

MAINICHI 新毎日新聞

1月13日(日)
2013年(平成25年)

発行所: 東京都千代田区一ツ橋1-1-1
〒100-8051 電話(03)3212-0321
毎日新聞東京本社

山とスキーの専門店
石井スポーツグループ QRコードで簡単登録
メルマガメンバー会員募集中!!
メルマガ会員様には毎月13日(登山の日)に
お得なメルマガを配信いたします。

登山の日
石井スポーツグループ各店でお買い物をすると
いろいろな使える山の便利袋を
プレゼント!

毎月13日は登山の日

石井スポーツグループはアウトドアライフスタイルを通じて健康と感動をサポートします
ヒトと地球のインターフェース

50th ISG 石井スポーツグループ

NEWS

名古屋の3人殺害
長女の行方分からず

中小企業 相続税の減免条件緩和
英キャサリン妃肖像画で物議

高校サッカー決勝は鵬翔VS京都橘
虚偽調書容疑 警官ら4人逮捕

25 17 8 3 25

速報更新 毎日JP mainichi.jp

TOPICS

フォークランド問題 再燃 8
フォークランド諸島の帰属を決める
3月の住民投票を前に英国とアルゼ

学校週6日制検討

平日授業を軽減

文科省

文科省は、現在公立学校で実施されている「完全学校週5日制」を見直し、土曜日にも授業をする「6日制」導入の検討を始める。「ゆとり教育」の見直しで授業時数を増やした新学習指導要領が、小学校で昨年度から、中学校では今年度から完全実施されており、土曜日でも使った授業時数を確保し子供たちの学力向上を目指す。私立校の中には土曜授業を続けている学校も多く、公私の学力格差拡大の懸念を払拭する狙いもある。

い、10年度から土曜授業を実施。12年度に小学校の43% (565校)、中学校の47% (292校)で月1回以上、導入している。また、宇都宮市や大阪市など全国の小学校の5.7% (約1100校)、中学校の6.4% (約590校)が土曜日を使って公開授業などを実施している。回数も10回以下がほとんどで、11回以上は小中とも1%未満しかない。

文科省は、今後、導入に向けた課題を精査し、省令改正などをして実現を目指す方針だ。文科省は省令で土日を「休業日」としているが「特別な必要がある場合」は授業をすることができるとの除外規定がある。東京都などではこの規定を使

学校週5日制
1986~87年にかけての臨時教育審議会の答申に盛り込まれ、92年9月から月1回土曜休業が始まった。95年の月2回と段階を経て、02年4月から完全実施された。学校教育法の施行規則(省令)も改定し公立校に対しては法的拘束力も持たせた。「ゆとり教育」を提言した96年の中央教育審議会(文科相の諮問機関)答申は、子供にとって学校、家庭、地域社会のバランスを改善し「生きる力」を身につけるために学校週5日制が必要と位置付けた。

同省は、土曜授業の導入にあたり、月曜から金曜までと同様に算数や国語などの教科教育に充て、平日の授業負担を軽減させるほ

か、標準850(小1)~1015時間(中3)と定めている年間授業時数をさらに増やしたい狙いもある。

文科相には諮問機関である「中央教育審議会(中教審)」があり、そこでの検討を経る必要があるとの声も省内にあり、具体的な導入時期や実施方法が決まるには曲折も予想される。教職員の勤務時数が法律で週40時間と定められているため、実施するには教員の数を増やす対応が必要となるなど課題も多い。

東京都小学校PTA協議会が10年に実施した調査では、土曜授業



見えない絆。岩越亮さん(左)と佐藤優選手は「トリアスロンをメジャー競技」と口をそろえた。西東京市内で、森田剛史撮影

スター選手へ道描く

深化するエージェント

冬の日差しがまぶしい西東京市内のスポーツ施設。2010年ユース五輪のトリアスロン金メダリスト、佐藤優選手(20)が健康情報誌「Tarzan」の取材を受けていた。水着姿の佐藤選手がプールで泳ぎ、自転車のペダルを踏むたび、シャッター音が響く。少し離れたところに、その動きを一時も逃さない

