

Title	メジャーリーグベースボールにおけるフリーエージェント制度に関する一考察
Sub Title	A study on the free agent system in the major leagues baseball : criticism and proposal for improvement
Author	綿田, 博人(Watada, Hirohito)
Publisher	慶應義塾大学体育研究所
Publication year	2004
Jtitle	体育研究所紀要 (Bulletin of the institute of physical education, Keio university). Vol.43, No.1 (2004. 1) ,p.23- 31
JaLC DOI	
Abstract	Major League Baseball, which has won present popularity, has a serious problem that needs to be resolved. This problem is the soaring annual salaries of players. They have caused an extreme gap between the total salary costs and the earned income of the baseball team. This research concentrates on issues related to the draft system, the salary cap, and analyzes the conditions of the free agent system.
Notes	
Genre	Departmental Bulletin Paper
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00135710-00430001-0023">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00135710-00430001-0023</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

# メジャーリーグベースボールにおける フリーエージェント制度に関する一考察

綿田 博人\*

## A Study on the Free Agent system in the Major Leagues Baseball: criticism and proposal for improvement

Hirohito Watada<sup>1)</sup>

Major League Baseball, which has won present popularity, has a serious problem that needs to be resolved.

This problem is the soaring annual salaries of players. They have caused an extreme gap between the total salary costs and the earned income of the baseball team.

This research concentrates on issues related to the draft system, the salary cap, and analyzes the conditions of the free agent system.

### 1. 緒言

ベースボールは、1839年アブナー・ダブルディによって考案され、発祥地は、ニューヨーク州のクーパースタウンである。まず、タウンスポーツとして親しまれ、そして、プロフェッショナルチームの結成へと発展していくのである<sup>14)</sup>。

アメリカの最初のプロフェッショナルチームは、1869年のシンシナティ・レッドストッキングスに遡る。その後、プロチームが多数組成され、1871年には「ナショナル・アソシエーション・オブ・プロフェッショナル・ベースボール・プレイヤーズ」(プロ野球選手協会)が創設されたが、1876年にはクラブ組織である「ナショナル・リーグ・オブ・プロベースボール・クラブ」に吸収され、8球団で組織された。これが、現在の「ナショナル・リーグ」の基盤になるものである。

1901年には「アメリカン・リーグ」が、やはり8球団で組織され、1903年にナショナル・リーグとアメリカン・

リーグの両リーグはMLB - (Major・League・Baseball)として設立された。

この様な歴史の流れの中で、1950年代に入るとMLBは、東海岸から西海岸へ、南へ、北へ、と球団数を増やし続けていき、1961年16球団から18球団になった最初の増大以降1998年まで6度にわたって増加し、現在は、ナショナル・リーグが16球団、アメリカン・リーグが14球団の計30球団にまで増加し、両リーグとも地理的に東部・中部・西部地区の3地区に分けられている。そして、各地で毎年華やかで、力強いプレーが繰り広げられ、「国民的娯楽」と呼ばれるまでに発展してきている。

しかし、その舞台の裏側には数々の問題が生じてきたことも否定できない事実である。MLBは、その都度、打開策を講じこの壁を幾度となく乗り越えていき、今日の隆盛を維持してきたのであるが、1990年代後半に入り、また新たに乗り越えていかなければならない重大な課題を抱えることになった。

それは、選手の補強に伴う選手年俸の高騰と球団収入の格差の問題である。これらは、今後、MLBが隆盛

\*慶應義塾大学体育研究所助教授

<sup>1)</sup> Associate professor, Institute of Physical Education, Keio University

を保ち、なおかつ、さらに発展していくためには、是非とも解決しなければならない最重要課題であると思われる。

そこで本研究は、その一因をもたらしたフリーエージェント制度の経緯、および仕組みについて分析し、さらに、フリーエージェント制度と関連性の高いドラフト制度および、サラリーキャップについて触れ、MLBの制度上の課題について考察を試みた。

## II. フリーエージェント制度誕生の経緯

フリーエージェントとは、どの球団とも選手契約を交わす権利を有する選手を指すものであり、この権利は、MLBで1年間の稼働日数を172日として換算し、6年間プレーをすれば、資格を得られる。この権利の獲得には、長い闘争があった。

### ① 保留規則による選手管理

保留規則は、1880年代に入札競争や契約金急騰を阻止するために作られたものであり、この規則によって球団は、選手をトレード、または放出するまでは球団に縛りつけることができた。

球団が選手の賃金と労働条件を管理下においていたので、選手はその球団をやめてどこかの球団に移ることは不可能であった。もちろん、その間に選手会は理不尽な保留規則の撤廃を試みるが、その都度、裁判所が保留規則の有効性を認めてきた。

