

クラシック音楽家の正しい稼ぎ方のご提案

クラシック音楽家がどのようにすればしっかりとした経済的基盤を築いていけるか、音楽家としての誇りをもって音楽家としてふさわしい働き方ができるかをご提案します。

●自分の位置を確認し、目指すべきところを決める

まずは、どこを目指すべきかを知っておくことが重要です。まずは参考資料をご覧ください。

表1. 平均年収が高い業種ランキング

1位	銀行	723万円
2位	証券	686万円
3位	医薬/科学	615万円
4位	機械	575万円
5位	電機	558万円
6位	IT・ネット系サービス	546万円
7位	自動車関連	534万円
8位	IT・情報/通信	524万円
9位	建設/不動産/住宅	521万円
10位	IT・ソフトウェア	514万円
11位	商社/専門商社	500万円
12位	食品	480万円
13位	小売り	425万円

表2. 東京の年収分布

年収	男女30代	女性
1,000万以上	3%	1%
700万~1000万	11%	4%
500万~700万	28%	14%
300万~500万	49%	56%
~300万	9%	25%

※男女30代=男女混合の30代平均年収、女性=世代混合、女性の平均年収。

出典:DODA

※音楽家の現在の平均年収は200万円以下。

業種別に見ると、平均が500万円以上あれば、「平均年収が高い企業」といっても良さそうです。東京都において30代平均年収は491万円、男性の全年齢の平均年収511万円、女性は388万円でした。男性と女性の年収差を120万円とすると、491万円-120万円=370万円。30代女性がもともと年収を高いことを考えると、400万円程度が平均30代女性の東京都在住の平均年収と考えてよいと思います。

つまり500万円以上であればいい仕事といってよく、700万円以上は男女混合30代で全体の10%、高年収といって差し支えなく1,000万円以上は3%とまさに一種の憧れの年収でしょう。

ミナトは、300万円未満をC、500万円未満をB、500万円以上をAランク、700万円以上をAAランク、1000万円以上をSランクという名前と呼ぶことにより、それぞれのランクに到達する為の具体的な働き方を提案したいと思います。

●収入の原則

単価 × 数 = 収入 まずは、この大原則をしっかりと理解する必要があります例えばミナトのレッスンは1時間最低3,000円になるように計算されています。これを20時間行うのと、1回6万円の演奏を行うことは、練習や合わせの時間を考慮しなければ等価ということになります。

あとは何にやりがいを感じるかという様々なそれぞれの考えにより異なってきますが、まずはこれをしっかりと理解することが大切です。

そして、これ以外に副業としてスキマ時間で稼ぐという方法もあります。例えばブログを書けば 500 円を先生に進呈しています。電車の中など収益を本来生まないスキマ時間を活用して稼ぐ方法も賢いと思います。ミナトで実現可能な収益方法として、指導、レッスン以外にもコンサート開催、派遣演奏、ライティング、セミナーの 4 つが考えられます。ここでは大きな収益が期待できる指導とコンサート開催について考えます。

- 音楽レッスン

音楽レッスン指導は、毎月ほぼ固定で入ってくる、いわゆるストックビジネスといえます。例えばミナトであれば、週16時間働けば20万円を手にすることができます。つまり詰め込めば1日8時間2日で20万円を得ることができます。20時間働けば25万円＝年収300万円。25時間働けば360万円(Bランク)、30時間で450万円、40時間で600万円(Aランク)を手に入れることができます。

- コンサートの開催

ホールの実現により、演奏活動は新たな主収入となる可能性が出てきました。

●クラシック音楽家に、お勧めしたい働き方

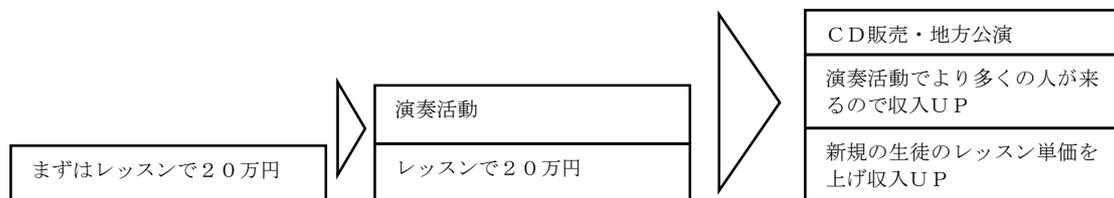
ミナトでは、ストックビジネスのレッスンを土台に、積極的にコンサートを開催、または依頼されて演奏活動を行うことを5:5程度が収入安定度として最も好ましいと考えています。

バリューアップ戦略

ここでは指導・演奏、そしてブランディングによる新しい仕事と付加価値について考えます。音楽レッスン指導は、毎月ほぼ固定で入ってくる、いわゆるストックビジネスといえます。そしてそのストックビジネスに加え積極的にコンサートを開催します。

開催することによりファンが増え、そうするとより多くの顧客が演奏を聴くために会場に足を運びます。CDを売ったりコンサートやレッスンの単価を上げることも出来るようになることでしょう。ミナトでは、まずレッスンで月20万円収入を得ることを目指すことをお勧めしています。

これは東京で一人暮らしができるほぼ最低額で、かつ様々なコンサート開催や派遣等の演奏活動を行える挑戦の時間がある金額だからです。左からB, A, AAランクの働き方の概要です。



レッスンで足固めを行い、演奏活動でファンを作り、回数を重ねることでそれぞれの単価を上げかつ人数を呼び音楽家の価値、バリューをあげることが高収入への近道だと考えています。