

令和元年度 事業内部評価

令和元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、23公演(11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	幸和ハウジング 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 2019				
開催日・場所	令和元年5月26日、7月21日、9月15日、12月1日、令和2年1月19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 (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	実力があり、今後の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。 今年度よりスポンサーは変わったが、引き続き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。 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122回開催。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度 (満足度)	90.0%	アンケート回収枚数 382枚 回収率 36.0%			90点
II 参加者等	券売率	87.8%	年間パスポート(5公演セット券)の売れ行きが、前年度に比べ約1.4倍となり、全体の集客が上がった。		90点
	入場率	93.6%			
	目標達成率	117.1%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	117.5%	セット券に加え、1回券も好評であった。		100点
	支出率	91.9%	ほぼ当初計画どおりの事業費。		
	財源投入率	17.5%	入場料収入増により当初比82.5p減。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定 AA
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	
	III 収支状況	100点	30	30.0点	
			合計	93.0点	
状況・改善点	<p>リピーターが多い人気企画。年間パスポートの購入者が増えたことにより、各回安定して来場者が増えた。来場者の満足度は依然高く、アフター・トークも各回半数以上の方に参加いただいております、積極的に出演者に質問を投げかける場面も増えた。</p> <p>リピーター離れ阻止や新規来場者獲得に向けて、企画構成の見直しを含め、継続的に取り組んでいく。</p>				

■事業概要					
事業名	アクト・ワンコインコンサート 2019				
開催日・場所	平成 31 年 4 月 18 日、令和元年 6 月 18 日、8 月 22 日、10 月 30 日（全 4 回） アクトシティ浜松 中ホール				
基本方針分類	育てる・交わる （市民の文化的満足度を高めるとともに、心豊かに生きる活力としてもらう。 またクラシックファン層の裾野を拡げる）				
内容・目標	平日ランチタイムの 1 時間、500 円で気軽に楽しめるカジュアル・コンサート シリーズを実施。国内外で活躍する著名演奏家のトークを交え、初心者でも親 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）	89.9%	アンケート回収枚数 1,662 枚 回収率 46.9%			90 点
II 参加者等	券売率	88.2%	ターゲット層を日中に動きやすい 60 代以上、またアクト 近隣居住者とし、新聞広告・チラシ折込を中心とした販促 を実施。入場制限をかける公演が 2 公演もあり、注目度の 高さが伺える。		90 点
	入場率	88.5%			
	目標達成率	125.9%			
III 収支状況 （予算比）	収入率	125.8%	入場者増により収入増。当初目標比 25.8p 超。		90 点
	支出率	92.3%	ほぼ当初予定どおりの事業費。		
	財源投入率	90.8%	ほぼ当初予定どおりの自主財源額を投入。		
■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	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点	
			合計	90.0 点	
状況・改善点	<p>シリーズ公演としてかなり周知が進み固定客が増加。リピーター率が高い。アンケート回収率も高く、来場者の関心が高い。</p> <p>公演後のアクトシティ内のレストラン利用も増え、平日昼間のアクトシティ活性化にも寄与。</p> <p>本シリーズの開催目的の一つでもある、他公演への誘導が果たしているかについてはさらなる検証が必要。</p> <p>出演者を問わないリピーターの定着と新規顧客獲得のため、今後も魅力的なラインナップの企画に努める。</p>				

