

声優募集要項

（フリートーク・カスタマーサービス）

自然な会話系ボイス / 多言語音声クローニング収録プロジェクト 日本語版

1. 案件概要

多言語音声クローニング用の音声収録プロジェクトです。

1つの音色（ボイスプロファイル）につき、1～3分程度の完成音声データを収録します。

- 対象：日本語ネイティブスピーカー。性別は問いません。
- プロの声優を優先しますが、ジャンルによっては演技経験のない一般の方でも応募可能です（詳細は各音色の説明をご確認ください）。
- お一人で複数の音色に応募いただけます。応募する音色ごとに、指定された全文を収録してください。
- 評価の高い方には、今後より長時間（時間単位）の収録案件をご紹介する可能性があります。

2. 必須条件（絶対厳守）

台本はあくまで参考です。実際の収録では、日本語で・ご自身の言葉に置き換えて演じてください。セリフの言い回しを変えたり、口語的な表現を加えたりして構いません。

- 収録の冒頭に自己紹介は不要です。すぐにシーンの演技・語りに入ってください。
- 複数のシーンに応募する場合は、シーンごとに別の音声ファイルを提出してください。
- 同一シーン内で複数のトピック（音色プロファイル）を収録する場合は、トピックとトピックの間に5秒以上の無音を入れてください。
- 各パラグラフ（段落）の間にも5秒以上の無音を入れてください。

3. 収録環境・フォーマット要件

- 完全に静かな環境で収録してください。BGMなし、リバーブ（残響）なし。
- フォーマット：48kHz／24bit／モノラル／.wav
- 暗騒音（バックグラウンドノイズ）：－60dB未満

- 一次選考（オーディション）は、スマートフォンでの録音でも構いません。ただし選考通過後の本収録は、レコーディングスタジオまたはホームスタジオでの収録が必要です（クライアント側の立ち会いはありません）。
- 可能であれば、オーディション段階から本収録と同じ環境・基準で収録・提出いただくと、選考通過後に再収録の必要がなくなります。

4. 納品物

- 要件を満たした 1～3 分の音声データ
- 出演者（発音人）ご本人が署名した「声の使用許諾書」

5. 使用許諾について

応募・収録の前に、下記の許諾条件をご了承いただける方のみご参加ください。

- 許諾期間：AI 学習（音声クローニングモデルの学習）における利用は 3 年間（更新可能）。ただし、AI 学習を通じて生成された音声成果物の商業利用については無期限とします。
- 許諾範囲：全世界
- 出演者ご本人による許諾書への署名が必須となります（書式は運営側よりお渡しします）。

6. ファイル命名規則

サプライヤー名_言語_シーン_音色名称_口調（標準語／方言等）_性別_年齢層_氏名.拡張子

例：ABC_JP_カスタマーサービス_営業カスタマーサービス_標準語_女性_青年_takahashi.wav

7. 募集シーン詳細

7.1 フリートーク

友人・知人との自然な会話を、対話感・交流感を保ちながら 2～3 分即興で展開してください。自己紹介や独り言は NG です。ご自身で話題を選んでいただいても構いません。

音色名	内容概要	人物設定	年齢層
前向きな友人	親しい友人とここ 1 週間の近況を話 す。相手が嬉しかった出来事と忙しか ったことを話し、自然に質問を重ねて	明るく前向きで話好きな友 人。相手をよく知ってお り、温かくはきはきした話	青年～中 青 年

