

トップアスリートの裏方

—代理人、セカンドキャリア、GM—

季刊誌 第16号

—2025年冬号—

一般社団法人

子ども未来・スポーツ社会文化研究所



はじめに

トップアスリートの裏方 ー代理人、セカンドキャリア、GMー

子ども未来・スポーツ社会文化研究所「季刊誌第16号：2025年冬号」をお届けします。

トップアスリートが競技に打ち込めるのは、それを支える裏方がいるからです。現代においては、スポーツは単なる趣味の世界ではなく、ビジネスとしても価値を持ち始めました。と同時に、スポーツ文化にとって問題も生じました。そこで、今期（第46～48回）のセミナーでは、「トップアスリートの裏方」をテーマとして、トップアスリートがチームと契約するときの代理人、引退後のセカンドキャリア、チームを編成・経営するGM（ゼネラルマネージャー）に焦点を当て、その現状と課題について考えてみました。

第46回セミナーでは、北川信行氏（元産経新聞記者）に「FIFAが目指す『代理人資格厳格化』の先にあるもの」と題して、お話いただきました。プレミアリーグ・リバプールに加入したスウェーデン代表FWイサクの移籍金は英国史上最高額の1億2500万ポンド（約250億円）。今夏も欧州のサッカー市場は札束が飛び交いました。こうしたプロ選手の移籍や年俸交渉を担うのが「錬金術師」とも評される代理人です。しかし近年、国際サッカー連盟（FIFA）は資格の厳格化を図り、有資格者以外は代理人になれない制度を導入しています。今年6月の代理人試験に合格した元新聞記者の北川氏にFIFAの代理人制度について、報告してもらいました。

第47回オープンセミナーでは、石川直宏氏（FC東京コミュニティジェネレーター）に「アスリートのセカンドキャリアーなぜ今、農業なのかー」と題して、お話いただきました。アスリートにとって、引退後のキャリアは最大の関心事です。Jリーグでは、2002年にキャリアサポートセンター（CSC）を設立し、いち早くアスリートのセカンドキャリアに取り組んでいます。ただ、多くがサッカーに関係したキャリアに進むことが多いのですが、石川氏は「農業」に着目し、アスリートのセカンド（ネクスト）キャリアについて、スポーツと農業の親和性をテーマに取り組んでいます。今回は、その取り組みの思いと今後のアスリートのセカンドキャリアの在り方について、報告してもらいました。

第48回オープンセミナーでは、劉東洋氏（台鋼ホークスGM）に「台湾プロ野球、知日派GMの挑戦」と題して、お話いただきました。台湾は元々野球の盛んなところで、戦前の日本統治時代、「嘉義農林」の甲子園での活躍は今も語り継がれています。台湾にプロ野球ができて35年、紆余曲折を経て近年人気は定着しています。劉東洋氏は2023年台鋼ホークス設立と同時にGMに就任。それから3年間球団を育ててきました。2シーズン目が終わった段階で、その総括をして、台湾野球とは何か、日本プロ野球との関係はどのようにあるべきかなどについて、報告してもらいました。

ご一読いただき、皆さんからの忌憚のないご意見をいただければ幸いです。

<目次>

●第 46 回オープンセミナー・・・P.3～

- ◆ テーマ：FIFA が目指す「代理人資格厳格化」の先にあるもの
- ◆ 日 時：2025 年 9 月 25 日（木）20 時～21 時 30 分
- ◆ 方 法：ZOOM によるオンラインセミナー
- ◆ ナビゲーター：北川信行氏（会員・元産経新聞記者）
- ◆ コメンテーター：黒田 勇氏（理事・関西大学名誉教授）

●第 47 回セミナー・・・P.12～

- ◆ テーマ：アスリートのセカンドキャリアなぜ今、農業なのかー
- ◆ 日 時：2025 年 10 月 16 日（木）20 時～21 時 30 分
- ◆ 方 法：ZOOM によるオンラインセミナー
- ◆ ナビゲーター：石川直宏氏（FC 東京コミュニティジェネレーター）
- ◆ コメンテーター：杉本厚夫氏（代表・京都教育大学／関西大学名誉教授）

●第 48 回オープンセミナー・・・P.22～

- ◆ テーマ：台湾プロ野球、知日派 GM の挑戦
- ◆ 日 時：2025 年 11 月 27 日（木）20 時～21 時 30 分
- ◆ 方 法：ZOOM によるオンラインセミナー
- ◆ ナビゲーター：劉 東洋氏（台鋼ホークス GM）
- ◆ コメンテーター：黒田 勇氏（理事・関西大学名誉教授）

《第46回セミナー》

FIFAが目指す「代理人資格厳格化」の先にあるもの

北川信行氏（会員・元産経新聞記者）

はじめに

最初に「フットボールエージェントとは何か」、それから「代理人資格制度の歴史」、そして、今日セミナーに参加されている方の中で「自分もフットボールエージェント（代理人）になってみたい」と思われる方がいれば、私の経験を踏まえてどのような手続きをすれば資格を得られるのかを説明します。合わせて、現在は試験に合格しなければ資格が得られませんので、その内容を簡単に説明します。さらに、試験に合格した後に実際に選手の移籍交渉などができるようになりますが、それだけでなく、エージェントにはさまざまな義務も課せられています。その義務の一つとして **Continuing Professional Development(CPD)**があります。日本語で言うと「継続的な専門能力開発」というもので、オンライン講座などを受講する必要があります。このCPDについても少し説明させていただこうと思います。

FIFA フットボールエージェント（代理人）とは何か

FIFA フットボールエージェントとは、国際サッカー連盟（FIFA）によって認定された代理人のことです。サッカー選手の契約交渉・移籍の仲介・キャリア支援などを行う仕事です。現在は FIFA の実施する試験に合格した者のみが資格を与えられています。活動にあたっては、FIFA が定めるフットボールエージェント規則（**Football Agent Regulations**）を遵守する必要があります。この規則の中に「フットボールエージェントとは」という定義が書かれています。その定義によると、FIFA によって資格を付与された人で、フットボール・エージェント・サービス（**Football Agent Services**）を提供する者を指します。

では、そのフットボール・エージェント・サービスとは何か。これは、サッカーに関するサービスのことで、クライアントを代表してサッカーに関係するサービスを行うこと、つまり、交渉やコミュニケーション、移籍に関わることなどを代理で行うことを指します。そのサービスを提供するために、クライアント（主に選手）と契約を結び、対価として手数料を受け取るというのがフットボールエージェントの定義です。

次に、トランザクション（**Transaction**）についてです。ここでいうトランザクションとは、選手の雇用・登録・抹消、あるいはコーチの雇用や移籍、そして選手とクラブとの契約の締結・終了・変更などです。こういったことに代理人は関わっています。代理人が個人で活動する場合もありますが、会社を設立して活動するケースも多くあります。会社を通して活動している場合はエージェンシー（**Agency**）と呼ばれます。

代理人資格制度の歴史

もともと、漠然と選手の契約交渉などを担う代理人のような存在は、正式な制度ができる以前から活動というか、暗躍というか、そういう時代がありました。その後、1990年代に FIFA がこうした活動を規制し始めたのが最初の制度だと思います。

多くの仲介業者がライセンスを取得せずに活動していたため、2008年には FIFA は規則を簡素化する方向に動きました。その結果、2015年からライセンス制度はいったん廃止されます。この廃止によって、エージェントになりたい人は、今と違って、各国・地域の協会に登録するだけで誰でも仲介業者として活動できるようになりました。僕の友人の中にも、この期間に仲介業を始めた人がいました。誰でも登録さえすれば仲介業に入れるので、その結果、悪質なケースも増えました。過剰な手数料を手にしたり、利益相反するような移籍をしったりといったことが増えたのです。

そこで、今度は、FIFA は逆の方向に針が振れて、2023年から制度を厳格化し、「新しいエージェントの規則制度」の導入を図りました。この厳格化された先にあるのが、私が今回試験を受けた、「フットボールエージェント試験」です。新しい規則の中で、試験に合格しなければ代理人の仕事ができないようにしたというのがひとつです。

もう一つの変更点は「手数料の上限」です。つまり、選手をあるクラブから、あるクラブに移籍させたときの手数料が、昔はエージェントによってバラバラで、数十%を取るような話も聞いたことがあります。そこで、サラリーキャップを設けたのです。契約金が 20 万ドル未満の場合は 5%、20 万ドル以上の場合は 3%とされています。

さらに、二重代理の禁止です。エージェントのクライアントになり得るのは、選手本人、選手を放出するクラブ（移籍元）、選手を獲得するクラブ（移籍先）の 3 種類が一般的です。昔は、移籍元のクラブと移籍先のクラブの両方の代理を務めるようなケースが可能だったのが、今は禁止になっています。これは先ほどの利益相反に当たります。移籍先と移籍元の両方を代理していると、片方にとっては得だけれど、片方にとっては損というようなケースが出てくると思うのです。そういうものを防ぐために、二重代理の禁止という制限も設けています。

あとは、代理人の報酬とか、誰の代理人をしているかということも FIFA のウェブ上で開示することも、今回の厳格化のひとつに入っています。

この制度が 2023 年にスタートしたのですが、すぐにヨーロッパのドルトムントの地方裁判所で、これは自由な競争を阻害しているのではないかとということで暫定的な差し止め命令が出ました。先ほどの手数料の上限、手数料の支払い方、二重代理、報告義務など、割と肝になるところが、差し止め命令を受けて、全体的なものとしては効力が停止している状態です。厳格化はしているのだけれど、その効力を停止していて、宙ぶらりんになっているというのが現状です。

FIFA のエージェントの試験

FIFA エージェントの試験を受ける時に、学習教材として FIFA から提供される FIFA

Football Agent Exam Study Materials（以下、Study Materials）という 800 ページぐらいの学習教材があります。2024 年までは、英語とフランス語とスペイン語の 3 つのみでしたが、2025 年 6 月からは、ドイツ語が加わって、4 言語で試験を受けることができるようになりました。試験は 20 の質問に答える形です。参考書を見ながら答えていいというオープンブック方式です。

