資料4

アートを活かした障がい者の就労支援事業の再構築に係る

調査結果概要

**〈調査１〉市場参入支援方策を検討するための現代アート市場実態調査**

目　　　的　　アートを活かした障がい者の就労支援事業における市場参入支援施策の強化にあたって、現代アート市場の実態及び障がいのあるアーティスト市場参入の状況を把握する。

調査項目　　現代アート市場の規模（国内外）、現代アート市場の内訳

市場における平均的な取引額・価格帯の分布

国内外のアートフェアの開催状況（出展ギャラリーの特徴、出展要件、収益分配、障がい者の作品の取り扱い状況等）ほか

調査方法　　文献調査、ヒアリング調査（8件）

調査委託先　　三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社

結果概要

○世界の現代アート市場規模は、1.3兆円（推計値）で、日本の現代アート市場は80億円（推計値）。現代アートのオークション市場では、市場規模はアメリカ、中国、イギリスの順に大きく、上位3カ国で全体の85％を占める。日本の世界シェアは0.6％（第8位）にとどまる。取引価格については、中央値・平均値とも世界水準を下回っており、低価格であることが特徴。

○国内では、美術品市場の規模について統計的な整備が行われておらず、現代アートの国内市場に関する公的統計は存在しない。

○国内市場は小さく、単価も低い。欧米と比べて個人・法人ともに低調。100万円未満の美術品については減価償却の対象となり、法人による若手作家の作品の購入に期待。

○ギャラリーでは基本的に５～10万円以上の作品を取り扱うが、若手作家はその価格を下回ることもある。ヒアリング調査によると、投資や資産として購入するコレクターは、50万円以上の作品が対象となっている模様。

○国内市場規模が小さく、海外のアート市場が拡大基調であるため、国内のギャラリーは、海外のアートフェアにも出展している。

○国内でアウトサイダーアートや障がい者の作品を購入するマーケットが成立していないこともあり、障がいの有無にかかわらず現代アートとして取り扱うギャラリーがみられる。多くのギャラリーにとって、障がい者の作品に出合う機会が少なく、仲介者もいないなど基本的なインフラが整っていない。

**〈調査２〉障がい者就労施設等における製品の開発・製作に係る活動状況等調査**

目　　　的　　二次利用（商品化）の促進にあたり、アーティストと福祉事業所の連携によるブランド力の高い製品の開発・製作に寄与するため、府内の障がい福祉事業所の活動状況等を把握するほか、ニーズ調査などを行う。

調査項目　　障がい福祉事業所活動状況等調査

・　活動内容（作っている製品、作業内容、販売方法等）

・　事業所売上（作っている製品毎に平成26年度の販売先、売上）

　　　　　　　アート活動及び二次利用の実態調査

・　アート活動の実態（活動時間、対象者数）

・　作品発表実績（公募展への応募、展覧会の実施等の有無）

・　作品販売実績（販売の有無、販売価格等）

・　作品販売における支援ニーズ（販路開拓等）ほか

調査方法　　アンケート調査（対象1,282件、回答877件、回収率68.4％）

　　　　　　　ヒアリング調査（5件）

調査委託先　　一般社団法人エル・チャレンジ福祉事業振興機構

結果概要

○アート活動に取り組んでいる施設は20.1%。1週間の活動時間が3時間未満の施設が半数を占めており、全体として活動時間は少ない。その一方で、10～20時間未満、20時間以上という施設も1割を超えている。

○アート作品の販売実績は全くない施設が約7割を占める。作品の使用料収入実績でも実績のない施設が7割を超える。しかし、実績のある施設の中には150,000円を超えるところが4施設あることが注目される。

○作品販売についての支援希望について、最も多いのは「販売に係る中間支援」、次いで「著作権等権利保護に関する助言」、「作品売買契約手続きに関する助言」となっており、販売機会と権利関係についての支援が中心になっている。一方、商品としての評価や商品化する方法についての助言を求める声もある。

○既にアート作品の二次使用を進めている施設（43施設）の主な内容は、布製品（Tシャツ等アパレル製品、タオル等）、紙製品（絵葉書、レターセット、カレンダー、ノート等）、ホームページ（デザイン）、アクセサリー、生活用品（バッグ、陶芸品等）。

○施設の中での活動は、余暇活動や利用者の楽しみ、意欲の向上が主として目的におかれているが、それが商品化されることを前向きに受け止める声は少なくない。

○商品化については、商品としての作品を評価する目やノウハウがない、商品として消費者ニーズを優先した場合作品の個性を潰しかねない、大量生産が必要とされた場合のマンパワーが不足している、売れた場合の価格の決定や権利関係の調整のノウハウがない等の課題が挙げられている。