1922年、MLBに吸収されたフェデラル・リーグの一部のオーナーが選手譲渡金の額を巡り、「MLBの保留規則は、独占禁止法に違反している」としてMLBと争った訴訟で連邦最高裁は、「ベースボールは州間にわたるビジネスではなく、生産活動でもない。」とし、原告敗訴の判決を下した。この判決によってMLBが受けた独占禁止法適用除外の特例は、司法界の「先例拘束の原理」で残り続けた。これ以降、ベースボールではすべての法廷闘争が無効化してしまったのである。

### ② フリーエージェント制度の誕生

1969年12月、カート・フラッド選手（当時セントルイス・カーディナルス所属）は、フィラデルフィア・フィリーズへのトレードを通告されたが、「1つの球団に所属している選手がトレードに出されるか、あるいは、解雇されるまで自由選択権が一切認められないとする保留規則はアメリカの独占禁止法に違反するものだ。」

と連邦裁判所に同条項の廃止を求める訴訟を起こした。翌年から法廷闘争を開始したが、1972年に法廷闘争は、最高裁が5対3で「プロ野球は1922年の最高裁判決によって独占禁止法の適用除外を受けている。」との裁定を下し、結局フラッドの敗訴となった。しかし、この出来事は、オーナー達に危機感を与えたと同時に選手会に権利保護の機運をもたらすことになり、保留規則の見直しが始まった。

1974年に当時オークランド・アスレティックスのエースであったキャットフィッシュ・ハンターが報酬のことでオーナーのチャリー・O・フィンリーと対立し、選手を同一球団に縛る契約は違法であると調停委員会に訴えたところ、フリーエージェントに認定されて、その年の年末にニューヨーク・ヤンキースと5年間の複数年契約を結んだのである。しかし、1975年になると、もっとひどい事態が生じたのである。ロスアンゼルス・ドジャースのアンディ・メサースミスと元モントリオール・エクスポズのデーブ・マクナリーの両投手は、1974年の契約交渉が不調に終わったため、1975年は未契約のままプレーをした。デーブ・マクナリーはシーズン途中で引退したため問題にはならなかったが、アンディ・メサースミスは前年の20勝6敗に続き、その年も19勝14敗という好成績を残し、シーズン終了後に「翌年の契約の自動更新は無効であり、身分は自由である。」とする不服を調停機関に申し立てた。その結果、労使問題のピーター・サイツ仲裁人は「状況により、保留規則は制限をうける。」とする意見を表明し、また、「契約がないのだから球団の保有権はあり得ない。」とフリーエージェントを認める裁定を下した。この「サイツ裁定」<sup>5)</sup>によって、1975年に保留規則は遂に撤廃され、1976年選手会がフリーエージェント導入を宣言して、100年間選手を縛ってきた規則が廃止されることになった。斯くして、選手達は6年以上メジャーリーグでプレーをすれば、どの球団とも自由に交渉する権利を得ることになった。

しかし、フリーエージェント制度のもとでは、確実に選手年俵が上昇することは間違いなく言える。

フリーエージェント制度導入以来四半世紀が過ぎた今日、健全な球団経営を維持するための最大の障害物は、フリーエージェント制度、およびその制度に付随する複数年契約とまで言われているのが現状である。

### Ⅲ. フリーエージェント制度導入の弊害

#### ① 年俸の高騰

MLBの革命とも言うべきフリーエージェント制度の誕生によって、数多くのメジャーリーガーがこの特権を行使して最も有利な条件を提示する、つまり、最も高い年俸を提示する球団と契約できることになった。一方球団側にとっては、戦力強化の為に高額な年俸を提示すれば、優秀な選手を獲得できる可能性が生じる訳である。しかし、その結果年俸の高騰に繋がっていくことは否定できないことも事実である。また、年俸上昇のカーブは選手会が長きにわたる交渉の末に獲得したフリーエージェント制度の歴史と重なるのも現状である。

表1<sup>5)</sup>は2001年度のメジャーリーグ複数年契約平均年俸順位表である。2001年度のメジャーリーグの平均年俸は、約226万ドルであり、854人のメジャーリーガーのうち半数近くの425人が実に100万ドル以上の年俸を受け取っている。1992年に初めて平均100万ドルを超えた年俸は10年間で倍以上に上昇している。2001年度の最高年俸獲得選手は2000年12月にフリーエージェントを行使し、シアトル・マリナーズからテキサス・レンジャースに移籍したアレックス・ロドリゲスで、契約内容は10年総額2億5200万ドル、平均年俸は2520万ドルにのぼる。この金額はプロスポーツ史上最高額の契約であり、アメリカ国民の平均年収約5万4800ドルの約460倍に相当するものと言われている。

