



NPO(特定非営利活動法人)

トリトン・アーツ・ネットワーク

第一生命ホール

NPO Triton Arts Network

2009 年度

特定非営利活動法人 トリトン・アーツ・ネットワーク

評価事業報告書

2010年 7 月

TAN 評価委員会

はじめに

本年度は特定非営利活動法人トリトン・アーツ・ネットワーク（以降TAN）の第3期評価委員会の活動2年目にあたる。

2009年秋には、第一生命保険相互会社（現在は第一生命保険株式会社）が、「第一生命ホールを拠点としたNPO法人トリトン・アーツ・ネットワーク（TAN）の音楽活動への支援」に対して「メセナ大賞」を受賞する、という大きな出来事があった。第一生命が2001年にNPO法人としてTANを設立し、さまざまな形でその活動を支えていることに対する評価であるが、同時に、これまでのTANのコンサート企画や地域での音楽活動が評価されたものであるともいえよう。

本年度の評価委員会では、TAN事務局との話し合いをもとに、評価方法と評価項目の見直しを行った。前年の評価委員会が出された提言がTANの事業計画フォームに生かされたことにより、(1) TANの自己評価に基づく（同一フォームでの）外部評価、(2) 中長期的な展望に基づくミッション評価という「2本立ての評価」の形をつくることができた。

第3期評価委員会のスタートにあたって、「評価とは、情報を共有し意見を出し合い、組織が前に進むために、改善と強化を図るために行われるものである。」ということを全員が確認・合意した。その考え方を反映した評価活動が行われつつあると自負している。

2009年度評価委員会
委員長
武濤 京子

目 次

はじめに	－ 1 ページ
第I部：2009 年度評価事業について	
1. 第3期評価委員会メンバー	－ 3 ページ
2. 2009 年度評価委員会の活動経過	－ 4 ページ
3. 評価の視点・方法	－ 4 ページ
第II部：2009 年度活動評価	
1. TANの自己評価に基づく評価	－ 5 ページ（綴じ込み資料）
2. ミッション評価	－ 6 ページ（綴じ込み資料）
3. 総合評価と提言	－ 7 ページ
第III部：資料編	
1. TANのミッション・定款	－ 9 ページ
2. 第一生命との関係およびTAN組織図	－ 10 ページ
3. 事業活動関連資料	－ 11 ページ
4. TANサポーターに関する資料	－ 16 ページ
おわりに	－ 20 ページ

第 3 期評価委員会は、2008 年度評価事業よりスタートした。TAN の活動を多角的な面から評価することを目的として、公益活動を担う組織や音楽業界、そして TAN が活動拠点としている地域を代表する方々などにより構成されている。

2009 年度の最初の評価委員会（2010 年 1 月）では、公立文化施設で用いられている自己評価システムや、評価フレームサンプルなどをもとに、「TAN の自己評価」と「それに基づく外部評価」のありかたについて評価委員と TAN 事務局の間でかなり突っ込んだディスカッションをおこなった。その結果① TAN の自己評価フォームに基づく外部評価、および②中長期的な活動評価としてのミッション評価の 2 本立てとすることで一致し、4 月、5 月の 2 回の委員会を経て、評価をまとめた。

1. 第3期評価委員会メンバー

委員長	武濤 京子	昭和音楽大学音楽学部 准教授
委員	片山 正夫	財団法人セゾン文化財団 常務理事
委員	喜多 爽	社団法人企業メセナ協議会 プログラム・オフィサー
委員	河野 聡	中央区文化・国際交流振興協会 事務局長
委員	善積 俊夫	社団法人日本クラシック音楽事業協会 常務理事

<トリトン・アーツ・ネットワーク>

君島 由子	第一生命保険(株) CSR 推進室 課長
植田 寛	TAN 事務局長
田中 玲子	TAN ディレクター
的場 康子	(株) 第一生命経済研究所 主任研究員

<評価委員会事務局>

丸山 こず恵	昭和音楽大学大学院 修士課程修了
安間 雅則	昭和音楽大学大学院 修士課程修了
白川 美帆	昭和音楽大学 4 年

2. 2009 年度評価委員会の活動経過

2009 年 1 ～ 3 月にかけてホール事業、コミュニティ事業の鑑賞・見学を行った後、評価を実施した。

■ 第 1 回評価委員会

日 時：2010 年 1 月 29 日（金）10：00 ～ 11：30

会 場：TAN 事務所

内 容：TAN の 2009 年度の活動の状況について、TAN 事務局より中間報告のあと、質疑応答を行った。その後 昨年（2008 年度）の活動評価作業を振り返り、TAN の自己評価に対する「外部評価」のあり方と評価方法・フォームについて意見交換を実施した。

■ 第 2 回評価委員会

日 時：2010 年 4 月 16 日（金）15：00 ～ 17：30

会 場：TAN 事務所

内 容：TAN 事務局より「TAN 2009 年度事業の振り返り」に基づく自己評価および「2010 年度の課題」が説明され、質疑応答が行われた。その後 2009 年度の強化目標である、
1. 発信力強化、2. 集客力強化、3. コミュニティ活動強化、4. 組織力強化、について評価を実施した。

■ 第 3 回評価委員会

日 時：2010 年 5 月 14 日（金）15：00 ～ 17：00

会 場：TAN 事務所

内 容：「TAN 2009 年度事業の振り返り」ならびに追加資料をもとに、TAN の活動の柱である「広める」「創る」「育てる」をキーワードとしたミッション評価を実施し、総合評価と今後への課題を文章でまとめた。