音色名	内容概要	人物設定	年齢層
	自分の経験も共有し、会話がキャッチボールのように続く。	し方。真剣に聞き、自分の意見も自然に伝える。	
気さくで温かい友人	イベント会場や待合スペース、カフェなどで知り合ったばかりの人と、目の前の些細な出来事から自然に会話を始める。共通の興味を見つけて質問を重ね、経験を共有し、儀礼的な会話から打ち解けた雑談へ発展させる。	温かく思いやりがあり、人助けが好きな友人。誠実で優しく、忍耐強く、コミュニケーション能力が高い。観察力があり、相手の反応に応じて話題を調整できる。	青年～中年
高知能な優等生	友人が抱える複雑な学習・論理的な問題を、どこでつまづいているか確認したうえで前提・条件・手順・結論に分解して説明する。簡単な例で理解を助け、質問で相手に自分で考えさせ、最後に応用可能な方法をまとめる。	知能が高く思考が明晰で理性的かつ忍耐強いが、知識をひけらかさない。相手の元々の考え方を理解したうえで要点を指摘し、相手自身に結論を導かせる。	青年
爽やかな男子大学生	授業、サークル、スポーツ、インターンなど大学生活の具体的な日常から話を始め、リアルな体験を共有する。	自然で健康的、さっぱりとした男子大学生。表現がストレートで元気があり、時々軽いユーモアを交えるが、気取らずわざとらしくない。	男性・青年

話し出し例（参考・このまま読まず、自由に発展させてください）：

- 前向きな友人：「今週なんかいろいろあったみたいだね。それより、さっき言ってたあの話、どうなったの？」
- 気さくで温かい友人：「今日、人多いね。もしかしてあなたも今日のイベント目当てで来たの？」
- 高知能な優等生：「答えを見る前に、一緒に整理してみようか。今、一番はっきりしてる条件は何？」
- 爽やかな男子大学生：「今学期、あの授業取った？思ったより内容濃くてさ。」

7.2 カスタマーサービス

演技経験のない一般の方を想定し、実際の人と人との対話の雰囲気再現してください。「あの」「えっと」「あー」等のフィラー（言いよどみ）は歓迎です。アナウンサー口調・声優口

調は避けてください。軽い方言・訛りや多少の粗さも許容されます。

音色名	内容概要	人物設定	年齢層
受信対応カスタマーサービス	荷物の遅延について問い合わせてきた顧客に対応する。最後まで話を聞き、注文内容や問題点を復唱して確認し、対応可能な調査・登録・今後の対応手順を説明したうえで、他に質問がないか確認する。	自然体で忍耐強く、応答感・やり取り感がある。顧客の不便さにさりげなく共感を示すが、過度な謝罪や機械的な復唱はしない。	青年
発信対応カスタマーサービス	顧客に電話をかけ、名乗って用件を伝え、キャンペーンやサービスに関する通知内容を説明し、話を聞く時間があるか確認する。	プロフェッショナルで積極的、ややテンポが速くはきはきと話す。要点を明確に、簡潔に、礼儀正しく会話を進める。	青年
督促カスタマーサービス	既に提供された請求・返済情報について確認の連絡をし、顧客が現状を把握しているか、今後どうする意向かを確認する。威圧的にならず、確認できる交渉事項を明確に説明し、次のステップへ進める。	プロフェッショナルで真剣、抑制の効いた話し方。効率よく情報を伝え、説得力はあるが威圧感を与えない。	青年
営業カスタマーサービス	既に興味を持っている顧客に対し、利用シーンや予算、重視するポイントを深掘りする。ニーズに合った商品・特典を案内し、価格や適合性への懸念に客観的に答え、顧客が納得したら次のステップへ自然に促す。	熱意はあるが押し売りしない営業担当。質問や要約が上手く、画一的なトークで強引に契約を迫らない。	青年

話し出し例（参考・このまま読まず、自由に発展させてください）：

- 受信対応カスタマーサービス：「お電話ありがとうございます、〇〇センターでございます。お荷物がまだ届いていないとのことですね？」
- 発信対応カスタマーサービス：「お世話になっております、〇〇のご案内でお電話いたしました。少しお時間よろしいでしょうか？」
- 督促カスタマーサービス：「本日は〇〇のお支払い状況について確認のご連絡をいたしました。」
- 営業カスタマーサービス：「先ほど〇〇にご興味があるとのことでしたが、どんな場面でお使いになる予定か伺ってもよろしいですか？」