

# 平成 29 年度 事業内部評価

平成 29 年度に浜松市文化振興財団文化事業課にて開催した鑑賞型事業の内、21 公演(10 企画)について内部事業評価を実施しました。評価指標は前年度事業評価方式を継続して採用しております。

## ① 実施した内部事業評価項目

### ■ 目標設定

事業開催目的及び狙い、損益分岐点の設定、予算設定、収益目標額、自主財源投入予定額

### ■ 事業成果と評価

目的及び狙いの達成度、入場者・参加者・実績値、収支状況

### ■ 結果確認、改善点および今後の方向性

達成度・実績値・収支状況による総合評価、担当者・所属長による状況分析及び改善点

## ② 評価点基準及び総合判定基準根拠

### I 目標達成度

満足度	アンケート結果による顧客満足度(良い・大変良いの集計)の割合。そのまま評価点に表記。
-----	--

### II 参加者等

券売率	当初設定された有効販売数に対する販売実績率。100%で完売。
入場率	有効座席数に対する入場者実績率。100%で満席。
達成率	券売目標率に対する券売率の達成率。100%で目標達成。

評価点は下記の表により決定

	点数
満席	100
目標達成率 101%～満席未満	90
目標達成率 100%～91%	80
目標達成率 90%～81%	70
目標達成率 80%～71%	60
目標達成率 70%～61%	50
目標達成率 60%～51%	40
目標達成率 50%～41%	30
目標達成率 40%～31%	20
30%以下	10

### Ⅲ 収支状況

収入率	当初予定収入額に対する収入実績率。100%以上で収入増。
支出率	当初予定支出額に対する支出実績率。100%以下で経費削減。
財源投入率	当初予定されていた自主財源投入額に対する投入額実績。 100%以下で当初予定より投入額減少。0%で投入額0円、事業単体で収支は黒字。 また予定されていなかった投入額については実額で表記するとともに説明を加える。

評価点は下記の表により決定

	点数
完売	100
収支プラス～完売未満	90
収支0円～9%減	80
10%減～19%減	70
20%減～29%減	60
30%減～39%減	50
40%減～49%減	40
50%減～59%減	30
60%減～69%減	20
70%減以上	10

※収入には自主財源等を含める

Ⅳ 総合判定 評価総合結果の点数により、下記の通り設定

90点～	AA 卓越した水準
70点～	A 優秀な水準
40点～	B 良好な水準だが一部問題あり
20点～	C 一応の水準だがかなり問題あり
0点～	D 多くの問題あり

③ 事業評価結果一覧

■事業概要						
事業名	浜名梱包クラシックスペシャル アクト・ニューアーティスト・シリーズ 2017					
開催日・場所	平成29年5月14日、7月2日、9月24日、12月10日、平成30年2月25日（全5回） アクトシティ浜松 音楽工房ホール					
基本方針分類	交わる・育てる (クラシックファン層自身により若手アーティストの育成を支援し、文化交流を深める)					
内容・目標	<p>実力があり、今後活躍が期待される若手アーティストを採り上げることで、市民の音楽への関心を高めていくことを目的としている。</p> <p>継続スポンサーにより、クラシック初心者でも来場しやすい価格設定を実現。割り引いたお得な価格のパスポート(5 回通し券)を設定することでリピーターを増やすとともに、演奏後のアフター・トークを企画し、演奏家と聴衆の交流を図り、クラシックファンの拡大を狙う。</p> <p>アクトシティオープン以来続けているシリーズであり、通算 112 回開催。</p>					
■事業成果と評価				評価点		
I 目標達成度(満足度)	84.3%	アンケート回収枚数 361 枚 回収率 33.9%		84 点		
II 参加者等	券売率	96.9%	目標入場率を上回っており、いずれの回もほぼ満席。 1 回券の販売がパスポートに比べ好調。	90 点		
	入場率	93.7%				
	達成率	118.2%				
III 収支状況 (予算比)	収入率	115.6%	1 回券の販売数が伸び収入増。	90 点		
	支出率	99.3%	ほぼ当初計画どおりの事業費。			
	財源投入率	53.1%	入場料収入増により財源負担軽減。当初比 46.9 ポイント減			
■評価総合結果						
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定	
質的成果	I 目標達成度	84 点	30	25.2 点		
量的成果	II 参加者等	90 点	40	36.0 点	A	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点		
			合計	88.2 点		
状況・改善点	<p>入場率が高く安定した人気企画。前年度はやや券売率が低下したが、ジャズなどのジャンル多様化を図ったことにより、本年度は目標値を上回った。来場者の満足度は依然高く、アフター・トークでのお客様からの質問が増えている。</p> <p>リピーター離れ阻止や新規来場者獲得に向けて、企画構成の見直しなど、継続的に行う。</p> <p>シリーズ開始以来、企業協賛金をいただいている。コンサートの質を保ち、継続支援につなげる。</p>					

