

令和4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	公益財団法人箕面市メイプル文化財団	
施 設 名	箕面市立メイプルホール	
助 成 対 象 活 動 名	公演事業	
内定額(総額)	6,611	(千円)
公演事業	6,611	(千円)
人材養成事業	0	(千円)
普及啓発事業	0	(千円)

(1) 令和4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	「身近なホールのクラシック」 幻想交響曲を聴く	令和4年5月14日	演目:ベルリオーズ 幻想交響曲 他 出演:三ツ橋敬子(指揮) 京都市交響楽団(管弦楽)	目標値	980
		箕面市立文化芸能劇場 大ホール		実績値	510
2	「身近なホールのクラシック」 ブラームス交響曲全曲演奏会 Vol.1	令和4年9月15日	演目:ブラームス 交響曲第1番 他 出演:坂入健司郎(指揮) 大阪交響楽団(管弦楽)	目標値	352
		箕面市立メイプルホール 大ホール		実績値	341
3	「身近なホールのクラシック」 ジョン・ケージのプリペアド・ピアノ	令和4年10月6日	演目:ジョン・ケージ プリペアド・ピアノのためのソナタとインターリュード 他 出演:北村朋幹(ピアノ)	目標値	352
		箕面市立メイプルホール 大ホール		実績値	179
4	「身近なホールのクラシック」 レ・ヴァン・フランセの世界	令和5年3月9日	演目:エリック・タンギー 六重奏~ピアノと木管五重奏のための 他 出演:レ・ヴァン・フランセ	目標値	352
		箕面市立メイプルホール 大ホール		実績値	457

※ …新型コロナウイルス感染症の影響があったもの

2. 自己評価

(1) 妥当性

自己評価
<p>社会的役割等（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>箕面市立メイプルホールでは、以下のミッションとビジョンに基づき事業を適切に組み立てました。</p> <p>【メイプルホールが果たす4つのミッション】</p> <p>(1) 子どもと市民が専門家と共に実演芸術に参加する取り組みを行います。</p> <p>(2) 創意と知見をもって市民ニーズを満たす質の高い実演芸術の鑑賞機会を提供します。</p> <p>(3) 市民の利用を促進し、市民の自主的な文化活動を支援します。</p> <p>(4) 市民の誇りを醸成し、箕面市と北摂地域の文化力向上と魅力発信を進めます。</p> <p>【ビジョン（あるべき将来像）北摂地域の文化を牽引する存在となり、誰もが知る街のシンボルとなる。】</p> <p>助成対象事業である公演事業はミッション（2）の分野において、「生活圏において質の高い実演芸術に触れたい」という地域のニーズに基づき、「身近なホールのクラシック」シリーズとして組み立てました。さらに以下の2つの方針に沿った企画立案により、関西圏でも独自性の高い事業を地域から発信することができました。</p> <p>①次世代のアーティストを起用し、日本の音楽文化を牽引すること（事業番号2、3）</p> <p>②国際的なアーティストを招聘し、ここでしか聴けない「世界」を提供すること（事業番号1、4）</p> <ul style="list-style-type: none">・事業番号2~4は、当初の予定どおり実施することができました。・事業番号1は、国際的なアーティストとして招聘予定だったパスカル・ヴェロ（指揮）が、フランス出国にあたり、搭乗72時間以内のPCR検査で新型コロナウイルス陽性の疑いがあるとの判定となり、来日が不可能となったため、指揮者を変更して開催しました。・さらに鑑賞プロセスにおいては、関連事業である生涯学習講座との連携やプレ・トークなどを丁寧に組み立て、地域住民の実演芸術への関心や理解を深めることができるように工夫を凝らしました。・関連事業（講座講師による開演前のプレ・トーク（聴きどころ解説）は事業番号2、3で実施） <p>事業番号1 講座「幻想交響曲の魅力」 講師：小味渕彦之（音楽評論家）全1回</p> <p>事業番号2 講座「マエストロ・サロン」 講師：坂入健司郎（指揮者）全1回</p> <p>講座「ゲネプロ見学会」 講師：奥田佳道（音楽評論家）全1回</p> <p>事業番号3 講座「キラリ★ピアニスト探訪」 講師：高坂はる香（音楽ライター）全3回</p> <p>事業番号4 子ども向け（対象は4歳～中学生）本番直前の公開リハーサル</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>【文化的意義】坂入健司郎（指揮者）や北村朋幹（ピアノ）といった次世代のアーティストを積極的に起用することで地域の文化芸術を未来志向とすることができました。彼らの透徹した音楽解釈に基づくパフォーマンスは説得力をもって地域住民に届いたと感じています。さらに、国際的な木管アンサンブル「レ・ヴァン・フランセ」を招聘し、地域の実演芸術と世界トップレベルの実演芸術をダイレクトにつなぐことができました。</p> <p>【社会的意義】生涯学習講座と連携した丁寧な鑑賞プロセスの組み立てを実現することで、地域社会に対して文化的リーダーとなりうる、実演芸術の鑑賞者育成を行うことができ、より豊かな地域社会の構築に貢献しました。</p> <p>【経済的意義】事業番号3において、市外からの入場率が61%を達成し昨年度平均値より5%上昇しました。「身近なホールのクラシック」に代表されるホールの活動は、街のシンボルとして、市内市外を問わず人の流れを生み、地域の活性化に貢献しました。</p>

