

プロスポーツリーグにおける戦略的経営者委任
—チームは利潤を追求するか?—

大東文化大学 平井秀明

Rottenberg (1956) と Sloane (1971) の先駆的な研究以降、各国のプロ・スポーツ・リーグ傘下のチームの行動原理に関して、当該分野の既存研究における一般的な認識は次のようなものであった (Késenne, 2006). すなわち、Major League Baseball (MLB) や National Football League (NFL) といった北米 4 大スポーツ・リーグにおけるチームは、欧州各国のプロ・サッカー・チームに比べれば商業主義的である. そのため、北米 4 大リーグなどを想定した場合は、当該リーグ傘下のチーム行動を分析するに際しては、その (近似的な) 行動原理として利潤最大化仮説を設定することは妥当であると考えられてきた. また、そうしたチームの行動原理を支持する幾つかの北米 4 大リーグにおけるチームの目的を実証した既存研究も存在する (Noll, 1974; Ferguson *et al.*, 1991; Alexander, 2001).

一方、欧州各国のサッカー・リーグにおけるチームの行動原理としては、Sloane (1971) の主張したチーム所有者の効用最大化仮説、及び Sloane の主張を単純化した Késenne (1996, 2000) の勝率最大化仮説が広く支持されてきた. しかし、Andreff and Staudohar (2000) は、1990 年代後半からの欧州各国のプロ・サッカー・チームの放映権料を中心とした収入の増加や、イングランドの Premier League (PL) 傘下のチームを中心とした株式上場といった変化に伴い、欧州のプロ・サッカー・チームの収益や所有構造が北米 4 大リーグ傘下のチームのそれと類似してきていると主張した. こうした変化が、欧州各国のプロ・サッカー・チームをより利潤を重視させる方向に向かわせ、北米 4 大リーグ傘下のチームの行動原理と同一になっていくことが推測された (Hoehn and Szymanski, 1999; Fort, 2000). しかしながら、1994-2004 シーズンのイングランドとスペインのサッカー・リーグにおけるチームの行動原理を実証分析した Garcia-del-Barrio and Szymanski (2009) は、当該期間におけるチームの行動原理は利潤最大化というよりは (一定の利潤制約下での) 勝率最大化として近似することが望ましいことを示した.

本論文は、上述した既存研究による考察に動機付けられている. すなわち、1990 年代以降、北米 4 大リーグと欧州各国のサッカー・リーグ傘下のチームの収益や所有構造が

類似してきているという指摘にも関わらず、なぜチームの行動原理が北米と欧州のスポーツ・リーグ傘下におけるチーム間で異なっているのかということである。そこで、本論文では $n(\geq 2)$ チームから構成されるスポーツ・リーグを想定し、Fershtman and Judd (1987)と Sklibas (1987)らによる戦略的委任ゲームに依拠し各チームはその所有者と経営者からなるモデルを提示する。そして分析結果として、以下の2つを示した。

1. 利潤最大化を目的とするチームの所有者は、その経営者に利潤に加え勝率にも配慮した報酬契約を提示することがあり得る。
2. リーグが収入配分政策を広範囲に適用するほど、当該リーグ傘下のチームの経営者はより利潤を重視するよう所有者から規律付けられる。一方、収入配分制度が限定的なリーグの下でのチームは、利潤に加えてより勝率も追及するよう所有者から規律付けられる。

上記の分析結果 1.は、チームの所有者の目的が利潤最大化としても、経営者レベルでの行動原理として利潤以外に勝率も追及する可能性があることを示唆している。また、現実のスポーツ・リーグの制度として、北米4大リーグにおいては放映件収入をはじめとした収入配分制度が広範囲に採られ、欧州各国のサッカー・リーグにおいては限定的である。従って、上記の分析結果 2.に従えば北米4大リーグ傘下のチームは利潤重視、一方、欧州各国のサッカー・リーグ傘下のチームは勝率重視となる。即ち、こうした分析結果は、現実のスポーツ・リーグにおいて採用されている収入配分政策と、既存研究におけるチームの行動原理に関する認識及び実証結果と整合的なものと考えられる。

[参考文献]

- [1] Alexander, D. L. (2001), "Major league baseball: Monopoly Pricing and Profit Maximizing Behavior," *Journal of Sports Economics*, vol.2, pp.241-255.
- [2] Andreff, W. and P. D. Staudohar (2000), "The Evolving European Model of Professional Sports Finance," *Journal of Sports Economics*, vol.1, pp.257-276.
- [3] Ferguson, D. D., K. G. Stewart, J. C. H. Jones and A. Le Dressay (1991), "The Pricing of Sports Events: Do Team Maximize Profits?," *Journal of Industrial Economics*, vol.39, pp.279-310.
- [4] Fershtman, C. and K. L. Judd (1987), "Equilibrium Incentives in Oligopoly,"

American Economic Review, vol.77, pp.927-940.

- [5] Fort, R. (2000), "European and North American Sports Differences (?)," *Scottish Journal of Political Economy*, vol.47, pp.431-455.
- [6] Garcia-del-Barrio, P. and S. Szymanski (2009), "Goal! Profit Maximization versus Win Maximization in Soccer," *Review of Industrial Organization*, vol.34, pp.45-68.
- [7] Hoehn, T. and S. Szymanski (1999), "The Americanization of European Football," *Economic Policy*, vol.14, pp.203-240.
- [8] Késenne, S. (1996), "League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs," *European Journal for Sports Management*, vol.2, pp.14-22.
- [9] Késenne, S. (2000), "Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports," *Journal of Sports Economics*, vol.1, pp.56-65.
- [10] Késenne, S. (2006), "The Objective Function of a Team," in *Handbook on the Economics of Sports*, eds. Andreff, W. and Szymanski, S., Cheltenham, Edward Elgar, pp.601-609.
- [11] Noll, R. G. (1974), "Attendance and Price Setting, " in *Government and the Sport Business*, ed. Noll, R., Washington, DC: The Brookings Institution, pp.115-158.
- [12] Rottenberg, S. (1956), "The Baseball Players' Labor Market," *Journal of Political Economy*, vol.64, pp.242-258.
- [13] Sloane, P. J. (1971), "The Economics of Professional Football: The Football Clubs as a Utility Maximiser," *Scottish Journal of Political Economy*, vol.7, pp.121-146.