

エンターテインメント・ロイヤーズ・  
ネットワーク  
『設立シンポジウム』  
2004年5月22日(土)

司会(岩倉) 本日は皆さま大変ご多忙のところ、非常に多くの方々にご来場いただきまして誠にありがとうございました。本日司会を務めさせていただきます当ネットワーク理事の弁護士であります岩倉正和でございます。(拍手)

司会(柴田) 同じく事務局の弁護士、柴田未来でございます。きょう一日よろしく願いたいします。(拍手)

普通の業務とは全く様子が異なりますので、不慣れではございますが、お聞き苦しい点はどうかご容赦くださいませ。

それでは、はじめに理事長の久保利英明から開会のご挨拶をいたします。

久保利 皆さん、こんにちは。いまご紹介いただきました弁護士の久保利でございます。きょうはエンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワーク設立シンポジウムを開催いたしましたところ、皆さん大変お忙しいところお見えいただきましてありがとうございます。

簡単にこの組織の概要と設立の趣旨をご説明申し上げまして、挨拶に代えさせていただきますと思います。実は、この組織はエンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワークという大変長い話でございまして、以後私はこれをエンタメ・ネットと略称で呼ばせていただきたいと思います。このエンタメ・ネットがなぜできたかといいますと、実は知的財産戦略本部というものがつくられまして、まだ1年足らずのところでございますが、前国務大臣と民間の有識者10名で組織いたしました、わが国を知財立国にしようという戦略をつくることになりました。

そのときにエンターテインメントあるいはコンテンツに詳しい弁護士は日本中に10人

ぐらいしかいないのではないかとわれまして、いや、もっとたくさんいると言ったのですが、では何人だと言われまして、100かな、200かなという話をしましたら、それは10人とほとんど同じだと言われました。

これはいけない。私はもともと総会屋の仕事をしたり、レコード会社をつくったりして、弁護士業界の営業部長という立場でありましたから、これは営業部長として何とかしないとまずいなと考えました。そこで、こういうものをつくりたいということで、お手元に設立の趣意書が入っていると思いますが、こういう趣意のもとに呼びかけをいたしました。

特に、日本の場合、弁護士は弁護士だけで固まる習性がございます。弁護士が法律、法律家、法曹というところだけで固まっていたのでは、この種のエンターテインメント問題は解決できない。弁護士は法律の専門家というだけではなくて、法律を知った上でビジネスに入っていくことも必要ではないかと思ひまして、多くの実務・業界関係者をお願いしましたところ、角川歴彦さん、依田巽さん、きょうのシンポジウムにも来ていただきますけれども、久保雅一さん、そして里中満智子さん、日枝久さん、こういう方々が喜んで理事になってあげようという話がありました。この5名の実務・業界関係者の理事の方々、そして弁護士を10名集めまして、この10名の弁護士理事で組織いたしました。

私はそもそも言い出しっぺであり、やり出しっぺということでもありますので、とてもその任ではございせんけれども、理事長をあえてお引き受けをする。本当はもっともって若い世代に大活躍をしていただきたいと思っておりますので、私はおみこしとして担がれた。ちょっと重たいので担ぎにくいところがあるかもしれませんが、そういう役割だと重々考えております。

そして、5月27日に戦略本部の本部会議で正式な2004年版の推進計画がつけられずけれども、おそらくその中に2カ所ほど、

このエンタメ・ネットの名前が出てきます。正式名称のエンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワークという言葉が出てきて、これを活用して日本の知財立国のために実務家と法曹とクリエイターが全力で力を合わせてやっていこうということが計画の中におそらく入るはずでございます。

きょうはそういうことで文化庁、経済産業省からも、そして知財戦略本部そのものからも後援をいただいております。この三者のご後援をいただき、知財戦略本部の本部長はいま平壤で頑張っております小泉さんでございますが、小泉さんのはんこのある後援の承認書もちょうだいしております。そういう点で皆さんの英知を集めて、このような形でエンターテインメントが日本の中心的産業に発展していく。そして、クール・ジャパンといわれる日本の文化を世界に発信していく。それを担う一つの組織になればと考えているところでございます。

きょうは東京大学の中山先生の基調講演をはじめ大変盛りだくさんの面白い企画がございますので、どうぞ最後までお付き合いいただき、その後には懇親会もございまして、どうぞネットワークとして成立するようなご尽力を、きょうお集まりの皆さんにぜひお願いしたいと考えているところでございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。きょうはありがとうございます。(拍手)

司会 続きまして東京大学法学政治学研究科教授・中山信弘先生に「エンターテインメントと法律家」をテーマといたしまして基調講演をちょうだいすることといたします。

改めて申し上げるまでもないと思いますが、中山先生は知財戦略本部本部員であられますとともに、長年、日本の知的財産権法の最高権威として今日まで知的財産権法がここまで注目される以前から、ずっと知的財産権法の分野をリードされていらっしゃる最高権威でいらっしゃいます。

それでは、中山先生、ご多忙のところ本日

はありがとうございました。

中山 ただいまご紹介にあずかりました中山でございます。私は東京大学で知的財産法という法律を専攻しておりますけれども、エンターテインメント法全体の観点からいたしますとそれほどのプロではないわけですが、大学1年生のときからよく存じあげている久保利さんのど迫力に負けまして、浅学の身を省みずきょうお話を引き受けたわけでございます。

世の中というものは、いろいろな規範によって支配されているわけでございます。例えば義理人情もその一つであります。しかしながら、時間の関係で結論だけを申し上げますと、現代社会は法という規範に従う部分が急速に増大しているということが言えるわけです。これは事実としてそうであるというだけではなくて、そうならなければならないという意味も持っているわけでありまして。これはかねがね久保利さんが主張しておられました法化社会と同じものであると考えられるわけでありまして。

このことは法律家の方には申し上げるまでもありませんが、近時叫ばれておりますコンプライアンスということにも典型的に見られるように、あらゆる業界、あるいは業界だけではなくて大学や官庁も全部そうなのですが、あらゆる業界におきまして法の定めるルールに従わなければ、もはや立ち行かなくなっているということを意味しているわけです。

言うまでもなく、西武の総会屋に対する利益供与や雪印とか三菱自動車の事件もその典型例であります。例えば会社のためと思って何かをやりましても、違法な行為が会社を傷つける。あるいは、会社をつぶすだけではなくて、場合によっては日本全体のイメージを傷つける。最近はやりの言葉で言えば、日本ブランドを傷つけるということもあり得るわけでありまして。

そして、きょう問題になっておりますエン

ターテインメント業あるいはコンテンツ業、この業界においてももちろん例外ではありません。むしろ、この業界においてこそ、そのことは強く認識されなければならないと思います。なぜならば、エンターテインメント業界は、もはや小さい業界ではありません。日本を代表する産業であって、しかも今後ますます成長が見込まれている産業であります。いろいろな会議等でエンターテインメントの関係者は、いやいや、この業界はまだ小さいとか、この業界はまだ日陰であるということ謙遜して言われますけれども、そうではないわけでありませぬ。

例えば、現在国会で審議中のコンテンツ促進法という法律がありますが、これはコンテンツ産業を日本経済活性化の切り札ととらえて、コンテンツビジネスの振興を国家戦略の目標として掲げているわけです。俗にコンテンツ業界の産業規模は 11 兆、鉄鋼は 5 兆といわれております。この数字がどの程度正確か、算定基準がどこにあるか、私はよく知りませんが、しかしながら大きな産業であるということだけは間違いのないわけでありませぬ。このような大きな産業になった以上は、先ほど言いましたような法の定めるルールに従うということが、よりいっそう重要な問題になってくるわけです。

それにもかかわらず、この業界はある意味では古い部分、古い体質を引きずっているわけです。まもなく出されるであろうと思われませぬ、おそらく 5 月 27 日頃出されるであろう。知的財産戦略本部の知的財産推進計画の 2004 年版の中で、コンテンツ産業の 10 の改革のうちの第 1 の提言が、業界の近代化、合理化の支援ということがうたわれているわけでありませぬ。このことは裏から見れば、この業界はまだ合理化、近代化されていないということを示唆しているわけでありませぬ。

次に法が大事だという第 2 の理由としませぬは、この業界は、もはや国内だけを見てい

るわけにはいかないわけでありませぬして、国際的な展開がものすごく重要になってまいりませぬ。コンテンツこそが国際通用性のある商品であると言えませぬわけでありませぬして、現に日本のアニメやゲームは世界展開をしているわけでありませぬ。これは何を意味しているかということ、先ほど言いました法化社会の権化であるハリウッドといやがうえでも競争をしなければ生きていけない時代になったということの意味しているわけでありませぬ。

弁護士をはじめといたしましませぬして、学者も含めたより多くの法律家がこの業界に参入するということ喫緊の課題になっているわけでありませぬ。これは先ほど久保利理事長のお話にあつたとおりでございませぬ。攻めと守りの両方におきましませぬして、今後は業界も法律家を大いに活用していかねばいけませぬと思われませぬわけでありませぬ。そうでなければ先ほど言いましたようにハリウッドと対抗できませぬ。つまり、敵と同じ武器を持たねば戦にならないわけでありませぬ。ここで言う武器というのは、もちろん法のことを意味してございませぬ。

法とか法律家はいろいろな側面があつて、法とは何か、法律家とは何かということ一言では言えませぬが、少なくともビジネス・ローの分野に限って言えば、弁護士はリーガルサービスの提供者であつて、企業として弁護士をいかに上手に使うかということが最大の課題になってくるわけでありませぬ。

良い法律家を使うためには、あまり上品な話ではありませぬが、企業としても十分な費用を出さねばいけませぬ。十分な費用を出せば、おそらく良い法律家も集まる。良い法律家が集まれば、良いリーガルサービスも提供できる。こういう循環になってくるだろうと思われませぬわけでありませぬ。

ハリウッドにつきましませぬは、法化現象が進み過ぎている、あるいは日本にはそんなものはふさわしくないという見解ももちろんありませぬ。その当否は別といたしましませぬして、先ほど言いましたように、もはやハリウッドと伍し

て戦をしていかなければいけないというのが実情であります。敵が法という矛を使って攻めてくるときに、こちらが盾で守ることはできないわけで、まして竹やりで攻撃をするなどということは不可能に近いわけです。

そういう意味で、エンターテインメント業、コンテンツ業界も法というもので十分武装をする必要があるし、そのためには優秀な法律家がこの分野に大いに興味を持つことが必要であります。

法律家の出番は法順守という守りの問題だけではありません。例えば、アニメやゲームは国際的にふさわしいだけの利益を上げているかどうか、十分にもうかっているかどうか、つまり有利な契約がきちんとできているか、あるいはファイナンスのスキームは十分できているか等々が重要な問題になってくるわけであり、このような問題においてもエンターテインメント・ロイヤーの出番は十分あるわけです。攻めにおいても守りにおいても、今後この分野においてロイヤーの活躍の場面は大きいだろうと思うわけであり、

個々の企業の枠を超えた問題といたしましても、後継者の育成は十分にできているのか、業界は十分な競争的環境にあるのか等々、いろいろな問題があるわけです。しかし、これらは私の専門とする知的財産の分野だけに限った問題ではないわけであり、先ほど言いました知的財産戦略会議でも大きな問題として扱われておりますし、今後法律家は考えていかなければならない問題だろうと思えます。

弁護士の話はそれぐらいにいたしまして、次に法学者として何ができるかという点について少し考えてみたいと思います。私個人について言いますと、先ほど言いましたように著作権法についてはある程度の専門家であるということが言えるわけですが、エンターテインメント・ロー全体についてはあまりよく知りません。おそらく日本の法学者の多くも似たような状況にあるだろうと思いま

す。これが日本のエンターテインメント・ローの実態でありまして、また問題点でもあるわけです。

そもそも日本においてエンターテインメント・ローというジャンル、法分野が成立しているのかということが問題になってくるわけであり、つまり、エンターテインメントに関する全体にわたって体系的な考え方の整理ができていないわけであり、大学におきましてもエンターテインメント・ローの講座を設け、専任の教授がいて、教育をし、かつ後継者を育成できる。そういう体制ができているところは、ほとんどないわけです。たぶん皆無だろうと思われ、現在のロースクールにおきましても、いろいろな問題からそういう点はたぶん進まないだろうと思われるわけであり、かなり難しいだろうと考えられます。

しかしながら、新しいビジネス・ローは常に実務主導型であると考えられます。まず実務が先行いたしまして、ある程度の事例が累積した段階で学問的な整理が行われるというのが通常であります。知的財産法もそうであり、何の事例もないところに実学という学問は、たぶん成立しないだろう。まず、事例の分析から入り、体系化をしていく。こういう順番になっていくだろうと思われ、

したがって、エンターテインメント・ローなる学問分野を成立させるためには、学者は積極的に実務との交流を図っていかなければいけないだろう。実務家との協力なくしては新しいビジネス・ローを切り開いていくことはできないだろうと考えております。私が30年以上やってまいりました知的財産法も、まさにそうでありました。

他方、この分野におきましておそらく実務家のほうも、まだ手探りの状態だろうと思われ、その意味で、この分野こそ実務家と学者とが、ともに協力して発展させていかなければならない分野であると考えております。まだまだ発展性のある分野であると考え

ております。

私の教え子のある弁護士にエンターテインメントを専門としている者がおります。彼は20年間もエンターテインメント・ロイヤーとしてやってきたわけですが、最近ハリウッドのロイヤーによく見られるのですが、弁護士でありながらエンターテインメントの実業のほうに出て行く。彼は渋谷に映画館を所有、経営をするということを始めました。

このようにエンターテインメントの世界に本格的に身を投じようという弁護士が日本にも現れ来つつあるという予感がしております。私の教え子の中で金融を専門としている弁護士の中にはバンカーになった者も何人かおりますけれども、エンターテインメントに関しては私の知っている限りは、その一人だけであります。自らエンターテインメントの実業に入るかは別といたしまして、このようにエンターテインメントを愛し、それを生涯の仕事にするという専門家が多数現れてくれば、この世界も未来は明るいのではないかと考えているわけでありませう。

先ほどの久保利さんの話に戻りますけれども、東京大学で前の日弁連の会長に講演をお願いしたときに、その会長は久保利さんの例を挙げまして、久保利先生は弁護士の業務拡張に非常に貢献があった。ヤクザの業務を弁護士の業務にした大変な功績者である。これは株主総会の話がされたわけですが、この分野もある意味では弁護士業界の拡張にもつながるのではないかと考えております。それは単に業界を拡張というエゴの話だけではなくて、先ほど言いましたような理由で日本のそれは業界がハリウッドと対抗し、世界で活躍していく足場になると考えております。

弁護士に比較しまして、学者のほうはまだまだ遅れております。今後の課題であるように思えるわけでありませう。弁護士、産官学がともに手を携えて今後のこの分野の発展を図っていくようにしたいと考えております。

本日はどうもありがとうございました。(拍手)

司会 中山先生、ありがとうございました。  
続きましてパネルディスカッション第1部「エンターテインメント業界で期待される弁護士像」に移ります。舞台の設営が終わりますまで、しばらくお席でお待ちください。

