

プロ野球の経営について

The Management of Professional Baseball

井 篁 重 慶*

Shigeyoshi INOW

抄 録

プロ野球が国民的スポーツと言われて久しいがプロである以上利益を生まねばならない。しかし日本のプロ野球は構造上利益を生む形態に欠けている。

野球はアメリカで生まれ、わが国に伝わり今日の隆盛を築いた。ある外人選手が「日本にはもう一つの別な野球がある」と発言したが、技術的にも球団経営の面でも大リーグとは異なる点が多々ある。アメリカの「ベースボール」と日本の「野球」の違いはまずスタートにおいて相違がある。「ベースボール」は1840年代に大人がアフターファイブの遊びの一種として始まり1869年オハイオ州シンシナティ レッドストッキングスが初のプロ野球クラブとして誕生した、1876年にナショナルリーグが創設され以後プロ野球として発展した。一方「野球」は1872年、明治5年東大の前進「第一大学区第一番中学校」のアメリカ人英語教師ホーレス、ウィルソンが生徒に教えたのが始まりである。プロとして発展した大リーグと違いアマチュア、特に教育の一環として発展してきたなかにおける日本のプロ野球は球団経営の観点からみると改善すべき問題がある。いかにして将来的に国民スポーツとして多くのファンに支持され、またプロスポーツ、エンターテイメント、ビジネスとして利益を生むためにどのようなことが必要か、日本のプロ野球経営のあり方について考えてみた。

1. MLB (Major League Baseball) の物まねでよいか？

野球はアメリカが発祥の地であり後に日本に入ってきたものであるが、プロ野球をみるとMLB (大リーグ)の制度がそのまま日本の球界にあてはまらないことがある。アメリカと日本の環境の違い、例えばフランチャイズ制度を考えたときの国の広さ、FA制度における選手層、数の違いなどをみるとMLB方式がすべて日本の球界に当てはまり、効果的に運用されるとはかぎらない。

球団経営としてはプロである以上利益を生まねばならない。しかし、歴史的にみるとMLBでも日本でもスタート時点において球団オーナーの主目的は球団で利益を得ることよりオーナーになることの方が主のようであった。

* 関西国際大学経営学部

プロ野球の経営について

MLB の場合は事業で成功した野球好きの経営者が球団オーナーになり利益より勝つ事に主眼をおく傾向にあった。日本では新聞社、電鉄会社が親会社となり球団は会社の宣伝機関であった。その結果日米共に良い選手の獲得競争が激しくなり経営を圧迫する構造となった。

MLB の場合は選手が力を有しプレーヤーズリーグ(1889年ニューヨーク ジャイアンツのスター選手モンテワードにより設立される)なるものまで生まれ既存のナショナルリーグと争うような時代もあったが結果的に資本力の弱い選手たちはナショナルリーグのオーナーとの競争に敗れプレーヤーズリーグは消滅し元のナショナルリーグに戻った歴史がある。

野球は娯楽でありオーナーの趣味的要素があるので一般企業のように利益追求型とは違う面がある。加えて一流選手に代わるものはなく選手寿命は短いので選手とオーナーとの金銭闘争はつきものである。また選手は球団間のトレードなど商品として扱われる事に抵抗する。

歴史的にみると日米ともにプロ球団スタート→球団間の競争→オーナーと選手の金銭闘争→選手組合→両者の協定という経過がある。

ある MLB 関係者が「野球においてはアメリカと日本は兄弟の関係でアメリカがお兄さん日本が弟である。弟はお兄さんの良いことは真似ても良いが悪いことは真似てはいけない、近年 MLB が経営上失敗したことは FA 制度の導入とエージェントを認めたことで選手の年俸が高くなる要因となったことである」と言ったことがある。日本も FA 制度を導入しエージェント、代理人交渉を認めるようになった。同じプロ野球であるがそのバックグラウンドは日本とアメリカでは大きな差がある。国土はアメリカが日本の 25 倍で日本はカリフォルニア州と同じサイズで、アメリカの人口は日本の 5 倍である。当然国民の総人口、プロ野球選手の人数も大きな差がある。例えば FA 制度をみると日本の 12 球団 840 名の中からの FA 選手の数と大リーグ 30 球団ファーム 265 球団(3 A, 30 チーム, 2 A, 114 チーム, 1 A, 82 チーム, ルーキーリーグ, 39 チーム)からの FA 選手では絶対的選手の数が異なる。日本の場合 FA 選手のマーケットは小さく「売り手市場」となり良い選手を獲得するには経費が増すことになる。また現行の FA 制度では相手球団への保障の問題、特に年俸の 1.5 倍の金銭保障がネックになり実際に選手が FA 制度で移籍することが少ない。(表 1 参照)

