

# ピアニスト起業家が変わる！

## ～音楽家の常識とオンライン時代の音楽～

一般社団法人 日本音楽家支援協会 代表理事 小林 奈美

今日は限られた時間の中で、ネクストコロナに向けて、皆さんが何を準備して、どんな行動をすれば、この先の未来が開けるのか。そのヒントを1つでも持って帰ってもらえたらと思います。

### ●プロピアニストの夢

私は、香川県の小豆島という小さな島で生まれ、3歳の頃からピアノとエレクトーンを習っていたこともあり、将来はピアニストになりたいという夢を持っていました。ただこの小さな島には情報がなく、17歳で上阪しピアニストになりたいという夢を追い掛けることになります。都会で研鑽を積んだ先生のレッスンを受け、コンクールで賞を取り、バンド活動を通して場数を踏みました。ピアニストという狭き門を突破してプロになるにはどうすれば良いのか。当時の私の考えは、容姿や性格、演奏技術や質よりも必要なのは「コネクション」だと考えました。

### ●コネクション

この言葉は日本ではネガティブに聞こえがちですが、アメリカのシリコンバレーでは、ポジティブに捉えます。私もこの考えを持っており、コネクションを得るためにまずは3年遅れではありましたが専門学校に入学しました。全学年・全専攻の人と友達になることだけを考え、バレエ部に入学し、学園祭の実行委員をし、学校近くの公園で夜に100人程集まる飲み会に参加するなど、あらゆる場所に出向きました。課外活動も積極的に行った結果、1学年約3,000人中10人の特待生に選ばれ、さらに人との繋がりが広がりました。

### ●デビュー

コネクションを作りいよいよプロとして活躍できるフェーズに立ちましたが、それだけではデビューの道は開けそうにありませんでした。そこでタウンページの端から端まで電話をしてピアニストの求人を探しました。その中のブライダル会社が音楽事務所を紹介してくださり、オーディション合格の後にピアニストデビューを果たすことができました。初めて音楽家という職業に就きましたがこの世界は給料がなく業務委託という形態になるため、請求書を発行し、報酬を頂き、領収書を発行するというのを教わりました。フリーランスのスタートです。

### ●音楽家の業態

音楽家の中でも演奏の仕事に絞ると大きく分けて2つあります。1つはアーティスト。メジャーアーティストと言われ、テレビ、舞台、映画等での芸能活動がメインになります。その有名な人たちの後ろで演奏をしている名もなき人(有名な人もいます)が2つ目のプレイヤーという仕事です。バックミュージシャンやスタジオミュージシャン、プレイヤーなど呼び方は様々で、主にライブの仕事、レコーディングの仕事、BGM演奏などがメインとなります。大きな舞台でのライブもあれば、結婚式やお葬式などの家庭行事や企業パーティで演奏したり、オーケストラ、リサイタル、コンサートなどもあります。CDやデジタル音源、今ではYouTube用にレコーディングしたり、映画のシーンの動きに合わせてレコーディングをすることもあります。他に演奏以外では教える仕事や制作の仕事もあります。大学・専門学校・音楽教室の講師業、作詞作曲編曲、打ち込み音源制作など。

### ●一般企業にはない働き方

音楽家は事務所やプロダクション、企業などに所属して仕事をしているまたは所属せずフリーで仕事をしている場合がありますが、私は事務所に所属しながらフリーでも仕事をしていました。ここで専門学校時代からの横のつながりが効力を発揮します。事務所の仕事は決まった先に演奏に行きますが、フリーでは依頼があれば自分で仕事を選び、どこにでもいきます。職場は日本全国、アメリカ、ヨーロッパでした。映画の仕事、テレビの仕事、海外での仕事など。私は一貫して音楽の仕事をしてきていますが、パラレルキャリアでもあります。まず、22歳でピアニストデビューをし、同時に音楽教室を開業。自宅と兼ねて借家の1階部分に楽器をずらりと並べ、手作りのチラシを家の外壁に貼って、雨が降ったらまたプリントアウトして貼るという宣伝の仕方でしたが、たまたま立地が良く、競合も少なかったおかげですぐに生徒が30人、40人、50人と集まりました。大人の生徒が多かったため、年に1～2回の発表会ではバックバンドにプロのギター、ベース、ドラムをつけました。あるときはサクソやボーカルを招き発表会をしていく中で、バックミュージシャンたちの生徒募集を開始。そこで初めて音楽スクールという形で講師を増員しレッスン展開を。