試験の方法については、2024 年までは、試験会場に行って試験を受けるという形だったのですが、今年の 6 月からは、完全リモート、フルオンラインの試験に変わっています。オンラインの中に Study Materials が PDF で入っていて、それを参考にしながら、質問に答えることができます。さらに、インターフェース内で翻訳ソフトを使って、日本語に翻訳して回答を探ることも許されています。2024 年の試験までは Study Materials を印刷して、試験会場に持って行って、それを手でめくりながら、該当する場所を探したりするようになっていました。いわば六法全書を試験会場に持ち込むようなものです。ただ、Study Materials の中に書き込みをするのはダメというルールになっていました。

この Study Materials の Introduction のところに FIFA の体系として、規則とか憲章など、いろいろあるのですが、ここにルールを変更する時に使うサーキュラー（回覧）というのがあるって、第 1873 号には、先ほどの話のように、2023 年 5 月 24 日のドルトムントの差し止め命令を受けた変更点（二重代理の禁止、サラリーキャップの制定等）について記しています。この第 1873 号に、すごく重要なことが書いてあるのですが、それが、効力が停止されているので、試験にも出なくなっているという形です。

試験時間は 60 分で、20 の質問に答えます。

試験は選択式で、回答が a、b、c、d とあり、4 つの中から正解を選ぶ形の質問です。簡単そうだなと思う人がいるかもしれないですけど、難しいのは、質問に対する回答が 1 つだけではないというケースです。例えば、これについて正しいのはどれですか、というような質問があったりします。そうすると、a、b、c、d の中で 1 つ選ぶわけではなくて、正しいものを全部選ばないといけないのです。そうすると、a、b、c、d とあって、a は間違いなく正しいよねっていうのは 1 つ簡単に選べたりするのですが、たぶん正しいのではないかなみたいなのがあったりします。また、回答が a、b、c、d 全部というケースもありますし、逆にどれも正しくないというような回答もあります。1 つでも間違えていると、その問題はバツということになります。僕が受けた試験の中でも、全部が該当するという質問もありました。

合格点は 75 パーセントなので、15 問以上に正解すると合格です。先ほど申しましたように、オープンブック方式なので、FIFA のエージェント規則の第何条のここに書いてあることについて正しいのはどれですかという質問に、Study Materials の中からエージェント規則の第何条を見ればいいのですが、60 分で 20 問なので、1 問あたりに割ける時間は 3 分ぐらいなのです。そうすると、該当するページを瞬時に開いてできるかということ、時間が厳しくなります。ですので、あらかじめ覚えおくところは覚えておかないといけないような試験です。

2023 年、2024 年は年 2 回、試験は行われていましたが、今年の 2025 年からは年に 1 回に

なっています。今年は6月に行われました。来年も多分同じような時期に行われると思います。私は去年の夏に新聞社を退職して、2024年11月に、この試験を受けました。その時は東京に赴いて、現地で受験したのですが、落ちてしまいました。2025年6月に2回目のチャレンジをし、今回はオンラインで自宅で試験を受けて合格したということです。

代理人になるには

代理人になろうと思ったらどうしたらいいのかということを中心に説明させていただきます。まずは、FIFAのホームページのエージェントプラットフォームでログインして、名前とか職業とか生年月日とかを書いて申請書を提出します。申請した後、今度はその人がエージェントになる資格要件を満たしているかどうかをFIFAの中で独自に調査されます。僕の場合は元新聞記者で、エージェントの資格要件には違反しないので、資格要件を満たしたのですが、例えば、現在進行形で、どこかのサッカークラブ、Jリーグのクラブの社員、職員で何か役職をされていたり、日本サッカー協会で、またはFIFAで何か役職をされていたり、あるいは、選手に移籍を手伝ったり、先ほどのエージェントの仕事まがいのことをやっていたりしたというのが発覚したら、資格要件を満たしていないとみなされます。あるいは、5年以内に会社が倒産していたりとか、自己破産していたりということがあっても、資格を満たしていないとみなされます。資格要件はFIFA側で調べるので、嘘をついていたら当然ダメなのですが、正しく申請書を出して何事もなければ資格要件が満たされる形になります。

資格要件が認められると、今度はエージェント試験を受験できると判断されて、試験を受けるための受験料を支払うことになります。受験料は去年までは1回受験するのに5万5000円ぐらいかかっていました。結構高かったのですが、2025年の6月からは1万円ちょっと払えば受験できるようになりました。

そして、FIFAのエージェントプラットフォームにあるステータスが、Requirements Verification(資格要件確認中)から、Ready to Take Exam(試験を受ける準備をしてください)に変わります。先ほど申しあげました800ページくらいある英語教材で、FIFAに関する法律が書いてあるStudy Materialsをひたすら勉強していくという運びです。

このStudy Materialsは試験のたびに改定されます。2024年11月に試験を受けた時には、その年の8月版を元に、今回は2025年の3月版をベースにして勉強しました。規則の改正などが行われているので、それが反映されている感じです。例えばStudy Materialsでいうと、dのところはFIFA選手の地位および移籍に関する規則というのがあります。2025年1月に改正されていて、2024年11月の試験の時と、2025年6月の時では、内容が若干変更になっています。あるいは回覧第1887号の「女子選手の規定」とか、回覧第1892号の「選手の地位およびコーチに関する規則」が変更されています。さらに、これはちょっと細かくなってしまいましたが、Training Compensation(トレーニング補償)といって、選手が子ども時代に過ごした育成クラブに対して、ある一定期間の移籍する場合、補償金、いわゆる育ててくれてありがと

うみたいなお金を支払うシステムになっているのですが、ではいくら払うのかという基準を決めるために、クラブを4種類のカテゴリーに分けた「クラブの分類および登録機関」などが示されているのです。

また、FIFA ガーディアン加盟協会向け児童保護ツールキットというものもあります。これは、サッカー少年、サッカー少女をどうやって正しく保護するか、虐待などから守るかをまとめた資料です。少年少女を虐待やハラスメント等から守る指導者になるためのコースで、Safeguarding Essentials Course と言いますが、そのファーストステップの資料が入っています。一見、エージェントの仕事そのものには関係ないと思われるようなものがありますが、FIFA そのものが目指している、あるいは気にかけているものがこういうところに反映されているのではないかと考えています。

試験に合格してからの資格保持

試験に合格すると、ライセンス料を払ってくださいというお知らせがきます。ライセンス料を払うと、正常に完了しましたという返事がきます。ライセンス料は、初回が600ドル（約9万円）です。2年目からは年会費300ドル（約4.5万円）を支払います。このエージェントの資格に期限はなく、1回取得すると年会費を払っていれば、資格としては保持できます

今は、私は資格要件に抵触していませんが、例えばどこかのサッカークラブの何か役

FIFA AGENT PLATFORM

Information on the preliminary injunction granted by the Landgericht Dortmund in the procedure 8/O 1123 (Kord) ("injunction") - please click here.



AGENT PLATFORM

where you can start and manage your Football Agent career.

報告や、争いが起こった時の方法などをここで見ることができます。

ライセンスのところを開くと、資格が保持されていますよというのが分かる形になっています。この中にダウンロードライセンスというのがあって、右にあるようなデジタルカードがPDFでダウンロードされ、この中にQRコードがあり、読み取って

職についたりすると、その期間は資格要件を満たさないで、Suspended（一時停止）という措置を取ることにもできます。そこを勝手にやっていたりとか違反していたりすると、資格のはく奪になります。

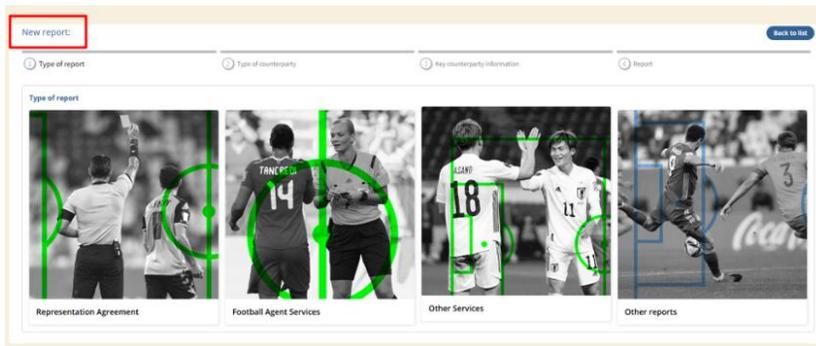
ホームページの中に、エージェントプラットフォーム（Agent Platform）というのがある、ここでログインとか登録をするような形になっています。実際にエージェントになってログインすると、左の写真のようなインターフェースが出ていて、何か実際に選手やコーチと代理契約を結んだ時の



ただくと、私、北川信行は本当にライセンスを保持している人だというのが分かる形になります。

このデジタルカードの中に、Authorized to represent minors というのがありまして、これを持っている人と持ってない人がいます。これは、未成年の人の代理人をするための資格です。エージェントの資格とは別に、未成年の代理をするためには、さらにちょっと特殊なものがあるのですが、あえてここに書いているというのは、先ほど申し上げたように、FIFA が考えている minor (未成年) のところにスポットを当てているというのが、ここでもわかると思います。

レポート（報告）の義務



左の写真がレポート（報告）のところです。例えば、代理人契約を結んだ場合には、このレポートのところから、誰とどんな形の契約を結んだかというようなことを FIFA に報告する義務があります。