< 舞台設営 >

司会 それでは、舞台の設営も終わったようでございますので、ここでマイクをモデレータであります当ネットワークの専務理事である弁護士・松田政行にお渡しします。それでは、パネリストの皆様、どうぞよろしくお願ひいたします。

松田 松田でございます。理事の中から事務局を担当しろということで私が事務局担当をしておりますところ、きょうはこのシンポジウムのモデレータを担当しろということになりました。二つコマがありますが、お付き合い願ひしたいと思います。

きょうのパネリストのご紹介をしたいと思ひます。向かって右からご紹介させていただきます。小学館キャラクター事業センターセンター長・久保雅一さんです。(拍手)

ヒットメーカー代表取締役社長・熊谷美恵さんです。(拍手)

松竹代表取締役副社長・迫本淳一さんです。(拍手)

漫画家の里中満智子さんです。(拍手)

第1部のテーマが「エンターテインメント業界で期待される弁護士像」ということでありまして、このネットワークの最初のシンポジウムとして皆様方のご要求等をまとめてみたいということから、このテーマを最初に選ばせていただきました。

久保さんのほうからペーパーが用意されておりまして、「ポケモン、エンターテインメント業界と日本人弁護士」というタイトルがついております。お手元に配布されていると思ひます。まず、この報告をいただきまして、そのあと順次議論をしていきたいと思ひます。久保さん、よろしくお願ひいたします。

久保 小学館でプロデューサーの業務をしております久保と申します。本日はエンタメ・ネットの記念すべき第1回のシンポジウムにお招きいただきまして誠にありがとうございます。

それでは、パソコンを操作する都合上、座らせてお話しさせていただきます。いただい

たお時間は10分ちょっとということなので、非常に駆け足でお話しすることになると思ひます。

私自身は法律の専門家でも弁護士でもございません。どちらかという、いま中山先生からお話のあった実務家でございます。95～96年からこの仕事を本格的に始めまして、たまたま私どもの会社の顧問弁護士がTMIの遠山先生だったということもあって、私自身は遠山先生の脇にくっついておりました門前の小僧でございます。そういう小僧がこういう席でお話をさせていただくというのは大変恐縮なのですが、実務家の立場としてきょうはお話をさせていただきたいと思ひます。

まず、お話しするタイトルですが、第1回ということもあって非常に大上段に構えたものをつい付けてしまいました。このパネルの事前打ち合わせで柴田弁護士のほうから、エンターテインメントが盛り上がってきていて、弁護士にとって興味がわくような、元気がつくようなものやっってくださいという依頼を受けまして、名前負けしそうなタイトルですが、間違いなく内容はご依頼いただいたようなものになっているのではないかと期待しております。

それでは、始めさせていただきます。2ページ目をお開きください。たぶんお手元に配られているものとパワーポイントの内容は同じですから、会場内はもっと明るくしていただいても、お昼からのお話ということになると眠くもなると思ひますので。

ここに文化庁が制作いたしました「日本のコンテンツ産業の市場規模」という円グラフをまずお持ちしました。コンテンツ業界全体で約11兆円ということでございます。中にはこのように放送、ゲーム、出版、アニメ、映画、音楽という関連産業が入っております。私が入っておりますのはアニメーションの業界と出版の業界です。

日本のアニメはすごい、すごいと言われて

おりますが、業界規模としては2兆2000億ぐらいでして、たぶんこれはダイエーさんの売り上げとニアリーイコールではないかと思っておりますし、セブンさんの売り上げには遠く及ばない数字だと思います。業界規模としてはさらに言いますと、下の円グラフの書籍・雑誌を合わせるとだいたい2兆2000億ぐらいです。ですから、アニメ業界はそれぐらいの大きさということだと思います。

このエンターテインメントのカテゴリーの中には、ここに書いてあるコンテンツ産業と、この円グラフにはない芸術、特許、商標という知財関連が含まれてきます。またこの中にはゲームのハードウェアが入っていませんし、CMも入っていません。ですから、エンターテインメント業界ということで、コンテンツ産業よりさらに大きな業界を示すとなると、おそらく業界規模は11兆円という数字よりは、もう少し多くなるのではないかと思います。

この11兆円の数字の意味をもう少しお話ししますと、自動車業界が20.8兆円ということですから約その半分です。中山先生からもありましたように、鉄鋼業界は5.2兆円ということですからその倍です。コンテンツ業界はどちらかというと雑居ビルのような業界ではございますが、全体を合わせて考えると、非常に大きな数字になってきている。これがある種役所が動く、内閣が動くといった原動力になっているのではないかと思います。

この11兆円ですが、GDPに占める割合としては日本は約2%と言われております。アメリカは全体の約5%で、国際平均も3%ということは、業界規模としてはまだまだ伸びる余地があるのではないかと思います。ですから、国内的にも未成熟であるということが言えるかもしれません。また、海外に目を向けますと、全体であげた11兆円のうち海外展開であげた金額は約3%です。アメリカは17%あるということですから、これも

含めて海外へはまだまだ伸びていくチャンスが十分にあるのではないかと。つまり、チャンスの多い業界であるということ強調させていただきます。

そのチャンスが多い状況の中で、しかもこの業界が雑居ビルのような状態であるということをお考えますと、ここにインターネットがくる、携帯がくる、さまざまなメディアが増えておりますので、契約内容がかなり複雑になってきております。契約内容が複雑になるということは、ある種実務家から見て弁護士が必要な場が増えてきているということ、間違いなく訴訟も増えてきております。

そういう中で日本国内だけならまだいいのですが、ハリウッドの弁護士と対決するという先ほど中山先生の話にあったようなことをお考えますと、本当に日本人の弁護士は一握りではないだろうかと思っております。英語でやりとりしなければならぬということが大前提にありますので、その意味からもハリウッドと直接やるということが非常に難しい部分ではあるのではないかと。

ただ、これは反対に言いますと、ほとんどの皆さんがこれから始めるという人が多い。専門家は10名ぐらいしかいないということですから、今から一生懸命やればトップクラスにもすぐ入れるということをごさいますて、皆さんほとんど同じスタートラインに立っています。あとは弁護士の皆さんの努力次第ということが言えるのではないのでしょうか。ですから、若い方にもぜひともここを専門として勉強して仕事をしていただきたいという希望を持っております。

海外展開は3%しかしていないということですから、このような海外マターは実はまだそんなに多くはありません。私自身もポケモンをスタートしてこの業界に入ったわけですが、実際にゲームの発売は96年からで、海外に展開し始めたのは98年1月です。ですから、今年が2004年ですから、たかだか丸6年やったような人間がこんな偉そうなところ

るでしゃべっているという状況でございますので、本当に頑張れば私など一気に抜いて前に行かれる方がたくさん出てくるのではないかと。反対にそうなることが日本のコンテンツ業界、エンターテインメント業界にとっては必要であろうと思っております。

ポケモンの状況をちょっと説明させていただきたいと思っております。いま言いましたように96年からスタートいたしまして、非常に駆け足で海外展開をしております。ポケモン市場規模というのは私自身もよくわかりませんが、いろいろな大学の先生方が言うには、おそらく国内で約1兆円、海外で約2兆円、計3兆円ぐらいの規模ではないかということですので、単一キャラクターが3兆円規模のマーケットを作ることですから、伸びたときのパワーたるやすさまじいものだということもおわかりいただけるのではないかと思います。

このグラフを見ていただきますと、左下にゲームがスタートします。96年赤・緑版発売とありますが、現在では全世界で1億2000万本のゲームを発売しています。それもすべて日本で制作されていますので、だいたい日本人が1人1本ずつポケモンのゲームを持っているというぐらいの数字です。ポケモンはゲームの次にカードゲームに進行しましたが、それが上のほうに伸びている緑っぽい色のグラフですが、ポケモンカードゲーム発売96年10月とありまして、この上のほうの四角の窓に全世界で130億枚以上出荷、これは世界中の人々が1人2枚ずつポケモンカードを持っているということでして、その波及度合いのすさまじさがよくおわかりいただけるのではないかと思います。

ここまで話しますと、そんなにすごい数字なのにたかだか3兆円かという質問が来ると思いますが、ここが私たちの一番弱いところでもございます。本来であればもっと利益が上がっていいはずですが、なにぶんパイオニアとして海外へ進んでいきましたので、さま

ざまな訴訟問題、さまざまな契約をトライアル・アンド・エラーで乗り越えてきております。たぶんもっといいやり方があったかもしれませんが、現状私たちではベストな方法を通り抜けてここへ来ているのではないかと思っております。

映画に関しては98年にポケモン第1回目の映画「ミュウツーの逆襲」を公開いたしました。国内だけで過去6作やっております、トータルで294億とありますが、実は1作目の映画だけで310億円程度の興行収入を得ております。国内は75億程度ですので、200億以上を海外で稼いでいる。また、アメリカのマーケットでは1作目の映画は85ミリオン、1ドル100円で計算して85億円ということだと思っておりますが、そのぐらいの数字を稼いでおります。この数字がたぶんに「千と千尋」に抜かれてない私の心のよりどころの数字になっております。

現在、アメリカでも日本映画としての興行成績1、2、たぶん3番目まではポケモンになっております。ですから、映画としても非常に大きな成功をしていると思っておりますし、海外40カ国でと書いてありますが、日本とアジアを入れますと、現在では45カ国とプラス1のテリトリー、トータル46の地方でやっていると思っております。

こうやってポケモンが伸びていったわけですが、この後に日本のさまざまなコンテンツと呼ばれているものが海外へどんどん出て行っているわけです。ここに最近出ていたものでは、映画でいうと「リング」「ラストサムライ」「キルビル」という日本に関連した映画がどんどん出ていっておりますし、テレビの番組でも「遊戯王」などの作品が海外にどんどん出ていってヒットしているわけです。

「ラストサムライ」で言いますと、日本とアメリカでは、ほぼ似たような興行成績を上げていますし、イタリアでも「ラストサムライ」は大ヒットしております。おそらくマカロニウエスタンと相通じる精神構造があるの



かもしれません。そういうふうには日本をテーマにしたものが日本以外でもヒットしているという状況がございます。

出ていった後に、さらにいろいろなものがデベロップメント中がございます。ここにあるのが「ルパン三世」「アキラ」「ドラゴンボール」といったものがアメリカのメジャースタジオで現在開発中がございます。ですから、おそらく数年後には日本人になじみのあるタイトルがハリウッド映画としてバンバン日本にやってくるという状況になるのではないかと考えております。このような人たちがアメリカのハリウッドスタジオと契約をしているわけで、おそらく守秘義務であまり教えてはもらえませんが、漏れ伝わった情報をいろいろ考えますと、その契約にはいろいろな問題があるのではないかと考えております。

ここが日本にエンターテインメント・ロイヤラーがないがゆえにアメリカに負けているパートだと思います。その負けているパートを四つ出したいと思います。一つは、コストという観念において日本人の弁護士の方はアメリカの弁護士に比べて圧倒的に知識量が劣っています。何をコストと感じるのかということだと思っておりますが、実はこれはスタジオでもコストの取り方はまちまちでして、ここがハリウッドのビジネスを難しくしているところなんです。

よく契約された方は、成功報酬をもらえたとうれしそうに話す方がいるのですが、その成功報酬はいったいどこから計算された成功報酬ですかと言うと、だいたいの方がネット・プロフィット・パーティシペーションと言います。それはどういうことかと言いますと、上がった利益から必要なコストを抜いた残りから配分を受けるということです。アメリカのスタジオでいうネット・プロフィット・パーティシペーションはほとんどゼロのケースが多いのです。ですから、これは名目だけの項目でして、だいたいお金は入ってきません。

有名な話としては、エディ・マーフィーが

主演した「星の王子様ニューヨークへ行く」という映画がございます。これは原作者に？ボック・ワールドさんという方がいたのですが、彼はネット・プロフィット・パーティシペーションの契約をパラマウントから得ましたが、ところが、あの映画は大ヒットしたのですが、なかったのです。少なかったのかもしれませんが。

そこで、彼はパラマウントに対して帳簿を開示しろという訴訟を起こしまして、パラマウントは見せたくないということで和解しました。こういうことが往々にしてあるわけです。それから、「ロジャー・ラビット」という映画がございます。これもヒットしているのですが、スタジオの帳簿はマイナスのまま残っています。ですから、大ヒットした映画の成功報酬をもらえると思っている日本人は非常に甘いということだと思います。

2点目はビジネス特許です。日本にはない特許がアメリカにはいっぱいあります。例えば、カードゲームのジャンルでも、？ウィザーウッドザコーストという会社がビジネスパテントを持っていて、日本では払わなくてもいいようなロイヤリティを彼らに払う必要が出てきたりということも発生しています。

3番目は...？...と人格権ということで、これは改めて私が説明するまでもないと思います。

4番目は映画でいうオプション契約です。ハリウッドと契約できたと言っている方は、すぐ映画が作られるのではないかと想像されていると思いますが、たぶんワーナーブラザーズはオプション契約と呼ばれているある種原作使用権を確保したものを400ぐらい持っています。彼らは年間25本ぐらいの映画を作っていますので、その400本の中から25本を選んで作っていくわけです。

日本人の方が契約ができたと言っている場合、400分の1になったにすぎないわけです。そうすると、この契約はあまり意味がない。

本当に大切なことは、契約を取った後どうやってワーナーブラザーズもしくはアメリカのスタジオを実制作に追い込むかどうかという作業が重要です。この作業はアメリカでは弁護士の仕事です。

しかし、日本人はなかなかそういうところに突っこんでいけません。ですから、実際に契約するということがある種タレントさんのブッキングをするとか、タレントさんとの細かな契約をまとめていくということをしていくわけですから、たぶんここは日本人がどんなに逆立ちしても入っていけません。でも、彼らとうまくやることはできるわけですから、何かそこにヒントがあるのではないかと思います。

長々と話をしてしまいましたが、日本の弁護士の人たちは何をゴールにすべきかということをお話しして私の話を終わりにしたいと思います。最後にあります日本関連のコンテンツが多国間で制作される時代が必ずやってきます。その場合、大切なことはコ・プロデュースもしくはコ・プロダクションという形でハリウッドの中にどんどん入っていくことが重要です。その仕事を、ぜひとも日本人の弁護士の方は勉強してやっていただきたい。

例えば、「アキラ」とか「ドラゴンボール」「ルパン三世」といった映画は日本では大変有名な作品ですから、日本で公開すればある程度の興行成績が見込めるに決まっています。ということは、こと日本の興行から上がった利益に関してはネットではなくグロス・プロフィット・パーティシペーションを要求するというやり方が残っているのです。ここになかなか気づかなかったり、ここの調整がなかなかうまくできなかつたりしています。でも、単独で私一人が言っただけでは通用しないのです。日本人全員が言って初めてハリウッドはそうかなと思うのです。

ですから、これから皆さん、こういう仕事をやられるのなら、目指すところはネット・プロフィットではない、グロスなのだ。アメ

リカの俳優さんはいきなりグロスからお金を抜いていきます。これが彼らのシステムですから、彼らと同じところから私達はお金を抜くのだという気概を持っていなければ、たぶん映画のビジネスはうまくいかないと思います。