(2) 有効性

自己評価

目標を達成したか。

目標① 【創客】メイプルホールにおけるコアな客層となる「身近なホールのクラシック」のファンを創る。

→「身近なホールのクラシック」顧客数（人）の指標 300 人以上に対し実績 400 人。（達成）

目標② 【集客】全体的な入場者数においても支持を集める。

→「身近なホールのクラシック」の入場率の指標 75%以上に対し実績 53.1%。（未達成）

目標③ 【若年層への広がり】情報を全ての世代に発信する。特に若年層の入場率を増加させる。

→入場者に対する若年層（30 歳以下）の比率を指標 12%以上の対し実績 27.5%（達成）

目標④ 【北摂地域への広がり】情報を広い地域に（箕面市及び北摂地域を含め）発信する。

→入場者に対する市外からの比率を指標 60%以上に対し実績 46%。（未達成）

目標⑤ 【新規顧客の獲得】実演芸術への関心を高め、鑑賞機会の広がりを創る。

→入場者に対するメイプルホールで初めて公演を鑑賞した方の比率指標 40%以上に対し実績 41%。（達成）

目標①の達成により、「身近なホールのクラシック」のファンを増やすことが、地域社会に対して文化的リーダーとなりうる実演芸術の鑑賞者育成に寄与し、もって豊かな地域社会の構築に貢献できました。顧客数とは、氏名、住所、電話番号等の個人情報を得た名簿数を指し、これらの顧客は関連事業である生涯学習講座も受講しています。この丁寧な鑑賞プロセスの組み立てにより、地域住民の実演芸術への関心や理解について、一朝一夕には成果を見るのは難しいことであるにも関わらず、講座受講者の様子や質問から、それらの成熟が伝わってくるような手応えを感じています。

一方で目標②の未達成については、特に令和 3 年 8 月開館の新ホール（箕面市立文化芸能劇場）を会場とした公演（事業番号 1）において、北大阪急行線延伸前という地域の実情を踏まえて事業計画を行いました。交通の便の悪さがそのまま入場率に現れた結果となったものと分析しています。

目標③の達成は、レ・ヴァン・フランセ（事業番号 4）での中学生高校生（吹奏楽部）の団体購入が要因となっています。とりわけ、市内の公立中学校（7 校）の吹奏楽部については、年に 2 回（春のブラス・フェスティバル、夏の吹奏楽祭）の共催事業を通して、顧問の先生との信頼関係を構築し、箕面市立メイプルホールは、身近なホールとして十分な認知を獲得できています。また事業番号 3 は、大阪音楽大学ミュージック・コミュニケーション専攻と連携したプロジェクト「阪急宝塚線ミュージック駅伝 MOT！」の一環でした。

また目標④の未達成については、希少性と創造性で高い注目を集めた北村朋幹のジョン・ケージ（事業番号 3）においては、北摂地域をはじめ関西一円から関心をお寄せいただき、市外からの入場率が 61%となりましたが、トータルの実績としては、地域住民の割合が多く、目標未達となりました。

目標⑤の達成により、新規顧客を獲得することができました。特に、注目の指揮者坂入健司郎（事業番号 2）のブラームス・チクルスにおいては、積極的な WEB と SNS（Twitter）の活用により、遠方等の理由でホールに来られない方にも情報を伝達することができ、ホールと事業の認知を高めることができました。指揮者、オーケストラ、音楽評論家、広告展開を行う WEB メディアが連携して Twitter での情報発信を行うことで、実演芸術への関心を高め、鑑賞機会の広がりを創るきっかけとなった分析しています。

