

＼ 番外編 ＼

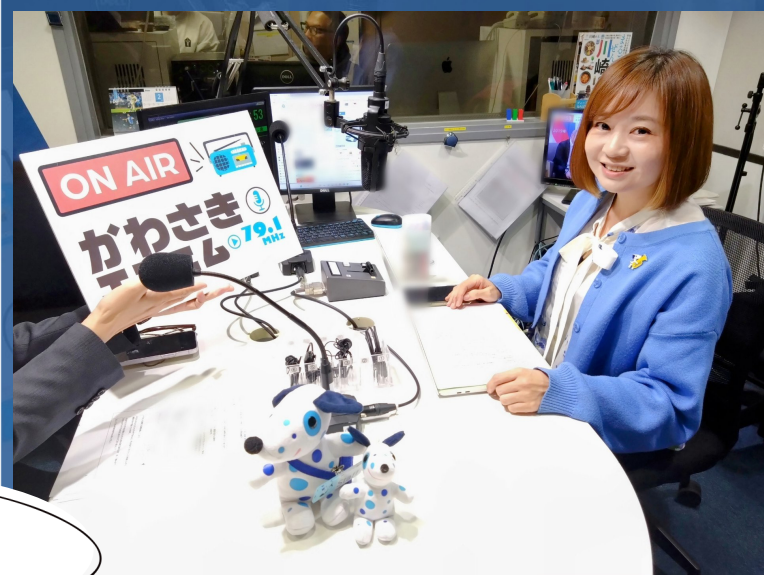


かなフィル広報室



Project Presentation
神奈川フィルハーモニー管弦楽団 広報チーム

かなフィル広報室



2025年9月
2年目に突入！

毎月第2木曜よる6時 生放送
かわさきFM「かなフィル広報室」



神奈川フィルハーモニー管弦楽団

1970年に発足した、神奈川県内唯一のプロオーケストラです。

「神奈川県の音楽文化創造」をミッションに掲げ、
県内3つのコンサートホールでの定期演奏会をはじめ、
各地の巡回公演や学校訪問公演など年間約200公演を県内外に届けています。

テレビ番組・ドラマ・オペラ・バレエ・レコーディング等にも多数出演し、
その活動は広く認知され、公式Xでは4.7万フォロワーを獲得。

「好きな日本のオーケストラ」第2位に選ばれるなど、
全国から注目される“地元密着のオーケストラ”として支持をいただいています。
地域に音楽の魅力を伝えるとともに、次世代を育てる活動にも力を入れています。



田賀さん

マキさん

神奈川フィル広報チーム

オーケストラ×フリーランス
気になる共創のきっかけは？

＼番外編／



かなフィル広報室



01

楽団が直面していた課題

コロナ禍の影響 定期会員 3 割減

当時楽団は「定期会員が3割減」
という課題に直面していました。
そして業界全体には「人材不足」
という課題もあります。



「定期会員」とは：オーケストラのシーズンチケットを購入いただく いわゆるロイヤルカスタマーのことです。



01 課題からの気づき

外の視点が足りない!?

オーケストラの世界は閉鎖的。他の業界との交流が少ない。
でも、これまでのやり方ではいけない。
いろいろな人とつながっていく必要があるのではないか...？
と考えるようになりました。

01

SNSでの出会いと直感

この人となら いいことある!?

元・神奈川フィル合唱団員で、演奏会によく来ている「この人とつながりを持てたら、神奈川フィルにとっていいことがあるんじゃないか」と直感。マキさんが様々な経験をされていて、人脈も豊富なところが魅力でした。



プロフィールを編集

旅するアナウンサー吉野真徠 ✓
@maki440hz

“伝えたい”を“伝える”に。地域の発信請負人《旅するアナウンサー吉野真徠》商標申請中 | MC・ナレーション・講師 | [#神奈川フィル](#) 広報戦略 | [#JWA](#) 公認ワーケーションコンシェルジュ(川崎・横浜・県央) | [#HafH](#) 韓国アンバサダー | [#読書ワーケーション](#) [#とやまふるさと大使](#) [#スバリブ](#) | 洗足音大→富士通 | ｽｸﾂ

オーケストラ×フリーランス
協働に至った理由は？

＼番外編／



かなフィル広報室



02 協働に至った理由 | 楽団Side



“ファンであり発信を仕事にしている人”
そんな人いる...? 「いた！」

必要だったのは、広報のプロではなく“一緒に考えていける人”

- ・楽団員、合唱団、演奏会など元々濃い関わりがあった
- ・アナウンサーの「伝える」思考での発信により、見つけた時から信頼感があった
- ・実は「広報のプロではない」がポイントだった

