

# Dutch Jazz Connection

Marktverkenning jazz in Japan  
maart/april 2003

## **Inhoudsopgave**

1.0 Voorwoord	03
2.0 De Japanse Jazzmarkt	04
2.1 <i>Analyse</i>	
2.2 <i>De huidige situatie</i>	
3.0 Conclusies	06
4.0 Concrete plannen	06
5.0 Belangrijkste gesprekken	07
6.0 Contactadressen	11
7.0 Nawoord	14

## 1.0 Voorwoord

In de zomer van 2002 voerde Gaudeamus een onderzoek uit naar moderne muziek in Japan. De Dutch Jazz Connection (DJC) heeft Japan opgenomen als één van de prioriteitslanden in het beleidsplan 2002-2004. Zodoende zag DJC een vanzelfsprekende aanleiding om in het onderzoek van Gaudeamus te participeren. Het deelonderzoek jazz, uitgevoerd door Arthur van der Drift, bevestigde niet alleen het bestaande beeld van de Japanse jazzmarkt maar constateerde tevens dat een diepgaander onderzoek naar de mogelijkheden voor de Nederlandse jazz in Japan wenselijk was.

In dit kader werd in samenspraak met Monique Ruhe van HMA Tokyo het plan ontwikkeld voor een diepgaandere marktverkenning. De uitgangspunten van de reis werden vooraf als volgt geformuleerd:

- De artistieke interesse van belangrijkste potentiële podia in kaart brengen en aan de hand hiervan meerjarige samenwerkingsverbanden opzetten.
- Het opbouwen van een netwerk van contacten om toekomstige concerten in Japan te kunnen faciliteren (media, platenmaatschappijen, PR-bureaus)
- Het bepalen van de artistieke interesses van belangrijke impresario's. Aan de hand hiervan groepen adviseren die bij hen zouden kunnen passen.

Ter voorbereiding op het bezoek heb ik inlichtingen ingewonnen bij een aantal personen die al ervaring hebben opgedaan in Japan. Journalist Ken Vos zette me op het spoor van de avant garde scene, waarover weining bekend is hier. Over de mainstream heb ik zeer nuttige informatie gekregen van Roy Dackus en Marc van Roon van het European Jazz Trio alsmede van pianist Mike del Ferro die al een aantal keren in Japan was geweest met o.a. het trio van Toots Thielemans. Hans Dulfer gaf feitelijke gegevens over de popscene in Japan voorzien van kleurrijke achtergrondinformatie.

Verder waren er vooraf ook informatieve contacten met Jun Tanaka van impresariaat Eyewill die de Dutch Jazz Meeting bezocht in december 2002 en met impresario Keizo Maeda tijdens de Arts Presenters (APAP) beurs in New York in januari 2003.

Mijn bijzondere dank gaat uit naar de afdeling PCZ van HMA Tokyo. Ik wil hierbij uiteraard in eerste instantie Monique Ruhe noemen, maar ook Maria Smolders die het slotdiner met een belangrijk deel van de bezochte personen mogelijk heeft gemaakt. Takashi Ashizuka heeft met al zijn ervaring en deskundigheid tijdens mijn bezoek een onmisbare rol gespeeld en was meerdere malen een reddende engel.

## 2.0 De Japanse jazzmarkt

### 2.1 Analyse

Net als jazzmarkten elders is die van Japan onder te verdelen in een drietal bepalende segmenten: de podia (en festivals), de markt van de geluidsdragers (cd's) en de media. De Japanse jazzmarkt wijkt qua eigenschappen echter beduidend af van het vertrouwde beeld in andere landen. Om deze in perspectief te plaatsen een vergelijking.

De podia spelen in het Westen een allesbepalende rol, De programmeur is de sleutelfiguur tot wie groepen zich bij engagementswerving wenden. Referenties van collega's zijn voor programmeurs één van de redenen om tot programmering over te gaan. Daarnaast spelen ook gunstige cd-recensies in de internationale jazzmagazines een rol. Radio en TV hebben in de meeste landen een beperkte invloed door hun kleine bereik en spaarzame uitzendingen. De cd-verkoop van de meeste Nederlandse groepen bevindt zich in de periferie van de internationale jazzmarkt (met uitzondering van een enkel commercieel succes zoals Candy Dulfer). Een belangrijk deel van de cd-verkoop van Nederlandse groepen vindt tijdens concerten plaats. De omzet via de detailhandel is commercieel gezien meestal matig. In ieder geval niet dermate om grootschalige(r) – al dan niet internationale- publiciteitscampagnes te rechtvaardigen.

