

平成30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	有限会社一九二八	
施 設 名	アートコンプレックス1928	
助成対象活動名	公演事業	
内定額（総額）	4,109	(千円)
公演事業	4,109	(千円)
人材養成事業	0	(千円)
普及啓発事業	0	(千円)

(2) 平成30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	舞踏公演・ロングラン事業	平成30年7月3日 ～平成31年2月28日	『秘色』出演：今貂子 『黄泉の花』出演：由良部正美 『半重カ子』出演：袋坂ヤスオ	目標値	1,503
		アートコンプレックス 1928別館 KYOTO舞踏館		実績値	1,056
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
				目標値	
				実績値	
平成30年度の目標値、実績値				目標値	1,503
				実績値	1,056

【妥当性】

自己評価

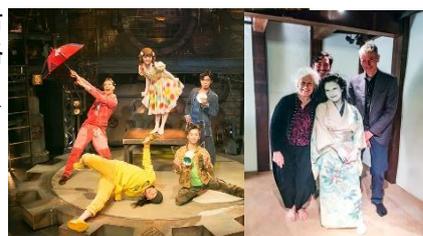
社会的役割（ミッション）や地域の特性等に基づき、事業が適切に組み立てられ、当初の予定通りに事業が進められていたか。

当劇場の企画・運営を担うアートコンプレックスグループは、「アートを切り口に、社会に新しい価値観を提案すること」を理念としている。その中で当劇場は、貸し館経営から脱皮し、自らリスクをとってロングラン公演（ほぼ毎日公演）を実施し、「独創性ある優れた作品の創出」、「観劇機会の拡充と観劇層の拡大」、「収入が安定しない実演家やスタッフの雇用創出と育成」を行い、街に活気を付与し、地域文化に貢献していくことを目標に掲げている。（過去の取り組みについては下記に記載）

近年、日本のオリジナルな文化コンテンツが観光資源として注目される中、文化が人の流れを呼び込むという、地域経済の活性化に貢献していきたいと考えるにあたり、今後更に地域に根ざした劇場となるよう、オリジナルコンテンツを製作、ロングランとして継続させるだけでなく、京都三条通に拠点劇場を増やし、日本における劇場集積地の形成を目指したい。本事業ではその理念のもと事業に取り組み、週3日、6公演をロングランにて上演することが実現できた。

【過去の取り組み】

劇場オープン当初から、恒常的なロングラン専用劇場となるべく、市民ファンドによる公演（配当実績平均10%）を実施した他、当日券格安販売システム（TKTS）の実証実験を行なう等、本場ブロードウェイのシステムの研究と検証を行い、現時点で「ナンバーバルパフォーマンス『ギア』」が8年に及ぶロングランで2800回公演・21万人を達成し、また「KYOTO舞踏館」では3年半のロングランを継続している。（公演回数500回突破）。



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。

文化的意義について：

舞踏は日本で1950年代末に起こった前衛的舞踊であり、日本の現代芸術の大きな柱の一つである。日本人の身体性と精神性が表出したその独自のスタイルは、それまでのダンス美学の常識を根底から覆す新たな挑戦であり、後のダンス界に大きな衝撃と影響を与えることとなった。海外においては特に高く評価されている舞踏だが、一方で、日本国内での公演活動は、主に舞踏家自身により自主公演として行われてきたため、実際に観る機会が極めて少なく、日本の社会において認知度が決して高いといえない。また舞踏に関する情報を得ること、海外よりの旅行者の舞踏の本場で舞踏を鑑賞したいという希望に応えることも、できにくい環境となっている。創始者である土方巽、大野一雄の直弟子である第一世代の他界、高齢化が進む今、継承と発展に向けて、拠点を持って継続的に取り組むことは、先細りが危惧される舞踏界には必要不可欠と考える。

当劇場では、平成28年7月より舞踏館プロジェクトとして企画を立ち上げ、日本国内における舞踏の拠点形成に取り組み、鑑賞機会の創出に努めてきた。文化庁からの助成により継続してロングランが実現できた結果、初年度82公演だった公演回数が、演目数が増え3年目には年217公演を実施。またロングランの効果により認知度が高まり、訪日外国人の比率が6割から8割へと増加した。今では舞踏を全く知らなかった地域住民も訪れるなど観劇層が広がっている。4年目を迎える平成31年度には若手舞踏家を起用することが決まっており、公演を重ねることで育成していきたいと考えている。

