

平成 23 年度 経済産業省委託調査報告

平成 23 年度 中小企業適正化対策事業
下請ガイドラインフォローアップ調査
(アニメーション産業における下請ガイドライン策定事業)

アニメーション産業取引実態調査報告書

平成 24 年 2 月

株式会社矢野経済研究所

目次

I. 調査事業の概要

1. 調査の目的	1
2. 調査方法	1
3. 調査実施期間	2
4. 調査体制	2
5. 委員会開催実績	3

II. アニメーション事業者に対するアンケート調査結果

1. 調査概要	4
2. 下請法の認知状況	7
3. 受注者としての立場の取引実態	9
1) 取引条件の決定について（見積時）	9
2) 取引条件の決定について（受注時）	10
3) 発注者から強要される不利益行為の有無と内容	15
4) 発注変更について	16
5) 受領拒否・返品・やり直しについて	19
6) 支払いについて	25
4. 発注者としての立場の取引実態	31
1) 取引条件の決定について（見積時）	31
2) 取引条件の決定について（受注時）	32
3) 発注変更について	38
4) 支払いについて	42
5. 取引実態における問題点	45
1) 「中小企業にとって過度な負担となっている取引慣行事例」で自社の取引に該当するもの（フリーアンサー）	45
2) その他の問題と思われる取引事例（フリーアンサー）	46
6. 改善事例・望ましい取引について	50

III. アニメーター個人に対するアンケート調査結果

1. 調査概要	52
2. どのような事業者から受注しているか	54
3. 発注書をもらっているか	55
4. 発注者との取引における不利益行為の問題	56
5. 発注者からの支払期日	57

6. 取引実態における問題点（フリーアンサーより）	58
7. 要望・業界への意見等（フリーアンサーより）	62

IV. ヒアリングにより抽出された問題点・意見

1. 取引上の問題点	63
2. その他業界特有の問題点	67
3. ベストプラクティス事例	69

※参考資料① アニメーション制作事業者に対するアンケート調査票（見本） ·	70
---------------------------------------	----

※参考資料② 個人アニメーターに対するアンケート調査票（見本）	86
---------------------------------------	----

I. 調査事業の概要

1. 調査の目的

アニメ産業関連事業者への調査によって、現状の基本的な取引の実態、現状の取引における問題点および関連法規との関係等を把握した上で、アニメ産業に関するにおける下請取引ガイドラインを策定することで、下記の事項の実現を目指す。

- ・業界内の取引の透明化を図り、市場における価格や品質等に基づく健全な競争を促す。
- ・下請代金支払遅延等防止法の遵守に関する業界の取引実態を踏まえた具体的な手引きを示すことにより、法令違反・社会的信用失墜行為を未然に防止する。
- ・親事業者及び下請事業者の双方にとって利益のある関係の構築を促す。

※対象とするアニメ業界は、アニメ制作工程における取引関係を主とする。また、下請法の遵守という観点で、主に対象とする取引は下請法に規定される事項に関するものを対象とする。

2. 調査方法

前項の調査目的を達成するために、アニメ産業における取引の実態、問題となりうる取引事例、改善事例等について以下の調査を行った。

(1) アニメーション制作事業者に対するアンケート調査

アニメーション制作事業者等を対象とし、取引の類型、契約形態、取引の標準的な流れ・手順、問題となる行為類型等に関するアンケート調査を行なった。

調査対象は 371 件、有効回収数は 73 件（回収率 19.7%）であった。

(2) アニメーター個人に対するアンケート調査

アニメーション産業に従事しているアニメーター個人（企業に雇用されていない方）を対象として、取引上の問題となる行為類型等に関するアンケート調査を行なった。

調査対象は 742 件、有効回収数は 90 件（回収率 12.1%）であった。

(3) アニメーション制作事業者および個人アニメーターに対するヒアリング調査

アニメーション産業における取引形態、取引実態、取引上の問題点、改善事例等の詳細を把握するために、アニメーション制作会社、業界団体および、アニメーター個人等に対してヒアリング調査を行った。ヒアリング調査は 20 件実施した。

3. 調査実施期間

平成 23 年 12 月～平成 24 年 1 月に実施した。

4. 調査体制

調査を推進するため、有識者・法律専門家・業界関係者を中心に構成する「下請適正取引ガイドライン策定検討委員会」を設置して本事業を推進した。

構成メンバーは下記に掲載した。

<下請適正取引ガイドライン策定検討委員会名簿>

区分	委員名	所属	役職名	所属団体
委員長	七丈直弘	早稲田大学高等研究所	准教授	
専門委員	高橋善樹	大樹法律事務所	弁護士	
委員	吉田力雄	株式会社トムス・エンタテインメント	営業本部 副部長 一般社団法人日本動画協会 副理事	一般社団法人日本動画協会
委員	小島達夫	東映アニメーション株式会社	経営管理本部 法務部長	一般社団法人日本動画協会
委員	小野打恵	株式会社ヒューマン・メディア	代表取締役社長	一般社団法人日本動画協会
委員	大坪秀之	一般社団法人日本アニメーター・演出協会	事務局長	一般社団法人日本アニメーター・演出協会
委員	池田祐二	株式会社スタジオワイエス	代表 アニメーション美術家連盟 理事長	アニメーション美術家連盟
オブザーバー	石川直樹	一般社団法人日本動画協会	総務・著作権担当 リーダー	一般社団法人日本動画協会
オブザーバー	高橋英治	一般社団法人日本動画協会	事務局次長	一般社団法人日本動画協会
オブザーバー	坂本信人	有限会社ビック・スタジオ	代表	アニメーション美術家連盟
オブザーバー	高橋聡	経済産業省 商務情報政策局	課長補佐	
オブザーバー	鞠子雄志	経済産業省 商務情報政策局	新映像産業専門職	
オブザーバー	碧海玲	経済産業省 商務情報政策局	調査員	
受託事業者	遠藤孝彦	株式会社矢野経済研究所	サービス産業事業部 事業部長	
受託事業者	松島勝人	株式会社矢野経済研究所	サービス産業事業部 チーフマネージャー	
受託事業者	福岡美佳	株式会社矢野経済研究所	研究員	

5. 委員会開催実績

	開催日	議題
第一回	平成23年11月14日	1. 委員紹介・委員長選出
		2. 本事業の目的・趣旨説明
		3. 調査内容・調査方法について
		4. 今後のスケジュールについて
第二回	平成24年1月23日	1. 実態調査報告/取引上の問題点・課題についての意見交換
		2. 下請取引ガイドラインの内容骨子案について
		3. 今後のスケジュールについて
第三回	平成24年2月20日	1. 下請ガイドライン案の報告
		2. 意見交換・総括

Ⅱ. アニメーション事業者に対するアンケート調査結果

1. 調査概要

(1) 調査対象数・回答率

発送件数は以下の通りとなっている。

		回答数	回答率
発送数	371	73	19.7%
*宛先不明による戻り 38通	実質 333	73	21.9%

(2) 調査方法

郵送によるアンケート回収

(3) 調査実施期間

平成 23 年 12 月～平成 24 年 1 月

(4) 回答者内訳

【表 1-1 回答者企業の内訳・構成比】

	サンプル数	構成比
全 体	73	100.0%
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	65.8%
1 千万円超～5 千万円以下	9	12.3%
5 千万円超～3 億円以下	8	11.0%
3 億円超	7	9.6%
【従業員数】 1～4 人	15	20.5%
5～9 人	8	11.0%
10～49 人	31	42.5%
50 人以上	18	24.7%
【売上高】 5 千万円以下	19	26.0%
5 千万円超～1 億円以下	9	12.3%
1 億円超～5 億円以下	23	31.5%
5 億円超～30 億円以下	14	19.2%
30 億円超	6	8.2%
【業態】 元請制作会社	19	26.0%
準元請／グロス請制作会社	11	15.1%
作画系下請制作会社	31	42.5%
非作画系下請制作会社	9	12.3%
その他	3	4.1%

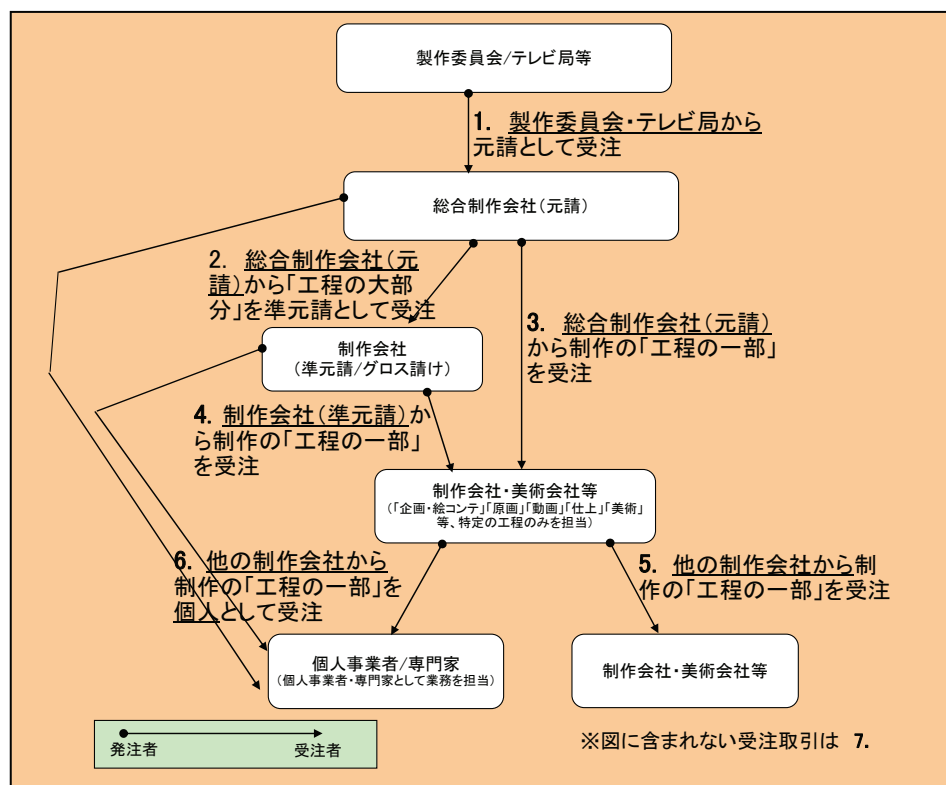
(5) 業態の区分について

回答企業の業種・業態が多岐にわたる為、本調査では業態を便宜的に 5 つに分類し、クロス集計を行った。

区分	業 種
元請制作会社	主に製作委員会やテレビ局から委託されてアニメの制作・運営・管理業務を行っている。
グロス請/2 次請制作会社	主に制作元請会社から委託されてアニメの制作・運営・管理を行っている。
作画系下請制作会社	主に他の制作会社から委託されてアニメ制作工程の作画に関する部分(特に「原画・動画・仕上」「美術・背景」)を中心に業務をおこなっている。
非作画系下請制作会社	主に他の制作会社から委託されて「原画・動画・仕上」「美術・背景」 <u>以外</u> を中心に業務をおこなっている。
その他	撮影・演出他

(6) 取引形態の分類について

本調査では、「発注→受注」の取引の流れを以下の図のように 7 つに分類した上で、取引上の問題についてのアンケート調査を実施している。取引フローチャートについては、アニメの制作工程に注目した上で単純化している。



(7) 報告書中の用語について

本報告書中、頻出している略語・用語の意味は以下の通りである。

SA	シングルアンサー/単数回答
MA	マルチアンサー/複数回答
リテイク	お互いの内容の刷り合わせをしてゆく中で、お互いが合意している修正作業
やり直し	一旦納品したものについて、受注者に責任の無い理由で追加作業を要請すること

2. 下請法の認知状況

1) 下請法の内容についての把握

下請法の内容については、「把握している」(=「把握している」「おおよそ把握している」)が全体の5割強という結果となっている。

企業規模によって大きな差が見られ、資本金1,000万円以下、従業員数4人以下、売上高5,000万円以下の小規模事業者では、約7～8割の事業者が下請法を「把握していない」(=「ほとんど把握していない」「全く把握していない」「下請法そのものを知らない」)としており、認知・理解の薄さが伺える。

一方、従業員50人以上、売上高5億円超の事業者では8割以上の事業者が「把握している」としている。

業態別では、「元請制作会社」「グロス請け制作会社」では7割以上が「把握している」としている一方、「作画系下請制作会社」「非作画系下請会社」とともに約7割前後が「把握していない」としている。

【表：2-1 下請法の内容についての把握（SA）】

(単位：%)

	サンプル数	把握している	おおよそ把握している 内容は	内容把握はほとんどない 把握	全く把握していない	下の代金をこつた なにか法まで知ら	*把握している	*把握していない	無回答
全 体	73	17.8	34.2	26.0	5.5	15.1	52.1	46.6	1.4
【資本金区分】1千万円以下（個人を含む）	48	6.3	29.2	35.4	8.3	20.8	35.4	64.6	-
1千万円超～5千万円以下	9	-	77.8	11.1	-	11.1	77.8	22.2	-
5千万円超～3億円以下	8	62.5	37.5	-	-	-	100.0	-	-
3億円超	7	71.4	14.3	14.3	-	-	85.7	14.3	-
【従業員数】1～4人	15	-	13.3	33.3	13.3	40.0	13.3	86.7	-
5～9人	8	-	62.5	12.5	12.5	12.5	62.5	37.5	-
10～49人	31	6.5	41.9	35.5	3.2	12.9	48.4	51.6	-
50人以上	18	61.1	27.8	11.1	-	-	88.9	11.1	-
【売上高】5千万円以下	19	-	15.8	36.8	10.5	36.8	15.8	84.2	-
5千万円超～1億円以下	9	-	55.6	33.3	-	11.1	55.6	44.4	-
1億円超～5億円以下	23	-	47.8	30.4	8.7	13.0	47.8	52.2	-
5億円超～30億円以下	14	57.1	28.6	14.3	-	-	85.7	14.3	-
30億円超	6	83.3	16.7	-	-	-	100.0	-	-
【業態】元請制作会社	19	47.4	42.1	10.5	-	-	89.5	10.5	-
準元請／グロス請制作会社	11	27.3	45.5	27.3	-	-	72.7	27.3	-
作画系下請制作会社	31	-	25.8	35.5	9.7	25.8	25.8	71.0	3.2
非作画系下請制作会社	9	11.1	22.2	22.2	11.1	33.3	33.3	66.7	-
その他	3	-	66.7	33.3	-	-	66.7	33.3	-

2) 下請法や下請取引に関する説明会や講習会への参加経験

下請法や下請取引に関する説明会や講習会へと「参加したことがある」のは全体の 26.0% に留まった。

企業規模で参加率に差があり、資本金 1,000 万円以下、従業員 4 人以下、売上高 5,000 万円以下の事業者では、約 8 割以上が「参加したことがない」としている一方、資本金 5,000 万円以上、従業員 50 人以上では約 6 割が「参加したことがある」としている。

業態別では「元請制作会社」では約 6 割が「参加したことがある」としている一方、「グロス請け制作会社」「作画系下請制作会社」「非作画系下請会社」ではともに 8 割以上が「参加したことがない」としている。

【表：2-2 下請法や下請取引に関する説明会や講習会への参加経験（S A）】

（単位：％）

	サンプル数	参加したことがある	参加したことはな	無回答
全 体	73	26.0	72.6	1.4
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	14.6	85.4	－
1 千万円超～5 千万円以下	9	22.2	77.8	－
5 千万円超～3 億円以下	8	62.5	37.5	－
3 億円超	7	71.4	28.6	－
【従業員数】 1～4 人	15	6.7	93.3	－
5～9 人	8	－	100.0	－
10～49 人	31	22.6	77.4	－
50 人以上	18	61.1	38.9	－
【売上高】 5 千万円以下	19	－	100.0	－
5 千万円超～1 億円以下	9	－	100.0	－
1 億円超～5 億円以下	23	21.7	78.3	－
5 億円超～30 億円以下	14	50.0	50.0	－
30 億円超	6	100.0	－	－
【業態】 元請制作会社	19	57.9	42.1	－
準元請／グロス請制作会社	11	18.2	81.8	－
作画系下請制作会社	31	12.9	83.9	3.2
非作画系下請制作会社	9	11.1	88.9	－
その他	3	33.3	66.7	－

3. 受注者としての立場の取引実態

1) 取引条件の決定について（見積り時）

取引の際に発注者とどのように取引条件を決定しているか質問した。

「特に協議はなく、基本的に発注者からの金額提示による」が全体の 45.1%と約半数を占めた。「見積書に基づいて両方で協議の上決定している」は 31.0%、「見積書、単価表以外の方法により両方で協議の上、決定している」は 28.2%に留まっている。

資本金 1,000 万円以下、従業員 4 人以下、売上高 1 億円以下の小規模事業者では、「特に協議はなく、基本的に発注者からの金額提示による」が約 6～7 割を占め、「見積書に基づいて両方で協議の上決定している」が 3 割を下回る一方、資本金 5,000 万円超、従業員 50 人以上、売上高 5 億円超の大手事業者では 6 割前後が「見積書に基づいて両方で協議の上決定している」としている。

また業態別では「元請制作会社」が「見積書に基づいて両方で協議の上決定している」が 6 割近くとなる一方、「作画系下請制作会社」では 7 割近くが「特に協議はなく、基本的に発注者からの金額提示による」としている。

小規模な下請事業者が協議なしで受注金額を受け入れている傾向が強いことが伺える。

【表：3-1 取引条件の決定方法（MA）】

（単位：％）

	サンプル数	見積書で協議の上、	発注者表と合意した	見積書で協議の上、	基本的には金額提示による	基本的には金額提示による	その他	無回答
全 体	71	31.0	18.3	28.2	8.5	45.1	5.6	1.4
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	22.9	20.8	20.8	10.4	52.1	6.3	2.1
1 千万円超～5 千万円以下	9	33.3	22.2	55.6	-	44.4	-	-
5 千万円超～3 億円以下	7	42.9	-	28.6	-	28.6	14.3	-
3 億円超	6	66.7	16.7	33.3	16.7	-	-	-
【従業員数】 1～4 人	15	33.3	26.7	20.0	13.3	60.0	-	-
5～9 人	8	12.5	25.0	37.5	12.5	50.0	-	-
10～49 人	30	13.3	13.3	33.3	6.7	43.3	13.3	3.3
50 人以上	17	64.7	17.6	17.6	5.9	29.4	-	-
【売上高】 5 千万円以下	19	26.3	26.3	21.1	15.8	57.9	5.3	-
5 千万円超～1 億円以下	9	11.1	11.1	22.2	11.1	66.7	-	11.1
1 億円超～5 億円以下	23	17.4	13.0	34.8	-	47.8	8.7	-
5 億円超～30 億円以下	14	57.1	28.6	28.6	7.1	21.4	7.1	-
30 億円超	5	60.0	-	20.0	20.0	-	-	-
【業態】 元請制作会社	18	55.6	22.2	27.8	11.1	22.2	-	-
準元請／グロス請制作会社	11	36.4	-	18.2	-	45.5	18.2	9.1
作画系下請制作会社	31	6.5	19.4	29.0	9.7	67.7	3.2	-
非作画系下請制作会社	9	44.4	33.3	33.3	11.1	22.2	11.1	-
その他	2	100.0	-	50.0	-	-	-	-

2) 取引条件の決定について（受注時）

①受注段階での代金の確定状況

受注段階で「代金が確定している」のは全体の 36.6%となった。「確定していないことがある」(=「まれに確定していない(全取引中 1 割未満が未確定)」「時々確定していない(全取引中 1～2 割未満が未確定)」「確定していないことが多い(全取引中 2 割以上)」)のは 62.0%となっている。

企業規模別、業態別では、概ねそれぞれの割合の差異があまりない。

つまり、業界全体として、受注段階で代金を確定することが無い割合がやや多いことが伺える。

【表：3-2 受注段階での代金の確定状況（S A）】

(単位：%)

	サンプル数	確定している	まれに(1割未満が未確定)	時々(1～2割未満が未確定)	時々(2割以上が未確定)	意識していない・特に	*この割合が1割以上ない	*この割合が2割以上ない	無回答
全 体	71	36.6	29.6	19.7	12.7	—	32.4	62.0	1.4
【資本金区分】1千万円以下（個人を含む）	48	31.3	29.2	25.0	12.5	—	37.5	66.7	2.1
1千万円超～5千万円以下	9	55.6	11.1	11.1	22.2	—	33.3	44.4	—
5千万円超～3億円以下	7	57.1	42.9	—	—	—	—	42.9	—
3億円超	6	33.3	50.0	16.7	—	—	16.7	66.7	—
【従業員数】1～4人	15	46.7	20.0	20.0	13.3	—	33.3	53.3	—
5～9人	8	25.0	37.5	25.0	12.5	—	37.5	75.0	—
10～49人	30	40.0	20.0	23.3	13.3	—	36.7	56.7	3.3
50人以上	17	29.4	52.9	11.8	5.9	—	17.6	70.6	—
【売上高】5千万円以下	19	36.8	26.3	15.8	21.1	—	36.8	63.2	—
5千万円超～1億円以下	9	44.4	11.1	33.3	—	—	33.3	44.4	11.1
1億円超～5億円以下	23	34.8	30.4	21.7	13.0	—	34.8	65.2	—
5億円超～30億円以下	14	35.7	42.9	14.3	7.1	—	21.4	64.3	—
30億円超	5	40.0	40.0	20.0	—	—	20.0	60.0	—
【業態】元請制作会社	18	44.4	38.9	16.7	—	—	16.7	55.6	—
準元請／グロス請制作会社	11	45.5	36.4	—	9.1	—	9.1	45.5	9.1
作画系下請制作会社	31	29.0	25.8	29.0	16.1	—	45.2	71.0	—
非作画系下請制作会社	9	33.3	22.2	22.2	22.2	—	44.4	66.7	—
その他	2	50.0	—	—	50.0	—	50.0	50.0	—

②受注段階で代金が確定していない理由

受注段階で代金が確定していない理由は、「作業の着手が優先されるため」が61.4%と最も多く、ついで「作業量（カット数など）が確定していない」（50.0%）、「受注内容が変更される可能性が高い」（38.6%）等となっている。

概ね企業規模別、業態別での大きな差異が無く、業界全体の構造として、業務内容が完全に確定していない状況で、作業を優先させていることが伺える。

【表：3-3 受注段階で代金が確定していない理由（MA）】

（「確定していないことがある」事業者を対象）

（単位：％）

	サンプル数	作業の着手が優先	受注内容が変更されやすい	作業量（カット数など）が確定していない	作業の難易度が不明	納期が確定していない	発注者が決まらずに業者が決定するまで	受注時に代金を支払うことができない	特に理由はない	その他	無回答
全 体	44	61.4	38.6	50.0	29.5	20.5	47.7	9.1	-	-	2.3
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	32	53.1	31.3	53.1	28.1	18.8	50.0	12.5	-	-	3.1
1千万円超～5千万円以下	4	100.0	100.0	100.0	50.0	75.0	50.0	-	-	-	-
5千万円超～3億円以下	3	33.3	66.7	-	33.3	-	-	-	-	-	-
3億円超	4	100.0	25.0	25.0	25.0	-	50.0	-	-	-	-
【従業員数】 1～4人	8	37.5	25.0	62.5	25.0	12.5	50.0	25.0	-	-	-
5～9人	6	50.0	33.3	50.0	33.3	33.3	33.3	-	-	-	16.7
10～49人	17	76.5	35.3	47.1	23.5	17.6	58.8	11.8	-	-	-
50人以上	12	58.3	58.3	50.0	41.7	25.0	33.3	-	-	-	-
【売上高】 5千万円以下	12	50.0	41.7	66.7	33.3	25.0	58.3	16.7	-	-	-
5千万円超～1億円以下	4	75.0	25.0	25.0	25.0	25.0	75.0	25.0	-	-	-
1億円超～5億円以下	15	53.3	33.3	53.3	20.0	13.3	33.3	6.7	-	-	6.7
5億円超～30億円以下	9	66.7	55.6	44.4	44.4	33.3	33.3	-	-	-	-
30億円超	3	100.0	33.3	33.3	33.3	-	66.7	-	-	-	-
【業態】 元請制作会社	10	80.0	60.0	50.0	40.0	20.0	40.0	-	-	-	-
準元請／グロス請制作会社	5	80.0	60.0	40.0	20.0	20.0	60.0	-	-	-	-
作画系下請制作会社	22	54.5	31.8	45.5	31.8	18.2	45.5	18.2	-	-	4.5
非作画系下請制作会社	6	33.3	-	66.7	16.7	16.7	50.0	-	-	-	-
その他	1	100.0	100.0	100.0	-	100.0	100.0	-	-	-	-