表2<sup>1)</sup>は1991年度のメジャーリーグ複数年契約平均年俸順位表である。最高年俸獲得選手は当時ボストン・レッドソックスに所属していたロジャー・クレメンスの538万ドルで、当時としては破格の金額であった。表1と表2を比較してみると、10年間で1位の選手の年俸は4倍以上高騰しているのがわかる。1980年、元テキサス・レンジャースのノーラン・ライアンが初めて100万ドルプレイヤーになり、その後1990年に元サンディエゴ・パドレスのカービー・パケットが300万ドルの壁を突破し、その後の10年は高騰の一途をたどった。表2の通り1991年にはロジャー・クレメンスが500万ドルを超え、1997年にはボルティモア・オリオールズのアルバート・ベルが初の1000万ドルに到達し、1999年にロスアンゼルス・ドジャースのケビン・ブラウンが1500万ドルを突破し、そして2001年のアレックス・ロドリゲスにいたるのである。この年俸急騰の責任の一端は球団オーナーの対応にもあった。それは、1985年に年俸を抑制しようとして

表1. 2001年俸

単位：10,000ドル

	選手名	契約年	平均年俸
1	アレックス・ロドリゲス	2001～2010	2,520
2	マニー・ラミレス	2001～2008	2,000
3	デレク・ジーター	2001～2010	1,890
4	サミー・ソーサ	2002～2005	1,800
5	カルロス・デルカド	2001～2008	1,700
	ジェフ・バグウェル	2002～2006	1,700
7	ドッド・ヘルトン	2003～2011	1,572
8	ロジャー・クレメンス	2001～2002	1,545
9	マイク・ハンプトン	2001～2008	1,513
10	ケビン・ブラウン	1999～2005	1,500
	チップパー・ジョーンズ	2001～2006	1,500
	マーク・マグアイア	2002～2003	1,500
13	マイク・ムシーナ	2001～2006	1,475
14	ショーン・グリーン	2000～2005	1,400
15	モー・ボーン	1999～2004	1,333
16	ランディー・ジョンソン	1999～2002	1,310
17	マイク・ピアッツァ	1999～2005	1,300
	アルバート・ベル	1999～2003	1,300
19	ケン・グリフィー Jr.	2000～2008	1,294
20	ペドロ・マルチネス	1998～2003	1,250
	バーニー・ウィリアムズ	1999～2005	1,250
	ラレリー・ウォーカー	2000～2005	1,250

表2. 1991年俸

単位：10,000ドル

	選手名	契約年	平均年俸
1	ロジャー・クレメンス	1992～1995	538
2	ホゼ・カンセコ	1991～1995	470
3	トニー・グウィン	1993～1995	408
4	ダリル・ストロベリー	1991～1995	405
5	ドン・マティンダリー	1991～1995	386
6	フレッド・マグリフ	1991～1994	381
7	ウィル・クラーク	1991～1993	375
	ケビン・ミッチェル	1991～1994	375
	デーブ・ウィンフィールド	1991	375
10	アンドレ・ドーソン	1990	370
11	ケリー・グルーパー	1991～1993	367
12	デーブ・スチュアート	1991～1992	350
	ティム・レインズ	1991～1993	350
14	ボブ・ウェルチ	1991～1994	345
15	ダグ・ドレイベック	1991	335
16	ブレッド・パトラー	1991～1993	333
	ケビン・マクレイノルズ	1992～1994	333
18	ノーラン・ライアン	1991	330
19	グレン・デービス	1991	328
20	ジョージ・ベル	1991～1993	327
21	マーク・デービス	1990～1993	325
	ウィリー・マッキー	1991～1994	325
	テッド・ヒゲラ	1991～1994	325

各球団のオーナーが一致団結してフリーエージェント不買作戦に踏み切ったことである。1986年シーズン終了後当時アトランタ・ブレーブスに所属していたボブ・ホー

ナーがフリーエージェントを行使し、4年総額800万ドルを球団側に要求したが、球団側の提示は3年総額450万ドルあるいは2年総額390万ドルと予想以上に低い条件であった。その背景にはオーナー達の密約があったと推測される。それは、フリーエージェントによる年俸高騰を食い止めるため、高額な提示をしないと内容のものであった。この影響はフリーエージェント有資格選手だけでなく多数の選手に及んだ。これに対して選手会は「オーナー達が共謀してフリーエージェントを締め出すのは労働協約違反である。」と不服を申し立てた。その結果1987年に独立調停人は「オーナー側の共謀がフリーエージェント制度を損なっている。」と選手会の言い分を認める裁定を下した。そこで1985年に他球団との交渉が進まず、旧所属球団へ戻ることになった数人の選手達について「ニュー・ルック」フリーエージェントとして復権を認めた。そして、このフリーエージェントをめぐる5年間のトラブルは、1990年にオーナー側が賠償金として総額2億8000万ドルを選手会に支払うことに合意し、また今後「再び密約が発覚した場合にはオーナー側に対する制裁金は損害額の3倍とする。」との一項が1990年の労働協約に盛り込まれた。このオーナー達の密約は結果的には選手会の力を強め、以後年俸は急激な上昇曲線を描いていくことになった。