In Japan hebben we met een geheel andere inrichting van het landschap te maken. De belangrijkste rol ligt bij de platenmaatschappijen. Release of distributie van een cd is absoluut noodzakelijk om tot de Japanse markt te kunnen toetreden. Het gedrag van de Japanse jazzconsument is hier debet aan. Deze laat zich in sterke mate beïnvloeden door de lokale jazzmagazines en de media, waarin de nieuwste cd's onder de aandacht worden gebracht. Advertenties in jazzmagazines als Swing Journal worden door platenmaatschappijen gebruikt om met de consument te communiceren. Oriëntatie op de internationale markt, bijvoorbeeld door het lezen van de internationale jazztijdschriften, vindt nauwelijks plaats. Dit komt omdat de meeste Japanners niet of nauwelijks de Engelse taal beheersen.

Ook de podia functioneren anders. De grote podia programmeren niet zelf. De zalen worden door impresario's uitgekocht. Deze nemen dus in feite het risico. In Tokyo zijn een aantal jazzclubs die wel zelf programmeren. Maar doorgaans alleen lokale acts. Buitenlandse groepen worden nagenoeg altijd door impresario's geplaatst. Belangrijkste graadmeter voor een impresario is of een artiest/groep voldoende cd-verkoop heeft gerealiseerd waardoor uitzicht is op voldoende recettes. Een enkele impresario gebruikt zelfs de release van een cd bij wijze van marktonderzoek om vast te stellen of er voldoende publiek is om een tournee te organiseren. Tot zover de vergelijking.

### 2.2 De huidige situatie

Uit onderzoeken blijkt dat Japan (na de USA) qua cd-verkoop de tweede markt voor jazz is. Amerikaanse artiesten scoren het hoogst, zoals overal ter wereld, Tot voor

kort leek de Japanse markt voor niet-Amerikaanse groepen een nauwelijks te veroveren markt.

Maar recentelijk staat ook de Europese jazzmuziek meer in de belangstelling. Zo staat in juni 2003 het eerste geheel Europese jazzfestival gepland. De opzet is hier een jaarlijks terugkerend evenement van te maken. Ook andere, soortgelijke initiatieven met Europese jazzmusici staan op stapel.

De programmering van de meeste podia en festivals is doorgaans behoudend van karakter. Men lijkt slechts in beperkte mate in avant-garde jazz geïnteresseerd te zijn. De Japanse jazzliefhebber heeft in eerste instantie een voorkeur voor instrumentale virtuositeit. Met name pianotrio's doen het goed volgens ingewijden.

Er zijn tot dusverre relatief weinig Europese groepen die in Japan succes hebben behaald. Veruit de meest succesvolle Nederlandse groep tot op heden is het European Jazz Trio. Deze formatie is al ruim vijftien jaar, in verschillende bezettingen, actief in Japan. Release van cd's, publiciteit en management zijn in Japanse handen. Door zich qua repertoire aan de Japanse markt aan te passen heeft deze groep inmiddels een vast publiek aan zich weten te binden.

Ook gitarist Jesse van Ruller heeft zich op de Japanse markt onderscheiden. Met name de eerste cd's (via platenmaatschappij Universal) deden het goed. De tournee was volgens het impresariaat iets minder succesvol.

Behalve bovenstaande, en de reeds genoemde familie Dulfer, zijn er verder weinig Nederlandse artiesten succesvol op de Japanse markt.

### **3.0. Conclusies**

Uit de gevoerde gesprekken valt af te leiden dat er op jazzgebied tussen Nederland en Japan qua communicatie e.e.a. te verbeteren valt.

Waar de Nederlandse jazz in andere westerse landen al een behoorlijke reputatie heeft opgebouwd, is dit in Japan nog maar in beperkte mate het geval. Japanse professionals blijken vaak onvoldoende op de hoogte van hetgeen in Nederland geproduceerd wordt.

Bovendien maakt de wat stugge mentaliteit en het taalprobleem Japan voor buitenlanders tot een weerbarstige markt. Afnemers gaan niet over één nacht ijs en kijken vaak de kat uit de boom alvorens zich te committeren. Vertrouwen in de integriteit van de wederpartij en persoonlijke relaties spelen een belangrijke rol.

