
特定非営利法人 トリトン・アーツ・ネットワーク
評価事業報告書 2013

2014 年 7 月

TAN評価委員会

本報告書は、2011 年度から 2013 年度にわたる第 4 期の TAN 評価委員会の最終年度の報告書です。2011 年度に第 4 期の評価委員会がスタートした際、第 3 期の委員会から、コミュニティ活動の評価を検討してほしいという申し送り事項がありました。実際に評価委員会がはじまり、TAN の活動について深く知るようになるにしたがい、TAN にとって、コミュニティ活動は公演事業と同等の、いわば車の両輪にあたる大きなウェイトを占める存在であることが強く認識されるようになってきました。公演が「主」でコミュニティ活動は「従」、という文化施設や団体が多い中で、これは大きな特長です。この点は、3 年目の最後の提言を検討する際にも、重要な論点となりました。

第 4 期の評価委員会では、初年度の 2011 年度に、過去 10 年間の事業報告書等を読み返し、設立以来 10 年間の TAN の歩みを確認しました。各年度の評価報告書はその年度の活動に対する評価が中心になりますが、現在と 10 年前と比較すると、今ではあたりまえのことが過去にはそうではなく、10 年間の間に大きく進歩したのだ、ということが認識できました。2 年目は第 3 期からの申し送り事項である、コミュニティ活動の評価に関しては、アウトリーチ先の担当者に対するインタビュー調査を実施しました。そこでは TAN の活動が大きな成果をあげ、先方に高く評価されていることがあらためて確認されました。3 年目に実施した他機関調査では、全国的に知名度の高い他機関と比較することで、TAN の行ってきた活動の意義やレベルの高さがあらためて認識されるとともに、今後の中長期的な展望を考えるうえでの様々な示唆を得ることができました。

評価委員会の活動を行うにあたっては、インタビュー調査にお答えいただいた方々をはじめ、多くの方々にご協力をいただきました。この場をかりて御礼申し上げます。

第 4 期の評価委員会が活動している時期は、ちょうど TAN が認定 NPO に向けた取り組みを行っている時期と重なりました。企業メセナがきっかけとなって活動を開始した TAN が、社会全体に貢献し、社会全体から支えられる公益的な団体としてさらに発展していく重要なステップを踏み出したわけです。2020 年には東京オリンピックが TAN の周辺地域をメイン会場に開催され、それに向けた 4 年間は全国で文化プログラムが大規模に推進されます。コミュニティ活動を大きな柱としてきた TAN の存在を世界にアピールする大きなチャンスとなります。日本の芸術系 NPO のフロントランナーとして、TAN がますます発展していくことを強く祈念いたします。

2014 年 7 月

TAN 第 4 期評価委員会委員長

片山泰輔

目 次

はじめに

第Ⅰ部：2013 年度評価事業について

- | | |
|-------------------------|---------|
| 1. 第 4 期評価委員会メンバー | － 1 ページ |
| 2. 2013 年度評価委員会の活動経過と内容 | － 2 ページ |
| 3. 評価の視点・方法 | － 3 ページ |

第Ⅱ部：2013 年度評価活動

- | | |
|--------------------------------|---------|
| 1. TAN の自己評価 | － 4 ページ |
| 2. 2013 年度 TAN 自己評価に対するコメントと提言 | －11 ページ |
| 3. 他機関調査について | －14 ページ |

第Ⅲ部：第 4 期評価委員会のまとめと今後に向けて

- | | |
|------------------------------------|---------|
| 1. 第 4 期評価委員会活動概要 | －16 ページ |
| 2. 過去 3 年間の評価活動、及び中長期的な展望を視野に入れた提言 | －17 ページ |
| 3. 評価委員のメッセージ | －19 ページ |

第Ⅳ部：資料編

- | | |
|-------------------------|---------|
| 1. TAN のミッション・定款 | －24 ページ |
| 2. 第一生命との関係および TAN の組織図 | －25 ページ |
| 3. 認定 NPO（仮）認定取得について | －26 ページ |
| 4. 地域の情報 | －27 ページ |
| 5. 財務データ分析 | －29 ページ |
| 6. 事業報告関連資料 | －30 ページ |
| 7. 顧客分析資料 | －35 ページ |

おわりに

第 I 部 2013 年度評価事業について



NPO TRITON ARTS NETWORK
特定非営利活動法人 トリトン アーツ ネットワーク

第 4 期としての 3 年度目にあたる 2013 年度の委員会は 2014 年 2 月から 5 月にかけて 3 回行われた。2013 年度の業務報告や、2014 年 3～4 月に行った他機関への調査等の結果を踏まえて、第 4 期として TAN を客観的に評価した。また評価委員の最終年として、過去 3 年間の評価活動及び中長期的な展望を視野にいたした提言を行なった。

1. 第 4 期評価委員会メンバー

委員長	片山 泰輔	静岡文化芸術大学文化政策学部	教授
委員	弦間 好文	中央区文化・国際交流振興協会	事務局次長 (～2014 年 3 月)
		中央区商工観光団体合同事務局	商工団体担当部長 (2014 年 4 月～)
委員	戸沢 愛	公益社団法人企業メセナ協議会	プログラム・オフィサー (～2012 年度)
	内田 秋	公益社団法人企業メセナ協議会	シニア・プログラム・オフィサー (2013 年度)
委員	中尾 知彦	慶應義塾大学文学部	准教授
委員	山岸 淳子	財団法人日本フィルハーモニー交響楽団	特命

<トリトン・アーツ・ネットワーク>

安部 洋子	第一生命保険株式会社	DSR 推進室	課長
的場 康子	株式会社	第一生命経済研究所	主任研究員
植田 寛	TAN 事務局		局長
田中 玲子	TAN ディレクター		

<評価委員会事務局>

石川 緋名子	静岡文化芸術大学	文化・芸術センター	研究員
福島 成美	公益財団法人浜松市文化振興財団	文化事業課	

2. 2013 年度評価委員会の活動経過と内容

■第 1 回評価委員会

日時：2014 年 2 月 4 日（水）10：00 ～ 12：00

場所：T A N 会議室

内容： ・ 2013 年度事業の報告と意見交換
・ 今後の他機関調査の計画
・ 第 4 期評価委員の総括について

■第 2 回評価委員会

日時：2014 年 4 月 15 日（火）10：00 ～ 12：00

場所：T A N 会議室

内容： ・ 2013 年度事業についての意見交換
・ 評価事業報告書・資料編の掲載項目の見直し
・ 他機関調査結果の検討

■第 3 回評価委員会

日時：2014 年 5 月 13 日（火）10：00 ～ 12：00

場所：T A N 会議室

内容： ・ 2013 年度報告書の内容について
・ 評価事業報告書・資料編の掲載項目の見直し

3. 評価の視点・方法

第3期以来行われている「自己評価に基づく外部評価」の方法を踏襲するとともに、他機関調査も加えた3つの視点による評価を実施した。

評価の視点	評価項目
1. T A Nの自己評価に基づく外部評価	・ホール公演事業 ・コミュニティ活動事業&教育普及事業 ・NPO 組織体制
2. 他機関調査を踏まえた分析・評価	調査項目 ・ホールの使命と室内楽公演の位置づけ ・ホールの使命とアウトリーチ活動の位置づけ ・事業連携の方法 ・聴衆の特徴 ・事業実施体制 ・事業評価方法
3. 総合的評価と提言	・2013 年度の活動全般及び評価方法について ・過去3年間の評価活動における総括 ・中長期的な評価について

1. TANの自己評価

ホール公演事業

○目標

1. 公演毎のねらい・目的に沿った企画・制作の実施

(1) クアルテット・ウィークエンド SQW

TAN の芸術活動の看板企画として、継続して実施していることの周知

エルデーディ弦楽四重奏団（イタリアの作曲家）：テーマ性を追求し、広く周知

古典四重奏団（レクチャーつきモーツァルト全曲）：テーマ性を追求し、広く周知

弦楽四重奏の魅力を分かりやすく紹介

クアルテット・エクセルシオ：他の楽器と共演することで、弦楽四重奏以外のファンの掘り起し

(2) 音楽のある週末

演奏家のファンを呼び込むことによるホールや TAN の周知

助成なしで黒字化を目指せるものは目指す

(3) 昼の音楽さんぽ

平日昼間に外出しやすい主婦やシニア層へ楽しみの提供

(4) 630 コンサート

トリトン在勤者にホールを身近に感じてもらい、音楽によるリフレッシュの提供

(5) オペラの楽しみ

室内楽ホールでの「オペラの楽しみ方」の提案

(6) 音楽と絵本アンコール、子どものためのクリスマス・オーケストラ・コンサート

4 歳以上小学生のお子さまとその家族にホールで音楽に親しむ機会の提供

(7) 育児支援

4 歳から 6 歳を中心とした子育て中のご家族が、親子それぞれに音楽を楽しめる機会の提供

(8) ロビーでよちよち

乳幼児とその保護者が音楽に親しむ。4 歳以上対象ホール公演へのプレコンサートの位置付け

(9) モーツァルト・ガラ・コンサート

クラシック音楽ファンを呼び込むことによるホールや TAN の周知

第一生命とモーツァルトの関わりをアピールし、ホール知名度に貢献

2. 公演別の集客目標の達成、チケット売上高目標達成

(1) 公演別集客目標の達成、累計目標 8,670 名（中止・延期公演による修正目標 7,870 名）、総入場者 13,000 名

(2) チケット売上高目標 2,227 万の達成

3. 主催・共催各公演のねらい、目的に沿った実施の確認

(1) 聴衆の満足度、アンケート参照

(2) 聴衆の期待度、チケットシステムによる顧客分析、新規・リピーター率

- (3) 演奏家の満足度、感想
- (4) 芸術面の評価、批評、論評等の内容
- (5) 企画分科会等で振返りの定例実施

4. 発信力のある広報宣伝活動の実施

- (1) 制作担当、チケットデスク、広報担当の連携による広報編集、宣伝活動および工程管理
- (2) 企画分科会等で公演前の善後策打合せおよび実行
- (3) かわら版年間 10 回新聞折込み実施
- (4) ウェブサイトの活用
アクセス数、ページビュー数前年同月超過、月平均 5,000 アクセス、13,000 ビュー
タイムリーな話題提供によるブログ週 1 回以上発信、ツイッター随時発信
- (5) トリトンスクエア内企業、周辺企業への広報宣伝新規取組み

5. 公演の付加価値の新規取組み

- (1) モーツァルト・ガラ・コンサートをゴールとしたレクチャー2 回
- (2) 古典四重奏団コンサート前のレクチャー

6. コミュニティ活動と公演との連携

- (1) 音楽へ関心を深めた子どもたちへのホール公演への呼び込み策検討

- 1- (1) ミロ・クアルテットの延期は残念だったが、カルミナ四重奏団の安定感ある演奏、国内演奏 3 団体によるレクチャー付きコンサート、あまり演奏機会の少ないイタリアの作曲家の弦楽四重奏曲演奏やハープとの共演などシリーズに相応しい演奏を提供できた。
- 1- (2) 村治佳織は黒字化が十分見込まれていたため中止となり大変残念だったが、多くのネマニヤの熱心なファンやリプキンを目的に新規お客さまが来場され、上質な音楽を楽しんでいただけた。
- 1- (3) 企画性の強いラインナップで聴衆の満足度は高かったが集客の課題は残った。後半 2 公演は古楽器の聴き比べを実施し、室内楽ホールならではの企画となった。
- 1- (4) ジャズトリオ、男声ユニットともファンのみならず、在勤者に大いに楽しんでいただけた。
- 1- (5) オペラ・アリアを軸にオリジナル脚本によりリピーターにも初めての方にもオペラ入門編として楽しんでいただいた。
- 1- (6) 楽器紹介を含めお子さまに親しみやすく、かつ質の高い演奏を提供できた。
- 1- (7) 初めて古楽器のアンサンブルを取り上げ、絵本のみならず貴重な機会を提供できた。
- 1- (8) 経験を重ねた演奏家により、1〜3 歳向けの成長に合わせたプログラム開発、提供が出来た。
- 1- (9) ホルンの福川伸陽がプレレクチャーにも出演し、モーツァルト時代の音楽の理解を深めたことと併せホールの周知を実施した。
- 2- (1) 購入者累計 7,769 名 98.7% (修正目標 7,870 名)、総入場者数 11,361 名 87.3% (目標 13,000 名) と僅かに未達に終わった。
公演別集客目標達成状況は以下の通り (目標達成公演数/シリーズ対象公演数)
SQW3/4 (ミロ・クアルテット延期) 音楽のある週末 1/3 (村治佳織中止) 昼の音楽さんぽ 0/4
630 2/2 オペラの楽しみ 0/1 子ども向け 2/4 よちよち 3/3 ガラ 0/1
- 2- (2) チケット売上げ 1,832 万で未達。第一の要因は音楽のある週末の村治佳織公演中止、SQW ミロ・クアルテット公演延期。第二にチケット単価の高い公演 (モーツァルト・ガラ・コンサート、音楽のある週末リプキン、上原彩子) の集客目標未達が影響。チケット単価の低い子ども向け公演は、