③ 発注書の受け取りの有無と時期

発注書の受け取りの有無と時期について聞いた。(複数回答で尋ねた)

全体では「受注と同時に受け取っている」が45.1%、「受注後に受け取っている」が28.2%で、6割以上がいずれかの時期に「発注書を受け取っている」としている。

企業規模別、業態別で取り分け大きな差異は見られず、元請、下請に関わらず、発注書のやり取りをしている事業者の方が、していない事業者よりも若干多いことが伺える。

【表：3-4 発注書の受け取りの有無と時期（MA）】 (単位：%)

	サンプル数	受取つて同時に受け	受て注い後に受け取つ	発て注書はい受け取つ	*受け取つて	無回答
全 体	71	45.1	28.2	43.7	60.6	5.6
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	48	47.9	29.2	43.8	62.5	6.3
1千万円超～5千万円以下	9	33.3	33.3	55.6	55.6	-
5千万円超～3億円以下	7	28.6	14.3	42.9	42.9	14.3
3億円超	6	66.7	33.3	16.7	83.3	-
【従業員数】 1～4人	15	40.0	13.3	53.3	46.7	6.7
5～9人	8	50.0	37.5	50.0	62.5	-
10～49人	30	53.3	33.3	43.3	70.0	3.3
50人以上	17	35.3	29.4	29.4	58.8	11.8
【売上高】 5千万円以下	19	36.8	26.3	57.9	52.6	5.3
5千万円超～1億円以下	9	77.8	33.3	55.6	77.8	-
1億円超～5億円以下	23	43.5	30.4	39.1	65.2	-
5億円超～30億円以下	14	42.9	28.6	28.6	57.1	14.3
30億円超	5	40.0	20.0	20.0	60.0	20.0
【業態】 元請制作会社	18	33.3	22.2	33.3	50.0	16.7
準元請／グロス請制作会社	11	45.5	18.2	45.5	63.6	-
作画系下請制作会社	31	51.6	35.5	48.4	67.7	3.2
非作画系下請制作会社	9	44.4	33.3	44.4	55.6	-
その他	2	50.0	-	50.0	50.0	-

④ 取引を開始する場合、取引基本契約を結んでいるか

「常に取り引基本契約を結んでいる」のは全体の 18.3%、「結ぶ場合と結ばない場合がある」が 36.6%で、計 54.9%が「取引基本契約」を「結ぶことがある」としている。

事業規模によって差異が出ており、資本金 1,000 万円超、売上高 1 億円超の事業者では取引基本契約を結んでいるケースが多くなっている。

業態別では、元請制作会社、グロス請け制作会社が「結ぶことがある」が 7 割を超えるが、下請制作会社では「結んでいない」が約 6 割となっている。

元請制作会社、グロス請け制作会社が受注する立場で主に取引する相手先は、製作委員会/TV 局の場合が多く、その際には「基本取引契約」を取り交わすケースが多いことが伺われる。

【表：3-5 取引基本契約の締結状況（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	常に取引で基 本契約	取引基本と結 ばない	特 に 結 ん で 基 本 契 約	取 引 も た 本 契 約 と な い か	*ス 結 ん で い る ケ ー ス	*結 ば な い ケ ー ス	無 回 答
全 体	71	18.3	36.6	36.6	7.0	54.9	43.7	1.4
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	8.3	39.6	41.7	8.3	47.9	50.0	2.1
1 千万円超～5 千万円以下	9	33.3	33.3	33.3	-	66.7	33.3	-
5 千万円超～3 億円以下	7	42.9	28.6	28.6	-	71.4	28.6	-
3 億円超	6	50.0	33.3	16.7	-	83.3	16.7	-
【従業員数】 1～4 人	15	6.7	33.3	46.7	6.7	40.0	53.3	6.7
5～9 人	8	25.0	25.0	37.5	12.5	50.0	50.0	-
10～49 人	30	13.3	33.3	46.7	6.7	46.7	53.3	-
50 人以上	17	35.3	52.9	11.8	-	88.2	11.8	-
【売上高】 5 千万円以下	19	5.3	36.8	42.1	10.5	42.1	52.6	5.3
5 千万円超～1 億円以下	9	-	33.3	66.7	-	33.3	66.7	-
1 億円超～5 億円以下	23	17.4	34.8	39.1	8.7	52.2	47.8	-
5 億円超～30 億円以下	14	28.6	50.0	21.4	-	78.6	21.4	-
30 億円超	5	80.0	20.0	-	-	100.0	-	-
【業態】元請制作会社	18	44.4	27.8	27.8	-	72.2	27.8	-
準元請／グロス請制作会社	11	27.3	45.5	27.3	-	72.7	27.3	-
作画系下請制作会社	31	6.5	32.3	48.4	9.7	38.7	58.1	3.2
非作画系下請制作会社	9	-	44.4	33.3	22.2	44.4	55.6	-
その他	2	-	100.0	-	-	100.0	-	-
【取引／受注者の立場】製作委員会・テレビ局→元請	16	43.8	37.5	18.8	-	81.3	56.3	-
元請→グロス請け	9	33.3	22.2	44.4	-	55.6	66.7	-
元請→下請制作会社	23	4.3	43.5	39.1	8.7	47.8	82.6	4.3
グロス請け→下請制作会社	14	7.1	35.7	50.0	7.1	42.9	85.7	-
下請制作会社→下請制作会社	7	14.3	42.9	28.6	14.3	57.1	71.4	-
制作会社→個人事業者	2	-	-	50.0	50.0	-	50.0	-

⑤ 受注段階で作業の納期は確定しているか

受注段階で納期が「常に確定している」が全体の46.5%、「確定していないことがある」(=「まれに確定していない(全取引中1割未満が未確定)」「時々確定していない(全取引中1～2割未満が未確定)」「確定していないことが多い(全取引中2～5割未満)」「確定していないことが大半である(全取引中5割以上)」)が計52.1%となった。

業態、取引形態によって大きな差異があり、特に「グロス請け制作会社」が「元請制作会社」から受注する際に、納期が確定できていないケースが多く発生している模様である。

一方で、事業規模による差異は少ない。

グロス請け事業者は、元請と下請の中間に位置して、最も納期管理が難しい立場にあるものと推察される。

【表：3-6 受注段階での納期の確定状況（SA）】

(単位：%)

	サンプル数	常に確定している	まれに確定している(1割未満)	時々確定している(1～2割未満)	確定している(2～5割未満)	確定している(5割以上)	*確定している(5割以上)	無回答
全 体	71	46.5	14.1	22.5	12.7	2.8	52.1	1.4
【資本金区分】1千万円以下(個人を含む)	48	43.8	10.4	29.2	10.4	4.2	54.2	2.1
1千万円超～5千万円以下	9	44.4	11.1	11.1	33.3	-	55.6	-
5千万円超～3億円以下	7	57.1	42.9	-	-	-	42.9	-
3億円超	6	66.7	16.7	16.7	-	-	33.3	-
【従業員数】1～4人	15	53.3	13.3	13.3	6.7	6.7	40.0	6.7
5～9人	8	50.0	12.5	12.5	25.0	-	50.0	-
10～49人	30	40.0	16.7	26.7	13.3	3.3	60.0	-
50人以上	17	52.9	11.8	29.4	5.9	-	47.1	-
【売上高】5千万円以下	19	47.4	10.5	21.1	15.8	-	47.4	5.3
5千万円超～1億円以下	9	44.4	-	33.3	11.1	11.1	55.6	-
1億円超～5億円以下	23	43.5	13.0	21.7	17.4	4.3	56.5	-
5億円超～30億円以下	14	42.9	35.7	21.4	-	-	57.1	-
30億円超	5	80.0	-	20.0	-	-	20.0	-
【業態】元請制作会社	18	61.1	22.2	16.7	-	-	38.9	-
準元請/グロス請制作会社	11	27.3	27.3	18.2	27.3	-	72.7	-
作画系下請制作会社	31	48.4	3.2	25.8	12.9	6.5	48.4	3.2
非作画系下請制作会社	9	44.4	22.2	22.2	11.1	-	55.6	-
その他	2	-	-	50.0	50.0	-	100.0	-
【取引/受注者の立場】製作委員会・テレビ局→元請	16	62.5	12.5	25.0	-	-	37.5	-
元請→グロス請け	9	11.1	44.4	22.2	22.2	-	88.9	-
元請→下請制作会社	23	34.8	13.0	26.1	17.4	4.3	60.9	4.3
グロス請け→下請制作会社	14	64.3	-	21.4	7.1	7.1	35.7	-
下請制作会社→下請制作会社	7	57.1	-	14.3	28.6	-	42.9	-
制作会社→個人事業者	2	50.0	50.0	-	-	-	50.0	-

3) 発注者から強要される不利益行為の有無と内容

発注者から何らかの不利益行為を強要されたことがあると回答したのは、全体の9.9%となった。

【表：3-7 発注者から強要される不利益行為の有無と内容（MA）】

（単位：％）

	サンプル数	金銭の提供（リベ ート等）	出 れ 向 社 員 の 受 け 入	手 の 提 供 な ど の 人 材	物 品 の 購 入 や チ ケ ッ ト 等	そ の 他	強 要 さ れ た こ と は	* あ る
全 体	71	1.4	1.4	1.4	1.4	4.2	90.1	9.9
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	48	2.1	2.1	-	-	6.3	89.6	10.4
1千万円超～5千万円以下	9	-	-	-	-	-	100.0	-
5千万円超～3億円以下	7	-	-	14.3	14.3	-	71.4	28.6
3億円超	6	-	-	-	-	-	100.0	-
【従業員数】 1～4人	15	-	-	-	-	-	100.0	-
5～9人	8	12.5	-	-	-	-	87.5	12.5
10～49人	30	-	3.3	3.3	-	3.3	90.0	10.0
50人以上	17	-	-	-	5.9	11.8	82.4	17.6
【売上高】 5千万円以下	19	-	-	-	-	5.3	94.7	5.3
5千万円超～1億円以下	9	-	-	-	-	-	100.0	-
1億円超～5億円以下	23	4.3	4.3	4.3	-	-	87.0	13.0
5億円超～30億円以下	14	-	-	-	7.1	14.3	78.6	21.4
30億円超	5	-	-	-	-	-	100.0	-
【業態】 元請制作会社	18	-	-	5.6	-	11.1	83.3	16.7
準元請／グロス請制作会社	11	9.1	9.1	-	9.1	-	72.7	27.3
作画系下請制作会社	31	-	-	-	-	3.2	96.8	3.2
非作画系下請制作会社	9	-	-	-	-	-	100.0	-
その他	2	-	-	-	-	-	100.0	-

具体的な内容について

- ・打ち上げの参加費用を要請された
- ・チケットの案内が来る
- ・作画監督、撮影スパーバイザー等の人員の提供を要請された（2件）

4) 発注変更について

①当初の発注内容が変更されることの有無

「まれにある（全取引中 1 割未満）」を含めて、73.2%の事業者が当初の発注内容が変更されることが「ある」と回答している。「よくある（全取引中 2 割以上）」または「時々ある（全取引中 1～2 割未満）」と回答したのは、全体の約 3 割という結果となった。

発注内容の変更については、事業者規模や業態による大きな差はなく、業界全体で共通した取引実態と言える。

【表：3-8 当初の発注内容が変更されることの有無（SA）】

（単位：％）

	サ ン プ ル 数	全 く な い	ま れ に あ る （ 1 割 未 満 ）	時 々 あ る （ 1 割 未 満 ）	よ く あ る （ 2 割 以 上 ）	（ 時 々 1 割 以 上 あ る ）	（ ま れ に あ る ）
全 体	71	26.8	43.7	22.5	7.0	29.6	73.2
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	48	16.7	52.1	22.9	8.3	31.3	83.3
1千万円超～5千万円以下	9	44.4	22.2	33.3	—	33.3	55.6
5千万円超～3億円以下	7	57.1	14.3	28.6	—	28.6	42.9
3億円超	6	50.0	50.0	—	—	—	50.0
【従業員数】 1～4人	15	26.7	40.0	20.0	13.3	33.3	73.3
5～9人	8	37.5	25.0	37.5	—	37.5	62.5
10～49人	30	10.0	60.0	26.7	3.3	30.0	90.0
50人以上	17	52.9	29.4	11.8	5.9	17.6	47.1
【売上高】 5千万円以下	19	26.3	42.1	21.1	10.5	31.6	73.7
5千万円超～1億円以下	9	11.1	66.7	22.2	—	22.2	88.9
1億円超～5億円以下	23	17.4	43.5	34.8	4.3	39.1	82.6
5億円超～30億円以下	14	35.7	42.9	14.3	7.1	21.4	64.3
30億円超	5	80.0	20.0	—	—	—	20.0
【業態】 元請制作会社	18	50.0	38.9	5.6	5.6	11.1	50.0
準元請／グロス請制作会社	11	27.3	27.3	45.5	—	45.5	72.7
作画系下請制作会社	31	19.4	51.6	16.1	12.9	29.0	80.6
非作画系下請制作会社	9	11.1	55.6	33.3	—	33.3	88.9
その他	2	—	—	100.0	—	100.0	100.0

②発注内容が変更された場合に、変更書面を交付してもらっているか

発注内容が変更された場合に「変更書面を受領している」のは 7.7%に留まる一方、「変更書面は受領していない」が 59.6%となった。

事業規模別では小規模事業者、業態別では、「グロス請け制作会社」、「作画系下請制作会社」において、「変更書面を受領していない」事業者の割合が高い。

【表：3-9 変更書面の交付状況（SA）】
（発注内容を変更することがある事業者を対象）（単位：％）

	サンプル数	変 更 書 面 を 受 領 し て い る	変 更 し な い こ と も あ る	変 更 し な い こ と も あ る 書 面 は 受 領 し て い ない	無 回 答
全 体	52	7.7	30.8	59.6	1.9
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	40	2.5	25.0	70.0	2.5
1千万円超～5千万円以下	5	20.0	80.0	－	－
5千万円超～3億円以下	3	33.3	－	66.7	－
3億円超	3	33.3	66.7	－	－
【従業員数】 1～4人	11	－	18.2	81.8	－
5～9人	5	－	40.0	60.0	－
10～49人	27	7.4	29.6	59.3	3.7
50人以上	8	25.0	50.0	25.0	－
【売上高】 5千万円以下	14	－	21.4	78.6	－
5千万円超～1億円以下	8	－	37.5	50.0	12.5
1億円超～5億円以下	19	5.3	31.6	63.2	－
5億円超～30億円以下	9	33.3	33.3	33.3	－
30億円超	1	－	100.0	－	－
【業態】 元請制作会社	9	22.2	44.4	33.3	－
準元請／グロス請制作会社	8	12.5	25.0	62.5	－
作画系下請制作会社	25	4.0	16.0	76.0	4.0
非作画系下請制作会社	8	－	62.5	37.5	－
その他	2	－	50.0	50.0	－

③発注内容の変更等により、当初見込んでいたコストを超過する場合、どのような対応がとられているか

発注変更に伴うコスト増への対応について聞いた。「協議を行い、代金に反映されている」としている事業者は25.0%であり、「軽微な場合は自社負担、そうでなければ代金に反映」が42.3%、「コスト増にかかわらず、代金に反映されない」が25.0%となっており、多少のコスト増は受注した事業者側が自ら負担するケースが当業界では比較的多いことが伺える。

事業者規模別、業態別で特段の違いは無い模様である。

【表：3-10 発注変更に伴うコスト増の対応状況（SA）】

（発注内容を変更することがある事業者を対象）（単位：%）

	サ ン プ ル 数	協 に 議 反 を 映 行 さ い れ 、 て 代 い 金 る	軽 負 れ 微 担 ば な 、 代 場 そ 金 合 う に は で 反 映 自 な 映 社 け	コ か に ス か 反 ト わ 映 増 ら さ の ず れ 、 な 度 代 い に 金	そ の 他	無 回 答
全 体	52	25.0	42.3	25.0	3.8	3.8
【資本金区分】1千万円以下（個人を含む）	40	22.5	40.0	30.0	2.5	5.0
1千万円超～5千万円以下	5	20.0	60.0	20.0	-	-
5千万円超～3億円以下	3	33.3	33.3	-	33.3	-
3億円超	3	66.7	33.3	-	-	-
【従業員数】1～4人	11	27.3	45.5	27.3	-	-
5～9人	5	-	40.0	40.0	-	20.0
10～49人	27	25.9	33.3	29.6	7.4	3.7
50人以上	8	37.5	62.5	-	-	-
【売上高】5千万円以下	14	28.6	50.0	21.4	-	-
5千万円超～1億円以下	8	12.5	25.0	50.0	12.5	-
1億円超～5億円以下	19	21.1	42.1	31.6	-	5.3
5億円超～30億円以下	9	44.4	33.3	-	11.1	11.1
30億円超	1	-	100.0	-	-	-
【業態】元請制作会社	9	33.3	55.6	-	-	11.1
準元請／グロス請制作会社	8	12.5	25.0	50.0	12.5	-
作画系下請制作会社	25	20.0	48.0	24.0	4.0	4.0
非作画系下請制作会社	8	50.0	25.0	25.0	-	-
その他	2	-	50.0	50.0	-	-

5) 受領拒否・返品・やり直しについて

①指定納期遅れ、欠陥・仕様違い等の場合を除いて、発注者に受領を拒否されたり、返品されたことがあるか

指定納期遅れ、欠陥・仕様違い等の自己責任以外の理由で受領拒否や返品の経験が「ある」と回答があったのは19.7%であった

事業者規模別、業態別では、大きな差異は無い模様である。

【表：3-11 指定納期遅れ、欠陥・仕様違い等の場合以外での受領拒否・返品の実験の有無（S A）】

（単位：％）

	サンプル数	ある	ない	無回答
全 体	71	19.7	77.5	2.8
【資本金区分】1千万円以下（個人を含む）	48	20.8	75.0	4.2
1千万円超～5千万円以下	9	33.3	66.7	－
5千万円超～3億円以下	7	－	100.0	－
3億円超	6	16.7	83.3	－
【従業員数】1～4人	15	20.0	80.0	－
5～9人	8	12.5	87.5	－
10～49人	30	23.3	70.0	6.7
50人以上	17	17.6	82.4	－
【売上高】5千万円以下	19	26.3	73.7	－
5千万円超～1億円以下	9	11.1	77.8	11.1
1億円超～5億円以下	23	17.4	82.6	－
5億円超～30億円以下	14	28.6	64.3	7.1
30億円超	5	－	100.0	－
【業態】元請制作会社	18	22.2	72.2	5.6
準元請／グロス請制作会社	11	27.3	72.7	－
作画系下請制作会社	31	16.1	80.6	3.2
非作画系下請制作会社	9	11.1	88.9	－
その他	2	50.0	50.0	－

②受領拒否や返品の理由

受領拒否や返品の原因では、「質が基準に満たないとされた」の回答者数が一番多く、(12件中8件)、次いで「発注者の都合による仕様変更等のため」が14件中9件、「発注者の都合による制作中止・予算縮小のため」が14件中5件であった。(※サンプル数が少ないため件数で表現した)

「その他」とした回答は0件となっており、受領拒否・返品の原因は、上記3つの理由に集約されていることが伺える。

【表：3-12 受領拒否や返品の原因 (MA)】
(受領拒否や返品された経験のある事業者対象) (単位：%)

	サンプル数	質が基準に満たないため	発注者の仕様変更等による	発注者の制作中止・予算縮小のため	その他
全 体	14	64.3	64.3	35.7	-
【資本金区分】 1千万円以下 (個人を含む)	10	50.0	90.0	30.0	-
1千万円超～5千万円以下	3	100.0	-	66.7	-
5千万円超～3億円以下	-	-	-	-	-
3億円超	1	100.0	-	-	-
【従業員数】 1～4人	3	33.3	100.0	33.3	-
5～9人	1	100.0	-	100.0	-
10～49人	7	57.1	57.1	28.6	-
50人以上	3	100.0	66.7	33.3	-
【売上高】 5千万円以下	5	60.0	60.0	40.0	-
5千万円超～1億円以下	1	-	100.0	-	-
1億円超～5億円以下	4	50.0	75.0	50.0	-
5億円超～30億円以下	4	100.0	50.0	25.0	-
30億円超	-	-	-	-	-
【業態】 元請制作会社	4	100.0	50.0	25.0	-
準元請／グロス請制作会社	3	66.7	33.3	66.7	-
作画系下請制作会社	5	40.0	100.0	20.0	-
非作画系下請制作会社	1	-	100.0	-	-
その他	1	100.0	-	100.0	-

③指定納期遅れ、欠陥・仕様違い等の場合を除いて、発注者が費用負担することなく納入後のやり直しを求められることがあるか

欠陥・仕様違い等の自己責任以外の理由での「やり直し」を求められることについては、59.2%の事業者が「全くない」と回答している。

「まれにある（全取引中1割未満）」が25.4%となっており、「時々ある（全取引中1～2割未満）」「よくある（全取引中2割以上）」の合計は11.3%となっている。

事業者規模別、業態別では、取り分け大きな差異は無い模様である。

【表：3-13 納入後のやり直しの有無（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	全くない	まれにある（1割未満）	時々ある（1～2割未満）	よくある（2割以上）	＊1割以上よくある（時々）	＊ある（まれに時々）	無回答
全 体	71	59.2	25.4	5.6	5.6	11.3	36.6	4.2
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	48	56.3	25.0	4.2	8.3	12.5	37.5	6.3
1千万円超～5千万円以下	9	77.8	22.2	－	－	－	22.2	－
5千万円超～3億円以下	7	71.4	28.6	－	－	－	28.6	－
3億円超	6	50.0	33.3	16.7	－	16.7	50.0	－
【従業員数】 1～4人	15	46.7	20.0	－	20.0	20.0	40.0	13.3
5～9人	8	75.0	25.0	－	－	－	25.0	－
10～49人	30	63.3	30.0	－	3.3	3.3	33.3	3.3
50人以上	17	58.8	23.5	17.6	－	17.6	41.2	－
【売上高】 5千万円以下	19	36.8	36.8	－	15.8	15.8	52.6	10.5
5千万円超～1億円以下	9	77.8	22.2	－	－	－	22.2	－
1億円超～5億円以下	23	69.6	26.1	－	4.3	4.3	30.4	－
5億円超～30億円以下	14	64.3	14.3	14.3	－	14.3	28.6	7.1
30億円超	5	60.0	20.0	20.0	－	20.0	40.0	－
【業態】 元請制作会社	18	61.1	16.7	16.7	－	16.7	33.3	5.6
準元請／グロス請制作会社	11	63.6	27.3	－	9.1	9.1	36.4	－
作画系下請制作会社	31	61.3	25.8	3.2	6.5	9.7	35.5	3.2
非作画系下請制作会社	9	55.6	33.3	－	－	－	33.3	11.1
その他	2	－	50.0	－	50.0	50.0	100.0	－

④納入後のやり直しの理由

やり直しの理由としては、「発注者（または発注者に委託した事業者）の都合による仕様変更のため」が 65.4%と最も多く、次いで「発注者が、発注者に委託した事業者からやり直しの要請を受けたため」が 38.5%となっている。

他の理由としては「納品後に質以外の不備を指摘されたため」は 34.6%、「納品時に質が基準に満たないとされたため」は 30.8%等となっている。

「グロス請制作会社」「作画系制作会社」にとっては、「発注者（または発注者に委託した事業者）の都合による仕様変更のため」によるやり直しが 90%以上となっており、大きな問題となっている模様である。