■事業概要					
事業名	アクト・プレミアム・シリーズ 2019 ～世界の名演奏家たち～				
開催日・場所	令和元年5月13日（公演中止）、6月24日、9月30日、12月9日、 令和2年3月4日（公演中止）（全5回／内2回中止） アクトシティ浜松 中ホール				
基本方針分類	育てる・交わる（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）	85.6%	アンケート回収枚数 535枚 回収率 25.4%			86点
II 参加者等	券売率	69.6%	今回も年間パスポートは完売。実施した3公演中1公演は単券の販売が伸びなかったが、通年では目標を達成。		90点
	入場率	80.7%			
	目標達成率	103.9%			
III 収支状況（予算比）	収入率	57.6%	5公演中2公演が中止となったため、収入・支出ともに縮小。それに伴い、当初予定していた財源負担も縮小した。		90点
	支出率	57.6%			
	財源投入率	77.7%			
■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	86点	30	25.8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	88.8点	
状況・改善点	<p>2017年より開始した、本格クラシックファン及びクラシック初心者卒業した方向けの、一流クラシック公演シリーズ企画。</p> <p>今回も年間パスポート（全5公演セット券）が約1ヶ月で完売し、固定客が増えてきた印象がある。収支に影響するため、これ以上パスポート券を増やすことはできないが、次年度も本年度並みの席数で計画する。</p> <p>カツァリス（ピアノ）の公演は券売数に伸び悩んだが、原因はマニアックなプログラムであったためと推測される。今後は出演者に限らず、曲目についても調整するよう努める。</p> <p>本シリーズの来場者傾向はコアなクラシックファン層が多いため、いかにそういった方たちに端的に広報ができるか、加えて更なる集客を目指すための新規顧客層獲得の方法について、引き続き取り組む。</p>				

■事業概要						
事業名	市川海老蔵 古典への誘い					
開催日・場所	平成 31 年 4 月 11 日 アクトシティ浜松 大ホール					
基本方針分類	育てる・交わる (良質かつ要望の高い公演を浜松に招聘し、市民の文化的満足度を高めるとともに、日本の古典芸能の舞台を開催することにより、水準の高い芸術文化に触れる機会を提供する)					
内容・目標	歌舞伎役者として人気の高い市川海老蔵の企画・構成による歌舞伎公演。演目は「笠之段」、成田屋「歌舞伎十八番」より「矢の根」、「嫫」。メディア露出の多い演者の公演を行うことで、日本の古典芸能に対する新規来場者層の拡大を図る。新聞社と損益折半する共催形式とすることで、収支リスクを分担しつつ、浜松への招聘が実現。					
■事業成果と評価					評価点	
I 目標達成度 (満足度)	90.0%	アンケート回収枚数 394 枚 回収率 18.8%			90 点	
II 参加者等	券売率	100.0%	チケット完売により高い入場率となった。演者の高い知名度により、初めて歌舞伎を観る来場者も多かった。		100 点	
	入場率	99.2%				
	目標達成率	147.0%				
III 収支状況 (予算比)	収入率	285.6%	共催事業収入として TV 会社から一括受取。185.6p 増。		100 点	
	支出率	0%	ほぼ当初予定どおりの事業規模。			
	財源投入	-	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	
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	100 点	40	40.0 点	AA	
	III 収支状況	100 点	30	30.0 点		
			合計	97.0 点		
状況・改善点	<p>発売前から問い合わせが多く、発売開始してすぐに売り切れてしまった。完売後も問い合わせが続いたため、販売情報だけでなく、完売後のメディアでの案内についても、事前の検討が必要。</p> <p>市川海老蔵はかねてより非常に希望が多かった歌舞伎役者であり、演目が分かりやすかったこともあって、初めて歌舞伎を観る来場者も多数いた。</p> <p>今回のような公演の来場者が、例年の歌舞伎公演の顧客へと繋がる試みについて、今後も継続して考えたい。</p>					