3. 評価の視点・方法

1. TAN の内部評価に対しての「外部評価」を行う

- ①TAN 側が自己評価を行い、②それをもとに評価委員会が外部評価を行い、
③その結果を理事会に提案し、TAN の事業内容にフィードバックする

2. 自己評価と外部評価については、原則同じ評価フォームを使用する

3. 中長期的活動への評価視点として、ミッションに沿った評価を組み入れる

【評価項目】

- ・ TAN の自己評価に基づく評価
- ・ 「広める」「創る」「育てる」に基づくミッション評価
- ・ 総合評価とTAN への提言

第Ⅱ部

2009 年度評価活動

1. TAN の自己評価に基づく評価

2009 年度の方針	クラシック音楽を「広める」「創る」「育てる」ためコミュニティ事業とホール事業の連携をはかり、10 周年に向けて「第一生命ホールと TAN の活動をもっと知ってもらおう」		
目標	TAN 振り返り	TAN コメント	評価委員会による外部評価
1. 発信力強化	・ 第一生命のメセナ大賞受賞 ・ TAN かわら版リニューアル ・ 中央区文化広報誌掲載 ・ 新聞記事掲載	TAN 創設以来の活動の積重ねにより、TAN を支援する第一生命がメセナ大賞を受賞でき、対外的には大きな PR 効果となった。かわら版は地域の方に親しんでいただく、支援者にお活動を理解してもらうことを目的にコミュニティ活動も丁寧に紹介し、紙面も全面的にリニューアルした。また中央区広報誌や晴海トリンスクエア広報誌との連携も図れた。	<u>発信力は十分に強化されたといえる。</u> ●メセナ大賞受賞による広報効果 TAN の活動を支援している第一生命がメセナ大賞を受賞したことは、TAN の高い発信力が大きく貢献した結果であり、特筆すべき点であるといえる。 ●多様な媒体を通じた広報活動 記事掲載をはじめ、活動が様々な形で発信されることにより、集客力強化にもつながっていると評価できる。 ●情報発信ツールのリニューアルによるコミュニケーション深化 情報発信ツールとしてのかわら版の再定義とリニューアルも貢献していると考えられる。 ☆今後に向けて HP のリニューアルや多彩な切り口での広報活動など、さらなる工夫を重ねていってほしい。
2. 集客力強化	・ 入場者前年増加公演 はじめてのいつぼ、SQW フェスタ（海外演奏家）、SQW ガレリア（国内演奏家）、子どもクリスマス、630、育児支援、オープンハウス、共催公演 ・ 入場者前年減少公演 ふたりでコンサート ・ 新規公演 ニューイヤークンサート *先行予約 DM3 回実施 2010 年 6 月 3131 名、10 月 3398 名 2010 年 2 月 3975 名	2008 年度対比で公演入場者 47.4%増（入場率 44.0%→ 56.9%）有料入場者 61.4%増（入場率 35.6%→ 52.1%）チケット売上げ 16%増（目標 113%） 公演別購入者でははじめてのいつぼは 77.1%増、630 は 23.3%増、フェスタ 151.9%増、育児支援完売と大幅増加となった。クリスマスコンサートは子ども向けの購入率が 70%となりニーズを実感した。また新規公演ニューイヤークンサートも 75%と、従来のコンサートの価格よりも高めであったが、内容の魅力で集客できることが判明した。ふたりでコンサートは昨年度より若干下回った。ガレリアの購入率は最終公演で 600 名以上売上があり前年購入者を 11.4%上回った。	<u>集客力は大きく強化されたといえる。</u> ●有料入場者数増加 有料入場者数が 61.4%増加したという結果は、昨今の情勢からみても高い評価に値する。 ●新シリーズのスタート 「音楽のある週末」など意欲的な新シリーズのスタートにより、集客に対する取り組みは、大きく成果をあげているといえる。 ●先行予約DMサービスの取り組み 先行予約DM（無料会員）のサービスでは、発送DM数が着実に増え集客に大きく貢献しており、強力な集客ツールの確立として大きく評価できるだろう。 ☆今後に向けて 集客においては、今年度の強化項目としてだけでなく、常にミッションの中での公演の位置づけを考え、集客ありきのみの企画にはならない、という理念を今後も貫いてほしい。
3. コミュニティ活動強化	・ トリンスクエアグランドロビーコンサートの実施 ・ 中央区行政との連携→まるごとミュージアム参加 ・ 第一生命マッチングギフト音楽のお届け活動の定着とお届け先の拡充→知的障がい者支援団体との連携（朝日新聞で紹介される）	コミュニティ活動は 39 回実施し、その他協力企画、地域イベント、マッチングギフト併せ年間計 47 回実施し、質量ともに充実した。 晴海トリンスクエアの協力のもと、グランドロビーコンサートを 1 月試行し、2010 年度は年 4 回の定期開催としてホールと TAN の知名度をアップさせる。 中央区行政主催の文化イベント「まるごとミュージアム」に参加し、中央区内の連携が強化できた。 第一生命の社会貢献のマッチングギフトの協力企画により、中央区外への活動が広がるとともに、新たに障がい者支援団体との連携も図れた。	<u>コミュニティ活動は着実に強化されているといえる。</u> ●TAN を代表する事業 TAN のコミュニティ活動は質量ともに非常に優れており、名実ともにTANを代表する事業であるといえる。 ●充実した展開 2009 年度も、サポーター企画の拡充、アウトリーチ活動の充実など、ますます充実した展開がなされていると高く評価できる。 ☆今後に向けて さらなるステップアップとして、今後何らかの形でコミュニティ活動の効果測定が行えると、より効率的な活動ができるだろう。また、「TAN のコミュニティ活動」を、モデルとして一般や音楽業界に周知していくことで、更なる発信力の強化にもつながる。 ただし、現在のような網羅的な活動を今後も続けていくのは厳しいと思われる。スタッフの労力などを考慮し、活動に優先順位（基準）をつくる、年ごとに活動の重点項目を立てる、といった複数年に渡る計画も、今後は視点として必要になるだろう。 地域活性化という観点からは、音楽以外の分野との連携や、トリンの敷地外での活動にも、さらに広がっていけるとなお良い。
4. 組織力強化	・ ファンドレイジング新規法人会員獲得 ・ サポーター活動→求めるサポーター像の明確化 ・ 文化庁委託文化ボランティア・コーディネーター講座の実施 ・ 評価委員会アドバイスによる経営計画への反映 ・ 制作担当の PDCA サイクルの徹底	厳しい経済情勢であるが、法人会員 10 社新規加入、既存法人会員 5 社増額をいただけた。個人会員は 2008 年度末 747 名から 2009 年度末 705 名と残念ながら減少傾向にある。 求めるサポーター像の明確化に向けてサポーターへアンケートやヒアリングを実施し、スタッフ内で課題をすり合わせし、月例のサポーターミーティングで方針を打出した。 文化庁の文化ボランティア委託講座を 3 年間実施し、実践を踏まえ活動の体系化が図れたことと併せ、受講したサポーターのコーディネーターとしての独自のアウトリーチが出来て、より戦力化につながった。 公演、コミュニティ活動毎の PDCA を TAN 内の定例会議で実施し、次回への課題を明確にした。	<u>組織力は強化されているといえる。</u> ●法人会員の増収 法人会員の獲得において、増加、増収の成果があったことは高評価である。 ●発信ツール改善の実践 かわら版のリニューアル、会員募集に関するパンフレットの刷新への取り組みなど、会員獲得に向けての発信ツールは着実に改善されており、その点も高く評価できる。 ●マネジメントの改善 PDCA サイクルの徹底やサポーターの活用などのマネジメント改善による運営強化が発信力や集客力の強化を下支えていると考えられ、その意味でも組織力は強化されていると評価できる。 ☆今後に向けて 個人会員の獲得に向け、コミュニティ活動との連携や、第一生命との連携なども考えられる。認定 NPO を目指すという点からも、個人会員に対するサービスと対価を、改めて見直していく必要があるだろう。個人会員制度が「NPO 法人 に対する個人寄付者」としてのものか、「先行予約や招待の特典を得る」ためのものなのかなどについても検討していく必要があると思われる。