【表：3-14 納入後のやり直しの理由（MA）】

（自社責任以外での納入後のやり直しの経験がある事業者対象）（単位：％）

	サンプル数	納品時に質が基準に満たないため	納品後に質を指摘されたため	納品後に質を指摘されたため	納品後に質を指摘されたため	発注者の都合による仕様変更のため	発注者が委託した事業者からやり直したため	その他
全 体	26	30.8	26.9	23.1	34.6	65.4	38.5	3.8
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	18	27.8	33.3	33.3	38.9	66.7	38.9	5.6
1千万円超～5千万円以下	2	-	-	-	100.0	100.0	-	-
5千万円超～3億円以下	2	50.0	-	-	-	50.0	50.0	-
3億円超	3	33.3	33.3	-	-	33.3	33.3	-
【従業員数】 1～4人	6	16.7	16.7	-	33.3	66.7	33.3	-
5～9人	2	50.0	50.0	50.0	100.0	100.0	-	-
10～49人	10	40.0	20.0	30.0	40.0	70.0	60.0	10.0
50人以上	7	14.3	42.9	28.6	14.3	42.9	14.3	-
【売上高】 5千万円以下	10	40.0	40.0	30.0	60.0	80.0	30.0	-
5千万円超～1億円以下	2	-	-	50.0	50.0	100.0	50.0	-
1億円超～5億円以下	7	14.3	14.3	-	14.3	57.1	42.9	14.3
5億円超～30億円以下	4	50.0	25.0	50.0	25.0	25.0	50.0	-
30億円超	2	-	50.0	-	-	50.0	-	-
【業態】 元請制作会社	6	50.0	33.3	33.3	16.7	16.7	50.0	-
準元請／グロス請制作会社	4	25.0	25.0	25.0	50.0	100.0	25.0	-
作画系下請制作会社	11	36.4	18.2	27.3	45.5	90.9	36.4	-
非作画系下請制作会社	3	-	33.3	-	-	33.3	66.7	33.3
その他	2	-	50.0	-	50.0	50.0	-	-

その他の理由

- ・ 海外版への仕様修正のため
- ・ HD 用に変換

⑤TV・映画放送に合わせた仕様で一旦納品したものを DVD 化するために追加作業を要請されることがあるか

発注者から、一旦納品したものを DVD 化するために追加作業を要請されることが「ある」と回答したのは 70.4%となった。

業態別では特に「作画系下請制作会社」では「ある」が 80.6%と高い比率となっている。

【表：3-15 納入後の DVD 化追加作業要請の有無（S A）】

	サンプル数	ある	ない	当社の業務ではない、それは
全 体	71	70.4	22.5	7.0
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	75.0	20.8	4.2
1 千万円超～ 5 千万円以下	9	55.6	44.4	－
5 千万円超～ 3 億円以下	7	71.4	14.3	14.3
3 億円超	6	50.0	16.7	33.3
【従業員数】 1 ～ 4 人	15	53.3	33.3	13.3
5 ～ 9 人	8	62.5	37.5	－
10～49人	30	86.7	13.3	－
50人以上	17	58.8	23.5	17.6
【売上高】 5 千万円以下	19	52.6	36.8	10.5
5 千万円超～ 1 億円以下	9	88.9	11.1	－
1 億円超～ 5 億円以下	23	87.0	13.0	－
5 億円超～30億円以下	14	71.4	28.6	－
30億円超	5	20.0	20.0	60.0
【業態】 元請制作会社	18	55.6	27.8	16.7
準元請／グロス請制作会社	11	72.7	27.3	－
作画系下請制作会社	31	80.6	16.1	3.2
非作画系下請制作会社	9	66.7	22.2	11.1
その他	2	50.0	50.0	－

⑥納品後の DVD 化追加作業に対する代金請求

発注者から、一旦納品したものを DVD 化するために追加作業を要請された際に、追加代金を「必ず貰っている（当初代金に含まれるケース含）は 60.0%であった。「貰わないこともある」は 28.0%、「貰っていない」は 12.0%となった。

概ね、事業者規模別、業態別では比率に大きな差異は無い模様である。

【表：3-16 DVD 化追加作業に対する代金（SA）】

	サンプル数	必ず貰っている	貰わないこともある	貰っていない
全 体	50	60.0	28.0	12.0
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	36	63.9	22.2	13.9
1 千万円超～ 5 千万円以下	5	20.0	60.0	20.0
5 千万円超～ 3 億円以下	5	60.0	40.0	－
3 億円超	3	100.0	－	－
【従業員数】 1～4 人	8	50.0	50.0	－
5～9 人	5	60.0	40.0	－
10～49 人	26	61.5	23.1	15.4
50 人以上	10	70.0	10.0	20.0
【売上高】 5 千万円以下	10	60.0	40.0	－
5 千万円超～ 1 億円以下	8	50.0	25.0	25.0
1 億円超～ 5 億円以下	20	65.0	30.0	5.0
5 億円超～ 30 億円以下	10	60.0	10.0	30.0
30 億円超	1	100.0	－	－
【業態】元請制作会社	10	50.0	20.0	30.0
準元請／グロス請制作会社	8	62.5	25.0	12.5
作画系下請制作会社	25	60.0	32.0	8.0
非作画系下請制作会社	6	83.3	16.7	－
その他	1	－	100.0	－

追加代金を貰わない場合の具体的状況

- ・追加作業の中の一部しかもらえない
- ・契約上追加代金はないと明記される
- ・DVDリテーク作業は含まれていることにされている（4件）
- ・担当者が追加作業のことを報告しなかった
- ・量が少なかったり、作業の内容が簡単な場合等（2件）
- ・発注元に予算がない

6) 支払について

①欠陥や納期遅れ等による受領拒否・返品等の理由以外で、発注時に取り決めた代金が減額されたことがあるか

「全くない」が 84.5%と大多数を占めている。「まれにある（全取引件数中 5%未満）」が 14.1%である。

事業規模別では取り分け大きな差異は無い模様である。

業態別では、「作画系下請制作事業者」は、「まれにある（全取引件数中 5%未満）」の比率が 22.6%と、若干高い模様である。

【表：3-17 支払代金減額要請の有無（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	全くない	まれにある（5%未満）	時々ある（5%～10%未満）	よくある（10%以上）	*（時々以上よくある）	*（まれに時々以上よくある）
全 体	71	84.5	14.1	1.4	-	1.4	15.5
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	48	85.4	12.5	2.1	-	2.1	14.6
1千万円超～5千万円以下	9	77.8	22.2	-	-	-	22.2
5千万円超～3億円以下	7	85.7	14.3	-	-	-	14.3
3億円超	6	83.3	16.7	-	-	-	16.7
【従業員数】 1～4人	15	93.3	6.7	-	-	-	6.7
5～9人	8	87.5	12.5	-	-	-	12.5
10～49人	30	73.3	23.3	3.3	-	3.3	26.7
50人以上	17	94.1	5.9	-	-	-	5.9
【売上高】 5千万円以下	19	84.2	15.8	-	-	-	15.8
5千万円超～1億円以下	9	77.8	22.2	-	-	-	22.2
1億円超～5億円以下	23	78.3	17.4	4.3	-	4.3	21.7
5億円超～30億円以下	14	100.0	-	-	-	-	-
30億円超	5	80.0	20.0	-	-	-	20.0
【業態】 元請制作会社	18	88.9	11.1	-	-	-	11.1
準元請／グロス請制作会社	11	90.9	9.1	-	-	-	9.1
作画系下請制作会社	31	74.2	22.6	3.2	-	3.2	25.8
非作画系下請制作会社	9	100.0	-	-	-	-	-
その他	2	100.0	-	-	-	-	-

②減額された理由

該当件数が少ないため傾向を述べることは難しいが、「想定よりも実際の作業量が少なかった」（11件中5件）、「質が基準に満たないとされた」（11件中2件）、「質以外の不備により基準に満たないとされた」「別段の理由はない」が（11件中1件）となっている。

【表：3-18 減額された理由（MA）】
（支払代金を減額されたことのある事業者対象）（単位：％）

	サ ン プ ル 数	質 い が と 基 準 に た ま な	質 り と 基 準 に た ま な い	想 定 業 量 め り が 少 な い	別 段 の 理 由 は な い	理 由 は わ か ら な い	そ の 他
全 体	11	18.2	9.1	45.5	9.1	-	36.4
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	7	28.6	-	42.9	-	-	42.9
1千万円超～5千万円以下	2	-	-	50.0	50.0	-	-
5千万円超～3億円以下	1	-	100.0	-	-	-	100.0
3億円超	1	-	-	100.0	-	-	-
【従業員数】 1～4人	1	-	-	100.0	-	-	100.0
5～9人	1	-	-	100.0	-	-	-
10～49人	8	25.0	12.5	25.0	12.5	-	37.5
50人以上	1	-	-	100.0	-	-	-
【売上高】 5千万円以下	3	33.3	-	33.3	-	-	66.7
5千万円超～1億円以下	2	-	-	100.0	-	-	-
1億円超～5億円以下	5	20.0	20.0	20.0	20.0	-	40.0
5億円超～30億円以下	-	-	-	-	-	-	-
30億円超	1	-	-	100.0	-	-	-
【業態】 元請制作会社	2	-	50.0	50.0	-	-	50.0
準元請／グロス請制作会社	1	100.0	-	-	-	-	-
作画系下請制作会社	8	12.5	-	50.0	12.5	-	37.5
非作画系下請制作会社	-	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-	-

その他の理由

- ・金銭的に厳しいという理由で
- ・こちらが用意した原画のカットが、納品後に、予算が立てられていなかったことが分かり、交渉しても全カットの支払が無かった。

③発注者からの支払期日

支払期日では、「納品後 30 日超 60 日以内」が 60.6%と最も多かった。次いで「納品後 30 日以内」が 32.4%となっている。

尚、「納品後 60 日超 90 日以内」は 7.0%、「90 日超」は 0%であった。

事業者規模別、業態別で取り分け大きな差異は見られない。

【表：3-19 発注者からの支払期日（S A）】

（単位：％）

	サ ン プ ル 数	納 品 後 3 0 日 以 内	納 品 後 3 0 日 以 内 3 0 日 超 6	納 品 後 6 0 日 以 内 6 0 日 超 9	納 品 後 9 0 日 超
全 体	71	32.4	60.6	7.0	—
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	35.4	58.3	6.3	—
1 千万円超～5 千万円以下	9	22.2	77.8	—	—
5 千万円超～3 億円以下	7	42.9	42.9	14.3	—
3 億円超	6	16.7	83.3	—	—
【従業員数】 1～4 人	15	40.0	46.7	13.3	—
5～9 人	8	37.5	62.5	—	—
10～49 人	30	36.7	56.7	6.7	—
50 人以上	17	17.6	82.4	—	—
【売上高】 5 千万円以下	19	31.6	57.9	10.5	—
5 千万円超～1 億円以下	9	33.3	66.7	—	—
1 億円超～5 億円以下	23	34.8	56.5	8.7	—
5 億円超～30 億円以下	14	35.7	64.3	—	—
30 億円超	5	20.0	80.0	—	—
【業態】 元請制作会社	18	33.3	61.1	5.6	—
準元請／グロス請制作会社	11	36.4	63.6	—	—
作画系下請制作会社	31	25.8	67.7	6.5	—
非作画系下請制作会社	9	44.4	33.3	22.2	—
その他	2	50.0	50.0	—	—

④支払いが決済期日から遅れたことがあるか（支払遅延）

決済期日からの支払遅延の有無については、約 5 割の事業者が「ない」と回答している一方、「時々ある（全取引中 5%未満）」も約 5 割となっている。

事業者規模別では、「元請制作会社」は「ない」としている率が 7 割以上となっている一方、「グロス請制作会社」「作画系下請会社」では「時々ある（全取引中 5%未満）」「頻繁にある（全取引中 5%以上）」の合計が 6 割を超えている。

【表：3-20 決済期日からの支払遅延の有無（S A）】

（単位：％）

	サンプル数	ない	時々ある（5%未満）	頻繁にある（5%以上）	分からない	*ある
全 体	71	50.7	45.1	4.2	-	49.3
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	45.8	47.9	6.3	-	54.2
1 千万円超～ 5 千万円以下	9	55.6	44.4	-	-	44.4
5 千万円超～ 3 億円以下	7	57.1	42.9	-	-	42.9
3 億円超	6	83.3	16.7	-	-	16.7
【従業員数】 1 ～ 4 人	15	60.0	40.0	-	-	40.0
5 ～ 9 人	8	50.0	37.5	12.5	-	50.0
10～49人	30	36.7	56.7	6.7	-	63.3
50人以上	17	70.6	29.4	-	-	29.4
【売上高】 5 千万円以下	19	57.9	42.1	-	-	42.1
5 千万円超～ 1 億円以下	9	33.3	66.7	-	-	66.7
1 億円超～ 5 億円以下	23	34.8	52.2	13.0	-	65.2
5 億円超～30億円以下	14	64.3	35.7	-	-	35.7
30億円超	5	100.0	-	-	-	-
【業態】 元請制作会社	18	77.8	22.2	-	-	22.2
準元請／グロス請制作会社	11	36.4	63.6	-	-	63.6
作画系下請制作会社	31	45.2	48.4	6.5	-	54.8
非作画系下請制作会社	9	44.4	44.4	11.1	-	55.6
その他	2	-	100.0	-	-	100.0

⑤支払いが遅延した際に延滞金を受け取ったことがあるか

延滞金を「常に受け取っている」のは2.9%、「受け取る場合と受け取らない場合がある」が2.9%に留まる一方、「常に受け取らない」が94.3%となっており、ほとんどの事業者で延滞金を受け取ったことはない状況となっている。

【表：3-21 延滞金の受け取りの有無（SA）】

(支払遅延を経験した事業者を対象)

(单位: %)

	サンプル数	常に受けていない	受ける場合、受けない場合がある	常に受けていない	ケース*受けていない	ケース*受けていない
全 体	35	2.9	2.9	94.3	5.7	97.1
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	26	3.8	－	96.2	3.8	96.2
1千万円超～5千万円以下	4	－	－	100.0	－	100.0
5千万円超～3億円以下	3	－	33.3	66.7	33.3	100.0
3億円超	1	－	－	100.0	－	100.0
【従業員数】 1～4人	6	－	－	100.0	－	100.0
5～9人	4	－	－	100.0	－	100.0
10～49人	19	5.3	－	94.7	5.3	94.7
50人以上	5	－	20.0	80.0	20.0	100.0
【売上高】 5千万円以下	8	12.5	－	87.5	12.5	87.5
5千万円超～1億円以下	6	－	－	100.0	－	100.0
1億円超～5億円以下	15	－	－	100.0	－	100.0
5億円超～30億円以下	5	－	20.0	80.0	20.0	100.0
30億円超	－	－	－	－	－	－
【業態】 元請制作会社	4	－	－	100.0	－	100.0
準元請／グロス請制作会社	7	－	14.3	85.7	14.3	100.0
作画系下請制作会社	17	5.9	－	94.1	5.9	94.1
非作画系下請制作会社	5	－	－	100.0	－	100.0
その他	2	－	－	100.0	－	100.0

⑥長期や割引困難な手形またはファクタリングを受け取ったことがあるか

「60 日以上 120 日以内の手形」を受け取ったことがある事業者は 7.0%に留まった。
9 割以上の事業者が、長期や割引困難な手形等は「受け取ったことがない」としている。
事業者規模別では、資本金規模が 5,000 万円以上、従業員規模 50 人以上大手事業者で、
「60 日以上 120 日以内の手形」を受け取るケースが多い模様である。

【表：3-22 長期や割引困難な手形またはファクタリングの受領経験（MA）】

（単位：％）

	サ ン プ ル 数	手 を 以 内 の 間 、 1 の 6 2 0 0 日	手 形 を 超 え る 1 も 2 の 0	割 引 提 供 が の や 発 生 に 大 ず 担 な る 保 割 も の 引	そ 機 も の 関 の 他 で 一 割 引 の 困 金 難 融 な	上 は が 記 受 な の け い よ 取 う つ な こ と	無 回 答
全 体	71	7.0	-	-	-	90.1	2.8
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	48	6.3	-	-	-	91.7	2.1
1 千万円超～5 千万円以下	9	-	-	-	-	100.0	-
5 千万円超～3 億円以下	7	14.3	-	-	-	85.7	-
3 億円超	6	16.7	-	-	-	66.7	16.7
【従業員数】 1～4 人	15	6.7	-	-	-	93.3	-
5～9 人	8	-	-	-	-	100.0	-
10～49 人	30	-	-	-	-	96.7	3.3
50 人以上	17	23.5	-	-	-	70.6	5.9
【売上高】 5 千万円以下	19	5.3	-	-	-	94.7	-
5 千万円超～1 億円以下	9	-	-	-	-	100.0	-
1 億円超～5 億円以下	23	-	-	-	-	95.7	4.3
5 億円超～30 億円以下	14	28.6	-	-	-	71.4	-
30 億円超	5	-	-	-	-	80.0	20.0
【業態】 元請制作会社	18	11.1	-	-	-	83.3	5.6
準元請／グロス請制作会社	11	9.1	-	-	-	90.9	-
作画系下請制作会社	31	-	-	-	-	96.8	3.2
非作画系下請制作会社	9	11.1	-	-	-	88.9	-
その他	2	50.0	-	-	-	50.0	-

4. 発注者としての立場の取引実態

1) 取引条件の決定について（見積り時）

取引の際に発注者とどのように取引条件を決定しているか質問した。

「特に協議はなく、基本的に発注者（自社）からの金額提示による」が全体の 35.0%と最も多かった。

「見積書に基づいて両者で協議の上決定している」は 26.7%、「受注者と合意した単価表に基づいて決定している」が 33.3%、「見積書、単価表以外の方法により両者で協議の上、決定している」は 23.3%となっており、概ね合意形成をした上での発注が多いものと見られる。

「特に協議はなく、基本的に他社（受注者）からの金額提示による」は 3.3%に留まった。事業規模別では、資本金 5,000 万円超、売上 5 億円超の比較的大規模事業者が、業態別では「元請制作会社」が、何らかの協議、合意形成をした上で発注している傾向が強い模様である。

【表：4-1 取引条件の決定方法（MA）】

（単位：％）

	サンプル数	両者で協議の上、 見積書を提出し、	単価表に基づいて 受注者と合意した	両者の方法により、 見積書、単価表以	基本的には発注者 からの金額提示に	よりの金額提示に 基本的な受注者か	その他	無回答
全 体	60	26.7	33.3	23.3	35.0	3.3	1.7	1.7
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	35	11.4	34.3	14.3	48.6	5.7	-	2.9
1 千万円超～5 千万円以下	9	33.3	44.4	33.3	33.3	-	-	-
5 千万円超～3 億円以下	8	50.0	25.0	37.5	-	-	12.5	-
3 億円超	7	71.4	28.6	28.6	-	-	-	-
【従業員数】 1～4 人	8	12.5	12.5	12.5	75.0	-	-	-
5～9 人	7	14.3	71.4	28.6	28.6	-	-	-
10～49人	27	25.9	22.2	18.5	44.4	7.4	3.7	3.7
50人以上	17	41.2	47.1	29.4	-	-	-	-
【売上高】 5 千万円以下	11	18.2	18.2	18.2	63.6	-	-	9.1
5 千万円超～1 億円以下	9	11.1	11.1	-	88.9	22.2	-	-
1 億円超～5 億円以下	18	11.1	50.0	27.8	27.8	-	-	-
5 億円超～30億円以下	14	50.0	42.9	28.6	-	-	7.1	-
30億円超	6	50.0	33.3	33.3	-	-	-	-
【業態】 元請制作会社	19	42.1	52.6	26.3	-	-	-	-
準元請／グロス請制作会社	10	50.0	-	30.0	60.0	10.0	10.0	-
作画系下請制作会社	25	-	36.0	12.0	56.0	4.0	-	4.0
非作画系下請制作会社	3	-	33.3	66.7	-	-	-	-
その他	3	100.0	-	33.3	33.3	-	-	-

2) 取引条件の決定について（受注時）

①発注段階で代金は確定しているか

発注段階で「代金が確定している」のは全体の41.7%となった。「確定していないことがある」（＝「まれに確定していない（全取引中1割未満が未確定）」「時々確定していない（全取引中1～2割未満が未確定）」「確定していないことが多い（全取引中2割以上）」）のは56.7%となっている。

企業規模別、業態別では、概ねそれぞれの割合の差異があまりない。

つまり、業界全体として、受注段階で代金を確定することが無い割合がやや多いことが伺える。

【表：4-2 発注段階での代金の確定状況（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	確定している	まれに確定している（1割未満）	時々確定している（1～2割未満）	確定している（2割以上）	意識していない・特に	*1でない以上確定が	*2確定している	無回答
全 体	60	41.7	41.7	8.3	6.7	－	15.0	56.7	1.7
【資本金区分】1千万円以下（個人を含む）	35	40.0	40.0	11.4	5.7	－	17.1	57.1	2.9
1千万円超～5千万円以下	9	33.3	44.4	－	22.2	－	22.2	66.7	－
5千万円超～3億円以下	8	62.5	37.5	－	－	－	－	37.5	－
3億円超	7	42.9	57.1	－	－	－	－	57.1	－
【従業員数】1～4人	8	25.0	50.0	12.5	12.5	－	25.0	75.0	－
5～9人	7	71.4	14.3	－	14.3	－	14.3	28.6	－
10～49人	27	37.0	40.7	11.1	7.4	－	18.5	59.3	3.7
50人以上	17	47.1	52.9	－	－	－	－	52.9	－
【売上高】5千万円以下	11	36.4	36.4	－	18.2	－	18.2	54.5	9.1
5千万円超～1億円以下	9	77.8	11.1	11.1	－	－	11.1	22.2	－
1億円超～5億円以下	18	22.2	55.6	11.1	11.1	－	22.2	77.8	－
5億円超～30億円以下	14	42.9	50.0	7.1	－	－	7.1	57.1	－
30億円超	6	50.0	50.0	－	－	－	－	50.0	－
【業態】元請制作会社	19	42.1	52.6	5.3	－	－	5.3	57.9	－
準元請／グロス請制作会社	10	30.0	60.0	－	10.0	－	10.0	70.0	－
作画系下請制作会社	25	44.0	28.0	16.0	8.0	－	24.0	52.0	4.0
非作画系下請制作会社	3	33.3	66.7	－	－	－	－	66.7	－
その他	3	66.7	－	－	33.3	－	33.3	33.3	－

③発注段階で代金が確定していない理由

発注段階で代金が確定していない理由は、「作業量（カット数など）が発注時に確定していない」が 64.7%、「難易度が確定していないため」が 55.9%、「作業の着手が優先されるため」が 52.9%等となっている。

また「全体予算を確定していないため」という回答も 47.1%と多かった。

業界全体の構造として、業務内容と予算が完全に確定していない状況で、作業を優先させていることが伺える。

【表：4-3 発注段階で代金が確定していない理由（MA）】

（発注段階で代金が確定していないことがある事業者を対象）（単位：％）

	サンプル数	作業の着手が優先	発注可能な内容が高	作業量確定が注している点	作業の難易度が確定している	納期が確定している	全体予算を確定している	発注時に代金を意識	その他
全 体	34	52.9	17.6	64.7	55.9	8.8	47.1	2.9	8.8
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	20	45.0	15.0	70.0	55.0	10.0	40.0	-	10.0
1千万円超～5千万円以下	6	66.7	16.7	83.3	83.3	-	66.7	-	-
5千万円超～3億円以下	3	33.3	33.3	66.7	66.7	33.3	33.3	-	-
3億円超	4	75.0	25.0	-	-	-	50.0	25.0	25.0
【従業員数】 1～4人	6	16.7	16.7	83.3	50.0	33.3	33.3	-	-
5～9人	2	100.0	50.0	100.0	100.0	-	50.0	-	-
10～49人	16	56.3	12.5	62.5	62.5	6.3	62.5	-	12.5
50人以上	9	55.6	22.2	44.4	33.3	-	22.2	11.1	11.1
【売上高】 5千万円以下	6	33.3	-	66.7	50.0	16.7	33.3	-	16.7
5千万円超～1億円以下	2	-	-	50.0	-	-	100.0	-	-
1億円超～5億円以下	14	57.1	28.6	85.7	78.6	14.3	57.1	-	7.1
5億円超～30億円以下	8	62.5	12.5	50.0	50.0	-	12.5	-	-
30億円超	3	66.7	33.3	-	-	-	66.7	33.3	33.3
【業態】 元請制作会社	11	63.6	45.5	45.5	45.5	18.2	45.5	9.1	9.1
準元請／グロス請制作会社	7	57.1	14.3	71.4	42.9	-	42.9	-	14.3
作画系下請制作会社	13	46.2	-	69.2	69.2	7.7	53.8	-	7.7
非作画系下請制作会社	2	-	-	100.0	50.0	-	-	-	-
その他	1	100.0	-	100.0	100.0	-	100.0	-	-