## ② 球団収入の格差

年俸が青天井で高騰する一方で、1990年代前半から球団間の収入格差も急速に広がっていった。これはチケット販売収入のほかにテレビの放映権料が大きな原因となっている。大都市圏の球団は、ローカルテレビ局から膨大な放映権料を得ることができるが、地方のチームにはテレビ中継がつかない場合もある。最も収入が多い球団と最も収入の少ない球団との差は1989年の約3000万ドルから10年後の1999年には約1億3000万ドルにまで広がった。表3<sup>5)</sup>は2001年度MLBの球団別の収入比較を表したものである。1位はニューヨーク・ヤンキースで2億4200万ドルの収益であるのに対して最下位のモントリオール・エクスポズは3400万ドルしか収益がない。収益差は7倍にまで広がっている。また表4<sup>5)</sup>は同じく2001年度MLBの球団別収支表であるが、30球団の中で黒字球団は11球団しかなく財政難は深刻であり、これは各球団の問題にとどまらずMLB全体の問題として改善していく必要がある。潤沢な放送権料を基にして大都市の球団は戦力を整えることができ、戦力が向上し、勝率が上向けば球場に足を運ぶ観客が増え、それにつれ

表3

単位：100万ドル

	選手名	収入
1	ニューヨーク・ヤンキース	242
2	シアトル・マリナーズ	202
3	ニューヨーク・メッツ	183
4	ボストン・レッドソックス	177
5	サンフランシスコ・ジャイアンツ	170
6	クリーブランド・インディアンズ	162
7	アトランタ・ブレーブス	147
8	ロサンゼルス・ドジャーズ	144
9	テキサス・レンジャーズ	135
10	セントルイス・カーディナルズ	132
	コロラド・ロッキーズ	132
12	シカゴ・カブス	130
13	ボルティモア・オリオールズ	128
14	アリゾナ・ダイヤモンドバックス	125
	ヒューストン・アストロズ	125
16	ミルウォーキー・ブルワーズ	113
17	シカゴ・ホワイトソックス	112
18	ピッツバーグ・パイレーツ	109
19	デトロイト・タイガーズ	107
20	アナハイム・エンゼルス	92
21	フィラデルフィア・フィリーズ	82
22	タンパベイ・デビルレイズ	81
23	サンディエゴ・パドレス	80
24	トロント・ブルージェイズ	78
25	オークランド・アスレチックス	75
26	シンシナティ・レッズ	71
27	カンザスシティ・ロイヤルズ	64
28	フロリダ・マーリンズ	61
29	ミネソタ・ツインズ	56
30	モントリオール・エクスポズ	34

表4

単位：1,000ドル

	営業収入	営業支出	損益	
1	ニューヨーク・ヤンキース	242,208	201,349	40,859
2	シアトル・マリナーズ	202,434	168,168	34,266
3	サンフランシスコ・ジャイアンツ	170,295	151,295	19,000
4	ミルウォーキー・ブルワーズ	113,350	98,965	14,385
5	ニューヨーク・メッツ	182,631	174,339	8,292
6	シカゴ・カブス	129,774	124,977	4,797
7	ボストン・レッドソックス	176,982	174,270	2,712
8	クリーブランド・インディアンズ	162,242	160,361	1,881
9	セントルイス・カーディナルズ	132,459	130,590	1,869
10	ボルティモア・オリオールズ	128,302	126,842	1,460
11	デトロイト・タイガーズ	106,791	106,258	533
12	ヒューストン・アストロズ	124,629	125,843	▲1,214
13	ピッツバーグ・パイレーツ	108,706	111,690	▲2,984
14	コロラド・ロッキーズ	131,813	135,228	▲3,415
15	シカゴ・ホワイトソックス	111,682	117,369	▲5,687
16	オークランド・アスレチックス	75,469	82,582	▲7,113
17	アナハイム・エンゼルス	91,731	101,300	▲9,569
18	シンシナティ・レッズ	70,887	81,943	▲11,056
19	アトランタ・ブレーブス	146,851	161,211	▲14,360
20	テキサス・レンジャーズ	134,910	150,599	▲15,689
21	カンザスシティ・ロイヤルズ	63,696	79,830	▲16,134
22	サンディエゴ・パドレス	79,722	95,873	▲16,151
23	ミネソタ・ツインズ	56,266	74,799	▲18,533
24	フィラデルフィア・フィリーズ	81,515	102,380	▲20,865
25	タンパベイ・デビルレイズ	80,595	103,438	▲22,843
26	フロリダ・マーリンズ	60,547	88,288	▲27,741
27	アリゾナ・ダイヤモンドバックス	125,132	157,284	▲32,152
28	モントリオール・エクスポズ	34,171	72,690	▲38,519
29	ロサンゼルス・ドジャーズ	143,607	188,950	▲45,343
30	トロント・ブルージェイズ	78,479	131,406	▲52,927

