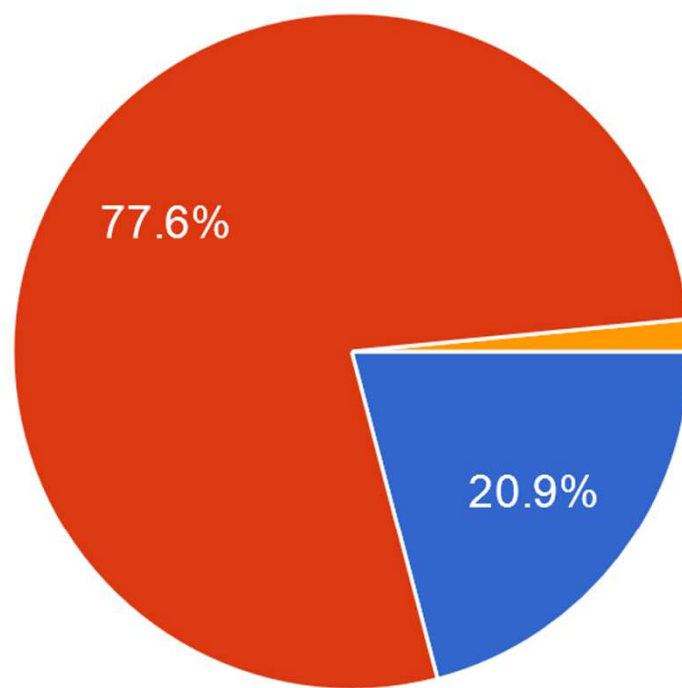


コロナ禍における 音楽家活動アンケート

令和3年2月実施

性別

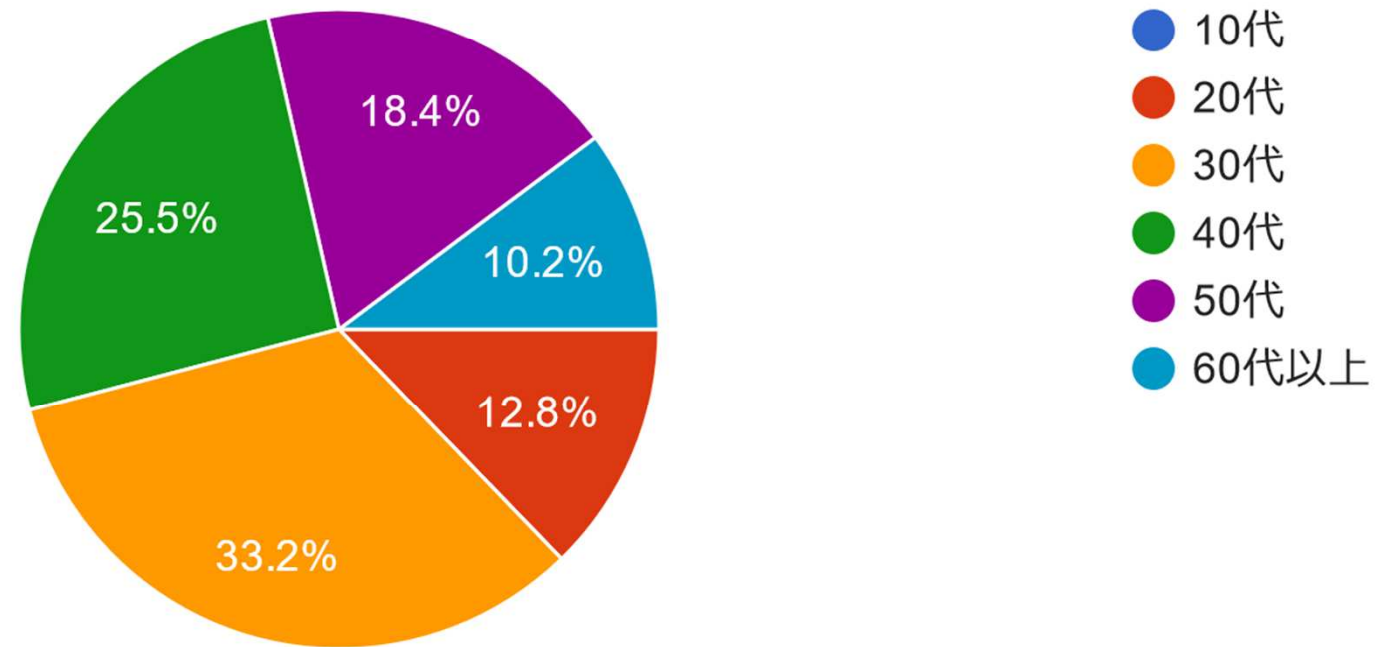
196 件の回答



- 男性
- 女性
- 回答しない