表 1 FA 制度

	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
資格者	60	58	48	44	64	59	62	65	64	62
権利行使	5	16	11	8	11	7	10	6	11	10
未行使	55	42	37	36	53	52	52	59	53	52
残留	1	10	9	6	8	5	6	4	5	7
移籍	4	6	2	2	3	2	4	2	6	3

MLB も日本もフランチャイズシステムを取り入れているが国土の狭い日本の場合、東京を中心とした関東地区を 5 球団がフランチャイズにしている現状は MLB とは異なり形だけのフランチャイズシステムである。

球場への足は電車が主体の日本では車が主体のアメリカと違い、延長戦を 12 回で打ち切るなど日本独自のシステムもあるが、MLB が新しいことを考案した際、日本が MLB 方式を真似るのではなく日本に合ったシステム作りが必要である。

プロ野球の経営について

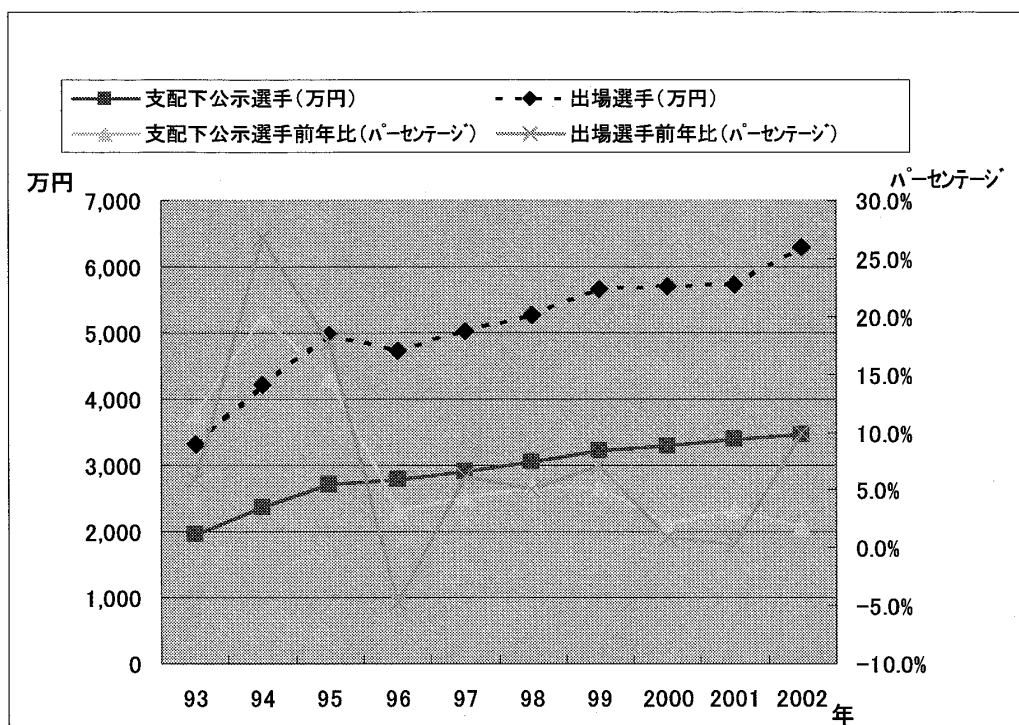


表2 FA 制度導入以後のプロ野球選手平均年俸推移

その意味ではプレイオフシステムの良し悪しは別にして来年からセ・パ両リーグでスタートするプレイオフゲームのシステムはリーグ優勝チームに1勝のアドバンテージを与え日本独自のものが導入されて良いシステムに見えたが、この案が不採用になった事は残念である。

野球ファンの楽しみ方もプロからスタートしたアメリカと教育の一環としてスタートした日本ではそこに違いがある。アメリカの野球ファンはアマチュア選手ではできないプロのプレイに対してお金を払うわけであるから敬遠の四球などブーイングである、日本のファンはチームの勝敗を見に来ているので勝つための作戦であれば敬遠の四球は当然となる。

