

平成31年度
 劇場・音楽堂等機能強化推進事業
 (地域の中核劇場・音楽堂等活性化事業)
 成果報告書

団 体 名	公益財団法人京都市音楽芸術文化振興財団	
施 設 名	ロームシアター京都	
助 成 対 象 活 動 名	公演事業・人材養成事業	
内定額(総額)	29,979	(千円)
公演事業	24,766	(千円)
人材養成事業	5,213	(千円)
普及啓発事業	0	(千円)

1. 事業概要

(1) 平成31年度実施事業一覧【公演事業】

番号	事業名	主な実施日程	概要 (演目、主な出演者、スタッフ等)	入場者・参加者数	
		主な実施会場		目標値	実績値
1	ヤネック・ツルコフスキ 『マルガレーテ』	2019年5月17日 ～24日	コンセプト・出演：ヤネック・ツルコフスキ	目標値	308
		ノースホール		実績値	264
2	ディミトリス・パパイオ アヌー 『THE GREAT TAMER』	2019年7月5日、 7月6日	ビジュアル・演出：ディミトリス・パパイオアヌー	目標値	1,000
		サウスホール		実績値	1,297
3	村田沙耶香(芥川賞)×松 井周(岸田賞) inseparable 新作公演 『変半身』	2019年12月18日 12月19日	原案：村田沙耶香、松井周 脚本・演出：松井周	目標値	470
		ノースホール		実績値	450
4	室内オペラ『サイレンス』	2020年1月18日	音楽監督：アレクサンドル・デスプ ラ、演奏：アンサンブル・ルシリン	目標値	600
		サウスホール		実績値	387
5	アセンブリープログラム ホリデー・パフォーマンス	2019年7月14日他3回	出演：アンサンブル九条山、瓜生山 オーバートーン・アンサンブル他	目標値	1200
		3階共通ロビー他		実績値	753
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	

2. 自己評価

(1) 妥当性

自己評価
<p>社会的役割（ミッション）や地域の特性等に基づき、事業が適切に組み立てられ、当初の予定通りに事業が進められていたか。</p>
<p>当劇場は、文化芸術の創造・発信拠点ならびに、京都における文化芸術のインフラの構築のためのハブ機能を果たしていくとともに、「劇場のある空間」を中心に、人々の暮らしの感覚と芸術とが相互に繋がることで、京都に「劇場文化」をつくり、根づかせることを社会的役割（ミッション）とし、これに基づき、事業を立案・実施した。このミッション実現のためには、地域の人々に、「世界水準において質の高い作品鑑賞の機会を定期的に提供すること」と「次世代の人材を発掘し育てること」が重要だと考えている。本助成対象事業は、まさにこの根幹をなすものである。特に、現在の京都において、中劇場規模の舞台、特に海外の現代的なプログラムを上演できる劇場は限られており、西日本地域にとって貴重なものとなっている。また、舞台芸術の入り口となるホール外でのプログラムを実施し、地域の人々と劇場の新しい接続を試みている。人材養成事業については、研究・批評と実践の場をつなぐ専門的人材を対象としたものに加えて、平成31年度より新たに13歳～18歳の若年層を対象とした事業を始動した。人材養成事業の柱ができたことで、公演事業と人材養成事業のバランスが図られ、ミッション実現に向けての事業構成がより整ってきたと考えている。</p> <p>予定通りにいかなかった点は、入場者数である。目標値をかなり下回った事業もあり、検討と対策を必要とする。昨年度からの課題であるが、京都における演劇やダンス、音楽の「現代的な作品上演」の集客数についてデータ不足もあり、把握しきれていない。現状では、目標値の設定が高すぎた可能性がある。</p>
<p>助成に値する文化的、社会的、経済的意義等が継続して認められるか。</p>
<p>ロームシアター京都の指定管理者選定における仕様書（平成30年度公募）のなかには、他の運営方針と共に、「質の高い舞台芸術や新たな文化創造の場として世界文化都市・京都を発信する“文化の殿堂”」と記されている。具体的には、①自ら企画・制作した作品、②外部の文化芸術団体等と協同し制作した作品の上演、③芸術性の高い舞台芸術作品の招聘、④鑑賞者、制作者、舞台技術者等の育成を目指した事業を挙げている。本助成対象事業は、この①～④の要素を含むものであり、設置者である京都市からの要望及び期待に沿うものである。</p> <p>オリジナリティのある文化施設が立地し、すでに多くの実演家、アーティストが京都を拠点に活動している。そこに当劇場が加わることによって、これまでの京都に機能として欠けていた総合舞台芸術に対応可能なメインホールをはじめ、3ホールを有する劇場に対するニーズ、期待は大きい。特に、中規模以上の舞台作品の鑑賞機会への希求は高い。作品規模、質の高い作品上演を今後も継続して、定期的上演することが地域のニーズに応え、我々の社会的役割（ミッション）を達成するひとつ方法であると考えている。</p> <p>市内で同時期に開催される別ジャンルの周年事業（ポーランド国交樹立100周年）を核に他文化施設と連携を図り、観客の興味の拡大、掘起しに努めた。若年層に向けた事業では、教育委員会の後援、各学校の広報協力を得たことで想定以上の応募者が集まった。本助成対象外の事業であるが、今年度より障害のある方が劇場に来る回路を生み出すプログラムも実施し、関係機関との関係を強化している。</p> <p>これまで京都になかった規模の劇場が稼働することにより、地域の舞台芸術関係者の雇用を生み出し、活性化を促している。事業を通して、海外からの観客やアーティストを迎え入れ、地域の人々と世界の出会い、国際交流の場を生み出し、京都の文化芸術を目当てに訪れるインバウンド観光客の増加に寄与している。これらの事象、状況を鑑みて、文化的、社会的、経済的意義を継続して認めることができると考えている。</p>