2. ミッション評価

TAN のミッション		音楽活動を通じて地域社会に貢献する NPO として「音楽が広げる人間の輪」をミッションに掲げ、クラシック音楽を「広める」「創る」「育てる」活動をしている。 その大きな柱は「第一生命ホールを拠点とした芸術活動」と「地域コミュニティと芸術や芸術家を音楽によって結び付けていくコミュニティ活動」の2つである。 ^{*1}	
ミッションとその視点 ^{*2}		評価委員会による外部評価	
TAN ミッション	視点	ミッションの視点に基づく評価	ミッションの視点以外からの評価、コメント
広める	音楽をあらゆる年代、あらゆる層の人に広める	<u>今年度の重点目標として、十分に「広められた」と評価できる。</u> ●TANの活動、存在を「広める」 第一生命がメセナ大賞を受賞したことは、TAN の「広める」活動における成果でもあり、最も高く評価できる。TANの活動が、聴衆や地域住民などに着実に「広がっている」とともに、社会的な役割として十分に「伝わっている」ことが、受賞という形に表れたといえるだろう。 ●より多くの顧客に「広める」 広報成果という点では、「はじめのいっぽ」や「630コンサート」などに初めての来場者が多く、「広める」取り組みが着実に結びついていると評価できる。また、顧客の増加や DM 発送数の増加は、聴衆の囲い込みが増えたという点で高評価である。 ●コミュニティ活動から「広める」 コミュニティ活動の実施先や種類、実施回数などからは、音楽を様々な地域や幅広い層に「広める」ことができているといえる。また、内容にも「広める」ための様々なアイデア（企画）がみられ、質の高い音楽を「広める」ことに成功していると、高く評価できる。 ●具体的な対象別のプログラムで「広める」 ライフサイクルコンサートは、ライフステージに応じて、それにふさわしい公演を提供している。これは、幅広い層の聴衆に「広める」取り組みであるといえるだろう。また、「一生涯のパートナー」という第一生命の経営理念とも連動している取り組みとしても評価できる。	※今年度の重点目標としての「広める」に関する評価は、前のページにて、別に行っている。
創る	創意工夫した音楽プログラムを創り提供する	<u>「創る」ことは、創造性、多様性ともに十分評価できる。</u> ●独自のプログラムを「創る」 ライフサイクルコンサートは、全ての層に向けての幅広いプログラムが揃っており、それぞれに効果が上がっている。未就学児から高年層まで、全ての人がホールに足を運び音楽を聴くことができるという点は、個々の公演の創造性だけでなく、全体的なプログラム構築という点でも高く評価できる。 ●パートナーと「創る」 コミュニティ活動においては、アウトリーチ事業で、先方や演奏家との対話を重ねながら、実施先のニーズや音楽教育などにも考慮された公演プログラムが構築されており、高く評価できる。 ●サポーターが「創る」 今年度はサポーターとともに「創る」活動もみられ、オープンハウスでの精力的な企画や、トリンスクエアでのグランドロビーコンサートなど、サポーターの意見やアイデアを多く汲み取った企画が実施されたことは、幅の広がりにつながっているといえるだろう。	●質の高い芸術を「創る」 「創る」ということでは、芸術創造の視点が当然考えられる。その意味で、カルミナ四重奏団の公演が、日経新聞 2009 年「今年の収穫」クラシック管弦楽来日公演のベスト3（江藤光紀氏）に入ったことはクオリティの創造という点で高く評価できる。 ●地域コミュニティを「創る」 コミュニティ活動は、地域活性化による「コミュニティの創造」という視点でみることでもできる。現在も十分に成果を上げているといえるが、コミュニティ活動そのものを、地域との関わりから創造していく、という総体的な視点からみていくことにより、より具体的な方向性が見えてくるのではないであろうか。
育てる	若手演奏家、アートマネジメント、文化ボランティア人材を育てる	<u>十分に「育てている」と評価できる。</u> ●マネジメント人材を「育てる」 文化庁委託の「文化ボランティア・コーディネーター」事業の一環として、プロデュースやコーディネートスキルを持った文化ボランティア、サポーターの育成が行われ、児童館での異世代交流をはじめ、サポーターが中心となった企画が行われたことは、2009 年度の特筆すべき活動として、高く評価できる。 ●ビジネスワーカーを「育てる」 「マッチングギフト」では、第一生命社員が実際の現場を体験していくことにより、社員の方の意識が育っており、ビジネスワーカーを「育てる」という点からも、文化に対する人材育成がなされていると評価できるだろう。この活動が定着しているようであり、今後のマッチングギフトへの取り組みも期待できる。 ●演奏家を「育てる」 「アドヴェントセミナー」では、若手演奏家のためのプログラムによる、充実したセミナーが行われ、アーティストの育成がなされていると評価できる。 SQW においても、若手カルテットの企画を行う、新カルテットを企画してオリジナルの楽曲を委嘱する、といった可能性を検討することにより、「若手演奏家を育てる」切り口につなげることが可能ではないだろうか。	●観客を「育てる」 「育てる」ということでは、「観客を育てる」という視点も考えられる。SQW をレクチャーコンサートの形にして、アーティスト自身が解説しながら行っていることは、聴衆を「育てる」取り組みとして評価に値する。 ●次世代を「育てる」／聴衆を「育てる」 コミュニティ活動においても、子どもが良質の演奏を聴き音楽に関心を持つということは、未来へ向けて「育てる」取り組みといえる。この点でも、TAN のコミュニティ活動は、評価に値するといえるだろう。 ●ビジネスモデルを「育てる」 今後、共催公演を行う団体や、マネジメントを勉強する学生などと連携し、事業に関するネットワークを広げていくことも、「ビジネスモデルを育てる」という視点から、「育てる」項目として考えていくことができるかもしれない。

※1 9 ページ、「TAN ミッション・定款」の「TAN のミッション」より引用
※2 ミッションの視点は TAN 作成「音楽を地域でつなぐトリトン・アーツ・ネットワーク」パンフレットに基づく

3. 総合評価と提言

■ 2009 年度の活動について

【方針】として掲げられていた「クラシック音楽を「広める」「創る」「育てる」ためコミュニティ事業とホール事業の連携をはかり、10 周年に向けて「第一生命ホールとTANの活動をもっと知ってもらおう」という目標は十分に達成されたと評価できる。

発信力や集客力が着実に伸びており、広めることに対して、非常に努力されている。幅広く「知ってもらおう」だけでなく、サポーターとのコミュニケーションを重ねていくなど、より深く「理解してもらおう」ところまで至っていることも、高く評価できる。スタッフの一部入れ替わりによる新体制のもとでこれだけの活動を行い、成果をあげられたことは、総合的に見て十分に評価できる活動内容であったといえるだろう。

