

平成 22 年度コンテンツ産業人材発掘・育成事業（有望若手映像等人材海外研修事業）  
プロデューサーカリキュラム

## プロダクションコスト

---

伊藤見富法律事務所  
弁護士  
寺澤幸裕

## 目 次

1. はじめに.....	3
1-1. プロダクションコストの定義と内容.....	3
1-2. プロダクションコスト（狭義）の調達方法.....	5
2. 企画のプリセール.....	9
2-1. プリセールのための必須事項.....	9
2-2. プリセール契約上の留意点.....	9
2-3. 海外テリトリーを対象とした配給権のプリセール.....	11
(1) 海外配給権のプリセール.....	11
(2) 海外配給権のプリセール契約締結時の留意点.....	11
(3) 国内配給権のプリセール.....	14
3. 自分の映画製作ビークルへの出資依頼.....	15
3-1. 映画製作ビークル.....	15
3-2. 投資家からの資金調達.....	16
4. ローンの調達.....	20
4-1. コーポレートローンとアセットローン.....	20
4-2. 資金調達費用.....	21
(1) コミットメントフィー（コミットメントチャージ）.....	22
(2) 金融機関側の弁護士費用（リーガルフィー）.....	22
(3) 製作会社側の弁護士費用.....	22
4-3. 金融機関から求められるドキュメント.....	22
4-4. ローン契約に関するその他の留意事項.....	23
4-5. ローンの実行.....	24
5. ジョイントベンチャー（パートナーシップ）.....	25
6. ポストプロダクションセール.....	26
7. 政府からの補助金等.....	27
8. 完成保証.....	28
8-1. 完成保証とは.....	28
8-2. 完成保証会社の役割.....	29
8-3. 完成保証会社に提出を要するドキュメント.....	29
8-4. 完成保証会社によるプロジェクトの審査.....	29
8-5. 完成保証会社による完成保証の適用除外.....	30
8-6. 完成保証会社による完成保証料.....	30
8-7. 完成保証会社によるプロジェクトへのハンズオンコントロール.....	30
8-8. 完成保証会社によるリクープ.....	31

9. その他の保険.....	32
10. 製作経理.....	33
11. 参考資料リスト.....	34

# 1. はじめに

## 1-1. プロダクションコストの定義と内容

成功する映画（広い意味での「モーションピクチャー（Motion Picture）」を意図しており、テレビ放送を目的とした映像コンテンツも含まれる）を製作するための要素にはさまざまなものが存在するが、そのもっとも重要なもののひとつとしては、プロダクションコスト（製作費用）の調達がある。この資金調達を、英語では「ファイナンス（Financing）」ということもある。映画の製作には、大きく分けると、①映画の企画・製作準備段階ともいえるプリプロダクションまたはデベロップメント（Development）、②映画の製作そのものであるプロダクション、③映画製作後の作業であるポストプロダクションの各段階が存在し、プロダクションコストという場合には、この①ないし③の段階において、当該映画製作のために直接必要となるコスト（これを「狭義のプロダクションコスト」という）を意味するのが一般的である。また、この狭義のプロダクションコストは、フィルムのネガを作成するために必要なコストであるので、「ネガティブコスト（Negative Costs）」ということがある。なお、このネガティブコストには含まれないが、映画の製作会社を起用する際に、当該映画製作会社に対して支払うことが求められることがあるものに「オーバーヘッド（Overhead）」と呼ばれるコストがある。これは、製作会社の当該映画製作のためのバックオフィス費用の性質を有するものとして計上されるコストで、製作経理の起用費用、オフィスのレンタル代などに充てられるものと称される。しかしながら、実際にはその明細はブラックボックスであり、狭義のプロダクションコストの一定のパーセンテージ（たとえば10%や15%など）がオーバーヘッドとして製作会社から求められることがある。

本稿で取り扱う「プロダクションコスト」とは、この「狭義のプロダクションコスト」のみならず、①から③に必要なすべてのコストに加え、ファイナンス費用および弁護士費用を含み、映画製作に必要な一切の資金を意味するものとする。

プリプロダクションコストとしては、スクリプト（脚本）、ディレクター（監督）、キャスティングディレクター、キャスト（俳優）の調達、権利のクリアランスや雇用に必要な費用などが含まれる。

狭義のプロダクションコストとしては、撮影スタジオの利用に必要なコスト、ロケーション撮影に必要なコスト、セットの製作費用、撮影機材や製作スタッフの調達費用などが含まれる。なお、製作会社に製作を一括して委託する場合には、製作会社に支払われる報酬にこれらのプロダクションコストがすべて含まれている。

ポストプロダクションコストとしては、音楽、編集、デジタル効果（Digital Effect）、クレジット入れ、必要な場合には字幕入れのためのコストなどが含まれる。

ファイナンス費用としては、たとえば金融機関などからのローンであれば、ローンの実行手数料やコミットメントフィー（Commitment Fees）並びにローン元本に対する利息がそれに該当するし、投資の場合には、投資スキームの構築費用がそれに該当する。また、投資スキームの構築

費用には、それに関与した弁護士や税理士などのプロフェッショナルの費用や当該資金調達のために関係官庁への登録手続や公告手続などが必要な場合には、それらの費用も含まれる。さらに、第三者からの「完成保証 (Completion Guarantee)」が求められる場合には、その調達費用もこれに含まれる。金融機関によっては、当該ローンの提供に際して弁護士を使った場合には、弁護士費用の返還を求められることもある。

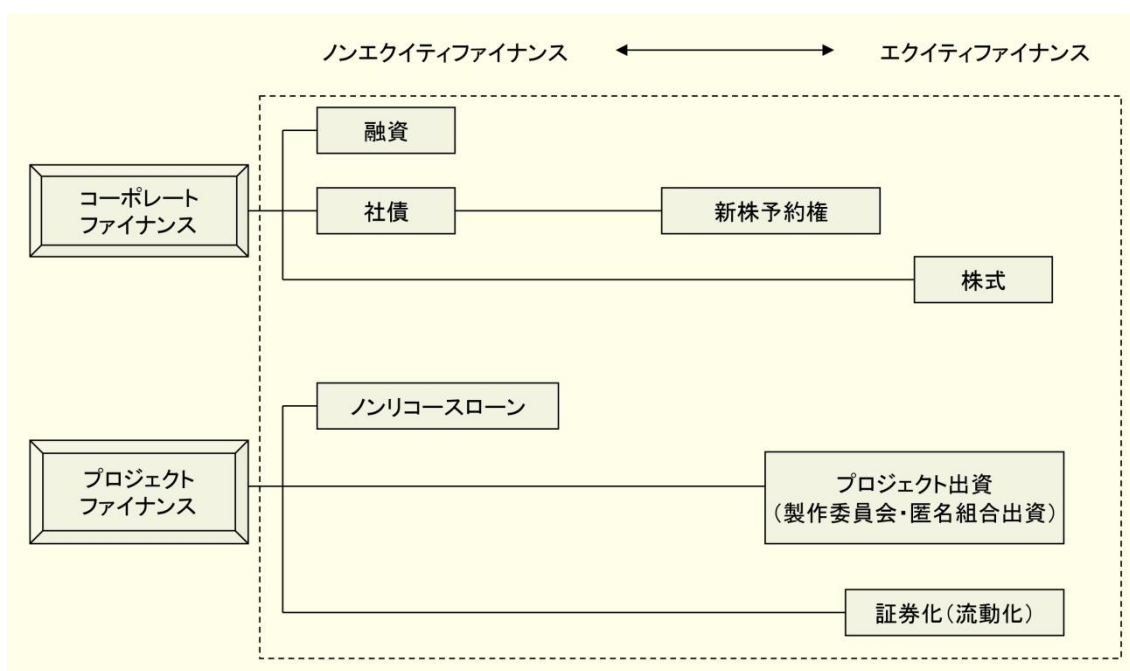
日本国内において、大手テレビ局や映画配給会社などが幹事会社となる製作委員会方式による資金調達を除けば、映画の製作および資金調達には、複雑な投資スキームを利用しなかったとしても、この分野において経験と実績を有する弁護士の起用が必要不可欠である。そして、この弁護士は、映画製作およびメインの資金調達を実施する国において、映画製作および資金調達に精通している弁護士であることが必要である。たとえば、日本で映画製作を行いメインの資金調達先が日本であれば日本の弁護士を、香港で映画製作を行い香港でメインの資金調達をする場合には香港の弁護士を雇うことが必要となる。なお、映画製作とメインの資金調達先の国が異なる場合には、それぞれの国の弁護士を雇うことが理想であるが、資金調達にフォーカスする場合には、当該資金調達を行う国の弁護士のアドバイスが必要不可欠である。まず、それぞれの国においては通常、資金調達に関する各種の法的規制が存在する。もちろん、その法的規制の範囲外となり、あるいは法的規制の対象ではあるが、その例外規定に該当し、資金調達に何らの手続も必要ない場合も存在する。

しかしながら、これらの場合であっても、本当に何の手続も必要ないのかは、弁護士などの専門家によって確認する必要がある。万が一にでも判断を誤った場合には、資金調達ができず、あるいは資金調達に思いのほか時間がかかり、ブックしていた監督やキャストのスケジュールが合わなくなるなどの理由から、当該プロジェクト事態が頓挫してしまう可能性もあるからである。また、独立系プロジェクトでは資金調達が困難なことを利用し、資金調達の手助けをするふりをして、極めて巧妙に高額の金利をむさぼり取ろうとする輩や、資金調達費用や仲介手数料と称して高額のフィーを要求する者も存在する。少額であっても、このような高額な金利を要求する者からの資金に手を染めてしまうと、当該プロジェクトでは他のまともな先からの資金調達は困難となる可能性がある。また同様に、資金調達をコミットすることなく、いわゆる委任 (コミッション) ベースで高額のフィーを要求され、その支払いに同意をしてしまった場合には、実際に当該資金調達エージェントが資金調達に動けば、資金調達がなされなくても、コミッションの支払い義務が発生することがあるし (日本法ではそのような結論となる)、仮にこのようなファイナンスエージェントが資金調達をコミットしたとしても、集める資金に対するパーセンテージなどで計算された高額なリテイナー (前払い報酬) を要求され、その支払いと同時に行方をくらませるなどの悪質な事案も存在する。資金調達におけるこのような潜在的リスクから、自らまたは自らのプロジェクトを守るためには、当該国のエンタテインメント業界と資金調達に経験と実績のある弁護士の起用は、必要不可欠であろう。

