

## アニメーション制作会社を取り巻く課題について

株式会社プロダクション・アイジー  
代表取締役社長 和田丈嗣

# 単純な映像制作請負のみでは スタジオの安定的な収入確保が難しい

## [状況]

アニメーションコンテンツに対して、全世界的にニーズが高まり、映像制作本数は依然 高水準。対して、人件費の高騰、資材費高騰の影響を受け、映像制作に係るコストも高騰。求められる制作内容も高度化し、制作負荷は年々高くなる傾向。

## [課題]

- 需要の拡大により、数年先までの受注が確定している状況がある。しかし、制作受注を決定するタイミングでクライアントと妥結した契約条件で映像制作を行うこととなる。そのため人件費の高騰、資材費の高騰等は織り込まれず、当初見込まれていた制作利益を相殺してしまう。（※1）
- 求められる映像のクオリティが高くなり、制作期間の長期化につながる。制作期間の長期化は、制作予算超過に直結するが、制作期間の長期化に伴う追加予算の確保などが極めて困難。（※2）

※1 受注決定からプリプロダクションを経て映像制作に入る。長い場合は2年以上かかる。その期間中の情勢変化が実制作費に反映されず、実質制作費が減少しているような状態となる。

※2 発注者となる製作委員会各社は制作決定段階で各社の決済をとる場合が多く、追加予算を関係者全社承認を得ることが難しい状況がある。

