

日本プロ野球選手会・選手代理人報酬ガイドライン

日本プロ野球選手会

2023年9月1日

第1 はじめに

このガイドラインは、選手らと選手代理人とが、選手代理人契約において、選手代理人の報酬額を決定する際の、その報酬額の標準を示すことを目的とします。

本ガイドラインは日本弁護士連合会の旧弁護士報酬等基準規程を参考に作成されています。弁護士以外の方には無関係かもしれませんが、これまで20年以上の選手代理人制度の歴史の中で、一定の相場が形成されておりますので、ご参考にさせていただければ幸いです。

第2 選手代理人との契約の形態

まず、選手と選手代理人との契約の形態としては、次のような形態が考えられます。

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1 年単位など一定期間を定めて選手契約交渉その他の事項を委任する契約形態（以下「期間契約」といいます）2 契約更改時期などにおける選手契約交渉のみを委任する契約形態（以下「一回契約」といいます） |
|--|

上記2つの形態のうち、いずれを選択するかについては、様々な要素を考慮して決めることになります。例えば選手代理人を依頼する時期が契約更改時期になってからである場合などは、とりあえず契約更改の交渉だけお願いするために一回契約にするということが考えられますし、逆に2月のキャンプを前に、今シーズンの個人成績のチェックその他諸事項を含めて包括的に契約したいということであれば、年間単位などの期間契約をする（ただし長くても1年までにとどめる必要があります）ということも考えられるでしょう。

第3 選手代理人の報酬支払形態

選手代理人との契約形態に応じて、選手代理人への報酬の設定方法も変わってきます。

1 期間契約の場合

期間契約の場合、報酬の支払形態としては、だいたい次の3つが考えられます。

- (1) 年俵を基準にした一定割合の金額という形で支払う形態(年俵の何%という形など)
- (2) 顧問料のように一定期間の定額という形で支払う形態(月額〇万円という形など)
- (3) (1)(2)の支払いに加えて、以下の2のように選手契約交渉を行う際に別途追加で報酬を支払う形態

2 一回契約の場合

一回契約の場合、報酬の支払形態としては、次の形をとるのが通常といえます。

- (1) 基本報酬:
選手代理人を頼むことだけで支払う手数料的報酬
- (2) 成功報酬:
選手契約交渉における目標を設定し、それを達成した場合に支払う報酬

第4 選手代理人の報酬モデル

次のようなモデルが考えられます。

1 期間契約の場合

(1) 年俵を基準にした一定割合の金額という形で支払う形態

選手契約交渉以外にも様々なマネジメント業務を行うアメリカ・メジャーリーグの選手代理人を参考に考えると、委任する事項や選手の年俵額にもよりますが、当面、契約更改交渉の代理のみが主要な業務となる日本の選手代理人の報酬としては、だいたい年間で年俵の1～2%程度が標準と考えられます。

(2) 顧問料のように一定期間の定額という形で支払う形態

次に、月単位など一定期間単位で一定の金額を支払う場合の支払額としては、委任する事項や年俵額にもよりますが、前述のように、当面、契約更改交渉の代理のみが主要な業務となる日本の選手代理人の報酬としては、だいたい年間で年俵の1～2%程度が標準と考えられたため、月額単位ならば、それを12で割った金額が標準的な金額と考えられます。

(3) (1)(2)の支払いに加えて、以下の2のように選手契約交渉を行う際に別途報酬を支払う形態

この場合、(1)(2)によって支払うべき金額は低く設定しておいて、別途の報酬を高く設定することが考えられます。(1)(2)の支払いを高めにしているのであれば、別途の報酬の支払いは低く設定することも考えられます。

2 一回契約の場合

一回契約の場合は、基本報酬と成功報酬の2本立てによる支払いが通常といえますが、基本報酬、成功報酬の標準は、だいたい以下のような金額が考えられます。

(1) 基本報酬

基本報酬(選手代理人を頼むことだけで支払う手数的報酬)については、選手の現在年俸の金額に応じて、だいたい以下の金額が標準となるものと考えられます。

年俸帯(税抜き) (参稼報酬額を基準とし出来高報酬額は含みません。)	基本報酬額
420万円以上 600万円未満	10万円
600万円以上 1300万円未満	20万円
1300万円以上 3000万円未満	30万円
3000万円以上 5000万円未満	50万円
5000万円以上 10000万円未満	70万円
10000万円以上	100万円

(2) 成功報酬

これは事案によってかなり左右されますので、基本的には、代理人との話し合いによるということにならざるをえませんが、簡単な交渉の場合には特に定めない場合も考えられますし、逆に交渉目標への到達に向けて難航が予想される時には、成功報酬の定め方を効果的に行うこと必要があるといえましょう。

以下では、具体的な定め方の例をいくつか示します。

- ・ 成績が悪く、減俸が予想される状況で、現状維持で契約できた場合などには一定金額の成功報酬を与えるという条件設定
- ・ 成績がよく、選手が前年度年俸の何倍増かを狙っている際に、一定の年俸額、複数年契約その他の条件を達成できたら一定金額の成功報酬を与えるという条件設定
- ・ 球団の初回提示額と最終的な年俸の差額をベースにしてそれに対する一定のパーセンテージで成功報酬を与えるという条件設定

第5 まとめ―選手代理人の報酬金額とこのガイドラインの役割について

我が国のプロ野球界においては、これまで代理人そのものが認められてこなかったために、代理人に対する報酬として、何が適正な金額であるかについては、必ずしも明確に一つの答えが出せるわけではありません。また、代理人が行う業務の内容も一様ではないことから、個別のケースにおいて様々な考慮をする必要も生じるでしょう。

ただし、現実には、選手代理人が極度に発達しているアメリカ・メジャーリーグをはじめとして、他のスポーツ界においては、一部の代理人が不当に高額な報酬をとるケースも見られます。我が国のプロ野球において、そのような悪質な代理人が暗躍し、選手に損害が生じることを避けるためには、まずもって、選手をはじめとする関係者が報酬に関する標準的な考え方を身につけ、それに基づいた適正な判断を行うことができようにする必要があることは間違いありません。このガイドラインは、選手と代理人とが対等で健全な関係を築き上げ、我が国において代理人制度が健全に発展していくために、日本プロ野球選手会が、我が国の弁護士報酬に関する規程や、我が国のJリーグ、アメリカのメジャーリーグなどにおける代理人報酬の実態に照らして、総合的に判断した結果、作成したものです。

このガイドラインに関する疑問点や、個別のケースで報酬の決め方をどうしたらいいか判断に迷った場合などは、日本プロ野球選手会にご相談下さい。

以上