てチケット収入も増加することになる。一方、市場が小さい球団は地元局のテレビやラジオの放送権料も少額であり、資金力が乏しいために満足に有力選手を整えることができず、その結果ペナントレースから早々に脱落する可能性が高くなる。また優勝が期待できないとの理由で、フリーエージェントを行使して力のある選手が他の球団に移籍してしまう場合もあり得ることである。勝率が悪くなれば観客の足も遠のいていき、すべてが悪循環に陥ることになる。こうして金持ち球団と貧乏球団の戦力の差が益々ひろがってしまうのが現状である。

### ③ 課徴金制度の導入

球団格差解消のため、戦力の均等維持のために課徴金制度という制度がある。これは、「ラグジュアリー・タックス」と呼ばれているものであり、年俸総額が一定額を超えた球団から超過分の一部を徴収して選手年金基金などに組み込まれる制度で、その狙いは、年俸の抑制にある。

1997年から3年間施行され、1999年は年俸総額5890万ドルを超えた球団に超過分の34%が課税された。さらに、2001年度からは、年俸総額8400万ドルを超えた球団は超過分の50%をメジャーリーグ機構に支払う「戦力均衡税」と言う課徴金制度を導入した。

また、もう一つの策としては、球団削減があげられる。2球団削減する案である。財政悪化は多くの球団で深刻な問題となっている。オーナー側は、打開策を見出せない数球団は最悪の場合、消滅もやむを得ないと言う旨を公表した。2球団削減の意図は極めてシンプルである。経営改善及び戦力強化の見込みのない2球団を削減することによるリーグ全体の経営効率アップである。収入上位の球団から下位球団へ資金が回される「収入分配システム」により、2001年度は過去最高の約1億6700万ドルが経営難にあえいでいる球団に分配された。また2球団削減の狙いは2つあると思われる。一つは短期的戦術である。オーナー側と選手会が団体労働協約改定に向けて交渉に入る直前の公表であったからオーナー側から選手側に対して出された先制パンチのようなものである。2球団削減は80人のメジャーリーガーの失業を意味し、7%の人員カットになる。しかもオーナー側は選手側に事前の相談もなく2球団削減の公表している。このことはオーナー側が団体労働協約を有利な、すなわち、年俸抑制を勝ち取る形で結びたい意向が読み取れる。

球団削減案は、長期的戦略である。削減球団名を明言しなかったことに表れている。低収益球団の奮起を促す

とともに、フランチャイズの住民に対しても球団を失う危機感を抱かせる効果を狙ったものである。結果的には選手会が反発したため、2球団削減案の具体化は2003年以降に先送りされたが、MLBの弱小球団が経営危機の状態であることが広く世間の知るところとなった。オーナー側の選手年俸抑制作戦は成功の方向に進んでいると考えられる。

### ④ 球団収入格差の改善策

球団収入格差の改善は、課徴金制度導入と球団削減案だけですべて解消できるとは思われない。そこで2つの提言を挙げてみたいと思う。第一案は、チケット収入配分の変更である。プロスポーツリーグの試合は相手の球団があって成立するものであり、チケット収入の売上を相手球団に依存している場合もある。従って主催球団がチケット収入の100%を取るのではなく、ホーム球団とビジター球団で分け合う案である。以前にMLBはアメリカン・リーグが1995年まで、ホーム球団80%、ビジター球団20%の比率で分けていた。しかし、1999年の団体労働協約改定時にチケット収入の配分を廃止し、ホーム側が全額獲得する制度に変更したいきさつがあった。ホーム球団とビジター球団でチケット収入を配分する制度を再度検討し、その時の比率をホーム球団70%、ビジター球団30%にしてみることも必要ではないかと思われる。

また第二の案は、ローカルテレビ局の放送権収入の50%をビジター球団に配分する方法である。現在MLBは全国向けの放送については収入を全球団に均等に還元しているが、ローカル局放送権収入は各々ホーム球団が全額受け取っているのが現状である。ローカル局の放送権料を50%ずつ分けても、毎試合多額の放送権料が入ってくる大都市球団と地元主催試合での契約放送権料の少ない小都市球団との差はそれほど解消できるとは思わないが、50%ずつ配分する案は、現状打破に一石を投ずることに値すものであると思われる。

### ⑤ エージェントの介入

プロスポーツリーグが犯した最大の愚策の一つとしては、選手に契約交渉をエージェントに委ねることを許したことが挙げられる。つまり、エージェントの介入が、選手の年俸高騰の一翼を担っていることは、周知の事実である。確かに、エージェントはコミッショナー事務局や球団にとって歓迎すべき相手ではないと思われる。しかし、その一方、選手達は、ビジネスに疎く、しかも英語圏以外の出身者も約30%を占めているのが、現状である。言葉の壁はもとより、商慣習も違う場合がある。選