その他の理由

・元請からの金額提示が遅れているため、または確定していないため（3件）

④ 発注書の交付の有無と時期

発注書の交付の有無と時期について聞いた。(複数回答で尋ねた)

全体では「発注と同時に交付している」が 61.7%、「発注後に交付している」が 20.0%で、7割以上がいずれかの時期に「発注書を交付している」としている。「交付していない」としているのは 26.7%となった。

業界全体としては、発注書を交付しているケースが、していないケースを上回っていることが伺える。

企業規模別、業態別で取り分け大きな差異は無い模様であるが、企業規模別では大手(資本金 5,000 万円以上、売上 30 億円超)が、業態別では元請制作会社が、「発注書を交付している」率がより高い模様である。

【表：4-4 発注書の交付の有無と時期 (MA)】 (単位：%)

	サンプル数	発注と同時に交付	発注後に交付	交付していない	* 交付している	無回答
全 体	60	61.7	20.0	26.7	75.0	1.7
【資本金区分】 1千万円以下 (個人を含む)	35	60.0	20.0	28.6	74.3	2.9
1千万円超～5千万円以下	9	33.3	11.1	55.6	44.4	-
5千万円超～3億円以下	8	75.0	12.5	12.5	87.5	-
3億円超	7	85.7	42.9	-	100.0	-
【従業員数】 1～4人	8	50.0	12.5	37.5	62.5	-
5～9人	7	57.1	-	42.9	57.1	-
10～49人	27	59.3	25.9	25.9	77.8	3.7
50人以上	17	70.6	23.5	17.6	82.4	-
【売上高】 5千万円以下	11	36.4	-	54.5	36.4	9.1
5千万円超～1億円以下	9	88.9	22.2	11.1	100.0	-
1億円超～5億円以下	18	44.4	22.2	38.9	66.7	-
5億円超～30億円以下	14	78.6	21.4	14.3	85.7	-
30億円超	6	83.3	33.3	-	100.0	-
【業態】 元請制作会社	19	78.9	26.3	5.3	94.7	-
準元請／グロス請制作会社	10	70.0	-	40.0	70.0	-
作画系下請制作会社	25	48.0	16.0	36.0	60.0	4.0
非作画系下請制作会社	3	66.7	66.7	33.3	100.0	-
その他	3	33.3	33.3	33.3	66.7	-

⑤発注書の記載内容

発注書の記載内容では、「発注者及び受注者の名称」、「発注日」、「発注内容」、「納期」などの業務に関する基本的事項は記載されている率が高い。(いずれも9割前後である)

しかし、「下請代金の額」(68.9%)、「下請代金の支払期日」(44.4%)などの金額に関する事項は記載されている率がやや低い。特に企業規模別では資本金1,000万円以下の小規模事業者、業態別では作画系下請制作会社で代金に関する記載率が低い。

【表：4-5 発注書の記載内容（MA）】

（発注書を交付している事業者を対象）

（単位：％）

	サンプル数	発注者 の名称 及び受注者	発注日	発注内容	納期	納入場所	検査完了期日	下請代金の額	下請代金の支払期	手形日と金額は、満	一括決済方式はその内	容 材料等 を有償は その	給する 場合は その
全 体	45	93.3	97.8	88.9	86.7	40.0	33.3	68.9	44.4	2.2	8.9	6.7	
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	26	88.5	96.2	84.6	76.9	7.7	11.5	53.8	19.2	-	-	-	
1千万円超～5千万円以下	4	100.0	100.0	100.0	100.0	50.0	25.0	75.0	50.0	-	-	-	
5千万円超～3億円以下	7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	71.4	100.0	85.7	14.3	42.9	14.3	
3億円超	7	100.0	100.0	85.7	100.0	100.0	85.7	100.0	100.0	-	14.3	14.3	
【従業員数】 1～4人	5	100.0	100.0	80.0	80.0	-	-	20.0	20.0	-	-	-	
5～9人	4	75.0	100.0	100.0	50.0	-	-	50.0	-	-	-	-	
10～49人	21	90.5	95.2	81.0	85.7	23.8	19.0	66.7	38.1	4.8	9.5	4.8	
50人以上	14	100.0	100.0	100.0	100.0	92.9	78.6	100.0	78.6	-	14.3	7.1	
【売上高】 5千万円以下	4	100.0	100.0	75.0	100.0	-	-	50.0	25.0	-	-	-	
5千万円超～1億円以下	9	88.9	100.0	77.8	77.8	-	-	66.7	11.1	-	-	-	
1億円超～5億円以下	12	91.7	100.0	91.7	66.7	8.3	16.7	33.3	16.7	-	8.3	-	
5億円超～30億円以下	12	91.7	91.7	91.7	100.0	83.3	58.3	100.0	75.0	8.3	16.7	8.3	
30億円超	6	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-	16.7	16.7	
【業態】 元請制作会社	18	94.4	94.4	94.4	94.4	72.2	55.6	94.4	77.8	-	16.7	5.6	
準元請／グロス請制作会社	7	100.0	100.0	100.0	85.7	42.9	42.9	85.7	42.9	14.3	14.3	14.3	
作画系下請制作会社	15	86.7	100.0	73.3	73.3	-	-	33.3	13.3	-	-	6.7	
非作画系下請制作会社	3	100.0	100.0	100.0	100.0	33.3	66.7	66.7	-	-	-	-	
その他	2	100.0	100.0	100.0	100.0	50.0	-	50.0	50.0	-	-	-	

⑥ 主要な受注者と取引を開始する場合、取引基本契約を結んでいるか

主要な受注者と「取引基本契約を結んでいる」事業者は 21.7%に留まった。「結んでいない」が 65.0%、「取引基本契約を知らなかった」が 10.0%となっている。

概ね、企業規模別、業態別での差異はあまりなく、業界全体として、主要な受注者との取引であっても「取引基本契約」を結ぶケースはあまりないことが伺える。

【表：4-6 取引基本契約の締結状況（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	取引基本契約を結んでいる	結んでいない	知れぬまま取引した	無回答
全 体	60	21.7	65.0	10.0	3.3
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	35	11.4	74.3	11.4	2.9
1千万円超～5千万円以下	9	22.2	77.8	－	－
5千万円超～3億円以下	8	50.0	37.5	－	12.5
3億円超	7	42.9	42.9	14.3	－
【従業員数】 1～4人	8	12.5	75.0	12.5	－
5～9人	7	14.3	71.4	14.3	－
10～49人	27	14.8	66.7	11.1	7.4
50人以上	17	41.2	58.8	－	－
【売上高】 5千万円以下	11	18.2	54.5	18.2	9.1
5千万円超～1億円以下	9	－	100.0	－	－
1億円超～5億円以下	18	11.1	77.8	11.1	－
5億円超～30億円以下	14	50.0	42.9	7.1	－
30億円超	6	33.3	66.7	－	－
【業態】 元請制作会社	19	31.6	63.2	5.3	－
準元請／グロス請制作会社	10	40.0	60.0	－	－
作画系下請制作会社	25	12.0	68.0	16.0	4.0
非作画系下請制作会社	3	－	66.7	33.3	－
その他	3	－	66.7	－	33.3

⑦発注書などの取引関係書類の保管期間

取引関係書類を平均「2年間以上」保管している事業者は65.0%であった。「よく分からない」が11.7%、「無回答」が6.7%となっており、保管期間の認識が薄い事業者も一定程度存在している。

企業規模別、業態別で取り分け大きな差異は見られなかった。

【表：4-7 取引関係書類の保管期間（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	1年間未満	1～2年間未満	2年間以上	よく分からない	無回答
全 体	60	11.7	5.0	65.0	11.7	6.7
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	35	20.0	8.6	54.3	8.6	8.6
1千万円超～5千万円以下	9	－	－	55.6	33.3	11.1
5千万円超～3億円以下	8	－	－	87.5	12.5	－
3億円超	7	－	－	100.0	－	－
【従業員数】 1～4人	8	25.0	－	62.5	－	12.5
5～9人	7	14.3	－	71.4	14.3	－
10～49人	27	14.8	7.4	55.6	18.5	3.7
50人以上	17	－	5.9	76.5	5.9	11.8
【売上高】 5千万円以下	11	27.3	－	45.5	9.1	18.2
5千万円超～1億円以下	9	－	22.2	55.6	22.2	－
1億円超～5億円以下	18	22.2	－	61.1	11.1	5.6
5億円超～30億円以下	14	－	7.1	71.4	14.3	7.1
30億円超	6	－	－	100.0	－	－
【業態】 元請制作会社	19	5.3	5.3	78.9	5.3	5.3
準元請／グロス請制作会社	10	10.0	10.0	50.0	30.0	－
作画系下請制作会社	25	12.0	4.0	64.0	8.0	12.0
非作画系下請制作会社	3	66.7	－	33.3	－	－
その他	3	－	－	66.7	33.3	－

3) 発注変更について

①当初の発注内容を変更することの有無

「まれにある（全取引中 1 割未満）」を含めて、71.7%の事業者が当初の発注内容を変更することが「ある」と回答している。「よくある（全取引中 2 割以上）」または「時々ある（全取引中 1～2 割未満）」と回答したのは、全体の 2 割強という結果となった。

発注内容の変更については、事業者規模や業態による大きな差はなく、業界全体で共通した取引実態と言える。

【表：4-8 当初の発注内容を変更することの有無（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	全くない	まれにある（1割未満）	時々ある（1～2割未満）	よくある（2割以上）	*（時々割以上ある）	*（まれに時々ある）	無回答
全 体	60	26.7	50.0	18.3	3.3	21.7	71.7	1.7
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	35	28.6	45.7	17.1	5.7	22.9	68.6	2.9
1千万円超～5千万円以下	9	22.2	55.6	22.2	-	22.2	77.8	-
5千万円超～3億円以下	8	12.5	75.0	12.5	-	12.5	87.5	-
3億円超	7	42.9	42.9	14.3	-	14.3	57.1	-
【従業員数】 1～4人	8	12.5	50.0	37.5	-	37.5	87.5	-
5～9人	7	28.6	28.6	28.6	14.3	42.9	71.4	-
10～49人	27	25.9	55.6	11.1	3.7	14.8	70.4	3.7
50人以上	17	35.3	52.9	11.8	-	11.8	64.7	-
【売上高】 5千万円以下	11	27.3	27.3	36.4	-	36.4	63.6	9.1
5千万円超～1億円以下	9	55.6	33.3	11.1	-	11.1	44.4	-
1億円超～5億円以下	18	5.6	72.2	11.1	11.1	22.2	94.4	-
5億円超～30億円以下	14	28.6	57.1	14.3	-	14.3	71.4	-
30億円超	6	50.0	33.3	16.7	-	16.7	50.0	-
【業態】元請制作会社	19	36.8	47.4	10.5	5.3	15.8	63.2	-
準元請／グロス請制作会社	10	10.0	60.0	30.0	-	30.0	90.0	-
作画系下請制作会社	25	28.0	48.0	16.0	4.0	20.0	68.0	4.0
非作画系下請制作会社	3	33.3	66.7	-	-	-	66.7	-
その他	3	-	33.3	66.7	-	66.7	100.0	-

②発注内容を変更した場合に、変更書面を交付しているか

発注内容が変更された場合に「変更書面を交付している」のは25.6%、「交付する場合としない場合がある」が25.6%となっている一方、「変更書面は交付していない」が48.8%となった。

業態別では、「作画系下請制作会社」において、「変更書面を交付していない」事業者の割合が高い。

【表：4-9 変更書面の交付状況（SA）】

（発注内容を変更することがあると回答した事業者を対象） （単位：％）

	サ ン プ ル 数	交 付 し て い る	交 付 し な い 場 合 と あ る	変 更 し な い 書 面 は 交 付 し て い な い
全 体	43	25.6	25.6	48.8
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	24	8.3	29.2	62.5
1千万円超～5千万円以下	7	28.6	14.3	57.1
5千万円超～3億円以下	7	71.4	14.3	14.3
3億円超	4	50.0	50.0	－
【従業員数】 1～4人	7	14.3	14.3	71.4
5～9人	5	20.0	20.0	60.0
10～49人	19	31.6	15.8	52.6
50人以上	11	27.3	54.5	18.2
【売上高】 5千万円以下	7	14.3	－	85.7
5千万円超～1億円以下	4	50.0	25.0	25.0
1億円超～5億円以下	17	11.8	17.6	70.6
5億円超～30億円以下	10	30.0	60.0	10.0
30億円超	3	66.7	33.3	－
【業態】 元請制作会社	12	33.3	50.0	16.7
準元請／グロス請制作会社	9	33.3	22.2	44.4
作画系下請制作会社	17	11.8	5.9	82.4
非作画系下請制作会社	2	－	100.0	－
その他	3	66.7	－	33.3

③発注内容の変更等により、コストが大幅に増加することが見込まれる場合、どのような対応がとられているか

発注変更に伴うコスト増への対応について聞いた。「協議を行い、代金を増額する」事業者が58.1%、「協議を行わないが、代金を増額する」が25.6%となっており、「代金を増額する」事業者が8割以上となっている。「協議を行わず、代金を変更しない」事業者は2.3%に留まった。

事業者規模別、業態別で特段の違いは無い模様であり、業界全体で概ね、コスト増加に対しては代金増額の対応が取られている模様である。

【表：4-10 発注変更に伴うコスト増の対応状況（SA）】

（発注内容を変更することがある事業者を対象）（単位：％）

	サンプル数	再代金協議を増額している、	協議、代金を増額しないが、	協議を代金を変更しない代	その他	*増額する	無回答
全 体	43	58.1	25.6	2.3	4.7	83.7	9.3
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	24	45.8	33.3	4.2	8.3	79.2	8.3
1千万円超～5千万円以下	7	57.1	28.6	-	-	85.7	14.3
5千万円超～3億円以下	7	71.4	14.3	-	-	85.7	14.3
3億円超	4	100.0	-	-	-	100.0	-
【従業員数】 1～4人	7	57.1	28.6	-	-	85.7	14.3
5～9人	5	40.0	40.0	-	-	80.0	20.0
10～49人	19	47.4	26.3	5.3	10.5	73.7	10.5
50人以上	11	81.8	18.2	-	-	100.0	-
【売上高】 5千万円以下	7	57.1	14.3	-	14.3	71.4	14.3
5千万円超～1億円以下	4	-	25.0	-	25.0	25.0	50.0
1億円超～5億円以下	17	47.1	47.1	5.9	-	94.1	-
5億円超～30億円以下	10	90.0	10.0	-	-	100.0	-
30億円超	3	100.0	-	-	-	100.0	-
【業態】 元請制作会社	12	83.3	16.7	-	-	100.0	-
準元請／グロス請制作会社	9	66.7	11.1	-	11.1	77.8	11.1
作画系下請制作会社	17	29.4	47.1	5.9	5.9	76.5	11.8
非作画系下請制作会社	2	100.0	-	-	-	100.0	-
その他	3	66.7	-	-	-	66.7	33.3

その他の対応

・協議の上、発注内容の見直し（量・発注箇所など）を行なう。

④発注内容の変更等により、コストが大幅に減少することが見込まれる場合、どのような対応がとられているか

発注変更に伴うコスト減への対応について聞いた。「協議を行い、代金を減額する」事業者が37.2%、「協議を行わず、代金を変更しない」が23.3%となっている一方、「協議を行わないが代金を減額する」は7.0%に留まっている。一方的な減額を行うケースは業界全体として比較的少ないものと見られる。

また、本問を無回答としている率が高いことから、代金の減額に繋がる発注内容の変更が生じるケースがそもそも無い事業者も少なからず存在していることが伺える。(つまり、発注変更の多くが、コスト増に繋がる変更)

業態別では「元請制作会社」で、「協議を行い、代金を減額する」率がやや高い模様である。

【表：4-11 発注変更に伴うコスト減の対応状況（SA）】

（発注内容を変更することがある事業者を対象）（単位：%）

	サンプル数	再度代金を減額している、	協議、代金を減額しないが	協議を代金を変えず、しない代	その他	*減額する	無回答
全 体	43	37.2	7.0	23.3	9.3	44.2	23.3
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	24	33.3	8.3	33.3	8.3	41.7	16.7
1千万円超～5千万円以下	7	42.9	14.3	14.3	—	57.1	28.6
5千万円超～3億円以下	7	28.6	—	—	28.6	28.6	42.9
3億円超	4	75.0	—	—	—	75.0	25.0
【従業員数】 1～4人	7	42.9	—	28.6	—	42.9	28.6
5～9人	5	20.0	40.0	—	—	60.0	40.0
10～49人	19	31.6	5.3	36.8	15.8	36.8	10.5
50人以上	11	54.5	—	—	9.1	54.5	36.4
【売上高】 5千万円以下	7	28.6	—	28.6	14.3	28.6	28.6
5千万円超～1億円以下	4	—	—	50.0	—	—	50.0
1億円超～5億円以下	17	41.2	17.6	29.4	5.9	58.8	5.9
5億円超～30億円以下	10	60.0	—	—	20.0	60.0	20.0
30億円超	3	33.3	—	—	—	33.3	66.7
【業態】 元請制作会社	12	66.7	8.3	—	—	75.0	25.0
準元請／グロス請制作会社	9	33.3	—	—	33.3	33.3	33.3
作画系下請制作会社	17	17.6	11.8	47.1	5.9	29.4	17.6
非作画系下請制作会社	2	50.0	—	50.0	—	50.0	—
その他	3	33.3	—	33.3	—	33.3	33.3

その他の対応

・そのような例は無い

4) 支払について

①欠陥や納期遅れ等による受領拒否・返品等の理由以外で、発注時に取り決めた代金を減額することがあるか

「全くない」が93.3%と大多数を占めている。「まれにある（全取引件数中5%未満）」は5.0%で、「時々ある（全取引5～10%未満）」「よくある（全取引10%以上）」はそれぞれ0%であった。

企業規模別、業態別では取り分け大きな差異は無い模様である。

【表：4-12 支払代金減額要請の有無（SA）】

（単位：％）

	サンプル数	全くない	まれにある（5%未満）	時々ある（5～10%未満）	よくある（10%以上）	*ある	無回答
全 体	60	93.3	5.0	—	—	5.0	1.7
【資本金区分】1千万円以下（個人を含む）	35	91.4	5.7	—	—	5.7	2.9
1千万円超～5千万円以下	9	100.0	—	—	—	—	—
5千万円超～3億円以下	8	100.0	—	—	—	—	—
3億円超	7	85.7	14.3	—	—	14.3	—
【従業員数】1～4人	8	87.5	12.5	—	—	12.5	—
5～9人	7	100.0	—	—	—	—	—
10～49人	27	88.9	7.4	—	—	7.4	3.7
50人以上	17	100.0	—	—	—	—	—
【売上高】5千万円以下	11	90.9	—	—	—	—	9.1
5千万円超～1億円以下	9	100.0	—	—	—	—	—
1億円超～5億円以下	18	88.9	11.1	—	—	11.1	—
5億円超～30億円以下	14	92.9	7.1	—	—	7.1	—
30億円超	6	100.0	—	—	—	—	—
【業態】元請制作会社	19	94.7	5.3	—	—	5.3	—
準元請／グロス請制作会社	10	100.0	—	—	—	—	—
作画系下請制作会社	25	88.0	8.0	—	—	8.0	4.0
非作画系下請制作会社	3	100.0	—	—	—	—	—
その他	3	100.0	—	—	—	—	—

②減額した理由

該当件数が少ないため傾向を述べることは難しいが、該当 3 件中 2 件で「制作数量や仕様変更等、自社の都合のため」に支払代金の減額要請が見られた。

【表：4-13 減額した理由（MA）】
（支払代金を減額したことのあった事業者対象）（単位：％）

	サ ン プ ル 数	制 更 の た め 、 自 社 の 合 適 な 減 額 を 要 求 す る 事 業 者 の 数 と 率	注 意 を 受 け た 事 業 者 の 数 と 率	そ の 他	無 回 答
全 体	3	66.7	－	－	33.3
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	2	50.0	－	－	50.0
1 千万円超～5 千万円以下	－	－	－	－	－
5 千万円超～3 億円以下	－	－	－	－	－
3 億円超	1	100.0	－	－	－
【従業員数】 1～4 人	1	100.0	－	－	－
5～9 人	－	－	－	－	－
10～49 人	2	50.0	－	－	50.0
50 人以上	－	－	－	－	－
【売上高】 5 千万円以下	－	－	－	－	－
5 千万円超～1 億円以下	－	－	－	－	－
1 億円超～5 億円以下	2	50.0	－	－	50.0
5 億円超～30 億円以下	1	100.0	－	－	－
30 億円超	－	－	－	－	－
【業態】 元請制作会社	1	100.0	－	－	－
準元請／グロス請制作会社	－	－	－	－	－
作画系下請制作会社	2	50.0	－	－	50.0
非作画系下請制作会社	－	－	－	－	－
その他	－	－	－	－	－

③受注者への支払期日

支払期日では、「納品後 30 日以内」が 50.0%と最も多く、次いで「納品後 30 日超 60 日以内」が 43.3%となっている。

尚、「納品後 60 日超 90 日以内」は 1.7%に留まり、「90 日超」は 0%であった。

事業者規模別、業態別で取り分け大きな差異は見られない。

【表：4-14 受注者への支払期日（S A）】

（単位：％）

	サ ン プ ル 数	納 品 後 3 0 日 以 内	納 品 後 3 0 日 以 内 0 日 超 6	納 品 後 6 0 日 以 内 0 日 超 9	納 品 後 9 0 日 超	無 回 答
全 体	60	50.0	43.3	1.7	—	5.0
【資本金区分】 1 千万円以下（個人を含む）	35	68.6	22.9	—	—	8.6
1 千万円超～5 千万円以下	9	22.2	77.8	—	—	—
5 千万円超～3 億円以下	8	12.5	75.0	12.5	—	—
3 億円超	7	42.9	57.1	—	—	—
【従業員数】 1～4 人	8	37.5	50.0	—	—	12.5
5～9 人	7	71.4	28.6	—	—	—
10～49 人	27	66.7	22.2	3.7	—	7.4
50 人以上	17	23.5	76.5	—	—	—
【売上高】 5 千万円以下	11	54.5	36.4	—	—	9.1
5 千万円超～1 億円以下	9	88.9	—	—	—	11.1
1 億円超～5 億円以下	18	55.6	38.9	—	—	5.6
5 億円超～30 億円以下	14	21.4	78.6	—	—	—
30 億円超	6	50.0	50.0	—	—	—
【業態】 元請制作会社	19	31.6	68.4	—	—	—
準元請／グロス請制作会社	10	40.0	50.0	—	—	10.0
作画系下請制作会社	25	68.0	24.0	—	—	8.0
非作画系下請制作会社	3	66.7	33.3	—	—	—
その他	3	33.3	33.3	33.3	—	—

5. 取引実態における問題点

1)「中小事業者にとって過度な負担になっている取引慣行」事例のうち、自社の取引においても該当するもの

「中小事業者にとって過度な負担になっている取引慣行」の具体的事例を提示して、自社の取引においても該当するものがあるかどうか聞いた。

「追加的な作業について追加費用が認められなかった」が24.7%、「受注者側の都合を無視して一方的な納期決定をされた」が19.2%となっており、この2つが業界にとって比較的問題とされやすい事項であることが伺える。