ですから、ぜひともそのへんをゴールにとらえた上で、スタートラインは皆さん同じですから頑張ってください、日本のコンテンツが海外でより有名になり、日本人のブランドがどんどん上がっていくような仕事をぜひ一緒にさせていただきたいと思います。本日はどうもありがとうございました。(拍手)

松田 どうもありがとうございました。世界的な規模におけるコンテンツの市場をご説明いただきました。それから、特に日本の弁護士がこれから活躍すべき視点をご提供いただきました。

3枚目のペーパーに「ポケモンビジネスの領域拡大」と書いてありますが、これは一つの作品ないしはキャラクターが二次的、三次的な市場を世界的につくっていくときの経過であります。この各段階において契約書を処理するということはおそらく日本の弁護士もやっていると思います。しかし、この市場を拡大するために弁護士が直接関与するということはやっていない。ご指摘のとおりではないかと思います。

それから、最後のペーパーのところで、コストの点のご指摘をちょうだいいたしましたけれども、原作ないしは実演家の方々が参加する場合における契約の仕方でございます。これは最近ではオプション契約を結ぶ。できるだけオプション契約金額を高くしておかないと、たなざらしになってしまうという実務は、だんだん日本でも定着しつつあると思います。しかしながら、国際的に見てもオプションの契約金はそう高くはないのだろうと思っております。どうもありがとうございました。

次に少しずつご意見もちょうだいしたいと

思っておりますが、アメリカのビジネスにもお詳しい熊谷さんのほうから、日本の弁護士のさらなる活躍分野等、日米と比較した場合にどんな点があるか、さらに加えていただければと思います。よろしく願いいたします。

熊谷 私も法律上の言葉などにはあまり詳しくないので、ちょっと稚拙なご説明になってしまうと思いますが、具体的にご紹介したいと思います。

ゲームというコンテンツですが、私たちが制作しておりますゲームコンテンツは非常にさまざまな知的財産が複合的に絡んでいるコンテンツです。コンテンツ自身の有する著作権、特許、意匠、商標等を守りながら、あるときには二次利用者として映画、アニメ、漫画といった著作権やスポーツ選手、アクターの方々の肖像権に接するなど、常に知的財産を意識しながらゲーム制作を進めています。

現状でも全世界で年間数千のゲームタイトルがリリースされている今日ですので、第三者の権利を侵害しないということ、また逆に自社のコンテンツの権利をきちんと守るということは非常に神経を使うことであります。私たちソフトメーカーは知的財産に関するデータベースを参照したり、これまでの経験を生かしながら注意深くプロジェクトを進めているのですが、要所要所でロイヤーの方々の支援が必要なことが多々あります。

例えば、海外の実例ですが、私もコンテンツを作る中で、さまざまな知的財産分野のトラブルに巻き込まれることがございます。あるときはアメリカのハリウッド映画のゲーム化権を取得いたしましてゲームを制作いたしました。そのゲームの中には、その映画の中に登場する車を再現しようということでコンピュータグラフィックスで再現し、その許諾を映画会社ならびに実車自体を製作している車メーカーさんにいただいて制作を進めたわけです。

ところが、リリース直前になりましてクレームが入りました。どこから入ってきたかと

いうと、アメリカのその車を売っているメーカーさんが委託している広告代理店のエージェントからなのです。これは我々の広告戦略に合っていない。ゲームの中で実車が登場するということはふさわしくないとその当時は判断されて、メーカーのヘッドクォーターからの許諾はいただきながらも、広告代理店のほうからNGを食らって、私たちはその実車自体をゲームの中から取り外さなければいけないという事態もありました。

となると、権利の主体であるメーカー側であったり映画会社であったりという関係者の方々の承認だけではなくて、そこに深く関与するさまざまな関係者の方々からも、我々が権利を侵害せずに安全にきちんとゲームを作ってユーザーの手元に渡すためにはそのような調整、交渉も必要になってくるということがございます。

ただ、これは制作段階ではなかなか想定しきれないことも多く、コンテンツ一つひとつによって複合的に絡んでいる権利者の方々も拡大して広がっているということがございますので、そのような関係等に関してもご理解いただいた上で良きコンサルティングとか良きアドバイスをお願いできれば、よりいっそう心強い形でお仕事を進めていけるのではないかと思います。

やはり、日本のコンテンツが世界にいま現在、市場を求めているということがございますので、海外の著作権法、特許法等にももちろんご精通いただきまして、訴訟に強い北米とか、まだまだ知的財産権の整備が遅れている地域に関しましても、我々の権利主張がしっかりできるようにお力添えをいただきたいと思います。

もちろん、事が起れば、現在では現地のロイヤーの方々に頼ることが多いわけですが、自社の権利について身近な存在として精通していただいて、各国それぞれに必要な対応策をご相談できることが一番心強いことだと思います。そのためには、なかなか縁がな

いと思われるとは思いますが、ゲームコンテンツそのものをご理解いただいて、ゲームコンテンツはどんなエンターテインメントなのだろうというところで実際に触れて遊んでいただくことから始めて、もちろん私たちの業界をご理解いただいてお力添えをいただくような基盤が整っていけばと期待しております。(拍手)

松田 どうもありがとうございます。今のアメリカの例で、ゲームの中に自動車の映像を使う場合、広告会社、エージェントが許諾しなかった。ないしは、許諾する権利はどういうことかということをご説明していただけますでしょうか。

熊谷 エージェントとして広告代理店のほうに、北米市場における車の広告戦略をすべて一任しているような契約がもともとありまして、車のイメージを保持するためには広告代理店の許諾も必要であったということなのです。

松田 その点、日本などは法律による物件の請求権が形成されているかどうかをチェックするとかかなりわかりやすいということがありますが、アメリカの実情というか、契約実務に精通していないと、実際上なかなか処理ができないということになるわけですね。

熊谷 そうですね。

松田 ありがとうございます。次に里中さんをお願いしたいのですが、中国の事情などについてもお話がいただけるということなので、よろしくお願いいいたします。

里中 里中です。私は法律の専門家でもありませんから、すぐに皆さんの実務に役立つような、意欲をかきたてるようなことがお伝えできるかどうかわかりませんが、いつかどこかで思い出していただければいいかなと思う程度のお話しかできません。

どうしてこういう組織の理事をお引き受けしたかといいますと、日本では昔から財産とは物品であるという考え方が大きかったわけです。さまざまな法律にせよ、人が何を頑張

るか、何を売り込むかというのモやはりモノだったわけです。ところが、モノを生み出すのは発想であり、さまざまな人が内側に持っているアイデアだと思います。そちらのほうが実は肝心かなめのものだということに最近気がつき始めた。活用していなかったということにも気がつき始めた。

どうして気がついたかといいますと、著作権の問題にしましても、こういう著作権ビジネスといいますか、コンテンツを生かすということに関しましても、悲しいかな、今のところアメリカのやり方を見て、こういうやり方もあるのだな。時によっては痛い目に遭って、二度と痛い目に遭わないためにはどうすればいいのかということで勉強してきたように思います。

私の属している世界もクリエイターの世界になるわけですけども、思うがままに自分が伝えたいこと、自分の内面にあることを表現して、それで自由に生きてきたつもりだったのです。ところが、さまざまな問題が起きてまいりました。それは自分自身が著作権侵害をされる被害者になると同時に、知らない間に加害者になってしまうのではないかな。だから、著作権についても知らなければいけない。

そのみならず自分が生み出した世界をもっと活用することで自分の伝えたいものを多くの方にわかっていただく。大変大げさな言い方になりますけれども、やはり文化を共有するという事は、それぞれの民族とか社会とか、お互いにわかり合えるすばらしい事例になると思うのです。知識だけでは、また経済効果を求めてだけでは真に人は理解し合えないわけです。

私はアメリカ方面のことについてはあまり詳しくなく、近年は韓国や中国とかアジア中心に漫画による交流を一生懸命やっておりますけれども、本当に手探り状態でこういうことをスタートしたのが10年ほど前です。本当にボランティアで、自分の時間と、時によ

っては経済的にも大変な重荷を背負いながらいろいろなことをやってまいりました。そんな中で私が文化の共有がいかに大事かと思ったのは、相手の国のクリエイターたちの表現、ドラマ表現、感性を知る。そこからお互いの理解が生まれてくるわけです。

少し話がずれるかもしれませんが、特にアジア近隣諸国におきましては日本との歴史認識問題とか過去の問題が相変わらず横たわっております。その中で国によっては教育の場で、日本に対する警戒感を持ち続けるようにということを教えるところもあります。その国で育った若者たちは、日本という国に対して、あるイメージを持ってしまうわけです。それは決していいイメージではないと思います。ひいては日本人というものに対して、ある種のゆがんだイメージを持ってしまう。何によってそれが解消されるか。つまり、日本人というのは自分たちが教わった日本人ではなくて、温かい心も持っていて、人を理解したい、役に立ちたい、一緒に世界を支えていこう。そういう当たり前の人間たちによって構成されている社会なのだ。

そういうことに気づいていただけるきっかけはアニメーションの中の主人公であり、漫画の中の登場人物であり、映画の中で描かれるドラマなのです。そして、音楽によって伝えられる感性なのです。アジアの中では悲しいかな、いま申し上げたさまざまな芸術分野、芸能分野は海賊版という形で広まってきました。ですから、最初は日本のものだということは理解されずに慣れ親しんでくれたわけですが、やがてそれが日本のものだと思ったときに、日本人に対するイメージが変わった若者たちが多くいるわけです。

現実に多くの若者たちからそういう言葉を聞きました。漫画に出会うまで日本人と会うのが怖かった。あの歌を聴いて、日本人というのはこんなすばらしい感性を持っているということがわかった。あんな映画をわが国でも作りたい。いろいろな声を聞きます。でも、

そういうさまざまなうれしい出来事のほとんどがこれまで各個人、各一企業の力によって定着してきたわけです。ですから、まだまだ進出しきれていないわけです。

ここで世界的なことに話を戻しますと、先ほど来お話が出ておりました小学館で頑張っておやりになった「ポケットモンスター」は世界に広まる主人公となりました。それ以前にも同じ社から出ました「ドラえもん」も世界の子供たちの感性を育てています。私たちは誇りを持ってこれらのヒーローたち、これまでの西欧型社会のヒーローではないヒーローたちが世界の若者たち、子供たちの心に共通の感動を与えたのだということで胸を張って生きていけばいいと思うのです。

ただ、できれば同じ胸を張るにしても、作った方たちの苦勞が報われるような経済的見返り、当然のごとく得られていい見返りは手にすべきだと思います。これはもぎ取るというのではなくて、正当な権利を主張する。自分が……

(テープ反転)

……主張することは、つまり相手の正当な権利も認めることです。ですから、私たちクリエイターが弁護士に求めるものは、こちらの権利ばかりを主張して、いかにたくさんもぎ取ったか。もぎ取るというのは大変言葉が乱暴で下品ですけれども、いかに取ってくるか。それではなくて、相手とこちらが文化を共有しながら、お互いに喜びを分かち合いながら、お互いに公正な権利を持つ。そういう道を目指していただきたいのです。

私たちの住むこの国には、まだ生かされていないキャラクター、ドラマがいっぱいあります。なぜ生かされてこなかったかというのは、重ねてということになりますけれども、しつこいですけれども、本当に個人の努力、一企業の努力によって、そのリスクを冒しながら、ときによっては背負って経済的打撃を被りながらもチャレンジし続けた少数派の人たちによって広まってきたわけです。率直に

言えば、もっと売り込みたいキャラクターはいっぱいあるわけです。これを世界の子供たちに知ってもらえれば、もっとわが国が理解されるのではないか。そして、子供たちに感動を与えられるのではないかというキャラクター、物語はいっぱいあります。

しかし、これまで進出しようとして相手の壁に阻まれて、かえって経済的打撃を被ってしまった苦い経験を持っている企業、そしてうかうかとよくわからないまま契約書にサインをしてしまって、結局自分のキャラクターが奪われてつらい思いをしてしまったりエーター、そういう人たちが尻込みしてしまうわけです。

だから、二度とそういうことがないように、苦い思いをしながら成長していくわけですが、苦い思いをただで、悲しい思い出として封じ込めないでおくためには、やはり再チャレンジしなければいけないわけです。そのときに私たちは10年前よりも、もっと知恵がついているのだ。その知恵がついているのだという確信と、支えになっていただけるような弁護士を求めていますし、弁護士同士もネットワークを組んで、個々の事例に対して一人がゼロから孤軍奮闘するのではなく、さまざまな事例の体験を共有することによって強い集団になればすてきだなと思います。

私はこんなざっくばらんな言い方しかできませんけれども、何がすてきであるか、何が感動を呼ぶか、そして何が喜ばれるかということは、お互いに相手の国とこちらが何か被害を被ったという思いなしに築いていければうれしいと思います。ただし、本当に壁は高いです。アメリカ内の法的な根拠に基づいた経済的な権利に日本人は泣いてきたわけですが、ことアジアに関しては、まず著作権とはなんぞやということから伝えていかなければいけません。

最後にばかばかしいような事例を報告して、現実はこのものだということをおわかつ

ていただきたいと思いますので、中国での例を一つ紹介したいと思います。本当に著作権とはなんぞやというのは、へなへなとくず折れてしまいそうに肩から力が抜ける例はいっぱいあるわけです。

例えば、私はボランティアで中国で若者たちに漫画を教えたり、著作権とはなんぞやと一生懸命伝えてきています。国のお役人、あちらではほとんどがお役人なのですが、若い人たちに著作権とはなんぞやをぜひ教えてほしい。そういういろいろな場があって、中国に行きますとそういうものは約束にはないのに、いきなりその場で事が決まってしまう。15分足らずの間に事が決まって、これぐらいの人数をババッと集めてしまう。ここで著作権を話せとか、約束にはないことがいっぱいあるわけです。それでも一生懸命話します。

例えば、さっき話に出ましたポケットモンスター絵でも、ちまたにあふれているわけです。あなたの絵の力が見たいからと子供たち、若者たちに絵を描いてもらう。そうすると、ピカチュウのキャラクターがいっぱい出てくるわけです。絵は大変うまい。あれだけの人口ですから、絵のうまい子はいっぱいいるわけです。それが見事なまでにドラゴンボールとかピカチュウを描いてよこすわけです。

大変絵がうまいけれども、これはドラゴンボールである、これはピカチュウである、あなたのオリジナルで描かないとだめよと言いますと、僕はドラゴンボールが好きだから一生懸命描いたんだ、これは僕が描いた絵だから僕のものである、それがなぜいけないんだと言うから、あなたが楽しみで描く分にはいいけれども、著作権としてはこれはドラゴンボールの作者が持っているんだから、これで商業行為を行うといけないと言うと、自分の描いた絵で商売できないなんて許せないと言って怒ってしまうわけです。まず、なだめて、それから一から教えるのは大変です。