手個人が交渉に臨めば不利は否まない。エージェントの存在は、こうしたメジャーリーグ選手層の事情も反映しているのである。

しかし、エージェントの最大の欠点は、代理をしている選手の利益、ひいては、自分の利益しか念頭にないが如き行動をとることである。選手の願望を満たすために、球団から最大限の譲歩を引き出すのがエージェントの仕事であるから、球団やリーグの経営のことなどはまったく考慮せずに交渉に臨むのである。明らかに、現状のエージェントの行動は行き過ぎの誇りを免れない。エージェントの行き過ぎを阻止するには、サラリーキャップを強化するのも一案である。また、エージェントの行動を規制するために、厳格な登録制や資格制を採用することも対処策になる。

#### IV. ドラフト制度の意義

##### ① アマチュア・ドラフト

メジャーリーグ各球団が戦力強化を図るために最も重要なことの一つはアマチュア選手を対象とする「フリーエージェント・ドラフト」、通称アマチュア・ドラフトの有効活用であると断言できる。この制度は1965年に制定され、その目的は、第一に各球団の戦力均衡化を図ること、第二に契約金の高騰化に歯止めをかけること、第三にマイナー・リーグの衰退の危機を救うためであったが、その背景には、アマチュアのトップスターを多額の資金力で獲得して強力な球団を築いたニューヨーク・ヤンキースに対抗するために、他の球団が、高校生や大学生の選手に高額な金額を払うようになり、現役選手のボーナスが急上昇した結果、出費抑制の窮余策として、ドラフト制度を取り入れざるを得なかったと言う一面もあった。

このドラフト制度の初期は、毎年1月と6月の2度にわたって行われていた。6月のドラフトは高校、大学の卒業シーズンにあたるため規模が大きく、1月のドラフトは主にジュニア・カレッジの選手を対象としたものである。また、両ドラフトとも通常部門と第二次部門があり、第二次部門は前回のドラフトで選択されたが入団を拒否した選手を対象にしたもので、選手にとっては年に二度のチャンスがあったわけである。

しかし、1987年から大幅に制度が変わり、まず1月のドラフトが廃止され、必然的に第二次部門もなくなり、現在の制度になった。また、メジャーリーグ選手育成小

委員会は、各球団が1巡目の選択選手以外は選択順を公表せず、ドラフトの終わった1週間後にアルファベット順に名簿を発表するだけになった。これは大学のコーチが選択順のリストをもとに優秀な高校生をスカウトしたり、メジャーリーガーのエージェントが上位選択選手を顧客にすることを未然に防ぐためであった。こうして年に1度だけとなったドラフトは、毎年6月に行われることになった。毎年1000人以上の選手が指名を受けるが、対象はアメリカ、カナダに加えてプエルトリコ、バージン諸島出身の高校あるいは大学を卒業する選手はもちろん、大学3年を終えるかあるいは21歳以上の選手も含まれる。ドラフトの最大の目的が戦力均衡化であるため、前年最下位球団から優先的に選択していく。奇数年はアメリカン・リーグ、偶数年はナショナル・リーグで最も勝率が低かった球団からはじまる。

また、フリーエージェントによる選手流出の補強もこのドラフトで行われる。「補償ラウンド」と呼ばれるシステムである。まず、フリーエージェントで移籍した選手を過去2年間の成績に応じて、A、B、Cの3段階にわけ、ランク付けのための基礎データは公表されていないが、上位30%の選手をAランク、その下の20%の選手をBランク、更にその下10%の選手をCランクに分類する。そのうえで、ドラフトの1巡目と2巡目の間にAランクの選手を失った球団が、2巡目と3巡目の間にBランクの選手を失った球団が、3巡目と4巡目の間にCランクの選手を失った球団が指名していく制度である。これも戦力均衡化を目的としたものである。

このように、メジャーリーグでは弱小球団に、より多くの新人選択権が与えられるシステムになっているので、チームの再建が非常に図りやすい。それだけにスカウト部をより充実させて、将来有望な選手を探し出すことが球団の強化の鍵を握っていると言える。

##### ② ルール・ファイブ・ドラフト

アマチュア・ドラフトのほかにもう一つ重要なものが、毎年12月のウィンター・ミーティングの際に開催されるマイナー・リーガーを対象としたドラフトである。

各球団はドラフトに先立って40名のプロテクトリストを作成する。将来のスター候補や期待のかかる選手は、たとえメジャーリーグでの経験がなくとも、プロテクトされる。これに漏れた選手で、年齢は異なるがプロ入り後3年もしくは4年以上経過した選手が、対象となる。このドラフトへの参加は各球団の自由意志となっているが、指名した球団はその選手が所属していた球団に対し

ては、譲渡金の支払いが義務付けられる。譲渡金はクラスにより異なるが、メジャーリーグに昇格させる選手の場合は5万ドル、3Aの場合は1万2000ドル、2Aの場合は4000ドルとなる。また、チームは、指名した選手が前年プレーしていたクラスより1ランク上のクラスに入れることが義務付けられている。つまり、3Aの選手を指名した場合はメジャーリーグ枠へ、2A選手の場合は3Aに昇格させるということである。また、メジャー枠へ登録された選手に関して、球団側は翌年のシーズンはマイナー・リーグに落とすことはできないことになっている。ただし、2万5000ドル支払って元の球団へ送り返した場合は例外となる。