## [解決提言]

国のガイドライン等により、物価上昇等の環境的要因に対し適正な制作予算を再検討する契約条項を入れ込むなどの対応を模索できないか。

# 日本の誇る文化としての アニメーションを支える層への還元は急務

## [状況]

次頁資料のように、映像制作市場規模の拡大に対し、アニメ制作事業者への配分は横ばい。また市場規模に対して占める割合は極めて少ない。

製作委員会に出資参画することや、自己資金による作品制作により、権利を獲得し、作品の運用益から二次収入を得ることが可能となる仕組みはある。

## [課題]

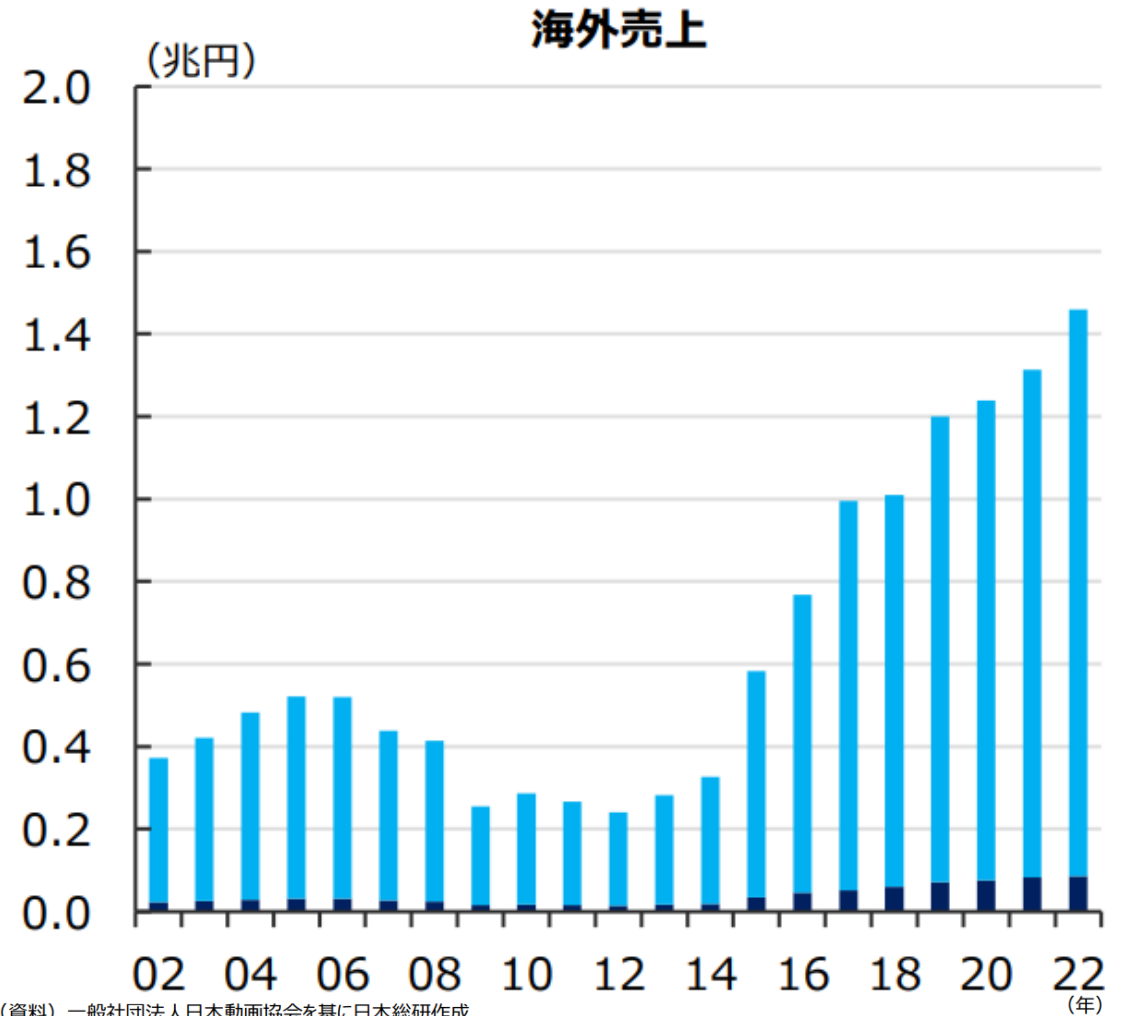
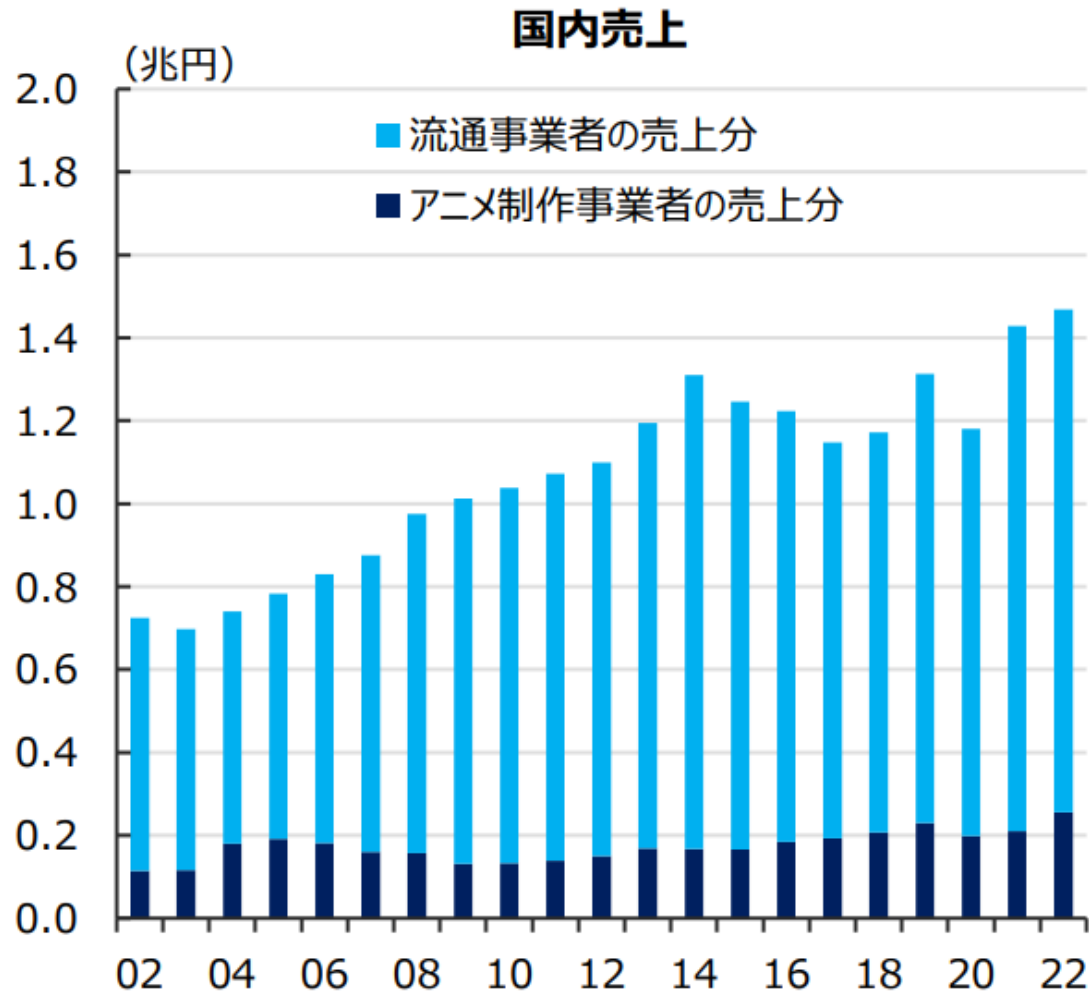
- 一度赤字経営となってしまうと、事業の主体である映像制作で利益を残すことができず、出資のための資金捻出自体が困難。そのために二次的収入の獲得機会を得ることが困難な事業者がある。アニメーション制作のハブであり母体となるアニメスタジオの経営が安定しなくては、それに連なる多くのクリエイターたちへの還元は更に難しい。
- 絵コンテやキャラクターデザイン等、アニメーション表現に不可欠な工程で、創作負荷も高い仕事に対して、インセンティブが無い。