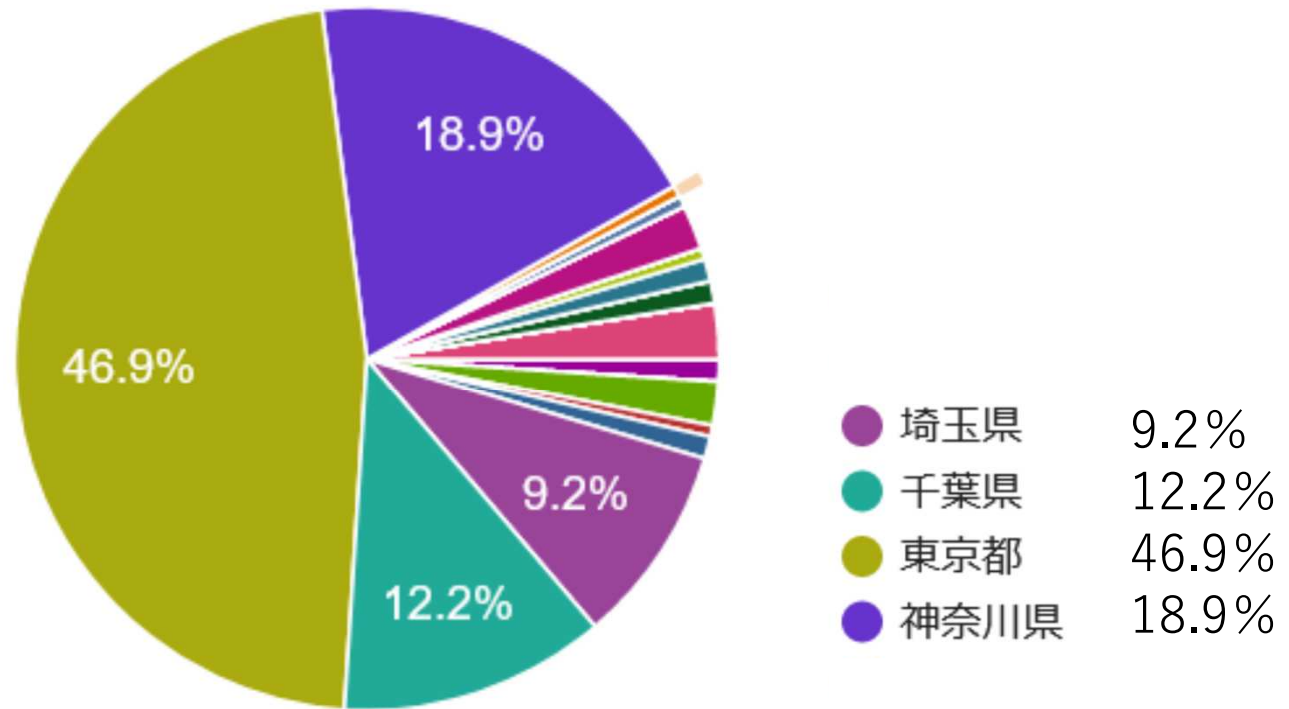
年代

196 件の回答



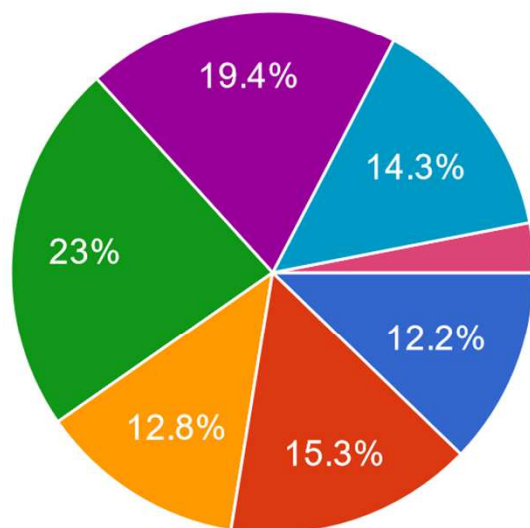
都道府県

196 件の回答



コロナ禍での音楽活動状況（レッスン含）について教えてください