また、「自己評価（業務計画）フォーム」の変更やNPOとしてのTANの見せ方の検討によるかわら版リニューアルやパンフレットの改定着手など、前年度の評価委員会からの提言に基づいた、具体的なアクションが実行されていることも評価できる。

■ 今後のTANの活動への提言

これからの目標として「ブランドの確立」を挙げたい。現在のTANの企画は、事業の看板としては機能性に富んでいて、十分に魅力的であるが、一般の人々に対するインパクト、という点ではやや個性が見えづらい面がある。これに、ホールの独自性や、一般にわかりやすい特徴的なイメージを付加することにより、発信力や集客力はより強化されるのではないだろうか。ホールのある中央区は、昔ながらの下町文化の存在に加えて、人口増加や若年層の増加による新しさが感じられる、発展の度合いが大きい地域である。その特性を活かした活動を検討し、TANの個性をつくりあげていくことが必要だろう。

また、共催公演を、地域資源とのコラボレーションなど、ブランド力の機能として検討したり、ホールのレジデントアーティストを育てるといった、目玉になるものを作ることも考えられるだろう。近々第一生命本社が一部豊洲地区に移転するという事で、第一生命CSRとの連携について、今一度可能性を整理してみるのも良いかもしれない。

中長期的な視点から、例えば今後10年のビジョンを考えていくのであれば、TANが拠点としている第一生命ホールが、数あるホールの中でどういうポジションを占めているかをより明確にしていくことが考えられる。その際、地域コミュニティへの働きかけを一層強化し、地域のあらゆる層に支持されるためのホールとなることを目標に据えていくのもひとつのやり方であろう。そこから、地域出身のアーティストが育つなど、色々なことが派生する可能性は大いにある。

個人会員のシステムの検討については、10周年に向けて認定NPOを目指すという点からも、引き続きの課題として挙げておきたい。

第Ⅲ部 資料編

- | | | |
|----|---------------------|----------|
| 1. | TAN のミッション・定款 | － 9 ページ |
| 2. | 第一生命との関係および TAN 組織図 | － 10 ページ |
| 3. | 事業活動関連資料 | － 11 ページ |
| | （1）ホール事業 | |
| | （2）コミュニティ事業 | |
| | （3）ガバナンス | |
| 4. | TAN サポーターに関する資料 | － 16 ページ |

＊本資料編は、2009 年度の評価委員会が、評価にあたって使用した数多くのデータ（本稿 20 ページ参照）から、一部を参考資料として抜粋したものである。

1. TANのミッション・定款

[TANのミッション]

音楽活動を通じて地域社会に貢献するNPOとして「音楽が広げる人間の輪」をミッションに掲げ、クラシック音楽を「広める」「創る」「育てる」活動をしている。その大きな柱は「第一生命ホールを拠点とした芸術活動」と「地域コミュニティと芸術や芸術家を音楽によって結び付けていくコミュニティ活動」の2つである。

[定款] 2009年10月22日一部変更

第3条（目的）

この法人は、東京都中央区の晴海、月島、佃、勝どき地区を主とした地域の人々に対して、音楽を中心とした芸術活動ならびに地域活動を行うことにより、わが国の文化、芸術の発展に寄与することを目的とする。

第4条（特定非営利活動の種類）

この法人は、前条の目的を達成するため、次に掲げる種類の活動を行なう。

- (1) 社会教育の推進を図る活動
- (2) まちづくりの推進を図る活動
- (3) 学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動
- (4) 子どもの健全育成を図る活動

第5条（事業）

この法人は、第3条の目的を達成するため、特定非営利活動に係る事業として次の事業を行う。

- (1) 自主企画公演事業
- (2) コンサート出前事業
- (3) アウトリーチプログラム事業
- (4) 若手演奏家支援事業
- (5) 前各号の事業を行うために必要な外国人の招へい
- (6) 文化ボランティア拠点づくり事業
- (7) 評価事業
- (8) その他目的を達成するための事業

