

第2回 放送コンテンツの製作取引の適正化の促進に関する検討会 議事要旨

1 日 時：平成20年3月7日（金）10：00～12：00

2 場 所：総務省供用1会議室

3 出席者（敬称略）

構成員：池田朋之、石岡克俊、小川晋一、音好宏、菊池満士、鬼頭春樹、小塚莊一郎、
近藤耕司、澤田隆治、清水克恵、関本好則、長田三紀、舟田正之、山口康男

オブザーバー：青野史郎、植井理行、大塚幸雄、斎藤信吾、高村裕、野瀬洋一、
村本道廣、森澤広明

総務省：中田政策統括官、松井官房審議官、鈴木総合政策課長、吉田放送政策課長

事務局：小笠原コンテンツ振興課長

- 舟田座長より、議事非公開、議事概要公開につき提案。構成員了。
- 事務局より、資料取扱いについて確認。資料2（一部）及び資料3は非公開。
- 事務局より、資料1に基づき、ヒアリング結果について説明。
- 近藤構成員及び村本オブザーバーより、資料2に基づき説明。
- 澤田構成員及び森澤オブザーバーより、資料3に基づき説明。
- 放送業は支払遅延で警告事例として公正取引委員会の年次報告にでている。取上げられた問題事例がないわけではない。また、法改正後、情報成果物作成委託についてもいくつかの事例が報告されており、かなり重要だと認識している。
- H16の契約見本は、レビューやバージョンアップがなされていないので、ひな形に加えて、ある程度下請法あるいは独禁法の趣旨にのっとった形で様々な行動規範を議論することが必要。下請法や独禁法だけでなく、その他の公正取引に関わる事例もありそうなので、下請法に限定されないで、適正な取引に関するガイドラインが検討できればいい。
- ここで議論すべきなのは、法の考え方を放送分野に落とし込み理念をわかりやすくするようなもの。また、ベストプラクティス集とかも作るべきではないか。法の適用云々ではなく、実際の取引が適正化されるようなものを、下請法や独禁法の趣旨を踏まえ、具体例に即し整理することができればよいのではないか。
- H16の契約見本は、まさに見本であるので、今回のガイドラインでは、放送分野の取引のあり方の変化も踏まえて、ガイドラインの中にその旨明記し、定期的にチェックするような仕組みができればいいと思う。
- 下請法あるいは独禁法の解釈適用の問題は明確化しなければならず、徹底する必要がある。放送局内のコンプライアンス等で徹底してほしい。
- 下請は返品ひとつの問題にしても個別事案になるため、ガイドラインを作るとしても、現場で双方が納得のいく形で進めるためには何をチェックポイントとして双方が意識するのかといったことを書くことに意味があるのではないか。

