



海外公演における障壁

① 高コスト

海外公演のビジネスモデル

収入

- ・ 出演料（主催者と交渉の上で決定）

支出

- ・ 制作費/人件費

増加傾向

- ・ ツアーマネージャー費、エージェント費

海外公演に必須

- ・ 渡航費、現地宿泊費、ビザ取得費 他

物価の影響あり



海外公演の収支は損失となることも珍しくなく
日本公演とセットにすることでトータル収支を確保している

まだ国内で市場を確保できていない新人アーティストは
海外公演を行う機会が特に得づらい

② ビザの取得手続き

【O1-ビザ（「卓越した能力を有する者」に発給されるビザ）】申請プロセス

① 申請条件の確認

② 企業登録のための申請書類の準備

膨大なエビデンス資料の提出
リリース作品、掲載誌
テレビ出演中の映像…etc

書類が揃ってから1ヶ月以上

依頼先の選定
アメリカの
エージェントへ依頼

③ 必要書類を東京の在日米国大使館へ送付

6~8週間以上

④ 審査後、通知が在日米国大使館より届く

1~2週間以上

⑤ 在日米国大使館が指定する面接日時に申請書類を持参・面接

情報の追加申請を要請された場合、郵送手配まで1週間以上

⑥ 在日米国大使館より郵送にてビザを含んだパスポートが届く

ビザが発行されるまでの申請プロセスは非常に複雑で、且つ膨大な準備時間を要する
また、国ごとでその必要プロセスが大きく変わる為、
各国を巡業するツアー形式においてはその対応だけでも相当なリソースが割かれる

アーティストの海外公演の機会を推進するためのアクションプラン

① 経済

海外公演に係る諸経費の一部を公的に支援することで、アーティストが海外公演の機会を享受できる環境を整備する。

② 認知

音楽イベントの独自開催、主要イベントの出演枠の確保を通じて、官民が一体となって日本人アーティストを海外に向けて発信する。

③ 事務

ビザの取得手続きの簡略化、または相談窓口や請負先を一本化することで、手続きに係るアーティスト・スタッフの負荷や、機会損失を最小限にする。

④ 連携

エンターテインメント業界に特化した官民一体の海外拠点を設置し、特にアジア地域における情報やノウハウの共有知化、人材育成を行う。あわせて、他産業を含む現地駐在員の交流PFを構築することで、他産業との連携を推進する。