

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26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23回）  
合同会合 議事概要

1. 日 時：令和6年5月20日（月）10時00分～12時00分

2. 場 所：Web会議

3. 出席者

＜検証・検討会議構成員＞

舟田座長、新美構成員、石岡構成員、上杉構成員、内山構成員、音構成員、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＞

公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課、文化庁著作権課、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）、高畠構成員（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）事務局からの説明
- （2）関係団体からのプレゼンテーション
- （3）その他

5. 構成員等からの主な意見

- 価格交渉能力の向上のためには、お願いベースの交渉ではなく、具体的なコストと法律に基づいて説明する力を付けることが必要であり、それには法務部門の強化が必要。規模の小さい会社では難しい面もあるかもしれないが、外部人材を活用するなどしつつ、コストセクターと捉えるのではなく、事業拡大の武器として捉える必要がある。特に海外では契約ベース、権利ベース、法律ベースであり、日本国内の商習慣は通用しないので、海外展開の力を備えるという意味でも、法務部門の強化は必要になってくる。
- 適正な製作取引について協議することは、放送コンテンツ業界全体にとって非常に重要。また、状況は東京と地方でも異なることから、そういった点も含めて協議することが重要。

- 価格交渉は本来、法律で強制するものではない。ガイドラインにおいても、発注者側と受注者側で必ずしも管理費の内容等について認識が一致してない中で、管理費の計上を必須と記載することは、関係者間で誤解を生まないか、自由な価格交渉にデメリットを生じさせないか懸念がある。もちろん、交渉の中で、優越的地位の濫用や下請法違反があれば厳正に規制していくべきだが、当事者の価格決定の自由を尊重することが競争政策の役割であることから、幅広いステークホルダーの理解の下で話を進める必要がある。
- 著作権の帰属等の整理表に類型を追加する必要があるかについては、実際の取引の場で、整理表がどう使われているかを考慮する必要がある。実際に使われているのであれば、整理表の類型をどう細分化するが大事になってくる。あまり使われていない場合は、類型を足すことでかえって協議がやりにくくなるのではないか。著作権の帰属や譲渡について十分な協議がされていないのではないかという関係では、例えば完全製作委託型番組であるかどうか、発注形態に双方疑義がある状況下で、なお著作権の譲渡があったかどうかというような論点の方が重要と思われる。
- 実態調査結果の回答率がところどころ低いことが気になった。回答できていないところほど、置かれている状況が良くないかもしれないので、今後も注意を向けていきたい。また、今後もガイドラインに反映すべき事項が増えていくと思われるが、わかりやすさとのバランスに関してさらに工夫が必要になる。
- 協議ツールの開発について、交渉力向上には必要だと思うが、費用項目が各社ばらばらであるという話はこれまでも出ているので、実用性のあるツールとするためには、さらに議論を重ねる必要がある。
- 十分な協議があるかについて、双方の意見に隔たりがあるのは、特に非対称的な構造がある場合には当たり前。ファシリテーターのようなものを用意しない限り、問題は解決しない。水かけ論に終わらせない仕組みを考える必要がある。
- 著作権の帰属の問題について、発意と責任がどこにあるのかは契約の形式には関係せず、製作物のアイデアについて誰が出して、その内容について誰が責任を持って製作したのかということであって、まさに自律的な行為である。場合によっては後から決まるため、形式だけを見るのは本末転倒。
- 管理費について、価格決定に行政が介入するのは、自由競争の観点から確かに望ましくないが、非対称的な構造がある場合において、双方納得のできる立場にある第三者が価格決定の仕組みをモデルとして提示することは決しておかしくはないと考えられる。
- 小さな放送局にとって人権保護の窓口を設けることは費用面で難しいというのは、言い訳に過ぎず、きちんと対応しようとする姿勢があるかの問題だと考える。
- 構造上の問題として、番組製作会社と放送局との間にパワーバランスがある以上、十分な協議が重要と言うだけでは根本的な問題解決は難しい。その観点では、協議のためのツールのようなものを利用することは非常に有益と考えられるが、価格協議における裁量が小さくなることも問題であるため、番組製作会社にとって守るべき部分がある程度定性化してツールに落とし込むなどして、うまく裁量の幅を持たせることができる仕組みとすることが考えられる。

- 著作権帰属の整理表については、単に著作権法上の帰属を一般的に述べているのではなく、放送コンテンツ製作において現実に存在し得る契約形態を取り込みながら、交渉の手がかりとしてこの整理表を活用していくことはむしろ望ましいと考える。
- 価格交渉の支援ツールとして、その時々公表データや客観的データを常時参照できる状況にしておくということは、発注者、受注者双方にとって意味がある。
- 現実性はないが、著作権帰属、他、について、発注側、受注側双方の要望をすべて満たそうとすると、製作委員会方式にするしかないという結論になるのではないか。それはすなわち番組製作会社側も応分の負担をすることを意味する。あまり法律面だけ議論をすると、窓口権など別の問題を生むのではないか。
- 今、放送業界として、受注側、発注側双方がきちんと交渉していることを社会的に認知してもらうことが目先の課題。発注側は3条書面のひな形を作っているが、今度は受注側が統一の見積書のひな形をつくる手番である。ただ、費目ごとの「スタンダード」水準をつくるというレベルまで行くと、それは行政が介入するべきものではなくなる。業界として、「譲れない費目」の序列を明確にするまでが限度ではないか。また、個別取引ごとに丁寧に交渉するというのは当然だが、映画より製作期間のない放送コンテンツが、(こうしたひな形もなしに)価格交渉を丁寧にを行う時間的余裕があるのか疑問。
- 製作取引の必要経費に関する業界統一的な基準やモデルを検討することに関しては、番組のジャンルごとに検討するとよいのではないか。
- 就業環境の適正化の問題背景として、番組製作全体におけるタイムスケジュールが短過ぎるのではないか。就業環境の適正化にはそうした取引慣行から改善する必要がある。多くの当事者が関係する製作取引においては、その中の一当事者だけが行動を変えようとしても全体の改善は困難なため、放送事業者、番組製作会社、芸能事務所など、業界全体の意識を合わせて取り組む必要がある。このことは、3条書面交付や価格協議の確実な実施といった下請法の遵守においても有益。
- 日本の放送コンテンツが時間のない中で製作されているのに対し、グローバル展開しているネット配信事業者などはその何倍もの時間と費用をかけて製作をしている状況であり、製作期間の短さは、日本の放送コンテンツが海外展開するための障壁になっているとも言える。取引慣行の改善を通じて、グローバルな展開をすることができれば、放送全体の収益を拡大させ、結果的に業界における就業環境の改善、働き手にとっての魅力の向上という好循環も生まれてくるという視点が重要。

以上