## ●ライブハウス経営

音楽スクールでは広い場所が必要になり物件探しをスタート。日中はレッスンや発表会、夜はホールレンタルやバー営業ができる場所に出会い即決しましたが、25歳の当時は資金がなく、融資を受ける社会的信用もなかった為、ビルオーナーに直談判し、初期費用を抑え家賃60万円で契約。機材関係、照明関係、スモークなど電気代やメンテナンス費用など出費も多く赤字スタートでしたが、店長を中心に照明・音響スタッフ、バーテンダー、ブッキングスタッフ、アルバイトと共にお金がない分、知恵を絞り楽しみながら頑張ってくれたおかげで5カ月目からは黒字経営となりました。ビルの都合上、4年目で退去することになり、別物件を探しましたが良い物件に巡り合えず閉店を余儀なくされました。

## ●事務所移籍

このタイミングでMCと演奏者を扱う事務所から引き抜きの連絡を受けました。司会者が独立し設立したての事務所は、私が今まで在籍していた大きな事務所とは違うワクワクがあり移籍を決意しました。独立したてと言えども仕事を多く抱えていた為、まずはピアニストの求人を出し、育成を。司会者も人数が必要になり、ピアニストの私にも白羽の矢が。自分に来る仕事でできないことはないと思ってたので、自費でアナウンススクールに通い、局アナやラジオDJを目指している大学生たちと一緒に勉強をしてデビューしました。以降、30代半ばまで演奏、レッスン、司会の仕事をしてきましたが、これらの仕事は人気商売であるため、休みがあるととても不安に感じます。そのため、空き時間があれば別の仕事を入れ、休みなく仕事をしてきました。

## ●人生の転換期

30歳を過ぎると時間や心にゆとりが生まれ、数週間から1カ月の休みを取って、パリ、ロサンゼルス、マイアミ、ニューオリンズなど海外に行く機会を増やしました。これまでの常識が変わっていくのを感じながらまた新たな目標を見つけます。ずっと走り続けてきましたが36歳で出産。妊娠期間中は自分の棚卸しの機会となり、将来について思いを巡らせたとき、人生を振り返りながら音楽家の支援をやろうと思いました。音楽家の困り事、性質を知っていて、共に解決していけるのが自分なのではないか、そして海外のように生演奏が身近にある環境・場所を作ることによって音楽家の支援になる、そう思ったのです。まずは資金調達ですが、私が選択したのは花屋でした。花屋は親からの継承か、アルバイトから独立してお店を始めるケースが多い中、私は特殊なパターンでいきなり花屋を始めることに

しました。花の専門学校で講師を務めていた師匠について修業をし、市場の人に話を聞きながら学び、花屋の経営をしている友人にノウハウを教わり花屋をオープンしました。

## ●花と音楽

コンサートや舞台ではロビーに花が並びます。ステージ上に花を飾り、終演時には花束を渡します。通常は注文を受けた花屋さんがそれぞれに持ってきますが、ひとつの花屋が取りまとめることで、自由にアレンジができるため、アーティスティックなステージ装花を提案したり、観客のお土産に花を取り入れることができる上、一度の利益が上がることで主催者や音楽家に還元できる仕組みを作りました。

## ●コロナ禍でのクラスター

2020年2月、友人のワンマンライブで初めてこの花の事業をスタートさせました。当日は私も花の飾りつけに向き、ライブが終わるまでライブハウスにいました。ここがニュースにもなった大阪のライブハウスでのクラスター発生現場でした。ライブ数日後、私は保健所の指示に従いPCR検査を受けましたが陰性を確認。その場にいた人はすべて陰性だったとのこと。実は友人のライブは昼に行われましたが、その日の夜のライブでクラスターが起こっていたのです。ニュースではクラスターが起こった時間帯を報道されなかったため、昼にライブをした友人までもが誹謗中傷を受け、うつ病を発症し、いまだ社会復帰できていません。

## ●政府の集中ヒアリング

パンデミックの中、突然意見交換会に来てくれませんかとお電話を頂いたのは2020年3月のことでした。東京へ行くとそれは経産省の意見交換会じゃなくて、政府の集中ヒアリングだと明かされました。総理官邸に移動し、テレビで見る会議室に通され、10人の一般市民と向き合うのは当時の安倍総理、菅官房長官、麻生大臣、西村大臣など全ての大臣でした。こちら側にはフリーランス協会の代表理事、私、習字の先生、社会福祉協議会の方、大学生（航空会社希望の就活生）などが並びます。そこでコロナ禍の現状や政府への要望を提言し、各大臣と名刺交換をしました。その後、音楽家にアンケートを取り、政府への提言を定期的に行なっています。これらを機に、法人格を持つ音楽家支援の団体を作って、フリーランス音楽家の働き方改革を、将来的には音楽家の社会的地位向上を目指したいと思い、一般社団法人日本音楽家支援協会を設立しました。

