映画の制作現場におけるクリエイターの取引環境に係る実態調査報告書

令和７年 12 月

公正取引委員会

目次

本報告書における略称一覧 **2**
第1章 調査趣旨等 **3**
第１ 調査趣旨 3
第２ 調査方法 3
１ アンケート調査 3
２ ヒアリング調査 4
３ 情報提供フォーム 4
第2章 映画製作に係る市場の概要等 **5**
第１ 映画製作に係る市場の概要 5
１ 取引主体 5
２ 製作の流れ 7
３ 市場規模・市場動向 12
４ コンテンツと権利 16
第２ 映画制作に係る取引実態 18
１ 制作会社 18
２ フリーランス 26
第３ 独占禁止法等の適用関係等 30
１ 独占禁止法等の適用関係 30
２ 映画制作の取引の特徴等 31
第3章 取引段階ごとの調査結果及び評価（取引の実態及び公正な競争の促進） **34**
第１ 製作委員会等・元請制作会社間の取引 34
１ 発注段階 34
２ 取引の履行過程 63
３ 動画配信事業者との取引 82
第２ 元請制作会社・下請制作会社間の取引 93
１ 発注段階 93
２ 取引の履行過程 105
第３ 制作会社・フリーランス間の取引 118
１ 発注段階 118
２ 取引の履行過程 118
第4章 公正取引委員会の対応 **158**

本報告書における略称一覧

番号	略称	元の名称・定義
1	取適法	製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（令和８年１月１日施行予定） 下請代金支払遅延等防止法（下請法）から改称
2	独占禁止法	私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律
3	フリーランス・事業者間取引適正化等法	特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律
4	フリーランス	本報告書において、フリーランスは、次の①又は②に該当するものをいい、組織としての実態を有しないものを指す。 ①個人であって、従業員を使用しないもの ②法人であって、一の代表者以外に他の役員（理事、取締役、執行役、業務を執行する社員、監事若しくは監査役又はこれらに準ずる者をいう。以下同じ。）がなく、かつ、従業員を使用しないもののいずれかに該当するもの
5	製作・制作	製作は「企画開発して、資金を集めて、作品を作り、それを商品として販売し、利益を上げるという、ビジネスの工程全体」、制作は「作品を作って、商品に変えるという工程」を指す。[1]
6	元請制作会社	製作委員会、動画配信事業者、一般企業などのクライアントから直接発注を請ける制作会社
7	下請制作会社	他の制作会社から再受託する制作会社 映画業界においては、「元請」制作会社に対する用語として「下請」制作会社と呼称されている。
8	制作委託費	映画又はアニメ制作における取引額（受注額）
9	制作コスト	映画又はアニメ制作に掛かる原価（製造原価）

[1] 中村恵二・佐々木亜希子「映画産業の動向とカラクリがよ～くわかる本」秀和システム新社（2021）p.84

第1章 調査趣旨等

第1 調査趣旨

アニメ・音楽・放送番組・映画・ゲーム・漫画といったコンテンツは、我が国の誇るべき財産であるが、コンテンツ産業活性化戦略（令和６年６月 21 日閣議決定「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2024 年改訂版」において策定・明記）において、「クリエイターが安心して持続的に働くことができる環境が未整備である。我が国のクリエイターの創造性が最大限発揮される環境を整備する」とされ、「映画・アニメ等のクリエイター個人の創造性が最大限発揮される取引環境を整備するため、音楽・放送番組の分野の実態調査に続けて、年明け（令和７年）から、映画・アニメの制作現場におけるクリエイターの取引環境に係る実態調査を行う」とされた。

このような状況も踏まえ、公正取引委員会は、クリエイター個人の創造性が最大限発揮される取引環境を整備するため、映画・アニメの制作に係る取引分野（以下それぞれ「映画分野」、「アニメ分野」という。）に関する実態調査をそれぞれ実施した[2]。本報告書では、映画分野の調査結果を記載する[3]。

第2 調査方法

1 アンケート調査

令和７年６月から同年７月にかけて、映画の制作を行っている制作会社（以下単に「制作会社」という。）及びフリーランスに対し、アンケート調査を実施した。

調査対象	送付数	回収数	回収率
制作会社[4]	1607	436	27.1%
フリーランス[5]	2000 超	143	―

映画制作会社の数、映画制作に従事するクリエイターの概数及びフリーランスの内訳については、公表された数字はみられなかったが、一般社団法人日本映画制作適正化機構によると、同機構のスタッフセンターに登録する制作会社は 65 社[6]、クリエイターは約

[2] 調査に当たっては、株式会社日本総合研究所（以下、「日本総研」という。）の協力を得た。

[3] アニメ分野に関する調査結果は、公正取引委員会「アニメの制作現場におけるクリエイターの取引環境に係る実態調査報告書」（令和７年 12 月）を参照。

[4] 日本標準産業分類で「映画・ビデオ制作業（テレビジョン番組制作業、アニメーション制作業を除く）」に分類される事業者等に対して回答を依頼。

[5] フリーランスが所属する業界団体又はヒアリングを実施した制作会社を通じて回答を依頼。

[6] 令和７年 11 月 13 日現在。

250 人とされる[7]。また、一般社団法人日本映像職能連合[8]によると、同団体を構成する各団体に所属する会員クリエイターは合わせて約 2200 人とされる。

なお、映画産業の制作現場スタッフについては、経済産業省の調査によれば、フリーランスが 76.2%とされる[9]。

2 ヒアリング調査

令和 7 年 1 月から同年 12 月にかけて、以下のとおり計 67 者に対してヒアリング調査を実施した。

対象者	件数
制作会社	21
フリーランス	22
業界団体	5
製作委員会等[10]	14
有識者[11]	5
合計	67

3 情報提供フォーム

映画分野及びアニメ分野の制作に携わるクリエイターと制作会社との取引等について問題と思われる事実に関する情報を収集・把握するため、令和 7 年 1 月から公正取引委員会のホームページ上に情報提供フォームを設置し、同年 11 月末日までに両分野合わせて 219 件の情報提供を得た。

---

[7] 令和 7 年 10 月 21 日現在。監督、助監督、脚本家、撮影、特機、照明、録音、整音、編集、スクリプター、美術、装飾、衣裳、メイク、制作、演技事務、製作経理、車両、スチールなどのスタッフを対象とする。フリーランス、従業員等就業形態を問わない。

[8] 職能団体である監督、撮影、照明、録音、美術、編集、スクリプター、シナリオの各協会 8 団体で構成された連合体。

[9] 経済産業省「映画産業の制作現場に関するアンケート調査」（令和元年 11 月）

[10] 製作委員会については、映画会社、配給会社、出版社等の製作委員会に出資経験のある事業者を対象とした。また、動画配信事業者を含む。

[11] 経済学者、法学者、弁護士等を対象とした。

第2章 映画製作に係る市場の概要等

第1 映画製作に係る市場の概要

1 取引主体

（1）製作委員会

製作委員会とは、映画[12]やアニメーション（以下「アニメ」という。）[13]の製作及び利用等の共同事業を営むことを目的とし複数の事業者が出資して組成する団体であり、出資リスクを低減するスキームである。構成事業者には、映画会社、放送事業者、出版社、広告代理店、映像ソフト販売会社、音楽出版社等があり、各事業者が分担して映画の製作・配給・宣伝・興行等を行う。多くは民法上の組合（任意組合）であり、組合員の合議によって意思決定する。また、完成した映画に対する著作権等の権利は組合員で共有し、利益は主に出資比率に応じて配分する[14]。

（2）動画配信事業者

作品の著作権者と配信権のライセンス契約を締結し自らのプラットフォームでデジタル配信・独占公開等を行うほか、豊富な資金力をいかし、自らがオリジナル作品を製作し配信する場合もある。後者の場合、元請制作会社に制作委託を行う。

（3）制作会社

制作会社は、企画、脚本、撮影、編集、音響製作等を行う事業者である。映画業界では、以下のア及びイのとおり、受託元に応じて、「元請制作会社」と「下請制作会社」と呼称されている[15]。

ア 元請制作会社

元請制作会社とは、製作委員会、動画配信事業者などから直接映画制作を受託する元請取引を行う事業者をいう。映画制作に当たっては、元請制作会社の従業員が従事することもあるが、後述のとおり、下請制作会社やフリーランスに再委託することが一般的である。具体的には、企画や脚本の決定、予算・スケジュールの管理、スタッフの手配・統括等、制作現場全体のマネジメントを行う。

---

[12] 映画とは、高速度で連続撮影したフィルムを映写機で映写幕に連続投影した映像によって、形や動きを再現するものである。近年はフィルムに代わりデジタルビデオカメラにより撮影したデジタル・シネマが一般的になっている。

[13] アニメとは、動作や形が少しずつ異なる多くの絵や人形を一コマずつ撮影し、複数の静止画を高速で切り替えることで、動きのある映像を表現する創造物をいう。

[14] 経済産業省「平成 28 年度コンテンツ産業強化対策支援事業（映像コンテンツの海外展開と資金調達の在り方に関する調査事業）報告書」（平成 29 年 2 月）p.8

[15] 本報告書においても、「元請制作会社」に対応する呼称として「下請制作会社」を使用する。

イ 下請制作会社

前述のとおり、元請制作会社等から制作の全部又は一部の再委託を請ける事業者は、映画業界においては、「元請制作会社」に対する用語として「下請制作会社」と呼称されている。撮影、美術、衣裳、特殊効果、音響等、特定分野の業務に特化している場合が多い。

(4) フリーランス

日本の映画制作は、フリーランスに大きく依存しており、前記第1章第2の1のとおり、制作現場スタッフは、フリーランスが76.2%とされる。

以下に制作に携わる主な職種を抜粋して記載する。

プロデューサー	企画立案から予算・スタッフの管理、配給交渉までを統括する、プロジェクトの責任者をいう。
監督・演出	監督とは、作品全体の内容に責任を持つ者をいう。 演出とは、監督の意図に基づいて作品を構成し、主に作品の内容に責任を持つ者をいう。
助監督	監督の補佐を行い、主な業務として撮影スケジュールの管理、役者やスタッフとの調整などを行う者をいう。
脚本家	映画のストーリー・セリフを執筆する者。企画段階から参画する場合もある。原作がある場合は主に脚色を担当する者をいう。
スクリプター	主に撮影内容やNG箇所など作品に関係する情報を記録する者をいう。撮影期間だけではなく、準備から作品が完成するまでの記録を行っている。
撮影	カメラマンのこと。主に撮影期間の撮影を行っているが、仕上げと呼ばれる撮影した動画の明るさや彩度の修正を行うこともある。
照明	監督や演出の求める映像表現を実現するため、照明器具のセッティング等をする者をいう。
録音	ピンマイク等を用いて役者等の音声を録音し、加工する者をいう。
大道具・装置	撮影装置のうち、建物、樹木、岩石等、登場人物が手にとらない道具を制作する者をいう。
美術	美術的なコンセプトやデザインを考案し、それを実現するための美術セットや小道具、衣裳等を制作する者をいう。
衣裳・ヘアメイク等	出演者たちが着用する衣裳や出演者のヘアセット等を担当するスタッフであり、作品の時代、ストーリーやキャラクターなどに合

	わせて衣裳を制作等する者をいう。
編集	編集機器を使用して映像の加工・編集を行い、映画を映像作品として完成させる者をいう。
音響効果	映画を編集する段階で、映像に合わせて効果音や BGM 等を加える者をいう。
視覚効果・VFX(Visual Effects)	キャラクターや背景、爆発シーン等、コンピューターグラフィックス（CG）等の技術を用いて視覚効果作り出す者をいう。映画制作においては、プリプロダクションからポストプロダクションまで関わる。

2 製作の流れ

（1）制作の流れ

企画から映像を完成させるまでの流れは、作品に応じて様々な形が存在する。現在主流である製作委員会方式は、一般的に、製作プロデューサーが原作（漫画や小説）を探したり脚本家に依頼してオリジナルストーリーのプロット（物語の筋、世界観）を作成したりして企画開発を行い、映画化を目指す。企画は、一般的に、映画会社、放送事業者、出版社などが行い、制作会社が企画業務を受託することで制作が進行する。また、元請制作会社が自社企画を製作委員会へ売り込む場合もあるが、近年は小説や漫画等の原作のある作品が多いとされる。

原作がある場合には、原作の利用許諾を得た後に、一次利用先を選定する。この一次利用先とは、劇場公開等、当該映画の製作目的に沿った利用のことを指す。それとは異なる目的で利用することを二次利用といい、具体的には関連商品の販売、海外におけるテレビ放送向けの販売（海外販売）、動画配信事業者へのライセンス等がある。

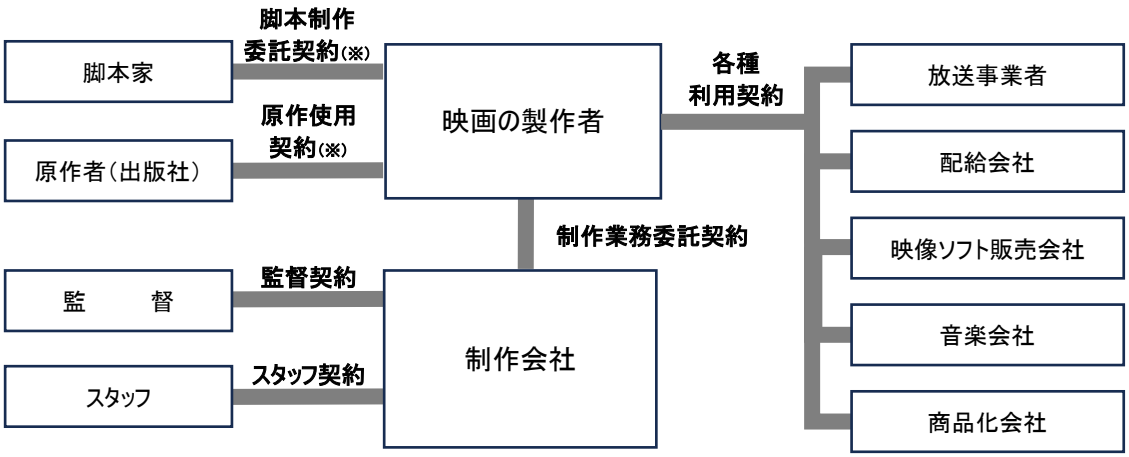
実際に映画を制作する業務は、製作委員会方式等により資金調達が行われた後に、製作委員会等から受託した元請制作会社が行う[16]。制作された映画は、製作委員会等に納品された後、劇場公開、テレビ放送、動画配信事業者による配信、DVD・関連グッズの販売等の様々なメディア形態で消費者に届けられる。

（2）各種契約

映画製作に当たっては、製作委員会等の出資者、制作会社、フリーランスの間で各種の契約が締結される。製作委員会方式における映画製作の典型的な契約の概要は次のとおりである。

[16] 製作委員会方式の場合、製作委員会は一般的に法人格のない組合であり、幹事会社が業務執行者として又は組合を代理して制作会社との制作委託契約を締結する。

図2-1　映画製作における契約関係図



(※)脚本制作委託契約・原作使用契約は制作会社との間で締結する場合もある。

出所：経済産業省・公益財団法人ユニジャパン「コンテンツビジネスにおける各種契約」を基に作成

ア 共同製作契約・共同事業契約

共同製作契約・共同事業契約とは、製作委員会方式において、各事業者の出資額、幹事会社の選定、著作権等の権利の帰属、収益の分配等について定める契約である。製作委員会の多くは民法上の組合であり法人格が無いため、出資金や作品の著作権等の組合財産は各出資者の共有となる。出資者の中から、特に製作委員会の運営をリードする存在として、幹事会社が選出され、これは法的には組合の業務執行組合員と位置付けられる[17] [18]。

イ 原作使用許諾契約

原作使用許諾契約とは、漫画や小説を映画の原作として使用する場合に、著作権者である原作者又は原作者の権利を管理している出版社が、主に製作委員会に対して、原作の利用を許諾する契約である[19]。

ウ 制作委託契約

制作委託契約とは、製作委員会等が映画制作を行う元請制作会社に対して、成果物の作成を委託し対価の支払を取り決める契約であり、作品ごとに締結する。契約内容

---

[17] 生島隆男「アニメ製作に関する契約実務 ―製作委員会方式 共同製作契約編―」(2023-12-6) p.4 <https://www.amt-law.com/asset/pdf/bulletins1_pdf/231206.pdf> (2025-8-5 確認)　映画も同様の状況と考えられる。

[18] 平成 19 年度著作権・コンテンツ委員会「アニメの著作権」(2008) p.22 <https://jpaa-patent.info/patents_files_old/200808/jpaapatent200808_011-047.pdf>

[19] 経済産業省・公益財団法人ユニジャパン「コンテンツビジネスにおける各種契約」(2018) p.6 <https://www.unijapan.org/producer/pdf/producer_341.pdf>

には、製作委員会等から元請制作会社への成功報酬等が含まれる場合がある。

エ 下請制作会社やフリーランスへの発注

映画制作に当たり、元請制作会社と下請制作会社、制作会社とフリーランスなどの間で、成果物の作成を委託し対価の支払を取り決める業務委託契約を締結する。映画制作の中心を担う監督や脚本家等のメインスタッフと呼ばれるフリーランスは、製作委員会と直接契約する場合もある。

フリーランスは、職種によって、契約期間中に対価を月額払いで受ける場合もある一方で、監督や脚本など作品単位で対価が支払われる場合もある。

（3）制作工程

映画の制作工程は、準備段階としてのプリプロダクション、主に撮影を行うプロダクション、映像の仕上げを行うポストプロダクションの三つに分かれる。

ア プリプロダクション

プリプロダクションは、企画書を基に、脚本家、監督、プロデューサーを中心に脚本予算・スケジュールを作成し、各分野のスタッフやキャストの選定、ロケーションハンティング等、プロダクションを開始するまでの作業を指す。

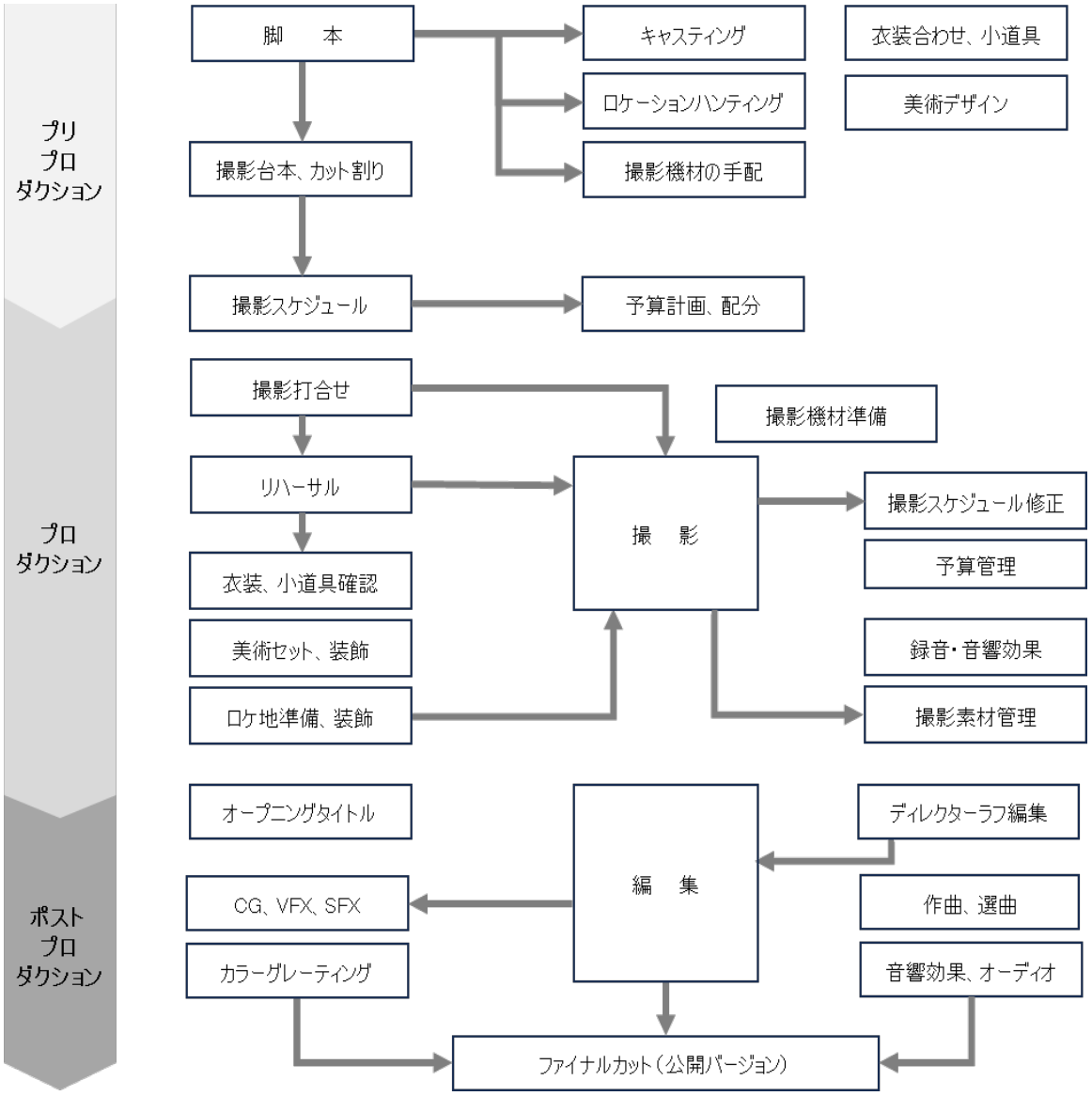
イ プロダクション

プロダクションは、リハーサルや撮影、録音など映画制作の中核的な作業を指す。

ウ ポストプロダクション

ポストプロダクションは、撮影された映像の編集、色調の調整（グレーディング）、３DCG や VFX などの特殊効果等、後工程の作業を指す。

図2-2　映画の制作工程概観図



出所：佐々木和郎・羽田久一・森川美幸「クリエイターのための映像表現技法」を基に作成

（4）製作方式・収益構造

映画製作には複数の出資スキームがある。現在最も多く利用されるのは製作委員会方式であるが、そのほかにも特別目的会社（SPC）方式、クラウドファンディング方式等のスキームがある。

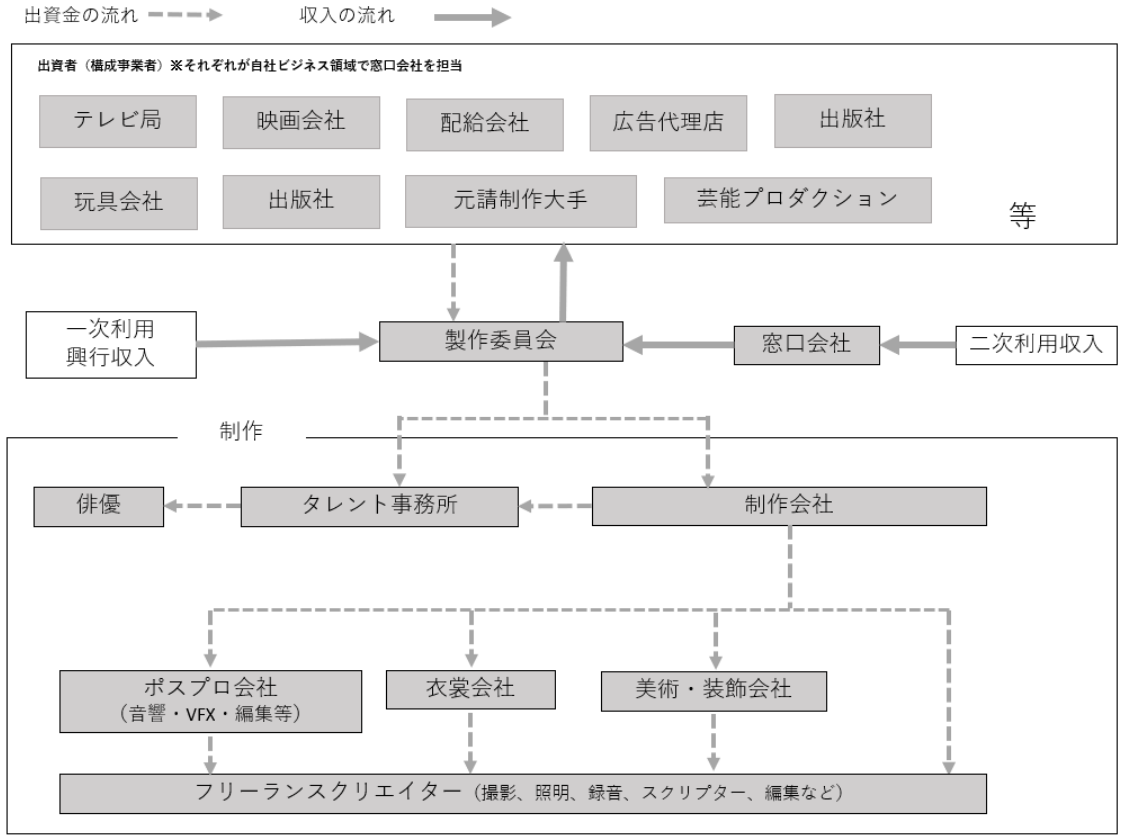
ア 製作委員会方式

製作委員会の組成目的と主な構成事業者は前記１（１）のとおりである。

各構成事業者は製作委員会に出資して収益の配分を受けるほかに、映画作品の二

次利用者と製作委員会のとの間の取引の窓口となり、二次利用に係る許諾契約を締結し許諾料を受け取る場合がある。このような取引を行う権利を窓口権といい、テレビ放映権、動画配信権、商品化権等が存在する。各構成事業者は、共同事業契約に基づき、二次利用によって得られた収入から窓口手数料等を控除し、残額が製作委員会の収入となる[20]。各構成事業者は、製作委員会収入の配分によって出資分を回収できない場合であっても、窓口手数料収入等によって実質的に出資分を回収できる場合もある。

図2-3 製作委員会方式による出資・収益構造の例



出所：経済産業省「業界の現状及びアクションプラン（案）について【映画・映像】（事務局資料②）」P8を基に作成

イ 配信事業者モデル

外資系事業者を中心に豊富な資金力を持つ配信事業者は、複数の配信プラットフォーム等でも展開されるような既存の作品だけでなく、オリジナル作品の製作・配信も行う場合がある。その場合、配信事業者が映画制作会社に当該作品の制作を委託する。

[20] 生島隆男「アニメ製作に関する契約実務―製作委員会方式 共同製作契約―」(2024)
<https://www.amt-law.com/asset/res/news_2024_pdf/publication_0028631_ja_001.pdf>（2025-8-5 確認）

ウ 共同出資方式・一社提供方式等

製作委員会を組成せず一事業者（制作会社や監督）が映画の制作費全額を出資する方式や、制作会社や出版社等の２～３社の出資により制作する方式が採られる場合がある。

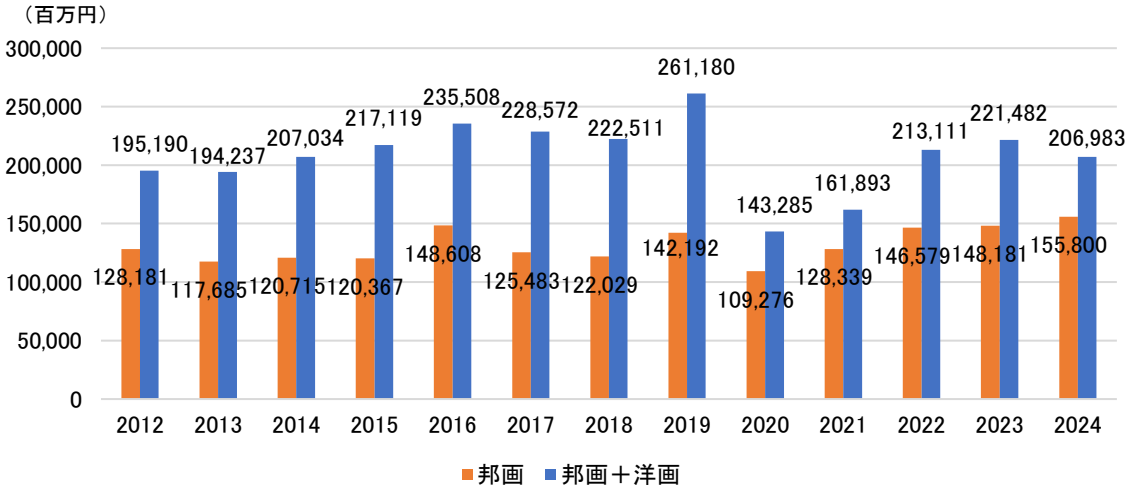
３ 市場規模・市場動向

（１）興行収入の推移

映画産業の国内の興行収入は、2020 年にコロナ禍の影響により落ち込みがみられたものの、およそ 2000 億円前後で推移しており、邦画に限定すると 1500 億円前後で推移している。

なお、2024 年では、邦画の興行収入上位 10 作品の合計は約 707 億円であり全体の約 45%を占めるところ、その内訳は、実写映画が 4 作品、劇場版アニメが 6 作品となっている[21]。

図2-4　興行収入の推移



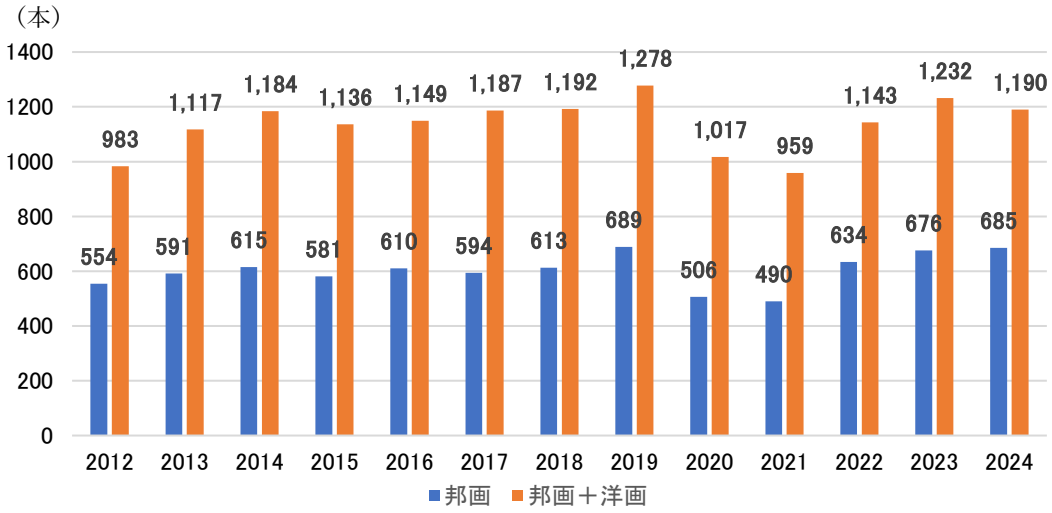
出所：一般社団法人日本映画製作者連盟　過去データ一覧（2012 年～2024 年）を基に作成

[21] 一般社団法人日本映画製作者連盟「2024 年（令和 6 年）全国映画概況」（令和 7 年 1 月）
https://www.eiren.org/toukei/img/eiren_kosyu/data_2024.pdf(2025 -8-10 確認)

（2）公開本数の推移

国内の映画公開本数は増加傾向にあり、2024 年の邦画公開本数は年間 685 本で、近年は 600 本から 700 本程度で推移している。この中には全国で公開されるような規模の作品から、特定の映画館のみで上映するような作品も含まれる。

図2-5　公開本数（邦画）の推移

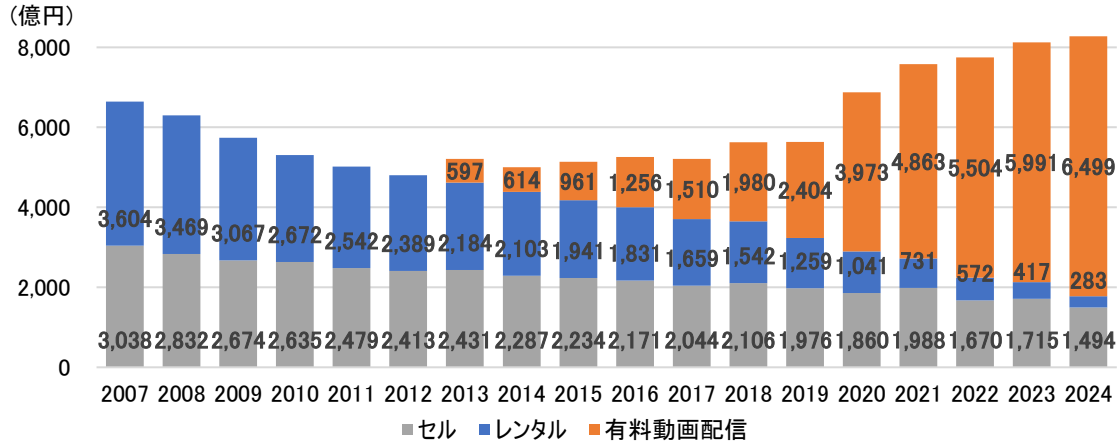


出所：一般社団法人日本映画製作者連盟　過去データ一覧（2012 年～2024 年）を基に作成

（3）動画配信サービスの市場拡大

近年、映像ソフト市場において、有料動画配信（定額見放題、デジタルレンタル、有料動画購入）が台頭しており、その増加傾向は顕著である。

図2-6　映像ソフト市場規模の推移



出所：一般社団法人日本映像ソフト協会「2024 映像ソフト市場規模およびユーザー動向調査報告書」を基に作成（映画・アニメ等のコンテンツの種類は区別していない）

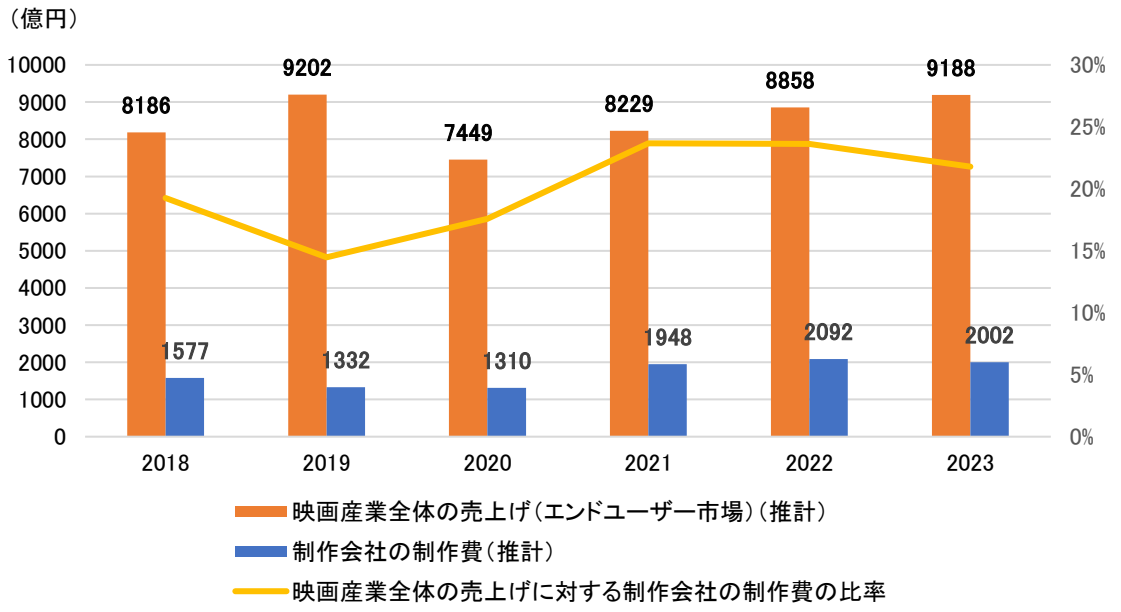
（4）人材不足と制作コスト増加

近年、映画制作は人手不足の状況にあるとの指摘がある[22]。また、ヒアリング調査では、「昔は 1 億円あれば 30 日間撮影できていたものが、物価上昇等様々なコスト増の影響を受けて今では 20 日間程度である」との回答があるなど、物価の上昇等の理由により制作コストが増加傾向にあるとのことであった。

（5）市場における制作会社の売上げの占める割合

映画市場全体の規模は、2020 年以降拡大しており、日本の映画エンドユーザー売上げにおける制作会社が占める割合は、2019 年から 2021 年にかけて上昇傾向にあったものの、2023 年においては下降し、全体の約 20%程度にとどまる。

図2-7　映画産業全体の売上げ（エンドユーザー市場）に対する制作会社の制作費の比率[23]



出所：総務省「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査研究」（2020 年度～2025 年度）を基に作成

[22] 一般社団法人日本映画制作適正化機構、日本映画制作適正化機構について<https://eiteki.org/about_us/>（2025-9-25 確認）

[23] 「映画産業全体の売上げ」は、劇場公開を一次目的として製作された映画に係る興行収入及び二次利用によるテレビ放送、衛星放送、ＣＡＴＶ、ビデオソフト、PC・携帯インターネット配信等それぞれの事業者等の収入の合計値。

「制作費（推計）」の算出方法は、「邦画制作本数×邦画平均制作費（3～4 億円として推計）」とされている。なお、ヒアリング調査では、制作委託費について年間 200～300 本程度は低予算作品（数百万円～数千万円）である旨の回答があり、「制作費（推計）」が過大となっている可能性がある。

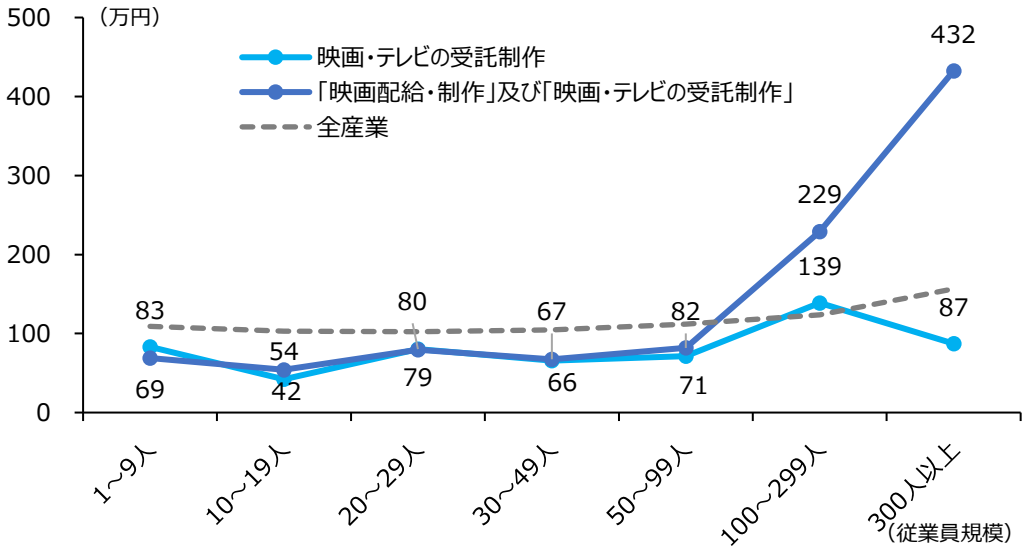
（6）映画制作の持続的な発展に向けた取引ガイドライン（映適ガイドライン）

映画の制作本数（公開本数）は、近年増加傾向にある一方で、制作現場は基本的に人手・予算が不足しており、契約書の取り交わしも後回しになってしまう場合が多いとの指摘もある。こうした映画の制作における課題を踏まえ、令和５年３月に、一般社団法人日本映画制作適正化機構が、「映画制作の持続的な発展に向けた取引ガイドライン」を策定した。同ガイドラインでは適正取引に向けたルールが定められているほか、撮影現場のルールとして、作業・撮影時間の制限、休日を確保するといった映画制作の適正化に必要な項目が盛り込まれている[24]。

（7）映画・テレビの受託制作企業等の従業員規模別営業利益

従業員一人当たりの営業利益をみると、映画・テレビの受託制作企業[25]は、従業員規模にかかわらず全産業水準をおおむね下回っている。一方、「映画配給・制作」[26]も加えると、従業員規模 100～299 人では全産業の約２倍、300 人以上では約３倍の利益水準となっている。

図2-8　従業員規模別一人当たりの営業利益



出所：総務省経済センサス活動調査（2021 年）における「映像情報制作・配給業」を対象に日本総研において個票分析を実施

---

[24] 一般社団法人日本映画制作適正化機構、日本映画制作適正化機構について<https://eiteki.org/about_us/>（2025-9-25 確認）

[25] 日本標準産業分類における小分類を 411（映像情報制作・配給業）に限定した上で、［企・建設サービス］1744_映画の制作・配給サービス（受託制作を除く）がゼロで、［企・建設サービス］1745_映画の受託制作サービス又は［企・建設サービス］1746_テレビ番組の制作サービスがゼロより大きい企業を抽出したもの。映画制作会社を含む。

[26] 日本標準産業分類における小分類を 411（映像情報制作・配給業）に限定した上で、［企・建設サービス］1744_映画の制作・配給サービス（受託制作を除く）、［企・建設サービス］1745_映画の受託制作サービス又は［企・建設サービス］1746_テレビ番組の制作サービスがゼロより大きい企業を抽出したもの。

4 コンテンツと権利

（1）著作権

ア 著作権

著作権とは、著作物を創作した著作者に与えられる権利であり、著作権法によって保護されている。著作権は、著作者人格権及び著作権（財産権）によって構成されている。

イ 著作者

「映画の著作物」の著作者については、著作権法第16条において規定されており、著作物の「全体的形成に創作的に寄与した者」（モダンオーサー）が著作者となる。また、原作・脚本・使用楽曲等の著作者（クラシカルオーサー）は「映画の著作物の著作者」には含まれない。

> **（映画の著作物の著作者）**
> 第16条　映画の著作物の著作者は、その映画の著作物において翻案され、又は複製された小説、脚本、音楽その他の著作物の著作者を除き、制作、監督、演出、撮影、美術等を担当してその映画の著作物の全体的形成に創作的に寄与した者とする。ただし、前条の規定の適用がある場合は、この限りでない。

ウ 著作権の帰属

「映画の著作物」の著作権の帰属については、著作権法第29条に以下のとおり規定されており、「その著作者が映画製作者に対し当該映画の著作物の製作に参加することを約束しているとき」は、映画の著作物の著作権は映画製作者に帰属する。

> **第4款　映画の著作物の著作権の帰属**
> 第29条　映画の著作物（第15条第1項、次項又は第3項の規定の適用を受けるものを除く。）の著作権は、その著作者が映画製作者に対し当該映画の著作物の製作に参加することを約束しているときは、当該映画製作者に帰属する。

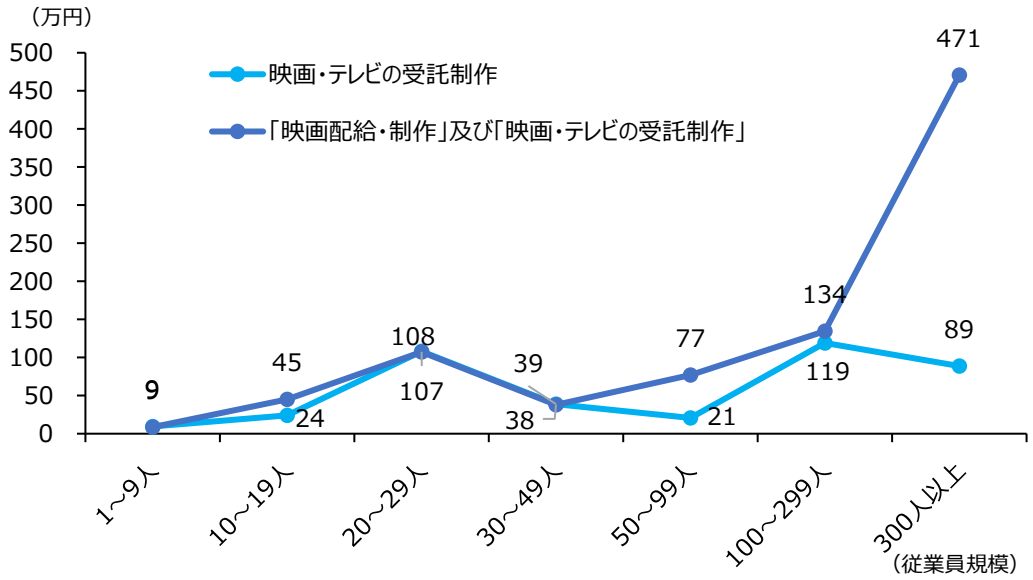
「映画製作者」とは、「映画の著作物の製作」に対し「発意と責任を有する者をいう」とされている（著作権法第2条第1項第10号）。「発意と責任を有する者」の判断基準については、複数の裁判例があり、製作委員会方式においてどの主体が「映画製作者」に当たるかについては、個別具体の事案に即して判断される。

なお、取引実務上は、契約書において発注者である製作委員会に帰属する又は元請制作会社から譲渡させる旨を規定することが多いとみられる。

（2）著作権の使用許諾による収益

従業員規模別の一人当たりの映像著作権の使用許諾サービス収入をみると、映画・テレビの受託制作企業の水準に比べて、「映画配給・制作」も加えた企業では特に従業員300人以上で高水準となる。この背景としては、前述のとおり映画作品の著作権は最終的に製作委員会に帰属することが多いところ、規模の大きい製作委員会の構成事業者において著作権の使用許諾による収入があることが、その要因の一つであると考えられる。

図2-9　一人当たりの映像著作権の使用許諾サービス収入



出所：総務省経済センサス活動調査（2021年）における「映像情報制作・配給業」を対象に日本総研において個票分析を実施

第2 映画制作に係る取引実態

1 制作会社

（1）事業規模・事業概要

ア 事業規模

制作会社に対するアンケート調査では、図２-10 のとおり、回答者[27]の 93.5%（86 件）が中小企業者[28]であった[29]。

図2-10 制作会社の資本金及び従業員数

資本金 / 従業員数	1000 万円以下	1000 万円超 5000 万円以下	5000 万円超	分からない	計
10 人以下	55	7	1	1	64
	59.8%	7.6%	1.1%	1.1%	69.6%
10 人超 100 人以下	11	5	4	0	20
	12.0%	5.4%	4.3%	0%	21.7%
100 人超	0	2	6	0	8
	0%	2.2%	6.5%	0.0%	8.7%
分からない	0	0	0	0	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	66	14	11	1	92
	71.7%	15.2%	12.0%	1.1%	100.0%

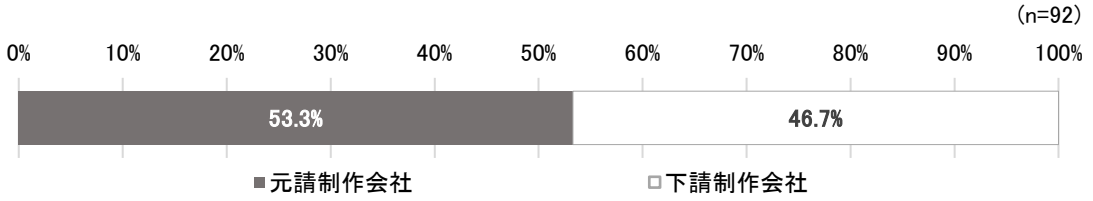
出所：アンケート調査結果を基に作成

[27] 有効回答は 92 社（有効回答の母数は、アンケートの性質上設問ごとに異なり、図表中の「n=」で示す。）であった。
[28] 中小企業基本法で定義されるサービス業に属する中小企業者は、「資本金の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であって、サービス業に属する事業を主たる事業として営むもの」をいう。
[29] 構成比は小数点第２位以下を四捨五入しているため、合計が必ずしも 100 とはならない。