日本人はMLBを一昔前と同じものと見がちだが、現在のMLBは選手の人的資源が大きく変わってきていることに気付かねばならない。すなわち白人のアメリカ人だけの野球から黒人選手も参加できるようになったが、アメリカ人だけでは選手源が足らなくなり現在は多国籍選手軍団になっている。日本流に言えば外人選手、出稼ぎ選手が多くなり特にヒスパニック系の選手が増えてきた。彼等は貧乏な生活から抜け出す手段としてのベースボールであるから成績を上げるためには時として薬も使用し道徳心に欠ける者、チーム愛より金儲けが優先し金銭でチームを渡り歩く選手、彼らの金儲け主義を支えるエージェントと今日のMLBは内容的には日本と大きく違う環境、要素があることを日本の野球関係者は認識せねばならない。

2. 競争と共存

プロ野球の業界は「競争と共存」が同時に存在する特異な業界で1社での市場独占はありえないし、特定球団による市場独占はその球団にとっても決してプラスにならない。試合は2チームで行われ

プロ野球の経営について

相手チームが必要で常に勝ち負けが拮抗する試合がファンを獲得できる。

人気、資金力ともに豊富なチームが球界をリードする形と、各チームの戦力が常に拮抗し、シーズン最後まで白熱したペナントレースが展開される球界と二通りの考え方がある。どちらのスタイルの球界を選ぶかによってドラフト制度をはじめとして球界の運営方法が異なってくる。MLBのように球団数がファームチームも含めて200以上もある球界であれば選手の数も多いので特定の球団が金にあかして選手を集めてもそのチームが必ずしも毎シーズン優勝するとは限らない。ヤンキースはFAで高額な選手を集めているが毎年優勝できない。しかし、日本のように12球団と少ないチーム数のなかで特定の球団が球界のトッププレイヤーを意図的に集めるとそのチームがペナントを獲得する確立はかなり高くなる、選手層が厚いMLBとの違いがある。

経営面からみると競争相手は他のチームではなくプロ野球以外の他のプロスポーツであり他のエンターテインメント業界のはずである。

ファンは選手のプロのプレイを見る楽しさもあるが基本的にはチームの勝敗に最も関心がある、すなわちプロ野球の商品は試合である。価値ある商品、試合は最後まで勝敗を争う試合でありシーズン最後まで各チームが争うペナントレースである。例えばFA制度により資金力のあるチームに毎年主力選手が集まればシーズン後半を待たずして優勝チームがみえてきてペナントレースの興味が失われる。ファンとしても昨年まで敵方の四番打者やエースが今年から自チームの選手となり戦力アップになったからといっても急にその選手を応援はしにくい感情がある。MLBでも日本でも同じチームで長くプレイした選手は晩年になっても人気選手である。

プロ野球の経営はグラウンドでは真剣勝負の競争が必要であるが球団経営の面では12球団共存の精神が必要であり、いかにして球界のパイを広げ他のエンターテインメント業界との競争に負けないものにするか考えねばならない。

現行のフランチャイズシステムでは入場料、テレビの放映権など収入はすべてホームチームの収入となるシステムであるが、日本のように狭い国土ではどこの都市にも12球団のファンは存在するので営業は12球団が全国を市場としてとらえた営業をしてビジターチームにも配分をし、ホームチームが多く得る収入配分として球界のパイを広げるべきである。大都市と地方都市の格差は人口のみならず収入源に大きく影響する。観客動員についても地方都市ではウィークデーは週末に比べ大都市のように容易ではなく、客単価、テレビの放映料単価など差がある。この点からも日本全国をプロ野球全体の市場として共同運営すれば収入も増え新しい野球ファンの開拓にもつながるはずである。

12球団共通の収益源として用品グッズ販売がある。球団で販売する製品すべてに“NPB”マークをいれて販売価格の3%でも12球団共通益として供出し12球団で配分すれば球界全体の用品の増販にもつながり各球団個別の利益に寄与する。

球団経費の面からみても12球団共通経費的考えを持てば各球団の個々の経費で節減できるものがある。

俗に裏方さんと言われる仕事、打撃投手、用具係りなど共有できるはずである。例えば打撃投手はチームに所属せず連盟で雇用し各地域に配属すれば彼らの遠征費用だけでも節約になり人数も現在より減るはずである。関西ならオリックスと阪神で打撃投手を共有すれば現行の半分

