

アメリカ 4 大スポーツに学ぶ日本における代理人のこれから

Future aspects of Japanese sport agents in Japan learning from American major sports

1K05B802

指導教員

主査 作野誠一先生

香西 裕太

副査 武藤泰明先生

【緒言】

スポーツは、ロサンゼルスオリンピックを境に、商業化の一步を踏み出した。同時期にあたる 1970 年代からアメリカのプロスポーツ選手は、球団からの支配(保留制度)を反トラスト法違反と提訴し、裁判で選手の労働者としての権利(移籍の自由)を獲得してきた。この歴史は、商業化と共に複雑化するスポーツ契約の中で代理行為を行うものが現れ始め、自らの地位を確立した代理人の歴史でもある。しかし、今日では代理人がスポーツの商業化を促進し、本来のスポーツの公共性が失われ始めている。代理人と選手または球団の立場が同等以上のものとなり、代理人がスポーツ界に与えた影響が必ずしも良いものだけではないのは事実である。しかし、筆者は本来の代理人という職業が選手の権利を守り、これからはセカンドキャリアや生活面でも選手に貢献しうる大事なサポート役であると考え。日本では、最近ようやく代理人という言葉を目にするようになったがその存在は世間にはまだ不透明である。筆者自身、Jリーグの FIFA 認定代理人という職業に興味を抱き、代理人の動向について調べたがまだまだ門戸は狭く、それだけで生計を立てていくことは困難である。

では、日本がこれから代理人をどう扱っていくのか。本研究では、アメリカ 4 大スポーツの代理人についての先例を踏まえ、代理人の展望と課題について調べることにした。

【研究方法】

スポーツと代理人に関与する制度、法律を概

観した上でアメリカ 4 大スポーツの具体的事例などを参照する。ここでの事例から代理人雇用の必要性または問題点についてを言及する。これらを踏まえ日本の制度や代理人の現状を把握し、アメリカ・日本のプロ野球と比較することにした。その上でスポーツ界において、代理人が必要である理由を契約交渉や契約更改、セカンドキャリアに加えて「代理人という存在がプロスポーツ選手の移籍の自由に貢献する」という観点から、Jリーグの選手のクラブ間流動率を独自にデータ化し、調査することにした。

【結論】

データ調査の結果、代理人雇用選手の移籍率は 2006,7,8 年度を対象に、最高で 53.3%最低で 21.1%と高い結果が出た。代理人雇用選手の平均年齢は一般の選手水準よりも高かったが、これは年俸が最も上がる時期であり、またセカンドキャリアについて考える時期であるため代理人を雇用したのではないかと推測できる。この調査により、代理人が選手の移籍をサポートしうる存在であり、選手の流動率はゲームメイクに最も関与しないといえる選手が高いということが明らかになった。しかし、代理人が選手の権利を保護しうる存在であると同時に球団やリーグが選手を代理人から守る視点も忘れてはならない。つまり、法律に関する知識や交渉力を選手より備えている代理人が選手の権利を侵害する可能性があるということである。Jリーグに関していえば、代理人に関する制度は明確に規定されており、その危険性は低い。だが、代理人の数が少なく、また年俸の

格差から一流選手以外は代理人を雇用することは困難である。以上のことが文献・データによる研究を通じて明らかになった。

【今後の課題と展望】

代理人が日本において地位確立し、選手にとっての優良なサポート役となるためには、アメリカの先例が示したように代理人に関する議論を活発に展開し、それに関与する制度の補完が必要である。リーグまたは球団側は代理人に関する制度、選手の年俸についてだけではなく、全体としてのバランスも視野にいれなければならない。具

体的には、選手の年俸を底上げするのか、代理人の位置づけを改善するのかなど問題は山積みである。スポーツとビジネスが密接になった今日、代理人が契約交渉や移籍交渉だけを行い、自己の利益追求にのみ目を向けるのではなく、セカンドキャリアなど選手の人生を共に考える姿勢を持ち、選手や球団、世間に対しても信頼を獲得していかなければならない。それこそが代理人の地位確立のために必要である。これから、日本がアメリカとは違う代理人の形を模索していくことを願うばかりである。