(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。

情報公開から本番までのスケジュール

事業番号	情報公開	チラシ等納品日	DM発送日	チケット発売日(会員)	チケット発売日(一般)	実施日程
①	1/25	1/25	1/28	3/23	3/30	5/14
②	4/1	5/25	5/28	6/9	6/16	9/15
③	4/1	5/25	5/28	6/23	6/30	10/6
④	4/1	11/25	11/29	12/8	12/15	2023.3/9

実際に投入した資源は、箕面市の広報誌、ホール情報誌、チラシ・ポスター、広告宣伝（駅貼りポスター、Webメディア（フロイデ））が挙げられます。各期間については、実施日程約3か月前のチケット発売日を軸に、隔月発行のホール情報誌での情報発信を基本としました。箕面市の広報誌への情報掲載（毎月）、チラシ等の納品及び会員へのDM発送はホール情報誌の期間に合わせています。ホームページやSNSも同様です。

・チケット発売初日の売上実績から、過去の売上の推移に照らし合わせて、集客の着地点を予測し、広告宣伝の期間を設定、広告展開を行いました。

・全ての事業において、地域住民、会員及び「身近なホールのクラシック」顧客、その他のお客様について、適切なアウトプットを用い、事業期間は適切に、当初の計画通りに進めることができました。

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。

・助成対象事業4事業全てにおいて、適切に当初の計画通りに進みました。

事業費については、当初の予算立てと予算執行プロセスのもと計画通りに実施できました。執行については、助成金獲得状況や時世の影響も加味した上で、企画制作担当者が上位決裁を受けています。また事業実施においては、チケット発売初日の売上実績（メイプルフレンド会員先行初日と一般発売初日の合算）から、過去の売上の推移に照らし合わせて、集客の着地点を予測し、広告宣伝の期間を設定、広告展開を行っています。それらを踏まえ、経費面、内容面両方において、事業費に見合ったアウトプットであったと評価しています。

下記、当初の計画と比較して乖離があったものについて記します。

・事業番号① 旅費について。当初の計画ではパスカル・ヴェロ（指揮）招聘に伴うフランス・パリからの渡航費を積算されていましたが、指揮者変更に伴う旅費の減額が生じました。

・事業番号② 宣伝費、諸経費について。当初計画時にはなかった阪急箕面線での駅貼りポスター広告を出稿しました。併せて、案内状送付の費用を新たに計上いたしました。

・事業番号③ 要望書では、楽器借料と楽器運搬費の合算を舞台費として計上していましたが、実績では、楽器借料は音楽費、楽器運搬費は運搬として各々計上しました。併せて当初計画時にはなかった、阪急箕面線、神戸線（西宮北口駅）での駅貼りポスターを出稿しました。

・事業番号④ 宣伝費について。当初計画時にはなかった阪急箕面線での駅貼りポスター広告を出稿しました。

(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。

【劇場・音楽堂等の資源における成果】

ホール職員は、公演事業「身近なホールのクラシック」について、施設の窓口、来場者アンケート、終演後の SNS (Twitter) での声から、ホール・プロデューサーとしてのスキル、特に、企画力の高さに一定の評価をいただいていると評価しています。併せて、生涯学習講座との連携による、丁寧な鑑賞プロセスを構築する手法により、地域住民との接点を増やすことにつながり、顔の見えるアートマネージャーとして認知されています。私たちが実践している職能は、ドイツの演劇カンパニーにおけるドラマトゥルクと似ていると評されたこともあり、興味深く受け止めています。

【実施事業での成果】

・坂入健司郎（指揮者）とのブラームス・チクルス（事業番号 2）、北村朋幹（ピアノ）とのジョン・ケージのプリペアド・ピアノ作品（事業番号 3）は、次世代のアーティストを積極的に起用した意欲的な取り組みとして、高い評価を得て、地域の文化拠点から我が国の音楽文化を牽引する役割を担うことができたと考えています。

・国際的なアーティストであるレ・ヴァン・フランセの招聘では、チケットが早々と完売御礼となりました。そして、中学生高校生（吹奏楽部）の団体購入など、鑑賞者の若年層への広がりを生むことができました。

【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ことの説明・自己評価】

・事業番号 1

令和 3 年 8 月開館の新ホール（箕面市立文化芸術劇場）での実演芸術の鑑賞機会を求める地域のニーズに応えることができました。中規模のメイプルホールでは成しえない、比較的大編成のオーケストラ作品（ベルリオーズの幻想交響曲）を京都市交響楽団による高い演奏水準で実演することができ、地域の文化拠点として、北摂地域の文化振興においてリーダーシップを発揮することができました。

