

# 第11回JOFC総会金沢総会 分科会討議のまとめ(2017.11.18)

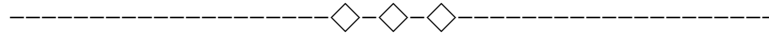
## 《テーブルリーダーのまとめ》

- A それぞれのクラブが苦しい会計の中、赤字を出さないように工夫している
- B どのようにして会報を読んでもらい、それをコンサートの活況につなげるか、各クラブがそれぞれに努力している
- C 会員拡大のために  
企業との関係、中学生（子供たち）の招待  
楽団員のOBがクラブメンバーであることがうらやましい
- D オケのファンを増やしていくことが大切  
ソリスト、曲目、若者をターゲットに
- E 会員の減少と高齢化の悩み  
楽団員との交流、会員の特典（あるところとないところがある）
- F 世代交代が進まない悩み  
ファンクラブ主体の催しが会員拡大のカギ

### 【A 財務分科会】

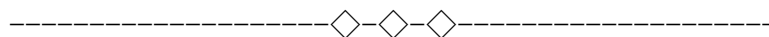
- 札 幌 会費3,000円うち500円は楽譜代支援に  
会議会場費はらない  
特典：会員証で10%割引 キタラでの食事10%割引  
会員のためのサロンコンサート（30～40人）  
オケの団員によるコンサート（謝礼 15,000円/1人）  
協賛金で中学校吹奏楽部関係生徒を定期演奏会ごとに毎回約50名招待（バスで送迎）  
町の文化を創造している（アートツーリズム）
- 仙 台 一般会計：会員の会費  
一般会計の支出  
ファンクラブレター10回（広告1万円から15,000円）  
会報 年3回を年2回に（300円で会員以外に販売）  
編集外部委託  
会議会場費 800円  
レターケース（郵便物の保管）  
特別会計：寄付、一般会計繰越金ほか  
会計が苦しくなっている  
通信費が馬鹿にならない（佐川急便（安価）、郵便局配達してくれる）
- 山 形 ファンレター 年2回  
80人分の会費を使い切っていない（山響に寄付）  
スタッフが少なくて苦しい、活動の継続が難しい
- 群 馬 会費2,000円、会員160人、家賃の4分の1を負担  
CDの売り上げ 35万円

バスツアー（郡響の東京公演） 赤字（3～5万円）  
Café パーティー 年3回 5～6万円の支出  
本体の会計は苦しくなっている  
東京 会費3,000円、会員100人  
赤字を個人からの寄付で補っている  
名古屋 トヨタが印刷物を印刷してくれている  
会費は3,600円うち600円を楽譜代としてオーケストラに寄付



### 【B 広報分科会】

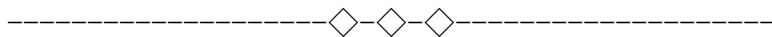
札幌 冊子で年4回、各800部発行（3回になることもある。）  
カラーでネット印刷、印刷会社発注の3分の1の費用  
編集スタッフは3～5人  
会員・楽員に執筆依頼、掲載内容は必ず運営会議に諮る  
会員はマスター会員に配布、そのほか札幌楽員・事務局、報道関係に無償で配布  
定期・名曲の日にホワイトボードを設置、希望者に無償で配布  
仙台 定期演奏会（9回）の会場で会報を配布「ファンクラブレター」  
年2回冊子を発行（200部） 一般の方には300円で販売  
スタッフ11名全員で作成  
定期演奏会の感想をアンケートで集めている  
群馬 「はばたけ郡響」 年3回 400～500部  
「Café パーティー」 年3回 楽団員が作成している  
名古屋 「フォルテ」 年3回 スタッフ4名  
楽団員のアンケート方式  
SMB Cの協賛  
東京 年4回 会員のみに配布  
特にスタッフはいない