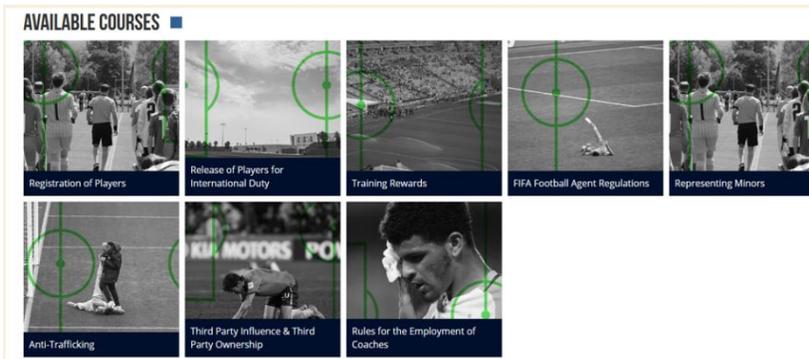
先ほどのエージェントプラットフォームホームのところで、エージェントの有資格者の一覧も見るすることができます。現在、FIFA のエージェントの資格は世界で 11,221 人が有しています。ただし、その資格が有効な人は 10,977 人で、Suspended で一時停止になっている人が 244 人いますと、人数の内訳も分かる形になっています。

ただ、例えば日本にどれだけのエージェントがいるのか、イングランドにどれだけのいるのかといった国別の人数や、男性がどのくらい、女性がどのくらいみたいな性別の人数は見られなくなっています。あくまで、名前とステータスしか見られません。

2025 年の夏は、大体 13,000 人ぐらいの移籍が行われました。そうすると、1 人の移籍に、1 人のエージェントが付くとしたら、現在は、ちょうど均整が取れた状態だという見方もあります。

また、レガシーエージェントという制度があります。これは、先ほども述べたように、2015 年に代理人制度がとても緩くなって、2015 年から 2023 年までは、仲介人として登録さえすればエージェントができるという人たちで溢れていた時代でした。しかし、2015 年より前の時代には資格試験があったので、その頃の試験に合格して、その頃からずっとエージェントをやっていたら、FIFA に認められれば、今の試験を受けなくても引き続きエージェントをできるような制度です。その制度を適用されている人がレガシーエージェントです。そのレガシーエージェントの方もこの人数に入っています。

継続的な専門能力開発 (Continuing Professional Development (CPD))



資格を保持した後に学習し、専門知識をさらに伸ばしてくださいというので、いくつかのセミナーを受ける必要があります。これを、Continuing Professional Development of Agents (継続的な専門能力開発) と言います。

エージェントが資格を保持し続けるには、1年間で20ポイントを取らないといけません。メニューとしては、この画面のような Training Rewards(トレーニング補償), FIFA Football Agent Regulation(FIFA エージェント規則)等です。ちなみに、私は、資格を取ったすぐのときが知識も豊富なので、すぐ全部やっちゃえと思って、一応全部合格しました。各セミナーを受け、セミナーの最後にオンラインの質問に答える試験をし、それが80パーセント以上の正解

| Course Name | Credits | Progress | Completion Status | The completion date |
|---|---------|----------|-------------------|---------------------|
| Anti-Trafficking | 40 | 100% | Complete | 13 Jul 2025 |
| Third Party Influence & Third Party Ownership | 10 | 100% | Complete | 6 Jul 2025 |
| Rules for the Employment of Coaches | 10 | 100% | Complete | 12 Jul 2025 |
| Registration of Players | 10 | 100% | Complete | 4 Jul 2025 |
| Release of Players for International Duty | 10 | 100% | Complete | 5 Jul 2025 |
| FIFA Football Agent Regulations | 10 | 100% | Complete | 8 Jul 2025 |

率だと合格になります。それで、下の表を見てもらったわかるのですが、ほとんどが1つのコースについて10ポイントなのですが、1つだけ突出して40ポイントのものがあ

ります。それは Anti-Trafficking で、日本語では人身売買禁止、人身売買反対みたいなものです。1年間に最低20ポイントが求められているので、10ポイントのコースなら2コース、40ポイントなら1コースを履修する必要があります。また、コースで教える内容は毎年、アップデートされるので、翌年も同じタイトルのコースを履修しても構いません。

UNICEF(ユニセフ=国連児童基金)だったり、あるいは英国の Every Child Protected Against Trafficking というようなサイト、NPOの Mission89 といったものも含めて、あるいは数字のデータを見て勉強して、質問に答えて、80パーセント以上の正解率でそのコースを終了したという形になります。

いろいろサッカーの要素がある中で、人身売買禁止だけ40ポイントで突出しています。学習教材の中で児童の虐待等の部分が含まれていたりとか、あるいはそのエージェント資格のところに未成年者を代理するのだけは特別になっていたりとかで、今、FIFA が力を入れているところとリンクしていると思います。

先ほどの Authorized to represent minors は、一般的には18歳以下の代理人を務めようと思ったら特別な研修を受けないといけないというものです。それもこのコースの中にあります。

プロ契約を締結できる年齢というのが国、地域によって定められています。日本の場合は16歳なのですが、16歳になる半年前から代理人はその選手あるいは親に接触できるという規定になっています。例えば久保建英みたいな選手を見つけても、その子が13歳だったら日本では接触できないのです。その子が満16歳を迎える半年前、つまり15歳と6か月になった段階で、手を挙げて接触できるような形になっています。プロ契約を締結できる年齢というのは、日本は16歳ですが、他の国だったら18歳だったりしますので、18歳の国だったら17歳と6か月になった段階で接触できるという形になります。

問われるエージェント制度

これまでお話ししましたように、エージェントの制度は、厳格化はしています。2015年から2023年までは登録さえすれば誰でも仲介人になれたのですが、今は試験を受けないと、エージェントの仕事はできません。ヨーロッパのEUの法律とか、あるいは各国の国内法だとかとの関係で効力が停止しているものが結構あります。ですので、ほんとに宙ぶらりんな状態です。FIFAのエージェント規則とか、あるいは選手の地位に関する規則を見ていくと、Collective Bargaining Agreement negotiated by ……等々と、国内法に抵触した時は国内法の方が優先されますというようなただし書きがとても多く、20か所ぐらいあります。このように国内法に抵触しているような箇所がたくさんあって、私自身はこれからエージェントの仕事を始めようとしているところなんですけど、そこが不安です。拙速にエージェント制度を厳格化したことによって、このような課題が噴出しているという印象があります。

その結果、エージェントからも訴訟が頻発しています。こういう不利益を被ったみたいな訴訟ができていますし、だからと言って、厳格化に踏み切ったので、今更、緩めますみたいなことはできないので、何か中途半端な形になっていて、もしかしたら有名無実化してしまうのではないかと感じているところです。

右側に1つ書いていますけど、法律的に正しいのですよというのを主張したり、左の上の2000年代の初めからのFIFAが関わった訴訟のデータベースがFIFAのホームページで新たに見られるように

したりしています。FIFAが訴訟を起こされて結構負けたりもするんですけど、その分、逆に強がっていて、FIFAの正当性をこういうところでアピールしようとしているように見えます。このアピールしようとしているのがいつまで続くのかなというののもちょっと疑問に思っていま

すし、そうなったら FIFA のエージェント制度が 2015 年のから 2023 年のようなゆるい体制に戻るとは思いませんけれども、逆にカオスのような状態になってしまう危険性も上がっていると思っています。

コメンテーター：黒田 勇氏（理事・関西大学名誉教授）

私は全く素人だったのですが、大昔、弁護士の方と一緒に、ある種の選手たちの人権保護を目指して会社を作ったことがあるのです。野球選手の年俸の交渉を中心にやりましたが。その中でサッカー選手もいて、もう 25、6 年前の話なのですが。具体的に名前は言いませんけど、イングランド移籍の時に、代表経験何年以上だとか、我々のグループの間に入った代理の人など、非常にややこしくて揉めたので、大変な世界だなんていう思い出があります。

先ほどおっしゃったように、基本的に代理人というのは、選手の人権保護が第一にあって、そこからいろいろ動き出すものだと思っていましたけど、今日のお話でもわかるように、非常にビジネスとして、そこに参加していこうという人たちが多いと思うのです。私の質問は、日本で考えると多くはローカル、つまり J リーグの代理人なのですが、この FIFA の代理人になって、J リーグの代理人との関係はどういうものなのですか。

北川氏

実際には FIFA の代理人と J リーグの代理人という分け方にはなっていないのです。FIFA の代理人っていうのは、その国に関係なく、FIFA 代理人資格を持っていれば、日本でもイングランドでもスペインでもブラジルでも代理人はできます。では、逆に、J リーグだけの代理人ができるような資格があるかって言ったら、今はないです。それは、代理人が J リーグの選手を担当して、J リーグのクラブから J リーグのクラブに移籍させるというのはその人の仕事なのですが、この人は代理人のライセンスとして J リーグだけしか担当できませんという資格は、今はないのです。

黒田氏

ということは、北川さんのように FIFA の代理人資格を持っていないと、J リーグの選手の移籍等々にも関わられないという理解ですか。

北川氏

おっしゃる通りです。日本サッカーエージェント協会があります。僕も加盟していますが、日本のエージェントの協会は、ある意味、親睦団体です。そこで J リーグの何かが決まるというものではありません。

《第 47 回セミナー》

アスリートのセカンドキャリア

ーなぜ今、農業なのかー

石川直宏氏（FC 東京コミュニティジェネレーター）

はじめに

本日のテーマは、アスリートのセカンドキャリアです。しかし、私自身はセカンドキャリアという自分の中でじっくりこない部分があり、「ネクストキャリア」という話をさせてもらいます。その中で、なぜ、今、農業なのかという話をしていきたいと思っています。

私は現在 44 歳で、神奈川県横須賀市出身です。高校卒業してサッカー J1 の横浜 F・マリノスというチームでデビューし、試合の出場機会を求めて 2002 年に FC 東京に移籍しました。そこからアテネオリンピックに出場し、南アフリカワールドカップでは予備登録メンバーでした。