Het positieve is dat het perspectief voor Europese jazz ( en dus ook Nederlandse jazz) in Japan gunstiger wordt. Dit blijkt uit een toenemende belangstelling van een aantal media en impresariaten voor Europese jazz, mede tengevolge van een langzame verzadiging met het Amerikaanse product.

Om in de toekomst concrete commerciële resultaten te boeken, zullen in eerste instantie Nederlandse platenmaatschappijen en Japanse distributeurs nader tot elkaar moeten komen. De DJC is hierover al in gesprek met de Nederlandse labels. Tegelijkertijd zal er in de bekendheid van het Nederlandse jazzproduct geïnvesteerd moeten worden. Ook hierin zou de DJC een centrale rol kunnen spelen, te meer de eerste contacten ter plekke nu zijn gelegd. De DJC is van plan zich als centraal communicatiepunt voor de Japanse markt te gaan inzetten. Om hier concreet vorm aan te geven is een meerjarig beleid en inzet van financiële en personele capaciteit noodzakelijk. De DJC zal dit in de beleidsplannen 2005-2008 nader uitwerken.

### **4.0 Concrete plannen**

Om al een begin te maken met de uitbreiding van de Japanse markt heeft de DJC een HGIS-aanvraag ingediend om in oktober 2004 een gebundelde presentatie van Nederlandse jazz tijdens de Yokohama Jazz Promenade mogelijk te maken. Hierover zijn met de organisatie van de Yokohama Jazz Promenade al de nodige plannen ontwikkeld,

Verder is de DJC voornemens om in december 2003 nogmaals Japan te bezoeken om de presentatie in Yokohama verder voor te bereiden en de opgedane contacten nader te verdiepen en uit te bouwen.

Daarnaast zal de DJC dit najaar een bijeenkomst organiseren om het veld nader te informeren over de Japanse markt en de contacten tussen Nederlandse aanbieders en Japanse afnemers te stimuleren.

In december 2004 zal de eerstvolgende Dutch Jazz Meeting plaatsvinden. Een deel van de Japanse professionals waarmee tijdens deze reis contact is gelegd zal hiervoor worden uitgenodigd.

## 5.0 De belangrijkste gesprekken

Teruto Soejima. Jazzjournalist voor het blad Jazzcritique en tevens freelance producer  
Eminence grise van de Japanse jazzjournalistiek.

Werkt regelmatig samen met Burkhard Hennen in Moers voor programmering van Japanse groepen. Kent Misha M., Han B. en is fan van vooruitstrevende jazz. Geeft aan dat hij een zeldzaamheid is. Er is weinig belangstelling voor impromuziek in Japan. De markt is zijn inziens voornamelijk gericht op de Amerikaanse mainstream. Hij organiseert met enige regelmaat salons met musici om te praten over de ontwikkeling binnen de improvisatiemuziek.  
Encyclopedische kennis van de Japanse jazzscene.

M&I company ltd. Impresariaat, boekingsagent, cd-abel en publisher

Gesproken met baas Jun Ariara, PR-dame Kana Tsuji en label manager Hiro Yamashita. M+I is een divers bedrijf. Organistor van een bluesfestival, concerten voor progressieve Rock (zo organiseren concerten voor Focus) en de shows van goochelaar David Copperfield.

Ze doen al de boekingen voor het European Jazz Trio (EJT), alsmede hun Japanse CD release. In het verleden hebben ze ook tours geboekt voor Jesse van R. en Candy Dulfer. Ze hadden deze serie concerten gelabeled als 'Jazz Uit Amsterdam'

Binnenkort brengen ze een cd uit van Karel Boehlee. Ze hebben bijzondere interesse voor jazz uit Nederland en Zweden. Ze menen dat daar met name jonge musici hoge kwaliteit vertegenwoordigen en werken graag met hun samen. De ervaringen met EJT zijn goed. De band verkoopt redelijk goed. Op Jesse is geld verloren op de tournee. Hun filosofie is dat ze met een groep de samenwerking voor een aantal jaren willen aangaan. Het liefst niet alleen de boekingen. Maar ook de cd-releases, management en publishing. Dat heeft M+I allemaal zelf in huis.

Ik vraag of ze specifieke gebieden van interesse hebben. Jun wijst veelbetekenend op zijn maag en zegt dat zijn 'gut-feeling' de beslissing neemt. Op mijn aanbod om ze af en toe materiaal van groepen te sturen, wordt enthousiast gereageerd. Een dergelijke samenwerking wordt op prijs gesteld. Ik vertel ook nog wat over de Wereldmuziek in NL. Daar willen ze ook wat meer van weten:

Note: Uitnodigen voor volgende Dutch Jazz Meeting.