鋭い視線があった。スポーツエージェント(代理人)の岩越亮さん(34)。佐藤選手の前髪は乱れに気づいた岩越さんは、さりげなく近寄って整えた。岩越さんのクライアント(依頼主)は、トリアスロン団体「チームケンス」。マイナー競技のトリアスロンの人気を上げ、スポンサーが付きやすくなるのが役目だ。難しい「戦略」もあった。「スター選手を育てる」。白羽の矢を立てたのが佐藤選手。「実

力があるシルックスもいい。トリアスロン界の「オグシオ」になれる」。佐藤選手も異存はなかった。「スターと呼ばれたい。将来はスポーツキャスターを目指したい」。方針は決まった。

それにはメディアでの露出を増やし、知名度を上げる必要がある。旧知のマスコミ関係者と会うたび、岩越さんは「トリアスロンを、佐藤を取り上げてほしい」と持ち掛けた。時には、自分のクライアントのプロ野球

選手とセットにした企画を持ち込んだりもした。「Tarzan」の取材は、そんな努力の成果の一つだった。

岩越さんのエージェント歴は約1年。この世界ではまだ新顔だが、トリアスロン以外にもプロ野球の中白・山崎武司内野手(44)ら、多くのアスリートを担当している。存在が日本で注目されるようになったのは、日本の野球選手の米大リーグ挑戦が増えた、ここ15年のことだろう。高額な契約金や年

お天気

4面につづく

今回の取材は

田中義郎 (外信部)

02年入社。千葉支局から大阪本社運動部、東京本社運動部を経て12年11月から現職。巨人、西武などプロ野球取材を長く担当している。06年ワールド・ベースボール・クラシック(WBC)、08年北京五輪を現地で取材した。



電話取材する田中記者

選手支えるエージェント

ストーリー

「代理人」からプランナーへ

「嫁とお前だけ」の絆

1面からつづく

今やエージェントの仕事は「交渉」だけにとどまらない。クライアントの人生を、トータルでデザインする役目すら担う。

昨年9月5日。朝刊を読んでいたスポーツエージェントの岩越亮さん(34)に衝撃が走った。クライアントの一人、中日の山崎武司内野手(44)が「左翼指折で出場選手登録抹消」とあった。ペナントレース大詰めでの戦線離脱だった。プロ26年目のベテランは何を考えるか。東京都港区内の事務所を飛び出し、品川駅から新幹線に乗って、名古屋に向かった。

名古屋市内のホテルで落ち合い、岩越さんは切り出した。「武司さんはどうしたいですか。生意気を言うようですが、このまま引退しても悔いはないですか」。山崎選手は静かに答えた。「そんなことを言うのはウチの嫁とお前だけだ」。まだ、山崎選手自身も決めかねていた。

10月31日、球団幹部と会談を終えた山崎選手が岩越さんに電話をかけてきた。「来年も現役を続ける」。まずは一安心。一方、山崎選手が楽天に在籍していたときから

「80歳まで生きる」として、まだ30年以上ある。指導者も含めてずっとユニホームを着ていられるわけではない。キャリアプランを考えましよう」と話していた岩越さんは、すでに「引退後」を見据えたプランも練っていた。

山崎選手は本塁打王2回、打点王1回、通算403本塁打(歴代17位)と実績は申し分ない。以前なら、テレビや新聞の解説者となり、監督、コーチなどの現場復帰のタイミングを待つのが普通だ。しかし岩越さんは「メディアで金をもらおうと思わないで」と言った。テレビの地上波放送での野球中継は激減し、テレビ局との専属契約で高額の報酬をもらうのは難しい。むしろ専属契約を結ぶと、テレビ局の意向を考慮して、民間企業のイベントやCMに出演しにくいなどの制限が付く可能性もある。