そうやって若者を集めるお役人からして、

集めるパンフレットに無断でピカチュウの絵がコピーされていたりするわけです（笑）。やはり、申し上げます。これは何ですかと言いますと、堂々と胸を張って言うわけです。これは私が日本に行ったときに買ったポケモンの本から私がコピーして、私が原料になるこの紙も買ってプリントしたものです。私がお金をかけて作ったものだから私のものだ。要するに、そこにあるものが自分のものであるかどうかは所有権であり、まだまだ所有権イコール著作権と勘違いしている。そういう世界なのです。

だが、アジアの各国は日本の著作権法を見えています。わかっている人たちは日本の著作権法が改正されたり何らかの動きが出るたびに、それを参考にして自分たちも声を上げようとしています。ですから、そういうふうによどの現場にいるかで開きはありますけれども、現実はこのような状態です。ですから、アメリカを見てチャレンジして頑張ろうというのと、未知の荒野を眺めて、そこを開拓して頑張っていこうと思う方と二通りに分かれるかもしれません。しかし、どちらも魅力的なわが国の文化を正當に広める土壌だと思って頑張っていたいただければうれしいと思います。

私たちは作り出すのが仕事ですし、正直言えば作り出すことだけに専念したいのです。著作権法のことやその他のことで頭を煩わせてエネルギーをそがれたくないわけです。ですから、安心して創作できる。そして、海外から話があっても安心して出せる。そういう環境に身を置きたいわけです。そのための支えになっていただきたい。

そして、さっきからハリウッド、ハリウッドとハリウッドばかり見えていますけれども、映画をつくるなら経済的権利ばかりが前に立ちだかるハリウッドよりも、お互いの主張を組み入れながら、お互いを生かすことを考えてくれる日本で映画制作をしようではないか。日本の映画制作会社が世界に広めてくれ

ればいいではないか。そう思ってくれる国や地域が増える。これをも目指していただきたいと思います。

すみません、ちょっと時間をオーバーしてしまいましたが、お願いだけで申し訳ありません。（拍手）

松田 創作者の方々とお話をしますと、著作権法上等の権利の保護の問題は実は日本の文化を外に出すことにもなるのだ。このことによって日本が理解されるのだ。このことは皆さん方異口同音に言われます。たまたまですが、きょうステートメントを寄せていただいております松本零士さんの表の最後のところにも、このエンタメ・ネットワークは文化的に重要な事業だ、ぜひ頑張ってくださいという言葉がありました。

そして、いま里中さんからは、ハリウッドだけではなくて、むしろアジア全体のリーダーとなるべき活動も、このネットワークに期待しているということになるかと思います。どうもありがとうございました。

最後でございますが、迫本さんのほうからは、現実のビジネスで日本の弁護士がエンターテインメント産業において、どのような分野にこれから発展していくべきか、ないしは勉強していくべきかという視点でお話をいただければと思います。よろしく願いいたします。

迫本 迫本でございます。よろしく願いいたします。私はいま松竹におりますが、松竹の厳しい状況を少しでも変えようということで6年前に松竹に入りました。その前は弁護士で、もうすぐなくなってしまうというわさを聞いております三井安田法律事務所にありました。弁護士のときの実務修習は久保利先生のところでやらせていただきまして、久保利先生のかばん持ちをさせていただきました。総会屋が用心棒を雇ったのではないかという陰口を聞きながら（笑）、大変有益な修習をさせていただきました。

その久保利先生から先日お電話がありまし

て、二十数秒ほどの簡単なあれだったのですが、小泉首相との行きがかりでこういうものを作ったから委員になれというそれだけの命令で、修習時代も、それ以降弁護士になっただけから、また松竹に入ってから大変お世話になっている久保利先生の言うことなので、もちろんですということよくわからないままにここへ参りました。

先ほど参りまして事務局の柴田先生をご紹介していただきまして、本当は12時から集まることになっていて、そのときに打ち合わせをするはずだったと言われました。それも私は知らずに来まして、いまTMIの水戸先生がいろいろ説明しますからと、TMIの水戸先生と私は受験生時代一緒に勉強した仲間、久しぶりに昔話に花が咲きまして、「きょうはどういうことを話せばいいの」と言う、「いや、適当でいいよ」とか何とか(笑)。どの程度のことを話せるかわかりませんが、いまパネリストの方々のお話を伺いながら整理しておりました。

久保さんが最初におっしゃったことは非常によくまとまっていたと私も同意するところが多くて、ほかの先生方のおっしゃることも非常に納得できることで、特に久保さんがおっしゃっていたコンテンツ産業としてポテンシャルがあるということは私も感じる場所です。逆に言うと、私は映画・演劇の会社ですけれども、映画に限って言うならば中小企業みたいなものです。映画だけで、二次利用まで含めても3000億、4000億ぐらいの規模です。

映画界の仲間は非常に仲が良く、何々ちゃん、何々ちゃんと呼ぶような小さな部落みたいなところがありまして、細々とみんなで肩を寄せ合って生きているみたいなところがあるのですが、ポテンシャル的にはこれから大きく伸びていくのではないかと。労働力の生産性という意味では本当に国際競争力がなくなっていますので、こういう付加価値をつけて世界に売っていくというのは日本人が昔か

ら得意とした分野なので、これは非常に大きなビジネスになるのではないかと私も思う次第でございます。そういう意味で、非常に将来性があるということと、それに伴い非常に国際性が要求される中で、弁護士の方々にお力添えをいただくことは非常に多いのではないかと考えております。

現在もすでにいろいろな弁護士の先生に助けていただいて、私も映連におりますけれども、映連では前田先生に大変助けていただいておりますし、久保利先生も活躍されておりますし、私の大学時代の先輩のヤマダ先生にも、こういう業界のことではいろいろお世話になっております。本当にいろいろな先生方に支えられております。

久保さんのところで1点だけ補足しますと、ない、欠けている、我々が望んでいる弁護士というのはディール・メイクする、そこまで立ち入ってくる弁護士がいない。なぜいないのかと考えてみたのですが、まず一つは、ディール・メイクというのはプロデューサーみたいなことなのです。プロデューサー業務はどういうことか。制作会社は映画制作をする場合、ものすごい集団を抱えているようですけれども、核はプロデューサー、演出家以下スタッフの人たちをもちろん抱えてやればそれは素晴らしいことなのですが、これは外部で契約することもできるわけで、本当に一人か数人のプロデューサーの方がバシッと切り盛りすれば非常にいいビジネスができるという意味で、このところが弱いと企画力がなくて映画が貧困になってしまうということがあるわけです。

ですから、我々はいまプロデューサーを育てることが急務だと会社の中でも思っているわけですが、いま映画のプロデューサーで活躍されている方はたくさんいらっしゃいますけれども、本当の意味での大プロデューサーはここにいらっしゃる久保さんとジブリの鈴木さんとフジテレビの亀山さんぐらいではないかという気がします。そういう方々がもし



弁護士であったらどんなにいいだろうと思うわけですが。ファイナンスのことも、リーガルのドラフトから全部チェックできて、しかもそういうビジネスセンスを持ったプロデューサーの方がいらしたらどれほどいいか。

日本の場合、それがなぜ生まれないのかということを考えてみますと、ここへ行くまで久保さんは9年とおっしゃいましたけれども、それまでいろいろな蓄積があつてのことだと思います。そこでポケモンは生まれた。それがけっこう手間暇かかる。弁護士の方はいろいろな方がいらっしゃいますし、本当に弁護士も所得だけでははかれないことではありますが、所得面に限って言うならば、私の同僚などに聞いてみますと、本当にいろいろな先生方がいらっしゃるので一概には言えませんが、そういうビジネスセンスのある先生は年収で5000万から1億ぐらい稼がれる方は何人かいらっしゃる。さらによければ数億稼がれる方もいらっしゃる。でも、それ以上稼いでいるというのはブローカー的なことをやっているか、投機的なことをやっているかしないと、なかなかそこまでいかないのではないかという気が私自身はしております。

その点、エンターテインメント・ロイヤーというのは、やれば本当に10億単位の規模のお金が入ってくる可能性がある。しかも、ネットワークで仕事をしていきますので、ビジネスセンスさえあれば比較的年を取ってから仲間とそういうプランを考えることができるという意味で非常に違うのではないかと思うわけです。

松竹もおかげさまでだんだん邦画のほうも「たそがれ清兵衛」から「釣りバカ」に始まって、最近は「クイール」「キャシャーン」と当たるようになり、洋画のほうも「ロードオブザリング」「死ぬまでにしたい10のこと」「アイアムサム」など買いつけのほうも良くなり、興行はおかげさまで正月は「ラストサムライ」「ファインディング・ニモ」「マトリックス」と松竹系でしたので非常に強く

なっておりますが、弱いのがアニメなのです。

中規模のアニメはできるようになってきました。これは本当に例なのですが、東宝さんから小学館のアニメをすべてはがして、松竹系のほうに持ってきていただければ、これはミニマムギャランティで10億即金でお支払いしますので(笑)、そこからロイヤリティを取っていただく。そういうディールを起こしていただける方が中にいたら本当に活性化してくると思います。

いろいろ話を持ってきてくださる弁護士の方もいらっしゃるのですが、正直言って商売にならない。こんな話に乗っても、こっちも忙しいからそんな暇はないよという話が多い。ですから、そういう話を持ってくるまでにはネットワークづくり、例えば久保さんとお話ができるようになるまでには、かなり時間がかかると思うのです。そうであるならば、いま一般の所得水準から比べれば非常に恵まれている状況の時間を削ってまで、そんなことはできないのではないかというのが実態ではないかと思います。しかし、将来的には非常に大きなポテンシャルのある仕事になるかもしれないので、ぜひそういう努力も続けていただければ大変ありがたいと思うわけです。

そうした場合に、今まで私が思っていた弁護士の業務とは非常に異なる動きがあるのではないか。私が思っておりましたのは、弁護士というのはどんなに自分がこうだと思っても、クライアントにどれだけ納得してもらって、クライアントをどれだけ表に出して支えられるかということが弁護士みょうりで、自分が白だと思っても、クライアントが黒だと言えば、白を黒のものにするのがある意味弁護士としてのプロフェッショナルではないかという気もしておりましたが、このエンターテインメント・ロイヤーは自分が白だと思つたものを本当に白を信じて、自分が第一線に立って押していくところが非常に違うのではないかと思います。ですから、時間的にも大

変ですし、機能的にも違う仕事ではあるのですが、そういう分野にチャレンジすれば、これから将来性のある分野ですし、国際的にそのようにやっていただく方がいたら本当にありがたい。

先ほど、里中さんがおっしゃっていましたが、文化を共有し、本当に公平な分配が行われてしかるべきだと思いますが、ハリウッドなどを見ていますと、文化を押しつけられて、一方的に取られているという感じがしますので、ぜひそういうことを我々と一緒に戦っていただける方がいらしたら本当に助かると思います。ぜひご協力いただければと思います。  
(拍手)

松田 どうもありがとうございます。市場規模の点から、内外で要求される弁護士像、いま迫本さんからご指摘のこういう言葉がありました。もしディール・メイクのできる弁護士であったならばというような言葉がありました。これはすごく役に立つだろうという趣旨で言われていたわけですが、なぜこれに日本の弁護士が参加しなかったか。こういうご指摘もありましたが、この点を分析することも非常に重要だろうと思います。

モデレータの域を超えてしまいますけれども、私も実は同感であります。アメリカの弁護士でこのエンターテインメント関係に關与している弁護士は実は職種が三つあるのではないかと考えております。日本の弁護士と同じように法律的なチェックをするローファームで働く弁護士だろうと思うわけです。そのほかに弁護士でありながらプロデューサーの仕事をしている人もかなりいる。もちろん、これはかなりの実力者ということになるのだらうと思います。それから、タレントさん、俳優さん、スポーツマン、それからそれぞれのコンテンツを持っている会社の立場に立って、それをどうビジネス的に使っていくか、ないしは参加していくかという契約を結びつけるエージェントという仕事も弁護士がかなり参加していると聞いております。これはそ

れぞれの法律的なバックグラウンドを持ちながら、それを有効に使っているのだらうと思います。

この中で、たぶんローファームの弁護士の仕事は日本でもほとんど対応できているだらうと私は勝手に思っておりますが、プロデューサーないしはエージェントの部分の仕事は実は皆無ではないかと思えます。プロデューサーの点は、いま迫本さんのご意見と一致するのではないかと考えております。

この3種の弁護士のあり方について、久保さんないしは熊谷さんのほうから何かご指摘があればいかがでしょうか。

久保 ハリウッドのスタジオのエグゼクティブというのは弁護士の資格を持っているケースが非常に多いです。ですから、こちらが弁護士を連れていかない打ち合わせでも、向こう側は弁護士を内包しているということだと思います。その上で、いろいろな交渉事をするのですが、契約というのは最後にどちらがどういうふうに譲歩するかということだと思いますので、譲歩したくないやつには譲歩したくないわけです。

ということは、人間としてどういう人間であるのかというところが大きなポイントになって、こいつとはこれからも仕事をしたいからちょっと譲歩しておくかということを引き出せれば、いい条件が出てくると思えますし、そういう貸し借りの連続が今のハリウッドの状況だと思います。その貸し借りを持っているのはプレイヤーであるプロデューサーなのですが、同時に弁護士の人たちも貸し借りを持ちながら動いています。

確かに日本のローファームの中の仕事で言えば、アメリカとそう大きな違いはないかもしれませんが、ただ、そういうフェース・トゥ・フェースの交渉事に関して言えば、どれだけ相手の譲歩を引き出せるビジネスをするか。穏やかに笑いながらどれだけうまくものをしゃべることができるのかというのは、どちらかという日本人はなかなか苦手かもし

れない。

会議の場で笑いが作れるかどうかというのは、けっこう大きな要素でして、アメリカ人を笑わせる日本人がどれだけいるのかというのが、ハリウッドのビジネスの大きなポイントだと思います。ですから、何とかくだらない冗談でもいいっぱい作って笑わせようと努力しているのですが、そういうものを含めてプロデューサーの要素、これだけしゃべっても2時間以上しゃべってしまいますが、プロデューサーの要素を持つ弁護士の方々を育てるというのは並大抵のことではないのではないかと思います。

松田 ありがとうございます。ほかの先生方、お願いします。

熊谷 確かに心強いお話だと思います。プロデュース的な見地やエージェントとしてのそういう能力等を持っていただいてお力添えをいただけるというのは非常に心強いことだと思います。

実際のビジネスの中で、私もプロデュースの立場でゲーム制作に取り組んでいますが、制作途上から、またはかつてリリースした作品について、さまざまなビジネスチャンスの申し入れがある場合があります。大きなタイトルではないのですが、北米で中規模クラスのヒットをしたタイトルについては、かなり早い段階から二次的な利用権、使用権に関して申し入れをしてくるエージェントの方々も多いです。

その際にはかなり青田買いの状態ですので、はっきりしたビジネスプランが見えるわけでもなく、またそれが具体的に即クランクインして映画になるということではないのですが、とにかく権利だけは押さえようということで歩み寄りをしてくる北米の関係者も多いのです。