(広報に特化した人を呼びたいと思ったわけではなかった)

02 協働に至った理由 | 楽団Side



この人からの提案だったら一緒にやってみたい

外からなら

「当たり前になりすぎて気づきづらい魅力や改善点を指摘してもらえるのでは？」

「今までにない意見やアイデアがもらえるのでは？」

「**新しい神奈川フィルの魅力**が生まれるんじゃないか？」

02 協働に至った理由 | フリーランスSide



未知の分野「広報」でも「自分の強みを活かそう」

広報未経験なのに、なぜ引き受けようと思ったのか？

- ・アナウンスも広報も「伝えることには変わりがない」と思えた
- ・自分が積み重ねてきた強み「業務効率化」「聴く力」を活かせそう
- ・ファン目線の「神奈川フィルのいいところ」「改善点」を知っているからこそ
＝お客様の声（VOC）の分析・活用経験を活かせそう
- ・ワーケーション/越境活動で直接見てきた全国各地の地域活動や知見を活かせそう

02

協働に至った理由 | フリーランスSide



業務委託10年×アナウンサー10年
まさか音大卒を活かす日くるとは...

外からだからこそできることがある

- ・忙しい田賀さんを助けられそう
- ・田賀さんの積み重ねがあるからこそ、楽団がさらに飛躍ができるイメージがあった

「最初から課題解決の確信があった」

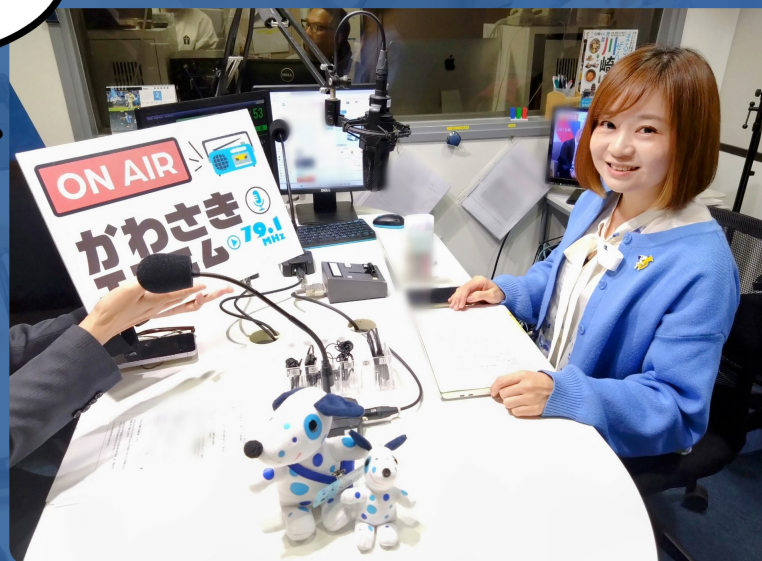
＼番外編／



かなフィル広報室



オーケストラ×フリーランス
協働が上手くいった理由は？



03 短期間で信頼関係が構築できた理由 | 楽団Side

「やってみよう」の機運が信頼関係のカギ

元々「やってみよう」という機運がある楽団

- ① 外部からそう見えるなら「とにかくやってみよう！」
- ② 「やってみよう」→「うまくいく」→「やってみよう」→「うまくいく」の好循環
- ③ 提案が実現すると動きやすくなり、さらに「なんでもまずは提案してみよう！」
- ④ 結果、成果につながった→広報チームとして連帯感も生まれた！

03 短期間で信頼関係が構築できた理由 | フリーランスSide

「やってみよう」に導く提案の工夫

提案の基本方針 3つ

- ① 楽団の活動理念からブレない
- ② お客様の声（VOC）を起点とする
- ③ 無理をしない

＋ 1年目だからこそ数字にコミット

→ 2年目にはグッズをつくれるように

地域に密着した音楽文化の創造を使命に

神奈川フィルハーモニー管弦楽団は「地域に密着した音楽文化の創造を使命に」、皆に愛され、また皆がより良く生きられる世の中を目指すために、以下の3つを目指して活動してまいります。

1. オーケストラとして、常により高い音楽文化の創造を目指します。
（卓越した音楽性）
2. 地元に支えられたオーケストラとして、地域に密着しより多くの人に様々な音楽を届けます。
（地域密着）
3. 社会の一員として、あらゆる人たちと音楽を分かち合い社会の課題解決に貢献します。
（共生の社会）



270日後にオーケストラ会員を3割増やす
広報サポーター

♡ 42

Maki ▶ 旅するアナウンサー 吉野真奈
2024年3月27日 04:33

03

短期間で信頼関係が構築できた理由 | いま振り返ると

そもそも楽団のSNS発信ターゲットであり
エンゲージメントが高められている人材だった

以前は音楽に親しんでいたが、今は事情があって離れている人

オーケストラ×フリーランス
共創の結果は？

＼番外編／



かなフィル広報室



04 共創アクション 業務効率化により空いたリソースで戦略的に施策を推進

地域

地域とつながる
ラジオ番組



アンケート活用
ノベルティで回収UP!