### 【会員の拡大（C～Fテーブル）：事例のピックアップ】

札幌 本格的なコンサートをキタラで小学生に聴いてもらう（20万人）  
吹奏楽部の子供たちを招待する、留学生にも聴いてもらう  
札幌くらぶサロンは会員だけでなく、その友人も会費制で誘う  
楽団員のミニコンサート+飲み会（60名程度）  
定演のときにデスクを設置してPR活動、会報を一般の方に無償で配る  
スタッフ27名が友人・知人にアピール  
仙台 定期会員の招待（70組抽選 3組を招待 SPC）；会費はファンクラブが拠出  
気楽に聞けるプレコンサートの実施  
毎回コンサートのアンケートを取って、年間のよい演奏に対してSPC大賞を出す  
楽団の方を呼んで講演会・セミナーを行っている  
会場でのチラシ配布（カラー）、セミナー（楽団員が講師）  
山形 21,500円から17,000円に年間チケット代が割安になる

- 次第に年齢が高まり、飲み会、催しものも減り、会員脱会が多いのが悩み
- 群馬 年10回 ファンズシート1組  
子供たちに音楽をという趣旨で、第9を歌うことを始めている  
教育委員会に頼んで音楽の時間に教えてもらう；参加型のイベント  
対象は小学校5、6年生と中学校3年生（思い出作り）  
C a f é パーティー 郡響メンバーとの歓談（50名ほど参加）  
郡響の元メンバーや県職員が仕切っている  
合唱団員（400名）に会員が多い、義理と人情
- 東京 東京はオーケストラが多く、ファンクラブが老齢化していて若い人が来ない  
演奏家が若いと若い人が聴きに来る  
中学校のコンサートを定期的にやっている
- 名古屋 子供向けのコンサート（キッズコンサート）を年3回実施（三井住友銀行の協賛）
- 広島 活動を再開する方針  
学校まわりはやっている
- 金沢 子供をいかに音楽好きにするか  
OEKの学校訪問コンサート、楽団員による音楽の授業  
気軽に来場できるランチタイムコンサート  
楽友会主催のロビーコンサート（無料、寄付、事業団の支援）  
5月の音楽祭をつうじてファン層を広げたい  
25歳以下割引（定期公演）  
普及支援活動…個人リサイタルのチケット販売協力  
楽団員のボランティアコンサートの企画、実施



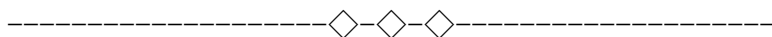
### 【Cテーブル】

- 札幌 本格的なコンサートを小学生に聴いてもらう  
これまでに20万人  
吹奏楽部の子供たちを招待する（スポンサー探し）  
留学生にも聴いてもらう（チケットが余っている方の分を流用）
- 仙台 定期会員の招待（70組抽選、3組を招待）；会費はファンクラブが拠出  
気楽に聞けるプレコンサートの実施
- 名古屋 子供向けのコンサート（キッズコンサート）を年3回実施（三井住友銀行の協賛）  
クラシックのすそ野を広げるのに役立っている
- 群馬 年10回、ファンズシート1組  
効果を調べたことはないし、アピールも足りない  
招待者の選考が問題になる  
子供たちに音楽をという趣旨で、第9を歌うことを始めている  
教育委員会に頼んで音楽の時間に教えてもらう；参加型のイベント  
対象は小学校5、6年生と中学校3年生（思い出作り）  
郡響と歌おうという会（郡響合唱団）の参加者を募っている  
会員拡大につながっているのか？
- 金沢 子供をいかに音楽好きにするか  
OEKの学校訪問コンサート、楽団員による音楽の授業  
気軽に来場できるランチタイムコンサート

楽友会主催のロビーコンサート（無料、寄付、事業団の支援）  
5月の音楽祭をつうじてファン層を広げたい

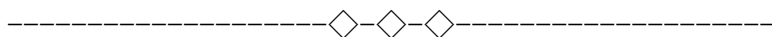
メモ担当まとめ

このグループは定期会員を増やすことについて考えた  
それがファンクラブの拡大につながると考えて  
子供たちに音楽に親しんでもらうために、各団体がそれぞれ努力している  
学校訪問、団員による授業、合唱指導を通じてオーケストラを身近に感じてもらう  
定期演奏会に招待する、その他  
企業・行政に働きかけて、基金や寄付を集め子供向けのコンサートを開催  
音楽祭等を通じて、広く市民にクラシックを聴く機会を持ってもらう