ほぼ目標に達したが、その他昼の音楽さんぽの全体の集客目標未達も影響した。

- 3- (1) ～ (5) 8月を除く毎月実施の企画分科会で振り返り・課題を以下の資料にて全員で検討実施した。
 - ・ホール公演計画書振り返りシート
 - ・公演アンケート
 - ・顧客分析
- 4- (1) かわら版、HP、ブログ、ツイッター、広告出稿、新聞折込み等対象顧客に沿った広報宣伝を検討し実施した。
- 4- (2) 売れ行き不調公演の対策を個別に全員で検討し実行した。
- 4- (3) 予定通り年 10 回（除く 8 月・1 月）折込みを実施。ただちにチケット売上げには貢献していないがサポーター募集等にじわじわ効果を発揮している。
- 4- (4) アクセス数、ページビュー数ともに各月対前年度超過。目標とした 5,000 アクセスは 9/12 ヶ月達成、13,000 ビューは 8/12 ヶ月達成。年間平均では 5,836 アクセス、13,896 ビューとなり達成した。ブログは公演情報だけではなく、地域情報も交え。毎月 4～6 回発信。2 月はブログ重点月間として 9 回発信し、ブログビューは平均 650 ビューとなった。ツイッターも随時発信した。更なる強化のため担当スタッフが社外ブログセミナーやアクセス分析セミナーに参加しノウハウ蓄積に努めた。
- 4- (5) トリトンスクエアのグランドロビーで公演ビデオプロモーションを内製作成し放映した。（昼さんぽ小倉貴久子、630 松永貴志、音楽のある週末上原彩子、SQW ミロ・クアルテット）デパートの優良顧客向けカード会員対象の公演案内をガラコンサートで新規取組みを行い、予定枚数を完売した。
- 5- (1) レクチャーはモーツァルトを取り上げ、昭和音大有田教授を講師、ホルン奏者福川氏をゲスト（1 回目）に迎えセミナーを 2 回実施した。残念ながらセミナーを聴講してガラコンサートに来場する流れは出来なかったが、講師のユーモアの溢れる巧みなセミナーで参加者の満足度は高かった。
- 5- (2) コンサート前に 30 分間レクチャーを実施し、来場者はほとんどレクチャーから参加した。
- 6- (1) 室内楽アウトリーチセミナーロビーコンサート子どもが参加しやすい前年までの 2 月実施から春休み期間の 3 月に変更実施したところ、アウトリーチ先の小学生が 5 名参加。またアウトリーチの際の児童のワークショップを掲示し、来場者に見ていただいた。

コミュニティ活動事業&教育普及事業

○目標

1. 小学校等の教育機関へのアウトリーチの充実

- (1) 受け入れ先のニーズと TAN の提案によるアウトリーチプログラムの提供
- (2) Meet the 和楽器
- (3) 室内楽アウトリーチの同一校複数回実施

2. 介護施設等へのアウトリーチの実施

- (1) 受け入れ先のニーズにマッチしたプログラムの実施
- (2) 新規アウトリーチ先の開拓
- (3) 最低 2 施設以上の実施

3. 被災地支援アウトリーチの実施

- (1) 第一生命を巻き込み、地元ニーズにマッチしたアウトリーチの実施

4. 新規プログラムの開発

- (1) アウトリーチやハローコンサート等で対象者、演奏家、場所、ニーズ等に即した効果的な新規プログラムの開発

5. 音楽ファン層の裾野拡大

- (1) オープンハウス 2013 の成功
- (2) サポーター新企画モーツァルトレクチャーの実施

6. 若手演奏家の育成

- (1) 室内楽アウトリーチセミナー3年度目のブラッシュアップ
- (2) TANBRASS 等の若手演奏家のアウトリーチ実践による育成
- (3) 幼稚園、保育園のアウトリーチでのアドヴェントセミナー修了生の出演による演奏機会の提供

7. コミュニティ活動の発信力強化

- (1) コミュニティ活動のウェブでのタイムリーなノウハウの公開
- (2) 新聞記事等の掲載による活動のPR推進

8. 各コミュニティ活動のねらい、目的に沿った実施の確認

- (1) アンケート、受け入れ側感想、演奏家感想による振返りの実施
- (2) ホール公演とコミュニティ活動の連携策の検討
- (3) 評価委員会によるコミュニティ先インタビュー結果の反映

- 1- (1) 小学校側のニーズを確認のうえ、TAN の勧める多彩なプログラムを提供できた。
- 1- (2) 豊洲小学校、月島第一小学校で実施した。
- 1- (3) アウトリーチセミナーの 2 グループでグループ毎に豊海小学校、有明小学校で各 3 回実施した。
- 2- (1) クラシック音楽に捉われず受け入れ先の要望を確認し、実施できた。
- 2- (2) 新規アウトリーチ先として理事経由中央区医師会の紹介でリハポート明石にて実施した。
- 2- (3) 介護 3 施設で実施できた。(マイホーム新川、リハポート明石、マイホームはるみ)
- 3- (1) 8 月江東区東雲住宅避難者対象のアウトリーチを東雲住宅自治会と協議し、江東区社会福祉協議会に後援いただき実施した。
また 11 月福島県郡山市郡山ニコニコこども館に 2 年ぶりにアウトリーチ実施し、その後岩手県立高田高校吹奏楽部へ演奏指導を 2 日間に亘り実施した。その様子は郡山 2 紙（福島民報、福島民友）、岩手 2 紙（岩手日報、東海新報）の各新聞で報道された。
- 4- (1) 中央区文化イベントのまるとミュージアム当日が公演日と重複したため、事前予約制のリハースル見学付きのバックステージツアーを実施。予約受付初日に定員に達し、当日の欠席者はあったものの、参加者からは好評であった。ミュージックベル体験を月島草市やオープンハウスで行い、気軽に大勢で楽しめるプログラムとなった。
- 5- (1) 0 才からのガラコンサートやミュージックベル体験等新たなことに挑戦した。総入場者数は 2011 年度 890 名、2012 年度 1,274 名、2013 年度 1,267 名と 2 年連続で 1,000 名以上の入場者となった。また例年以上に低年齢の年少者の入場が多く、子どものいるファミリー向けオープンハウスという要素がより強まった。次年度に向けて企画内容、運営の工夫、課題が明確になり、オープンハウス 2014 実行委員会へ引継ぎとなった。

- 5- (2) ゼロから企画内容を立ち上げ、講師、演奏家を招き 2 回（演奏家は 1 回）レクチャー形式で実施。
「モーツァルトの作品のひみつ」「おもしろ雑学」のテーマで開催。「これまでコンサートに来たことのない方に音楽の楽しさを紹介し、第一生命ホールに来てもらう」ことを目標としたが、残念ながら聴講者がガラコンサートへ来場するというゴールには結びつかなかったが、セミナー終了後に茶話会を開催し、質疑応答も気軽に出来たことにより、聴講者の知的好奇心を満たし、満足度の高いレクチャーとなった。次年度の企画実行委員会へ引継ぎとなった。
- 6- (1) 公募オーディションのうえ 6 名決定（22～28 歳音大卒業生）。松原講師グループと柳瀬講師グループの 2 グループに分け小学校アウトリーチ同一校で各 3 回実施。セミナー生自身によるアウトリーチプログラムの内容を検討し、講師とセミナー生全員によるミーティングを実施し、創意工夫あるアウトリーチを実施した。また相互のグループのアウトリーチ見学や打合せにより情報連携を図った。
- 6- (2) TANBRASS が好評で以下 8 か所で演奏を実施した。
トリトンスクエアグランドロビーコンサート、被災地支援ツアー 郡山ニコニコこども館・岩手県高田高校、小学校アウトリーチ他 久松小、豊洲北小、城東小、中央小、リハポート明石
未就学児から小学生、高校生、高齢者まであらゆる年代のアウトリーチに対応できる演奏家に成長した。
- 6- (3) アドヴェントセミナー修了生かつ 2011 年度アウトリーチセミナー修了生で結成したマルシェ弦楽四重奏団が日本橋小学校、豊洲幼稚園で実施、2012 年度室内楽アウトリーチセミナー修了生により豊洲保育園、晴海幼稚園にて実施することにより、若手演奏家へ演奏機会の提供ができた。
- 7- (1) ウェブ上にコミュニティ活動後 2 週間以内のレポート掲載ルールに基づき小まめにアップできた。
- 7- (2) 被災地支援アウトリーチが地元 4 紙に取り上げられた。
- 8- (1) 実施計画書により企画分科会にて各回振返りを実施した。
- 8- (2) サポーター新企画でコミュニティとホール公演との連携を図った。中央区イベントのまるごとミュージアムで当日ホール公演のリハーサル見学を組み込んだ。
- 8- (3) 校長が交代した小学校へ事務局長が表敬挨拶訪問を実施し、連携が音楽教諭だけに留まらないように留意した。

NPO 組織体制

○目標

1. 2014 年度認定 NPO 申請実現のための寄付者獲得

- (1) 2013 年度中に寄付者 200 名の達成

2. 単年度黒字決算の実現

- (1) 活動内容の情報提供を行い、新規個人正会員増強、特別会員（法人会員）維持、第一生命の法人営業担当による新規法人会員獲得
- (2) メリハリある支出による経費圧縮
- (3) NPO 法改正に即した収支計算書から活動計算書へ改訂

3. サポーターの育成

- (1) 多様な新規登録者の増加による登録数 70 名以上
- (2) 年度初めのサポーター登録会での情報共有、動機付け実施
- (3) サポーター定例ミーティングでの情報共有、活性化
- (4) 協同企画実行委員会形式によるサポーター活動の活性化
オープンハウス実行委員会 新企画実行委員会
- (5) グランドロビーコンサート班の自律的活動の推進

4. アートマネジメント人材の育成

- (1) 昭和音大等のインターンシップの積極受け入れ
- (2) 活動紹介等の社外講演の積極実施
- (3) 個別インタビューの積極受け入れ

5. スタッフの人材育成・労働環境の改善

- (1) ヒューマンスキル研修を含む社外研修の積極参加
- (2) 自律的に研修参加 各自半期 1 回、年間 2 回以上
- (3) 担当業務の見直しによる総労働時間の対前年 95%改善
- (4) 2014 年 1 月ホール閉館時の有給休暇取得推進、自己啓発促進
- (5) 振替休日の年度末未取得者 0

1- (1) 2013 年 7 月末申込者 200 名達成、2014 年 3 月末寄付者確定 207 名となり、2014 年度認定 NPO 申請の運びとなった。

2- (1) 年度始個人正会員 680 名から 660 名へと、個人会員を退会し寄付変更や定年、転勤による退会があり残念ながら会員数は純増にならず。法人会員は第一生命の協力により加入 1 社、退会 1 社で 43 社維持。

2- (2) 各月収支を顧問税理士を交え確認のうえ、半期収支見込みを策定し、理事会で報告した。取組み結果、年度末経常益 36 万の黒字の達成ができた。また子ども向けコンサートの託児を一人 500 円の有料化にした結果、直前や当日無断キャンセルが無くなり、事務効率も図れた。

2- (3) 税理士と連携し 2012 年度決算より導入した。

3- (1) 登録数 63 名

3- (2) 登録会で茶話会実施し動機付けするも新規登録者のうち継続活動につなげるべく育成が課題であり、サポーターミーティングを活用し、サポーター自身によるサポーター活性化対策を検討した。

3- (3) オープンハウスが終了した 9 月以降の定例ミーティングでは今後のサポーター活動についてサポーター自らで検討する場にした。他団体の紹介や他団体のヒアリング実施、課題の洗い上げや対策の検討を継続実施。登録数の増加、育成の課題解決に向けて登録会の運営やサポーターハンドブック改定を行い、次年度の登録会に生かすこととした。

3- (4) オープンハウス実行委員会

サポーターの実行委員長を中心に担当スタッフと連携し、新企画を実施（ステージで子ども向け対象ミニコンサート、ミュージックベル体験コーナー）して、急増する周辺地域ファミリー層のニーズに沿った内容となった。その結果、0～4 歳の小さい子どもを連れた来場者が前年以上に増加し、運営上、安全上の課題が浮き彫りになった。来年度の全面リニューアルが課題。

新企画実行委員会

多様なサポーター実行委員 8 名と担当スタッフでゼロから企画を立ち上げた。実行委員には企画内

容からレクチャー講師の選定、会場の選定等初めてづくしの経験であったが、次年度への課題は残ったものの、メンバーのやりがい感は達成できた。

- 3- (5) 昨年度に引き続き安定的な活動を展開。平日昼休みのロビーコンサートにつき、平日昼間に活動できるメンバーに固定化されるのはやむなし。来年度昼休み以外に夕方実施の展開を検討中。

他ボランティア団体とサポーターとの情報交換会の実施し、以下の2団体と実施した。

・10月ビバホールチェロコンクール第1位受賞記念コンサート時に主催の養父市ビバホールチェロコンクール実行委員会

・1月グランドロビーコンサート時に足立区生涯学習センターステージボランティア

- 4- (1) インターン5名受け入れ（昭和音大2名、東京芸大1名、武蔵野音大別科1名、一橋大学大学院1名）公演とコミュニティ活動で体験実施。

- 4- (2) お茶ノ水女子大ナレッジマネジメント講座東京・大阪で2講座（講師田中ディレクター）
大阪府門真市民文化会館（講師櫻井）

足立区生涯学習センター「ステージボランティア入門セミナー」（講師櫻井）

- 4- (3) 区生涯学習センター、地方銀行ホール指定管理、東京芸大学生のヒアリングを受けた。

- 5- (1) ヒューマンスキル研修は日程の都合で参加できず

- 5- (2) NPO 向けセミナーやアート関係のセミナーを紹介し、パートを含め参加を促し担当業務に沿った参加が出来た。

- 5- (3) 2014年3月末スタッフ合計で前年99%となり未達。2013年7月オープンハウスと9月公演準備、12～1月アウトリーチ集中による労働時間の増加要因があった。

- 5- (4) 1月ホール公演は無かったが、コミュニティ活動の集中実施あり、有給休暇取得促進は進まず。

- 5- (5) 2014年3月末の振替休日未取得者1名が発生した。

2. 2013 年度 TAN 自己評価に対するコメントと提言

ホール公演事業

○昼の音楽さんぽ

昼の音楽さんぽの集客に苦戦していたが、顧客分析では昼間にしか来られない大人の方を対象としているという特性がはっきり出ている。そこから SQW 等芸術性の高いシリーズに繋げていくのか、昼間に来られる方を対象にすると割り切って分けるのかを定めて企画していけると良い。

