

コンテンツビジネスにおける資金調達について

2003年12月8日

知的財産戦略本部
コンテンツ専門調査会



1. 資金調達の現状

現在主流となっている資金調達スキーム

2. 資金調達における課題

(1) 既存の資金調達をめぐる環境

(2) デジタル化・流通経路拡大の中で新たな資金調達スキームの整備が求められている

3. 資金調達の円滑化のための方策

(1) 資金調達スキームの多様化

(2) 政策金融による補完

(3) 日本型完成保証制度の創設

(4) 外部資金投入を促進する税制

(5) ビジネスモデルの透明性の向上

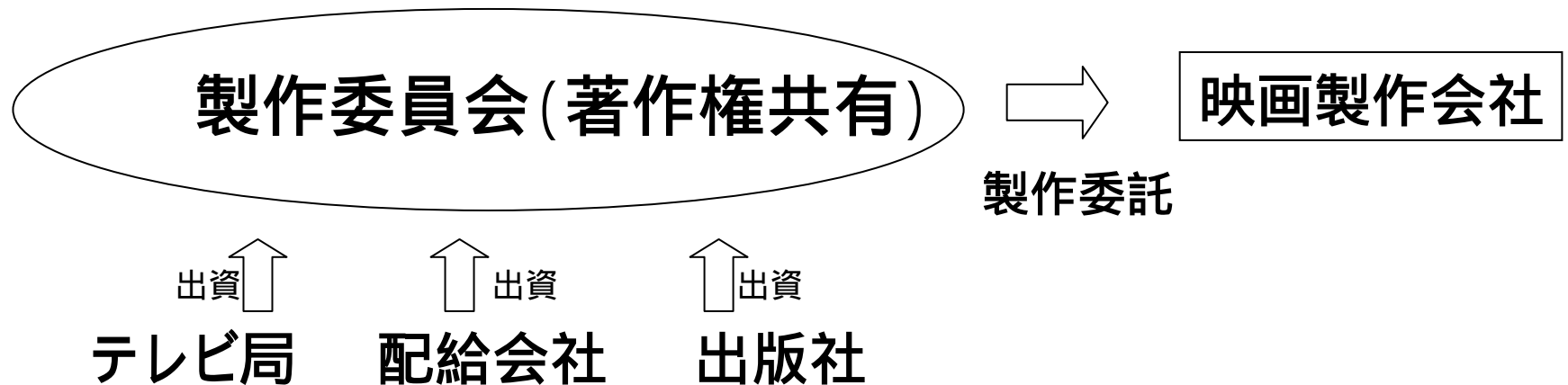
1. 資金調達の実状

現在主流となっている資金調達スキーム

映画、テレビ番組など多額の制作資金を要するコンテンツの制作にあたっては、そのリスクの大きさ等から、業界内の関係事業者が資金を出す形態が一般的

【例1】映画（制作委員会モデル）

- ・映画配給会社、テレビ局、出版社などコンテンツを流通させる能力のある事業者が出資して制作委員会（民法上の任意組合であることが多い）を組織し、映画制作会社等に制作を委託。
- ・コンテンツの著作権は制作委員会が保有。