イ 取引上の立場

制作会社に対するアンケート調査では、図２-11 のとおり、自社の商流上の主な位置付けは、元請制作会社が 53.3%、下請制作会社が 46.7%であった。

図2-11　自社の商流上の主な位置付け



出所：アンケート調査結果を基に作成

ウ 元請制作会社と下請制作会社との事業規模比較

元請制作会社と下請制作会社の資本金及び従業員数についての回答をみると、資本金及び従業員数のいずれについても、下請制作会社の方が比較的規模が小さい[30]。

図2-12　資本金及び従業員数（元請制作会社）

従業員数＼資本金	1000 万円以下	1000 万円超 5000 万円以下	5000 万円超	分からない	計
10 人以下	28	3	1	1	33
	57.1%	6.1%	2.0%	2.0%	67.3%
10 人超 100 人以下	5	3	2	0	10
	10.2%	6.1%	4.1%	0.0%	20.4%
100 人超	0	1	5	0	6
	0.0%	2.0%	10.2%	0.0%	12.2%
分からない	0	0	0	0	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	33	7	8	1	49
	67.3%	14.3%	16.3%	2.0%	100.0%

出所：アンケート調査結果を基に作成

[30] 取適法における委託事業者及び中小受託事業者の資本金基準・従業員基準は図２-27 を参照。

図2-13 資本金及び従業員数（下請制作会社）

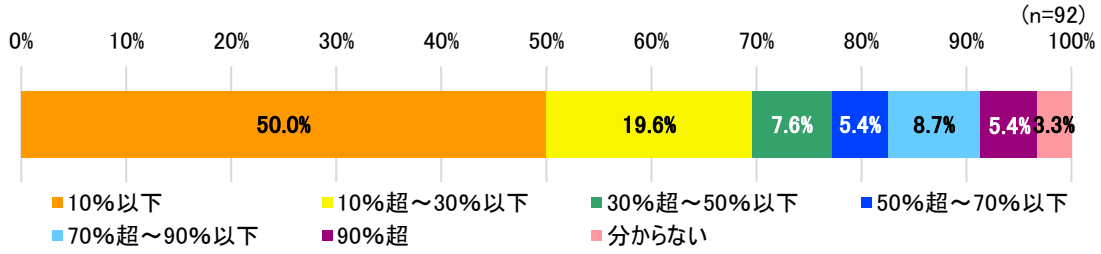
従業員数＼資本金	1000 万円以下	1000 万円超 5000 万円以下	5000 万円超	分からない	計
10 人以下	27	4	0	0	31
	62.8%	9.3%	0.0%	0.0%	72.1%
10 人超 100 人以下	6	2	2	0	10
	14.0%	4.7%	4.7%	0.0%	23.3%
100 人超	0	1	1	0	2
	0.0%	2.3%	2.3%	0.0%	4.7%
分からない	0	0	0	0	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	33	7	3	0	43
	76.7%	16.3%	7.0%	0.0%	100.0%

出所：アンケート調査結果を基に作成

エ 制作会社の売上構成

制作会社に対するアンケート調査では、図２-14 のとおり、回答者の全売上高において映画制作による売上高[31]の占める割合が 10%以下であると回答した割合は 50.0%、10～30%超であると回答した割合は 19.6%であった。

図2-14 過去１年間における全売上高において映画制作による売上高の占める割合



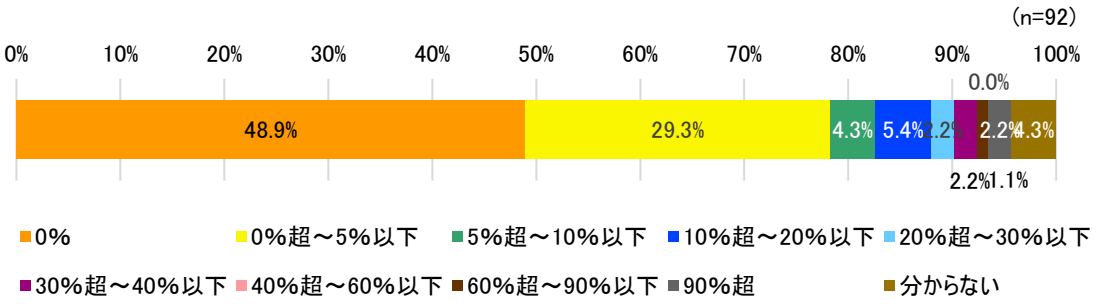
出所：アンケート調査結果を基に作成

また、制作会社に対するアンケート調査では、図２-15 のとおり、全売上高において自社の著作権の利用[32]により得た売上高の占める割合が０％であると回答した割合は 48.9%、０％超～５％以下と回答した割合は 29.3%であった。

[31] 映画制作による売上高とは「映画を制作する事業による売上げの総額（受託取引（下請取引）や自主制作による売上げを含み、二次利用料や成功報酬、制作印税等に伴う売上げは除く）」を指す。

[32] 制作会社が製作委員会に出資した場合に、著作権の運用による収益を出資比率に応じて得る場合など。

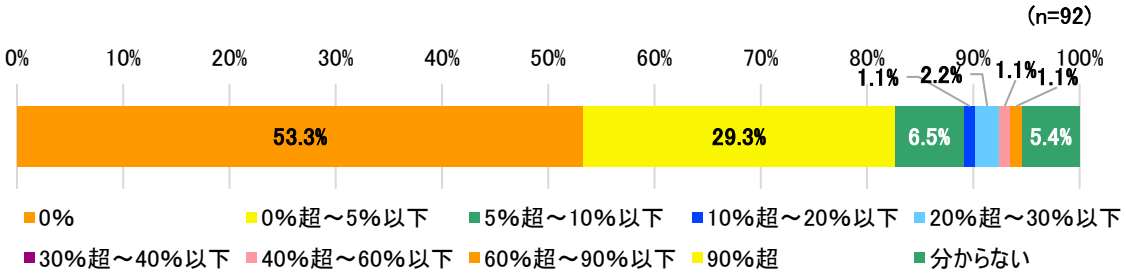
図2-15　過去1年間における全売上高において自社の著作権の利用により得た売上高の占める割合



出所：アンケート調査結果を基に作成

さらに、制作会社に対するアンケート調査では、図２-16 のとおり、全売上高において自社の著作権の利用以外（二次利用料、成功報酬、制作印税等）による売上高の占める割合が０％と回答した割合は 53.3%、０％超～５％以下と回答した割合は 29.3%であった。

図2-16　過去1年間における全売上高において自社の著作権の利用以外により得た売上高の占める割合



出所：アンケート調査結果を基に作成

これらの結果から、映画制作会社の多くは、映画作品の制作委託費による売上げへの依存度が高いとはいえず、一方で、著作権やそれ以外による売上げを全く得ていない又はほとんど得ていないと認識していることがうかがえる。ヒアリング調査によると、制作会社から、テレビドラマ等の映画以外の映像作品の制作を受託する旨の回答があった。

【ヒアリング抜粋（1）】

＜制作会社＞

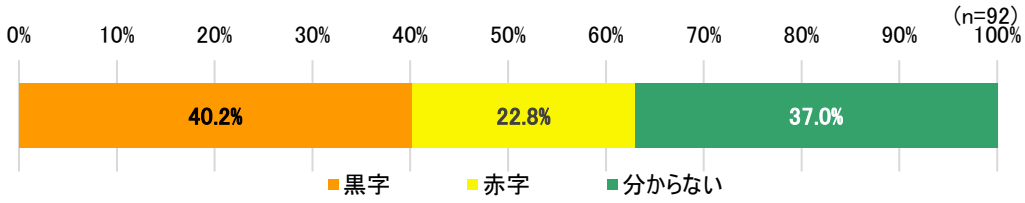
・　高品質な映画を制作したという実績を基に、CM やテレビの映像制作を行い、全体でどうにか黒字化させているのが現状である。

- 現在は映画制作よりドラマ制作の方が多い。ドラマ制作の合間を縫って年1～2本の映画制作をしている。
- 当社の売上げのうち、25分の1が映画制作の売上げである。

オ 営業損益

制作会社に対するアンケート調査では、図2-17のとおり、映画制作事業の営業損益について、制作委託費のみでは赤字であると回答した割合は22.8%であった。

図2-17 過去1年間における映画制作事業の営業損益（制作委託費のみ）

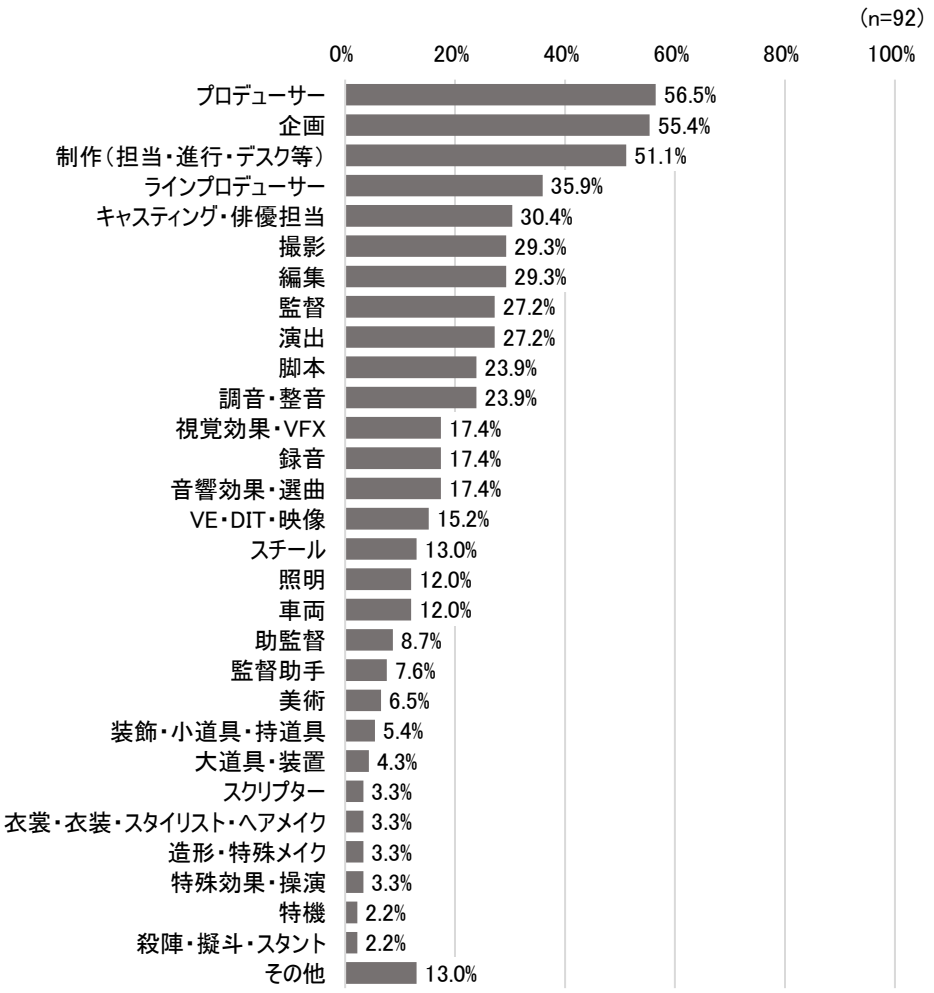


出所：アンケート調査結果を基に作成

カ 内製工程

制作会社に対するアンケート調査では、図２-18 のとおり、映画制作工程のうちどの工程を制作会社が自ら行っているのかについて、プロデューサー、企画、制作（担当・進行・デスク等）などの回答が多かった。

図2-18 過去5年間に制作会社が自ら行った職種・工程（複数回答）[33]



出所：アンケート調査結果を基に作成

[33] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

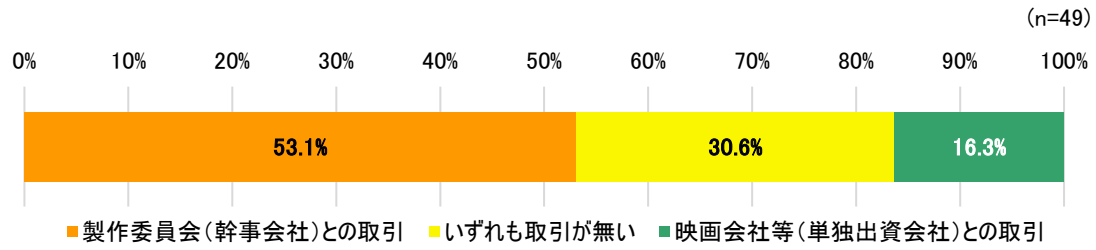
- 船舶貸出
- 制作経理
- ボランティア
- ハウススタジオ
- オンライン編集、DCP 制作

（2）取引の概要

ア 元請制作会社の取引

元請制作会社に対するアンケート調査では、図２-19 のとおり、元請制作会社の最も多い取引先としては、製作委員会との取引が 53.1%と過半数を占めている。

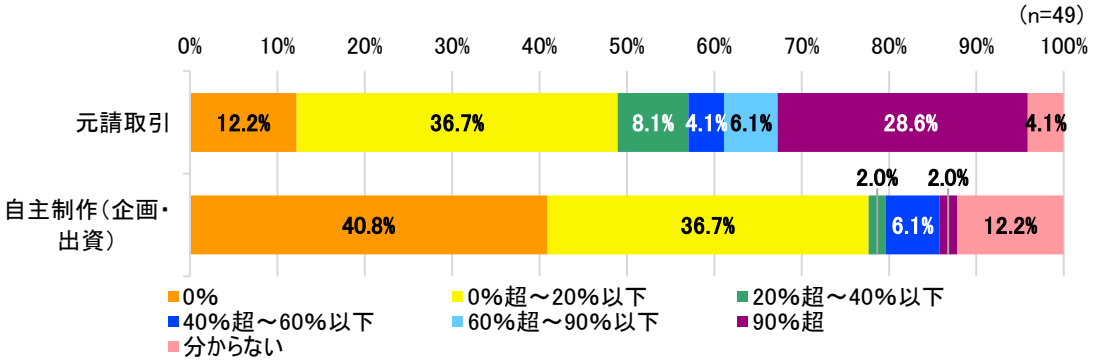
図2-19 過去5年間の元請制作会社の最も取引件数の多い取引先



出所：アンケート調査結果を基に作成

また、図２-20 のとおり、映画制作の売上高に占める元請取引（自主制作を含む）による売上げが 90%超と回答した元請制作会社は 28.6%で、40%超との回答は合わせて 38.8%となった。

図2-20 過去5年間における映画制作の売上高に占める元請取引・自主制作の売上高の割合



出所：アンケート調査結果を基に作成

製作委員会及び制作会社に対するヒアリング調査では、以下のような回答が得られた。これらの結果から、多くの元請制作会社にとって製作委員会との取引が重要であることがうかがえる。

【ヒアリング抜粋（２）】

＜製作委員会＞

・ 実写映画の制作に関しては、3DCG や編集などを除き、基本的に自社の撮

影スタジオで制作を行うが、監督の意向で自社の撮影スタジオ以外の元請制作会社に依頼することはある。

- 当社の撮影所のラインが必ずしも空いているわけではないため、そのような場合は自社グループ以外のプロダクションに制作をお願いすることがある。
- 気心の知れた元請制作会社と取引を行うことが多い。そのため、付き合いのある元請制作会社は一定数に絞られる。当社の個々のプロデューサーごとに継続的に付き合いのある元請制作会社は 3 社、多くても 5～6 社程度である。

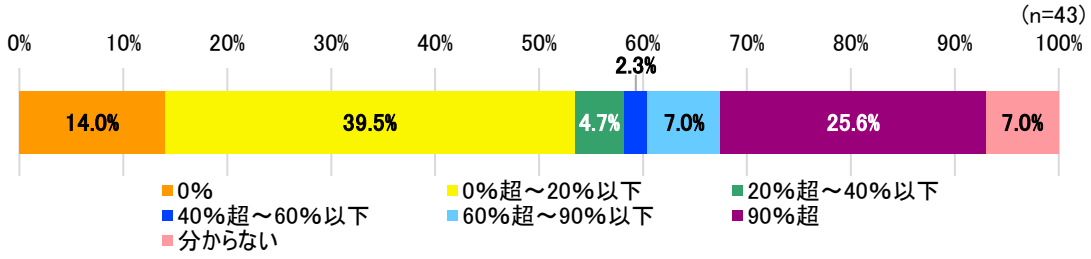
＜元請制作会社＞

- 製作委員会の幹事会社が制作の発注当事者になる。テレビ局の作品の映画であれば、幹事会社であるテレビ局から制作委託を請ける。
- 年間 2～3 本の映画を製作するが、現在の映画作品のほとんどが製作委員会方式で製作され、幹事会社から制作を受託する。一部例外として、自主製作のような規模の小さい作品の場合、製作委員会方式で行わないことがある。

イ 下請制作会社の取引

下請制作会社に対するアンケート調査では、図 2 -21 のとおり、映画制作の売上高に占める制作会社との取引（下請取引）による売上げが 90%超であると回答した下請制作会社の割合は 25.6%、60%超～90%以下と回答した割合も合わせると 32.6%となった。

図2-21 過去 5 年間における映画制作の売上高に占める受託取引（下請取引）の割合



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（3）】

＜下請制作会社＞

- 最近はポストプロダクション業務を元請制作会社から下請として受注す

ることが主だ。制作に携わる映画の本数は年間 30 本弱。うち 5～10 本が商業映画のポストプロダクション業務を元請制作会社から請け負うものであり、残りの 20 本弱は、ショートフィルムなど、助成金を受けているものも含む。いずれの場合も、基本的には映画制作のポストプロダクションの部分に携わる。取引先は案件によって異なる。多岐にわたるが、付き合いのある元請制作会社、監督・カメラマンというのは存在する。

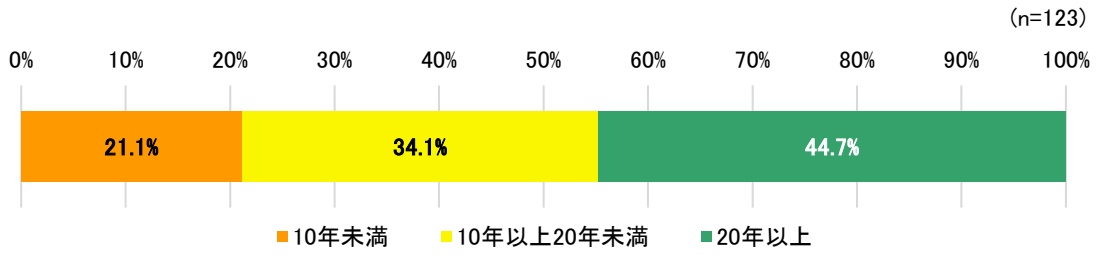
- 専門スタジオとしての評価を聞きつけたほかの元請制作会社から次の依頼が持ち込まれることが多いため、取引先の固定には至っていない。
- 当社の発注元は全て制作プロダクションであり、製作委員会から受注することはない。

2 フリーランス

（1）回答者の属性等

フリーランスに対するアンケート調査では、図 2 -22 のとおり、回答者[34]のフリーランスとしての経験年数については 10 年未満が 21.1%、10 年以上 20 年未満が 34.1%、20 年以上が 44.7%となった[35]。

図2-22 フリーランスの経験年数



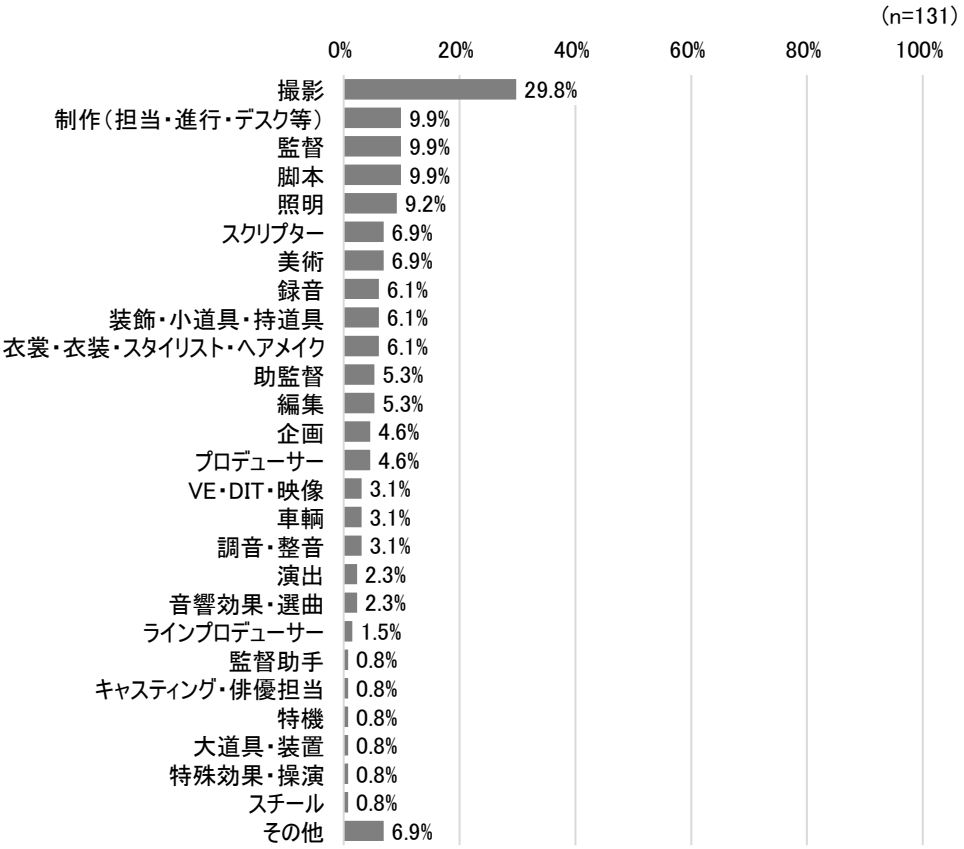
出所：アンケート調査結果を基に作成

また、フリーランスが担当するセクションについての回答では、撮影が最も多く、次いで、制作（担当・進行・デスク等）、監督、脚本が多かった。

[34] フリーランスに対するアンケートの有効回答は 123 名（有効回答の母数はアンケートの性質上、設問ごとに異なり、図表中の「n=」で示す。）であった。

[35] 公正取引委員会「アニメの制作現場におけるクリエイターの取引環境に係る実態調査報告書」（令和 7 年 12 月）によると、アニメ業界のフリーランスは、「10 年未満が 37.5%、10 年以上 20 年未満が 36.1%、20 年以上が 26.4%」となっており、映画業界に比べて経験年数の短い者が多い傾向にあった。

図2-23 過去3年間で担当したセクション（複数回答）[36]



出所：アンケート調査結果を基に作成

（2）取引の概要

ア 取引先

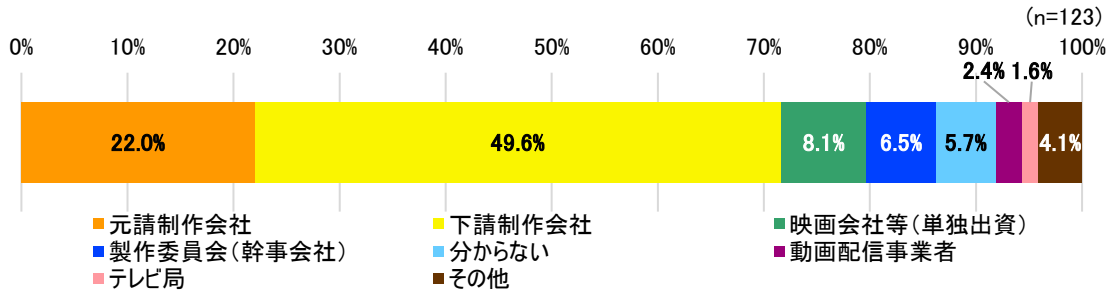
フリーランスに対するアンケート調査では、図２-24 のとおり、回答者の最も多い取引先は下請制作会社であり、49.6%を占めている。

ヒアリング調査によると、監督や脚本は製作委員会（幹事会社）と直接契約することもあるほか、大道具・小道具・衣裳など職種によっては美術・装飾会社等の下請制作会社と取引することが多い旨の回答もあった。

[36] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

・ 塗装、制作経理、字幕翻訳、作詞家、技術プロデューサー、機材レンタルショップ、クリアランス、インティマシーコーディネーター

図2-24　過去3年間でフリーランスの最も多い取引先 [37]



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（4）】

＜制作会社＞

- 当社で働く人数はおおむね 55 人程で、うちフリーランスは 20～30 人くらい。フリーランスにはプロジェクト毎にタスクベースで仕事を依頼する。

＜フリーランス＞

- チーフ助監督はプロデューサー等から声が掛かる。チーフ助監督が自分の部下として、セカンド助監督以下を集める。契約は元請制作会社と行い、基本、書面を交わす。（助監督）
- 取引先は装飾会社が８割を占めるが、美術デザイナー経由で依頼があれば取引先が美術会社になったり、元請制作会社のプロデューサーからの直接の依頼であれば元請制作会社になったりと、依頼元によって取引先が異なる。（小道具）
- 契約相手は美術会社が多く、元請制作会社もある。（スタイリスト）

イ 取引依存度

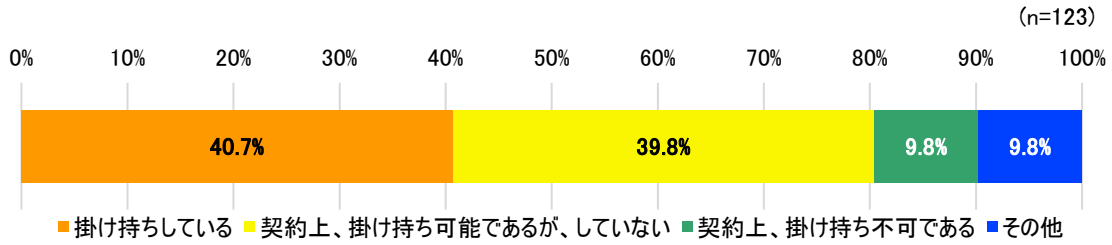
フリーランスに対するアンケート調査では、図２-25 のとおり、仕事の掛け持ちについては、掛け持ちしているという回答が 40.7%であり、仕事を複数掛け持ちしているフリーランスもそれなりにみられた。他方で、契約上掛け持ち可能であるが掛け持ちしていない、契約上掛け持ち不可であるとの回答も合計で約５割みられた。

---

[37] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 美術装飾会社
- 中国の会社・中国資本の日本の会社
- 制作会社から受注した会社の業務委託
- 衣裳会社

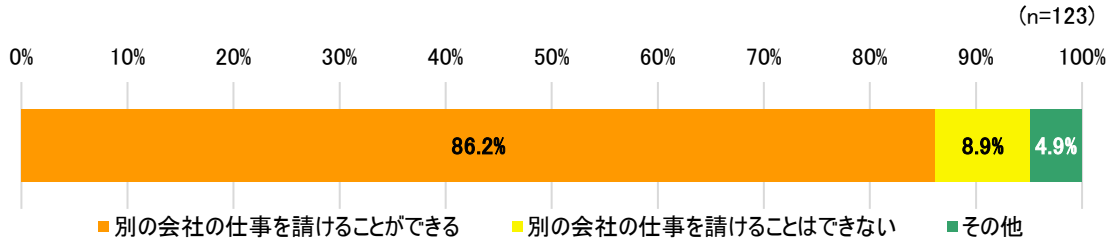
図2-25　フリーランスの仕事の掛け持ち状況 [38]



出所：アンケート調査結果を基に作成

フリーランスが取引先にどの程度依存しているのかについて、図２-26 のとおり、一つの仕事が終わった後、余り間を置かず、別の会社の仕事を請けることができるかについて問うたところ、別の会社の仕事を請けることができるという回答が 86.2%であり、大半を占めた。

図2-26　フリーランスの取引先依存度 [39]



出所：アンケート調査結果を基に作成

[38] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。
- 取引先次第で、掛け持ちできるときにはしている
- 仕事上、掛け持ち出来ないパートである
- 撮影期間は掛け持ちできないが、準備期間に前の作品の編集作業があったり、編集期間に次の作品の準備が始まることはあります。ただ私は出来るだけダブらないような受け方をしています。これは、私が落ち着いて仕事をしたいという理由になります
- 現場に出る仕事のため掛け持ちできない
- 掛け持ち不可の契約ではないが撮影現場が別になるので物理的に無理
- 掛け持ちはないが、準備期間と仕上げ期間で重なる部分はある

[39] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。
- 体力的に厳しいので受けない
- 準備からの拘束であれば出来る。撮影からならできない
- 関係上、別の会社の仕事を請けることは好まれない
- 一年契約
- どちらともいえない
- タイミングによる

【ヒアリング抜粋（5）】

＜フリーランス＞

・　脚本家は複数の仕事を掛け持ちで行うことも可能で、同時並行で進行することもある。この場合複数の契約が並行している状態になるが、契約上も実務上も問題とはならない。（脚本）

これらの結果から、多くのフリーランスが一つの取引先に依存することなく取引できる可能性があるが、自由記載欄には「掛け持ち不可の契約ではないが撮影現場が別になるので物理的に無理」、「準備期間と仕上げ期間で重なる部分はある」といった回答が複数あり、撮影期間中の掛け持ちは実質的には難しい場合もあることがうかがえる。

第3 独占禁止法等の適用関係等

1 独占禁止法等の適用関係

取引主体間の取引関係は様々であり、契約の名称にかかわらず、個別の実態を踏まえて判断されることとなるが、労働関係法令が適用されない事業者間取引については、独占禁止法、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用が考えられる。

この点、フリーランス・事業者間取引適正化等法と独占禁止法のいずれにも違反する行為については、原則としてフリーランス・事業者間取引適正化等法が優先して適用される。また、フリーランス・事業者間取引適正化等法と取適法のいずれにも違反する行為についても、原則としてフリーランス・事業者間取引適正化等法が優先して適用される[40]。そして、フリーランス・事業者間取引適正化等法が適用されない場合に、取適法と独占禁止法のいずれにも違反する行為については、原則として取適法が優先的に適用される[41]。

図2-27 取適法適用対象

商取引の内容	資本金基準・従業員基準	
	委託事業者	中小受託事業者（個人を含む）
情報成果物作成委託[42]及び役務提供委託[43]	資本金 5000 万円超	資本金 5000 万円以下
	資本金 1000 万円超 5000 万円以下	資本金 1000 万円以下
	常時使用する従業員 100 人超	常時使用する従業員 100 人以下

[40] 公正取引委員会「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律と独占禁止法及び下請法との適用関係等の考え方」（令和 6 年 5 月）

[41] 公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（原案）に対する意見の概要とこれに対する考え方（平成 22 年 11 月）

[42] プログラムの作成を除く。

[43] 運送、物品の倉庫における保管及び情報処理を除く。

取適法の適用対象は図２-27 のとおりであるところ、製作委員会の構成事業者が、映画会社、放送事業者、出版社、広告代理店等と、大企業であることが少なくないとみられるのに対し、図２-10 のとおり、制作会社の 93.5%が中小企業者であったことから、制作会社が一定規模以上である場合を除き、映画制作において制作会社が受託する取引は、多くの場合で取適法の適用対象となると考えられる。

なお、上記のとおり、取適法の適用対象ではない場合であっても、独占禁止法の適用があり得る。

２ 映画制作の取引の特徴等

（１）映画制作の取引の特徴

映画制作は創作活動であり、成果物の完成形がプリプロダクションの開始時点で確定しておらず、前記第１の２（３）アのとおり、企画書を基に、脚本家、監督、プロデューサーを中心に脚本等を作成し、キャストの選定やロケーションハンティング等をすることによって映像化のイメージを固めていく。撮影（プロダクション工程）には複数の職種のスタッフが携わり、ポストプロダクション工程においても視覚効果等の専門スタジオ・フリーランスが専門的な作業を分業で担当する。

プロダクション工程では、天候不良やキャスト・スタッフの傷病等によってスケジュールの変更を余儀なくされることもあるが、その場合、撮影場所の確保、キャストの日程調整、撮影機材の追加レンタル料といった追加コストが発生し得る。また、実際の制作工程で作業に携わる者だけでなく、製作委員会の構成事業者などの出資者や原作者など多数の利害関係人が存在し、これらの者から様々な角度から意見が出されることによって、撮影中の脚本変更指示や編集段階でのやり直し作業が発生することも起こり得る。

このように、映画制作は創作活動という特徴があることから、元請制作会社に対して制作委託がなされるプリプロダクション前後の段階で特に脚本が確定していない場合は、正確な工数・必要人員・作業期間を算出するのが困難な場合も多いとみられる。また、天候不良等の予測不可能な要因が制作スケジュールに影響を与える可能性もあり、制作予算の増加に直結しかねない。

また、従来から、監督等が自ら資金を調達して制作する自主制作作品や、単館系・独立系と呼ばれる大手映画会社等の資本参加なく制作会社が主に自己資金で制作する作品、地域映画等と呼ばれる地方の事業者や自治体が出資をして制作する地域に根差した作品が制作されてきたのに加え、近年、デジタル化が進み、スマートフォンで撮影する映画もあるなど、低予算～中規模予算の作品も数多く制作されている。一方で、VFX といった視覚効果を多用する作品など予算が比較的高い作品もある。このように、映画の予算規模や制作拠点は多種多様であって、低い予算の制約の中で制作する作品も少なくないと考えられる。

（2）取引当事者間の関係

ア 委託の多層構造と分業

前記第１の２（４）図２-３のとおり、映画制作の委託取引については、多層構造であると同時に、専門スタジオやフリーランスによる分業によって成り立っており、企業だけでなくフリーランスも多く活躍する点に特徴がある。

一般的に、取引当事者間において一方の当事者が優越的地位にあるか等については、各取引における個別事情を勘案しなければ判断することはできないが、これは映画制作の取引においても同様である。ヒアリング調査では、製作委員会から、制作委託費は上がっているし、不可抗力等の場合によっては製作委員会が追加費用を負担している旨の回答があった一方で、制作会社からは、人手不足から特に助手クラスの人件費は増加傾向であるほか、機材費等も高騰しており制作コストが増加している、長期的に見れば制作委託費は上がっているものの制作コストの上昇に追いつく程ではなく制作会社は板挟み状態であるとの回答が、フリーランスからは、人手不足もあって多くの職種において助手クラスの若手フリーランスの就業環境は改善しているが、それ以外の職種や特に技師と呼ばれるクラスのスタッフは依然として厳しい旨の回答があった。

取引の多層構造にあって、単純に強い立場の発注側から弱い立場の受注側へ取引上の不利益が転嫁されていると一律に評価することはできず、各取引における個別の事情を十分に考慮する必要があると考えられる。

イ 交渉力

製作委員会の構成事業者は、映画会社、放送事業者、出版社、広告代理店等と大企業であることが少なくないとみられるのに対し、図２-10 のとおり制作会社は資本金 1000 万円以下という小規模な事業者が 71.7％と多数を占めており、小規模な制作会社が大企業である製作委員会の構成事業者に対して交渉力において劣っている場合は少なくないとみられる。一方で、小規模・低予算の作品の場合は、出資者である制作業務委託者も小規模な事業者等であることもあり、制作会社が交渉力において劣るか否かは各取引によって異なると考えられる。

また、製作委員会又は制作会社とフリーランス間の取引においては、フリーランスの方が交渉力は劣る場合が少なくないとみられるものの、例えば、脚本家等が大手芸能事務所等とマネジメント契約を結び交渉を一任するような場合や、映画業界全体で制作需要に対して供給（人手）不足であるため、特に助手クラスは十分な交渉力を持つ場合があるなど、フリーランスによって状況が異なると考えられる。

ウ 経営上の依存度

制作会社に対するアンケート調査によれば、図２-14 のとおり、映画制作による売上高が全売上高の 10%以下であると回答した割合は 50.0%、10 超～30%以下であると回答した割合は 19.6%であり、制作会社の事業経営における映画制作の取引への依存度が高くない制作会社が多いとみられる[44]。この背景としては、映画の制作委託費における粗利が 10%以下[45]であることが多いなど収益性が高いとはいえないため、テレビドラマ、CM、配信事業者のオリジナル作品といった映画制作の技術と親和性のあるほかの映像制作業務も請けることで会社としての事業経営の健全化を図っている制作会社が少なくないのではないかと考えられる。

エ その他

前記（１）のとおり、映画制作の取引は、脚本が完成した後でないと映像化のイメージが取引当事者間に共有できないという特徴があり、制作会社に対する委託が脚本完成前の場合には、撮影工数、必要なスタッフの種類・人数等に基づく予算の見積りが難しいため、発注側の予算を基に受託することになると考えられる。そのため、制作工程が進む中で具体的な取引条件を固める場合があるほか、当初予見し得なかった事態によって追加の制作費が必要になるなど、映画制作取引は流動的な側面がある。一方で、制作会社は、委託契約上、制作委託費内で作品を完成させるという完成保証義務を負うことが一般的であり、取引条件交渉の難航や制作費の追加を要する事態が発生したからといって、相当の成果物を制作した後で制作を中断したり、契約から離脱したりすることは容易ではないと考えられる。

---

[44] 公正取引委員会「アニメの制作現場におけるクリエイターの取引環境に係る実態調査報告書」（令和７年 12 月）によれば、アニメの制作会社に対するアンケート調査の結果、回答者の全売上高においてアニメ制作による売上高の占める割合が 90%超であると回答した割合は 53.7%、50%超であると回答した割合は 77.3%であった。

[45] 映像・音声・文字情報制作業（映画・ビデオ制作業、アニメーション制作業、映画・ビデオ・テレビジョン番組配給業、新聞業、出版業等）のうち、中小企業の売上高総利益率（粗利）は、42.0%とされる。なお、全業種のうち中小企業では、24.5%。（一般社団法人中小企業診断協会編「平成 27 年調査中小企業実態基本調査に基づく中小企業の財務指標」同友館（2017）p.228）

第3章 取引段階ごとの調査結果及び評価（取引の実態及び公正な競争の促進）

第1 製作委員会等・元請制作会社間の取引

1 発注段階

（1）書面等による取引条件の明示状況

ア 実態

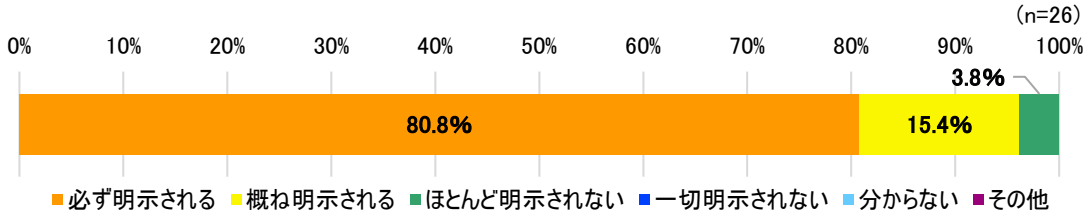
（ア）書面等による取引条件の明示状況

元請制作会社に対するアンケート調査[46]では、過去５年間[47]における製作委員会との取引における書面等[48]による取引条件の明示状況について、図３-１のとおり、「必ず明示される」が 80.8%、「おおむね明示される」が 15.4%で、合わせて約 96%であった。

また、取引条件が明示されている事項を確認したところ、図３-２のとおり「業務内容」(96.9%)、「制作委託費（金額の多寡）」(93.8%)、「納入時期・納入条件」（90.6%)、「制作委託費の支払時期」(84.4%)、「著作権（財産権）等の取扱い（著作権の譲渡・帰属などに関する内容等）」(81.3%）などの取適法第４条における明示事項については、高い割合となった。

なお、ヒアリング調査では、元請制作会社の多くから、製作委員会との契約の際は書面等により取引条件が明示される旨の回答が得られた。

図3-1　過去5年間における製作委員会との契約における書面等による取引条件の明示状況



※直近の事業年度５年間における傾向について元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

---

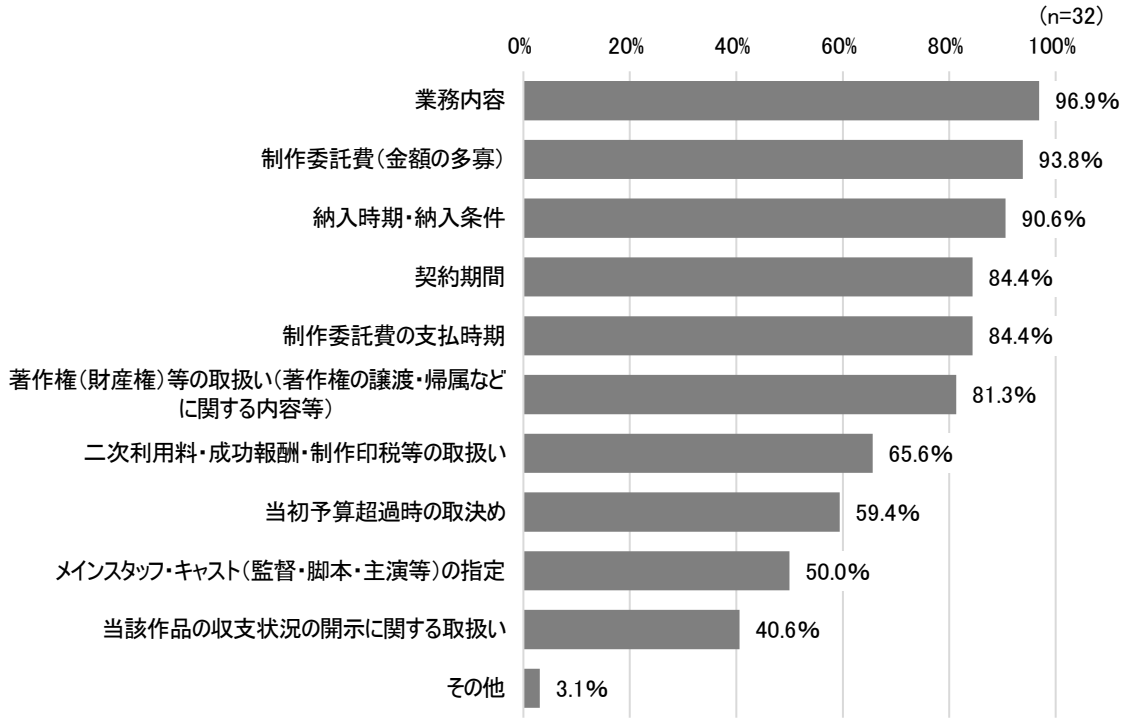
[46] 制作会社に対するアンケートにつき元請制作会社を選択した回答者の回答を抽出し、集計したものをいう。第１において以下同じ。

[47] 映画の制作取引は、一般に、２～３年単位とのことで、制作会社に対するアンケートにおいては、原則として直近の事業年度５年間における取引に関して回答を求めた。

なお、元請制作会社に対するアンケートによると、直近の事業年度５年間における製作委員会との取引件数は、１～５件との回答が 43%、６～10 件との回答が４%であった。

[48] 「書面等」とは、契約書・発注書等の書面のほか、電子メール・SNS・チャットツール等受信者を特定して送信することのできる電気通信により送信する方法又は電子ファイルのデータを保存した USB メモリや CD-R 等を交付する方法といった電磁的方法により提供するものをいう。

図3-2　過去5年間において取引条件として明示されている事項（複数回答）[49]



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（6）】

＜製作委員会＞

- 当社の認識では契約書の交付状況は100%である。
- 当社は映適ガイドラインの契約書ひな型を踏襲してもらうよう元請制作会社に依頼、交渉している。

＜元請制作会社＞

- 映画の制作委託費は、数千万円から億単位の金銭となることから、製作委員会としては契約書が取り交わされていないと支払えないという考えであり、契約書なしに契約を締結することはほとんど無い。
- 当社は自社のオリジナル企画について、見積りを含めた企画内容を提示し、その企画が通れば当該映画会社と契約書を取り交わす。映画業界では、テレビ業界とは異なり、契約書は取り交わしている。
- 当社は製作委員会の幹事会社と契約書を交わしている。
- 製作委員会と元請制作会社との間の契約は毎回書面にて交わしている。

[49] 「その他」について自由記載欄への具体的な回答はなかった。

（イ）書面等による取引条件の明示時期

元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-３のとおり、過去５年間における、製作委員会から元請制作会社に対して書面等により取引条件等が実際に明示される時期について、「発注された時点が多い」との回答が約 12%あった一方で、「発注された後から映画制作業務を開始するまでの間が多い」が 41.2%、「映画制作業務を開始後から納品までの間が多い」が 35.3%、「作品を納品した後が多い」が 8.8%と、合わせて８割を超えた。

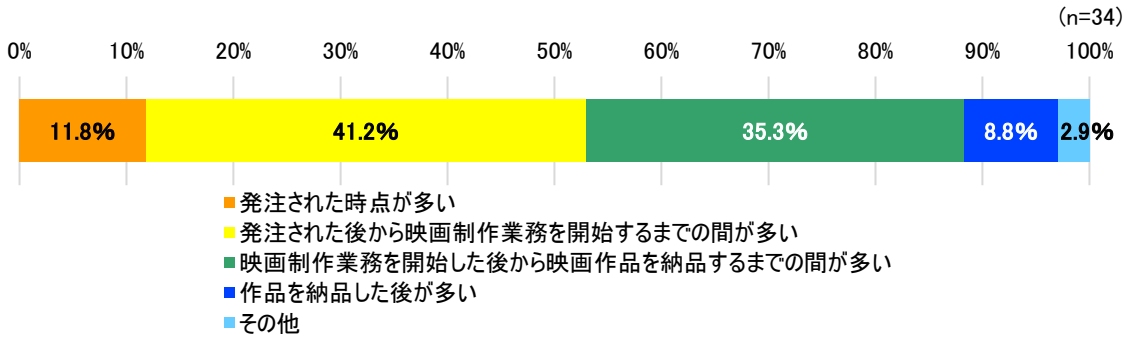
なお、取引条件等の望ましい明示時期としては、図３-４のとおり「発注された時点」という回答が約４割、「発注された後から映画制作業務を開始するまでの間」という回答が約４割であった。

ヒアリング調査では、製作委員会から、「成功報酬の利率が決まらないなど調整が終わらず、制作着手までに契約書を交わせないことはある」、「契約後、脚本が出来上がっていればそれを基に精査して、問題なければクランクインの前に取り交わす」との回答があった。

また、元請制作会社からは、「撮影前日までに契約書を交わすことができない場合も多い」、「契約してしばらくは契約書が作成されないため、それまで口約束のような状態が続き、なかなか安心できないが、企画を進めたり、スタッフを集めたりしないと制作が間に合わない」などの回答があった。このような状況の下で、書面等による取引条件の明示は行われているものの、その明示時期については、発注時点で行われる割合は低い水準にとどまるとみられる。

一方で、事業者団体から、「発注段階では、中身（脚本）が決まっておらず、制作委託費やスケジュールを詳細に確定できないため、書面に記載すべき事項のうちのほとんどが未定事項であり、書面交付が遅くなる」との回答があり、脚本が確定する前に制作委託費を合意してしまうと実際に必要な制作費が不足した場合に不足分を元請制作会社が負うことになるため、「現状の取引慣行の下では、一概に書面交付が早ければ良いとも言えない」との回答があった。この点、元請制作会社から、「契約書の取り交わしに時間を要するため、当社では、まずは受発注書で大枠を決めるようにしている」、「契約書が間に合わない場合に、制作委託費の一部支払のため、別途覚書を交わす事例がある」との回答があったほか、事業者団体からも、「元請制作会社にとって不利な内容の契約書を早々に取り交わすこととなると非常に困るため、制作委託費は最低〇円（脚本完成後別途協議する）とするなど、発注時点で確定できない事項は未定事項としてほしい。あるいは、企画段階での契約と、その後の制作の契約を分けてもらう、というのもあるべき姿の一つかと思う」との回答があった。

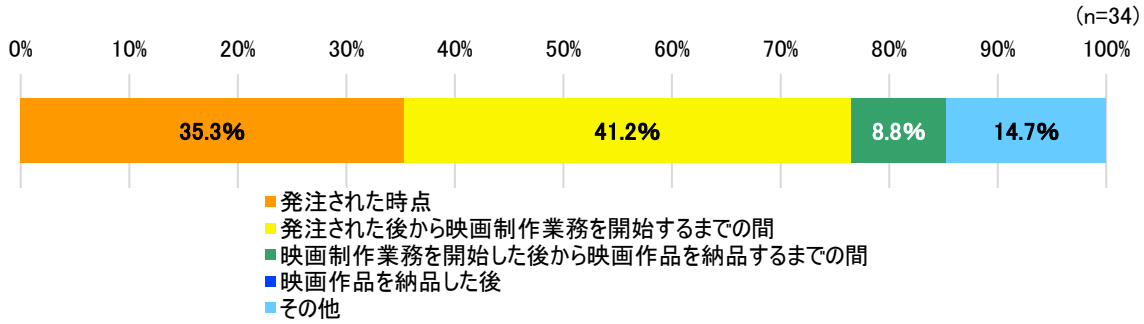
図3-3　過去5年間における書面等により取引条件等が明示される時期 [50]