- 業界全体として製作費の水準が低すぎることは下請法の適用外だが、放置していい問題ではない。幸いにしてこの検討会は法律判断をする場ではないのでこういうことも検討していったほうがいい。
- ガイドラインを作っても何年か後に調査をしたらまた同じことになっているのでは意味がない。フォローアップみたいなものを考える必要があるのではないか。
- 調査のF A C Eシートを整理したほうがいい。製作会社のポジションによって対応能力や意識に差があるのではないか。製作会社のサイズ、仕事、東京の大手なのか、地方の地元放送局に近いところなのかといったところを整理すると実情が見えてくるのではないか。
- 製作会社V Sテレビ局という構図ではないと思っている。製作会社の規模によって全く違う。製作会社間や、製作会社への委託が外部の能力を使いたいというだけでなく、放送局の人事政策の一貫として使われているという実態もある。
- 業界内でどういった形でガイドラインを理解していくのかについても合わせて議論しなければ、作っても使われないことになって意味がないのではないか。
- 発注書は組織の問題なのになぜこんなに遅れるのか。放送局の名前で出す文書がどう管理されているのかという問題までいくのではないか。ガイドラインの意味とはなんなのか、現場に伝わって法令を守れるようなガイドラインにしていきたい。
- テレビ局と製作会社の間では、独禁法の優越的地位の濫用に当たるか当たらないかが問題になるのではないか。最近テレビ局との直接契約は減り、代理店契約になっている。また製作委員会方式では、出資に応じて著作権の配分がきまっており、何年かたったら製作会社に著作権をくれと言っても無理。融資を受けてやる制度もうまく働いておらず、融資会社が経営不振に陥っているといった問題もあり、こういったことを総合的に考えないとコンテンツの流通はうまくいかないのではないか。
- 中国が外国アニメをさらに規制し始めている。中国と交渉しなければならない問題だが、外国に丸投げすると下請法が働かない。中国やベトナムに丸投げせざるを得ない製作会社も増えている。
- 放送局として業務に携わる者に対し研修を行っているが、行き届いているかどうかはわからないため、システム上の対応など機械的なこともやっている。しかし、アンケート結果をみる限り、放送局はそういう人間は現場からはずすくらいのことをやらないとなくなるといった。業務システムを変えるなどいろいろ検討しているが属人的な問題はある。組織的には対応していても属人的なものは特定してはずすしかない。
- 出演料を全部はらっている番組については放送権を買ったほうがいいと思っているが、放送にしか支出できないため、出演者団体も含めてオールライツはどういう条件でとれるのか検討しないといけない。単に放送局だけで決められないものもあるということをご理解いただきたい。
- 研修を行い発注書は必ず出すことを徹底しているが、現場の運用でやっているケースは時々あったのかもしれない。系列局を対象にした研修会も行ったが、一部の地方局で

はテレビ番組が対象となっていることすら知らない人がいた。研修の際には、法律の概要を説明し、それぞれの局での運用状況・対応の確認をお願いしますとの話をさせていただいたが、キー局が面倒をみるのは本来の形ではなく限界もあり、大変だと思っている。

- 属人的な問題が相談にあがってくることもある。こまめにフォローしていく体制をなるべく作るようにはしているが、なかなか難しいとも思っている。内部通報制度もあるが、それで全部が解決されるのかいうとそうでもなく、悩ましいところ。ガイドラインを作っても、運用部分が相当大変だと思っている。
- 総務省のアンケート、ヒアリング、報告等を伺うと、放送局が下請をたたいているというイメージに引っ張られた議論にならないかと危惧している。製作会社側の一方的意見ではなく、相手方の意見も聴取することが必要。
- 系列局は集めていないが社内研修で説明している。下請法、独禁法の趣旨は守らなければならないが、法律上求められてないことはしなくていいといっている。放送局の100%子会社は下請法対象外であると明言している。法律上は対象であるが、公取と民放連とやりとりした際に、100%子会社についてはやらない、ということをおぼろげにうかがっており、100%子会社に発注するときはいらないとはっきりいっているため、放送局のかなりの資本が入っている社も対象に考えるのはいかがなものか。
- トンネル会社の事例。解説をみるとトンネル会社の定義は子会社かどうかではなく、親からうけた委託の相当量を再委託している場合であり、親子関係だから必ず子も親というわけではないと認識している。子会社が完全にアウトになるような書き方は、もう少し正確にお願いしたい。
- この場合はテレビ局の代表者もいるので、製作者側の一方的意見という発想はいかがなものか。
- 100%子会社が下請法に抵触しないことは知っている。しかし、放送局の権限の強さというのは想像以上であり、上下の関係がある以上わかってくれないと困る。内部調査でもわかることなのだから、密告されるのを待つより自浄作用でやってほしい。
- 予算を減らすのはプロデューサー個人の考えというより会社命令。買ったときなどについては、他業種は会社ぐるみで告発される。放送事業の場合、会社ぐるみとっていいのかわからない。テレビ会社はシステムが複雑だからわからないだけで、食品会社が潰されるのと何も変わらない。文章に出てこない意見だとは思いますが加味してほしい。

以上