・事業番号 2

将来が楽しみな指揮者と地元のオーケストラによるブラームス・チクルスをスタートさせることができました。次世代のアーティストを積極的に起用することで、地域の文化拠点から我が国の音楽文化を牽引する役割を果たすことができました。また鑑賞者育成（拡大）のための手法として、指揮者、オーケストラ、音楽評論家、広告展開を行う WEB メディアが連携して Twitter での情報発信を行うことで、実演芸術への関心を高め、鑑賞機会の広がりや創るきっかけとなった分析しています。さらに、全国のクラシック・ファンに向けて、ホールに來れない方にまで、箕面市立メイプルホールの知名度を高めることができました。

・事業番号 3

最前線で活躍する実力派ピアニストが自らの志向に沿ってプログラミングを行い、20 世紀音楽を取り上げることで、地域の文化拠点から創造性の高い事業を発信することができました。本事業は、大阪音楽大学ミュージック・コミュニケーション専攻と連携したプロジェクト「阪急宝塚線ミュージック駅伝 MOT！」の一環として実施、担当した大学生たちが公演を鑑賞することもできました。

・事業番号 4

国際的なアーティストを招聘し、地域の文化拠点としての存在感を広く周知することができました。中学高校の吹奏楽部からの団体での来場を得て鑑賞者育成における若年層への広がりを生むことができました。

・全ての事業について、ホール事業と関連付けた生涯学習講座を実施し、丁寧な鑑賞プロセスを構築し、地域住民の実演芸術への関心や理解度を高めることに成功しました。

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た（と認められる）か。

【文化振興と生涯学習を両輪とする「身近なホールのクラシック」シリーズの継続】

助成対象事業4事業は、全て「身近なホールのクラシック」シリーズの一環で、鑑賞者の育成という点において地域の文化芸術の発展につながりました。特色ある実演芸術の鑑賞機会を提供することで、大都市圏に集中している鑑賞機会の偏りを改善できました。さらに地域のニーズである、生活圏において質の高い実演芸術に触れる機会を提供することができています。

メイプルホールは、「身近なホールのクラシック」の定着によって、地域住民にとって「身近な」存在となっています。その上で、ホールが提供する音楽事業について、レストランに例えるなら、「シェフのおすすめコース」を楽しむように、ホールが推薦するアーティストや企画ならば、まずは聴いてみよう、と受け入れてくださる土壌ができてつあります。さらに、それらの鑑賞プロセスにおいて、生涯学習講座との連携による丁寧な取り組みにより、地域住民の実演芸術への関心や理解について、一朝一夕には成果を見るのは難しいことであるにも関わらず、講座受講者の様子や質問から、それらの成熟が伝わってくるような手応えを感じています。

【積極的なWEBとSNS（Twitter）の活用】

ブラームス交響曲全曲演奏会（事業番号2）においては特に積極的なWEBとSNS（Twitter）の活用により、メイプルホールに来られない方にも、ホールと事業の認知度を高めることができました。

指揮者、オーケストラ、ホール、音楽事務所、音楽評論家、Webメディア等の各Twitterでのフォロワー数の合計は28,282人となり、企画意図、制作段階での準備、リハーサルの様子、本番後の振り返り等、を積極的に情報発信を行い、ホールに足を運べない方にもホールの活動を知っていただくという点において、地域の文化芸術の発展につながったと考えています。

とりわけ、チクルス第1回の終演後には、「ブラームス交響曲全曲演奏 第1回演奏会を振り返る」と題したオリジナル批評をWeb掲載しました。この批評の独自性はSNS等で高く評価されています。批評は、主に2つのパートに分かれています。前半は、「若手指揮者がプロのオーケストラとブラームスを演奏することとはどういうことか」ということを問うもので、事業の企画意図を明確に示すことができました。後半は、批評分野における創造的な試みとして、「さまざまな視点から」と題したもので、当日会場で演奏を聴いた複数の有識者の批評を編集し一つにまとめるという、前例の少ない、複眼的、立体的な形の批評のあり方を模索したものです。このチャレンジングな試みに協力いただいた有識者は、中村孝義（音楽評論家）、伊東信宏（音楽評論家）、小味渕彦之（音楽評論家）、長谷川諒（音楽教育学者）、奥田佳道（音楽評論家）、八木宏之（音楽評論家）各氏です。さらに、継続した事業だからこそ、今後の事業展開に期待を込めて、あえて演奏上の課題を抽出し、表記したことも特筆に値すると考えています。「響きはブラームスにしては明るく軽すぎるという感もあり、いささか整理され過ぎてやや窮屈にも感じた（中村）」、「坂入の演奏の息の浅さや、弱音、無音を活かしきれていない点」を課題に挙げ（伊東）、「“若々しい覇気”と創造的演奏への“意欲”が強く感じられ、音楽の自然な流れがあったものの、オーケストラが“うねり”をもって、自発的に動き出すまでには至らなかった（小味渕）」等の文言が掲載されました。さらに本演奏会は「音楽の友」誌2022年12月号「Concert Reviews」でも紹介されました。