■ 事業概要					
事業名	アクト・ワンコイン・コンサート				
開催日・場所	平成 29 年 6 月 8 日、8 月 17 日、10 月 19 日、12 月 7 日（全 4 回） アクトシティ浜松 中ホール				
基本方針分類	交わる・育てる （市民の音楽文化満足度を高めるとともに、クラシックファン層の裾野を広げる）				
内容・目標	平日ランチタイムの 1 時間で気軽に聴けるコンサートを実施。国内外で活躍する著名演奏家のトークを交えた親しみやすい構成でクラシックファンの拡大を目指す。 アクトプラザレストランと企画提携し、アクトシティ活性化も図る。				
■ 事業成果と評価					評価点
I 目標達成度(満足度)	88.7%	アンケート回収枚数 1,371 枚 回収率 45.2%			89 点
II 参加者等	券売率	75.2%	アクト近隣住民及び高齢者層にターゲットを充てた新聞広告・折込みチラシの効果がでており、券売・入場率とも前年度を上回り目標値達成。子どもをターゲットとした 8 月公演では親子連れ及び祖父母・孫が多数みられ、年代層拡大も実現。		90 点
	入場率	75.6%			
	達成率	107.4%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	107.7%	入場者増により収入増。7.7 ポイント超。		90 点
	支出率	77.6%	全体的に経費を抑制できた。		
	財源投入率	60.4%	入場料収入増により財源負担軽減。当初比 39.6 ポイント減		
■ 評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定  <b>A</b>
質的成果	I 目標達成度	89 点	30	26.7 点	
量的成果	II 参加者等	90 点	40	36.0 点	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点	
			合計	89.7 点	
状況・改善点	シリーズ公演としての周知がすすみ固定客が増加。リピーター率が高い。アンケート回収率が高く、来場者の関心が高い。 公演後のアクトシティ内のレストラン利用も増え、平日昼間のアクト活性化にも寄与。 平日昼間公演のため、顧客層が定年退職後の高齢者に偏りがちになるので、新規顧客層の開拓の方策も継続検討する。				

■事業概要					
事業名	アクト・プレミアム・シリーズ				
開催日・場所	平成 29 年 6 月 27 日、10 月 4 日、11 月 27 日、12 月 5 日、1 月 23 日(全 5 回) アクトシティ浜松 中ホール				
基本方針分類	交わる・育てる (音楽を通じて市民の文化的満足度を高めるとともに、水準の高い芸術文化に触れる機会を提供)				
内容・目標	世界的に著名な演奏家を取り揃えたコンサート・シリーズ。音響で定評のある中ホールを会場とし、一流クラシック演奏を提供する。 本格クラシックファンの満足度向上を目指すほか、ワンコインコンサートの次のレベルを求める聴衆層に来場も促し、音楽人口の裾野を広げる。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度(満足度)	89.1%	アンケート回収枚数 888 枚 回収率 25.2%			89 点
II 参加者等	券売率	70.2%	初年度のため、広報面でやや苦戦したが、クラシックファンから高い評価を得た。年間パスポートは完売。一定の需要があることを確認できた。		90 点
	入場率	75.6%			
	達成率	119.0%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	109.0%	企業協賛金、入場料収入増により 9 ポイント増。		60 点
	支出率	110.8%	広報にかかる諸経費(印刷・広告等)が予算を超過した。		
	財源投入率	116.3%	入場料収入増により財源負担減。当初比 39.6 ポイント減。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定  <b>A</b>
質的成果	I 目標達成度	89 点	30	26.7 点	
量的成果	II 参加者等	90 点	40	36.0 点	
	III 収支状況	60 点	30	18.0 点	
			合計	80.7 点	
状況・改善点	<p>本格クラシックファン及びクラシック初心者を卒業した方のステップアップの企画として、一流クラシック公演を年間シリーズ化した企画。本年度より開始。</p> <p>新企画のため、初年度は広報費等が膨らんだ結果、支出率が当初予算を超過。また告知が届かず、年間パスポートは完売したものの、単券は公演により完売する回もあれば残席が多い回もあった。次年度はパスポート席の増設定と、より著名度の高いアーティストのラインナップで臨み、収支改善を図る。</p>				

