

2025 年 3 月 18 日
青山学院大学 内山隆

第 1 回コンテンツ WG に際しての提言

本日は議事進行上、時間が極めてタイトと予想されるため、文書にて意見具申します。

1. 「基盤整備」3つの課題の根底にあること

一社）映画製作適正化機構（以下、映適）での過去 2 年間（および、それ以前の数年間の準備期間）での活動を振り返っても、持続可能な製作取引を実現する上において、最も難しい立場を強いられるのは、発注元である製作委員会／放送局や末端のクリエイター（個人）以上に、その**中間にポジショニングする元請けの制作（製作）会社**になる可能性が高い。今回の 3 つの課題（労働環境や待遇の改善、制作会社における体力強化、資金調達方法の改善）は、**いずれも「製作費」を増やさなければ、いくら規制強化や一時的な補助を増やしても持続可能な形で解決はしない**。日本の映画事業者も放送事業者も、少ない製作費で高いパフォーマンスを生み出している現状は、まことに賞賛に値するが、いよいよ限界ではないだろうか？ 製作費の新たな財源を多面的に検討することは、大賛成である。

映画の教科書上の、標準的なファンド・レイジング手順 (もともとが映画用なので、多少、日本の映画／TV向けにアレンジしなしています)			34
教科書の項目	(現状) 日本のプロの場合	アマチュア・新参者	
1. メジャー・スタジオへの持ち込み: Studio Finance	社員Pなら 会社から与えられる予算 。メジャー映画会社やNetflix, Amazonのような グローバル・プレイヤーへの持ち込み 。	仮にコネクションがあったとしても、取り合ってもらえるか？	昔は脚本コンペがたくさんあった。また世界の映画・放送マーケットにおける企画マーケット。
2. 配給権、放送権、配信権のプリセール (他媒体・他地域展開)	(この機能の再検討の可能性は?)	実績の有無。	
3. 一般投資家からの出資: Equity Finance	これを引受ける金融機関。	映画の投資収益の悪さ	クラウドファンディング リワードをどう考えるか？
4. 他媒体からの出資	自局以外からの出資ならば、日本の場合は、 製作委員会 組成。		アマチュアにとっては選択肢にならない。
5. 公的助成 Public fund	(世界的に、映画と比較すれば放送向けは数は減るが、報道とは切り分けて助成することは多いにある。)		コンペで賞金を狙うくらいか？
6. 同業との共同製作 Co-Production	これも事実上の 製作委員会 組成。	いつもの仲間と、	みんなで少しづつ持ち寄って、、、(典型的な自主映画の構造)。
7. ギャップ・ファイナンス Gap Finance	同時に完成保証bondも行う金融機関。		

2. コンテンツ資金調達(ファンド・レイジング)に関して

資金調達を考える際、同時並行で考慮すべき変数（ある意味では映像事業者にとって、金銭以上にクリティカルな変数）は、事業リスクである。闇雲に製作資金規模を拡大してもリスクの増大を招くし、仮に興行大成功となったとしてもリクープできないような巨額の資

金投下であったならば、単に民間企業を危険にさらすだけである。例えば現状の日本映画（実写）で 50 億円の製作費をかけても、少なくとも劇場収入でのリクーブはなかなか困難ではないだろうか？（四半世紀に1本くらいの確率ならリクーブ可能？）。

現行の製作委員会方式が、日本の経済社会環境において合理的なのは、

- ・リスク・ミニマムであること（出資各社にとってリーズナブルな出資金額範囲）
- ・「製作委員会」という組織の管理費用がミニマムであること（LLP 有限責任事業組合化すれば、原則は、金融商品取引法対応体制、LLC 化すれば会社法対応を取らなければならないが、現在は、コンテンツ促進法で定めるコンテンツ事業の製作委員会は例外扱いされている¹。ただし不特定多数からの資金調達となれば、金商法の趣旨上、出資者の保護は主張されても不思議ではない。）
- ・現行の製作委員会は運営も柔軟なこと（∵金融商品取引法の適用外ゆえ）。ただしすべての出資者は、当該コンテンツの何らかの業務に関わっていることが求められる（たとえそれが、“街起こしムービー”であったとしても）。 等