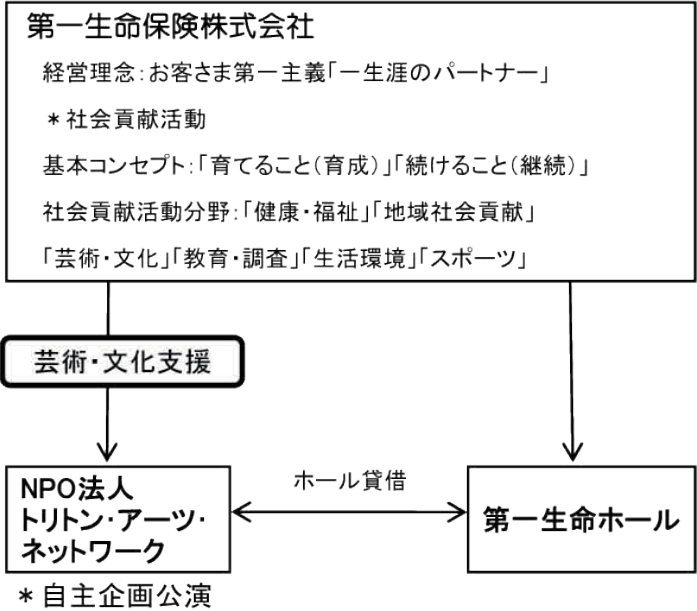
<参考資料>

TAN アウトリーチハンドブック作成委員会「アウトリーチハンドブック」(株)パンセ・ア・ラ・ミュージック、2007年。

TAN ホームページ< <http://www.triton-arts.net/> >

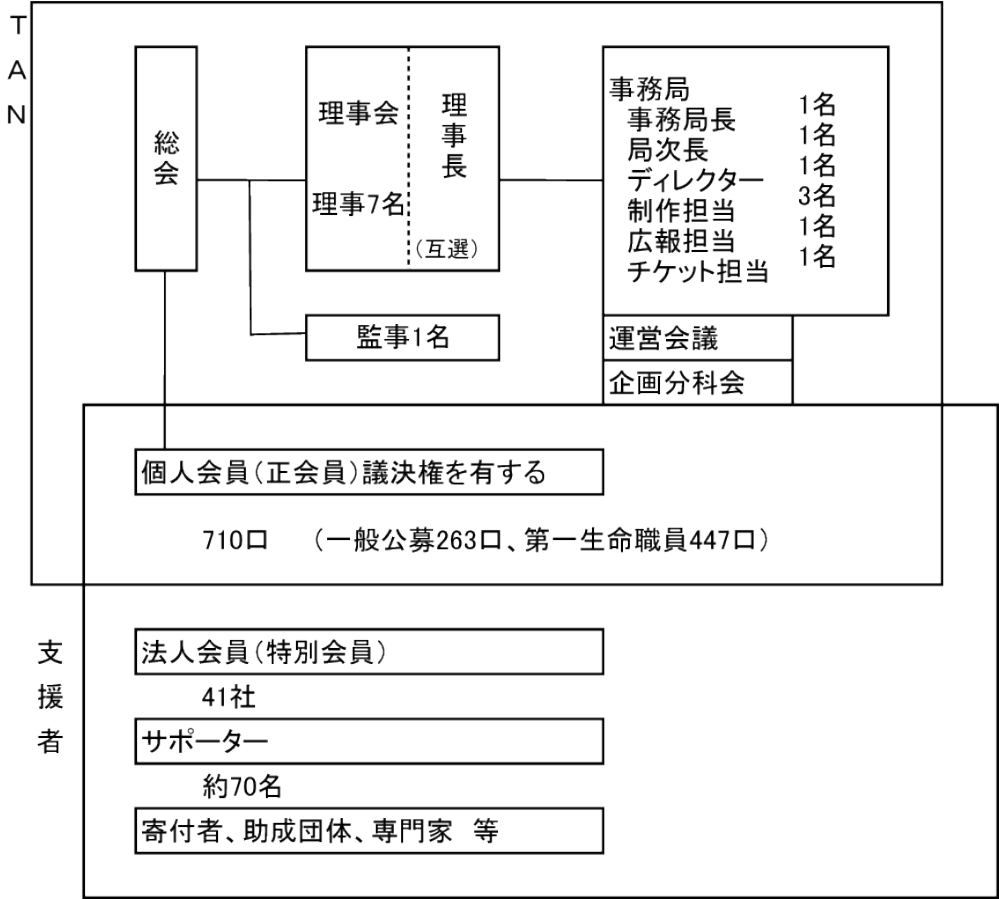
2. 第一生命との関係および TAN 組織図（資料：TAN 事務局作成）

第一生命保険との関係



組織図

(数字は2010.5現在)



3. 事業活動関連資料

本項では、2009 年度の実績を過去データとあわせて、（１）ホール事業（２）コミュニティ事業（３）ガバナンスの３つの順に紹介する。（資料：TAN事務局作成の2009 年度業務計画を基に評価委員会事務局が作成）

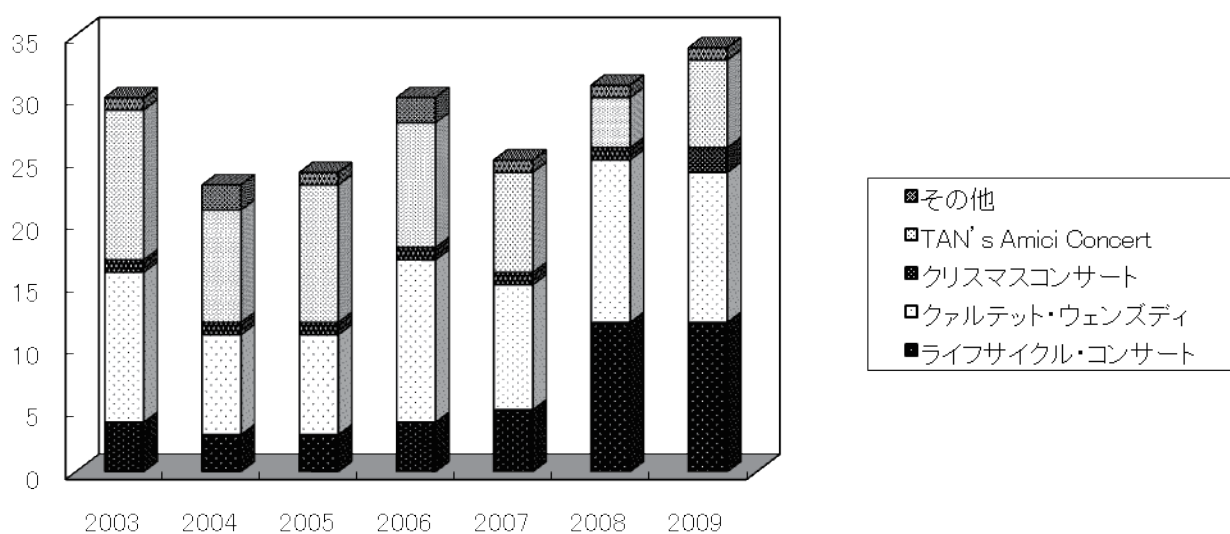
（１）ホール事業

①シリーズ別公演数

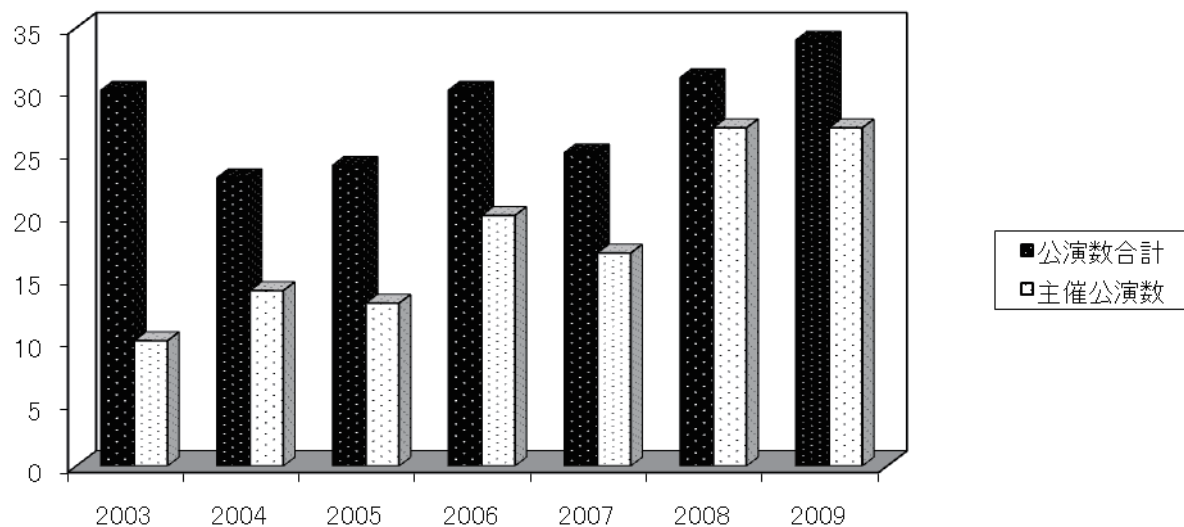
シリーズ名／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ライフサイクル・コンサート	4	3	3	4	5	12	12
クアルテット・ウェンズディ※	12	8	8	13	10	13	12
クリスマスコンサート	1	1	1	1	1	1	2
TAN's Amici Concert	12	9	11	10	8	4	7
その他	1	2	1	2	1	1	1
計	30	23	24	30	25	31	34
うち主催公演	10	14	13	20	17	27	27