の人数でまかなえるはずである。

スカウトに関しても機構、コミッショナー事務局に編成部門を設置する。今日のように情報が発達したなかでは掘り出し物の新人はまずないはずである。

ドラフト前日の12球団の新人候補リストはほとんど皆同じ選手がリストアップされていると思われる。ならばコミッショナーのもと機構に編成部門を設置してドラフト候補選手リストを作成し12球団に配布しドラフトを行えば現行の各球団が保有しているスカウトの数は減るであろう。このようにスカウトがコミッショナー事務局に所属すれば裏金問題も解決するはずである。

プロ野球の利益はファン及び地元は何らかの形で還元されるべきものである。

ただチームが勝つことだけを目的としたチーム運営ではなく、チームが勝つことにより多くの付加価値を生み、それがファンや野球界の為になるような野球界となるべきである。個々のチーム同士の勝つ事みの競争の原理で運営されるなら他のエンターテイメント業界に負けプロ野球のパイは縮小されるであろう。球界は12球団が運命共同体として共存共栄の思想で全体のパイを広げる運営を心がけるべきである。

3. 親会社との関係

日本のプロ野球は形のうえでは独立した企業として株式会社の形態をとっているが多くの球団は親会社一社で球団の株式を100%有する形になっており球団の株式を一般のファンが持つように門戸は開かれていない。そのためにプロ野球について問題が発生すると球団の親会社が批判を一手にあげることになる。プロ野球に対して理想論は誰でも述べられるがそれを実行するにはお金が必要である、すなわち「プロ野球は誰のものであり、お金は誰が出すのか」併せて議論されねばならない。プロ野球はファンのものである、ならばファンも経営に参加できる仕組みが必要である。

昨年、村上ファンドによる阪神電鉄の株式買占め問題の際に村上氏が阪神タイガースの株式公開を提案していたがプロ野球球団の一般株式公開が球団や球界のためになるだろうか？答えはノーである。

球団株が株式市場で売買され誰でも自由に球団株が所有できれば株主イコール球団オーナーとなり多くのオーナーが発言権を得ることになる。

チームは複数の意見では良い運営はできない。球団運営はGMに任せチームは監督に任せるべきで、オーナーはチームの成績結果によってGMや監督を評価すべきものである。球団は一般企業と違い利益の追求のみではない、ファンの要求を考慮しながら社会的影響力にも考慮せねばならない公共性の高いものである。例えばチーム生え抜きの選手で長年功績のあった人気選手には年俸も含めファンが納得するそれなりの待遇をせねばならないが複数のオーナー経営では意見が分かれ球団としての意見統一が難しくなる。

プロ野球は毎日結果が出るものであり、負けた場合でも結果にたいして言い訳はきかない。野球の面白さには誰もが評論家になれることがある。複数のオーナーから毎日複数の意見が出され、なかにはオーナーの好みが強くては球団経営は混迷をきたすのみである。しかし現在の日本のプロ野球のようにオーナーが親会社一社100%の仕組みも公共性の強いプロ野球としては望ましくない。複数の

オーナー組織、50%以上の大株主の他に数名の小株主で構成されるオーナー形態が良いと思われる。その場合5%以下の小株主を数名認め球団の運営は大株主に任せ5%以下の株主には球団に意見具申はできるが決定権は与えない仕組みにする。この場合の小株主は地元の代表者、商工会議所、青年会議所、商店会代表や一般ファンなどであれば、チームは地元代表チームとして認識されファンの支持も得られであろう。このようなオーナー組織になれば現行のようにプロ野球が親会社の宣伝機関色から脱皮できるはずである。

最近のMLBを見るとオーナーに関して注意することが一つある。

それは球団を投資の対象にするオーナーのことである。米国ではプロ野球チームの誘致を望む都市はまだある。弱いチームを買収し、球団を誘致すれば地元の協力も得られるので、弱小球団に投資をして強くし価値を高めたところで球団を売却する投資目的のオーナーには球界としては注意を払う必要がある。現在日本球団の選手人件費は一部の球団を除き、年間20億円から30億円程度と思われるなかで、今回の西武松坂のポスティングシステムによるボストンの入札額約60億円には驚かされたが、このように日本人選手に高額な値がつくようになると、将来球団によっては若い選手を育成しFA権取得以前にポスティングによりMLBにトレードして大金を得る球団がでる場合も考えられる。新しい球団経営の手法が生まれるかもしれない。