※弊社では自社で行った商品企画販売収入の一部を、関連したクリエイターに支払うなどの施策を独自に実施しているが、これも経営状況に依存しているため恒久的なものではない。

## [解決提言]

出資によるという形だけではない、権利の獲得への支援策の検討を。例えば、映像制作者への「制作印税」設定の制度化や、絵コンテに脚本印税同様の「絵コンテ印税」を設定するなど、作品のヒットと比例し映像制作者に還元される制度設計に期待。

## わが国アニメ市場におけるアニメ制作会社への配分



(資料) 一般社団法人日本動画協会を基に日本総研作成

(注) アニメ制作事業者とは製作及び制作事業者。海外売上は海外におけるアニメ関連消費（放送・上映・ビデオ・配信・商品など）の合算。

わが国アニメ産業の現状と課題／日本総研 より引用

<https://www.jri.co.jp/MediaLibrary/file/report/researchfocus/pdf/14718.pdf>

[ 弊社親会社事例 ]

## 映像制作事業赤字に対し、版權事業が利益をだすことで成立している

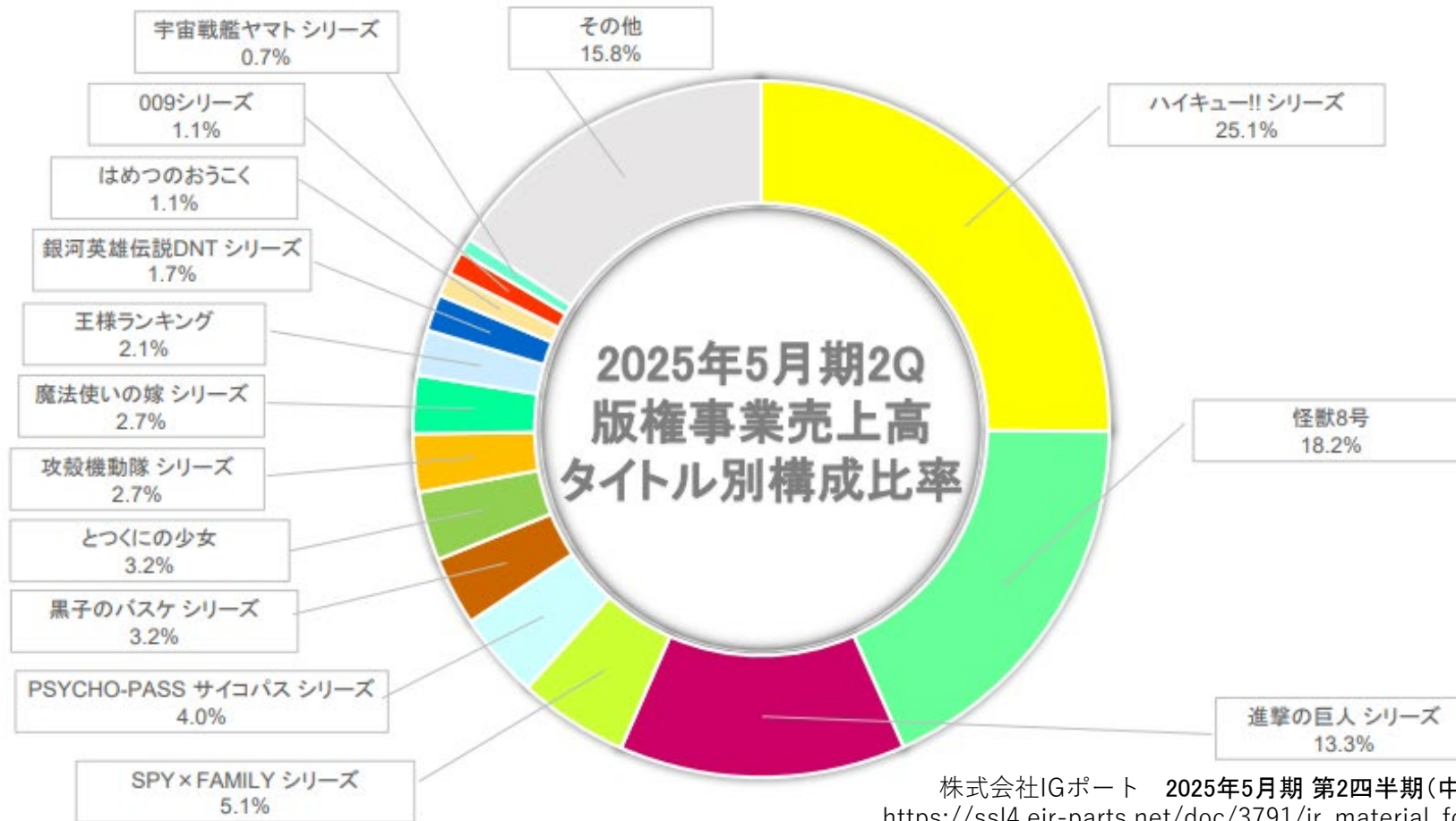
<セグメント別 売上高及び営業利益(23年5月期対比)>

|        | 売上高       |           |         | 営業利益    |           |         |
|--------|-----------|-----------|---------|---------|-----------|---------|
|        | 23年5月期    | 24年5月期    | 増減率     | 23年5月期  | 24年5月期    | 増減率     |
| 映像制作事業 | 6,106 百万円 | 6,206 百万円 | 1.6 %   | 87 百万円  | ▲940 百万円  | -- %    |