※直近の事業年度５年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-4　取引条件の望ましい明示時期



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（7）】

＜製作委員会＞

・　元請制作会社との契約において、成功報酬の利率が決まらないなど調整が終わらず、制作着手までに契約書を交わせないことはある。

・　クランクイン前に元請制作会社へ報酬の一部を支払うため、その前に契約書を交わす必要があり、脚本が出来上がっていればそれを基に精査して、問題なければクランクインの前に取り交わす。

＜元請制作会社＞

◆書面等による取引条件の明示時期

・　幹事会社となる社の法務部門における契約書のチェック等が間に合わない場合に、制作委託費の一部支払のため、別途覚書を交わす事例がある。

[50] 「その他」について自由記載欄への具体的な回答はなかった。

・　当社は、制作委託契約書の取り交わしを撮影開始前に行う。撮影後に契約書を交わすことはほとんど無い。後になって追加費用が生じた場合は必要に応じて覚書等を交わしている。
・　契約書は作成されるが、必ずしも制作開始前にあるわけではない。一部の企業とは支払前に契約書を取り交わす。しかし、大体の場合は、俳優を確保してから企画が決定し、幹事会社の社内手続が完了する見込みが立った段階で、スタッフを確保するなどの準備を開始しつつ、製作委員会各社内の手続を終えてから製作委員会から制作委託契約書をもらうこととなる。契約書の取り交わしに時間を要するため、当社では、まずは受発注書で大枠を決めるようにしており、その場合は幹事会社が単独で頭金を支払ってくれることも多い。
・　契約時期は、製作委員会が組成される前であることが多い。企画段階で幹事会社となる社と制作委託費を交渉し、当該会社と契約を交わす。一方で、契約書が交付されるのはクランクインの直前となることが多い。契約してしばらくは契約書が作成されないため、それまで口約束のような状態が続き、なかなか安心できないが、企画を進めたりスタッフを集めたりしないと制作が間に合わない。そのため、元請制作会社が制作費を立て替えて制作を進めることとなり、これが元請制作会社にとってかなりの負担となっている。
・　契約書の取り交わしが遅いのは、基本的に発注者の側の責任であることが多い。条件がひどい場合を除き、受注者側が契約書の取り交わしを遅らせるメリットが無いからである。

◆書面等による取引条件の明示を希望する時期

・　契約書を交わす時期は撮影前日までを目指しているが、まだまだ業界全体の考え方が緩く撮影前日までに契約書を交わすことができない場合も多い。ただし、それまでにはドラフト段階でおおむねの内容は確認できているし、法務部間の調整で時間が掛かり間に合わないといったことであれば契約内容に関するやり取りが行われていることをもってよしとすることもある。昔は、撮影が終わってから契約書のドラフトが届くというひどい時代もあったので、それに比べると改善している。
・　契約の交付時期は、金額の多寡が決まった段階である。当社としては、制作準備などで一時的な自己負担が生じた後になってでも、制作委託費を上げる交渉をしたい。そのため、初めての取引先であればあらかじめ契約書を取り交わすようにしているが、馴染みの取引先であれば公開頃にようやく契約書を取り交わす場合もある。
・　契約書の交付は早ければ早いほどよい。

・　書面交付のタイミングはプロダクション段階でもらうことが多いが、本来であれば企画開発の段階で書面が欲しい。業界の慣習になっているので、ある意味仕方ないことであると思っている。

＜事業者団体＞

・　発注時点で書面が交付されないことは我々元請制作会社の自己防衛にもつながっている面があり、現状の取引慣行の下では、一概に書面交付が早ければ良いとも言えない。まだ脚本も無い発注の段階で、例えば製作委員会から「このくらいの時期にこれくらいの制作期間で１億円くらいを考えている」と言われ、それを信じて製作委員会との間で書面を交わしてしまい、いざ脚本ができたら１億円ではとても制作できない内容のこともある。しかし、元請は契約上必ず完成保証義務を負うところ、当該制作委託費で映画を完成させる義務があるので、不足分は元請の責任となる。元請はそれを恐れて発注段階での書面化を躊躇（ちゅうちょ）するということがある。

・　映画の予算やスケジュールは主に脚本次第。脚本によって撮影日数・撮影場所・俳優の人数・衣裳が決まり、スケジュールと予算が算出される。もっとも、発注段階では中身（脚本）が決まっておらず、制作委託費やスケジュールを詳細に確定できないため、書面に記載すべき事項のうちのほとんどが未定事項であり、書面交付が遅くなる。一方で、元請制作会社としては、制作委託費が決まっていなくても、依頼があった段階で身体を空けて段取りを組まなければならず、本当にその依頼が実行されるか不安な中で、ほかの仕事の依頼があっても断らなければいけないという怖さはある。

・　「取引条件の明示状況、書面交付時期」の項目に対しては、元請制作会社にとって不利な内容の契約書を早々に取り交わすこととなると非常に困るため、制作委託費は最低〇円（脚本完成後別途協議する）とするなど、発注時点で確定できない事項は未定事項としてほしい。あるいは、企画段階での契約と、その後の制作の契約を分けてもらう、というのもあるべき姿の一つかと思う。当社では、企画段階で企画料をもらうという契約を結ぶ場合もある。

・　ある映画会社は発注のタイミングで発注書がちゃんと送られてきて、脚本が決まっていない段階では発注書の金額は（仮）としてくれている。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

元請制作会社に対するアンケート調査によると、過去５年間における製作委員会との取引における書面等による取引条件の明示状況について、図３-１、図３-２のとおり、ほとんどの場合で重要事項を含む取引条件が明示されている一方で、明示時期

は、図３-３のとおり、製作委員会から元請制作会社への発注後や、制作作業に着手した後である例が相当程度あるとみられる。

取適法上、委託事業者は、中小受託事業者に対して委託等をした場合は、直ちに、必要事項を明示することが義務付けられている（取適法第４条第１項）。通常、製作委員会・元請制作会社間の映画制作の委託の取引は、取適法上の情報成果物作成委託（取適法第２条第３項）に該当すると考えられるところ、取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）は、元請制作会社に対する情報成果物作成委託に際して、直ちに、必要事項を明示しなければならない。

映画制作においては、発注段階では設計図に相当する脚本が確定しておらず、製作委員会の組成も完成していない場合があるなど、具体的な制作委託費や詳細な取引条件の設定が難しい場合が考えられる。この点、ヒアリング調査では、事業者団体や元請制作会社から、発注側の予算を基に制作委託費を決めた結果、脚本が確定した後に当該委託費が足りない事態になっても当該委託費内で映画を完成させる完成保証義務を負うため元請制作会社が負担することになるとして、制作コストの見積りが難しい段階で契約書等において制作委託費を確定することを避けたい旨の回答があった。

さらに、元請制作会社から、製作委員会によっては、契約書の取り交わしが遅くなることを見越してその時点で確定している事項を記載した覚書等を交付する場合があるほか、企画開発と実際の制作委託とを別契約とした上で前者に関する書面を先行して交付した上で企画開発作業に着手するなどの工夫を行っている旨の回答も得られた。この点、取適法では、未定事項がある場合に事後的な補充の明示を認めており（取適法第４条第１項ただし書）、製作委員会（構成事業者）においては、確定した事項について直ちに書面等により取引条件を明示し、未定事項についても十分に協議をした上で可能な限り早期に定め、その後直ちに補充書面等により明示することが求められる。

また、取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が映画制作を開始する前に書面等により取引条件を明示しないことは、契約内容が不明確な状態で元請制作会社が業務を行うこととなり、製作委員会の元請制作会社に対する優越的地位の濫用となる行為を誘発する原因となり得る。このため、製作委員会（構成事業者）においては、このような場合にも、確定した事項について直ちに書面等により取引条件を明示し、未定事項についても十分に協議をした上で可能な限り早期に定め、書面等により明示することが考えられる。

（２）取引対価（制作委託費等）

ア 実態

（ア）制作委託費の設定方法等

元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-５のとおり、過去５年間にお

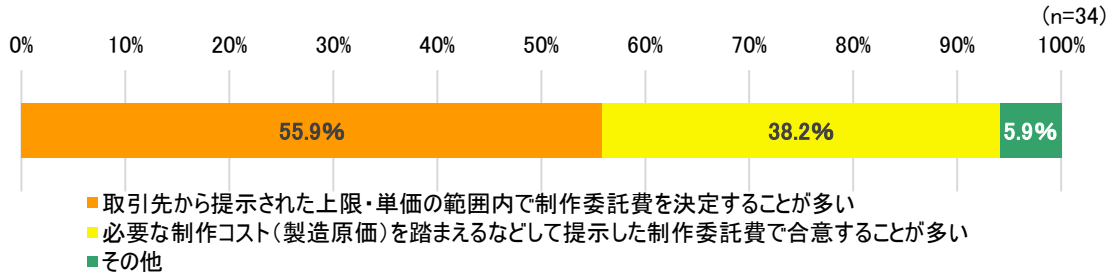
ける制作委託費の決定方法について、「取引先から提示された上限・単価の範囲内で制作委託費を決定することが多い」という回答が約６割あり、「必要な制作コスト（製造原価）を踏まえるなどして提示した制作委託費で合意することが多い」という回答は約４割あった。

また、図３-６のとおり、過去５年間における制作委託費の額の交渉状況については、「交渉できたことが多い」という回答が約６割あった。

ヒアリング調査では、製作委員会から、「制作委託費はコストマークアップ方式[51]による見積りを基に決定する」、「製作委員会として得られる収益を予想して総事業費（予算）を決め、その枠の範囲内で元請制作会社から見積りを受領し、調整して決めていく」など、制作委託費の決定方法について、元請制作会社の見積りを基本とする方式と製作委員会の予算を基本とする方式の両方の回答があった。また、交渉の程度については、「制作委託費の増額については元請制作会社から理由とともに伝えられ、交渉している」との回答がみられる一方で、「製作委員会の合意形成の過程で元請制作会社の要望が反映されにくい」といった回答もみられた。

元請制作会社からは、「クランクイン前であれば制作できないことを一番の武器として、制作委託費を交渉できる」との回答がある一方で、「製作委員会方式であると事前に組んだ予算から制作委託費が決まってしまうため、制作委託費の変更の交渉を行いにくい」、「製作委員会から提示された予算が足りない場合、交渉をするが、大体、満足のいく交渉結果となることはなく、製作委員会から締め付けられた分、下請制作会社やフリーランスを締め付けないと作品を作ることができない」などの回答があり、制作委託費について十分に交渉できていない場合もあるとみられる。

図3-5　過去5年間における制作委託費の決定方法[52]



※直近事業年度５年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

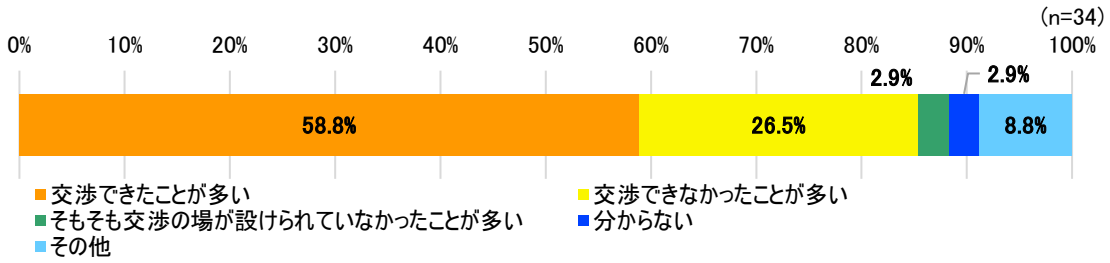
出所：アンケート調査結果を基に作成

[51] 製造原価に利益を乗せた価格を最終的な取引価格に設定する方法

[52] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

・　上記のどちらもあります。

図3-6　過去5年間における制作委託費の額についての交渉の可否 [53]



※直近事業年度５年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（８）】

＜製作委員会＞

- 制作委託費は、元請制作会社が作成するコストマークアップ方式（商品の原価に一定の利益率を乗じて販売価格を決定する価格設定方法）での見積りを基に決定する。
- 制作委託費は、元請制作会社とシナリオや主要キャスト等の詳細を詰めた後に、製作委員会として得られる収益を予想して総事業費（予算）を決め、その枠の範囲内で元請制作会社から見積りを受領し、調整して決めていく。
- 予算の調整は当社のプロデューサーと元請制作会社のプロデューサーで興行収入の予測をして、収益的にここまでの制作委託費で収める必要があるという形で予算の上限が決まってくるので実現可能なラインを探りながら行う。制作委託費については決して一方的に決めるものではなく、きちんと交渉しながら決めている。
- 製作委員会方式では使える予算が事前に決まっているため、元請制作会社による制作コストが高くなる場合は、脚本を削ったり、使用する俳優を調整することで予算を抑えることもある。
- 元請制作会社を作品ごとに使い捨てるのではなく（ほかの作品でも）継続的に付き合う可能性を念頭に置いているため、相手方の要望を踏まえながら取引条件を細かく調整する。しかし、製作委員会は、民法上の組合という性質上、製作に係る事項を全会一致で決定する必要があるため、制作委託費や契約内容などの元請制作会社の要望は、幹事会社として受け入れるつもりであっても、製作委員会のほかのメンバーの反対意見の結果、製作委員会として元請制作会社の要望は受け入れない結論となることがよくある。このよう

[53] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。
- 交渉しても最終的には一方的に委託金額を決められる。
- ケースバイケース

な意思決定方法は、業界内の元請制作会社であれば把握しているので、「幹事会社に交渉や要望をしても、どうせ通らない」と考え、元より交渉を諦める元請制作会社は多いであろう。

・　制作コストが当初想定より増大したときに、事前に予備費を設けておくことで追加の制作委託費の要求に対応することがある。当社では、予備費も予め元請制作会社と詳細を詰めておく。例えば1週間延びた場合に費用を追加で要することがあるから、そうした場合に予備費を投じるといった話をしておく。

＜元請制作会社＞

◆制作委託費の設定方法

・　映画の制作委託費は、ケースバイケースであるが、まずは、製作委員会側で、主演、脚本、監督、原作により回収できそうな額の見通しを立てた上で予算を決定し、元請制作会社に予算が提示され、交渉を行う。

・　制作委託費は、当社が企画したものである場合は、当社が費用を見積ることができるため、これを幹事会社に提示し、相手が出せる予算の範囲内で、交渉を行うこととなる。

・　制作委託費は、企画時の見積りを元に交渉して決定する。しかしながら、企画時はキャストや脚本が未定のため、正確に見積ることは不可能であり、勘で見積金額を示しているのが現状である。企画が通った後脚本やプロットが完成したら、初回の見積りを元に再度見積りを行うが、ここで初回見積りから大きく増額しても通らないので、結局のところ勘で行う初回見積りに大きく影響されることになる。

・　企画の段階で制作コストの目安はあるが、実際の制作コストは役者が決まらないとわからない。企画の段階で幹事会社から制作委託費の目安を聞かれ、当社の想定金額を伝えるが、大抵は当社の回答よりも低い金額を提示されて、その金額に合わせた見積りを出すこととなる。余りにも想定よりも低い金額を提示された場合は、交渉する。

◆交渉の余地があるとする例

・　クランクイン前であれば制作できないことを一番の武器として、制作委託費を交渉できる。

◆十分な交渉は難しいとする例

・　製作委員会方式であると事前に組んだ予算から制作委託費が決まってしまうため、元請制作会社は製作委員会に対してこの制作委託費の変更の交渉

を行いにくいという実態はあると思う。

- 制作委託費の交渉においては、増額の交渉というよりは、予算に見合った脚本に書き換えるなど、内容（クオリティ）を調整し、元請制作会社が制作に要する費用を下げる方向で行われることが多い。
- どうしても不足が出るような予算を製作委員会から提示される場合があり、脚本の変更を要望したりし、予算内で制作を可能とするように交渉をするが、大体、満足のいく交渉結果となることはない。最終的には、フリーランスや下請制作会社との交渉で、報酬を切り詰めていくことになる。当社としては、製作委員会から締め付けられた分、下請制作会社等を締め付けないと作品を作ることができない。
- 製作委員会と交渉している間も、既に、当社が契約したスタッフや監督が働いている場合もあり、最終的に交渉に応じてくれない場合は赤字を被ることとなる。
- 元請制作会社の方が立場は弱く、十分な交渉はできていない。製作委員会の幹事会社は予算に厳しい会社もあるため実績があってもバッファーのある見積りは認めてくれない。
- 元請制作会社としては少し厳しい制作委託費を提示されることは少なくない。そのような場合は、当方から見積りを提示して、増額してもらえるように交渉をするのだが、製作委員会のプロデューサーが制作現場を知っていないと、増額する理由を理解してもらえず、交渉もしづらいし、結果増額してもらえないことも多い。その場合は、当社は限られた制作委託費の中で制作するよう努力はするが、結果的に自社が確保すべき利益から費用に割り当てることになる。
- 単独出資作品であれば、成功報酬の設定方法を含め交渉して希望が通ることもあるが、大企業複数社が関わる製作委員会方式であれば全社の担当（サラリーマンであり決定権を持っていないことも多い）に交渉するのは難しい。幹事会社の担当者は内心良いと思っていても、必ず製作委員会に諮ると返答され、結果として製作委員会で否決されて断られるので、事実上交渉にならない。

＜事業者団体＞

- 対価の交渉はあくまでコストの積上げであり、力関係による一方的なものではないと思う。
- 映適ガイドラインでは、元請制作会社の非が無いにもかかわらず制作コストが当初予算を超えた場合は、製作者が追加費用を負担する場合もあることになっている。

・　製作委員会の幹事会社が制作委託費について全く交渉に応じてくれないわけではなく、交渉を持ちかけると「何か手が無いか検討してみます」などといって考えてくれるようにはなっている。その結果、制作委託費を上げてくれるときもあるが、制作委託費の増額には限度はあるので、脚本を削減するような場合が多いように思われる。近年では、制作コストが増加していることにより、脚本の削減を行うことが非常に多く、脚本家から批判が出ていると聞いている。

（イ）制作委託費の水準

元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-７のとおり、過去 10 年の制作委託費の水準について、「上がっている」との回答が約３割、「下がっている」との回答が約２割、「ほぼ変わっていない」との回答が約４割であった。

また、制作委託費の額への満足度については、図３-８のとおり、「満足している」という回答が約１割であるのに対し、「満足していない」という回答が７割を超えた。「満足していない」理由としては、「物価の上昇分が転嫁できていないから」、「要求されるクオリティが以前よりも高くなった結果、制作コスト（製造原価）が上がっているから」、「業務の範囲が以前よりも拡大した結果、制作コスト（製造原価）が上がっているから」とする回答が約６～７割あった。

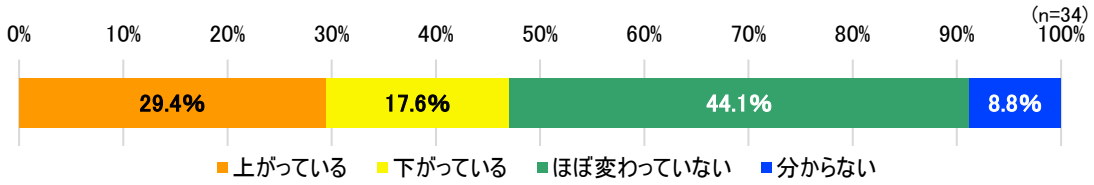
また、制作委託費のみでの営業損益については、元請制作会社の約５割強が「黒字」、約５割弱が「赤字」と回答しており、資本金 5000 万円超の元請制作会社であっても約３割が「赤字」と回答していることから、制作委託費だけでは利益が生じない場合があることがうかがえる。

ヒアリング調査では、製作委員会から、「制作委託費の相場は年々上昇している」、「映適ガイドラインができてからは、同ガイドラインの遵守を前提にスケジュールを組むため、以前よりも制作期間が延び、制作コストが多くかかってしまうようになっている」などの回答があり、元請制作会社のコスト増加によって制作委託費も上昇しているとの認識がみられた。

一方で、元請制作会社からは、「映適ガイドラインを遵守することによる追加コストは元請制作会社が負担している」との回答があった。

また、元請制作会社からは、元請制作会社の粗利率は業界の商慣習上数%しか認められず制作委託費が超過した場合はその粗利益で補填せざるを得ない、映画制作は不確定要素が多く細かい事情による費用加算が積もって予算が超過する、制作コストが予算を超過することは良くあるが見積り上バッファーを認めてもらえないなどの理由により、制作委託費では利益が出ない又は赤字となるとの回答があった。さらに、「企画開発費が支払われることはない」との回答があった。

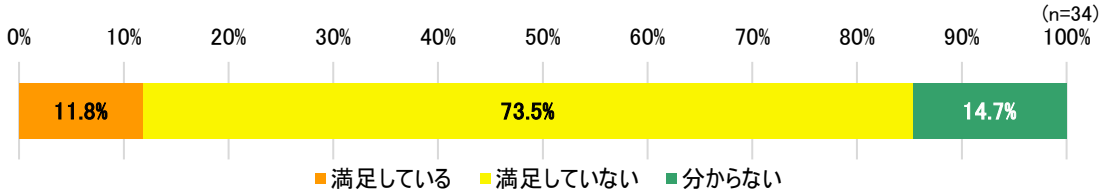
図3-7　過去 10 年の制作委託費の水準の変化



※直近の事業年度 10 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

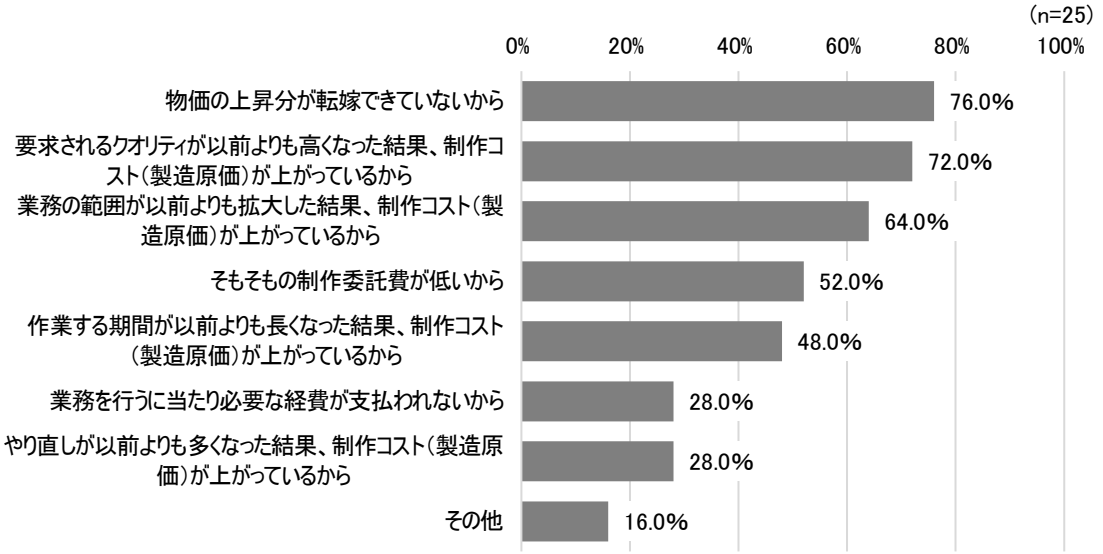
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-8　制作委託費の額への満足度



出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-9　制作委託費の額に満足していない理由（複数回答）[54]



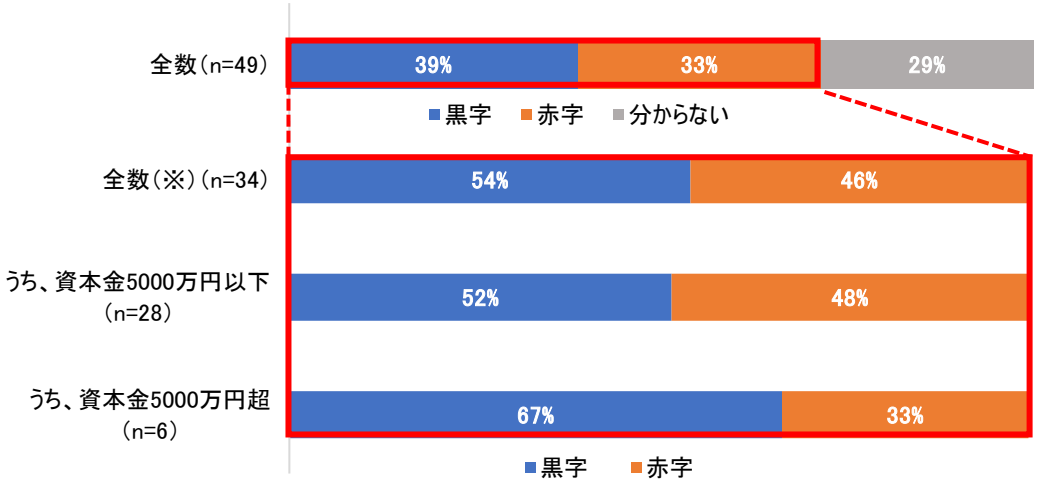
出所：アンケート調査結果を基に作成

---

[54] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 制作コストをあげてもっと高いクオリティのものを制作したいが、それだと出資金を回収できないので、そのジレンマがある。
- ケースバイケースです。
- 『映適ガイドライン』が強要されることが多くなったが、限られたスケジュールで撮影しなければならないことには変わりがないので、その分撮影現場にかかるコストは膨れるが、それを十分にまかなうだけの予算がつかない。
- プロデューサー人件費が安い。

図3-10　過去１年間の制作委託費のみによる営業損益



（※）資本金について「分からない」、制作委託費のみによる営業損益について「分からない」とした回答を除く。

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（９）】

＜製作委員会＞

・　制作委託費の相場は年々上昇している。もちろん物価上昇による制作委託費の高騰もあるが、映適ガイドラインによって制作現場の環境改善のために、制作期間が長期化していることが一番の制作委託費が増加している要因である。制作期間が延びていることでキャストのギャラ、機材費等全体的に制作委託費が上昇している。直近の２～３年で制作委託費は 1.4 倍程度に増加している。

・　映適ガイドラインができてからは、同ガイドラインの遵守を前提にスケジュールを組むため、以前よりも制作期間が延び、制作コストが多く掛かってしまうようになっている。また、人件費や資材費などは 10 年前に比べても高騰しており、特に資材費の高騰は制作委託費に与える影響が大きい。

＜元請制作会社＞

◆制作委託費の水準について

・　映適ガイドラインが制定されてからは、当社から製作委員会（の幹事会社）に、「映適を適正に運用するとなると、従来よりも人件費が必要となるため制作委託費を上げてほしい」旨を交渉しているが、いずれの幹事会社からも、申し訳なさそうにはするものの、「それはできない」と断られてしまっている。結局、映適ガイドラインを遵守することによる追加コストは元請制作会

社が負担している。

- 制作委託費は長期的に見れば上がってはいる。しかし、物価の上昇等による制作コストの上昇に追いつく程ではない。実際は、脚本、監督、俳優によっておよその制作委託費が決まる。また、興行収入から逆算すると予算も自ずと決まってしまう。
- 制作委託費は、5000 万円程度から 2 億円規模まで、作品内の演出の派手さや必要な人数によって全く異なる。

◆制作赤字等について

- 元請制作会社の粗利として扱われる制作管理費（管理業務に係る費用、一般管理費）は、５％程度が業界の暗黙の了解であり、それ以上は幹事会社が認めてくれない。制作管理費には、当社のプロデューサーの給与や経理等バックオフィス業務の費用が含まれるし、仮に制作コストが追加で必要となった場合の削りシロにもなっている。当社は 10%を希望してはいるが、本来は 15%でもぎりぎりの経営である。そのため、映画制作は、基本的には自転車操業である。当社はテレビドラマの制作も行っており、そちらの方で収益をあげることができているため経営がなんとかなっている。
- 制作委託費における粗利は数%であり、業界全体でみても 10%も取れる元請制作会社があるか無いかくらいではないか。元請制作会社の持ち出しで制作赤字となっている現場も多々ある。
- 映画といった情報成果物は、作ってみないと分からないといった不確定要素が多く、大きなトラブルがなくとも、どうにもしようがない細かい事情による費用加算が積もって予算が超過することはよくある。そのため、元請制作会社としては、バッファーを見込んだ見積りを出した上で交渉したいのだが、先方も元請制作会社の見積りにバッファーが入っているかどうかは経験上分かるので認められないし、そのようなことをしてしまうとほかの元請制作会社に案件が持っていかれてしまう恐れがあり、なかなかできない。
- 関係が良好といえる製作委員会との取引でも、元請制作会社にはギリギリの制作委託費しか支払われず、制作委託費の増額交渉が認められづらいので、一般的には、製作委員会から提示されるギリギリ以下の制作委託費でなんとか制作しているといった場合も多いといえる。
- 製作委員会の予算の上限に左右されて制作委託費が決まってくる。制作委託費についての交渉はするが当社の見積りの１／３程度になってしまうこともあった。残り２／３については当社で負担するしかなかった。このようなことが起こり得るので、慢性的な制作赤字になっている。赤字の補填についてはほかの事業から回すことでなんとかしている。

◆企画開発費について

- 企画開発費が支払われることはない。元請制作会社が企画をして営業するのは制作を受託するためであるので、企画段階のコストはいわば投資であるが、製作委員会方式で映像化するものであれば、企画開発費等は映画制作のために必要な費用であるはずであるので、企画が通った場合は企画開発費をもらいたいと思っている。しかし、付き合いが重要なこの業界において、製作委員会に下手に交渉をして敬遠され、今後仕事をもらえなくなったら困るため、交渉できないでいる。製作委員会が企画開発費を出してくれないため、元請制作会社は企画業務にコストを掛けづらく、元請制作会社によっては、若手の脚本家にプロットを書かせ、企画が成立しなかったら対価を支払わないといったことはよくある。原作のある作品は、元請制作会社が企画段階で原作者（出版社等）に原作使用料を支払い、映像化権を押さえている。実際に企画が成就して制作することとなっても、企画開発費が支払われない以上、製作委員会はこのような費用を支払ってくれない。
- 当社では、企画段階で企画料をもらうという契約を結ぶ場合もある。

＜事業者団体＞

- 脚本料、調査費、準備費のようなクランクイン前に掛かるコストのことまで考えてくれるような製作委員会（幹事会社）が相手だと契約もスムーズである。大抵このような先は大手である。

（ウ）成功報酬

映画制作においては、業務の対価として、制作委託費のほかに、契約上、成功報酬[55]といわれる製作委員会の二次利用収益に対して一定の料率を乗じた額の支給を取引条件とする場合がある。

元請制作会社に対するアンケート調査において、図3-11のとおり、過去5年間に制作した作品に係る制作委託費以外に支払われる報酬の有無に関して、1件以上あるという回答はリクープ[56]完了後の報酬（成功報酬）については約3割であった。ヒアリング調査では、製作委員会及び元請制作会社から、映画制作においては制作印税[57]が設定されることはないとの回答が複数あったが、アンケート調査

[55] リクープ完了後、製作委員会が得た収入に一定割合を乗じて支払う報酬をいう。

[56] リクープとは、製作委員会の総事業費（出資金）に対して、各構成事業者が作品を二次利用等することにより得た収益から窓口手数料、費用、各種印税等を控除した金額を製作委員会の収入として回収することをいう。リクープの完了（出資分の100%回収）と各構成事業者にとっての損益分岐点とは必ずしも同じではない。

[57] リクープが完了しているか否かにかかわらず、製作委員会が得た収入に一定の率を乗じて支払う報酬をいう。乗じる対象や乗じる率は契約によって異なる（前者については、例えば、窓口手数料等を控除した残額に一定の率を乗じるという場合もある。）。スタジオ印税やプロダクション印税とも呼ばれる。

上では、リクープ前の報酬が１件以上あるという回答が約２割あった。

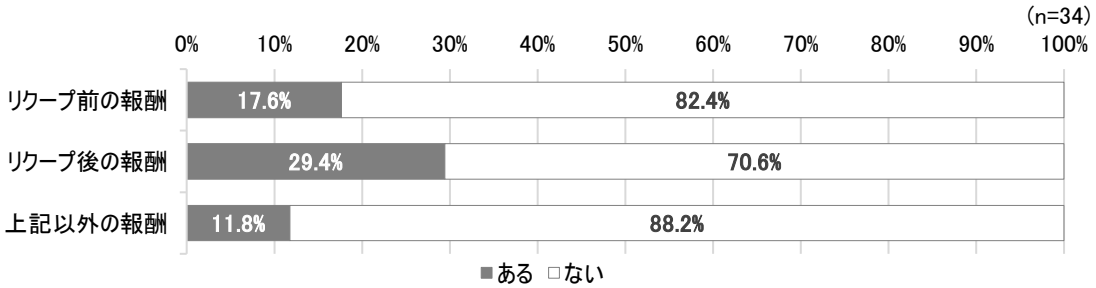
また、これらの制作委託費以外に支払われる報酬に関する交渉の可否については、図３-12 のとおり、「交渉できたことが多い」という回答は、リクープ完了前の報酬については約２割、リクープ完了後の報酬については約３割あった。そして、その満足度については、リクープ完了前の報酬」については、「満足していない」という回答が約３割、「リクープ完了後の報酬については、「満足していない」という回答が約４割となっている。

ヒアリング調査では、製作委員会から「成功報酬の設定は一般的である」、「近年成功報酬を導入する事例は増えている」との回答があった。

一方で、元請制作会社からは、「交渉を試みたことはあるが、成功報酬が欲しければ製作委員会にもっと出資すればよいと一蹴される」など、成功報酬に関する交渉が難しいとする回答もあった。

また、元請制作会社から「成功報酬は、大体の場合でリクープできない映画業界では、ほとんど意味がない」、「リクープの原資は、製作委員会の全収益ではなく、窓口手数料、映画販売により生じた費用、各種印税等が差し引かれた後の収益となるので、窓口等を有する製作委員会の構成員は収益が得られやすい一方で、リクープ自体はその分さらに難しくなるという構造があり、成功報酬が発生しづらい」など、成功報酬を乗じる対象や料率等を不満とする回答があった。

図3-11　過去 5 年間で制作委託費のほかに支払われる報酬の有無 [58]



※直近の事業年度 5 年間について、一件以上あるかを元請制作会社に回答を求めたもの

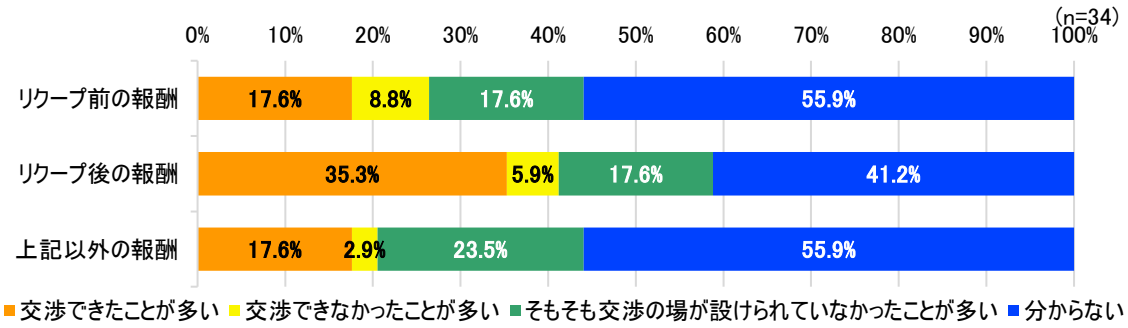
出所：アンケート調査結果を基に作成

[58] 「上記以外の報酬」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

・ 配給手数料

・ 脚本家印税

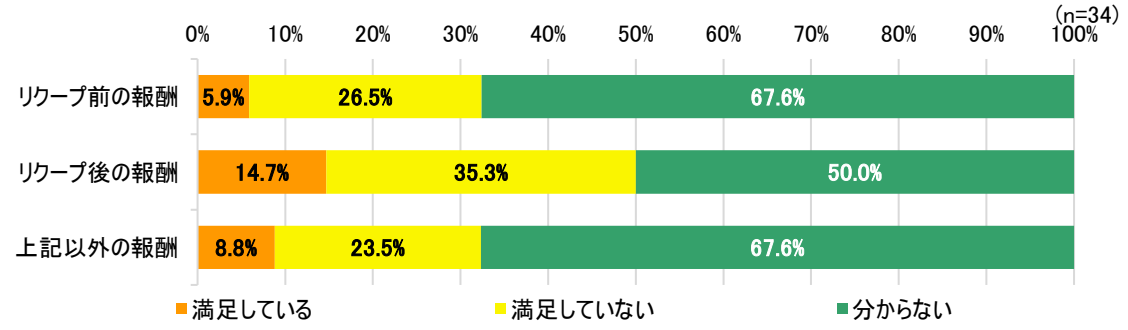
図3-12　過去5年間における制作委託費のほかに支払われる報酬の交渉の可否



※直近の事業年度５年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-13　過去5年間における制作委託費のほかに支払われる報酬の満足度



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（10)】

＜製作委員会＞

- 契約書ひな型に記載されている内容を基に、個別の契約で細かい調整をする。成功報酬の原資は、委員会総収入から幹事会社手数料、各窓口手数料、経費、各種印税などを引いた残額である。
- 元請制作会社が制作委託費以外の報酬として成功報酬をもらうのは一般的である。映適のひな型には成功報酬が記載されており、当社としては成功報酬が付されることは至極当たり前のことであると思っている。
- 元請制作会社への成功報酬は、制作の難易度が近年上がっていることを背景に制作の難易度に応じて設定する場合があるが、作品に応じてケースバイケースである。完成保証として制作委託費を支払っているため、基本的に成功報酬を払うことはなかったが、近年では元請制作会社も制作におけるリスクを負っているため、成功報酬を導入する事例は増えている。

・　アニメ映画やアニメ作品には制作印税という概念があるが、実写映画には制作印税という概念はなく、成功報酬のみである。
・　実写映画では、成功報酬をつけることが多い。プロダクション側から交渉されることもある。分配方式は、リクープ完了後からのこともあれば、120%の収益をリクープできた後、より大きな割合を成功報酬として設定することもある。
・　最近では、当社が幹事会社となる場合は、窓口手数料は設定せず、窓口業務により発生した経費のみを認め、これを除く全ての売上げを製作委員会収入として回収し、分配する形を取っている。この方法は、従来の窓口手数料を認めた分配方法に比べ、製作委員会としてのリクープがしやすく、元請制作会社に成功報酬を認めている場合は、従来であれば発生しないことも多かった成功報酬が発生しやすくなる。

＜元請制作会社＞

◆成功報酬を設定できた例

・　制作委託費以外で製作委員会から受け取る収益として、リクープ完了後の成功報酬がある。リクープ完了後の成功報酬は一般的なものである。成功報酬の割合は、４～５％程度が多い。
・　当社は交渉して契約のオプションとして成功報酬を追加してもらうことがある。120%リクープした場合に、その後の収益の 15%を元請制作会社に配分するといった内容のものである。
・　著作権を元請制作会社が譲渡する代わりに、リクープ後の成功報酬を元請制作会社に認めるという契約内容を業界に浸透させることが現状取り得る数少ない方策であると思う。元請制作会社の収益改善のためにはこの成功報酬という手段が非常に重要であると考えている。実際に、当社は成功報酬の率を高める努力をしており、現在は、20%を超える映画もある。
・　製作委員会との契約では、大半の場合で成功報酬（製作委員会のリクープ後の収益に掛かる割合の報酬）の条件は付く。ただし、成功報酬が掛かる範囲は作品によって様々で、劇場公開による収入とビデオグラム（DVD 等）の報酬にしか掛からないといったケースもある。現在では、ビデオグラムよりも配信や海外販売による収益の方が大きいため、そのようなケースは当社としても不満である。

◆成功報酬を設定できなかった例

・　元請制作会社が成果報酬を受け取るのは難しいと思う。また、ヒットしたとしても成功報酬が得られることはない。アニメ映画は大ヒットが生ま

れる場合があるが、実写映画においては、大ヒットはそうそう生まれない。

・　製作委員会との制作委託契約で成功報酬が付いたことはほとんど無い。交渉を試みたことはあるが、成功報酬が欲しければ製作委員会にもっと出資すればよいと一蹴され、なかなか付けてもらうことができない。

・　単独出資作品であれば、成功報酬の設定方法を含め交渉して希望が通ることもあるが、大企業の複数社が関わる製作委員会方式であれば全社の担当全員の承認を得ることは難しい。幹事会社がよいと思っていても、必ず製作委員会に諮るとされ、交渉にならない。

◆成功報酬の経営への影響について

・　成功報酬が設定されることはあるが、リクープ後での割合となるため、不満である。製作委員会の構成事業者による窓口手数料等のトップオフ（収益を構成事業者間で配分する前に、宣伝費等の経費や各窓口手数料をあらかじめ天引きすること）が非常に多く、リクープが完了しづらい映画業界においては、リクープ完了後の数%程度では元請制作会社にとって余り意味は無い。

・　昨今、比較的多くの場合で製作委員会との契約において成功報酬が設定されるようになった。料率は、当社は10%を希望するが、実際はリクープ後かつトップオフ後の純利益５%程度となっている。ただし、成功報酬は、大体の場合でリクープできない映画業界では、ほとんど意味が無いものである。また、製作委員会からのリクープの情報は収支の詳細が開示される訳ではないので、信用ができない。

・　そもそも実写映画はリクープすること自体が稀であるので、リクープ後の収益に割合を乗じた収益である成功報酬が発生するケースは余り無い。リクープの原資は、製作委員会の全収益ではなく、窓口手数料、映画販売により生じた費用、各種印税等が差し引かれた後の収益となるので、製作委員会の構成員は（窓口等を保有していれば）収益が得られやすい一方で、リクープ自体はその分さらに難しくなるという構造があり、成功報酬が発生しづらい。このような中で、３～５%と低い割合では、仮に成功報酬が発生したとしても、制作スタッフの人数やギャラを増やす原資にまではならない状態であるので、本来はその割合はもっと大きくしてもらわなければいけないものと考えている。

◆その他

・　当初予算内で映画制作ができないと、元請制作会社が完成保証義務を全うしなかったとして成功報酬の条件は事後的に契約変更され削除される場

合がある。そうであるならば、費用増額の不確定要素が多数ある中ギリギリの制作委託費で映画制作を行う元請制作会社としては、成功報酬をもっと大きくしてもらわなければリスクに見合わない。製作委員会から支払われる制作委託費に余裕があるのであれば、成功報酬が少ないのもまだ理解できるが、制作委託費に余裕があるケースなんて無い。

・　原作を元に映画が制作された場合は原作者や原作管理者に原作印税が、脚本を執筆した場合は脚本家に脚本印税が支払われるのに対して、当社がオリジナル企画を出して映画を制作したとしても、これに該当する印税などは無い（オリジナルでも制作委託費のみである。）。アメリカには、プロデューサー印税や企画印税といったものがあるが、日本にはそれが無い。

・　成功報酬については、（製作委員会の）最初の収益からとまではいわないが、リクープが 50%完了したらと報酬が発生する基準を下げてほしい。そのような交渉はしているが、駄目だと言われる。

・　本来であれば、著作権を譲渡する代わりに制作者に対する印税といったものが付加されるべきであると思うが、外圧が無い限り立場の強い者が構築したビジネス構造は変えることができない。

＜事業者団体＞

・　成功報酬を制作委託契約に盛り込むことがある。必ずある規定ではなく、元請制作会社との取決め次第である。映適の契約書ひな型では『別途協議する』としており、成功報酬という存在を示している。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

（ア）買いたたき

製作委員会からは、主に物価高や映適ガイドラインの影響で制作委託費の相場は上がっているとの回答がみられた。一方で、元請制作会社に対するアンケート調査では、「上がっている」との回答が約３割、「下がっている」との回答が約２割、「ほぼ変わっていない」との回答が約４割あったことから、業界全体として制作委託費の水準が上昇傾向にあるとまではいえない状況がうかがわれた。

また、制作委託費のみでの営業損益ついては約５割の元請制作会社が赤字であると回答しており、加えて、元請制作会社から「粗利として扱われる制作管理費（管理業務に係る費用、一般管理費）は、５％程度が業界の暗黙の了解であり、それ以上は認めてくれない」などの指摘もあり、元請制作会社の収益性は高くない状況にあるとみられる。

このような状況が、直ちに取適法又は独占禁止法違反となるわけではないが、取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）が、元請制

作会社に対して、要求クオリティの高度化、物価上昇などの状況を踏まえることなく、通常支払われる対価に比し著しく低い対価を不当に定める場合には、取適法上の問題（買いたたき）となる（取適法第５条第１項第５号）。

また、取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、優越的地位を利用して、要求クオリティの高度化、物価上昇などの状況を踏まえた協議を十分に行わず、一方的に著しく低い対価を設定することにより、元請制作会社に正常な商慣習[59]に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

（イ）協議に応じない一方的な代金決定

元請制作会社に対するアンケート調査では、制作委託費の決定方法について、「取引先から提示された上限・単価の範囲内で制作委託費を決定することが多い」という回答が約６割あり、「貴社が必要な制作コスト（製造原価）を踏まえるなどして提示した制作委託費で合意することが多い」という回答が約４割あった。

ヒアリング調査では、製作委員会（構成事業者）から、「元請制作会社を作品ごとに使い捨てるのではなく（ほかの作品でも）継続的に付き合う可能性を念頭に置いているため、相手方の要望を踏まえながら取引条件を細かく調整する」との回答もあり、制作委託費の決定に当たっては製作委員会と元請制作会社との間で一定程度の交渉を行う場合もあるとみられる。

しかしながら、元請制作会社からは、「製作委員会方式であると事前に組んだ予算から制作委託費が決まってしまうため、元請制作会社は製作委員会に対してこの制作委託費の変更の交渉を行いにくい」との回答があったように、協議が不十分な場合もあると考えられる。

この点、取適法の施行以後は、制作委託費について、製作委員会（構成事業者）が、元請制作会社から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定する場合は、取適法上の問題（協議に応じない一方的な代金決定[60]）となる（取適法第５条第２項第４号）。

また、取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、優越的地位を利用して、要求クオリティの高度化、物価上昇などの状況を踏まえた協議を十分に行わず、一方的に著しく低い対価を設定することにより、元請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法上の問題（優越的

---

[59] 「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう。したがって、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない。（公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（平成 29 年６月 16 日改正）第３参照）

[60] 委託事業者の禁止行為として改正により追加されたもの（令和８年１月１日施行予定）。

地位の濫用[61]）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

なお、前記第２章第３の２（１）のとおり、制作委託がなされる企画開発前後の段階では、正確な必要人員・作業期間を算出するのが困難な場合も多いと考えられるところ、それに伴って見積りの算出や制作委託費の確定が難しい場合がある可能性もある。実際に、ヒアリングでは、元請制作会社から、「制作委託費は、企画時の見積りを元に交渉して決定する。しかしながら、企画時はキャストや脚本が未定のため、正確に見積ることは不可能であり、勘で見積金額を示しているのが現状である。企画が通った後脚本やプロットが完成したら、初回の見積りを元に再度見積りを行うが、ここで初回見積りから大きく増額しても通らないので、結局のところ勘で行う初回見積りに大きく影響されることになる。」との回答もあった。

この点、製作委員会から、「制作コストが当初想定より増大した時に、事前に予備費を設けておくことで追加の制作委託費の要求に対応することがある」との回答があったように、制作委託費とは別に予備費を設定し、事後的な状況変化に対応している製作委員会もあった。さらに、製作委員会から、「近年では元請制作会社も制作におけるリスクを負っているため、成功報酬を導入する事例は増えている」との回答もあり、成功報酬を活用する製作委員会もみられた。このように、制作の特徴から発注時点で代金額の算出・確定が難しい場合等には、予備費のほか成功報酬の設定や料率等も含めて、当事者間で十分協議の上、取引ごとの事情に応じた報酬支払方法を設定することも考えられる。