○かわら版について

かわら版を年 10 回新聞折り込みすることによって、新規顧客だけでなくサポーターの増加にも繋がっている。

また、かわら版をリニューアルするということだが、参加しなくても TAN の想いを感じられるようなものだと良い。さらに、サポーターの想いも伝えられると地域の親密度が高まり、継続するものとなるう。

○インターネットについて

インターネットの閲覧数は全体的に増加しており、良い傾向であると言える。これは、子供向けの無料イベント情報を紹介するブログに掲載されたことが大きな要因ということだが、インターネットの活用については、今後も検討していけると良い。

○顧客分析を活かした事業展開

顧客分析によって、購入者の傾向が分かる。SQW 購入者は弦楽器の他の公演も購入しているが、オペラの楽しみには、カルミナ四重奏団・リプキン購入者はほとんど来ていない。オペラの楽しみ購入者はガラコンサートや上原彩子ピアノ・リサイタルなど弦楽器以外の公演を購入していて、マーケットが分かれていることが読み取れる。SQW のように「シリーズ=ジャンル」となっている公演もあるが、ライフサイクルコンサートでは属性としての類型と演目ごとでの類型を横断して比較することで、違うシリーズへの広がりをつくる可能性が出てくるだろう。3 年間のデータの蓄積もあるので、どのような広がりを見せるか等芽を拾う可能性がある。

また、他機関調査を行った結果、他のホールでは詳細な顧客分析を行っていないことが伺えた。顧客分析に関して TAN はトップレベルだと評価できる。

○アーティストへの場の提供

他機関調査を実施したホールの中には、地元のアーティストに場をつくることが大事だと意識しているホールもみられた。沢山のホールがある東京で、TAN としては誰に場をつくるのが社会に貢献するのか考えないといけない。

○TAN の特徴

TAN はコミュニティとハイアートが両輪ということに特徴がある。コミュニティプログラムを行う TAN が、ハイクオリティなコンサートを企画している、と捉えなおすだけで見方が変わる。

ホールで行う色々な企画は、比較的、上手く繋がっている。その繋がりの中でハイクオリティのものをどのように説明していくか。ホールの響きの中で基礎をつくることがアウトリーチをきちんと行うための基礎研究になるとも言える。そのことがアウトリーチで目の前の人に訴える力の強い音楽を創ることになる。

コミュニティ活動事業&教育普及事業

○オープンハウスについて

2011 年から来場者が増え、1 千名以上の方がいらしているのは一つの成果と言える。子どもたちが来て興味を持つことで、親子向けの公演の購入層に繋がることが考えられる。

○アウトリーチとコンサートの連動

アウトリーチに訪れた学校の子どもたちがその後のコンサートに来られるよう、ロビーコンサートの時期を3月に変更したことは聴衆の育成に繋がり評価できる。

(レクチャーとコンサートを同日開催にしたことも聴衆の育成に繋がっている。)

○若手アーティストの育成

若手演奏家に演奏する機会を与えるだけでなく、室内楽アウトリーチセミナーでアウトリーチが活動できる若手演奏家を育てている点は評価できる。今後は、何人の若手演奏家がアウトリーチを経験したかを指標化したり、若手演奏家から何を得られたかという意見も蓄積できると良い。

NPO組織体制

○労働環境の整備について

これまで長時間をかけてつくってきた良いものを、短時間でも出来るような能力の高い人を揃えることも求められる。自己啓発の形でスキルアップをして短時間で同じクオリティのものが出来るようにすることを目指す必要がある。企画力を養うことと共に、ボランティア管理についても学べると良い。しかし、業務の効率化だけでは限りがあるので、関わる人を広げ、より多くの人という資源を活用することで活動が広がると素晴らしい。

○サポーターについて

サポーターはホールの魅力を伝える存在である。コミュニティ活動でもてなすだけでなく、サポーター自身の人脈を活かし、芸術性の高いコンサートについても口コミで連れてきてくれると良い。また、サポーター自身がコアなファン層になる展開も考えられる。

○東京オリンピックに向けて

2016 年から、2020 年の東京オリンピックに向けて文化プログラムが始まるため、そこに向けた準備をしていく必要がある。

《その他の評価》

○評価について

他機関調査を行った結果、体系的な評価を行えているところは TAN 以外ではあまりみられないことが伺えた。これまでの TAN の評価活動は高く評価できる。

3. 他機関調査について

2013 年度の TAN 評価委員会では、TAN の活動を客観的に評価し、将来に向けての提言を行ううえでの参考にするために、2014 年 3 月から 4 月にかけて、国内 4 ホールに対するインタビュー調査を行った。

■調査対象

<室内楽公演を活発に行っているホール>

1. 王子ホール（株式会社王子ホール） 2014 年 3 月 28 日（金）15:00～
2. 宗次ホール 2014 年 4 月 2 日（水）13:30～
3. いずみホール（一般財団法人住友生命福祉文化財団） 2014 年 4 月 3 日（木）13:30～

<地域での教育活動を活発に行っているホール>

4. サントリーホール（公益財団法人サントリー芸術財団） 2014 年 4 月 12 日（土）16:00～

■調査項目

1. 室内楽自主公演

(1) ホールの使命と室内楽公演の位置づけ

ホールの使命は？

それを実現する上での室内楽公演はどのように位置づけられているか？

(2) 聴衆の特徴

多い客層は？ 性年齢、地域、クラシック愛好度

ターゲットは？ どのような層にどのようなマーケティングを行っているか

(3) 事業実施体制

人的体制と人材育成

(4) 評価

どのような指標で事業を評価しているか？

集客、売り上げ、専門家評、来場アンケート、リピート率

2. アウトリーチ・教育活動

(1) ホール（あるいは財団等）の使命とアウトリーチの位置づけ

(2) アウトリーチ対象の特徴

学校、福祉施設、病院等

(3) 連携方法

ホール側の窓口、仲介者の有無、行政・教育委員会等のかかわり等

(4) 事業実施体制

担当スタッフの数と専門性、人材育成

(5) 評価

どのような指標で事業を評価しているか

1. 第4期評価委員会の活動概要

下表は、2011年度から2013年度の3か年度にわたる第4期の評価委員会の活動の概要をまとめたものである。

自己評価（ふりかえり）へのコメント	委員会での意見交換(2011.2012.2013)
設立からの10年間に対する長期評価	設立以来10年間の事業報告書の検討(2011)
コミュニティ活動に対する評価 (第3期委員会からの申し送り事項)	アウトリーチ先の小学校・保育園へのインタビュー調査実施(2012)
サポーター、会員の検討	サポーター、会員、寄付者等のあり方に関する検討(2012,2013)
他機関調査	室内楽公演あるいはアウトリーチに力をいれているホールへのインタビュー調査(2013)

まず、各年度とも、TAN自身が行った「自己評価（ふりかえり）」に対するコメントや提言を委員会の場における検討をもとに行った。加えて、年度ごとにそれぞれの取り組みを行ってきた。2011年度は、ちょうど10周年の時期にあたったので、設立以来の10年間の事業報告書の検討を行い、長期の視点での評価を行った。2012年度は第3期の評価委員会からの申し送り事項でもあったコミュニティ活動の評価を行うために、アウトリーチ先の小学校・保育園へのインタビュー調査を実施し、普段アウトリーチ活動を行っている受入側の意見や感想等の把握を行った。また、2012年度から2013年度にかけては、サポーター、会員、寄付者等のあり方に関する検討を行った。最終年度の2013年度には、室内楽公演あるいはアウトリーチに力をいれているホールへのインタビュー調査を実施した。

2. 過去3年間の評価活動、及び中長期的な展望を視野にいたした提言

(1) 過去3年間の検討を通じて示唆されること

・弦楽四重奏の位置づけとブランド化

弦楽四重奏分野における芸術的貢献が、ホールの「格」やブランドにつながるような展開ができるようにしていく必要がある。首都圏には多数の室内楽を行うホールがあるので、それらとの差別化が求められる。TANの特長はアウトリーチ活動にあることから、TANの芸術性重視の公演は、「アウトリーチを行う音楽家」が芸術的発信を行うための舞台、という性格付けを明確にしていくことが重要と考えられる。

・サポーターとの関係における中期展望

貴重な存在であるサポーターをどのようにTANの中期的な戦略の中に位置づけていくかを検討していく必要がある。「ボランティアスタッフ」として内部化していく方向性と、ある程度の独立性をもったパートナーとして協力していく方向性の両者が考えられる。前者の場合は職員の中に高度な専門性を持ったボランティア・コーディネーターを確保していくことが不可欠となる。

・顧客分析の活用

詳細な顧客分析が可能になったことは、他のホールよりも一歩先んじている状況にある。このアドバンテージを有効に活かすためのさらなる検討を進めていく必要がある。

・学校アウトリーチの連携体制の検討

コミュニティ活動の重要な柱である学校でのプログラムに関しては、インタビュー調査の結果からも先方の担当者との間に良い関係を築けていることが高く評価できる。しかし、先方の担当教員が異動する際の引き継ぎも含め、中長期にわたってスムーズに事業を継続できるような体制づくりが求められる。行政側の仲介が有効となる場合も考えられる。

(2) 他機関調査から示唆されること

・「演奏機会」の提供という視点

他ホールにおいては、地元の演奏家、音大生等、特定層の演奏家に演奏機会を与えることを目標に掲げているケースがみられた。このような目標設定は、「機会を作った件数」が重要な評価指標となることから、「観客数」のみが評価指標になりがちな現状を改善する方向にもつながると考えられる。TANとしては、「アウトリーチを重視する音楽家」に機会を提供するホールという点を重視するのが有効であろう。

・外部機関との連携による人材育成

能力開発のために職務を離れることが難しい現状においては、他ホールにみられるように、先進的な取り組みを行っている外部機関との連携の中で、TAN職員の能力形成をはかっていくことが有効である。

3. 今後の中長期的な展望（今後 5～10 年間）

・2020 年の東京オリンピックの文化プログラムに向けた対応

TAN は立地上、オリンピック会場隣接地域の文化施設となる。2020 年度及び 2020 年以降の展望を視野にいたした戦略策定が求められる。充実したコミュニティ活動を継続的に行っている NPO があることを世界の人々に知ってもらうことは日本として大きな意義がある。国や都からの助成や委託事業などに対するアンテナを高くはるだけでなく、地域の文化振興プランについて都や国に対して積極的に提案していくことも重要である。

・助成収入の構造

認定 NPO 取得を契機に個人支援者の拡充をはかっていくことが重要である。TAN には、多数の NPO の会員、サポーター、顧客分析を通じて入手できる鑑賞者データ等といった貴重な資源があるので、これらを活かして新たな可能性を探っていく必要がある。

3. 評価委員のメッセージ

弦間 好文：中央区商工観光団体合同事務局 商工団体担当部長

私が評価委員を受けましたのはコミュニティ活動のアウトリーチで連携をしていた関係からです。3年間の委員活動ではコミュニティ活動ともうひとつの柱である音楽を中心とした芸術活動に参加させていただき大変私自身有意義でありました。

また、TANの活動にかかわり、事業評価をするなかで感心したのは、職員の皆さんが常に事業の実施結果を分析し、事業報告をしていることです。報告の内容は、全事業、写真紹介、事業のねらい、結果・ふり返し、アウトリーチでは参加者の感想や音楽教諭へのアンケート、広報活動、モニターレポート、収支報告、寄付・助成に関する事項など細かく報告されています。このことは常に事業に対し改善努力をしている姿勢であり、素晴らしいことだと思いました。

TANの事業で重要だと思うのは、アウトリーチ、第一生命ホール・オープンハウス、ライフサイクルコンサートだと思います。音楽により心が豊かになる時間の提供になっており、子供の健全育成を図る活動で大変価値があるものだと思います。

次に、TANが10年を過ぎ次の10年へと継続していく活動についてです。今までの活動実績や現在での活動が評価され、仮認定NPO法人さらに2014年度には認定NPO法人になると思いますので、これは堅実な運営の結果であり今後も継続されるものと期待しております。

また、継続をしていくうえで重要だと考えておりますことは、サポーターとの協同についてです。音楽をあらゆる年代、あらゆる層の人に広めていくためにサポーターの力が必要だと思います。サポーターになる人は自分自身のスキル向上の意欲もありますので、TANは研修などを行うとともに、サポーターと一緒に同じ目的の実現に向かい活動してもらいたいと思います。

最後に、TANの場所、位置ですが現在は地理的に不便な地域に思えますが、今後を見とこの晴海地区はさらに開発が進み、また、オリンピック後は選手村が住宅になるので晴海地区には5千戸を超える住宅が供給され、多くの人が住むことになります。その中心に第一生命ホールが位置することになりますので、TANの活躍がさらに必要になると思います。

今後も、音楽を通してあらゆる年代の人々に音楽の楽しさ、心の豊かさを広めていっていただきたいと思います。ますますのご活躍をお願いいたします。

丁寧な顧客分析とコミュニティへの深いコミットメント。

第4期評価委員会の最後の1年だけ、前任者を引き継ぐ形で末席に名を連ねさせていただく中で、この2点が強く印象に残りました。

特に分析はきめ細かく、一瞥しただけでもそう容易なことではないと誰の目にも明らか。もちろんそれは事業評価にも結び付けられるし、どうコミュニティへコミットしていくかという戦略立案にも役立てることができます。しかし私の心を惹きつけたのは、常に客観である数字を睨みながらも、集客のみを目標とせず、地域の価値とひとりひとりのライフサイクルに沿った顧客満足、その双方を高めるために企画の充実をはかり続けるその姿勢です。企業メセナの拠点としての側面を持ち、企業と二人三脚でホール運営を推進していることもこのバランス感覚につながるのでしょう。高層マンションが立ち並び、1棟の新築マンションができるたびに人口と属性が変化する立地条件を考えると、チューニングの難しさが何段階も上がることは想像に難くありません。