このドラフトはマイナー・リーガーにより多くのチャンスを与えるという性格を持っていると同時に、マイナー・リーグの活性化を図ると言う重要な役割の一端を担っている点で非常に意義深いものである。

## V. サラリーキャップ導入の効果

サラリーキャップの導入には、まず選手と経営者が同じ船に乗っているとの意識を共有する狙いがある。各球団に総計での賃金天井を設けるサラリーキャップは、公平に公に出来る総収益を合意した比率で選手に分配することである。また、サラリーキャップは、同時に、選手をリーグのパートナーにすることででもある。選手は、MLBが栄えれば、自分達も恩恵を受けることを知ることになる。

サラリーキャップの運用は、コミッショナー事務局(リーグ)および球団の「総収入」を定義することから始まり、コミッショナー事務局と球団は保有する権利を処理して、金銭化をはかり、次に、コミッショナー事務局と選手会の作業として、コミッショナー事務局と球団が権利処理して受け取れる収入項目を「総収入」に組み入れるべきか、あるいは、除外すべきかの仕訳を行うのである。具体的には、コミッショナー事務局と選手会が合意した仕訳の基準が団体労働協約に明記されることになる。

「総収入」に組み入れることになった収入項目から生じた収入は慣習的費用を差し引いた後、収益金として「総収入」の一部となる。一方、球団への収入のうち、選手移籍金、フランチャイズの売却金、フランチャイズ拡張にとまなう新球団からの加盟分担金、配当は総収入の定義対象外となる。

当該年度の「総収入」は前年度の実績に本年度の伸び率を加味した仮の数字で表わす。その数字を「定義された総収入」と言う。次に、サラリーキャップの金額を算出するのである。コミッショナー事務局と球団が受け取った「総収入」をコミッショナー事務局と選手会が定めたパーセンテージ(配分比率)で割り出し、さらに、球団数で割算した数字が「サラリーキャップ」である。サラリーキャップは、最大球団報酬額を意味するものであり、また、最大球団報酬額であるから、一つの球団が所属選手全員に支払える最大金額が設定されたことになる。

MLBの収入配分比率は52%であるが、保険や給付金は含まれていない。給付金には、リーグ全体にわたる年金積立、各種保険料、選手のプレーオフ共同管理基金が含まれている。また、MLBは団体労働協約でサラリーキャップを規定していないのが現状である。この背景には、オーナー側と選手会との間に収入配分比率をめぐる論争があった。高騰する年俵を抑制するために、オーナー側が、1995年から収入配分比率を50%にすると提案したが、選手会が反発し、1994年8月にストライキに突入してしまったのである。シーズンは打ち切れ、ワールドシリーズも中止された。結果は、232日間もストライキが続く最悪の事態となった。1995年4月からシーズンは再開されたが、まだ収入配分比率に関しては、両者の合意には至っていない。因みに、その他のアメリカプロスポーツリーグは、団体労働協約で規定されている。収入配分比率は、NFL(National・Football・League)では63%、NBA(National・Basketball・Association)では57%、NHL(National・Hockey・League)では70%となっている<sup>5)</sup>。

最大球団報酬額は全球団の平均値であり、コミッショナー事務局の収益金は、選手会への給付金とリーグの人件費や事務所(海外事務所を含む)などの慣習的費用を控除後、全球団に平等に配分されるが、球団が独自に稼ぐ収入には当然格差が生じてくる。従って、選手に最大球団報酬額よりもさらに多額の給料を支払う能力のある球団もあれば、最大球団報酬額を支払うことが困難な球団も生まれてくるのも事実である。

チケット販売が好調で、ローカル放送権料も潤沢な球団は、もっと多くの報酬を選手に支払えるので、選手に対する報酬を上げる例外措置を講じることができる。例外事項もコミッショナー事務局と選手会が定めることになっている。

反対に、ローカル放送権利料からの収入が少なく、最大球団報酬額を選手に支払う能力のない球団は、サラリーキャップから一定パーセントまで減額した最低球団報酬額を下限に選手への支払いを減らすことが認められている。

「定義された総収入」は、仮の数字であるから調整が必要となる。総収入は前年度の実績に本年度の見込み収入を織り込んだものであるから、今年度の実数と比較して、その増減を、次年度の「定義された総収入」をきめるときに反映させることが必要である。そして、毎年、「定義された総収入」の次年度調整を繰り返すことになる。また、サラリーキャップは、情報公開が前提となり、コミッショナー事務局と球団の収支は公認会計士の承認を得たうえで、選手会に報告される。それと、選手には年間を通じて動きがある。怪我をした選手をサラリーキャップの対象から除外したり、トレードで選手支払い金額が変更になることがある。従って、球団は定期的に例外リストを作成し、コミッショナー事務局と選手会に報告する義務を負っている。