■事業概要					
事業名	パーヴォ・ヤルヴィ指揮 エストニア・フェスティバル管弦楽団				
開催日・場所	平成 31 年 4 月 25 日 アクトシティ浜松 大ホール (中規模)				
基本方針分類	育てる・交わる (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	アクトシティ浜松開館 25 周年を祝うオーケストラ公演。一流の音楽をここ浜松で味わえる機会を創出するとともに、五嶋みどりのネームバリューを活用し、若い世代を含めてクラシック層の裾野を広げることが目的とする。				
■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 316 枚 回収率 22.2%			90 点
II 参加者等	券売率	88.6%	セット券が想像以上に好評で、券売率・入場率ともに目標を上回ったが、完売には至らなかった。		90 点
	入場率	91.8%			
	目標達成率	118.0%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	109.4%	入場料収入増により 9.4p 増。		90 点
	支出率	99.4%	ほぼ当初予定どおりの支出経費で収まった。		
	財源投入	77.4%	入場料収入増により当初比 22.6p 減。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定 AA
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	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点	
			合計	90.0 点	
状況・改善点	<p>本公演は、12/3 開催の「ワレリー・ゲルギエフ指揮／マリインスキー歌劇場管弦楽団 (ソリスト：五嶋龍ほか)」との連動公演。アンケートでも毎回希望の多いヴァイオリニストである五嶋みどりの演奏を浜松で聴けたということで、非常に満足度が高かった。次回はリサイタルを開催できるとよい。</p> <p>チケット完売を目指すために、最後の追い込みを効果的に行う手法について、さらに検討する。</p>				

■事業概要					
事業名	小林研一郎指揮 ハンガリー・ブダペスト交響楽団				
開催日・場所	令和元年 5 月 28 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	日本・ハンガリー交流 150 周年を記念し、45 年前にハンガリーでデビューを果たした小林研一郎が名誉指揮者を務める楽団を招聘したオーケストラ公演を開催。著名な指揮者と聞き馴染みのある曲目により、来場者層の多様化とオーケストラの浸透を図る。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度 (満足度)	90.6%	アンケート回収枚数 265 枚 回収率 32.0%			91 点
II 参加者等	券売率	86.9%	企業協賛によりチケット金額を抑えることができた。また指揮者のネームバリューや聞き馴染みのある曲目による効果もあり、券売は目標を 8.9p 上回った。		90 点
	入場率	84.1%			
	目標達成率	111.0%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	96.4%	チケット金額が安価な学生席の購入者が多く、入場料収入が振るわなかった。		80 点
	支出率	96.9%	ほぼ当初予定どおりの事業規模となった。		
	財源投入率	57 千円	当初財源投入 0% 予定のところ、負担額発生。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定 A
質的成果	I 目標達成度	91 点	30	27.3 点	
	II 参加者等	90 点	40	36.0 点	
量的成果	III 収支状況	80 点	30	24.0 点	
			合計	87.3 点	
状況・改善点	<p>集客が目標値を上回った一方、安価な学生席の購入者が多く、予定の収入額には達しなかった。企業協賛金が収入の約 45% を占めた。今後も企業協賛を募る努力を続けるとともに、協賛が得られない場合の対策検討も必要。</p> <p>アンケート結果からも、普段目にしているメディアは年齢層に関わらず様々であることが分かるため、多くの媒体を組み合わせ、より幅広い広報活動に努めていく。</p>				