【表：5-1 中小企業にとって過度な負担となっている取引慣行のうち
自社で該当する事例（MA）】

（単位：％）

	サ ン プ ル 数	過 度 を さ な れ た 下 げ 交 渉	一 価 に 格 求 に 低 め 一 減 ら 定 を れ 比 率 方 的	受 無 納 注 視 期 者 し 決 定 の 一 を 都 方 さ 合 的 な を な た	追 い め 加 て ら 的 追 れ な 加 な 作 費 か つ が た つ 認	全 日 分 数 納 の 品 支 拒 と 払 否 な が 遅 れ そ れ の た	無 回 答
全 体	73	5.5	5.5	19.2	24.7	-	57.5
【資本金区分】 1千万円以下（個人を含む）	48	8.3	8.3	22.9	22.9	-	52.1
1千万円超～5千万円以下	9	-	-	22.2	33.3	-	55.6
5千万円超～3億円以下	8	-	-	-	25.0	-	75.0
3億円超	7	-	-	-	14.3	-	85.7
【従業員数】 1～4人	15	6.7	13.3	6.7	6.7	-	66.7
5～9人	8	12.5	12.5	25.0	12.5	-	62.5
10～49人	31	3.2	3.2	32.3	41.9	-	35.5
50人以上	18	5.6	-	-	11.1	-	88.9
【売上高】 5千万円以下	19	5.3	10.5	15.8	15.8	-	57.9
5千万円超～1億円以下	9	-	-	55.6	22.2	-	33.3
1億円超～5億円以下	23	8.7	8.7	21.7	34.8	-	47.8
5億円超～30億円以下	14	7.1	-	-	28.6	-	71.4
30億円超	6	-	-	-	-	-	100.0
【業態】 元請制作会社	19	5.3	-	-	26.3	-	73.7
準元請／グロス請制作会社	11	9.1	9.1	36.4	45.5	-	36.4
作画系下請制作会社	31	6.5	9.7	29.0	19.4	-	48.4
非作画系下請制作会社	9	-	-	-	11.1	-	88.9
その他	3	-	-	33.3	33.3	-	33.3

2) その他の問題と思われる取引事例（フリーアンサー）

アニメ産業での取引実態で日頃感じている問題点や意見などを自由に回答してもらった。
あげられた問題点を類似事例に集約して収録した。

<取引条件の決定・取引契約について>

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
常々 契約書は結ばなくてはならないと思うのですが、当方の様な受注者側からは言えないので制度にしてほしい。	1千万円以下	1～4人	5千万円以下	非作画系下請制作
・取引契約を行わず、口約束だけで、受注する事が多いので、不安になる事はあります。信頼のおける制作会社や大手などは大丈夫と思って受ける事が多いです。一度、何度さいそくしてもお金が支払われなかった事がありました。契約をかわしていなかったため、一定の金額以上支払われず、泣き寝入りするしかありませんでした。作業中は支払いが滞る事がなかったのですが、納品したとたん支払われなくなり、内容証明など何回も送りましたが、相手には何のダメージもなかったようです。他の制作会社に聞いたら、何度もそのような事をくり返している会社だそうです。小額ならまだしも、多額だととても怖いです。 ・契約をかわしたとしても制作会社のためのものが多いです。（機密保持や著作権など）	個人事業	1～4人	5千万円以下	作画系下請制作

<支払いに関する問題>

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
支払代金の確定日を過ぎても支払わないことは日常茶飯事。月末に支払う約束であってもその日の3時をすぎて振込むこともある。	1千万円以下	10～49人	1億超～5億円以下	非作画系下請制作
大手制作会社や上場企業の関連会社でも、納品後60日以内を守っていない会社がたくさんあるのではないかと。60日を厳守してほしい。	5千万～1億円以下	10～49人	1億超～5億円以下	元請
納品日から60日以内支払というのはムリがあるのではないかと？弊社は月末支払のため例えば9月10日納品→11月末払いとなってしまう60日をこえてしまうこともある。納品日に合わせていろいろ支払処理をしていたら処理が面倒だ。納品日末締め60日以内にしてもらいたい。下請法の順守を弊社なりにやってくるが、あまりしめつけすぎると下請弊社への発注自体を減らしてしまうことにもなりかねないので発注業者・下請業社双方にとってメリットのある法にしてもらいたい。	1億円～3億円以下	10～49人		その他
手形の換金方法がわからず支払いが何ヶ月も延びた。	個人事業	1～4人	5千万円以下	その他
一部の制作会社（ゲーム業界含む）の末締め60日後払いは、正直きつい・・・。	1千万円以下	10～49人	5千万円超～1億円以下	非作画系下請制作
発注者の強みで、期日通り支払わない。短納期に応じた評価をしない。	1千万～5千万円以下	10～49人	1億超～5億円以下	作画系下請制作

＜スケジュールに起因する問題＞

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
発注者側のスケジュール管理の不足の為に、作業部門は常に、不効率な作業に追われる事が多々有る。美術(背景)部門は、作業行程が、最後に位置する為、個人の生活まで脅かされる事は常に有る。	1千万円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	作画系下請制作
制作会社と打合せ後、ここ数年Bグレイアウトが大幅に遅れる事が多い。その為、テレビ作品の場合は、OA合せの為、次の日程が取れなくなり、他社に依頼せざる事になり、結局年間売上げが減ってしまっている。	1千万円以下	10～49人	2	作画系下請制作
・作品の制作実作業の開始が当初の予定より大幅に遅れるその間の補償が何もない。又、その分 後になって増大な量となり廻しきれない。 ・労働条件の改善指導を労働局から要請されいいますが今までの作品の(TV・劇場・ゲーム等)ギャラでは給与・労働時間供改善の余地が見当たらない。労働局の要請通りにしようとすれば今の3倍のギャラとスケジュールが必要です。社会保健等の出費も尽大で今後正社員が雇えない状況です。	1千万円以下	10～49人	2	作画系下請制作
TV、映画等の制作というのは、一つのチーム(会社)で、創られるのが基本だが、諸々の事情により、制作会社がまとめて出来なくなり、分社化して、現在のような各部門(原画、動画、背景、美術、仕上げ、撮影等)が独立して作業を分担している。しかし、実際の作業は、本(脚本)が遅れ、絵コンテが遅れ原画が遅れと上から順になって下に流れて行くので、スケジュール表(発注時に出される)が役に立たず、各分野が平等に、時間を与えられずに不公平が生じている。また、納期が決まっている(TV放映等)為、時間が圧縮され、背景、仕上げ・特効・撮影等は、特に、人数・時間・手間等が多く要求され、しわ寄せされる。これら、不公平を加味した、元請会社からの何らかの対策(遅れの原因であるところの、原画、動画、演出、脚本家等の人数不足の解消、質の向上、制作スタッフ(プロデューサー、デスク、進行等)の育成。これらの改善をしないで、無理なスケジュールして、今や限界に達している。従って、それらの事に対しての取り引き条件の決定時に、そのような付加的要素を考慮すべきだと切に思う次第である。	1千万円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	作画系下請制作
スケジュール管理の問題で納期が厳しくなっている。放映日が決まっている仕事が多く最終日が決まっているのが分かるがそこに至るまでの工程で空白期間があり待機状態になっている。一原の上りの問題、演出の負担、作監の負担、総監督の問題等作画期間が一ヶ月あったとしても、原画、個人の作業時間は頭と尻の数日間しか無く途中でどれだけ空くのかが不明となっていて発注側のスケジュール管理の乱れによる影響が受注側も響き、売上げのマイナスにもなっている。別の意味で人材育成にも影響がある。	個人事業	10～49人	5千万円以下	作画系下請制作
予算面以上に、スケジュールの遅れにも目を向けて欲しい。スケジュールの遅れや変更により、本来は出来る仕事が出来なかったり、他の仕事が入れられなかったりするので損失は大きい。予算同様、立場的に強く言いにくい部分なので、調整役が必要だと思う。	1千万円以下	10～49人	5千万円超～1億円以下	作画系下請制作
・一番問題と感じるのは金額がなかなか決定しないこと。受注額が決らなければ、発注額を決めることができない。 ・納期が迫った段階で、相談されることが多い。すぐに作業することが求められる。	-	-	-	-
・発注者からの価格低減要請はあるが、スポンサーあつての価格決定なので我々の場合認めざるを得ない。アニメ業界全体が非常に厳しい現状である。新人が育たず人出不足の上、単価も低く困った状態だ。長い間(30年以上)同じ状況である!! アニメ業界はますます先細りになる! ガイドラインの前段階の問題が大きすぎて、ガイドラインを作っても守ることが出来ないのが現実と思われる。	個人事業	1～4人	5千万円以下	作画系下請制作
根本的な問題として、制作委員会から複数の発注者を経て、一番最右の下請けは、いつもスケジュールと金銭の面で苦労している。背景は最右なのでスケジュールのしわ寄せと金銭面も平均してとても大変である。	1千万円以下	10～49人	5千万円超～1億円以下	作画系下請制作

＜取引上の不利益行為＞

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
「元請けが支払わないから、うちも支払えない」という嘘をつかれたことがある。	1千万円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	非作画系下請制作
大前提として請負料金が低過ぎる。	1千万円以下	10～49人	5千万円超～1億円以下	グロス請
発注時に明確な金額が回答されず、TV放送やDVD発売日などから逆算した納品日のみが、先に伝えられ、実作業に入ってから予算交渉に入る事があり、実質的に断わり切れない状況になってから、予算の減額を提示される事があり、呑まざる得ない実状が多い。ポスター等の発注は納品後も発注書の送付が遅れる事が多く、請求は、発注書と同時に発送される発注先の納品書に捺印しなければ出来ない為、納品から何ヶ月も経ってから請求出来て、支払いされる事も多い。	1千万円以下	5～9人	1億円超～5億円以下	グロス請
発注者が業務に不慣れで、発注内容等が変更になったり、そのしわ寄せ作業が来るにもかかわらず、増加分は交渉しても認めてもらえない事がある。	5千万～1億円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	元請
現状でもテレビ局の優位性はまったく変わらず、制作会社を一製造業として扱っている。著作物の集合体である映像のテレビ局への権利集中は、ぜひ、改めてほしい。	1千万円以下	50～99人	10億円超～30億円以下	元請
制作会社が新作品を受注した時、その制作費を以前の作品の損失にあてる事が良くある。当然その新作品の予算は作品が始まる前から足りなくなる為、当社の様な下請けが受注した時には支払い遅延が生じる。または単価の減額を納品後に求められる。ひどい時はその会社はつぶれる。当然未払い金となる。TV局などからの制作費が数十年値上げがないこともその理由と言われている。まずはTV局などの制作費を上げてもらわないとどうにもならない。	1千万円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	作画系下請制作
その作品に見合わない細かい指示をされ、見本通りに仕上げている物に対しても、ニュアンス的なリテークを出され、そういうことを理由に、発注者の負担が増しているとして単価を下げられた。	1千万円以下	1～4人	5千万円以下	作画系下請制作
制作費の安さを考えずにクオリティを要求するクライアント、アニメーション・スタッフ(アニメ界全体)の能力の低さが問題である。	1千万円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	その他
当社は、人数も少なく、小さな会社ですので発注者からの100%の形での“いいなり”になってしまふ。要求(ギャラの値上げなど)すれば仕事はまわってこない。	1千万円以下	1～4人	5千万円以下	作画系下請制作
今のアニメTVシリーズは、背景に関して最低でも1話200万位(現実には¥90万～¥120万位)の金額でも良いのではないかと思います。手間ばかり増えて苦労するだけで、この仕事を続けるメリットがないと思う時がある。	1千万円以下	1～4人	5千万円以下	作画系下請制作

<その他（業界への意見等）>

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
現在アニメ業界が抱える問題は、元請け・下請け間の立場を利用した不当な取り引きなどではない。事実として、想定を超える作業内容を押しつけられたり、納品不可能な納期を強要されることはありますが、一概にそれが悪いことであると言い切れない部分がある。元請け制作が破綻すると、その煽りを受けて下請け、更に個人事業主の仕事がなくなり、生活して行くことが出来なくなる。問題があるとすれば、製作委員会等の出資額の少なさに問題があると言えると思う。しかし、出資者の納得の行く予算組でないと作品自体が生産されなくなり、アニメ業界自体が消滅することは分かり切っていることである。市場原理を考えると、現在の予算組は適正価格と言うことになる。現在のクオリティで生産を続けて行くことは不可能になる日は近いが、クオリティを下げれば十分生産は可能である。低クオリティの作品が評価を受けることは難しく、次第にアニメ業界は産業として衰退するものと思う。政府として、そういった産業を国の基幹産業として育成するつもりがあるのであれば、下請法による現場の保全ではなく、利益分配の異常を是正すべきだと思う。アニメ業界の一部の人たちは公正取引委員会に不公正取引の是正を訴えましたが、効果が出ているとは思えない。	1千万円以下	10～49人	5千万円以下	グロス請け
下請側が一方的に、権利を振りかざしての争闘まがいの関係は望ましくない。いかに、相互にスムーズに、利益を共有できるかに知恵を出すこそ、大事だと思われる。下請代金法によって、親事業者と下請事業者の関係に当る各事業者の相互理解が、非常に大事なことと思うので、話し合いをする為の会合等の提案の方向で進んで行く事を当面の課題として行きたい。	1千万円以下	10～49人	1億円超～5億円以下	作画系下請制作
各社の取引(契約)についての意識が低いのが、そもそもの問題ではないか。下請法による保護よりも、商取引に関する十分な理解を促すべきではないか。	1千万円以下	10～49人	5億円超～10億円以下	その他

6. 改善事例・望ましい取引について（フリーアンサー）

下請適正取引等の推進のためにおこなっている事例について項目別に記述してもらった。

1) 「取引条件の決定・取引契約について」

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
以前、業務発注時に発注内容、金額、納期等を明記したものを相手方にFAXしたところ、「手間だし、この業界ではこんなことやらない」と言われ、何も印を押してもらえず返された。	1千万円以下	10～49人	1億超～5億円以下	非作画系下請制作
納期に追われて発注→納品先行が殆どで、どうしても予算交渉の時間が取れない事が多い。発注元もこの期間でこの位の内容であれば制作出来るという判断基準が、年々期間が詰まってきており、弊社としては、最低制作期間を提示し、納期先行での依頼は、極力回避している。	1千万円以下	5～9人	1億超～5億円以下	グロス請け
・条件は必ず協議(発注・受注者)して決める。 ・発注書(伝票)は必ず作る。 ・発注書(伝票)はメール、FAXも可。 ・EP税の可能性のある受注者とは、契約書を交わす。	5千万～1億円以下	10～49人	1億超～5億円以下	元請
電子化に賛成である。契約書に印紙代がかからないので。	個人事業	1～4人	5千万円以下	その他
社内で制作担当者全員を対象に下請法説明会を実施している。また、毎月制作部から提出された伝票と納品書を管理部でチェックして経理部で添付資料として保管している。	3億円超	100～499人	100億円超	元請
個別での契約締結の徹底。	5千万～1億円以下	10～49人	5億円超～10億円以下	その他

2) 「発注変更・返品等について」

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
変更は、発注書(伝品)を再発行する。	5千万～1億円以下	10～49人	1億超～5億円以下	元請
実際にあるのは仕方ないので。それを明文化し、トラブルにならないように対処している。	5千万～1億円以下	10～49人	1億超～5億円以下	その他

3)「支払いその他について」

回答	回答者属性			
	資本金	従業員数	売上高	業態
請求書をきちんと書いても支払わないところもたくさんある。相手方は、「元請の支払いが遅れていてこちらも払えない」とする場合がある。、電話Tしなければずっと未払いのままのところもあった。	1千万円以下	10～49人	1億超～5億円以下	非作画系下請制作
支払い方法は必ず協議して確認する。	5千万～1億円以下	10～49人	1億超～5億円以下	元請
支払日をすぎても請求書などおくってこない時はこちらから連絡してすみやかに支払えるようにしている。	1億円～3億円以下	10～49人	-	その他
中小企業庁による直近の立入検査でも説明のとおり、弊社は、発注書面の交付等をシステム化して行っており、万一支払遅延のおそれが生じた場合等には、当該業務の担当者と責任者に対して、警告メールを自動送信することとなっている。	3億円超	500人以上	100億円超	元請
手形の禁止。手形という古い制度をやめるべき。	個人事業	1～4人	5千万円以下	その他
支払いは1ヶ月後までにしたい。	1千万円以下	10～49人	5千万円超～1億円以下	作画系下請制作
去年やった仕事ではじめて(アニメの制作会社として)支払いが遅れて、(連絡なしで)というのも経験した。ゲーム会社等、支払いのないまま連絡のつかなくなることも時々ある。	1千万円以下	1～4人	5千万円以下	作画系下請制作
当社は、取引において下請法を常に念頭において行っているので、一方的な支払いの変更等は一切行っていない。	5千万～1億円以下	10～49人	5億超～10億円以下	その他

Ⅲ. アニメーター個人に対するアンケート調査結果

1. 調査概要

(1) 調査対象数・回答率

発送件数は以下の通りとなっている。

対象者は「企業に雇用されずにフリー（業務委託等）で働いている方のみを対象とした。

発送数	回答数	回答率
742	90	12.1%

(2) 調査方法

郵送によるアンケート回収

(3) 調査実施期間

平成 23 年 12 月～平成 24 年 1 月

(4) 回答者内訳

回答者の内訳から、個人アニメーターの属性分布状況を見ると、職種では監督、絵コンテ、原画などの工程に従事している人が多く、動画、仕上等の従事者が非常に少ない。

回答者の平均年齢は 40.1 才、平均業界経験年数が 17.5 年と、若手が少なく、ベテランが多い構成になっている。

年収区分では 300 万円未満が約半数を占めている。

【表 1 回答者（個人アニメーター）の内訳・構成比】

	サンプル数	構成比
全 体	90	100.0%
【仕事の形態（MA）】 主に一企業の仕事をしている	17	18.9%
複数の仕事をしている	73	81.1%
その他	2	2.2%
【職種（MA）】 監督	16	17.8%
作画監督	36	40.0%
美術監督	－	0.0%
撮影監督	－	0.0%
絵コンテ	23	25.6%
演出	24	26.7%
第一原画	65	72.2%
第二原画	46	51.1%
動画検査	2	2.2%
動画	2	2.2%
色指定	1	1.1%
仕上チェック	1	1.1%
仕上	1	1.1%
美術（美術監督以外）	2	2.2%
制作進行	2	2.2%
撮影（撮影監督以外）	2	2.2%
デスク	－	0.0%
その他	8	8.9%
【年齢区分】 20代	8	8.9%
30代	37	41.1%
40代	27	30.0%
50代	15	16.7%
60代	3	3.3%
* 平均年齢	40.1才	－
【経験年数】 * 回答者平均	17.5年	－
【性別】 男	66	73.3%
女	23	25.6%
不明	1	1.1%
【年収】 100万円未満	6	6.7%
100万円台	19	21.1%
200万円台	19	21.1%
300万円台	14	15.6%
400万円台	12	13.3%
500万円台	9	10.0%
600万円台	6	6.7%
700万円台	3	3.3%
800万円台	1	1.1%
900万円台	－	0.0%
1000万円以上	－	0.0%
回答できない	1	1.1%
* 300万円未満	44	48.9%

2. どのような事業者から受注しているか

本調査の回答者は、「元請制作会社」から仕事を受注しているケースが最も多く、88.9%となっている。次いで「グロス請制作会社」が 65.6%、「作画系下請制作会社」が 24.4%となっている。

【表 2 回答者（個人アニメーター）の仕事の発注元内訳（MA）】

	サンプル数	構成比
全 体	90	100.0%
【仕事の発注元（MA）】 元請制作会社	80	88.9%
グロス請制作会社	59	65.6%
作画系下請制作会社	22	24.4%
非作画系下請制作会社	2	2.2%
他のフリーの個人事業者	5	5.6%
その他	4	4.4%
よく分からない	2	2.2%

その他：

- ・ゲーム制作会社
- ・出版社

3. 発注書をもっているか

発注者から仕事を受注する際に、発注書をもっているか聞いた。

「発注書をもろうことは無い」が 48.9%と約半数を占め、「仕事の受注後しばらくして発注書をもろう」が 32.2%となっている。

「仕事を受注した時点で発注書をもろう」は 18.9%に留まっている。

【表 3 発注書の取り交わし状況 (SA)】

		1. 仕事を受注した時点で発注書をもろう	2. 仕事の受注後しばらくして発注書をもろう	3. 発注書をもろうことはない
サンプル数	90	17	29	44
%	100.0%	18.9%	32.2%	48.9%

4. 発注者との取引における不利益行為の問題

「納品物が水準に満たないという理由でリテイクを求められることがある」のは 66.7%となっており、「リテイク」については発生している率が高い。

「納品物の水準以外の理由でやり直しを求められることがある」が 44.4%と、「やり直し」についてもやや発生率が高かった。

一方、「納品物が水準に満たないという理由で代金が減額されうことがある」は 2.2%、「納期に間に合わなかったという理由で納品できた分の代金が減額されることがある」は 4.4%と低い発生率に留まっている。

当業界では概ね、リテイク、やり直し等は発生していても、決められた代金を減額されることは少ないものと見られる。

(*) 「リテイク」＝お互いの内容のすり合わせをしてゆく中で、修正作業をすること

(*) 「やり直し」＝一旦納品したものについて、自分に責任のない理由で追加作業をすること

【表 4 不利益行為の状況 (MA)】

		1. 納品物が水準に満たないという理由でリテイクを求められることがある	2. 納品物の水準以外の理由でやり直しを求められることがある。	3. 納品物が水準に満たないという理由で代金が減額されることがある。	4. 納期に間に合わなかったという理由で納品できた分の代金が減額されることがある。	5. 3～4以外の理由で代金が減額されることがある	6. 1～5のようなことはなかった
サンプル数	90	60	40	2	4	0	12
%	100.0%	66.7%	44.4%	2.2%	4.4%	0.0%	13.2%

5. 発注者からの支払期日

支払期日では、「納品後 30 日超 60 日以内」が 62.2%と最も多かった。次いで「納品後 30 日以内」が 30.0%となっている。

尚、「納品後 60 日超 90 日以内」は 6.7%、「90 日超」は 0%であった。

【表 5 発注者からの支払期日（SA）】

		1. 納品後30日 以内	2. 納品後30日 超～60日以内	3. 納品後60日超 ～90日以内	4. 納品後90日 超	5. よく分からな い
サンプル数	90	27	56	6	0	1
%	100.0%	30.0%	62.2%	6.7%	0.0%	1.1%