といった事情がある。

一方、リスク・ミニマムで少ない製作費では、冒頭に述べたように、しわ寄せが元請制作会社や末端のクリエイタにいく（そのため映適では、必要・適正な費用を元請制作会社がコスト・マークアップ原則で計上し、発注・出資元にその理解を求めるように求めている）。従ってリスクを少しでも抑えたままに、製作資金を増やす方法を模索しなければならない難しい局面にあるのではないだろうか？

製作委員会（という民法上の任意組合）ではできないことは、税制優遇等の公的支援の受け皿（ビークル）となる点である。わが国は、そうした公的支援制度が乏しいので、わざわざ LLP や LLC を組むインセンティブに大いに欠けている。またわが国の LLC の場合は、二重課税になる問題もある（LLP はパススルー課税）。

LLC や LLP 化の最大のメリットは、広く非映像関連領域からの資金調達を可能として資金規模を拡大できる点である。そうした外部資金調達への挑戦は、今に始まったわけではなく、過去にも着目されてきたし、例えば経産省では、メディア・コンテンツ課やコンテンツ産業課の時代にも、数度、検討された。それでもなお、米・欧ほどの定着がみられているかどうかは疑問が残る（もっともアマチュア向けのクラウドファンディングは一定程度の定着がみられる点は、改善のための参考にしてもよいと考える）。ゆえにエコ・システムとしては、製作委員会方式で、良くも悪くも完結してしまっている。その合理性を打破するような、より上位のエコ・システムを模索することが、今期、検討すべきことではないだろうか？

¹ <https://www.fsa.go.jp/news/29/20170531-1.html>

3. 海外売上の拡張

わが国のコンテンツにとっての拡張余地を海外に求めることも妥当と考える。コンソール・ゲームの業界などは、ハリウッドと同類の世界流通体制をもっているが、全てのわが国のコンテンツ業界が同様であるわけではない。換言すれば、わが国においては、自由貿易のもとで世界での競争力をもつ分野と、競争力のために何らかの文化政策／メディア政策／経済政策の大義のもとでの支援が必要な分野が同居している現状がある。あるいはプラットフォーム機能をわが国で持てている分野と持てていない分野がある。

その際に、政府としては、難しいスタンスが求められる。現在、世界では自由貿易に対する強い挑戦が行われている。そもそも映像や音楽を含む文化的財についての貿易は、長い暗闘の歴史が、これまでにある（「文化的例外」の是非）。政府が重厚な支援体制を持つことは、自由貿易に対する非関税障壁とみなす考え方は、実際に強い意見として主張されてきた。ゆえにフランスやカナダは GATT や WTO から場を変えて、文化・芸術領域への政府支援を正当化しようとしてきた。

さてわが国は、これから数年間、どのような態度をとっていくのか？ 新しい時代に向けて、理論を再検討することは、間違いではない。ましてやデジタル赤字解消という目標、またコンテンツ振興という旗を掲げた点も含めて、（長い歴史のなかでの UK のように、）従来よりも頭柔らかくあつてよいのではないかと考える。

映像の歴史130年、世界全体を見渡せば、 政府の積極振興政策に対して、

38

積極政府関与

フランス、カナダ

カリフォルニア以外の米国各州政府、
南米各国、大陸欧州各国、
オセアニア、他

UK

GATT/WTO/FTAでの“文化的例外”の是認
ユネスコ文化多様性条約の推進

自由放任

米国連邦政府、

イスラエル

GATT/WTO/FTAでの“文化的例外”の否認
二国間貿易の推進

- ・映像130年の歴史のなかで、映像（文化）の自由貿易のあり方は、長く揺れ動いている。
- ・わが国は、経産省がWTO理念を尊重して、どちらかといえば、自由放任よりの姿勢 ※。
- ・ゆえに「ユネスコ文化多様性条約」には、賛成はしたが、批准していない
（検討は頻繁に行われているようです）。

※「サービス貿易の主要な分野の1つである音響・映像サービスを『文化的価値』という曖昧な概念を理由にGATSの対象外とすることは不適当であると反対。結局、協定の規定においては『文化的価値』の保護のために必要な措置をサービス貿易自由化の例外とはしない」経済産業省(2013)「サービス貿易」、『2012年版不正貿易報告書』、第11章、p369 2013年4月22日。