■事業概要						
事業名	パレルモ・マッシモ劇場「椿姫」					
開催日・場所	平成 29 年 6 月 14 日 アクトシティ浜松 大ホール					
基本方針分類	交わる・育てる（世界第一級の名門劇場によるオペラの鑑賞機会を提供し、市民の音楽文化満足度を高める）					
内容・目標	パリオペラ座、ウィーン国立歌劇場に次ぐ規模を誇る名門劇場の引っ越し公演。近年アクトで開催したオペラの中でも高い格式をもつ。 老舗オペラファンが満足する本格的・大規模オペラを、若年層や初心者にもアピールできる演目で提供し、来場者層の多様化とオペラの浸透を図る。					
■事業成果と評価					評価点	
I 目標達成度(満足度)	90.9%	アンケート回収枚数 361 枚 回収率 20.3%			91 点	
II 参加者等	券売率	42.2%	一般購入数が落ち込んだため、低い達成率となった。近隣大学や児童音楽団への団体販売や企業協賛金を活用した「あしながチケット」(高校生向けの鑑賞機会提供)で若年層へのオペラ浸透を図った。		60 点	
	入場率	81.1%				
	達成率	72.9%				
III 収支状況(予算比)	収入率	57.0%	券売落込みにより当初収入△43 ポイント減。企業協賛あり。		40 点	
	支出率	103.8%	ほぼ当初予定どおりの事業規模となった。			
	財源投入率	278.3%	収入落ち込みにより、自主財源負担増。			
■評価総合結果						
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定	
質的成果	I 目標達成度	91 点	30	27.3 点		
量的成果	II 参加者等	60 点	40	24.0 点	B	
	III 収支状況	40 点	30	12.0 点		
			合計	63.3 点		
状況・改善点	<p>来場者の満足度は非常に高い数値だったが、入場者数と収支状況の達成率が落ち込んだ。</p> <p>来場者層の間口拡大のため、昨年度に引き続き大都市と比べ安価のチケット単価設定を心がけたが、券売率に直結しなかった。学生券や企業協賛を活用した学生招待を設定しているが、若年層やオペラ未見者への広報手段の模索が必要。</p> <p>企業協賛等の努力を行っているが、高額公演料のためチケット収入では賄えず財源投入が必要。採算性の低い本格海外オペラ公演は、浜松では民間参入が 0。財団がほぼ唯一の開催興行主。他事業や施設使用料の収益を活かし、財源を確保する。</p>					

