



2020年12月期 第1四半期 決算説明資料

2020年5月

株式会社スポーツフィールド
(コード番号：7080東証マザーズ)

1 | **会社概要**

2 | **2020/12期 第1四半期決算概要**

3 | **2020/12期 第2四半期以降の取組**

4 | **中期展望**

✓ **成長戦略**

✓ **TOPIX**

Appendix



会社概要

“スポーツ”には無限の価値と可能性がある

全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に
スポーツが持つ可能性を様々なフィールドで発揮し、
個人、法人、地域社会そして日本の発展に貢献すること

当社がスポーツ自体の価値や可能性を高め、競技以外の様々なフィールドでスポーツの価値が発揮されている状況を作る



スポーツ人財*との
アナログな関係性を付加価値に変え、
就職・転職支援を全国展開する人財メーカー

当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*スポーツ人財とは、過去、部活動等のスポーツ経験のある人材を指し、特に、新卒は「体育会・運動部所属学生」を言う

ビジネスモデル

- 付加価値の源泉は求職者とアナログの関係で結ばれた太いパイプ
- 企業の採用におけるターゲット人財含有率*の高いスポーツ人財に絞り込むことで、相手先企業のニーズへの着実な対応が可能に

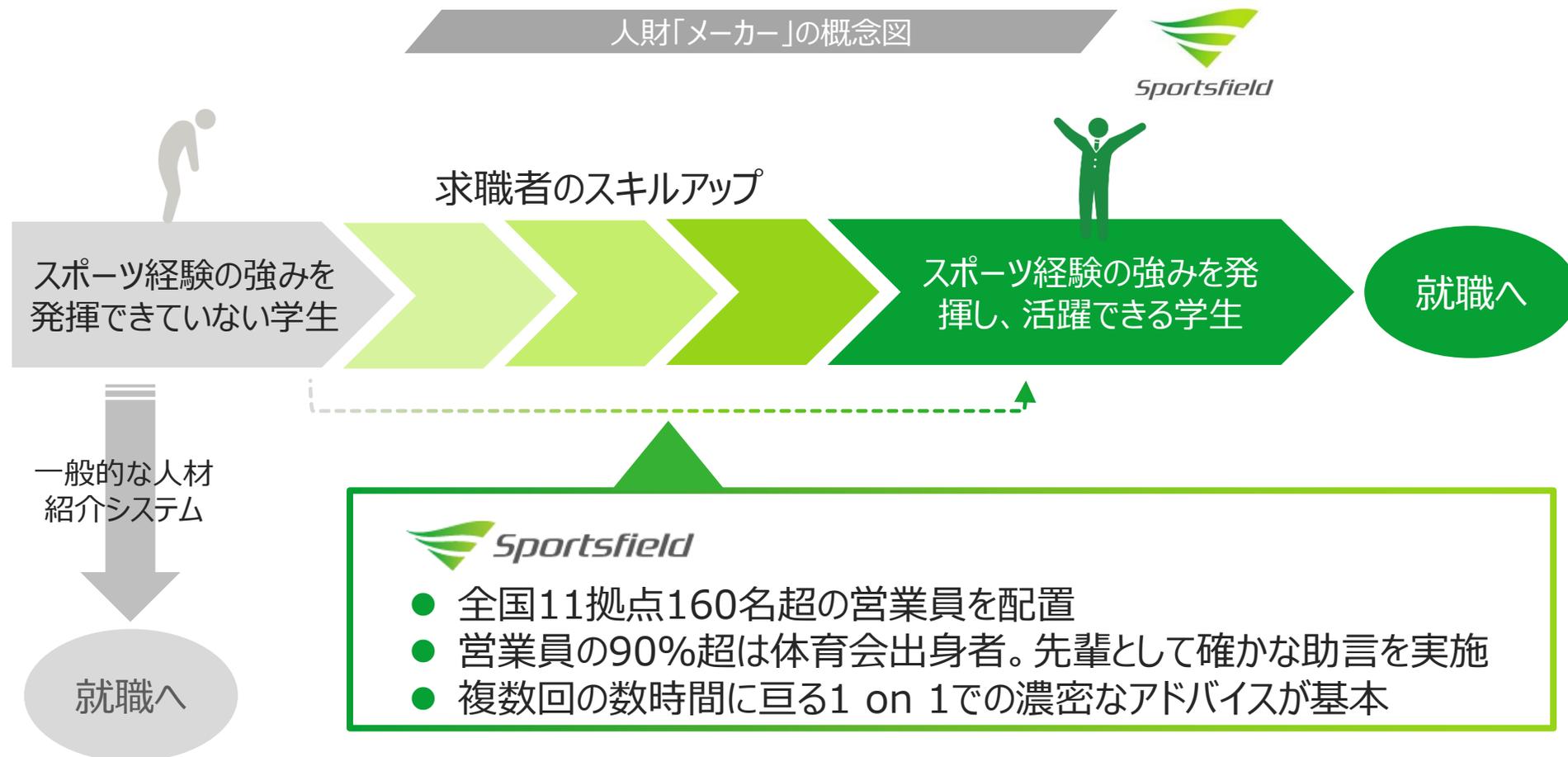


*ターゲット人財含有率

母集団におけるコミット力、やりきる力、人間性、合理的思考力(PDCA習得力等)を持つ求職者の比率
イベントにおける企業の採用基準を満たす可能性が高い学生の比率

人財「メーカー」

- 時間をかけて、スポーツ経験の強みを発揮して社会で活躍できる人財に教育
- 結果として、マッチング精度の上昇や企業からの信頼獲得に寄与
- 一般的な人材紹介システムと異なり、当社は人財「メーカー」を標榜

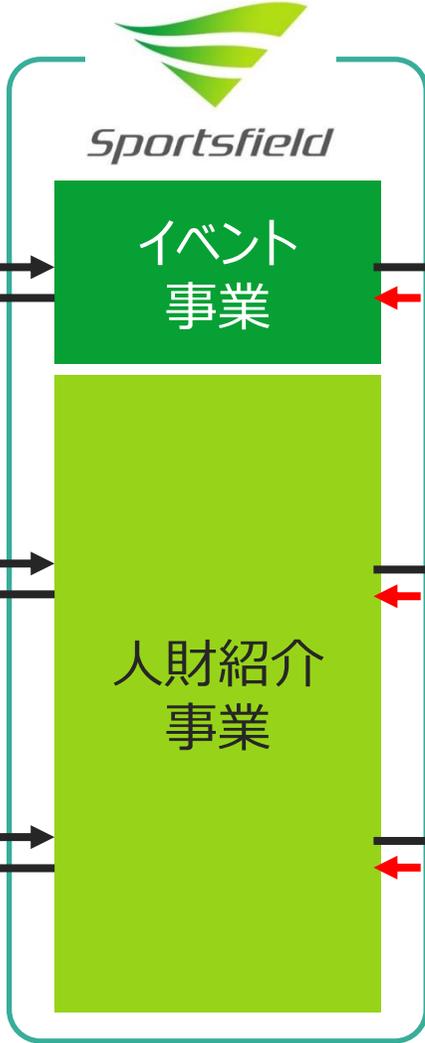


ビジネスフロー

スポーツ人財

新卒求職者
(体育会人財)

既卒求職者



求人企業

会員登録・イベント参加

イベント・求人情報提供

会員登録

求人企業紹介

会員登録

求人企業紹介

イベント出展機会提供

イベント出展料

人財紹介・内定承諾

採用コンサルティング料
(成果報酬)