（３）著作権についての契約上の取扱い

ア 実態

（ア）著作権の帰属

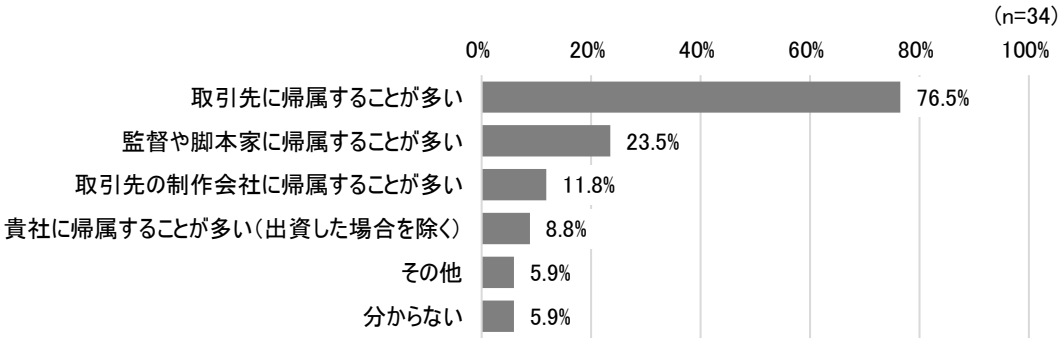
前記第２章第１の４（１）ウのとおり、著作権法第 29 条に基づき、著作権の帰属先が、製作委員会や元請制作会社などのどの主体に帰属するかは個別具体の事案による。

製作委員会・元請制作会社へのヒアリング調査においては、契約書上、「完成と同時に著作権は製作委員会に帰属することになっている」旨の回答と、著作権が元請制作会社に帰属する場合については、「完成したタイミングで製作委員会に譲渡させる」旨の回答もいずれもあった。また、元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-14 のとおり、過去５年間における、最終的な著作権の帰属先について、「取引先に帰属することが多い」という回答が約８割であり、著作権の帰属主体にかかわらず、多くの場合に製作委員会が著作権の最終的な帰属先とされていることがうかがわれた。

---

[61] 公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（平成 29 年６月 16 日改正）第４の３（５）ア 取引の対価の一方的決定

図3-14 過去5年間における著作権の最終的な帰属先（複数回答）



※直近の事業年度５年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（11)】

＜製作委員会＞

- 映画の著作権は、契約上、元請制作会社が所有する著作権を納品時に全て製作委員会に譲渡する旨が規定されている。
- 権利を運用して利益を得るビジネスモデルであるので、運用力のある製作委員会に著作権を集約させることには合理性があると考えているし、長らく業界の慣習となっていると理解している。
- 実務上、著作権は、最終的に出資している製作委員会が持つことが多く、最終的に製作委員会に著作権が帰属されている状態であればよい。今後、クリエイターの寄与度それに応じた対価の議論は必要と認識している。制作会社やクリエイターに著作権の対価を支払うという議論は理解できる。
- 製作委員会が制作委託費の支払を行っているため、著作権は製作委員会が保有しており、出資比率に応じて各社へ帰属しているという考え方が基本。
- 制作会社が最終的にも著作権を持ちたい場合は、単純に製作委員会に入るしかない。

＜元請制作会社＞

- 著作権を元請制作会社に保有させることで、元請制作会社の収益の道を確立し経営の健全化につなげる商慣行となるのが理想ではある。ただし、製作委員会は各方面に実際に許諾を与えることもあるので、そのような実務に対応する能力のある製作委員会が著作権を運用することにある程度の合理性があると思う。

・　著作権が元請制作会社に帰属している場合について、契約書には「著作権はその発生と同時にその幹事会社に譲渡される」との記載がある。
・　映画業界全体において、映画の権利は出資者のものであると思われている。出資をしてくれる以上、著作権を「割合」で取っていくとするのであれば理解できるが、元請制作会社に帰属する著作権を譲渡する場合については、譲渡対価もなく著作権が 100：0 で取られるのはおかしい。

＜有識者（弁護士・学者）＞

・　著作権法 29 条は、映画会社が自社の撮影所で俳優や監督等のスタッフを集めて映画制作を行っていた時代に制定された。そのため、映画産業では、撮影所が制作した映画の著作権は、当然に映画会社に帰属させることを前提にしていた。この点、テレビ局等出資者と元請制作会社に資本関係がなかったアニメとは産業としての経緯が異なる。

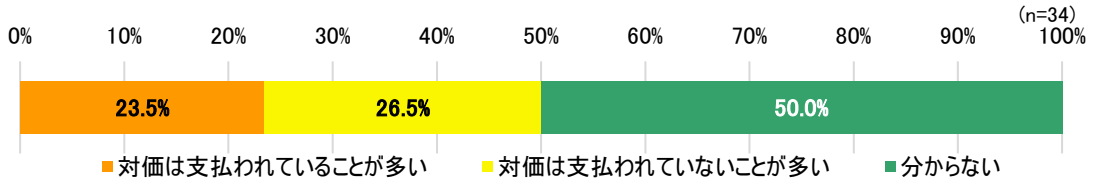
（イ）元請制作会社に帰属する著作権を譲渡する場合の対価の設定

元請制作会社に対するアンケート調査では、過去 5 年間における著作権を譲渡する場合における著作権の譲渡対価の支払について、「対価は支払われていることが多い」という回答が約２割、「対価は支払われていないことが多い」という回答が約３割であった。「対価は支払われていることが多い」と回答した元請制作会社にその対価の内容について確認したところ、「制作委託費に含まれている」との回答が最も多かった。

ヒアリング調査では、製作委員会から、元請制作会社に帰属する著作権が譲渡される場合の対価の設定について、「著作権の譲渡対価は制作委託費に含まれている」、「譲渡対価は算出できない」、「元請制作会社は制作委託費に制作管理費などという名目で一定の利益を計上しているため、この費用が著作権の譲渡対価になる」との回答があった。また、「成功報酬は、あくまで追加報酬という位置付けであり、これを著作権の譲渡対価という考え方はしていない」との回答もあった。

元請制作会社からは、「著作権は製作委員会に帰属すると認識している」との回答があった一方で、元請制作会社に帰属する著作権を譲渡する場合について、「著作権は製作委員会に無償で譲渡する契約内容」、「著作権を譲渡するとしても無償はおかしい」などの回答があった。

図3-15　過去 5 年間における帰属する著作権を譲渡する場合について著作権の対価の支払状況



※直近の事業年度 5 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（12)】

＜製作委員会＞

- 元請制作会社に帰属する著作権が譲渡される場合における譲渡対価は、製作委員会から支払う制作委託費に含まれていると理解している。元請制作会社は制作委託費に制作管理費などという名目で一定の利益を計上しているため、この費用が著作権の譲渡対価になると考えられる。
- 著作権が元請制作会社に帰属している場合、制作委託費に譲渡対価を含めた形で元請制作会社に支払をする。制作委託費と譲渡対価の内訳は示さない状態で契約をする。
- 映像物の著作権は、著作権が発生した時点では運用していない以上、価値が見いだせないため、著作権が元請制作会社に帰属している場合に別途著作権の移転の対価を見積ることは現実的でない。
- 元請制作会社に帰属する場合は、契約上で、著作権の譲渡の対価は制作委託費に含まれることとしている。このような取引条件となっているのは、これが一般的であるから、商慣習であるからとしかいえない。昔から、製作委員会の座組に合うよう、ビジネス慣行として形成されてきたものなのであろう。
- 元請制作会社に帰属する著作権が製作委員会に譲渡される場合における、著作権の移転の対価は制作委託費に含まれている。元請制作会社からは、中間成果物をまとめて映像と共に製作委員会に移転してもらうので、著作権の移転の対価の中には、中間成果物の著作権の対価も含まれていると認識している。
- アニメ制作や映画制作における取引の制作印税や成功報酬といったものは、あくまで追加報酬という位置付けであり、これらを著作権の譲渡対価という考え方はしていない。元請制作会社のモチベーションを上げるために支払われるインセンティブ的なものである。

＜元請制作会社＞

・　著作権が元請制作会社に帰属している場合、著作権は、企画への関与の有無にかかわらず、製作委員会に無償で譲渡する契約内容である。本来であれば、著作権を譲渡する代わりに（成功報酬ではなく）制作者に対する印税といったものが付加されるべきであると思うが、外圧が無い限り立場の強い者が構築したビジネス構造は変えることができない。

・　著作権の帰属先は事案によるということだが、著作権は元請制作会社が原始取得し、製作委員会に無償譲渡していると想定して取引している。企画者にも著作権が認められるべきであるし、仮に完成した作品の著作権を譲渡するとしても無償はおかしい。せめて「元請制作会社に○%の著作権を残した上で製作委員会に残りを譲渡する」という運用にしていきたい。この点は海外と比べて遅れていると感じる。

・　映画の著作権が欲しければ、製作委員会に出資するか、自ら原作を作って原作権や脚本権を持つしか方法がない。アニメと実写では著作権に関する権利意識が異なるのではないか。

＜事業者団体＞

・　著作権が元請制作会社に帰属している場合、著作権ごと納品することを前提に制作委託費を支払っているのであって、別途譲渡対価などという概念は生じ得ない。

＜有識者（弁護士・学者）＞

・　著作権が元請制作会社に帰属している場合において、著作権を譲渡する旨の契約を締結する場合であっても、その対価は一時払いではなく事後的な印税方式としてもよい。ほかの業界では実例もある。

・　制作委託費とは別に著作権の対価を支払う方法もあると思うが、そもそも、契約段階でその著作物にどれだけの経済価値があるのか算定ができない。そのため、running royalty（レベニューシェア）形式、すなわち売上げに応じて二次利用料が元の権利者に分配される形式が考えやすいと思われる。海外ではそのような支払方法もあると聞く。

（ウ）交渉の状況

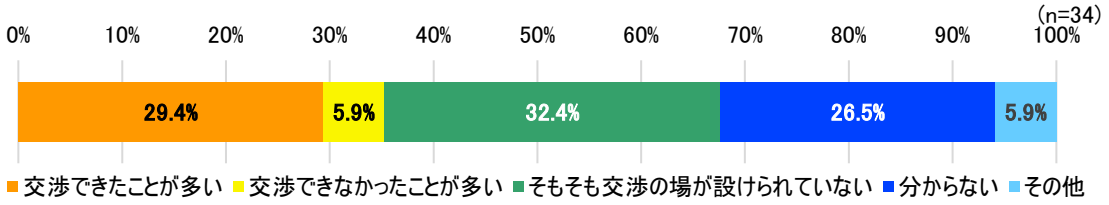
元請制作会社に対するアンケート調査において、図３-16 のとおり、過去５年間における著作権の帰属主体・譲渡対価についての交渉の状況について確認したところ、「交渉できたことが多い」という回答が約３割、「交渉できなかったことが多い」という回答が約１割、「そもそも交渉の場が設けられていない」という回答が

約３割であった。

ヒアリング調査では、製作委員会から、著作権が元請制作会社に帰属している場合において、「制作委託費の中の一般管理費に著作権の譲渡対価が含まれるということは元請制作会社との共通認識である」としつつ、「元請制作会社に対して明示的に制作委託費の中に著作権の譲渡対価が入っていることを確認したことはない」との回答があった。

元請制作会社からは、「交渉の際に、著作権に関して説明を受けることはなく、話題にも上らない」、著作権が元請制作会社に帰属している場合において、「著作権の有償譲渡は見たことがなく、提案しても受け入れられないであろう」などの回答があった。

図3-16　過去５年間における著作権の帰属主体・譲渡対価についての交渉状況



※直近の事業年度５年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（13）】

＜製作委員会＞

・　制作委託費の中の一般管理費に著作権の譲渡対価が含まれるということは元請制作会社との共通認識であると考えている。元請制作会社に対して明示的に制作委託費の中に著作権の譲渡対価が入っていることを確認したことはない。

＜元請制作会社＞

・　製作委員会との契約の交渉の際に、著作権に関して説明を受けることはなく、話題にも上らない。

・　著作権の有償譲渡は見たことがなく、提案しても受け入れられないであろうから、提案したこともない。また、無償で譲渡することの理由の説明を受けたこともない。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

元請制作会社に帰属する著作権が譲渡される場合における対価の設定について、

ヒアリング調査において、製作委員会から「映像物の著作権は、著作権が発生した時点では運用していない以上、価値が見いだせないため、別途著作権の移転の対価を見積もることは現実的でない」との回答があったほか、有識者からも「契約段階でその著作物にどれだけの経済価値があるのか算定ができない」との指摘があった。また、事業者団体からは「著作権ごと納品することを前提に制作委託費を支払っているのであって、別途譲渡対価などという概念は生じ得ない」との回答もあった。

製作委員会からは、元請制作会社に帰属する著作権が譲渡される場合における対価については、ヒアリング調査において、「著作権の譲渡対価は制作委託費に含まれる」との回答があったが、元請制作会社からは「著作権を譲渡するとしても無償はおかしい」旨の回答があり、元請制作会社は著作権を実質的に無償譲渡している又は対価として不十分と認識している場合があるものと考えられる。有識者からは、「著作権の対価を支払うことが望ましいと思うが、契約段階でその著作物にどれだけの経済価値があるのか算定ができないため売上げに応じて二次利用料が元の権利者に分配される形式が考えやすい」との指摘もある。

この点、取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）が、著作権が元請制作会社に帰属するときであって、当該著作権を「給付の内容」に含めて製作委員会に譲渡させる場合には、著作権の譲渡対価を含む制作委託費について、通常支払われる対価より著しく低い額を不当に定める場合は、取適法上の問題（買いたたき）となる（取適法第５条第１項第５号）。

元請制作会社に帰属する著作権が譲渡される場合における対価に係る協議については、元請制作会社に対するアンケート調査において、著作権の帰属主体・譲渡対価に関して「交渉できなかったことが多い」・「そもそも交渉の場が設けられていない」という回答が合わせて約４割あり、また、ヒアリング調査において、製作委員会・元請制作会社から、「元請制作会社に対して明示的に制作委託費の中に著作権の譲渡対価が入っていることを確認したことはない」、「無償で譲渡することの理由の説明を受けたことはない」との回答があったことから、著作権の帰属主体・譲渡対価について、協議が不十分な場合があると考えられる。

この点、取適法の施行以後は、製作委員会（構成事業者）が、著作権が元請制作会社に帰属するときであって、当該著作権を「給付の内容」に含めて製作委員会に譲渡させる場合には、著作権の譲渡対価を含む制作委託費について、元請制作会社から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定する場合は、取適法上の問題（協議に応じない一方的な代金決定）となる（取適法第５条第２項第４号）。

また、取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、制作委託に際して成果物と併せて著作権を自己に譲渡させる場合に、優越的地位を利用して、一方的に元請制作会社に著しく低い対価で譲渡させることにより、元請制作会社に正

常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

なお、著作権が製作委員会に帰属している場合には、元請制作会社の「給付の内容」に著作権が含まれないことから、上記の問題は生じない。

２ 取引の履行過程

（１）発注取消し

ア 実態

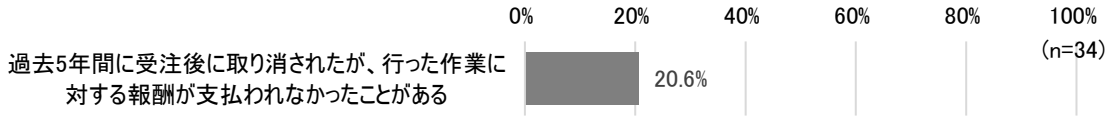
元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-17 のとおり、過去５年間に「受注後に取り消されたが、行った作業に対する報酬が支払われなかった」ことがあるという元請制作会社の回答は約２割あった。

ヒアリング調査では、製作委員会からは、「映画の制作中断・中止の際は、最低でも１か月程度はスタッフ等の拘束費分の費用を支払う」との回答があった。一方で、元請制作会社から、「中止や延期により元請制作会社は発注先やフリーランスの報酬をある程度補償する必要があるのだが、中止や延期を決めた製作委員会から費用を負担してもらえないことがある」、「企画開発し、制作が決定したものがキャンセルされることがあるが、大手企業で企画開発や待機人員に対する費用を支払う会社は無い」などの回答があった。

また、発注が取り消された場合、「急に取引が中止になった際に、新たな取引をすぐに開始するのは難しい」との回答もあった。

事業者団体からは、発注取消しがあると、元請制作会社は、キャンセル補償も含めて下請制作会社やフリーランスに対する支払が生じるが製作委員会からは原資等が十分に支払われない旨の回答があったほか、「ヒット作を出している元請制作会社であっても、２件も発注取消しが続くと潰れるしかない」と、元請制作会社の経営上影響が大きい旨の回答があった。

図3-17 過去5年間に受注後に取り消されたが、行った作業に対する報酬が支払われなかった経験の有無 [62]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

[62] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

【ヒアリング抜粋（14)】

＜製作委員会＞

・　映画の制作中断・中止の際は、最低でも 1 か月程度はスタッフ等の拘束費分の費用を支払ったり、次の作品やほかの案件の斡旋をしたりするなど、適切な対応を行うようにしている。

＜元請制作会社＞

◆発注取消しの経験について

・　コロナ禍で多くの映画制作が中断・中止したが、製作委員会からの補償は無かった。

・　中止や延期により元請制作会社は発注先やフリーランスの報酬をある程度補償する必要がある。しかし、中止や延期を決めた製作委員会は、補償金の原資を出してくれる場合もあるが、全く支払ってくれない場合もある。例えば、既に口頭で映画制作を行うことが決定し、スタッフを集めて制作（又は制作準備）をしているにもかかわらず、製作委員会から「契約書もまだなのに、人を使ったのはそちらの都合でしょ」と言われ、費用を負担してもらえないことがある。企画だけでも年単位を要するし、元請制作会社としても急に取引が中止になった際に、新たな取引をすぐに開始するのは難しい。

◆企画開発段階での発注取消しについて

・　企画開発し、制作が決定したものがキャンセルされることがあるが、大手企業で企画開発や待機人員に対する費用を支払う会社は無い。企画～制作するまでの間も、企画会議に複数回出席したり、リサーチをしたり人的コストが発生している。当社は、たとえ少額でも払ってもらうよう、かなり粘って交渉しているが、通常は難しいであろう。

・　既に制作の準備を行っている段階で企画がなくなることがあり、そうなると元請制作会社の全額負担となる。

＜事業者団体＞

・　製作委員会は、元請制作会社がスタッフへキャンセル補償を支払うための原資を拠出することは認める場合もあるが、元請制作会社に対してキャンセル料を支払うことはない。キャンセルによる手空きを補償する必要性はスタッフも元請制作会社も同じようにあるのではないかと思う。スタッフからしたら元請制作会社が（スタッフへの）発注を取り消したということとなるので、スタッフへの支払は制作会社の契約上の責務であり、製作

委員会からお金が出ようが出まいが、スタッフに対して支払が生じる。これを怠ると、この狭い業界では二度と映画が作れない。支払が滞るとほかの元請制作会社やスタッフ間に瞬く間に情報共有され、あの元請制作会社は資金繰りが怪しいと危険視され、スタッフは仕事を請けてくれず、下請制作会社は即日払いを求める。その結果、スタッフが集められず、基本自転車操業なので下請制作会社に支払ができず、映画制作ができなくなって本当に倒産してしまう。

・　元請制作会社のビジネスは一つの契約のサイクルが長く、発注が取り消されてしまうと次の仕事はすぐには見つからないので、発注取消しによるダメージは非常に大きい。ヒット作を出している元請制作会社であっても、2件も発注取消しが続くと潰れるしかない。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

元請制作会社に対するアンケート調査では、過去5年間に発注が「受注後に取り消されたが、行った作業に対する報酬が支払われなかった」ことがあるという回答は一部にとどまった。ヒアリング調査では、元請制作会社から、「企画し、制作が決定したものがキャンセルされることがあるが、大手企業で企画や待機人員に対する費用を支払う会社は無い」との回答があるなど、製作委員会が元請制作会社に対する制作委託を取り消し、それまでに生じた元請制作会社の費用等を負担しなかったとの回答があった。また、元請制作会社が制作に着手する前などでまた具体的な費用が発生していない場合であっても、「急に取引が中止になった際に、新たな取引をすぐに開始するのは難しい」旨の回答もあり、発注が取り消された場合に元請制作会社に不利益となる場合もあるとみられる。

取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）が、元請制作会社の責めに帰すべき理由がないのに発注の取消しを行い、元請制作会社が行った作業に掛かる費用等を負担せずに、元請制作会社の利益を不当に害する場合は、取適法上の問題（不当な給付内容の変更）となる（取適法第5条第2項第3号）。

なお、元請制作会社の利益を不当に害したといえるかは、給付内容の変更等によって、元請制作会社が費用を負担することなどにより生じた損失や、これに対し製作委員会（構成事業者）が負担した費用の額等を総合的に考慮し、元請制作会社に不利益が生じたといえるかで判断する点に留意が必要である[63]。

[63] 給付内容の変更ややり直しのために元請制作会社に生じた費用や損失を製作委員会（構成事業者）が負担するなどにより、元請制作会社の利益を不当に害さないと認められる場合には問題とならない。

なお、トラブル防止の観点から、製作委員会（構成事業者）及び元請制作会社は、制作委託取引がキャンセルになった場合に、製作委員会（構成事業者）から元請制作会社に対する金銭の支払いの有無及び金額を、（いわゆるキャンセル

また、取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、元請制作会社に行った発注を取消し、発注の取消しを行うまでに生じた費用を負担しないことなどにより元請制作会社に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

（2）制作委託費の追加支払

ア 実態

（ア）総論

a 追加費用の発生状況

元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-18 のとおり、制作コストについて、過去５年間に「追加の費用が生じた場合があった」という元請制作会社の回答が７割を超える結果となり、映画制作では大半の場合で追加の費用が必要となることがあるとみられる。追加の費用が生じた理由としては、制作期間が延長したため、監督や製作委員会による内容の変更があったため、天候不順やキャスト等の傷病のため、人件費や外注費が高騰したため、多くの不確定要素が発生するためなどといった理由がそれぞれ挙げられた。

b 追加費用に関する交渉状況

図３-19 のとおり、元請制作会社は、追加の費用が生じたことによって製作委員会に対し追加の制作委託費の支払を交渉する場合があるが、過去５年間において、製作委員会と「交渉できたことが多い」という元請制作会社の回答が約８割あり、大半の場合で交渉を行うことができている状況がみられた。

ヒアリング調査では、元請制作会社から「追加費用については、製作委員会の各構成員が、各自の会社内で説明がつくかということが重要である。一般的には、ほとんどの場合は追加の制作委託費が支払われることはないが、当社はしぶとく論理的に交渉している」との回答があった一方で、「完成保証責任が元請制作会社にあるので、追加で制作委託費が必要となっても制作中止の判断や交渉をすることができず、立場が弱い状況となっている」などの回答があった。

ポリシー等の方法により）あらかじめ定めておくことが考えられる。この際、当該支払いの有無及び金額の定めによっては、買いたたき又は不当な給付内容の変更として取適法違反となり得る点に留意が必要である。

また、製造委託、修理委託又は情報成果物作成委託にあっては、あらかじめ上記のようなキャンセルポリシーを定めていたとしても、既に物品や情報成果物が完成している場合には、元請制作会社の責めに帰すべき理由がない限り、当該物品等を受領した上で、あらかじめ定めた支払期日までに製造委託等代金を支払う必要がある。（公正取引委員会 HP「よくある質問コーナー　Q52」（令和７年 12 月 24 日公表）参照）

c 追加費用の負担者

前記のとおり、元請制作会社は製作委員会と追加費用の支払について大半の場合で交渉できているとみられるが、元請制作会社に対するアンケート調査において、製作委員会からの追加費用の支払について、図 3 -20 のとおり、過去 5 年間において、「全額支払われたことが多い」という回答が約 4 割、「一部のみ支払われたが、金額として納得できたことが多い」という回答が約 2 割あった一方で、「一部のみ支払われたが、金額として納得できなかったことが多い」という回答が約 3 割、「全く支払ってもらえなかったことが多い」という回答が約 1 割であったことから、交渉ができたとしても、元請制作会社にとって十分な結果が得られていない場合も一定程度あるとみられる。

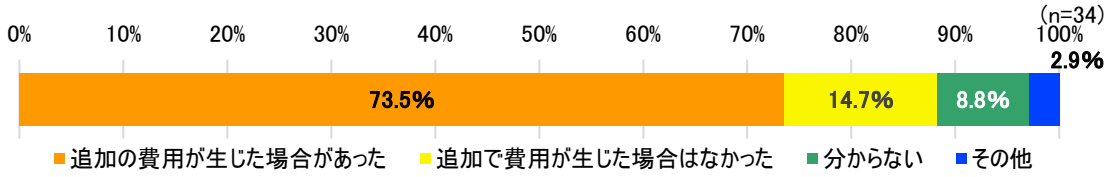
ヒアリング調査では、製作委員会から、元請制作会社は当初契約の制作委託費内で制作するという完成保証義務を負うため追加費用は原則として支払わない旨の回答があった一方で、「台風や地震などの明らかにプロダクションに責任が無いときは免責（製作委員会から追加予算の支給又は撮影中止等）にできる」として、元請制作会社に責任が無いことが明らかな事由で追加費用が発生した場合には追加費用を（一部）負担することがある旨の回答があった。

元請制作会社からは、「天災等を除き、制作委託費が不足しても製作委員会が追加で支払うことはほとんど無い」との回答もあった。また、「しっかりと予算を管理すれば利益は出せるはずというのが製作委員会の言い分である。しかし、製作委員会が台本や予算、場合によっては監督を指定する中での予算コントロールは極めて難しく、予算内で完成させなければならないという完成保証義務は、理不尽さを感じる」との回答もあった。

なお、製作委員会は複数社で構成されており、全ての構成員がそれぞれの社内で承認を得ることが難しいため、製作委員会として追加費用の支払が難しい場合がある旨の回答もあり、製作委員会方式特有の事由によって追加費用を支払うことが難しい場合があることがうかがわれた。

さらに、元請制作会社から、「追加の制作委託費を出してもらっても、不足分の支払いうこととなるので、粗利分は出ず、当社に利益が生じることはない」との回答もあり、追加の制作委託費が全額支払われたとしても元請制作会社に利益が生じない場合もあるとみられる。

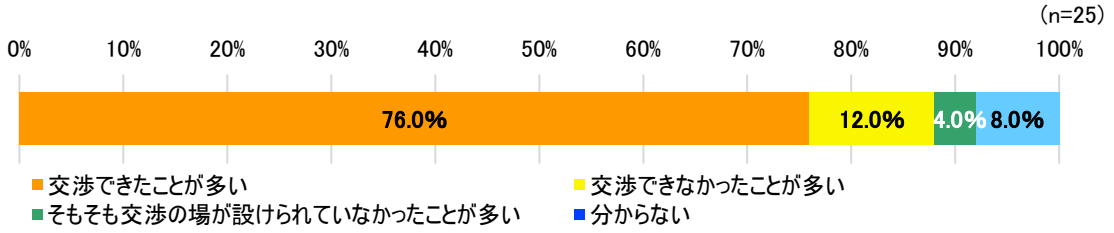
図3-18　過去 5 年間における制作コストに追加の費用が生じる場合の有無 [64]



※直近の事業年度 5 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

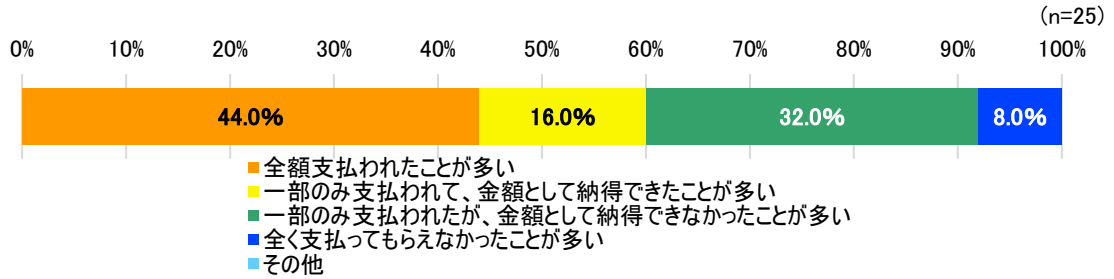
図3-19　過去 5 年間における追加の制作委託費の支払についての交渉の可否 [65]



※直近の事業年度 5 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-20　過去5年間における追加の費用の支払の有無 [66]



※直近の事業年度 5 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

---

[64] 「追加の費用が生じた場合」の「追加の費用」の内容を確認したところ、主な回答及びその件数は以下のとおりであった。（各件数は同趣旨の回答を含む。）

- 制作日数の増加　5 件
- 監督や製作委員会による内容の変更があったため　5 件
- 天候不順、キャスト等の傷病のため　4 件
- 人件費、燃料費、物価高　2 件
- コロナ禍による中断・延期　2 件
- 多くの不確定要素が発生するため　2 件

[65] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 交渉はするが納得できる回答（予算）とならない

[66] 「その他」の回答数は 0 であった。

【ヒアリング抜粋（15)】

＜製作委員会＞

- 製作委員会は元請制作会社に対して完成保証義務を負わせる。そのため、元請制作会社は、よほどの事態が無い限り、当初に定めた制作委託費の範囲内で納品する義務がある。よほどの事態とはコロナといった不測の事態のような天変地異のことを指す。
- 一般的には元請制作会社は当初契約の制作委託費内で制作するという、いわゆる完成保証義務が課されており、台風や地震などの明らかにプロダクションに責任が無いときは免責（製作委員会から追加予算の支給又は撮影中止等）にできるが、そのような場合以外では撮影期間の延長や費用がかさむことがあった際でも元請制作会社側の責任であるということで、製作委員会から追加の予算を支給することは余りしない。製作委員会では構成員が全員一致で意思決定しなければならないので、追加の制作委託費はなかなか出すことができない。この点、元請制作会社側が弱い立場にあるのは事実かと思う。
- 制作委託費は、発注段階で協議をするが、発注時以降で著しく制作委託費が上がった場合には、応じないといけないと考えている。不可抗力で追加費用が発生したケースは過去にあり、場合によっては超過費用を幹事企業である当社が支払っている。
- 制作コストが当初想定より増大したときに、追加で制作委託費を拠出することはあり得る。予備費を設けることで追加の制作委託費の要求に対応することもあるが、天候理由や現場での事故などの不測の事態、当初予定していなかったロケを監督が追加で要望するなどの元請制作会社に 瑕疵（かし） が無い事由であれば、追加で制作委託費を支払うことが多い。
- 製作委員会は全会一致により決定するという特性から、契約内容を変更する承認を得ることが難しい。そのため、製作委員会として契約時に既に決められた制作委託費に追加して支払う判断は是認されにくい。幹事会社が単独で追加費用を負担するケースもあるが、そうすると出資比率が増すことになるため、それをよしとしない構成員がいれば、幹事会社が単独で追加の支出をすることも難しい。

＜元請制作会社＞

◆追加の制作委託費について交渉する、一部製作委員会に負担してもらうこともある等とする例

- キャストが体調不良で休んだ、天候が悪かったなど、元請制作会社がコントロールできないアクシデントによって予想外に生じた費用は、製作委員会から追加で費用が支払われることがある。その際には撮影の最中に追加で製

作委員会と覚書を交わしている。そもそも、「やむを得ない場合の追加費用は製作委員会に相談できる」といった文言は制作委託契約書に記載されている。一方、自社の過失による追加費用はもらえない。

・　追加費用については、製作委員会の各構成員が、各自の会社内で説明がつくかということが重要である。一般的には、ほとんどの場合は追加の制作委託費が支払われることはないが、当社はしぶとく論理的に交渉しているので、製作委員会から追加費用をもらえている方であると思う。

・　制作期間が長引くなどして、制作コストが膨らむ場合があるが、当社に瑕疵（かし）が無い場合は、追加の制作委託費が認められることがある。例えば、製作委員会が連れてきた監督が言うことを聞かない場合や、天候による延期、監督とクライアント指定の主演の関係が悪く制作日数が追加された場合などである。

◆追加の制作委託費について十分に交渉できない等とする例

・　契約書上でよくあるのは、元請制作会社側の理由により制作委託費が足りなくなった場合についての不足分は元請制作会社が負担することとなっているが、一方で、元請制作会社側の責任でない理由により制作委託費が足りなくなった場合は、「製作委員会が負担する」ではなく「甲乙で別途協議する」となっている。しかし、はっきりと「製作委員会が負担する」と書いていないことから想像できるとおり、どのような理由であっても、製作委員会が負担するはずもなく、負担してくれた実例も無い。元請制作会社の責任でない理由の例として天災が考えられるが、雨が 1 週間続いて撮影ができなかったときですら、現場側の理由であるとして製作委員会からは補填してもらえなかった。

・　日本は、伝統的に監督が強く、監督のこだわりによって赤字になってしまうことがあるが、このような理由で製作委員会に対して追加の制作委託費を交渉すると、悪印象をもたれてしまうため、元請制作会社が被るしかない。

◆完成保証義務について

・　製作委員会からの制作発注は、制作委託費の中に元請制作会社の粗利が含まれている。一方で、元請制作会社は、制作委託費の範囲内で完成させるという完成保証義務を負うため、予算超過の際は、まずは制作委託費の中に含まれる粗利を削る。粗利を食いつぶして持ち出しの場合もあり制作赤字になることもよくある。

・　製作委員会との契約では、元請制作会社は「完成保証義務」を負う。「完成保証」という言葉は、「元請制作会社側が完成保証義務を負っているので

あるから、よっぽどのことが無い限り契約額以外に追加の費用は支払わない」という使われ方をしている。

- 日本の映画制作では、元請制作会社が完成保証責任を負っている。コンテンツホルダーではない（最終的に著作権を持たない）元請制作会社が完成保証責任を負うのは、日本だけである。完成保証責任が元請制作会社にあるので、追加で制作委託費が必要となっても、制作中止の判断や交渉をすることができず、立場が弱い状況となっている。
- 元請制作会社が完成保証を負っているため、天災等を除き、制作委託費が不足しても製作委員会が追加で支払うことはほとんど無い。
- 制作コストが制作委託費を超過した場合について、契約書案に反対して、元請制作会社に責任が無い場合は製作委員会が負担してほしいと主張したが、受け入れられなかった。
- しっかりと予算を管理すれば利益は出せるはずというのが製作委員会の言い分である。しかし、製作委員会が台本や予算、場合によっては監督を指定する中での予算コントロールは極めて難しく、予算内で完成させなければならないという完成保証義務は、理不尽さを感じる。

◆その他

- ある作品を制作した際、当初の予算を大幅に超える制作コストが生じたが、不確定要素が大きく当社が請けるのをやめようとしていたところを製作委員会から請けてほしいと言われて受注した経緯から、不足した費用分の制作委託費を増額してもらったことがある。制作委託費には粗利も含むが予算超過の時点で粗利分は食いつぶしているところ、追加の制作委託費を出してもらっても、不足分の支払いということとなるので、粗利分は出ず当社に利益が生じることはない。
- 元請制作会社に責任が無いのに追加コストを負担するのはおかしいということで、日映協が尽力して、映適ガイドラインにおいて追加コストが生じる場合は製作委員会と元請制作会社が協議をするという事項を含む契約書のひな型を作成した。実際の契約においては余り使われていないが、近年では使い始めた幹事会社がいるとも聞く。

（イ）各論（元請制作会社に責任の無い場合）

追加の費用が生じた理由としては、前記（ア）a のとおり、元請制作会社に対するアンケート調査において、制作期間が延長したため、監督や製作委員会による内容の変更があったため、天候不順やキャスト等の傷病のため、人件費や外注費が高騰したため、多くの不確定要素が発生するためといった選択肢に回答が集まった。

さらに、元請制作会社に責任が無い場合に発生した追加費用に関する製作委員会からの支払状況について、元請制作会社に対するアンケート調査及びヒアリング調査を行ったところ、以下のとおりであった。

a 制作期間の延期・延長

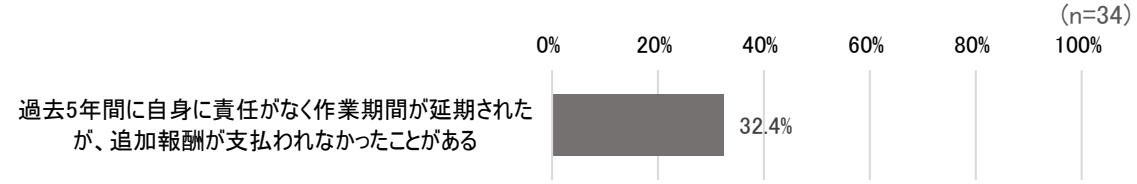
映画制作においては、制作期間中、月額報酬によりフリーランスに業務委託している場合もあること等から、元請制作会社は、制作期間が延びた際に期間延長に係る人件費等を追加で支出する必要がある場合がある。

元請制作会社に対するアンケート調査では、図 3 -21 のとおり、過去 5 年間に「自身に責任がなく作業期間が延期されたが、追加報酬が支払われなかった」ことがあるという回答が約 3 割あった。

ヒアリング調査では、製作委員会から、「天候が著しく悪い場合に、撮影が数日延びることはあるが、数日程度であれば初期の制作委託費の決定段階である程度余裕を持った計上となっている」との回答があった。一方で、「キャストの事故等の不可抗力の事由により、制作委託費の追加が必要になった場合に、元請制作会社と協議する」との回答もあった。

元請制作会社からは、「撮影期間を決めた後にスケジュール上撮影不可能なキャストを使用するよう製作委員会の幹事会社から言われることがあるが、今後の付き合いにも影響が出るため、撮影期間を延ばしてスタッフへの追加費用を当社が負担するしかない」との回答があった。

図3-21 過去 5 年間に自身に責任がなく作業期間が延期されたが、追加報酬が支払われなかった経験の有無 [67]



※直近の事業年度 5 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか、元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（16)】

＜製作委員会＞

- 台風や大雨が続くなど天候が著しく悪い場合に、撮影が数日延びることはあるが、数日程度であれば、初期の制作委託費の決定段階である程度余裕を

[67] 直近の事業年度 5 年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

持った計上となっている（予備費の範囲にはしない。）。

- キャストの事故等の不可抗力の事由により、制作委託費の追加が必要になった場合に、元請制作会社と協議することは、映適ガイドラインの有無に関係なく従来から行われてきた。映適ガイドラインの契約書のひな形はこの慣習を明文化したものと理解している。コロナの際に延期や中止になったことがあり、その頃から特に元請制作会社と協議を行うということが慣習になっている。
- キャストの傷病等は予見できないので、このような場合は制作委託費の増額も柔軟に協議の上決めたいと思っている。

＜元請制作会社＞

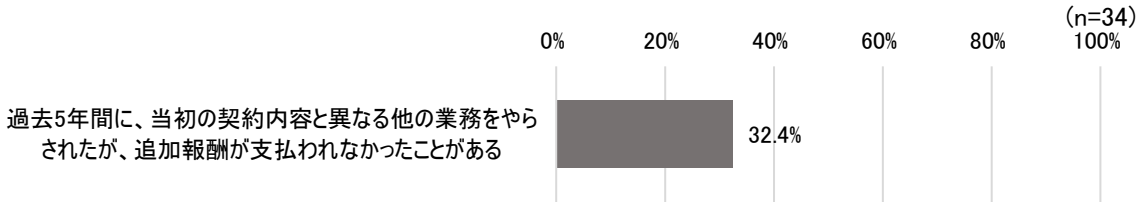
- 特にコロナの時期に作品制作が延期や中止になったが、延期になると大変である。基本的にはスタッフとの契約は月単位であるため、延期された分だけ、当社がスタッフの費用を負担することとなるが、3か月の延期となったにもかかわらず、製作委員会は1か月分しか負担してくれなかった。完全に赤字である。
- 撮影期間を決めた後に、スケジュール上撮影不可能なキャストを使用するよう製作委員会の幹事会社から言われることがある。クランクインが決まった後にそのようなことを言われると、元請制作会社の責任で制作を中止するわけにもいかず、今後の付き合いにも影響が出るため、撮影期間を延ばしてスタッフへの追加費用を当社が負担するしかない。
- キャストとの出演契約は元請制作会社が結び、出演料を制作委託費から拠出することになるが、製作委員会に入っているテレビ局から「この有名俳優を使ってくれ」と言われ、予算を超過するのに超過分を支払ってくれなかったこともある。超有名俳優にもなると、その人のギャラのほか、ホテル代、移動方法等、全体的に費用が増加する。また、そのときは1月から2月半ばまでの撮影を予定していたが、有名俳優がどうしても3月でないと空いていないということで、準備や撮影期間が延び、3000 万円の元請制作会社の持ち出しが発生した。銀行からの借金でなんとか対応した。
- 当初設定したスケジュールには、天候不順を加味して予備の日数を設けているものの、予備日以上に撮影が延びてしまう場合があり、これによる追加費用の負担は元請制作会社側なのか、製作委員会側なのか、契約条項で整理できていないことが多い。

b 契約内容と異なる業務の実施

元請制作会社に対するアンケート調査では、図 3 -22 のとおり、過去 5 年間に「当初の契約内容と異なるほかの業務をやらされたが、追加報酬が支払われなかった」ことがあるという回答が約 3 割あった。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、「近年では製作委員会によっては交渉に応じてくれるところもあり、昔よりは改善されつつあると感じる」との回答がある一方で、「製作委員会から、契約後に、当初言われていなかった追加の指示がされる場合があり、その追加の指示により制作コストが多くなっても、その追加費用が支払われないことがある。当社でいえば、製作委員会の事後的な指示で脚本・ロケ地・キャストの内容が変わったこと、映画制作後に海外版のマスターテープを制作させられたことなどで、それらの費用を負担させられることがあった」などの回答もあった。

図3-22 過去 5 年間に当初の契約内容と異なる他の業務をやらされたが、追加報酬が支払われなかった経験の有無 [68]



※直近の事業年度 5 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（17)】

＜元請制作会社＞

◆追加の制作委託費が（一部）支払われる場合があるとする例

- 製作委員会との交渉を経て制作委託費が決定した後に、後出しで、製作委員会から条件（主演のホテルや食事をハイグレードにする等）を出されることがあり、そのような場合に追加コストが発生しても元請制作会社が粗利を削って負担するしかない。余りにも多額となった場合は、製作委員会側に交渉をするが、元請制作会社に負担してほしいと言われる。ただ、近年では製作委員会によっては交渉に応じてくれるところもあり、昔よりは改善されつつあると感じる。

[68] 直近の事業年度 5 年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

◆追加の制作委託費が支払われないとする例

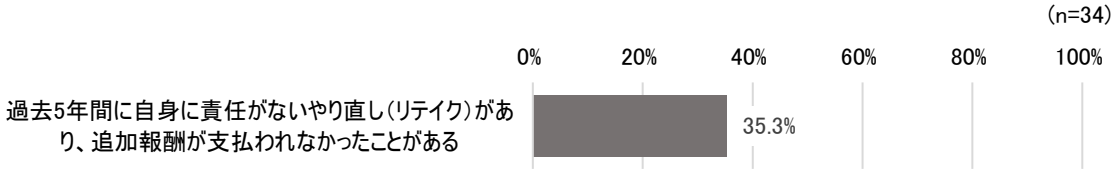
- 製作委員会から、契約後に、当初言われていなかった追加の指示がされる場合があり、その追加の指示により制作コストが多くなっても、その追加費用が支払われないことがある。当社でいえば、製作委員会の事後的な指示で脚本・ロケ地・キャストの内容が変わったこと、映画制作後に海外版のマスターテープを制作させられたことなどで、それらの費用を負担させられることがあった。
- 脚本が決定し制作委託費も決定しているにもかかわらず、製作委員会から口出しをされて制作コストが増加することはある。例えば、撮影地を東京から北海道に変えるなどである。現場が遠隔地になれば、その分交通費や宿泊費等の経費が増加するわけだが、その場合でも追加の制作委託費が製作委員会から出ることはなく、このしわ寄せは元請制作会社が粗利を削って負担することになる。
- 制作委託費が決定した後で、製作委員会の都合で後から大物のキャストを出演させたいと、作品にねじ込まれる場合があるが、このような場合でも、製作委員会から制作委託費の増額は認められないので、当初の制作委託費の中でやりくりする必要がある。
- 製作委員会から、当初の契約内容には無いメイキング映像の作成や字幕の作成を、契約後にやってくれといわれ、やらされたことが何回かある。その際は交渉しても、「当然制作委託費に含まれる」とされ、関係性を考慮してやらざるを得なかった。

c やり直し（リテイク）

元請制作会社に対するアンケート調査では、図 3 -23 のとおり、過去 5 年間に、「自身に責任がないやり直し（リテイク）があり、追加報酬が支払われなかった」ことがあるという回答が約 4 割あった。

ヒアリング調査では、製作委員会から、「監督側の要望に応じて制作委託費が上昇した際には、製作委員会側が支払に応じることもある」との回答があった。元請制作会社からは、製作委員会が直接契約又は指定する監督がやり直しを求めることが多いが、製作委員会は追加の制作委託費を負担してくれない旨の回答や、「製作委員会からリテイクが出されることがあるが、本来はリテイクを依頼した側が費用を負担すべきであるが、元請制作会社が負担している場合が多くある」との回答があった。

図3-23 過去 5 年間に自身に責任がないやり直し(リテイク)があり、追加報酬が支払われなかった経験の有無 [69]



※直近の事業年度 5 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（18)】

＜製作委員会＞

- 監督側の要望に応じて制作委託費が上昇した際には、製作委員会側が支払に応じることもある。その場合、基本的には出資割合に応じた追加費用を各社に負担してもらうこともあるが、製作委員会の中での幹事としての責任から、当社単独で負担し、結果的に出資割合を増やすこともある。

＜元請制作会社＞

- 監督は、クオリティの高さが求められているので、CG や仕上げに対するやり直しを求める者が多く、その場合は元請制作会社が下請制作会社やフリーランスに対して追加費用を出さなければいけない。監督は製作委員会が直接契約又は指定するため、このような監督のクオリティアップについて製作委員会のプロデューサーに相談するが、追加費用を余り出してくれないにもかかわらず、「そちらの方がよい」と容認されてしまう。そのため、元請制作会社のプロデューサーは予算が無いことを理由としても、監督によるやり直しの指示を止められるものではない。このように、当初の想定よりも多く支出することになったとしても、製作委員会と監督がクオリティアップを求める以上、元請制作会社としてはコストアップを受け入れざるを得ない。
- 監督は、製作委員会から指名されることが多い。製作委員会としては、興行のためにも人気な監督にしたいということであろうが、元請制作会社としては関係性も薄く、監督の過剰な要求を止めることができない状況にある。製作委員会の中には、監督を一緒に説得してくれたり、追加費用を出してくれたりするところもあるが、他方で、監督を制御するのは元請制作会社の仕事であると言い、追加費用を全く出してくれない製作委員会もある。割合的には半々である。

[69] 直近の事業年度 5 年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

・　製作委員会からリテイクが出されることがあるが、本来はリテイクを依頼した側が費用を負担するべきであるが、元請制作会社が負担している場合が多くある。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

元請制作会社に対するアンケート調査においては、図3-18のとおり、約7割の元請制作会社から過去5年間に、「追加の費用が生じた場合があった」との回答があった。また、製作委員会と元請制作会社の協議等によって、製作委員会から追加の制作委託費が支払われている場合もあるとの回答もある一方で、追加費用の発生が元請制作会社の責めに帰すものでなくても製作委員会が支払わない場合もあるとの回答もみられた。

この点、取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）が、元請制作会社の責めに帰すべき理由がないのに、制作期間の延期・延長、当初の契約内容と異なる業務、やり直し（リテイク）などを要求することによって、元請制作会社に追加の費用が発生した際に、その増加した分の費用[70]を元請制作会社に対して支払わない等元請制作会社の利益を不当に害する場合は、取適法上の問題（不当な給付内容の変更及び不当なやり直し）となる（取適法第5条第2項第3号[71]）。