■事業概要					
事業名	ブラスト！：ミュージック・オブ・ディズニー				
開催日・場所	令和元年7月18日 アクトシティ浜松 大ホール				
基本方針分類	育てる・交わる（良質かつ要望の高い公演を浜松に招聘し、市民の文化的満足度を高めるとともに、世界でも高い評価を受けている公演を開催することにより、水準の高い芸術文化に触れる機会を提供する）				
内容・目標	トニー賞、エミー賞を受賞したブロードウェイ作品。金管楽器・打楽器による演奏とパフォーマンスが視覚と聴覚を刺激する迫力のステージを展開。世界が認めた一流のエンターテインメントの鑑賞機会を提供する。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度（満足度）	90.0%	アンケート回収枚数 385枚 回収率 18.1%			90点
II 参加者等	券売率	99.6%	固定ファンも多く、今回も公演の2ヶ月前にはチケットが完売。地元高校の吹奏楽部公演における販促でも、一定の効果を得られた。		80点
	入場率	97.6%			
	達成率	99.0%			
III 収支状況（予算比）	収入率	171.3%	共催事業収入としてTV会社から受取。当初比71.3p増。		100点
	支出率	102.2%	ほぼ当初見込みの経費で抑えた。		
	財源投入率	--	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 A
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	80点	40	32.0点	
	III 収支状況	100点	30	30.0点	
			合計	89.0点	
状況・改善点	<p>テレビ局との共催事業。2社が各経費を負担し、損益分を折半。近年では平成29年度にも実施した公演だが、前回同様に今回もチケットは完売し、非常に好評であった。</p> <p>発売開始が年度を跨ぐ時期であり、テレビ局の番組編成の時期と重なってしまったため、当初はCM告知が打てず初動が鈍かったと想像される。テレビ局と組むメリットであるCM告知等により確実に情報を拡散できるよう、発売日程を含め、販促時期についても事前に検討するよう努めたい。</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：令和元年9月5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：令和元年8月3日 アクトシティ浜松コングレスセンター41会議室				
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	<p>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、中村鴈治郎、中村扇雀、尾上松也ほか。演目は「恋飛脚大和往来 封印切」、「蜘蛛絲梓弦」。</p> <p>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）</p> <p>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。</p>				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度（満足度）	88.2%	アンケート回収枚数 440枚 回収率 19.6% （2回公演分）			88点
II 参加者等	券売率	59.2%	券売が目標に13.8p届かず。		70点
	入場率	75.0%	例年、夜の部が昼の部に比べ入場率が低いため、今年も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、夜の部幕見席を設定。		
	目標達成率	81.0%			
III 収支状況（予算比）	収入率	86.1%	券売が落込み、入場料収入が目標を下回った。		80点
	支出率	86.3%	委託費を抑制。新聞やメディア等の広報に充当。		
	財源投入	24千円	入場料収入が振るわなかったため。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定 A
質的成果	I 目標達成度	88点	30	26.4点	
量的成果	II 参加者等	70点	40	28.0点	
	III 収支状況	80点	30	24.0点	
			合計	78.4点	
状況・改善点	<p>券売率・入場率共に前年度実績を下回った。本歌舞伎事業は近年、出演陣によって来場者数が左右されるが、今回もその影響が大きかったと思われる。例年事業なので、出演者にかかわらず安定した集客力を保てるよう、歌舞伎自体の魅力をより伝えていかなければならない時期に来ている。</p> <p>「歌舞伎プレセミナー」は、初心者の来場きっかけというよりは、本公演をより楽しむためのセミナーとなりつつあるが、既存来場者の評価も高く要望も多いため、今後も継続する。</p> <p>今回も幕見席（「夜の部」限定の割引チケット）を実施したが、年々減少している傾向のため、今後はさらなる宣伝に力を入れたい。</p>				

■事業概要					
事業名	東儀秀樹×古澤 巖×c o b a コンサートツアー2019				
開催日・場所	令和元年 11 月 27 日 アクトシティ浜松 大ホール (中規模)				
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	浜松では2年ぶりとなる雅楽の東儀秀樹氏、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聘。 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、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 243 枚 回収率 16.3%			89 点
II 参加者等	券売率	97.7%	前回公演よりキャバ数が増えたが、本ユニットでの公演は今回のツアーで最後ということもあり、券売率・入場率共に目標を大きく上回った。		90 点
	入場率	98.0%			
	達成率	127.0%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	123.7%	チケット完売により当初目標を 23.7p 上回った。		100 点
	支出率	99.1%	ほぼ当初見込みの経費で抑えた。		
	財源投入率	--	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
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	AA
	III 収支状況	100 点	30	30.0 点	
			合計	92.7 点	
状況・改善点	<p>今回は会場を前回 (2017 年) の中ホールから大ホールへと拡大したが、チケットは完売となった。また会場を変更したことで、前回ご意見が多かった音響の問題も解消され、照明やスモーク等の演出を効果的に利用することができた。</p> <p>財団事業ではあまり取り扱わないジャンルであるが、新規の顧客層にアプローチできたと考える。今後もクラシック以外のニーズも敏感に感じ取り、公演の選定を行うよう努めたい。</p>				