お客様ニーズに応じて
交流イベント復活!



地域×鉄道会社×楽団
川崎市&京急電鉄とコラボ



グッズブースの充実
会場にぎわいづくり



濃いファンのしるし
会員専用アイテム



人

04 共創の結果

Before

- ・ 定期会員 700名台
- ・ グッズ売上 約50万円
- ・ 地域連携 リソース不足

After

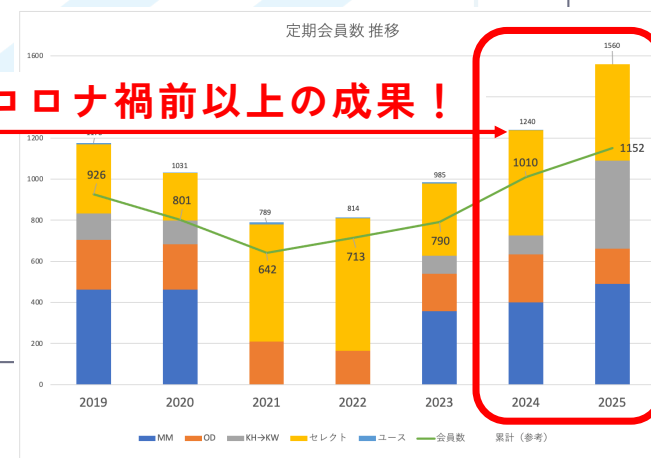
- ・ 定期会員 **約1050名**
- ・ グッズ売上 **約250万円**
- ・ 川崎市等との **地域連携強化**

Point!!



行政・企業・地域団体と連携
外とのつながりが生まれ“仲間”が増えた！

1期目でコロナ禍前以上の成果！



04 もたらした変化

共創していいことあった！ \協奏!?!/
→ 価値観の変化で新しい働き方・共創モデルを構築

バディ型の関係性で
何でも密に話せる相手に出会えた

ファン目線の
提案と実行が新しい価値を生む

多様な経験をしている越境人材は
ネットワークも豊富



外からだからこそ
率直に言えることもあります

ファン目線を
忘れないようにしています

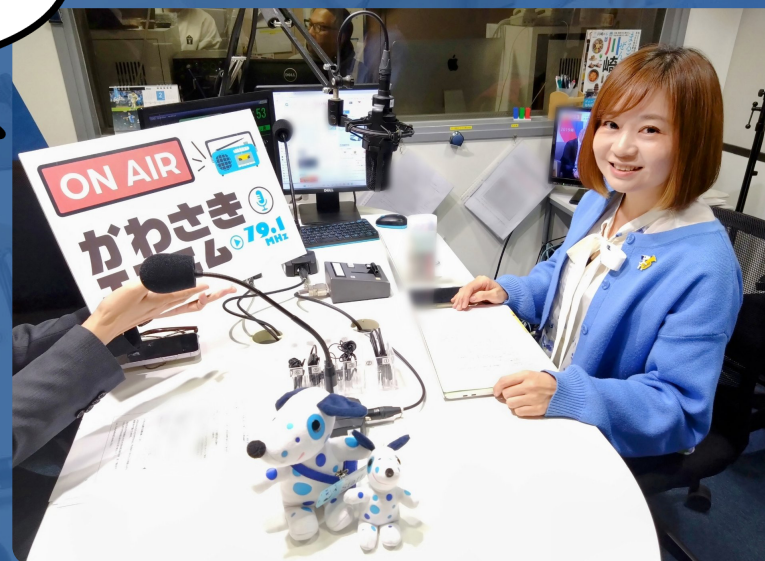
フルコミットじゃないからこそ
外での経験を即時に活かし貢献

おしまいに
伝えたいこと

＼番外編／



かなフィル広報室



05 伝えたいこと 新しい関わり方が業界の未来を変える

音楽業界の人材不足は
フルコミットにこだわらない
柔軟な関わり方で解決できる



越境フリーランスだからこそ
多様な経験を活かして
進化・加速させられる

越境人材との共創が、オーケストラの未来をつくる

＼ 番外編 ＼



かなフィル広報室



ありがとうございました！
コンサートホールでお待ちしています