2017 年に現役生活を終えて引退し、その翌年に FC 東京のクラブコミュニケーターに就任し、去年からは FC 東京コミュニティジェネレーターとして活動しています。2025 年に立教大学院スポーツウエルネス学研究科に入学しました。大学院では、「育成年代アスリートの心理的問題の発生状況と農業体験が心理面に及ぼす影響について」というテーマで、アスリートが、スポーツだけではなく、他の分野で体験・経験をすることによる心理面に及ぼす影響を研究していきたいと思っています。

FC 東京のホームタウンというのは 6 市ありまして、府中、三鷹、スタジアムのある調布、練習場のある小平、西東京、小金井です。東京の西の方は畑が多くて、そこでのイベントに参加して、農業の価値を実感することができました。そこで、FC 東京の育成年代、トップやプロを目指すアスリートたちに、練習の合間に、あるいは練習の一環として畑で作業することが可能なかを検討してきました。しかし、「プロになるためにはサッカーでしょ」というところに落ちてしまう。私の中ではそれだけではなく、視野の広がり、いろいろな感度を高めることによってサッカー選手としても、人としても育つという認識がありますので、エビデンスを出して「だから農業をやった方がいいのではないか」ということを、クラブ内にも伝えるために研究したほうがいいと思って大学院で学んでいます。

これまで、サッカーコートの中で自分の存在価値や意義を示すためにプレーしてきました。引退して、ユニフォームがスーツに変わり、今、自分がプレーしているピッチは地域社会で、ボーダレスに駆け回っています。ですので、農業は自分の中で目的の一手段に過ぎないのです。目的あるいはミッションというのは、自分の人生もそうですし、この世の中の人の生きる喜びを生んでいくことにあります。

FC 東京での取り組み<一体感>

FC 東京という組織でのコミュニティジェネレーターとして、2つのテーマに取り組んでいます。ひとつは、一体感を組織の中で生むこと。もう一つは、サッカー、スポーツ、アスリートなどの価値を変換しながら、地域社会とともに新しい価値を生んでいくことです。

まず、一体感の話をしていただきたいのですが、左図は「組織の成功循環モデル」です (<https://kou-shinsekairoute.hatenablog.com/entry/2018/08/28/003000>)。これはマサチュー



ーセッツ工科大学のダニエル・キム教授が提唱しているモデルなのですが、私はやはり左側の結果というものを常に追い求めてきました。結果を出すために何が必要なのか。トレーニング、スキル、戦術、いろいろな観点で取り組みをしてきました。みんな勝ちたいわけでは、優勝したいし、日

本代表にもなりたいし、ワールドカップにも出場したい、海外でプレーしたい。いろいろな目標がある中で、結果を残すことの難しさは本当に痛感してきました。それで、現役時代のベテランと言われる 30 歳過ぎぐらいのときに、この成功循環モデルに出会って、「これだ」と感じました。

まず、結果を出すためには良いサイクルであるべきだということで、図の中にある「関係の質」を意識できるかどうかだと思います。チームは大体 30 人ちょっといますが、若手もいればベテランもいるし、試合に出ている、出していない、怪我をしている、していないなど、いろいろな選手がいます。ただ、チームといっても一人ひとりが個人事業主なのです。それぞれ目的や目標が違う中で、どのように関係性を築いて、思考と行動を変えて結果につなげるか。そういう意味で「関係の質」を重視できるかどうかで、大きく結果が変わってくると感じました。

ただ、陥りやすいところは、自分が結果を出したいから「俺がシュート決めるから俺にボール寄せ」という FW がいたとします。そうすると、「なんで偉そうなお前にボールをまわさなきゃいけないんだよ。ボール奪ったのは俺だろ。俺に感謝はないのか」という感じになります。これに対して、FW がいて MF がいて、DF がいて、GK がいて、監督がいて、スタッフがいて、いろいろな人たちの中で自分が活かされていると思えるかどうかということ、謙虚な姿勢やオープンマインドがあるかどうかで、周りとの関係性は変わってきます。このように、関係性を思考・行動に変えて、結果につなげる。これは、引退した今も取り組みの一環として行っています。

さらに、時間が限られているなかで、議論からスタートして結論や結果を出そうとしても、関係の質が低い場合はうまくいきません。楽しむための言葉のやり取りがあり、そうするなか

で関係性が強まり、そのうえで議論があつて、結果に導けるのではないかなと思ひ、組織のなかで対話、議論を行える機会を創出しています。

議論をする上で、軸になってくるテーマが必要になります。FC 東京の中ではビジョンを置いており、ミッションやバリューをテーマに、選手、スタッフ、ビジネススタッフ、育成セクション、普及セクション、ステークホルダー、いろいろな方々と対話し、部署も横断します。FC 東京を浸透させていくために、自分たちができることは何だろうか。その中で、自分がしたいこと、実現したいこと、望む姿を想像していくこと、そして、それを語っていくこと。そういった共通項を、組織と自分を重ね合わせながら対話、会話、議論していく機会を作っています。ここは議論をして答えを導き出すという場ではなくて、お互いの関係性を高めるための時間で、とてもいい時間です。そこのファシリテートを私がやっています。



FC 東京は東京フットボール株式会社のなかにありますので、その中心にいるのは選手だということで、選手たちを交えてフラットな関係性の中で、会話・対話・議論しながら FC 東京の未来を語り合う時間も作っています。去年までは限られた選手の参加だったのですが、今年から FC 東京に所属する選手やスタッフがそれぞれの想いやアイデアを語れる機会を全員に持ってもらうことを考えています。

FC 東京での取り組み<地域社会への貢献>

選手を引退した翌年から、クラブコミュニケーターという名前で活動し始めました。そのときまで、クラブコミュニケーターという存在はありませんでした。アンバサダーといわれるチームの広報的な役割を担う引退選手は他チームにも OB がいたのですが、自分はサッカーだけではない領域の中で、自分たちの存在価値をどう示せるのか、それをどう発信していけるのかというところで活動したいと思ひ、当時の社長で、今の会長の大金直樹氏にその思ひを話しました。すると、そういう前例がないから少し考えさせてくれということで、2 週間ぐらい考えてもらい、クラブコミュニケーターという役職になりました。

このクラブコミュニケーターの価値を感じてくれたのか、例えばベガルタ仙台、モンテディオ山形、FC 琉球など、いろいろなチームでクラブコミュニケーターという役職で仕事をしている OB も増えてきました。私の思ひや活動を他のチーム、サッカー界で受け継いでくれているのが非常にうれしいです。

クラブコミュニケーターとしてどんなことをしていたかということ、子どもたちにサッカーを教えることや、2020 東京オリンピック・パラリンピックの共生社会というテーマにそつて、コミュニケーションスキルを高め、お互いの価値を共有するというこつで、ブラインドサッカーの選手と、調布市の体験型の講演と体験会をさせていただきました。ブラインドサッカーはボールの中に鈴があつて、鈴の音を頼りにプレーします。私も体験したのですが、本当に怖くて、

ボールの場所も分からないし、相手や味方とぶつかる。日常で目の不自由な人と出会った時にどうコミュニケーションを図るのがいいか、どんな手助けができるのか、相手を思いやる気持ち、そういったところを一緒に考えました。

ブラインドサッカーだけでなく、障がい者サッカーは7団体あります。電動車椅子サッカー、聴覚に障害のあるデフサッカー、上肢・下肢欠損で杖をつきながらプレーするアンプティサッカー、知的障がい者サッカー(これはFC東京にも知的障がい者サッカースクールがあります)、脳性まひのCPサッカーと、もうひとつは精神障がいのサッカーです。「サッカーならどんな障害も乗り越えていけるぞ」という日本障がい者サッカー連盟(JIFF)が統括しています。

また、遠隔操作の小さなロボット「オリヒメ」を動かしてサッカーをします。それは、寝たきりで指先しか動かない人や、ベッドの上での生活を余儀なくされる人が、指でロボットを動かして、寝たきりでもサッカーやれるぜということで、サッカー大会を開いたりしています。

このほかに多摩少年院に行って犯罪・再犯防止の観点で、サッカーを通じてリスペクトやコミュニケーションを育むことをしています。

現在はクラブコミュニケーターからコミュニティジェネレーターという立場に変わりました。そこでは、平日や試合のない日にいろいろな活動をしています。地域社会の中での課題をファン・サポーターと一緒にコミュニティーづくりをしながらアクションしていこうということです。その旗振り役として、コミュニティジェネレーターというネーミングにしました。去年スタートして、今年で2年目を迎えています。Jリーグのサッカーを通じて豊かな地域社会を作っていくという理念の中で、健康、教育、まちづくりを中心に活動をしています。

また、メンバーと、日々ゴミ拾いをしています。ゴミ拾いは手段であって目的は関係性の構築です。ファン・サポーターの方とごみを拾いながら、いろんな会話、対話をしながら、どんな人柄なのかとか、FC東京に対して、サッカーに対して、アスリートに対して、地域に対して、どのようなことを思っているのかを知ることができます。普段はホームタウンや、試合前、試合後の味の素スタジアムの周辺のゴミ拾いを一緒にしているのですが、アウェイの地に行くと、当時J1にいた北海道コンサドーレ札幌のサポーターたちともゴミ拾いをしました。

飛行機でアウェイに行くとき、ごみ拾いをするためのトングが金属なので、機内に持ち込めないのです。そこで、Tokyo Social Collaborationメンバーが集まる月1回の会で、竹製のトングを作ってもらおうということになりました。メンバーには内緒で、府中にある府中刑務所で受刑者の方にFC東京のグッズとして竹製の青赤トングを作ってもらうことにしました。受け取りに行く日にTokyo Social Collaborationメンバーには府中刑務所の見学ということにして施設に入りました。それで、青赤トングを作っている人たちのところで、僕が種明かしをしたときに、メンバーから「すごい」という声が上がったのですね。その声を聞いた瞬間、受刑者の方たちも、声の方に振り向いて、驚きの表情とともに笑ったのですよ。サッカーはスタジアムの熱気・熱狂の中で、心が動く瞬間がありますが、地域社会でも、こういった取り組みの中で心が揺れ動く瞬間が作れるのだなと思いました。きっと受刑者の方は作っているときは「誰かが使ってくれるのだろうか」というイメージは持っていたと思うのですが、もっと