## 1-2. プロダクションコスト（狭義）の調達方法

ハリウッドにおけるスタジオディール（Studio Deal）のように、「スタジオ」と呼ばれる大手映画製作・配給会社が映画製作を丸抱えで面倒を見る場合には、プロデューサーが映画製作のプロダクションコストの調達を心配することはない。しかしながら、少なくとも日本やアジア諸国を活動拠点として映画製作を行う場合には、このような一社で映画製作を丸抱えで面倒を見ることはまれであり、映画製作に対する大なり小なりの「ファイナンス」を受けることを求められる場合が多い。資金調達手法を大きく分けると、図表1の通りとなる。

図表1 外部資金調達の方法



コーポレートファイナンス（Corporate Finance）とは、特定の会社が有するすべての資産を引き当てにして、融資または出資を引き受けることをいう。たとえば、映画製作をするプロデューサーが、特定のプロジェクトのために新会社を設立することなく、自らの有する信用力を背景にローンを借りたり、出資を受けたりすることがこれに該当する。

他方、プロジェクトファイナンス（Project Finance）とは、一定のプロジェクトの対象となる資産および当該資産が生む利益のみを引き当てにして、融資または出資を引き受けることをいう。それぞれの具体例は、図表1の示す通りである。いずれの方法によりファイナンスを受けるのかを検討する際に確認すべき要素は、次の通りである。

- 誰から集めるのか。  
業界の仲間内からの狭い範囲からの集金、または一般投資家を含んだ広範囲からの集金。

- どのタイミングで、いつまでに集めるのか。  
早期に集金が必要であれば、複雑なスキームを利用することはできない。
- ローンを受けるのか出資を受けるのか、あるいはその双方か。  
一般的なローンであれば、コンテンツに口出しをされることはないが、出資を受ける場合や、ノンリコースローンの場合には、コンテンツに対する一定のコントロールを資金提供者から受けることになる。  
ローンの場合には証券取引関連法制を気にする必要はなくなるが、出資を受ける場合には、証券取引法制上の規制はないかどうかを確認する必要が出てくる。
- 資金調達コストとして、いくらを見込んでいるのか。
- 配当の仕組み、金額およびタイミングをどのように考えるのか。
- 当該ファイナンススキームの課税環境に関する知識。

コーポレートファイナンスとプロジェクトファイナンスを比べた時、リスクマネジメントのしやすさでいえば、プロジェクトファイナンスの方が断然優れている。なぜなら、プロジェクトファイナンスの場合には、プロジェクトが失敗したとしても、映画製作者は当該プロジェクトの権利を放棄すればよく、それ以上に映画製作者の一般財産に対して強制執行がかけられるということはないからである。

他方、映画製作者による資金調達の方法のうち一つの切り口としては、エクイティ投資とローンがある。

エクイティ投資は当該映画プロジェクトへの投資を募るものであるため、出資金の返還は不要であるが、他方で数々の法的規制をクリアしなければならない場合があると同時に、投資家から当該映画の製作に関してさまざまな口出しがあることが想定される。エクイティマネーの調達には、大きく分けて、自らが設立した映画製作ビークルへの出資依頼と、他の出資者とのジョイントベンチャーの形が想定される。我が国で一般的に用いられている「映画製作委員会」方式は、ジョイントベンチャー方式(組合方式)の典型である。また、Hong Kong Film Development Council(香港電影發展局)が提供している Film Development Fund(電影發展基金)も、この投資形態での資金提供である。

これに対してローンは、借りた全額の返還が法的に要求されるとともに、一定の利息の支払いをコミットしなければならないが、少なくとも借主が注意しなければならない法的規制はまったくないか、ほとんどないといってよい。ローンには前述の通り、貸主が会社を対象に実行するいわゆるコーポレートファイナンスと、プロジェクトを対象に実行するプロジェクトファイナンスが存在し、前者はリコースが求められるのが一般的であるのに対して、後者はノンリコースであることが一般的である。リコースが求められるというのは、当該ローンマネーの利用目的である映画製作のプロジェクトが頓挫したり、または完成はしたもののリクーブ(投下した製作資金の

回収)ができず、当該プロジェクトの収益ではローンと利息の全額を返還できなかつたりした場合に、ローンを受けた対象会社が当然に元本と利息の全額を返還する義務を負担することをいう。それに対してノンリコースとは、当該ローンマネーの利用目的である映画製作のプロジェクトが頓挫したり、または完成はしたもののリクーブできず、当該プロジェクトの収益ではローンと利息の全額を返還できなかつたりした場合でも、当該プロジェクトの収益や当該プロジェクトのために設立されたビークルのエクイティや当該ビークルが持つ当該映画に関する各権利のみが履行の引き当てとなり、当該映画製作者がそれを超える部分の元本および利息の返還義務を負担しないことを意味する。これはプロジェクトファイナンスが、映画製作者がローン提供者との間で当該ローン契約を締結するのではなく、映画製作者が当該映画製作のために設立したビークルとローン提供者との間でローン契約を締結するためである。従って、このノンリコースローンでは、ローンの提供という側面よりも投資的な側面が色濃く、当該映画がビジネス的に成功するか失敗するかは、ローン提供者にとって大きな関心事であるため、ローン提供者は当該映画製作に対して非常に強大なコントロール権や許諾権を有することになるのが一般的である。

なお、ノンリコースローンには、「ノンリコースカーブアウト」といって、一定の事項が生じた時(一般的にはいわゆる悪意によるプロジェクト放棄や毀損などの「バッドボーイ (Bad Boy)」条項が入ることが多いが、これも決まっているものではない)には、実際にローンの提供を受けたビークルではなく、そのビークルを設立した当該映画製作者が、そのローンの元本および利息の返済を保証するような形が求められることがある。この場合は、それらの事項に該当する際に限ってという条件がつくが、限定的な意味でのリミテッドリコースということになる。そして、ローン提供者からフルノンリコースではなく、リミテッドリコースローンの提供を求められた場合には、このような限定的な保証をするため、映画製作者は、いわゆる「スポンサーレター」と呼ばれる保証書をローン提供者に対して提供することになる。

なお、特にローンによる資金調達の際には、当該映画の「プリセール (Presale)」が前提となることが多い。このプリセールは、地域で区別する場合には、国内配給権の販売(※注1)と海外配給権の販売に分けられ、また海外配給権の販売は、全世界を対象とするワールドワイドプリセール (Worldwide Presale) と、その配給する地域ごとに配給権の販売をするフォーリン/リージョナルプリセール (Foreign / Regional) に大きく分けられる。また、メディアによって分けられることもあり、たとえばテレビ放映権のみをプリセールの対象とすることも可能である。プリセールは、映画の製作 (Principal Photography) 前にプロデューサーやプロデューサーズレップ、セールスエージェントなどによって行われることが多い。

アジアでは必ずしも一般的ではないかも知れないが、このような場合に、映画製作者とファイナンサー (投資家)、監督、俳優、当該映画の売り先 (配給会社やインターナショナルセールスエージェントなど)の全部または一部を結びつけるエージェントを利用することが可能なことがある。これらを「プロデューサーズリプレゼンタティブ (Producer's Representative)」「プロデューサーズレップ (Producer's Rep)」と呼び、また場合によっては「プロデューサー (Producer)」と呼ぶこともある。なお、彼らの役割を一概に定義することは困難である。なぜなら、これはプ



ロデューサーズレップによって、その役割や能力はまちまちだからである。たとえば、単に必要な人材を紹介するに過ぎない場合もあれば、映画製作者を代理して、ファイナンシアー、監督、俳優、当該映画の売り先との間でディールをまとめる役割を担う者もいる。これらのプロデューサーズレップは、他の映画製作者からの紹介やフィルムフェスティバルなどで見つけるのが一般的であり、その報酬も、獲得できる資金調達額の一定のパーセンテージや計算された一定のフラットチャージである場合もあれば、それに加えてマンスリーチャージを要求される場合もあり、さまざまである。映画製作者としては、このようなプロデューサーズレップを起用する際には、そのバジェット（予算）に基づき、慎重に交渉することが求められる（※注 2）。

いずれの手法をとるにかかわらず、「ファイナンス」を受ける場合にもっとも必要なのは、いわずもがなのことではあるが、いかに当該映画からリターンを求めることが可能であるかをファイナンシアーたちに示せるかである。そして、これも一般論でいえば、そのためには優れたスクリプトと他のクリエイティブエレメントを用意する（たとえば、人気のある監督や俳優を確保する）ことがまず大前提であり、それを前提とした投資の回収とリターンを求めることが可能な、具体的かつ詳細な資金回収・利益確保プランを、数字を挙げて投資家たちに見せられるかが重要な要素となる（※注 3）。これは、まさに「鶏が先か、卵が先か」の問題でもある。当該映画を製作する国や文化の違いにもよるであろうが、監督や俳優が特定のプロジェクトに参画または出演をコミットする際には、一定のスケジュールをブックすることになるため、当該映画が確実に製作され、かつ監督や俳優の報酬が確実に支払われることがコミットされないと、監督や俳優を特定のプロジェクトに一定期間ブックすることは困難である。そして、優れたスクリプトと他のクリエイティブエレメントがコミットされなければ、当該プロジェクトに対する資金は集まらない可能性がある。他方、優れたスクリプトと他のクリエイティブエレメントを確保するためには、当然ながら一定の資金が必要となる。このジレンマは、映画製作を行う者にとっては非常に悩ましいものではあるが、これを解決するための魔法は存在しない。ここは、まさに映画製作者の経験や人脈に基づく、腕の見せどころとなる点である。

前述の通り、プロダクションコストの調達手法はさまざまであるが、プリセールが、資金調達のいわばインターフェイスとなることはまぎれもない事実である。そこで、まず次章においてプリセールについての説明を行うこととし、その後、原則としてプリセールやエクイティ投資を前提とした形でのローンの提供について説明する。

