



## 「マネーボール理論」

滋賀銀行 常務取締役 大野 恭永

「企業は人なり」といわれます。生産年齢人口の減少などにより日本経済の低成長が続くなか、「ひと」という経営資源は企業経営のますます重要な要素になると考えます。

さて、米大リーグの「アスレチックス」は2002年、球団年俸総額は28位でしたが、勝利数は103勝、全球団最高の勝率を記録。その陰にはビリー・ビーン・ゼネラルマネージャーの「マネーボール理論」があったとされています。

例えば、投手の評価では、得点される可能性を下げ、アウトを稼ぐ能力を重視。具体的には「与四球」（打者がアウトにならない四球は与えず、敬遠も認めない）、「奪三振」（最も確実にアウトを稼ぐ）、「被長打」（失点を低く抑えるために長打を打たれない）などの率を評価したのです。

良い選手を集めるには巨額の費用が必要で「もはや野球は金銭ゲームになった」との批判があるなか、この理論は「低予算でいかに強いチームを作りあげるか」との考えに根差し、年俸の安い選手で勝つために、この「逆転の発想」が導入されました。結果、4年連続でプレーオフにこぎつけたのです。

企業が限られた投資で業績向上を達成するために、最重要の経営資源「ひと」をいかに最大限活用するかを考える時、この「マネーボール理論」は実に多くのことを示唆しています。

そして一貫して流れる考えは、現状を正確に分析し、正しい結論を得て実行することではないかと考えます。

当行は、今後ともお客さまに正確な情報をお伝えし、経営に少しでもお役にたてるよう微力ながら努力してまいります。

### 県内データ あれこれ

商業統計調査—2014年速報

## 小売業の県内販売シェア、大津・南部が5割を超える

～2004年～14年比較で大津・南部のシェア高まる～

先般、経済産業省ならびに滋賀県が発表した「2014年商業統計調査（速報）」から、滋賀県内の小売業の地域別のシェアをみると、人口増加圏である大津・南部地域のシェアの高まりがみてとれる。

図は小売業の「事業所数」「従業者数」「年間商品販売額」を地域別（6地域）に分類し、10年前の04年と直近14年のシェアを比較したものだ。

3区分ともプラスとなったのは「大津・南部」地域のみで「事業所数」では0.7ポイント増、「従業者数」では1.5ポイント増となった。最も大きくシェアを伸ばしたのが「年間商品販売額」で4.1ポイント増加の54.2%となり、シェアは5割を超える。金額ベースでは他の5地域でマイナスとなったが、同地域は、04年対比153億円増加の1兆2,770億円で、唯一のプラスとなった。県内の「南北格差」が指摘される中、これを如実に表すものとなった。

同期間（04～14年）の人口（各年1月時点）をみると同地域の人

口は57,990人増、県内総人口に占めるシェアは2.6ポイント増加しており「商業統計調査」が人口動態と密接に結びついていることがうかがえる。引き続き人口動態とともに注目していきたい。

（株）しがぎん経済文化センター 吉川 友

小売業・事業所数、従業者数、年間商品販売額の地域別シェア（2004～2014）

