

# mF247事業承継プラン



×

QUAKE

平成20年9月10日  
クエイク株式会社  
代表取締役社長 加藤 和宏

事業継承プランを作成するにあたって、まずmF247というサイトが「どの様な機能をもったサイトであるか」について研究しました。

ヤフーオークションの出品内容には、..

- 
- mF247は、楽曲をプロモーションしたいアーティストと、いい音楽を探すリスナーの出会いの場の創造を目指して開設されました。様々なアプローチでリスナーと楽曲との接点を増やし、優れた音楽、新しい音楽、そしてお気に入りの音楽を見つけてもらうことを念願に、フルコーラスのMP3を無料で公開しているのが特徴です。楽曲の関係権利者からの許諾を受け、合法的に且つ原則無償で楽曲を配信するmF247の本質的な理念にご賛同いただき、事業を引き継いでいただける方の入札をお願いします。
- 

と書かれていたので、..

●mF247とは

- 楽曲をプロモーションしたいアーティストと、いい音楽を探すリスナーの出会いの場
- 様々なアプローチでリスナーと楽曲との接点を増やし、優れた音楽、新しい音楽、そしてお気に入りの音楽を見つけてもらう

●その手段として

- フルコーラスのMP3を無料で公開している
- 楽曲の関係権利者からの許諾を受け、合法的に且つ原則無償で楽曲を配信する

これらが大切な点であると当初は思いました。

当初は、私自身がmF247様を使っていなかったのもmF247様の本質部分を理解していない状態のまま何もわからない中でプランを考えました。

→

## mF247事業承継プラン①

- **譲渡後のランニングコストとして考えられるのは**

- ・ 人件費（システム運営、審査等）
- ・ レンタルサーバ代金（転送料含む）

**この2点が主になる事から、2名で運営し、レンタルサーバ代金等を100万円程度にできないかという検討をした結果、月額200万円程度のランニングコストで運営できるのではという試算ができました。**

**また、mF247様にはモバイルのサイトもありましたのでこれらも含んだ形で事業譲渡を受ける事ができるのならば**

1. PC版はフルコーラスのMP3を無料で公開。
2. モバイル版は現行の157円取り放題を315円を取り放題にさせて頂いてその会費を収入とする。
3. システム運営を出来るだけ低コストに行うか、若しくは既存の音楽配信サイトのシステム手数料を支払って貸していただき、無料配信を実現する。
4. 広告収入で採算を採るのは現在の40万UUでは諸経費をカバーするに至らないという点と、サイトの雰囲気壊さない程度にしなければいけないため、非常に難しいが月間100万円程度を目指す。

**この様な方法で採算を採りながら現在のサービスを継続する事は可能と考えました。**

## mF247事業承継プラン②

しかし、サイトの研究が進むにつれて、ただの音楽配信サイトでは無い事に気がつきました。ユーザーの方の言葉を借りて言うならば「楽曲や、アーティストを応援している感」のあるサイトだという点がmF247様の最大の特徴であり、優位性だったのです。

### →アーティスト応援型 音楽配信サイト

この点を詳しく書きますと「CDをリリースせずにCDをリリースしているのと同じ効果を出す」事のできるサイトだと言えます。

例えば、「音楽を聴かせたい」という目的だけならば自分のブログに自身の楽曲のリンクを貼っても目的は達成出来ます。しかし、音楽というのは果たして「音」だけなのでしょうか。その楽曲が作られたエピソードや、その楽曲を第三者が紹介しているレビュー、また「みんなが良いと言っている」という点も重要だと思うのです。そう考えた場合、自身のサイトで楽曲を配信したとしても、自作自演感が出てしまうために効果が薄い様に感じます。

もちろん、ライブパフォーマンスをしているアーティスト様ならばそれらの部分を「ライブ」で補完できる可能性があります。なるべくサイト内で完結できるシステムの方が「ライブ」がよりプラスに生きるのではないかと私は考えます。

純粹に「いい音楽を紹介したい」という目的だけであるのならば、例えばおもしろ動画を紹介するサイトのように、MY SPACEや個人のサイトで音楽配信をしているサイトを、レコード会社のA & Rや音楽雑誌のレビューを担当した方が楽曲とともに独自に紹介していくサイトでもいいのかも知れません。

## mF247事業承継プラン③

この「応援している感がある一応援型」システムの内容で公開されている情報としては、「審査」があり、審査を通過した一定のクオリティー以上の楽曲がmF247に追加され、その後は一般ユーザーが気に入ればダウンロードが増加し、そのダウンロードが増加するとランキングが上昇していきます。

日本よりも更にシングルCDのマーケットが無いアメリカのインディーズレーベルはライブの後にiTunesのランキングをチェックするらしいのでライブ後にチャートが上昇して、チャートが上昇しているから更に注目されて上位に行き、上位に行くからライブも盛り上がるという「人気インフレスパイラル」を起こすことができると考えられます。

これによってインディーズCDをリリースする事無く、mF247とライブ（クラブのパーティーでもいいと思いますが）の効果によって「1アーティスト」が「1インディーズレコード会社」の様な状態になり、その出口として「メジャーデビュー」があれば非常に夢があるサイトになると思います。これはビートポートよりも画期的なシステムだと思い、感銘を受けました。

## mF247事業承継プラン④

しかし同時に、現在かかえている問題点についても考えました。「審査」が最大のメリットなのですが「審査」によって間口が小さくなってしまい、アクセス数やユニークユーザー数はどうしても「投稿型音楽配信サイト」よりは少なくなってしまう。いわゆる無料運営を支える「収入」の部分はこれらによって価格が決まるので、「事業」としての魅力は薄まります。

そこで折衷案として、同じmF247のトップページ内に、株式市場で言うとした「東証におけるマザーズ」の様な、mF247 2<sup>nd</sup>.の様なサービスを組み込む事を考えました。

簡単に書きますと、「mF247の審査がゆるい、もしくは無審査」の投稿がしやすいプラットフォームをトップページ内において、例えば1位を一ヶ月キープしたら自動的にmF247東証に昇格できるような道を増やしてもいいのでは無いのでしょうか。そしてmF247東証は今以上に審査を厳しくしてより「ブランド感」を出した方が良いと思います。

アクセス数が多ければ広告収入もあがりやすし、参加ユーザーが多ければ自然と話題に登りやすくなるでしょう。

## mF247 2nd. のイメージとは

mF247 2nd.は、ジャンルは基本的に自由で、アカペラやインスト楽曲の投稿も可能にし、サイト内でシンガーと楽器演奏者のマッチングも可能にしたいと考えています。例えば演歌の投稿があっても面白いかもしれません。サイト内で音楽に関する様々なコラボレーションが可能な形にしたいと思っています。インディーズバンドの方だけでなく、ネットスターや、草の根クリエイターが参加していただけるようにと考えています。mF247 1st.の審査が厳しくなる分、2nd.はより参画しやすい形にしたいと考えています。mF247様のお考えがあると思いますが個人的には「無審査、自由投稿」の形をとりたいと思っています。

何卒宜しく御願ひ致します。

クエイク株式会社  
代表取締役社長 加藤 和宏