Disk Union, platenlabel en distributeur

Bij Disk Union word ik ontvangen door een driemanschap. Jun Nomata is A&R manager van label DIW van o.a. John Zorn. Takashi Tamamoto is jazzmedwerker voor de licensing en import. Siichi Kunishi is divisiehoofd klassiek en jazz (en chef van de twee andere heren). DIW brengt al een cd van Misha M. uit (met o.a. Greg Cohen en Joey Baron) en heeft ook een relatie met BV Haast. Ik beloof ze in contact te brengen met ToneDist (en Subterranean). Ze kennen ook het label van Michael Moore. Het is duidelijk dat deze heren liefhebbers zijn van de Nederlandse improscene. Maar hun kennis beperkt zich enigszins tot de bekende namen. Tobias D., Boeren en Available Jelly kennen ze bijvoorbeeld niet.

Voldoende aanknopingspunten om mee verder te blijven communiceren.

Note: in contact brengen met NL-labels. Evt. uitnodigen voor volgende Dutch Jazz Meeting.

### Jazz Nin, tweetalig jazztijdschrift

Ontmoeting met Vanessa Asell (Zweden) en Marco Mancini (Brazilië).

Beiden wonen al enige jaren in Tokyo en zijn eind vorig jaar begonnen met een tweetalig jazzblad genaamd JazzNin. (Nin=mensen). Ze zijn nog aan het pionieren. Het blad heeft een lifestyle-achtige uistraling. Het beoogt dan ook laagdrempelig te zijn. Dit in tegenstelling tot bladen als Swing Journal en Jazz Life die echt voor de liefhebbers zijn. Het blad is gratis verkrijgbaar bij bijna alle jazzclubs in Tokyo en enkele platenwinkels.

Ze schrijven voornamelijk zelf de artikelen of krijgen die aangeleverd door vrijwilligers. In dit kader vragen ze me of ik ook wat voor het blad wil schrijven over NL-jazz. Ze besteden de afgelopen maanden in elk nummer aandacht aan de jazzscene uit een specifiek land. Ik beloof een Nederlandse journalist hiervoor te benaderen.

### Conversation, impresario

Afspraak bij Conversation met Keizo Maedo en Makoto Miyonogawa, jazzspecialist van Conversation. Helaas spreekt laatstgenoemde maar een paar woorden engels. Hij heeft nauwelijks kennis van de Nederlandse scene m.u.v. New Cool Collective in wie hij wel geïnteresseerd lijkt.

Conversation heeft een breed werkterrein en met werkt in principe voor alle podiumkunsten. Er bestaat al interesse voor Misha M., Breuker en Han Bennink. Meida geeft me een beschrijving van hun werkwijze. Ze werken vaak samen met platenmaatschappijen. Een enkele keer geven ze ook zelf cd's uit. Ze gebruiken de release van cd's als een soort markt-onderzoek. Loopt deze goed dan organiseren ze een tour met de betreffende artiest. Naast jazz zijn ze ook geïnteresseerd in wereldmuziek.

Ik krijg een brochure met hun seizoenaanbiedingen. Miyonogawa laat weten bezig te zijn met de voorbereidingen voor een Europees Jazz Festival maar heeft hier nog geen details over.

Note: Uitnodigen voor Dutch Jazz Meeting 2004, Info van New Cool Coll. opsturen

### Swing Journal, jazzmagazine

Ontmoeting met Tetsuya Adachi en Toshinobu Suzuki. Ze zijn beiden geïnteresseerd in Nederlandse jazz. Hun kennis blijkt echter enigszins beperkt tot de groepen die in Japan hebben gespeeld. Ze zijn zeer onder de indruk van Jesse van Ruller.

Zoals ik al eerder heb gehoord van diverse mensen, bevestigen ze het beeld dat met name pianotrio's het goed doen in Japanse markt.

Ze maken me attent op een Europese jazzweek die hier eind volgende maand wordt georganiseerd door Dhr. Koinuma. Het blijkt dat hij in het verleden een soort Lou van Rees is geweest voor het brengen van de eerste grote Amerikaanse namen naar Japan. Ze blijven graag op de hoogte van NL-jazz. Of ik een cd van Misha op wil sturen ter voorbereiding van zijn concert in juni. Ook vragen ze of ze op de mailinglijst van Challenge kunnen komen.