※ 2008 年度よりクアルテット・ウィークエンドに開催曜日を変更して名称変更した。

②公演数推移



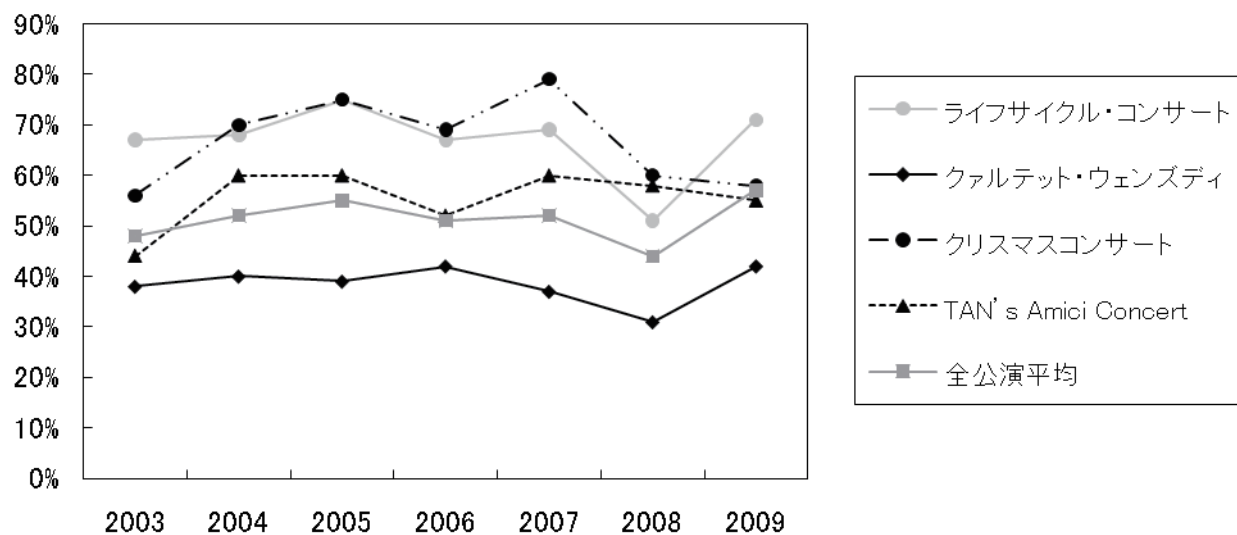
③主催公演の割合の推移



④シリーズ別充足率

シリーズ名／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ライフサイクル・コンサート	67%	68%	75%	67%	69%	51%	71%
クアルテット・ウェンズディ	38%	40%	39%	42%	37%	31%	42%
クリスマスコンサート	56%	70%	75%	69%	79%	60%	58%
TAN's Amici Concert	44%	60%	60%	52%	60%	58%	55%
全公演平均	48%	52%	55%	51%	52%	44%	57%

⑤充足率推移

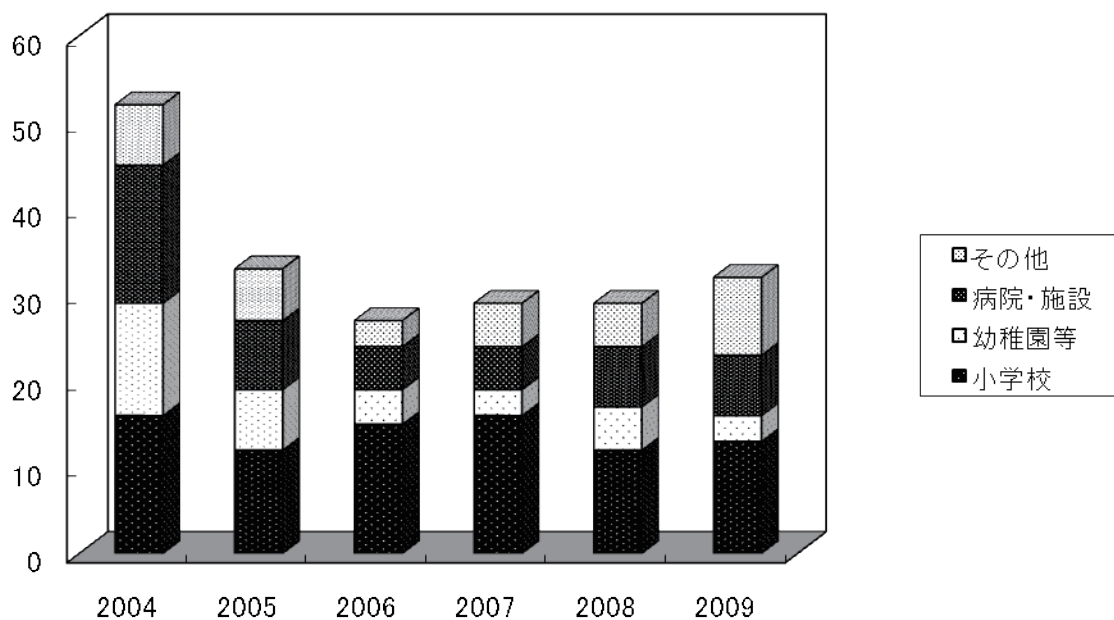


(2) コミュニティ事業

①アウトリーチ実施場所

場所／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
小学校	6	16	12	15	16	12	13
幼稚園等	12	13	7	4	3	5	3
病院・施設	13	16	8	5	5	7	7
その他	5	7	6	3	5	5	9
計	36	52	33	27	29	29	32
うち協力	8	14	6	2	2	2	2