6. 取引実態における問題点（フリーアンサーより）

<取引条件・取引契約について>

問題点	1. 働き方 (受注先)	2. 職種	3. 経験年数	4. 年収	5. 発注元
金額の提示が多少、曖昧なまま仕事が進む事があり、この辺りをハッキリ契約的な意志をあたりまえにかわせる風潮を発注者には作ってもらいたい。フリーは個人でやっているの、その辺りに不安定な要因もある。なにせフリーのアニメーターは気が弱いので・・・	複数企業	監督／絵コンテ	35	500万円台	元請
仕事の単価は作業終了後の請求の時に教えてもらう事が多い。先に提示してもらえる有り難いのだが…。請求書の提出期日を過ぎると、支払いが一ヶ月先に延ばされてしまう。もう少し融通を利かせてもらえないと苦しい。	複数企業	第一原画／第二原画	20	200万円台	元請/グロス請
発注時に金額が決まっていない、発注時のスケジュールを大幅変更等多々有。多少の変更は仕方ないかとも思うが、金額も納期も全く不明な発注は一般社会では適用しないと思う。	複数企業	作画監督／第一原画／第二原画	10	200万円台	元請
最初に価格を提示するようにした方がよい。 制作期間を定め、それをこえる時には追加料金を出すように定めておいた方がよい。	複数企業	絵コンテ／演出／脚本	26	200万円台	グロス請/その他
口約束が多いので細かい契約を仕事を受ける前にちゃんと話し合う必要があると思います。契約書を書いたり、場合によっては代理人みたいな人をたてて話し合ったりとか。アニメーターさんは話下手な人が多いので	複数企業	監督／絵コンテ／演出／第一原画／第二原画	11	400万円台	元請
発注時にその仕事の単価を教えてもらえない。「調整中だ」「まだ決まっていない」等の理由で、教えてもらえるのは結局納品後の事が殆どである。まれに発注時に教えてもらう事もあるが、その殆どが「こちらから」尋ねた場合である。これらは仕事としてはありえない行為だと思う。契約書は交わすべきだと思う。「これは自分の担当外の仕事ではないか？」という事までやられた上、賞金が発生しない事がある。	一企業	作画監督／第一原画／第二原画	9	400万円台	元請
発注時に金額が提示されないケースが圧倒的に多い、義務付けて欲しい。	複数企業	絵コンテ／演出	8	200万円台	元請
契約書をもとめても、うちでは相する習慣がない、多忙である、発行に時間がかかるなどと言いのかれて業務終了まで結局発行してくれない。簡易な文面のみ見せられ、署名や捺印をとりかわさないことが大手元請けても普通のように行われているので、行政から指導してほしい。	一企業	作画監督／第一原画／第二原画	12	300万円台	元請
仕事が口約束で動くことは今でも多数だが、全体としては改善されてきたと思う。元請会社の仕事には発注書がついてくる（c/o戻しの時点になることが多いが）ようになったし、支払いがうやむやになることも無くなった。	その他	第一原画／第二原画／会社運営上の事務処理	35	200万円台	元請/グロス請/作画系制作会社
発注する人に対して、必ず発注内容や金額等を事前に提示していただきたい。必ず紙面などでの文章化も希望。（やった、たつてないの水かけ論はさけない）	複数企業	作画監督／第一原画／キャラクターデザイン	12	500万円台	作画系制作会社
・取引会社の作った請求書で請求するように言われたが、その請求書を書く為の書類を何ヶ月も持ってこない。忙しくて忘れたと言うが、カットは毎日取りに来るのだけは忘れないのはなぜでしょう。 ・仕事を発注する者は、発注する前に料金を決めておいてほしい。	複数企業	第一原画／第二原画	32	500万円台	元請
絵コンテなど発注の段階で単価を明示されないことが多い。担当者が伝え忘れている場合もあるが、そもそも予算の配分が決定していない場合もある。支払いまでの流れもこちらが聞かないと示されないことが多く、フリーランスの支払いについて、制作がシビアに考えてない節があるのは危険だと感じる。	複数企業	監督／絵コンテ／演出	16	400万円台	元請/グロス請
・口約束のみで仕事が成立してしまっているので、雇用形態も含め発注書や契約書等は必要であると思います。	複数企業	作画監督／第一原画／第二原画	10	200万円台	元請/グロス請/作画系制作会社
たいいてい仕事を受ける時は、担当制作からの口頭での説明のみのことがほとんどで、その仕事の単価がはっきりしないまま作業に入ることもあります。実際の仕事に入る前に期間とか単価といったことを文章にしていただけになるというのかなと思います。	複数企業	色指定／仕上チェック／仕上	26	回答できない	元請/グロス請/作画系制作会社
・制作会社によっては発注伝票を言わないともらえない場合がある。 ・口約束のまま発注されて、納品後に金額が食いちがってトラブルになることも何度がある ・アニメーターが伝票を受けとる習慣をつけることも大事だが、制作会社もルールをしっかり定めてきちんと伝票を渡してほしい。	一企業	作画監督／絵コンテ／演出／第一原画／第二原画	7	300万円台	元請
受注者はなかなか「いくらの仕事ですか？」と切り出せないことが多い。それをいいことにか、発注者が教育されていないのか、仕事が終了して請求書を書くときに始めて金額を知らされることも少なくない。受注者は仕事をいただいているという「ひけめ」から、金額に不満があっても異議を唱えづらい。発注者、受注者共に「金額を明確にした上での取り交わし」を正当なものとする土壌を作っていくべきである。	複数企業	作画監督／第一原画	25	400万円台	元請/グロス請
・単価など、こちらから聞かないと教えてくれない ・こちらがウっかり請求書を出し忘れば、そのまま放置 ・発注時に単価などの提示がない	複数企業	作画監督／第一原画／第二原画	12	200万円台	元請/グロス請

＜支払いに関する問題＞

問題点	1. 働き方 (受注先)	2. 職種	3. 経験年数	4. 年収	5. 発注元
消費税にちゃんと対応すべき。「単価に含まれています」というのは違うと思う。 振込手数料も勝手にこちら負担になっていておかしい。	複数企業	絵コンテ／演出／第一原画	20	600万円台	グロス請け
1.振込手数料を企業持ちとすべき 2.対価支払い時期を30日にすべき	複数企業	第一原画／第二原画	12	400万円台	元請／グロス請／作画系制作会社
こちらから催促するまで、報酬を入金しなかったケースがあった。確定申告に必要な書類も送ってこなかった。	複数企業	作画監督／第一原画／第二原画	18	400万円台	元請／グロス請／作画系制作会社
作業が長期に渡る仕事では一定金額を毎月請求する形態が多い。それが所謂「拘束料」ならば作業期間が延びた場合には延長分のギャラが新たに発生する筈だし、そうではなく「ギャラの分割払い」ならば作業期間の長短に関係なく総額は一定の筈だが、その辺がいつも曖昧で釈然としない。こういう点からも、やはり契約内容の文書化を望む。	複数企業	監督／絵コンテ／演出	16	300万円台	元請／グロス請
・月末締め45日後支払いの会社が多いので、翌月の家賃が支払えない不安があるので、支払い期間を早めてほしい ・元請けから所属している会社(グロス会社)に依頼がある時、所属している会社が1～3割単価が引かれる。	複数企業	第一原画／第二原画	6	100万円台	元請／グロス請／作画系制作会社

＜その他不利益行為の問題＞

問題点	1. 働き方 (受注先)	2. 職種	3. 経験年数	4. 年収	5. 発注元
カット単位の出来高で仕事をする場合において、通常カットの内容の難易度によらずカット単価が一定なので、難しいカットを依頼されることが多い上手なアニメーターが報酬的には割りを食う傾向がある。カット単価は難易度に応じて段階があるべきと思う。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	30	700万円台	元請
監督に著作権料が入ってこないこと。 制作スケジュールがのびてもギャランティーは同じである事。	複数企業	監督／絵コ ンテ／演出 ／撮影	20	600万円台	元請
・株式会社と名乗りつつ、登記していなかった会社があり、10%の所得税が天引きされていたのに、確定申告できなかった時があった。	複数企業	演出	6	200万円台	元請/グロス 請/非作画系 制作会社
カットによって時間のかかり方が全く違うのに全て同じ単価な事。重いカットについてこちらから交渉しないと単価を上げない。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	5	100万円台	元請
新番組の場合、ギャラが決まるののが納品後半年後というのがある。	複数企業	監督／作画 監督／絵コ ンテ／演出 ／第一原画 ／第二原画	30	100万円未満	元請/グロス請 /作画系制作 会社/非作画 系制作会社/ 他の個人
・作業単価の事を話さずに仕事の打ち合わせを始めてしまう事 ・作画作業上必要な資料の不備が後から出てくる事	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	16	100万円台	元請/グロス 請
作業が長期に渡る仕事では一定金額を毎月請求する形態が多い。それが所謂「拘束料」ならば作業期間が延びた場合には延長分のギャラが新たに発生する筈だし、そうではなく「ギャラの分割払い」ならば作業期間の長短に関係なく総額は一定の筈だが、その辺がいつも曖昧で釈然としない。こういう点からも、やはり契約内容の文書化を望む。	一企業／複 数企業	監督／絵コ ンテ／演出	16	300万円台	元請/グロス 請
原画の仕事において、手間のかかるカットと楽なカットが一律の単価で計算されることが多い。大変なものだと一日以上かかることもある。単価について交渉することが一般的に認められてほしい。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	7	100万円台	元請/グロス 請/作画系制 作会社
手間のかかる仕事に単価が見合わない。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	9	100万円台	元請/グロス 請
作画内容に係らず、支払われる代金が一律	複数企業	第一原画／ 第二原画	12	100万円台	元請/グロス 請/作画系制 作会社
・偽装請負をなくすべき ・能力(実力)に見合った報酬が支配されるべき(例えば、原画の場合、カット数だけでなく、原画枚数、質に対する評価が報酬に反映されるべき) ・演出、監督については、特に成果に対する報酬があるべき(著作権が認められるべき) ・監督、演出、作画監督らに対し、制作会社が業務責任を果たさない場合の罰則(ルール)が、契約に盛り込まれるべき。	複数企業	監督／絵コ ンテ／第一 原画	25	400万円台	元請/グロス 請

＜スケジュールの問題＞

問題点	1. 働き方 (受注先)	2. 職種	3. 経験年数	4. 年収	5. 発注元
ラフ原の戻りが遅い→総作監制による弊害か、1ヵ月以上戻ってこないこともあり、スケジュール管理が難しい(2～3作品の仕事を持つとUPが重なってくる。総作監制廃止して欲しい！)	複数企業	第一原画	40	200万円台	グロス請け
スケジュール通り動かない事が多々あり、大人数の人が”この業界ではそういうもの”と思っている風潮がある事が気になる。(締め切りに間に合わないが当たり前の考え)スケジュール通りに仕事が動かないという事は、多人数で作品を作るという事業であるアニメ業界でそのしわよせが下の人にのしかかるという状態。動画の人間はとくに、作業時間≠収入の状態の為に業界に入っても出て行く人が多く、結果海外に委託、国内に人材がいなくなるの悪循環におちいつている様に見える。	複数企業	第一原画／ 第二原画	9(内ブランク 2年)	100万円未満	元請/グロス 請/作画系制 作会社
制作の段階で、すでにスケジュールが無くなっていること。レイアウトの返しが遅すぎて無理なスケジュールを強いてくる(総作監制の弊害)	複数企業	第一原画／ 第二原画	30	400万円台	元請/グロス 請
月極の作品契約で仕事をする場合においてアニメーターの作業消化量を査定するといった習慣がなく、著しく遅れていても減額されることがない(その逆もない)。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	30	700万円台	元請
複数の制作会社から受注しているとスケジュールを重ならないよう調整していても演出さんや作監さんが前話数などの作業の影響でこちらへの戻しが遅れたりして結局同時進行をしたりしている。各話数の演出さんや作監が余裕をもって一話数に望める態勢を制作会社として環境を作っていたきたい。	複数企業	第一原画／ 第二原画	3	100万円未満	元請/グロス 請
仕事のスケジュールの遅延。決められた期間内で仕事を完了させてもらいたい。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	14	500万円台	元請/グロス 請
・打ち合わせを終えてから、スケジュールの半分を過ぎても設定が来ない。締め切りを過ぎてから来ることもある。 ・1ヶ月以上音沙汰無しで、締め切り前日に全て戻して「1日で全部終わらせろ」と言ってくる。 ・「スケジュールが1週間しか無い」といいながら1～2ヶ月も原図を戻さない。 ・制作に問い合わせても、なんら一切返答が無い。	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	25	400万円台	元請/グロス 請
・スケジュールがずれるのはしかたないが、ずっと戻しがなかったのに原作画業時に修正が全然はいつていない時は、だったら戻しを早くしてほしかったと思う。	複数企業	第一原画／ 第二原画	7	100万円台	元請/グロス 請
スケジュールの管理	複数企業	作画監督／ 第一原画／ 事務、他	27	300万円台	元請/グロス 請/作画系制 作会社/その 他個人
当初のスケジュール通りに仕事が終わらないことがままある。こちらがレイアウト提出後スケジュール通りなら二週間後位にはレイアウトバックが揃う予定が極端な場合2ヶ月後位ももらってない事もあり、仕事を受ける時に先の見通しがたたないケースがある。	その他	作画監督／ 第一原画／ 第二原画	27	200万円台	元請/グロス 請/作画系制 作会社

7. 要望・業界への意見等（フリーアンサーより）

問題点	1. 働き方 (受注先)	2. 職種	3. 経験年数	4. 年収	5. 発注元
演出、作監、監督にも再放送された場合、再放送料を支払う制度が必要と思う。	複数企業	第一原画	40	200万円台	グロス請け
動画の人々が長く続けられる様に。また新人原画が生き延びられる様に。社会的な地位と保障があってもいいと思う。アニメが日本の産業と言われる割に不遇ではないだろうか。	複数企業	第一原画／ 第二原画	9(内ブランク 2年)	100万円未満	元請/グロス 請/作画系制 作会社
ジャパアニメーションとして、国として盛り上げていくな、それなりの地位向上の取り上げ方を欲しい。	複数企業	第一原画／ 第二原画	30	400万円台	元請/グロス 請
只々アニメーターの待遇改善を望むものです。かなり高等技術を要求されている昨今、浪費する時間と資金の妥当性が解離する一方で、自分自身の今後の人生設計、この業種を志す若い世代の不安要素を払拭する最大の力ギになると思う。	複数企業	第一原画／ 第二原画	30	300万円台	元請/グロス 請/作画系制 作会社
取引上の問題ではありませんが、地方のアニメーターがもう少し増えやすい、あるいはやりやすくなるように物流の深夜サービスがあればいいと思う。	複数企業	第一原画／ 第二原画	3	100万円未満	元請/グロス 請
演出、コンテに◎をつけてほしい、権利を法的に。 アニメーター用年金を作って欲しい。	一企業	監督／演出	17	500万円台	元請
・再放送・二次利用時にスタッフに支払いが行われるように法律を作って欲しい。 ・実際に制作スタッフをかかえていない会社には、製作者としての著作権を認めないよう にして欲しい。 ・フリーは契約の扱いを会社と同等にするように法制化してしまっただけが良い。	複数企業	絵コンテ／演 出／脚本	26	200万円台	グロス請/そ の他
・アニメーションが“日本の文化”というのなら、日本国内で仕事を回して欲しい。今の 海外に依存する制作のやり方では、国産とは名ばかりのアニメだらけで水準の低下も 著しい。 ・動画の仕事が少ない為、まだ基本もわからない新人が制作によって原画(ほとんど二 原)にされ、作画監督が入れた修正を消すだけの仕事すら十分にこなせず、その ひどい原画上がり海外もしくは未熟な動画に回されるのだから、その劣化を目も当て られない。 ・現在の国内動画は40～50代のベテランが支えており、後は2年以下の新人が殆どで ある。ベテランが引退してしまうと、国内動画は皆無と言っていい程である。せめて作品 の半分以上でも国内でやれば、動画の仕事も増えるだろう。その為の予算、スケ ジュールを管理できる制作の育成も併せてお願いしたい。	複数企業	動画検査／ 動画	34	300万円台	元請/グロス 請/他の個人
日本のアニメ業界で昔から続いていた「この低予算・短期スケジュールでこれだけの ものができるなら、次はもっと予算とスケジュールを削ってみよう」ではなく、話に聞く 欧米諸国みたいな「これだけできるなら、次はもっと予算と時間を与えてみよう」という 発想が出てくるような商習慣とか精神風土の醸成を日本の社会に望みたい。	一企業／複 数企業	監督／絵コ ンテ／演出	16	300万円台	元請/グロス 請
アニメを含めたサブカルチャーは日本の産業で将来性のまだまだ見込める知的産業で ある。特に海外へもっと打って出るべき産業であると思うので国は韓国や中国のよう に、この産業へもっと積極的に融資すべきであると同時に、大学等で映画を含めた、マ ンガ・アニメ学科を創設し人材の育成、産業の育成をはかるべきだと思う。得意とする2 Dアニメの分野ではスーパーアニメーターがすでに高齢域に達しはじめてるので早期 の人材育成の環境を整えないと後10年で日本アニメはまちがいに、衰退すると思う！	複数企業	制作進行／ プロデュー サー	25	300万円台	元請/グロス 請

* 上記の記述の他、給与・労務条件の現状と改善を訴える意見が多く見られた。

Ⅳ ヒアリングにより抽出された問題点・意見

1. 取引上の問題点

<取引条件の決定・取引契約について>

問題点	回答者	取引形態
発注書は交わしている。ただし、発注書の記載内容については、下請事業者から、作業単価や料金を入れると、委託のアニメーターにわかってしまうので、やめて欲しいという声もあり、単価は記載していない。取引企業別の作業単価表を作成しているため、そちらは発注書とは別に取引先代表者に渡している。	元請事業者	元請→下請 (発注)
アニメ業界では、取引に際し、基本契約書を取り交わさないのが一般的である。	元請事業者	元請→下請 (発注)
書類無しの取引が多く、代金が発注時に明確に決まっていなくて、代金を決定するための話し合いの時間が取れない、代金は口約束で決められる、といったケースが多い。多くの場合は、従来の実績に準ずる形で暗黙の上で、料金が決定されている。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
元請事業者が当社に仕事を発注する際「予算がテレビ局から提示されていないので、いくらで発注するかまだわからない」と言われ、受注金額がわからないまま作業を進めなければならないことがある。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
アニメ業界はゲーム業界と異なり、守秘義務契約や基本契約等がない(ゲーム業界は、こうした契約関係がしっかりしている)。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
契約書に「リテイクはX回まで」、「当社のミスの場合は無償で直しを行う」等の文言を盛り込むことはできるが、どちらのミスか判断できないケースも多い。それが契約書や発注書の文書化が進んでいない一因ではないか。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
電話で発注を受けることが多く、発注書は今までもらったことがない。数年前に、経済産業省から下請事業者には必ず発注書を出すようガイドラインが出されたこともあり、それを発注元に伝えて発注書を出すよう交渉したが、「前例がない」「発注書を作る時間がない」等の理由で断られた。	個人事業者	下請→個人 (受注)
放送が決まっている作品の場合は受注金額を教えてもらえるが、そうでない場合、受注金額も教えてもらえない。	個人事業者	下請→個人 (受注)
最近では、直接面談ではなく、電話で話して内容を確認／現物チェックを行い、可能な範囲を受託するといったケースが多い。さらに、メールのやり取りだけで打ち合わせが行われない場合もある。これだと詳細を詰めることが出来ず、後々問題が生じる場合もある。	個人事業者	下請→個人 (受注)
グロス請け事業者、CG会社等、法人に仕事を発注する場合は、発注書を出しているが、作画の個人の方には、発注書は発行していない。	元請事業者	元請→下請 (発注)
元請サイドで、新人が制作進行を担当する場合、単価を言わずに夜中に発注してくる場合がある。その際、プロデューサーに単価を確認することができず、とりあえず、仕事を請け負い、作業を進めることがあり、翌日、単価を確認すると、割りに合わない作業であることが分かる、といったことがたまに起こる。その場合、金額の増額要請はしにくい。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)

＜リテイクについて＞

問題点	回答者	取引形態
キャラクターに関しては、元請事業者で「ラフ原画」を書いて、下請けで「第二原画」としてキャラクターを仕上げるケースも多い。その際、元請からの要求水準が非常に高い場合が多く、リテイクが頻出する。負荷が増えるが、その分の対価は貰えていない。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
納品してから半年たってから、DVD化をするためのリテイクをされたことがあった。その分の追加費用は貰っていない。これは最近のことである。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
DVD化した後、監督、シナリオライター等には販売枚数に応じてロイヤリティーが落ちる仕組みになっている。制作会社には回ってこない。DVDの売上を伸ばすため、その分、監督は自分の実入りのために、下請けに厳しくなってゆく構図がある。末端の制作事業者にもほんの数%でもいいから、ギャラが多少配分されるような仕組みにならないのだろうか。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
最近のTVシリーズでは、「V編」(デジタル納品した作画を、リテイクして、修正したものをサーバにあげて編集する)をする際、編集にOKがでるまで、関係者が待機させられることが多い。作監によっては、ぎりぎりまで修正を重ねるケースもあり、24時間不眠不休で待機、修正を繰り返すことも頻繁である。	グロス請事業者	元請→グロス 請 (受注)
納品確認をして受領した後で直しを依頼したものは、追加発注扱いにして、料金を支払っている。発注や支払は制作管理部で管理しているが、受け取ったか受け取っていないかが担当者ベースの判断になっているため、判断が難しいところがある。	元請事業者	元請→グロス 請 (発注)
当社のミスの場合は追加料金なしで受ける。ただ、演出の都合で「背景を昼から夕方に変えて欲しい」等と頼まれることがあり、そういう場合、本来なら追加料金を支払って欲しいが、「予算がない」等の理由で追加料金なしで引き受けることがある。	元請事業者	元請→グロス 請 (発注)
以前は、初歩的なミスがない限り、原画の場合は直しを要求されることは少なかった(原画担当者に戻して直させるより、現場で直した方が早い)。だが近年は、パソコンでデータをやり取りできるようになっていることもあり、リテイクの依頼も多くなっている。但し、リテイク分の工賃が出るということはまずない。	個人事業者	下請→個人 (受注)
発注者(担当者)によって、リテイクややり直しの許容範囲が異なる。コミュニケーションを密にすることで両者の意思統一を図るようにしているが、業界での統一基準がないため、その部分の手間は無視できないコストだと思う。	個人事業者	下請→個人 (受注)

<DVD 化に関する問題>

問題点	回答者	取引形態
DVD化した後、監督、シナリオライター等には販売枚数に応じてロイヤリティーが落ちる仕組みになっている。制作会社には回ってこない。DVDの売上を伸ばすため、その分、監督は自分の実入りのために、下請けに厳しくなってゆく構図がある。末端の制作事業者にもほんの数%でもいいから、ギャラが多少配分されるような仕組みにならないのだろうか。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
DVD化することが決まっている作品の制作を受託する場合でも、制作費に色を付けて増額してもらう、ということは殆ど無い。あっても多少である。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
通常のTV放送シリーズで作業を行う際、監督、演出と刷り合わせを重ねた上で納品している場合、DVD化のリメイクの要素が含まれている場合でも、基本的にそのための追加料金等は発生していない。	グロス請事業者	元請→グロス 請 (受注)
映像作品(ビデオ・DVD等)化が前提となっている作品の場合は、テレビ放映のみの作品に増してクオリティが求められ、作業時間もかかるため、その分を割増して支払って欲しいと思う。過去に、先方から「ビデオが売れたらその分追加で料金を支払う」旨の口約束があったが、実際には「ビデオが売れなかった」等の理由を付けられ、うやむやにされたことがあった。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)

<支払いに関する問題>

問題点	回答者	取引形態
「予算表」を貰ったあと、制作に着手してからの、元請からの減額要請は頻繁にある。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
当社に支払いをする企業は、45日程度のサイトで支払う企業が多い。発注書の問題は当社にとっては瑣末な問題に見えるが、支払い期間がバラバラなことは大きな問題と捉えている。特に、広告業界からの仕事は酷いケースがあり、90日を超えていたことがある。	グロス請事業者	元請→グロス 請 (受注)
打ち合わせの際に依頼されていなかった作業が制作過程で追加されるケースも多く、こうした作業に対する報酬は当社から申告しないと支払われない。申告すれば、ほぼ支払われる。しかし、発注管理者(製作デスク、プロデューサー)と業務管理者(監督、演出)が別であるため、業務管理者から下請の従業員に直接追加作業を要請されても、それが発注管理者や下請企業に伝わらず、現場作業として処理されて、結果的に支払われないこともある。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
打ち合わせ時に「250枚以下」と言われていたが、実際に作業を進めると300枚を超えた、等のケースも珍しくない。こうした場合は先方に交渉して追加料金をもらうことが多いが、きちんと追加料金を支払ってくれるのは誠意のある発注元だけである。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
放映予定となっていた作品の企画がダメになることもある。絵コンテができて美術作業に着手する寸前に「延期(実質的には中止)」を先方から言い渡されることがある。延期理由は、スポンサーが集まらない等のことが多い。こうした場合、当社で途中まで作業を行っていたとしても「中止ではなく延期だから、再開したら支払う」等の理由で支払いがうやむやにされることがある。こうした場合、当社から制作費の請求は行いが「予算がない」、「再開したときに払う」等と言われ、きちんと支払われないことが多い。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)