(2) 有効性

自己評価

目標を達成したか。

公演事業における目標は以下の5項目を設定していた。

- ①国際水準の質の高い公演を紹介し、観客に新たな発見や刺激を与え、舞台芸術への関心を喚起させる。
 - ②アーティストが最適な環境でリハーサル・本番を迎えられるようにし、ベストな舞台鑑賞環境を観客に提供するように努める。
 - ③公演だけでなく、トークや広報媒体等で、作品コンセプトや背景が観客に伝わるようにし、より深い鑑賞を体感してもらう。
 - ④ある一定の層だけでなく、幅広い興味から来場を促す広報活動を展開し、多くの観客に足を運んでもらう。
 - ⑤ユース料金（25歳以下）を設定し、次世代の観客の掘り起こしを行う。
- ①③観客に対して鑑賞後のアンケートを実施し、満足度及び舞台芸術への関心を測る項目を入れ、集計した。目標は80%以上としており、各事業でばらつきはあるが、全体としては84%で目標を達成した。
- ②アーティストには事業終了後、劇場の改善点について聞き取り調査を行い、課題があれば抽出。観客には、アンケートに鑑賞環境について記入してもらう項目を入れた。アーティストからのフィードバックでは、特にスタッフの対応については満足度が高かった。観客の鑑賞環境については、舞台の見え方など席設定についての課題はいくつか挙がった。来年度以降の改善課題とする。
- ④アンケートに任意で観客の属性を記入してもらい、分析を行った。ある一定の層に固まらないこと。80%以上の集客を目標とした。属性以外にも興味があるジャンルなどを記入してもらった結果、映画やファッションなど多岐に渡る関心を持つ人々の来場を確認することができた。演劇に比べ、音楽、ダンスは、若年層の来場が少ないため、チケット料金などを含め今後の検討課題とする。また、集客目標の80%に、室内オペラ『サイレンス』は達さなかった。
- ⑤ユースチケットの購入者が、目標値として、15%以上。全事業目標値に達した。