■ 事業概要					
事業名	小川典子&ドレスデン・フィルハーモニー管弦楽団				
開催日・場所	平成 29 年 7 月 5 日 アクトシティ浜松 大ホール(中規模)				
基本方針分類	交わる・育てる（音楽を通じて市民の文化的満足度を高めるとともに、水準の高い芸術文化に触れる機会を提供）				
内容・目標	第 10 回浜松国際ピアノコンクール審査委員長に就任した小川典子(ピアノ)と名門ドレスデン・フィルハーモニーの共演。 第 10 回浜松国際ピアノコンクールの周知を同時に図る。				
■ 事業成果と評価					評価点
I 目標達成度(満足度)	89.3%	アンケート回収枚数 328 枚 回収率 22.7%			89 点
II 参加者等	券売率	34.2%	第 10 回ピアノコンクールの告知や協力依頼を兼ねていたため、前回の協賛企業や音楽評論家等関係者を招待したため、販売席数を圧迫してしまい、券売率と収入に影響が出てしまった。ソリストの知名度もやや弱かった。		30 点
	入場率	91.6%			
	達成率	45.6%			
III 収支状況(予算比)	収入率	35.7%	上記要因からチケット収入が予算を下回った。		30 点
	支出率	101.4%	ほぼ当初予定どおりの事業規模となった。		
	財源投入率	711.6%	収入落ち込みにより、自主財源負担増。		
■ 評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定  <b>B</b>
質的成果	I 目標達成度	89 点	30	26.7 点	
量的成果	II 参加者等	30 点	40	12.0 点	
	III 収支状況	30 点	30	9.0 点	
			合計	47.7 点	
状況・改善点	小川典子氏の第 10 回浜松国際ピアノコンクール審査委員長就任の告知を兼ねたキックオフ公演。来場者満足度は高く、来場者に向けた次年度コンクール開催の広報は成功した。 しかしながら、次回協力要請を目的とした関係各社への招待枠が収益に影響してしまった。目的達成と収支のバランス調整を欠いたことが反省点。				

■事業概要								
事業名	野村萬齋監修 アクトシティ能・狂言							
開催日・場所	平成 29 年 8 月 27 日 アクトシティ浜松 大ホール(中規模)							
基本方針分類	創る・伝える (演者による監修で、浜松オリジナルの演出を考案。なじみの少ない伝統芸能をわかりやすく披露し、身近に感じていただくとともに、その魅力を次世代に伝える)							
内容・目標	狂言師 野村萬齋監修による、浜松オリジナル演出の能・狂言。知名度のある演目・演者を取り入れるとともに、照明や映像を駆使した新規演出をもって伝統芸能の技法と現代の技術を融合させた新しいスタイルで、若い世代への伝統芸能の継承を図る。							
■事業成果と評価					評価点			
I 目標達成度(満足度)	88.6%	アンケート回収枚数 306 枚 回収率 20.8%			89 点			
II 参加者等	券売率	95.5%	チケットほぼ完売により高い入場率となった。野村萬齋氏の知名度により、初めて能や狂言を観る来場者も多かった。		90 点			
	入場率	94.0%						
	達成率	119.4%						
III 収支状況 (予算比)	収入率	113.7%	入場料収入等により当初予算を大きく上回った。13.7ポイント増		90 点			
	支出率	100.2%	ほぼ当初予定どおりの事業規模となった。					
	財源投入率	--	当初自主財源補填を見込んでいたが、黒字収支に転じた。					
■評価総合結果								
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定			
質的成果	I 目標達成度	89 点	30	26.7 点				
量的成果	II 参加者等	90 点	40	36.0 点	A			
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点				
			合計	89.7 点				
状況・改善点	<p>前年度開催の「能狂言セミナー」とのセット事業。野村萬齋氏と財団のオリジナル演出公演は今回で 3 回目を迎え、県内に周知されてきた。</p> <p>セミナーによる解説や、新演出により、リピーターや萬齋氏の固定ファンだけでなく、能狂言初心者の方の来場も促進し、伝統芸能の裾野を拓げる目的を達成した。</p> <p>本公演では特別に字幕を設置しているが、場所によって「見えづらかった」との意見もあったので次回改善につなげる。</p>							