メリット

関係者間のリスク分散が可能

デメリット

・コンテンツ制作会社に権利残らない

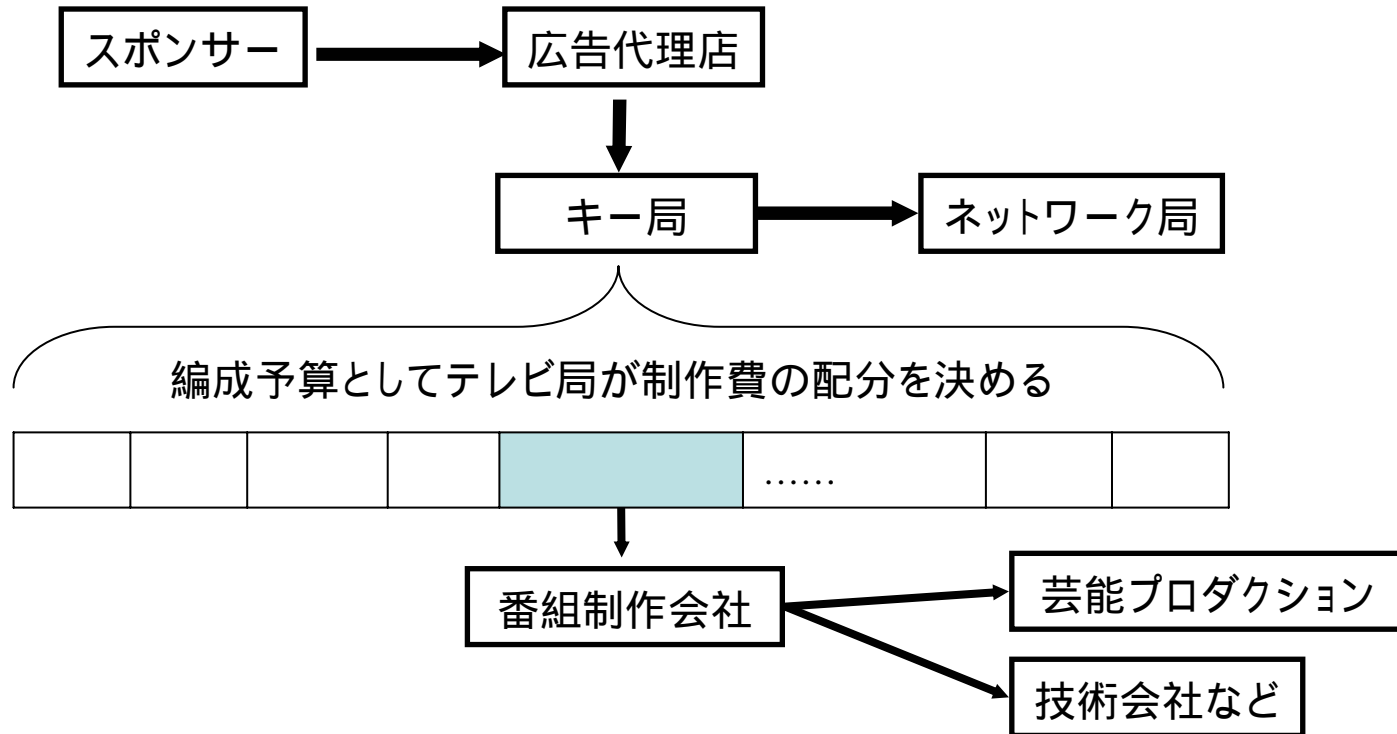
・統一的なマーケティングが難しい

・一般投資家は窓口権を持たないため不利

現在主流となっている資金調達スキーム

【例2】テレビ番組（広告モデル）

- ・テレビ番組制作の大部分を占める地上波キー局は、広告代理店を通じスポンサーからの広告費でコンテンツを制作。
- ・キー局が外部の番組制作会社に制作を委託する場合、契約により著作権はキー局又は番組制作会社が保有。



メリット

広告収入によるコンテンツ制作

デメリット

- ・多様なコンテンツホルダーが生まれにくい
- ・広告収入減により、近時制作費の縮小

2. 資金調達をめぐる課題

(1) 既存の資金調達をめぐる環境

既存の資金調達スキームにおけるメリットデメリットに加え、

「受託型ビジネス」形態が多い

映画配給会社、テレビ局などコンテンツを流通させる能力のある事業者が資金を調達し、外部の制作会社がコンテンツ制作の委託を受ける「受託型ビジネス」形態が主流。自らのリスク・投資だけで企画立案、制作、販売、回収を進める「自己投資型ビジネス」を展開する事業者は少なく、コンテンツからの収益回収に限界あり。

資金調達力が弱い企業が多い

中小規模のコンテンツ制作会社には、資金力やリスク負担能力に乏しく、担保となる物的資産も少ないことから、金融機関からの借り入れなどの資金調達力に限界。

「コンテンツは水物」という意識が強い

金融機関や一般投資家にとって、コンテンツ産業独自の商慣行もあり、「コンテンツは水物」という意識が強く、十分リターンの予測できる投資対象とはみなされてこず。



多様な事業者が自己投資型ビジネスを行うための

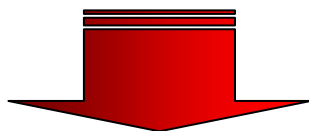
有効な資金調達手段が必要

(2) デジタル化・流通経路拡大の中で新たな資金調達スキームの整備が求められている

環境の変化

コンピュータグラフィックスを含むコンテンツ制作技術のデジタル化の進展、多チャンネル放送、携帯電話、インターネット、海外市場展開といった**コンテンツ流通のフロンティア**が多方面に拡大し、**資金ニーズが多様化するとともに、「メガコンテンツ」への対応を含めコンテンツ制作に要する資金額が急速に拡大**