そのときに我々もゲームコンテンツという畑で作っておりますと、そこにどのようなビジネスチャンスがあるのか。はたまたそこでサインをしてしまったら、将来的にどのよう

な束縛を受ける形になるのかという知識が乏しいところもあります。そのようなご事情に詳しい、または相談に乗っていただけるようなプロデュース見地を持っている方、またはエージェント的なお立場でお仕事をいただけるようなロイヤーの方がいれば本当に心強いと思います。

松田 どうもありがとうございます。問題の核心になってしまうのですが、プロデューサーがもし弁護士であったらということで、日本でもそういう弁護士を養成したいということは弁護士会からも当然であります。これは特殊な能力、法律家の能力とともにビジネスマンとして、ないしは作品を作り出す視点も要求されるわけですから、そう簡単には養成できない。この点について、どのようにしたらいいかという会場からのご意見がありましたら、どうぞご発言をお願いします。

アシダ 私はJDCの土井社長のもとで学んでおります。まだ弁護士とはほど遠いのですが、アシダと申します。私は新卒で新聞社、放送局のほうへ入りまして営業とメディアプロデュースをやっております。このたび会社を辞めて、いまデジタルハリウッドというコンテンツプロデューサーを養成する大学院へ行っております。私はそちらを1年で卒業しまして、来年から法科大学院へ通おうと思っております。

こういう形での育て方がいいのではないかと私はずっと思っております(笑)。そういう意味では皆様と早く肩を並べたいなと思っておりますが、このような形の養成の仕方はいかがでしょうかというのが私の提案です。

松田 デジタルハリウッドというのは確か株式会社立の大学でしたね。

アシダ そうです。

松田 早く卒業して我々に加わっていただきたいと思っております(笑)。

そういう新しい機関のご提言は実はお手元に配布されておりますが、エイベックスの会

長・社長をしておられます依田さんからのステートメントがございまして、これには法科大学院でエンターテインメント・コンテンツの関連学科を設けなさいというご提言があります。専門学科ということは、もしかしたらこういう知財専門の法科大学院ということも将来的には考えなければならないのかもしれませんが。そういう機関をつくって養成することは当然必要ですし、その一つの役割として本ネットワークが提言し、ないしは実践的活動もしていけるようにしなければならないと思っています。

知財の分野を見ますと、ITとエンターテインメントとバイオの三つは実は業務ごとに知財を考える、ないしは業務ごとに法律全体を考えるというような提案をしていきませんと、法律が非常に錯綜しているのと、新規の法律がどんどんできますので、この三つの分野につきましては知財ということだけでなく、ないしは何々法ということだけでなく、業務の串刺しをするような法律の勉強をロースクールでしなければならないのではないかと私は考えているところがあります。

依田さんのステートメントはほかにもありまして、音楽産業、レコード産業は世界で第2位であります。それにもかかわらず日本においては著作権不要論などもあり、積極的にエンターテインメント・ロイヤーのこの場がコミュニケーションの場になって相互理解が深められることによって今後強化していきたいというご指摘があるように思います。

それから、先ほど少し紹介させていただきました松本零士さんのペーパーの裏を見ていただきたいと思います。具体的に弁護士としての役割、これは法定弁護士外に契約と弁護士、権利団体と弁護士、立法と弁護士というジャンルで弁護士の活動をさらに強化してください。特に若い弁護士はこの部分に入ってサポートしてください。業務はいっぱいあるじゃないですかということをご指摘なさって

いるわけでありまして、この点などもありまして、資料として提出させていただいております。

里中さんは特に立法活動についても、かなり長い間文化審議会ですらやっていますが、この団体の活動とか立法活動についてのエンターテインメント弁護士のあり方などについてご意見があれば一言いただきたいと思っています。

里中 個人的なことのみならず、自分が属している世界全体と、それにかかわる人たちということも含めまして、ものすごく単純な言い方なのですが、世の中が良くなればいい。それが基本だと思います。人はそう思って生きていくわけです。ところが、団体対団体になったり、団体対個人になったりすると、世の中が良くなればいい、その良くなるイメージが少しずつずれてしまっている。

先ほども申し上げましたけれども、やはり人はみんな自分の立場でしかものを見られない部分がありますので、どうしても業種ごとに正義がどこにあるのかということが違ってしまう場合があるわけです。だから、客観性が必要だとは思いますが、特にある職種で固まっている団体になりますと、自分たちの苦勞は自分たちがわかっているわけですから、その苦勞をわかっただけでない外の世界の人たちに対して被害者意識を持つ場合もあるわけです。それはどの世界の人でもそうだと思います。ですから、弁護士という立場の方は潤滑油になると同時に、団体ごとのいい意味でのメッセンジャーでもあっていただきたいと思っています。

各団体で同一の利害、これは一緒に活動したほうがいいなと思うような法的な整備の問題に対して声をあげるときでも、個々の意見は、自分が気にしていることと隣に座っている人が気にしていることは微妙に違っていたとしても、一緒に固めていくうちに同じ色合いの意見になっていく。これが調和だと思います。調和の取れたものしか外に対して説得

力が持てないということがありますので、団体として意見をまとめる大切さという面も感じております。

どうしても私はクリエイター個人としての感性の部分が大きいですから、団体としてまとめるときにいろいろな苦労にぶち当たりますと、クリエイターたちは本来十人十色であってしかるべきなのに、まとめようとするとき、どうしても同じ色でないのだということに疲れ果てたりする場合があります。それはきっと違う業種同士をまとめよう、話し合わせようとするときは、もっともってご苦労があると思いますけれども、人を生かすのだということ念頭に置いて夢を見ていただきたいのです。どの世界の人も夢を見て生きていきたい。

想像ですけども、ここにいらっしゃる皆さんはそれなりによくお勉強もなさって、まじめに生きてこられて、正義感もお持ちの方だと思います。過去の日本の弁護士の仕事というのは、どちらに正義があるかということの後押しする、そういうトラブル解消、トラブルが起きた場合に、いかにして傷を浅くするか。ときによっては正義はどちらにあるか。そういうことが人が判断するときの支えになる。そういう存在だったということが大きかったと思うのです。だから、小さいころから、僕は弁護士になりたい、私は弁護士になりたいと思う人は正義のために働きたい。弱い者の立場を何とか守りたい。そういうトラブルとか、そちらの面ばかりを見て育てられたと思うのです。

ですから、これからエンターテインメント関連専門の法律家をどう育てたらいいかということですが、テクニックということではなくて、皆さんの根底にある弁護士を目指した青少年たちの心の根っこにある正義を追求したい、弱い者を助けたい。その気持ちがあればそう難しいことではない。

つまり、いま取り組もうとしているのはトラブル解消だけの弁護士ではなくて、本来も

っと活用されるべきものを積極的に活用したい。なぜ活用したいのか。活用されればされるほど、それは人の心と心を結ぶすばらしいネットワークになる。人は感動するということこそ、この世の中を幸せにする一番大きなポイントではないか。そういうふうにとちょっとだけ、ああ、そういえばそういうことなのだということに気がついていただくと、法律の専門家を目指すといっても根底の部分は変わらないと思います。世の中を良くしたいと思う気持ちで法律家になろうとなさった。

そもそも法律の起源である最初のハムラビ法典だって公平ということがうたわれています。目には目をというと、何かされたらそれだけの復讐をせよというのはひどいじゃないかと子供たちは良く言います。目をやられたら目をやれ、やられただけ返しをしるというのはいけないのではないかと思いますけれども、どうしてああいう法律ができたかというと、昔々、人は目をやられると頭に来て、目も足も手もやった。これだけやり返して復讐してやっと気がすむわけです。それではいけない。目をやられたら目だけにしなさいというのが人類が考え出した最初の公平な法なのです。そのころから人間は公正とは何かとずっと考えてきたわけです。

世界が成熟した今、ここに候補生たちや専門家の方がたくさんいらっしゃるわけですから、どうやってエンターテインメントの専門家を育てようかではなくて、エンターテインメントの専門家になることが、いかにすばらしいことかということに気づいてさえいただければできることだと思いますので、何をよりどころに自分は生きていくのかということをもう一度見つめ直していただけるチャンスがあれば、いくらでもこの方面で頑張りたいという若者たちは増えると思います。

また、先ほどお話がありましたように、アメリカでは大ざっぱに分けてエンターテインメント専門家と言っても三つのジャンルに分かれるのではないかと。これから先もしかした

ら五つになるかもしれませんが。別に対抗意識で言っているわけではありませんが、アメリカは確かにそういう面では非常に進んで、成熟した世界で、人がそれぞれの言い分を大きい声で言い合うので、法的にもさまざまなケースに対応できるようなシステムが発展してきましたけれども、それがすべてではないわけです。だから、わが国でもわが国なりの成熟した法律的な解釈がモデルケースとして見られるようにどうか育ててほしいと思います。

私などは専門外ですので自分の立場でしかものが言えませんが、エンターテインメント専門の法律家が、より多く育つのを夢見て待ち焦がれております。何のために待ち焦がれているかということ、私たちよりあとの若い世代のクリエイターたちのためになのです。私どもの世界は長い目で待っておりますが、どうか次の若い世代の人たちのために現場で自信を持って頑張っていただけだと思います。

先ほどのデジタルハリウッドを卒業して法科大学院に入るといのは、とても具体的でいいコースだと思います。クリエイターの仕事の魅力、苦勞もわかりながら、法科大学院へ入って腕を磨く。お手本になるようなすばらしい生き方だと思いますので、どうか途中で横道にそれないで頑張っていただけだと思います（笑）。

松田 どうもありがとうございました。さて、ちょうど時間になりました。ここで締めなければいけないのですが、発表くださった方々からご指摘がありまして、もちろんこういう団体ができ、ロースクールでもやり、大学でもできる。こういうことが実は同時に起こっているのです。エンターテインメント産業を支える法律家の視点というものをおまえたち、つくれよと産業界、社会全体から言われている。これは間違いのないと思います。そのことのために産業界ないしは個々のアーティストの権利を守るための法律家が間違い

なく増えると私は思います、人口全体が増えるわけですから。

そここのところで実は今までなぜここに参入しなかったのかという問題点が弁護士の側に一つあるのです。それは徐々にいろいろな制度を改革することによって解消してきました。まず、一つは、大きな人口にしていこう。それから、営業的なことをすることについても、いちいち規制をするのをやめていこうという視点もあったと思います。

そういうことが弁護士全体のメンタリティーの変化にもなってきました、一企業のために徹底的に戦う弁護士像が生まれてくるのだらうと思います。そういう立場も重要だという迫本さんのご指摘もあるわけですが、それに対するルールづくり、ないしは実務、ビジネスの個々の契約の交渉、こういう場面において公平とは何か、法の違いは何かというような問題とぶつかるところが、どうしても日本の弁護士のメンタリティーにはあった。こういうものを消化しながら、いい制度をつくっていくことが求められているのではないかと思っている次第であります。

雑ぱくであります。発表者の皆様方のご意見を問題提起とさせていただきます。第1部をこれで終わることにいたします。どうもありがとうございました。（拍手）

司会 ……が求められている分野が大変広いということがわかりました。宿題をきょうはたくさんいただいたように思います。どうもありがとうございました。

ここで第2部を始める前に、当ネットワークの設立にあたり、クリエイターの方々から激励のお言葉をいただいておりますので、ご紹介させていただきます。まず、株式会社ジャニーズエンターテインメント、株式会社スマイル音楽出版の代表取締役小杉理宇造さんからのお言葉です。

<エンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワーク設立、おめでとうございます。私は二十歳代中盤より欧米に出る機会が多く、日本と欧米諸国の商慣習の違いを肌で感じてきました。最初のショックは、米国友人アーティストがビジネスに弁護士を帯同することでした。「友だちなのに」と「ビジネスだから」の違いを20歳代後半に感じました。30歳代ではもっと頻繁に出かけ、外国で弁護士と交渉することは常識となりました。30歳代後半には、なぜ日本にはエンターテインメント・ロイヤーが少ないのか。いないのかと思い、当時お世話になっていた現西村ときわ法律事務所に伺い、私のビジョンを話し、エンターテインメント産業の将来のため、エンターテインメント・ロイヤー育成を約束し、実践していただくことを思い出します。

その日から17年の歳月がたち、今日、夢と必然だったネットワークが設立されると聞き、わがことのように喜びを感じています。幸い産業も発展し弁護士の需要も高くなっておりますが、まだまだ欧米に比べ追いついていないように思われます。エンターテインメントに国境はなく、世界に向け、もっとビジネスチャンスを広げるべきで、それに伴う法整備とビジネススキームが重要になります。設立を機にこのネットワークが果たす役割に期待し、エールを送ります。>

小杉理宇造さんでした。

司会 続きまして小室哲哉さんから激励の

メッセージをいただいております。

<皆さん、こんにちは。小室哲哉です。エンターテインメント・ビジネスに強い弁護士の皆さんが集まって弁護士のネットワークが設立されたと伺いました。おめでとうございます。私はこれまで長い間、米国やアジア各国でアーティスト活動やプロデューサー業務を広く行ってまいりました。海外ではエンターテインメント・ビジネスには必ずといっていいほど弁護士が登場します。トラブルのときだけではなく、ビジネスをつくる时候にも契約交渉などで弁護士の皆さんが活躍されているのを見てきました。残念ながら日本にはまだそれほどエンターテインメント関係に強い弁護士の先生方はいないように思います。また、一般的に映像と音楽を比較すると、まだ音楽のほうが低く扱われているようなので、このことを平等に扱ってほしいと存じております。

今後、エンターテインメント・ロイヤーは必ずや活躍の場面が増えると思います。それは私たちのように音楽ビジネスの中でさまざまな契約ごとや著作権の問題に触れることの多い音楽アーティスト、音楽プロデューサーにとって、大変心強いかぎりです。エンタメ・ロイヤー・ネットの皆さんのこれからの活躍に期待します。一緒に日本のエンターテインメント業界を盛り上げていきましょう。本日はおめでとうございます。>

司会 続きまして谷村新司さんからメッセージをいただいております。

<エンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワークの設立に寄せて。こんにちは、谷村新司です。このたび、エンターテインメント・ビジネスに関する法律や契約に強い弁護士の皆さんのネットワークが設立されたとのこと、おめでとうございます。音楽ビジネスはアーティストだけではなく、多くのスタッフや法律や会計、税務の専門家の皆さんに支えられています。日本にもエンターテインメント・ロイヤーが増えるということは心強い

かぎりです。

今年、私は中国の上海音楽学院の教授に就任しました。そこでは今まで中国になかった現代音楽部を設立する予定ですが、単に音楽作りや歌唱、演奏について教えるだけではなく、舞台制作や音楽マネジメントといった音楽の周辺部分も含めて、その専門家たちとのチームを組んで総合的に音楽ビジネスを教えていこうと考えています。

これまで私は長年のアーティスト活動の中で、アーティスト以外の多くの方々が音楽ビジネスにかかわっているのを見てきましたし、自分もプロデュースやマネジメントに関与することも増えてきました。音楽ビジネスは作詞、作曲、演奏、歌唱、プロデュースといったクリエイティブな作業の部分だけではなく、宣伝、広告、プロモーション、マーケティング、さらには契約や税務、会計といったさまざまな要素が総合されて初めて成功する世界です。そして、もちろん作品自体が著作権その他の法律で保護されなければなりません。私は文化的、歴史的にもすばらしい中国という国において、まだ未成熟である音楽マネジメントやプロデュースといったことを若者に教えていくつもりです。