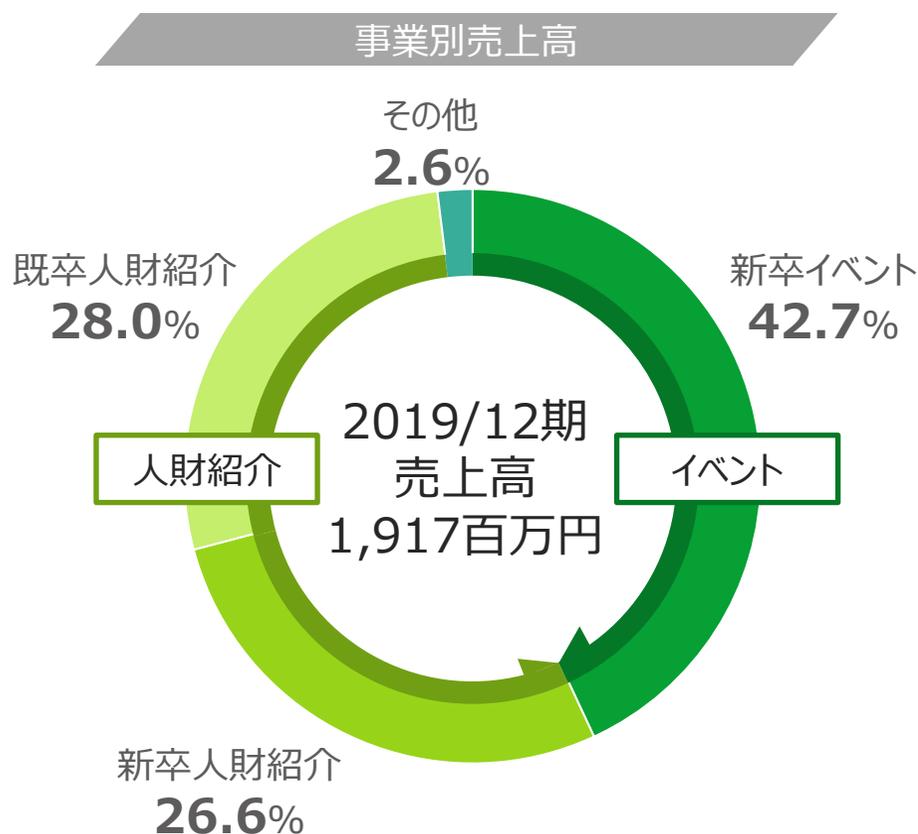
人財紹介・入社

人財紹介料
(成果報酬)

← 金銭の流れ

事業の内容

- ビジネスはイベント事業と人財紹介事業の2本柱
- イベントは「体育会学生」向けが中心で、イベント出展料が売上の中核
- 人財紹介は、就職カウンセリングを実施のうえ、相手先企業に紹介するシステム。成果報酬として企業より採用コンサルティング料、人財紹介料を受領



(注) 2019年12月期実績
返金引当金繰入、売上戻り高を含んでおります。

新卒者向けイベント事業



- 体育会学生（新卒者）向けに全国でイベントを開催
- 出展企業からイベント出展料を受領

新卒者向け人財紹介事業



- 「スポナビ」登録者（体育会学生）に対し、就職カウンセリングを実施し、就職先を紹介
- 内定承諾後、成果報酬として、企業より採用コンサルティング料を受領

既卒者向け人財紹介事業



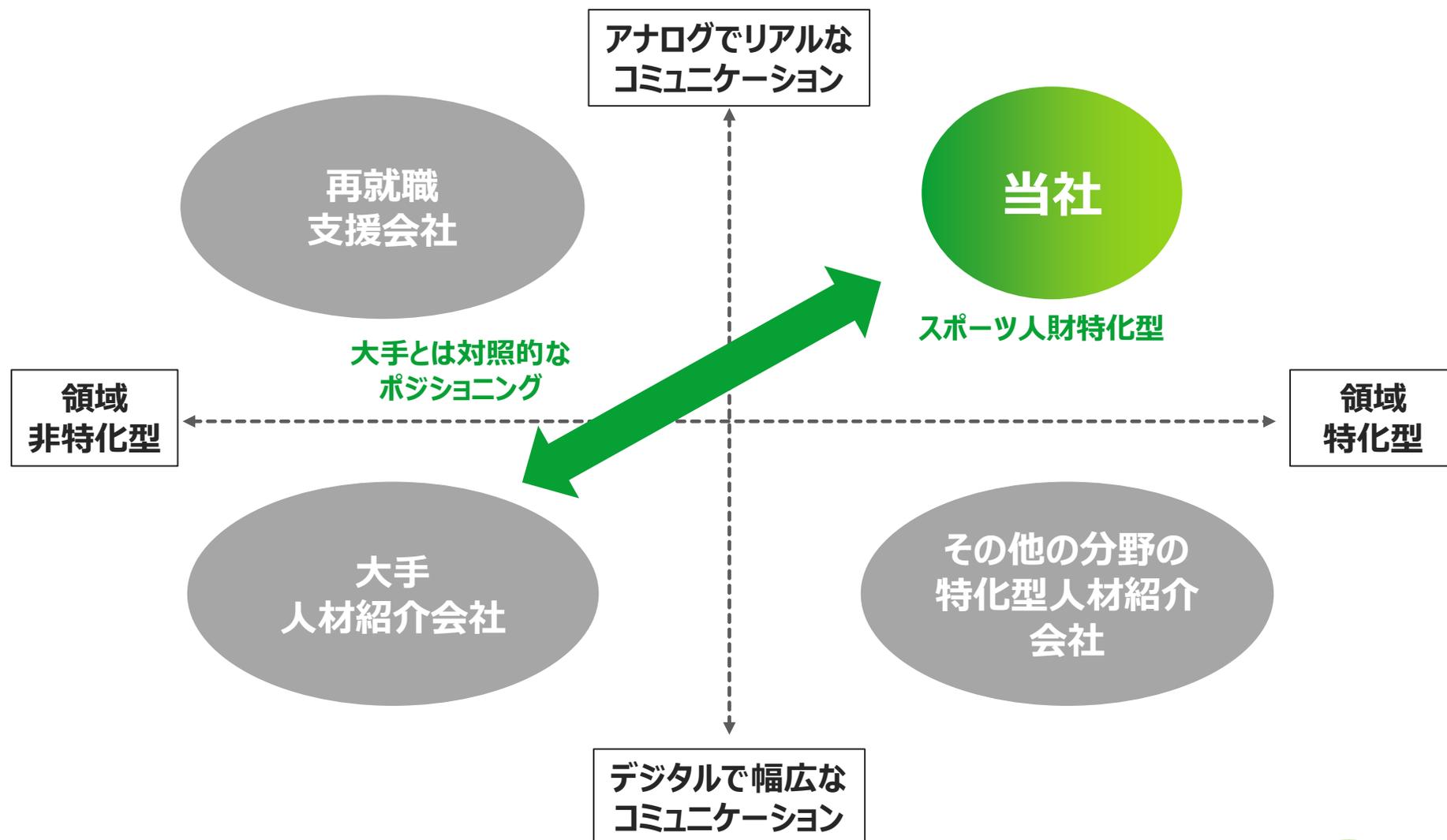
- 既卒スポーツ人財（第二新卒）向けの就職カウンセリングと就職先企業の紹介
- 成果報酬として企業より人財紹介料を受領

その他事業

- デュアルキャリア事業
- 子会社エスエフプラスによるコールセンター業務
- 採用代行等

独自のマーケット・ポジション

- 売り手市場で効率が重要視される中、当社同様に全国展開する同業は「広く浅く」を推進
- 一方、当社は敢えて体育会学生にターゲットを絞った「狭く深く」を志向



アナログの深い関係性

- 当社は若年層へのアプローチを重視。大学などでの講義開催により学生との距離を縮める仕掛けも
- 紹介など目に見える関係を皮切りに、頻繁なコミュニケーションを通じて信頼関係を構築



求職者アプローチタイミング	1~3年生より
求職者集客チャネル	口コミが中心
求職者へのコンタクト①	複数回の数時間に亘る 1 on 1での内容の濃いアドバイスが基本
求職者へのコンタクト②	大学を頻度高く訪問（コロナ後はオンラインへ） キャリア形成に関する授業なども実施
求職者との距離感	相互感情移入できる程近い

*登録経路の7割が、部活動の友人や先輩、監督・コーチ、キャリアセンターなどからの紹介を含む

アナログの深い関係性をベースに、
オンラインでも面談を重ねて親身なサポートを実施

アナログの深い関係性の背景

- 当社社員自身が全員、在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財
- 野球、サッカー等のメジャー競技のみならず、全34競技（応援団、チアリーディング、トレーナー等含む）にわたる幅広い競技の経験者で構成

当社在籍社員の在学中の競技

当社社員201名
(2020/3末現在)
全体で**34競技**

球技

- 野球
- サッカー
- ラグビー
- バレーボール
- バスケットボール
- アメリカンフットボール
- ハンドボール
- テニス
- ソフトボール
- ラクロス
- バドミントン
- フットサル
- 水球