岩越さんが提案したのは、講演活動に軸足を置きつつ、テレビや新聞にスポットで登場するというものだった。存在を忘れられては、監督やコーチとして再びユニホームを着る可能性が遠のくこともある。定期的な露出は必要だ。

昨年末には山崎選手を伴って、東京都内にある講演やイベント、研修会の企画・制

作を主な業務とする会社に足を運んだ。担当者から「どのような内容の講演を考えていますか」と問われた山崎選手は語った。「野村(克也)、星野(仙一)両監督など多くの監督の下でプレーした経験から、各監督がどうやって勝てるチームを作ったか、組織はどうあるべきかを語りたい」。一呼吸置いて言葉を継いだ。「僕は過去に何度か戦力外通告を受け、そこから復活してきた。逆境の中でモチベーションをどうやって高めたか。若い人たちに話したい」。担当者はうなずいた。「90分は楽に話せませね」。引退後を見据えた準備は、着々と進んでいる。

「スポーツ選手が世間に伝えられることは多い。指導者は言葉が大事だから、講演は監督やコーチになるための勉強にもなる」と岩越さん。先を見越したプランニングもエージェントの仕事だ。

エージェントの存在がクローズアップされたのは、1976年に米大リーグでフリーエージェント(F.A)制度が導入されるからという。F.A制度の導入は年俸の高騰を招き、加えて契約交渉は複雑化した。法律やビジネスの知識が豊富とは言えない選手が、交渉で球団に対抗するのは難しい。選手たちは、自分たちに代わって球団と渡り合ってくれる「交渉のプロ」を雇うようになった。

米大リーグでは、選手年俸の5%がエージェントの報酬の相場。自分の報酬を増やすためにも、徹底して球団から金を引き出すようにするエージェントも少なくない。多くの高額契約を結んだことで有名なのが、松坂大輔投手(元大リーグ・レッドソックス、現在F.A)のエージェント、スコット・ポラス氏。06年オフに松坂投手がポステイングシステム(入札制度)でメジャー移籍した際には、レッドソックスから「6年総額5200万ドル(約60億8000万円)当時」という破格の契約を勝ち取った。単純計算で約260万ドル(約3億円)がポラス氏の懐に入ったことになる。

日本球界でも、92年に古田敦也捕手(当時ヤクルト)が契約更改交渉に代理人の同席を求めた(球団は認めず)あたりから、代理人がエージェントの存在が目ざされ始めた。年俸の高騰を危惧する球団側の反対は根強かったが、選手たちは代理人制度の導入を求め続け、00年のオフに一部解禁となった。それでも球団側のアレルギー反応は強く、巨人の渡辺恒雄オーナー(当時)は「巨人で交渉に代理人を連れてきたら、給料カットだ」と言い放った。

本当に代理人は「契約金高騰を招く」存在なのか。取材の過程で、パ・リーグの球団と代理人の生々しい交渉の現場のやり取り

りを知ることが前は伏せるが、木枯らしが吹きの球団の事務所での契約更改交渉今回、初めて交渉していた。

まず球団幹部が「提示額は、今季俸1億6000万円」という数字と違定の内容を説明し約40分間の交渉約1週間後、代の交渉。代理人は6000万円

飛

クライアントは、多額の報酬の「自分」にふさわげられることだ。が海外に挑戦する等を把握し、的確の存在は欠かれない。10年秋、プロ野球久志投手(31)は、米大リーグ移籍アスレチックスがし入団交渉で合意



パウル・コブ氏(左)と選手の握手、関係者との関係性「なのだろう」

笑顔を見せながら打ち合わせする中日の山崎武司選手(左)と、代理人の岩越亮さん—東京都港区区内で、森田剛史撮影

りを知ることができた。関係者の希望で名前を伏せるが、すべて事実に基づく。木枯らしが吹き始めた11月のことだ。その球団の事務所が主力級のベテラン内野手との契約更改交渉が始まった。この選手は今回、初めて交渉を代理人の弁護士に任せようとした。

