



# Joint Viewpoint

在日米国商工会議所  
BSA | ザ・ソフトウェア・アライアンス 共同意見書

クリエイターへのより良い対価還元のため  
の革新的アプローチの推進  
Promote Innovative Approach  
to Better Compensating  
Creators

デジタルエコノミー委員会  
Digital Economy Committee

2020年11月まで有効  
Valid Through November 2020

英語正文

**在日米国商工会議所 / The American Chamber of Commerce in Japan**

〒106-0041 東京都港区麻布台 2-4-5, メソニック39MTビル10階  
Masonic 39 MT Bldg. 10F, 2-4-5 Azabudai, Minato-ku, Tokyo 106-0041

Tel +81 3 3433 7358  
Fax +81 3 3433 8454  
external@accj.or.jp

<http://www.accj.or.jp/viewpoints>

# ACCJ Joint Viewpoint

The American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ) jointly with BSA | The Software Alliance (BSA) issues the following viewpoint.

## INTRODUCTION

According to recent research, after bottoming out in 2014, the music market has re-entered a growth phase. This growth in the market is being powered by several factors, including the advancement of technology, the development of new music business models, and the emergence of an integrated ecosystem that links the music industry with technology providers and enables creators to access analysis using big data. While this trend is particularly prominent in the United States, the world's largest music market, other markets, including Japan, are following the same trajectory. Given this context, the ACCJ and BSA are very concerned about ongoing discussions regarding the appropriate return of compensation to creators using the copyright levy system by the 'Sub-Committee on the Proper Protection, use and Distribution of Works' (the 'Sub-Committee') of the 'Copyright Committee of the Cultural Council'.

## RECOMMENDATION

We recommend that the Sub-Committee aim to establish an innovative approach to better compensating creators by reviewing changes to the copyright levy system in the current context of the music industry and its changing business model. Today, an increasing amount of content is controlled by contracts and technologies to compensate creators. Content delivered to devices such as PCs and smartphones is primarily controlled by such contracts and technologies. We believe the current focus of discussions on the expansion of the copyright levy system to include general-purpose devices<sup>1</sup> fails to sufficiently and appropriately consider digital music listening methods and the implications these methods have for both creators and users.

## ISSUES

First, business models within the music industry and across industries are changing significantly, with a shifting focus from an ownership model, where goods are purchased and owned, to an access model, where desired services/contents are accessed on demand. In the music industry, the market as a whole is now growing as a result

<sup>1</sup> General-purpose devices include personal computers, tablets and smartphones.

本意見書は、在日米商工会議所(ACCJ)とBSA | ザ・ソフトウェア・アライアンス(BSA)が共同で発表するものである。

## 背景

最近の調査によれば、音楽市場は、2014年を底にして再び成長局面に入っている。この市場の成長は、テクノロジーの進展、新しい音楽ビジネスモデルの開発、音楽産業とテクノロジー・プロバイダーの結びつきによってクリエイターがビッグデータを使用した分析にアクセスできる統合的なエコシステムの出現など、いくつかの要因によるものである。この傾向は、世界最大の音楽市場である米国において特に顕著であるが、日本を含む他の市場も同様の軌跡をたどっている。このような状況に鑑み、ACCJとBSAは、文化審議会著作権分科会著作物等の適切な保護と利用・流通に関する小委員会(小委員会)における著作権法上の私的録音録画補償金制度に基づくクリエイターへの適切な対価還元についての議論に強い懸念を有している。

## 提言

ACCJとBSAは、小委員会が、音楽産業およびその変化するビジネスモデルの現状を踏まえて、私的録音録画補償金制度の変更を検討し、クリエイターへの対価還元を改善する革新的アプローチの確立を目指すよう提言する。今日、クリエイターに対価を還元するために契約や技術によってコントロールされるコンテンツが増加している。パソコンやスマートフォンなどのデバイスに配信されるコンテンツは、主に、この契約や技術によって制御されている。ACCJとBSAは、対象機器の範囲を汎用機器<sup>1</sup>を含むものに拡大することに焦点を置く現在の議論は、デジタル音楽の視聴方法や当該視聴方法がクリエイターと利用者双方にとって持つ意味合いについての十分かつ適切な検討を欠くものであると考えます。