※注 1 「販売」という言葉を用いているのは、英語ではこの種の活動を「アクイジション（Acquisition）」や「セール（Sale）」と呼んでいるからである。しかし、これを通常の法律用語に置き換えると、多くの場合は特定の地域における独占的ライセンス（Exclusive License）である。本稿では、販売またはセールという場合には、この独占的ライセンスの意味で用いることとする。

※注 2 ここでいうプロデューサーズレップリプレゼンティブとは異なるものであるが、たとえば中国においては China Film Co-Production Corporation という団体が存在し、一定の審査を経て、中国のスタジオや共同製作者を紹介・支援するサービスなどを行っている。<http://www.cfcc-film.com.cn/en/>

※注 3 Hong Kong Film Development Council（香港電影發展局）が提供している Film Development Fund（電影發展基金）の申込みをする際にも、この種の情報を提供することが求められている。<http://www.fdc.gov.hk/en/services/services2.htm>

## 2. 企画のプリセール

### 2-1. プリセールのための必須事項

プリセールとは、映画の製作前に、当該映画に関する一定地域の配給権を販売することをいう。この段階では、映画はまったく撮影されていないのであるから、プリセール契約を締結するためには、前述の通り、配給権を販売しようとする映画に関して優れたスクリプトと他のクリエイティブ要素が必要となる。しかしながら、それと同程度に必要なのが、販売主体自体の過去の「トラックレコード」である。トラックレコードとは、過去にどのような映画を製作して、どのような興行収益を得たのかという実績だ。

なお、プリセールや、あるいは金融機関からのローンを求める際に、配給権の購入者となる配給事業者や金融機関から、第三者による当該映画の完成保証を求められることがある。この完成保証については28ページで詳しく述べる。

### 2-2. プリセール契約上の留意点

プリセールにより配給権を購入しようとする者は、しばしば、当該映画のバジェットを見せるよう要求するとともに、当該バジェットが真実であること、最大限の認識をしてもそれが実質的に変更されないこと（*To the Best of His Knowledge, the Budget Will Not Substantially Changed*）の表明保証を要求する場合がある。そしてこの際、予算に実質的な変更を伴う時には、配給事業者の事前の書面による承諾が求められることがある。これは、当該配給事業者が「全体のバジェットの何パーセント」で当該配給権を購入することをコミットする場合である。当該配給事業者は、予算が著しいインフレを起こさない限り、映画製作者の提出する予算表に基づいて当該映画が製作できるという印象、または確信を持つことができる。他方、映画の実際の予算は、しばしば当初予定より増大することがあるため、販売者側としては、できるだけ予算についてのコミットメントをしたくないと思うのが通常である。この点は、交渉時に注意を要する事項だ。

プリセールの契約で注意すべき点のふたつ目は、当該映画配給権の購入がきちんとコミットメントされているかである。プリセールは、映画そのものを見ないで当該映画の配給権を購入するものであるから、配給業者にとってもリスクを伴う。従って、配給事業からの契約書のドラフトをよく見ると、題名はプリセール契約となっても、「映画が完成したら、その試写を見て配給権を購入するかどうかを決める」と記載されていることがある。この場合、配給業者には、できあがったものを見て、気に入らなければ購入しないというオプションが与えられていることになる。プリセール契約は、一定の技術的要素（提示した脚本と配給が使われている、予定されたレイティングが取得できているなど）が満たされている限りにおいては、当該プリセール契約を取り消したり、解除したりすることができないようなコミットメント（*Unequivocal Commitment*）を配給業者から書面で取得することが重要である（※注4）。

プリセール契約で注意すべきポイントの3つ目は、当該配給業者の経済的信用力、トラックレコード（これまでどのような映画の配給を手掛けてきたのか）をきちんと吟味するという点である。仮に、配給事業者が金銭の支払いをコミットしたとしても、その金銭の支払いが途中で滞っては、予算の執行に著しい支障をきたすことになる。また、当該配給業者を訴えるには、契約書で裁判管轄地を決めない以上、原則として配給業者の所在地で訴訟を提起する必要があるし、仮に訴訟に勝ったとしても、弁護士費用は弁護士を雇った者が支払わなければならない。また、当該配給業者には差し押さえるべきものがなく、勝訴判決が「絵に描いた餅」となることも少なくない。さらにいえば、バジェットが小さな映画のプロジェクトでは、訴訟のための弁護士を雇うことが困難な場合もある。また、プリセール契約はしばしば金融機関からのローンを取得するための担保的役割を有するが、金融機関は、配給業者の財政状況が必ずしも芳しくなく（あるいは配給業者の信用力が当該金融機関の求める一定レベルに達しておらず）、トラックレコードも十分ではない場合には、当該プリセール契約に担保的価値を認めない。このような観点からも、プリセールを行う時には、配給業者からのオファーに飛びつくことなく、適切な形で当該配給業者の経済的信用力、トラックレコードを吟味した上で、適切な内容の契約書を締結することが必要である。なお、このような契約では、配給業者側の債務不履行（デフォルト）が発生した場合、適時適切に契約を解除できる条文（しかも、その解除の成立を争われないような内容の条文）を置くとともに、最低限でもアドバンスとして支払われた部分の返還は不要である旨の規定を入れること（可能であれば、ファイナンスする予定であった金額の全額を違約金として支払う旨の違約金条項の挿入）が検討されるべきと思われる。

プリセールを語る時にもうひとつ必要なことは、プリセール契約が締結できたとしても、販売事業者は通常、提供予定の資金全額をプリセール契約のクロージング時に支払うことはないという点である。ディールによってまちまちではあるが、一般的には、一定金額のアドバンスやミニマムギャランティ（前払い金）が、当該映画が完成し配給業者に渡された時に支払われるのが通常である。従って、プリセール契約を検討する場合には、金額の支払い条件（どのようなタイミングでいくら支払われるかなど）や、支払われるための前提条件（どのような条件、マイルストーンをクリアしないと支払われない、どのような納入物を揃えないと支払われないなど）を慎重に吟味することが必要となる。

このように、映画配給権のプリセールといっても、実際に資金が映画製作者側に入るのは映画が完成した後であることから、通常、配給契約上の権利を担保にして、銀行からローンの提供を受けることによって製作資金を調達することになる。この場合、銀行は、製作資金の提供条件として、完成保証会社による完成保証を要求するというのが通常である。

※注4 念のために補足すると、配給業者が契約として配給をコミットする（約束する）ということは、ただちにこの配給業者が映画製作会社（プロデューサー）側に何らかの金銭を支払うことにはつながらない点に注意を要する。

## 2-3. 海外テリトリーを対象とした配給権のプリセール

### (1) 海外配給権のプリセール

海外配給権の販売は、全世界を対象とするワールドワイドプリセール (Worldwide Presale) と、その配給する地域ごとに配給権の販売をするフォーリン/リージョナルプリセール (Foreign / Regional) に大きく分かれる。プリセールであるから、映画製作前の海外配給権の販売を予定しているが、たとえば金融機関からのローンの調達を意図している場合、当該金融機関からのローンの調達前であれば特に問題はない。後述の通り、国内配給権の販売が一般的にそれほど容易ではないという現実を考えると、この海外配給権を販売できるかどうかは、金融機関からのローンを求める際には非常に重要なことが多い。なぜなら、金融機関としても当該映画の海外配給権がすでに売れているという状況が明らかになれば、当該映画が①完成される可能性が高く、かつ②当該映画によって資金回収を可能な道があることが確認できる点から、ローンを獲得できる可能性が高まるからである。

### (2) 海外配給権のプリセール契約締結時の留意点

海外配給権の販売には、海外配給権の販売を業としている仲介事業者またはエージェントを使うことを検討すべきである。海外配給権の販売エージェントと称する者の中には、独立系映画製作者が製作資金を集めるのに苦勞しているという事情に乗じて、詐欺的な商法をする者も少なくない。必ず信用のおける者からの紹介によるか、そうでなくてもきちんとしたトラックレコードを有する(そしてそのトラックレコードが客観的に証明できる)者を採用することが必要である。この海外配給権の販売エージェントの役割は、人によってさまざまだ。映画製作者の意向を受けて、配給契約書の作成または交渉までを担当することが多いが、単に海外の配給事業者を紹介するだけで、契約書の作成や交渉は映画製作者本人が行うということもある。また、配給契約に漕ぎ着けるだけのいわゆる「パッケージ」が揃っていない場合に、そのパッケージを揃える役割を担う(この場合のエージェントは、むしろプロデューサーやエグゼクティブプロデューサーの役割に近い) こともある。

弁護士を採用して、契約書の作成や交渉を当該弁護士に依頼する場合には、販売エージェントに仲介だけを依頼するということができれば、仲介のみを依頼してよいかもしれない。他方、当該エージェントは海外の配給事業者と非常に強いパイプやコネクションを有していることがあり、当該エージェントに交渉窓口を任せて落としどころを探ってもらった方が早期にディールをまとめられるという場合も少なくない。

また、海外販売エージェントの中には、配給業者ばかりではなく、マーケットアトラクティブな俳優とのコネクションを有している場合もある(この俳優の調達は、前述のパッケージの一部である)。従って、海外配給権のエージェントと契約する際には、当該海外配給エージェントのトラックレコードを吟味した上で、どこまでの内容を依頼するのが適切か、フィーはどのように

なるかなど、その契約内容にも慎重な対応をすることが必要である（プロデューサーの役割を担う場合には、エージェントフィーにプロデューサーフィーが上乗せされることがある）。なお、これらのエージェントのフィーは、エージェントが紹介した配給事業者から映画製作者が取得することになる総受領収入額（Gross Receipt）に一定のパーセンテージを乗じた形でフィーを取得することが多いと思われるが、フィーの金額や取得方法はエージェントによってまちまちであり、依頼する前に事前に交渉し、エージェントとの間で契約を締結することが必要である。

