

タレント キャスティング 最前線

「コロナ、チクショー！」の
エンタ業界を救う

コロナ禍でエンタ業界が苦戦を強いられている。そんな中、新たな活路として注目を集めているのが企業などの販促活動だ。タレントにとってはこれまでにない仕事の方法となり、企業にとっては効果的な販促手段となる。エンタ業界と企業をつなぐタレントキャスティング会社・タレントリストの山中もとお氏と、タレントリスト経由で多数の仕事を経験しているお笑い芸人のコウメ太夫氏に、その価値を語ってもらった。



特別対談 お笑い芸人・コウメ太夫 × タレントリスト・山中もとお氏

新

型 コロナウイルスの流行で、コウメさんのお仕事にはどんな影響がありましたか？

コウメ 「コロナ、チクショー！」の毎日ですよ。以前だと、夏は全国のお祭りのお祭り、秋は学園祭、それから企業の謝恩会や結婚式などに出演する営業の仕事が収入の中心でしたが、コロナの影響で激減。収入が半分以上になってしまいました。

——他の芸人の方も同じ状況なのでしょうか。

コウメ そうだと思います。スギちゃんも「コロナのせいで仕事がないって言うからラクだぜえ」と強がっていましたけど（笑）、みんな苦しんでいますね。

——そんな中、どうやって新しい仕事を獲得しているのですか？

コウメ タレントキャスティング会社のタレントリストさんにはすごく助けられていますね。これまでになかったような仕事を色々と提案してくれるんです。

山中 ありがとうございます。当社は芸能人のキャスティングからコンテンツ制作までを一手に引き受けていて、主なクライアントは一般企業です。真面目なイメージのある企業が少し砕けた企画で親近感を出したいという依頼は多く、そうした時に芸人やタレントの起用は大きな効果があります。

芸能プロダクションにも、これまでにないジャンルの仕事を提案できていますね。

コロナ禍に求められる タレントの条件とは

——コウメさんはタレントリストでこれまでどんな仕事を行ったの

でしょうか？

コウメ 最初は、太陽光発電投資「はつでん」のお仕事でした。1年かけて太陽光投資を勉強して、最終的には投資のための太陽光パネルを購入したんです。

山中 クライアントに複数の候補者を提案したとき、一番反応が大きかったのがコウメさんでした。

コウメさんはテレビにたくさん出演していて全世代に高い知名度があります。こうした有名な芸人さんを起用できることに驚く方は多いですね。それに、コウメさんは不動産投資家としての顔も持っていて、金融資産に詳しい。今回の案件にぴったりだと考えました。

コウメ 年間契約という大型の案件だったのでうれしかったですね。それに、こうした企業の販促活動のような仕事があるのかと勉強になりました。他には、毛髪診断士の近藤あきらさんが企画した「激毛！H1-1グランプリ」というイベントに審査員として出演するなどの企画もありましたね。

山中 コロナ後はリアルな場でのイベントが減り、オンラインでの企画が中心になっています。コウメさんには、「大喜利の力！」というツイッター上の大喜利企画のPRとして、大喜利の審査員を務めていただきました。ご自身でも大喜利を投稿していただき、SNS上で広く拡散することができました。

——山中さんから見た、コウメさ



んの強みを教えてください。

山中 テレビにたくさん出演していて知名度が高いこと、いるだけで場が和む存在感、そしてSNSのフォロワー数が多いことの3つです。どれもコロナ禍でのタレントに求められるものですが、特にSNSのフォロワー数が多いのは貴重です。コウメさんはご自身で始めた「#まいにちチクショー」の成果もあり、16万人のフォロワーがいる。コウメさんの価値を高めていますね。

コウメ はじめた時はそんなことまったく考えていませんでした。が、続けていてよかったです。

山中 テレビによく出ていて知名度が高く、かつフォロワー数も多い芸人さんって実は少ないんですよ。単純にフォロワーが多いインフルエンサーは他にもたくさんいますが、彼らの影響力は若者など一部に特化しています。より幅広く届けるには、ひと目見ただけでわかる芸能人を起用するほうが効果的なケースが多い。インフルエンサーをアサインできるキャスティング会社は多いですが芸能人を起用できるのはタレントリストの強みの一つですね。

コウメ太夫 1972年、東京都生まれ。2005年、日本テレビ系のお笑い番組「エンタの神様」でブレイク。近年はTwitterで「#まいにちチクショー」のネタを毎日投稿し話題になる。Twitterのフォロワー数は16万人。

コウメ太夫さんキャスト実績 「はつでん」で太陽光発電投資を学ぶ!