日本の場合は投資による利益目的より新興企業が全国区の有名企業になる手段としてプロ野球は利用されている。オリックス、ソフトバンク、楽天ETC。新しい優良企業が球界に参入することは良いが、それが企業の売名行為が目的で時期がきたら売却する企業の参入は避けねばならない。

4. 代理人、エージェント問題

現在MLBでは選手が代理人——以下エージェントと呼ぶ——を通じて球団との交渉を行う。球団は選手契約を選手との直接契約ではなくエージェントと交渉せねばならない。MLBでこのエージェント制度はなぜ発達したのであるか。原点は英語のできないスペイン語系の選手が増えた事により契約の代行業務からスタートした。後に選手は球団との交渉ごとをすべてエージェントに任せるようになりエージェントの力が増してきた。日本でも選手会がエージェントによる交渉を強く要求しているが、野球界におけるエージェントの起用は絶対にさけるべきである。今日のMLBでは選手の高い年俵が経営を圧迫しているが、エージェントの取り分は選手年俵の3%から5%であるからエージェントは数字の絶対値を上げる努力をする。結果球団経営が苦しくなり野球界が消滅しても彼等エージェントは他に職業変えができる。野球界が消滅して一番困るのは選手のはずである。日本のように小さい規模の野球界でエージェントが力を有し、選手契約の主導権を選手に代わり持つようになれば球団経営における収支のバランスは崩され球界は消滅の道をたどることになる。

日本球界にエージェント制度を導入すべきではないがエージェント必ずしも悪いことばかりではない。契約に関しての助言や、選手が稼いだ高額なお金の資産管理など選手にとり必要な面もある。若い選手が会社の役員と対等に交渉しにくい面は確かにあるのでアドバイザー的な助言者を球団が認めてもよい。

プロ野球の経営について

それは選手の代理人業務ではなく、あくまでも助言者であるべきである。18歳の高卒の選手でもプロ野球の選手は立派な社会人である、それなりの自覚は必要であろう。

一方、これから野球界も国際化が進むので外国人選手との交渉にはエージェントが介入してくる。その場合日本の球団がなすべきことは、

- 1) 日本ではエージェント交渉は認めず、日本人選手と同じく選手との直接交渉とすること。
- 2) 交渉にさいして必要な通訳は球団が派遣する。

この2点を外国人選手に認めさせエージェントを日本球界に介入させないことである。

エージェントが力を有してくると野球界はエージェントの許可なくしては動けなくなる可能性がある。

例えば、

- 1) オールスターやオリンピックなど国際試合、通常の公式戦以外の試合に選手が出場する際の条件に高額な金額を要求されると国際試合や特別な試合の興行がなりたたなくなる恐れが生じる。
- 2) プロ野球業務の基本に選手の保有権の問題があるが、エージェントが選手の保有権を有すると、球団はエージェントの了解なくしては成り立たない球界になる。
- 3) エージェントは選手の年俸交渉において単純な年俸ではなく、多くの条件を付けて絶対値を上げてくる。

打率、ホームラン数、出場回数、投手のイニング数、投球数等、選手の技術的分野まで交渉条件にするのでその結果、野球競技その物の形態がエージェントによって変わる可能性もある。

- 4) トップクラスの選手を多く抱えるエージェントは球団との交渉を有利にするために若手選手の交渉において、条件的な面で球団に譲歩するケースも考えられるのでエージェント起用が必ずしも選手にとってプラスとは限らない。

5. MLB との関係

野茂、伊良部、長谷川、イチロー、田口、松井、この度の松坂と、日本のスタープレイヤーがMLBへ流出する現象から日本球界のMLBのファーム化現象が心配されている。日本人選手のMLB行き志向を止めることが出来るであろうか？答えはノーである。地球は狭くなり野球選手に限らず音楽家、ビジネスマン、学者等、あらゆる業界のトップの人達は世界に羽ばたいていく時代である。特にスポーツマンが上の世界に挑戦する意欲は止められない。野球選手の場合、球場をはじめとして設備その他MLBの野球環境は日本とは比較にならない。アスリートが良い環境でのプレイを望むのは当たり前である。上を望む彼らを日本に留まらせるには日本の球界が力をつけMLBと対等の試合をすることである。プロスポーツでこれから目指す方向は国際試合である。オリンピックやサッカーのワールドカップのようにプロスポーツのマーケットは世界であり、選手がナショナルフラッグを背負ってプレイすることでファンをよべる。その為にはMLBと協定し秋のワールドシリーズにプレイオフから日本のチームが参加し、春にはシーズン開幕前のオープン戦チャンピオンシップ、夏に日米オールスターなど日米の選手権試合を増やすことである。