武道・格闘技

- 剣道
- ボクシング
- フェンシング
- 柔道
- 日本拳法
- レスリング
- テコンドー
- 空手道

その他競技

- 陸上競技
- 体操
- 水泳
- トライアスロン
- 新体操
- スキー
- スケート
- ヨット
- 重量挙げ
- 駅伝

その他

- 応援団
- チアリーディング
- トレーナーチーム



2020/12期 第1四半期決算概要

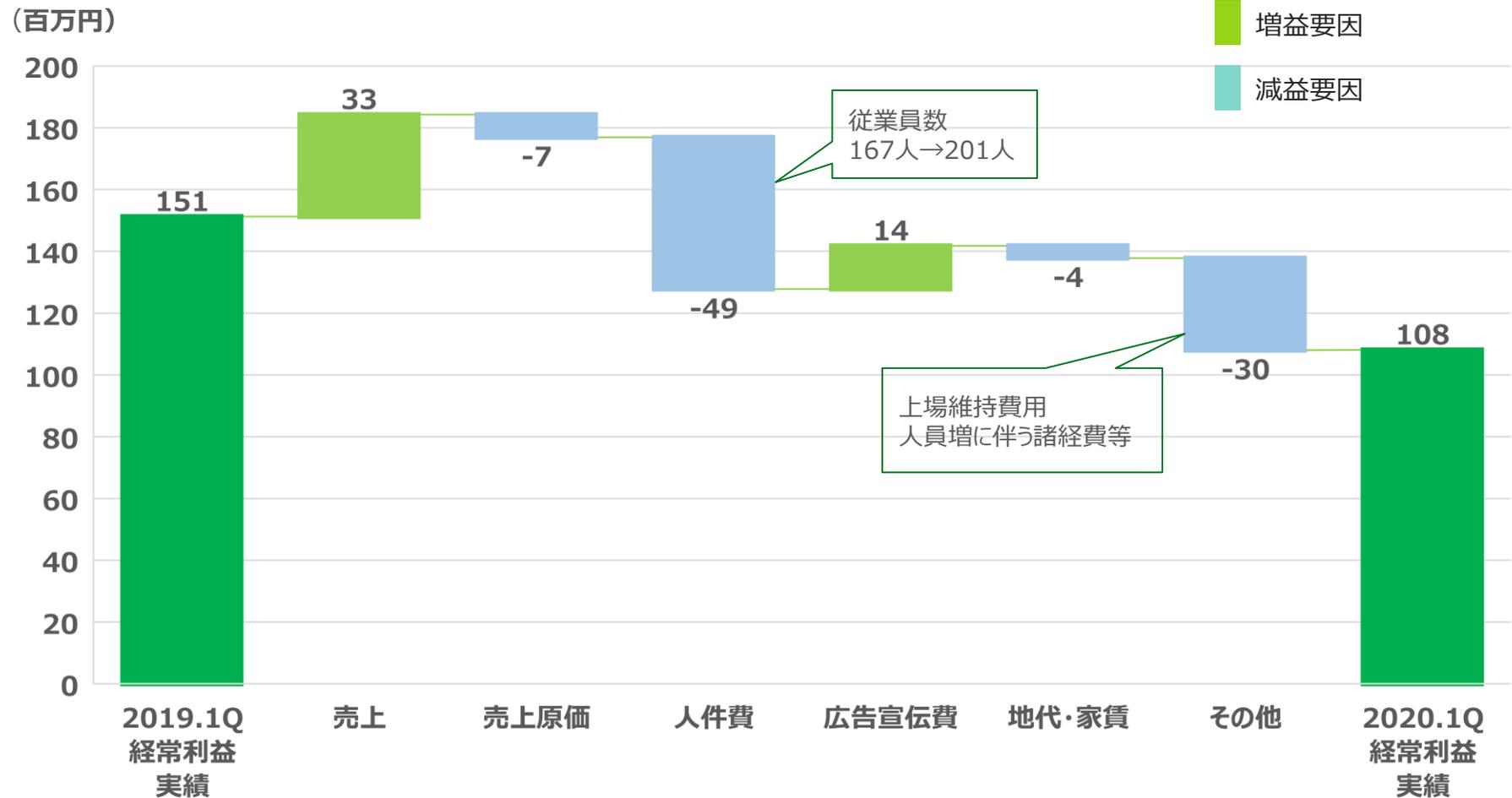
2020/12期 第1四半期決算概要

- 2020/12期第1四半期は、前年同期比増収。新卒者向けイベント事業が牽引
- 営業利益、経常利益は減益。営業体制、内部管理体制の強化に伴う人件費や上場維持費用などが前年同期比で増加。3月の主要イベント開催自粛もあり、費用増を補うだけの増収を実現できず

(百万円)	2020年12月期 第1四半期	2019年12期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	583	550	+33	+6.0%
新卒者向けイベント	403	352	+51	+14.7%
新卒人財紹介	34	48	▲13	▲27.9%
既卒人財紹介	134	140	▲6	▲4.6%
その他売上	11	10	+1	+10.3%
営業利益	108	151	▲43	▲28.7%
営業利益率	18.5%	27.5%		▲9.0pp
経常利益	108	151	▲43	▲28.6%
経常利益率	18.5%	27.5%		▲9.0pp
親会社株主帰属四半期純利益	69	97	▲28	▲29.0%

対前年同期比 経常利益増減要因

- 売上は前年同期比で33百万円増収。イベント販売枠数の増加により、新卒向けイベント売上が牽引
- 販管費は、戦略的な人員増強により、人件費の及び人員増に関わる諸費用が増加。その他費用の増加は、株式事務手数料等の上場維持費用の他、新型コロナウイルス感染予防対策に関わる費用を含む
- 広告宣伝費に関しては、広告効率が改善したことで前年同期比で抑制を実現



B/Sの状況

- 総資産は、21百万円増加
- 負債は、49百万円減少、株主資本は、69百万円増加

(百万円)	2019/12期	2020/12期 第1四半期	増減額
流動資産	854	850	▲4
現金及び預金	696	533	▲163
売掛金	123	283	+160
固定資産	251	276	+25
有形固定資産	109	113	+4
無形固定資産	1	1	+0
投資その他の資産	140	161	+21
資産合計	1,106	1,127	+21
負債合計	676	627	▲49
流動負債	404	379	▲25
固定負債	271	248	▲23
株主資本	429	499	+69
負債純資産合計	1,106	1,127	+21

