

井上 由美子 様のインタビュー

井上 由美子 様

(株式会社ALEXANDRE)

『BALLET TheNewClassic』で多くの方にワクワクしてもらいたい



資金調達額

7,515,039円
(目標額:1,000,000円)

支援者数

653人

- 👉 プロジェクトの概要
- 👉 クラウドファンディングを利用した目的
- 👉 支援を行った取扱CF事業者に対する感想
- 👉 クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点
- 👉 今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

プロジェクトの概要

— 距離も関係なく新しい舞台を体験できるように

今まで当たり前のように表現されてきた伝統的な芸術が、全く違う視点からアプローチされたらどうなるのだろうか？

ダンサーの肉体美や躍動感がもっと伝わる表現があるのかもしれない。現代に生きるアーティストが、ゼロから新しい舞台を作っても面白いんじゃない!?

そういった想いを形にする、私たちの思い描く夢の舞台が実現しようとした矢先、新型コロナウイルスの蔓延による緊急事態宣言の発令を受け、開催を断念せざるをえなくなりました。

それでも諦めず、1年間の延期という形で幻の2021年度の公演をさらにパワーアップさせてお届けしたい、たくさんのお客様にいろいろな角度からバレエを体験していただきたいという想いを軸に、主要メンバーである私と堀内の二人を中心にこのプロジェクトをスタートさせました。

今まで鑑賞する機会がなかった方、なかなか時間が作れなかった方や、遠方で舞台鑑賞に来るのが難しかった方にも、オンラインでの交流会や動画配信によって、バレエを鑑賞していただく機会を増やしました。また、ダンサーとの交流機会を提供するという工夫も凝らしました。

さらにリターン内容を決めるときには、私たちのアイデア以外に実際にお客様が求めているものを提供したいと思い、SNSのストーリーやライブ配信でリターンのリクエストを聞き、内容を決めたものが多数あります。「ダンサーに会いたい」「一緒に写真を撮りたい」など体験できる内容を希望される方が多く、それを実現するためにオンラインでの交流会や動画配信も行いました。差し入れ権や、リハーサル見学などもとても喜んでいただけて、お客様に寄り添ったプロジェクトになったと思います。

新たな形でのクラシックバレエに触れる機会の創出や、リクエストを反映したリターンの用意はSNS、動画配信等インターネット技術の発達とその広まりがあったから実現できたのかもしれない。



クラウドファンディングを利用した目的



— 一緒に応援してくれる人を多く募りたい

資金面での支援を受けて舞台を実現し、バレエの良さを広めたいという考えももちろんありましたが、何よりもさらに多くの「一緒に応援してくれる人を探したい」という気持ちで利用しました。

元々クラシックバレエのファンだという方だけでなく、初めて触れるという方にもバレエの良さを知っていただきたい、体験していただきたいという想いが特に強くあったからです。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想



— みんなでワクワクしながら進められた

クラウドファンディングには様々な特徴をもった事業者がありましたが、私たちは規模が大きくたくさんの人に見てもらえる事業者を選びました。

このクラウドファンディングサイトでは、人気があるプロジェクトはサイトのトップページに表示され、より人の目に留まりやすくなるとのことだったので、プロジェクト開始初日に目標金額をクリアしてトップページに表示されることを一つの目標にしていました。実際に多くの方に目にいただき大満足の結果になりました。

本当にたくさんの支援者様とご縁ができてありがたかったですし、たくさんの方に喜んでいただけて私たちが嬉しかったです。支援者様からはリターンが届くまでずっとワクワクしていたという声がたくさん届き、私たちがワクワクしていてずっとお祭り騒ぎのようで楽しかったです。こういった交流ができるのはクラウドファンディングならではの楽しみです。

クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点

— 良かった点

- 今までつながりのなかったたくさんの方々につながり応援していただけた
- メンバーで改めて話し合う機会となり方向性の再認識とズレの払拭ができました

— 苦労した点

- ほぼ1年がかりのプロジェクトで事前準備が大変だった
- たくさんの種類のリターンを用意したことで、すべてのリターンを終えるまで大変だった

今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

— 事前準備がとても大切

初めてのクラウドファンディングで何も知らない状態だったので、周囲の大勢の方に助けていただきながら実施しました。詳しい方の話を聞いてアドバイスを受けるのは大事だと思います。

私たちの場合は、基本的にプロジェクト開始前にすべての詳細が決まっている状態で、いつまでに何をしないといけないか、どんな準備が必要か、など細かくスケジュールを区切って準備をしていきました。

開始初日でプロジェクトの目標金額100%達成を目指し、私たちが運営していたSNS等で本プロジェクトの事前告知もしていましたが、これも事前準備の中で決めていたことです。プロジェクトページの本文もいろいろな方に確認していただき、お客様に響く内容になるよう試行錯誤をたくさんしました。そういった周囲の協力と事前準備があったからこそ目標金額を達成できたと思います。

