

# 海外進出ステップアッププログラム「セミナーE実施レポート」

12月5日に第5回目となるセミナーE「予算の組み立て方を知る」をオンラインにて開催いたしました。

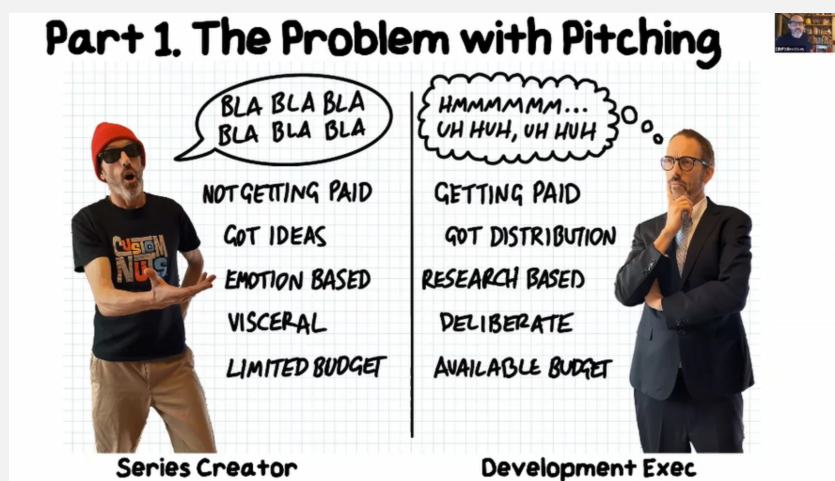
Silas氏からは、予算の組み立てにあたってどのような契約の方法や内容があるのかを中心に、契約形態や開発方法の違い、収益モデルについて、事例も用いながら解説いただきました。

## セミナーE「予算の組み立て方を知る」講演内容ご紹介

### クリエイティブプロデューサー / カスタムナッツ共同創業者

Silas Hickey氏

- 本セミナーでは、予算の組み立てにあたってどのような契約の方法や内容があるのかを中心に、海外でのピッチの課題、欧米と日本の契約形態や開発方法の違い、ディベロップメント契約や収益モデルについて解説いただきました。
- まず、海外でのビジネスにおける商習慣について、どのような考え方を持っていてビジネスに取り組んでいるか、クリエイティブパーソンとビジネスパーソンの考え方の差にも着目しながら、報酬の考え方、予算の考え方、ビジネスを有利に進めていくために必要なこと等について説明いただきました。
- 欧米と日本の開発環境やグリーンライトの違いについて、日本の製作委員会方式によるアニメ化決定のプロセスと、欧米のピッチを起点にしたオリジナル作品のアニメ化決定のプロセスの違いについて説明いただきました。日本の場合は複数の関係者の中で製作が決まっていくものだが、欧米においては、ピッチによって作品の価値を伝えることが重要であることを改めて業界構造やビジネスモデルを交えながら解説いただきました。
- ディベロップメント契約の内容や収益モデルについては、「Premium Sell Model」「Co-Production Model」「Option Development」の3つのモデルについて、それぞれの特徴やリスク等について詳細に説明いただきました。特にOption Development契約は今回の参加者にとっても検討すべきモデルであるということで、非常に丁寧な解説をいただきました。
- 最後に、実際にOption Development契約を結んだ作品を例に、実際の予算構成や契約モデルについて説明いただきました。
- Q & Aの時間でも具体的な契約の内容について、各社が持つ悩みに対してひとつひとつ丁寧に回答いただき、非常に濃密な時間となりました。



Silas氏によるセミナーの様子