Note: Regelmatig op de hoogte houden van NL-releases in Japan. Met sector communiceren om dit blad op hen mailinglijsten te zetten. Eventueel uitnodigen voor volgende Dutch Jazz Meeting.

### Yokohama Jazz Promenade, festival

Afspraak met Minol Umemoto. Uitbater van de club Airegin en programmeur van de Yokohama Jazz Promenade (YJP), een groot jazz festival. Afgelopen jaar heeft Han Bennink hier o.a. gespeeld. Hij is een liefhebber van ICP en WBK.

Bij het betreden van de club valt me onmiddellijk een oude maandagenda-poster van het Bimhuis op. Uit 1989 (!)

Umemoto spreekt Duits wat me verrast. Blijkt dat hij 8 jaar in Duitsland heeft gewoond en daar werkzaam is geweest als klassiek trompetist. Hij dirigeert ook. Voornamelijk hedendaagse muziek voor amateurorkesten in Japan.

YJP is zo een beetje het grootste jazzfestival in Japan. Ca. 80.000 bezoekers. De programmering van het tweedaagse festival bestaat voornamelijk uit Japanse musici. Er is ook een jazzcompetitie voor jong talent. Verder staan er per jaar zo een 30 buitenlandse groepen geprogrammeerd. Zijn interesse ligt met name bij de vooruitstrevende jazzmuziek.

Umemoto verteld verder dat hij in het verleden vaak landentema's in zijn programmering heeft gedaan. Via samenwerking met buitenlandse ambassades in Tokyo hebben al presentaties plaatsgevonden uit Canada, Italië, Zweden en Denemarken. Onwillekeurig komen we ook te spreken over de mogelijkheid voor een dergelijke showcase uit Nederland. Dat wil hij graag. Trekt zijn agenda op en komt met de data voor oktober 2004.

Desgevraagd laat hij weten dat voor een aantal groepen optreden op de YJP een gunstig effect heeft gehad op hun verdere carrière in Japan. Hij onderstreept ook nog eens het belang hiervan. En dat YJP de uitgelezen plek is om nieuwe musici te introduceren. Ik beloof hem allerlei materiaal van groepen op te sturen en vraag hem ook reactie te geven op de samplers die ik hem heb overhandigd.

Ik hou een bijzonder plezierige indruk over aan dit gesprek.

Note: Plannen uitwerken voor oktober 2004 (reeds gaande) Uitnodigen voor volgende Dutch Jazz Meeting.

### Koinuma Music, impresario

Door naar de afspraak met Koinuma-san. De organisator van een Europees jazzfestival in juni dit jaar. Adachi van Swing Journal had me hierop attent gemaakt. Bij de afspraak is ook Dhr. Nogami aanwezig. Zakenpartner van Koinuma aan weer een goeie bekende van Ashizuka (!)

Koinuma is de nestor van de jazzpromotie in Japan. Hij organiseert al bijna 40 jaar jazzconcerten in Japan. Hij is al sinds 1974 de vaste promotor van Keith Jarrett. Ik krijg van hem een jubileumboek aangeboden met de geschiedenis van de tournees van Jarrett in Japan de afgelopen 30 jaar.

Na wat uitleg over elkaars werkzaamheden vraag ik waarom Koinuma een Europees jazzfestival wil organiseren. Als ik het goed begrijp heeft zijn buik vol van veeleisende Amerikanen (m.u.v. Jarrett) en vindt hij het leuk om weer eens wat anders te proberen.

Jarrett heeft hem een paar groepen aangeraden en verder heeft hij in de cd-winkels flink wat geluidsmateriaal ingeslagen met Europese jazz. Er zitten geen Nederlandse bands bij. Thema dit jaar is acoustische jazz. Dat heeft o.a. te maken met de keus van de concertzaal. Voor volgend jaar is hij nog aan het nadenken over het artistiek concept van het festival.

Ik vraag hem hoe hij in staat is voor relatief onbekende Europese bands voldoende publiek op de been te brengen. Het antwoord is verbluffend. Het blijkt dat Koinuma

zelf een handelsmerk is. Vele jazzfans checken regelmatig zijn website. Alleen dit al schijn goed te zijn voor meer dan 50% van de ticketsales.