映画制作のような情報成果物の作成委託においては、成果物が委託内容を満たして受領基準に達しているかどうかは、製作委員会の価値判断等により評価される面があり、事前に明確に発注書等に検査基準等を記載することが不可能な場合がある。そのように、基準等が曖昧な中で、例えば、監督等の要求などに端を発する追加費用や制作期間の延長が発生するということもあるとみられるが、監督等と契約等した当事者として製作委員会が過度な要求とならないよう監督等と十分なコミュニケーションが取れていなかったとみられる場合もあれば、元請制作会社による品質・スケジュール・予算の管理が十分でなかったとみられる場合もあるなど、作品ごとに責任の所在は異なることが考えられるほか、製作委員会と元請制作会社との間で責任の所在が明らかでないというような場合等、責任の所在が曖昧なケースもあると考えられる。

このような場合において、製作委員会（構成事業者）が、成果物の受領の前後を問わず、必ずしも事前に明確にできなかったが元請制作会社の給付の内容が当初委託した内容と異なる等とし、やり直し等をさせる際に、その費用について一方的に負担

[70] 元請制作会社から「追加の制作委託費を出してもらっても、不足分の支払いこととなるので、粗利分は出ず、当社に利益が生じることはない」などの回答があるが、材料費、人件費などに加えて一般管理費などの諸経費も適切に考慮される必要がある。

[71] 元請制作会社の責めに帰すべき理由がなく、制作期間の延期・延長を行わせることにより、元請制作会社に追加の費用が発生したにもかかわらず、製作委員会が追加報酬を支払わない等、元請制作会社の利益を害する場合には、代金の減額にも該当し得る（取適法第5条第1項第3号）。

割合を決定して元請制作会社の利益を不当に害してはならず、製作委員会（構成事業者）がやり直し等をさせるに至った経緯等を踏まえ、元請制作会社と十分な協議をした上で合理的な負担割合を決定する必要がある[72]。

また、取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、元請制作会社にやり直しを要請したり、一方的に取引条件を変更したりすることにより、元請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

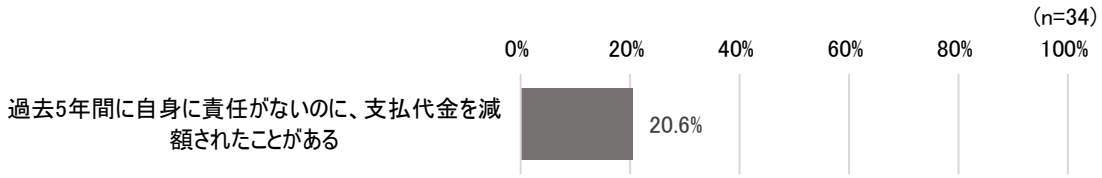
（３）減額

ア 実態

元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-24 のとおり、過去５年間に「自身に責任がないのに、支払代金を減額された」ことがあるという回答は約２割あった。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、発注段階で決まっていた報酬が、支払時に半額にされた旨の回答があった。事業者団体からは、「少なくとも上場しているような大企業で減額のようなことはあり得ない」との回答があった。

図3-24 過去５年間に自身に責任がないのに、支払代金を減額された経験の有無[73]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（19)】

＜元請制作会社＞

- 発注の段階で報酬が決まっていたが、納品後に支払を受けるときに当初の金額から半額にしてほしいと言われ、飲まざるを得なかった。原因は製作側の方で、お金を集められなかったということ。実際に興行するにはかなりお金が必要であり、お金が無いにもかかわらず、人集めを企画段階では優先してしまうので、最終的にお金が思っていたよりも集まらなかったということはよくある。

[72] 公正取引委員会「取適法運用基準」第４の８（４)、「中小受託取引適正化法テキスト」p.107

[73] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

＜事業者団体＞

・　少なくとも上場しているような大企業で減額のような事はあり得ないであろうし、そのような事はできない。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

元請制作会社に対するアンケート調査やヒアリング調査においては一部ではあるが、過去５年間に、「自身に責任がないのに、支払代金を減額された」との回答があった。

取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）が、元請制作会社の責めに帰すべき理由がないのに、代金を減ずることは取適法上の問題（代金の減額）となる（取適法第５条第１項第３号）。

取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、優越的地位を利用して、元請制作会社に対して、正当な理由がないのに、契約で定めた対価の減額し、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

（4）支払遅延・不払

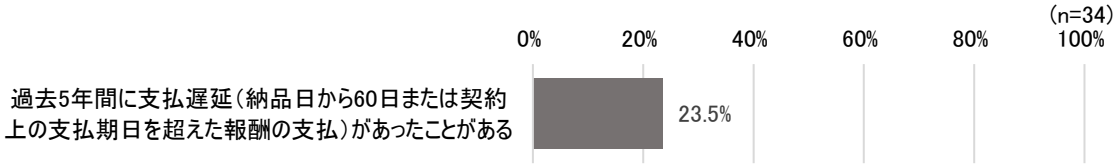
ア 実態

元請制作会社に対するアンケート調査では、図３-25 及び図３-26 のとおり、過去５年間に「支払遅延（納品日から 60 日又は契約上の支払期日を超えた制作委託費の支払）があった」、「報酬の不払があった」との回答はそれぞれ約２割あった。

ヒアリング調査においては、元請制作会社から、契約上定めた支払日から遅れることがある、撮影して納品までしたが制作委託費が支払われなかったことがあるなどの回答があった。

事業者団体からは、「製作委員会の中での手続が滞って支払遅延となることはない。支払遅延が起こるとすれば幹事会社内の手続の問題であろう」との回答があった。

図3-25　過去５年間に自身に責任がないのに、支払遅延をされた経験の有無 [74]

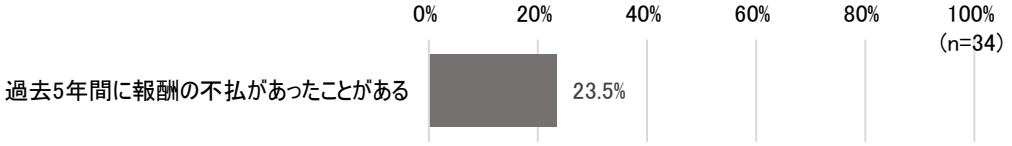


※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか元請制作会社に回答を求めたもの

[74] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-26 過去 5 年間に自身に責任がないのに、代金が不払になった経験の有無 [75]



※直近の事業年度 5 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか元請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（20)】

＜元請制作会社＞

- 制作委託費の支払は、契約上、準備段階（２～３か月程度要する)、クランクイン、クランクアップ、納品の４回に分割されることが一般的である。入金が遅れることがあるが、それは幹事会社の内部事情のためである。例えばある企業は出版部門の力が強く、力の弱い映画部門が予算を早く使いたいなどとなかなか言い出せないという事情があるようである。
- 急に発注された案件で、契約書を交わせないまま作業し、撮影して納品までしたが、制作委託費が支払われなかったことがある。
- テレビ局が幹事会社となる取引で、契約書を交わして、報酬も決まっていた。しかし、納品してからも制作委託費は振り込まれなかった。先方に電話で確認したところ、「社内協議で滞っているのでもう少し待ってほしい」と言われたきり、連絡もつかず、いまだに支払われていない。

＜事業者団体＞

- 製作委員会の中での手続が滞って支払遅延となることはない。支払遅延が起こるとすれば幹事会社内の手続の問題であろう。
- 下請法上は成果物の納品後 60 日以内に支払うということになっているところ、映画の場合はランニングコストを元請制作会社に支払わないと撮影ができないので、分割して支払うことが一般的である。映適ガイドラインの標準契約書では、①準備開始時、②クランクイン時、③クランクアップ時、④成果物納品後という４段階で支払うことを想定している。成果物の納品が無い中で支払うことは、元請制作会社が倒産した場合にはリスクとなるが、元請制作会社とは共存共栄の関係なので分割払にしている。

[75] 同上。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

元請制作会社に対するアンケート調査では、一部ではあるが、図３-25、図３-26のとおり、過去５年間に製作委員会からの「支払遅延があった」、「不払があった」との元請制作会社の回答があった。

また、ヒアリング調査において、元請制作会社から、契約上定めた支払日から遅れることがある、撮影して納品までしたが制作委託費が支払われなかったことがあるなどの支払遅延や不払があった旨の回答があった。

制作会社は、支払期日までに納入した情報成果物に対する代金の支払を受けなければ、資金繰りがつかず、従業員やフリーランス等の取引先への報酬の支払等が困難になり、最悪の場合は倒産に追い込まれるなど、経営の安定が損なわれるおそれがある。特に映画業界では、前記第２章第２の１（１）アのとおり小規模な制作会社が多く、資本体力に余裕がない制作会社も多いと考えられることから、これらの行為の経営の安定への影響は大きい可能性がある。

取適法の適用対象となる取引である場合には、製作委員会（構成事業者）が、元請制作会社の給付の内容について検査をするかどうかを問わず、代金を受領日（元請制作会社から成果物を受領した日）から起算して 60 日以内のできる限り短い期間内において定めた支払期日の経過後[76]なお支払わない場合は、取適法上の問題（支払遅延）となる（取適法第５条第１項第２号）。

取適法の適用対象でない場合も、製作委員会（構成事業者）が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日に制作委託費を支払わないことにより、元請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第 9 項第 5 号ハ）。

[76] 取引当事者間で支払期日を定められなかったときは、成果物を実際に受領した日が支払期日とみなされるため（取適法第３条第２項）、同日までに支払わない場合も取適法上の問題（支払遅延）となる。また、映画の制作委託契約では、契約上、制作委託費の分割払に際して、一部の支払期日を納品日よりも前に定めるケースがみられるが、その場合は、成果物の受領の有無にかかわらず、各支払期日までに支払わない場合は、取適法上の問題（支払遅延）となることに留意する必要がある。

3 動画配信事業者との取引

（1）総論

前記第２章第１の１（２）のとおり、動画配信事業者は、映画作品の著作権者と配信権のライセンス契約を締結し自らのプラットフォームで配信するほか、自らがオリジナル作品を製作し配信する場合もある。後者の場合、動画配信事業者が、元請制作会社に対して映画制作の委託を行う。

動画配信事業者と元請制作会社との間における制作委託取引に関しては、本調査において、前記１及び２で記載した事項について、製作委員会と元請制作会社との取引状況よりもおおむね良好な結果であった[77]。

他方で、製作委員会方式では制作印税・成功報酬が付される場合がある一方、一部の動画配信事業者との取引においては、一般的には制作印税・成功報酬が設定されることはないなど、取引条件には一定の差異があるとみられる。また、ヒアリング調査では、製作委員会及び元請制作会社から、動画配信事業者による配信権のライセンス契約の場合を含め、視聴回数等に関する情報開示の在り方について様々な意見があった。

そのため、以下では、制作委託費等の取引条件に係る状況及び情報開示の状況について記載する。

（2）制作委託費等の取引条件に係る状況

ア 実態

（ア）制作委託費の設定方法等

元請制作会社に対するアンケート調査では、過去５年間における、制作委託費の決定方法について、図３-27 のとおり、「必要な制作コスト（製造原価）を踏まえるなどして提示した制作委託費で合意することが多い」、「取引先から提示された上限・単価の範囲内で制作委託費を決定することが多い」という回答がそれぞれ約５割であった。また、制作委託費の額についての交渉状況については、図３-28 のとおり、「交渉できたことが多い」という回答が７割弱あった。

ヒアリング調査では、動画配信事業者及び元請制作会社から、動画配信事業者が、制作コストを全額負担する、企画開発費を負担する、追加費用が生じた場合は元請制作会社から提示された根拠をもとに双方協議を行い、超過分について負担する旨の回答があった。

また、動画配信事業者から、「制作委託費とは別に、制作委託費の何％といった形で、一定割合を一般管理費として口座を分けて支払っている」との回答があり、さらに元請制作会社からも、「利益が必ず確保されていて、かつ規模も大きいため、

[77] 例えば、アンケート調査では「自身に責任がないやり直し（リテイク）があり、追加報酬が支払われなかった」は約7%（製作委員会との取引では約２割）、「自身に責任がなく作業期間が延期されたが、追加報酬が支払われなかった」は約１割（製作委員会との取引では約２割）であった。

その点は非常に魅力的である」との回答があった。

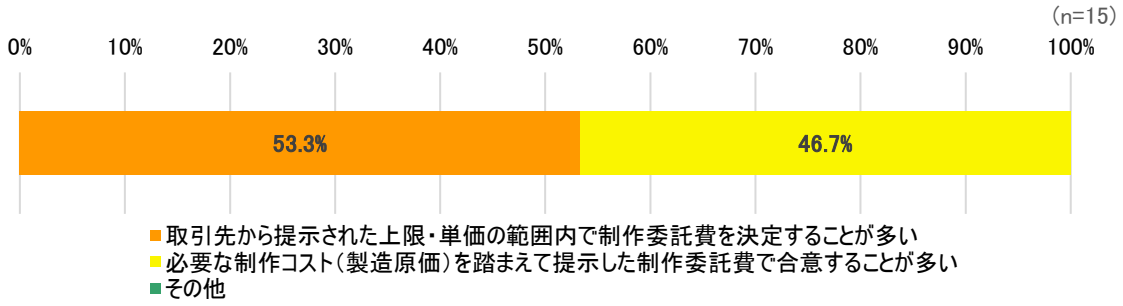
（イ）制作委託費等の水準

元請制作会社に対するアンケート調査では、制作委託費の額への満足度については、図 3 -29 のとおり、「満足している」が 3 割弱、「満足していない」という回答が 4 割強あった。

ヒアリング調査では、動画配信事業者から、制作委託費の増額について、「ある作品が成功した結果、後続シーズン・続編の制作が決定等した場合、後続シーズン・続編でクリエイターの制作委託費（業務委託費）を増額するなどの対応を行っている」といった回答があった。また、制作委託費以外の報酬について、「支払うことは一般的ではない」との回答がありつつも、「個別の交渉によっては、何らかの追加報酬を支払う合意をする可能性もある」などと、制作委託費以外の報酬は交渉等に応じて支払われ得る旨の回答があった。

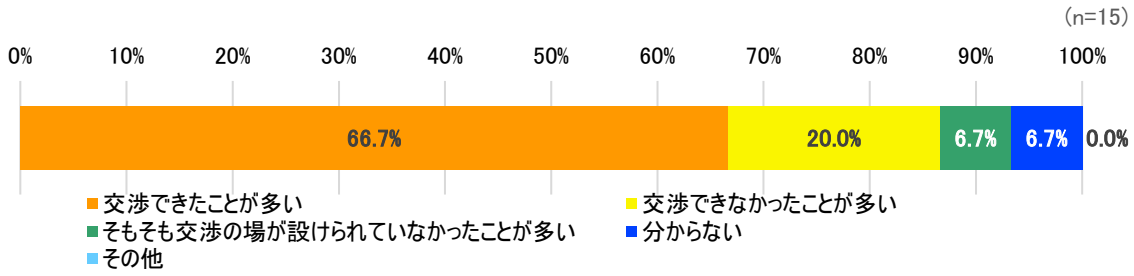
元請制作会社からは、「製作委員会よりも動画配信事業者のほうが良い取引条件と言える」との回答があった一方で、「（利益が確定しているとしても）大手制作会社であると、数千万円といった利益は小さいと感じられる」などの回答があった。

図3-27　過去5年間における制作委託費の決定方法



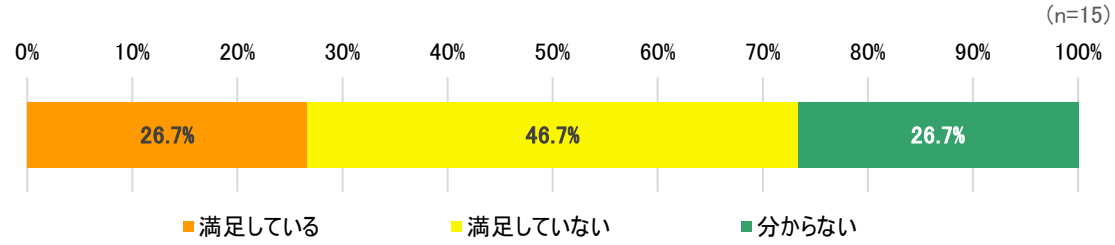
※直近の事業年度 5 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-28　過去5年間における制作委託費の額についての交渉の可否



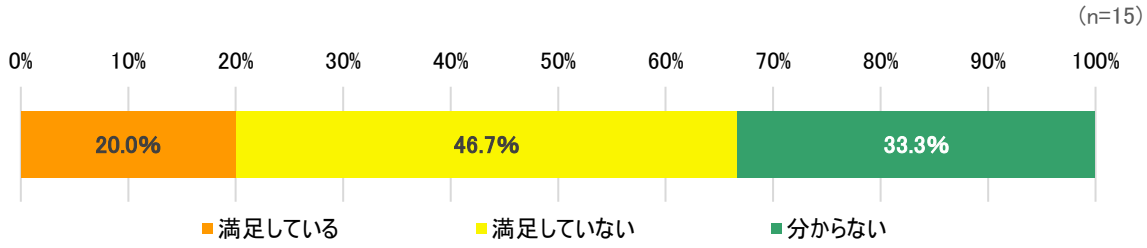
※直近の事業年度 5 年間における傾向について、元請制作会社に回答を求めたもの
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-29　制作委託費の額への満足度 [78]



出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-30　制作委託費以外の報酬への満足度



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（21）】

＜動画配信事業者＞

◆制作委託費の設定方法・水準

- 制作委託費の決定方法は日本の製作委員会方式と全く異なる考え方で行っている。規模の大きい作品については、製作委員会のように、「○億円で作ってください」と予算ありきでの制作委託費を決めることはなく、作品の制作に掛かる費用を元請制作会社にも算出してもらい、数回の予算打ち合わせを経て、原則としてこの見積りを基に制作委託費を決定している。
- 弊社の制作現場においては、会計の透明性の観点から、元請制作会社に対して作品毎に銀行口座を用意していただくようお願いしており、その専用口座を利用して支出管理を行っているため誰にいくら支払ったのかが明確である。

  また、制作会社に対しては、制作委託費とは別に、制作委託費の何％といった形で、一定割合を一般管理費（業務委託費）として口座を明確に分けて支払っているため、必ず制作会社が利益を確保できるようになっている。ま

[78] なお、「満足していない」理由については、「要求されるクオリティが以前よりも高くなった結果、制作コスト（製造原価）が上がっているから」、「作業する期間が以前よりも長くなった結果、制作コスト（製造原価）が上がっているから」、「物価の上昇分が転嫁できていないから」といった理由が上位を占めた。

た、製作委員会方式の場合、完成保証義務があるが故に、予算が超過してしまった場合に制作会社が制作委託費に含まれた一般管理費等から捻出するなど、負担を強いられる場合がある。一方当社の場合、上述の通り制作費と管理費の口座を分けていることから、制作費を超過した段階で、双方による協議が行われるため、管理費自体が無くなるということにはなりづらい。

- 映像制作業務委託契約において、制作予算を全額負担する代わりに元請制作会社に帰属する作品の著作権を譲渡してもらう合意をしている。また、制作委託費の一部を、(著作権譲渡を含む) 委託業務に対する制作委託報酬と位置付け、作品によるが制作委託費の一定割合を報酬として支払っている。制作委託報酬については、作品の規模、制作体制、予算等を考慮し適切な水準を設定している。
- サブスクリプション契約でユーザーから月々の料金をいただくビジネスをしているため、個々の作品が直接収益に紐付くものではなく、収益に連動させる報酬支払方法は難しい。

◆企画開発費、追加費用の支払状況

- 当社では、リサーチ、シナリオハンティング、ロケーションハントなどといった企画開発で行う業務ごとに細分化した企画開発費を計算している。制作会社には当社が発注した企画開発業務については制作決定の判断（グリーンライトの有無）にかかわらず、業務の対価として企画開発費を支払っている。
- 作品の制作には修正がつきものであるので､追加費用が生じることがある。その場合は制作会社から提示された根拠に基づき、状況に応じて双方協議の上、超過分を負担している。

◆制作委託費以外の報酬の支払状況

- 元請制作会社に対して、制作委託費以外の報酬（制作印税、成功報酬等）を支払うことは一般的ではない。ただし、作品を手掛けることになった経緯や元請制作会社となる当事者との個別の交渉によっては、何らかの追加報酬を支払う合意をする可能性もある。
- 製作委員会方式では、二次利用、三次利用に関連して発生する収益の分配の観点から、追加での何らかの報酬が支払われるケースもあるが、配信のみをビジネスとしていることから二次利用収益の分配を行うことがビジネスモデル上難しい。一方でクリエイターへ還元については、議論を行っている。例えば、ある作品が成功した結果、後続シーズン・続編の制作が決定等した場合、後続シーズン・続編でクリエイターの制作委託費（業務委託費）を増額するなどの対応を行っている。

＜元請制作会社＞

◆制作委託費の水準が高いとする回答

・　外資系動画配信事業者の契約方式は、制作委託費とプロダクション費（利益）が完全に区別されていて、利益は確実に保証されている。制作委託費は実費精算される。制作委託費に対する利益の割合は、製作委員会方式の１割を下回るものの、制作委託費の規模が桁違いに大きいので、通常の映画よりも利益の金額ははるかに大きい。外資系動画配信事業者の作品の制作では、利益が必ず確保されていて、かつ規模も大きいため、その点は非常に魅力的である。

・　映画については制作委託費が少なく、満足できる制作委託費を払ってくれるのは外資系動画配信事業者ぐらいしかない。外資系動画配信事業者のバジェットは大きく、必要な分だけ制作委託費を出してくれる。また、外資系動画配信事業者は、制作委託費とは別に、一般管理費として、元請制作会社のバックオフィス的業務に係る費用を別途支給してくれる。元請制作会社の利益は、その一般管理費に含まれることとなるが、前回外資系動画配信事業者と契約した際には、6000 万円の一般管理費のうち、2000 万円を当社の利益とすることができたなど、大きいものであった。外資系動画配信事業者の方が報酬は多いので、全てそちらから受託したいという気持ちはあるが、外資系動画配信事業者とだけ付き合っていたら、この狭い業界での従来の付き合いを維持できない。

・　制作委託費について、動画配信事業者のほうが厳密に精査をするが、良い作品を作るための積み上げでの制作委託費を許してはくれる。今の日本の製作委員会は予算ありきで制作委託費が決まってしまうため、製作委員会よりも動画配信事業者のほうが良い取引条件と言える。製作委員会であると企画の段階で勘による見積りをさせられるという点も、動画配信事業者との取引ではそのようなことはない。しっかりとキャストや撮影期間などの詳細を詰めた段階で見積りの交渉という流れになっている。

・　動画配信事業者がクライアントとなる場合は、元請制作会社の利益を確保するため、制作委託費用の口座と元請制作会社の利益用の口座とを分けて振り込まれるため、元請制作会社にとっては非常にありがたい。

◆制作委託費の水準は高いとは言えないとする回答

・　外資系動画配信事業者の作品の場合は、成功報酬というものは無い。

・　外資系動画配信事業者との取引は、大手の元請制作会社は行わないであろう。というのも、小さい元請制作会社であれば、利益は大きいと感じるが、大手元請制作会社であると、数千万円といった利益は小さいと感じられるか

らである。

・　外資系動画配信事業者との取引では、営業管理費、つまり粗利は、基本的に５％で、多くても７から８％である。外資系動画配信事業者側の意見としては、１シリーズ１シーズンで１０億円など元の制作委託費が高く、その制作委託費に乗じる粗利率となるため問題無いと考えているようである。制作委託費については、作品を良くするための制作委託費の増額であれば天井なしに上がる印象である。質を高めたい現場の人間にとっては嬉しいが、追加費用の負担をしなくていいとはいえ会社としての利益が変わるわけではないので、拘束期間が長くなるような状態である。

◆企画開発費や追加の制作委託費の支払、フリーランス報酬の増額交渉について

・　外資系動画配信事業者との取引では、企画開発は、脚本の前段となるプロットの作成、キャストの考案、予算の枠組みを検討していくのだが、開発の段階に入ってから制作に入るまでの人件費等の企画開発費を支給してもらえる。その後、企画開発した作品のうち良いと判断されたものが実際に作品になる（制作していく)、といった流れである。

・　外資系動画配信事業者の場合、当初の見積りから追加コストが発生した際は、増額が想定される旨を事前に交渉することで支払は行われる。元請制作会社としての利益は、制作委託費とは別に販管費として支払われる。

・　外資系動画配信事業者は制作委託費全体の予算が大きいため、配信作品におけるフリーランスの報酬も若干高い。経費精算書を提出するため、大きく増額していれば指摘されるものの、キャストに係る費用の方がはるかに大きく、フリーランスに係る費用が若干増額したところで何か指摘されたようなことは無い。

イ 取適法上の考え方

ヒアリング調査では、動画配信事業者及び元請制作会社から、「制作コストが実費として支払われるほか、元請制作会社の一般管理費が別途支払われる」、「企画開発費が支払われる」、「追加費用が発生した場合には合理的な根拠が示されれば協議の上追加費用が支払われる」旨の回答が複数あり、元請制作会社が営業利益（黒字）を得られやすい状況にあるものとうかがえる。

一方で、対価の支払方法については、製作委員会方式でみられる制作印税や成功報酬、レベニューシェア型[79]の仕組みは一般的には採用されていない。著作権が元請制作会社に帰属する場合には、動画配信事業者が制作委託費を全額負担する代わり

[79] 作品の売上げや視聴回数等に応じて支払われる成果連動型の報酬方式をいう。

に著作権の譲渡を受ける「買い切り方式」が一般的であるとみられる[80]。この点、元請制作会社からは、大手の元請制作会社であれば、動画配信事業者との取引では利益が大きいとはいえない旨の回答もあった。

このような状況が、直ちに取適法上問題となるものではないが、取適法の施行以後は、取適法の対象となる取引である場合、元請制作会社からレベニューシェア型を含めた価格に関する協議の求めがあったにもかかわらず、動画配信事業者が、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定する場合は、取適法上の問題（協議に応じない一方的な代金決定）となる（取適法第５条第２項第４号）。

（3）情報開示を巡る状況

ヒアリング調査では、製作委員会及び元請制作会社から、特に外資系動画配信事業者からは視聴回数等の情報開示がなされない旨の回答があった。

情報開示を巡る状況については、元請制作会社との制作委託取引のほか、作品の著作権者であることが多い製作委員会との配信権のライセンス取引についても関連するものであることから、以下では、製作委員会へのヒアリング結果も踏まえて記載する。

ア 実態

（ア）視聴回数等情報の意味合い

ヒアリング調査では、作品が配信された後の視聴回数等の情報について、製作委員会及び元請制作会社から、「マーケティングに生かせる」旨の回答や「（情報が無ければ）次回作品の制作・配給・興行に生かせないため、最低でも視聴人数、さらには年齢別の視聴人数といったデモグラフィックなデータがあればうれしい」、「動画配信事業者にとってはデータ自体に価値があるので、相手に交渉余地を与えないようデータを出さないものと思われる」等の回答があり、次回作品のマーケティングや動画配信事業者との交渉等において有用な場合があることがうかがわれる。

（イ）視聴回数等情報の開示状況

元請制作会社へのアンケート調査では、図３-31 のとおり、過去５年間において視聴回数が開示されるかについて、「開示されることが多い」との回答が約１割、「動画配信事業者に閲覧請求を行えば開示されることが多い」との回答も約１割、「開示されないことが多い」という回答が約５割であった。

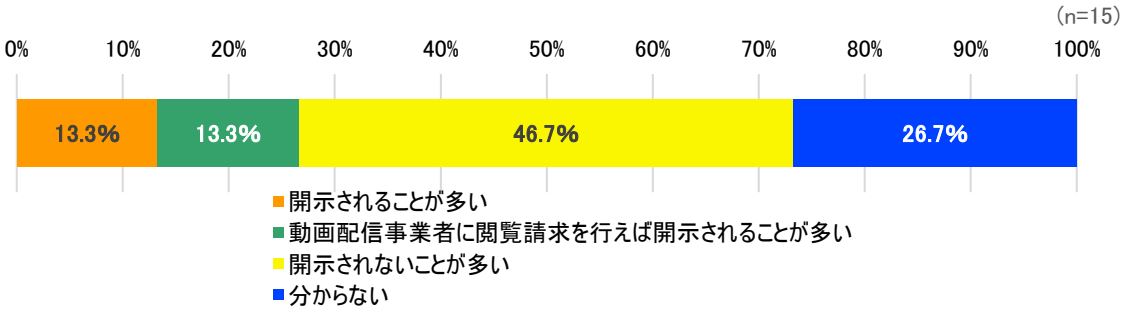
ヒアリング調査では、動画配信事業者から、「制作会社に制作委託をした作品に

[80] もっとも、制作会社のモチベーション向上等を目的として、続編制作時の制作委託費引上げや将来的なインセンティブ報酬の導入を検討する動きもみられる。

ついては、配信後に作品の振り返りの場を必ず設けており、同作品がどの程度視聴された等については、必要に応じて共有している」、「レベニューシェア型の場合は取引先に情報を報告している」などと、一定程度の情報開示を行っている旨の回答があった。一方で、ユーザーの属性や視聴時間帯等の詳細な情報については、「情報提供をするシステム・人的コストを考慮すると、取引先が求める十全のデータを提供することは負担が大きく現実的ではない」、「視聴回数等に関する情報は重要な営業上の秘密である」と、負担度合いや営業秘密を理由として詳細な情報開示を行うことが困難である旨の回答があった。

製作委員会及び元請制作会社からは、「外資系動画配信事業者から視聴回数等の情報の開示はしてもらえない」旨の回答や、「国内の動画配信事業者の中には、情報開示をしている事業者もいる」といった回答があった。

図3-31　過去 5 年間における視聴回数の情報開示の有無



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（22)】

＜動画配信事業者＞

◆視聴回数等の情報の開示状況

- 当社が収集している視聴回数等のデータの粒度がそもそも細かくないため、開示できる情報も限られているが、制作会社に対しては、必要な情報は提示しているという認識である。特に、制作会社に制作委託をした作品については、配信後に作品の振り返りの場を必ず設けており、同作品がどの程度視聴された等については、必要に応じて共有している。
- ライセンサーに対して、配信した作品の視聴回数、男女比、年齢層などの情報の開示はしていない。なお、作品の再生時間数等を基にライセンスフィーを支払う場合は、ライセンスフィーの算定に必要となる数字を報告することはある。
- 取引条件がレベニューシェア型の場合は、全話のユニークユーザー数を合計した数字を基に売上げを按分（あん）しているため、取引先にユニークユーザ

ー数は報告する。しかし、その他のデータは開示していない。依頼があれば対応するが、求められたことはない。

◆情報開示の困難性

- ○話が多く視聴された、視聴が夜間に集中した、夏休み期間中に視聴されたといった情報については、収集は可能ではあろうが、そもそも社内でも高い粒度でのデータを集めていない。取引先が求める高い粒度の情報提供をするためのシステム・人的コストを考慮すると、当社の負担が大きく、現実的ではない。当社に既にあるデータ・評価を担当者ベースで取引先に共有することが限界である。
- 作品ごとの視聴回数、男女比、年齢層等、ユーザーの属性や嗜好に関する情報は、当社の重要な営業上の秘密であり、当社に対するユーザーの信頼を保護する観点からも、原則非開示としている。ライセンスフィーの算定に必要な場合に、その範囲において販売元に開示することがあるが、この開示に際しても、秘密保持義務の制約の下で開示している。
- 全ての取引先に対して動画の詳細な情報を開示するには、例えば、取引先が自社の管理画面へアクセスできるようなシステムの構築が必要であり、その費用は多額になると予想されるので、なかなか対応することができない。

＜製作委員会・元請制作会社＞

◆情報開示の要望

- マーケティングの観点から、配信された回数（視聴回数、視聴時間、ユニークユーザー数等）は把握したい。
- 視聴回数や視聴者の属性といった、動画配信事業者が持っているはずの情報が開示されていない点は非常にアンフェアであると感じる。情報を開示するように交渉したことはあるが、外資系動画配信事業者からは「できない」と言われそもそも交渉のテーブルに着けない。技術的にできないことはないはずであるとは感じている。
- マーケティングデータの開示をしてくれないのは困った問題である。次回作品の制作・配給・興行に生かせないため、最低でも視聴人数、さらには年齢別の視聴人数といったデモグラフィックなデータがあればうれしい。それ以上の情報開示は企業秘密もあるため望まない。
- 動画配信事業者に視聴回数等の情報開示をしてほしいと考えている。ただし、動画配信事業者は情報開示をしない会社が多いので、現状では情報非開示を前提に交渉するしかない。
- 外資系動画配信事業者からの視聴回数などの情報開示はされていない。

本音で言うと、視聴回数などの情報は、喉から手が出るほど欲しい。当社の様々な部門からアプローチし、開示するよう求めているが、全く応じてくれない。

・　配信において、一番欲しい情報は回転数（視聴回数）である。回転数のデータが得られることで、宣伝の影響度や本編の内容の充実度の判断が可能となり、今後のプロモーションを行う上で重要なデータとなるが、動画配信事業者は全く出そうとしない。

◆情報の開示状況

・　外資系動画配信事業者は配信回数等を開示しない。というのも、配信回数は動画配信事業者にとって機微な情報であるからである。つまり、配信情報を開示することで元請制作会社に交渉材料を与えてしまうという点だけでなく、プラットフォーマー間の競争に影響を与えるため、動画配信事業者は開示したがらない。

・　配信の視聴回数や視聴者のターゲット層の情報は手に入れることができない。国内動画配信事業者の中には視聴回数のデータを月ごとに出してくれる会社もあるが、多くの事業者は一切データを出さず、特に外資系動画配信事業者は全く情報を出さない。動画配信事業者にとってはデータ自体に価値があり、相手に交渉余地を与えてしまうため、データを出さないものと思われる。

・　外資系動画配信事業者は総じて情報開示に対応してくれない。国内の動画配信事業者の中には、情報開示をしている事業者もいる。

・　当社としては、制作したコンテンツの視聴回数はプラットフォーマーとの交渉材料になると考えているが、開示されない。元請制作会社ぐらいには教えてもいいのではと思うが、社内ルールとされている。

◆情報開示されると交渉状況が悪化する可能性があるとする回答

・　動画配信事業者から仮にデータが開示されたとして、データが必要以上に提供されると、過度な値下げ交渉等につながり、健全な交渉にならない可能性もある。配信プラットフォームは、ランキングに入っている作品の視聴回数が（視聴者の目に留まりやすいことから）加速度的に伸びるような仕組みになっているため、データが開示されたとしても、健全な市場環境につながるとは限らないと思う。

イ 競争政策上の考え方

ヒアリング調査によると、動画配信事業者は、製作委員会や元請制作会社といった取引先（コンテンツプロバイダー）に対して、特にフラット型[81]契約となっている場合は、視聴回数等の情報を開示していない又は開示する情報の内容や精度がコンテンツプロバイダーの望む程度に達していない場合があるとみられる。

これらの情報は、契約更新時又はシリーズ作品若しくは類似の作品等の契約に当たり、制作委託費又はライセンスの対価の交渉の基礎となり得るものである。

動画配信事業については、公正取引委員会ではコネクテッド TV 及び動画配信サービス等に関する実態調査（令和６年３月公表）においても調査を行っているが、一定程度競争的な環境にあり、前記（２）の制作委託費の水準についてのヒアリング結果等からも、現状、動画配信事業者が著しく低い対価で買いたたいていることが多いとまでは評価できないと考えられる。

一方で、動画配信事業者は、取引の相手方であるコンテンツプロバイダーに対して取引上の地位が優越している可能性があり、動画配信事業者が一方的に著しく低いコンテンツの対価を設定しているか（優越的地位の濫用に該当するか）否かの判断に当たっては、両者の間で十分な協議が行われたか、動画コンテンツの需給関係等の事情を勘案して総合的に判断されることとなる。そのため、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からは、コンテンツの対価については、動画配信事業者とコンテンツプロバイダーの間における十分な交渉を通じて設定されることが望ましく、そのため、レベニューシェア型契約の場合だけでなくフラット型契約の場合にも、動画配信事業者は、契約更新時又はシリーズ作品若しくは類似の作品等の契約に当たり、対価についての適切な交渉を行うために必要な範囲で、当該コンテンツに係るユーザーによる視聴回数等に係る情報を提供することが望ましい[82]。

[81] 許諾期間等に応じたライセンス使用料（固定額）を取引対価とするもの。

[82] 公正取引委員会「コネクテッド TV 及び動画配信サービス等に関する実態調査報告書」（令和６年３月）p.120 参照

第2 元請制作会社・下請制作会社間の取引

1 発注段階

（1）書面等による取引条件の明示状況

ア 実態

（ア）書面等による取引条件の明示状況

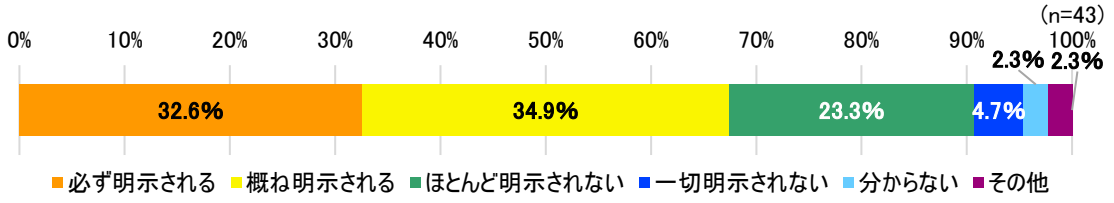
下請制作会社に対するアンケート調査[83]では、図３-32 のとおり、過去５年間における元請制作会社との取引における書面等[84]による取引条件の明示状況について、「必ず明示される」と「おおむね明示される」との回答が合わせて約７割あった。

また、取引条件として明示されている事項を確認したところ、図３-33 のとおり、「業務内容」（93.1%）、「制作委託費（金額の多寡）」（82.8%）、「納入時期・納入条件」（75.9%）など取適法第４条における明示事項については、比較的高い割合となった。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、「下請制作会社が制作を開始する際に必ず発注書を交付している」との回答があった。

一方で、下請制作会社からは、元請制作会社から契約書や発注書が交付されることはほとんど無い旨の回答や、「発注書や契約書のやり取りが発生するのは一部大手企業との仕事の場合のみで、全体の 2 割程度でしか発注書や契約書は交わさない」、「映画では監督のそのときの考え次第で都度衣裳を準備することが多く、最初に衣裳の予算を決めることが難しく書面を交付することは困難」といった回答があった。

図3-32 過去5年間における元請制作会社との契約における書面等による取引条件の明示状況



※直近事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成[85]

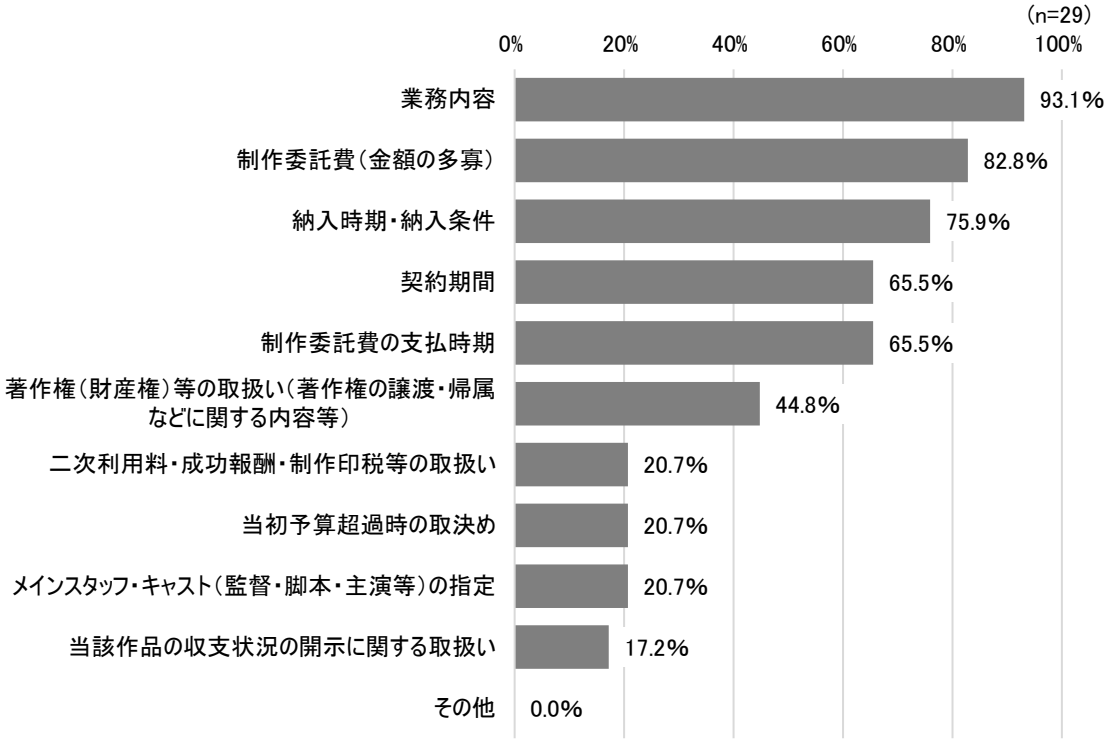
---

[83] 制作会社に対するアンケートにおいて自社の商流上の主な位置づけが下請制作会社であると回答した制作会社の回答を抽出し、集計したものをいう。第２において以下同じ。

[84] 「書面等」とは、契約書・発注書等の書面のほか、電子メール・SNS・チャットツール等受信者を特定して送信することのできる電気通信により送信する方法又は電子ファイルのデータを保存したＵＳＢメモリやＣＤ－Ｒ等を交付する方法といった電磁的方法により提供するものをいう。

[85] 構成比は小数点第２位以下を四捨五入しているため、合計が必ずしも 100 とはならない。

図3-33 取引条件として明示されている事項（複数回答）[86]



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（23）】

＜元請制作会社＞

・　下請制作会社が制作を開始する際に、必ず発注書を交付することを徹底している。下請法対象外の企業にも発注書を出している。

＜下請制作会社＞

◆書面による取引条件の明示の有無について

・　発注書や契約書のやり取りが発生するのは一部大手企業との仕事の場合のみで、全体の２割程度でしか発注書や契約書は交わさない。

・　契約書を取り交わすことはない。配給会社からの指定で秘密保持やデータ保管に関する契約書へのサインを求められることはあるが、映画制作について書面を取り交わすことはほとんどない。

◆その他

・　元請制作会社から契約書や発注書が交付されることはほぼ無い。これま

[86] 「その他」について自由記載欄への具体的な回答はなかった。

で契約書を交付されたのは外資系動画配信事業者との契約の 1 件のみである。契約書が交わされない理由として、映画では監督のそのときの考え次第で都度衣裳を準備することが多く、最初に衣裳の予算を決めることが難しく書面を交付することは困難ということがある。仮に最初に仮契約をした場合でも、監督の意向で何度も軌道修正が発生することになることもあり、都度書面発行に対応するとなると大変になってしまう。

- 別業者から転職してきた営業担当としては、やはり契約書は欲しいと思う。言った、言わないの世界なので、見積書に盛り込んだり打合せ後のメールに念押しのために記載したり、なるべく文字に残すよう努めているが、反故にされることもある。契約書があったほうが、想定外の業務に対して交渉がしやすいと思う。しかし、契約書を求めると、元請制作会社がめんどうくさがり、当社との取引を敬遠してしまうおそれがあるため、申し出は難しい。

（イ）書面等による取引条件の明示時期

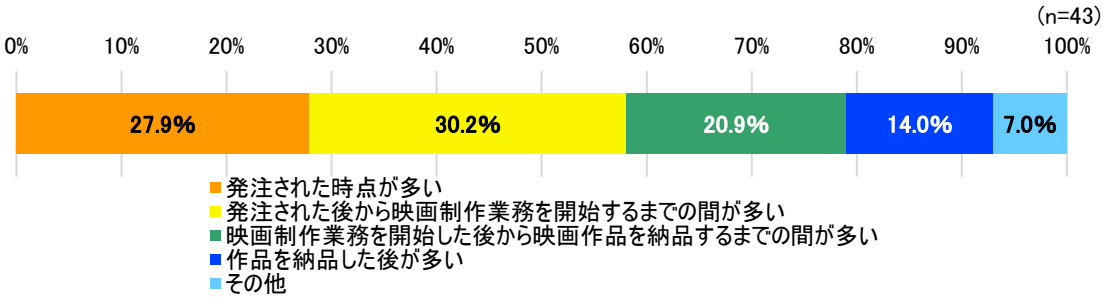
下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-34 のとおり、元請制作会社から下請制作会社に対して書面等により取引条件等が実際に明示される時期について、「発注された時点が多い」という回答は３割弱あった一方で、「発注された後から映画制作業務を開始するまでの間が多い」が約３割、「映画制作開始後から納品までの間が多い」が約２割、「作品を納品した後が多い」は約 14%あった。

なお、製作委員会・元請制作会社間の取引（図）と比較すると、元請制作会社・下請制作会社間の取引の方が発注時点での契約条件が明示されるとの回答の割合が高い結果となった。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、「遅くとも最初の支払が発生する前に契約書を交わす」、「継続的なシリーズ作品の場合には、１年半～２年前には制作が始まるため、２年前には既に発注書を交付している」との回答があった。

下請制作会社からは、「業務着手時点で契約書が作成されていない場合もたまにある。口約束で契約を締結し、着手した後では、取引条件に納得できない点があるからといって撤退することは難しい」といった回答があった。

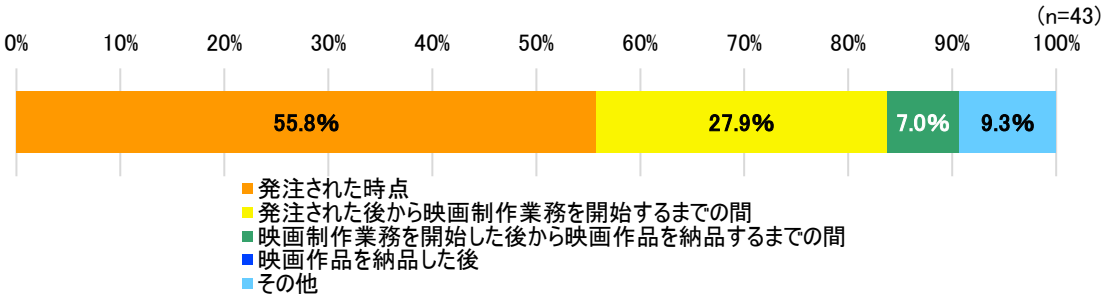
図3-34　過去5年間における書面等により取引条件等が明示される時期 [87]



※直近の事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-35　取引条件の望ましい明示時期



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（24)】

＜元請制作会社＞

- 遅くとも最初の支払が発生する前に契約書を交わす。
- 継続的なシリーズ作品の場合には、１年半～２年前には制作が始まるため、２年前には既に発注書を交付している

＜下請制作会社＞

◆書面等による取引条件の明示時期

- 業務着手時点で契約書が作成されていない場合もたまにある。口約束で契約を締結し、着手した後では、取引条件に納得できない点があるからといって撤退することは難しい。
- 発注書や契約書を交わすような場合でも、メッセンジャー等で取引条件の

[87] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 書面はないと記憶している。
- 書面等が交付されない。

合意に向けて調整をしている間にも納期は迫ってくる。調整に時間が掛かっているときには、発注書や契約書なしの状態でも作業を進めなければ納期に間に合わなくなってしまう。このような事例では、発注書や契約書なしに業務に着手することもある。

- あるプロジェクトにおいて、費用の支払は完了しているものの、契約書が取り交わされなかったことがあった。日本ではプロジェクトの終了間際に契約書にサインするということがよくあるが、我々はその会社とは二度と取引したくないと思った。

◆書面等による取引条件の明示を希望する時期

- 最初に最終的な報酬の決定を行うことはできないが、あらかじめ契約書を交わすことで、報酬以外の期間・クレジット内容・守秘義務・支払期限などの条件を明確にすることができるため、当社としては業務を開始する前に契約書等の書面を交わしたいと考えている。
- 契約書があった方がトラブル防止にはなると思われるため、ほかの業界と同様に業務開始前に契約書を交わすことが当たり前になってほしい。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

下請制作会社に対するアンケート調査によると、図３-32 及び図３-33 のとおり、過去５年間における元請制作会社との取引における書面等による取引条件の明示状況について、多くの場合で書面等により重要項目を含む取引条件が明示されている一方で、明示時期は図３-34 のとおり、元請制作会社から下請制作会社に発注業務の開始前、あるいは制作業務を開始した後である例が相当程度あるとみられる。