東海オフィス及び大阪オフィス増床に伴う敷金の支払い等

返金引当金の取り崩し及び戻し入れ

長期借入金約定返済進捗

利益剰余金の増加

対象人材の登録状況

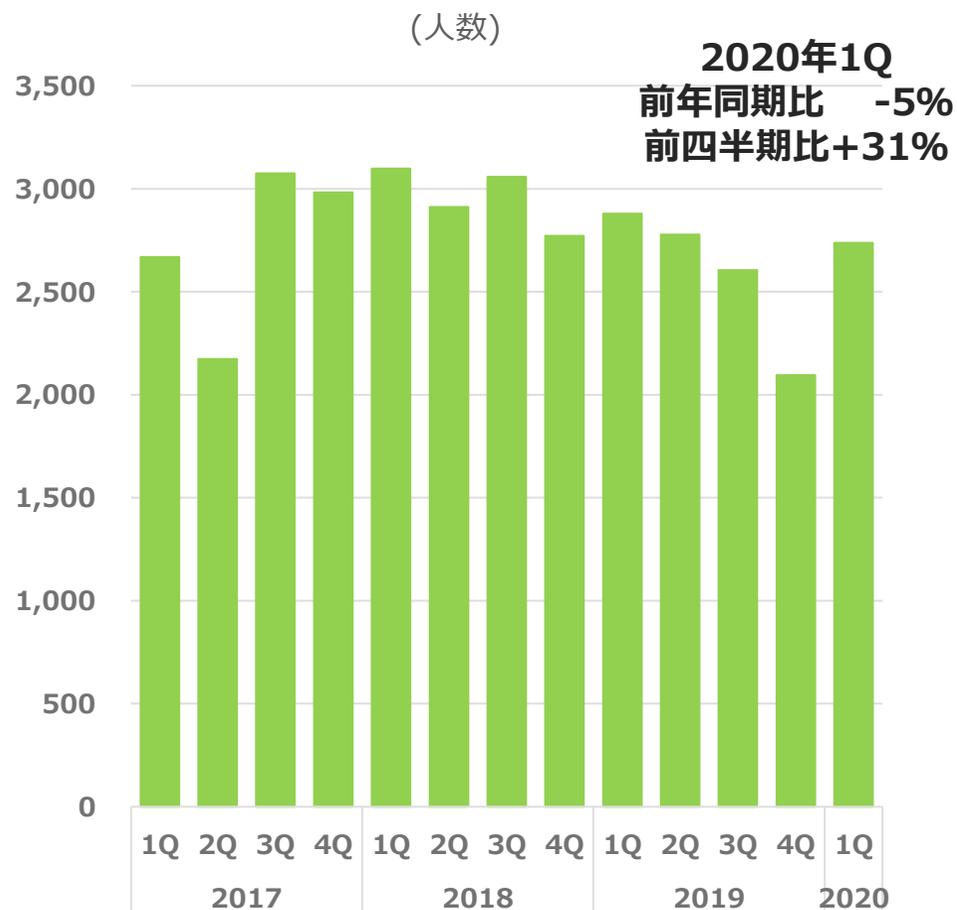
- スポナビ登録者は原則100%が体育会学生。キャリアの登録者は体育会出身以外も含む、スポーツ人材
- 2021年3月卒業者向けスポナビ登録者数は、2020年3月末時点で、前年を小幅に上回った
- キャリア新規登録者数は広告効率が改善し、2019年4Qまでの減少が底を打ち、2020年1Qは反転して上昇した

スポナビ（新卒）登録者の推移



2016年3月卒～2020年3月卒は、■ と ■ の合計が、卒業年度の最終実績

キャリア（既卒）新規登録者の四半期別推移

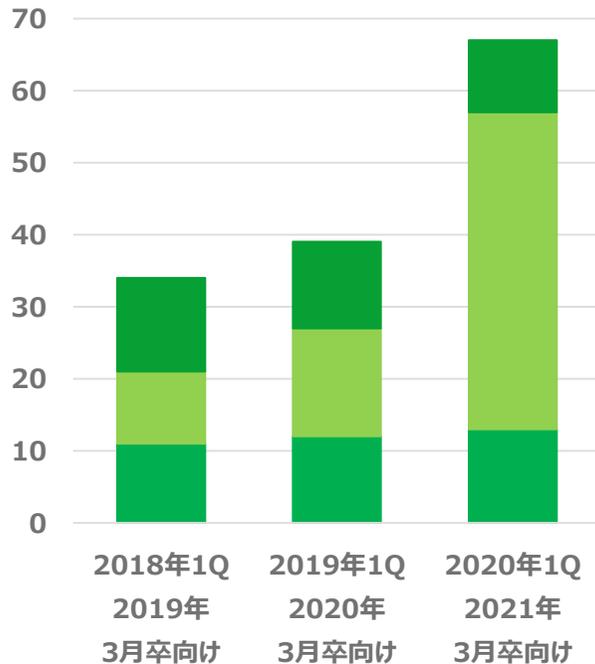


新卒者向けイベント

- 政府のイベント自粛要請をふまえ、3月開催予定だった参加学生数が500名以上の合同就職セミナー（東京、大阪、福岡 各1回）を中止したものの、新型コロナウイルス感染予防・拡大防止の対策を講じ、中小規模型イベントを代替実施し、イベント開催数、販売枠数は、前年同期比増加
- イベント参加学生のべ人数は、上記大規模イベント中止の影響により、総数では前年同期比を下回ったものの、アナログな関係の強みを活かし、中小規模イベントへの参加を促し、中小規模イベントへ参加学生数は増加

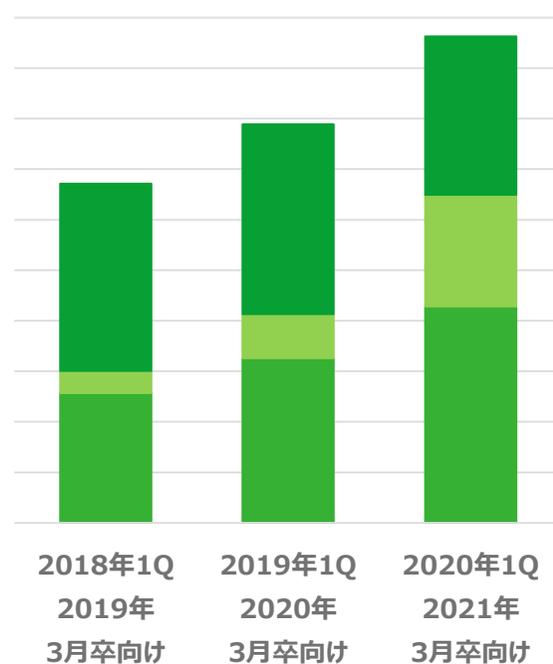
イベント開催数の推移

■ 合同就職セミナー
■ セミナープラス
■ キャリアセミナー
(回数)



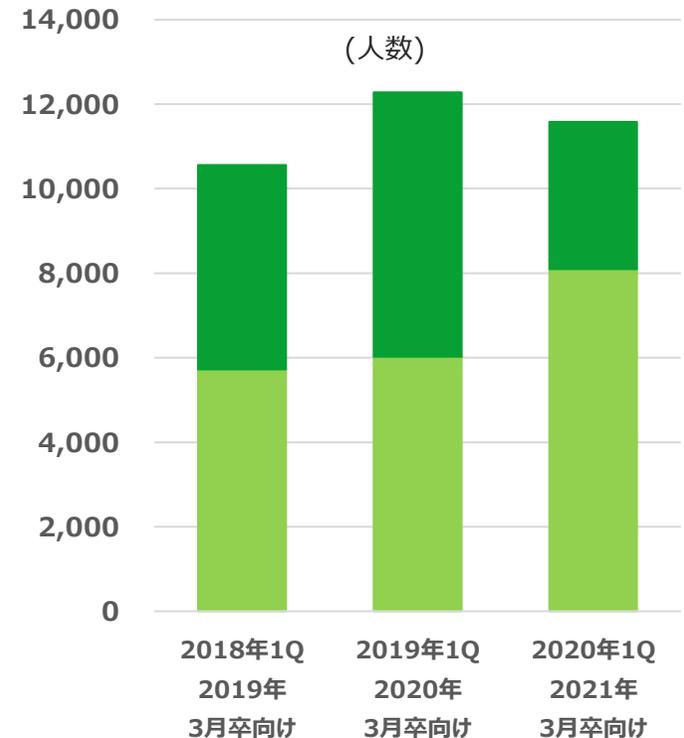
イベント種別開催枠数の推移

■ 合同就職セミナー
■ セミナープラス
■ キャリアセミナー
(枠数)



イベント参加学生のべ人数の推移

■ 合同就職セミナー
■ キャリアセミナー・セミナープラス
(人数)