そして、設立10周年を通過し「これからの10年」に向け動き出しているところで、東京オリンピックの開催が2020年に決定しました（そのせいで、ここのところ芸術・文化関係者の間では「文化プログラム」の話題で持ちきり）。TANとしてその時どうありたいか、その後どうありたいか、ではそこまでにどうすべきか、という新たな視点と時間軸も加わりました。その中には、日本の芸術・文化を担う団体として、どう展開・発信すべきかという古くて新しい問いも含まれることと思います。

これからも、柔軟性とバランス感覚を持ち続け、15周年、20周年を迎えるごとに一皮また一皮とむけていくTANの姿を目撃したいと思います。

私が現在の第一生命ホールを初めて知ったのは、2001 年開館時の業界向け内覧会のときであったと思います。その後、関係者と細々とお付き合いがあったり、第一生命ホールでのプロジェクトにお邪魔したりと、時々ホールに足を運ぶ機会がありました。そして今回、トリトン・アーツ・ネットワークの第 4 回評価委員としてお手伝いさせていただきました。

今回評価委員として NPO 法人のマネジメントを 3 年間にわたり観察したところ、お世辞抜きに日本の芸術団体の中では充実したマネジメントを行っていると申し、特にマーケット・リサーチのデータ収集に関しては国内の芸術団体中トップレベルにあるように思いました。テクノロジー等の時代の変化にも対応しており、芸術業界では後回しにされがちな人的資源の能力開発にも気を配っておられるように思います。

芸術や文化の分野では、限られたパイを競って勝ち取る戦略（Pie-Slicing Strategy）よりも全体のパイを拓ける戦略（Pie-Expanding Strategy）の方がより重要ではないかと個人的には考えています。トリトン・アーツ・ネットワークに今後期待するのは、現在行っているマーケット・リサーチを戦略策定に更に活用できるよう工夫していただくことや、他の芸術団体や施設とのネットワークを深めて芸術業界を牽引するような存在になっていただきたいということなどです。

今回評価委員を務めて、トリトンのミッションと活動の重要性、スタッフの熱意と真摯さなどがよくわかり、熱烈なファンになりました。外部環境、内部環境ともにトリトンにとって向かい風の要素は多々あるように思いますが、今後は一人の支援者としてトリトンに関わっていけたらと思っています。

第4期外部評価委員を3年にわたり務めさせて頂き、10周年という活動の節目、仮認定NPO法人の認定という組織の節目を間近で拝見出来ました。私自身にとりましてたいへん大きな体験をさせていただきましたことに感謝申し上げます。

設立より高い志を掲げておられ、かねてより大いに関心を寄せておりましたトリトン・アーツ・ネットワーク（TAN）の活動が、在任中に一層洗練度を強めたことを感じ取ることができました。私自身が音楽実演団体に所属する、いわばTANの皆様の仲間としての立場からも、活動の裏にあるご関係の皆様は心より敬意を表します。

この3年間、＜芸術活動－ホール公演＞では、クアルテット・ウィークエンド（SQW）を芸術活動の中核としながらも、多様な観客層を視野に捉えて常に新たな視座での発信に挑み、一方、アウトリーチをはじめとする＜コミュニティ活動＞では、TANならではのスタイルを確立して成果を強めていった印象を持ちます。また、事業でより高い成果を挙げるための組織力においても常に向上が図られ、とりわけ、自己評価力と事業改善力においては他の団体と比較しても一歩も二歩も先んじた素晴らしい運営と感じています。

優れた音響環境の第一生命ホール、そして、中央区を中心とした小学校等のアウトリーチの双方において良質の音楽芸術を提供するTANにとり、演奏・企画の質を高めるための諸環境、また、ホールを介したアーティストとの交流や連携は大きな財産でしょう。一方、TANとサポーター・寄付者・また地域の方々等との間で10年を超えて育てこられた、音楽を通したコミュニケーションの蓄積も大きな財産であり、これらの総体が「TANらしさ」「TANの個性」としての強烈な魅力です。

NPOの課題の一つは寄付者を参画者にすることだと考えますが、TANは熱心な参画者の獲得に成功しており、とりわけサポーターの存在はTANをTANたらしめる大きな要素と映ります。スタッフと一体となって働くサポーターの方々は、熱意と関与の双方で素晴らしく、今後のサポーターとの協働のあり方の展開も大いに楽しみです。

音楽は、あるいは音楽に携わる者や組織は、社会の中でどう生きているか。事業の成果を健全な経営と価値の創造の両面で表さねばならない＜文化サービスNPO＞として、立地の与件の中でのより良いあり方をより高い次元で追求するTANの活動は、TANのファン、支援者、ステークホルダーの皆様だけでなく、他の音楽関係施設・団体などの多くの方の心に響く「未来の種」ともなるでしょう。この点からも、地元にも日本全体に、より一層強く、広く、TANの個性を発信して頂きたいと願っております。

オリンピックを控えた東京で地域に根付くTANが、音楽を通して人々が人間らしさを育み見つめる拠点として、その意義が広く届くことを確信し、今後も応援を続けて参ります。

第Ⅳ部 資料編

1. T A Nのミッション・定款	－24 ページ
2. 第一生命との関係およびT A N組織図	－25 ページ
3. 認定 NPO（仮）認定取得について	－26 ページ
4. 地域の情報	－27 ページ
5. 財務データ分析	－29 ページ
6. 事業報告関連資料	－30 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）公演入場料収入と入場者数	
7. 顧客分析資料	－35 ページ

* 本資料編は、2013 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「音楽により、多くの人々の心に豊かな時間を提供する」をミッションに揚げ、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23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推進を図る活動
- （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

第一生命保険株式会社

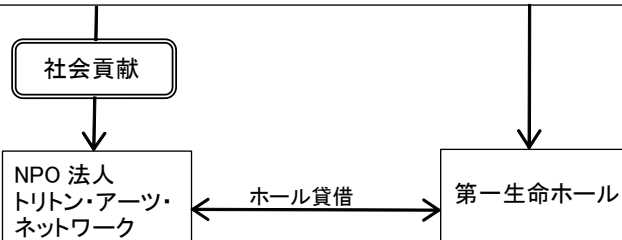
Mission 存在意義: 一生涯のパートナー By your side, for life

Vision 中期的に目指す姿: いちばん、人を考える会社になる。 Thinking people first

Values 大切にしている価値観: 第一生命グループ企業行動原則(DSR 憲章)

持続的な企業価値の創造

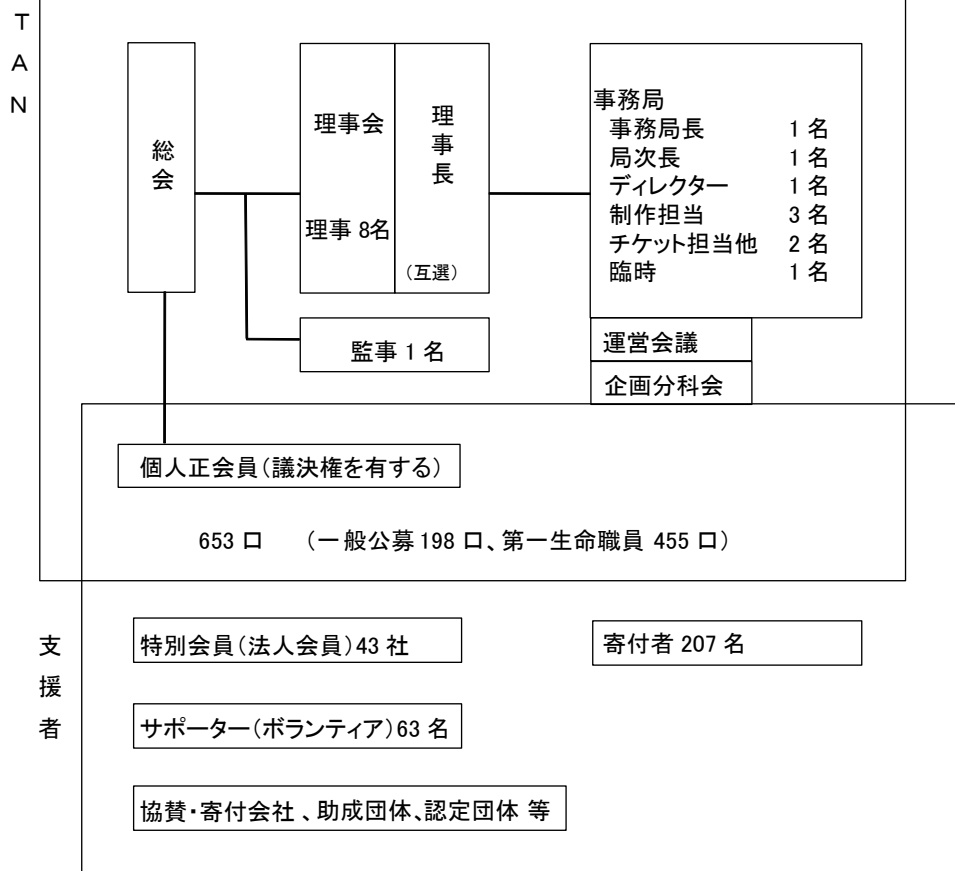
- ・お客さま満足 ・コミュニケーション ・コンプライアンス ・人権尊重
- ・ダイバーシティ ・環境保護 ・社会貢献 ・健康増進



* 自主企画公演/コミュニティ活動

組織図

(数字は 2014.4 月始現在)



3. 認定 NPO（仮）認定取得について

■2013 年 1 月 東京都より、「仮認定 NPO 法人」に認定される。

「運営組織および事業活動が適正であって公益の増進に資する基準に適合」

仮認定機関：2013 年 1 月 11 日から 2016 年 1 月 10 日

→その後認定 NPO 法人の要件である 2 事業年度で寄付者数 200 名以上を確保し、認定 NPO 法人の申請を 2014 年度に予定している。

認定 NPO 法人制度の概要

NPO 法人のうち、一定の要件を満たす法人は、所轄庁（都道府県又は政令指定都市）から認定されることで、税制上の優遇措置を受けることができます。この認定 NPO 法人制度は、NPO 法人への寄附を促すことにより、NPO 法人の活動を支援することを目的としています。また、設立後 5 年以内の NPO 法人については、スタートアップ支援のため、要件からパブリック・サポート・テスト(PST)が免除され、税制上の優遇措置が認められる仮認定を 1 回に限り受けることができる仮認定 NPO 法人制度が新たに導入されました（平成 27 年 3 月 31 日までは、設立後 5 年を超えた NPO 法人も仮認定を受けることができます）。

認定等(認定及び仮認定)の基準

認定 NPO 法人等(認定 NPO 法人及び仮認定 NPO 法人)になるための一定の要件とは次の基準のことです。

1. パブリック・サポート・テスト(PST)に適合すること(仮認定は除きます)
2. 事業活動において、公益的な活動の占める割合が、50%未満であること
3. 運営組織及び経理が適切であること
4. 事業活動の内容が適切であること
5. 情報公開を適切に行っていること
6. 事業報告書等を所轄庁に提出していること
7. 法令違反、不正の行為、公益に反する事実がないこと
8. 設立の日から 1 年を超える期間が経過していること

上記の基準を満たしていても、暴力団、又は、暴力団若しくは暴力団の構成員等の統制下にある法人など、欠格事由に該当する NPO 法人は認定等を受けることができません。

税制上の優遇措置について

寄附者に対する税制上の優遇措置（抜粋）

1. 個人が寄附した場合

個人が認定 NPO 法人等に対し、その認定 NPO 法人等の行う特定非営利活動に係る事業に関連する寄附をした場合には、所得控除又は税額控除のいずれかを選択適用できます。また、都道府県又は市区町村が条例で指定した認定 NPO 法人等に個人が寄附した場合、個人住民税(地方税)の計算において、寄附金税額控除が適用されます。

2. 法人が寄附した場合

法人が認定 NPO 法人等に対し、その認定 NPO 法人等の行う特定非営利活動に係る事業に関連する寄附をした場合は、一般寄附金の損金算入限度額とは別に、特定公益増進法人に対する寄附金の額と合わせて、特別損金算入限度額の範囲内で損金算入が認められます。なお、寄附金の額の合計額が特別損金算入限度額を超える場合には、その超える部分の金額は一般寄附金の額と合わせて、一般寄附金の損金算入限度額の範囲内で損金算入が認められます。

<出所>内閣府 NPO ホームページ <https://www.npo-homepage.go.jp/about/nintei.html>

4. 地域の情報

本項では、TAN が活動の拠点としている中央区のデータを紹介する。平成 25 年と比較すると世帯数は約 3,000 世帯、総人口は約 5,000 人増加している。全国的に少子高齢化が進む中、生産年齢人口(15～64 歳)の比率が最も高く、総人口の増加と共に年少人口(0～14 歳)の割合も年々増加している傾向にある。