■事業概要					
事業名	ワレリー・ゲルギエフ指揮 マリンスキー歌劇場管弦楽団				
開催日・場所	令和元年 12 月 3 日 アクトシティ浜松 大ホール (中規模)				
基本方針分類	育てる・交わる (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	アクトシティ浜松開館 25 周年を祝うオーケストラ公演。ゲルギエフ、五嶋龍、マリンスキー歌劇場管弦楽団というネームバリューを活用し、若い世代を含めてクラシック層の裾野を広げることが目的とする。 浜松公演のみ歌手を入れた特別プログラムを実施。				
■事業成果と評価					評価点
I 目標達成度 (満足度)	89.9%	アンケート回収枚数 247 枚 回収率 17.3%			90 点
II 参加者等	券売率	91.1%	セット券が想像以上に好評だったことや、出演者のネームバリューもあり、券売率目標を 16.1p 上回ったが、僅かに完売までは至らなかった。		90 点
	入場率	92.0%			
	目標達成率	121.0%			
III 収支状況 (予算比)	収入率	115.2%	入場者増により収入増。15.2p 超。		90 点
	支出率	99.3%	ほぼ当初予定どおりの支出経費で収まった。		
	財源投入	81.9%	入場料収入増により財源負担軽減。		
■評価総合結果					
		①評価点	②ウエイト	①×②	総合判定 AA
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	
	III 収支状況	90 点	30	27.0 点	
			合計	90.0 点	
状況・改善点	<p>本公演は、4/25 開催の「パーヴォ・ヤルヴィ指揮/エストニア・フェスティバル管弦楽団 (ソリスト:五嶋みどり)」との連動公演。五嶋みどり同様、五嶋龍もアンケートで毎回希望の多いヴァイオリニストであることに加え、指揮者や管弦楽団のビッグネームも重なり、非常に満足度が高かった。</p> <p>完売を目指すためには、公演直前にチケット金額を下げ販売するなど、多少のリスクを負ってでも、多くのチケット販売し集客に繋げる方法について、今後模索したい。</p>				

■事業概要						
事業名		仲道郁代 Road to 2027 プロジェクト in 浜松 仲道郁代 ピアノ・リサイタル Vol.1～ベートーヴェン&ショパン～				
開催日・場所		令和2年1月8日 アクトシティ浜松 中ホール				
基本方針分類		育てる・交わる (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		地元出身のピアニストである仲道郁代が、自身の演奏活動40周年とベートーヴェン没後200年が重なる2027年に向けたリサイタル・シリーズを、東京・浜松で開催。毎年テーマを設け、トークを交えた演奏会を実施する。 地元の小学生から高校生までの学生を無料招待し、若い世代を含めて音楽人口の裾野を拡げることが目的とする。 指定寄附による事業企画。				
■事業成果と評価					評価点	
I 目標達成度 (満足度)		89.7%	アンケート回収枚数 349枚 回収率 37.6%		90点	
II 参加者等	券売率	100.0%	チケットは公演直前に完売。普段のクラシックコンサートに比べ、学生が非常に多く見られ、開催趣旨に適した来場者層であった。		90点	
	入場率	92.8%				
	目標達成率	134.0%				
III 収支状況 (予算比)	収入率	2402千円	券売枚数が当初計画を大幅超。		100点	
	支出率	63.1%	委託費を抑制。新聞やメディア等の広報に充当。			
	財源投入	--	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	90点	30	27.0点		
量的成果	II 参加者等	90点	40	36.0点	AA	
	III 収支状況	100点	30	30.0点		
			合計	93.0点		
状況・改善点		<p>本事業は指定寄附金により企画。「多くの若い世代に聴いてもらいたい」との意向に従い、青少年への無料招待を実施した。初の試みとして、招待応募はQRコードによるネットのみの受付を実施。約140組281名の応募があった。次回も同様に実施したい。</p> <p>当初の入場料収入見込みを大幅に超える売上により、黒字収支となった。TwitterやFacebookといった広報媒体による告知に対して、大きな反応が見られたことから、今後も販促に活かしていく。</p> <p>次年度も引き続き指定寄附事業として継続。</p>				