海外テリトリーを対象としたセールスエージェントとの契約においては、販売の最終的許諾権は映画製作者側に留保されていることが必要である。たとえば、このような留保がなく、エージェントに交渉を一任したりすると、特定のテリトリーにおいて、5万ドルのギャランティを取得することを意図していたところ、5,000ドルでディールをまとめてきたりするといった事態が発生しかねない。従って、当該エージェントとの契約書（サービスアグリーメント）では、当該エージェントには契約の締結権限がないということ、相手方と交渉する場合にもその旨を相手方に表示させることを明記しておくなど、販売の最終的許諾権は、映画製作者側に留保されていることが先方にも明示的に理解できるようにしておく必要がある。

海外配給権の販売となれば、販売先の国の法律および言語による契約（または英語による契約）とならざるを得ない。海外テリトリーの配給契約書は、アジアであっても欧米系の契約書が利用されることがあり、その場合には、数十ページにも及ぶ非常に長いものになることがある。そのような契約書では、随所に定義規定がちりばめられており、条文自体は項目別にはなっているものの、映画製作者がその隅々にまで張り巡らされた当事者の権利・義務関係を正確に理解することは極めて困難である。また、この種の専門契約の場合、仮に翻訳に出したとしても、その契約に精通している翻訳家でないと、逐語訳としてはある程度の体をなしていても、「知りたい内容を正確に伝えている」翻訳とはなっていないことがしばしばである。従って、このような場合には、後述する販売エージェントのみに頼ることなく、自ら雇った弁護士にその内容の確認と自らの理解との齟齬がないかどうかの確認を依頼することが必要となるであろう。

海外テリトリーを対象とした配給権のプリセールにおいて、前述のプリセール契約の注意点以外に留意すべき点は、①マテリアル（マスター）が配給事業者に渡されるタイミングがアドバンスまたはギャランティ金額が支払われるタイミングと同時またはそれ以降かどうか、②配給事業者が獲得した劇場配給権のテリトリーおよび当該テリトリーにおける資金の回収方法、③劇場配給権以外の権利がライセンスされることとなった場合の内容および条件、④ライセンスされるテリトリーが適切か、⑤それぞれの権利に関するホールドバック期間の設定、⑥許諾された権利に基づき映画製作者（ライセンサー）が取得できる金額の割合、⑦映画製作者（ライセンサー）および配給業者（ライセンシー）の表明保証条項が適切かどうか（ライセンサーについて過大な表明保証をさせられていないか）、⑧当該映画に関する著作権がすべて映画製作者（ライセンサー）に留保されていること（当該著作権の一部でも配給業者側に譲渡されていないこと）と、クリエイティブコントロールも映画製作者側に完全に留保されていること（宣伝素材やパブリシティについても映画製作者側の了解が必要とする）、⑨デフォルト（債務不履行）事由（Event of Default）

の内容が明確かつ一義的であり、デフォルト事由があった時の解除権の行使や損害賠償金額も明確であること、可能であれば合理的金額の違約金 (Liquidation Damages) が定められていること、などが挙げられる。

なお、この種の契約書にはいわゆる一般条項 (Miscellaneous) が設けられており、その中でも留意すべきは、特に準拠法 (Governing law) と紛争解決 (Dispute resolution) の規定である。

準拠法とは、当該契約を解釈するにあたって拠りどころとなる法律であり、たとえば、日本の映画製作者が韓国の企業との間でプリセール契約を締結することになる場合には、日本法または韓国法のいずれかを準拠法とすることが多い。この準拠法の定めが契約書になければ、紛争が発生した場合の紛争解決が行われる地の抵触法 (Conflict of Laws) または国際私法の規定によって準拠法が確定される。

紛争解決も、その紛争解決をどこの地で行うのか(前述の例によれば、日本の東京で行うのか、韓国のソウルで行うのか) と、いかなる紛争解決手段で行うのか (訴訟とするのか、仲裁とするのか) を決めるための条文である。

このふたつの条文は原則として必ず入れるべきであるが、力関係で先方のいいなりにならざるを得ないということであれば、入れない方がよいということもある。たとえば、紛争解決でいえば、一般的には被告地が管轄地になるのが原則である。従って、韓国企業が日本企業を訴える場合には、当該日本企業の所在地が裁判管轄地になるのが原則である。しかしながら、この場合は先方のリクエストがソウルでの裁判ということになり、それに一旦合意してしまえば、何も書かなければ訴えられた場合には日本で行うことができた裁判もソウルに行って裁判を行わなければならない。また、裁判がよいか国際仲裁がよいかという点では、一般論でいえば間違いなく国際仲裁の方がよい。なぜなら、仲裁の場合には裁判よりも迅速な解決が図られることが多いし、国際取引に精通した仲裁人に判断されるのでより適切な判断が期待できるほか、一般的に仲裁にかかる費用 (弁護士費用を含む) の方が裁判費用よりも安く済み、仲裁の方がその判断の執行が容易だからである。

特にアジア諸国において、まだ裁判制度がそれほど成熟していない地域における裁判の場合、不合理に自国民に有利な判決が出されたりするリスクもある。また、たとえば日本と中国との間では裁判の執行に関する「相互主義」が実現されていないといわれているため、仮に日本で中国企業を相手に裁判を起したとしても、日本の裁判所が出した判決は中国では執行することができない。これに対して仲裁であれば、ニューヨーク条約に加盟している国または地域なら、どこで行われた仲裁であっても、当該加盟国での仲裁の執行は可能である。日本も中国も国際仲裁に関するニューヨーク条約加盟国なので、日本で行われた仲裁も中国での執行が可能だ。なお、台湾はニューヨーク条約加盟国ではないため、条約を通じてストレートに仲裁を執行することはできないが、現地の弁護士の助力により、仲裁が執行された例が多数あるという報告がされている。

仲裁の場合には、管轄地もいわゆる「相互主義」を採用することが可能である。たとえば、日本企業が訴えられた場合には日本の東京で、韓国企業が訴えられた場合には韓国のソウルでとすることも可能である。

なお、準拠法と紛争解決のドラフトで注意すべきは、次の3点である。

- 準拠法も紛争解決もひとつの方法しか選択できない。準拠法の規定で「日本法または韓国法を準拠法とする」という合意はできないし、紛争解決で、「日本国の東京地方裁判所または韓国のソウル中央地方裁判所を専属管轄とする」との規定も無効となる。
- 紛争解決地は都市名または裁判所名で特定し、国単位では特定しない。「東京地方裁判所を専属的合意管轄裁判所とする」という規定は有効であるが、「日本の裁判所を管轄裁判所とする」との規定は無効と判断される可能性がある。なぜなら、日本の裁判所は非常にたくさん存在し、そのどれと特定する趣旨かがこれではわからないからである。また、仲裁の時にも、仲裁は「大韓民国ソウル市で行う」という記載とする必要がある。
- 裁判管轄の合意は「専属的管轄」または「Exclusive Jurisdiction」という語を入れなければ意味がない。これらがなければ、他の場所で裁判を起こせると判断される可能性がある。

### (3) 国内配給権のプリセール

国内配給権のプリセールの基本的な注意点については、9ページの「プリセール契約上の留意点」で記載したところが当てはまる。

一般的に言えば、独立系の映画製作者による国内配給権のプリセールは、映画製作ビークルを通じたジョイントベンチャーの相手方に販売する場合を除けば、海外の配給業者に対するそれよりもさらに販売が困難といわれている。詳細な理由は定かではないが、国内の独立系映画製作者が国内配給権を販売する場合には、映画製作後に内容を見てからでないと配給権の購入または配給の決定をしないという配給事業者が多いことが原因と思われる。この場合、配給権の「購入」ということにはならず、配給契約をするにとどまり、配給事業者からいわゆる資金調達手段としての「アドバンス」などが取得できることもほとんどないと思われる。

現実を見ると、独立系の映画製作者による映画については、その国内配給権を販売することができるかどうかというよりも、それが国内において配給できるチャンネルを獲得できるかどうかの方がむしろ重要であるといえる。万が一、金融機関からの資金調達前に配給事業者と国内配給権について契約ができれば、仮に当該配給事業者からアドバンスやギャランティ（前払い保証金）を取れなかったとしても、金融機関からローンを調達する際の「プリセール」と同じ担保的役割を期待することができる。金融機関としても、国内の配給業者との間で配給契約が締結できていれば、当該映画から収益が生まれる実現可能性を具体的に認識することができるからである。

なお、国内配給事業者と契約する際にも、これに「飛びつく」のではなく、当該国内配給事業者の評判とトラックレコードについては慎重に検討する必要があることはいうまでもないし、その契約内容についても落とし穴がないかどうかは、この分野に精通した弁護士などの意見も踏まえつつ、慎重に判断することが求められるであろう。

### 3. 自分の映画製作ビークルへの出資依頼

自分の映画製作ビークルへの出資は、エクイティファイナンスの典型である。

#### 3-1. 映画製作ビークル

映画製作ビークルとは、映画製作をするにあたって、プロジェクトごとに設立する法人を意味する。このような法人を設立する意味およびメリットは、次の通りである。

- ①特定のプロジェクトのために新たに設立された会社であることにより、簿外債務やプロジェクト外債務が存在するリスクがないので、ファイナンシアーが当該ビークルに対して出資またはローンの提供を行いやすい環境となる。
- ②当該ビークルを作った映画製作者（オリジネーター）に倒産リスクがあったとしても、当該ビークルは別法人であることから、その倒産リスクを回避することができる。
- ③当該ビークルに対してノンリコースローンを提供してもらうことにより、映画製作者（当該ビークルの設立者および投資家）としては、当該ビークルの資産（映画資産）のみを債務の引き当てとすることができる。
- ④映画製作ビークルとして、税務上の「パススルー（Pass Through）」エンティティを使うことにより、当該ビークルが取得した収入に、当該ビークルで一度課税されることもなくなる。

現在、日本でもっとも多く利用されている映画製作ビークルは民法上の任意組合であるが、この民法上の任意組合には、上記メリットのうち④しか存在しない。なぜなら、日本法上では「組合」には法人格が認められないからである。日本法上の任意組合というビークルには法人格が認められないことから、映画に関する権利・義務は法人格に帰属するのではなく、当該任意組合の組合員がその持ち分に応じて共有することになる。従って、当該映画の権利行使には全員の許諾が必要となるため、諸外国の当事者からは、権利行使の手続きが煩雑で時間がかかるとの批判がある。