■事業概要					
事業名	松竹大歌舞伎(昼の部・夜の部) / 歌舞伎プレセミナー				
開催日・場所	松竹大歌舞伎:平成29年9月23日(2回公演) アクトシティ浜松大ホール(中規模) 歌舞伎プレセミナー:平成29年7月15日 アクトシティ浜松コンgresセンター				
基本方針分類	育てる・伝える (市民の文化的満足度の向上、伝統芸能の鑑賞機会を創出し次世代につなげる)				
内容・目標	毎年恒例の人気歌舞伎公演。浜松でも歌舞伎を鑑賞できる機会を提供。出演は、中村芝翫、中村橋之助、中村福之助、中村梅玉ほか。 リピーターが多いため、新規来場者層拡大を狙い、公演前に初心者向けセミナーも開催。(歌舞伎プレセミナー) 固定来場者の需要を満たすとともに、若年層向けチケットを設定し幅広い年齢層の集客を高める。地域の工芸店等とも提携し、地域活性化を図る。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度(満足度)	82.1%	アンケート回収枚数 539枚 回収率 18.9% (2回公演分)			82点
II 参加者等	券売率	97.2%	昨年に引き続き昼の部完売。夜の部も高い売れ行きだが、若干残券がでることが例年の課題。夜の部販促を目的として、夜の部限定「きものを着て観劇してみませんか」特典や、夜の部幕見席を継続設定。一定の効果があつた。		90点
	入場率	93.2%			
	達成率	114.4%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	109.7%	券売好調。当初予算比 12.3ポイント収入増。		90点
	支出率	93.0%	施設使用料・委託料を抑制。販促印刷物に充当。		
	財源投入	--	当初予算どおり財源負担なし。見込みを上回る黒字収支。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定
質的成果	I 目標達成度	82点	30	24.6点	
量的成果	II 参加者等	90点	40	36.0点	A
	III 収支状況	90点	30	27.0点	
			合計	87.6点	
状況・改善点	<p>入場率・券売率共に、目標以上の数値達成。 「歌舞伎プレセミナー」は、初心者の来場機会増加につながっている。また、既存来場者の評価も高いので、今後も実施検討。今回はセミナーと本公演の日程がやや空いたが、次回は極力狭める。</p> <p>地元工芸店等との提携や、若年層への販売促進に引き続き力をいれていく。 昨年度に引き続き「夜の部」の入場率「昼の部」に比べやや低い。今後も幕見席(「夜の部」限定の割引チケット)等の活用などで、集客を図る。</p>				

■ 事業概要					
事業名	TFC55 東儀秀樹×古澤巖×coba				
開催日・場所	平成 29 年 9 月 29 日 アクトシティ浜松 中ホール				
基本方針分類	育てる (音楽を通して市民の文化的満足度を高める)				
内容・目標	雅楽の東儀秀樹氏、ヴァイオリンの古澤巖氏、アコーディオンのcoba氏によるユニット「TFC55」の全国ツアーを浜松に招へい。 メディア露出の多い3名によるジャンルを超えた音楽を提供。クラシックファンとは別の層をターゲットとし、財団事業の顧客層の拡大を図る。				
■ 事業成果と評価					評価点
I 目標達成度(満足度)	88.9%	アンケート回収枚数 171 枚 回収率 18.5%			89 点
II 参加者等	券売率	90.7%	高名演奏家の人気ツアーだったため、浜松公演開催を新聞・TV等のメディアを通じて告知した結果、発売前から問合せが多く、高いチケット販売率となった。		80 点
	入場率	96.7%			
	達成率	93.2%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	105.0%	券売好調。当初予算比 5 ポイント増。		80 点
	支出率	110.9%	設営経費増により当初予算 10.9 ポイント増		
	財源投入率	191.1%	支出増により自主財源負担増。		
■ 評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定  <b>A</b>
質的成果	I 目標達成度	89 点	30	26.7 点	
量的成果	II 参加者等	80 点	40	32.0 点	
	III 収支状況	80 点	30	24.0 点	
			合計	82.7 点	
状況・改善点	<p>人気のアーティストユニットによる話題の公演であり、これまでの財団事業とは別の顧客層を獲得できた。</p> <p>本公演ではPAや照明を多用しており本来大ホール仕様のコンサートだったが、大ホールの空き日が調整できず中ホールで開催。舞台仕込みに係る経費が膨らみ、結果として収入は当初見込みを上回ったものの、財源投入額(赤字補填)が計画を超過した。今後は計画時点で経費の精査とホール仕様の見極めが必要。</p>				