自分で自分の作品を作ることで、その苦しみと喜びを知ることができます。そのことによって作品を大切に作る心が生まれます。そしてそれは作品を作った本人の権利というものに、きっと目覚め始めてくれるようになります。著作権その他の知的財産を尊重する意識を根付かせ、海賊版に対する意識も改革できればと考えています。それには何よりも皆さんのご協力が必要となってきます。そのときにはぜひ力をお貸しいただきたいと、心から願っています。

そして最後に、エンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワークのご発展を心よりご祈念申し上げます。>

谷村新司さんからいただきました。

司会 続きまして、配付資料にも入ってお

りまして、先ほど松田専務理事からも言及がありましたが、漫画家の松本零士さんからメッセージをいただいております。

<エンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワーク設立、おめでとうございます。創作者の立場で一言、お祝いの辞を述べさせていただきます。この10年間、知的財産とその他の情報関連の法制の変遷を考えると、明治維新以来の大変革が生じていると考えます。これは創作者の立場からも見てとれる大変革です。この変革期にエンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワークの設立は時宜を得たものです。弁護士と研究者、及びエンターテインメント業界関係者すべてが集い礎を築いていただきたいと思います。>

このことによって、若い研究者、実務家をもっと育ち、日本の文化が全世界に発信されることになると考えます。エンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワークは経済面だけでなく、文化的にも重要な事業と考えます。皆さまのご活躍を切望して、お祝いの言葉に代えさせていただきます。>

以上、4名のクリエイター、アーティストの方のメッセージをご紹介させていただきました。時間的な都合で、メッセージをいただけるご予約のアーティストの方、間に合わなかった方々も実はたくさんおられます。今回、非常に温かい言葉をいただいております。当ネットワークとしても、これから十分に精進、努力をしていかなければいけないと思っている次第です。

以上、本日ちょうだいいたしましたメッセージをご紹介させていただきました。(拍手)

それでは第2部のパネルの前に、当ネットワークにどうやったら入会できるのか、あるいはどういうネットワークなのかということについて、たくさんのご質問を受けているものですから、手短ではございますけれども、特に当ネットワークへの入会方法につきまして、当ネットワーク理事であります弁護士、龍村全から簡単にご説明申し上げたいと思い



ます。

龍村 ここで当ネットワークの活動、あるいは入会手続きにつきまして若干のご案内をさせていただきます。お手元に当ネットワークの活動内容につきまして、若干の骨子、あるいは設立趣意書をお配りしておりますけれども、当ネットワークでは会員を募っております。先ほど実務家というお話がございましたけれども、弁護士、弁理士、あるいは税理士さんに限らず、広くエンターテインメント業界の法務、あるいは契約実務に携われる方々、アーティスト、クリエイターの方々等々、それから先ほどデジタルハリウッドの話が出ましたけれども、学生の方々も含めまして垣根なく会員を募っている次第です。

活動内容としましては、とりあえずシンポジウムの開催、あるいは月1回程度のペースでの研修会の開催から徐々に立ち上げてまいりたいと思っておりますけれども、その後、分科会等も検討したいと思っております。

活動範囲といたしましては、エンターテインメント全般を予定しております。もちろん音楽、映像のコンテンツ分野、あるいはスポーツ、芸能、演劇分野、コンピューターゲームソフト分野、漫画、アニメーション分野、これらコンテンツの利用あるいは放送、広告、宣伝、マーチャンダイジング、その他さまざまな関連業界、関連分野について、対象としております。

テーマとしては都度都度、例えば国内外の契約、あるいは権利処理実務、訴訟実務、資金調達実務、あるいは税務会計面の検討調査、さらには立法提言ないしロビイング分野。こういったさまざまな分野を想定している次第です。これら分野に関する最先端の情報、あるいは基礎研究の場としましては、ほかにはない格好の機会ではないかと思っておりますので、ご案内させていただきたいと思っております。

入会手続きですけれども、お手元に入会の手続き申込書をお配りしているかと存じます。会員の種別としましては大きく分けまし

て二つの会員分野を予定しております。一つは個人会員です。かなりの弁護士の方々、実務家の方々に、もうすでに入会申し込みをいただいておりますけれども、もうひとつ、賛助会員としまして法人会員を予定しております。皆さま、ご同僚の方々等にも広くお声をいただければと思います。同僚の方々、あるいは関連部門の皆さんにも幅広くご参加の機会をいただくという意味では、賛助会員としてのご検討もいただければと思っている次第です。

以上、手短ではございますが、よろしくお願いする次第です。

司会 皆さま、奮ってご入会くださるようお願い申し上げます。会員になっていただいた方には、先ほどご案内のありました研究会に参加していただけるという、大変な特権がございます。第1回の研究会について、担当理事の横山からご紹介させていただきます。

横山 エンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワーク理事、弁護士の横山でございます。第1回の研究会は私が担当させていただきますので、その告知をさせていただきます。お手元の配付資料の中にも第1回研究会のお知らせということで資料を同封しておりますけれども、6月30日午後6時から午後8時まで、場所は私の所属しております森・濱田松本法律事務所の大会議室におきまして、第1回研究会を開催させていただきたいと存じます。

この研究会では、「パブリシティ権保護のあり方」というテーマでお話をさせていただきまして、皆さま方のご議論をいただきたいと思います。パブリシティ権といいますが、皆さんご存じのとおり、エンターテインメント・ビジネスを行う上では根幹というべき重要な権利でございますけれども、現在のところ、特に明文の規定があるわけではございませんで、判例によってこれまで保護がなされてきたという、ある意味、非常に不

安定な権利です。

このパブリシティ権につきまして、これまでの実務がどうなっていたのかということをもまず検討いたしまして、では、これからパブリシティ権保護のためにどのような立法が考えられるのかというようなことにつきまして、皆さま方のお知恵を拝借し、研究してまいりたいと思います。

第1回でございますので、ぜひ大勢の方に参加していただくことを望んでおりますので、ぜひぜひご参加いただきますよう、お願い申し上げます。どうもありがとうございました。

司会 それでは第2部、「エンターテインメントとファイナンス」と題しましてパネルディスカッションを行いたいと思います。ここからは1部におけるパネルに引き続きまして、モデレータをしてもらいます松田専務理事に進行を託したいと思います。

松田 2部のモデレータを担当いたします松田でございます。よろしくお願いいたします。

ではパネリストのご紹介をいたします。向かって右側からご紹介いたしましょう。ジャパン・デジタル・コンテンツの代表取締役社長・土井宏文さんです。(拍手)

それから1部に引き続きまして迫本淳一さんをお願いしております。(拍手)

角川書店代表取締役会長の角川歴彦さんです。よろしくお願いいたします。(拍手)

それから今回は理事長の久保利英明さんにもお願いしております。(拍手)

はじめに、土井さんから、お手元にもうすでに配付しております「エンターテインメントとファイナンス」という資料がございますが、これに従いましてご報告をちょうだいすることになっております。よろしくお願いいたします。

土井 ジャパン・デジタル・コンテンツの土井でございます。まずはエンタメ・ネットの設立、おめでとうございます。先輩の皆さま

の前、それからまた日ごろはTMIの水戸先生や西村ときわの岩倉先生、寺本先生など、大変多くの弁護士の方々にお手伝いをいただきながら、非常にせんえつではございますけれども、よろしくお願いいたします。

図らずも先ほど私の教え子が厚かましく発言をしておりましたが、私はいまデジタルハリウッド大学院のほうで法務、財務を教えております。それはさておいて教えるほうが教わるほうよりもっと厚かましいとあきらめていただいて、お聞きいただければと思います。あとはスライドの関係で座らせて説明させていただきます。

まずファイナンスの関係はどうしても複雑な話が多いものですから、まず最初は、色っぽくはないのですが、グラビアアイドルファンドというのを、去年の12月、私どもの会社は組成をいたしましたので、その説明をしながら全体像を。

皆さんのお手元にあるかと思っておりますので、それに沿ってご説明します。このグラビアアイドルファンドというのは匿名組合を使ったかたちでの資金の調達をしております。これは調達もさることながら、新人という素材をいかに世の中に出していくかという、そのビジネス構造。それと併せたかたちでのファイナンススキームということ考えて、これは組成したものでございます。

一般の投資家からこういったものを集めるというのは、たぶん初めてだったと思いますので、我々も相当気を使いまして、集める額は非常に小さく抑えました。実際にはアイドルに対して投資というよりは、DVD、それから写真集の制作物に対する投資ですが、そういう製造原価の部分には投資をしていただかないで、フィルム撮り、作成の部分だけの投資。しかもリターンは上積みから取っていただくというようなかたちにしてございます。

これで我々が非常にびっくりしたことがございます。たぶんこういうものを出すと秋葉

原あたりのオタクの方々が投資されるのではないかと、通常思います。我々もそう思っていたのですが、実はふたを開けてみますと、100 口ですが、6 割くらいの方は一般の投資家、要するに株式投資等も日ごろからやっているような方々が、こういったものに投資をしてきている。これを最初に出したのは、いかに投資家層もこういったものに興味を持っているのかということを実感していただくためです。

次のページは、先ほども久保さんからご説明がありましたが、当然、コンテンツビジネス市場を見ていないとファイナンスというものを考えられませんので、ちょっと出しております。先ほどの久保さんのお話だと 11 兆ということだったのですが、私はこの業界でございますので、ちょっと水増しして……、というのはうそですけども、だいたい推定すると 13 兆くらい。これはビジネスソフト等も若干含めておりますけれども、13 兆くらいの市場です。この市場を維持し、しかも拡大させていくためには相当円滑な資金の供給環境がないとできないということを、まずお考えいただきたい。

次は代表例でございますけれども、ようやく日本もインターネットの環境が整ってまいりました。整ってきた途端にコストパフォーマンスでは、たぶん日本はもう世界のネットワーク社会、また携帯電話のインターネット接続率も世界一というように、メディアが相当大きく分散をし始めております。これは 2003 年の予想で、やっとインターネット上に映像が出てきた。この段階ではまだまだ小さいですけども、今年あたりから爆発的に動画のインターネットでの配信が始まるのではないかと思います。まさにビジネス構造が変わっていくということが言えようかと思います。

その中で、日本のコンテンツビジネスの特徴を、プラス要因、マイナス要因、特に国際競争力という意味で見てもとめてみました。

一つは国内 13 兆の消費基盤があるということで、これは産業としては実は強いところがあるのではないかと。それから今後の成長力としても、制作能力の高さは潜在的な国際競争力としては非常に強いものがある。メディアの分散というのは、新しい機会をどんどん創造していくわけですので、実はうまくやれば収益機会の拡大になっていくのではないかと。こういうプラス要因があります。

しかし、それを支えるビジネス構造が、まだどうも確定されていない。今後の新しいメディアの分散には、まだ対応ができていない状況です。これをつくっていくのを、久保さんをはじめ皆さんが努力をされているわけです。それを裏付ける投資家、つまり円滑な資金の供給の制度が非常に未整備だというのが、日本のマイナス面の特徴ではないかと。もうひとつは完成保証をはじめ、リスク補完の機能の不足といったことも挙げられようかと思えます。

とはいえ、投資家がこのビジネスというのはどうも水物ではないかと考えている節がございますし、弁護士の皆さんも一部の方はそういうふうにお考えになるかもしれませんけれども、このコンテンツビジネスも、ほかのビジネスと比べてどうかと言われると、ちゃんとリスクリターンとの関係はあるわけです。上のほうに真っすぐに引いている適正なリスクリターンラインは、ビジネス構造が安定した製造業とかの場合のリスクリターンラインですが、だいたい案件としては、そのまわりに正規分布していく。

ところがコンテンツビジネスの場合には、このリターン、リスクが非常に複合的になっているために、正規分布しているかどうかのとらえにくい。単にとらえにくいということだと思っております。ビジネスである以上、リスクリターンラインにある程度まわりに分散していくのは当然だと思えます。

このへんがわかりにくくなっているのが次のページですけども、リスク要因の変化と、

それから収益予想が非常に複合的になっている。これはますますメディアが分散することによって、よりいっそう複雑になっていくわけです。こういったものを統計的にしっかり把握できれば、実はもう少しきれいなかたちで予想ができてくるわけです。しかし、現状ではこういう状況にあります。

こういったものを、何とか金融の世界に持ち込みたいということで、いろいろな皆さんが頑張っているんですけど、いま業界の中で主流なのは制作委員会方式です。これは民法上の任意組合というのですが、まさにこれは複合的なリターン、リスクもそうですが、みんなで共同事業として吸収していき。要するにリスクヘッジを皆さんでやりながら収益機会を拡大させる、最大化させる。そういうことをねらった構造です。

金融機関のほうもいろいろスキームを考えておりまして、例えばこれはみずほ証券さん、マネックス証券さんのあたりがおやりになった、コナミさんの「ときめきメモリアル3」のスキームですけれども、これは外国証券投資信託を利用したスキームになっています。この場合には日本国内では利益還元型社債が出せないというのが大きい要因になりまして、海外で社債を出して、それをファンドに入れているという形式ですが、現状、知財が信託に入れられないという状況の中では、よくそれをう回したかたちで考えられている構造ではないかと思えます。

また、これはみずほ銀行さんのほうですけれども、アニメの投資スキーム。これは制作委員会から出てくる収益分配請求権を金銭債券信託に持ち込んで、受益権というかたちで資金を集めるという構造ですが、これも先ほどのみずほ証券さんの例と同じように、今の信託制度の中で極めて斬新なアイデアを出されているのではないかと思えます。

もうひとつ、これは私どもJDCがこのところやっている、具体的な例ではテレ朝で日曜日の朝7時から放送されている「怪傑ゾロ

リ」というアニメーションの案件でやった方式ですが、SPCを活用しています。これはリスク分散をしながら権利を一極に集中させたというかたちです。

こういったいろいろな方式がビジネス構造の変化に応じて生まれてくる。こういう環境ができていけないといけないのかなと思えます。

一方、完成保証はスキームそのものではございませんけれども、スキームの一つの部品で、リスクをヘッジする機能も考えていけないといけないということも言えようかと思えます。

そういったものを全体的に考えますと、どういう構造になっているかということ、日本には今まで申し上げたようにスキームを組み上げるための部材が非常に少ない。少ない上にその組成のためのコストと、それから一般の投資家からお金を集める際の投資家の保護とのバランスが非常に悪い状況にあるのではないかと思えます。

この図は、Y軸のほうがオリジネーターのコストと書いてありますが、これはストラクチャーコスト、スキームを組み立てるときのコストです。弁護士費用も入っています。X軸のほうが投資家の保護の強さ。これは右に行けば行くほど強くなるということです。いちばん右の上のほうに資産流動化法というのがございますが、資産流動化法を使ったSPC（特定目的会社）をつくるというのは、投資家保護の規定は強いわけですが、それと比例したかたちでコストも非常に高くなるということです。