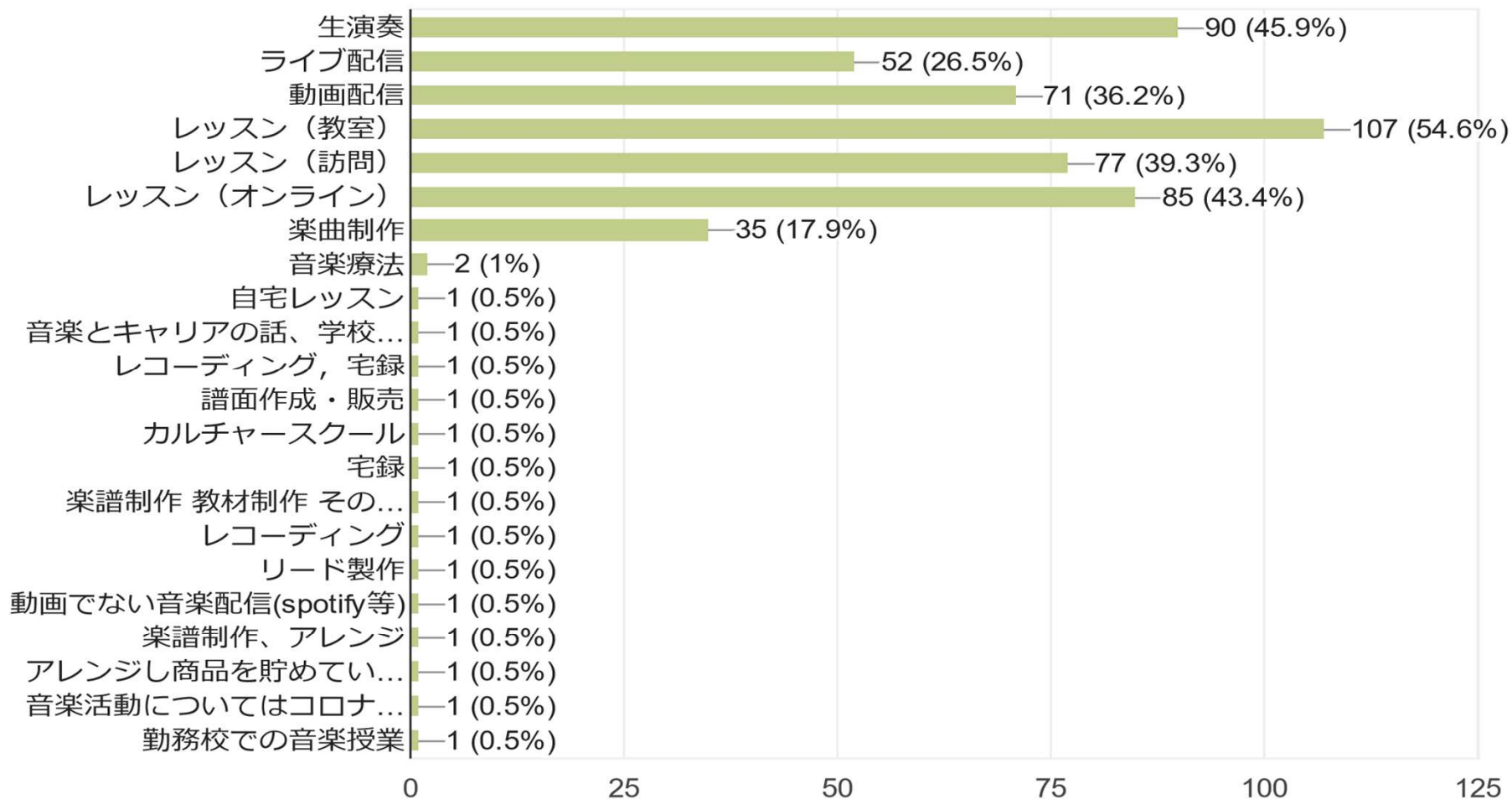
196 件の回答



- 音楽活動ができている
- 以前と活動内容は変わったが、音楽活動は出来ている。
- 音楽活動が8割できている
- 音楽活動が5割できている
- 音楽活動が3割できている
- 音楽活動はほぼできていない
- 音楽活動はまったくできていない