取適法上、委託事業者は、中小受託事業者に対して委託等をした場合は、直ちに、必要事項を明示することが義務付けられている（取適法第４条第１項）。元請制作会社と下請制作会社との間の映画制作の委託取引の一部は取適法上の情報成果物作成委託（取適法第２条第３項）に該当すると考えられるところ[88]、取適法の適用対象となる取引である場合には、元請制作会社は、下請制作会社に対する情報成果物作成委託に際して、直ちに、取引条件を明示しなければならない。

製作委員会・元請制作会社間の取引と（前記第１の１（１）イ参照）と同様に、発注段階では詳細な取引条件の設定が難しいとして未定事項がある場合であっても、取適法は事後的な補充の明示を認めていることから（取適法第４条第１項ただし書）、元請制作会社においては、確定した事項について直ちに書面等により取引条件を明示し、未定事項についても十分に協議をした上で、可能な限り早期に定め、その後直

[88] 元請制作会社・下請制作会社間の取引には、音楽や視覚効果など映画を構成する情報成果物の作成を委託する取引と、衣裳や機材レンタルといったそれ以外の取引がある。

ちに補充書面等により取引条件を明示することが求められる。

また、取適法の適用対象でない場合も、下請制作会社が委託業務に着手する前に書面等により取引条件を明示しないことは、契約内容は不明確な状態で下請制作会社が業務を行うこととなり、委託業務の着手後に取引条件に納得できない点があるからといって撤退することは難しい旨の回答があるなど、元請制作会社の下請制作会社に対する優越的地位の濫用となる行為を誘発する原因となり得る。このため、元請制作会社においては、このような場合にも、確定した事項について直ちに書面等により取引条件を明示し、未定事項についても十分に協議をした上で可能な限り早期に定め、書面等により明示することが考えられる。

（2）取引対価（制作委託費等）

ア 実態

(ア) 制作委託費等の設定方法

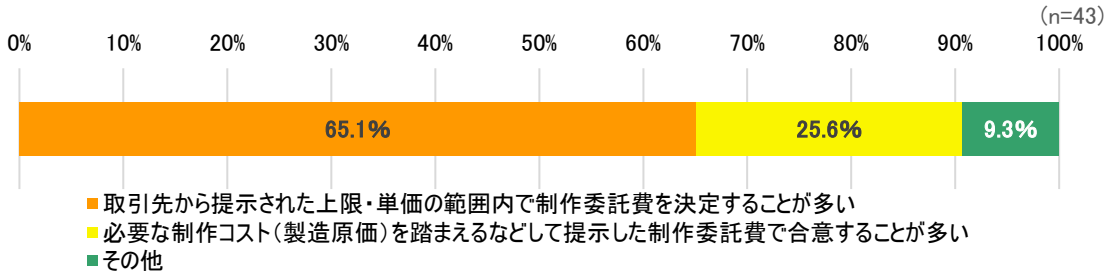
下請制作会社に対するアンケート調査では、図3-36のとおり、過去5年間における制作委託費の決定方法について、「取引先から提示された上限・単価の範囲内で制作委託費を決定することが多い」という回答が7割弱、「貴社が必要な制作コスト（製造原価）を踏まえるなどして提示した制作委託費で合意することが多い」との回答が3割弱あった。

また、制作委託費の額の交渉状況については、図3-37 のとおり、「交渉できたことが多い」との回答が過半数あった。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、制作委託費については元請制作会社から予算が提示される、交渉はするが安くないと失注してしまう危険があるなどの回答があった一方で、「先方提示の金額を超える場合は、金額を事前に決定することはなく、制作後の交渉になる」との回答もあった。

元請制作会社からは、下請制作会社やフリーランス側からの交渉がなくとも、予算の範囲内に収まるのであれば報酬を必要以上に値切らない旨の回答があった。

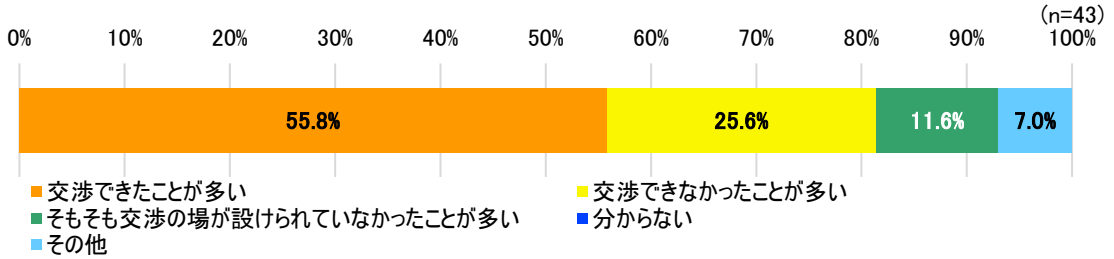
図3-36　過去5年度における制作委託費の決定方法 [89]



※直近の事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-37　過去5年間における制作委託費の額についての交渉の可否 [90]



※直近の事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（25）】

＜元請制作会社＞

- ある作品では、制作委託費が不足する懸念があったためオファーの段階で人件費込みの美術費・衣裳費を伝えて引き受けてもらった。人件費込みで美術費等を提示するのは、ラインプロデューサーが美術・衣裳の経費や人件費の内訳まで理解していないためであり、美術部の予算をどのように差配するのかは美術プロデューサーがいることも多い取引先に任せている。
- 会社からは、プロデューサーやラインプロデューサーに対して、下請制作

[89] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。
- 取引先から提示された金額と制作コストを会話し調整。
- 見積りにて
- ひとまずは見積って提示するが、撮影後に値切られたり、入金期日が変更（60 日ルールが守られないなど）になったりしている。
- 上記の二つの間を取ることが多い。

[90] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。
- 自主制作映画で監督自身から金額を決めて相談してきた。
- 見積りの金額で受注するか否か。
- 値切りを飲むか飲まないかが交渉と言えるのであれば出来ているのでは。

会社やフリーランス側からの交渉がなくとも、予算の範囲内に収まるのであれば報酬を必要以上に値切らなくてよいと伝えている。

＜下請制作会社＞

◆交渉の余地があるとする例

- 元請制作会社との価格交渉で困ったことはほぼ無い。物価上昇に併せて見積額は増額しており、元請からも受け入れられている。一方で、単価はほとんど上がっていないので、厳しい面はあると思う。
- 当初の依頼の時点で、対価の目安とスケジュールは提示される。提示された額も踏まえ、当社では見積書を作成して先方に送付する運用としている。パワーバランスは当社が元請制作会社よりも下であり、提示された金額にある程度収まるように見積金額を提示しているのが実態。
- 映像を見る前から業務量を正確に想定できないため、見積は概算に成らざるを得ない。先方提示の金額を超える場合は、金額を事前に決定することはなく、制作後の交渉になる。実態として、撮影してみて業務量が減り、見積金額以上に安くなる、ということはない。想定より作業量が過剰に多い場合は、交渉する。
- 当社が当初出した見積りに準じて合意した報酬を記載した上で、契約上、追加で生じた作業等に応じて都度協議することとされている。商慣習上最初に最終的な報酬額を決めることができなくても、最低限度の報酬を契約上明記してもらっている。
- 通常、最初は固定された予算を提示され、作業内容を吟味しコスト計算を行う。予算オーバーが見込まれることも多く、そうした場合当社からコストを提示し交渉することもある。

◆十分な交渉は難しいとする例

- 元請制作会社との価格交渉において、先方の常套句としてよく「予算がないです」と言われていたが、映適ガイドラインが策定されてからは、そのトーンが更に強くなった。
- TV ドラマを映画化する場合には、TV 局の子会社の美術会社から受注することが多く、元請制作会社はある程度固定されている。そのためか、レンタル料・報酬の条件は余り良くない。交渉を行い、価格を上げようとすると、当社の代わりに競合他社に発注することもできるとほのめかしてくることもある。
- 赤字になると分かっていても受注する場合もよくある。当該案件自体では赤字であっても、長い目で見れば、ためになる取引もあるため、良い条件の

取引だけでなく、苦しいところも含めて、義理人情で受注するという業界慣習。

- 制作委託費について交渉するにはするが、安くないと失注してしまう危険がある。例えば、国内のほかの安いところに持って行かれてしまうことに加え、韓国などに持って行かれてしまう。

(イ) 制作委託費の水準

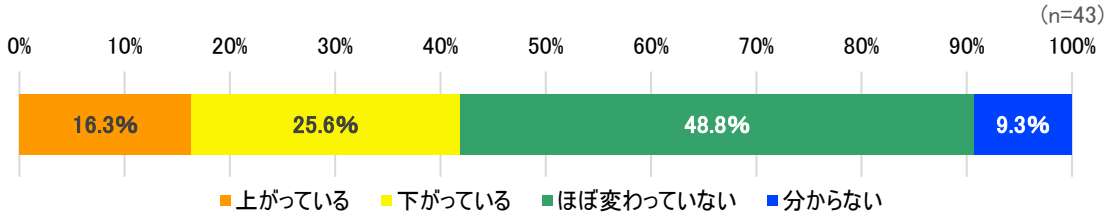
下請制作会社に対するアンケート調査では、図 3 -38 のとおり、過去 10 年の制作委託費の水準は、「上がっている」という回答が 2 割弱あった一方で、「下がっている」という回答が 3 割弱、「ほぼ変わっていない」という回答が約 5 割あった。

また、制作委託費の額への満足度については、図 3 -39 のとおり、「満足している」という回答が約 2 割、「満足していない」という回答が 7 割弱あった。「満足していない」理由としては、図 3 -40 のとおり、「そもそもの制作委託費が低いから」という回答が 8 割弱、「物価上昇分の転嫁ができていないから」という回答が 6 割強、「要求されるクオリティが以前よりも高くなった結果、制作コスト（製造原価）が上がっているから」が約 5 割あった。

また、制作委託費のみでの営業損益については、図 3 -41 のとおり、下請制作会社の 75%が「黒字」、25%が「赤字」と回答した。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、昨今ではフリーランスや下請制作会社への報酬・対価を低くするといったことはできない旨の回答があった。一方で、下請制作会社から、制作委託費は、ここ 10 から 20 年で上がっておらずむしろ下がっている、物価上昇や賃上げの流れが映画業界には特に反映されていない旨の回答があった。また、近年の AI 等の進歩によって低コストでの撮影や作業ができるためそもそもの制作委託金額が下がっている旨の回答もあった。

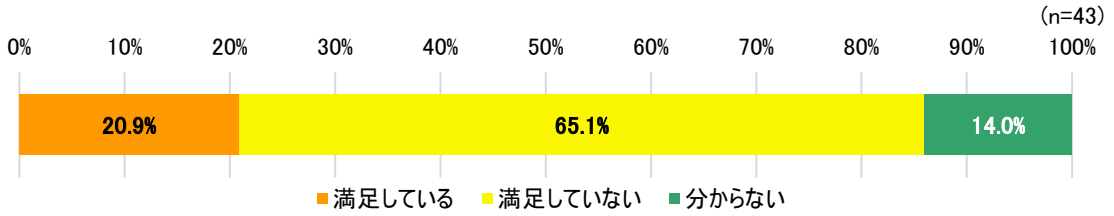
図3-38 過去10年間における制作委託費の水準の変化



※直近の事業年度 10 年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

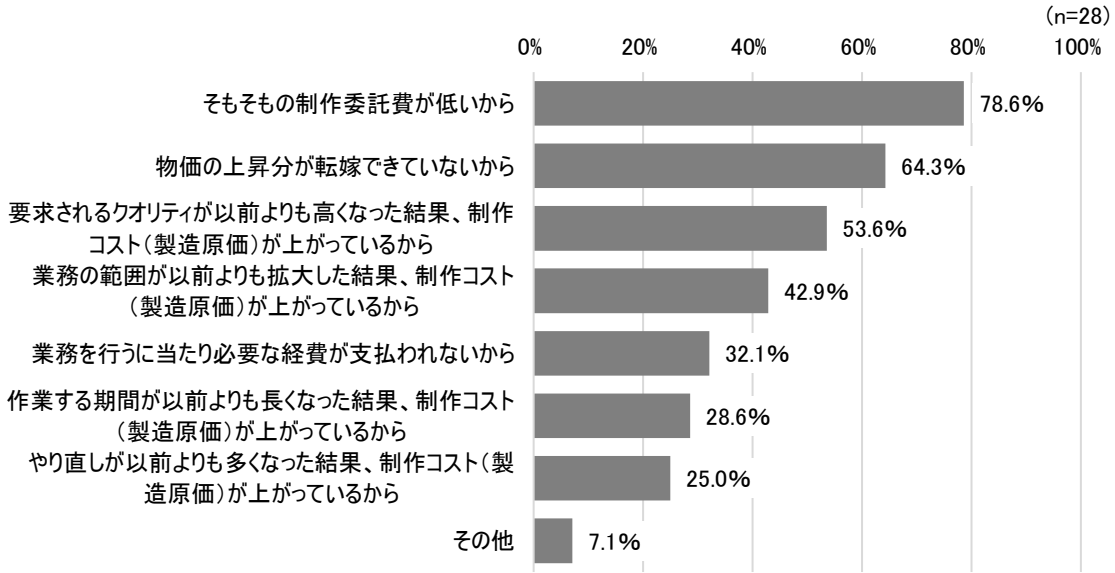
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-39　制作委託費の額への満足度



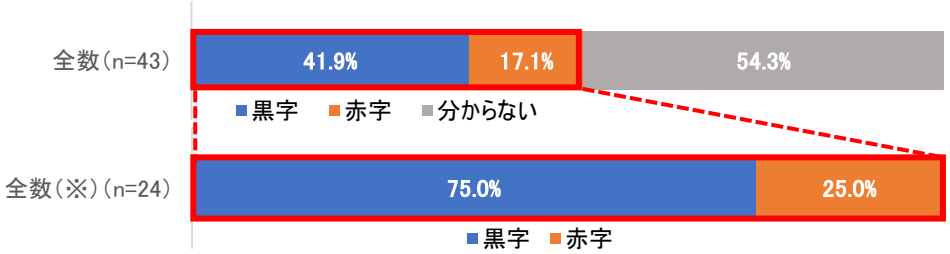
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-40　制作委託費の額に満足していない理由（複数回答）[91]



出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-41　過去1年間における制作委託費のみによる営業損益



※制作委託費のみによる営業損益について「分からない」とした回答を除く。

出所：アンケート調査結果を基に作成

---

[91] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

・　製造業で平均 10%の粗利（社内人件費含む）というのは、余りにも低すぎると思う。

【ヒアリング抜粋（26)】

＜元請制作会社＞

・　下請との取引について、昨今は、人出不足のためか、A 社に頼んだのに B 社の人が来る、というように下請制作会社間でフリーランスを融通しているようである。どこの社に頼んでも同じような価格設定がされている。

・　過去には、会社の利益を守るために、フリーランスや下請制作会社への対価を低く抑えるということはしていたが、昨今では政府からの外圧もありフリーランスや下請制作会社へのギャラを低くするといったことはできない。

＜下請制作会社＞

◆制作委託費の水準について

・　（映適ガイドラインにより）撮影期間が延びて制作会社の支出が増えているということはあるかもしれないが、当社と元請制作会社との契約において、撮影期間が延びたこと等によって報酬が増加したという感覚はない。

・　制作委託費は、ここ 10 から 20 年で上がっていない。映画分野においては時間が止まっており、むしろ下がっている。大規模の商業映画はともかく、中規模の映画の予算が増えている状況ではない。低予算でも映画を制作できるという風潮がついてしまったためであろう。予算は変わらないのにやりたいことが増えている。

・　インフレや賃上げの流れが、CM 業界などと比べても、映画業界は特に反映されていないと感じる。

・　そもそもの金額が下がっている。下がっている原因として恐らく、ここ数年で AI 等を使うことで簡単に映像が作れてしまうことがあると思う。この業界は AI だけで制作できないところもあるので、まだ自分たちの仕事が残っているが、多くの部分が AI に取って代わられてしまったし、これからそうなってしまう。我々自身も AI を使っているのでコストを下げざるを得ない。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

（ア）買いたたき

元請制作会社へのヒアリングにおいては、予算の範囲内に収まるのであれば報酬を必要以上に値切らないとの回答があり、下請制作会社に対するアンケート調査においては、過去 10 年の制作委託費の水準は、「上がっている」という回答が 2 割弱あった一方で、「下がっている」という回答が 3 割弱、「ほぼ変わっていない」という回答が約 5 割あったことから、製作委員会・元請制作会社間の取引と同様に、制作委託費の水準が上昇傾向にあるとまではいえない状況がうかがわれた。

また、下請制作会社に対するアンケート調査においては、制作委託費の額への満足度については、「満足していない」という回答が7割弱あり、満足していない理由として「そもそもの制作委託費が低い」、「物価上昇分が転嫁できていない」からという回答が集まったことから、物価上昇等による制作コストの上昇を制作委託費に十分反映できない場合もあることがうかがわれる。

また、制作委託費のみでの営業損益については、下請制作会社の 25%が赤字と回答しており、下請制作会社によっては収益性が高くない状況にある場合があるとみられる。

このような状況が、直ちに取適法又は独占禁止法違反となるわけではないが、取適法の適用対象となる取引である場合には、元請制作会社が、下請制作会社に対して、物価上昇などの状況を踏まえることなく、通常支払われる対価に比し著しく低い対価を不当に定める場合には、取適法上の問題（買いたたき）となる（取適法第5条第1項第5号）。

さらに、取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が、優越的地位を利用して、物価上昇などの状況を踏まえた協議を十分に行わず、一方的に著しく低い対価を設定することにより、下請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第2条第9項第5号ハ）。

なお、製作委員会・元請制作会社間の取引において、制作委託費の水準につき、29.4%が「上がっている」と回答したのに対し、元請制作会社・下請制作会社間の取引においては「上がっている」との回答は 16.3%であり、約 10 ポイントの差があるものの、上流の製作委員会・元請制作会社間の取引における制作委託費の上昇が、下流の取引に対しても一定程度連鎖しているのではないかとみられる。もっとも、いずれの取引においても、元請制作会社及び下請制作会社へのヒアリングでは、制作委託費の上昇が人件費等の上昇に追いついていないとの回答が複数あり、労務費等の制作コストの上昇の制作委託費への転嫁がなお不十分である可能性がある。

（イ）協議に応じない一方的な代金決定

下請制作会社に対するアンケート調査では、図3-37のとおり、過去5年間における制作委託費の決定に当たっては、「交渉できたことが多い」との回答が過半数あった。また、ヒアリング調査では、一部の下請制作会社からは「元請制作会社との交渉において困ったことはない」との回答もあった。

他方で、ヒアリング調査においては、下請制作会社から、「交渉はするが、安くしないと失注してしまう可能性もある」、「赤字になるとわかっていても受注する場合もよくある」などの回答もあったことから、制作委託費について交渉の場があ

ったとしても、協議が不十分な場合もあると考えられる。

この点、取適法の施行以後は、制作委託費について、元請制作会社が、下請制作会社から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定する場合は、取適法上の問題（協議に応じない一方的な代金決定）となる（取適法第５条第２項第４号）。

また、取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が、優越的地位を利用して、物価上昇などの状況を踏まえた協議を十分に行わず、一方的に著しく低い対価を設定することにより、元請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

なお、前記第２章第３の２（１）のとおり、制作委託に際して、製作委員会・元請制作会社間の取引において、見積りの算出や制作委託費の確定が難しい場合がある可能性もあるところ、元請制作会社・下請制作会社間の取引においても同様に、委託時点では制作委託費の確定が難しい場合があることも考えられる。

この点、ヒアリング調査によれば、製作委員会及び元請制作会社間の取引とは異なり、元請制作会社・下請制作会社間の取引においては、予備費や成功報酬の設定がある旨の回答は無かったものの、商慣習上最初に最終的な報酬額を決めることができなくても、最低限度の報酬を契約上明記してもらい、追加で生じた費用について都度協議するとの回答もあった。制作コストの上昇分の制作委託費への十分な転嫁を確保するという観点からは、元請制作会社・下請制作会社間において、このように契約時に最低限度の報酬を明記した上で、追加で生じた費用についても当事者間で十分協議の上、取引ごとの事情に応じた報酬を決定することが考えられる。

２ 取引の履行過程

（１）発注取消し

ア 実態

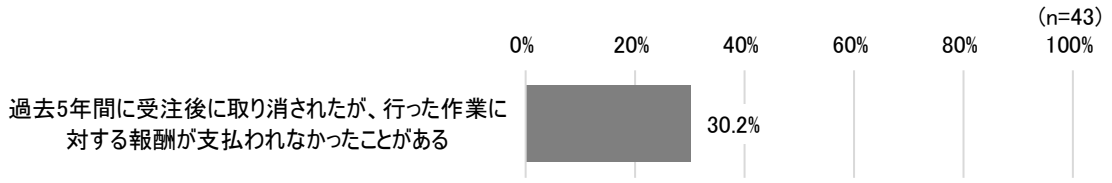
下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-42 のとおり、過去５年間に「受注後に取り消されたが、行った作業に対する報酬が支払われなかった」ことがあるとの回答は約３割あった。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、「中止や延期により元請制作会社は発注先やフリーランスの報酬をある程度補償する必要があるが、中止や延期を決めた製作委員会は、補償金の原資を出してくれる場合もあるが、全く支払ってくれない場合もある」との回答があった。

下請制作会社からは、発注を取り消されると、確保していたスケジュールと人がいかせず損失が出る旨の回答や、「キャンセル料が支払われるかどうかは、場合による。

映画の製作委員会からキャンセル料が支払われれば下請にも降りてくるが、元請制作会社が受け取っていないと支払われない」といった回答があった一方で「それまでの作業代として数%をもらうようにしている」との回答もあった。

図3-42 過去5年間に受注後に取り消されたが、行った作業に対する報酬が支払われなかった経験の有無[92]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（27)】

＜元請制作会社＞

- 中止や延期により元請制作会社は発注先やフリーランスの報酬をある程度補償する必要があるが、中止や延期を決めた製作委員会は、補償金の原資を出してくれる場合もあるが、全く支払ってくれない場合もある。（再掲）

＜下請制作会社＞

- 映画は直前に制作中止となることで予定が空くこともある。その際は当社としては、それまでの作業代として数%をもらうようにしている。
- コロナ禍や役者によるトラブルなどのケースでは制作中止になることがある。タイミングにもよるが、急に取引のキャンセルをされると、スケジュールと人を押さえていたのに穴があいてしまい、本来受けられたはずの仕事を受けられない状況になる。年単位でスケジュールを調整しており、同規模の取引を急遽確保することは難しく損失が出る。
- キャンセル料が支払われるかどうかは、場合による。映画の製作委員会からキャンセル料が支払われれば下請にも降りてくるが、元請制作会社が受け取っていないと支払われない。当社は、大規模の映画で完全に制作中止になったことはコロナ以外ではないが、業務の一部についてのキャンセルは経験がある。その場合のキャンセル料は受け取った。

[92] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

ヒアリング調査では、下請制作会社から、発注が取り消された場合には「作業代として数%をもらうようにしている」との回答があった一方で、下請制作会社に対するアンケート調査では、過去５年間に元請制作会社から映画制作を受託した後、当該発注がなくなったが既に行った作業に対する報酬が支払われなかったことがあるとの回答が約３割あった。

取適法の適用対象となる取引である場合には、元請制作会社が、下請制作会社の責めに帰すべき理由がないのに発注を取り消し、下請制作会社が行った作業に掛かる費用等を負担せずに、下請制作会社の利益を不当に害する場合は[93]、取適法上の問題（不当な給付内容の変更）となる（同法第５条第２項第３号）。

取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、下請制作会社に行った発注を取り消し、発注を取り消すまでに生じた費用を負担しないことなどにより、下請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

（２）制作委託費の追加支払

ア 実態

（ア）総論

a 追加費用の発生状況

下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-43 のとおり、制作コストについて、過去５年間に「追加の費用が生じた場合があった」との回答が約６割あり、製作委員会・元請制作会社間の取引と同様に、下請制作会社の作業においても比較的多くの場合で追加の費用が必要となることがあるとみられる。追加費用が生じた理由としては、製作委員会・元請制作会社間の取引と同様に、制作期

---

[93] 前記第１の２（１）イのとおり、下請制作会社の利益を不当に害したといえるかは、給付内容の変更ややり直しによって、下請制作会社が費用を負担することなどにより生じた損失や、これに対し委託事業者である元請制作会社が負担した費用の額等を総合的に考慮し、下請制作会社に不利益が生じたといえるかで判断する点に留意が必要である。給付内容の変更ややり直しのために下請制作会社に生じた費用や損失を元請制作会社が負担するなどにより、下請制作会社の利益を不当に害さないと認められる場合には問題とならない。

なお、トラブル防止の観点から、元請制作会社及び下請制作会社は、制作委託取引がキャンセルになった場合に、元請制作会社から下請制作会社に対する金銭の支払いの有無及び金額を、（いわゆるキャンセルポリシー等の方法により）あらかじめ定めておくことが考えられる。この際、当該支払いの有無及び金額の定めによっては、買いたたき又は不当な給付内容の変更として取適法違反となり得る点に留意が必要である。

また、製造委託、修理委託又は情報成果物作成委託にあっては、あらかじめ上記のようなキャンセルポリシーを定めていたとしても、既に物品や情報成果物が完成している場合には、下請制作会社の責めに帰すべき理由がない限り、当該物品等を受領した上で、あらかじめ定めた支払期日までに製造委託等代金を支払う必要がある。（公正取引委員会 HP「よくある質問コーナー　Q52」（令和７年 12 月 24 日公表）参照）

間が延長されたため、製作委員会や監督からの追加要望があったため、天候不順やキャスト等の傷病のため、工数や人件費が増加したため、やり直しのためといったものが挙げられた。

b 追加費用に関する交渉状況

図３-45 のとおり、下請制作会社が、追加の費用が生じたことによって元請制作会社に対して追加の制作委託費の支払について交渉する場合があるが、過去５年間において元請制作会社と「交渉できたことが多い」という下請制作会社の回答が約７割あり、一定程度の交渉を行うことができている状況がみられた。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、「映像を見る前から業務量を正確に想定できないため、見積は概算にならざるを得ない。先方提示の金額を超える場合は、金額を事前に決定することはなく、制作後の交渉になる」との回答があった。

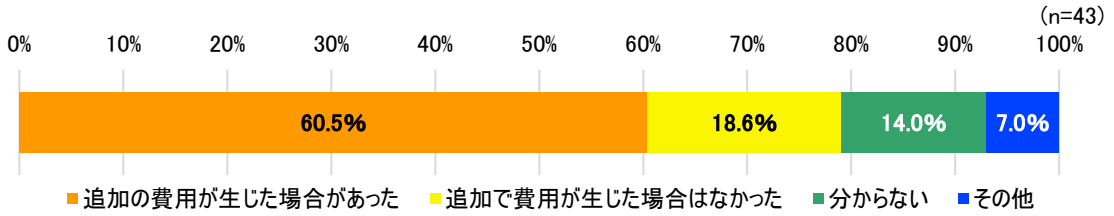
c 追加費用の負担者

前述のとおり下請制作会社は元請制作会社と追加費用の支払について一定程度交渉ができているとみられるが、過去５年間における元請制作会社からの追加費用の支払については、図３-44 のとおり「全額支払われたことが多い」、「一部のみ支払われたが、金額として納得できたことが多い」との回答が合わせて約５割あった一方で、「一部のみ支払われたが、金額として納得できなかったことが多い」との回答が約２割、「全く支払ってもらえなかったことが多い」という回答も約 15%あり、交渉ができたとしても、下請制作会社にとって十分な結果が得られていない場合もあるとみられる。

ヒアリング調査では、元請制作会社から、「過去には、下請制作会社への対価を低く抑えるということはしていたが、昨今では公取等政府からの外圧もあり下請制作会社への対価や報酬を低くしたり払い渋ったりするといったことはできない」との回答があった。

下請制作会社からは、「もらえても（本来の必要額の）５分の１から 10 分の１くらいの微々たるものである。リテイク作業に対する対価として正当とはいえない」との回答があった。

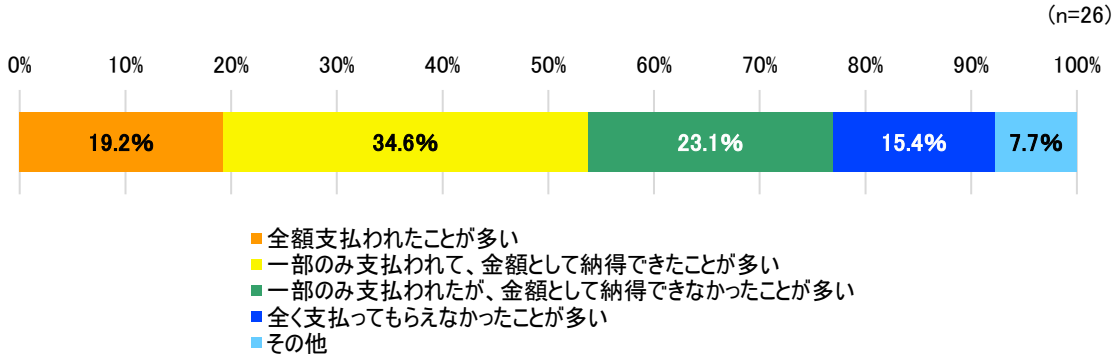
図3-43　過去5年間における制作コストに追加の費用が生じる場合の有無



※直近の事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

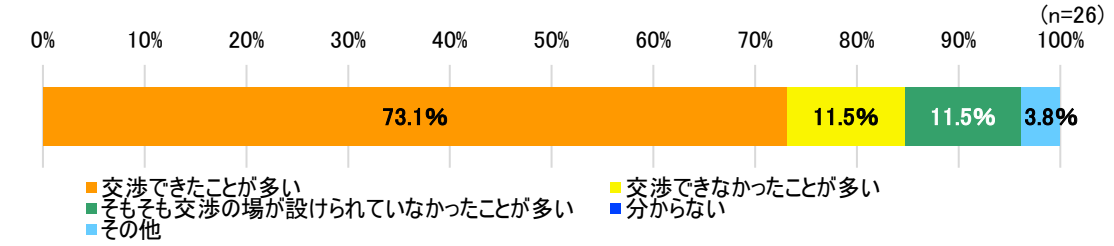
図3-44　過去5年間における追加の費用の支払の有無[94]



※直近の事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-45　過去5年間における追加の費用の支払についての交渉の可否[95]



※直近の事業年度５年間における傾向について、下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

---

[94] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

・　おおむね支払われが、そもそもの設定価格が安価なので満足とは程遠い。

・　支払われる場合でも、満額回答はほぼない。これも契約書上は、納品物に対しての支払であり、制作過程を問題にしていない契約の内容の問題であると思います。

[95] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

・　交渉というか、必ず議題には上げますが、そこは上手くやってほしいということで終わりです。そもそも、ネジやナットを作っているわけではないので、何が必要経費なのかはっきりしない製造だからだと思います。

【ヒアリング抜粋（28)】

＜元請制作会社＞

・　過去には、会社の利益を守るために、フリーランスや下請制作会社への対価を低く抑えるということはしていたが、昨今では公取等政府からの外圧もありフリーランスや下請制作会社への対価や報酬を低くしたり払い渋ったりするといったことはできない。

＜下請制作会社＞

◆追加の制作委託費について交渉する、一部元請制作会社に負担してもらうこともあるとする例

・　映像を見る前から業務量を正確に想定できないため、見積りは概算にならざるを得ない。先方提示の金額を超える場合は、金額を事前に決定することはなく、制作後の交渉になる。実態として、撮影してみて業務量が減り、見積金額以上に安くなる、ということはない。想定より作業量が過剰に多い場合は、交渉する。

◆追加の制作委託費について十分に交渉できないとする例

・　当社の技術力による問題でないにもかかわらず、指示が変わってリテイクを延々と出される場合もある。それでも追加の対価をもらえるとは限らないし、もらえても（本来の必要額の）5分の1から10分の1くらいの微々たるものである。リテイク作業に対する対価として正当とはいえない。

（イ）各論（下請制作会社に責任が無い場合）

追加の費用が生じた理由について、前記（ア）aのとおり、下請制作会社に対するアンケート調査において、制作期間が延長されたため、製作委員会や監督からの追加要望があったため、天候不順やキャスト等の傷病のため、工数や人件費が増加したため、やり直しのためといった回答が集まった。

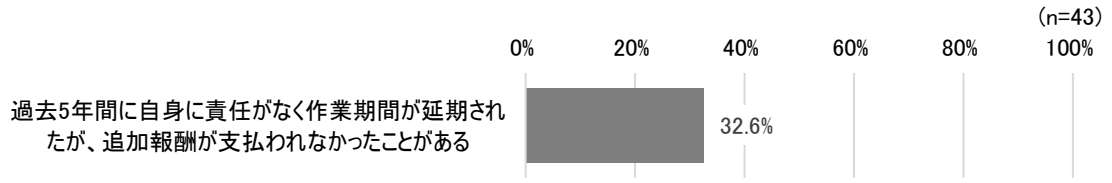
a 制作期間の延期・延長

映画制作においては、下請制作会社は、元請制作会社と同様に、職種や作品によってではあるが、月額報酬によりフリーランスを確保していること等から制作期間が延びた際に掛かる人件費等の費用を追加で支出する必要がある場合がある。

下請制作会社に対するアンケート調査では、図3-46のとおり、過去5年間に「自身に責任がなく作業期間が延期されたが、追加報酬が支払われなかった」ことがあるという回答が約3割あった。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、キャストの怪我で撮影期間が伸びた際に動画配信事業者の作品では追加費用が支払われたことがあるが、製作委員会方式の場合の支払状況は様々である旨の回答があった。

図3-46 過去5年間に自身に責任がなく作業期間が延期されたが、追加報酬が支払われなかった経験の有無[96]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（29）】

＜下請制作会社＞

- 俳優がけがをしたことで２週間や１か月撮影期間が延びることはたまにあり、外資系動画配信事業者が元請制作会社のクライアントである場合は延長した分の追加費用を出してくれるが、製作委員会の場合は様々である。ただ、製作委員会方式の場合は、定められた制作委託費内になんとか収めようと元請制作会社も努力するため、あらかじめ定められた撮影期間が事後的に延びることは少ない印象である。

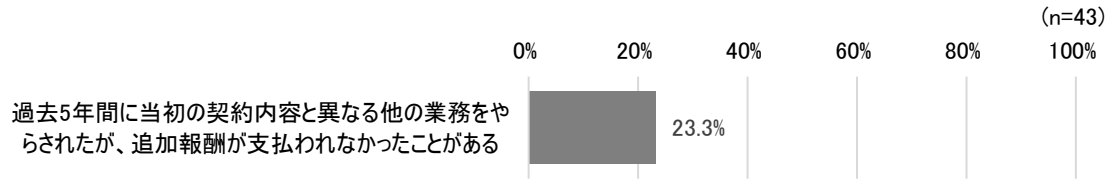
b 契約内容と異なる業務の実施

下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-47 のとおり、過去５年間に「当初の契約内容と異なる他の業務をやらされたが、追加報酬が支払われなかった」ことがあるという回答は約２割あった。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、作業開始後に追加作業の指示があった際に、一定の交渉を行うものの取引先との関係性悪化を避けるために追加費用の支払なく指示を受け入れることもある旨の回答があった。

[96] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

図3-47 過去 5 年間に当初の契約内容と異なる他の業務をやらされたが、追加報酬が支払われなかった経験の有無 [97]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（30)】

＜下請制作会社＞

◆契約内容と異なる業務をすることになったが、追加費用が支払われない例

・ 着手後に追加の作業が発生することが判明したときには、作業内容シートに記載が無いからできないとまずは交渉する。しかし、取引継続や別案件の受注を望む立場であるので、結局は取引先との関係性が悪化しないように要求を受け入れることもある。その場合、予算の追加は期待できないため、こちらで負担することになる。

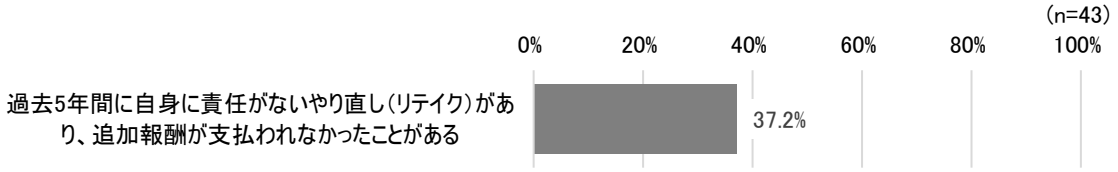
c やり直し

下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-48 のとおり、過去５年間に「自身に責任がないやり直し（リテイク）があり、追加報酬が支払われなかった」ことがあるという回答は４割弱あった。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、「リテイクによる追加費用については、交渉して追加費用を出してもらうようにしている」というように、元請制作会社との交渉によって追加報酬の支払を受ける旨の回答もあった。一方で、クオリティに関する指示が不明確なためやり直しが発生し追加費用が支払われなかった旨の回答もあった。

[97] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

図3-48 過去5年間に自身に責任がないやり直し(リテイク)があり、追加報酬が支払われなかった経験の有無 [98]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（31)】

＜元請制作会社＞

・　午前の半日のリテイクが発生した際には、１回当たり 1.8 万円から５万円程度、美術担当には材料費込みで８万円程度を支払ったケースがある。

＜下請制作会社＞

◆追加報酬の支払に関する交渉・支払の基準について

・　リテイクによる追加費用については、交渉して追加費用を出してもらうようにしている。

・　納品した成果物に対して、再度の作業が求められることもある。この場合、発注者側の責任によるやり直しであることが明らかであれば、追加予算の要求は通りやすい。

◆追加報酬が十分に支払われなかった例

・　映画の制作では、納品までのリテイク分の業務も含めて、制作委託費であるというという考え方がまかり通っている。

・　発注を受けた後、見積り金額を出して合意したものの、先方から完成度が要求していたものより低いので、やり直しをしてほしいと言われることがある。先方の言うクオリティが発注時点やその後のやり直し指示のときも明確ではなく、やり直ししても向こうが満足せず、やり直しに係る追加の費用を支払わないどころか、減額された。

・　当社の技術力による問題でないにもかかわらず、指示が変わってリテイクを延々と出される場合もある。それでも追加の対価を貰えるとは限らないし、貰えても（本来の所要額の）５分の１から 10 分の１くらいの微々たるものである。リテイク作業に対する対価として正当とはいえない。(再掲)

[98] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

下請制作会社に対するアンケート調査においては、製作委員会・元請制作会社間の取引と同様に、約６割の下請制作会社から、追加費用を要する状況が生じた経験があるとの回答があった。また、元請制作会社と下請制作会社の協議等によって、元請制作会社から追加の制作委託費が支払われている場合もあるとの回答もある一方で、追加費用の発生原因が下請制作会社の責めに帰すものではないと考えられる場合であっても元請制作会社が追加費用を支払わない、もしくは一部支払ってもらえるが納得できる金額ではなかった場合もあるとの回答もみられた。

この点、取適法の適用対象となる取引である場合には、元請制作会社が、下請制作会社の責めに帰すべき理由がないのに、制作期間の延期・延長、当初の契約内容と異なる業務、やり直し（リテイク）などを行わせることによって、下請制作会社に追加の費用が発生した際に、その増加した分の費用を下請制作会社に対して支払わない等、下請制作会社の利益を不当に害する場合は、取適法上の問題（不当な給付内容の変更及び不当なやり直し）となる（取適法第５条第２項第３号[99]）。

映画の制作のような情報成果物の作成委託においては、成果物が委託内容を満たして受領基準に達しているかどうかは、元請制作会社の価値判断等により評価される面があり、事前に明確に発注書等に検査基準等を記載することが不可能な場合がある。そのように、基準等が曖昧な中で、コミュニケーションが不十分で作業内容の理解が異なった結果、下請制作会社の納品物のクオリティが要求水準から乖離している場合がある等責任の所在が曖昧なケースもあると考えられる。

このような場合において、元請制作会社が、成果物の受領の前後を問わず、必ずしも事前に明確にできなかったが下請制作会社の給付の内容が当初委託した内容と異なる等とし、やり直し等をさせる際に、その費用について一方的に負担割合を決定して下請制作会社の利益を不当に害してはならず、元請制作会社がやり直し等をさせるに至った経緯等を踏まえ、下請制作会社と十分な協議をした上で合理的な負担割合を決定する必要がある[100]。

また、取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、下請制作会社にやり直しを要請したり、一方的に取引条件を変更したりすることにより、下請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第２条第９項第５号ハ）。

---

[99] 下請制作会社の責めに帰すべき理由がなく、制作期間の延期・延長を行わせることにより、下請制作会社に追加の費用が発生したにもかかわらず、元請制作会社が追加報酬を支払わない等、下請制作会社の利益を害する場合には、代金の減額にも該当し得る（取適法第５条第１項第３号）。

[100] 公正取引委員会「取適法運用基準」第４の８（４）、「中小受託取引適正化法テキスト」p.107

（3）減額、支払遅延・不払

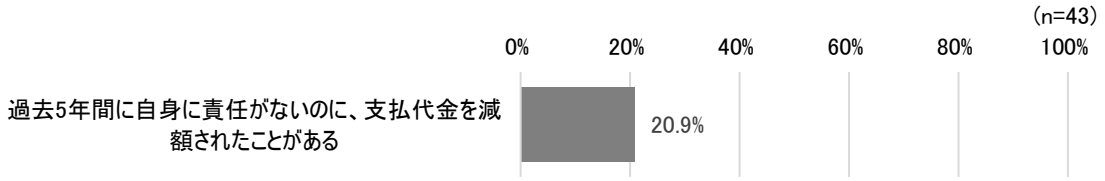
ア 実態

（ア）減額

下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-49 のとおり、過去５年間に「自身に責任がないのに、支払代金を減額された」ことがあるという回答は約２割であった。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、「やり直ししても先方が満足せず、やり直しに係る追加の費用を支払わないどころか、減額された」との回答があった。

図3-49 過去5年間に自身に責任がないのに、支払代金を減額された経験の有無 [101]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（32)】

＜下請制作会社＞

・　発注を受けた後、見積り金額を出して合意したものの、先方から完成度が要求していたものより低いので、やり直しをしてほしいと言われることがある。先方の言うクオリティが発注時点やその後のやり直し指示のときも明確ではなく、やり直ししても先方が満足せず、やり直しに係る追加の費用を支払わないどころか、減額された。（再掲）

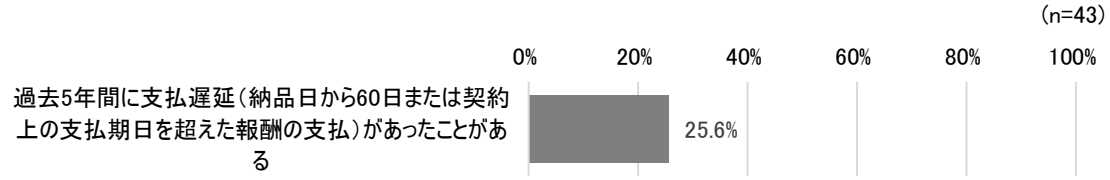
（イ）支払遅延・不払

下請制作会社に対するアンケート調査では、図３-50 のとおり、過去５年間に「支払遅延（納品日から 60 日又は契約上の支払日を超えた報酬の支払）があった」ことがあるという回答は約 25%あった。

ヒアリング調査では、下請制作会社から、「規模の大きい元請制作会社が発注者の場合、決裁に時間が掛かるなど承認を得るのに時間を要し、結果として支払時期が遅くなる」といった回答があった。

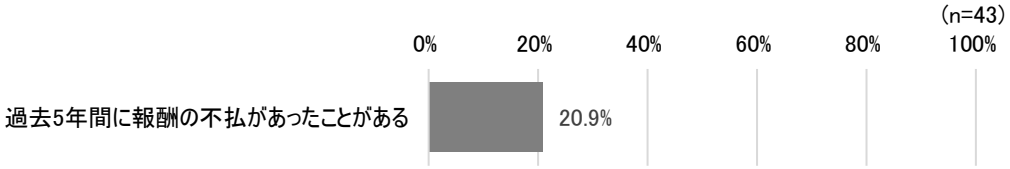
[101] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

図3-50 過去5年間に支払遅延(納品日から 60 日又は契約上の支払日を超えた報酬の支払)があった経験の有無 [102]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-51 過去5年間に報酬の不払があった経験の有無 [103]



※直近の事業年度５年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるか下請制作会社に回答を求めたもの
出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋 (33)】

＜下請制作会社＞

◆支払遅延

・　スケジュールが延びてしまって、入金されないことはある。その際は、すぐに払えないことがあるので、フリーランスに対して支払を遅らせることをお願いすることになる。お金が無いので、取引先から入金されないと支払もできない。

・　人件費を払う必要があるため支払はなるべく月額支払にしてもらっている。しかし、元請制作会社や作品によっては、制作の進捗状況によって支払うという曖昧な支払条件へプロジェクトの途中で変更されることはある。成果物に対してディレクターの承認を得てから支払いたいという趣旨で、往々にしてプロジェクトの終わりの方になってそのような話が出てくる。規模の大きい元請制作会社が発注者の場合、決裁に時間が掛かるなど承認を得るのに時間を要し、結果として支払時期が遅くなる。

◆不払

・　納品し、支払期日になっても支払がなく確認したところ、「お金が無いので支払えない」と言われ１年経った今でも支払を受けていない。

[102] 直近の事業年度５年間で当該行為を受けたことがあると回答した企業の割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

[103] 同上。

イ 取適法上、独占禁止法上の考え方

（ア）減額

ヒアリング調査では、下請制作会社から、納品後、先方の要求クオリティを満たしていないとの理由でやり直しをしたが、クオリティの水準が不明確であった上に当初合意のあった金額から減額された代金が支払われたことがある旨の回答があった。

取適法の適用対象となる取引である場合には、元請制作会社が、下請制作会社の責めに帰すべき理由がないのに、代金を減ずることは取適法上の問題（代金の減額）となる（取適法第5条第1項第3号）。

取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額し、下請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第2条第9項第5号ハ）。

（イ）支払遅延・不払

ヒアリング調査では、下請制作会社から、支払遅延や不払があった旨の回答があった。

取適法の適用対象となる取引である場合には、元請制作会社が、下請制作会社の給付の内容について検査をするかどうかを問わず、受領日（下請制作会社から成果物を受領した日）から起算して60日以内のできるだけ短い期間内において定めた支払期日の経過後[104]なお支払わない場合は取適法上の問題（支払遅延）となる（取適法第5条第1項第2号）。

取適法の適用対象でない場合も、元請制作会社が、優越的地位を利用して、正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日に代金を支払わないことにより、下請制作会社に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、独占禁止法上の問題（優越的地位の濫用）となる（独占禁止法第2条第9項第5号ハ）。

なお、ヒアリング調査では、下請制作会社から、「スケジュールが延びてしまって、入金されないことはある。その際は、フリーランスに対して、払えないことがあるので、フリーランスに対して支払を遅らせることをお願いすることになる。お金が無いので、取引先から入金されないと支払もできない」との回答もあり、映画

---

[104] 取引当事者間で支払期日を定められなかったときは、成果物を実際に受領した日が支払期日とみなされるため（取適法第3条第2項）、同日までに支払わない場合も取適法上の問題（支払遅延）となる。また、映画の制作委託契約では、契約上、制作委託費の分割払に際して、一部の支払期日を納品日よりも前に定めるケースがみられるが、その場合は、成果物の受領の有無にかかわらず、各支払期日までに支払わない場合は、取適法上の問題（支払遅延）となることに留意する必要がある。

制作の多層構造において、体力の乏しい小規模な制作会社が多い中で、発注側の取引の支払が滞ることで、受注側の取引における支払遅延につながっている可能性がうかがえる。

第3 制作会社・フリーランス間の取引

1 発注段階

（1）書面等による取引条件の明示状況

ア 実態

（ア）書面等による取引条件の明示状況

フリーランスに対するアンケート調査では、過去 3 年間における制作会社との取引における書面等[105]による取引条件の明示状況について、図３-52 のとおり、フリーランス・事業者間取引適正化等法上明示すべき事項と定められている「仕事の内容」、「報酬の額又は単価」、「支払期日」、「納入時期」について「事前に書面等で伝えられている」との回答は１割から２割程度であった。