【次世代を担う子どもたちへ向けた関連イベントの実施】（事業番号4）

国際的なアーティストレ・ヴァン・フランセによる、子ども向けの公開ゲネプロを実施しました。未就学児（4歳から）入場可とし、定員も150名と招聘マネジメントとして前例のない規模での開催となりました。定員（150名）を大きく上回る548名のお申込みがあり、地域住民の関心の高さを伺い知ることができました。

(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する（と認められる）か。

下記の取り組みの結果、事業を通じて組織活動が持続的に発展すると認めます。

【事業運営】認めます。

・助成対象事業4事業を全て予定どおり実施しました。「身近なホールのクラシック」は、市の広報紙、ホール情報誌、年間ラインナップ、読売新聞、毎日新聞、日経新聞、関西音楽新聞等の紙媒体と財団ホームページ、Webメディア「フロイデ」、SNS等、その他、施設利用者、事業来場者の口コミを通して、認知度を高めることができました。メイプルホールのあるべき将来像である「北摂地域の文化を牽引する存在となり、誰もが知る街のシンボルとなる」べく持続的発展につながりました。

・助成対象事業4事業全てでアンケートを実施しました。定性評価は、全体を通して、「生活圏において質の高い実演芸術に触れたい」というニーズに対応できた歓びの声が多く、「坂入健司郎さんの関西プロ・オケ・デビューに立ち会うことができ、これから応援したい。」「レ・ヴァン・フランセが、まさか箕面に来るなんて!」といった企画意図を汲んだ反響もありました。定量評価は、目標⑤【新規顧客の獲得】において、実績41%で目標達成（昨年度比5%上昇）となり、持続可能性を見せています。

【経営戦略】認めます。

・経営の安定化に関する対応として、当ホールの収入の柱である指定管理料に加えて、受託事業収入（箕面シニア塾（箕面市、箕面市教育委員会から受託）、船場生涯学習センター窓口業務委託（大阪大学から受託）、大阪府からの助成金、企業からの協賛金を獲得でき、持続的発展につながっています。

【人事戦略】認めます。

・人材育成方針に基づき、助成対象事業を通じた、実演芸術の公演等を企画制作する能力を有する人材の養成に取り組みました。芸術創造セクションに配置した責任者1名（40代）及び主な担当者2名（30代と20代）は、OJTとアートマネジメント研修により、各自の能力を十分に発揮し得る職場環境の確保を行いました。アートマネジメント研修は年間14回実施。外部講師として、布施砂丘彦氏（音楽批評家）、森岡めぐみ氏（（公財）神戸市民文化振興財団演奏事業部長）を招聘しました。

【ネットワークの構築】認めます。

・定例の公文協近畿支部会と大阪府文化施設連絡協議会、及び、新たに加盟した劇音協での施設間の情報交換を実施しました。事業面では、大阪音楽大学が事務局を務め、阪急宝塚線沿線の8つのホールが連携する「阪急宝塚線ミュージック駅伝MOT!」の実行委員会への参画、大阪大学、大阪青山大学と大学連携、市内5つの外郭団体が構成するもっとネット会議にて地域課題の共有と人材交流を行いました。アウトリーチにおいては、会場を地域に求め、みのおキューズモールと連携したキューズステージイベントを年間6回実施しました。定例会として、地域の文化活動の要となる団体市内3つの生涯学習センター利用者協議会の支援交流を行い、事業実施の際の協力関係を構築しています。これらのネットワークにおいて、いずれの団体とも当ホールのミッションを共有し継続的な協力関係を築き、持続発展的につながっています。

【PDCAサイクルによる改善と機能強化】認めます。

・助成対象事業のアンケートに加えて、施設利用者へのアンケート、箕面シニア塾受講生へのアンケートとそのフォローアップ・アンケート、生涯学習講座でのアンケートを基に、現場から得た情報・知見・課題は、近隣の学校、地域の文化団体、一般市民から成る企画運営委員会で報告、協議内容を現場にフィードバックし、改善しました。またアートマネジメント研修の場でも協議を重ねることで機能強化につながっています。