コロナ禍での音楽活動内容（複数選択可）

196 件の回答

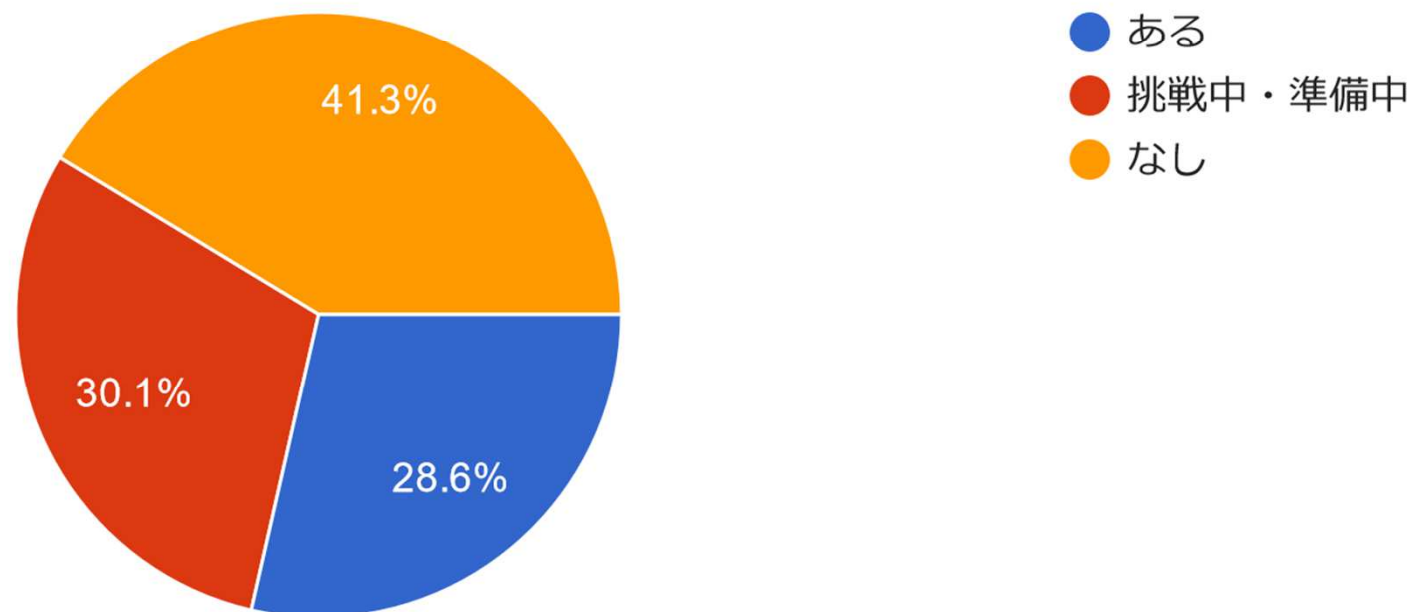


コロナ禍で音楽収入がどのように変化しましたか。具体的にお聞かせください。（抜粋）

- ・演奏の仕事は1割程度に落ち込みました。お店やホテル側に演奏はやらない、店を時短にすると言われれば演奏出来ず、補償ももらえないので厳しい。
- ・演奏は対面がなかなか難しいため、演奏活動での収入は半減しました。音楽教室はどこも9月以降はほぼ変わりなく稼働しているためそこまで変動はありません。
- ・イベント関係のお仕事が無くなり通常の3割程度
- ・現在は特にコロナ前と変化はありません。春の緊急事態宣言時はオンラインのレッスンにしたため、オンラインに対応いただくのが難しい生徒さんの分のレッスン料は減りました。（2割くらい減）
- ・演奏活動ができない為、演奏による収入はなくなりました。収入はレッスンのみです。
- ・ライブを開催しても赤字、自粛して開催しなくても固定費の支払いがのしかかり赤字。コロナ前と比べて収入は10分の1以下です。八方塞がりです。
- ・仕事の9割がなくなり収入は10万以下に。
- ・生演奏の仕事が大幅に減りましたが、地域のものや時短営業の中の生演奏の仕事がたまにある形です。演奏業だけでなく作曲業もあるので、そちらは変わらず受け、制作していますが収入はかなり減ったと思います。
- ・収入の中心だった楽器メーカーとの契約が無くなってしまったので生活が辛いですね。奏法指導、演奏の機会も全くなくなりました。
- ・生演奏の活動は0(自粛)、レッスンのお仕事に重点を置いていますが生徒さんがコロナ影響で辞めることが多くあります。
- ・前年より半分以下の収入になりました。
- ・1/3まで落ちました。
- ・ライブの収入が8割でしたが、ほぼできなくなり、定期的なレッスンが難しくなり、生徒が半分くらい減りました。今回の緊急事態宣言中も、イベントも組めず、補償もなく、先が見えない状況。
- ・現在行っているライブ配信などは無料なので、収入はほとんどありません。
- ・件数そのものが減ったことによる減収。お客様が少ないことによってギャラが減らされる。依頼側が苦しいのもわかるがやりがい搾取のような依頼もあり、同じ仕事でも稼げる額や必要経費とのバランスが悪くなった。動画配信などへの設備投資額と儲けが合わない。（持続化給付金は微妙なラインで受けられませんでした）

