



## ラジオと生活 笠原 健太朗会員

今日は知っている方ばかりで少し安心して話せます。以前、200人くらいの前で喋ることになった際、すごく緊張して頭が真っ白になってしまいました。あまりの緊張に気持ちが悪くなり本当にどうしようもなくなり、「すいません皆さん。こんなプロのような方々が4000円も払って来てくださっている中で、私は何も用意してきていません。緊張で頭が真っ白なので少し深呼吸をしてもいいですか」とマイクを置き深呼吸をしたところ会場から笑いが起き、そのおかげで少し落ち着いて話せるようになりました。深呼吸してがんばります。

最近例会にもなかなか出席できず申し訳ありません。色々と言いつつしながら、私がなぜラジオ番組をやっているのかということをお話ししようと思います。

私はずっとサラリーマンをしていて、2008年に家業のビルが竣工するまでは外で働き、月30万円ほどの給料でごく普通のサラリーマン生活を送っていました。ところがある日突然、一夜にしてビルオーナーになり、サラリーマンからの大きな転身に戸惑いました。それから、これまで所属していた商工会やビル協会などに片端から顔を出すようになり、ロータリークラブもその一つでした。

その中でラジオ局の方と知り合ったことが、現在の活動のきっかけです。自分でラジオ番組の企画書を作成し持ち込みました。しかし「電通や博報堂を通さないと番組枠は買えませんよ」と言われ、そこで自分で広告代理店を設立し、電通・博報堂の代理店になりました。そうして2018年から東京FMで、夜中の3時半から4時までの番組を始めることができたのですが、内容は、世界的に有名なレコードDJであるDJ MUROさんという人の番組をやろうと、テーマに沿ってひたすらレコードをかけるというのですが、毎週水曜日、夜9時から9時半までの30分間、テーマに沿ってひたすらレコードをかけています。ちなみに今日のテーマは「民謡」です。

また、一昨年にはリットーミュージックという神保町の音楽専門出版社から、番組でかけた曲を解説したディスクガイドとして本も出させていただきました。毎週テーマに分けてレコードをかけていますが、その1曲1曲すべてについて解説が載っています。



(番組で喋っているの?)

喋っていません。私はプロデューサー、スポンサー、そして代理店という役割を担っています。

(番組をやるのにいくらかかるの?)

多額の経費がかかり税務署に1回すごく怒られました。「広告代」として計上していたところ「あなたのビルは満室経営なのに、なぜ広告宣費で使っているのか」と怒られ、なんとか切り抜けましたが、フランスなどでは文化活動への投資は経費として認められやすいようですが日本では難しいのが現状です。そのため、利益を出すた

めにTシャツを販売したり、イベントで収益を上げたりと、本業が何だか分からなくなるようなこともしています。

番組の費用は実はものすごく安いです。というのも、始めた時間帯が夜中の3時半からと非常に安価だったこと、そして私が代理店を兼ねているため手数料分が安くなるからです。また、私がスポンサーなのでCMを一切入れずずっと音楽だけを流しています。一度聴いていただければ分かると思いますが、日本のラジオ番組でCMなしでずっと音楽が流れている番組は、おそらく他にはないはずです。

そのスタイルが受け、今では毎年10月の1ヶ月間、新丸ビルの7階にある「丸の内ハウス」という三菱地所が運営するスペースで、期間限定のレコードショップを開催しています。もう6年目になります。そこで毎晩のようにイベントを開き、集客数を計測して三菱地所に報告するという活動を続けています。

丸の内ハウスはワンフロア全てが飲食店街になっており、今週の日曜日には昼間にパーティーも開催しますので、よろしければお越しください。リスナーは30代後半以上の男性が9割ですが、番組の前には若い世代が聴く番組が放送されているため、その流れで聴いてくれる若い方もいます。ラジオ番組は東京FM(JFN系列)で放送しており、全国ネットを持つ唯一の放送局なので、東京だけでなく広い範囲で聴くことができます。

こうした活動を7年も続けていると、色々なところから声がかかるようになります。不動産会社のいちご地所の社員さんが番組のリスナーだったことがきっかけで、同社が所有する全国のホテルでイベントを開催してほしいと依頼されました。去年は新宿、横浜、広島、そして今年の10月頭には北海道の札幌でイベントを行い、自前の音響機材をすべて船で運びました。自分たちの機材でないと信用できないからです。レコードは重くて大変ですが、データ化されていない一点ものであるというこだわりがあります。

これらの活動で稼いだお金は、10人のチームで運営しているため、ほとんどプラスにはなりません。先日も、札幌すすきので使い切ってしまった。毎年10月はこのイベントで丸ビルに詰めており、また番組の収録は毎週火曜日の夜中に2週分行っているため、なかなか例会に出席できずにおります。

毎週水曜日、代理店、スポンサー、プロデューサーも自分たちのチームで全てやっているためスタジオに東京FMの人が誰もいません。聴取率も分からないのですが、ある日ある芸能事務所の社長から「すごい数字を取っているじゃないか」と驚かれました。その影響か、東京FMの対応も変わり、以前は1本7万円した20秒のCM枠を、毎週30分近くも無料で提供してくれるようになりました。おかげで、スニーカー屋さんなど、自分たちで自由に宣伝ができるようになっています。

税務調査が入った時の話ですが、私はサラリーマン時代、お酒を飲む習慣が全くありませんでした。しかしビルオーナーになってから、付き合いで銀座に連れて行か

れることが多くなり、その時の領収書が大量にありました。調査の際、私は正直に「これは全部遊びです」と言  
って、その領収書をすべて提出したのです。税理士には  
「そこまで正直に言わなくても…」と言われましたが。  
すると、統括官の方と話が早まり、それから4～5年税務  
署は来ていません。調査に来た若い女性職員が番組を聴  
いてくれて「昨日ラジオ聴きました。スプリームス特集、  
すごく良かったです！」と声をかけてくれたこともあり  
ました。

なぜこのような活動をしているかということ、実は「千  
代田ホテル」というホテル事業を再び始めようと思って  
おり、そのためのブランディング活動です。

今後の展望としては、3年後に完成する「東京トーチ」  
でポップアップストアをやらせてもらう話もあり、そう  
なると、かなり広いところをやれると思うので、そうし  
たらまた遊びに来てもらいたいと思います。

本も何冊か持ってきましたので、よろしければご覧く  
ださい。拙い話で申し訳ありませんでしたが、ご清聴い  
ただきありがとうございました。