## ●音楽家の常識

まず音楽はクラシック系とポップス系とに分かれます。クラシック系は音楽を文化として継承していき、ポップス系はエンターテインメントとして人を楽しませ癒します。57 技術を磨くことに専念する特殊領域のためビジネスについて学ぶ機会はほとんどなく、音楽関係者のコミュニティに属するため一般社会への理解や関心が薄いことが挙げられます。ここは大きな課題に感じていました。またニーズがないものは誰も買わない、つまり収入がなくなる。それらは「発明より発見」をすることで解消されると考えます。

## ●発明より発見

例えば楽しい曲が好きだという人がいたとします。一方で癒やし系の曲が好きだという人がいたとします。音楽家は前向きになれる明るいノリの良い曲をたくさん演奏することで観客は満足するだろうと思えば、そのような曲を選択します。しかし実際にホールに足を運んでくれたお客さんにアンケートを取ると、演奏を聴くことで癒やしを求めるといった意見が多かった場合、楽しい曲は求められていないことに気づきます。この気づきが発見で、楽しい曲だったらきっと喜んでくれるだろうという憶測が発明です。ただし実際の演奏会でアンケートを取っている人は稀です。この「発見」ができ DtoC（ダイレクトにカスタマーにアプローチ）で SNS 等で世界中の人のニーズを発見し、提供できたらそれはもう音楽関係者の領域を抜けて本当の意味での社会の一員になれるのではないのでしょうか。

## ●発信

私は日本音楽家支援協会を設立したときは仲間もおらずたった1人でした。しかし私の想いを発信することによって自分も仲間になりたいと東京や大阪、アメリカから集まってきてくれ、設立から1ヶ月で54社の企業が賛助会員になってくれました。それから SNS 等で発信していくことで広告宣伝費を使うことなく約3,000名のコミュニティに成長しました。まずは想いを伝えること。次にコミュニケーションを取ること。名刺を持ってない人が多いですが、私たち音楽家の仕事は、音楽家全体の74%がフリーランスです。社員の扱いがあるのはオーケストラの団員くらいです。しかし名刺を持ってない人が多くいます。そうした人に会おうと簡単なもので良いので必ず持ちましようと思えています。学生の皆さんもぜひ持ってほしいと思います。なぜならこれも発信だからです。表面には名前と Litlink や SNS の QR などを何か1つ。LINE でも構いません。それから写真があればベストです。住所や細かいこと、個人情報を書かなくても良いのです。裏面には、勉強をし

ていることや、こんなことをしたいという想い、繋がりたい人などを簡単に書く。それを多くの人に配りましょう。ペラペラのコピー用紙でも構いません。紙を気にするのではなく情報を発信する。例えば、パティシエになりたい、おいしいケーキ屋さんの情報を知りたいと書き、会う人みんなに配っていくと、受け取った人がおいしいケーキ屋さんに巡り会えた時にふと思い出して名刺の QR コードから写真を送ってくれる可能性もあります。その情報はインターネットに転がってるような誰が書いたか分からない情報ではなくて、実際に会ったことのある、リアルで知ってる人からの生の声であり、「発見」となる大切な情報です。それは多く集めることでニーズを知ることができるので名刺はたくさん作って、親、兄弟、親戚、先生、友達、コンビニの店員さんなど会う人みんなに配りましょう。私もそうしてきてたくさんのビジネスが生まれ、仲間が増えました。これは音楽家にも学生さんにも言えることだと思います。

## ●イノベーション

次にイノベーションを起こしましょう。イノベーションは今の解釈と昔の解釈が違っています。昔のイノベーションは、あるものを技術革新することで、1を10にしているというのが昔のイノベーションでした。例えば昔の携帯電話はとても大きかったのですが、だんだん小さくなりスマホになり iPhone が生まれました。今のイノベーションはないものを作り出す。つまりゼロイチです。ゼロイチビジネスと言うこともあります。常識を覆して、なかったものを生み出すということだと思います。

## ●シリコンバレー

私はアメリカの西海岸にあるシリコンバレーでも事業をしていますが、シリコンバレーという地名はありません。サンフランシスコにバレー（谷）があり、その辺一帯のことをシリコンバレーと呼んでいます。ここは全米の投資額の50%が集まってくると言われ、全世界の優秀な起業家が集結しています。そして失敗してもいいじゃないというマインドを持っているので Google でさえ自社の失敗を公開します。それを見た人がブラッシュアップし「発見」していくのです。これが日常的にあるのがシリコンバレーです。新サービス、新商品を作ったときに、サンプルではなく定価で売り出し、それを一般市民が80%の値段で買って購入します。消費者もまた一緒に良いものを作りたいというマインドなので、買ってみてよし悪しやアイデアをフィードバックしてくれます。またミートアップと呼ばれる交流会が頻繁に行われており、全く関係のない業種同士で新しくプロジェクトが生まれることも日常的にあ