社会的・経済的意義について：ブロードウェイやウエストエンドなど、劇場が栄えるためにはロングランを行う劇場の集積地が必要である。舞踏ロングランは、その集積地形成に向けた展開であり、一事業者が複数コンテンツを同時に運営するノウハウ構築に向けた挑戦である。現在、「ギア」をモデルとした事業が多く出てきているように、この連動するロングラン運営についても、他の事業者、劇場をけん引するモデルとなっていく。



【有効性】

自己評価

目標を達成したか。

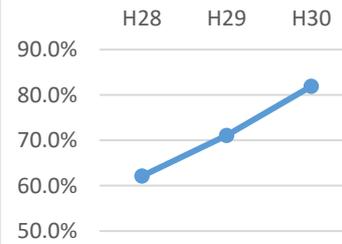
アートコンプレックスのロングラン事業第二弾として実施した舞踏のロングラン公演。初年度は週1日(1演目・2公演)を実施していたが、3年目となる今年には週3日(3演目、6公演)を実施する形態となった。会場である「KYOTO舞踏館」は、世界で最も有名なガイドブック「ロンリープラネット」に情報が掲載され、海外メディアから取材を受けたり招聘の声がかかるなど、日本のオリジナルコンテンツとして注目されており、ロングラン継続、更なる事業展開への期待が高まったといえる。また、海外のお客様の貸切公演の問い合わせも増え、学生の芸術鑑賞会としても利用された。

【公演の実績】

公演日程：平成30年7月3日～平成31年2月28日
全90日間・公演回数90日
上演作品数：3演目

【入場者数】1056名（目標入場者数：1,032名）
【入場率】75.4%（目標より12.1ポイント減）
【訪日外国人の数】828名 ※44カ国から来場
【訪日外国人の割合】86.9%（1昨年より10%UP）
【収益率】41.5% 【入場率】75, 4%

舞踏ロングラン事業
訪日外国人の動員率



【アンケートから】

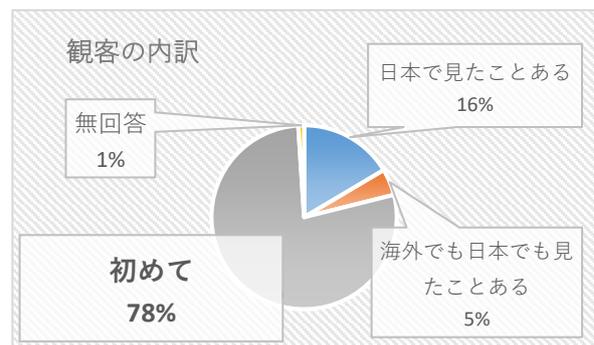
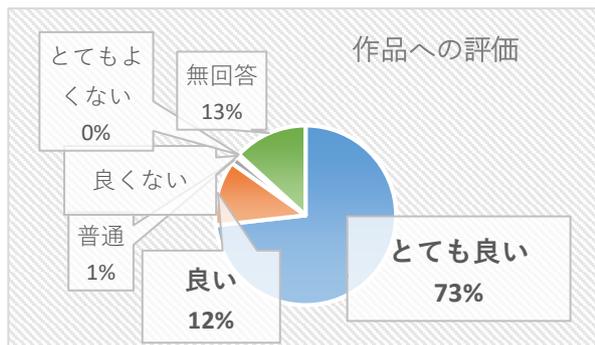
回収総数：957名 ※アンケート回収率：90.6%