ファンは日本人選手がどちらのチームに在籍しても楽しみ、選手も日米両方のファンにプレイを見てもらえ関係者から評価される環境になれば、必ずしも皆が MLB を目指すとは限らない。

日本のチームが MLB と対等に戦うためには選手の実力のみならず、球団が選手に提供する待遇も同じにせねばならない。日米協力して野球のマーケットを世界に広げるためには MLB と話し合い日米共同の野球協約を作成し運営する業界にするべきである。日本選手の流出を防ぐ方法として日米間で選手のレンタル制度も考えられる。

6. ファーム（二軍）の独立

日本のプロ野球でプロとは言えないものにファームの問題がある。

12 球団のファームは独自の収入はほとんどゼロの赤字経営で経費は持ち出しが現状である。大リーグでは 1 A, 2 A, 3 A とファーム組織があり日本に比べチーム数も多いが各チームがそれぞれ地方都市に分散し独立採算制で運営されている。ファームといえどもプロとしての興行形態、経営の形をなしている。

日本のプロ野球においてファームは若手選手育成の場との認識が優先し、ファームで利益を得る目的意識に欠けている。

プロである以上ファームも独立採算制として利益を得られる組織にすべきである。そのためには、

- 1) 野球協約を改定せねばならない。
- 2) ファームを独立した別法人の組織とする。

ファームの監督、コーチ選手の年俸は一軍負担とし、ファームは原則的に試合運営費、その他球団経費を独自に得る組織とする。

ファームチームの監督、コーチ、選手、ユニフォーム組の人件費は全体の 60% を占めている。仮に全体のファーム経費が 5 億円とすれば 60% の人件費を除いた 2 億円を独立した別法人のファームが営業することは可能である。

- 3) 選手契約を一軍とファームに分け現行野球協約の範疇にはいる選手は 40 名とする。
- 4) 現行の 70 人枠は撤廃し各チームの選手保有数は自由とする。
- 5) 保有選手はすべてドラフトを経て支配下選手とする。
- 6) 40 名以外の選手はファーム資格選手とし現行の野球協約に束縛されないものとする。
- 7) 社会人チームとの交流を深めファームの公式戦に加える。
- 8) 一軍のベンチ入り 25 名以外の選手はファームチームで練習をするので選手預かり料金を一軍からもらう。
- 9) ファームチームが地元に着するためにファームチームのフランチャイズ都市に於いて一軍の公式戦は行わない。

一軍は原則としてホーム球場以外の地方都市での興行は行わない。

- 10) 但し、地元ファンサービスとして年に数試合一軍の公式戦を開催する。
- 11) ファームチームを独立した経営形態にするために「法人」と「個人」会員のメンバー組織を作る。

プロ野球の経営について

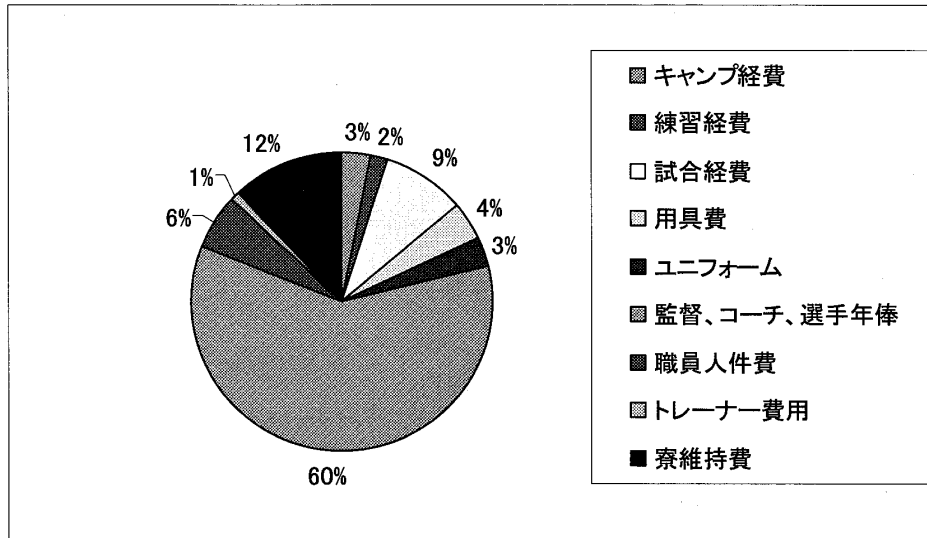


表3 ファームチーム年間維持費

日本でファームチームを地方都市で成功させるためには国土の広いアメリカと同じ方式では成功の確率は低い。基本的にフランチャイズ都市を各チームが独自に有するが試合は日本国内どこでも行う。一軍の試合はフランチャイズ都市のみで開催されるがファームの試合は国内どこでも開催される形態が野球人気の底辺拡張に繋がる。