逆に、任意組合であるとか匿名組合。私どもも匿名組合を使いましたけれども、こういったものには全然投資家の保護規定はございません。したがって一般の投資家にこれを適用しようとする、ディスクロージャーであるとか、ほかのヘッジをどういうふうに入れていくのか。こういったところを相当詰めていかなければならないということになるのか

と思います。先ほど、非常に斬新なアイデアだと申し上げた金銭債券信託、それから投信を利用するこういう方法もコストがけっこう高いということです。

そこで、本来的にはいちばんバランスが取れるのではないかというのが信託法。今の国会で信託業法が改正されるということで、受託財産の制限が撤廃される状況になりつつありますけれども、ただ、残念ながら今国会はどれも通りそうにない。時間切れになりそうな感じで、非常に残念なところではございますが、これは一つ大きなツールが増えていくということにはなるかと思えます。

いま残念だと申し上げましたけれども、信託業法が改正される。先ほど申し上げた信託業法第4条信託受益財産の制限が廃止される。それから一般の事業法人の参入が認められる。こういうかたちになりますと、まだ政省令等が出ておりませんので細かいところはわかりませんが、ほかのいろいろな制度と組み合わせたかたちで今後、資金の調達スキームが出来上がっていくのではないか。このあたり、この信託だけがビジネス構造に合っているかということ、いろいろなビジネス構造にあわせた柔軟なスキームを考えていかなければなりませんので、先ほど申し上げた任意組合だとか匿名組合、もしくはSPCをも組み合わせたかたちも考えていかなければならないということです。

こういった場合には、特に法律的にチェックを相当かけていかないと、たぶん投資家の方に不測の損害を与えるというようなことも考えられます。先ほど私どもは大変多くの弁護士の方々にお手伝いいただいていると申し上げましたけれども、まさに今後、こういうものが広がっていく過程の中で、弁護士の役割というのはますます大きくなっていくでしょうし、それからこれに付随するディスクロージャーもどう整備していくのか。

グラビアアイドルファンドのときにはだいたい100ページくらいのもくろみ書を出し

ております。だいたい投資家の100%がこれをお読みになっておられるようですが、その記載の内容のチェックもリーガルな面でちゃんと詰めておかなければならない。こういうことが言えるだろうと思えます。

もう一方、先ほどちょっと飛ばしてしまいましたけれども、図の中に商品ファンド法というのがございました。今後、信託法が改正され信託業法が改正され、商取法が改正され、いろいろな法律が改正されていきますと、個別に縦割りで法律を作っているというのは非常に不便です。

要するに柔軟なスキームをつくっていくとすると、当然ながら規制の緩和は大事で、何で映画が商品ファンド法に入っているのだ、どうして競馬馬と映画は一緒にされなければならないのかということも言えるわけです。重疊的な法律の規制というのはコストの増加につながります。このあたりの立法的な提言も、法律家の皆さんに期待をするところはだだと私は思っております。

以上、非常に駆け足でご説明申し上げましたけれども、最後にまとめますと、いろいろな新しいビジネス構造がまず出来上がり、このへんはもうプロデューサーの久保さんをはじめ皆さんに頑張っていただきながら、その裏の資金スキームについては、これも柔軟にいろいろなものを考えていくという体制を、ぜひこのエンタメ・ネット等を通じてつくっていただきたい。このことを最後に申し述べて、説明を終わらせていただきます。(拍手)

松田 どうもありがとうございます。この資料は大変に集約した難しい事例を含んでおりまして、なかなかご理解願えないかと思えます。実は当ネットワークのほうはできるだけ近いところで、分科会、月々の例会でファイナンスの問題、特に信託業法の改正が行われて、非受託財産として知財が含まれた場合に、どういうことが実務として行われるだろうかということの例会を開こうと思っております。いちおう、ご報告しておきます。

それから、これはたまたま文化庁からきのう届いたのですが、契約と流通の研究会の報告をするということです。これに引き続きまして文化庁は著作物の評価と、その証券化の問題についてさらに検討する委員会ができるというように聞いております。正確に言いますと、今の土井さんと私が委員になるのではないかと考えております。確か、そうでしたね。

土井 そうです。

松田 研究させていただきたいと思えます。当ネットワークでも研究させていただきたいと思っています。

信託業法の改正が行われた場合、商品ファンド法の映画規制については、また新たな問題として別個改正が必要でしょうか。

土井 必要だと思えます。といたしますのが、商品ファンド法で規定されている中には受益権の部分がございまして、信託業法のほうでこれは参入基準、それから公益基準、監督基準といったものができてくるわけですので、その上に商品ファンド法での規制がかかってくるというのは、もうまさに屋上屋を重ねることになるのではないかとと思えます。

松田 どうもありがとうございました。ではそれも含めて研究会でやりたいと思えます。またご指導をよろしくお願いいたします。

では次に角川さんから。実際に事業をなさっているお立場から、ファイナンス、資金調達の点でご紹介いただけることがありましたら、お願いいたします。

角川 きょうは専門の方がいらっしゃって話しにくいので、ちょっとビビっておりますけれども、私の実際に経験してきたことをお話ししたいと思えます。皆さんのご参考になればと思えます。

私は実は4年ほど前に当時の角川書店を上場いたしまして、創業者利益を得たものから、これはもう本当に一種の不労所得だなと自分で思い、国税庁に行きましてこの基金を信託に預けたいということを行いました。

そのときに、もちろん間に信託銀行が入ってくれたのですけれども、信託銀行も実は自信がないという。絵は描いたけれども本当に国税が了解してくれるかなというように言われました。

私はそのときに、父の相続税の問題で国税にじかに行ったことがあったものですから、そういう経験を思い出して、もう一回国税庁長官のところへじかに行って談判いたしました。私はこういう趣旨で信託で新しい会社を建てようと思っている人を援助したい。そのための信託基金なのだけれども、もともと育英資金なのだから、返って来ることは期待してないのだということで、二つ条件をつけました。

一つは、自分の財産から控除されること。もしぼくが交通事故に遭ったときに妻がそういうお金で相続税を取られないこと。つまり全く財産から離れてしまうこと。もう一つは受けた人が贈与税がかからないこと。この二つを交渉いたしました。信託銀行もそういう経験がなかったので、法律の絵は描けるのだけれど本当に国税がうんと言ってくれるかということだったのですけれども、わりとそのときには、ああ、こんなかたくななと世間で言われている国税庁も、こういう理解をしてくれるのだなと思ったのです。そして、1か月もたたないところで了解したという返事をいただきました。

そこで角川出版振興基金という基金をつくりました。もちろんこの仕組みは私が信託で預けた基金から投資をされて、その投資をしたもののすべてはリターンについてはもちろん私には返ってこないわけです。これは先代、父の角川源義が財団法人角川文化振興財団というのをつくっていたものですから、そこが受益者になるという構造の中で、私からすべて離れていくということで相談したのでした。それはもちろん財団法人のほうの定款についても少し修正しなければいけないということはありませんけれども、それも大きな問

題ではなくて、設立することができました。

当時はちょうどITブームでしたから、ITの関連を含めて出版社、出版界、あるいはコンテンツ業界に広く募ったのですけれども、すでに四十数件の投資をしております。実際、専門のキャピタル会社から言わせたら、非常に甘い基準の投資をしているのですが、それは当然ながら既存のベンチャー、インベスターとして業務をしている会社と同じ基準でやったら意味がなく、甘いから意味があるのだというふうに思っています。

そういう中で2社ほど、すでにもう店頭公開しております。ひとつがジー・モードという会社です。これはいま携帯電話でゲームを配信するということでブレイクしております、ご存じの方もいらっしゃるかと思います。もうひとつがアーティストハウスという出版社で、この会社も小粒ではありますが、なかなか頑張ってくれています。そういう点で、私から見れば40社のうちの2社はよくやってくれたなということで喜んでいきます。

そうは言いながら、何か日本人は、大きな会社に所属していることが居心地がいいのか、本当に独立していこうという野心あふれた部分が日本人のDNAの中になんだと、ちょっと情けなくなっています。？坂村健さんとお話ししていたら、坂村健さんはそれを医学上ちゃんと証明して見せて、アメリカ人はどんな大きな会社に入ってもすぐ独立することを考えて仕事をしているけれども、日本人はもう帰属することを初めから考えているという。そういう日本人に、ベンチャーは向かないのだ。自分みたいな人間は例外なのだとおっしゃっていました。それを本にしたら売れると思って、今さかんに書けと言っているのですけれども(笑)、なかなか時間の余裕がなくなくて書いてくれません。

そういうことで、このままだとどうもぼくが生きているうちに基金を使い切れないのであるかと思っ、心配になりました。そこでベンチャーの投資もいい、それは継続する

のだけれども、今度は映画投資でもいい。つまり会社に投資をするのではなくて、会社が経営するコンテンツに投資をしようというふうに、基金の目的も膨らませました。それが今のお話に沿っているところではないかと思っております。

これはまた角川の基金でつくったのですけれども、つまりプロデューサーを育成していくための株式会社プロデューサーズアカデミアをつくりました。ここでいいコンテンツを募集しております。映画でもけっこうですし、テレビのソフトでもけっこうですし、提案されたそういうコンテンツの中から、「エンジェル大賞」というのを選びます。私は選考委員にはなれないのでアドバイザーという立場で参加しておりますが、エンジェルというのは天使ですけれども、投資家として助けてあげるという意味でのエンジェルです。

もうすでにくつか映画も来ております。高山さんという女性監督のもとでの「娘道成寺」も、いま公開されようとしていますし、今年6月に公開される「ほたるの星」という、小学校低学年の少年たちが環境を整備して螢をまた復活させるというようなのも、いま作られようとしております。けっこう作品は出てきております。

そういう中で、このプロデューサーズアカデミアは完成保証についてもしていく会社にしようということで始まっております。つまり「エンジェル大賞」で受賞した人が、さらにまた基金からそれで映画を作る。そうするとその映画を作ることに、プロデューサーズアカデミアが、マイルストーンというのか、一度にお金を渡すのではなくて、その制作過程でチェックしながらお金を出して、最後に完成保証を見るということをやっております。

この会社もアメリカにはすでに3社ほど公開されているそうで、ゆくゆくは日本で第1号の映画の完成保証会社、コンテンツの完成保証会社として公開することができればい

い。それを目的としてやっているほどではないのですけれども、そう希望はしております。

このシステムは、埋もれた若い才能ある人たちを引き出すにはいいシステム、つまり小さなコンテンツには向いている。しかし、日本が海外に立ち向かって行くためには、ハリウッドに向かって行くためには、メガコンテンツを作らなければいけない時代になってきている。そのメガコンテンツを作るには、このシステムでは対応できないと思っております。そこで私はやはりファンドというものを組成していかなければいけないのではないかと考えていまして、これも小さいのですが株式会社日本ファンドという会社をつくりました。

そして先ほどからお話が出ておりますけれども、商品ファンド法では銀行だとか証券会社しか組成できないところを、この日本ファンドという会社がファンドを組成できるというかたちでいま動いております。これも日本で第1号になるかなと思っております。

この会社は、もともと投資額 10 億円くらいの映画を 10 本、つまり本当は 100 億円かかるところを、その 10 億円で回収したものをまたさらに再投資をしていけば、35 億円程度で 100 億円の投資ができるというシステムがミソなのです。これをいま、もちろんこの基金からも半分ほど投資しながら、先ほどから出ているみずほ銀行、コンテンツに理解のある会社から出資をしてもらって、近々発表できるところまでくるのではないかと考えております。

松田 土井さんがいらっしゃればすべて解決してしまうような（笑）。

角川 これは今いろいろ問題があるところを、きょうも見えていますけれども、いま内閣で知財本部が設置されて、今おっしゃったことのような問題を解決していこうという方向に国自身が向かっておりますので、そういうところによく相談して使い勝手のいいかたちにしていけばいいかと思っております。私はそ

ういう点では日本も努力してみる価値のある国家になりつつあるかなと、非常に前向きに受け止めているところです。（拍手）

松田 それでは次に迫本さんから松竹のお話で、何か資金調達、ファンドの例がありましたら、お願いしたいと思います。

迫本 松竹はファンドをけっこう早くやりました。100 億円くらいのファンドをやりました。うまくいなくて 90 億円くらいお返ししたという経験があります。このとき、私はまだ弁護士で三井安田法律事務所にて、逆にファンドを受けるほうとしてそこにかかわっていたのですけれども、それ自体はうまくいきませんでした。しかし、ファイナンスというのはエンターテインメントにおいて非常に重要ではないかと思っております。

映画や演劇、特に映画の場合、ハリウッドと比べてなぜ日本の映画がうまくいかないかということをよく考えるのですけれども、大きく分けて三つの要因があるのではないかと考えています。一つは語学の問題で、英語でないということでマーケットが小さくなってしまふ。リクラインが、マーケットを広く求められれば下がってきますので、これは非常にアドバンテージだと、ハリウッドの場合は思います。

もうひとつは、脚本家、作家、それからキャストを含めたクリエイターに対しての報酬の配分が少ない。サクセスストーリーで、あの映画であれだけもうけた人がいるんだというような、音楽業界における小室哲哉さんみたいな方がたくさん出ていないと、なかなか活性化してこないのではないかと。

そして三つ目がファイナンスだと私はずっと考えておりまして、出資組合をつくって映画制作会社を中心とした投資家が全部のリスクを取って映画をやるというふうにとると、これはなかなかうまくいかない。もうかる作品もあるわけですけれども、基本的にはビジネスとしてなかなか厳しいです。

映画というのは一人で作るものではありません。



せん。音楽ですと作曲家の方が頭の中で考えてパツといい音楽ができる場合もあるのかもかもしれませんが、映画の場合はチームプレーでやっていかざるを得ないので、これはネットワークで監督、キャスト、スタッフの皆が力を合わせながらやっていく。映画ができてからも、どんなにいい映画ができて、本当に一生懸命に宣伝するスタッフがいて、いいブックリングをしようということで配給するスタッフがいて、興行側も一緒になって盛り上げていくという、本当にチームプレーだということがあるわけです。

そうした場合に、これは成功するまで継続しなければならぬということを考えると、失敗すると自分のリスクで全部投資していますと、やはり委縮してしまいます。ですからファイナンスがきちんとして、何本かの作品を失敗していてもやっていくということで、そういうスタッフ、キャストの方が一緒になってみんなで作り続けている間にだんだんと成功例が出てくるということがあると思います。ですから映画会社にとっては、ファイナンスというのは非常に大きなものになってくるのではないかと考えております。そういう意味で大変期待しております。

簡単な映画の流れを申しますと、制作からいきまして、制作、買い付け、配給、興行みたいな流れがある。そして二次利用までいって全部の権利について著作権を持つというようなかたちですけれども、私の希望だけ申し上げさせていただきますと、映画会社の立場からすると著作権を持たずに、つまり投資せずに例えば二次利用前の興行のところまででリクープするという作品は非常に少ないのですけれども、小口に分けて、状況によってはリクープするかもしれないし、多少のお金ならば映画を応援したいという方もいらっしゃると思うので、そういうファイナンスができて、しかもそれを日本だけではなくて外国から集められるというかたちになったら、映画会社にとっては非常にありがたい話だと思