コンテンツの企画を持つ**独立した制作会社**がコンテンツホルダーとなって**マルチユースを前提としたビジネスモデル(「自己投資型ビジネス」)**を構築したいとのニーズの高まり



しかし、既存の資金調達手段だけでは、

コンテンツビジネスにおける**多様な資金調達ニーズに応えきれず**、結果として十分に国際競争力のある質の高いコンテンツの制作ができなくなるおそれがある

コンテンツ制作者にとって「自己投資型ビジネス」を展開するための資金調達ができない

コンテンツ業界がさらに発展していくためには、以下の取り組みが必要

- ・コンテンツを制作する事業者による資金調達の円滑化
- ・自らのビジネススキームを外部の金融機関や投資家等からも信頼されるものへ変換

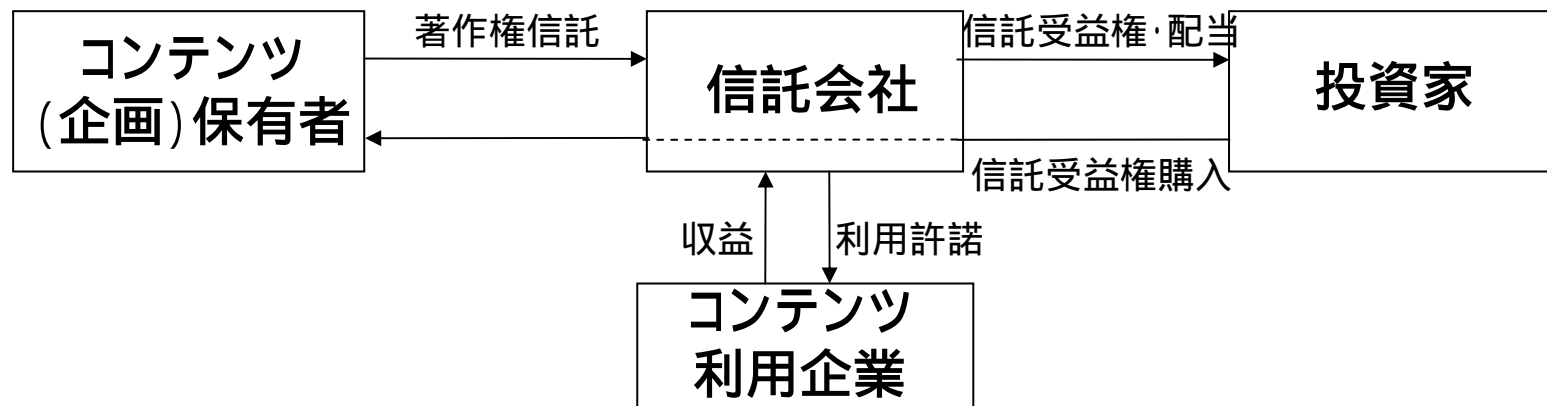
3. 資金調達の方法の円滑化のための方策

(1) 資金調達スキームの多様化

中小企業が多く、土地などの物的担保を持たないコンテンツ事業者が利用可能な資金調達スキームを整備する。

(ア) 信託スキームの活用

コンテンツ事業者にとって唯一の資産と言える知的財産を活用した資金調達を可能とするため、信託業法を改正し、著作権等の知的財産を信託可能とするとともに、多様な事業者による参入を可能とする(現在は、信託銀行のみ信託業を営むことが可能)。