■事業概要					
事業名	辻井伸行&ロンドン・フィルハーモニー管弦楽団				
開催日・場所	平成 29 年 10 月 13 日 アクトシティ浜松 大ホール				
基本方針分類	交わる・育てる（要望の高い良質な公演を浜松に招へいし、音楽を通じて市民の音文化的満足度を高めるとともに、クラシックファン層の裾野を拓げる。）				
内容・目標	人気ピアニスト辻井伸行、名門ロンドン・フィルの共演。テレビ会社と共催開催方式をとることで、収支リスクを半減して大型公演を実施。 若い世代も関心の高い一流奏者により、音楽人口を拓げて次世代に繋げる。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度(満足度)	94.0%	アンケート回収枚数 283 枚 回収率 17.0%			94 点
II 参加者等	券売率	88.5%	テレビ会社との共催メリットを活かし CM 告知を広く行ったが、券売率は目標を 12 ポイント下回った。(収支ラインは達成)		70 点
	入場率	74.8%			
	達成率	88.0%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	112.1%	共催事業収入として TV 会社から一括受取。当初比 12.1p 増		90 点
	支出率	114.2%	施設使用料が当初見込みを超過。14.2 ポイント増。		
	財源投入率	--	当初予算どおり財源負担なし。黒字収支。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定  <b>A</b>
質的成果	I 目標達成度	94 点	30	28.2 点	
量的成果	II 参加者等	70 点	40	28.0 点	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点	
			合計	83.2 点	
状況・改善点	知名度の高い辻井伸行氏の公演であり、CM スポットの効果も大きく、一定数の集客効果があったが、数年前の辻井氏公演と比較すると、チケット販売数は伸び悩んだ。また、今回のチケット単価は、浜松のクラシックコンサートの中では高い部類に入るため、これも伸び悩みの要因と考えられる。(他市と比較すると安価設定) 結果的には収益が出たが、今後はアーティストの需要と公演料のバランスも考慮して事業選定を行う。				

■ 事業概要						
事業名	シルク・ドゥラ・シンフォニー					
開催日・場所	平成 30 年 1 月 19 日 アクトシティ浜松 大ホール					
基本方針分類	育てる (舞台芸術を通じて市民の文化的満足度を高める)					
内容・目標	オーケストラとサーカスパフォーマンスを融合させた新しいエンターテインメント。 日本初来日である注目公演を開催し、普段ホールへ来ない客層を参加させる。普段あまりクラシック公演に参加しない、サーカス目当てのお客様に生のオーケストラ演奏を体感していただき、今後ホールへと足を運んでもらうきっかけを作る。					
■ 事業成果と評価					評価点	
I 目標達成度(満足度)	90.2%	アンケート回収枚数 492 枚 回収率 25.3%			90	
II 参加者等	券売率	124.4%	想定していた券売数を大きく超過。当初、大ホール中規模利用を予定していたが、大規模利用に変更し販売席数を追加。		90	
	入場率	86.6%				
	達成率	155.5%				
III 収支状況 (予算比)	収入率	141.0%	券売が当初を大きく上回った。当初比 41 ポイント増。		90	
	支出率	103.2%	ほぼ当初予定どおりの事業規模となった。			
	財源投入率	--	当初自主財源補填を見込んでいたが黒字収支となった。			
■ 評価総合結果						
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定	
質的成果	I 目標達成度	90 点	30	27.0 点		
量的成果	II 参加者等	90 点	40	36.0 点	A	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点		
			合計	90.0 点		
状況・改善点	<p>公演タイトルやチラシでは催事内容がわかりにくいので、テレビ CM や動画を中心とした広報戦略が成功した。</p> <p>高いアンケート回収率。来場者からは「演奏とサーカスパフォーマンス双方を楽しめる内容で満足したという意見」が多かった。サーカス目当ての来場者層に生のオーケストラ演奏を体感していただき、今後音楽公演に足を運んでいただくきっかけづくりができた。</p> <p>再演を望む声も多かったが、追加販売した 3 階・4 階席の来場者からは「パフォーマンスが見えにくい」とのお声があったので、再演については慎重に検討する。</p>					