まず球団幹部が球団側の提案を伝えた。「提示額は、今季から4000万円増の年俸1億6000万円です」。代理人は「思っている数字と違いますね」。球団側は査定の内容を説明したが、代理人は納得せず、約40分間の交渉の末、物別れに終わった。約1週間後、代理人の事務所での2回目の交渉。代理人は「ほぼ同じ成績の他球団の選手は6000万円アップした」と言い、

攻勢をかけてきた。「シーズン中にいろんな打順を任せて、負担が大きい中で打率3割を打った。もっと評価してほしい」。球団幹部が言い返す。「5番に固定されて同じ成績だったら3000万円増だ。(いくら)んな打順で打った。負担分も含めての4000万円増です」

2度目の交渉も平行線のまま終了。3回目の交渉で、球団幹部は「これ以上出せない。オーナーや球団社長からもそう言われている」と最後通告。それでも代理人は打数など細かいデータを挙げて粘った。球団幹部は「年俸に加え、出来高払いを付けるということかどうか」と提案、最後の切り札を出し、やっと交渉は成立した。代理人の役割はクライアントの最大の利

益を図ることだ。しかし、球団経営の立場からすれば理不尽に思うことも多い。この球団幹部は言う。「代理人はあの手、この手、都合のいい数字ばかりを出して金を引き出そうとする。もう少し、こちらの事情も考えてほしい」

日本プロ野球の経営状況は厳しく、12球団中で赤字は巨人と広島だけという。例えば、この選手が所属する球団の年間運営費用は約100億円、うち約5分の1が選手の年俸。年間の赤字は約20億円と年俸総額にほぼ匹敵する。赤字を抑えるには人件費の削減は避けて通れない。

球団では夏場から早々とオフの契約交渉の準備を始める。このベテラン内野手への提示額「1億6000万円」も、数カ月間

かけて準備した。だから、それを根底から覆そうとする代理人の存在は煙たい。現在は、いくつか制約はあるものの、すべての日本の球団で代理人交渉は認められたが、米大リーグと比べると、いまだ日本では代理人交渉が広まっていない感もある。もっとも、あるベテラン選手は、その理由を球団側の拒否反応だけではない、とみている。

「日本の選手は球団に『獲得してもらった』『育ててもらった』という気持ちがある。球団も同じ。選手と球団の間には『義理人情』の世界があるんだよ」

代理人「エージェントという存在は、ウエットな面が多く残る日本社会では、まだ異端児なのかもしれない」。

飛躍見据え1年契約

クライアントがエージェントに望むのは、多額の報酬の獲得だけではない。何より「自分にふさわしい働き場所」を見つけてくれることだ。特に日本のスポーツ選手が海外に挑戦する場合、海外の事情や条件等を把握し、的確な助言をくれるエージェントの存在は欠かせない。

を断念。1年後の翌11年オフ、岩隈投手は今度はFAの権利を獲得して、再び大リーグ移籍を目指した。エージェントも代えた。岩隈投手が選んだのは、米サンフランシスコ郊外に事務所を構えるエージェント会社「ソスニック・コブ・スポーツ」のポール・コブ氏だった。

岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同

10年秋、プロ野球・楽天のエース、岩隈久志投手(31)は、ポスティングシステムでの米大リーグ移籍を表明した。入札の結果、アスレチックスが交渉権を獲得した。しかし入団交渉で台意に至らず、大リーグ移籍

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同



コブ氏は電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。



岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

コブ氏が電話をかけた後、Eメールを送りまくった。相手は米大リーグ全30球団のゼネラルマネジャー(GM)や球団幹部。「岩隈投手の獲得を希望するか」「獲得する場合、年俸や契約年数など契約条件はどのレベルを提示するか」を問い合わせた。数日後、複数球団から返事があり、複数年契約を提示してきた球団もあった。

岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同

岩隈久志投手のマリナーズ入りもコブ氏がエージェントとして動いた。12年1月29日、UPI共同