7. 将来展望

現在のプロ野球が改革せねばならない事項としては、

- 1) プロのフロントマン育成
- 2) MLB との間で新しい協定を結ぶ。
- 3) アジア各国との協力関係の設立。
- 4) ドラフト制度, FA 制度の見直し。
- 5) プロ, アマ問題の解決, 独立リーグを含めた野球組織の一本化。
- 6) 両リーグ審判の一本化。
- 7) エージェント制度の廃止
- 8) 選手契約期間はすべて1年とする。複数年契約の撤廃。
- 9) 協約違反者へのペナルティー制度の確立。

近年、選手はMLBで活躍できるまでに技術てきに進歩したが、球団のフロント業務面では親会社からの出向人事形態が主流である。若いときから球団で働き勉強した人間がフロントの主流になる必要がある。チームの成績が悪ければGM, 球団の責任者が解雇され、解雇された人が他のチームから声がかかるような球界になれば日本の野球界もプロスポーツ, エンターテイメント業界として発展するであろう。

スター選手のMLBへの流出問題, ドラフト, FA 問題すべて選手の保有権の問題である。選手保有権がプロ野球運営の基礎であるから選手保有権のあり方について明確にする必要がある。そのうえ

プロ野球の経営について

で球界が運命共同体の認識のもとで運営されるならすべての問題は解決され他のプロスポーツに負けない球界となるであろう。プロである以上収益のあがる業界にならねばならないが、残念ながら現況は支出が増える方向ばかりに進んでいる。良い選手を獲得する為に、スターを確保、獲得する為に待遇面を含め経費増加の傾向である。

MLBでは1976年にFA制度が導入されたが以後平均年俸は大きく上昇した。平均年俸の推移は、

1950年	\$ 13,000
1976年	\$ 52,300
1996年	\$ 117万
2004年	\$ 231万となった。

日本では1993年にFA制度が導入された。

年俸のアップ率は、

1993年までは4%前後のアップ率であった。	平均年俸	1,900万円
1994年	20%アップ	2,400万円
1995年	14%アップ	2,700万円
以後4%前後のアップ率で推移し、		
1998年		3,000万円
2000年		3,200万円
2002年		3,400万円

となっている。

現在のように新人獲得競争、高額なFA選手、これらの影響のもと上昇する選手年俸の上昇を止め一定の年俸水準を維持する方法はプロ野球選手全員をランク分けすることである。例えば全選手をA, B, C, に区分し、

Aクラス：年俸制限ナシ

Bクラス：年俸上限、5,000万円

Cクラス：年俸上限、2,000万円、

新人はすべてCクラスからスタート、成績によりBクラスに昇格できるが一挙にAクラスに昇格はできない。クラス分けの基準は成績と在籍年数をベースに決める。各チームはこのクラス分けのなかで年俸交渉し、球団間のトレードの場合も年俸交渉がオープンになる。

選手の年俸は球団の収入に見合ったものでなければならぬが、残念ながらMLBと比較すると大きな差がある。日本で年俸5億円の選手がMLBなら3倍の15億円になれば選手はMLBを目指すのは当然である。しかし日本の球界が年俸で現在のMLBと肩を並べる事は球界の破滅に繋がるので、MLBとマネー競争をしない方法を考えねばならない。そのためにMLB機構と以下のことについて話し合う必要がある。

- 1) 双方が新人ドラフト候補選手のリストを交換しリストに掲載された選手の獲得交渉はしないこと。
- 2) FA選手、トレード移籍選手を含め、いかなる選手も基本的に選手の保有権は移籍前の球団が所有する。

3) レンタル制度の導入。

4) いったん MLB に所属した選手が日本に戻りプレイする場合は最低年俸からスターとする。(現行であれば 1,200 万円)この意味は大リーグで本当に成功する自信のない選手の流出をふせぐ。

