

# 今すぐできる！

## 近所の施設に電話して演奏の仕事を得るマニュアル

～ 高齢者施設・幼稚園・学校・地域イベント会場 向け ～

---

### はじめに

このマニュアルは「学びながら、すぐに演奏活動を始めたい」という方のために作成しました。

演奏活動実践スクールの学びと並行して、一歩でも行動を起こすことで、現実の場がどんどん見えてきます。

電話営業は演奏を売り込む場ではありません。

「地域に音楽を届けたい」「施設の方と良い関係を作りたい」

という思いをもって臨めば、相手も自然と心を開いてくださいます。

---

### ① 事前準備

#### 施設リスト作成

- 高齢者施設(有料老人ホーム／特養／デイサービスなど)
- 幼稚園・保育園
- 小・中学校
- 地域センター、公民館
- イベント会場、地域のまちづくり協議会 など

まずは自宅から通いやすい範囲を中心に10～20件リストアップしましょう。

Googleマップ、地域の福祉ガイド、自治体のホームページが便利です。

## 電話用のカンペ準備

- 簡単な自己紹介文
  - 演奏ジャンル例・レパートリー例
  - 日程候補(曜日・時間帯)
  - 費用の伝え方(交通費+演奏料、または相談ベース)
- 

## ② 電話の流れと話し方

### ① 施設に電話をかける

例)

「こんにちは。演奏活動をしている〇〇と申します。

地域で音楽を通じた活動をしておりまして、貴施設でも演奏の機会があればご提案したくお電話しました。」

### ② 担当者に取り次いでもらう

例)

「ご担当の方がいらっしゃれば、お話を伺わせていただけますでしょうか。」

### ③ 担当者との会話例

自己紹介

「〇〇(あなたのお名前)と申します。フルート(またはあなたの楽器)を中心に、季節の唱歌や昭和歌謡など、皆さまに楽しんでいただける演奏を行っております。」

ニーズ確認

「もしご興味がありましたら、簡単にご提案資料をお送りしてもよろしいでしょうか。」

費用について聞かれた場合

「交通費＋演奏料を基本としていますが、ご予算などございましたらご相談させていただければと思います。」

#### ④ 次のステップ

- 資料送付の確認(メールまたはFAX／郵送)
- 具体的な打ち合わせの日程を相談

---

### ③ 電話後のお礼メール例

件名: 本日はお電話ありがとうございました(演奏ご提案の件)

本文例:

〇〇〇〇(施設名)

〇〇〇〇(担当者名)様

本日はお忙しい中お電話でお話の機会をいただき、誠にありがとうございました。

ご提案の件、以下の資料をお送りいたしますので、ぜひご覧いただければ幸いです。

(PDFまたはチラシを添付)

ご不明点やご質問がありましたら、どうぞお気軽にご連絡ください。

引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

〇〇〇〇(あなたのお名前)

連絡先: 〇〇〇〇

---

### ④ よくある質問と対処法

Q: 「うちはボランティアしか受けていないのですが」

→ 「ありがとうございます。ボランティアの活動も大切な取り組みと存じております。」

私は演奏活動をお仕事として行っておりますので、ご予算のある企画の際などにお声がけいただければ嬉しいです。」

Q:「予算がないのですが」

→「ご無理のない範囲で結構です。費用につきましてはご相談の上で進めさせていただきます。」

Q:「まず資料を送ってください」

→「承知いたしました。早速本日中にお送りいたします。ご確認のほどよろしくお願いいたします。」

---

## ⑤ まとめとチェックリスト

- 近所の施設リストを作った
- 電話用のカンペを準備した
- 10件電話をかけた
- 必要な資料(PDF／チラシ)を送った
- 結果を記録した(誰と話したか／反応はどうだったか)

行動こそが成果につながります。まずは「10件電話する」ことから始めましょう！

最初の成功例が出たら、自信が付き、次の行動につながります。

---

### 【最後に】

電話営業は最初は勇気がいりますが、経験を重ねるごとに慣れていきます。

1件1件、相手の方の反応を楽しみながら進めてみてください。

「音楽で誰かの役に立ちたい」という思いは、必ず伝わります。

ぜひ行動をスタートして、最初の演奏の場を実現させていきましょう！