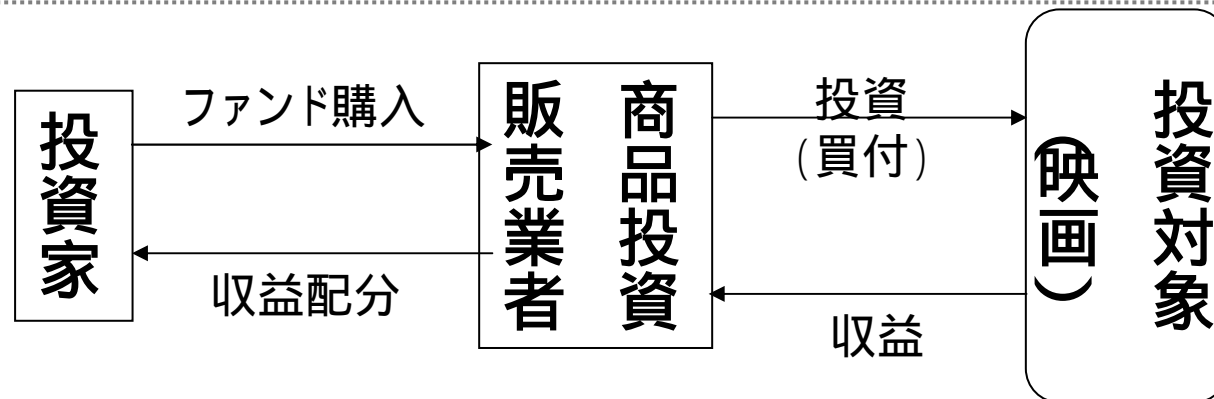
(1) 資金調達スキームの多様化

(イ) 映画ファンドの活用

映画を投資対象として一般投資家から資金を調達する映画ファンドの組成を容易にするため、以下の取り組みを行う必要がある。

人的構成要件など許可要件の緩和

信託等他の制度との整合性、ディスクロージャの標準化等の環境整備の進捗を踏まえ、特定目的事業体 (SPV) による自由な活用促進や商品ファンド法対象の見直しも含め、制度自体の抜本的見直しの検討



商品ファンド法(商品投資に係る事業の規制に関する法律)による規制

< 許可制度 >

映画を製作しもしくは購入し、運用する企業は、金融庁長官及び経済産業大臣から商品投資販売業者としての許可を取得しなければならない。

< 許可要件 >

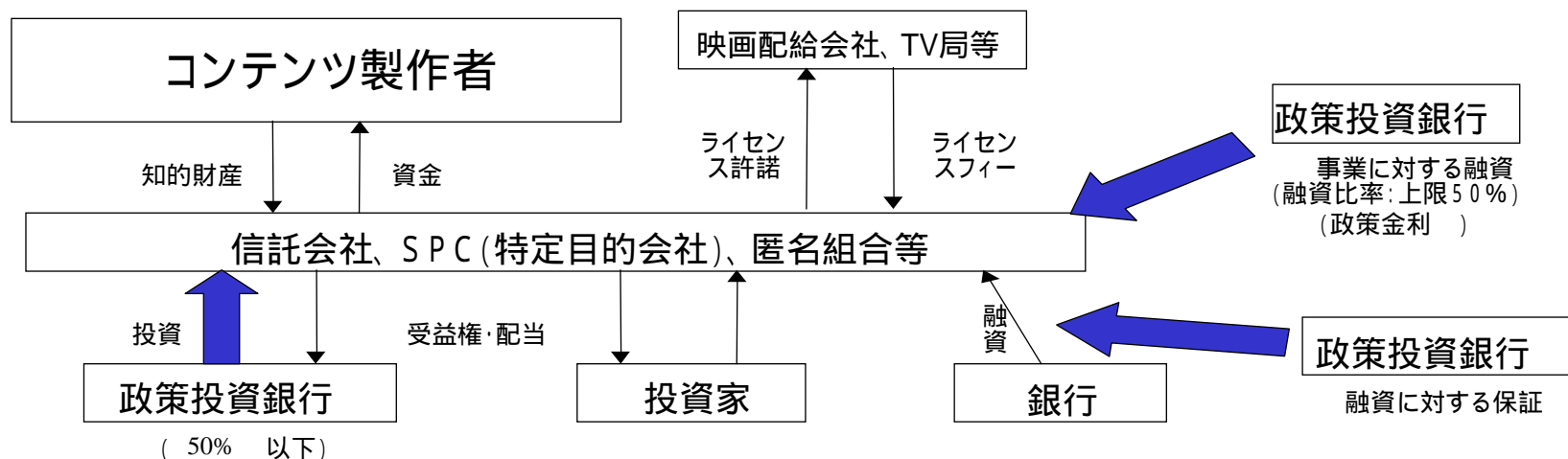
財産的基礎要件(必要資本金額 1千万円)ならびに人的構成要件(適切な組織体制、十分な知識及び経験を有する者の存在等)の両要件を充足すること。