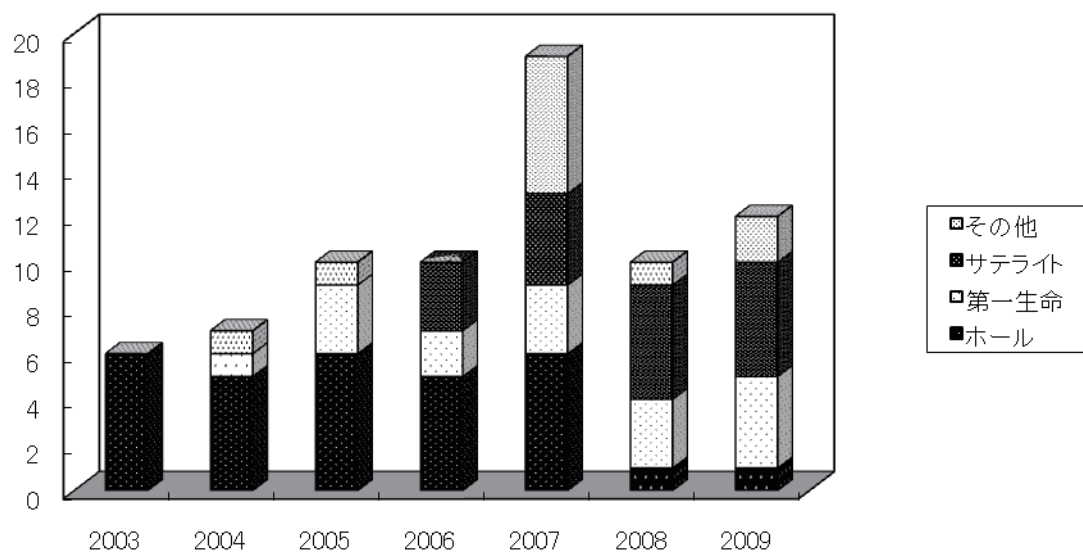
②アウトリーチ実施場所推移



③ロビー・サテライト実施場所

場所／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ホール	6	5	6	5	6	1	1
第一生命	0	1	3	2	3	3	4
サテライト	0	0	0	3	4	5	5
その他	0	1	1	0	6	1	2
計	6	7	10	10	19	10	12

④ロビー・サテライト実施場所の推移



(3) ガバナンス

①会員別年会費

個人会員		1万円
法人会員	エステルハージ・サークル会員	50万円
	ラズモフスキー・サークル会員	20万円
	ブラボー・サークル会員	10万円

②会員状況、助成先、協賛先の推移

分類 / 年度			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
個人会員	計		819 口	851 口	836 口	827 口	790 口	747 口	710 口
	内 訳	第一生命	505	523	513	505	486	458	447
		その他	314	328	323	322	304	289	263
法人会員			23 社	24 社	32 社	33 社	31 社	30 社	41 社
助成件数			5	8	6	10	8	4	7
協賛件数			2	2	3	3	3	3	3

③サポーター数の推移

分類/年度	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
サポーター数	143	141	128	87	84	77	68	69
うち中央区民	40	37	27	18	19	20	17	23
実働数	—	—	—	—	—	35	60	62

4. TAN サポーターに関する資料

2008年度の第3回評価委員会（2009年5月実施）において、サポーターの重要性を指摘する意見が出たのを受け、TANでは2009年9～11月の間に3回に亘りサポーターとのミーティングやアンケート調査を実施した。

<実施内容一覧>

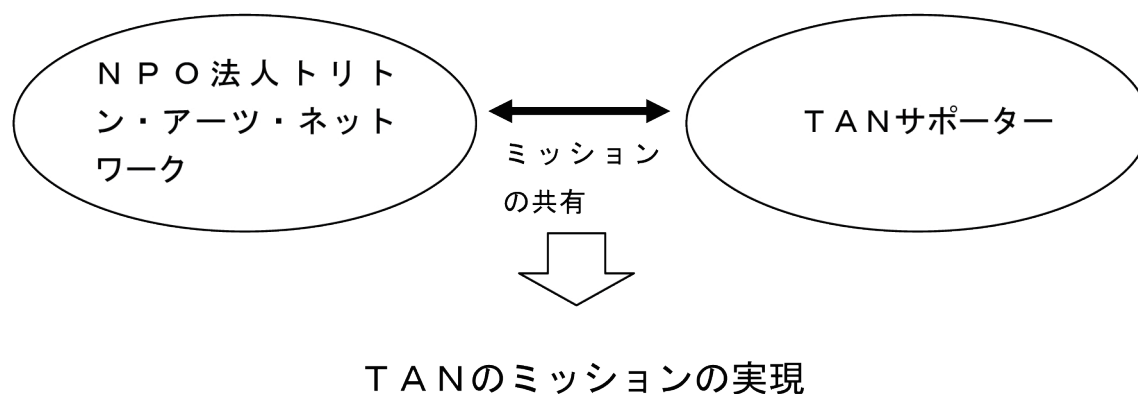
	時 期	実施形態	内 容
1	2009年9月	座談会	活動に対する要望や普段の活動について
2	2009年10月	アンケート	10周年に向けてTAN、サポーターの活動について
3	2009年11月	ミーティング	今後のサポーター活動について

◆調査から浮かび上がったTANのサポーター像◆

- ・クラシック音楽が好き
- ・好きな時間に参加したい
- ・仲間と楽しく活動したい
- ・仲間作りをしたい
- ・お客様や受け手に喜んでいただけるのが嬉しい
- ・音楽を通して誰かのためになることにやりがいを感じる
- ・活動をしながらかの音楽を聴く機会も欲しい（ロビーコンサート、アウトリーチなど）
- ・自分のやりたい企画ができる（オープンハウス）

◆TANが考えるTANサポーター◆

TANのミッション（使命）に共感して、
そのミッションを共有し、
TANと共に実現に向けて行動をしてくださる方



*以下の資料(1～3)はTAN事務局の記録を基に、評価委員会事務局が編集したものである。

1. 座談会(今後のサポーター活動に対する要望や普段の活動についてヒアリング)

2009年9月実施 参加者: サポーター8名、TAN事務局5名

◆普段の活動について◆

- ・公演のアンケート結果をサポーターにも教えて欲しい。ホールロビーに立っていると、お客さまに質問をされたりするので、情報は多く知っておいたほうがよい。
- ・演奏家と身近に触れ合って、サポーターをしていて良かったなと思えるので、(あまり仕事がなくとも)アウトリーチのサポーター募集人数を増やしてもよいのでは?
- ・サポーターになった当初に他のサポーターの皆さんに良くしてもらったので、私達も新しいサポーターに親しくしようと思うが、今年から出来た「登録時の注意事項」を読むとあまり話しかけてはいけないようにも捉えられる。
- ・事務所が引っ越してから入りづらくなった。入りやすい雰囲気が欲しい。

◆第一生命ホールロビーコンサート復活の要望について◆

- ・新しい住民へのきっかけづくり、NPOとして多様な方々がホールに足を運べるような事業としてロビーコンサートの役割はあると思う。(2)
- ・サポーターが顔を合わせる機会であり、自主的に動けたのでやりがいがあった。(2)
- ・地域の交流として、気軽に参加できるものがあると自分たちのホールという実感が湧く。
- ・費用の面で、演奏家は若手や試演会をしたい人などでもよいのでは。
- ・もし実施できるとしたら、12月のアドヴェント受講生によるロビーコンサート以外に年に2～3回は行いたい。

2. サポーターアンケート

2009年10月実施 回収率: 22% (サポーター登録数64名 回答数14)

◆TANの活動について◆

1. TANの活動の中で一番特徴的(誇れるもの)は何だと思われますか?
 - ・アウトリーチ活動(6) ・特徴のあるコンサート<育児支援コンサート・SQW>(3)
 - ・サポーター(3) ・オープンハウス(2) ・特にない
2. もっと力を入れるべきだと思う活動はありますか?
 - ・ロビーコンサートの継続(4) ・コンサートの充実(2)
 - ・アドヴェントセミナーの継続 ・アウトリーチを更に効果的に実施する
 - ・レクチャーコンサートや室内楽 ・音楽教諭向けの出張講座
 - ・SQW以外、人気のある演奏家のコンサート ・アマチュアの参加、オペレッタ