<その他不利益行為の問題>

問題点	回答者	取引形態
中国との合作での作品を作った時に、当社がキャラクターをデザインしたことがあった。その際、日本の窓口企業とは契約書を交わし、キャラクターの権利は買い取ってもらう、という内容の契約を交わした。作画の請負とセットとなった契約なので、キャラクターの権利を当社が持つようにしようとする、作画の発注そのものが無くなる恐れがあったため、そのような契約とした。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
著作権が守られていないことが多い。シリーズの途中から、当社から他の制作会社に背景制作が変わった作品等で、当社で作った設定が無断で使われることがある。同業他社でも、自社で制作した背景を無断で流用されたという問題が挙げられている。こうした状況は放置されるべきでない。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
背景等は発注元による買取制になっていることが多いため、当社で作ったものを二次・三次利用されても何も言えない。美術監督でも著作権を持っていない。著作権については、ほぼあきらめている状況。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
難易度に関わらず、1枚で一定の価格で制作を行う。難しい仕事であることが先方もわかっている場合には、20カットを25カットに増やす(発注数を増やす)といった配慮がされることもあるが、単価が変えられることはない。たまたま単価が高く設定されているケースもあるが、時給換算すると割に合わないことが多い。	個人事業者	下請→個人 (受注)
作業に着手してから先方の都合で仕事が無くなってしまった場合や、当初の予定より大幅に仕事量が増えた場合は、交渉により一定の対価は貰っている。「多少」の変更の場合は貰っていない。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
ある大きな仕事の依頼で、2年間の制作期間で、トータル〇千万円という契約をしたことがあった。支払いは月割りで貰っていた。しかし、どんどん制作期間が伸び、結果4年半かかった。仕事の総量としては確かに変わらないが、飛び飛びの仕事で拘束はされた。発注事業者はその補填として、別の小さな仕事の依頼をくれたが、当作品自体の対価は変わらず、割りに合わないところもあった。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
制作会社に納品した背景が、TVCMやチラシ等にどんどん2次、3次使用されていることがある。勿論、こちらには何の断りも無い。その辺りの権利の帰属について、アニメ制作会社とは文書を交わしていない。そのようなものだと思っているので、当方としても大きな問題意識はないが・・。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
ただの「OVA仕様」とだけ聞かされて、美術・背景を引き受けて、納品したところ、当シリーズの人氣がでて、1巻だけだと思ったら、10巻以上のシリーズになっていた作品があった。こういう場合、多少、こちらに還元してもらえないのだろうか？	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
同じ作品でも、ある話数は、直接元請が担当し、違う話数では、元請がグロス請に外注するというような場合がよくある。その際、元請の制作進行は、同じ発注伝票でグロス請に出した話数も含めて当社に動画・仕上をオーダーすることがある。(作業は同じなので)。こちらが、納品して請求する段になって、元請は「グロス請けが担当した話数の分はグロス請の会社に請求してくれ」という要請をされる。その際、グロス請けの会社が、当社がよく知らない会社であったり、「予算が無い」等の理由で単価を大きく下げられたり、酷い時にはグロス請け会社が倒産するケースがある。元請に請求先を指示されてしまう、というのは問題があると思う。こちらからは中々、抗議等できる立場ではない。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
当社は短納期の仕事が多いので、24時間体制で仕事を請けられる体制を作っている。その為、余程、切羽詰った元請の制作進行が、「24時間で1000枚仕上げてくれ」というようなオーダーがよく入る。当社としては口頭ベースでそのような打診があった場合、自社スタッフ、更に中国での人員確保に動くが、例えば、1000枚であれば、1人20枚として50人を「待機」させる。その間、他の仕事がストップするが、結局「作業は必要なくなった」ということがよくあり、その分のキャンセル料は全く支払われない。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)

2. その他業界特有の問題点

<スケジュールの問題>

問題点	回答者	取引形態
打合せの後で、取引先から工程表を渡されるが、工程表で定められたスケジュールが守られないことがない。原図やレイアウトが工程表どおりでないため、当初納期に間に合わせるために作業がタイトになる。それに伴い、勤務時間が長引く、外注が必要になるといった問題が出ている。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
業界全体で、アニメーターの勤務時間が長く仕事がハードなことが問題となっている。その原因は、やはり前工程の遅れの影響で、スケジュールがタイトになることにある。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
委員会方式によるアニメ制作の増加が、スケジュールがタイトになる一因となっている。委員会方式だと制作資金の集まりが悪く、また、それぞれの出資会社の要求をまとめるのが困難。こうしたことからシナリオが遅れがちになり、その後の工程も更に遅れる。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
スケジュールが厳しくなければ内製化できるが、スケジュールが厳しいと作業を外注しなければならなくなる。こうした外注費用は我々の負担なので、理不尽さを感じる。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
作画担当者の絶対数が少なく、また、フリーで働いている人が多い。定期収入がなく出来高制であるため、リスクヘッジや生活のため複数の仕事を並行していることが多く、常に多量の仕事を抱えている。ギャラの良い仕事や納期にうるさい発注者からの仕事は納期を守るが、そうでない仕事は納期を守らないことが多い。それにより、後工程の仕事がタイトになる。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
従来の「セル画」の時代では、どんなに遅くても、変更指示等は納期の1週間前くらいに指示して貰わなければ間に合わなかったが、「デジタル化」された昨今、こだわりの強い作画監督が担当した場合、前日の段階でも平気で修正を要求してくる。制作のデジタル化は、実は、下請にはよりスケジュールに負荷がかかる事態を招いている。	グロス請事業者	元請→グロス 請 (受注)
当初3ヶ月程度の予定だった制作期間が、アニメ制作会社等の都合で半年ぐらいに延びることがある。こうした場合、他の仕事を断って当該作品の制作をしなければならぬので、機会損失になってしまう。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
制作期間の長期化により、各段階(職種)で無駄な空き時間が増えた。そのため、時給換算での生産性が低下している。別の仕事を受注する事も可能であるが、実態としては無為に過ごすアニメーターは少なくない。尚、ローテーション制の定着も、空き時間増加の原因の一つである(同じアニメ番組を複数のチームで制作するため、順番が回ってくるのに時間がかかる場合がある)。	個人事業者	下請→個人 (受注)

＜人材育成の問題＞

問題点	回答者	取引形態
国が業界の人材育成に資金を出しても、結果として、資金の必要の無い、優秀なアニメーター、大手制作会社がその恩恵に預かってしまう。例えば3億円の助成金を出すのであれば、原作が完全にオリジナルである、ことを条件に、90分もののアニメ制作のコンペをすればいいのではないか。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
技術のあるアニメーターが高齢化しており、特に原画のアニメーターが不足している。	元請事業者	元請→下請 (発注)
アニメ専門学校がアニメーター養成機関として機能していない。特に、育成に時間のかかる背景・美術といった分野は技術を持った人が著しく不足している。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
制作会社にアニメーターを育てる余裕がないため、アニメーター及び原画マンが不足している。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
我々に仕事を直接指示するのは進行担当だが、進行担当があまり訓練を受けていないように感じる。そのため様々な負担が生じる。	作画系制作下請	元請→下請 (受注)
昔はアニメーターが社員として採用されていたこともあり、ベテランが若手の面倒を見ていたが、今ではフリーのアニメーターが主体となった事で、その余裕がなくなっている。	個人事業者	下請→個人 (受注)
動画を海外に発注することでコストを抑える傾向が強まっている。これにより動画マンから原画マンに成長する機会を奪われることになり、人材育成の阻害と産業の空洞化が起こっている。	個人事業者	下請→個人 (受注)
専門学校を出てアニメーターになった同期のうち、1年後には9割が辞めている。アニメーターは出来高払いの職業であり、仕事に馴れていない(絵を描くのが遅い)新人には厳しい職業である。	個人事業者	下請→個人 (受注)
アニメ業界では、客観的な評価基準(技量・スキル、スケジュール管理・マネジメント力、提案力など)がない。そのため、一律の単価設定を適用する事が少なくない。この対応は、逆な意味での競争原理が働く可能性があり(質よりも、量・スピードが優先され、優れた原画スタッフが育たない。優秀な人のモチベーションが低下するなど)、業界にとっては弊害が多いと考えている。	個人事業者	下請→個人 (受注)

3. ベストプラクティス事例

ベストプラクティス(例)	回答者	取引形態
原画マンへの支払いをする場合、原則、完全に納品されてからの支払いとなるが、原画には、レイアウトや演出、設定の行程があり、作画監督、演出との調整でレイアウトだけで1ヶ月かかり、翌月に完成というようなこともある。その場合、原画マンから要請があればだが、レイアウト期間中に半額を支払うという対応もしている。	グロス請事業者	元請→グロス請 (受注)
従来、アニメーション制作の進行管理は、作品ごとに制作担当者の日報で管理していた。これだと進行状況が、進行に直接関わる人しか把握できず、発注書などの種類の不備があっても管理が難しかった。そのため、制作工程の発注管理システムを導入し、進行状況について制作担当者が直接入力することにした。データとして発注書の発行の有無なども入れている。このシステムは、制作に直接携わる部署以外の制作管理部(支払などの担当部門)でも管理できるようにしている。進行過程における発注書発行などの書類の不備についてもチェックし、対応している。	元請事業者	元請→下請 (発注)
月次の下請事業者から請求された金額と納品された物件の照合をしているが、よく請求金額と納品物件が合わないことがある。その中には、下請事業者が納品済みなのに請求しない請求もれがある。請求もれがあると納品済み物件に対する支払が遅れることになる。それを解消するために当社で月次で納品を確認して請求予定明細を作成、下請事業者を確認してもらい、正式な請求書を発行するシステムを検討している。	元請事業者	元請→下請 (発注)
基本的に、案件の受注毎に発注書を貰うようにしている。実際、常駐している元請制作会社からは毎回貰っている。尚、個別対応(スポット案件など)では、発注書を交付してもらえない事もあるが、口約束では危険との認識もあり、先に請求書を出してしまう事もある。	個人事業者	下請→個人 (受注)
「作画の労力と報酬が見合わない」という問題がしばしば挙げられるが、その改善策の一例として、制作の際、原画の単価を難易度に応じてランク分けするという方法が採られていることが挙げられる。但し、こうした場合「原画のランク分けを行うという労力が増える」、「ランク分けできるだけの技量を持った人が必要」という難点もある。	元請事業者	元請→下請 (発注)
制作を委託する時の業務フローの中に、発注書メールを送ることを入れればいいのか。	元請事業者	元請→下請 (発注)
元請、制作会社が工程を管理するための「原稿ぶくろ」があり、袋には何月何日に、誰が何を制作していくか、という予定等が書かれている。これを「発注書」に高めてゆくべき、という議論をしたことがあった。	元請事業者	元請→下請 (発注)
スケジュールが極めて厳しい仕事や、コストが見込みよりも増える制作については、当社の発注元(製作委員会)、当社、下請のどこがどれだけ負担を負うか、当社が調整役となって協議する。どうしても予算が無い場合は、当社だけが負担するばあいもあるし、3者がそれぞれ負担を被る場合がある。下請だけに負担を負わせることは無い。	元請事業者	元請→下請 (発注)
下請法は会社単位の話かもしれないが、理不尽な事をするのは監督や演出等のフリーの人達である。何かルールを守らせるためには、会社だけでなく、フリーの人にもガイドラインを認知させ、守らない場合はペナルティーを課すような制度が必要ではないか。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)
仕事の納品には、2枚組みの複写になっている当社独自の「納品伝票」を、成果物と共に送る。1枚は先方へ、写しは当社の控えとしている。当社は毎月25日に伝票の締めを行い、取引先の会社毎に、伝票をベースとして、月末に請求書の発送を行っている。	作画系制作下請	元請/グロス 請→下請 (受注)

※参考資料① アニメーション制作事業者に対するアンケート調査票（見本）

アニメーション産業における取引実態に関する調査

＜アンケートご協力のお願い＞

本アンケートは、アニメーション産業における下請取引の実態を調査し、アニメーション産業における下請取引の適正化のための「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（下記 URL 御参照のこと）を策定するための情報収集を目的としています。

■参考 URL <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.htm>

本調査に当たりましては、経済産業省からの受託事業として株式会社矢野経済研究所が実施しております。調査票を受領した事業者の皆様におかれましては、本調査にご協力くださいますようお願いいたします。

なお、本調査票は当社が厳重に保管し、調査結果は全て統計的に処理し、回答企業および個人が特定されるような形で公表されることはありません。

ご多忙中誠にご迷惑をおかけいたしますが、ご協力くださいますようお願いいたします。

調査内容に関するご質問・お問い合わせは、株式会社矢野経済研究所の下記担当者までお願いいたします。尚、集計処理の都合上、**12月31日（土）**頃までに同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送頂けますようお願い申し上げます。

＜調査実施機関－業務受託先＞

株式会社矢野経済研究所 東京都中野区本町 2-46-2 中野坂上セントラルビル
サービス産業事業部

＜調査主体＞

経済産業省商務情報政策局文化情報関連産業課 東京都千代田区霞が関 1-3-1

まず、貴社名、住所等を下記にご記入下さい。（ご記入は任意で結構です）

貴社名		電話番号	()
住所			
回答者所属部署		お名前	

【個人情報のお取り扱いについて】

アンケート記入時にお預かりしました個人情報については、回答内容をご照会する必要がある場合に利用させていただきます。ご回答者の個人情報を第三者に開示・提供することはありません。

I. 貴社について、お尋ねします。

1. 貴社の資本金はいくらですか。該当する番号に○をつけて下さい。(○印はひとつだけ)

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. 1千万円以下 | 2. 1千万円超～5千万円以下 |
| 3. 5千万円超～1億円以下 | 4. 1億円超～3億円以下 |
| 5. 3億円超 | 6. 資本金はない。個人事業である。 |

2. 貴社の従業員数（雇用契約を結んでいる者のうち役員を含み、パート・アルバイトを除く）は何人ですか。(○印はひとつだけ)

- | | |
|-------------|-----------|
| 1. 1～4人 | 2. 5～9人 |
| 3. 10～49人 | 4. 50～99人 |
| 5. 100～499人 | 6. 500人以上 |

3. 貴社の年間の売上高はいくらですか。(○印はひとつだけ)

- | | |
|------------------|-----------------|
| 1. 5千万円以下 | 2. 5千万円超～1億円以下 |
| 3. 1億円超～5億円以下 | 4. 5億円超～10億円以下 |
| 5. 10億円超～30億円以下 | 6. 30億円超～50億円以下 |
| 7. 50億円超～100億円以下 | 8. 100億円超 |
| 9. 回答できない | |

4. 貴社は以下のどのタイプの事業者にご該当しますか？

(最も近いもの1つに○を付けてください)

1. 「元請制作会社」(主に製作委員会やテレビ局から委託されてアニメの制作・運営・管理業務を行っている。)
2. 「準元請/グロス請け/2次請け制作会社」(主に制作元請会社から委託されてアニメの制作・運営・管理を行っている。)
3. 「作画系下請制作会社」(主に他の制作会社から委託されてアニメ制作工程の作画に関する部分【ここでは特に「原画・動画・仕上」「美術・背景」】を中心に業務をおこなっている。)
4. 「非作画系下請制作会社」(主に他の制作会社から委託されて、「原画・動画・仕上」「美術・背景」以外を中心に業務をおこなっている。
(業務内容：)
5. その他【 】

Ⅱ. 下請代金支払遅延等防止法（下請代金法）の認知についてお尋ねします。

以下の下請代金法に関する説明をお読みになったうえで、次の質問にお答えください。

下請代金法の概要

下請代金法は、資本金の規模によって「優越的地位」にあるかどうかを規定するとともに、「製造委託」、「修理委託」、「情報成果物委託」及び「役務提供委託」の行為について、下請取引を適正化し、下請事業者の利益を保護することを目的として制定された法律です。

下請代金法は、適用の対象となる下請取引の範囲を、下記のとおり、①取引当事者の資本金の区分と、②取引の内容（製造委託、修理委託、情報成果物作成委託又は役務提供委託）の両面から定めています。

■下請代金法の適用範囲

①製造委託、修理委託、情報成果物作成委託（プログラムの作成）、役務提供委託（運送・物品の倉庫保管・情報処理）を行う場合

親事業者		下請事業者
資本金3億円超	→	資本金3億円以下（個人を含む）
資本金1千万円超3億円以下	→	資本金1千万円以下（個人を含む）

②情報成果物作成委託（プログラムの作成を除く）、役務提供委託（運送・物品の倉庫保管・情報処理を除く）

親事業者		下請事業者
資本金5千万円超	→	資本金5千万円以下（個人を含む）
資本金1千万円超5千万円以下	→	資本金1千万円以下（個人を含む）

■親事業者の義務・禁止事項

上記の取引関係に該当する場合、親事業者には下記の義務と禁止事項が生じます。

① 義務

発注書面の交付義務、書類の作成・保存義務、下請代金の支払期日を定める義務
遅延利息の支払義務

② 禁止事項

受領拒否の禁止、下請代金の支払遅延の禁止、下請代金の減額の禁止、返品 of 禁止、
買たたきの禁止、返品 of 禁止、購入・利用強制の禁止、報復措置の禁止、
有償支給原材料等の対価の早期支払決済の禁止、割引困難な手形の交付の禁止
不当な経済上の利益の提供要請の禁止、不当な給付内容の変更・やり直しの禁止

1. 下請代金法の内容を把握していましたか。該当するもの1つに○印をご記入下さい。

1. 把握している。
2. おおよその内容は把握している。
3. 内容はほとんど把握していない。
4. 全く把握していない。
5. 下請代金法そのものをこれまで知らなかった。

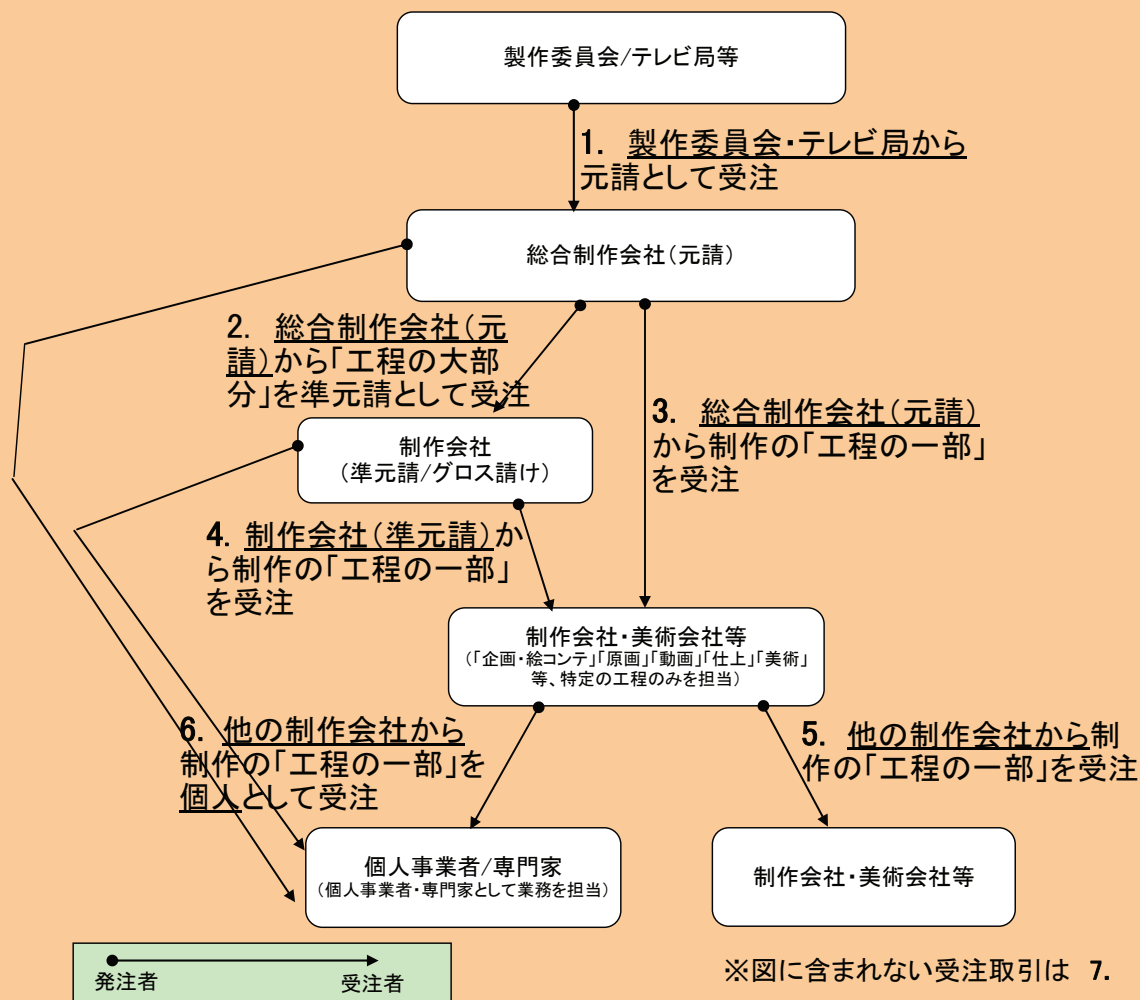
2. 今までに下請代金法や下請取引ガイドライン等の下請取引の適正化を目的とした説明会や講習会等に参加したことはありますか。（○印はひとつだけ）

1. 参加したことがある。
2. 参加したことはない。

Ⅲ. アニメ制作業務における貴社の取引の状況等についてお尋ねします。受注者の立場と発注者の立場双方について伺います。まず、受注者としての立場の取引についてお尋ねします。

※どの位置付けにあるか、明確に分からない方は、最も近いものをお選び下さい。

図1. アニメ産業の主な事業者間の取引フローチャート



1. 受注者の立場における取引

貴社は、受注者の立場においては、上図（図1）のどの形態の取引を行っていますか。
受注者の立場として、該当する取引すべての番号に○印を付けてください。

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

2. 受注者の立場で最も多い取引形態

では、その中での受注者の立場で最も件数の多い取引形態の番号を1つお答え下さい。

※最も多い取引をひとつだけ

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

＜受注者の立場としての取引実態＞

以下の質問は、貴社が受注者の立場としての取引実態についてお尋ねします。直近 2 年間程度の取引実態について、前項(Ⅲ－２)でお答え頂いた最も多い取引形態を想定して、お答え下さい。

3. 取引条件の決定について（見積り時）

(1) 貴社と主要な発注者との取引条件（受注金額等）の決定は、どのようにされていますか。該当するものすべてに○印を付けて下さい。

1. 見積書を提出し、両者で協議の上、決定している。
2. 発注者と合意した単価表に基づいて決定している。
3. 見積書、単価表以外の方法により、両者で協議の上、決定している。
4. 特に協議はなく、基本的には自社（受注者）からの金額提示により受注している。
5. 特に協議はなく、基本的に他者（発注者）からの金額提示により発注している。
6. その他（ ）

4. 取引契約について（受注時）

(1) 貴社と主要な発注者との取引において、受注段階で代金は確定していますか。

(○印はひとつだけ/最も近いものを選んでください)

1. 確定している（確定していないことは全くない） →設問（2）/次頁へ
2. まれに確定していないことがある（全取引中 1 割未満が未確定） →設問（1）－2へ
3. 時々確定していないことがある（全取引中 1～2 割未満が未確定） →設問（1）－2へ
4. 確定していないことが多い（全取引中 2 割以上が未確定） →設問（1）－2へ
5. わからない・特に意識していない →設問（2）/次頁へ

(1) - 2 「確定していないことがある」と回答した方に伺います。受注段階で代金が確定しない理由はどのようなことでしょうか。該当するもの全てに○印を付けて下さい。

1. 作業の着手が優先されるため。
2. 受注内容が変更される可能性が高いため。
3. 作業量（カット数など）が確定していないため。
4. 難易度が確定していないため。
5. 納期が確定していないため。
6. 発注者（または発注者への委託企業）が全体予算を決めていないため。
7. 受注時に代金を確定するという意識が無いため。（慣習なので）
8. 特に理由はない
9. その他（ ）