人材養成事業における目標は、対象が大きく異なるため、事業別に項目を立てた。

「劇場の学校プログラム」は、初年度の実施となり、試行錯誤の連続ではあったが、充実したワークショップ、講義内容で全コースを終えることができた。応募者獲得に苦戦するのではないかと予想していたが、思った以上の人数の応募者となり、むしろ選考が難しい結果となった。応募チラシなどを工夫することで、新たな層の関心を得たのではないかと考える。また、研究会を実施することで、今後の展望を考えるとともに、国内の関係者とのネットワークを図る機会となった。講師とのフィードバックにおいても互いに手ごたえを感じており、数年に渡る継続実施を志向していく。

「リサーチプログラム」については、今年度のリサーチャーは、しっかりと熱心に取り組むメンバーが集まり、毎回のディスカッションは熱を帯びた内容あるものとなった。現場経験もあるリサーチャーが多かったのもあり、本企画への参加を経て、将来的な活動にも期待をもてる。劇場にとっても、自主事業を運営していく際の専門的な知識のある頼りになるパートナーとなり得る。ここで蓄えた調査結果を機関誌等で広く共有していくことが、国内の公共ホールの事業全体の底上げにつながると考えている。

(3) 効率性

自己評価

アウトプットに対して、事業期間が適切で、当初の計画通りに進んだか。

アウトプットに対して、事業費が適切で、当初の計画通りに進んだか。

事業期間については、当初予定通り進んだ。公演事業において、5月と7月実施のものがあり、チケット発売が前年度、年度早々となったため、チラシ作成が平成30年度内となり、助成対象期間以前から動く必要があった。公演数も適切な回数だった。公演回数を少なくし、規模をコンパクトにすることで効率性を高める方法も考えられるが、多様化するライフスタイルに対応し、平日のソワレ、休日公演を行い、観客の来場可能性を拡げ、アクセスを容易にすることを優先して実施した。また、すでに顕在化している要望に対応した、集客が望める事業を行うのではなく、我々から新しい価値観を提案する事業企画を行うことで、新たな需要の掘起しや別ジャンルの関心層流入を目指した。現状では、効率性については高く評価することはできないが、数年後、十数年後の未来への投資と考えている。

事業費に関しては、ディミトリス・パパイオアヌー『THE GREAT TAMER』の支出が大幅に減少した。それには、演劇やダンスのみならず幅広くアートに興味がある人や観光客など多くの人々に鑑賞してもらいたいという思いから、早い時期から広報活動を開始した。チラシの作成については平成30年度内に着手したため、要望時に予算計上していたチラシのデザイン費と印刷費が余剰した形となった。また、カンパニー側の演出の意向に沿うためには、特別発注が必要と思われていた道具が、カンパニーとの打ち合わせを重ね工夫を凝らした結果、劇場備品での対応が可能ということがわかり、要望時の予定額から大きな額を抑えることができた。他公共劇場と共同招聘することにより、広告宣伝費やその他経費を按分することもでき、劇場間ネットワークの強化が効率性を上げた。

人材養成事業に関しては、計画段階よりも支出は抑えられたが、事業の対象者数で考えるとしっかりと経費をかけた内容を実施している。当劇場では、一般的な費用対効果の考え方より長期的なスパンで効果測定をすべきだと考えている。このことに関して、社会的コンセンサスをとる努力を引き続き行っていく。

全体的に当初案からの入場料収入の減額、助成金や協賛金の減額もあり、支出をおさえる必要があった。舞台費や人件費は、事業途中でおさえることが難しい部分もあり、主に宣伝・広告費をおさえざるを得なかった。宣伝・広告費をおさえたことが、一概に集客が伸びなかったことへの要因にはできないが、影響があったと推測する。収支決算から考えても、もっとも課題と考えられるのは、入場者数である。日本初演や上演直前まで完成形を見ることができない新作公演は、入場者数や入場料収入についてはリスクの大きい公演であったと言わざるを得ない。広報手段など改善していく余地は大いにあるが、効率性や経済性の指標で図りきれない部分を優先した結果だと考えている。