コロナ禍で成果が出ている取り組み

196 件の回答



他の音楽家の方々へのオススメ（抜粋）

（今だからこそ役立つ情報やおすすめのアプリ・SNS・Webサービスなどを教えてください。）

- ・17ライブを初めてみた
- ・会社員などリモートで仕事する人にとっては、時間が出来た分、レッスンを受ける人は増えました。
- ・オンカクさんのYouTubeチャンネルはお金やマーケティングの勉強になります！
- ・Clubhouse 音楽やそれ以外の仕事が少なくなったクリエイターの方々が集まりアイデアを出し合っていた
- ・配信アプリは長く続かないので、残る形(SNSでの動画投稿)をするべきだと考えています。
- ・stand.fm手軽に始められるラジオ、トークスキルの向上
- ・Fiverr, itch.ioなどと英語を喋れるとゲーム音楽作曲の仕事をもたらえるサイトがおすすめです。
- ・YouTubeにて投げ銭ライブ、オケ制作や演者へ楽曲提供
- ・YouTubeやツイキャスで配信をしています。特にYouTubeは投げ銭できるようにするのに条件が厳しいのでプロフィール欄さらBaseの自分のページに飛べるようにしてBaseで投げ銭という商品を500円、1000円、3000円と販売して収益化しています。
- ・昨年夏から始めた自分の知識を活かしたオンラインサロンと講座は利益が出ています。noteのサークル機能を使っています。
- ・iMovieを使った動画作成、コラボ、幅が広がってます！
- ・YAMAHAのSYNCROOM(シンクルーム)を使用して、セッションライブなどできるようです。また、投げ銭のシステムについてですが、PassMarket（パスマーケット）はYahoo! JAPANが運営するデジタルチケット販売サービスで、誰でもかんたんにチケットが販売できる機能が、手数料（3.24%+税〜）で提供されています。

あったら良いなと思うサービス、セミナー、サポート（抜粋）

- ・録音、録画機材について種類や使い方を学ぶ機会があったら嬉しいです。
- ・ライブ配信、リモートレッスンのマニュアル
- ・オンラインで、マンネリにならない方法。生徒が喜ぶレッスンの方法など、具体例が欲しい
- ・オンラインコンサートについて学ぶ機会がほしい
- ・より良い動画を作成出来るようになるための技術が学びたい。
- ・音楽の聴き手側のニーズがどのように変化・推移しているかのデータが見れたら嬉しい。
- ・キャンセル料を含み、うまくギャラ交渉をするやり方を知りたい。
- ・オンラインレッスンのやりやすくなる方法や音楽療法セミナー
- ・ライブ配信中に使用するツールで最も集客につながるもの（クラシック）
- ・クリエイターやパフォーマーのための自身のマネジメントについて学ぶ機会があれば良いなと思います
- ・ライブ配信・録音関係の機材講座について学ぶ機会が欲しい
- ・講師の方と気軽に情報交換できるフォーラムなどがあると嬉しいです。（質問に対して、このように工夫してますなどアドバイスを書いたり、参考にできるようなもの）
- ・何の設備もない場所も、屋内なら練習会場にはなりうるので、使っていない倉庫とか、建物の一室とかを仲介し、借りれるサービス。

コロナ禍で成果が出ている取り組みの内容（抜粋）

- ・ オンラインレッスンを行っており遠方の生徒を獲得しています
- ・ オンラインサロン（サブスクによるコンテンツ提供）
- ・ ライブ配信
- ・ アマチュア演奏家たちをターゲットにした新しい形のレッスン・生演奏
- ・ YouTubeの利用
- ・ 作曲活動
- ・ 所属している歌手の会で、ライブ配信コンサートが開催され、好評でした。
- ・ 動画製作
- ・ ブログを書き始めた
- ・ 譜面作成・販売。
- ・ 文化庁の支援金を活用した演奏、及び講習活動
- ・ チャンネル準備と、楽曲制作を継続
- ・ 文化庁芸術支援金でCD制作やYouTube動画制作をしている
- ・ 学びのチャンス新时期になっており、技術的成長が見られる

今後のMESPOからの情報

196 件の回答

