

## 演奏者の心得

以下、店舗での訓事

アंकの存在意義として若手演奏家の成長場としての意味合いを大いに含みつつ音楽を中心とした芸術を啓蒙したサロンを目指し、日本のクラシック音楽産業発展に寄与する事を意識付けるものとする。

経験値の少ない物事に対しては多くの経験値を積み重ねるべく、コミュニティーの形成を大事にし、且つ己の為に失敗を嫌う事。

経験値が多き物事に対しては各奏者の成長を促進させる意識を持ち、己の経験値を店舗にいる範囲内にて惜しみなく伝える事。

上記、ノルマと言う事ではないが演奏者が演奏をするにあたり現時点での自身の顧客数の認識と増加を図り、将来的な利益の拡大をすべく音楽をマネタイズする正しいマインド形成を願いたい。

店舗から紹介した顧客には演奏日が決まった際に必ず告知をするようにしてください。演奏に集中をする為の基盤を店舗側でも作る努力は怠らない事は前提の上、現在の権威主義的音楽産業社会において演奏技巧、表現力が資本主義社会の評価とは必ずしも一致していない事を認識すること。

Life of music株式会社の顧客を共有し新規顧客獲得を目指すものとする。

別途、演奏外業務のお手伝いのお願いする場合がございます。

お客様の上着預かり

ドリンクの配布

追加ドリンクのオーダー

お客様の見送り

バーテンダーの手が足りなくなるケースがあります。

バーテンダーが課金対象となる飲食物の加工調理し提供をしていますが、手が足りなくなり売り上げが減少する事はパートナーである奏者の利益の上昇を妨げるものとなります。

そこで上記の作業のお願いをする場合がございます。

目の前のお客様のグラスが空いたら声をかける気遣いをお願い致します。

演奏外時間においては演奏者同士で演奏に関する打ち合わせ等が必要な場合はそちらを優先する。

又、当該ではない仕事も含めた電話やメールは大事ではあるが最大限お客様への配慮を怠る事のないようにする事。

目の前で喫煙やメールを打ち続ける等、奏者のブランドイメージを低下させ、又その行為に対し受容しているお店のブランドイメージを低下させる可能性のある行動は慎み自身で調整してください。

奏者がお客様の音楽の嗜好を聞く事や、新たな知識を提供する事でリピート率が格段に上昇します。

色々なチャレンジをしてみてください。

基本的に隣に座っての接客は控えるものとする。  
禁止するのは困難であるが対面、又は立っての会話を心がけるものとする。  
性の違いにおいて色々な背景からお店の売り物がお客様に誤解される事のないようお願い致します。  
名刺交換について後述の禁止事項を確認の上、各奏者の顧客リストに含めてください。  
一見の新規顧客に関しては店舗側のスタッフを紹介の後におこなってください。  
わからなければ「お店は初めてですか？お店の方とは名刺交換をされましたか？」と聞いてみてください。

#### 服装等について

派手ではないフォーマルを推奨する。  
ドレスに関しては個人の自由になるが着替える場所は化粧室を使用するか営業前に済ませる事になります。  
私服での演奏はその音楽をするに相当しないであろう服装は避ける事。  
髪型、化粧に関して銀座という土地柄を理解し、最大限の努力をする事が顧客増加の一因となる認識を持つ事。

#### 荷物の置き場所

入り口のクローク、ピアノの下、置き切れない場合は応相談

#### 保証について

出勤途中に発生した事故による怪我等については会社で保険会社の総合賠償保険に加入している為、治療費等の保証が存在する。  
また、お客様への過失による物品の損害も保険の対象となる。  
お客様からドリンクを勧められた場合 無理に飲む必要はありません。  
ノンアルコールのモノでも結構です。  
売り上げバックがある方はその5%分が還元されます。  
いただいた場合は必ず乾杯をする事。  
挨拶が済んでいない場合は名前を必ず名乗る事。