リアルに、「FC 東京というサッカーチームのサポーターが、地域をきれいにするために、自分たちが作ったトングを使って清掃している」ということまで想像できて、「この人たちのために何かを作っていこう」という新しいエネルギー、活力、やる気、そういったものが生まれた瞬間に立ち会うことができました。

また、多摩少年院の院生たちとアイデアを出し合い、トートバックを作りました。多摩少年院から府中刑務所にアイデアを渡し、府中刑務所の受刑者の方が作りました。デザインから形、金額、どれくらい作って、どれくらい売ることまで企画し、多摩少年院から社会に出ていく時に、自分たちが生きていくためのアントレプレナーシップ、企業家精神、働くという精神を養っていく取り組みです。

ネクストキャリアとしての農業

FC 東京のホームタウンの一つである三鷹市で、農業体験をして、収穫したものをバーベキューで食べていただくというイベントがありました。三鷹の農家さんが中心となってファン・サポーター、行政、FC 東京で企画しました。子どもや親御さんと、FC 東京の話や「こんな三鷹でこんな野菜が取れるんだ」、「おいしいね」と会話がはずみます。この雰囲気めっちゃくちゃ良かったですね。自分の中では、引退をして、サッカーで地域にエネルギーを与えることをしていましたけど、サッカーでなくても、サッカークラブがハブとなって、いろいろな地域と人と



コラボして、新しい価値が生まれるのだということに、ここで気づいたのです。

ところが、来年は土作り、種まきなどからやらせてくださいと話をしていた矢先に、ちょうどコロナ禍になってしまい、できませんでした。選手もクラブも、サッカーを手段にしながら、チームを躍動させて、勝利を目指してというところが自分たちの存在意義、価値だ

とっていました。けれども、コロナ禍はいつ終わるかわからない。「じゃあサッカーがずっとできなくなってしまったらどうしようか」と考えました。

そこで、チームの中だけでなく、自分の知り合いとプロの選手から学生の選手、女子サッカーの選手、4、50人をオンラインで集めて、今の状況を共有しようと思いました。その時に、たまたまですけど、元サッカー選手の奥さんの実家が長野県飯綱町で、耕作放棄地として畑が使われてないことがわかりました。それで、コロナの前の三鷹の農業体験と、仲間の奥さんの実家の使っていない畑がリンクしたのです。その畑で自分たちの新しい価値を生めるのではないかと思います。「作ったもので喜んでいただく」ということは、サッカーをしてプレーをして喜ん

でいただく、勇気や元気を与えていくことと一緒にではないか。やってみようということで、その半年後に、縁もゆかりもなかった長野県飯綱町に行き、ここでまずトウモロコシを作ってみようということになりました。

種をまいて、苗を植えて、収穫できるのが3ヶ月後です。長野県の飯綱町は、標高700メートルぐらいで、朝と昼間の寒暖差が大きくて、トウモロコシが美味しい。初めて食べた時の衝撃が忘れられなくて、これを食べてもらいたいという思いで、今年は約3万本のトウモロコシを仲間たちと一緒に手植えをして、収穫して、みんなに食べてもらいました。サッカー元日本代表の選手が来てくれたり、女子レスリングの吉田沙保里さんが田植えに来てくれたり、小さいですけど、無農薬のお米も作っています。

実際に作ったものを味の素スタジアムで販売して、ファン・サポーターに食べていただいて、地元東京でも「こういったおいしいものが取れるよ」と関係の質を高めています。ホームタウンの小平市や小金井市、包括連携協定を結んでいる狛江市でも、その子どもたちと一緒に農業の取り組みをしたり、あとは地域の清掃を選手たちとしたりしています。

農林水産省とスポーツ庁とのコラボレーションで「アス→ノウ」という取り組みが昨年からはスタートしました。取り組みの背景には、農業従事者の減少、高齢化、食料自給率、一次産業の低下ということがあります。アスリートのネクストキャリアでは、スポーツではないところでの収益化に課題があるということで、これを掛け合わせると新しい価値が生まれるのではないかとこの取り組みが昨年からはスタートしました。この辺りの資料は農林水産省のホームページにも出ていますので、ご覧いただければと思います。

いろいろな地域のいろいろなチームがコラボレーションして農業でアクションを起こしています。全国に点で今あるものを、しっかりと組織として面にしていくというところの作業を、農林水産省とスポーツ庁がコラボレーションして取り組むということですね。農林水産省に「消費者の部屋」という部屋があるのですが、そこでFC東京が取り組んでいること、Bリーグ千葉ジェッツふなばしの「ジェッツアシスト」やFC越後妻有という女子のサッカーチームの選手たちが、みんなでお米を作っているということが紹介されています。

アスリートにとっての農業

なぜアスリートが今、農業なのかというテーマになるのですが、2つの可能性をアスリートは秘めていると思います。1つは向き合う力があることです。やり切る力、その中で必要とするものが受容力と傾聴力で、これが養われるのではないかと。もう1つは、自分たちがサッカーを、スポーツをやってきて、アスリートとして非常にありがたいのは応援してくださる方たちが多くいるということです。

コロナ禍の話をしましたけど、どのような価値の変換をして、ファン・サポーターの人たちにこの価値を届けるか。そういう部分で、サッカーと農作物の価値は、私は同じではないかと思っています。これについては、私の体験を元に話をしたいなと思います。

私は36歳までプレーしましたが、プロ契約に至ったところ、試合に出られない日々があっ

たり、日本代表に入ったり、怪我をしたり、調子や結果が上がったり下がったりを繰り返し、これをどのように自分事として受け入れるかどうかで、サッカー選手のキャリアは変わってくるというふうに思っています。

要するに、自分のスタイルがあってプレーはしているけど、早い時は半年で、長ければ3年とかで、求められることが変わってくるのです。自分がプレーしている中で結果を残し続けられればいいのですが、結果が出なくなった時、監督が変わった時に、どう変容して、どう進化して、どう結果に結びつけるか。それを受け入れ、変化を進化に変えられる選手が長くプレーします。あとは監督の求めることへの傾聴です。怪我也受け入れなければいけません。怪我をするとまた変容しなくちゃいけない。受け入れないと先に進めないということが多々ありました。自分だけ取り残されていく不安などとの向き合い方が難しかったのですが、他の選手たち、ファン・サポーターの存在が、自分のプレーをする目的を明確にしてくれました。

自分にとってサッカーは手段でしたけど、なぜ、ピッチの上でプレーしたいのか、すべきなのかは、やはりファン・サポーターの応援を受けてプレーする喜び、そして自分がプレーすることで、そういった人たちを喜ばせたい、元気を与えたい、勇気を与えたい、そういった思いが自分の中で目的となっていました。引退する時の試合で、自分の中でのあるべき姿というものを追い求めてプレーできたように思います。思いや、やり切る力というものが、実際に自分の中ではエネルギーになっていましたし、皆さんのエネルギーにもなっていったのではないかと思います。

今の活動というのは、ファン・サポーターに対する恩返しでもあり、地域社会に対する恩返しでもあります。引退した時に振り返ってみると、「自分はサッカーを通じて何を成し遂げたいのか」ということが、自分の中では明確になっていたのではないかなと思います。怪我をしようが、監督が変わろうが、チームが変わろうが、貫いてきたからこそ今の立場があるのではないかと思います。

選手の時、自分の未来に向かって、自分ができることの中でどんなアクションをしていくのかという整理をよくしていました。この中で、自分のありたい姿ってどんな姿なのか、そう思うのはなぜなのか、そのうえで、自分ができるとは何なのか。それを実現した結果、どういう人が、どうハッピーになっているのか。そういったことを想像したり、ビジョンを持ったりしながら、現役生活を送っていました。

サッカー選手としては、自分のありたい姿(Will)、何をすべきか(Must)、どんなプレーができるか(Can)を理解できていたのですが、引退すると、「ありたい姿」はあっても、「自分が何をできるのか」、「何をしなければいけないのか」が見えてこないのですよね。これが一番、アスリートにとってのネクストキャリア(セカンドキャリア)の問題だと思います。

その問題を解決するためには、自分の知らない世界に自分の身を置いていくことによって、新しい自分に出会える、新しい環境に出会える。その中で新しいことが生まれるというように私は思っています。それで、そういったことが新しい価値になるのです。私は今、FC東京というサッカークラブにしながら農業も取り組んでいるということで、自組織のテーマを他組織の

課題と共に照らし合わせながら、先ほど農林水産省のホームページにもありましたけど、農業の課題と自分たちの課題、アスリートのネクストキャリアの課題を重ね合わせながら、一緒にできることによって新しい価値が生まれるのではないかと、いろいろな課題が解決できるのではないかとこのころに気づきました。



こうやって向き合いながら、土と触れ合いながら、自然と触れ合いながら、自分のやりきる力、繋がり、そして新しい価値を生みながら、農業の新しい可能性、そしてアスリート・スポーツの新しい可能性を生んでいきたいなと思っています。

最後に、「情熱」という言葉で締めたいと思います。本当にサッカーをやってきて、今の農業もそうなのですが、うまくいかないことが7割ぐらいだったのですね。外的要因に左右されてう

まくいかない中で、自分がどういう姿であるべきか、自分がどういう姿を見たいかとなった時に、いろいろなスキルとか戦術とか、農業のやり方も含めて、調べればいくらでもあるのですよね。ただ、取り組んで、世の中に価値を提供していくこと、共有していくこと、お互いを高め合うこと、喜びを分かち合うこと。その中でやっぱり大事になってくるのは「想い」だと思います。