評価：とても良い:73%/良い12%/普通・良くない2%/回答なし14%

- ・舞踏を「知らなかった」と答えた人が全体の40%で、詳しく知っていたのは11%であった。このことからコアな舞踏ファンではなく、観客層の拡大について貢献したと考える。
- ・舞踏を「初めて見た」という人が全体の78%であった。
- ・舞踏を知らない人、ある程度知っていた人に対して観劇機会を提供できたと考える。
- ・チラシや新聞・ポスターで来場した人が全体の10%以下であった。
- ・ロングランを活用した広報である口コミ、知り合いの紹介、リピーター、Tripadvisorなどロングランによって実施できた広報により集客できたと考える観客は約8割いたと思われる。
- ・リピーターについて：
3演目あったことで一度観た観客が別演目を見るため来場するケースが多かった。
- ・国内でも関東・九州・四国など多方面より来場があった。
- ・来場理由に「小さな空間で見たかった」という回答が複数あった。

【付加価値について】

- ・観客の方からお誘いがありブリティッシュカウンシル香港の招聘公演につながった。
- ・本事業をきっかけに台湾の高校生を対象にした舞踏WSと発表公演が実施された。



【効率性】

自己評価

【事業期間】

本事業は小劇場でのロングランを実現にむけて、「事業の発展」、「新しい取り組み」、「試行錯誤」に必要な事業期間として要望書では9月から3月の7カ月間・180公演を申請しているが、採択額により事業期間を調整したため8カ月175公演を実施した。

※12月が例年閑散期であることから休演日を設定し、また2月の春節の時期に中国からの観客について測定するため期間を延長した。(公演数については予定と大幅に変更はありません)

1日2公演で週3日間の公演を実施。リピーターが6%いるが公演に満足されたお客さまが「別演目も観てみたい」という理由や、再来日した際にもう一度舞踏が観たく来館した方がいました。



今貂子「秘色」

由良部正美「黄泉の花」

袋坂ヤスオ

「反重力子 花のかんばせ」

過去3年間において、ギア・舞踏のロングランにおける公演回数は増加しており、京都・三条通において、いつでも観劇できる環境が整えられている。

【事業費】

◎チケット価格：一般3,800円・学生3,000円

海外のお客様にヒヤリングしたところ料金設定が「非常に安過ぎる」という意見が多くあった。また他の舞踏公演と比較して、濃密な小空間で舞踏を間近で見れるという優位性から価格を高くしたいと考えているが、国内で舞踏がまだまだ知られていないことから、認知度向上や観客層拡大を優先するため、安価に抑えた。この理由により収益率が低くとどまっている。(ロングランの効果により、現在安定した動員が見込めるため、2019年10月以降は料金を引き上げることを予定している。)

◎文芸費：公演支出の57.9%

ステージ数を重ね、観客との対話、アンケートからの意見により、より優れた作品への演出を変えていくスタイルをとっているため、作品を成熟させるために文芸費を大きく設定した。

◎舞台費：支出の31.1%

ランニングコストを限りなく抑えるためには人件費を削減することをテーマに事業に取り組んだ。特にオペレートに関わる照明・音響スタッフ費を縮小させるため、1人で操作できるオペレーションシステムを確立したことが大きな成果となった。

◎企画制作料・アルバイト・会場整理員謝金について：

舞台スタッフが制作を兼ねることで大幅に予算を削減している。アルバイトについては、スタッフ体制を強化させること、学生スタッフを育成すること、また若手の踊り手を育成するために公演に立ち合わせている面もある。

◎広告宣伝費

アンケートやヒヤリングから、多くの観客がインターネット(各種SNS、公式HP、旅行口コミサイト等)から情報を得ていることが分かったためGoogleやFacebook等の広告に集中した。またロングランでは、口コミや知り合いからの紹介にて来場される方も多く、経費削減につながったと思われる。(多くの公演は短期間であるため評判が広がった頃には公演が終了しているが、長期公演ではそのフォローができるほか、リピーターを受けられる利点がある)