ヒアリング調査では、制作会社から、契約書、発注書、メールといった手段で、取引条件を明示している旨の回答が複数あったものの、制作会社によっては取引条件を明示していないとする回答があったほか、契約書の甲乙の両方の欄に署名したフリーランスもいたなどフリーランスが契約書等の書面業務知識に乏しい旨の回答もあった。

一方で、フリーランスからは、契約書等は取り交わしたことがない旨の回答や制作会社の契約書等の作成を担うバックオフィス機能が十分でなく書面等が交付されないのではないかといった回答もみられた。また、事業者団体からは、映適ガイドライン[106]では契約条件を記載した契約書を事前交付することを求めている旨の回答があった。

また、制作会社及びフリーランスの両方の立場から、フリーランス・事業者間取引適正化等法の施行後[107]から書面等により取引条件を明示している（明示されている）旨の回答があった。

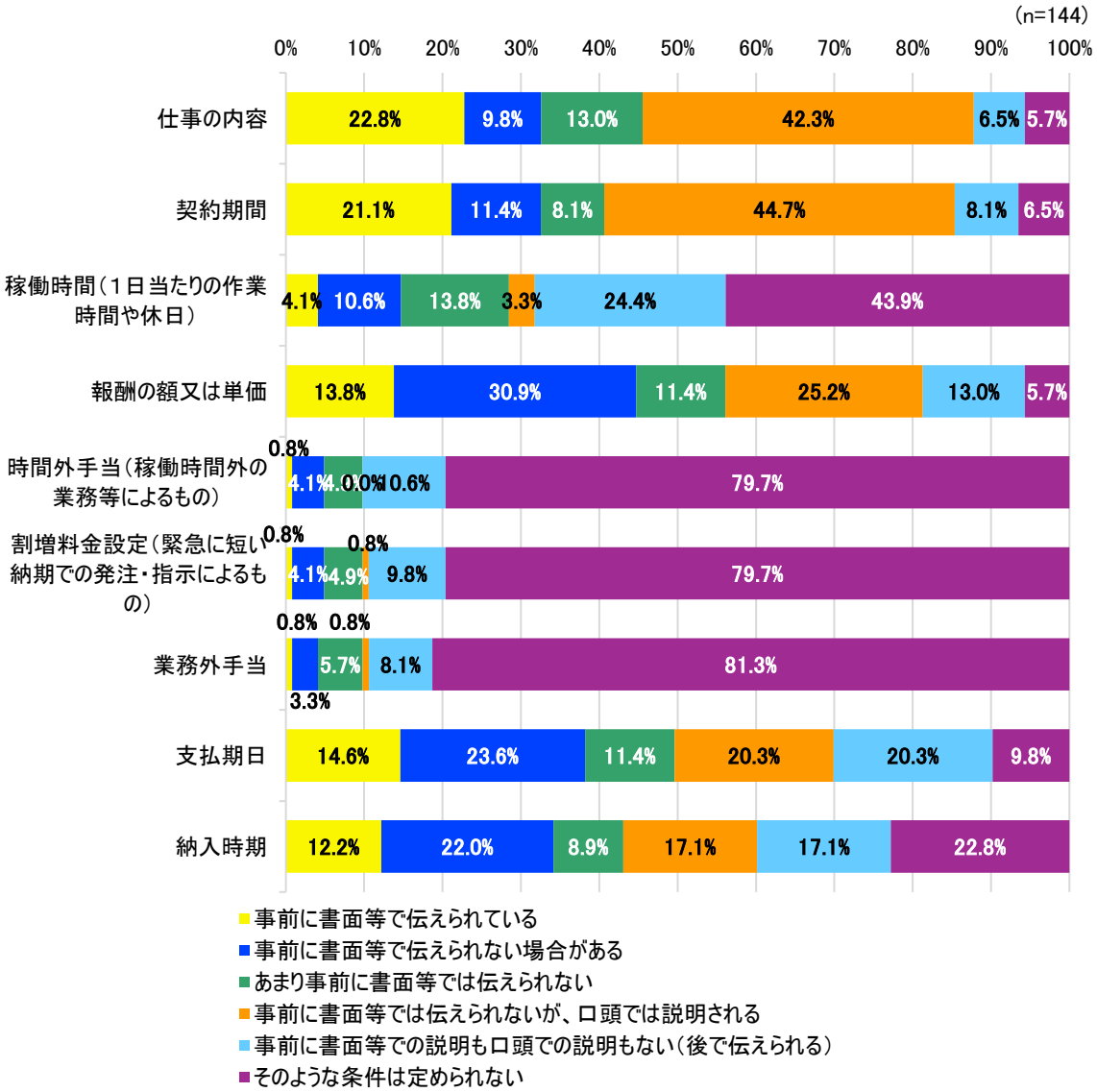
---

[105] 「書面等」とは、契約書・発注書等の書面のほか、電子メール・SNS・チャットツール等受信者を特定して送信することのできる電気通信により送信する方法又は電子ファイルのデータを保存した USB メモリや CD-R 等を交付する方法といった電磁的方法により提供するものをいう。

[106] 一般社団法人日本映画制作適正化機構等「映画製作の持続的な発展に向けた取引ガイドライン」（2023-3）

[107] 令和６年 11 月１日施行

図3-52　過去3年間における制作会社との契約における書面等による取引条件の明示状況 [108]



※直近 3 年間における傾向について、フリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成 [109]

---

[108] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 親方は聞いているのかも知れないがわからない。
- 宿泊手当
- 自分の手元にある持ち道具、小道具の使用に関する金額
- 契約期間が伸びた場合のこと

[109] 構成比は小数点第 2 位以下を四捨五入しているため、合計が必ずしも 100 とはならない。

【ヒアリング抜粋（34)】

＜制作会社＞

◆書面等により取引条件を明示しているとする回答

・　基本的には当社は製作委員会側になるためフリーランスと直接契約することはないが、監督がフリーランスの場合には監督とは直接契約することもある。その場合には、発注書は通知している。

・　フリーランスとは、契約書を取り交わしている。小規模な制作会社の場合は不明であるが、今は契約書を取り交わすことは一般的ではないか。

・　フリーランスに対しては、交渉を経た上で、発注書を交付している。発注書には、拘束期間や業務内容、報酬の金額が記載されている。

・　メールでの発注や、紙面での発注書及び契約書の取り交わしは行っている。

・　外資系企業の影響で、ここ 10 年くらいで徐々に契約書の取り交わしが浸透してきた。

・　当社は、フリーランス法施行後は、当社と包括的な業務委託契約を交わすフリーランスとは、月額報酬とする契約書を交わしている。作品ごとに都度契約するフリーランスについては、対応が遅れているものの、簡単な書面は交わすように努力している。

・　フリーランスは、契約書を渡しても署名してくれない。過去には、甲乙の両方の欄に署名してきたフリーランスさえいた。そのため、契約書を取り交わす運用は機能しないと思い、一方的に送付するだけで完了する発注書の運用としている。

◆書面等により取引条件を明示できていないとする回答

・　制作会社として各人と覚書きを交わそうと思ってはいたが、信頼関係があったことから、契約書は取り交わさず報酬の支払のみで済ませてしまった。契約書が欲しいという要望があれば対応している。

・　これまでフリーランスと契約書は交わしてこなかったが、フリーランス法の施行もあったので、これからは契約書を取り交わそうと考え、現在契約書を作成しているところである。

＜フリーランス＞

◆書面等により取引条件が明示されているとする回答

・　７～８割は契約書を取り交わしている。（カメラマン）

・　業界の慣習としてコロナ禍により少しずつ契約書を交付する事例が出てきている。コロナ禍前は契約書が慣習的に交付されていなかった。（カ

メラマン）

- 業界でもフリーランスとの契約時に契約書を交わすべきと以前から言われていたと認識しているが、実際に契約時に契約書が交わされるようになったのはつい最近のことである。それまでは契約書を交付されることはなかった。（スクリプター）
- 契約は元請制作会社と行い、基本、書面を交わす。（助監督）
- 最近は契約書を交わすことが増えている。外資系動画配信事業者がこの点しっかりしており、この影響で制作会社の対応が変わりつつあると思う。（スクリプター）

◆書面等により取引条件が明示されないとする回答

- 制作会社からは、取引条件がメールで来ることもあるが、基本的に口頭での伝達である。契約書に限らず、発注書など取引条件が記載された書面も受け取ったことはない。（編集）
- 有名なカメラマンでも契約書を取り交わしたことがない人も存在する。制作会社側に契約書の作成を担う部署が存在しないことも、契約書が作成されないことの障壁になっていると思われる。（カメラマン）
- 音響は映像制作の工程において下流に位置するため、キャストなど上流が決まった後で、残りの予算から報酬の金額が決まることとなる。私が携わった短編映画の制作においては、台本やらスケジュールやらはメールで通知があったが、報酬は最後まで提示されず、最終的にも契約書といった書面が作成されることはなかった。（音響）
- プロダクションによっては書面を求めても嫌がるところがある。スケジュールは流動的であり、契約書を作成しても実情がかけ離れることも嫌がる理由かもしれない。（録音）
- シナリオ制作の仕事は、これまで仕事で関係した方からの依頼や紹介であることが多く、人的関係性がしがらみになって契約書面を交わしてほしいとは言いづらい。また、これまで仕事上で酷いトラブルがあったわけではないので、事前に怪しいと感じる依頼でない限りこちらから契約書等の書面を要求することはない。（脚本）
- 基本的に契約書が交付されることはない。（脚本）

＜事業者団体＞

- 映適ガイドラインでは契約条件を記載した契約書を事前交付することを求めている。
- 団体に加入できない職種のフリーランスのほうが酷い目に遭っていると

思う。発注書など見たこともないのではないか。

- 大手映画会社の制作スタジオが制作を行う場合は、以前からフリーランスに対して契約書を交付できていた。小規模な制作会社の場合のほうが書面交付せずに口約束になってしまっていることがある。
- スポットのスタッフを急遽手配する必要があり、事前の書面交付が間に合わず口約束になってしまった、という相談事例があった。
- フリーランス法が施行されてから、発注書が交付されることが増えた。映適作品はガイドラインを遵守する必要があるため契約書を取り交わすが、映適に参加するような作品は恵まれている現場であり、ごく一部である。

＜情報提供フォーム＞

- 初めての映像業界での仕事において、契約書には報酬額だけが記載され、休日や稼働日程については不明確であった。

（イ）書面等による取引条件の明示時期

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-53 のとおり、過去３年間における、制作会社からフリーランスに対して書面等により取引条件等が実際に明示される時期について、「発注された時点が多い」という回答は 4.1%である一方で、「発注された後から映画制作業務を開始するまでの間が多い」、「映画制作業務を開始した後から納品する（業務完了）までの間が多い」、「納品した（業務完了）後が多い」との回答が合わせて 82.9%あった。

なお、「その他」（13.0%）は、多く回答が「そもそも書面等が無い」とする回答であった[110]。

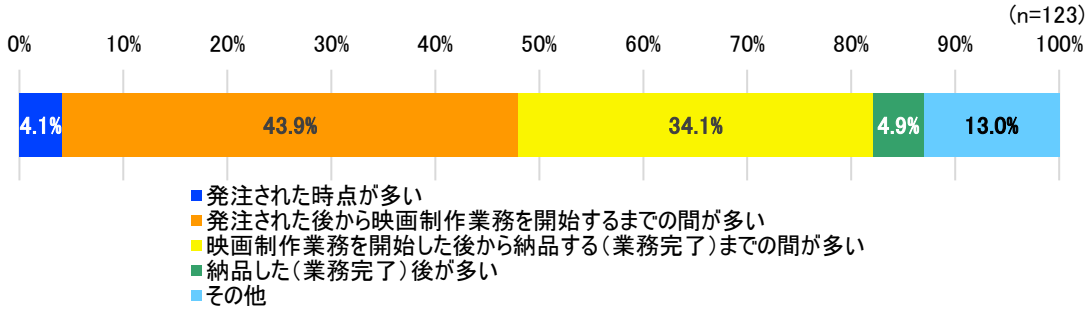
ヒアリング調査では、制作会社から、クランクインの前までには発注書を送るようにしている旨の回答があった一方で、フリーランスからは、取引条件がまとまらないまま映画制作業務が開始する、映画制作業務開始後に発注書等が交付される旨の回答が複数あった。また、映画制作業務開始後では、取引条件が希望どおりでない場合も別の作品へ乗り換えることができないので条件を受け入れざるを得ない旨の回答があった。

---

110 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- もらうことがほとんどない。（※同一の回答が６件）
- 書面はない。（※同一の回答が６件）
- 受け取ったことはないと思う。
- 内容と〆切は依頼時に概要がわかる。その他（金額を含む）は事後。
- 契約書を受け取ってからサインするまでに内容を精査する時間がなく、今日明日中にサインして戻してと言われる。
- 映画制作作業開始（クランクイン）直前

図3-53　過去3年間における書面等により取引条件等が明示される時期



※直近 3 年間における傾向について、フリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（35)】

＜制作会社＞

- 基本的には、クランクインの前までには（フリーランスに）発注書を送るようにしている。
- 作品ごとに契約するフリーランスは競合企業の仕事も受けていることもあり、作品の掛け持ちによる稼働期間や日時の調整が必要となるが、各作品の撮影スケジュールは撮影直前にならないと明らかにならないところ、撮影開始よりもかなり前に声を掛けるため、事前に勤務期間や報酬を見積ることが難しいことが、書面交付が遅れている要因である。
- 実務プロセスとしては、発注の頭出しとしてメール等で連絡した後、作品完成から公開までの間には紙面で契約を取り交わすようにしている。
- 交付時期は仕事を始める当日やその翌日である。当社の総務部が、フリーランスと契約書を交わす慣行を社内で醸成するため、関係者の入構は契約書を交付しないと発行できないというルールを作ったこともあり、早めに交付できるようになっている。

＜フリーランス＞

- 契約書の交付時期は、初期の打合せの際が多い。（助監督）
- 取引開始時点で具体的な契約期間を提示されることはない。作業内容から所要時間を推測して確認する程度である。（編集）
- 制作会社が大手企業であったとしても、発注書・契約書を着手前に取り交わすことはない。業務に着手する段階では、基本的には、報酬や期間が明示されず、契約条件は何も分からない。業務範囲も明確でない場合が多い。実際に脚本の作成に着手してから、さらには脚本の完成間近になって、催促す

ると契約書・発注書が交付される場合が多い。また、発注書・契約書が最後まで無い場合もある。（脚本）

- 契約書を取り交わす時期は、業務を開始してからが多い。契約書があったとしても、稼働してからでは後戻りもできないので取り交わす時期が遅いのは問題であると考える。（カメラマン）
- 制作会社が契約書を取り交わせない事情は特にないと思うが、動き出してからでないと、全体の費用が確定しないために生じている状況と思われる。例えば、費用はロケ地によっても左右されるが、ロケハンをしてみないとロケ地は決まらないというような状況がある。ただ、業務が始まるまでに報酬は決まっているべきであるとは思う。（カメラマン）
- クランクインする１～２週間程度前から機材の準備等を行う。少なくともクランクインする前には条件交渉を終えるようにしている。現場によっては、交渉がなかなかまとまらず、クランクイン後まで条件の折り合いがつかず確定した取引条件が明示されないまま稼働することもある。クランクインまでに交渉がまとまらない場合、すぐに別作品へ乗り換えることが現実的でないので、稼働している以上「その条件なら断ります」として降りることはできず、提示された条件を受け入れざるを得ない。その意味で相対的に弱い立場になることが多い。（カメラマン）
- 報酬の支払期日も取引開始時点で知らされることはない。業務を終え、請求書を提出すると、振り込まれる。（編集）
- 映画の制作会社の契約書交付時期は遅い。契約時ではなく、衣裳合わせの打合せ時など稼働後に契約書が提示されることも多い。（スクリプター）

イ フリーランス・事業者間取引適正化等法上の考え方

ヒアリング調査によれば、フリーランス・事業者間取引適正化等法の施行の影響などもあり、最近では取引条件が書面等により明示されるようになってきた旨の回答もあるが、フリーランスに対するアンケート調査によると、制作会社との取引における書面等による取引条件の明示状況について、図３-52 のとおり、「仕事の内容」、「報酬の額又は単価」、「支払期日」、「納入時期」など、フリーランス・事業者間取引適正化等法上の明示義務のある取引条件につき「事前に書面等で伝えられている」という回答は 1 割から 2 割程度であり、書面等での取引条件の明示がいまだ不十分な場合が多いとみられる。また、取引条件の明示時期についても、図３-53 のとおり、「発注された時点が多い」という回答が 4.1%にとどまる一方で、「発注された後から映画制作業務を開始するまでの間が多い」、「映画制作業務を開始した後から納品する（業務完了）までの間が多い」、「納品した（業務完了）後が多い」との回答が合わせて 82.9%にのぼることを踏まえると、書面等により取引条件が明示されるとしても、

業務委託をした時点より後となる場合が多いとみられる。

フリーランス・事業者間取引適正化等法上、業務委託事業者となる制作会社は、フリーランスに対して業務委託をした場合は、直ちに、明示すべき事項[111]を記載した発注書などの書面等により取引条件を明示しなければならない（フリーランス・事業者間取引適正化等法第３条第１項）[112]。

製作委員会・元請制作会社間の取引と同様に（前記第１の１（１）イ参照）、発注段階では詳細な取引条件の設定が難しい場合、フリーランス・事業者間取引適正化等法では、明示事項のうちその内容を定められないことに正当な理由があるものについては、その事項を未定事項とし、当該事項が定まり次第直ちに補充の明示を認めていることから(フリーランス・事業者間取引適正化等法第３条第１項ただし書)、制作会社においては、確定した事項について直ちに書面等により取引条件を明示し、未定事項についても十分に協議をした上で可能な限り早期に定め、その後直ちに補充書面等により取引条件を明示することが求められる。

（２）取引対価（報酬）の設定状況

ア 実態

（ア）報酬水準

フリーランスに対するアンケート調査では、過去 3 年間における報酬の受取方について、図３-54 のとおり、「月額（固定報酬）が多い」との回答が約６割、「１作品ごと（固定報酬）が多い」との回答が３割強あった。

報酬水準については、図３-55 のとおり、過去 10 年間で「上がっている」とするフリーランスが約 15%であったのに対して、「下がっている」とする回答が約２割、「ほぼ変わっていない」とする回答が約６割であった。

また、報酬の額への満足度については、図３-56 のとおり、「満足している」という回答が 5.7%、「満足していない」という回答が約９割であった。満足していない理由として、「物価の上昇に追いついていないから」、「そもそもの報酬／単価が低いから」との回答が約９割あった。

ヒアリング調査では、制作会社から、フリーランスの報酬水準は全体的に上昇している旨の回答があった。一方で、制作進行やサード助監督といった比較的経験年数の浅い若手が就く職種の報酬は上がっているのに対して、○○監督・○○技師と名の付くより上位のスタッフの報酬は上がっていないとの回答もある。報酬を上げることができない理由としては、「制作委託費が上がらない限りはこれらのスタ

---

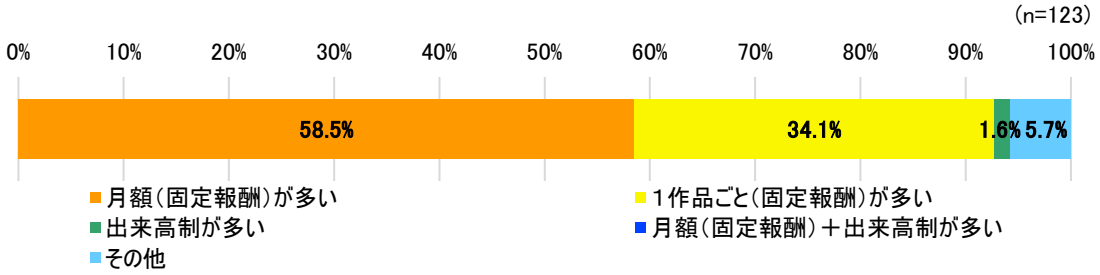
111 ①業務委託事業者及び特定受託事業者の名称、②業務委託をした日、③特定受託事業者の給付の内容、④給付を受領または役務の提供を受ける期日、⑤給付の受領または役務の提供を受ける場所、⑥給付の内容について検査する場合は、検査を完了する期日、⑦報酬の額及び支払期日、⑧現金以外の方法で報酬を支払う場合は、支払方法に関すること

112 明示すべき事項のうち内容を定められないことに正当な理由があるもの（未定事項）については、当該事項を記載する必要はないが、その内容が定められない理由と未定事項の内容が決まる予定日を委託時に明示する必要がある。

ッフの報酬を上げることは難しい」との回答もあり、製作委員会・元請制作会社間、元請制作会社・下請制作会社間の取引条件がフリーランスの報酬水準に影響を及ぼしている可能性もあるとみられる。

フリーランスからは、「スクリプターの相場は 30 年前から変わっていない」、「1 年以上は作品 1 本にかかりきりとなる。制作費 5 千万円の映画の場合では、新人監督なら監督料は 500 万円にも届かない。チーフ助監督であると 7 か月稼働すれば、監督のギャラを超えることになる」などの回答があり、職種によって報酬水準の状況が異なるとみられる。

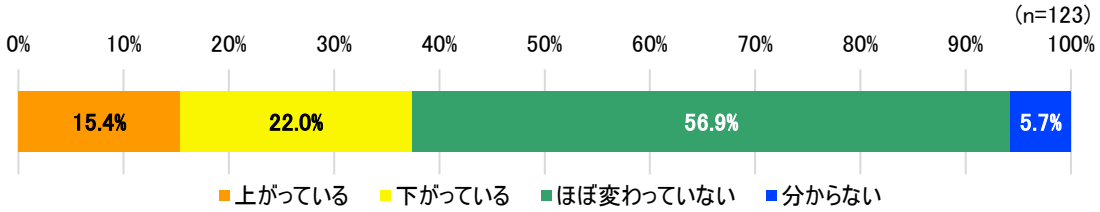
図3-54　過去 3 年間における映画制作の仕事の報酬の受取方



※直近 3 年間における傾向について、フリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

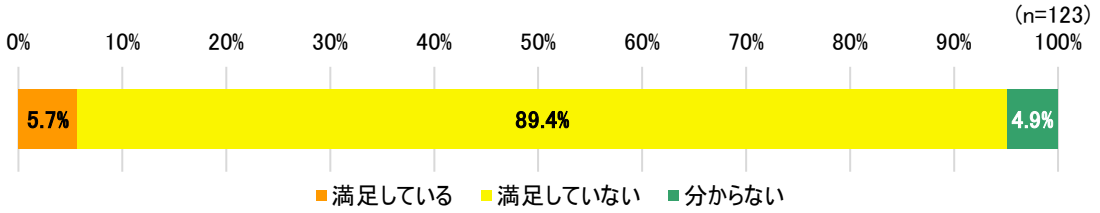
図3-55　過去 10 年間における報酬の水準の変化



※過去 10 年間における傾向について、フリーランスに回答を求めたもの

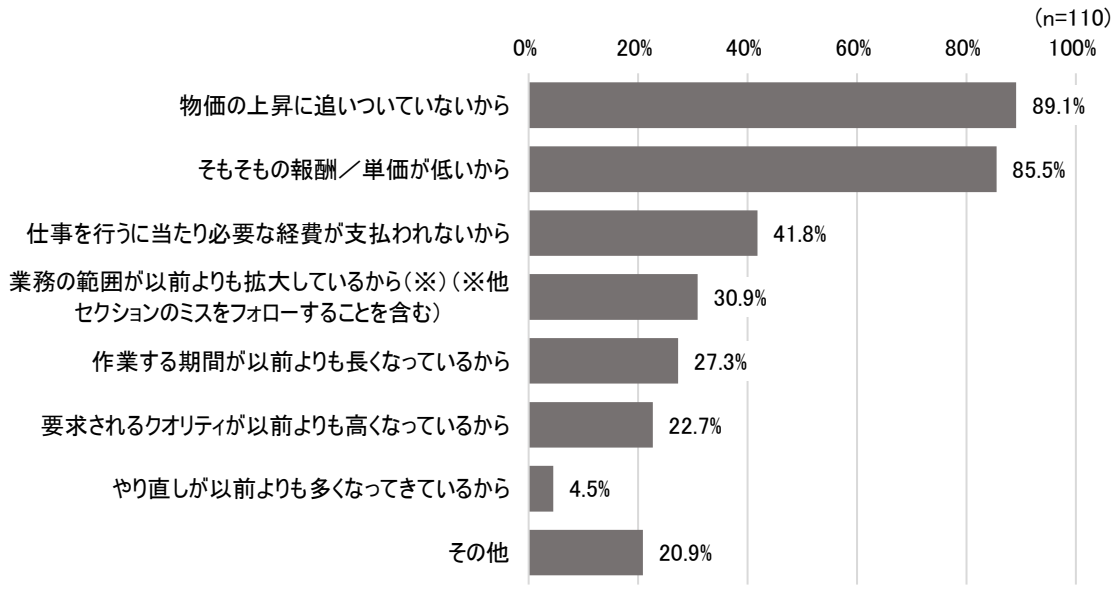
出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-56　映画制作の業務における報酬の水準への満足度



出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-57 映画制作の業務における報酬の水準に満足していない理由（複数回答）[113]



出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（36）】

＜制作会社＞

◆報酬水準は上がっているとする回答

- 価格転嫁や人材難の影響で、フリーランスの報酬は増加傾向にある。少し前までは七五三といって助手のランクによって 70 万円、50 万円、30 万円が月額報酬相場であったところ、最近は、技師は 100 万円、助手チーフは 75 万円、助手セカンドは 50 万円、助手サードは 35 万円以下である。当社から値下げ交渉はせず、フリーランスの言う金額で発注するようにしている。
- 近年外資系大手動画配信事業者の報酬が高いため、これに影響を受け報酬が上がってきている。
- 過去には、会社の利益を守るために、フリーランスや下請制作会社へ対価を低く抑えるということはしていたが、昨今では政府等からの外圧もありフリーランスや下請制作会社へのギャラを低くするといったことはでき

[113] 「その他」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 1 ヶ月スケジュールを抑えられても、その期間中の撮影した日だけお金を払うのは卑怯だと思うから。
- 短時間、高クオリティを求められているから。
- 従事する期間（年単位）に見合った報酬ではない。
- 支払が遅い
- 50~60 年前の相場で話をしてくる。
- 20 年以上ギャラの水準は変わっていない。

ない。会社からは、プロデューサーやラインプロデューサーに対して、フリーランス側からの交渉がなくとも、予算の範囲内に収まるのであれば報酬を必要以上に値切らなくてよいと伝えている。

- 外資系の企業に比べると報酬の水準は低いが、国内で比較すると当社は高い水準でフリーランスに報酬を支払っており通常の 1.5 倍程度と認識している。
- 現在は○○監督・技師と名の付く職種以外は比較的どの職種も売り手市場であり、制作会社よりもフリーランスの方が立場が強い場合もある。制作進行とサード助監督は特に数が足りておらず、報酬は上がっている。

◆職種によっては報酬水準が低いとする回答

- フリーランスは常に働くわけではないため、年間収入に換算すれば必ずしも高額ではない。特に助手サードについては、撮影期間中は 11 時間撮影＋前後 1 時間半ずつの準備時間があり、最低賃金を下回ってしまう可能性がある。ただし、最近は需要過多のためフリーランスにとって切れ目なく仕事をすることも可能になった。テレビや配信との人材流動性が高まったことで、需要は増え、若者の参入が無いため供給は減っている。
- 映画では様々なフリーランスを使うこととなるが、報酬額の面では、監督が不遇であると感じる。監督は、その作品に集中的に取り組む必要があるため、監督は年に 2～3 本程度しかできない。監督には監督印税といったロイヤリティがあるが、今の時代は DVD が売れないことに加え、監督は宣伝や自費でのロケハンなどほかの業務もあるため、報酬のベースを上げる必要があると思う。
- 例えば助監督の報酬は「七五三」と言われており、チーフ監督は 70 万円、2nd 助監督は 50 万円、3rd 助監督は 30 万円の月収が相場である。相場の金額はこの 30 年程度で変わっていない。フリーランスは社会保険なども一般の会社員とは異なり、保険や将来の資金を自ら負担する必要があり、昔はそれでもそれなりに良い金額であったが、物価が上昇した今では相対的に安くなってしまった。

◆フリーランスの報酬を上げることができない理由

- 全体の予算に限界があるため、制作進行やサード助監督のような末端のスタッフより上の層のスタッフ（技師、チーフ、セカンド等）の報酬は、上がっていない（上げられない。）。制作委託費が上がらない限りはこれらのスタッフの報酬を上げることは難しい。

◆その他

- 作品の都度契約するフリーランスは日額で契約している。労力の多い仕事の場合には、増額するケースもある。
- フリーランスの方から契約金額の増額を交渉されることはない。当社が取引をしているフリーランスはこれまで付き合いが長い方ばかりであり、どのような状況でどのような金額感なら無理がないかをお互いに把握している。
- 報酬の金額は、フリーランスの職種やキャリアによって異なる。ある程度の相場感を基に、フリーランスと個別に交渉して決定している。
- メイクスタッフを含めほとんどのフリーランスへの報酬は、作品単位(期間中)の月額払いである。前述したとおり、七五三（上の役職から、70 万円、50 万円、30 万円という報酬形態）であることが多い。
- フリーランスの月単価は、ほかの業種の月単価に比べて高い金額感ではあるが、これは、映画業界のフリーランスは年間を通してずっと仕事をするわけではなく、仕事がない間にも生活を可能とするための金額として、違和感のないものであった。しかし、昨今は外資系動画配信事業者の台頭により報酬の相場が値上がりし、人材不足でもあるため、制作会社間の取り合いになってきた。そのため、フリーランスはスケジュールの空きはなく仕事をする実態へ変化した。今では、年の半分は配信の制作でスケジュールが埋まるのではないか。本来は、空き時間を考慮した相場から見直してもいいのかもしれない。
- 予算が厳しいときは若手にチャンスを与えている。七五三でいうと、月 50 万円のセカンドポジションのフリーランスに、チーフのポストを与えるなどし、当社は予算を抑えられフリーランスはチャンスをつかむという関係にしている。ほかにも、全体の制作委託費を考慮して誰に依頼するか検討するなど、制作委託費の多寡に応じて使用するフリーランスを調整している。

＜フリーランス＞

◆報酬体系・構造

- 映画の場合、撮影監督や助手は、作品 1 本で金額が設定される。実費の経費は、交通費やガソリン代程度であるが、通常は、請求すれば制作会社が負担してくれる。(カメラマン)
- 助監督の交渉相手は制作会社のラインプロデューサーで、チーフ助監督がセカンド以下の助監督の報酬の交渉もする。報酬額面相場は月拘束で「753」、つまりチーフ助監督が 70 万円、セカンド助監督が 50 万円、サー

ド助監督が 30 万円である。フォース助監督（新人）が付く場合は、もらえて 20 万円程度である。10 年相場は変わっていない。最近は単価を上げようという話が出ている。（助監督）

・　監督は作品全体を監督するため、1 年以上は作品 1 本にかかりきりとなる。制作委託費 5000 万円の映画の場合では、新人監督なら監督料は 500 万円にも届かない。チーフ助監督であると 7 か月稼働すれば、監督のギャラを超えることになる。著名な監督でも、2 年間稼働して監督料は 1500 万円程度と決して高くない。（助監督）

・　スクリプターの相場は 30 年前から変わっていない。スクリプター協会でもなんとかしようと取り組みを行っていると聞く。スクリプターは撮影技師等と同様のメインスタッフの位置付けであり、クレジットでもメインスタッフとして上位に名前が表示されるのに、撮影部のチーフと同じ金額の報酬ということに衝撃を受けたことがある。技師／助手がいると、助手を上げるのに合わせて技師も上げる流れができやすいのに対して、スクリプターのように助手のいない職種は報酬を上げるきっかけが無い。（スクリプター）

◆十分な報酬水準でないとする回答

・　ずっと報酬の相場は変わっていない。物価や人件費の上昇が反映されていないという点で、相場に不満はある。（カメラマン）

・　報酬以外に制作会社から支給される機材費の水準は当時と変わらないが、現在はデジタル化や物価の上昇で機材の価格が上がった上にメンテナンス費用も掛かっているため機材費で収まらず、実質的な手取りは減っている。（録音）

・　この 20 年で、金額の相場はほとんど変わっておらず、満足できる金額というわけではない。相場より低い場合は交渉する。「七五三」といわれる相場があるが、照明についても当てはまり、照明技師が 7、チーフが 5、助手が 3、という理解で問題ない。助手のときは月額という感覚だったが、照明技師になってからは 1 本いくら、という形となった。照明技師はロケハンなどの準備期間から携わるため、照明技師とチーフで報酬総額の差が余り無いと感じる場合もある。（照明）

・　監督が音響の業務に理解が無いこともあってか、映画制作において当方が負担した費用なども支払ってもらえず、結果として、費用を含めて 3 万円しか報酬を支払われなかった。（音響）

・　助手の報酬の相場は、この業界では 753 と言われているが、現在では 654 などとなっていて、チーフの報酬は減少傾向にある。これらの相場の額面

は高い印象かもしれないが、30 日間、1 日 16 時間働くので、時給換算するとむしろ低い。海外の映画スタッフと関わることがあるが、日本の映画スタッフの環境を話すと、皆からクレイジーと言われる。（カメラマン）

＜事業者団体＞

- 人件費を工数で見積るという文化はなく、月拘束する対価として固定の金額を設定するという決め方が主流である。以前は労働時間の制約が無かったため「定額働かせ放題」などと言われていたが、今は映適ガイドラインにより労働時間の上限を設けたため、単位時間当たりの対価が著しく安くなるようなことはないはずであろう。
- 報酬は上がっていない。映画制作は報酬が低くても制作をしたい人がいるため、なかなか上がらない構造にある。

（イ）報酬に係る交渉状況

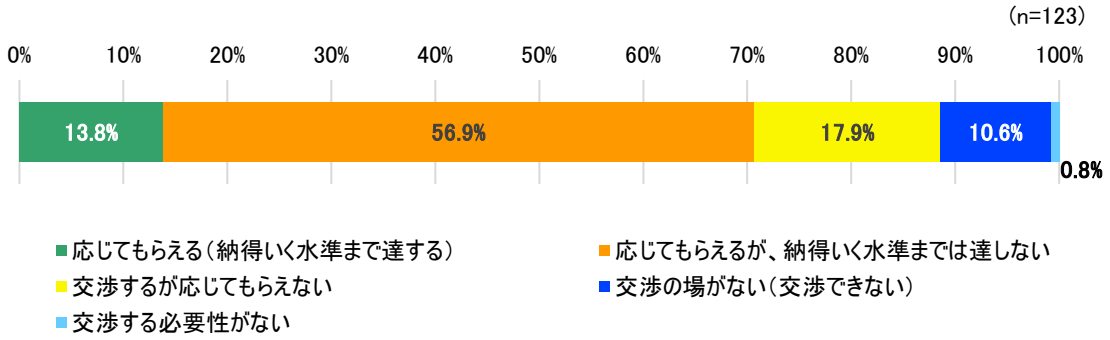
フリーランスに対するアンケート調査では、図 3 -58 のとおり、過去 3 年間における報酬の額や単価に係る交渉状況について、「交渉の場はあり、条件を納得いく水準まで変更してもらえる」との回答が約 1 割、「交渉の場はあり、条件を変更してもらえるが、納得いく水準までは達しない」との回答が 6 割弱あった。

ヒアリング調査では、制作会社から、制作委託費が上がらないことが理由でフリーランスからの報酬額を含む交渉に十分に応じられないとする回答もあった。

フリーランスからは、「制作会社によっては多少、報酬の交渉自体はできる」、「ある程度の相場が決まっているので、交渉が難航するということはない」との回答があった一方で、「報酬などについて交渉すると次の仕事の声が掛からなくなるおそれがあるため、明らかに相場から外れた低額を提示されるような場合を除き、交渉しづらい。報酬の交渉を熱心に行った結果、制作会社から敬遠され実際に仕事がなくなっている人を複数見てきている」といった取引上の立場が弱く交渉しづらいとの認識が示されたほか、「人伝で仕事の依頼を受ける慣習上、制作会社のプロデューサーや監督と良好な関係を構築・維持しなければならない仕事であるので、制作会社に強硬に交渉できないのがもどかしい」といった人伝で依頼を受ける慣習のため交渉しづらい旨の回答もみられた。また、交渉してようやく相場に戻せる旨の回答もあった。

さらには、稼働開始後に報酬等の交渉を行うと辞めるわけにもいかず提示される条件を飲まざるを得ない旨の回答もあった。準備期間終了間際に報酬が提示される場合に準備期間が報酬の対象とされないなど、実際の稼働と契約上報酬の対象となる期間とに差がある旨の回答もあり、取引条件が曖昧なまま稼働を開始することがトラブルにつながる可能性もうかがわれる。

図3-58　過去 3 年間における報酬の額や単価に係る交渉状況



※直近 3 年間における傾向について、フリーランスに回答を求めたもの
出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（37)】

＜制作会社＞

◆交渉を行っているとする回答

- 昔に比べて、若手の方が交渉に抵抗が無い傾向があるように思う。しかし、報酬額にこだわる人は結局映画業界から去ってしまう傾向にあり、若手人材の定着率が高いとは言えない。当社もフリーランスの待遇改善に努めている。報酬以外でも、例えば、ケータリングなどのクラフトサービスを充実させる等の現場環境の改善を進めている。
- フリーランスに対しては、相対で契約金額の交渉を行っている。当社は、職種だけでなく、家庭を持っているなど個別の事情を踏まえて柔軟に報酬を決めている。また、取り決めた結果は、一緒に制作をするフリーランスにはオープンにしているため、ほかのフリーランスの報酬を確認することもできる。
- 通常の商取引と同様に、値切り、値切られのような交渉は当然に行われるものであり、交渉過程自体は問題ないと思っている。人件費は固定費と同様にコストダウンが難しいが、交渉して少しでも人件費を削り制作費に余裕を持たせたいと思っている。初めて仕事をする相手には、成果物のクオリティが期待する水準より低かったり、仕事の進め方に問題があったりした場合に備えて、低い金額から提示して交渉をスタートさせる。

◆交渉しない場合があるとする回答

- ラインプロデューサーは何十人ものスタッフと順に交渉していくところ、予算の枠内に収まるのかという観点から、例えば撮影部の人件費が確定していない中で制作部の人件費を確定しにくいなど、早い段階で支払を

約束することは難しい面もあると考えている。

- フリーランスが無茶な金額の要求をしてくることはほとんどない。そもそも、提示の報酬額に対して交渉を申し入れる割合も少なく、30～40 人で制作する作品であれば上げてほしいと言うのは２～３人程度である。
- フリーランスの方から契約金額の増額を交渉されることはない。当社が取引をしているフリーランスはこれまで付き合いが長い方ばかりであり、どのような状況でどのような金額感なら無理が無いかをお互いに把握している。
- これまで契約してきたフリーランスからは、当社は好条件であると聞いている。実際、フリーランスから値上げ交渉されることはほぼ無い。

◆その他

- クランクイン前の報酬の交渉で、フリーランスの期待（相場）を大きく下回る額を提示してしまうと、制作スタッフが売り手市場となっている現在の状況では、平気で「降りる」ということを選択されてしまう。ただし、スタッフが報酬を上げるよう交渉してくることを見込んで、相場より低い額を提示することはある。

＜フリーランス＞

◆交渉を行っているとする回答

- 報酬金額の交渉は、安すぎる場合に相場程度にしてほしいという要望や、チーフアシスタントを置かない場合にセカンドアシスタントに対して手当してほしいという要望をする場合に行っている。妥当な内容であれば、対応してもらえることが多い。（カメラマン）
- 報酬の交渉は可能である。どの程度交渉できるかは、案件や制作会社による。照明技師は自身の報酬を制作会社と交渉し、チーフと助手の分の報酬はチーフが制作会社と交渉する。チーフと助手の分の報酬の交渉においては、制作会社から、例えば月 300 万円で（照明技師以外の）チーム内で振り分けてほしいと依頼される場合もある。（照明）
- 交渉の内容は報酬がメインである。金額の多寡は、拘束期間に応じて交渉しており、報酬の交渉は制作会社とできている。また、撮影助手の分は、撮影監督が金額の交渉をする。ある程度の相場が決まっているので、交渉が難航するということはない。（カメラマン）
- 報酬が提示されなければ、自分から確認するようにしている。報酬が少なければ、増額の交渉もする。（編集）
- 数年前に取引を行った制作会社と再度取引を行った際に、前回と同じ報

酬額を提示されたが、私から、「キャリアも積んでおり数年前と同額では受けられないため、月５万円増額できないか」と交渉したことがある。その際は、「５万円は難しいけど、３万円増額なら」と応じてくれて合意した。このように、制作会社によっては多少、報酬の交渉自体はできる。（スクリプター）

・　現在の動画配信事業者の作品では、準備期間から報酬が発生することに加え、仕事の依頼時点（準備開始の３か月前）から報酬の交渉をさせてもらえているのですごくありがたい。仕事の依頼時にまず報酬を知らされるのが（ほかの業界では）当たり前のことであると思うが、これがありがたく感じられるくらい、映画業界ではスタッフに報酬が提示されるのが遅い。（スクリプター）

◆十分な交渉は行われない（行えない）とする回答

・　交渉で価格水準をもち出すと発注側に嫌がられてしまうこともあり、出しづらい。（編集）

・　報酬を上げるよう交渉すると、今後取引をしてくれないのではという不安があるため、当方から交渉をすることはなかなかできない。実際に、報酬の話を持ち出すと、相手方の態度が悪くなる場合がある。（脚本）

・　制作会社に対して、フリーランスの立場は弱い。フリーランスが不満に思っていても、今後の付き合いを考えると交渉しづらく、思っていることを全部伝えることはできない。何度も付き合いがある相手であると、より交渉しづらくなることもある。（カメラマン）

・　制作会社に録音部全体予算の増額を交渉しても、「何とかできますよね」と、予算内で調整するよう言われ受け入れてもらえない。人伝で仕事の依頼を受ける慣習上、制作会社のプロデューサーや監督と良好な関係を構築・維持しなければならない仕事であるので、制作会社に強硬に交渉できないことがもどかしい。（録音）

・　報酬の交渉をすることで、次の仕事が無くなるという懸念はある。実際に報酬の交渉をしたところ、「干すのは簡単だぞ」と暗に脅されたこともある。（編集）

・　制作会社側に報酬の増額を交渉すると、「（通常まとめて依頼される）録音作業と整音作業を分けて整音は別の人に頼んでもいいんですよ」などと報酬減につながる委託内容の縮小をほのめかされることもある。（録音）

・　報酬などについて交渉すると次の仕事の声が掛からなくなるおそれがあるため、明らかに相場から外れた低額を提示されるような場合を除き、交渉しづらい。報酬の交渉を熱心に行った結果、制作会社から敬遠され実際

に仕事がなくなっている人を複数見てきている。積極的に報酬等の交渉を行った結果、「金にがめつい人」などと悪評を立てられほかの制作会社にも敬遠されることになるので、能力や技術があっても交渉を行うことは難しい。（録音）

・　制作会社と仕事が始まる前の段階から報酬の交渉をすることは難しい。普段から付き合いのある監督などからの誘いで受ける仕事では、監督等に迷惑がかからないようにするためであるし、初めての取引の場合も探り探りになるため強気の交渉はしづらい。（スクリプター）

・　フリーランスは相場に縛られずに自分の報酬を決めてよいはずであるが、親しい人経由で仕事の誘いが来ることや、制作会社が演出部全体の予算を枠として定めており一人の助監督の月単価を上げるとほかの助監督の月単価が下げられることから、相場以上の報酬を要求しにくい構造となっている。（助監督）

◆交渉してようやく相場に戻せるという例

・　相場より高い報酬額を提示されたことはない。制作会社は交渉を見越してか、毎回相場より低い金額を提示してくるので、少なくとも相場に戻す交渉をしている。一方、相場まで引き上げる代わりに、準備期間のロケハンに 1 か月帯同しつつ半月分の拘束費にしたり、機材費を 10 万円下げたり、サードに報酬が低い見習を付けたり、仕上げに助手を付けない（実質的に作業量が増えることになる）といった取引条件を落としどころとされる。このように、相場に戻すだけでも、自分にとっては不利益な取引条件を受け入れざるを得ない。（録音）

・　制作会社は、撮影部、録音部といった部門毎に人件費総額を決めている。基本的には相場よりも低い額が提示され、増額できたとしても相場に戻すのがやっとである。交渉しても相場より低い場合も多く、その場合は、例えば録音部内のあるスタッフの報酬を増やすために、録音部内のほかのスタッフの報酬を減らすといった調整を行うこととなる。（録音）

◆交渉時期について

・　映画業界では、報酬の話は拘束期間開始後に行われる慣習がある。交渉は予算を管理するラインプロデューサーと行う。先方から「〇万円でどうか」といった交渉の余地を残した提案をくれるケースもある。ただし、交渉して希望どおりの額になることは珍しい。（助監督）

・　増額交渉を行ったものの断られたことがある。（それ自体は交渉なので構わないが、）納得できる報酬ではないとしても、既に拘束が生じているタイ

ミングで交渉が行われるため、ここで降板すると誘ってくれた先輩や周囲のスタッフに迷惑がかかると思えば、降板することはできない。また、稼働後に降板すると、(迷惑が掛かるため)その制作会社や先輩からその後声がかからなくなるというおそれもある。拘束開始前にギャラ交渉ができれば、そういった心情的な負担は軽減し交渉しやすくなるであろう。(助監督)

・　報酬は、基本的に準備期間に入ってから提示されるところ、既に業務を開始している以上、それが想定していた報酬(相場)よりも低かった場合、その時点ではほかの仕事を入れることができないことから降りることもできず、受け入れざるを得ない。そのため、制作会社は、スタッフへの業務依頼時点で、報酬額等の条件を提示すべきである。(スクリプター)

・　プロデューサー等から仕事の依頼がされた際は、プロデューサーから報酬について言及されることはほとんどない。その際にスタッフ側から確認する事項はあるが、作品・作業内容・スケジュール等の聞くべき情報量が多く、報酬の確認が後回しになってしまうことが多い。報酬の確認をしないと後々嫌な思いをし、トラブルになる可能性があるので確認したいが、人間関係で受注する際はなかなか切り出せない。(スクリプター)

・　準備スケジュールの連絡後、打合せに行けるのであれば、その日から稼働開始となる。打合せの際に報酬の話もあることがあれば、準備期間の終わり間際(撮影直前)に報酬の交渉をすることもある。(スクリプター)

◆報酬の対象期間・業務内容が曖昧であるとの回答

・　映画1本当たりの報酬もあれば、月額×期間の報酬となることもある。前者の場合、撮影前のロケハン稼働分の報酬も込みになる。後者の場合、ロケハン分の報酬を別途求めると、それも撮影期間中の報酬に含むと言われることもあり、交渉しても受け入れられない場合が多い。というのも、契約時に提示される業務内容が不明確なことが原因であると考えている。(カメラマン)

・　準備期間に稼働したからといって、契約上の拘束期間(報酬が発生する期間)とはされないことがある。例えば、準備期間終了間際に、制作会社から「撮影開始後」の期間を対象とした報酬の提示があり、準備期間の稼働はノーカウントにされたことがある。準備期間中はただ働きということである。準備期間に対する報酬が出たとしても、それが全ての期間分とはなっていない場合もある。例えば、5月中旬から美術打合せを行って準備が始まり、6月10日から撮影が始まる場合、5月中旬から業務に着手していることになる。しかし、制作会社との契約では6月1日を稼働開始日とされ、準備期間として稼働した半月分の報酬がカットされた。このように準備期間における

