

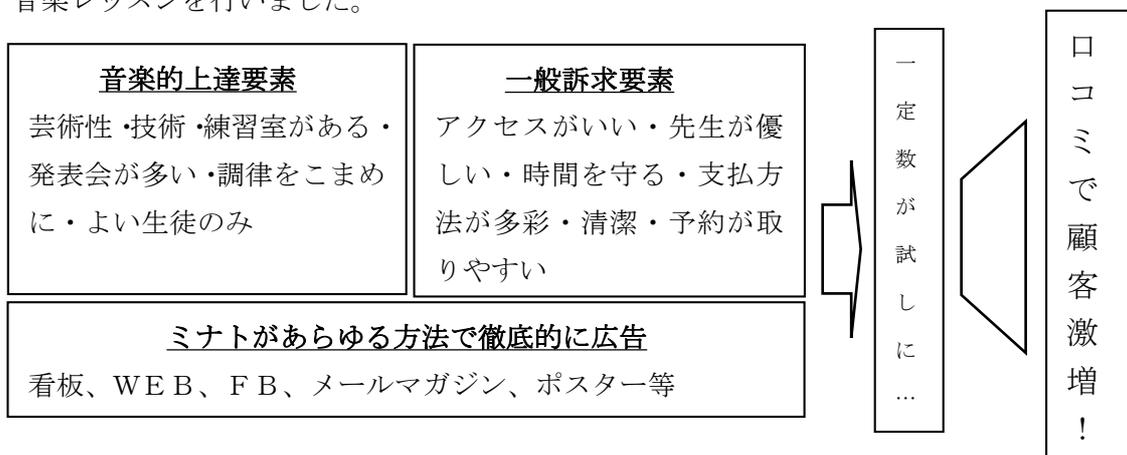
## クラシック音楽家の経済的成功の為の考察

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、収入と仕事内容にこだわる姿勢を持つ。

### 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

#### ●レッスンについて

ミナトのWEB広告、FB広告、看板広告等徹底した広告、及びクオリティに妥協しない音楽レッスンを行いました。



#### 二段階の集客に成功

第一段階としてミナトの広告と、一般的に分かりやすいアクセス等の要素により、初期に多くの顧客が来ました。そしてミナトが提供したレッスンは本当に生徒の音楽的成長に寄り添ったものであり、誤魔化しのない高い指導力と優れた設備が高い満足度を生み、第二段階として口コミで爆発的に顧客が拡大。

広告費を初期の半分以下に削減したにも関わらず、月60件以上、入会者数3~40名という人気校に発展。よい生徒がいることによりほかの生徒も伸びるという考え方で、学習に前向きな生徒のみに入会を制限していることも人気を博しました。

#### 港区芝浦、そして東京に価格を提示することに成功

港区芝浦ではほぼ唯一にして最大の音楽教室となることで音楽教室のレッスン価格の基盤を築くことに成功。インターネットでも東京を中心にWEB・口コミで伝播し、よい先生とよいレッスンで、音楽専門学校を目指すような特殊なニーズではなく趣味としてクラシック音楽を習う人への指標・適正価格を作り出すことに成功したといえるでしょう。

## ●演奏派遣・クラシック音楽コンサートについて

少しずつ演奏のご依頼を頂けるようにはなりましたが、WEBでの広告によりパーティ等でたまに呼ばれる程度で、消費者向けに適正な価格相場を提供することが出来るようになったとは言いがたい状況です。これについては後述にて考察します。

## 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。

### ●コンサート市場とレッスン市場の比較、広告の重要性

一般向けのクラシックコンサートが少ないため、ピアノ教室に通うという文化はあっても、クラシックコンサートに行くという文化が根付いていません。

コンサートに行くということを日常化し、絶えず顧客を途切れさせない為には、自分のコンサートに来てもらうという活動よりも、「クラシックコンサートに行くという習慣が日常的なことである」という文化を作ることが大切です。

もともと習慣がないわけですから、あらかじめコンサートに行くという文化を根付けマーケットを開拓することから始めなければなりません。従って、**教室の何倍もの量の広告、かつ継続的な広告が必須**です。さらによいホールと、演奏家も必要です。

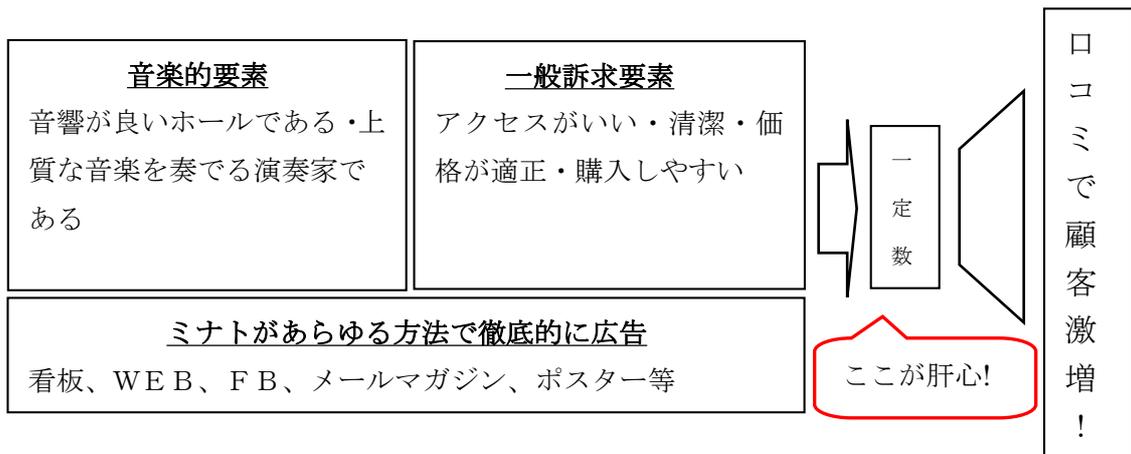
このようにクラシックコンサートに通う文化を創造するのは高い難易度を伴います。しかし、限られたエリアにおいてはミナトが実現できるかもしれません。