| 出版事業   | 2,903 百万円 | 2,335 百万円 | ▲19.5 % | 562 百万円 | 482 百万円   | ▲14.2 % |
| 版權事業   | 1,853 百万円 | 3,004 百万円 | 62.1 %  | 476 百万円 | 1,823 百万円 | 282.4 % |
| その他事業  | 299 百万円   | 294 百万円   | ▲1.6 %  | 5 百万円   | ▲18 百万円   | -- %    |

[ 弊社親会社事例 ]

## 多層的な版權事業収入構造があることで安定する

### ＜タイトル別 版權事業売上高構成＞



# 映像制作事業を支える バックオフィス人材の育成も急務

---

## [状況]

映像制作を滞りなく進めるためには、契約条件を精査し交渉をする事は必要。契約を専門的に扱う内部人材の設置や、交渉実務を行うビジネスプロデューサーは不足しており、不適切な契約を結ばされるケースも少なくない。またクリエイターに還元を行う場合、経理部門などをはじめとする人員も必須。

## [課題]

映像制作に比べ、バックオフィスの人材、特に法務担当、契約担当などの専門性の高い人材は社内教育できる会社は少なく、また中途採用を実施する場合も給与水準がアニメーション業界の給与水準と乖離しており、希望者があっても採用に至らない（経済条件的に従業員として雇用する事が困難）な状況がある。

制作部門に比べバックオフィスは人員が限られるため、業務負荷が高くなる傾向がある。しかしバックオフィス人員が増えると、固定費が上がり、制作費を圧迫する問題も。

## [解決提言]

コンテンツ分野の契約や条件整理の支援を行う相談機関の設置や、当該人材の雇用に対する助成、またマッチング等の支援に期待。配分を行うシステム導入補助金など、業務効率化への支援策も。