新卒人財紹介

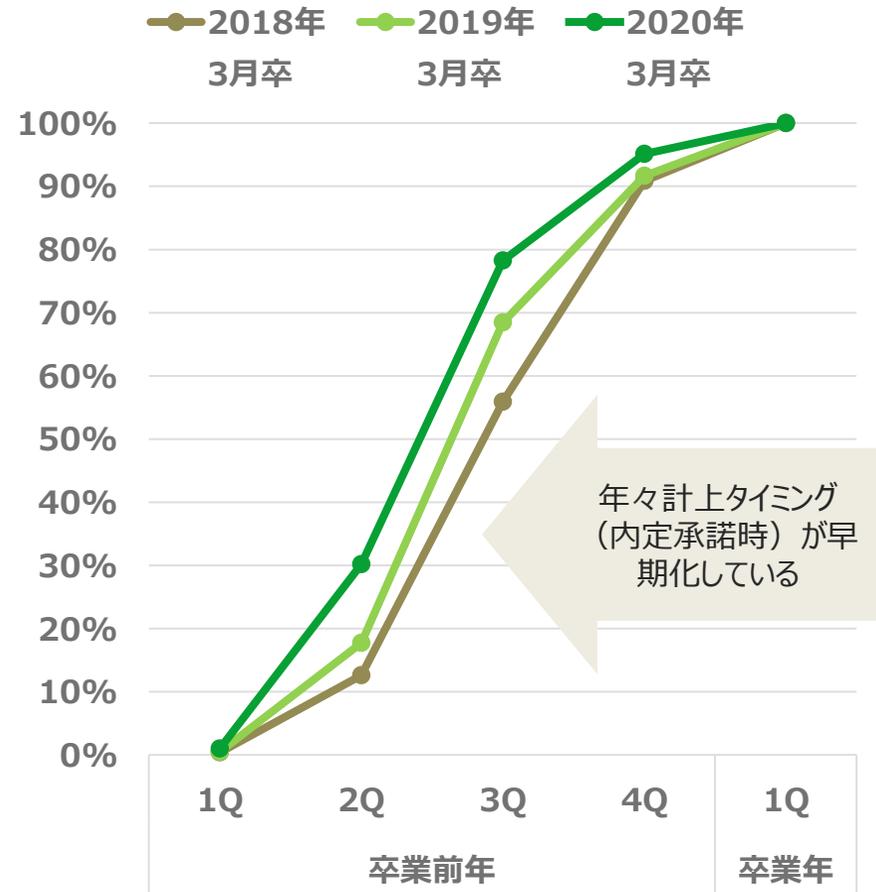
- 卒業を間近に控えた2020年3月卒学生の内定承諾人数の減少により、売上は前年同期比減少
- 就職・採用活動の早期化の影響に伴い、売上計上の進捗が早まっていることが要因
- 2021年3月卒については、新型コロナウイルス感染拡大の影響による選考の遅れがあるものの前年同期比プラスでの推移

第1四半期売上の卒業年度別構成



注：返金引当金繰入、返金引当戻入益は含まず

卒業年度別売上進捗推移



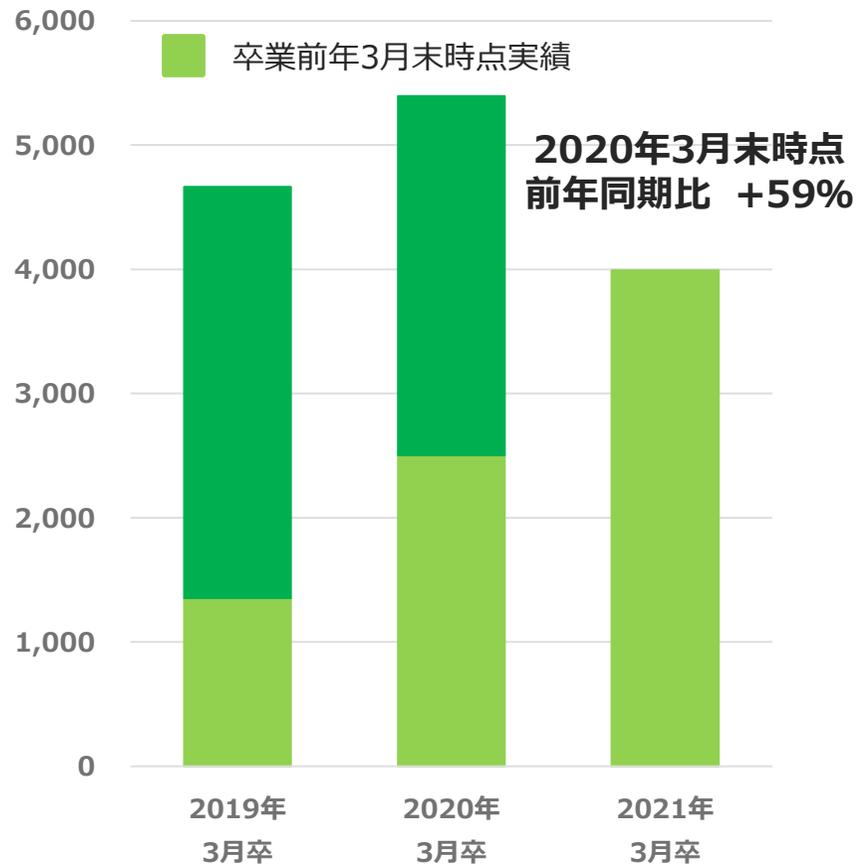
年々計上タイミング (内定承諾時) が早期化している

新卒人財紹介

- 2021年3月卒業者の紹介学生のユニーク人数は、2020年3月末時点で、前年同期比59%増加
- 紹介企業ユニーク数も前年同期比28%増加

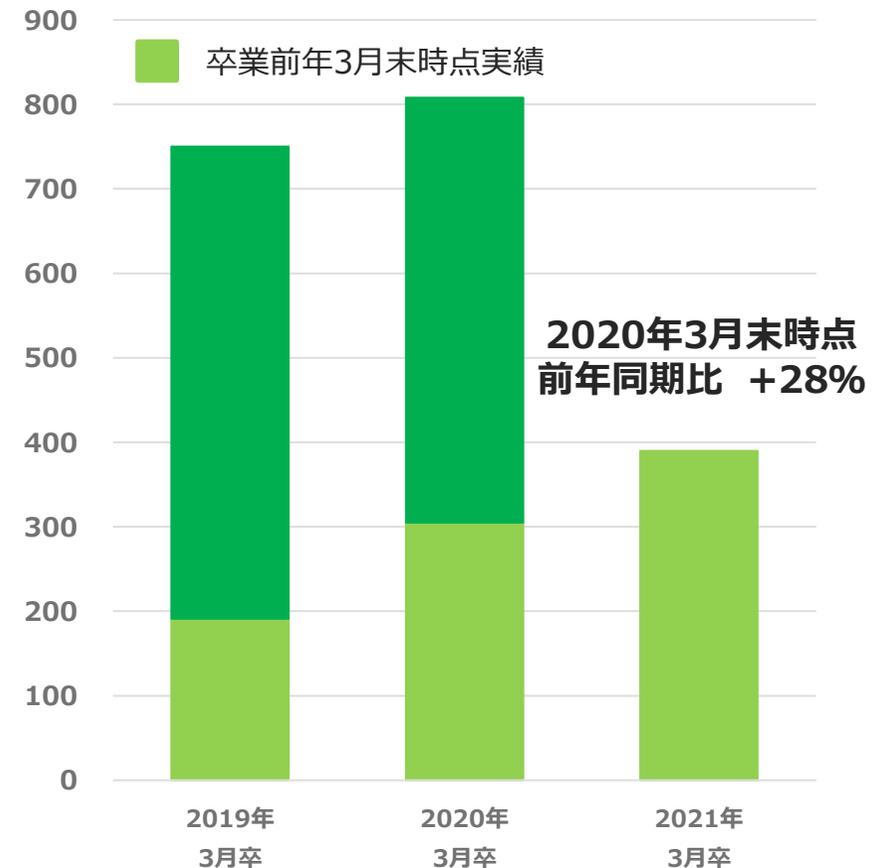
紹介学生ユニーク人数の推移

(人数)



紹介企業ユニーク数(社数)の推移

(社)