(4) 創造性

自己評価

地域の文化拠点としての機能を最大限に発揮する優れた事業であった（と認められる）か。

当劇場は、公共劇場やフェスティバルでの従事経験のある専門の人材を開館準備から擁してきた。さらに、本助成対象事業をはじめ、基本的に上演団体と直接やり取りをし、上演を行い、実績を積み重ねてきた。他劇場・フェスティバルの芸術監督やスタッフ、アーティストと将来的な展開について意見を交わすことで劇場間交流が促進され、我々の技術・制作スタッフにとって、様々なノウハウを蓄積することができている。また、京都市交響楽団の第2フランチャイズ劇場としての機能を果たしているほか、新国立劇場との連携・協力に関する協定書の締結を行うなど、各所との連携を強めている。特に今年度は、他地域の公共劇場と協働して実施する事業の割合が多かった。

ロームシアター京都は、前身である京都会館の頃からモダニズム建築（設計：前川國男）として注目され、その再整備設計では、第27回BELCA賞ベストリフォーム部門を受賞している。メイン・サウス・ノースの3ホールを有し、各事業に適した会場、使いやすさ、ホール設備についても好評を得ている。ホールの公共スペースを大きくとり、誰もが立ち寄れる空間を有しており、その特長を存分に活かした「アセンブリープログラム ホリデーパフォーマンス」の実施を今年度より開始した。

公演事業『マルガレーテ』は、国内単独公演であり、ごく少数の観客に向けたパフォーマンスは独創的なものとなった。パフォーマンスの開始は、演者やスタッフが観客を紅茶でもてなすことから始まり、まるで誰かの家にお呼ばれしたようなアットホームな物語の導入に成功していた。耳から聞こえる同時通訳には、俳優を配置し、一人語りのパフォーマンスに合わせて、絶妙なタイミングと声調、考え抜いた言葉選びで行った。海外演目を日本で紹介する際のひとつの可能性を提示することができた。

公演事業『THE GREAT TAMER』は、スケールの大きな世界観、舞台美術や小道具を用いた演出に、観客は釘付けとなっていた。世界第一線の舞台を地域の人々に紹介し、関西の芸術シーンに刺激と情報を与えることができた。普段はあまり劇場に足を運ばない人から、熱心な舞台ファン、実演者まで、さまざまな層の人々が来場していた。リニューアルオープン以来、現代演劇やダンスの集客に課題を感じてきたが、これまで少しずつ取り組んできたひとつの成果と考える。世界の劇場やフェスティバルと共同製作を行っているカンパニーを招聘したことで、世界的なネットワークのなかに入ることができ、新たな展開の第一歩とすることができた。

公演事業『村田沙耶香（芥川賞）×松井周（岸田賞）新作公演』は、トークイベント、読書会、東京公演初日と同時の小説出版など、演劇ファンが村田の小説に、村田や文学のファンが松井の演劇に触れるためのきっかけとなる機会を多くつくることができた。また、基本の設定だけを共有し、2人が全く異なる物語を創作したことに同期間に触れるという稀有な体験は、芸術家の創造性、想像力を楽しむ機会とすることができた。本公演は、会場の設備トラブルにより、予定通りの催行が難しいと判断し、ステージ回数は予定通りだったが、公演日時の変更を行った。チケット購入者への連絡、対応等はスムーズに行うことができたが、リスクマネジメントについては引き続き、検討していく必要がある。

公演事業室内オペラ『サイレンス』では、シンプルな美術、印象深い照明のなか、確かな技術に裏打ちされた演奏によって奏でられた物語は、高評価が観客アンケートからも窺い知ることができた。新しい表現としての室内オペラの可能性を提示し、音楽が持つ魅力を観客に届けることができた。

人材養成事業「劇場の学校プロジェクト」は、まさに現在の舞台芸術の最前線に立つアーティストを講師に迎えていることが一番の特徴である。若年層とアーティストの出会いは、今後のロームシアター京都の豊かな未来、財産になると考えている。

自己評価

地域の実演芸術等の振興など、地域の文化芸術の発展につながっていた（と認められる）か。

平成 30 年秋に次期指定管理者の候補となる団体の選定が行われた。選定委員会においては、2016 年の開館からの運営状況について、高い稼働率の維持・安定的な運営等の理由から、地域の実演芸術・文化芸術の振興拠点として高評価を得た。今後の運営に関する提案内容についても、文化芸術の振興に大いに資するものとして期待されており、今回の選定では、京都市では例のない 8 年という長い指定期間が設定された。