5) 複数の日本チームが MLB のプレイオフ、ワールドシリーズへの参加

健全な経営状態の球界にするためには前述の「エージェントの撤廃」、「複数年契約」の廃止などが考えられるが、これらの実行は既存の選手会との関係、すでに高騰した現選手の平均年俸等を考えるとしりでも立ち上げないと不可能に近いことである。

日本の野球界が解決せねばならないものにプロ、アマチュア問題がある。過去日本の球界は高校野球、大学野球、社会人、プロ野球とそれぞれの城があり皆個別に繁栄してきた。しかし長い歴史のなかで城壁ができ交流がとざされてきた歴史がある。「野球界」も「サッカー」のように城壁を取り払い「少年野球」から「プロ野球」まで一本化すべきである。技術指導面からみればプロがアマチュアを指導すべきである。その場合アマ側から「プロの人は技術的には優れているが人間性で問題のある人が若者に悪影響を及ぼすことを心配する」と言われる人がいるが、指導者を選ぶ権利はアマチュア側にあるのでアマチュア側が気をつければよい問題である。シーズン中にプロとアマチュアの間で指導者の交流があり、大学の監督がプロ野球のコーチになり同一人物がまた大学の監督に戻れる野球界にすべきである。

プロ野球で問題にされることのひとつとして「裏金問題」がある。金銭問題に限らずプロ野球では協約違反ではないかと疑われることが起きる。自分たちで決めた規則がなぜ守られず疑わしいことがおきるのであるか？プロ野球では決め事の違反者にたいして重い罰則がない。もし、「裏金問題」など協約違反者にたいしてオーナーでも「球界追放」になるようなペナルティーがあれば下の者はうかつな行為はできないはずである。スポーツの良さは明るい清潔さであり、多くのファンから支持されるプロ野球にするためにもペナルティー制度は必要である。

日本の野球界を魅力あるものにするために成すべき事は多いが、これからの野球界は国内のみならずアジアも含め世界の野球にせねばならない。

そのためには「ベースボール」の先進国であるアメリカと日本が協力し、アメリカが中南米、ヨーロッパを、日本がアジアを、それぞれのリーダーとして世界に広める努力をすべきである。

参考文献

- 1) プロ野球の経営学 北矢行男著 1992
- 2) ベースボール経営革命 北矢行男著 1994
- 3) ベースボール創世記 佐伯泰樹著 1998
- 4) メジャー野球の経営学 大坪正則著 2002
- 5) プロ野球ビジネスのしくみ 小林 至&別冊宝島編集部編著 2002
- 6) 合併、売却、新規参入。たかが、されどプロ野球 小林 至著 2004
- 7) プロ野球は崩壊する。大坪正則著 2004
- 8) サッカーで燃える国、野球で儲ける国。ステファン・シマンスキー アンドリユー・ジンバリスト共著 田村勝省訳 2006
- 9) 他に過去自分で調査、収集した資料を参考にした。

Abstract

Although Japanese professional baseball has been referred to as “the national sport” for sometime, it must generate profits to be called “professional.” However, Japan’s professional baseball structurally lacks a profit-generating system. Baseball had first originated in the United States, then, had been introduced to our country and has been built up to its present-day success. As one foreign player has put it, “there is another type of baseball in Japan,” the Japanese baseball differs from the Major League in many aspects; in terms of technique and the team’s management. Firstly, the difference between the American “baseball” and the Japanese “baseball,” or “yakyu” in Japanese, can be traced to their origin. The American “baseball” first started as a game for adults after work in the 1840’s. Then, in 1869, the first professional baseball club, the Red Stockings, was founded in Cincinnati, Ohio. The National League was established in 1876 and since then, it has developed into professional baseball. On the other hand, the Japanese “baseball” or “yakyu,” has its beginnings in 1872, when Horace Wilson, an American English teacher at the forerunner of Tokyo University (the “Daiichi Daigaku-ku Dai-ichiban Chugakko”), taught baseball to the students. Viewed from the perspective of team management, in contrast to the American “baseball” that have evolved as a professional sport, the Japanese counterpart, or the “pro-yakyu,” which have developed as an amateur sport, in particular, as a means of education, has issues to be reformed. I have reflected on how the management of Japanese professional baseball should be carried out; how it can be supported by many fans as “the national sport” in the future, what measures should be taken to generate profits as a professional sport, entertainment, and business.