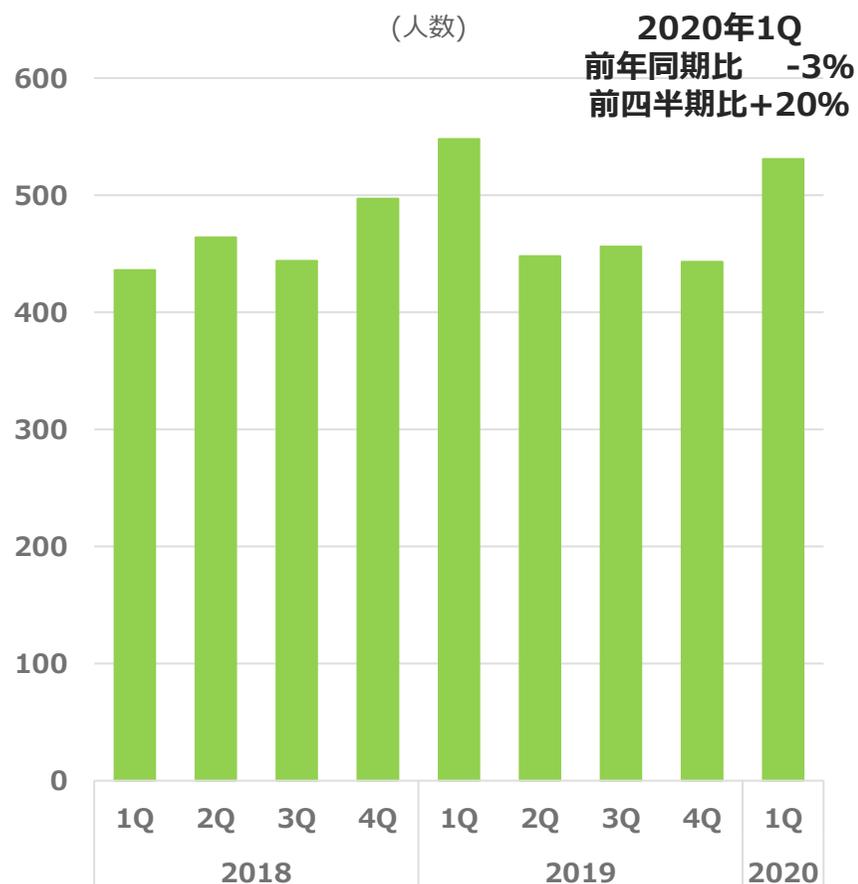


企業への紹介実績のある学生のユニーク人数 および 紹介実績のある企業のユニーク数
2019年3月卒、2020年3月卒は、■ と ■ の合計が、卒業年度の最終実績

既卒人財紹介

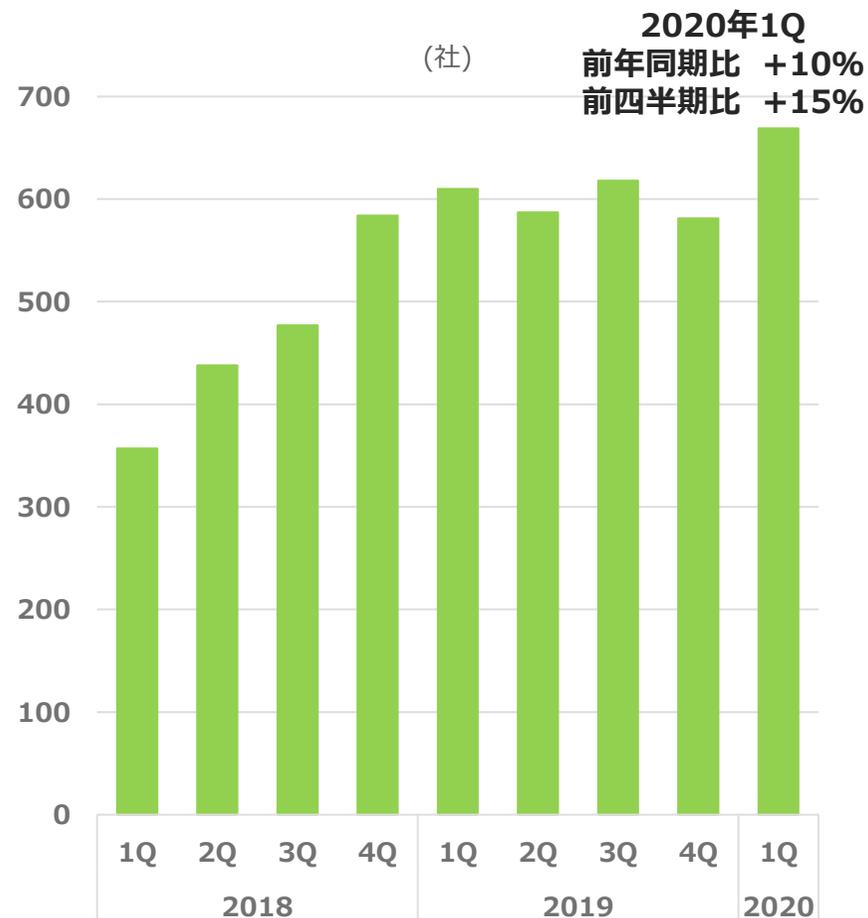
- 既卒人財紹介のユニーク人数は、2020.1Qは、2019.4Q対比20%増加
- 紹介企業のユニーク数は、2020.1Qは過去最多となった

既卒人財紹介ユニーク人数の推移



当該四半期中に企業への紹介実績のあった人財のユニーク人数

紹介企業ユニーク数（社数）の推移



当該四半期中に紹介実績のあった企業のユニーク数

(ご参考) 各種イベントについて

イベント名	キャリアセミナー	合同就職セミナー	合同就職 セミナープラス	就活セレクション
内容	就職活動解禁前に、 業界・仕事研究や インターンシップを知る ためのイベント	多くの体育会学生と 企業が一堂に会する イベント	人財・企業ともに少数 に限定し、学生がロー テーションで全ての企 業を回り、最後に交 流会が設けられている イベント	人財・企業ともに少数 に限定し、食事会形 式で親睦を深めてもら うイベント
参加 企業数	15～60社程度	15～60社程度	6社までに限定	3社までに限定



2020/12期 第2四半期以降の取組み

当社の対応

- 緊急事態宣言下での新たな就活・採用活動支援体制

5月に開催予定の就活イベントを、すべてオンラインによる Webイベントへ

合同就職セミナープラスLIVE

◆4月27日(月) 実施

【概要】

体育会学生を対象としたLIVE配信型のオンライン合同就職セミナー

【内容】

■ 各社30分の説明会・質疑応答

【参加企業数】 8社

【参加学生数】 650名

▼出展企業様からのコメント

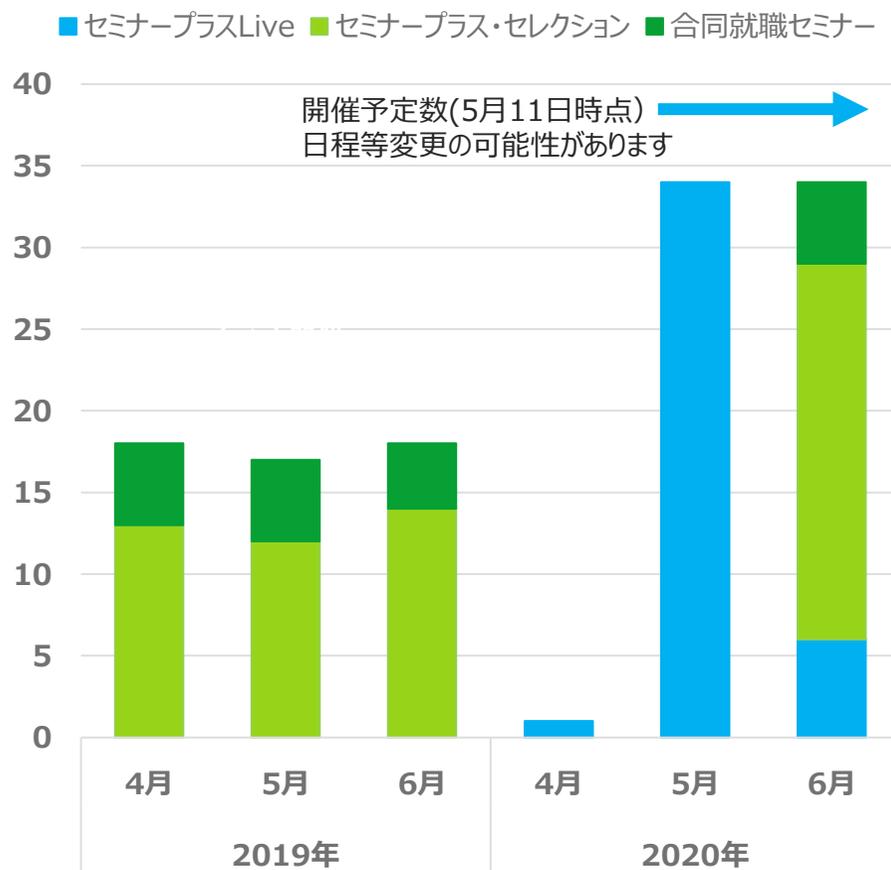
<A社採用担当者>

オンライン合説には、過去にも何度か参加したことがありますが、学生の参加人数・頂ける質問数、ともに過去最大数でした。Q&A機能やアンケート機能が上手に活用されており、学生とインタラクティブに交流できる、珍しい会になったと思いました。

