

# 海外進出ステップアッププログラム「セミナーD実施レポート」

11月14日に第4回となるセミナーD「映像作品の資金調達・予算・ライセンスについて考えよう」を開催いたしました。今年度のセミナー最終回ということで、Silas氏からは最も難しい、ビジネスとしての資金調達の考え方や予算の組み立て方についてお話をいただきました。次回からはこれまでのセミナーで得た知見を活かして実際に自身の作品を検討してみるワークショップに進んでいきます。

## セミナーD「映像作品の資金調達・予算・ライセンスについて考えよう」 講演内容ご紹介

### クリエイティブ・プロデューサー兼開発エグゼクティブ Silas Hickey氏

- Silas氏からは、資金調達の考え方、プロジェクトでリスクを下げる方法、予算の組み立て方の3点についてお話をいただきました。
- 資金調達については、ピッチするクリエイターとピッチを受けるディストリビューター・出資者・放送局・配信会社との間に立場の差があることが資金調達の難しさの前提にあることや、ピッチをする側が無償でピッチに向けた準備をしていかないといけないこと、企画の価値を明確に数字化することが難しいことなどがある中で自身の企画を売り込んでいく必要があることを解説いただきました。
- また、投資と利益回収のモデルについては、大きく3つのモデルに整理され、自社の余剰資金を投入して開発を行うハイリスク・ハイリターンモデルから、小規模スタジオにお勧めの共同製作スキーム、独占的な1対1のビジネスをするオプション契約のスキームがあることを解説いただきました。
- また、実際のプロジェクトを例にバジェットの組み方についても解説いただき、具体的な項目ごとにどれくらいの時間でどれくらいの費用が掛かるのかを見せていただきました。
- MIFAやMIPCOMでも、大手の放送局、配信会社やディストリビューターに出会える可能性があるため、積極的に挑戦していくことが大事というメッセージも印象的でした。

Silas氏によるセミナーの様子