サラリーキャップ導入のもう一つのメリットは、球団間の金銭的抜け駆けを防止することが出来るということである。サラリーキャップを遵守するために、球団は定期的にコミッショナー事務局と選手会に収支報告書を提出し、この正直な収支報告書があるからこそ、選手、選手会、球団、コミッショナー事務局に運命共同体の気運が醸成されるのである。収支報告書が正しいとの前提に立てば、特に、新人選手に対する球団の法外な出費をおさえることは可能である。

## VI. 結語

以上のようにフリーエージェント、ドラフト、サラリーキャップについて述べてきたが、それぞれが、全く独立した制度ではなく、三位一体となって、各々が深い関わりを保ちながら実施されているという現実を認識することが重要なポイントである。

メジャーリーグ選手の評価は、球場での実績で行うべきであり、そのためには、選手の実績と貢献に応じた年俸制度が確立され、給付金制度も充実することが急務である。すなわち、球場で活躍した選手に相応の年俸が支払われ、そして、力に見合う金額を求めてフリーエージェントになる資格を選手に与え、さらに重要なことは、実績に応じて公平に年俸が受け取れるルールを確立すべき

である。

また、メジャーリーグは「金」の世界であり、選手の評価が年俸で表わされる世界でもある。従って、選手の要求が年俸に集中することは当然のことである。選手にとっても自分の実力を最も高く評価してくれる球団で働くことが最高の舞台になる。その意味でもフリーエージェント制度は選手に対する大きな刺激になることは間違いないのである。また、球団にとってもフリーエージェント制度は、観客を呼べる選手、視聴率のとれる選手、そして球団を勝利に導くだけの統率力の備わっている選手と高額な年俸で契約でき、戦力強化を図るうえで有効な手段でもある。

一方では、フリーエージェント制度は運用を間違えると選手年俸の高騰を招く危険性を抱えていることも現実である。1球団のオーナーの利己的な判断が他の球団に多大な迷惑となる場合も生じてくる。フリーエージェント制度の弊害を最小限に抑えるためにも、ドラフト制度とフリーエージェント制度にサラリーキャップを組み合わせる制度を新たに構築すべきである。

サラリーキャップによって球団が支払える上限が定まっているので、球団は、新人選手に法外な契約金や年俸を払うのにも限度が生じると同時に、他の現役選手とのバランス調整も今まで以上に慎重にならざるを得なくなってくる。まして、フリーエージェント選手の獲得にいたっては、新人選手以上に慎重な判断が求められるようになる。たとえ戦力的に必要であるとわかっていても、球団として選手年俸に使える金額に限界があるので、そこで調整が必要になる。すなわち、フリーエージェント制度の行き過ぎをサラリーキャップが抑制している訳である。

サラリーキャップがあるがために、超高給になる選手のうち1人を放出せざるを得なくなる球団があったり、逆に、高給を取るベテラン選手のフリーエージェント資格行使により、将来有望な選手を多数獲得出来る球団も出てくることも十分にあり得るのである。

ドラフト制度とフリーエージェント制度を戒めるサラリーキャップの導入こそ、球団戦力および選手年俸の平準化に不可欠である。

## 参考文献

- 1) 福島良一 (1991)「大リーグ物語」講談社 P140-142, p158-160
- 2) 池井優 (1991)「野球と日本人」丸善ライブラリー P183

- 3) 伊東一雄, 馬立勝 (1991)「野球は言葉のスポーツ」中公新書
- 4) 二宮清純 (2001)「メジャーリーグを10倍楽しむ方法」KKベストセラーズ
- 5) 大坪正則 (2002)「メジャー野球の経営学」集英社新書 p40, p77, p88, p178-180
- 6) 佐山和夫 (1997)「野球から見たアメリカ」丸善ライブラリー
- 7) 佐山和夫 (1998)「ベースボールと日本野球」中公新書 P17-19
- 8) 玉木正之, ロバート・ホワイティング (1993)「ベースボールと野球道」講談社現代新書 P237
- 9) 鳥井守幸 (1998)「野球ふしぎ発見」毎日新聞社
- 10) 梅田香子 (2000)「スポーツ・エージェント」文春新書
- 11) 宇佐美陽 (1997)「大リーグ野球発見」時事通信社 P47-49
- 12) 宇佐美陽 (2001)「大リーグと都市の物語」平凡社新書
- 13) 綿田博人 (1989)「アメリカのカレッジベースボールの組織とその現状についての一考察」慶應義塾大学体育研究所紀要 Vol.29
- 14) 綿田博人 (2003)「日本の野球とアメリカ合衆国のベースボールの相違についての一考察」慶應義塾大学体育研究所紀要 Vol.42 P27-36