<B社採用担当者>

LIVEでのWEBセミナーの出展は初めてで、チャットでの質疑応答は対面とは異なり、対応の難しさを感じる部分もございましたが、投票機能やチャット等、学生さんとコミュニケーションを取りながら進められる機能は良かったです。また、他業界を見ていた多くの学生さんと接触することが出来ました。

(回数)



当社の対応

- 緊急事態宣言下での新たな就活・採用活動支援体制

体育会学生及び求職者に対するWeb面談への切り替え

- ✓ これまでに築いた関係性を基に、Web面談へと切り替えた4月以降も面談数は増加
- ✓ Web面談では初対面の人財に対してアイスブレイクがややしくい反面、移動時間や場所の制約がないことから、高効率で面談を実施できている
- ✓ 画面共有機能などを用いた即時のオンライン書類添削などが可能となった

 結果として登録人財のカバー率は上昇。緊急事態宣言解除後も、オンライン/オフラインを使い分け。

体育会対象Web説明会採用支援サービス

前述「セミナープラスLIVE」の他、各企業のWeb説明会運営や、Web説明会への体育会学生動員をサポート

- ✓ 企業の求める人物像にマッチした学生に、当社がアプローチしてWeb説明会へ動員
- ✓ Web説明会の運営を当社スタッフがフルサポート ※事前打ち合わせあり
- ✓ Web機能を活かして、参加学生に満足いただけるような説明会進行をアドバイス

 オンラインでもフルサポートすることで、緊急事態宣言下でも採用活動を行う顧客との紐帯を維持。

業績予想の修正

- 政府より2020年4月7日に発令された緊急事態宣言及び各自治体からの外出自粛要請に伴い、当社グループにおきましても、3月の大規模イベントの中止に続き、4月のイベント会場での就職イベントは全面的に中止、また、5月のイベントにつきましては、すべてWebイベントとしての開催に変更するなどの対応をとってまいりました
- しかしながら、新型コロナウイルス感染拡大の収束時期の見通しが立たない現状においては、今後の当社業績を合理的に算定することは困難と判断し、2020年2月12日に公表いたしました業績予想を、2020年4月21日に一旦取り下げ、未定としております
- 今後、業績予想の算定が可能となった段階で、速やかに公表いたします



中期展望

経営戦略(中期方針)

既存事業の質的・量的な成長に加え、
新規事業においても、政府の政策推進を背景に拡大を図り、
「スポーツ人財会社」から「スポーツ会社」への飛躍を図る

経営課題（アクションプラン）

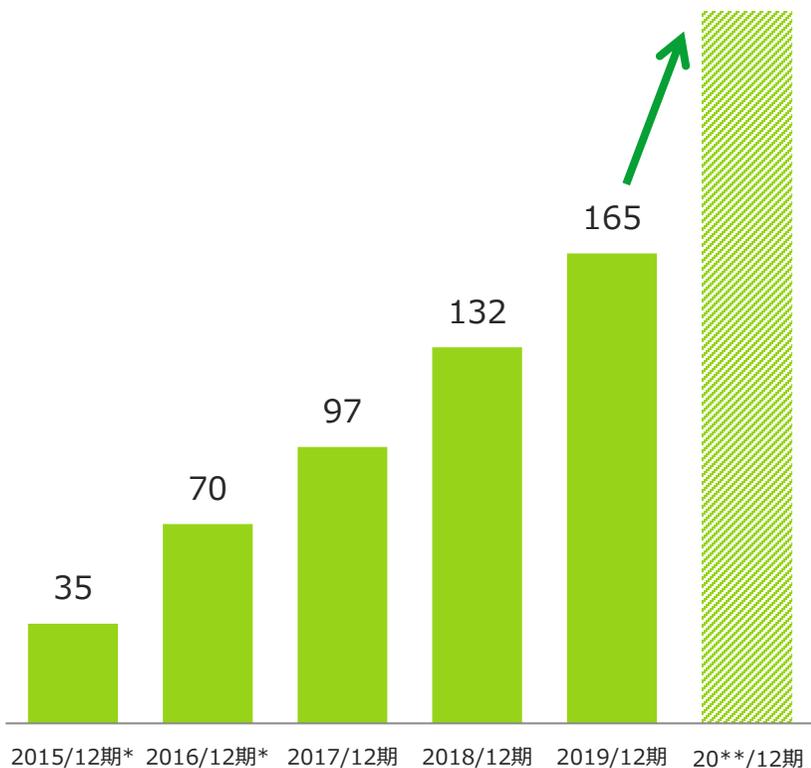
- ① 登録者の更なる増加とカバー率の向上
- ② 顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化
- ③ 新規事業の拡大

登録者のさらなる増加：営業体制の強化

- 体育会学生数を20～50万人(4学年合計)とすれば、スポナビ登録者は1学年当たりまだ16～40%程度。学生の掘り起こし余地は大きい
- 強みである「アナログの関係」を構築しつつ、一層の登録者増加に不可欠な拠点・スタッフの拡充を推進

営業社員の強化

(名)



*2015/12期、2016/12期は単体決算

拠点の強化

11拠点
(2020年3月末)

もっと密な
全国展開



サテライトオフィスの設置

- 6拠点のサテライトオフィスを設置済。全国のスポーツ人財に対応できる体制構築へ
- サテライト方式の採用は固定費負担抑制のため。運営が軌道に乗った段階で拠点への格上げを想定



カバー率*の引上げ

- 登録者に対して「アナログの関係」を構築できているのは2020年3月卒実績26%
- 一層のビジネスチャンス拡大には登録者への手厚い「アナログ」対応の強化が急務



カバー率
2020年3月卒実績
26%

カバー率向上策

- ITツールの活用
- 体育会学生からのプロアクティブなアプローチの喚起
 - ①先輩社員のレピュテーション向上
 - ②イベント数と参加企業の拡大
 - ③イベント参加学生の満足度引上げ
 - ④対面对応学生の成功率向上

カバー率を
50%超へ

*カバー率：登録者の内、対面对応により、アナログ関係が構築できている登録者の比率
算出方法 紹介ユニーク数/スポナビ登録者数

顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化

- スポナビ卒業生に対する具体的接点を増やして、顧客とのより一層のアナログ関係強化を図る。当社独自のスポーツコミュニティを形成することで、スポナビキャリアへの回帰や新事業領域への展開を狙う。



e.g. 社外からスポーツ領域の有識者や起業家などを集めたミートアップイベント

News

スポーツ人材の就職・採用支援を行うスポーツフィールド「Sportsfield Sports Business Meetup」を開催しました

2018/03/27 - ニュース 128 Views

スポーツ人材の就職・採用支援サービスを手掛ける株式会社スポーツフィールド（本社：東京都新宿区 代表取締役：篠崎 克志）は、2018年3月22日（木）に東京本社オフィスにて「Sportsfield Sports Business Meetup」を開催致しました。