#### お客様に対しての禁止行為

クラブ等の深夜営業の認可の下りていない風適法に抵触する店舗への誘導  
店舗を通じて知り合った個人での派遣演奏の請負、レッスン等のLife of music(株)が行っている音楽事業の利益を損ねる行為  
演奏者同士での仕事の紹介に関しては規則的に縛るものではないがそれにおいて問題が発生した場合は当社は一切関知しない。  
個人的なお客様との店舗外での接触は自由であるが、無断での店舗の既存顧客に対しての会社設立の誘導等(資金援助)は禁止する。  
また、資金援助等を受ける場合は申告の上、受けた援助の3~10%を徴収する。  
無断で仕事の請負、資金援助等の会社に著しい損害を与えた場合はその売り上げの50%を請求するものとする。  
また、演奏者同士での金銭の貸借をしてはならない。  
行った場合においては当社の関知はしないものとする。

#### 挨拶に関して

スタッフへの挨拶、又お客様がお帰りになった際の御礼の徹底をする事。  
どんなに素晴らしい演奏家であっても挨拶の出来ない演奏家には出演を拒否させていただきます。  
バーテンダー、ホールスタッフにおいては多くのバックサポートをしてくださっている事をよく理解し、感謝の念を大事に、共に良き演奏空間を志してください。

#### 個人事業家としての意識

主に若手の演奏家に対して、自分自身が個人事業主であるという意識を強めてください。  
店舗と演奏家の関係性はパートナーであり経験値の違いから提案、提言する事はあっても従属関係ではありません。  
納得のいかない収入結果であれ、店舗の立場から永続的に運営しなければならない性質上の現在のシステムである事を理解してください。  
また、大きな成果を上げた場合はどんな仕事であれ存分に交渉をするのを頭の中に入れておく事。  
以上の点以外に新たな問題が発生した場合は相互の理解を持って速やかに解決するものとする。

演奏会支援サービスや賃貸物件紹介も行っておりますので気軽にお問い合わせ下さい。

## 演奏出演契約要綱

### 1. 出退勤及び勤演奏時間帯等について

|         |                   |
|---------|-------------------|
| 出勤      | 20:00             |
| 第一部演奏   | 20:30~21:00       |
| お客様との交流 | 21:00~22:30       |
| 第二部演奏   | 22:30~23:00 演奏後退勤 |

演奏は店舗に確認の上で開始する。

又、奏者の都合により演奏時間が前後する場合は事前に知らせる事。

### 2. 報酬について

報酬については、客数に応じて次の通り定める。

客数

0名~2名 3,000円

3名~4名 6,000円

5名 10,000円

6名以上 10,000円+一人につき+500円

12名達成時 10,000円+会員のボトルキープ代金を抜いた総売り上げの5%バック

なお、上記客数とは、演奏のチャージが付いた人の総数を言い、店舗が誘致した顧客も含むものとする。

### 3. 演奏者間の報酬の配分について

演奏者が複数の場合の報酬の分配に関しては、原則として、次の方法により公平な分割をする。尚、それ以外の方法による場合は店舗側に相談してください。

① 演奏者数で均等分割

② 各演奏者のお客様招致人数に応じて分割する。

又、店舗側の紹介でない限り代表者にまとめて支払うものとする。

### 4. 報酬の支払方法について

報酬の支払いについては、当社指定の口座開設の上、振込みによるものとし1~15日は翌1日、16~末日は翌16日の支払いとする。

### 5. 報酬からの源泉徴収について

※源泉徴収税を引いた手取りとする。

確定申告の処理に関してわからない方は聞いてください。

### 6. 集客について

※演奏者が予約を受けた場合来店と退店の時間を必ず確認してください。

## 演奏者への報酬以外の特典

演奏会への誘導は自由に行えるものとする。

会社の保有する顧客への告知

演奏日以外での来店で28歳以下の学生演奏者、職業音楽家が支払いをする場合はノーチャージ、ドリンク、フード70%OFF。

同伴者が音楽に従事していない、又は学生ではない場合は通常の価格となります。

29歳以上35歳以下の職業音楽家はノーチャージ。

但し、来店に関しては自由に気軽に使えるものとするが一般のお客様が優先となる。

営業時間外でのリハーサル等の使用は都度、調整の上自由に使えるように店舗も提案を致します。

雇用主

Life of music(株)

代表取締役社長 東ヶ崎貴義

被雇用者 住所

氏名

連絡先

印