

## クラシック音楽家を取り巻く経済環境の問題と提案

### ●音楽家の主な収入源と一般の比較、低収入の理由の考察

クラシック音楽家の年間平均収入 約 150～200 万円 *ネット調べ		一般の男性平均年収は 500 万円、女性平均年 収は 300 万円。音楽家は低収入と言える。	
指導		演奏	
ピアノ講師平均	月 10～15 万円	演奏*東洋経済調べ	月平均 5～10 万円
低収入の理由			
個人で指導	教室で指導	個人で演奏	事務所に属し演奏
・広告がしづらい ・高価格にしづらい ・成人男性生徒を受け 入れづらい ・社会性の無さとそれ を許容する環境	教室は目先の利益し か考えていないので 給与が低い。それでも 経験を積む為やりた い講師がいる悪循環 で給与がさらに定価。	・ジャズのように飲み 場でのニーズがない ・ポップスやジャズの 認知度のほうが高い ・広告宣伝が弱い ・安く演奏しすぎ	教室と同じく、事務所 の先見の明のなさ による搾取と、業界の低 価格路線傾向。クオリ ティが問われずビジ ュアルに流れている。
共通の問題		共通の問題	
・クラシック離れ ・少子化 ・価格価値の下落 ・安くとも働いてしまう音大生、演奏家		・クラシック離れ・ビジュアル重視傾向 ・価格価値の下落 ・無料で演奏してしまう音大生、演奏家	

### ●多くの音楽家が低収入である理由のまとめ

1. レベルの高い音楽家が無料で演奏したり、CDが無料で図書館で借りられたり、よい講師が安くレッスンを自発的にしたりさせられたり等、相場が不透明。レッスン料金やコンサート代金も何に対していくら支払うべきなのか一般の人に分かりづらく、ぬかるんだ地盤の上で演奏やレッスンが行われている。教室や演奏を選ぶ指標があいまいで業界がわかりづら  
い為、過剰に給与を搾取する大手の広告に流されがちに。→ 消費者の価格感度の問題

2. 演奏者×楽器×音響、ホール＝よい演奏だが、そのすべてが揃った状態のいわゆる音楽  
コンサートは一般の消費者がと縁が遠いものだった。また多くが既存の顧客向けのもので  
一般の人には理解しがたい内容のものが多かった。その為リサイタルから足が遠のき、演奏  
を聴くという習慣がほぼない状態である。→ 一般人向けのコンサートが少ない

3. 例えばポップスなら毎日路上でのライブを行い、積極的に FB やツイッターで広告。ジ  
ャズでも水商売のような装いで客の心をつかむ、等クラシック音楽かに比べて広報に割く時  
間が大きく誰もが大きな会場で演奏することを夢見ている。クラシック音楽家は積極的な広  
報活動を行わず、裕福な家庭の出の人が多いため利益をそう必死に求めない場合も多く、女  
性が多数であり結婚に逃げる等の選択肢があった。

→ クラシック音楽のみで人を集めたくさん儲けようとするサバイバル精神の欠如

### ●解決策

1. 消費者に、業界のあるべき演奏・レッスンと適正価格を提示する
2. 一般人向けのコンサートを多発することによりコンサートに通う文化を定着させる。
3. クラシック音楽家が貪欲に広告活動を行い、収入に徹底的にこだわる姿勢を持つ。