

事業区分	文化芸術事業		鑑賞事業				
事業名	読売日本交響楽団名曲コンサート						
目的・内容	日本の一流のオーケストラ「読売日本交響楽団」による名曲コンサートを開催することで、より多くの人にクラシック音楽の素晴らしさを感じてもらおうとともに、クラシック音楽ファンの裾野を広げる。 【使命】「文化人口の拡大とレベルアップ」 【事業の柱】「企業との協働事業の推進」						
開催日時	平成20年9月1日(月) 開演18:30						
会場	とりぎん文化会館 梨花ホール						
入場料・参加費 (友の会)	S席6,000円	A席5,000円	B席4,000円	大学生以下1,500円			
集客状況	入場者数	1,117名	設定席数	2,000席	集客率 55.9%		
事業費状況	予算額	収入	169,000円	支出	431,000円	収支比率	39.2%
	決算額	収入	308,650円	支出	344,000円	収支比率	89.7%
来場者アンケート (主なもの)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・久々のクラシックのコンサートで、生の迫力を堪能しました。生み出される叙情感はCDやTVでは味わえないもので、やはりちゃんとしたコンサートはイイなど実感しました。</li> <li>・素晴らしい演奏で感動しました。</li> <li>・ピアノコンチェルトで特にソリストの迫力があつた。オケとのアンサンブルも絶妙である。アンコール「ふるさと」が良かった。</li> <li>・素晴らしい演奏でした。ピアノ演奏、情熱的な指揮者、音一つひとつに表情がありました。とても良かったです。</li> <li>・クラシックの回数を増やしてください。</li> <li>・鳥取の人は演奏会のマナーを知らなさ過ぎるので、開演前にマナー講座(ちょっとしたものでいいので)を開いた方がいいと思いますよ!絶対に!</li> <li>・ホール内だけ携帯の電波が入らないような設備にしたらと思います。未だに聞こえてきて残念でした。</li> </ul>						
1次評価 (内部)	<p>[成果]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・演奏曲目も比較的ポピュラーな曲が選定しており、公演自体は観客の方々にかかなりの満足感を得ていただいた。</li> <li>・協働推進者と連携をとって事業推進・当日運営にあたる事が出来た。</li> <li>・財団の収支は大幅に改善でき、共催したメリットがあつた。</li> </ul> <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・鑑賞者の多くが公演の満足度が高い公演だったにもかかわらずチケット売上が伸びず、やはり広報・販促に問題があつた。</li> <li>・組織としてどういった広報・販促活動を行っていくのか、一度整理する必要がある。</li> <li>・当日運営に関しては、スタッフ数の不足が一番の問題点であつた。連絡系統は、打ち合わせの段階でもっと明確に決めておくべきであつた。</li> <li>・企画決定の際、公演開催時期を考慮する必要がある。(同時期にクラシック公演が重なつた。)</li> </ul>						
2次評価 (財団評議員)	<p>[成果]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・県内では、なかなか国内一流のオーケストラを聴く機会がなく、クラシックファンにとっては大変貴重な機会であると共に、クラシックファンを拡大するためにもよい企画である。</li> <li>・アンケートの中にクラシックコンサートをはじめて鑑賞した人の割合が高いのは今後の広がりを感じさせ、販売や広報で努力された成果。</li> <li>・クラシック音楽の鑑賞者拡大へ、取り組み意義は評価できる。特に大型のオーケストラやオペラなどの鑑賞機会は少ない為、民間では難しい企画は、振興財団が扱うべき役割の一つである。</li> </ul> <p>[課題]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・この小さな県で同じような時期にコンサートが重なるのは、本財団だけでなく、他のコンサートを主催する団体にとってもメリットではないと思われる。できる限り調整ができるとよいと思う。</li> <li>・セミクラシック風な曲の導入とか、事前に演目に対するワークショップ風な講座を持つなど新しい愛好家に働きかけたい。</li> <li>・事前にレクチャーなど、何か付加価値をつけることはできないかを考えることも重要である。</li> <li>・鳥取県の音楽観客の実態、そのレベルを直視して、鳥取の音楽教育から問題を考える必要がある。</li> </ul>						
今後の対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公演の日程について、出来る限り他の公演と調整をしていく。</li> <li>・他の公演より遅れを取った広報を早くするように対応していく。</li> <li>・広報、販売促進先のデータ化など、組織的・効率的に広報・販売促進が行える体制作りの構築を図っていく。</li> <li>・事前にレクチャーなど、クラシックを聴いてもらうための工夫を検討していく。</li> <li>・学校への働きかけなど、レベルアップのための方策も検討していく。</li> </ul>						