## 問題点

第一に、音楽産業においても、また産業横断的に見ても、ビジネスモデルは大きく変化しており、商品を購入し所有する所有モデルから、欲しいサービスやコンテンツに必要なに応じてアクセスするアクセスモデルに重点が移っている。音楽産業は、このような変化の結果として市場全体が成長している。音楽視聴方法は、音楽の購入とダウンロード(ダウンロードモデル)から、毎月定額制聴き放題(ストリーミング/サブスクリプションモデル)に移行している。

International Federation of Phonogram and Videogram Producers (IFPI) (国際レコード産業連盟)が毎年発行する市場調査レポートの2019年版、「Global

<sup>1</sup> 汎用機器とは、パソコン、タブレット、スマートフォン等を意味する。

# ACCJ Joint Viewpoint

of this shift. The way people listen to music is moving from buying and downloading music (the 'Download Model') to unlimited listening on a monthly flat-rate basis (the 'Streaming/Subscription Model').

According to this year's 'Global Music Report 2019,' issued annually by the International Federation of Phonogram and Videogram Producers (IFPI),<sup>2</sup> global music sales in 2018 were \$19.1 billion, up 9.7% from the previous year. The growth has been continuously high for the past four years, with digital revenue increasing 21.1% to \$11.2 billion, accounting for 58.9% of total sales. In particular, the worldwide surge in streaming services was a key driver of this growth. Total revenues in streaming increased by 34.0% year on year and, streaming is pushing up the growth of the music industry strongly. According to a report on revenues in 2018 issued by the Recording Industry Association of America (RIAA),<sup>3</sup> "revenues from recorded music in the United States grew 12% to \$9.8 billion at estimated retail value. For the third year in a row, double-digit growth was driven primarily by increased revenues from paid subscription services, which reached more than 50 million subscriptions in the United States for the first time. Revenues measured at wholesale value also grew 12% to \$6.6 billion."

In Japan, from 2013 to 2018, the percentage of revenue from streaming (subscriptions) has also increased year by year, and streaming is now the principal method for purchasing music, while sales figures for physical products have remained steady as in the U.S and other countries. According to a report by the Recording Industry Association of Japan (RIAJ), streaming is fast becoming an important source of income for the music industry in Japan as well.<sup>4</sup>

The penetration of the Streaming/Subscription Model has allowed users to listen to a variety of music, whether recent or previously recorded, at a fixed price per month. As a result, users are rediscovering and listening to older songs. And big data analysis has enabled creators to see user trends and consider such factors during the creative process. As music listening opportunities

Music Report 2019」<sup>2</sup>によると、2018年の世界の音楽売上は前年比9.7%増の191億ドルとなった。この4年間、継続的に高成長率を維持しており、デジタル販売は21.1%増の112億ドルに増加して売上全体の58.9%を占めるに至っている。特に、世界的なストリーミング・サービスの急増が、この成長の鍵となった。ストリーミングの総売上は前年同期比34.0%増であり、ストリーミングが音楽産業の成長を力強く押し上げた。アメリカレコード協会(RIAA)が発表した2018年の売上に関するレポート<sup>3</sup>によると、米国のレコード売上は、推定小売額で12%増の98億ドルと伸びている。3年連続となる2桁台の成長は、主に、米国で初めて5000万サブスクリプションに達した有料音楽サブスクリプションサービスの売上の増加によるものである。卸売での売上も12%伸びて66億ドルとなった。

日本では、2013年から2018年にかけて、ストリーミング(サブスクリプション)による売上の割合が年々増加しており、今では音楽購入の主要な方法となっている一方、物理的な商品の売上は米国や他国と同様である。一般社団法人日本レコード協会の情報<sup>4</sup>を見ても、ストリーミングは、日本の音楽産業にとっても急速に重要な収入源となってきている。

ストリーミング/サブスクリプションモデルの普及により、利用者は、最近のものであれ過去に録音されたものであれ、様々な音楽を毎月固定料金で聴くことができるようになった。その結果、利用者は古い曲を再度発見し、聴くようになっている。また、ビッグデータの分析は、クリエイターが利用者の動向を見て、これにより分かった要素を創作活動において考慮することを可能にした。そして、グローバルな配信により利用者が音楽を視聴する機会が増加することで、権利者が報酬を受ける機会も増加しており、音楽産業全体の収益拡大に寄与している。