【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。

韓国では、「NANTA」を初め、多くのノンバーバルパフォーマンスの劇場公演が毎日のように行われており、外国人観光客の必須の観光コースとなっている。翻って日本においては、日本語を理解できない海外からの観光客が気軽に観られる作品が極めて少なく、専用劇場としてガイドブックに掲載されるような公演はほぼない。国内外を問わず、斬新で魅力ある観光コンテンツの醸成が急務とされる現状にあって、我々は子どもから大人まで年齢、国籍を問わず、そしていつでも気軽に、一流のパフォーマンスが楽しめる環境を整備するため、ロングランコンテンツを増やし、劇場の集積地を形成したいと考えている。『ギア』以上に訪日外国人からの反響が大きく、観客の86%が海外からのお客さまであった。ホテルや旅館などからも、三条通の劇場として認知度が高まり、ホテル経由からの予約も増加した。また旅行口コミサイト「TripAdvisor」でも中京区の観光スポットランキング3位に選ばれた。

本事業では『ギア』のプロデューサーである小原が全体の指揮を執り、関西で活躍する3人の舞踏家の協力を得て実現した。ギアで培われたノウハウを舞踏館で生かすことができた他、優れた舞踏家の尽力により非常に満足度の高い公演を提供することができた。

◎プロデューサー：小原啓渡

照明技術者として宝塚歌劇や劇団四季、歌舞伎など、幅広い現場で実践を積む。1992年からコンテンポラリーダンスの母・スーザン・バージュのテクニカルディレクターとして7年間パリを中心に活動。その後、京都にて近代建築を改装した劇場「ART COMPLEX 1928」を立ち上げ、プロデューサーに転向。「アートの複合(コンプレックス)」をテーマに、劇場プロデュースの他、文化支援ファンドの設立や造船所跡地をアートスペース「クリエイティブセンター大阪」に再生するなど、芸術環境の整備に関わる活動を続ける。



◎舞踏家について：

今貂子：演出・振付・出演※：「秘色(ひそく)」※新演出・振付<写真：左>

白虎社出身の舞踏家。日本の芸能の源流にみられる「たまふり(命の活性化)の力」に支えられたアバンギャルドな舞踏の探求を通じ、独自の境地を開拓。京都舞踏館を拠点に、舞踏の継承と発展に挑んでいる。日本を代表する舞踏家の一人。

由良部正美：演出・振付・出演※「黄泉の花(よみのはな)」<写真：中>

1982年、舞踏グループ東方夜総会(後の白虎社)を退会后、ソロダンサー、振付け・演出家として活動を始める。多くのダンス作品、コラボレーション作品を発表。2000年ヨーロッパ最大といわれるリヨン・ビエンナーレ・ダンスフェスティバルに招待されるなど海外での活躍も多い。舞踏館での公演をきっかけに香港のブリティッシュカウンシルより招聘される。

袋坂ヤスオ：演出・振付・出演※「反重力子・花のかんばせ」<写真：右>

舞踏家。1971年北海道に生まれる。18歳で京都に出て能楽を学び、1996年より舞台の道に入る。以来、様々な音楽家との即興的なコラボレーションを重ねるなどコンテンポラリーな作品を創作している。自作の能面を使用した独特の表現法を用いている。



自己評価

地域の実演芸術の振興など、地域の文化芸術の発展につながっていた（と認められる）か。

【世界的な観光都市・京都の課題】

アメリカの大手旅行誌「トラベル+レジャー」が発表する世界の人気観光都市ランキングで、京都は平成26年、平成27年に2年連続で1位となった。この結果、国内の観光客に限らず、訪日外国人も多く集まる街へと変化しています。しかしながらその後、順位が下がっているのが現状である。京都市産業観光局が発表した平成29年度の調査結果を分析すると、京都の残念な場所という指摘には、「夜の娯楽が少ない(ナイトライフの満足度20%)」、「雨で行く場所がなかった」などの意見があり、こうしたニーズに応える観光コンテンツを、継続的に提供していく必要がある。

◎訪日外国人に求められるコンテンツ

- ⇒日本でしか楽しめないもの＝日本オリジナル作品
- ⇒日本語がわからなくても容易に楽しめるもの
例) ノンバーバル(非言語)、ダンス、音楽
- ⇒短い滞在期間中、スケジュール的に無理がないもの
- ⇒主な観光スポットが閉まる夜、雨の日でも楽しめる

