

放送コンテンツの適正な製作取引の推進に関する検証・検討会議（第23回）
放送コンテンツ適正製作取引推進ワーキンググループ（第20回）
合同会合 議事概要

1. 日 時：令和6年2月8日（木）16時00分～17時55分

2. 場 所：Web会議

3. 出席者

＜検証・検討会議構成員＞

舟田座長、石岡構成員、内山構成員、音構成員、小塚構成員、酒井構成員、長谷河構成員、林構成員

＜検証・検討会議オブザーバー＞

公正取引委員会経済取引局取引部企業取引課、経済産業省商務情報政策局コンテンツ産業課、中小企業庁事業環境部取引課、放送コンテンツ適正取引推進協議会事務局（全日本テレビ番組製作社連盟及び日本民間放送連盟）

＜ワーキンググループ構成員等＞

舟田主任（兼任）、内山構成員（兼任）、音構成員（兼任）、遠藤構成員（全国地域映像団体協議会）、岡本構成員（日本放送協会）、尾崎構成員（日本テレビ）、金井構成員（フジテレビ）、久保田構成員（日本ケーブルテレビ連盟）、高島構成員（TBS）、告坂構成員（日本動画協会）、中場構成員（日本動画協会）、野瀬構成員（テレビ朝日）、野田構成員（テレビ東京）、松村構成員（全日本テレビ番組製作社連盟）、山口構成員（衛星放送協会）、山田構成員（全日本テレビ番組製作社連盟）

＜総務省＞

山崎大臣官房審議官（情報流通行政局担当）、金澤情報流通行政局総務課長、飯村情報流通行政局情報通信作品振興課長、植村情報流通行政局情報通信作品振興課課長補佐

4. 議題

- （1）関係団体からのプレゼンテーション
- （2）価格交渉・価格転嫁に関する政府の動き
- （3）その他

5. 構成員等からの主な意見

- 適正な製作費の協議については、「適正な製作費」の認識に齟齬があると、現実問題として「何が適正か」の判断が困難と思われる。また、コスト上昇分の価格転嫁については、下請法上は、明示的に協議を尽くせば、全額転嫁できなくても問題にはならないはずだが、取引の一方当事者が協議を尽くしたと認識するだけでは不十分と考える。
- 現行のガイドラインにおいても、親事業者と下請事業者との間での十分な協議が行われた上で、著作権の取扱いが決定されることが必要と記載されている。この「十分な協議」について、より詳しく記載する場合、どのような形にすることで双方が協議に入りやすいかという観点で検討が必要。

- 「発意」や「責任」という著作権法上の曖昧な概念を、このガイドラインで類型化した場合、かえって番組製作会社に著作権が帰属しない取引形態に流れやすくなる可能性も考えられる。現行のガイドラインでも、二次利用に係る収益配分の在り方を含めて十分に協議が必要と記載されており、その「十分な協議」をどう実現するかを検討する方が有意義と考えられる。協議の成功事例があれば、それが共有されることで放送事業者、番組製作会社双方にとって有益だと思われる。
- 経済学の観点でいうと、売手と買手の間で一種の相場感覚が形成されている必要があるが、他業種と比較しても人材の流動性やフリーランスの割合が高い産業分野と思われることから、何らか、市場の相場感覚の形成に向けた取組が必要。放送分野特有の商習慣があると思われるので、双方でよく話し合うことが重要。
- 埼玉県が「価格交渉支援ツール」というものを作成・公開しているほか、中小企業庁は価格転嫁サポートの窓口を設置しているので、放送コンテンツ業でも参考とすることも一案。また、公共工事では標準単価表があるが、放送コンテンツ業でもこうしたものがあると、相場観を得るには役立つ。
- 「無い袖は振れない」という事情もあると思うが、（価格協議・価格転嫁の議論は、）放送コンテンツ業界の持続可能性に関わるところまで来ていると思う。
- 適正な製作費の協議については、費目をどのように立てるべきかという問題になる。例えば米国ハリウッドでは、独特のアカウントティングシートを使っている。費目の立て方は個社だけでどうにかできる問題ではなく、業界全体で考える必要がある。また、業界で共通した勤怠管理も必要。

以上