情熱とは、うまくいかない時にこそ溜まる熱なのかなと思っています。今も不安もあれば悩みもあり、うまくいかないことだらけなのですが、そういう時にこそ、自分と向き合って、他者とコミュニケーションを図りながら、自分の考えていること、自分の見えている世界を客観視しながら、いろいろな情熱や想いを抱えながら、私は今活動しています。うまくいかないことにしっかりと向き合いながら、価値を共有しながら、その価値を新しい価値に変換しながら生んでいきたいなど。その可能性が、農業とスポーツを掛け合わせたものにあるのではないかとこのことで、今日はお話をさせていただきました。

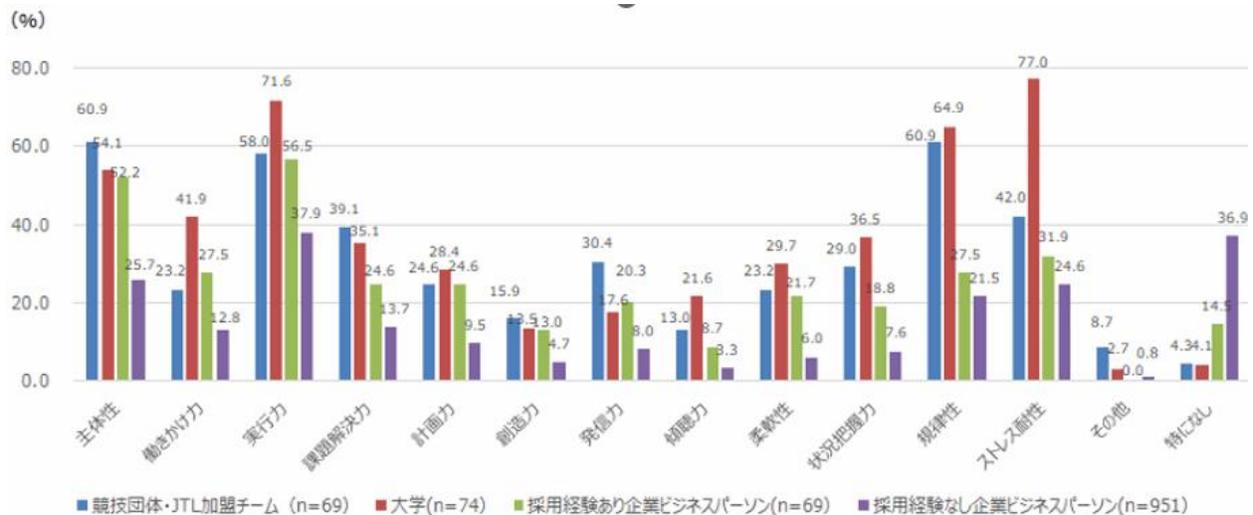
コメンテーター：杉本厚夫氏（代表・京都教育大学／関西大学名誉教授）

<アスリートのコンピテンシー（資質・能力）の見直し>

アスリートのコンピテンシー（資質・能力）について、スポーツ関係者と受け入れ企業では、どのように認識しているかという調査があるのですが、スポーツ関係者と受け入れ企業で「実行力」と「主体性」では共通していますが、「規律性」、「ストレス耐性」は受け入れ企業は低評価というアスリートの資質・能力についての認識の不一致があります。

ここで言う「規律性」はいわゆるコンプライアンスであり、現在の企業では当然のこととし

て受け止められています。また、「ストレス耐性」は、「忍耐力」と言い換えてもいいですが、企業はそのことを求めてないことがわかります。



※独立行政法人日本スポーツ振興センター ハイパフォーマンス戦略部

ただ残念なことに、「創造力」や「課題解決力」の評価が低いということです。実はこれが、アスリートが身につけているコンピテンシーではないかと思えます。なぜなら、スポーツはスキルや戦術で常にイノベーションを行わないと勝てません。そのためには、「創造力」や「課題解決力」が必要です。石川さんがされている農業も、こちらの思い通りにならない状況を受け入れ、それを乗り越える力が必要なので、「創造力」と「課題解決能力」がなければやっていけません。その意味では、スポーツと農業は親和性があると思えます。

これらのアスリートのコンピテンシー（資質・能力）の誤認が、ネクストキャリアを進めていくうえで、ネックとなっていると思うので、見直す必要があるのではないかと思います。

<アスリートのキャリア形成支援策の見直し>

ネクストキャリアについて、どのような取り組みをしているかです。

令和6年度スポーツキャリアサポートコンソーシアムの運営事業実施報告書（スポーツ庁）によれば、アスリートのキャリア形成支援における具体的な施策として、次のことを上げています。

- 中央競技団体等が実施する現役時のアスリートのデュアルキャリア形成支援が円滑に行われることを促す。
- スポーツ分野だけにとどまらず、スポーツ関連分野、さらには全くスポーツに関係しない新たな分野におけるアスリートの活躍事例を収集・調査分析し、現役アスリートや指導者等に対して、セミナー等を通じて広く情報提供を行い、多様な分野におけるアスリートのキャリア創出を促進する。
- 引退時に現役時代に培った能力を社会に還元することができるよう、企業、地域団体、

学校での運動指導やスポーツの価値・楽しさを伝える活動、教育活動等に関わる機会を、JOC が実施するアスリート派遣事業等を通して拡大する。

ただ、これだけでは足りないと思います。

堺ブレイザーズ（バレーボール）は、選手の時から地域のクラブや小学校に出向き、子どもたちを指導しています。その指導がうまいので、引退後は、全国の総合型地域スポーツクラブから引く手あまたです。それは、当日、お膳立てされたところに、選手が指導に来るというのではなく、企画から実施、報告まですべてをやるのです。

これを私は「体験」から「経験」へと捉えています。キッズニアがなぜ子どもたちに人気があるのかというと、単なる仕事の体験ではなく、仕事の準備に始まって、そこで得た収入を使うことができるというところまで経験しているところにあります。学校でも、子どもたちが田植え、稲刈り体験をしていますが、その間の草引きや水の管理、販売まで含めて経験に変えていくことが必要だと考えています。このように経験というストーリーを持っていることが大切で、農業にはそのようなストーリーが存在していると思います。

リプライ：石川氏

自分もストーリーを大事にしていました。やはり、結果という部分で言うと、ベストな自分、ベストなチームがありますが、ベストになる前には、ストーリーがあるのです。自分はベストというよりは、オンリーワンの自分、オンリーワンのチーム、そういう姿でありたいです。

オンリーワンになるためには、同じ勝利や優勝であっても、どういうストーリーがあってそういうチームになったのか、どういうストーリーがあって自分になったのかで、そのストーリーというものに、人は共感して、興味・関心を持ちます。例えばトウモロコシですが、味は自信を持って販売していますけれど、何を根拠に選んでいくかって言ったら、誰がどう作るかと、そのストーリーが見えるかどうかですごく大事だと思います。

もうひとつは、デュアルキャリアについてです。今、デュアルキャリアでいろんなアクションをしている選手たちも多いですけど、結局、選手はアスリートとして常に高みを目指しているのです。でも、自分の中でモチベートするものを増やすことによって、サッカー、スポーツにも、その仕事というか違うキャリアにも生きてくる。今まで「サッカー選手ならサッカーしとけよ」という世界でしたけれど、ただ、そこには限界がある。モチベートするために新しいことをやって、また、その新しいことを成功させていくためにサッカーを頑張る。そういう捉え方がいいのではないかと考えています。

《第 48 回セミナー》

台湾プロ野球、知日派 GM の挑戦

劉 東洋氏（台鋼ホークス GM）

はじめに

みなさんこんばんは。私は台鋼ホークスの劉東洋と申します。本日は、お忙しいところお集まりいただき、ありがとうございます。台湾の新しい球団である台鋼ホークスの 2 年目のシーズンが終わったところで、今日は、これまでの成果と課題、そしてこれからの展望について、簡単にご説明させていただければと思います。

まず自己紹介ですが、私は 1976 年生まれで、1997 年から 2000 年まで台湾の大学に在籍して卒業しました。2003 年から日本の関西大学大学院に入学し、黒田勇先生のご指導のもとでいろいろ勉強させていただきました。関西大学大学院を修了してから 2006 年に台湾に戻り、台湾プロ野球リーグ（CPBL）に入社しました。最初は CPBL のオフィシャル雑誌部、その後は国際部として、16 年間働きました。そして 2022 年から、CPBL の 6 球団目の新球団、台鋼ホークスの GM に就任し、台湾の一番南の高雄に行きました。

台湾プロ野球リーグ（CPBL）について

台湾プロ野球リーグについて簡単に説明します。現在は 6 球団体制になっていますが、実は 6 球団体制になったのは 18 年ぶりです。これまでの CPBL の歴史のなかで 4 球団から 6 球団、6 球団から 7 球団、そして 6 球団から 4 球団と、増えたり減ったりしました。台鋼ホークスは高雄を本拠地としています。

国際大会での成績と台湾プロ野球人気

皆さんご存じのとおり、台湾代表は 2024 年 11 月、東京ドームで行われた WBSC プレミア 12 の大会で優勝しました。この優勝で、台湾のプロ野球人気は加速しました。台湾代表が、いわゆる三大国際大会（プレミア 12、WBC、オリンピック）を通じて頂点に立ったのは、初めてでした。優勝から 1 年たちましたが、台湾での優勝フィーバーはまだ収まりそうになく、大きな社会現象の一つになっています。

台湾のプロ野球の人気は、国際大会での成績に左右される傾向にあります。これまで国際大会でいい成績を収めると、翌年はプロ野球の観客動員数が大幅に成長する傾向がありました。一番分かりやすいのが、1992 年のバルセロナオリンピックです。台湾は銀メダルを取りました。そして翌年の 1993 年は、観客動員数の成長率が 17.85%でした。2001 年の IBAF ワールドカップでは 3 位を取り、翌年は 57.62%の成長率でした。この時の平均観客動員数は 2,957 人で、今