映画製作ビークルにどのような形式のものを利用するのか、それをどこで設立するのかは、どの国の投資家をメインに投資してもらうか、どの国で映画製作を行うのかと密接に関係する。従って、どの国でビークルを設立するのかはケースバイケースということになるだろうが、一般論でいえば、法人格を有し、設立が容易かつ簡素で、当該ビークルへの出資にできるだけ政府や法律の規制が少ないビークルで、税務上のパススルーのメリットを享受することができるものを選択して、利用するのが適切であろう。

なお、たとえばプロデューサーが、自らも手金を出資するが、投資家 A、投資家 B、ディストリビューター C から出資を募って、共同で映画を製作するとする。この場合も、このようなビー



クルへの出資／資金提供をしてもらうことにより、当該映画に関する権利・義務を当該ビークルに集中させ、プロデューサー、投資家 A、投資家 B、ディストリビューター C は、当該ビークルへの出資持ち分を通じて、当該映画に関する権利にコントロールを及ぼし、また利益を享受できるということになる。この「共同製作契約書」は、ジョイントベンチャーにおける「株主間契約書」のようなものにファイナンスの履行条件が加わったような形の契約内容となり、各出資者はこの契約書に従って、当該ビークルの持分所有者としての権利を行使し、また義務を履行することになる。

### 3-2. 投資家からの資金調達

投資家からの資金調達を検討する際には、少数の個人からひとりあたり多額の出資を募る場合と、多数の個人からひとりあたり少額の出資を募る場合がある。前者は、たとえばリミテッドライアビリティカンパニー（LLC）の出資者でかつ非幹事会社となる場合や、リミテッドライアビリティパートナーシップ（LLP）の有限責任組合員として当該 LLP に出資する場合などが考えられる。日本であれば、映画製作ビークル（営業者）と出資者との間で匿名組合契約を締結し、営業者に対して匿名組合出資をするというようなことも考えられる。後者は、たとえば映画製作ビークルを用いて証券化スキームを構築し、受益権（Beneficiary Interests）を多数の投資家に購入してもらうというやり方が考えられる。いずれの場合も、投資家にとっては「投資」または「出資」であるため、出資対象であるビークルが行う映画製作が頓挫したり、完成してもその収益がリターンラインに届かなかつたりした時には、出資金額を限度として損失が生じることになる。

このような投資家からの資金調達を行う際に注意すべき点は、その投資の募集や勧誘などが、当該募集または勧誘活動を行う地の証券取引関連法の規制の対象となっていないかどうかを確認することと、証券取引関連法の規制の対象となっていた場合、一般投資家から資金調達するには具体的にどのような手続きが必要となるのかを確認することである。一般的に、各国の証券取引関連法制は極めて複雑であり、到底証券取引法制の素人である映画製作者の手に負えるものではないし、日本や韓国などにおける大幅な金融取引法制の抜本的改正も相まって、弁護士であってもその分野の専門家でなければ、正しい判断をすることができない可能性がある。

なお、韓国では 2007 年に証券取引法、先物取引法、信託業法など 6 つの資本市場関連法を統合し、その他 9 つの法律の一部を改正した上で取り込んだ「資本市場と金融投資業に関する法律」およびその施行令が制定され、2009 年 2 月 4 日より施行されている。日本でも証券取引法が抜本的に改正され、「金融商品取引法」となり、現在全面的に施行がされている。また、米国においても証券取引に関する連邦法、州法、SEC（Securities and Exchange Commission）などのルールによって細かい規制がなされている。

多数の個人からの投資を募る際に多く用いられる「証券化スキーム」と呼ばれるものは、映画製作ビークルが取得した映画の著作権を信託譲渡し、その代わりに信託会社から信託受益権（いわば、映画の著作権に代わる権利を細分化したものを表章した権利）を取得して、それを一般投



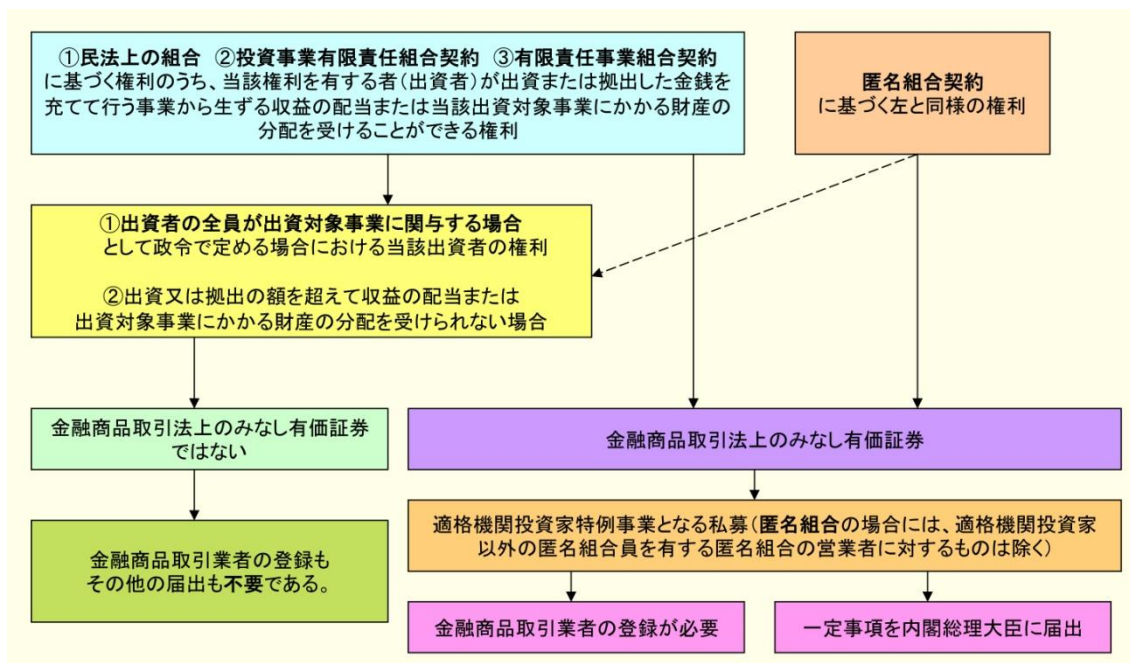
- (日本においては) 匿名組合員としての営業者に対する出資 (この場合は、一定の条件を満たせば、営業者は必ずしも税務上のパススルーエンティティである必要はない)。

なお、一例として LLC や LLP などを紹介したが、LLC や LLP の内容やその性質については、各国の法律で若干異なることに注意が必要である。たとえば、日本の有限責任組合法では、厳格な共同事業性が求められており、共同事業は各組合員全員により執行されなければならない。これに対してアメリカの LLP における有限責任組合員は、受動的な出資者 (Passive Investor) でなければならず、LLP の運営に関与することは許されない。その意味で、アメリカの LLP における有限責任組合員は、日本の有限責任組合法の下での有限責任組合員とはまったく異なり、日本法を前提にすればむしろ、匿名組合契約における匿名組合員に類似している。また、LLC に関していえば、日本法上の LLC (合同会社) は税務上のパススルーエンティティではないが、アメリカにおけるそれは税務上のパススルーエンティティである。従って、アメリカでは映画製作のビークルとして LLC が多用されているが、日本では LLC を映画製作のためのビークルとして利用することは、この観点から慎重とならざるを得ない。

そして、アメリカでは映画製作者のために、これらの投資家を探すまたは紹介するファインダー (Finder) と呼ばれる職業も存在する。ファインダーは連邦法または州法の規制により、潜在的投資家を紹介することはできるが、潜在的投資家と交渉することは許されていない。ファインダーのコミッションはまちまちであるが、ファイナンスが受けられた金額の 5% 程度であることが多い。

なお、比較的少人数の投資家による映画投資ビークルへの出資という形であっても、前述の証券取引法関連法制の規制の対象となっていないかは慎重に吟味し、確認する必要がある。日本においても金融証券取引法の成立により、たとえば製作委員会契約 (民法上の組合契約) において出資を募る側の幹事会社は、一定の場合を除き、原則として第二種金融商品取引事業者の登録を取得することが必要になった。

図表3 集団投資スキームの投資スキームごとの整理



また、アメリカでも、LLC や LLP の持ち分は有価証券 (Securities) であるため、その募集を行う際には、連邦または州法の証券取引規制に従うことが必要となる。従って、一般投資家に対して証券を発行する場合のみならず、証券の発行を伴わず、単に少数の投資家から出資を募る場合であっても、現実に出資を募る地における証券取引関連法制の規制が及ぶ場合があるので、この点に注意しなければならない。

## 4. ローンの調達

ローンには、担保付のローンと無担保のローンがある。金融機関から借りるローンはすべて担保付のローンであるのに対し、友人や家族からのローンは無担保であることも少なくない。ここでは、ファイナンス手段として主に用いられる金融機関からのローンについて言及する。

### 4-1. コーポレートローンとアセットローン

コーポレートローンとは、特定の会社が有するすべての資産を債務の引き当てにするローンを意味する。映画製作会社が主体となって金融機関から借りるローンは、当該映画製作会社の資産や信用力を背景に、もしデフォルトが発生した場合には、当該映画製作会社が有するすべての資産または当該映画製作会社や第三者から提供された担保に差し押えがなされ、これが換価されて元本および利息の回収が図られることになる。他方、アセットローン（資産対象ローン）とは、一定のプロジェクトの対象となる資産および当該資産が生む利益のみを引き当てにするローンを意味する。