(2) 政策金融による補完

資金力やリスク負担能力に乏しいコンテンツ制作者の資金調達において、民間金融機関等の補完、呼び水としての政策金融機能は重要



知的財産担保融資制度などによりノウハウのある日本政策投資銀行による融資・債務保証・投資制度の創設を図る。



・リスクに応じ、融資、債務保証、投資を効果的に活用

(注: 韓国の例) 映画振興金庫が映画一本あたりの総製作費の70%限度内で10億ウォンまで融資を受け付け。

(3) 日本型完成保証制度の創設

米国では間接金融による資金調達手段が充実

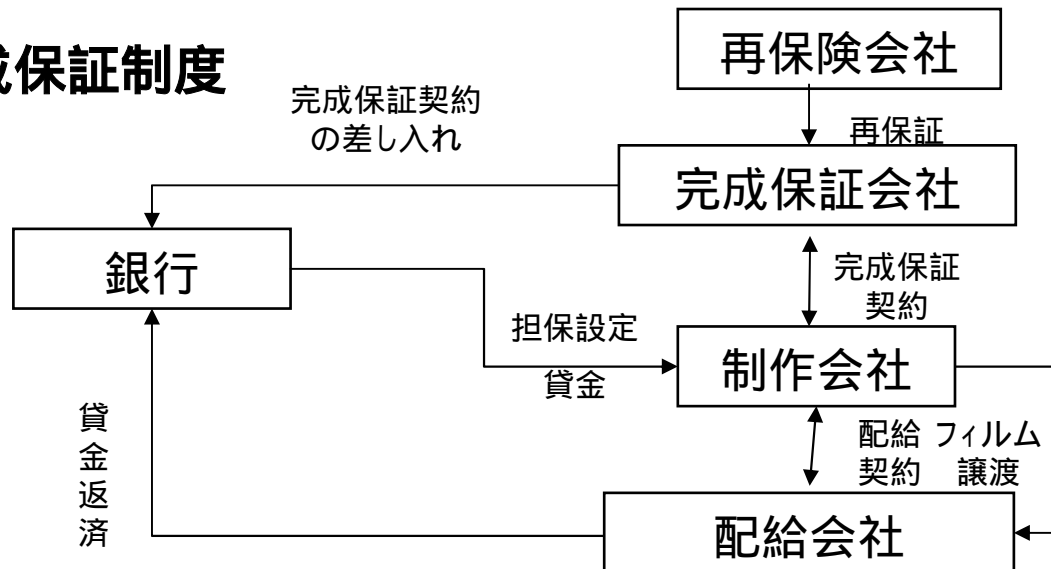
米国

制作の工程管理、制作会社の債務を保証する専門の事業者(完成保証会社)の存在

↓

コンテンツの企画を持つ独立した制作会社が、制作前に映画配給会社、テレビ局などとコンテンツの販売契約(プリセールス)を結び、その契約を前提に金融機関・投資家が制作会社に制作資金を提供することが多い。