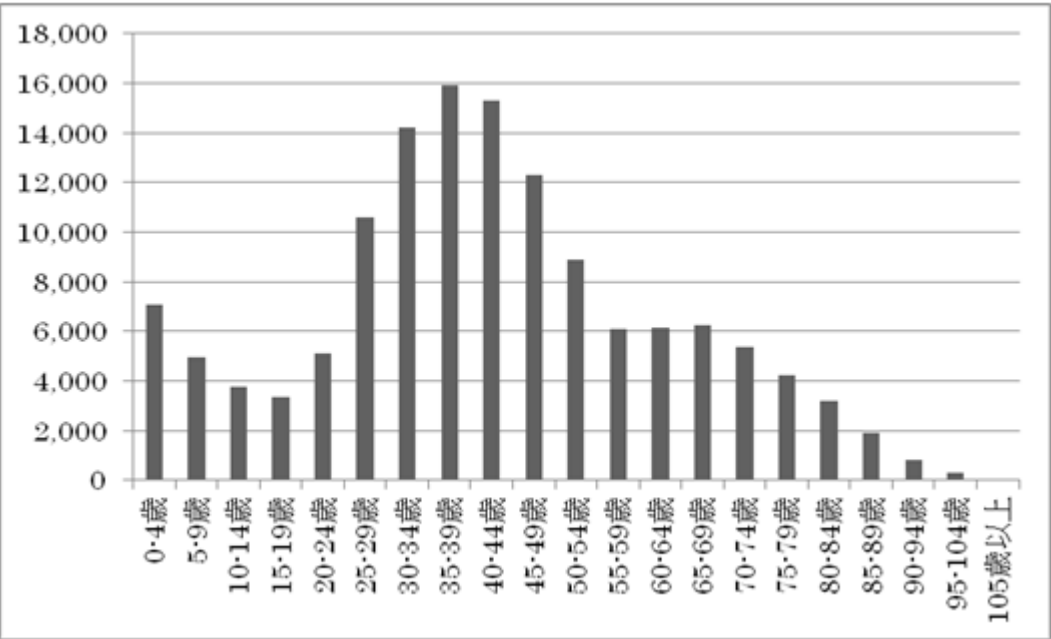
①世帯と人口

	世帯	前月比 世帯増減	前年比 世帯増減	男(人口)	女(人口)	計(人口)	前月比 人口増減	前年比 人口増減
総数	78,489	204	3,017	64,718	71,052	135,770	355	5,287
京橋	21,279	59	461	15,685	17,484	33,169	116	491
日本橋	25,697	68	1,318	19,807	22,057	41,864	96	2,224
月島	31,513	77	1,238	29,226	31,511	60,737	143	2,572

(住民基本台帳 平成 26 年 6 月 1 日現在)

②年齢別人口グラフ

(人)



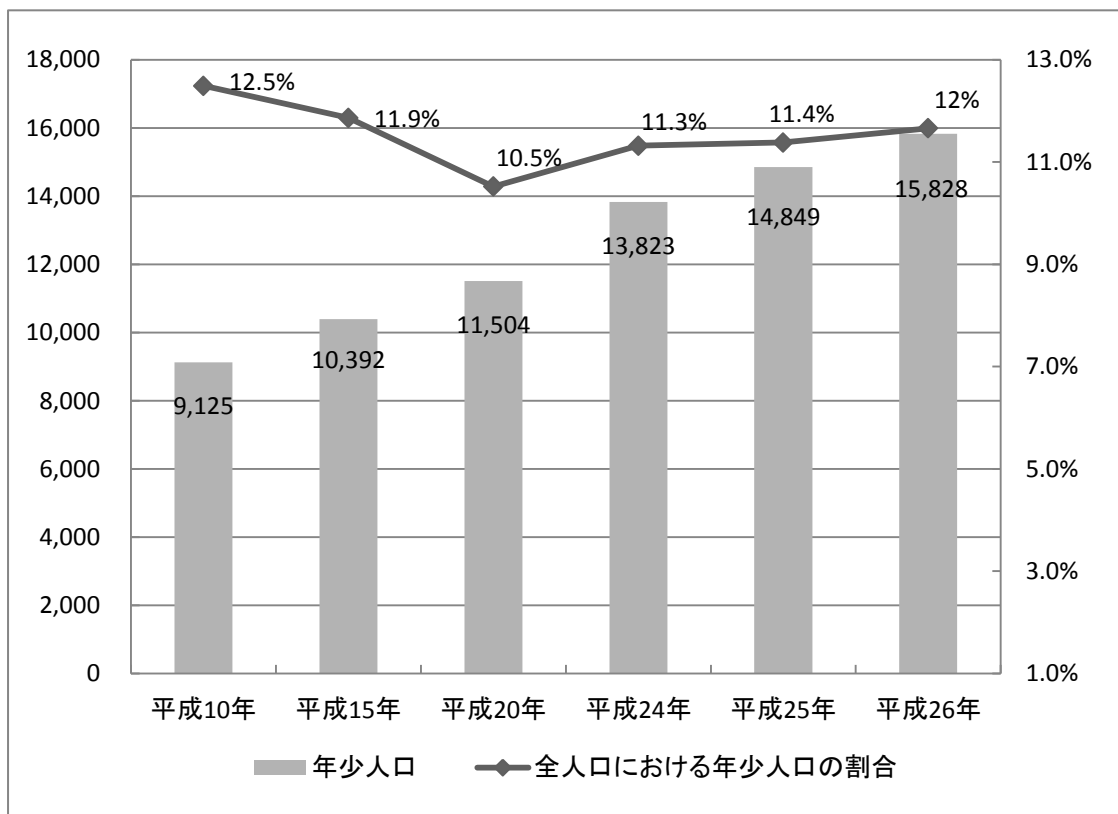
(住民基本台帳 平成 26 年 6 月 1 日現在)

③世帯数・人口の推移

区分	世帯数	人口			
		総数	京橋	日本橋	月島
平成10年	35,960	73,045	20,025	20,060	32,960
平成15年	46,746	87,598	23,227	24,508	39,863
平成20年	62,922	109,346	28,958	32,245	48,143
平成24年	70,603	122,118	30,605	36,593	54,920
平成25年	75,472	130,483	32,678	39,640	58,165
平成26年	78,489	135,770	33,169	41,864	60,737

(住民基本台帳 各年 6 月 1 日調べ)

④東京都中央区の年少人口(0～14 歳)の推移



(住民基本台帳各年 6 月 1 日調べ)

5. 財務データ分析

本項では、2001 年度から 2013 年度の期間の財務データを分析した結果を紹介する。

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度
① 運転資本	31,228,714	27,268,758	29,907,394	23,876,534	21,210,812	20,532,460	19,818,926	19,787,928	33,777,742	36,795,914	43,324,283	49,035,160	50,088,288
② 支払可能期間	3.6945	3.1816	4.3730	3.2144	3.6895	3.1950	3.5450	3.7427	4.3085	4.3473	5.3071	6.1295	6.3966
③ 負債・資産比率	0.0802	0.0808	0.1809	0.1621	0.3677	0.2997	0.3393	0.4318	0.2020	0.1613	0.2195	0.1637	0.1569
④ 正味財産・収入比率	0.2230	0.2551	0.2913	0.2377	0.1996	0.1917	0.1979	0.1784	0.2566	0.3428	0.3585	0.4376	0.4670
⑤ 管理費比率	0.4118	0.2769	0.3913	0.3846	0.3805	0.3293	0.3633	0.3639	0.3149	0.3380	0.1332	0.1158	0.1112
⑥ 総資産回転率	4.1246	3.6027	2.8115	3.5247	3.1673	3.6523	3.3388	3.1845	3.1104	2.4468	2.1770	1.9112	1.8058
⑦ 収益率	0.2205	-0.0381	0.0253	-0.0591	-0.0269	-0.0158	-0.0045	-0.0012	0.1069	0.0260	0.0510	0.0396	0.0033
⑧ 社会的支援収入比率	0.8840	0.8859	0.9213	0.8767	0.8144	0.7929	0.8625	0.8630	0.7963	0.7558	0.6396	0.7535	0.7995
⑨ 収入多様性指標	0.3349	0.3733	0.4196	0.4030	0.3566	0.3454	0.3653	0.3329	0.2762	0.2383	0.2180	0.2575	0.2773

① 運転資本

流動資産－流動負債

② 支払可能期間

(流動資産／総支出) ÷ 12

③ 負債・資産比率

総負債 ÷ 総資産

④ 正味財産・収入比率

正味財産 ÷ 総収入

⑤ 管理費比率

管理費 ÷ 総支出

⑥ 総資産回転率

総収入 ÷ 総資産

⑦ 収益率

(総収入－総支出) ÷ 総収入

⑧ 社会的支援収入比率

助成収入合計 ÷ 総収入

⑨ 収入多様性指標

$\Sigma (\text{総収入} / n)^2$

上記の中には非営利組織の財務分析のために研究者が考案したものが含まれる。

⑤は総支出における管理費の割合であり、この数値が高すぎると非営利組織のミッション達成のための事業に費用を十分かけていないと解釈され、一定以下に抑えることが望ましいとされる。

⑦は総収入における利益の率であり、営利組織でも売上高利益率等の類似した指標が使用されるが、非営利組織においては利益を最大化することが最終目標ではなく、ミッションを達成し社会問題を解決することが目的であるので、この数値は高い方が望ましいものの、これが高いだけでよしとするものではない。この数値は非営利組織の目的ではなく手段と考えるべきである。TAN では 2004 年度から 2008 年度まではマイナスの数値が続いたが、2009 年度以降はプラスに転じており、一定の評価をすることができる。

⑧の社会的支援収入比率は助成収入の比率であり、どれだけ広く社会からの支持があるかを示すものとされる。この数値は高い方が望ましいとされるが、逆にこの数値が高いということは事業収入比率が低いということであり、自助努力が不足しているとの解釈もできる。2001 年度から 2013 年度までは最大値 0.9213、最小値 0.6396、範囲 0.2817 であり、TAN は芸術団体としては比較的高い数値を示していると思われるが、TAN にとって望ましい比率はどのくらいかを今後研究し見極めていく必要がある。(同業種、同一規模等の他団体との比較を今後していく必要がある。)

⑨の収入多様性比率は、どれだけ多種多様な収入を得ているかを示すものであり、この数値は低い方が多様性があるということになる。収入多様性が高ければ、1 種類の収入が急激に減ったとしても安定を保ち、比較的风险が少ないとされる。

(中尾知彦評価委員)

6. 事業報告関連資料

本項では、2012 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事務局作成の資料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

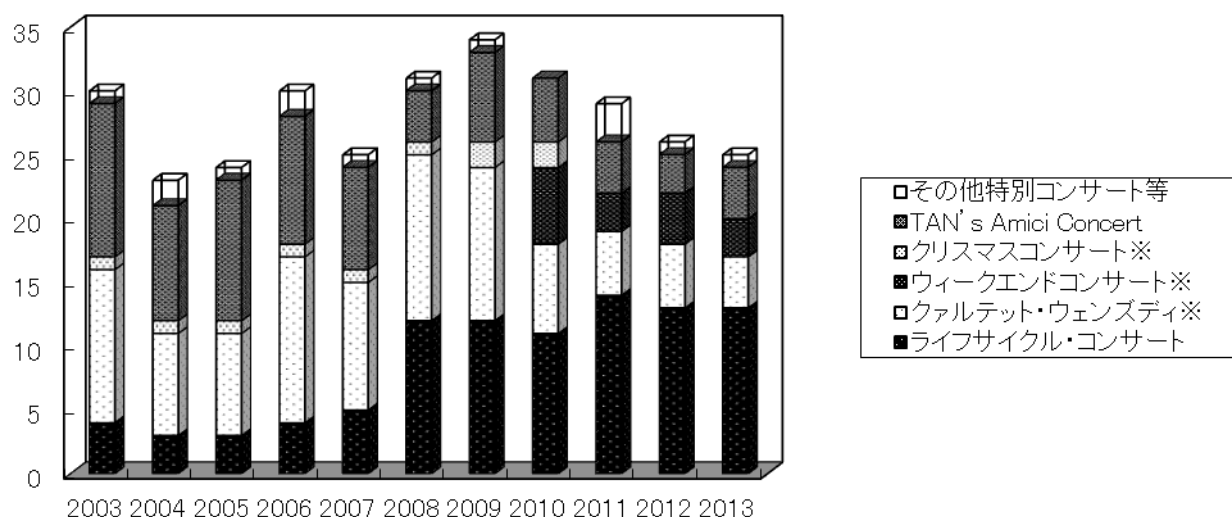
シリーズ名／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ライフサイクル・コンサート	4	3	3	4	5	12	12	11	14	13	13
カルテット・ウェンズディ※	12	8	8	13	10	13	12	7	5	5	4
ウィークエンドコンサート※								6	3	4	3
クリスマスコンサート※	1	1	1	1	1	1	2	2	—	—	—
TAN's Amici Concert	12	9	11	10	8	4	7	5	4	3	4
その他特別コンサート等	1	2	1	2	1	1	1	0	3	1	1
計	30	23	24	30	25	31	34	31	29	26	25
うち主催公演	10	14	13	20	17	27	27	24	25	23	21