Voor juni 2004 wil Koinuma graag samenwerken. Zijn interesse wordt onderstreept door het feit hij doorvraagt naar de wijze van onderhandeling met Nederlandse groepen, de mogelijkheid van financiële ondersteuning en de manier waarop we in de toekomst met elkaar over e.e.a. kunnen blijven communiceren.

Note: cd's opsturen.

#### Osaka Flanders Centre, cultureel centrum

Ontmoeting met Bernard Catryse van het Flanders Centre, het Vlaams Cultureel Centrum. Dit centrum wordt voor een belangrijk deel gesponsord door de stad Osaka alsmede door Vlaanderen zelf. Het centrum is oorspronkelijk opgericht met de missie om authentieke muziek te verspreiden in Kansai. Sindsdien is de missie verbreed met andere vormen van klassieke muziek. Niet alleen concerten van vlaamse musici maar ook lokale musici. Ook worden er vele workshops georganiseerd, zowel in het eigen centrum als daarbuiten. Jazz staat op de planning. Zodoende komt mijn bezoek gelegen.

Note: Op de hoogte houden van tournees in Japan zodat dit centrum hierop kan inspringen.

#### Tokyo en Osaka: Blue Note club

Deze clubs krijgen hun programmering hoofdzakelijk aangeleverd vanuit de moedermaatschappij in New York. Hun programmering bestaat voor meer dan 80% uit Amerikaanse acts. Op het eerste gezicht lijken deze clubs niet geïnteresseerd voor programmering van groepen die minder bekendheid genieten tenzij een impresario hier het risico voor wil nemen.

#### Universal, platenmaatschappij

Afspraak met Hiroshi Itsuno van Universal. Hij vindt het jammer dat Universal Nederland de contracten met alle Nederlandse artiesten heeft opgezegd. Met name de eerste cd van Jesse (European Jazz Quintet) heeft hier erg goed gelopen. Ook opvolgende cd's doen het goed, al zij het iets minder. Voor Borstlap ziet hij minder markt maar vindt hem wel veelbelovend. Itsuno zou het liefst een cd op de Japanse markt brengen met een Borstlap/van Ruller formatie met jazzstandards en wat eigen werk.

Hij informeert met interesse naar Izaline. Ik beloof hem een cd te sturen.

Zijn muzikale interesse overtreft zijn zakelijke mogelijkheden. Hij zou graag meer cd's van Europese jazzartiesten uitbrengen, maar de mogelijkheden daartoe zijn beperkt.

Note: cd Izaline Calister toesturen

## 6.0 Contactadressen

Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden  
Shiba-koen  
3-6-3 Minato-ku  
Tokyo 105-0011  
Japan  
Tel: +813-5401-0411  
Fax: +813-5401-0420

Teruto Soejima  
3-5-1-#102 Higashi-Izume  
Komae-Shi,  
Tokyo 201-0014  
Japan  
Tel: +813 3 3489 7578  
Mail: soejimac@k4.dion.ne.jp

Yasushi Tanaka  
PIA Magazine  
4-19 Sanban-cho, Chiyoda-ku  
Tokyo, 102-0075  
Japan  
Tel: +813 3265 2613  
Mail: ya.tanaka@pia.co.jp

Jun Ariara (managing director)  
KanaTsuji (PR)  
Hiro Yamashita (labelmanager)  
M & I Company Ltd.  
1-44-8, 7th Fl. Tomigaya, Shibuya-Ku  
Tokyo 151-0063  
Japan  
Tel: +813 5453 0063  
Mail: ariura@mandicompany.co.jp  
Mail: kana@mandicompany.co.jp  
Mail: hiro@mandicompany.co.jp

Jun Numata (manager)  
Takashi Yamamoto (labelmanager)  
Seiichi Kunishi (international manager)  
Dick Union  
1-2 kanda Awajicho, Chiyoda Ku  
Tokyo, 101-0063  
Japan  
Tel: +813 5295 8826  
Mail: numata@diskunion.co.jp  
Mail: yamamoto.t@diskunion.co.jp  
Mail: kunishi@diskunion.co.jp

Susumu Morikawa  
King Records  
1-2-3 otowa, Bunkyo-Ku  
Tokyo, 112-0013  
Japan  
Tel: +813 3945 2134  
Mail: susmu-morikawa@kingrecords.co.jp

Tetsuya Adachi  
Swing Journal  
3-6-24 Shibakoen, Minato Ku  
Tokyo, 105-0011  
Japan  
Tel: +813 3432 7754  
Mail: sj-mag@swingjournal.co.jp