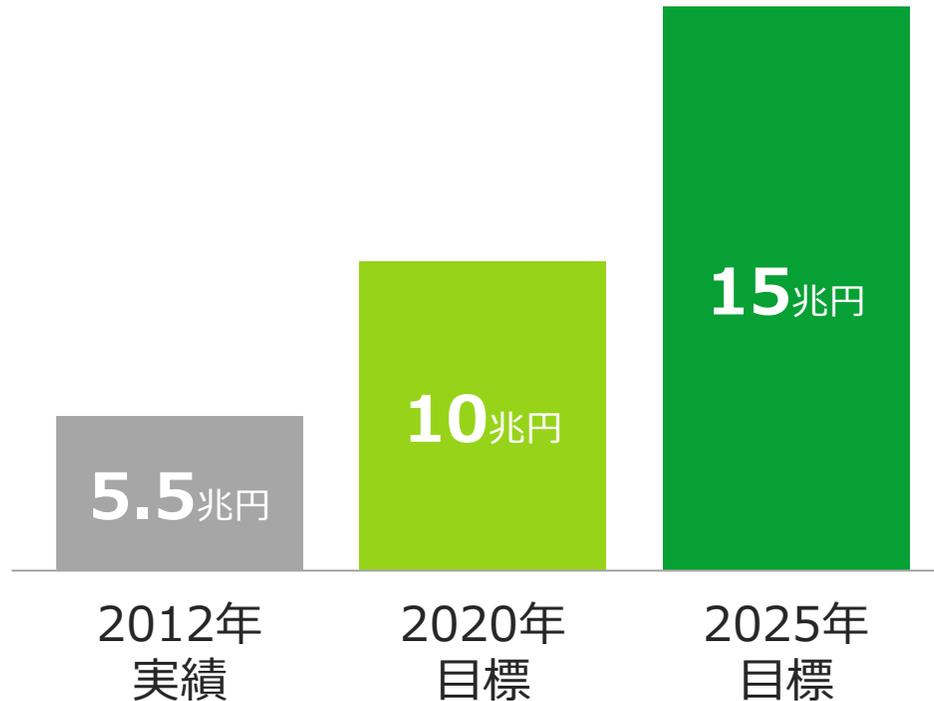
スポーツ スポナビ スポーツビジネス イベント Meetup
元アスリート

コミュニティ形成

政府の政策推進

- 政府スポーツ庁は第2期「スポーツ基本計画」(2017～2021年度)において、
①スポーツ産業の成長、②スポーツ人材の育成、等を提示
- スポーツの貢献期待は経済的にも社会的にも大きく、当社もその価値顕在化への貢献を目指す

スポーツ市場規模の目標



アスリートのキャリア形成支援や、指導者、
専門スタッフ、審判員、経営人材等
スポーツ活動を支える人材の育成を図る

出所：文部科学省スポーツ庁「スポーツ基本計画」(日本政策投資銀行 調査資料)

新規業務拡大

- 3か月に一度の新規事業提案会を開催（過去9回実施）し、幅広い部門・年次の社員から応募実績あり。全経営幹部より直接フィードバック
- 希望者には代表及びCFOがメンターとなり、多角的に支援

デュアルキャリア

2018.10.3

ニュース

現役アスリートの方の「デュアルキャリア（スポーツと仕事の両立）」を目指し、派遣・紹介予定派遣事業を開始

SPONAVIYELL

2019.2.20

ニュース

大学スポーツへ「yell」を贈る。スポーツフィールドの新しいチャレンジ！

スポーツ×データ×教育

2020.2.12

ニュース

株式会社スポーツフィールド、100%子会社を設立し、高付加価値型のサッカースクール事業を開始 ～スポーツを通して、様々なフィールドで活躍し社会に貢献できる人財の育成を目指して～



TOPICS

新規M&A（事業取得）

- スポーツ関連企業に特化した求人サイト「スポジョバ」を、スポーツマリオ社より取得
- 既存事業とは、顧客企業・人財ともにシナジーを生み、相互補完が可能
- S E Oに強みを持つ事業開発チームも当社に入社し、既存事業も含めたSEOを底上げ

	新規取得	既存事業
サービス名	スポジョバ	スポナビキャリア
運営会社	スポーツマリオ社	当社
サービス内容	オンライン上で完結するマッチングを主とした求人サイトの運営事業	主に対面にて登録者への就労支援を行う人財紹介事業
掲載求人	スポーツ関連企業のみ	限定せず
対象人財	限定せず	スポーツ人財のみ
報酬体系	成果報酬型	成果報酬型で年収の35%
集客方法	SEOによる人財集客	新卒で支援した人財からのロコミ・広告による集客
サービス開始時期	2019年8月	2015年

スポジョバ



スポーツ業界の求人を探す

掲載求人402件

スポーツ種別を選択 X
 職種を選択 X
 勤務地を選択

スポジョバとは

スポーツ業界に特化した、採用支援のWebサービスです。
スポーツ好きの優秀な人材と、価値ある繋がりを生み出します。





APPENDIX

会社の概要

社名	株式会社スポーツフィールド			
代表者	代表取締役 篠崎 克志			
設立年月日	2010年1月			
本社所在地	東京都新宿区市谷本村町3-29			
資本金	92,700千円（2020年3月末現在）			
役員構成	代表取締役	篠崎 克志	取締役(社外)	小林 明彦
	取締役副社長	伊地知 和義	取締役(社外)	河村 直人
	専務取締役	加地 正	常勤監査役(社外)	大隅 靖朗
	専務取締役	森本 翔太	監査役(社外)	山本 憲司
	取締役CFO	永井 淳平	監査役(社外)	森 一生
事業内容	新卒事業部門：イベント事業、人財紹介事業 中途事業部門：人財紹介事業			
売上規模	1,917,813（千円）〔2019年12月期〕			
従業員数	201名（2020年3月末現在）			
拠点	東京本社、関西オフィス、東海オフィス、九州オフィス、千葉オフィス、仙台オフィス、札幌オフィス、 京都オフィス、神戸オフィス、横浜オフィス、広島オフィスの11拠点 + 6サテライトオフィス （2020年3月現在）			
総資産	1,127,164（千円）〔2020年3月末〕			

沿革

年月	概要
2010年 1月	東京都渋谷区に株式会社スポーツリンク埼玉を設立（資本金1,000千円）
2011年 4月	株式会社スポーツリンク東日本へ商号変更
2013年10月	体育会総合支援ブランド「スポナビ」のサービスを開始
2014年 1月	第三者割当にて資本金10,000千円に増資
1月	株式会社スポーツフィールドへ商号変更
4月	有料職業紹介業についての厚生労働大臣許可を受ける
5月	転職支援サービス「スポナビキャリア」を開始
2016年 2月	第三者割当にて資本金10,300千円に増資
5月	東京都新宿区に子会社、株式会社エスエフプラス（現連結子会社）を設立
8月	労働者派遣業についての厚生労働大臣許可を受ける
11月	平成29年度東京都スポーツ推進企業として認定
2018年 1月	日本政府が推進するスポーツ国際貢献事業「SPORT FOR TOMORROW」に加盟
9月	株式会社エスエフプラスにて有料職業紹介業についての厚生労働大臣許可を受ける
10月	株式会社エスエフプラスにてスポーツ系の専門学校生の為の就活支援サービス「エスナビ」を開始
2019年12月	東証マザーズ上場 資本金92,680千円に増資
2020年 1月	子会社「スポーツフィールドイノベーションズ」設立

財務ハイライト

決算年月		2015年12月*1	2016年12月*1	2017年12月	2018年12月	2019年12月
売上高	千円	415,173	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813
経常利益	千円	24,193	△490	60,171	113,916	192,045
当期純利益	千円	9,291	△1,875	41,031	72,809	132,965
資本金	千円	10,000	10,300	10,300	10,300	92,680
発行済 株式総数	普通株式 A種株式 株	20,000 —	20,000 400	20,000 400	20,400 —	881,600 —
純資産額	千円	23,433	21,450	59,396	132,205	429,932
総資産額	千円	190,449	363,121	418,961	735,377	1,106,275
1株当たり純資産額*2	円	1,171.67	1,072.53	72.79	162.02	487.67
1株当たり当期純利益*2	円	464.56	△93.78	50.28	89.23	162.73
自己資本比率	%	12.3	5.9	14.2	18.0	38.9
自己資本利益率	%	24.7	—	100.6	76.0	47.3
営業キャッシュフロー	千円	—	—	108,208	82,994	198,181
投資キャッシュフロー	千円	—	—	△32,962	△75,085	△24,984
財務キャッシュフロー	千円	—	—	△82,366	191,526	149,891
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	163,792	363,227	686,315
従業員数	名	39	81	118	164	201

*1：単体決算

*2：2015年12月31日付株式分割(1株につき100株)を2015年12月期期首に当該株式分割が行われたと仮定、また、2019年10月4日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っておりますが、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算出しております。当社株式は、2019年12月26日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、1株当たり当期純利益は、新規上場日から2019年12月末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算出しております。

ご留意事項

- 当資料は当社の業績及び経営戦略等に関する情報の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。
- 当社の将来における事業内容や業績等は、様々な要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

〈お問い合わせ先〉

株式会社スポーツフィールド
経営戦略本部

03-5225-1481

ir@sports-f.co.jp