※カルテット・ウェンズディは2008年度より開催曜日を変更してカルテット・ウィークエンドに名称変更。

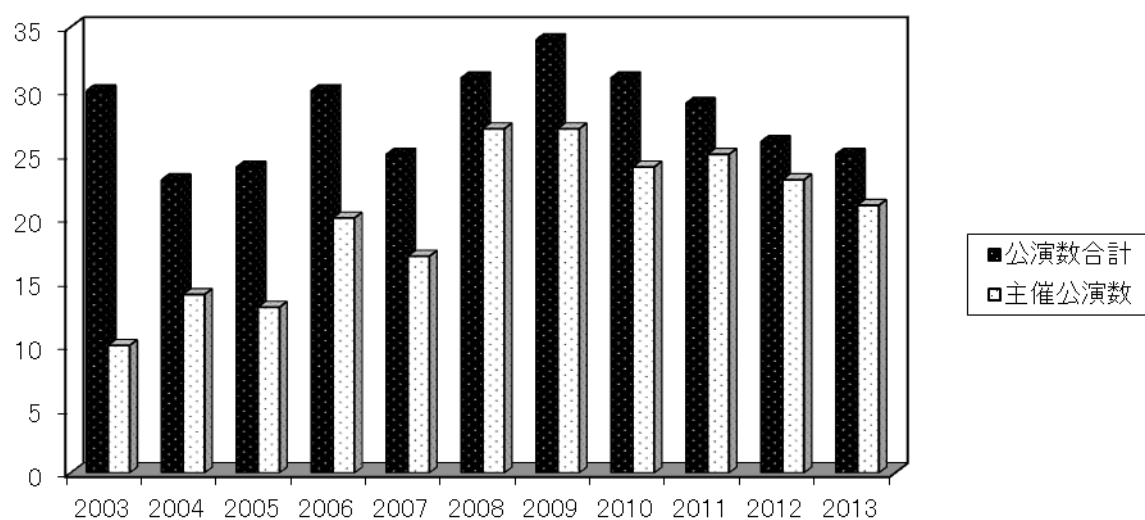
※アドヴェントセミナーのクリスマスコンサートは2011年度よりセミナー収束に伴い子どものためのクリスマスオーケストラコンサートに変更しライフサイクルコンサートに含む。

※ウィークエンドコンサートは2010年度よりスタート

②公演数推移



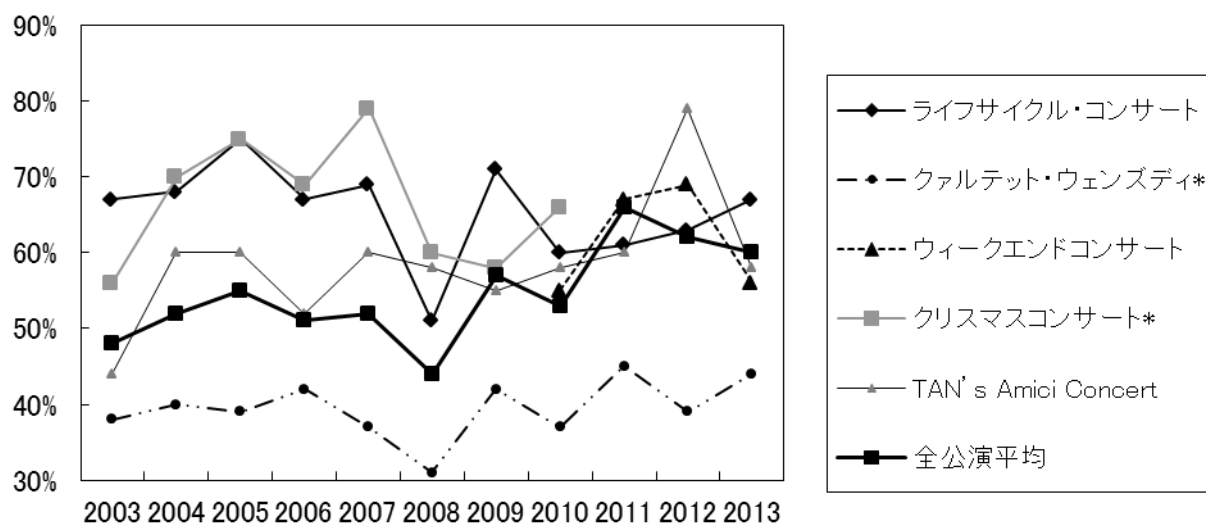
③主催公演の割合の推移



④シリーズ別充足率

シリーズ名／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ライフサイクル・コンサート	67%	68%	75%	67%	69%	51%	71%	60%	61%	63%	67%
クアルテット・ウェンズデイ*	38%	40%	39%	42%	37%	31%	42%	37%	45%	39%	44%
ウィークエンドコンサート								55%	67%	69%	56%
クリスマスコンサート*	56%	70%	75%	69%	79%	60%	58%	66%			
TAN' s Amici Concert	44%	60%	60%	52%	60%	58%	55%	58%	60%	79%	58%
全公演平均	48%	52%	55%	51%	52%	44%	57%	53%	66%	62%	60%

⑤充足率推移

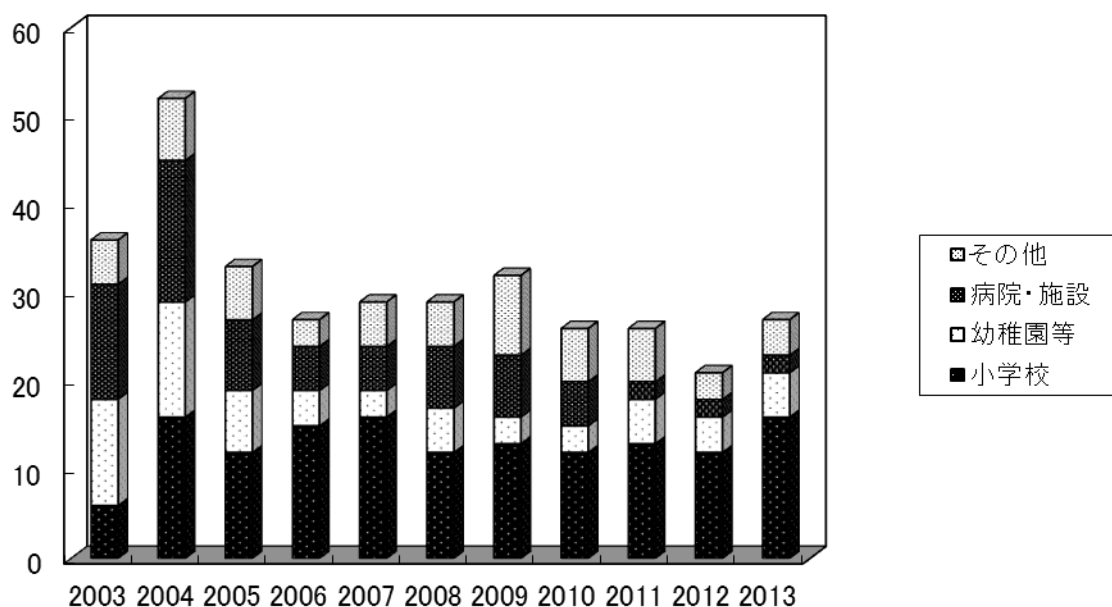


(2) コミュニティ事業

①アウトリーチ実施場所

場所／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
小学校	6	16	12	15	16	12	13	12	13	12	16
幼稚園等	12	13	7	4	3	5	3	3	5	4	5
病院・施設	13	16	8	5	5	7	7	5	2	2	2
その他	5	7	6	3	5	5	9	6	6	3	4
計	36	52	33	27	29	29	32	26	26	21	27
協力	8	14	6	2	2	2	2	4	5	4	3

②アウトリーチ実施場所推移

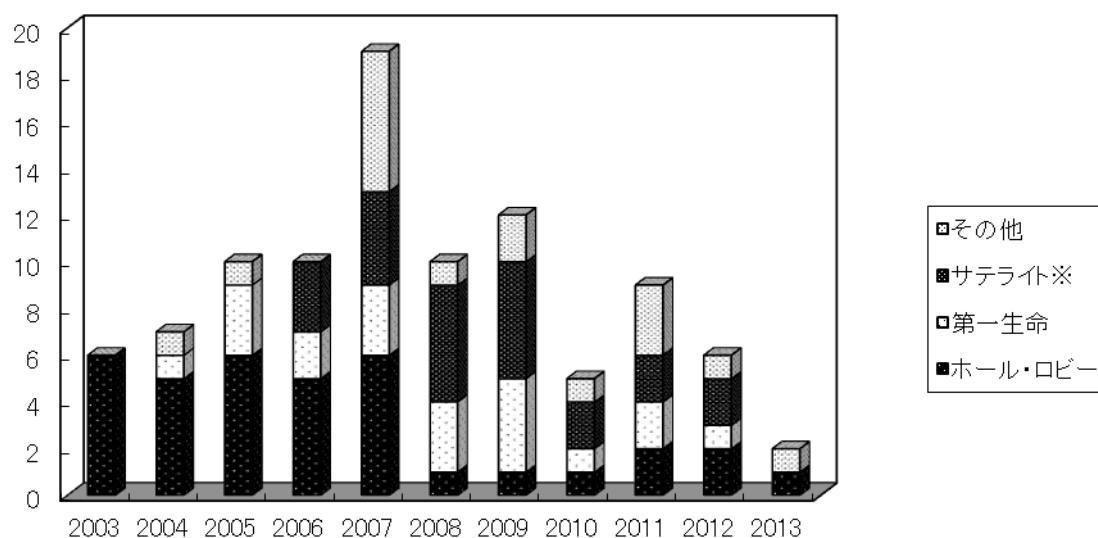


③ロビー・サテライト実施場所

場所／年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ホール・ロビー	6	5	6	5	6	1	1	1	2	2	1
第一生命	0	1	3	2	3	3	4	1	2	1	0
サテライト※	0	0	0	3	4	5	5	2	2	2	0
その他	0	1	1	0	6	1	2	1	3	1	1
計	6	7	10	10	19	10	12	5	9	6	2

※2009年度よりハローコンサートに名称変更した。

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

個人正会員		1万円
特別会員(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

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	2010	2011	2012	2013
個人会員	計	819口	851口	836口	827口	790口	747口	710口	765口	723口	683口	653口
	内訳											
	第一生命	505	523	513	505	486	458	447	516	502	481	455
	その他	314	328	323	322	304	289	263	249	221	202	195
法人会員		23社	24社	32社	33社	31社	30社	41社	45社	44社	44社	43社
助成件数		5	8	6	10	8	4	7	6	9	4	3
協賛件数		2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3
寄付者※		—	—	—	—	—	—	—	—	—	153名	207名

※内諾者含む

③サポーター数の推移

分類/年度	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
サポーター数	143	141	128	87	84	77	68	69	58	61	73	63
うち中央区民	40	37	27	18	19	20	17	23	20	20	24	21
実働数	—	—	—	—	—	35	60	62	58	61	73	63

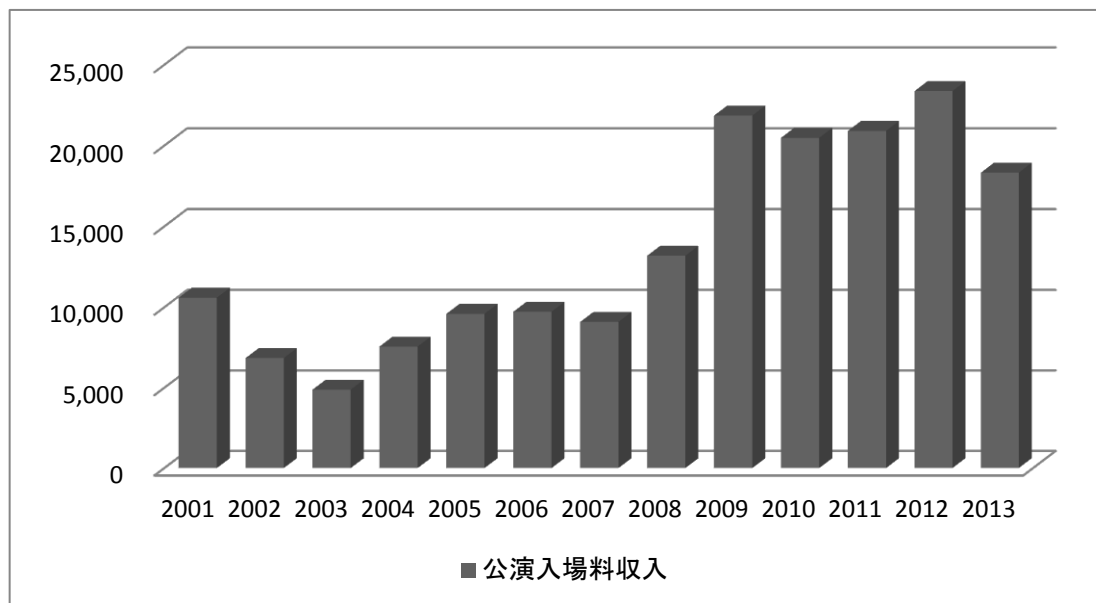
(4) 公演入場料収入と入場者数

①公演入場料収入の推移

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
公演入場料収入	10,591,984	6,850,792	4,883,505	7,565,887	9,594,007	9,721,506	9,091,465	13,188,750	21,856,950	20,479,400	20,909,694	23,372,650	18,322,550

(円)

(千円)

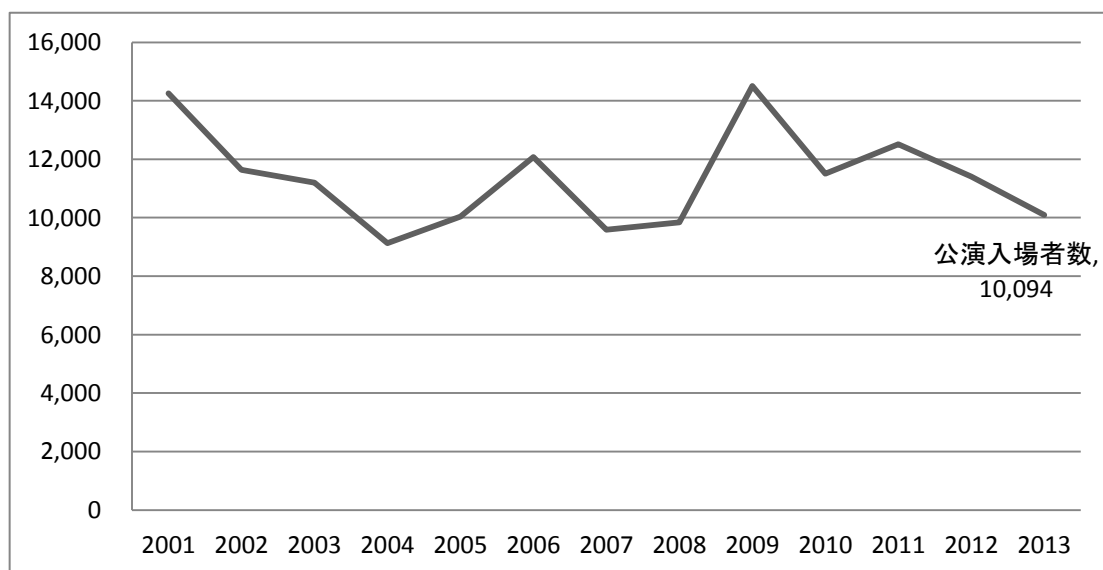


②公演入場者数の推移

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
公演入場者数	14,258	11,641	11,201	9,125	10,035	12,074	9,592	9,837	14,501	11,501	12,513	11,403	10,094

