



© SAN-EN NEOPHOENIX

CLOSE UP VOICE

株式会社フェニックス  
代表取締役社長 牛尾 信介 さん

SHIN!SAN-EN  
100年さきの笑顔のために

創立58年の歴史を誇り、東三河唯一のプロバスケットボールチームである三遠ネオフェニックス。過去は常に優勝争いを繰り広げていた強豪チームだったが、昨シーズンは10勝48敗と地区最下位に終わり、その勢いは影を潜めていた。しかし、今シーズンは大野篤史ヘッドコーチのもと、復活に向けた躍進の途上にある。新生三遠ネオフェニックスの立役者である、牛尾信介氏に社長就任の経緯や改革の話をついた。

新生三遠ネオフェニックスのため決意を持って改革を断行

——貴社の事業内容を教えてください。

牛尾 ▼株式会社フェニックスは、B.LEAGUE（以降、Bリーグ）に所属するプロバスケットボールクラブ「三遠ネオフェニックス」の試合興行、グッズ販売、地域スポーツ振興普及を主な事業とし、バスケットボールを通じて夢と感動を創造

し、地域の皆様に笑顔になっていただくことを目指しています。

——牛尾社長のプロフィールを教えてください。

牛尾 ▼徳島県池田町出身で、大学時代にはアメリカンフットボール部で汗を流していました。大手ITデータ運用会社、大手通信商社を経て、Bリーグに所属する株式会社 千葉ジェッツふなばし（以降、ジェッツ）に就職。独立後、アマチュ

アスポーツの発展と頑張る子ども達を応援するため、「アマチュアスポーツのための営業代理店」を自分が担おうと考え、株式会社USTを設立しました。その後ご縁あって、株式会社フェニックスのコンサルタントを担当させていただいたのが三遠ネオフェニックスに携わるきっかけでした。

——社長就任までの経緯を教えてください。

牛尾 ▼株式会社USTを3年前に設立し、バレーやラグビーなど、様々なスポーツ協会と取引をさせていただく中で、公益財団法人日本バスケットボール協会から、「クラブと静岡・愛知の県協会との連携関係を整えて欲しい」との依頼を受け、静岡との連携を整えた後、一昨年の6月にフェニックスのコンサルティングに入りました。

その後、昨年2月に社長就任のお話をいただきましたが、期的に来シーズンのチーム編成が始まっている、しかも2026年に創設されるプレミアリーグに向けた審査が行われるタイミングでもあり、話を受けるか非常に悩みました。悩んだ末に何かを感じられるかもしれないと思い、OSG前会長・故大沢輝秀氏のお墓へ行き、墓前で手を合わせました。全くチームについ

での構想はありませんでしたが、その瞬間に社長就任を引き受けようと思いました。

——豊橋で暮らしてみて、東三河の印象はいかがですか。

牛尾 ▼新しい土地で仕事をする際、私のスタイルとして、実際に街を歩いたり、地元の方と会話したりして、事前情報と現実の肌感覚を比較して整合性を取り、その地域に対する理解を深めています。その上で、率直に東三河は面白いと思います。

まず、交通機関の利便性の高さがあります。千葉は新幹線がありませんし、東京から千葉への移動には1時間はかかるため、利便性が高いとは言えません。こちらでは豊橋を窓口として豊川や田原、蒲郡、奥三河へとスムーズに移動できます。これはアウェイへ遠征するほど強く感じます。

また、人口規模で考えると、浜松・湖西に惹かれがちですが、東三河全体で見ると人口も引けを取りませんし、自動車関連を中心とした工業や全国トップレベルの農業と魅力が多い地域であり、まだまだ発展するポテンシャルを感じます。



INTERVIEW



株式会社フェニックス  
豊橋市大橋通二丁目146  
0532-35-7528

——貴社が描く将来ビジョンを教えてください。  
牛尾▼企業理念の「100年さき笑顔のために」にあるように、子ども達が笑顔であることが大切だと考えています。そのために私が最

効率的に働き、勝ち星を重ねることができました。  
新たな発見は、三遠ネオフェニックスは地域貢献のクラブとして期待されていることです。コンサルタント時代の経験では、多くの地方の企業様が試合での露出価値を重要視していたのに対し、東三河の大多数の企業様は、「地域への貢献」に関心を持って尋ねられます。それだけこの地域では人口減少や少子化が深刻であり、税財源や雇用の創出・確保が重大な課題なのだ実感しました

も取り組みたいことが「共育」で、3年後にバスケットボール専門の学校を設立することを目指しています。子ども達が快適な環境でプレイでき、プロ選手やコーチから指導を受けられるのももちろん、地元の指導者も最新の指導方法を学び、それぞれの地域に戻ってハイレベルな指導が可能になります。これにより東三河地域のバスケットボールレベルの向上、選手やコーチのセカンドキャリアの支援、雇用の創出を図っていきたいと考えています。

——応援している地域の皆さんへメッセージをお願いします。  
牛尾▼現在(2023年1月17日)の成績は悔しい限りです。運悪く主力選手3名がケガで離脱し、期待した結果が出ていません。しかし、セカンドチームが育成されてチーム力の底上げができたり、NBAで8年間プレイしたオクイン選手を獲得できたりと、明るいニュースもあります。2月末ごろから主力選手が復帰し、もう一度上位に返り咲くことを確信しています。