3. その他、要望や感想など

- ・短時間、低料金企画は気軽に音楽に接する事が出来るので良い。
- ・ロビーコンサートの復活 ・リコーダーやドラムサークルのコンサート
- ・SQW を水曜日に戻して欲しい ・民族楽器のコンサートをやって欲しい。
- ・託児を増やして欲しい。 ・アウトリーチの中学・高校へのアプローチ
- ・アウトリーチの成果発表としてのホール活用 ・サポーター活動の活発化
- ・ホールのサポート時、衣服の規制があるが（正装でなく）カジュアルでよいのでは？
- ・TANは楽しい所という雰囲気をもっと醸し出してもらいたい。
- ・TANのアットホームな感じを変えないように頑張ってください。

◆TANサポーターの活動について◆

1. あなたにとってサポーターとして何をしている時に一番やりがいを感じますか？

- ・お客さまがアンケートを出して、“ありがとう”などと声をかけてくださる時（4）
- ・コンサートの表方、裏方をしている時（2）
- ・自分のやっていることが、役に立っていると思う時
- ・自分が誘ったサポーターさんから楽しかった、良かったと言われた時
- ・アドヴェントセミナー修了生が協力してくれるようになった時
- ・チラシの挟み込みなど、他のサポーターの人達と一つの仕事が終わった時
- ・オープンハウス ・アウトリーチで子供やお年寄りの輝く目を見た時
- ・スタッフの方々と一緒にお仕事をさせていただけること

2. あなたにとってサポーター活動の「ここが良い」という点は何ですか？

- ・都合のよい時間に参加できること（5） ・音楽愛好家同志の共有感を味わえる（3）
- ・参加する活動を自分で選べること ・良い音楽の中でお手伝いができること
- ・比較的均質のサポーターメンバーが集まっていること
- ・皆さん音楽に対して無償の愛を持っているところ
- ・様々な分野の専門性のあるサポーターが集まっていて、年齢層が広い
- ・“また行きたい” “また会いたい” という仲間ができたところ
- ・気軽に参加でき、気軽に付き合える
- ・自分を活かせる場であり、サポーター同志の仲間意識が強い

3. 逆に改善して欲しいところはどんなところですか？

- ・特にない（8）
- ・貢献できる領域が限られており大きな変化やダイナミックな活動がない（4）
- ・顔を出しやすいよう、意見が出しやすいように情報を常に流して欲しい（2）
- ・新しいサポーターの定着化（継続的に参加できる工夫）
- ・サポーター同士の横のつながり
- ・サポーターに対してのスタッフの対応

4. 「サポーターミーティング」について、参加しやすい曜日、時間はいつですか？

- ・土曜日の午後（6） ・日曜日の午後（2） ・いつでも（2）
- ・平日でも土日でも夜 ・平日の午後

5. その他、要望や感想など

- ・若い人のサポーター参加 ・第一生命保険のTANへの継続的支援
- ・音楽の仲間との出会いがあるのはうれしいことです
- ・TANの活動がサポーターの力で支えられていることを若いスタッフに認識してほしい

3. サポーターミーティング

2009 年 11 月実施 参加者：サポーター 9 名、TAN事務局 6 名
(※定例サポーターミーティングの中で議題として話し合い)

目的：「TANサポーター像」、役割、TANが行うべきことを明確にする。

◆TANとサポーターの情報共有について◆

- ・毎月、郵送でサポーター募集一覧表を送付しているが、その際、サポーターミーティングの議事録を同封する。
- ・緊急の場合は、内容を具体的に書いて携帯メールに連絡する。

◆サポーターミーティングの日程と内容◆

- ・ミーティングは現状どおり月例で行う。(議題が特になければ、その前のミーティングにて見送りの決定を行う) その他交流会や講座の実施も検討する。

◆その他◆

- ・サポーターがTANスタッフに相談しやすい雰囲気を作るよう改善していく。
- ・コンサート時、(席に余裕があり、業務等に支障がない場合) サポーターが交代でホール内で聴けるようにする。
- ・サポーター登録用紙が記入しづらく参加しにくいとの指摘があったので、今後内容を検討していく。

追記：*サポーターから強い希望があったロビーコンサートの復活については、晴海トリトンスクエアの協力により、トリトンスクエアのグランドロビーにて2010年1月から年間約4回の開催が出来るようになった。サポーターの任意希望者によるロビーコンサート班が結成され、自主的な運営が開始された。

*2010年度期初のサポーター登録会では、ディレクターよりTANの2010年度活動方針を説明し、理解いただいたうえで登録を行った。

おわりに

第3期評価委員会も2年目となり、評価事業で出された意見をTANの事業にフィードバックする形が機能しはじめているように感じられる。TAN事務局では自己評価フォームの見直しや、環境分析・ミッションについての話し合いを行うなど、提言に基づいた積極的な取り組みが行われている。

2011年の設立10周年に向けて、TANの活動にますます期待したい。

(評価委員長：武濤京子)

【評価事業に使用した資料一覧】

● TAN事務局手配による資料

- ・ TAN2009年度事業の振返り・2010年度の課題
- ・ TAN2009年度業務計画振返り
- ・ TANのミッション・定款抜粋
- ・ 第一生命との関係・組織図
- ・ TANのミッションの事業関連表
- ・ 2009年度収支結果
- ・ 2009年度ホール公演・コミュニティ事業収支
- ・ 主催・共催公演一覧
- ・ コミュニティ活動一覧
- ・ 取材記録・掲載された主な記事
- ・ 各ホール事業の振返りとアンケート結果
- ・ サポーター座談会記録
- ・ 10周年に向けて、TANサポーターへのアンケート結果
- ・ 2009年11月サポーターミーティング記録・議事録

● 評価委員事務局手配による資料

- ・ 2009年度TANの自己評価に基づく評価フォーム
- ・ ミッション評価フォーム
- ・ 2009年度TANの活動に対する総合評価と提言

2009 年度 特定非営利活動法人 トリトン・アーツ・ネットワーク

評価事業報告書

著 者 : TAN 評価委員会

編 集 : 武濤京子 丸山こず恵 安間雅則 白川美帆

発 行 日 : 2010 年 7 月

発 行 者 : 特定非営利活動法人 トリトン・アーツ・ネットワーク

〒104-6005 東京都中央区晴海 1-8-10

晴海アイランド トリトンスクエア オフィスタワーX 5F

TEL : 03-3532-5701 FAX : 03-3532-5703

URL : <http://www.triton-arts.net/>