(人)

(人)



7. 顧客分析資料

2013 年度トリトン・アーツ・ネットワーク(TAN)主催公演における顧客分析

今回の集計は 2013 年度トリトン・アーツ・ネットワーク (TAN) 主催公演のチケット購入者を対象に実施。

Ⅰ 対象公演

2013 年度 TAN 主催公演のうち、顧客分析対象公演は 19 公演。シリーズ別一覧は右図のとおり。
(音楽のある週末 12/14 村治佳織、SQW 2/1 ミロ・クアルテット公演は除く。)

Ⅱ カウント方法

各図表のカウント方法は下記の通り。

(図表 2) ～ (図表 14)

⇒ 購入件数(延べ人数)でカウント

Ⅲ リピーターの定義

『購入履歴無』の購入者＝ 初購入者

『購入履歴有』の購入者 (2 回目以降)＝ リピーター

Ⅳ 顧客の性別・年齢について

顧客の性別・年齢はオンライン会員登録をしている顧客のみ集計。(オンライン会員登録の際、性別と生年月日が必須記入項目として存在する為)
※電話・来社予約等では性別・年齢情報は不要。

Ⅴ チケット購入者の居住地

(オンライン予約&Tel・来社他)

2013 年度主催公演チケット購入者 3,366 人の居住地内訳 (図表 2) は、東京都が 2,008 人でチケット購入者全体の 59.7%。東京都に続いて割合が高いのは、千葉県 10.5%、神奈川県 9.7%、埼玉県 7.1%。

購入者の居住地を市区町村別 (図表 3) に見てみると、購入者全体の約 6 割を占める東京都の中でも、第一生命ホールのある中央区が 515 人でチケット購入者全体の 15.3%、隣接する江東区が 9.0%。中央区と江東区で購入者全体の約 1/4 を占める。また、世田谷区の割合が 4.1% と高い。

各市町村人口の影響はあるが、千葉県の購入者は千葉市・船橋市・柏市・市川市と各市町村に分散しているのに対し、神奈川県の購入者は横浜市・川崎市に集中している印象。

2013年度顧客分析対象公演 (図表1)

SQW 4 公演

1	6/15 Sat. 14:00	カルミナ四重奏団
2	11/4 Mon. 14:45	古典四重奏団
3	2014/2/16 Sun. 14:00	エルデーディ弦楽四重奏団
4	2014/3/16 Sun. 14:00	クアルテット・エクセルシオ

音楽のある週末 3 公演

1	6/8 Sat. 14:00	第14回	ガブリエル・リブキン
2	10/19 Sat. 14:00	第15回	ネマニヤ・ラドゥロヴィチ
3	11/9 Sat. 14:00	第16回	上原彩子ピアノ・リサイタル

昼の音楽さんぽ 4 公演

1	5/21 Tue. 11:30	第13回	ブルーオーロラ サクソフォン・カルテット
2	7/2 Tue. 11:30	第14回	田村響 ピアノ・リサイタル
3	9/19 Thu. 11:30	第15回	小倉貴久子フォルテピアノ・リサイタル
4	12/10 Tue. 11:30	第16回	佐藤俊介ヴァイオリン・リサイタル

630コンサート 2 公演

1	10/2 Wed. 18:30	松永貴志ピアノ・トリオジャズ・ナイト
2	2014/3/18 Tue. 18:30	IL DEVU

オペラの楽しみ 1 公演

1	12/7 Sat. 14:00	オペラの楽しみ
---	-----------------	---------

子ども向けコンサート 4 公演

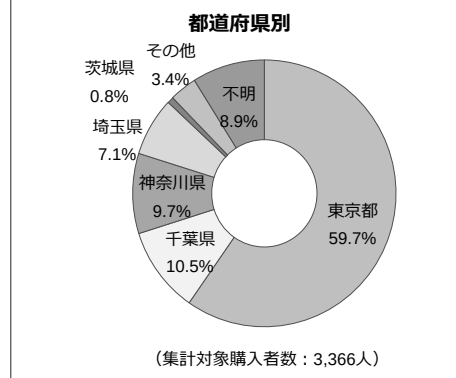
1	9/21 Sat. 14:00	「音楽と絵本」アンコール!『かぼちゃスープ』
2	12/15 Sun. 13:00	子どものためのクリスマス・オーケストラ・コンサート
3	12/15 Sun. 16:00	子どものためのクリスマス・オーケストラ・コンサート
4	2014/3/21 Fri. 14:00	育児支援コンサート

ガラ・コンサート 1 公演

1	10/6 Sun. 14:00	モーツァルト・ガラ・コンサート
---	-----------------	-----------------

- ※1 12/15子どものためのクリスマスオーケストラコンサート (2回公演) は2公演として集計。
※2 ロビーでよちよちコンサート (7月・12月、2014年2月各1公演) は集計対象外。
※3 共催公演 (8月・10月各1公演、11月2公演) は集計対象外。

2013年度 チケット購入者の居住地 (図表2)



2013年度 チケット購入者の居住地（オンライン予約&Tel・来社他）（図表3）

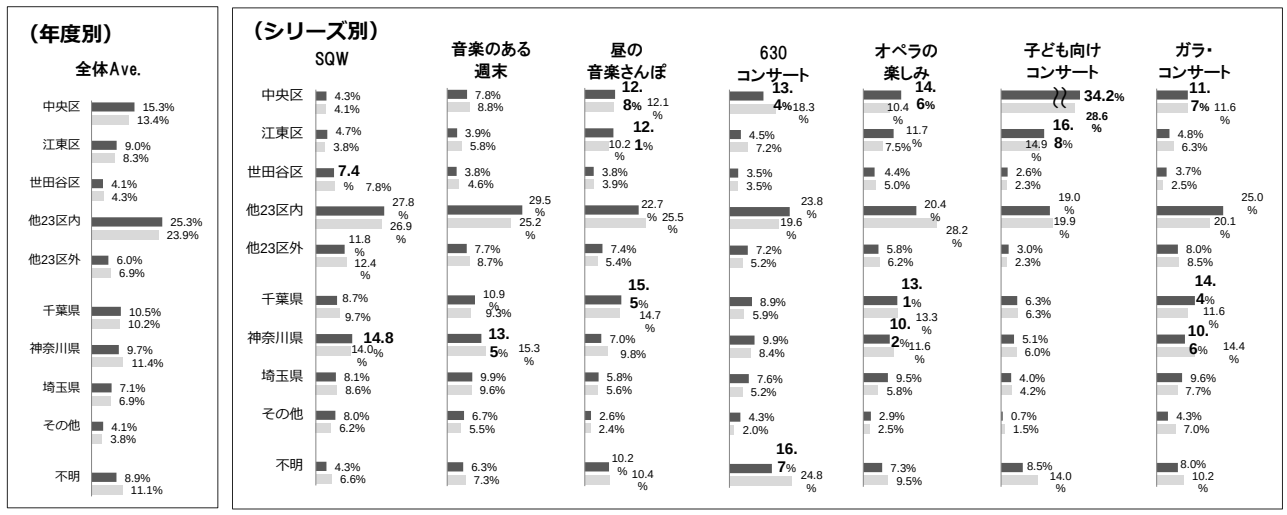
都道府県	人数	割合	東京都内訳							
			市区町村	人数	割合	人口	市区町村	人数	割合	人口
東京都	2,008	59.7%	中央区	515	(15.3%)	13.3万	千葉県内訳			
千葉県	352	10.5%	江東区	302	(9.0%)	48.8万	千葉市	59	(1.8%)	96.4万
神奈川県	328	9.7%	世田谷区	138	(4.1%)	86.7万	船橋市	44	(1.3%)	62.0万
埼玉県	240	7.1%	杉並区	79	(2.3%)	54.3万	柏市	44	(1.3%)	40.7万
茨城県	26	0.8%	練馬区	63	(1.9%)	71.1万	市川市	39	(1.2%)	46.9万
栃木県	23	0.7%	大田区	62	(1.8%)	70.2万	松戸市	33	(1.0%)	48.6万
静岡県	16	0.5%	板橋区	52	(1.5%)	54.0万	その他市町村	133	(4.0%)	
長野県	15	0.4%	新宿区	51	(1.5%)	32.4万	計	352	(10.5%)	
愛知県	7	0.2%	文京区	49	(1.5%)	20.4万	神奈川県内訳			
大阪府	7	0.2%	江戸川区	46	(1.4%)	67.6万	横浜市	170	(5.1%)	370.0万
福島県	6	0.2%	豊島区	45	(1.3%)	27.2万	川崎市	89	(2.6%)	145.0万
群馬県	6	0.2%	港区	44	(1.3%)	21.8万	その他市町村	69	(2.0%)	
新潟県	6	0.2%	目黒区	43	(1.3%)	26.7万	計	328	(9.7%)	
山梨県	5	0.1%	渋谷区	41	(1.2%)	21.5万	埼玉県内訳			
その他	22	0.7%	品川区	40	(1.2%)	36.9万	さいたま市	71	(2.1%)	125.4万
不明	299	8.9%	八王子市	38	(1.1%)	25.5万	その他市町村	169	(5.0%)	
計	3,366	100.0%	墨田区	34	(1.0%)	25.5万	計	240	(7.1%)	
			中野区	32	(1.0%)	31.4万	※都道府県内訳は30以上の市区町村を抽出			
			北区	32	(1.0%)	33.5万				
			葛飾区	30	(0.9%)	44.8万				
			調布市	30	(0.9%)	22.4万				
			その他23区内		69	(2.0%)				
			その他23区外		173	(5.1%)				
			計		2,008	(59.7%)				

チケット購入者の居住地割合を（図表 4）の区分で昨年度と比較してみると、神奈川県のパ購入者の割合が減少した。

シリーズ別に見てみると、**子ども向けコンサート**は中央区、江東区の居住者で購入者全体の半数を占める。**SQW、音楽のある週末**は中央区、江東区以外の割合が高い。**昼の音楽さんぽ**は中央区、江東区に加え、千葉県の割合が高い。**オペラの楽しみ、ガラ・コンサート**は近隣・遠方問わず集客している。**630 コンサート**は不明の割合が高い。これは **630 コンサート**チケット販売総数 1,141 席のうち、トリトンポイントカード会員割引を利用した購入が 124 席、企業割と団体割利用数（座席数）から第一生命の数をひいたものが 168 席あったことから、晴海トリトンスクエア内もしくは近隣の企業で働く方が事務所に来社して購入（居住地確認不要）した件数が多い為と考えられる。

チケット購入者の居住地割合（図表4）

■ : 2013年度 □ : 2012年度



Ⅰ チケット購入者の年齢層(オンライン予約)

2013 年度チケット購入者のうち、性別・年代に関する情報が得られたオンライン予約（購入者全体の 40.1%）の男女比（図表 6）をみると、男性 46.7%、女性 53.3%と女性の割合が若干高い。

年代別の割合（図表 5）をみると、40 代 27.0%、50 代 21.8%、60 代 21.4%でオンライン予約の約 7 割を占める。また男女別に年代をみると、男性は 50～60 代の購入者が多いのに対し、女性は 40 代を中心に 30～50 代が多い。

チケット購入者の男女比は昨年度と逆転。年齢層の分布（図表 7）をみると、40～50 代女性の割合が増加。出演者の影響が大きいと考えられる。

年齢層分布をシリーズ別に見てみると、**SQW** は 50～70 代を中心に男性が約 8 割を占める。**音楽のある週末** は 40～50 代女性の割合が高い。**昼の音楽さんぽ** は 60 代男性、40 代女性の割合が高く、40～60 代が 3/4 を占める。**630 コンサート** は性別・年代を問わず幅広い世代が購入しているが、中でも 50 代女性の割合が高い。**オペラの楽しみ** は 50～70 代男性が約半数。**子ども向けコンサート** は 4 歳以上の子どもを持つ親が主な購入者である為、30～40 代の購入者が約 9 割を占める。**ガラ・コンサート** は 60 代男性を中心に、幅広い年代が購入。

Ⅰ チケット購入方法

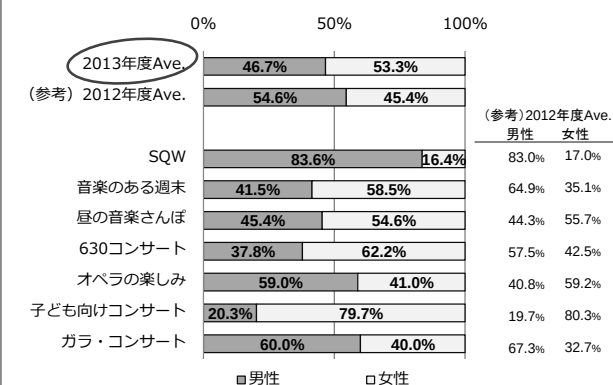
2013 年度チケット購入者のチケット購入方法（図表 8・9）は、オンライン予約による購入が 40.1%、Tel・来社・Fax による購入が 59.9%でオンライン予約利用者が約 4 割。