プレミアリーグ進出は通過点であり、三遠ネオフェニックスは世界へ羽ばたくことを実現いたします。ぜひ、会場に足を運び、応援してください。

——社長に就任し、まずどのようなことを手がけてきましたか。  
牛尾▼コンサルタントとしてフェニックスの経営に携わる以前から課題が山積みであることは分かっていました。  
最も大きな課題として、地元クラブとしての存在意義が不明確で、どのようなクラブを作りたいのかがハッキリしておらず、パートナー企業との連携も整っていませんでした。  
そこで「100年さき笑顔のために」を企業理念に掲げ、理念に基づいた戦略として「強化・地域・共育」を打ち出しました。  
そして、パートナー企業の代表格である、サークルグループの神野吾郎代表とOSGの石川則男会長にお目にかかり、今後のフェニックスについてお話ししました。

お二人は、東三河を代表する企業経営者であるとともに、地域産業界のキーマンであり、会社とチームを運営する上で連携は不可欠であると考えていたからです。  
私の想いを、お二人それぞれにご説明させていただき、我々のビジョンをご理解いただきました。神野代表は、私のことを気に入っていたのか、その場で連絡先を交換していただきました。  
そのことで、私の考えは間違っていないことが実感でき、企業理念と戦略についての自信が深まりました。

——「強化・地域・共育」に込めた想いを教えてください。  
牛尾▼チームを「世界のSANE」にするために掲げたのが、この3本柱です。「強化」は「勝つこと」であり、全てにおいて最大のインパクトです。チームを強化して勝ち上がるのが、最も効果的なPRであり、集客へと繋がります。「地域」は「地域との接点を多く持つ」ことです。試合やイベントを通して、地元の方との接点を増やし、これまで以上に地域へのプロモーション活動を目指します。「共育」とは「いっしょに育てること」で人を育てる「ことです。選手、コーチのセカンドキャリアや子ども達の育成に尽力して行きたいと考えています。

——プレミアリーグを意識した取り組みを教えてください。  
牛尾▼プレミアリーグを目指すのであれば、「集客ができるクラブ」でなければならず、そのために「人物重視」の運営が必要と考え、フロントの組織改革とチーム編成に着手しました。

最初に決めなければならぬのがジェネラルマネージャー(以降、GM)であり、我々の意思が伝わる

三遠ネオフェニックスは地域貢献のクラブとして期待されている

GAME SCHEDULE

<b>AWAY</b> ウィングアリーナ刈谷	<b>AWAY</b> ホワイトリング	<b>HOME</b> 豊橋市総合体育館
シーホース三河 <b>3.8</b> (WED)	信州ブレイブウォリアーズ <b>3.22</b> (WED)	富山グラウジーズ <b>4.2</b> (SUN)
<b>HOME</b> 豊橋市総合体育館	<b>AWAY</b> 日環アリーナ橋本メインアリーナ	<b>AWAY</b> ドルフィンズアリーナ
サンロッカーズ渋谷 <b>3.15</b> (WED)	宇都宮ブレックス <b>3.25</b> (SAT)	名古屋ダイヤモンドルフィンズ <b>4.5</b> (WED)
<b>HOME</b> 豊橋市総合体育館	<b>AWAY</b> 日環アリーナ橋本メインアリーナ	<b>HOME</b> 浜松アリーナ
仙台 89ERS <b>3.18</b> (SAT)	宇都宮ブレックス <b>3.26</b> (SUN)	信州ブレイブウォリアーズ <b>4.7</b> (FRI)
<b>HOME</b> 豊橋市総合体育館	<b>HOME</b> 豊橋市総合体育館	<b>HOME</b> 浜松アリーナ
仙台 89ERS <b>3.19</b> (SUN)	富山グラウジーズ <b>4.1</b> (SAT)	信州ブレイブウォリアーズ <b>4.8</b> (SAT)

人材でなければなりません。一般的にGMは、元選手や元大学の監督など、各大学と交渉ができるリクルート重視の採用がほとんどです。しかし、「世界のSANE」を目指し、理念から思い浮かべるGM像はそれとは異なり、私の営業の師匠でもある秦アンディ英之氏でした。秦氏は以前から「プロスポーツの現場に入りたい」と考えており、このオファーを受けました。  
その後、取り組んだのがヘッドコーチ(以降、HC)とコーチの獲得です。従来であれば、選手の編成が優先されますが、アメフトの経験からコーチの重要性を理解してしまし、選手とコーチのセカンドキャリアが保証されていない業界の現状を打破したく、コーチファーストの方針を進めました。  
昨シーズンの選手への調査から人物を重視した選考にすべきだと考え、国内外含めて5名の候補者を選出し、人物・実績・ディフェンス・オフセンス・リクルートの順で重視事項を決め、全てを数値化して判断しましたが、断トツだったのがジェッツのHC・大野篤史氏でした。

大野氏をはじめ、複数のジェッツコーチ陣と一人ずつ面談させていただき、以前の超攻撃型チームの復活と地域貢献型のクラブを目指していることを説明し、結果的に大野氏と9名のコーチを引き抜くことに成功しました。世界へ進出したい我々の想い、地域貢献と変化を求める大野HCとコーチ陣、オーナーの強い想い、プレミアリーグへの進出、奇跡的に全ての要素が共鳴共感した瞬間であり、「大野氏が動いた」というニュースはバスケット業界に衝撃を与えました。  
そして、秦GM・大野HCとともに最初の年はフェニックスでプレイしたいという選手だけを集めることに決め、その過程で東京オリンピック代表でもある金丸晃輔選手の獲得に成功しました。  
その一方で、昨シーズンの選手15名の契約を更新せず、フロントスタッフも11名が去り、「カットマン」というあだ名で呼ばれるようになりましたが、覚悟を持って断行した結果でもありません。  
——これまでに得られた成果や発見はありましたか。  
牛尾▼世界を目指すべく、秦GMにはアメリカでエージェントなどのルートの確保に努めてもらい、結果的に日本初となるハーバード大学とのスポーツアナリティクスパートナーシップ提携を結ぶことに成功しました。実際にシーズン中には、ハーバード大学が提案する戦略が