ます。

その他もろもろ、映画以外にもフィルム関係の周辺のビジネスも多種多様になっています。ビデオ・オン・デマンドとかいろいろありますので、そういうようなことについてのファイナンス等も含めて活性化されれば、我々としては非常にありがたいと思っております。

松田 映画は制作するのに大変な費用がかかる。配給システムにのっとなって興行まで、それから二次的利用。実は二次的利用で全部の収益が賄われるように計画を立てているのですけれども、その全体についてバランスよく投資ができ、ないしは配分ができ、そこに透明性が要求されるということがあるのではないかと思えます。

久保利さんには、著作物の制作にどのような投資がこれから行われるのだろうか、新しい法制ができたらどうなるのだろうかという視点も含めてお願いしたいと思います。

久保利 いま、映画のお話がいろいろと出てまいりました。きょうこれだけ若い人も、比較的年配の人も含めてお集まりいただいて、特に私の顔見知りのロースクール of 学生もずいぶんいるようですので、若干紹介します。

要するに日本とアメリカの差はハリウッドがあるかどうか。とりわけハリウッドの弁護士がいるかどうかということ、併せてファイナンスについての国の制度の問題。こういう話になっているわけです。

ハリウッドものという、特にハリウッドの制度もの、あるいは弁護士ものというのがいろいろ出版されております。その中で私は何冊も読みましたけれども、どこでもおもしろいと思うのは、例えばハリウッドの生み出す最大のものは映画ではなくディールである、という表現が、例えば筑摩書房の「ハリウッドはなぜ強いのか」という本の中にあります。映画界のもたらした創造的な成果はスクリーンではなく金融に関するもくろみ書であ

るというお話もあります。そして中には 43 通りの映画金融方法という本が大変にいい、と。私もファイナンスの専門家ではないのでわかりませんが、43 通りというのは無限にあるということで、いろいろな金融方法を組み合わせると弁護士がつくっているということが紹介されています。

それからミドリ・モールさんというアメリカの弁護士さんは、日本人ですけれどもしょっちゅう日本とアメリカを行ったり来たりしています。彼女の「ハリウッド・ビジネス」という本の中では、「ゲット・ショーティー」という映画の中のセリフとして紹介がありますが、<映画ビジネスはタフな商売だ。高利貸しに戻って少し休養でもしよう>というものです。やっぱりこれはタフな仕事だと思います。タフでなければやっていけない、そういうビジネスにかかわりたいという弁護士や弁護士の卵が増えてきているというのはすごくいいことではないか。そこが 1 点、ぶち抜けないと日本はなかなかハリウッドに勝てないという感じがするわけです。

現在、角川さんもそうですし、私もそうですが、知的財産戦略本部の本部員としていろいろ議論をして、例えば知的財産戦略本部のコンテンツビジネス振興政策というのがありますけれども、この中で我々としてはファイナンス、資金調達手段の多様化、あるいはコンテンツ制作等へのインセンティブの付与ということを改革の重大ポイントとして掲げております。例えば日本版の完成保証制度というのが、いま日本政策投資銀行で一部始まりましたが、どこまで行けるのか。それから先ほどの商品ファンド法の問題。あるいは信託法を改正して 4 条の制限的なものを外そうという話になっていますが、それが今国会で難しいということになると、いつまで先延ばしされてしまうのか。

あるいは先ほどの第 1 部でありましたけれども、映画というのがいったいどういう仕掛けになってどれだけコストがかかっているの

か。これは非常に不透明である。まさに制作費を明示して興行成績等を透明化させる。そのための環境づくりも提案しています。あるいは税制上必要な、先ほど角川さんのおっしゃったエンジェルというようなものが投資をした、しかしうまくいかなかった、そのときにそれをどうやってロスとして税務上認めるかというあたりについて、日本の制度はまだまだ不十分である。こういうものを国策として変えてくれということを我々は提言し、今度の計画の中でも一部それが載ってくるわけです。そして我々としてはそこに期待をしているわけですが、このときに皆さん方も含めて、我々がいま突破しなければいけないものが二つあります。

一つは、クリアに言ってしまうと財務省、あるいは国税局。国税当局、財務省は今の日本の経済情勢からいったら、とてもそんな余裕はないという。文化庁、経済産業省等々は一生懸命応援をしてくれていますけれども、これが果たしてどうなるかはわからない。そういう中で、新しい知財立国というのはコンテンツに市民権を与えることなのだ。そこからしか日本の将来はないということ、いかに説得をしていくかという問題が一つ。

もう一つは、産業界の中においてもソフト産業、コンテンツ、エンターテインメントというものに対して冷やかな目で見られる人たちがいます。それはあなた方は頑張るのはけっこうだけれども、だからといって商品ファンド法から外そうとしたり、あるいは信託法の 4 条を外してもっと規制緩和をしようということで、そういう提言をするというのは、この程度までは認めるかもしれないけれども、先々コンテンツというものだけを優遇させるような、そういう制度をつくらうとしたら、旧来のモノ作り派としては文句を言うよ、ということが、決してないわけではありません。

しかしモノ作りは、もはや私の考えでは中国に勝てない。アメリカが 80 年代から日本に負け、そして彼ら在必死で生きていくため

にバイドール、あるいはCFCという裁判所制度をつくって知財国家で生きていくのだというのが90年代のアメリカの復活の原点になっているとすれば、これから日本がいつまでもモノ作りだけにこだわっていたのではだめだ。そうするとモノ作りというのは明治以来、八幡製鉄の官営製鉄所をつくり、それをただ同様に民営化して払い下げるといような、さまざまなメリットをずっと受けてきた、その、ハードがモノ作りでございといってまさに日本の国策として鉄、あるいはそれ以外の自動車も含めてやってきた。

今度は今まで地道に血を流すような苦勞をしてきたソフト、あるいはコンテンツというものが国を支えていく、そういう時代になってきたときに、カナダでも支援し、中国も韓国も皆そういうソフト産業にさまざまなメリットを与えている。ヨーロッパ、フランスなどは当然そうでありますが、そういう中で本当に徒手空拳で闘ってきたソフト産業、コンテンツ産業というものに対して、どれだけ国が支援をするのか。そしてそれが大きな意味で非常に巨大産業になっていって、ひいては日本国全体を潤し、しかも日本の文化というのを発信していき、それをみんなが楽しむ。

今までモノを持っていることがいいことだったのが、みんな楽しいことをしようよ、楽しい時間を持とうよというのが、産業のサービス化ということですから、そういう流れの中でさまざまな税制や、国の法律の規制のあり方というのを変えていかなければいけない。これもやっぱり法律が絡むわけですから、立法の世界にどんどん弁護士がいかなければいけない。行政の世界にも弁護士が入っていかなければいけない。

(テープ反転)

.....の中でも弁護士がプロデューサーとして、あるいはエージェントとして動いていくというふうに弁護士の流れが大きく変わってくる。そういう21世紀の日本のあり方というのを規定する、それが知財戦略本部のこれ

から出そうとしている計画の2004というバージョンです。これは2005、2006とずっと続いていくわけで、そういう意味できょうのシンポジウムはエポックメイキングなイベントではないかと思います。

ですから、きょういろいろ出た各パネラーからのお話をよく聞いていただいて、そういう大きな時代的背景と戦略というのをよく理解した上で、次の世代を担う知財弁護士、エンタメ・ロイヤーになってほしいと思います。どうもありがとうございました。(拍手)

松田 この問題につきましては、まだまだ時間が足りないのは承知しております。新しい法制が導入されて、おそらく今国会はだめでも、信託業法第4条の改正によって知財が信託の対象になり、新しいビジネスが起こるだろうということは間違いのないように思います。

たまたまですけれども、昨日日本レコード協会から届いた機関誌がありまして、これに、中学生から65歳までエンターテインメントに消費する費用の調査をしたという記事がありました。これを見ますと、皆さんはどう思われるでしょうか。半年間に1人平均6万9662円使っているというのです。消費者がこれだけエンタメに使っている。もちろんレコードを買ったり、演奏会に行ったりということですが、これはけっこう大きいのではないかと思います。全国民ですから。

この規模が、先ほどお二方からご指摘がありました11兆円ないしは13兆円という規模になっている。これはお役所が使っている規模ですが、直接お金を出さないけれど、エンターテインメントを国民が享受しているというのは、実は広告があるのです。広告は広告主の企業がお金を出して提供している。これは実をいうと6兆円あるのだそうです。テレビが2兆円、新聞が1兆円、その他もあって、全部で6兆円なのだそうです。ということは、両方を合わせると20兆円近く

のものはあるのではないかと思います。これは直接使うもの以外も含めての話ですが。

これに対してさらに投資が必要だということも間違いないようです。特に投資は新しい制度ができたときには、ほかの知財よりもどうもエンターテインメント系のコンテンツに対する投資を促すことができる法制になりつつあるなというふうに思います。ぜひこれを研究しまして、具体的なスキームが早くできるように研究をしたいと思っております。

会場から何か、ご意見はございますか。

司会 ご質問がおありの方は挙手をしてください。時間がないようですので、1問か2問に限らせていただきます。

ナイトウ（米弁護士） 第1部で質問するべきだったと思いますが、お願いします。

私はつい最近アメリカで弁護士になったのですが、2～3年前からエンターテインメント業界でマイナースポーツだとか音楽会のエージェントをしています。そういう活動をしているうちにアメリカの弁護士の先生方とお会いする機会がありまして、そういう知財弁護士や、弁護士兼エージェントとして活動している方が、日本に入ってくる機会、場所があるのかということ、よく質問されます。それについてお聞きしたいと思っております。

松田 アメリカの弁護士さんないしはエージェントが、日本の市場で活躍できる道がありますかというご質問でよろしいでしょうか。

ナイトウ はい、そうです。

松田 どうでしょう。久保利先生、いかがでしょうか。

久保利 率直に言えば、現状ではあると思えます。いろいろなパターンがあると思えますけれども、私がこれを何とかしなければいけないと思ったのは、そういう人に入って来られないように（笑）、早くこっち側をしっかり埋めなければいけないと思ったものからつくりました。残念ですが、現状は十分あると思えます。したがって会場の皆さん方、

早くやらないと、そういう方々に取られてしまいますから、ぜひ頑張ってください。

松田 というのはこの会に入って活躍していただいて、競争しようということでしょうね。どうもありがとうございました。

角川 角川の例を申し上げたいのですが、よろしいですか。

久保さんから小学館さんの話も出たでしょうけれども、角川映画の場合には、アメリカに会社をつくっていませんで、角川のすべてのコンテンツは向こうの弁護士事務所に預けています。向こうの弁護士事務所の方が8分くらいの角川コンテンツというビデオを作ってくれまして、そしてアメリカのメジャーの映画会社を回って、角川の映画のリメイク権を売ったり、あるいは角川と一緒に映画を作らないか、角川の小説、漫画から映画化しないかと。そういうことのために動いてくれております。

アメリカで弁護士をされているというお話を聞きましたけれども、現実には弁護士事務所をお願いしているのですけれども、その弁護士事務所がまた俳優のエージェントの会社と非常に深い付き合いを持っていて、その俳優、エージェントが自ら脚本を開発している。そしてそのエージェントに入っている俳優さんをくっつけてハリウッドに売り込んでいるというのが、アメリカのビジネスのやり方だということをお話したい。

ですからアメリカでも有名な俳優が、例えば今回の「パッション」という映画はメル・ギブソン自らが監督したということですが、本当に有名な俳優が一人で映画を作るというのも実は非常に苦労しています。アメリカの場合にはそういう一人の実践家が自ら映画を作って、自ら映画を配給するということはほとんど不可能なことで、やはり弁護士事務所がエージェントの会社と一緒に原作と俳優と脚本をくっつけて売り込んでいるというシステムになっているということをつくづく感じました。

私は今度、ドリームワークスという会社に投資をしましたけれども、そういう気持ちにならなければいけないと思ったのも、一つには日本の俳優、真田広之さんも渡辺謙さんも、アメリカのエージェントの会社に登録しています。そのように、俳優がすでに自らを登録しています。

一昨年に、ドリームワークス社が角川の「リング」という映画をリメイクして成功したわけですがけれども、「ザ・リング2」の監督は日本の「リング」を監督した中田君で、彼はイギリスに留学したときに英語を身に付けましたけれども、自分の英語だけでは学習が足りないということで1年間、ロサンゼルスで英語学校に通って、今回ハリウッドデビューをした。彼もエージェントに入っています。

ですから俳優だとか監督がすでにアメリカを舞台にして出て行こうというのに、日本の会社が向こうに立ちすくんでいるのは、何か情けないと思ったんです。そうこうしているうちにドリームワークス社というのはご存じかどうかわかりませんが、ドリームワークスLLC、リミテッド・ライアビリティ・カンパニーという商法上のシステムが向こうで認められていて、スピルバーグだとかカツェンバーグだとかゲフィンだとか、そういう人たちが人的な投資をすることが資本金の中に組み込まれているという会社です。

この会社に出資をするということが、日本でどういう税法の扱いになるのかということで、うちの会計士は非常に否定的だったので、うちの会社は非常に否定的だったので、実は今度、租税条約が30年ぶりに変わりました。アメリカの、そういうコンテンツを持っている会社が日本で仕事をして、日本にソフトを持ち込んだときに日本の会社が向こうに支払うものに税金が払われていたわけですがけれども、これがゼロになりました。

実際に向こうに払われる形態としては利子とか配当、それから利用したマージンということになるわけですがけれども、そういうもの

に対してゼロになりました。実はLLCに対してもゼロになったのです。日本の国に対してはまだ商法で認められていないのに、向こうの商法で認められている会社に対して源泉徴収がゼロになったというのは、何かまだ日本の法律的な対応がちぐはぐだなと思った次第です。

松田 どうもありがとうございます。質問者はお名前は何かとおっしゃいましたか。

ナイトウ ナイトウヒロヒサです。

松田 アメリカでロイヤーでエージェントをやっているということですね。そういう方がこのシンポジウムに来ていただいているわけで、ありがたいかぎりです。あとで名刺交換させていただけるように、皆さん方、よろしくお願いします。

ちょっと押ししてしまいましたが、これは私の責任です。また場所を移してということにしたいと思います。この後、懇親会もありますので、ぜひご出席ください。なお、この問題は先ほど言いましたように、できるだけ近いところで月例研究会をやりたいと思います。きょうはどうもありがとうございました。(拍手)

司会 パネリストの皆さま、ありがとうございました。

司会 そろそろ本設立シンポジウムもおひらきの時間が近づいてまいりました。いま、松田専務理事から言及がありましたとおり、この後に新館の6階、ペーシュの間での懇親会の場を設けてございます。係の者がご案内させていただきますので、皆さまお忙しいとは思いますが、お時間のある方はぜひ懇親会場でさらにネットワークを広げていただければと思います。

それでは以上をもちましてエンターテインメント・ロイヤーズ・ネットワーク設立シンポジウムを終了いたします。本日はお忙しいところをお集まりいただきまして、どうもありがとうございました。今後ともエンタメ・ネットをよろしくお願い申し上げます。(拍

手)