チケット購入者のうち、DM希望者を対象に実施した先行予約を利用した購入者が 25.3%、一般販売を利用した購入者が 74.7%で先行予約利用者が約 1/4。(3/21 育児支援コンサートは先行予約

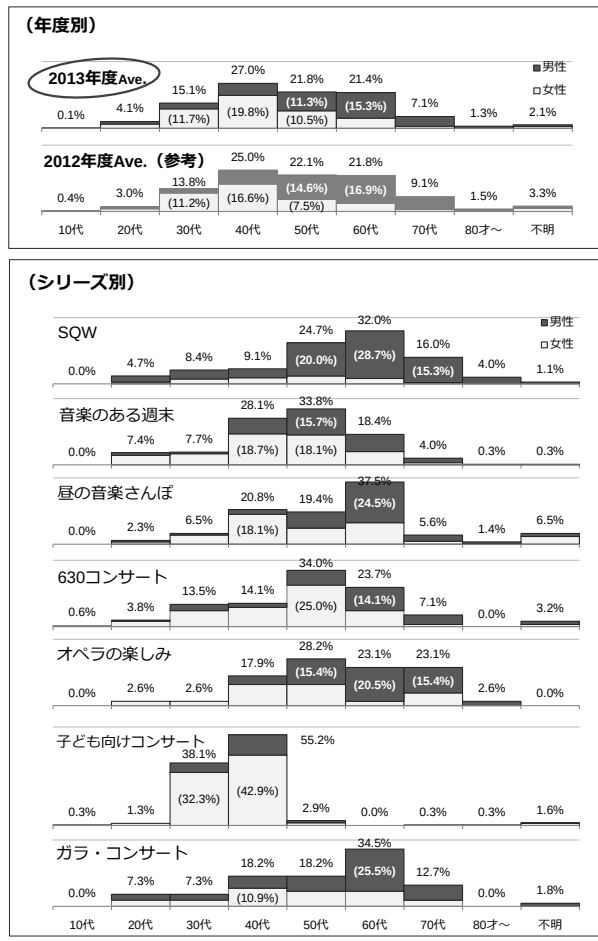
チケット購入者の性別×年代（オンライン予約）（図表5）

集計対象購入者数（人）										
	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80才～	不明	計
2013 年度計	2	55	204	364	294	289	96	17	29	1,350
男性	0	20	46	97	152	207	79	16	13	630
女性	2	35	158	267	142	82	17	1	16	720
	(0.0%)	(1.5%)	(3.4%)	(7.2%)	(11.3%)	(15.3%)	(5.9%)	(1.2%)	(1.0%)	(46.7%)
	(0.1%)	(2.6%)	(11.7%)	(19.8%)	(10.5%)	(6.1%)	(1.3%)	(0.1%)	(1.2%)	(53.3%)

チケット購入者の男女比（オンライン予約）（図表6）



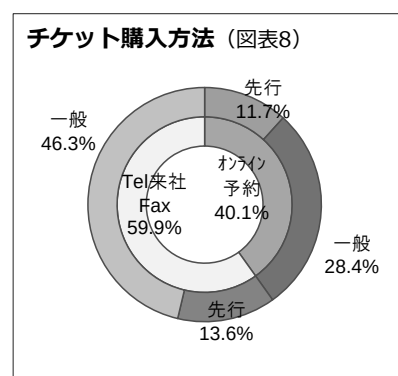
チケット購入者の年齢層分布（オンライン予約）（図表7）



実施なし。3/21 公演を除いた購入者のうち先行予約利用は 26.7%、一般販売が 73.3%)

チケット購入方法の割合(図表 10)を昨年度と比較すると、オンライン予約の割合は少し増加。シリーズ別に見てみると、オンライン予約の割合が比較的高いシリーズは、**音楽のある週末、SQW、子ども向けコンサート。オペラの楽しみ、ガラ・コンサート、昼の音楽さんぽ、630 コンサート**は Tel・来社・Fax での購入割合が高かった。

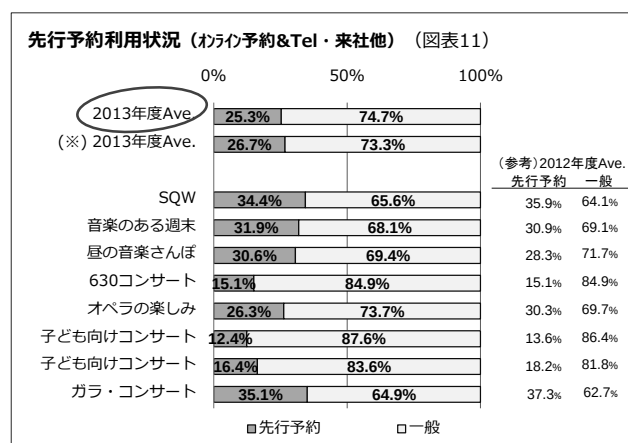
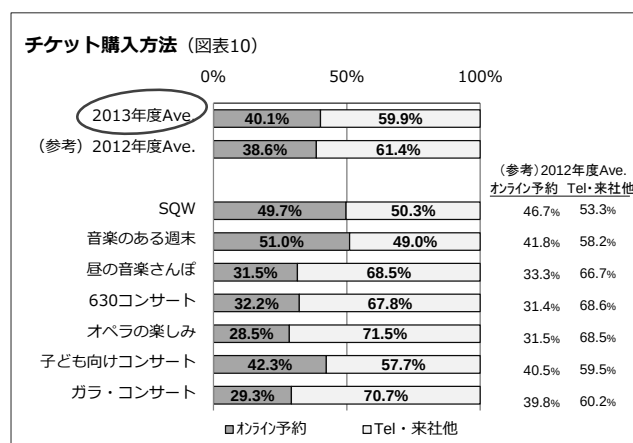
先行予約利用状況(図表 11)をシリーズ別に見てみると、**ガラ・コンサート、SQW、音楽のある週末、昼の音楽さんぽ**は先行予約を利用した購入の割合が比較的高い。



チケット購入方法 (図表9)

集計対象購入者数 (人)			
	先行	一般	計
2013年度計	853	2,513	3,366
	25.3%	74.7%	100.0%
オンライン予約	395	955	1,350
	(11.7%)	(28.4%)	(40.1%)
Tel来社他	458	1,558	2,016
	(13.6%)	(46.3%)	(59.9%)

※3/21育児支援コンサートは先行予約販売なしの為、全て一般販売として集計



(※) 3/21 育児支援コンサート (先行予約なし) を除いた割合

■ 初購入者・リピーター(オンライン予約&Tel・来社他)

(図表 12) をみると、2013 年度チケット購入者 3,366 人のうち、初購入者 44.6%、リピーター 55.4%で、チケット購入者総数に占める割合はリピーターの割合が少し高い。昨年度は初購入者 43.2%、リピーター56.8%だったので、昨年度に比べ初購入者の割合が若干増加。

チケット購入者を昨年度と比較してみると、昨年度は 4,064 人だったので、昨年度に比べて減少。(集計対象:2013 年度 19 公演、2012 年度 21 公演)

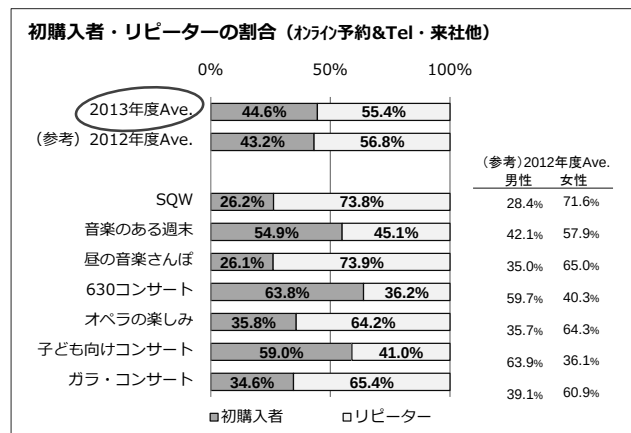
初購入者・リピーターの割合 (オンライン予約&Tel・来社他) (図表12)

集計対象購入者数 (人)			
	初購入者	リピーター	計
2013年度計	1,501 (44.6%)	1,865 (55.4%)	3,366 (100.0%)
2012年度計 (参考)	1,757 (43.2%)	2,307 (56.8%)	4,064 (100.0%)
SQW	145 (26.2%)	408 (73.8%)	553 (100.0%)
音楽のある週末	322 (54.9%)	264 (45.1%)	586 (100.0%)
昼の音楽さんぽ	179 (26.1%)	507 (73.9%)	686 (100.0%)
630コンサート	309 (63.8%)	175 (36.2%)	484 (100.0%)
オペラの楽しみ	49 (35.8%)	88 (64.2%)	137 (100.0%)
子ども向けコンサート	432 (59.0%)	300 (41.0%)	732 (100.0%)
ガラ・コンサート	65 (34.6%)	123 (65.4%)	188 (100.0%)

シリーズ別（図表 13）に見てみると、**昼の音楽さんぽ、SQW、ガラ・コンサート、オペラの楽しみ**はリピーターの割合が高い。**630 コンサート、子ども向けコンサート、音楽のある週末**は初購入者の割合が高い。ただし、初購入者（主に子ども向けコンサート）の中には、7 月に開催した**オープンハウス**に来場した方や 1～3 歳児を対象にした**ロビーでよちよちコンサート**に以前参加された方、その他の T A N のコミュニティ活動に参加後、初めてホール公演に足を運んだ方も含まれている。

（参考：子ども向けコンサート購入者 732 人のうち、以前ロビーでよちよちコンサートに応募した事がある方 83 人。（11.3%））

初購入者数を公演別（図表 14）に見てみると、初購入者が最も多かったのは、**3/18 IL DEVU** の 185 人。続いて **10/19 ネマニャ・ラドゥロヴィチ無伴奏ヴァイオリン・リサイタル** 149 人、**10/2 松永貴志ピアノ・トリオ ジャズ・ナイト** 124 人。**12/15 子どものためのクリスマス・オーケストラ・コンサート**は 1・2 回目合わせて 273 人が初購入者。



初購入者（1,501人）の公演別内訳（図表14）

					(人)		
初購入者					初購入者		
1	140318	630	IL DEVU	185	11	131210 昼さんぽ 佐藤俊介	67
2	131019	週末	ネマニャ	149	12	131006 ガラ ガラ・コンサート	65
3	131215	子ども	クリスマス(2)	144	13	130521 昼さんぽ ブルーオーロラ	52
4	131215	子ども	クリスマス(1)	129	14	131207 オペラ オペラの楽しみ	49
5	131002	630	松永貴志	124	15	140316 SQW エクセルシオ	35
6	130608	週末	リブキン	91	16	130919 昼さんぽ 小倉貴久子	32
7	131109	週末	上原彩子	82	17	130702 昼さんぽ 田村響	28
	140321	子ども	育児支援	82	18	131104 SQW 古典四重奏団	18
9	130615	SQW	カルミナ四重奏団	81	19	140216 SQW エルデーディ	11
10	130921	子ども	かぼちゃスープ	77			

【評価事業に使用した資料一覧】

●TAN事務局手配による資料

- ・2013 年度活動報告書
- ・ホール公演振返り
- ・コミュニティ活動振返り
- ・公演分析
- ・HP 閲覧状況
- ・ファンドレイジング状況

●評価委員事務局手配による資料

- ・他機関調査結果概要
- ・自己評価へのコメントと他機関調査等を踏まえた評価（案）
- ・2013 年度報告書に盛り込む提言の論点（案）
- ・2013 年度TAN評価委員会他機関インタビュー調査資料

＜TANに携わった3年間を振り返って＞

評価委員会事務局スタッフ 石川緋名子

初めてTANのアウトリーチ活動を見学させていただいたとき、中央区に住む方々はとても恵まれているなと感じました。私の小学生時代も、年に一度、同じような行事はありましたが、音楽は静かに聴くものであり、少し退屈な印象でした。

このような素晴らしい活動をされているTANの第4期外部評価委員会の事務局として務めさせていただけたことに、改めて感謝申し上げます。10年目の節目を迎え、認定NPO化を目指していく中で過ごした3年間は、大変貴重な体験でした。TANの事業はもちもんですが、TANスタッフの皆さまの情熱を肌で感じられたことが、私にとって代えがたい時間です。

これからも、TANの活動が地域に根付き、人を育て、文化の土壌を築いていくことと存じます。TANの益々のご発展及びご活躍を心よりお祈り申し上げます。

評価委員会事務局スタッフ 福嶋成美

私がTANを知るきっかけとなったのは、アウトリーチに関心があり、TANが設立5周年を迎えた際に発行されたアウトリーチハンドブックを手にしたことでした。今回、第4期の評価委員会の事務局として10周年の節目の年から評価活動に関われたことを有難く思います。

10年を通し、アウトリーチ活動が広まり続け、定着していることは素晴らしいことです。また、セミナーを受けたアーティストがその後も修了生同士でカルテットを組んでアウトリーチに赴いたり、サポーターが実践的に事業に参画できる場があったりと、人が重視されたホールということを非常に魅力に感じました。

地域に軸を置き、TANの活動によってアーティストが育ち、それを取り巻く人々も聴衆として、支援者として育って行けるホールに益々なっていくことと思います。これからのさらなるご活躍をお祈り申し上げます。

2013 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：片山泰輔 石川緋名子 福嶋成美

発行日：2014 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 棟 5F

TEL：03-3532-5701 FAX：03-3532-5703

URL：<http://www.triton-arts.net/>