米国の完成保証制度



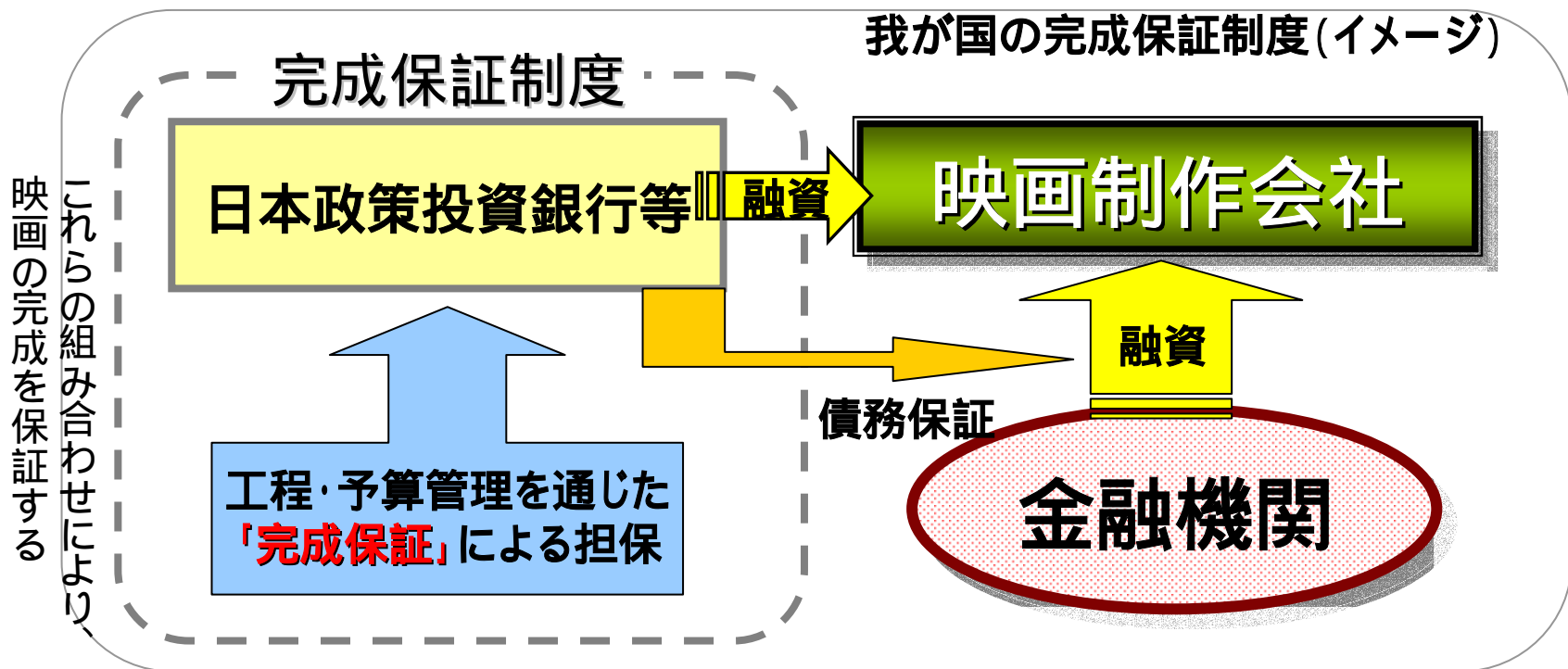
(3) 日本型完成保証制度の創設

日本

現在、米国のような完成保証会社は存在せず、間接金融による円滑な資金調達手段に制約が生じている。



政策金融による債務保証と民間事業者による制作工程管理の組み合わせなど、日本型完成保証制度を創設し、コンテンツの企画を持つ独立した制作会社の資金調達を可能とする仕組みの創設が必要。



(4) 外部資金投入を促進する税制

ヨーロッパをはじめとする諸外国においては、事業者、投資家からのコンテンツ制作に対する投資を容易にするための税制を整備している例が多い(参考:次ページ)。

これらの支援措置は特に英、仏、豪、韓等各国間でのコンテンツ共同制作の前提条件となっており、映画団体間や政府間での相互支援協定締結にもつながっている。



何ら支援措置のない日本はこのような流れから外されつつある。

海外との共同制作をはじめ、国内外の投資家等から資金を受け入れることは、海外市場の開拓やビジネスモデルの革新といった効果ももたらす。



我が国においてもコンテンツ投資に対する税制のあり方について検討する必要がある。

(4) 外部資金投入を促進する税制

(参考)外国の税制の事例

フランス

投資優遇税制(SOFICIA)

SOFICIA(映画・視聴覚産業金融会社)は文化省認可の株式会社で、この会社へ投資した個人・法人は税制優遇措置を受けられる。

個人の出資に対する所得控除

12万フランもしくは総所得の25%のいずれか少ない額を総所得から控除

法人の出資に対する所得控除

出資額の50%を損金算入

イギリス

Section48 ReliefあるいはFilm sale & leaseback

制作費1500万ポンド(約28億円)以下の作品へ投資する場合、投資額100%を総所得から控除できる。

Section42 Relief

制作費1500万ポンドを越える作品を対象。出資者は3年間に渡って投資額の1/3ずつを総所得から控除できる。

(5) ビジネスモデルの透明性の向上

コンテンツ産業が銀行等の金融機関や一般投資家から資金を円滑に受け入れることができるためには、投資された制作資金の用途、経費・売上などの詳細、利益分配結果などの**ビジネスモデルの透明化が不可欠**。



コンテンツに係る会計の整備、コンテンツ市場に係る統計の整備、金融機関等が一般投資家から資金を調達する際のディスクロージャー基準の整備など**民間における自主的な取り組みが必要**である。

(参考) FCC協議会(Frame-Changers' Council of Intellectual Property)

- ・会長 桜井通晴専修大学教授
- ・投資事業者等が知的財産権に関わる経済的インフラストラクチャー(金融手法、税制、法制等)の課題を討議するとともに、実証実験等を通じて、知的財産ビジネスの業界標準となる手法、ルール等の確立を図る。

・ワーキンググループ

知的財産権評価WG、 信託WG、 ファイナンスWG、 ディスクロージャーWG、
税制WG