(2) 貴社と主要な発注者との取引において、発注書はどの時点で受け取っていますか。

該当するものすべてに○印を付けて下さい。

1. 受注と同時に受け取っている（電子メール/FAXによる受注も含む）
2. 受注後に受け取っている。
3. 発注書は受け取っていない。

(3) 貴社の主要な発注者との取引において、取引基本契約(*)を結んでいますか。(○印はひとつだけ)

(*) 支払条件、秘密保持等、取引に関わる基本的事項の取り決めであり、反復して行われる契約の際に、手続きを簡素化するために用いられます。あらかじめ取引基本契約を結んでおけば、取引ごとに異なる条件のみのやりとりによって契約が成立します。

1. 常に取り引基本契約を結んでいる。
2. 取引基本契約を結ぶ場合と結ばない場合がある。
3. 特に取引基本契約を結んでいない。
4. これまで取引基本契約というものを知らなかった。

(4) 貴社の主要な発注者との取引において、受注段階で作業の納期(*)は確定していますか。(○印はひとつだけ)

(*) いつ作業に着手し（着手できるようになり）、いつ納品するかという取り決め

1. 常に確定している。
2. まれに確定していないことがある。(全取引中 1 割未満が未確定)
3. 時々確定していないことがある。(全取引中 1～2 割未満が未確定)
4. 確定していないことが多い。(全取引中 2 割～5 割未満が未確定)
5. 確定していないことが大半である。(全取引中 5 割以上が未確定)

5. 発注者から強要される不利益行為の有無

(1) 貴社は発注者から下記のようなことを強要されたことはありますか。

該当するものすべてに○印を付けて下さい。

1. 金銭の提供（リベート等名称は問わない）
2. 出向社員の受け入れ
3. 手伝いなどの人材の提供
4. 物品やチケット等の購入
5. その他（ ）
6. 強要されたことはない

(2) 実際にどのようなことを強要されましたか。下記に具体的にご記入下さい。

--

6. 発注変更について

(1) 貴社の主要な発注者との取引において、発注内容が途中で変更（例えば発注の取消、発注数量の変更等）されることはありますか。（○印はひとつだけ）

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| 1. 全くない。 | →設問 7 へ |
| 2. まれにある。（全取引中 1 割未満で変更） | →設問 (1) - 2、3 へ |
| 3. 時々ある。（全取引中 1～2 割未満で変更） | →設問 (1) - 2、3 へ |
| 4. よくある。（全取引中 2 割以上で変更） | →設問 (1) - 2、3 へ |

(1) - 2 上記 (1) の設問で 2～4 と回答した方に伺います。発注内容が変更された場合は、発注者から変更書面を受領していますか。（○印はひとつだけ）

1. 変更書面を受領している。
2. 変更書面を受領しないこともある。
3. 変更書面は受領していない。

(1) - 3 再び、上記 (1) の設問で 2～4 と回答した方に伺います。発注内容の変更等により、当初見込んでいたコストを超過することが予想される場合、どのような対応がとられていますか。（○印はひとつだけ）

1. 発注者と協議を行い、コスト増分は代金に反映されている。
2. コスト増が軽微な場合は自社で負担するが、そうでなければ代金に反映させる。
3. コスト増の程度にかかわらず、代金に反映されない。
4. その他 ()

7. 受領拒否・返品・やり直しについて

(1) 指定納期遅れ、欠陥や仕様違い等といった場合を除いて、発注者に受領を拒否されたり、返品されたことがありますか。（○印はひとつだけ）

- | | |
|-------|---------------|
| 1. ある | →設問 (1) - 2 へ |
| 2. ない | →設問 (2) /次頁へ |

(1) - 2 上記 (1) の設問で「1. ある」と回答した方に伺います。その理由についてお答えください。（○印はいくつでも）

1. 質が基準に満たないとされたため。
2. 発注者（または発注者に委託した事業者）の都合による仕様変更等のため。
3. 発注者（または発注者に委託した事業者）の都合による制作中止・予算縮小のため。
4. その他 ()

(2) 欠陥や仕様違い等といった場合を除いて、発注者が費用負担することなく納入後のやり直し(*)を求められることがありますか。(○印はひとつだけ)

(*)このやり直しとは、一旦納品したものについて、受注者に責任のない理由で追加作業を要請することです。例えば、アニメ制作の過程の中で、お互いに内容の刷り合わせをしてゆく中でお互いが合意している修正作業(いわゆる「リテイク」)はここでの「やり直し」には含まれません。

- | | |
|----------------------|-----------|
| 1. 全くない。 | →設問(3)へ |
| 2. まれにある。(全取引中1割未満) | →設問(2)－2へ |
| 3. 時々ある。(全取引中1～2割未満) | →設問(2)－2へ |
| 4. よくある。(全取引中2割以上) | →設問(2)－2へ |

(2)－2 上記設問(2)で2～4と回答した方にお聞きします。やり直しの理由は何ですか。(○印はいくつでも)

1. 納品時に質が基準に満たないと指摘されたため。
2. 納品時に(質以外の)不備を指摘されたため。
3. 納品後に質が基準に満たないと指摘されたため。
4. 納品後に(質以外の)不備を指摘されたため。
5. 発注者(または発注者に委託した事業者)の都合による仕様変更のため。
6. 発注者が、発注者に委託した事業者からやり直しの要請を受けたため。
7. その他()

(3) 貴社では、TV・映画の放映に合わせた仕様で一旦納入をしたものを、その後発注者がDVDとしてパッケージ化するために、改めて追加作業を要請されることがありますか。(○印はひとつだけ)

- | | |
|--------------------------|-----------|
| 1. ある | →設問(3)－2へ |
| 2. ない | →設問8へ |
| 3. 当社業務では、そのようなケースは該当しない | →設問8へ |

(3)－2 上記設問(3)で「1. ある」と回答した方にお聞きします。その際、追加作業分の代金は発注者から貰っていますか?(○印はひとつだけ)

1. 必ず貰っている。(当初の代金の中に含まれているケースを含む)
2. 貰わないこともある。→(どのような場合ですか?下欄に具体的にお書き下さい。)
3. 貰っていない。

追加作業分の代金を貰わない場合の具体的状況:

8. 代金の支払について

(1) 欠陥や納期遅れ等による受領拒否又は返品等の理由以外で発注時に取り決めた代金が減額されたことがありますか。(○印はひとつだけ)

- | | |
|-------------------------|--------------|
| 1. 全くない。 | →次頁/設問(2)へ |
| 2. まれにある。(全取引件数中5%未満) | →次頁/設問(1)－2へ |
| 3. 時々ある。(全取引件数中5～10%未満) | →次頁/設問(1)－2へ |
| 4. よくある。(全取引件数中10%以上) | →次頁/設問(1)－2へ |

(1) - 2 前頁の設問(1)で2~4(代金を減額されたことがある)と回答した方に伺います。減額された理由は何ですか。(○印はいくつでも)

1. 受領されたものの、質が基準に満たないとされたため。
2. 受領されたものの、質以外の不備により基準に満たないとされたため。
3. 当初想定された作業量よりも実際の作業量が少なかったため
4. 別段の理由はない。
5. 理由はわからない。
6. その他 ()

(2) 貴社の主要な発注者からの支払期日は、概ね納品後何日後に定められていますか。(○印はひとつだけ)

1. 納品後30日以内
2. 納品後30日超60日以内
3. 納品後60日超90日以内
4. 納品後90日超

(3) 発注者からの代金支払いが支払期日より遅れたことがありますか。(○印はひとつだけ)

- | | |
|---------------------|-----------|
| 1. ない。 | →設問(4)へ |
| 2. 時々ある。(全取引中5%未満) | →設問(3)-2へ |
| 3. 頻繁にある。(全取引中5%以上) | →設問(3)-2へ |
| 4. 分からない。 | →設問(4)へ |

(3) - 2 支払が遅れた際に発注者から延滞金を受け取りますか。

1. 常に受け取っている。
2. 受け取る場合と、受け取らない場合がある。
3. 常に受け取らない。

(4) 過去2年以内に、下請代金を以下のような手形またはファクタリング(*)で受け取ったことはありますか。該当するものに○印を付けて下さい。(○印はいくつでも)

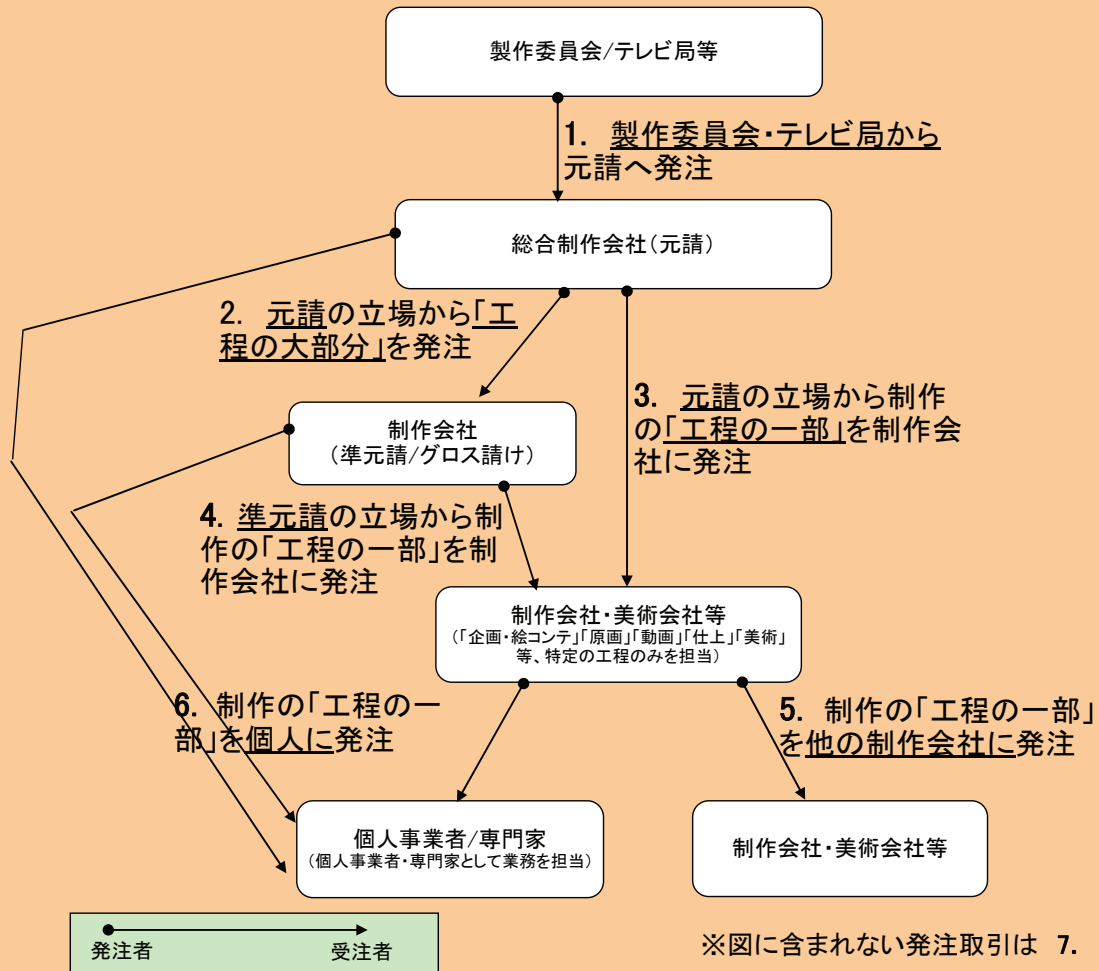
*ファクタリング業者を通じた債権決済システム。手形とほぼ同様の機能を持つ。

1. 手形期間が60日を超え、120日以内のもの。
2. 手形期間が120日を超えるもの。
3. 割引の際に担保の提供や過大な割引料が発生するもの。
4. その他一般の金融機関で割引困難なもの。
5. 上記のようなものは受け取ったことがない。

＜発注者の立場としての取引について＞

IV. 続いてアニメ制作業務における貴社の取引状況のうち、発注者の立場の取引についてお尋ねします。

図2. アニメ産業の主な事業者間の取引フローチャート



1. 発注者の立場における取引

貴社は、発注者の立場においては、上図（図2）のどの形態の取引を行っていますか。
 発注者の立場として、該当する取引すべての番号をお答え下さい。
 業務において発注者としての立場が無い場合「8. 発注者としての立場が無い」を選び、15
 頁の設問Ⅴにお進みください。

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

8. (発注者としての立場が無い) →15 頁設問Ⅴへ

2. 発注者の立場で最も多い取引形態

では、その中での発注者の立場で最も件数の多い取引形態の番号を1つお答え下さい。

※最も多い取引をひとつだけ

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.

＜発注者の立場としての取引実態＞

以下の質問は、貴社が発注者の立場としての取引実態についてお尋ねします。直近 2 年間程度の取引実態について、前項（Ⅳ－２）でお答え頂いた最も多い取引形態を想定して、お答え下さい。

3. 取引条件の決定について

(1) 貴社と主要な受注者との取引条件（発注金額等）の決定は、概ねどのようにされていますか。該当するものすべてに○印を付けて下さい。

1. 見積書を提出し、両者で協議の上、決定している。
2. 受注者と合意した単価表に基づいて決定している。
3. 見積書、単価表以外の方法により、両者で協議の上、決定している。
4. 特に協議はなく、基本的には自社（発注者）からの金額提示により発注している。
5. 特に協議はなく、基本的に他者（受注者）からの金額提示により発注している。
6. その他（ ）

4. 取引契約について（発注時）

(1) 貴社と主要な受注者との取引において、発注段階で代金は確定していますか。

(○印はひとつだけ/最も近いものを選んでください)

1. 確定している（確定していないことは全くない） →設問（2）へ
2. まれに確定していないことがある（全取引中 1 割未満で未確定） →設問（1）－2へ
3. 時々確定していないことがある（全取引中 1～2 割未満で未確定） 設問（1）－2へ
4. 確定していないことが多い（全取引中 2 割以上が未確定） →設問（1）－2へ
5. わからない・特に意識していない →設問（2）へ

(1) - 2 「確定していないことがある」と回答した方に伺います。発注段階で代金が確定しない理由はどのようなことでしょうか。該当するもの全てに○印を付けて下さい。

1. 作業の着手が優先されるため。
2. 発注内容を変更する可能性が高いため。
3. 作業量（カット数など）が発注時点では確定していないため。
4. 難易度が確定していないため。
5. 納期が確定していないため。
6. 全体予算を確定していないため。
7. 発注時に代金を確定するという意識が無いため。（慣習なので）
8. その他（ ）

(2) 貴社と主要な受注者との取引において、発注書はどの時点で交付していますか。該当するものすべてに○印を付けてください。

1. 発注と同時に交付している（電子メール/FAXによる発注も含む）→設問（2）-2へ
2. 発注後に交付している。→設問（2）-2へ
3. 交付していない。→設問（3）へ

(2) - 2 貴社の発注書にはどのような内容が記載されていますか。下記のうち記載されている内容すべてに○印を付けてください。

1. 発注者及び受注者の名称
2. 発注日
3. 発注内容
4. 納期
5. 納入場所
6. 検査完了期日
7. 下請代金の額
8. 下請代金の支払期日
9. 手形の場合は、満期日と金額
10. 一括決済方式で支払う場合はその内容
11. 原材料等を有償支給する場合はその内容

参考－発注書面サンプル(規則で定められた事項をひとつの書式に網羅した場合)

注文書		
○×株式会社 殿①		平成○年○月○日② △△株式会社①
発注内容③ 注文品や作業等の内容が十分に理解できるように記入する。 著作権など知的財産権の譲渡・許諾を含んで発注する場合はその旨を明確に記載する。		
納期④ 平成○年×月×日	納入場所⑤ 弊社本社△△課	検査完了期日⑥ 平成○年×月×日
下請代金額(円)⑦ 100, 000円	支払期日⑧ 平成○年×月×日	支払方法 現金

(3) 貴社の主要な受注者との取引において、取引基本契約(*)を結んでいますか。(○印はひとつだけ)

(*) 支払条件、秘密保持等、取引に関わる基本的事項の取り決めであり、反復して行われる契約の際に、手続きを簡素化するために用いられます。あらかじめ取引基本契約を結んでおけば、取引ごとに異なる条件のみのやりとりによって契約が成立します。

1. 取引基本契約を結んでいる。
2. 結んでいない。
3. これまで取引基本契約というものを知らなかった。

(4) 貴社では、発注書などの取引関係書類を平均何年間保管していますか。(○印はひとつだけ)

1. 1年間未満
2. 1年間以上2年間未満
3. 2年間以上
4. よく分からない

5. 発注変更について

(1) 取引上で数量や仕様等、当初の発注内容を変更することは、ありますか。

(○印はひとつだけ)

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1. 全くない。 | →設問 6 へ |
| 2. まれにある。(全取引中 1 割未満) | →設問 (1) - 2、3、4 へ |
| 3. 時々ある。(全取引中 1~2 割未満) | →設問 (1) - 2、3、4 へ |
| 4. よくある。(全取引中 2 割以上) | →設問 (1) - 2、3、4 へ |

(1) - 2 上記設問 (1) で 2~4 と回答した方に伺います。発注内容を変更した場合は、受注者に変更書面を交付していますか。(○印はひとつだけ)

1. 変更書面を交付している。
2. 変更書面を交付する場合と交付しない場合がある。
3. 変更書面は交付していない。

(1) - 3 上記設問 (1) で 2~4 と回答した方に伺います。当初の発注内容を変更し、その実施にかかるコストが大幅に増加することが見込まれる場合に、どのような対応をとっていますか？(○印はひとつだけ)

1. 再度協議を行い、代金を増額する。
2. 協議を行わないが、代金を増額する。
3. 協議を行わず、代金を変更しない。
4. その他 ()

(1) - 4 上記設問 (1) で 2~4 と回答した方に伺います。当初の発注内容を変更し、その実施にかかるコストが大幅に減少することが見込まれる場合に、どのような対応をとっていますか？(○印はひとつだけ)

1. 再度協議を行い、代金を減額する。
2. 協議を行わないが、代金を減額する。
3. 協議を行わず、代金を変更しない。
4. その他 ()

6. 支払について

(1) 相手方の責任(欠陥や納期遅れ等による受領拒否又は返品に係る減額等)以外の理由で発注時に取り決めした代金を減額することがありますか。(○印はひとつだけ)

- | | |
|------------------------|------------------|
| 1. 全くない。 | →次頁/設問 (2) へ |
| 2. まれにある。(全取引の 5%未満) | →次頁/設問 (1) - 2 へ |
| 3. 時々ある。(全取引の 5~10%未満) | →次頁/設問 (1) - 2 へ |
| 4. よくある。(全取引の 10%以上) | →次頁/設問 (1) - 2 へ |

(1) - 2 上記設問(1)で2～4と回答した方にお尋ねします。減額を要請する理由は何ですか。(○印はいくつでも)

1. 制作数量や仕様変更等、自社の都合のため。
2. 当該作品の制作委託者から自社に対する発注金額の減額要請を受けたため。
3. その他 ()

(2) 貴社の受注者への支払期日は、概ねどのようになっていますか。(○印はひとつだけ)

1. 納品後 30 日以内
2. 納品後 30 日超 60 日以内
3. 納品後 60 日超 90 日以内
4. 納品後 90 日超

V. アニメ制作業務での取引実態における問題点

1. 他業界での下請取引において「中小企業にとって過度な負担になっている取引慣行」として下記のような具体的事例が挙げられています。下記のうち、貴社の取引においても該当するような項目があれば、番号に○印をつけて下さい。（○印はいくつでも）

1. 発注者が数社から見積りを出させた上で、従来の取引先にその中での最低価格を強要するなど過度な値下げ交渉をされた。
2. 発注者から定期的に一律に一定比率の価格低減を一方的に求められた。
3. 受注者側の都合を無視して、一方的な納期決定をされた。
4. 受託物の製作過程で発生した当初見込んでいなかった追加的な作業について追加費用が認められなかった。
5. 当初受注した数量を納品しようとしたところ、発注者側の都合で全数納品を拒否され、残分は後日納品となりその分の支払が遅れた。

2. 上記以外でもアニメ制作業務での取引実態について貴社が日頃感じている問題点やご意見などがありましたらどのようなことでも結構ですので下記にご記入下さい。

ポイント ■取引条件の決定や取引契約 ■発注変更・返品等 ■支払その他について など

Ⅵ. 改善事例・望ましい取引について

他業界の取引ガイドラインでは、下記のような望ましい取引（ベストプラクティス）の事例を紹介しています。アニメ産業でも取引実態の改善事例について広く調査し、参考にしたいと考えています。貴社が下請適正取引等の推進のために行っている事例があれば、どんなことでも結構ですのでご記入下さい。

<ベストプラティクス事例>

- ・業務発注時に必ず発注内容、発注金額、納期等を明記した発注書を交付することとした。
- ・発注者及び受注者が履行すべき業務範囲をチェックリスト化し、契約書に添付することとした。
- ・電子商取引を推進しており、契約から請求書までの電子化を行っている。電子化することで発注者と受注者の両者に正確・迅速化の幅広いメリットがある。

<取引条件の決定・取引契約について>

<発注変更・返品等について>

<支払その他について>

以上ご協力ありがとうございました。

※参考資料② 個人アニメーターに対するアンケート調査票（見本）

アニメーション産業における取引実態調査

本調査は、企業に雇用されずにフリー（業務委託等）で働いている方を対象とした取引実態調査です。企業に、正社員・契約社員・アルバイトなどで直接雇用されている方は、アンケート対象外となります。その場合は、恐れ入りますが、本調査票は廃棄下さい。

回答は無記名で結構ですので、ご協力下さる様をお願いします。

ご記入頂いたアンケート票は、同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送下さい。

調査内容などのお問い合わせは、下記担当者をお願いします。

株式会社矢野経済研究所 サービス産業事業部

I. あなたについて、お尋ねします。

1. あなたは通常どのように働いていますか？（当てはまるもの全てに○）

1. 企業に雇用されて働いている（契約社員、アルバイトを含む）→本調査の対象外です。
恐縮ですが、調査票は廃棄下さい
2. フリーで働いているが、主に一企業の仕事をしている→設問 2 以降にお答え下さい
3. フリーで働いており、複数の企業の仕事をしている →設問 2 以降にお答え下さい
4. その他（ ） →設問 2 以降にお答え下さい

2. あなたの職種はどれですか？（当てはまるもの全てに○）

- | | | |
|---------|----------------|----------------|
| 1. 監督 | 8. 第二原画 | 15. 制作進行 |
| 2. 作画監督 | 9. 動画検査 | 16. 撮影（撮影監督以外） |
| 3. 美術監督 | 10. 動画 | 17. デスク |
| 4. 撮影監督 | 11. 色指定 | 18. 制作進行 |
| 5. 絵コンテ | 12. 仕上チェック | 19. その他（ ） |
| 6. 演出 | 13. 仕上 | |
| 7. 第一原画 | 14. 美術（美術監督以外） | |

3. あなたの年齢・アニメーション制作経験年数・性別についてご記入下さい。

年齢（ ）才 アニメーション制作経験年数（ ）年

性別（1.男・ 2.女）

4. あなたの年収はいくらですか？（当てはまるもの 1 つに○）

- | | | |
|-------------|-------------|---------------|
| 1. 100 万円未満 | 6. 500 万円台 | 11. 1000 万円以上 |
| 2. 100 万円台 | 7. 600 万円台 | 12. 回答できない |
| 3. 200 万円台 | 8. 700 万円台 | |
| 4. 300 万円台 | 9. 800 万円台 | |
| 5. 400 万円台 | 10. 900 万円台 | |

Ⅲ. 取引上の問題点

発注者との取引において、日頃問題や改善すべきだと思っていることがありますか？
あれば、どのようなことでも結構ですので、お書き込み下さい。

Ⅳ. その他

国や行政に対しての要望がございましたら、ご自由にお書き下さい。
（＊特に取引上の問題等に関してありましたらお書き下さい。）

どうもありがとうございました。