から見ると非常に寂しい数字でもあります。暗黒時代の台湾プロ野球の中ではすごい数字だと思います。また、2013年もWBC（ベスト8）の効果を受けて、150%増で翌年の平均観客動員数は6,000人を超えました。

2024年プレミア12の効果を受けて台湾プロ野球の人気がどこまで成長していくか楽しみだと思っていたところ、蓋を開けると今年は観客動員数が35%の成長率で、平均観客動員数が10,373人となり、台湾プロ野球史上初の平均観客動員数1万人超えを達成しました。今年は台湾プロ野球の歴史の中で、一番盛り上がっているシーズンとも言えると思います。

その中で新しい球団である我が台鋼ホークスの平均観客動員数ですが、今年も18%の成長率で、ホームの観客動員数は去年の7,012人から8,246人まで成長しました。ただ、18%の成長率は達成しましたが、まだ平均観客動員数はリーグ平均以下で、まだまだ頑張らないといけないと考えております。

台鋼ホークスの3年目シーズンの挑戦

3年目のシーズンとなる来年に向けて、いろいろ課題がありますが、球団としてのこれからの目標は、国際大会の成績に左右されないことであり、健全な球団経営を目指して頑張りたいと思います。

チームの成績ですが、今年はいろいろ波がありました。プレーオフという目標には届かなかったのですが、59勝59敗、引き分け2つで、勝率5割という目標は達成できました。来年の3年目のシーズンは、日本から指導者もお呼びして、守備と走塁を重点的に強化していきたいと思います。

去年と今年、この2シーズンで痛感したのは、育成と勝率の両立の難しさです。新しい球団ですから、若手選手に出場機会を与えて育成を強化していきたい一方で、成績が悪すぎるとファン離れにもつながってしまいます。

来年に向けては、育成をしながら補強もしないといけないと思います。その中で、つい最近ですが、球団創設以来初めて、FA移籍第1号選手を補強できました。このFA選手の補強には、大きな意味があると思います。

その選手は、黄子鵬という投手で、5年総額3億5,000万円の大型契約を結びました。チームの一番のウィークポイントである先発投手の補強という点で、黄子鵬選手を獲得できたのは、チームの戦力アップに大きく貢献すると考えております。また、彼が地元の高雄出身ということで、球団経営における地域密着という方針の中でも重要な意味を持ちます。去年のFA市場でも球団は3人のFA選手を狙いましたが、結局3人とも補強できませんでした。これにはそれぞれに原因がありましたが、今年はどうしても黄子鵬投手を取りたいという思いがありました。今年もFA補強に失敗してしまうと、「南の球団だから、新球団だから、選手は来たくない」といったイメージが残ってしまいます。今年はどうしてもそのイメージを払拭したいと思ったので、黄子鵬投手の補強は非常に大きいと考えております。

日本人指導者の存在

実は台湾の来年のプロ野球界では、また大きな現象が起きるということを皆さんに説明していきたいと思います。それは日本人コーチの存在です。来年、少なくとも9人の日本人指導者が台湾プロ野球の5球団に在籍することになります。一時的に日本人指導者がゼロだった時期があったことを考えると、これからも増えていきそうな気配です。

日本人指導者が増えてきた背景には、この5年間で4度、日本人監督やNPB経験のある監督が優勝監督になったからだと思います。今年の古久保監督、去年の平野監督、その前の2021年と2022年は阪神タイガース出身の林威助監督が、優勝監督になりました。

コメンテーター：黒田 勇氏（理事・関西大学名誉教授）

台湾では、プロ野球自体は1989年発足で、40年近い歴史があるのですが、私が十数年前から時々現場で見させてもらっていても、日本のプロ野球とはちょっと違う情熱を感じています。

歴史をさかのぼっていろいろ考えると、皆さんご存じのように、台湾は日本統治時代に野球が入ってきて普及します。その後、70年代に、リトルリーグの世界大会で台湾が優勝して、非常に大きなインパクトをもたらしました。その時の政府の肝いりでメディアが大きく取り上げ「台湾ナショナリズム」が高揚しました。さらに先ほど出ましたプレミア12での優勝も日本では考えられないほど非常に盛り上がりました。一言で言うと、台湾の野球というのはアイデンティティ・スポーツだろうなと思っています。台湾とは何か、この中華民国とは何かということと強く結びついた形で野球があるなと思います。

私がそういうことを思ったのも、劉東洋さんが修士論文で書かれたように、蒋介石の様々な国外、国内戦略のなかで、台湾メディアが王貞治をナショナルヒーローとしてつくり上げていくプロセスがありました。そこも含めて、野球というものが、台湾人あるいは中華民国としての文化的アイデンティティ、場合によっては政治的アイデンティティを象徴するスポーツになっているという気がします。その点について、劉東洋さんからも感想をお聞きしたいと思います。

もう一つは、台湾の人口が2,300万人ぐらいで、現在の人口と経済力を考えると、日本よりも個人のGDPは上という経済的にも発展した国です。そういう中で現在プロ野球は6チームでやっていますが、野球が台湾人のアイデンティティ・スポーツだということからすると、私はもう少しチームが増えてもやれるのではないかと思います。その場合は日本のプロ野球的なビジネスモデルではなくて、先ほど劉東洋さんが言われたように、地域密着の、ある意味ではJリーグモデル的な運営をしていけば、もっと球団が増えてもいいだろうし、さらに増えるべきではないかと思いました。後ほど地域密着という言葉から、なぜ、劉東洋さんが高雄で頑張っておられるのかというお話ももう少ししていただければと思っています。

質問としては、地域密着ということで、高雄での活動をもう少しお話ししていただけたらと思います。

劉氏

高雄は元々、台湾の中では「野球の砂漠」と言われるところなんですね。というのは、元々、プロ野球の何球団かが高雄を本拠地として経営してきましたが、その球団は解散であったり、他のところに移転されたり、身売りされたりということが起きました。だから高雄では、新球団は絶対無理だという声が、非常に大きかったんですね。それで自分自身も、あまり自信がなかったというのが正直な気持ちです。この新しいチームが高雄で成功するにあたっては、地域密着ということがただのスローガンではなくて、その方針に基づいて一生懸命努力していかないといけないと思いました。そこから今年は3年目という段階に入って、いろいろ球団の独自のこともやって、やっと今年はある程度の成果を上げたという手応えも感じております。

球団独自の路線の中では、例えば外国人選手の登録名に高雄の地名の名前を付けました。日本の皆さんは想像できないかもしれないですけど、例えば阪神タイガースの外国人投手に「吹田」という名前を付けるというのと同じです。どうせ登録名を付けるなら、高雄の市民から一番分かりやすい、一番覚えやすいということで、高雄の地名を登録名に付けました。それである程度話題も呼んだりしました。新しい球団ですから、まず高雄市民の皆さんに、この球団を知ってもらわないといけないと思いました。そこで、選挙と同じような宣伝のやり方で、球団の職員、監督、選手を連れて、高雄の街の中で「辻立ち」もして、市民に朝6時に街の中で声をかけるということもやりました。このような宣伝のやり方は、毎年シーズン前の行事としてやっているの、これからも球団の伝統として残れば良いと考えております。

黒田氏

よく分かりました。劉さんはもともと台湾の北部の人なので、高雄で自分自身の生活が馴染むのかどうかも含めて、もう一言伺えればと思います。

劉氏

私は一番北の台北の人間ですが、こっちに来てから、高雄のファンからも台鋼ホークスのファンからも、高雄出身というイメージが自然に定着してしまいました。実は自分は高雄の人ではないという話をして、それでもチーム愛はある。だから、高雄の皆さんはこの球団をもっと応援しないとイケないじゃないですかと、高雄の市民、そしてファンの皆さんに冗談っぽく話したことはあります。

参加者からの質問

台湾プロ野球は、メジャーリーグのルールによって試合をされていますが、一方で、フランチャイズ制は弱いのではないかと考えています。そのアメリカ的なビジネスモデルと、ルールモデルとの関係から、台湾プロ野球の独自性を解説してください。

劉氏

台北ドームは去年からスタートし、今年は2年目でした。台北ドームの効果というのは、非常に大きく、台北ドームでの試合の収入は各球団には欠かせない収入です。それは一番南の台鋼ホークス球団にとっても、他の球団と同じで非常に大きいのです。その中で、南の球団は、

台北ドームで主催ゲームをやることと、ホームで試合をすることのバランスをどうやって取るかが非常に難しいというのがあります。台北ドームでの主催試合が多すぎると高雄のファンからすると寂しいというのがあります。例えば大きなイベントは台北ドームに置きたいという気持ちもあるんですけど、高雄のファンの皆さんの気持ちも考えないといけない。その中でバランス、台北ドームでの主催ゲームの試合数、イベントのことも含めて、非常に難しいというのが現状です。

参加者からの質問

台北ドームで他のチームが試合をするときに、フランチャイズである「味全ドラゴンズ」と摩擦は起きないですか。

劉氏

日本と違って、現状としてはリーグが分配する形になっています。台北ドームの日程は CPBL がまず調査して、最初は平等に 6 球団へ分配するという形です。その後、台北ドームでの試合は、例えば「味全ドラゴンズ」であったり、「中信ブラザーズ」であったりに、日程を与えるというのが現時点でのやり方です。

参加者からの質問

GM（ゼネラルマネジャー）の仕事の内容について教えてください。

劉氏

台湾の GM は球団によって違います。日本みたいにチーム編成だけをやる GM もいれば、私みたいにビジネスとチーム編成の両方をやる球団の GM もいます。ただ、今はだんだん細かく分けられて、チーム編成とか現場のことだけをやる GM が増えているのが現状です。両方の責任があるのでプレッシャーももちろん大きいですけど、メリットとデメリットがある中で、メリットとしては、両方を調整しやすい、まとめやすいというのがあっていいのではないかと感じています。

