

J O F C加盟クラブ担当者各位

秋涼の候、お変わりなくお過ごしでしょうか。昨年の第9回総会高崎の折は、大変お世話になりありがとうございました。

非常に遅くなってしまい申し訳ありませんが、総会中の「グループ討論」の内容を添付しますので、各クラブの運営にお役立ていただけましたら嬉しく思います。なお、当初は討論の内容を総括してお知らせする予定でしたが、参加者の皆様の貴重なご発言をこちらで省略、割愛したり、勝手な解釈を加えたりするのは良くないと考え、書記を担当して下さった方が大急ぎで走り書きなされたものをほぼそのまま載せております。想像力豊かにお読みいただけたらと思います。

群響ファンズ 事務局次長 若林 昭

「会員拡大について」

- 留学生への呼びかけ。
- 県外の会員、若い会員を増やしたい。
- Facebookによる発信。
- 活動の楽しさが伝わるようチラシを工夫。
- オケ楽員と交流できることをアピール。
- 会員を活動に巻き込んでいく。
- 会員の高齢化が課題（PCを使えない等）。
- コンサート終了後、茶話会、親睦会を開く。
- 市民団体が日本フィルのコンサートを開催したところ、満席の大成功。
- アンケートは呼び水になる良い方法（質問を工夫）。
- サイトウキネンや能登の劇場の見学ツアーを開催、会員でない人も来るので入会を勧める。
- リハーサル見学。終了後に楽員も参加し茶話会。
- 新年会で楽員に演奏してもらおう。
- 若い世代、今までクラシックに縁がない人へと底辺を広げる。

- 子どもにクラシックを聴かせたいママ達に応え、「楽員と一緒に楽器を弾きましょう、お話ししましょう」からオーケストラのファンになる。
- コンサート時に出店し、お客さんを勧誘。直接、面と向かって言えるのが良い。
- 家族会員、学生会員制度がある。
- 公民館で上映会。
- 札幌：中学生招待事業。吹奏楽部、バス送迎付き。毎回お手紙をもらい感激。期待できる。
- 札幌くらの「ファーストコンサート」、市の事業に。小6 全員招待。
- 仙フィルにコンサートに来てもらう。
- オーケストラだけでなく、地元の野球チーム等とファンクラブ同士のタイアップも良いかも。
- 入会のきっかけは、定期会員の料金割引、特定楽員のファンである、会員からの強い誘い等。
- 一方で、自分が勧誘する事については、1名のみ、”誘えば結構来て楽しんでくれる”という意見があったが、積極的には声をかけられていない、もっと得意な人にお任せという人が3名となった。3名は、ピアノで歌う会、シャンソン館、エレクトーンなど、さまざまに音楽のつながりや、別の舞台での活動を持っている。これは実に惜しい。得意不得意、人柄といったところもあるが、このハードルを本人一人にまかせず、クラブの力でうまく超えられれば面白い。それが、一つは各団体のイベントになるのだろう。直接的な勧誘が得意でない人は、むしろ背景となる聴衆全体の拡大に意識が高い。
- 大きなホールが無く、世界が素通りする、音楽センスや聴衆の拡大の機会が薄いという仙台。一方では、熊本の方がファンになるような”ツアーを越えた”全国とのつながりを持つ。
- 県民性か、費用的な面で誘いづらい場合があるという群馬。一方で、県内の色々な会場で聴ける、”来てくれるオケ”という印象に好感がある。
- 山形は、人口少なく、楽団員も小編成であり、ド派手な近代の大曲に行かないが、アンサンブルの緻密さ、音や楽員の親しみやすさが、会員にとっての最大の魅力。
- 今はまだプロオケが無い熊本では、九州交響楽団や域外演奏家の来訪に友人を連れて行き、クラシックやオーケストラの魅力を伝えている。経験が少ないからこそその新鮮な驚きは、オーケストラを創る会の仲間を着実に増やしている。

○それぞれの楽団の強みと弱みに共感し、何かをしたいという会員の気持ちが様々に眠っている。この火を熾し、会員の中で繋がり、広げることが出来れば、ファンクラブはもっと会員にとって面白い場所になる。その自信と熱気は、苦手な”直接的な勧誘”のハードルを越えていく力にもなるだろう。

「楽員との交流について」

- サロンコンサートで楽員に演奏してもらおう。チケットの拡販にもつなげている。
- セミナーという形で演奏とトーク半々。20周年にあたり、拡大を図る。楽員から積極的に参加も。楽員の紹介による入会も。
- 札幌くらぶ、創立20周年を迎えるが、楽員がだんだん集まらなくなった。
- 群響：クリスマスパーティーをやっていたが、スケジュール調整が難しい。お茶会をやっている。FC40人と楽員。楽員と会員の距離が近くなり、楽しい時間となっている。
- 群響合唱団（300名）、週1回練習を楽員が献身的に運営してくれ、感謝。
- 東京公演ツアー、楽員が帰りのバスに同乗し、コンサートの裏話を聞かせてくれる。群馬に帰るバス時間をアナウンスしていて、微笑ましく感じた。
- 元旦コンサート（日本一早い）、一部楽員と交流している。「おそばの会」等、楽員との交流。
- 群響ファンズは、楽員がスタッフとして活躍するのが当然となっている。またイベントに多数の楽員が参加、ファンサービスを普通にしていただけることが素晴らしい。創立のきっかけは、各クラブで違うので仕方ないが、その雰囲気を実似したい。
- 協力してくれる楽員は必ずいるが、そうでない人が多数。その人たちとどうコミュニケーションを取るかが問題。
- こちらから「何もしてくれない」とばかり言わずに、楽員がファンクラブに何を望むか、どんな関係を築きたいのかを知ることが大切では。
- 結局人間性の問題(?)ではあるが、より良い関係を築きたい。
- 群響：大学生が運営する喫茶店で演奏&楽員を交え歓談。年3回。演奏楽員には交通費のみ。ピアノが必要な場合は合唱団のピアニスト（報酬あり）。
- 札幌：キタラレストランで年2回。1回3,000～3,500円、新人とロコミ、本人と事務局通す。札幌関係は飲み物だけで1,000円。

- 仙フィル：20周年セミナー、200名。新人6名入った。セミナーの組み方が良い。おしゃべりも楽しい。1回5,000円→20,000円払う。首席も出てくれる。採算はトントン。おもしろセミナー、150人くらいの会員。会員1,500円、一般2,000円。
- 定期の後に交流（楽員、地方、土曜、習いにくる）。来てくれると嬉しいがうまくいかない。
- 個人的なコンサートのチケット（楽員）
- 札幌：サロン→ミニコンサート
- 楽員の本音を聞きたい。
- 交流会、毎回定期の後茶話会。長い間紆余曲折、楽員との距離感がうまくいっている。
- 新年会（2月、3月）、楽員の歓送迎会兼ねて。
- セミナー／コンサート、年1回打ち上げ。会員会費。楽員フリー。
- 新年会、楽員半額、参加大→赤字大が悩み。
- 山響：忘年会等、お酒が入る→問題。アーティストとして迎え、何か出来ないか。酒友達ではなく職業人として。会員になってもらえそうな人を呼び込む。
- 名フィル：ミニコン、年2回。予算少、お茶とケーキ、日曜日午後。楽員10,000円交通費込み。楽員が決まってしまう。
- 「フォルテ」（名フィルFC通信）の楽員インタビュー、幹事が行っているが、公開にしてみたい。
- 石川：新年会、定期演奏会前に見学、3時頃終わり茶話会。