たとえば、映画製作会社が、特定の映画製作プロジェクトのために有限責任の新会社（たとえば LLC）を設立し、当該 LLC が金融機関との間でローン契約を締結すると、当該 LLC の持ち分、当該 LLC が有する映画資産および当該映画資産から生まれる収益のみが債務の引き当てになる。従って、当該ローンにデフォルトが発生した場合には、当該 LLC も持ち分、当該 LLC が有する映画資産および当該映画資産から生まれる収益の全部または一部に差し押えがなされ、あるいは自動的にそれらの所有権が金融機関に譲渡されることになり、これらが換価されて元本および利息の回収が図られることになる。後者の場合には、LLC を設立した当事者である映画製作者の資産を対象として当該資金の回収が図られることはなく、これを「リコース」がないという意味で、「ノンリコースローン」ともいわれる。なお、このようなノンリコースローンの場合であっても、金融機関からスポンサーレターともいわれる「保証書」の提出を求められることがあるが、この場合は実質的にはノンリコースローンではなく、リコースローンとなる。また、ここまでではない場合でも、一定の事情が発生した際に限り（害意による映画製作プロジェクトの放棄や妨害など）映画製作者に対するリコースを認める「ノンリコースカーブアウト」の条文が入れられることもある。

映画製作者としては、映画製作者自身が無制限に責任を負担するようなローンではなく、当該映画製作プロジェクトのみを負債の引き当てとし、特定のプロジェクトの失敗が他のプロジェクトや事業に影響を与えないようにするべきである。従ってその観点から、原則としては、アセットローン（ノンリコースローン）を選択すべきだ。

ノンリコースローンであっても、借主は金融機関に対して元本全額と金利の全額を返済する義務を負担するが、金融機関にとっては、当該資産（映画製作プロジェクト）に対する一種の投資と同じようなリスクテイキングとなる。なぜなら、当該映画製作プロジェクトが頓挫し、貸金の

元本も返済されないほどに失敗するプロジェクトとなった時には、他に法的に返済を求めるための対象となる資産がないからである。従って、ノンリコースローンの場合、融資対象の映画製作プロジェクトに関する審査は、コーポレートローンの場合に加えて非常に厳しいものとなるし、利息やコミットメントチャージ（Commitment Charge）もコーポレートローンよりも高いものになる可能性がある。

なお、エンタテインメント業界に対するコーポレートローンは、当該企業自体に信用力がある場合には特に珍しいことではないが、アジア諸国においては、映画プロジェクトに対するノンリコースローンはまだ未成熟のマーケットである。そのため、残念ながら映画プロジェクトに対するノンリコースローンを引き受ける金融機関はそれほど多くないのが実情である（※注 5）。融資の引き受けを検討する可能性のある金融機関であっても、ノウハウの蓄積が多くないために、その審査には相当程度の時間がかかるとともに、繰り返し多数の資料の提出が求められたり、数多くのインタビューを求められたりすることもある。金融機関からのノンリコースローンを求める場合には、金融機関が求める「パッケージ」について揃えた上で、この点も十分考慮し、余裕を持って相談する必要がある。

また、金融機関は映画製作プロジェクトに必要な「プロダクションコスト」の全額を融資することはない。映画製作プロジェクトの映画製作者側に、プロダクションコストに対する一定のエクイティ負担を求め、また国内外のプリセールが実現している場合には、プリセール契約のアドバンス/ミニマムギャランティでプロダクションコストの支払いが追いつかない部分について、ローンを求めることがある。これを「ギャップファイナンス（Gap Finance）」ということがある。

※注 5 日本ばかりではなく、香港においても、映画製作プロジェクトに対する資金提供手段はエクイティ投資がほとんどであり、ローンが提供される例はそれほど多くはないとのことである（Hong Kong Film Development Council のホームページより）。なお、Hong Kong Film Development Council は、金融機関からのローンに対して保証を提供する Film Guarantee Fund を立ち上げており、ローンの提供を受ける会社または当該映画のプロデューサーが一定のトラックレコードを有し、かつ当該プロジェクトに対して一定のエクイティインベストメントがなされていることなどを条件に、金融機関に対する保証を提供している。

## 4-2. 資金調達費用

我が国の金融機関の場合、ローン提供の対価は主に利息の支払いによって賄われ、その他の担保設定費用や保証料などの費用が、ローン提供実現費用として求められるに過ぎない。しかしながら諸外国の金融機関の場合、これらの利息の支払いに加え、ローンの提供というサービスの対価として、一定のフィーを求めることがあるし、次の通り、ローンの提供を受けるために弁護士費用をはじめとする各費用の支払いを余儀なくされることがあるので、注意を要する。

### (1) コミットメントフィー（コミットメントチャージ）

ローンの金額に対する一定のパーセンテージ、または一定のフラット金額でのコミットメントフィーの支払いが求められる。

### (2) 金融機関側の弁護士費用（リーガルフィー）

金融機関はしばしば、金融機関が利用した弁護士が作成したローンドキュメントの費用の支払いを借主に請求することがある。この場合、注意すべきは、この支払義務が、ローンのクロージング（実行）が条件となっているかどうか、またこの費用の支払いに上限の設定があるかどうか（あるいは一定の金額の幅が設定されているかどうか）である。

### (3) 製作会社側の弁護士費用

金融機関としては、借主側に金融機関が求める一定の事項（ローンドキュメントの有効性、担保の実効性など）が真実であることの弁護士の意見書（Opinion Letter）を求めることがある。なお、大規模な法律事務所などの場合は、事務所のポリシーによって、この種の意見書の提出が拒まれることがあるので、法律事務所を採用する際には、事前にこの種の意見書の提出が可能かどうか確認することが必要である。また、金融機関との間で締結するローン契約書や担保契約書（Loan and Security Agreement）は非常に細かい条項が規定されており、英文契約書の場合では、極めて長いものとなる可能性がある。従って、このようなドキュメントをまとめ、理解するには、弁護士の助力が必要となることは間違いない。

## 4-3. 金融機関から求められるドキュメント

金融機関からローン契約締結にあたって提出を求められる、または作成を求められるドキュメントについても、金融機関によりまちまちではある。しかし、次の各ドキュメントについては、提出または締結を求められる可能性がある。このうち存在しないものについては取得を求められないこともあるが、それが審査にマイナスに働く場合もあれば、当該ドキュメントが存在することはプラスにはなるが、特段マイナスにはならない場合もある。

#### 【提出を求められる可能性があるもの】

- プロジェクトの概要。
- 脚本。

- 当該プロジェクトに参加する監督や主要キャストなどとの契約書や経歴書。
- チェーン・オブ・タイトル・ドキュメント（脚本を当該プロジェクトに利用する権利があることを証明する文書。原作がある場合には原作を含む）。
- 配給保証書の写し（存在しなければ不要）。
- 海外販売契約書（存在しなければ不要）。
- 完成保証書の写し。
- 詳細な資金（予算）計画書。
- キャッシュフローチャート（製作スケジュールに従って、どの時点で、どのような金額がいくら必要となるのかを示したもの）。
- 当該プロジェクトに出資する他の出資者との契約書および、その出資者のファイナンスチャルステイメント。

#### 【作成／締結を求められる可能性があるもの】

- 本件映画（本件映画資産とそれに基づき映画製作ビークルとその持主が取得するすべての収益）に第一順位の担保権を設定することを内容とする担保権設定契約書。
- 権利譲渡通知書と配給業者からの承諾書（Notice of Assignment and Distributor's Acceptance、銀行と配給業者との間の合意書で、かかる合意書に基づき、配給契約に基づき配給業者から映画製作ビークルが取得する利益相当分を配給業者が、元利金の返済が完了するまで銀行に直接支払うことを約するもの）。

#### 4-4. ローン契約に関するその他の留意事項

金融機関との間でローン契約を締結する場合、金融機関の立場としては、当該映画プロジェクトに関する資産およびそこから取得される収益の100%が返済の引き当てとなることを要求する。従って、これらの対象資産および収益に対して第一順位の担保権を取得することを要求するのが通常である。金融機関が当該プロジェクトに対してローンを提供する場合、ローンの元本と利息の全額が返済されないうちは、当該プロジェクトに対するエクイティホルダーや利益分配を受けることができる者に対する収益の分配を認めないのが普通だ。そのため金融機関は、借主を通じて、当該借主のエクイティホルダーの全員（またはエクイティホルダーを代表した借主の代表取締役）をはじめ、当該プロジェクトの収益分配に預かる予定のすべての当事者から、そのような取り扱いとすることに同意する旨の文書を求めることがある。



他方、当該プロジェクトの収益分配に預かる予定の者の中には、そのような取り扱いを認めない者が存在する可能性がある。たとえば、アメリカの映画俳優組合（Screen Actors Guild : SAG）に所属する俳優を使う場合には、当該配給の出演料と利益分配（Talent Compensation and Residuals）の支払いを確保するために、映画製作者に対して、収益に対する先取特権（Lien）を要求するのが通常である。しかしながら、金融機関はかかる先取特権が銀行ローンの担保となっているすべての資産および収益に劣後させるよう要求する、あるいは Presale Agreement において海外配給契約を確保している場合には、配給業者にかかる俳優に対するギャラの支払義務を保証させて、その代わりに SAG にかかる先取特権を除去させるなどの措置をとることがある。

アジアの監督や俳優団体が、アメリカにおける SAG のような強い権力を背景にこのような強硬な主張をすることはないかもしれないが、映画製作者側としては、このような金融機関と俳優や監督側の収益分配の調整についても、慎重に対応することが必要となる。

また、このようなローン契約を締結する際には、どのような事態がデフォルト（Event of Default）となるのかについて、金融機関側が提供してきた契約書のドラフトを精査することが必要である。デフォルトとなってしまうと、当該ローンは期限の利益を喪失し、ただちに元利金の全額の支払時期が到来するほか、弁済期になると、高額の遅延利息も発生することになる。一般的に、デフォルトになる事項としては、契約に違反して一定期間の催告がなされてもその違反状態が是正されなかった場合や、約束された脚本、監督、主演キャストの全部または一部が事前の金融機関の承諾なくして変更された場合、映画製作会社やプロデューサーが当該映画製作を放棄した場合、映画製作会社の表明保証に著しい違反（Material Breach）があることが発覚した場合、完成保証会社から完成保証契約を解除された場合などが考えられるが、どのような事態をデフォルトと捉えるのかは、金融機関によってまちまちである。従って、このデフォルト条項（およびこのトリガーに直接関係する表明保証条項）については、その内容を慎重に検討し、不合理な、あるいは現実的ではないデフォルト条項が入っていないか、表明保証についても不合理なものが入っていないか、弁護士などのアドバイスを経て、相当程度慎重に吟味することが必要である。