参加者からの質問

最近、日本では、球団の代表（トップ）にスポーツビジネスの専門家がつく場合が多いのですが、台湾のプロ野球の代表のバックグラウンドを教えてください。

劉氏

社長は親会社からの方がまだ多いのが現状です。ただ、社長になる人は、最初は野球を知らなかったかもしれないけれど、経営をし始めると野球が好きになって、詳しくなったという方も非常に多いと思います。

参加者からの質問

今後、台湾の球団が日本の球団（1 軍・2 軍）と国際的な交流試合を開催し、ファン拡大や認知度向上など、競技力向上以外のビジネス観点で、日本球界と連携を強化していきたい意向は

ありますか。

劉氏

非常に難しい質問ですけど、まず台湾のプロ野球のレベルをこれからもっと上げて、日本のレベルに近くなれば、そのことは実現しやすいのではないかと考えています。

参加者からの質問

地域密着という点で、ホークスには他球団にはない中国語ではなく台湾語での試合のラジオ実況中継がありますが、これに対してのホークスファンや一般野球ファンの反応はどうなのでしょう。

劉氏

6球団のなかで台鋼ホークスだけがやっている台湾語放送を2年目に入ってもやり続けましたけど、非常に反響が良かったです。コストもかかるのですが、球団の方針としてはマイナスさえなければ続けていきたいとします。台湾の南部、特に高雄や台南では、標準語というより台湾語の方が親近感があるということで、高雄の人からすると我々に近い存在になるというのはあります。2年やってきた成果は非常に大きいと思います。

参加者からの質問

選手の海外流出についてはどのように考えていますか。

劉氏

球団に来てから、人材の流出という問題も痛感しました。ドラフトの前にスカウトから「この選手はいい」という報告を受けましたけど、その選手はもう海外に行く決意をしたということもありました。いい選手を取りたいけど、なかなか取れない。これからどうやって人材流出を防ぐかは、球界全体の大きな課題だと思います。正直、条件面に関して大きなギャップがあるというのが現状です。今年、台湾プロ野球は史上初の平均観客動員数1万人超えを達成しましたが、球団の収入や環境面は、日本の球団やアメリカの球団と比べたら、まだまだ物足りないというのも現状としてあります。もちろん、これから対策を考えないといけないと思うんですけど、逆に考えると、海外から帰ってくる選手は、海外でたくさん勉強して、それを吸収して台湾に持って帰って台湾の選手に教えるという効果もあると思います。人材流出を止めるのは難しいという現状の中で、逆にプラスに捉えたいと思います。

参加者からの質問

ファンにとっては、海外に行く選手に対してどのような思いがあるのでしょうか。

劉氏

ファンは寂しい気持ちはあると思いますが、日本のプロ野球やアメリカのメジャーリーグの試合も台湾で放送されるので、選手も見られる、試合も見られる、海外で活躍するとそれも嬉しいというのはあります。レベルの高い世界でも通用するという嬉しさもあるし、そういう

選手が海外で磨いて、例えば WBC であったり、オリンピックであったり、そういう世界大会で代表チームの大きな戦力になってくれれば、それも嬉しいという気持ちもファンの中にはあると思います。

参加者からの質問

今の台湾プロ野球で、日本のプロ野球から取り入れたいことがあれば教えてください。

劉氏

最近感じたのは、日本の NPB のピッチャーのレベルは異常に高いということです。日本のピッチャーのトレーニング方法とか、育成の方法とかは、うちの指導者を派遣したりして、いろいろ持って帰ってほしいという気持ちはありますね。台湾のすべての球団も同じだと思いますけど、今、台湾の野球は外国人投手に頼りすぎるという大きな課題があります。どうやって台湾人ピッチャーを育てていくかは、これからの大きなポイントだと思います。

参加者からの質問

球団創設にあたって、連盟からのトップダウンでできたものなのか、それともファンからの要望でボトムアップでできたのか、どちらでしょうか。

劉氏

うちの台鋼ホークスが参入する前は、5 球団で奇数になるという問題点がありました。ファンからは、早く 6 球団目のチームが誕生してほしいという声が非常に強かったという背景があります。それでコミッショナーも一生懸命探しました。当時の台鋼ホークスのオーナーは、もともとバスケットボールのチームとサッカーのチームの経営にも携わっていて、スポーツに熱心でした。そこで、6 球団目が必要だということで連盟に対して申請を始めたという経緯がありました。

参加者からの質問

台湾のプロ野球は、台湾におけるプロスポーツでどんな位置を占めているのでしょうか。

劉氏

プロのバスケットボールのリーグもあるのですが、2 つのリーグに分裂されている状態が続いているので、なかなか合併できず、混乱している状態です。バスケットボールと野球、両方のプロスポーツが進展していけば、それが一番いいと考えております。今は、プロ野球は今年初めて平均の観客動員数 1 万人超えという成果も出したので、バスケットボールとの差が開いてしまっているというのが現状です。

参加者からの質問

台湾プロ野球の経営について、今後も含めて教えてください

劉氏

台北ドームの主催ゲームは、CPBL がイニシアチブを取って分配する形にはなっていますが、経営に関しては球団独自でやっています。例えばテレビの放映権みたいに、リーグが一括して管理していた時代も台湾プロ野球の中ではあったのですが、今は放映権も球団独自でやっています。十数年前に比べたら、だいぶ変わったというのがあります。これからも、私たちも含めて、球団独自で努力していかないといけない時代になっています。

参加者からの質問

台湾プロ野球に、日本の高校生、大学生の選手をスカウトする動きはあるのでしょうか。

劉氏

例えば5年以上、台湾に住んでいる日本人とか、台湾の大学や高校を卒業した日本人とかは、台湾のドラフトに参加して、指名されたら台湾人扱いになるというルールが今出てきて、これからそういう選手は増えていくのではないかなと思います。

黒田氏

今の質問は、私も気になっていたことです。この前、台鋼ホークスのファン感謝デーの日に台中市役所のチームと練習試合をしましたよね。台中市役所、つまりノンプロのチームに日本人の選手がいましたよね。つまり、日本人で日本のプロ野球のドラフトにかからなかったような人たちが、独立リーグに行くのと同じように、台湾のリーグを目指している人も結構いるのではないかと思ったのですが、それはどうですか。

劉氏

そうですね。今、アマチュアで頑張っている日本人選手も、ドラフトを目指して、例えば5年以上（台湾の）アマチュアのチーム、社会人チームでプレーして、そういう資格を取って、ドラフトに参加して指名されることを望んでいるという選手はこれからも増えていくのではないかと思います。

黒田氏

日本の学生、あるいは高校生たちで日本のプロ野球に引かからなかった人たちが、いずれ日本のプロ野球のドラフトにかかるかもしれないと思って、台湾で一時的にプレーをしたいという人が増えているような気もするのですが、実際には増えてないですか。

劉氏

増えています。

黒田氏

日本の野球選手たちが台湾のアマチュア、ノンプロのチームにいるというのが、面白いなと思ったのです。

劉氏

今年は統一ライオンズという同じ南の球団に、日本の高塩選手というピッチャーがいますけど、彼もアマチュアで何年間かやって、2年前のドラフトに指名されて、今年の中継ぎとして統一ジャイアンツで大活躍したという例が出てきました。これから、彼みたいに、日本のプロ野球に入れなかったけど台湾で頑張っている日本人選手も増えていくと思います。

参加者からの質問

大学に来年完成予定のファーム基地の紹介をお願いします。

劉氏

日本も同じような現象があると思いますけど、台湾ではこの数年間で少子化の問題で潰れる大学が増えています。そういうなかで高雄のひとつの大学を球団のグループが買収しました。学校はそのまま残しているのですが、使われない教室を選手の宿舎に改装したりしています。もともと野球場はあるので、そこは、今チームのファーム基地として建設が進んでいます。来年の1月に完成する予定で、来年の春のキャンプは新しい基地でやる予定です。これは台湾の6球団の中で初めてで、うちの選手もコーチも楽しみにしています。

参加者からの質問

日本ではチームの成績で観客動員数が増減するというよりは、応援を楽しみに球場に行く観客が一定数います。その点で、台湾プロ野球におけるチアガールズの役割は大きいと思いますが、いかがですか。

劉氏

新球団ですから、一気に優勝するとか、Aクラスに入るとかは難しいというのが正直な話です。ですので、負けても試合を見たいという球団を作りたいというのが最初の目標でした。今年の観客動員数の成長率を見ると、チームの成績も良くなったのが要因の一つです。やっぱり勝ってお客さんが入るといのは、たぶん、しばらく変わることはないと思います。でも、負けてもお客さんが見たいと思うような球団作りを目標として、引き続き頑張りたいと思います。おっしゃったとおり、台湾のチアガールズは観戦文化の一つになっているので、チアガールズを見るために、あるいは野球の応援を楽しむために球場に行くというファンも多いのが現実です。最初はチアガールズを見るために行くというのもいいと思います。ただ球場に入ってから、選手の名前を覚えたり、選手が好きになったり、チームの文化が好きになったり、応援のスタイルのためにもう一回球場に行きたいというふうになっていけば良いと思います。チアガールズの方に頼りすぎるのもよくないと思っていますので、バランスを取りながらやっていきたいと思っています。

子ども未来・スポーツ社会文化研究所季刊誌第 16 号（2025 年冬号）

発行日 2026 年 1 月 30 日

編集・発行者：子ども未来・スポーツ社会文化研究所代表理事 杉本厚夫

編集委員：谷口輝世子、速水 徹、三角さやか、山北隆太郎（幹事）

一般社団法人 子ども未来・スポーツ社会文化研究所

Research Institute for the Future of Children and Sport Social Culture

<https://fcssc2020.jp> E-mail:info@fcssc2020.jp