り、すぐに行動へ移します。日本なら「面白そうなアイデアが出たのでやりましょう。では改めてスケジュールを送ります」で終わることも結構ありますがシリコンバレーは「これ面白そうだからやろうよ」となった瞬間にいつやるかをその場で決めます。このスピード感があるからこそ、失敗があっても成功までの期間が短縮できるのだと思います。また、MBA や経営学、ビジネスを体系的に学んでいる人が必ずしも必要とは思っておらず、とにかくやってみようというマインドなので、慎重に慎重に、練って練って練って「よし、出しましょう」ではなく、とりあえず面白そうだからやってみようなのです。またシリコンバレーでは投資を受けて失敗しても返さなくても良い場合が多くあります。1 回ぐらい失敗してもいいよねという考えだからでしょう。ゆえに世界中から起業家が集まってきます。

### ●デザイン思考

またデザイン思考（アート思考）を持っていて、自分が楽しいと思えるワクワクするようなことをお客さんにも体験してもらうことをビジネスの基本としています。私も、ライブハウスや司会、花屋、協会をするにあたって、なかったものを生み出し、楽しみながら仕事をしてきました。私が良い流れを作ってきた要因の一つに、SNS マーケティング、バズマーケティングを意識していることが挙げられます。

### ●SNS マーケティング

ファンを獲得してビジネスを成長させるのですが、簡単に説明すると SNS で集客し、お客さんの前教育をします。そして販売して、後教育し、LTV につなげるというものです。集客ツールは SNS が主流になってきています。協会ではオープンチャットや Facebook の公式グループを使って 2 日で 120 人以上集め、3 カ月で 2,300 人以上集めました。この中でお客さん（ファン）を育てていきます。育てていくというのは、理解してもらい応援してくれる人を増やす、ということをやっています。これを前教育と言います。clubhouse と YouTube はちょうど明日から始めることになっていますが、ダイレクトに音楽家とカスタマーが交流できる場所というのを clubhouse でつくり、次の日の YouTube 配信の宣伝をします。YouTube 「音楽家の素敵なストーリー」は音楽家にインタビューをし、本人の演奏動画を流し音楽家の魅力を知ってもらう番組です。音楽家はすてきな人が多いのでそういう人を友達のように感じてもらえるような場をつくりたいと思っています。まだ勉強中ではありますが明日から SNS マーケティングを使って盛り上げていく仕組みをつくっていきます。時間はかかるかもしれませんが、成功する鍵はリサーチだと考えていま

す。例えばパソコンを買うとなれば、Mac と Windows を比べたり、使っている人に聞いたりしながら調べますが、そのリサーチを的確に行います。

### ●馬から自動車へ

先ほどの「発明ではなく発見」や「イノベーション」にもつながりますが、Ford という自動車メーカー。世の中に自動車がなかった時代にヘンリー・フォードさんがお客さんに「望むものは何？」と聞くと「もっと速い馬がほしい」と返ってきました。では速い馬を育てようと考えていたとしたら、もしかしたらこの Ford という会社はなかったかもしれません。もっと速い馬を育てようではなく、どうして速い馬がほしいのかを考えたときに、移動に時間がかかる、速く移動したいという悩みを持つてらるだろうという答えにたどりつきました。それなら馬を速くするよりもっと速くできるものはないかということから自動車を考つたそうです。お客さんに何がほしいかを訊ねても馬の時代に自動車という答えは出てこないでしょう。それならば悩みごとを聞いて、それを解決する、そんなビジネスをやっていかなければいけないなのをこんなにも昔の、車がない時代の人も考えていたんですね。

### ●まとめ

学校を卒業して就職したとしても、今、副業がしやすくなっています。もしかしたら起業をする子も中にはいるかもしれません。そのときに今日の話思い出してもらえたらと思います。神戸市から出ているプログラムでシリコンバレーで勉強できるものがあり、交通費は自費ですが 7 万円ぐらいで受けることができます。経済産業省のプログラムは無料でした。興味があれば参加してみてください。そして名刺交換をしてコネクションをたくさん作ってほしいと思います。誰かに言われて行動をするのではなく、自分が楽しいと思うことをして、人生を謳歌しましょう。今、アメリカでは、早期リタイアが増えていきます。20 代、30 代で生きていくための資金を十分つくり、もしくはお金を生み出す仕組みを作ってリタイアする。海外旅行をしたり好きなことをして過ごす。今はつながり次第で多くの広がり生まれてきます。私がそれを体験しています。良いご縁を結び、幸せなゴールを目指してください。