【Dテーブル】

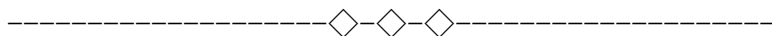
- 東 京 2019年3月、オブザーバー参加予定  
群 馬 音楽のクラブ活動をしていた学生が中高でやめてしまう。  
コアなクラシックファンへの配慮が必要  
一般の人とレベルが違う  
プログラムによって客層が違う  
先生が郡響を低く見ている、  
高崎だけ認知度が高い  
まわりが引いてしまう、クラシックと聞くと引く
- 金 沢 25歳以下割引  
クラシックが上品だとの認識がある  
老若を問わず観客が減っている、音楽イベントとして人は集まる
- 仙 台 仙台の音楽活動が盛んだが、専用のホールがないのが難点  
行政として造る気がない
- 札 幌 定期演奏会の観客、クラブのメンバーが高齢化し減少傾向  
中高年の観客をターゲットにした企画  
音楽のあふれる街にしていく、ターゲットを明確に  
子供に対する企画で安い入場料で来た人が、高い演奏会には来ない  
若いスター、ヴィジュアルがすごい、他ジャンルとのコラボ
- 広 島 学校まわりはやっているが、専用ホールがない
- 東 京 東京はオーケストラが多く、ファンクラブが高齢化していて若い人が来ない  
演奏家が若いと若い人が聴きに来る  
中学校のコンサートを定期的にやっている  
札幌のように何回も来てくれることが必要  
若い人が楽しく聴いているのか、学校の先生のレベルが



【Eテーブル】

- 広 島 活動を再開する方針  
札 幌 札幌くらぶサロン

- 会員だけでなく、その友人も会費制で誘う  
コンサート会場内で、目立つようにテーブルを出す  
会報を一般の方に配る
- 熊本 地震を体験して、音楽の力の大きさを知った  
県知事も前向きに考えてくれている  
オーケストラのコンサートに誘うときは、オーケストラ・クラシックに興味のない人を誘うよう心がける
- 仙台 会報を楽しみにしているファンも多い  
毎回コンサートのアンケートを取って、年間のよい演奏に対して SBC 大賞を出す  
楽団の方を呼んで講演会・セミナーを行っている  
コンサートのきっかけを多くつくる（草の根の活動）
- 群馬 C a f é パーティ、郡響メンバーとの歓談、50名ほど参加  
友人を誘う  
郡響の元メンバーや県職員が仕切っている  
合唱団員（400名）に会員が多い
- 金沢 チケットの割引.



### 【Fテーブル】

- 山形 21,500円から17,000円に年間チケット代が割安になる  
次第に会員の年齢が高まり、飲み会、催しものも減り、脱会者が多いのが悩み
- 群馬 活動報告には、入会は義理と人情と書いてあるのは、合唱団（300人）がほとんど入会していること（退会もあるが）
- 仙台 会場が不便な場所で、夜帰ることを考えると、出掛けるのが億劫になる  
新会場設置の要望を出している
- 金沢 高齢化が悩み
- 札幌 スタッフ27名が友人・知人にアピール  
定演のときにデスクを設置してPR活動  
新入会員38名、退会者5名  
楽団のミニサロン+飲み会（60名程度）  
楽団員との交流が楽しい  
楽団員自身も反応が感じられて両者ともに効果あり

### メモ担当まとめ

- 札幌と名フィルの場合楽団員が終演後にフロアに来てくれる、とても素晴らしい活動  
金沢の場合かつて申し入れをしたが不調に終わる  
ビラをまくなど、会員拡大の宣伝・PRをする必要がある  
楽団員とファンクラブが共に会員拡大の努力をすることが必要
- 札幌 ミニコンサート
- 熊本 初心者へ働きかけ
- 仙台 会報の魅力（カラー） 楽しみにしている  
会場でのチラシ配布（カラー）、アンケート ⇒ SPC大賞  
セミナー（楽団員が講師）

## 楽団員との交流

札幌 ミニコンサート

仙台 セミナー 敷居が低く、いきつけとなる

群馬 Café パーティー

金沢 音楽堂との連携

普及支援活動

個人リサイタルのチケット販売協力

ロビーコンサートを開催

札幌、名古屋は楽譜支援を行っている