

誰もいない店頭で唄ったこともあったなあ。



▲Steven Tyler
ロックバンド「エアロスミス」のボーカリスト。

音楽以外の仕事はしないと決めて上京し、手当たり次第にスタジオで歌を唄っていた頃はさまざまなジャンルの音楽を経験することができました。音程やリズムももちろん大切ですが、ボサノバ調でとか、演歌風で、アイドル風に、色っぽくとかを唄い分けるのです。ただ、16ビートの曲はとっても苦手でした。ROCKは好きで多少は聴いたと思うけれど、今でも唄うのはちょっと苦手です。次に生まれ変わったら、エアロスミスのスティーヴン・タイラーになってシャウトしたい!

ところが東芝EMIでの再デビュー曲はその苦手な16ビートで、レコーディングにはとても時間がかかりました。もう限界!ってとこまでやって「まあまあOKかな」をもらいました。この先数か月(3~4か月おきに新曲をリリースする時代でした)は、ニコニコ顔で苦手な16ビートを唄うのかと思うとドツと疲れがこみあげてきました。さらに私の売出しイメージは色っぽいものなので、スタイリストさんの持ってくる衣装は下着が見えそうなくらいスリットの入ったスカートなどでした。YAMAHAではギター抱えたジーン

ズ姿、原付に乗ってスタジオからスタジオへ飛び回る姿、からの大変身です。曲といい、商品イメージといい、私なりに頑張りましたが難しかったなあ。もしスタッフ経験が無ければすぐに投げ出したと思います。

さて、デビューが決まると日本全国キャンペーンに行きます。YAMAHAで一度経験済みですが再度、東芝EMIのネットワークを使って廻ります。あの頃は東芝EMIの支店が全国にあって、各支店には地元で強い営業マンがいました。私のマネージャーは日本全国に持っている人脈をフルに使って大枠のスケジュールを取り、そしてもっと地元で密着する細かいスケジュールは支店の営業が取ってきてくれます。例えば、昔はレコード屋さんがたくさんありましたが、店頭でラジカセを置いてカラオケを流しながら唄っている歌手を見かけたことはありませんか?営業マンはレコード店主と強い繋がりを持っていたので、こういった機会を作ってくれました。店頭演奏をすると、握手やサイン、レコードを買ってくれたりと間近に接することが出来るので私はあちこちの店頭で唄いました。寒い時期の北海道、旭川だったかな?誰もいない店頭で唄ったこともあったなあ。ラジカセからは北風まじりのイントロが始まり、苦手な16ビートを熱唱します。誰も聴いて

いないならやめちゃえば、と思うかも知れませんが、唄っていれば誰かが気付いてくれるかもしれないのです。それに、地元の営業が取ってきてくれた貴重なスケジュール!だから唄います。今の時代の店頭演奏は、大型のCDショップでインスタライブという形で残っていますが、昔の環境や条件の厳しい店頭演奏を経験したおかげで、私はどこでも楽しく唄えちゃうよ!最悪の環境なら出来栄は悪いに決まってるけれど、一生懸命唄ったら何か伝わる気がするんだよね。それは唄ったあとお客さんと握手した手からジーンとを感じるんです。



2005年12月14日、ジャズシンガーとして待望のリーダーアルバム「NEARNESS OF YOU/星乃けい」、2006年12月20日「IN A SENTIMENTAL MOOD/星乃けい」をリリース。ジャズファン、ジャズメン、オーディオファンから高く評価支持される