

事業区分	文化芸術事業		鑑賞事業	
事業名	立川志の輔独演会			
目的・内容	<p>近年、鳥取県内においても落語を鑑賞できる機会は、徐々に増え始めている。上方落語による公演は比較的多いが、江戸落語を鑑賞する機会は多くない。幅広い落語の鑑賞機会提供のため、江戸落語の噺家の中でも人気、実力とも国内トップクラスの立川志の輔の公演を米子市において開催する。古典芸能の若い鑑賞者を拡大し育成するため、若年層も購入しやすい料金設定とする。</p> <p>[内容] ①「金明竹」立川志の太郎、②「ハナコ」立川志の輔、～中入り～、 ③「長唄三味線」松永鉄九郎、④「徂徠豆腐」立川志の輔</p> <p>[アフター事業] すべらない噺～江戸と上方より400年の時を超えて～ 9/29 米子しんまち天満屋5F天満屋ホール 出演：米子市児童文化センター落語クラブ、桂小文吾、雷門喜助、森乃福郎 来場者77名</p>			
開催日時	平成25年9月1日(日) 開演12:30			
会場	米子市文化ホール メインホール			
入場料 (友の会・団体)	一般 4,000円	大学生 3,000円	高校生以下 2,000円	
集客状況	入場者数 631名	設定席数 676席	集客率 93%	
事業費状況	予算額	収入 2,160,000円	支出 2,031,000円	収支比率 106%
	決算額	収入 2,642,884円	支出 2,062,685円	収支比率 128%
来場者アンケート (主なもの) 回答者数 195名	<p>回収率31%、満足度75%、新規顧客獲得率34%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・落語を鑑賞したのは初めてでした。また一つ見聞をひろめることができました。また行きたいです。今は師匠の落語が聞けたことに感謝します。ありがとうございました。(30代以上女性) ・本日、雨降りでしたが、カサを預けたのですが帰りにあるかどうか不安です。個々に安心できる預け方ないでしょうか。(50代女性) ・携帯と時計のアラームは繰り返し注意喚起した方がよい。クライマックスで鳴ったが(3回)、その場面になると師匠も笑いでもつなげなくなる。(40代男性) ・子どもの頃から落語大好きです。NHKその他テレビ、CDなど良く見たり聞いたりします。志の輔さんテレビ(がってん)などとまた違いステキでした。出囃子の音を聞くとそわそわします。三味線初めてでしたよかったです。前座の方の話も楽しみのひとつです。日頃のイヤな事も忘れ、しっかりと大声で笑ってしまいました。(60歳女性) 			
1次評価 (内部)	<p>[成果] ・23年度の課題として挙げた落語家の知名度も考慮し、質の担保も図られる立川志の輔氏を招聘した結果、早期売完となり、近年の傾向を踏まえた課題は克服され、公演満足度も無回答を除けば満足以上と答えた方は99%であり、高質な公演の提供を行うことができた。 ・今頃からアンケートに「今後鑑賞したい落語家をご記入ください」という項目を入れ、県民のニーズを調査し、来年度以降の落語家選定の参考となるようにした。 ・当日の出演者に気持ちよく演じいただくことと鳥取を理解していただくこと、そして枕のネタにもしていただけることを狙い、県内の名産・工芸品等のパンフレットを楽屋へ設置し、公演前日には県西部の観光案内も行った。その結果、公演時に鳥取観光での出来事などをたくさん話していただき、県民にも親しみのある地域性のある枕となり、会場が笑い声や笑顔で溢れ、満足度向上につながったと考えられる。 ・共催先とは事前に広報連携について綿密に協議し、双方のツール・ノウハウを駆使し販売不振の場合も柔軟に動けるよう準備を行った。共催先のメイン広報ツールである米子市報への告知掲載は大変有用であり、共催における広報連携の成果が感じられた。</p> <p>[課題等] ・公演日は悪天候であり、静音性のある傘袋を用意する予定であったが、連絡の不備で用意できず、鑑賞環境を優先し、急遽、傘を傘置きに置いて頂くよう依頼する形をとったが、傘の取り違えも数件あり、来場者から管理責任の指摘があった。 ・公演中に携帯電話が何度も鳴ってしまう事態があり、鑑賞マナー向上の取り組みが必要である。</p>			
2次評価 (財団評議員)	<p>[量的成果] ・入場者数は公演の落語家の知名度が高く、十分にその目標を達している。友の会の先行予約、動員率も高く、今後の広がりをを感じる。友の会の会員になるような方は、他の方より関心意欲が高いと思われる、会員からの口コミ等を期待できる。</p> <p>[質的成果] ・リピーター育成事業として、地元活動者や東西のプロを招聘したのは、大変意欲的で工夫を感じる。地元の活動家の活用により、そのつながりで今まで落語に縁のなかった方が来られることになる可能性もある。</p> <p>[課題等] ・友の会の会員からの発信をさらに進めたいものである。アンケート回収率は、目標とする30%は達しているが、記入用紙の工夫等により回収率を上げたい。 ・顧客満足率は、新しい心地よい刺激に対しては高くなり、刺激になれば率は低下するので、単によかった、よくなかっただけでなく、アンケートの文意を読み取ることが大切だと思う。 ・リピーターが少なかったのは、どうなのであろうか。リピーター育成事業としての取り組みであるから少なく感じるが、新たな鑑賞者の割合が多くなったとも推察できる。リピーター育成事業だから、本公演の後の実施なのだが、内容的には、プレで実施し、本公演につなげるようなことは考えられないだろうか。 ・今後の課題ともなっている若年層の取り組みにおいては、バーチャルなクチコミ、つまり、TwitterやFacebookやLINEといったインターネットサービスを利用した「SNS」(ソーシャルネットワーキングサービス)の活用が必須と改めて感じる。 ・若年層の取り込みのための仕掛けとしては、親子での鑑賞に特典をつける、ということが有効と考えます。</p>			
今後の対応、 取組状況	<ul style="list-style-type: none"> ・落語公演に限らず、今後鑑賞したい同ジャンルのアーティスト・公演などの的を絞ったニーズ調査をすることで、ジャンル毎のニーズ把握に努め続ける必要があると考える。 ・本公演の実施により、落語公演への期待度、需要について再認識できたことから、今後の展開においては、他ジャンル、地域・バランス等を考慮し、県民へより良い鑑賞機会を提供する事が必要と考える。 ・当財団は、西部地域に拠点が無いことから、今回のように西部地区の財団、会館との連携を大切にして今後も事業推進する必要がある。 ・アフター事業(リピーター育成事業)の目的は、落語のジャンルにおけるリピーター育成・愛好者拡大であり、本公演来場者がメインターゲットであるため、今後一層リピーター育成・愛好者拡大につなげる企画立案のためニーズ調査・情報収集が必要である。 			