#### 4-5. ローンの実行

金融機関との間でローン契約が締結されても、当該ローン金額がクロージング時に一括で提供されることはほとんどないと思った方がよい。クロージング時に一定の金額が一時金として支払われることがあるが、その後は製作のマイルストーンに従って、逐次インストールメントという形で一定金額ごとに分割で提供されるなどの方法が採用されることが多い。従って、資金調達計画やキャッシュフローチャートの作成にあたっては、かかる事実を前提に作成することが必要である。

## 5. ジョイントベンチャー（パートナーシップ）

これまでは映画製作ビークルを仕立てて、当該映画製作ビークルに権利と義務が集中するファイナンス方式について議論してきた。アメリカや日本の LLC などを使った仕組みは、まさにこれに該当する。そして、このビークルに出資者として参加したのも、ある意味「ジョイントベンチャー」のパートナーである。しかしながら、ジョイントベンチャーまたはパートナーシップという場合には、ふたつの意味があることに注意が必要だ。

ひとつ目は、特定の権利義務の主体となり得るビークルへの出資者としてのパートナーである。アメリカの LLC や LLP への共同出資者は、これに該当する。ふたつ目は、特定の権利義務の主体となり得ない、いわばプロジェクトへの共同出資者としてのパートナーである。日本の任意組合を利用した製作委員会が、これに該当する。日本法の下における任意組合は、法人格を有し、また任意組合の名前で契約の主体（当該契約から派生する権利義務の主体）となることができない（実務上は、幹事会社が自分の名前の上に「●●製作委員会」という名前を冠することで、銀行口座などを開設することは可能）。ジョイントベンチャーやパートナーという場合、当該ジョイントベンチャーやパートナーを形成する媒体となるビークルの法的性質、特に法人格の有無と有限責任か否かの2点については、必ず事前に確認する必要がある。なぜなら、単に「ジョイントベンチャーを主体に資金調達を行う」という場合、法人格があるジョイントベンチャーがファイナンスを受ける主体となるのであれば、原則としてその所有者が責任を負うことはない。しかしながら、法人格がないジョイントベンチャーなのであれば、当該ジョイントベンチャーが主体的にファイナンスを受けることはできないため、当該プロジェクトが頓挫してローンの返還ができなくなった時には、その責任を所有者（パートナー）が負担することにもなりかねないからである。

また、ジョイントベンチャーによる映画の共同製作を行う場合、国や地域によっては、政府機関への申告などの手続きが義務づけられることがあるので、注意を要する。たとえば、韓国の映画振興法では、外国映画として輸入する場合を除き、韓国における映画の共同製作には、大統領が定める要件を備えた上で文化観光部長官への申告が義務づけられており、韓国の映画振興委員会が定めた規則に基づき、同委員会が韓国映画として認定するかどうかの可否を決定することになっている（韓国映画振興法第5条）。この認定がなければ、「韓国映画」として配給上映することができないので、マーケティングに大きく影響することになるからである。

## 6. ポストプロダクションセール

ポストプロダクションセールとは、映画製作が完了した後に、当該映画の配給権などを第三者に対して販売するための活動をいう。ポストプロダクションセールは文字通り、製作後における当該映画の配給権などの販売であるため、プリセールの場合と異なり、販売先に完成映像を見せた上で販売できるため、売りやすいというメリットがある。また、映画の国内配給権を販売する場合には、当該国内において相当程度有名な監督と有名な俳優がキャスティングされていなければ、製作後でないと売れない、または売りづらいというのが現実でもある。

他方、すでに映画は完成していることから、このポストプロダクションセールが、プロダクションコストの資金調達に寄与するという場面は、むしろ少ないとも思われる。しかしながら、監督や俳優のギャランティの全額の支払時期が到来する前、あるいは他のプロダクションコストの支払期限前に、このポストプロダクションセールのギャランティやアドバンスペイメントが入金されることも十分に考えられること、また国内配給権のギャランティやアドバンスペイメントは決して少なくない金額の場合があることから、ポストプロダクションセールは、プロダクションコスト調達という観点からも重要な役割を担う可能性がある。

## 7. 政府からの補助金等

映画の製作地や舞台地をどこにするのかによるが、当該映画を製作する国・地方自治体の政府や関係機関から、映画製作の補助金が出ることもある。また、資金の援助はないにしても、無償で物資やサービスの提供をオファーされる場合がある。映画の製作は一般的に、その地域の活性化や、一時的ではあるがその地域の雇用や収益の増加につながる可能性があることから、補助金を支払ってでも映画を誘致しようとする国や自治体が存在する。従って、映画製作者としては、ファイナンスソースのひとつとしてこれらの補助金を利用することも検討してよいし、むしろ積極的に活用するのが望ましい。

他方、これらの政府補助金を取得するまでには、非常に厳格な審査をパスすることが求められることも多く、補助金の対象となる映画プロジェクト内容も一般的に限られており、突然バジェットがなくなったり、打ち切られたりすることなどもある。従って、これらの補助金をあてにするとしても、補助金がなければ当該プロジェクトが頓挫する可能性があるような資金調達計画は組むべきではない。自らの資金調達計画との関係では、極めて慎重な考慮と対応が求められるところである。

なお、香港では、政府機関である Hong Kong Film Development Council（香港電影發展局）が運営する Film Development Fund（電影發展基金）があり、香港における中小規模の映画製作プロジェクト（一般的には製作費が 525 万香港ドル以下のプロジェクト）に関して、香港で設立された映画製作会社へ製作資金の一部を援助している。

## 8. 完成保証

### 8-1. 完成保証とは

映画製作プロジェクトに第三者からファイナンスを受ける場合(第三者からローンを受ける場合と出資を受ける場合のいずれも含む)には、通常、「完成保証」を求められるのが通常である。完成保証は、英語ではコンプリーションボンド(Completion Bond)ともいわれる。

完成保証契約は、厳密に言えば、完成保証会社と当該映画製作会社へのローン提供会社などのファイナンシアーとの間で締結される完成保証(Completion Guarantees)と、完成保証会社と映画製作会社との間で締結される完成契約(Completion Agreement)に分けられる。完成保証会社と映画製作会社との間で締結される完成契約の中で、映画製作会社は完成保証会社に対して、完成保証会社がファイナンシアーに対して完成保証を提供することを依頼し、完成保証会社はそれを受け、ファイナンシアーに対して完成保証を提供する。完成保証会社は、映画製作会社およびその出資者やローン提供者などのファイナンシアーに対して、一定の条件の下で当該映画の完成を保証し、映画製作会社およびそのファイナンシアーは、当該映画の製作完成が危ぶまれる状況になった場合には、当該映画製作プロジェクト自体を完成保証会社が引き継ぐことを承諾する。

アメリカなどでは多くの完成保証会社が存在する(※注6)が、完成保証会社は、当該国に支店があるなどの事情がない限り、国外での映画製作プロジェクトに完成保証を提供することはまれである。従って完成保証を要求された場合には、原則として当該映画製作会社の所在地の完成保証会社を探すほかない(※注7)。我が国における映画製作共同プロジェクトであっても、完成保証が要求されることは、海外から出資を受ける場合と同様であるが(※注8)、現段階において、我が国ではこの種の完成保証会社が利用されることはまれであり、ファイナンシアーやエクイティホルダーから完成保証を求められた際には、別の方法で提供しているのが実情である。

※注6 金融機関にとっては、完成保証会社の信用力は極めて重要な関心事である。なぜなら完成保証が提供されても、当該完成保証会社の信用力が乏しいとなれば、ローン提供判断の可否にも大きな影響を及ぼすことになるからだ。しかしながら、通常完成保証会社は、信用のある大規模の保険会社との間でリスクを分散させるために再保険契約を締結している場合が多く、保険会社から何かあった場合には直接クレームすることを許諾する旨の書面を取得することによって対処しているのが実情である。また、完成保証会社によっては、保証金額に上限を設定していることがある。この場合であっても上限額が十分であれば、金融機関がそれに対して異議を留めることはないと考えられるので、保証金額に上限が設定されている時は、この点の見極めも必要である。

※注7 しかしながら、たとえば香港では、Film Finances, Inc. (<http://www.ffi-web.com>) のオーストラリアオフィスが完成保証の引き受けを行っているようである。Film Finances, Inc.は日本にも東京にオフィス(Film Finances Japan Ltd.)を有しており、日本でも完成保証のサービスが受けられるようだ。

※注8 日本における映画製作共同プロジェクトでは、本章で説明するような完成保証を外資の出資者から求められることはないものの、完成保証自体は求められることがある。この場合は、映画製作プロジェクトの主幹事会社が完成保証する旨を共同製作契約で表明保証したり、主幹事会社が完成保証をする旨の覚書やレターを別途提出したりすることによって対処することがある。また、映画製作委員会から製作委託を受ける製作会社は、製作委員会に対して請け負った映画の完成を約束し、製作委員会の各プロデューサー(製作委員会がプロデューサーを別途雇っている場合には当該プロデューサー)が事実上、当該製作会社の製作を監理することとしている。

## 8-2. 完成保証会社の役割

完成保証会社は、映画製作プロジェクトにおいて、仮に製作費がオーバーバジェットになるような事態となっても、映画が完成して配給会社に渡されることを保証するか、あるいは何らかの事情で映画の完成および配給が不可能となった場合には、当該プロジェクトへの出資者やローン提供者に対して提供資金を返還する役割を有する。製作費がオーバーバジェットとなるなどして完成が危うくなった場合、完成保証会社は、①映画製作会社に追加資金を提供する、②当該映画の製作プロジェクト事態を引き継ぎ完成させる、③当該プロジェクトを中止して出資者およびローン提供者に提供資金を返還する、の中からもっとも適切な手段を選択し、実行する。ただし、現実には完成保証会社が製作プロジェクト事態を引き継いで完成させるという手段に出ることはまれであり、また③については、映画製作者側が意図的に当該プロジェクトを放棄したり、製作資金の多くを横領したりする事態が発覚するなど、よほどのことがない限り選択されることはない。完成保証会社は、①ないし③のような事態の発生を未然に防ぐため、完成保証を引き受ける前に相当厳しい審査を実施して、当該映画の完成の可能性を客観的視点から判断し、かつ完成保証を引き受けた後も製作状況に目を光らせて、その完成にひと役買っているのである。