Hiroshi Itsuno  
55 RECORDS, INC.  
1-19-7-202 Minami-Aoyama Minato-ku  
Tokyo 107-0062  
Japan  
Tel +81-3-5785-2357  
Fax +81-3-5785-2358  
Mail : itsuno@fiftyfiverecords.com  
www.fiftyfiverecords.com

Koh-ichi Shibata  
Yokohama Jazz Promenade  
Yokohama Arts Foundation  
Yokohama Minato Mirai Hall 6F  
2-3-6- Minato Mirai Hall, Nishi-ku,  
Yokohama, Kanagawa 220-0012  
Japan  
tel +81.45-682 2015  
fax +81-45-682 2045  
e-mail: bspea2000@ybb.ne.jp  
www.jazzpro.jp

Keizo Meida  
Makoto Miyanogawa  
Conversation & company Ltd.  
1-4 2F kanda-Jimbo-cho, Chiyoda-Ku  
Tokyo, 101-0051  
Japan  
Tel: +813 3233 1933  
Mail: tarachan@conversation.co.jp (Meida)  
Mail: makoto@conversation.co.jp

Toshinari Koinuma  
Koinuma Music Ltd.  
1-23-7-1F Matsumoto-Mansion  
Minami-Aoyama, Minato-Ku  
Tokyo, 107-0062  
Japan  
Tel: +813 3403 4346  
Mail: koinuma@koinumamusic.com

Yasumi Hata (general manager)  
Blue Note Tokyo  
6-3-16 Raika Bldg. Minamiaoyama  
Minato-Ku  
Tokyo, 107-0062  
Japan  
Tel: +813 3407 5531  
Mail: hata@bluenote.co.jp

Dee Sakamoto  
Blue Note Osaka  
Dokita Bldg. 4F  
2-3-2 Dojima, Kita-Ku  
Osaka 530-0003  
Japan  
Tel: +816 6347 5495  
Mail: dee@hci-c.com

Bernard Catrysse  
Flanders Centre  
International House 3F  
8-2-6 Uehonmachi, Tennoji-Ku  
Osaka, 543-0001  
Japan  
Tel: +816 6773 8850  
Mail: bc@flanders.jp

Mitsuo Suehiro  
Kobe Jazz Street (Oude stijl)  
2-10-10 Shinwa-dai, Tarumi-Ku  
655-0851 Kobe  
Japan  
Tel/Fax: +8178 7918424

## 7.0 Nawoord

De twee weken in Japan waren een confrontatie met een maatschappij waar ik gaandeweg pas enige greep op kreeg. Op het eerste gezicht lijkt men afstandelijk en (in onze ogen) overdreven formeel. Pas bij herhaald contact wil het ijs breken. Maar dan ontstaat ook meteen een levendige conversatie. Ik was dan ook bijzonder blij met het slotdiner, dat op initiatief van Monique Ruhe was georganiseerd. Tijdens deze gelegenheid had ik de mogelijkheid de bezochte personen nog eens informeel te spreken en dieper op zaken in te gaan.

Wegens tijdgebrek ben ik helaas niet aan alles toegekomen. Zo heb ik onvoldoende inzicht gekregen in het functioneren van de omroepmaatschappijen. Tevens vind ik het jammer slechts in beperkte mate een beeld te hebben gekregen van de lokale scene. Ook van het jazzonderwijs in Japan hoop ik bij een volgende gelegenheid meer op te steken.

Mijn reis heeft zich beperkt tot bezoeken aan Tokyo en Osaka. Maar ook daarbuiten zijn er uiteraard uitvoeringsplekken. Met name in Nagoya en Nagasaki zou nog e.e.a. in kaart kunnen worden gebracht. Desselnettemin blijft Tokyo de navel van Japan wanneer het om jazz gaat.

Tenslotte: Dit onderzoek heeft geleerd dat het de moeite waard is om tijd en energie in Japan te steken. De mogelijkheden zijn aanzienlijk. In het algemeen lijkt men zich in toenemende mate te interesseren voor anderssoortige maatschappelijke en culturele ontwikkelingen. Dit blijkt onder meer uit de toegenomen belangstelling voor Europese jazzmuziek. Het is dus de hoogste tijd om hiermee in Nederland serieus aan de slag te gaan.

Paul Gompes, juni 2003