事業や施設に関する要望や提案を集めるために、①自主事業の入場者、②施設利用者（主催者）、③窓口来訪者を対象とする定期的なアンケート調査の実施や、レセプションистやチケットカウンターの職員が利用者の声や気付きを共有する仕組の拡充に努めている。これらの取り組みで得られた声からは、当館への高い満足度がうかがえる。

さらに、劇場自主事業の支援のためのサポーター・パートナー制度や劇場の会員制度を確立し、月 1 回発行の通信の送付、会員向けイベントの開催（劇場ツアーやリハーサル見学会、アーティスト・スタッフとの懇談会）等でコミュニケーションを図っている。多くの会員数を擁し、年間 600 万円超の寄付金を頂けていることは、事業への評価が地域からの支援という形でも表れているものと捉えている。

広報については、知名度の向上やチケット販売枚数の増加を目的とするだけでなく、当館が生み出す価値を直接的な受益者以外にも理解していただき、市民とのコミュニケーションを深めるものと考えている。例えば、年 2 回発行の機関誌『ASSEMBLY』では自主事業の紹介に留まらない、広い視点から舞台芸術の面白さ、深さを伝える内容を掲載し、文化芸術の発展に繋がるよう取り組んでいる。前年度に劇場のウェブサイトを全面的にリニューアルし、施設概要や公演情報の掲載はもちろん、より手軽なチケット購入を可能にし、他劇場の情報掲載も行うなど、利用者の利便性向上を図った。また、SNS への投稿、広告出稿を積極的かつ戦略的に行い、外部委託をして分析を行った結果、ある一定以上の効果が抽出された。

(5) 持続性

自己評価

事業を通じて組織活動が持続的に発展した（と認められる）か。

ロームシアター京都を運営する、公益財団法人京都市音楽芸術文化振興財団は、「中期経営計画 2021」（平成 30 年 3 月発行）を策定し、2018 年度から 2021 年度までの 4 年間の方針、それぞれの主要成果指標を定めている。

京都市の文化芸術のインフラの経営を総合的かつ安定的に展開し、経営基盤を強化するため、組織運営に関して「自立的・安定的な組織運営力の向上」「働き方改革等への対応」「組織人員体制・配置等の最適化」「危機管理体制の確立・運用」の 4 つの重点取組事項を推進している。財務運営に関しては、「中期的な収支の見通しに基づく財務戦略の構築・運用」「財団全体・各部門の財務管理の強化」「戦略的・計画的な投資等の推進」「ファンドレイジングの推進」を重点取組としている。

P D C A の流れは、理事会を中期経営計画及び年度事業計画の承認・評価の最高機関として、計画の進捗確認・年度評価及び事業計画の作成・進捗確認・年度総括、各事業の実績報告・事業評価は各部門の責任者で構成する月例会を行っている。2022 年度以降も、現在のもをを発展させた次期中期経営計画を策定予定である。

この計画の各部門の方針のもと、設置者である京都市からの指定管理料、各所からの助成金、協賛金、寄付会員からの支援を得、持続的に発展することができる組織運営を行っている。

平成 30 年 10 月に結果が発表された指定管理者選定において、「長期的な視点で指定管理者の果たすべき役割をしっかりと認識した具体的な提案内容」と高評価を得、平成 31 年 4 月から令和 9 年 3 月末までの 8 年間に及ぶ指定管理者に選定された。

公益社団法人全国公立文化施設協会や公共劇場舞台技術者連絡会、劇場、音楽堂等連絡協議会（劇音協）への参画、各事業を通じた取組により、他地域の劇場・音楽堂や教育機関等関連団体との関係が強化されている。地元アーティストや近隣文化施設と共に地域活性に資する事業を行うと同時に、海外招聘公演を積極的に行い、そのネットワークはローカルにも、グローバルにも広がっている。今年度は特に、日本全国の公共劇場との協働が多く、ネットワークが強化された。