稼働の一部しか報酬が支払われないことは、よくある。（スクリプター）

・　報酬対象期間や月額報酬額等の取引条件が準備期間の終盤に提示される場合は、スタッフは、準備期間に報酬が発生するものなのか、報酬額が分からないまま業務を行うことになるし、提示された条件に不満があってもその時点で降りることはできない。（スクリプター）

◆その他

・　仕事内容というよりは、働いている時間の割に十分な報酬ではないと感じる。（カメラマン）

・　報酬が税込みか分からない場合も多い（明示されない）。私の場合は、基本的に税別として請求書を発行しており、認められる。（カメラマン）

・　本来、依頼時に報酬等の条件を伝えられ、交渉した上で「この額ならいいですよ」と合意をしてから稼働すべきであるが、稼働後に条件を提示される映画業界の慣習はおかしい。（助監督）

・　交渉が上手くいくかどうかは制作会社・ラインプロデューサー次第であり、当然断られることもある。業界に入ってからしばらくは知識も自信もなく交渉ができなかった。交渉できるようになったのは、経験を積んで成果を出せる自信が持てるようになってからである。（助監督）

・　外資系動画配信事業者の作品でも報酬は変わらない。外資系動画配信事業者は日本の下請制作会社に制作委託しているため、フリーランスは結局日本の下請制作会社と契約することになり、報酬が変わらない。（助監督）

＜事業者団体＞

・　以前監督をした作品において、相場の半値を提示されたことがあるが、自分よりも格上のフリーランスがそれでも受けてしまうため、交渉しても上げられなかった。

（ウ）成功報酬等の業務の対価以外の報酬

映画制作においては、業務の対価として、制作委託費のほかに、契約上、印税等と呼ばれる、製作委員会等の二次利用収益に対して一定の料率を乗じた額の支給を取引条件とする場合がある。

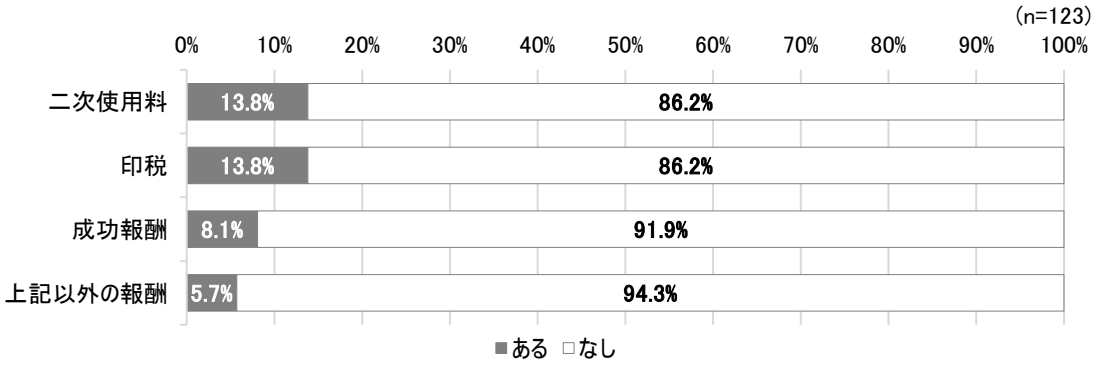
フリーランスに対するアンケート調査では、図3-59のとおり、過去3年間において業務の対価以外の報酬を得たことがあるかについて、「二次利用料」、「印税」があるとする回答は約14%、「成功報酬」があるとする回答は約８％、これら以外の報酬があるとする回答は約６％あった。これらの業務の対価以外の報酬を得た

ことがあると回答した者は、具体的には、監督、脚本、助監督、スチール[114]といった職種であった。

ヒアリング調査では、制作会社から、元の報酬が少ないスタッフや優秀で貢献してくれたスタッフへ追加報酬を支払ったことがある旨の回答があった。フリーランスからは、景品をもらったことがあるとする回答がある一方で、成功報酬等を得たことがないとする回答が複数あった。

これらのことから、制作会社とフリーランスとの間における成功報酬等の業務の対価以外の報酬は広くフリーランス一般に支払われているわけではなく、限られた職種などの場合にのみ支払われているとみられる[115]。

図3-59 過去3年間に制作委託費の他に報酬を得たことがあるか[116]



※直近3年間における傾向について、フリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

[114] 映画の宣伝に使用されるポスター等に用いるための静止画を撮影する職業。

[115] 例えば、主に日本脚本家連盟に所属する脚本家については、一般的に、業務の対価（脚本料）に加え、脚本印税を得ている。同連盟の使用料規程によれば、アニメ制作取引の場合、製作委員会から、製作委員会の収入に対して、一定料率を乗じた金額（配信事業者への販売価格×3.5%等）の脚本印税が支払われるとされている。

[116] 「上記以外の報酬」について自由記載欄に寄せられた回答は次のとおり。

- 大入袋
- 作品の Blu-ray・DVD
- 会社が仕事内容を勘違いしていて、少々金額修正の意味で足された。
- フォトブック撮影料
- インセンティブ契約を結んでくれた。作品の純利益のうち数%をスタッフへの報酬として還元してくれた。
- イベント出演、取材

【ヒアリング抜粋（38)】

＜制作会社＞

◆成功報酬等を支払っているとする回答

・　クランクアップの際に予算に余りがあれば僅かではあるが追加で報酬を出すこともある。それは元の報酬が少ない人や優秀で貢献してくれた人を対象とする。

◆成功報酬等を支払っていないとする回答

・　フリーランスに成功報酬を支払うことはない。

＜フリーランス＞

◆成功報酬等を得たことがあるとする回答

・　現金ではないが、作品が完成した打上げのパーティーで行われるビンゴ大会で、某高級焼肉チェーン店の金券や、主役の役者が追加でハワイ旅行などの景品を提供してくれる程度。(カメラマン)

・　成功報酬はほとんど無い。当方は 20 年以上のキャリアはあるが、これまでに 1 回しかない。(照明)

◆成功報酬等を得たことはないとする回答

・　撮影において、成功報酬や印税は無い。(カメラマン)

・　携わった映画は、現在動画配信等されているものもあるが、その分の収益が制作スタッフまで還元されているといった話は聞いていない。(音響)

・　受賞による賞金の配分を除き、当方は過去に成功報酬をもらったことはない。業界においても、ヒットしたから報酬増額というのは聞いたことはない。(音響)

・　私は成功報酬をもらったことはない。作品が受賞した記念のノベルティが配られた経験ならある。(スクリプター)

＜事業者団体＞

・　思いがけず成功した自主制作作品の収益は、クリエイターに還元されることはほとんど無い。

イ フリーランス・事業者間取引適正化等法上、取適法上の考え方

（ア）買いたたき

前記（2）ア（ア）のとおり、報酬の水準については、約 1 割強のフリーランスが報酬の水準が「上がっている」、約 2 割が「下がっている」、約 6 割が「ほぼ変わ

っていない」と回答している。また、約９割のフリーランスが現在の報酬水準に満足していない。

このような状況が、直ちに、フリーランス・事業者間取引適正化等法又は取適法違反となるわけではないが、フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスに対して、物価上昇などの状況を踏まえて、通常支払われる対価に比し著しく低い報酬の額を不当に定めることは、フリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題（買いたたき）となる（フリーランス・事業者間取引適正化等法第５条第１項第４号）[117] [118]。

また、フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象でない場合も、取適法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスに対して、物価上昇などの状況を踏まえて、通常支払われる対価に比し著しく低い報酬を不当に定めることは、取適法上の問題（買いたたき）となる（取適法第５条第１項第５号）。

（イ）協議に応じない一方的な代金決定

前記（２）ア（イ）のとおり、フリーランスに対するアンケート調査の回答からは、制作会社が交渉には応じているとみられる一方で、制作会社及びフリーランスに対するヒアリング調査の結果からは、交渉の場があったとしても、協議が不十分な場合もあるとみられる。また、制作会社への制作委託費以外の報酬が少ないことなども背景として、フリーランスへの成功報酬等の業務の対価以外の報酬も、限られた職種などの場合にのみ支払われているとみられる。

このような状況が、直ちに、取適法違反となるわけではないが、取適法の施行以後は、物価上昇などの状況もある中で、制作会社が、フリーランスの報酬について、フリーランスから成功報酬等も含めた価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金（報酬）を決定する場合は、取適法上の問題（協議に応じない一方的な代金決定）となる（取適法第５条第２項第４号）。

（３）短納期発注

ア 実態

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-60 のとおり、過去３年間に「緊急に短い納期での発注・指示にもかかわらず、割増料金や追加報酬が支払われなかっ

---

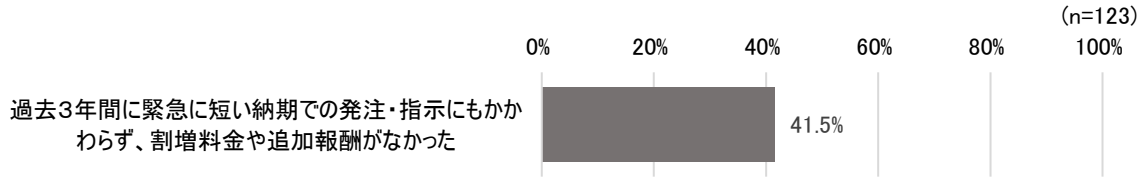
[117] 業務委託の期間が１か月以上の場合（フリーランス・事業者間取引適正化等法第５条第１項、同施行令第１条）。以下、フリーランス・事業者間取引適正化等法で定める禁止行為について、同じ。

[118] 制作会社が、フリーランスに対して、物価上昇などのコスト上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに報酬を据え置くなどにより通常支払われる対価に比し著しく低い報酬の額を不当に定めることは、買いたたきに該当し得る。（公正取引委員会「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律の考え方」（令和６年５月 31 日）第２の２(２)エ（ウ））

た」ことがあるとの回答が約４割あった。

ヒアリング調査では、フリーランスから、制作会社から急いで仕上げ業務を行うようにとの指示で、通常であれば１か月半は必要な作業を３週間で終わらせたが、特急料金が払われなかった旨の回答もあった。

図3-60 過去 3 年間に緊急に短い納期での発注・指示にもかかわらず、割増料金や追加報酬が支払われなかった経験の有無 [119]



※直近の 3 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（39)】

＜フリーランス＞

◆発注時に短納期を求められた例

・ 制作会社から急いで仕上げ業務を行うようにとの指示で、通常であれば１か月半は必要な作業を３週間で終わらせたときがあった。その場合は、特急料金が払われるわけではなく単に３週間分の拘束費（報酬）となり、業務量に対して報酬が見合わないものであった。（録音）

イ フリーランス・事業者間取引適正化等法上、取適法上の考え方

前記アのとおり、短納期発注が行われた場合にフリーランスに対して割増料金が支払われない場合が一定程度あるとみられる。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、通常よりも短納期の発注を行う場合に、フリーランスに発生する費用増を考慮せずに通常の対価に比し著しく低い報酬の額を不当に定めることは、フリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題（買いたたき）となる（フリーランス・事業者間取引適正化等法第５条第１項第４号)。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象でない場合も、取適法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、短納期発注を行う場合に、通常の対価に比し著しく低い代金を不当に定めることは、取適法上の問題（買いたたき）となるほ

[119] 直近３年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

か（取適法第５条第１項第５号)、制作会社が、フリーランスから短納期発注についての価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金（報酬）を決定する場合は、取適法上の問題（協議に応じない一方的な代金決定）となる（取適法第５条第２項第４号)。

２ 取引の履行過程

（1）発注取消し

ア 実態

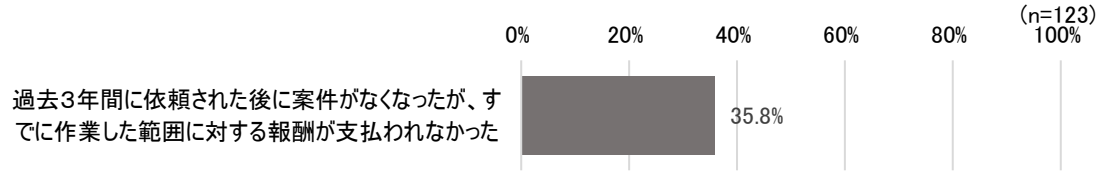
フリーランスに対するアンケート調査では、図３-61 のとおり、過去３年間に「依頼された後に案件がなくなったが、既に作業した範囲に対する報酬が支払われなかった」ことがあるとの回答が約４割あった。

ヒアリング調査では、制作会社から、中断・中止した際は、フリーランスに対して契約額の６割程度の補償をすることが慣習となっている、直前での発注取消しは全額を補償している旨の回答が、フリーランスからは、「撮影中止となった際に、撮影期間２か月の補償があった」などと、発注取消しの際に制作会社からフリーランスに対して一定程度の補償が行われている旨の回答があった。

一方で、フリーランスから、「企画が潰れた際、請求に対して、十分に支払われない場合がある」との回答があった。また、「映画制作が直前で中止等となったとしても、制作会社によっては補償をしてくれないことがあるので、そうなるとすぐに仕事も見つからないので無報酬になる」との回答や、元請制作会社のクライアントによって補償がある場合と無い場合がある旨の回答もあった。

事業者団体からは、「発注取消があってもフリーランスには、当月 100%、翌月 50%程度の補償をしているところが多いのではないか」との回答があった。

図3-61 過去３年間に依頼された後に案件がなくなったが、既に作業した範囲に対する報酬が支払われなかった経験の有無 [120]



※直近の３年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

[120] 直近３年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

【ヒアリング抜粋（40)】

＜制作会社＞

・　映画制作が中断・中止した際は、制作会社からフリーランスに対して、労働基準法ではいわゆる休業手当が平均賃金の６割以上とされているので、契約額の６割程度の補償をすることが慣習となっている。６割だとフリーランスから文句が出るので、当社は、８割程度をスタッフに補償金として支払っている。なお、直前でのバラし（発注取消し）は全額を補償している。このように、中止や延期により制作会社は発注先やフリーランスの報酬をある程度補償する必要があるが、中止や延期を決めた製作委員会は、補償金の原資を出してくれる場合もあるが、全く支払ってくれない場合もある。

・　映適ガイドラインの契約書雛形ではキャンセルポリシーについて記載していないが、当社がフリーランスと交わす契約書では同ポリシーについて記載することとしている。製作委員会に対して、当社がこのような契約をフリーランスと結んでいる旨は報告しているが、製作委員会と当社との間の契約では絶対にキャンセルポリシーを記載するようなことは認めてくれない。

・　３～４か月前にキャンセルとなった場合に、スケジュールを押さえていたフリーランスの側からキャンセル待ちをしてくれているほかの案件があるから大丈夫と言ってもらえることもあったが、急なキャンセルで無報酬の期間が増えるフリーランスも多いであろう。フリーランスの月額報酬は従業員スタッフに比べて 1.5 倍～２倍と言われており、仕事が入っていない期間やキャンセル料を含むと考える者もいる。

＜フリーランス＞

◆発注取消し後に補償等があったとする回答

・　30 年ほどの録音技師としてのキャリアの中で、仕事がキャンセルになった際に補償が出た作品が１件だけある。起用予定の監督がほかのスタッフに声を掛けて集めた手前、メインのスタッフに１か月相当額の補償がでた。制作会社と監督のどちらのおかげか分からないがとても驚いた。（録音）

・　映画制作で作中の音楽ができておらず準備不足が露呈していた作品では、１週間弱だけ稼働してその後撮影中止となった際に、撮影期間２か月の補償があった。下請制作会社がスタッフへの補償を元請制作会社へ要求してくれて、補償が決まった。補償に関する書面は無かったが、請求書で２か月分の報酬相当額を請求し、支払ってもらった。編集、編集助手、スクリプターは撮影後にも編集期間として 1 か月半の稼働予定があったため、そちらについても交渉してもらい追加で 1 か月分の報酬相当額をもらうことができた。（スクリプター）

・　発注取消しに対する補償の慣習は業界にあると認識している。撮影開始までおおむね1か月を切った段階で拘束を解除することになった場合には、補償が出ることがあると思っている。一律の基準があるわけではないが、それまでの関係等を踏まえて総合的に決まるものである。（ラインプロデューサー）
・　規模や資金面でしっかりとしたプロダクションであればキャンセル料は支払われるはずである。（編集）

◆発注取消し後既に作業した範囲に対する報酬が支払われなかったとする回答

・　企画が潰れた際は、それまでのシナリオ制作に掛かった料金は請求するようにしているが、請求に対して、十分に支払われない場合がある。仕事をした分の支払を求めるが、制作会社によっては、本来の脚本料の 1 割程度しか支払われないこともある。（脚本）

◆発注取消しの経験に関する回答

・　制作が急遽中止となった影響で2か月分スケジュールが空いてしまったことがある。空いたスケジュールに仕事を入れたいが、突如空いたスケジュールの穴を埋めることは一般的に難しく、そのときもほかの仕事を入れることはできなかった。キャンセル料や違約金を請求したい気持ちもあるが、発注者側の制作会社のプロデューサーも昔からの知り合いで、制作会社も制作中止により厳しい状況に陥っていることがわかるので、実際にはなかなか請求しづらい。（編集）
・　仕事の依頼を請けたものの撮影直前に延期又は中止となった場合、経験上、動画配信事業者が（元請制作会社の）クライアントである場合は補償してくれる。例えば、ある作品で、当初の予定から3か月間稼働が延期とされたが、その 3 か月分の報酬は（働いていないにもかかわらず）補償してくれた。一方で、製作委員会方式の場合は、補償があったことはない。フリーランスは仕事が急に無くなると、その期間に仕事を入れることができない可能性が高く、無報酬の期間となってしまう。スケジュールを空けさせるのであれば、キャンセルしたら補償すべきであると思う。（録音）
・　製作委員会方式では撮影直前に映画制作が中止になったり延期になったりすることがある。スクリプターなどスタッフによっては、すぐに次の仕事を見つけることが難しいため、制作会社は予定していた全期間分ではないものの一定の期間分の補償をしてくれることはある。ただし、映画制作が直前で中止等となったとしても、制作会社によっては補償をしてくれないことがあるので、そうなるとすぐに仕事も見つからないので無報酬になる。（スクリプター）

・　仕事が直前でキャンセルされることは良くある。キャンセルになるタイミングは大抵1か月前くらいである。2か月前に仕事の声が掛かっていないと、その期間には仕事は入れられないし、請ける前提でいるためダブルブッキングもできない。しかし補償を求めたところで金銭が支払われるとは思えないし、保険のために仕事を重複して請けておくこともできないので、単に無報酬の期間が増えるだけとなる。(録音)

＜事業者団体＞

・　制作開始の 2 週間前などの直前になって、もっと良い報酬の仕事があったからという理由でフリーランス側からキャンセルの連絡があるようなこともある。そのような不義理は昔ではあり得ない。

・　発注取消しがあってもフリーランスには、当月 100%、翌月 50%程度の補償をしているところが多いのではないか。技師はすぐには次の仕事がないと思うが、人材不足のため助手(特にサード)はすぐに次の仕事が見つかるケースも多い。補償と次の案件の報酬との二重取りをできるケースも多く相当恵まれていると思うが、それでも補償の期間が短い、3 か月補償しろなどと文句を言ってくる人もいるのが実状。人手不足の現状、制作会社も評判を気にして対応をしている。

・　制作会社や映画会社がスケジュールを仮押さえし、スケジュールを空けておいたのに、補償もなくバラシ(取りやめ)になるのは問題である。バラシの連絡すらないことが多く、フリーランス側から問い合せないといけない。このようなことは、半分程度はあると思う。

イ フリーランス・事業者間取引適正化等法上、取適法上の考え方

前記アのとおり、フリーランスに対するアンケート調査及びヒアリング調査では、一部の取引において発注が取り消され、既に行った作業に対する報酬やほかの案件で穴埋めできない期間に対する補償が支払われなかった旨の回答があった。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスの責めに帰すべき事由がないのに発注を取り消し、フリーランスが行った作業に掛かる費用等を負担せずに、フリーランスの利益を不当に害する場合は、フリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題(不当な給付内容の変更)となる(フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第2号)。

さらに、フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象でない場合も、取適法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスの責めに帰すべき理由がないのに発注を取消し、フリーランスが行った作業に掛かる費用等を負担せ

ずに、フリーランスの利益を不当に害する場合は[121]、取適法上の問題（不当な給付内容の変更）となる（取適法第５条第２項第３号）。

（２）報酬の追加支払

ア 実態

前記第１の２（２）ア（ア）及び第２の２（２）ア（ア）のとおり、映画制作では、製作委員会・元請制作会社間の取引及び元請制作会社・下請制作会社間の取引のいずれにおいても、多くの場合で追加の費用が必要となることがあるとみられる。追加の費用が生じた理由としては、制作期間が延長したため、当初合意した内容から追加作業が生じたため、リテイク作業のためといった理由が挙げられており、このような場合には、フリーランスへの業務委託期間の延長や追加作業の依頼等を要する場合があると考えられる。フリーランスへの業務委託期間の延期・延長や追加作業の依頼等がある場合のフリーランスへの支払状況等について、フリーランスに対してアンケート調査及びヒアリング調査を行ったところ、以下のとおりであった。

（ア）期間延期・延長

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-62 のとおり、過去３年間に、自身に「責任がなく作業期間が延期したが、追加報酬がなかった」ことがあるとの回答は約５割あった。

ヒアリング調査では、制作会社から、「基本的にはスタッフとの契約は月単位であるため、延期された分だけ、当社がスタッフの費用を負担することとなる」との回答があった。

フリーランスからは、「延長する理由にかかわらず、当初の期間よりも延長すれば追加で支払われる」など追加報酬が支払われたとする回答と、「（当初の契約期間以降も）業務を行っていたにもかかわらず報酬が支払われなかった」など追加報酬が支払われなかったとの回答があった。

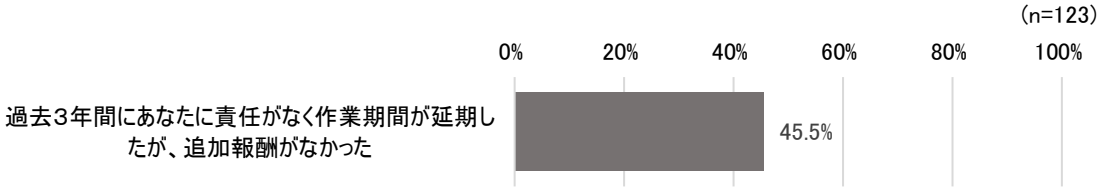
---

[121] 前記第１の２（１）イのとおり、フリーランスの利益を不当に害したといえるかは、給付内容の変更ややり直しによって、フリーランスが費用を負担することなどにより生じた損失や、これに対し制作会社が負担した費用の額等を総合的に考慮し、フリーランスに不利益が生じたといえるかで判断する点に留意が必要である。給付内容の変更ややり直しのためにフリーランスに生じた費用や損失を制作会社が負担するなどにより、フリーランスの利益を不当に害さないと認められる場合には問題とならない。

なお、トラブル防止の観点から、制作会社及びフリーランスは、制作委託取引がキャンセルになった場合に、制作会社からフリーランスに対する金銭の支払いの有無及び金額を、（いわゆるキャンセルポリシー等の方法により）あらかじめ定めておくことが考えられる。この際、当該支払いの有無及び金額の定めによっては、買いたたき又は不当な給付内容の変更としてフリーランス・事業者間取引適正化等法違反となり得る点に留意が必要である。

また、製造委託又は情報成果物作成委託にあっては、あらかじめ上記のようなキャンセルポリシーを定めていたとしても、既に物品や情報成果物が完成している場合には、フリーランスの責めに帰すべき事由がない限り、当該物品等を受領した上で、あらかじめ定めた支払期日までに報酬を支払う必要がある。

図3-62 過去 3 年間に自身に責任がなく作業期間が延期したが、追加報酬がなかった経験の有無 [122]



※直近 3 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの
出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（41）】

＜制作会社＞

- 基本的にはスタッフとの契約は月単位であるため、延期された分だけ、当社がスタッフの費用を負担することとなるが、3 か月の延期となったにもかかわらず、製作委員会は 1 か月分しか負担してくれなかった。

＜フリーランス＞

◆制作期間の延長に伴う追加報酬等が支払われた例

- 拘束期間外のリテイク（再撮影）が発生した場合や、撮影期間が延長された場合は、別途対価が支払われる。撮影期間が延長される理由は、俳優の病気、天候、監督の撮影方針など、様々である。フリーランスには、延長する理由にかかわらず、当初の期間よりも延長されれば追加で支払われる。（照明）
- 外資系動画配信事業者の作品で、主演が怪我をして、撮影が 3 か月中断されたことがある。多くのスタッフは次の仕事が決まっていたことから撮影再開時には、監督やカメラマンも含めてスタッフの半分が入れ替わった。ある程度の減額をして撮影中断期間も契約を継続したスタッフもいた。恐らく、外資系動画配信事業者が増資したのだと思う。これが製作委員会であれば、このような対応はなかなかしてくれない。（助監督）
- 撮影期間が延長して追加費用が発生する場合は、交渉を行い、基本的には支払ってもらえる。1 日程度の短時間の撮影等の場合、支払われない場合もあるが容認できる程度である。一方、1 日当たりの撮影時間が予定より延びたことにより、報酬が追加されるということはない。（カメラマン）

[122] 直近 3 年間に当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

◆制作期間の延期・延長に伴う追加報酬等が支払われなかった例

- 契約期間と報酬は契約書面に記載されている。実際の稼働期間が契約上の期間より長くなっても、追加で報酬が支払われないことは結構ある。(録音)
- 天候都合などで当初の予定よりも撮影期間が延びることはよくあるが、期間が延びたからといって報酬を再度交渉するということはない。特に、映画制作の現場では、集団となって長期間の共同生活をするため、一心同体の感覚となり、一個人が交渉するというのは心理的にも難しい。(カメラマン)
- ４月末に撮影がクランクアップしたのだが、５月以降にも残りの作業をしているにもかかわらず、制作会社から５月以降は契約期間が終了しているとされ、そこから報酬が全く発生しなかったことがあった。スクリプターは撮影後の仕上げも担当し、片付け、アフレコの台詞確認など諸々の作業が発生することが一般的であるにもかかわらず、プロデューサーには「４月までの契約だから」と言われてしまい、５月以降に業務を行っていたにもかかわらず報酬が支払われなかった。(スクリプター)
- 編集作業中に足りないシーンがあることが判明し、追加で撮影が行われ、その後追加の編集作業が発生したことがあった(編集期間も延びた。)。しかし、当初提示された報酬に含まれるとされ、追加作業分の報酬は出なかった。(編集)

◆その他

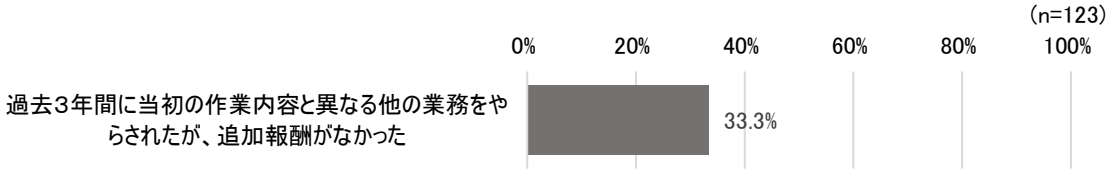
- 制作期間が予定より長引くことは非常に多い。ほとんどの場合が役者の都合(スケジュールやスキャンダル)で、制作会社側もある意味被害者であるとは思う。(スクリプター)

(イ) 当初の給付内容と異なる作業の追加

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-63 のとおり、過去 3 年間に「当初の作業内容と異なるほかの業務をやらされたが、追加報酬がなかった」ことがあるとの回答は約３割あった。

ヒアリング調査では、フリーランスから、本来はほかの専門スタッフが担当すべき業務を追加で指示され無報酬であった旨の回答があった。

図3-63 過去 3 年間に当初の作業内容と異なるほかの業務をやらされたが、追加報酬がなかった経験の有無 [123]



※直近 3 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（42)】

＜フリーランス＞

◆当初の給付内容と異なる作業をしたが、追加報酬が支払われなかった例

- スクリプターは、制作の最後に「完成台本」の作成を行うこともある。完成台本とは、映像と台本を見比べ、キャストのアドリブを台詞として反映するなど制作上の情報を書き加えるものであるため、作成には結構な時間を要する。完成台本はダビング後に作成されるものであるため、基本的にはスクリプターの契約期間中に作成するものではない。そのため、スクリプターとしては当初契約に含まれない追加作業として指示を受けて行うことがある。契約期間外の業務として追加報酬を出してくれる制作会社もあるが、フリーランス側から追加報酬を要求しないと支払わないことがほとんどである。制作会社によっては、こちらから追加報酬を要求しても、契約が終了しているにもかかわらず、「これまでの報酬に込みでお願いします」と無償でやらされることもある。（スクリプター）
- 契約後、撮影開始直前に、監督から私に契約内容に無い別の業務（本来であれば別の専門スタッフが配置される業務）も担当してほしいと指名され、当初想定していた業務の範囲外の業務を行ったものの、追加の報酬が出なかったことがある。監督に指名されたこと自体は嬉しかったが、単純に業務が増えるだけであったので、制作会社のプロデューサーに、当初配置を予定していた専門スタッフ用に確保していた予算から満額じゃなくても構わないから報酬を追加してほしいと交渉したが、受け入れてもらえなかった。（小道具）
- 業務の範囲外の手伝いをさせられることがある。業務外であるからといって追加で報酬が支払われることはない。（録音）
- 自身の業務終了後、制作会社がその後の作業で必要となるリストの作成

[123] 直近 3 年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生を示すものではない。

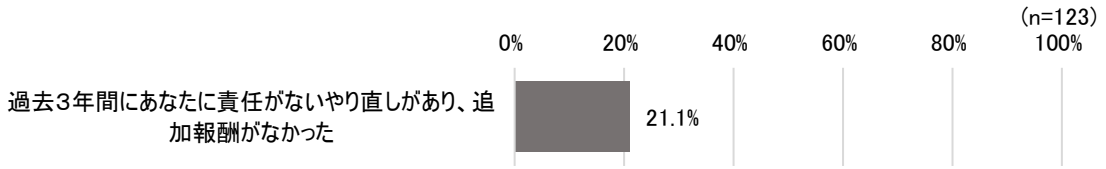
などの依頼がされることがあるが、制作会社の多くはそのような追加作業をフリーランスへ依頼しても、追加報酬を支払わないで済ませようとする（先方から追加報酬を提示することはない）ため、フリーランス側が何も言わなければ、ただ働きになる。主張できない人や若手はただ働きをさせられている。フリーランス側から追加報酬を請求すると、その後稼働を外されることが多い。（小道具）

（ウ）やり直し（リテイク）

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-64 のとおり、過去３年間に、自身に「責任がないやり直し（リテイク）[124]があり、追加報酬がなかった」ことがあるとの回答は約２割あった。

ヒアリング調査では、フリーランスから、「２～３回のリテイクは依頼を受けた段階で織り込み済みである」として職種によっては一定程度やり直しを想定している旨の回答もあった。一方で、納品後・報酬支払後でも追加報酬なくやり直しが依頼されるということがあった、制作会社との関係上、直しを要求されると追加報酬を交渉するのは難しい旨の回答もあった。

図3-64 過去3年間に自身に責任がないやり直しがあり、追加報酬がなかった経験の有無 [125]



※直近３年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（43）】

＜フリーランス＞

・　１本当たりの単価であるため、監督やプロデューサーからやり直しの要求があると、業務の期間が延びることとなる。脚本の作成は、初稿がそのまま決定稿とはならないとは理解しているので、２～３回のリテイクは依頼を受けた段階で織り込み済みである。しかし、何度リテイクがあったとしても報酬は変わらないため、業務の期間が増えるばかりで相対的に報酬が安

[124] 成果物の納品として承認された後にやり直しをさせられた、趣旨が不明確な指示で過度にやり直しをさせられた、当初の指示内容とは違った内容のやり直しをさせられたことを含む。

[125] 直近３年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

いものになる。（脚本）

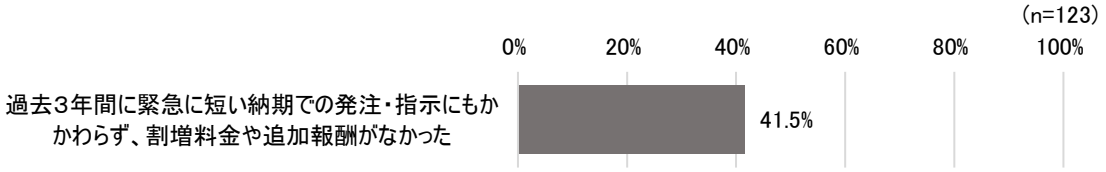
- 契約終了後に追加作業を依頼され、1日拘束されたが、プロデューサーと交渉する機会が得られず、報酬が得られなかった。契約書には追加作業に関して記載されていない。仮に何か言ったとしても、制作会社の言い分は「お金が無い」で聞き入れてもらえない。（録音）
- 映画が完成したらスタッフ等が映像確認をするための0号試写を行うが、その段階（納品は済んで業務は完了している段階）で演出担当から仕上げのリテイクの指示があったことがある。仕上げを担当した自分に非は無いリテイクであった。仕上げ作業は制作会社がダビングルームを借りるところ、そのリテイクでもダビングルームを借りる代金は支払われたが、私がリテイク作業のために稼働した分の追加の報酬は出なかった。（録音）
- 編集作業を終え、先方から一度了解を得て報酬が支払われた後でも、やはり一部を直してくれというような依頼をされることがあるが、その分の報酬は出ない。公開までの期間が結構空いていることもあり、作品や監督によっては何度も直させられるものもある。（編集）
- 撮り直しによる編集のやり直しで拘束期間が延長された場合には、追加報酬をもらえることはあるが、追加報酬をもらえるときともらえないときの基準が非常にあいまいで、交渉次第の部分が大きい。制作会社との関係上、先方から「何とか頼むよ」などと無報酬での直しを要求されると、それ以上追加報酬を交渉するのは難しい。（編集）
- 俳優が著作権に問題がある楽曲を口ずさんでいたことが発覚し、事後的に仕上げ作業のリテイクを依頼されたことがある。制作会社のプロデューサーからは、その追加作業分の報酬は支払うと約束してもらったが、結局支払われなかった。（録音）

（エ）その他の給付内容の変更

フリーランスに対するアンケート調査では、過去3年間に「緊急に短い納期での発注・指示にもかかわらず、割増料金や追加報酬が支払われなかった」ことがあるとの回答は約4割あった。

ヒアリング調査では、フリーランスから、作業期間が短縮されても割増料金が支払われることはないとする回答があった。

（再掲図3-60） 過去 3 年間に緊急に短い納期での発注・指示にもかかわらず、割増料金や追加報酬が支払われなかった経験の有無 [126]



※直近 3 年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（44)】

＜フリーランス＞

◆発注後に納期を早められた例

- 予算が足りないことから、制作会社が各スタッフの契約終了時期を一方的に早めることがある。このような場合は、本来予定していた契約期間が短縮されるが、稼働期間分しか報酬は支払われない。例えば、当初２週間確保されていた片付けの業務について、制作会社から、「予算が足りずスタッフに支払う報酬が無いから、１週間で片付けの作業を行え」と指示され、実際に１週間分しか支払われなかった。（小道具）

◆発注後に作業期間が短縮され特急作業が必要となった例

- 音響は映画制作の最後に行う業務であるため、撮影や編集等前段階の制作が遅れて、音響の作業開始が１か月ずれることもあり、定められたスケジュールの近辺では、ほかの仕事を入れることに躊躇（ちゅうちょ）することもある。撮影が後ろ倒しになったことで音響の仕事開始は当初より遅くなり、持ち時間が短くなりほかの業務よりも優先して仕上げたことがあったが、特急料金のような追加報酬を加味した報酬になるであろうと期待したものの配慮されなかった。（音響）
- 編集の次は音響など後ろに作業が待っているので、制作会社からは急いで業務をやらされることが多い。撮影が遅延するなど、自分に責任はなくても、無理に業務を終わらせなければならないが、割増料金等はない。制作会社のみならず、ほかのスタッフも疑問に思っておらず、特急料金等などなくやって当たり前という根性論が蔓延している業界である。作業が間に合わないことを相談しても「そういうものだ」「皆も大変なんだよ」と言われて終わる。（編集）

[126] 直近 3 年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

イ フリーランス・事業者間取引適正化等法上、取適法上の考え方

前記アのとおり、フリーランスに対するアンケート調査及びヒアリング調査においては、必ずしも多数というわけではないが、フリーランスの責めに帰すべき事由がない状況の下で、期間延期・延長、当初の給付内容と異なる作業の追加、やり直し（リテイク）、その他の給付内容の変更があり、追加報酬等が支払われなかったことがあるとの回答があった。

この点、フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスの責めに帰すべき事由がないのに、制作期間の延期・延長、当初の契約内容と異なる業務、やり直し（リテイク）等を行わせることによって、フリーランスに追加の稼働が発生した際に、制作会社が追加の報酬を支払わない等、フリーランスの利益を不当に害する場合はフリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題（不当な給付内容の変更及び不当なやり直し）となる（フリーランス・事業者間取引適正化等法第５条第２項第２号[127]）。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象でない場合も、取適法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスの責めに帰すべき理由がないのに、制作期間の延期・延長、当初の契約内容と異なる業務、やり直し（リテイク）等を行わせることによって、フリーランスに追加の稼働が発生した際に、制作会社が追加の報酬を支払わない等、フリーランスの利益を不当に害する場合には取適法上の問題（不当な給付内容の変更及び不当なやり直し）となる（取適法第５条第２項第３号[128]）。

なお、やり直し（リテイク）については、映画制作のような情報成果物の作成委託においては、成果物が委託内容を満たして受領基準に達しているかどうかは、制作会社ひいては製作委員会等の価値判断等により評価される面があり、事前に明確に発注書等に検査基準等を記載することが不可能な場合がある。このように、基準等が曖昧な中で、コミュニケーションが不十分で作業内容の理解が異なった結果、フリーランスの納品物のクオリティが要求水準から乖離している場合がある等、責任の所在が曖昧なケースもあると考えられる。ヒアリング調査においても、フリーランスから、追加報酬の支払をしてもらえるかどうかの基準は曖昧であり、交渉は難しい旨の回答があった。

このような場合において、制作会社が成果物の受領の前後を問わず、必ずしも事前に明確にできなかったが、フリーランスの給付の内容が当初委託した内容と異なる

---

[127] フリーランスの責めに帰すべき事由がなく、制作期間の延期・延長を行わせることにより、フリーランスに追加の稼働が発生したにもかかわらず、制作会社が追加報酬を支払わない等、フリーランスの利益を害する場合には、報酬の減額にも該当し得る（フリーランス・事業者間取引適正化等法第５条第１項第２号）。

[128] フリーランスの責めに帰すべき理由がなく、制作期間の延期・延長を行わせることにより、フリーランスに追加の稼働が発生したにもかかわらず、制作会社が追加報酬を支払わない等、フリーランスの利益を害する場合には、代金の減額にも該当し得る（取適法第５条第１項第３号）。

等とし、やり直し等をさせる際に、その費用について一方的に負担割合を決定してフリーランスの利益を不当に害してはならず、制作会社がやり直し等をさせるに至った経緯等を踏まえ、フリーランスと十分な協議をした上で合理的な負担割合を決定する必要がある。

（3）減額、支払遅延・不払等

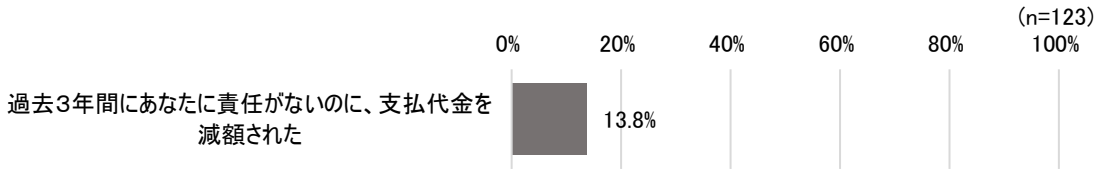
ア 実態

（ア）減額

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-65 のとおり、過去３年間に自身に「責任がないのに、支払代金を減額された」ことがあるとの回答は１割強あった。

ヒアリング調査では、フリーランスから、「予算が足りなくなったということで、当初提示されていた報酬から引き下げられることがある」、「振込手数料が勝手に引かれる」などの回答があった。

図3-65 過去3年間に、自身に責任がないのに、支払代金を減額された経験の有無 [129]



※直近３年間について、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

【ヒアリング抜粋（45)】

＜フリーランス＞

- 契約期間満了後に請求書を出したら、報酬を 1 割程度減らされたことがある。下請制作会社から「今回は（報酬を）払うけどあなたの技量じゃ次は払わないから」と言われ、報酬が数万円減らされた。(小道具)
- 制作会社から仕上げ期間中の報酬について、予算が足りなくなったということで、当初提示されていた報酬から引き下げられることがある。仕上げは最後の工程であるため、撮影期間等で費用が膨らむと、このような被害を受けることがある。(録音)
- クランクインまでに自分と助手の報酬の希望額を伝えていたが、報酬が決まらないまま撮影が開始してしまった。その後、相場よりもかなり低い報

[129] 直近３年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

酬を提示されたが、ほかの作品にすぐに乗り換えられるわけもなく仕方なく合意した。「少なくとも助手への報酬は相場に近づけてください」と交渉し受け入れてもらったが、その後先方から「あなたが助手の金額を増やせというから増やしたので、代わりにあなたの金額を減らします。」と、既に合意したはずの私の報酬を一方的に月額 15 万円ほど減らされた。（カメラマン）

- 事前に言われていないのに振込手数料がこちらの負担となる場合もある。（カメラマン）
- 報酬の支払時に、当方が提出した請求書とは異なり振込手数料が勝手に引かれるなど、減額されることも多い。（脚本）

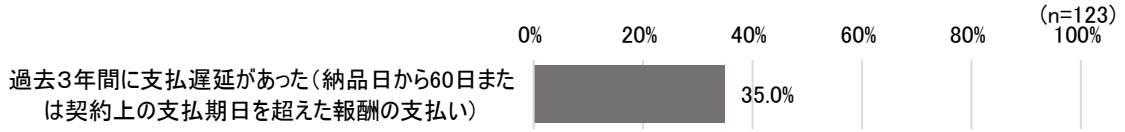
（イ）支払遅延・不払

フリーランスに対するアンケート調査では、図３-66 のとおり、過去 3 年間に「支払遅延(納品日から 60 日又は契約上の支払日を超えた報酬の支払)があった」ことがあるとの回答は約４割あった。

ヒアリング調査では、支払遅延について、フリーランスから、「支払われるまで半年も掛かったことがある」などの回答があった。

また、不払について、フリーランスから「制作会社は自転車操業状態の会社が多いので、踏み倒される場合がある」などの回答があった。

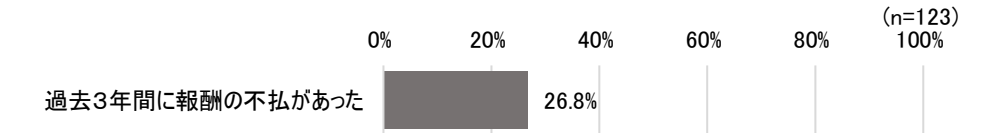
図3-66 過去3年間に支払遅延があった経験の有無 [130]



※直近３年間において、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

図3-67 過去3年間に報酬の不払があった経験の有無 [131]



※直近３年間において、当該行為を一度でも受けたことがあるかフリーランスに回答を求めたもの

出所：アンケート調査結果を基に作成

[130] 直近３年間で当該行為を受けたことがあると回答したフリーランスの割合を算出しており、取引件数に占める当該行為の発生割合を示すものではない。

[131] 同上。

【ヒアリング抜粋（46)】

◆支払遅延

＜フリーランス＞

・　ある作品の制作途中で、スタッフ全員への報酬の未払が起こった。そのときは、スタッフ全員で支払われるまで仕事をしないというストライキ的な意思表示を行ったので、遅れたものの最終的に支払ってもらえた。（録音）

・　支払遅延は何回か経験したことがある。ただし、こちらから状況を確認したところすぐに支払ってもらったので踏み倒しなどの被害は受けていない。（編集）

・　報酬の振り込みが遅れることはままある。そのような場合はフリーランス自身が催促しなければ向こうから連絡が来ることは基本的にないので、支払われるまで連絡する必要がある。私自身、報酬が支払われなかったため、何度も何度も催促をし、結果的に支払われるまで半年も掛かったことがある。支払が遅れた際に、延滞金といったものが乗せられることはない。(脚本)

◆不払

＜フリーランス＞

・　報酬の未払を経験したことがある。制作会社から支払を保留にされ続け、最終的に会社が倒産し、報酬は未払に終わった。同じ作品のほかのスタッフにも報酬が支払われなかった。（監督）

・　報酬の半分を一旦支払うから、もう半分は待ってほしいと言われることもある。この原因としては、多くの制作会社が資金繰りに厳しく、自転車操業状態になっていることが大きいと思う。あわよくば報酬を踏み倒そうとする会社もいるであろうが、支払いたくても支払うことができないということが実情と思われる。（脚本）

・　制作会社は自転車操業状態の会社が多いので、払うつもりがあっても払えず、「次にお金が入ったら払うから」とされ、支払が遅れる又は踏み倒される場合がある。（脚本）

イ フリーランス・事業者間取引適正化等法上、取適法上の考え方

（ア）減額

フリーランスに対するアンケート調査及びヒアリング調査では、一部ではあるが、フリーランスから、納品後に当初合意のあった金額から減額された代金が支払われたことがある、振込手数料分を減額されたことがあるとの回答があった。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスの責めに帰すべき事由がないのに、業務委託時に定めた

報酬の額を減ずることはフリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題（報酬の減額）となる（フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第2号）。

また、フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象でない場合も、取適法の適用対象となる取引である場合、制作会社が、フリーランスの責めに帰すべき理由がないのに、代金を減ずることは取適法上の問題（代金の減額）となる（取適法第5条第1項第3号）。

（イ）支払遅延・不払

フリーランスに対するアンケート調査及びヒアリング調査では、フリーランスから、支払期日に遅れて支払われたことがあるとの回答があった。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスの給付の内容について検査をするかどうかを問わず、受領日（フリーランスから成果物を受領した日）から起算して60日以内のできる限り短い期間内において定めた支払期日の経過後なお報酬を支払わない場合はフリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題（期日における報酬支払義務違反）となる（フリーランス・事業者間取引適正化等法第4条第5項）。

フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象でない場合も、取適法の適用対象となる取引である場合には、制作会社が、フリーランスへの代金（報酬）を、その支払期日の経過後なお支払わない場合は取適法上の問題（支払遅延）となる（取適法第5条第1項第2号）。

第4章 公正取引委員会の対応

本調査の結果、取引条件の明示、取引対価の設定等に関して、製作委員会等の発注者と元請制作会社との間の取引や、元請制作会社と下請制作会社との間の取引において、取適法上又は独占禁止法上問題となり得る行為が、また、制作会社とフリーランスとの間の取引において、フリーランス・事業者間取引適正化等法上又は取適法上問題となり得る行為、それぞれがみられた。

公正取引委員会は、これらの独占禁止法、取適法、フリーランス・事業者間取引適正化等法（以下、これらを併せて「独占禁止法等」という。）上問題となる行為の未然防止のため、本調査結果を公表するとともに、製作委員会の構成事業者、制作会社、フリーランスに係る各関係事業者団体等に対して、本報告書の内容について周知を行った。

公正取引委員会は、本報告書で示された問題の解決に向けた取組が進められるよう、関係省庁と連携しつつ、引き続き、必要なコミュニケーションを取りながら関係事業者による取組の進捗を注視していく。また、本報告書で指摘した独占禁止法等上の問題となり得る行為を含め、製作委員会等の発注者からフリーランスに至るまでの各取引段階の事業者を対象とした独占禁止法等上の問題について注視するとともに、独占禁止法等の違反行為に対しては厳正・的確に対処していく。

今後、コンテンツ産業活性化戦略（令和７年６月 13 日閣議決定「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2025 年改訂版」において策定・明記）も踏まえ、本報告書の内容を基に独占禁止法等及び競争政策上の具体的な考え方を示す指針を策定、公表する予定である。