完成保証会社は、映画製作会社から提示され、完成保証会社が承認した条件、予算、スケジュールに従って、映画作品が完成することを保証する。そのため、万が一予定されていた監督や主演俳優が病気、死亡などによって降板する事態になり、代役を立てざるをえなくなった場合には、その結果生じた損害について、完成保証会社が保証することになる。

## 8-3. 完成保証会社に提出を要するドキュメント

完成保証会社は、完成保証を引き受けるにあたって、金融機関が要求するものと同様の書類を映画製作会社から要求する。具体的には、①プロジェクトの概要、②脚本、③当該プロジェクトに参加する監督や主要キャストとの契約書並びにそれらの者の経歴書、④チェーン・オブ・タイトル・ドキュメント、⑤詳細な資金（予算）計画書、⑥キャッシュフローチャート（製作スケジュールに従って、どの時点で、どのような金額がいくら必要となるのかを示したもの）、⑦当該プロジェクトへのローン提供者や出資提供者との間の契約があれば当該契約書（契約未締結であれば、それらの者に関するファイナンシャルステートメント）、⑧保険契約証書、⑨撮影スタジオやロケーションなどの使用許可を証する書面、などが挙げられる。

## 8-4. 完成保証会社によるプロジェクトの審査

完成保証会社は、映画製作会社側から提出された書類を精査し、当該映画が、予定されたスタッフ（監督やキャスト）で、予定されている予算とスケジュールで完成するかどうかを審査する。完成保証会社は、内部にその審査を専門とする映画製作に精通した職員を抱えており、当該職員

によって審査がなされる。当該評価担当職員は、今回のプロジェクトで監督を務める映画監督が、過去のプロジェクトにおいてオーバーバジェットだったかどうかも審査の対象とする。

これらの審査の結果、完成保証会社は当該プロジェクトに対して、完成保証を行うことができるかどうかを判断する。完成保証は、完成保証「保険」であるから、完成保証会社を見つけられたとしても、完成保証会社が当該保険の引き受けを承諾するかどうかは、完成保証会社の審査にかかっていることになる。

## 8-5. 完成保証会社による完成保証の適用除外

完成保証会社が保証するのは、映画作品が承認された脚本、監督、キャストによって、定められた予算内で、予定されたスケジュール通りに製作・完成されることである（※注9）。従って、何らかの理由で脚本が使えなくなったなどの場合は、保証の対象外となる（※注10）。その他、承認された他の脚本、監督、キャスト以外の当事者による当該映画の製作についても保証対象外であるし、当該映画が特定のレーティングを取得できなかった場合や、予定されていたスケジュールより前のデリバリーについても保証対象外となる。

また、完成保証会社は、万が一配給会社が配給契約を遵守しないことによって当該映画の収益が得られなかった場合なども、保証の対象とはしない。完成保証会社の保証義務は、当該映画が完成され、配給会社に当該映画がデリバリーされれば終了する。従って、その後いかなる事態が発生しようとも、完成保証でカバーされることはない。

※注9 プリセール契約が締結されている場合には、当該プリセール契約で特定されている脚本、監督およびキャストでの映画製作を意味する。

※注10 たとえば完成保証会社は、チェーン・オブ・タイトル（Chain of Title）のリスクは保険の対象外であり、こちらはアメリカではE&O保険（Error & Omission Insurance）がそのカバーを行う。

## 8-6. 完成保証会社による完成保証料

保険会社によってまちまちであるが、完成保証料は通常、製作予算（Direct Production Costs）の6%以内であることが多いと思われる。

## 8-7. 完成保証会社によるプロジェクトへのハンズオンコントロール

完成保証会社は、映画製作会社（プロデューサー）に対して、当該映画製作会社の財政的状态に悪影響を及ぼすことになるすべての事項について、完成保証会社にただちに報告させる義務を負担させる。また、映画製作会社（プロデューサー）は、完成保証会社の事前の書面による承諾

がない限り、仮にそれがよりよい作品を作ろうとする意図から出たものであっても、当初予算にないものを当該映画に付加して、あるいは当初予算で予定されていた主要な要素を変更して、映画を製作することは許されない。

完成保証会社は基本的に、完成保証を引き受けた映画の製作をデイリーベースでチェックする。チェックの方法はさまざまであるが、職員を製作現場に派遣して製作の進行を監督し、製作日報をチェックし、また製作経理担当者の協力を得て、経理状況を詳細にチェックするなどの作業を行うこともある。職員を製作現場に派遣しない場合であっても、プロデューサー側に製作日報や製作経理作成のレポートの送付を依頼するなどして、製作の状況を管理する。

完成保証会社は、映画製作会社側（プロデューサー）や監督（場合によっては主演俳優も含む。以下同）が、当該脚本、製作予算および製作スケジュールについてサインオフを出したかどうかを確認した上で、万が一完成保証会社が当該プロジェクトを引き継ぐ事態になった場合には、プロデューサーおよび監督が、完成保証会社の指示に完全に従うことを約束させる。また、完成保証会社によっては、ラインプロデューサー、製作経理、助監督、プロダクションマネージャー、ポストプロダクションスーパーバイザーなどのスタッフの人選に対して口を挟むこともある。

万が一、当該プロジェクトが予算内でスケジュール通りに完成しない可能性があるとして完成保証会社が判断した場合には、完成保証会社は契約書で合意した通り、当該プロジェクトを引き継ぐ（Take Over）権利を行使することができる。その場合には、映画製作会社が締結したすべての契約や銀行口座などを完成保証会社が引き継ぐことになる。完成保証会社が当該プロジェクトを引き継ぐ決断をするかどうかは、完成保証会社によってさまざまである。完成保証会社が過去の経験から、その主観的判断に基づいて当該プロジェクトを引き継ぐ決断をする場合もあれば、内部的に定めた一定の客観的數字（製作予算を●%超過した場合や製作スケジュールを●日オーバーした場合など）に基づいてプロジェクトの承継を判断する場合もある。

映画製作会社側としては、完成保証会社に当該プロジェクトを引き継がれることがあるとしても、それは客観的に当該プロジェクトがオーバージェットとなることや、予定されていたスケジュールに間に合わないことが確実な場合に限定するよう、できる限り交渉すべきであり、そのような交渉は一般的に合理的なものとして受け入れられると思われる（たとえば、予定されていた予算を費消し、それを10%以上超えたことが判明した場合や、天災などの不可抗力事由以外の事由で特定の日数以上遅れた場合など）。

## 8-8. 完成保証会社によるリクープ

オーバージェットになるなどして、完成保証会社が追加資金の提供をした場合には、完成保証会社は当該映画から得られた収益から回収を図る。この回収は「ノンリコース」ベースで行われるので、回収は当該映画から得られた収益のみがベースとなる（プロデューサー側から回収を図ることはない）。また、回収順位は、当該プロジェクトのファイナンシアー（ローン提供者や出資者）に劣後するのが通常である。



## 9. その他の保険

完成保証のほか、ファイナンスを受ける際には、他の保険の購入が求められることがある。また、完成保証会社に完成保証を引き受けてもらう場合にも、一定の保険契約を締結することが求められる。

たとえば、以下の保険がその一例である。

- **Error & Omission 保険。**  
当該映画が第三者のプライバシー侵害、著作権違反、名誉棄損、アイデアの盗用を行い、不正競争行為となった時に、発生する損害をカバーする保険。これを付保する場合には、チェーン・オブ・タイトルを証する書面を保険会社に提出することが求められる。
- **Comprehensive General Liability 保険。**  
理由の如何を問わず、人に対する傷害や物損事故がカバーされる保険。
- 自動車保険。
- **Production Package (Case Insurance を含む)。**  
キャスト保険、ネガフィルムの物理的毀損、カメラ、セット、衣装その他のレンタル物件に関する保険がパッケージとなったもの。

なお、我が国においては、個別の自動車ごとに購入する自動車保険や、「興業保険」と称する俳優などが怪我や傷害を負った場合に適用される保険を除き、多くは購入不可能であるため、海外の共同製作者からかかる保険の付保を求められた場合には、弁護士などの第三者を通じてその旨を説明し、代替案を検討する必要がある。

## 10. 製作経理

製作経理 (Production Accountant) とは、製作予算やコストの支出に関するキャッシュフローチャートを作成し、すべてのコストの支出をモニタリングする役割を担う、いわばプロダクションコストの番人である。製作経理は、週単位や月単位で、コストレポートを映画製作会社、ファイナンシアー、完成保証会社などに提供し、当該支出が予算の観点などから適切であるかどうかの意見を述べる。そのため、製作経理は製作現場にも頻繁に足を運ぶことになる。

製作経理は、Production Accountant と呼ばれてはいるものの、会計士の資格やその他のファイナンシャルバックグラウンドを有する必要はなく、現実には製作経理の職についている者も、会計士の資格を有している者もいればそうではない者も存在する。他方、製作経理は映画製作の現場に精通している必要があり、映画製作の常識は製作経理に求められるスキルである。製作経理は、おおよそどの映画製作プロジェクトでも利用されるが、外部の製作経理が利用される場合もあれば、映画製作会社内部の製作経理が利用される場合もある。ただし、外部の金融機関からローンを調達する場合や、完成保証会社を利用することが求められている場合には、外部の製作経理を使うことを求められるのが通常だ。

製作経理は、通常映画製作会社 (プロデューサー) 側にプロジェクトベースで雇われることになるが、その報酬体系はまちまちであり、交渉によって決まるが、一般的にはバジェットの割合で決まるのではなく、1プロジェクトでいくらというような決め方をされるのが通常である。

## 11. 参考資料リスト

- Hong Kong Film Development Council (<http://www.fdc.gov.hk/>)