### ●実現可能であると思う理由・要素

・平均世帯年収1,000万円超と日本No.1の東京都港区、その5エリア（白金、麻布、六本木・赤坂、芝浦、台場）の中で最大の25%以上を占め、かつ最も人口増加が激しい芝浦。駅のターミナルによりさらに人口増加が見込める、人口と世帯収入双方に秀でた最高の立地。その中で最大のシェアを誇るクラシック専門の音楽教室を運営。

・多くの優れた音楽家達が教室でご指導くださっており、演奏に興味がおありの方も多数。演奏家を集める必要がない。

・駅から5分かつ前述の音楽教室から徒歩1分、かつよい立地に音楽ホールを建設。ピアノや内装も高所得者層に好まれる豪華なものに仕上げる予定です。



●ミナトと演奏家・演奏家同士が協力して広報活動を

演奏家・ホールは揃っています。後はクラシックコンサート文化を作るための強力な広告宣伝です。

- ・ミナトの生徒&練習生 → ミナト&先生が宣伝
- ・音楽家のFB友達、LINE友達、ファン → ミナト&先生が宣伝
- ・一般人 → ミナトが看板やポスター等で宣伝

まずは上記のように3つのターゲットに絞り広告を行います。音楽家が宣伝広告を行うと変な客がつくかもしれませんが、それはミナトが責任をもって対応します。そして何がその変な客を生んだのかを研究することで確率を減らせるはずです。

そうすることにより、初期に人が増えることが予想されます。最初はなんとなく広告につられてきた人が、演奏家の素晴らしい演奏を前にクラシック音楽をホールで聴くことの大切さを知り、口コミで増えていき、芝浦エリアでクラシック音楽コンサートに通うことが文化となりマーケットとなります。ミナトは利益をフェアに分配しますので、協力して広告活動を行うことで、音楽家たちは大きな利益を得ることでしょう。

3. クラシック音楽家が食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。

出演して下さるクラシック音楽家達と頻繁にミーティングを行い、収入を得なければならないことを浸透させます。

●1円でも多く儲けようとする姿勢がクラシック音楽業界に貢献する

ミナトの先生方は音楽専門大学を出られた方の中でも特に高い芸術性と演奏技術をお持ち

ちの方ばかりです。音楽を愛して頑張っ続けてこられた方達がしっかりと音楽で稼げ成果ついていけるということは音楽家としてあるべき姿で、その姿は、音楽家としての道を歩もうと考える音楽家の卵たちの後進の励みとなるはずでず。

#### ●クラシック音楽家の普遍的、かつ正当な仕事の仕方を提示すべき

例えば、国際コンクールで1位になったから、コネや紹介で稼げるようになったからというのは、あまりに一握りです。例えば有名なコンクールがある楽器で世界に5つあるとすると、その1～5位の25人以外は例外になります。コネで稼げる人も一握りどころか一つまみで、コネは音楽以外のものを要求されたりと様々な弊害を生みます。個別的な要因な要因ではなく、普遍的かつ正統派の方法でクラシック音楽家を収入を得る方法をぜひ周囲の、また後進の音楽家の為に提示してほしいと思うのです。

#### ●まぐれ当たりからの脱却。正当な音楽家の働き方を意識することが大切

これまでのコンサートでは、友人が社長で全部買ってくれて社員にプレゼントした、などといったことがありましたが、これではいけないと思うのです。なぜかという、コンサートに来ることに価値を見出している人が増えないからです。もちろん無料で来ること興味をわく人もいると思うのですが、まぐれ当たりでお金持ちが催すコンサートは好ましくありません。何度もリピートしてくれるものでもなく、個別的な要因が強すぎ普遍性がないからです。普遍性がない仕事ばかりを受けすぎると、いわゆるまともな仕事を模索しようとしなくなってしまうからです。

音楽家は、常にその仕事が「普遍的なものか」「偶発的なものか」「何によってもたらされているか」に常に注意し、偶発的なもの、もたらした要因については注意を払う必要があります。

#### ●高収入を得ることで音楽業界を活性化、クラシック音楽家に希望を与えてください

ミナトは、音楽教室・音楽事務所・音楽ホール・ピアノ楽器練習室を持ちます。これにより、講師・リサイタルという3つの仕事を同時に行うことができます。合わせの場所もピアノ楽器練習室があります。

指導とクラシック音楽の演奏で収入を得る事ができる、最高といえるこの環境にいられるのは日本でもひと握り。この可能性を存分に生かして1円でも多くの収入を得られるよう、食欲に日々研鑽を積んでいただきたいと思います。ミナトの音楽家が高く稼ぐということは、日本の音楽家に希望を与えることになるはずでず。