タレントリストのキャストによるコウメ太夫さんのはじめての仕事となったのは、メディアテックが運営する太陽光発電・小型風力発電投資のウェブサイト「はつでん」との企画。コウメさんは2018年、この企画で1年間にわたって太陽光発電投資を勉強。実際に発電所に足を運んで太陽光発電の様子を視察するなど、疑問を解決しながら太陽光発電投資を学んでいった。

契約期間中は「はつでん」が登壇するイベント「資産運用EXPO」にゲストとして登壇するなど、その活動は多岐にわたった。「堅い話が多いイベントの中で、コウメさんがいることで場の雰囲気が

やわらかくなりました。投資家は高齢の方が多かったですが、コウメさんは知名度が高く非常に人気でしたね」(山中氏)。



企業にもタレントにも選ばれる キャストサービス「タレントリスト」

コロナ禍で注目を集めているキャスト会社「タレント起用をもっとカジュアルに」を掲げるタレントリストだ。予算やサービス内容に応じたキャストをしており、方法や予算がわからず二の足を踏んでいた企業でも気軽にタレントを起用できる。

キャストして終わりではなく、Webコンサルティング経験1000社以上の豊富なノウハウを有したプロが的確な企画を提案するのもポイント。さらにタレントによるSNS拡散など、販促の最後まで丁寧にフォローを行うのが強みだ。

近年は「20年前のホームページのように、これからは1社に1つYouTubeチャンネルを持つべき時代が来る」(山中氏)とし、YouTubeチャンネルの撮影編集や製作支援にも注力。新たな時代に対応できる販促コンテンツを切り開いている。

問い合わせ

☎ 03-6380-4031
<https://talentlist.jp/>



タレントキャストは 今がチャンス

「タレントリストでは、どんなキャストが出来ますか？」

山中 多いのは芸人さん、アイドル、グラビアアイドル、声優です。芸人さんはテレビの印象をもとに、クライアントに合った人選をご提案します。アイドルやグラビアアイドルは写真があるだけで華やかなので、ウェブコンテンツで重宝されますね。また、最近人気が高まっているのが声優。リアルイベントが減っている分、ボイスドラマやラジオドラマなど、音声コンテンツを企業のタイアップで製作する案件が増えています。

コウメ それなら、僕も「チクシヨール」でできるかも。

山中 良いですね! ボイスドラマ

マは声優さんに限らず、キャラが立ったアイドルや芸人の方も向いていると思います。それから、最近芸人の方が原作のマンガをダウンロードサイトで販売するような案件もありますよ。コウメさんは存在自体がマンガのキャラクターのようなので、向いているんじゃないでしょうか(笑)。

「従来のやり方が通じなくなっただけですが、新しい仕事も生まれているんですね。」

山中 企業としても、芸能人の起用はハードルが高いと感じていたケースは多かったはず。タレントリストなら効果的な販促のお手伝いができるはずですよ。

「今後、こうした一般企業向けのタレントキャスト会社は増えていくと思いますか?」

山中 そうですね。まだマーケティング

トは大きくありませんから、タレントリストが市場を作っていく負担を持って取り組んでいます。

弊社の強みは、タレントのキャストにこだわらず、企業のビジネスモデルを理解して、イベントやウェブコンテンツ、YouTubeの撮影編集など、様々な手法を組み合わせて提案できる



山中もとお 株式会社タレントリスト代表取締役、株式会社マジメ代表取締役。構成作家を経て2006年株式会社フルスピード入社。SEMを中心としたコンサルティング業務に従事し2009年から広告代理店設立に参画し取締役就任、設立4年で売上20億円を達成する。2014年、株式会社マジメを設立。2020年4月にマジメのサービス「タレントリスト」を分社化し、効果的なタレントキャスト提案を行う。

「提案力」。予算が少なくても、企業にぴったりのタレントをご提案することで最大限の効果が期待できます。

コウメ これまでにない仕事を提案してれるので、芸人としても面白くてやりがいがあります。今後新しい可能性を開いてもらえることを期待しています。

コロナ禍のタレントキャスト 成功の3ステップ

step

1

イメージに合ったタレント選び

効果的な販促には、商品や企業イメージに合ったタレントを起用することが重要。内容や予算に応じた最適な候補を提案してくれるキャスト会社を活用したい。

step

2

効果的に届けるための企画

キャストだけでなく企画製作までプロにお任せすることで、タレント起用の効果を最大限に発揮できる。

step

3

SNS拡散で認知度アップ

せっかく力を入れて作った企画も、見てもらえなければ意味がない。拡散力のあるタレントを起用し、SNSで告知してもらうことで、オンライン化が進むコロナ禍で効果的に販促ができる。