※外国人でも情報が入りやすく、購入しやすいもの

◎国内旅行者に求められるコンテンツ

- ⇒所得、年齢に関係なく、比較的安価な料金設定
- ⇒高いクオリティのコンテンツであるもの
- ⇒何度訪れても楽しいもの
- ⇒ファミリー、友人同士、一人でも楽しいもの

※観光地であるからこそ、リピーターからは新しい観光コンテンツが求められている！



上記の要素を満たすコンテンツとして、日本オリジナルの舞台芸術作品、およびロングラン公演は、日本の観光トピックとして著しく成長する可能性を秘めている。

演劇がさかんな街・京都

劇場は、京都の中心地、近代建築が立ち並ぶ三条通沿いにあり、京都最先端のファッションスポットとして栄えています。電車、バスからのアクセスも良く、周辺には駐車場は多数設置されています。地元買い物客や国内外からの旅行者も多く行き来し、ファッション関係のお店、飲食店、お土産販売店が立ち並んでいます。



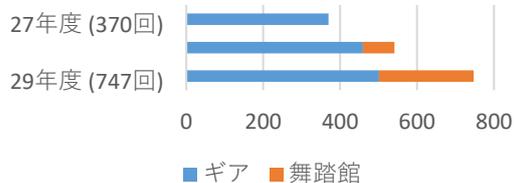
京都文化博物館別館 中京郵便局



1928ビル(旧毎日新聞社京都支局ビル)



過去3年における公演回数の実績



・『ギア』の休演日に舞踏の公演日を設定しているため、三条通では一週間のどの日に訪れても、観劇できる環境が作られている。

・平成29年度は、一年間に実施した公演数の総計は747公演となった。

【持続性】

自己評価

事業を通じて組織活動が持続的に発展した（と認められる）か。

事業終了後においても、舞踏ロングランを継続して実施し、蓄積したノウハウを振り返り、次年度に活かしている。

・安定的な収益基盤と財源確保の取り組み：

弊社では助成金は新規事業の立ち上げ、事業内で挑戦、クオリティアップに充当すると位置付けており、「ギア-GEAR-」の事業が4年間での支援を経て助成金から自立したように、舞踏公演についても、将来的には経営的にも自立できる取り組みを入れることで助成金に頼らない運営を目指している。

◎今年度実施予定の取り組み：

→他劇場での上演：優れた作品をキャパシティの大きな他劇場にて上演する。

→特別貸切公演：訪日外国人を対象に近隣の宿泊施設や飲食店と連携した特別プランの貸切公演を実施し、収益性を高める。

→当日券販売所の実証実験：

ニューヨークの当日券販売所「TKTS(チケッツ)」のように、観光客向けにチケット販売所を設置。舞踏館とギアのチケットを販売し、観客層の拡充に努める。

→VRライブビューイングの実験：

舞踏は海外での認知度が高く観劇のニーズが高いため、国外でも舞踏を鑑賞できるようVR(ヴァーチャルリアリティ)でのライブビューイングを行う。

※「ギア」ではコンテンツの海外輸出や、他社へのコンテンツ提供により収益を得る仕組みがあるが、舞踏は踊り手あつての作品であるため、これからの次世代高速通信5Gが展開していく中で映像での提供を検討している。

※VRについては、地方・僻地の方、障害者など観劇機会に恵まれない人たちに舞台を提供する一手段になる可能性もあり、こうした社会問題の課題解決になるようにも取り組みたいと考えている。

そのためには今の支援を受けながらロングラン事業を実現し、観客を増やし認知度を上げることで、優れた作品を創作すること、また若手を育て作品数を増やしていきたい。

雇用について：

現在、ギアが週5日10公演、舞踏館が週3日6公演開催していることから、恒常的に人を雇うことが実現しており、常勤スタッフは約10名いる。配置する人数の延べ人数は5000人を超えており、多様な働き方を認めていること、マニュアルが確立しており代理が立てやすいことから、契約スタッフ、アルバイトスタッフなど、それぞれが自身の舞台活動や学業と両立し従事している。

今後、舞踏館での公演数を増やすほか、ギア、舞踏に続く、第3のロングランを実現することで、さらに優れた人材を雇用し、高め合うことができる創造拠点となっていきたい。