第二に、デジタル音楽におけるストリーミング/サブスクリプションモデルへの移行により、利用者が音楽を聴くために複製をする必要がなくなり、複製自体出来なくなっている。よって、汎用機器を含むよう私的録音録画補償金制度を拡張することは、当該機器がそもそも私的複製に用いられていないことからすれば、いかなる合理的な基礎も欠いており、かつ、私的複製を行わないにもかかわらず機器の購入につき追加の費用を支払わなければならない消費者に対し、不必要な負担を課すものである。また、ストリーミング/サブスクリプションモデルへの移行が進むにつれ、全体として私的複製の量も減少している。

<sup>2</sup> The IFPI report can be found at <https://www.ifpi.org/news/IFPI-GLOBAL-MUSIC-REPORT-2019>

<sup>3</sup> The RIAA report can be found at <https://www.riaa.com/wp-content/uploads/2019/02/RIAA-2018-Year-End-Music-Industry-Revenue-Report.pdf>

<sup>4</sup> The RIAJ report can be found at [http://www.riaj.or.jp/f/data/annual/dg\\_all.html](http://www.riaj.or.jp/f/data/annual/dg_all.html)

<sup>2</sup> IFPIレポートは次のリンクを参照のこと。 <https://www.ifpi.org/news/IFPI-GLOBAL-MUSIC-REPORT-2019>

<sup>3</sup> RIAAのレポートは次のリンクを参照のこと。 <https://www.riaa.com/wp-content/uploads/2019/02/RIAA-2018-Year-End-Music-Industry-Revenue-Report.pdf>

<sup>4</sup> 日本レコード協会の情報は次のリンクを参照のこと。 [http://www.riaj.or.jp/f/data/annual/dg\\_all.html](http://www.riaj.or.jp/f/data/annual/dg_all.html)

# ACCJ Joint Viewpoint

for users are increasing due to global distribution, opportunities for rights holders to receive remuneration are also increasing, contributing to revenue growth for the music industry as a whole.

Second, the shift toward the Streaming/Subscription Model for digital music eliminates users' need and ability to copy music in order to listen. Therefore, expanding the copyright levy system to include general-purpose devices lacks any reasonable basis given such equipment is not used for private copying in the first place, and thus imposes an unnecessary burden on consumers who did not receive a private copy must nevertheless pay additional costs for purchase of equipment. In addition, as the shift to the Streaming/Subscription Model progresses, the volume of music privately copied is decreasing overall.

In addition, all remuneration for content use is handled on a contract basis within both the Download Model and the Streaming/Subscription Model. Because contracts under the Streaming/Subscription Model permit the same user to download to multiple devices, there is little need for those users to conduct private copying. In some cases, making copies is technologically impossible due to Digital Rights security. These factors have contributed to a significant decline in the volume of 'private copying'.

## CONCLUSION

We are very concerned that the discussions by the Sub-Committee that are currently underway fail to sufficiently and appropriately consider digital music listening methods and the implications these methods have for both creators and users. Considering the actual current trends in private copying and the provision of remuneration to creators in the ways discussed above, the idea of maintaining the current copyright levy system and simply expanding it to include general-purpose devices is not an acceptable solution for all stakeholders, including most importantly the public. In fact, failure to adapt the system to present day technological trends will hinder innovation in both the IT and music industries. The reward systems in Japan as well as elsewhere in the world must be carefully tailored to support creators while not unduly burdening consumers or the digital world.

さらに、ダウンロードモデル、ストリーミング/サブスクリプションモデルのどちらにおいても、コンテンツ利用の対価は契約に基づいて処理されている。複数デバイスの使用も契約によって可能であるため、利用者が私的複製を行う必要性はほとんどない。そもそも、デジタル著作権のセキュリティによって複製物の作成が技術的に不可能な場合もある。これらの要因が、私的複製の数の大幅減少に寄与している。

## 結論

ACCJとBSAは、小委員会における現在の議論が、デジタル音楽視聴方法および当該視聴方法がクリエイターと利用者双方にとって持つ意味合いについての十分かつ適切な検討に欠けていることについて、強い懸念を有している。前記の私的複製およびクリエイターへの対価還元の実態を考慮すると、現行の私的録音録画補償金制度を維持し、対象を汎用機器にまで拡大するという案は、一般市民を含むすべての利害関係者にとって容認できる解決策ではない。実際には、現在の技術的なトレンドに制度を適応させなければ、IT産業と音楽産業の双方のイノベーションを阻害することとなる。日本においてはもちろんのこと、世界のどの国においても、対価を還元する制度は、クリエイターをサポートし、かつ、デジタル産業や消費者に過度に負担をかけないように注意深く整備されなければならない。