



2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

2021年11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 | **2021年12月期 第3四半期 決算概要**
- 3 | **2021年12月期 通期業績予想の修正**
- 4 | **成長戦略**
- 5 | **トピックス**
- 6 | **APPENDIX**



会社概要

経営理念

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

行動指針

1

カスタマーファースト CUSTOMER FIRST

常にお客様の立場で誠実且つスピードある行動をし、満足ではなく、感動するサービスを提供する。

6

感謝の念・感情移入 APPRECIATION

常に感謝の気持ちを持ち、相手以上に相手のことを考え、行動する。

2

プロ意識 PROFESSIONALISM

目的、目標を達成する強烈な意志を持ち、結果・成果で応えられるよう、弛まぬ努力を行う。

7

人間力 HUMAN POWER

人に目指される存在であり、人に影響を与える人財になる。

3

ブレイクスルー BREAKTHROUGH

思考を止めず、考え抜く。考え抜けば必ず道はできる。飛び越えられない壁はない。

8

主体性 INDEPENDENCE

人生は自分が主役。自分が誇れる生き方をしよう。

4

チームワーク TEAMWORK

One for All, All for Oneの精神を持つ。

9

自己研鑽 SELF IMPROVEMENT

チャンスは常に自己を磨き続けている人しか選んでくれない。

5

信頼 TRUST

人を信用しなければ、人から信用されることはない。まずは信用することから始めよう。

10

挑戦 CHALLENGE

人生は一度。自分の可能性を信じ、常に夢、目標に向かい、情熱を持ち挑戦し続ける。

“スポーツ”には無限の価値と可能性がある

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

*スポーツに打ち込んだ経験を通じて社会・企業が求める高い価値を身につけた人財
新卒者においては、現役体育会学生、大学スポーツサークル・高校部活・クラブチーム等での競技経験者
既卒者においては、体育会出身者及び現役アスリートも含めたスポーツに打ち込んだ経験を持つ社会人

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
- 企業の採用活動において、採用ターゲットとなる要件を高い確率で満たしている「スポーツ人財」を対象にサービスを展開することで、顧客企業のニーズへ着実に対応

企業の採用基準を満たす
可能性が高い集団



スポーツ人財

ターゲット人財確保への強いニーズ



企業



- アナログの関係性を軸とした集客
- カウンセリングによる人財力の向上

- 大企業から中堅・中小企業まで幅広い顧客企業とのパイプと実績
- 基本動作のできる人財への強いニーズ

人財「メーカー」

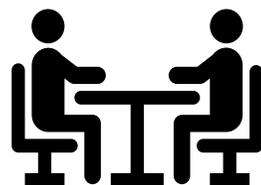
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

人財「メーカー」の概念図

スポーツ人財



当社



人財がスポーツを通じて身に付けた価値（能力・素質・魅力）

その一方で

価値を他の分野に展開できない
スポーツ以外の進路が見出せない

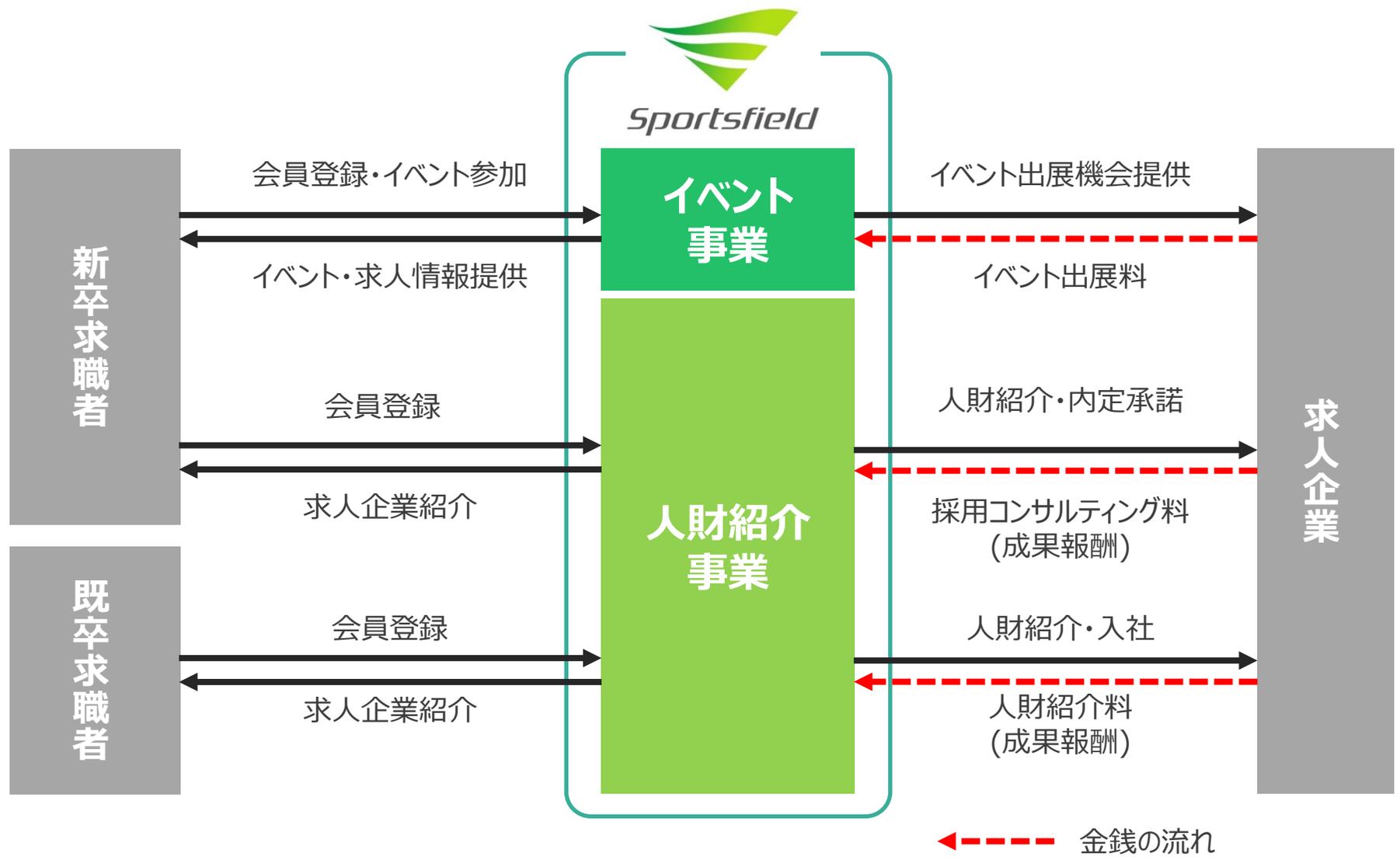
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 支援体制
90%超が在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財である社員を全国11拠点に配置

- 支援の濃さ
1 on 1 の濃い面談を複数回実施

スポーツだけでなく、
ビジネスでも活躍する
「スポーツ人財」を
社会に輩出

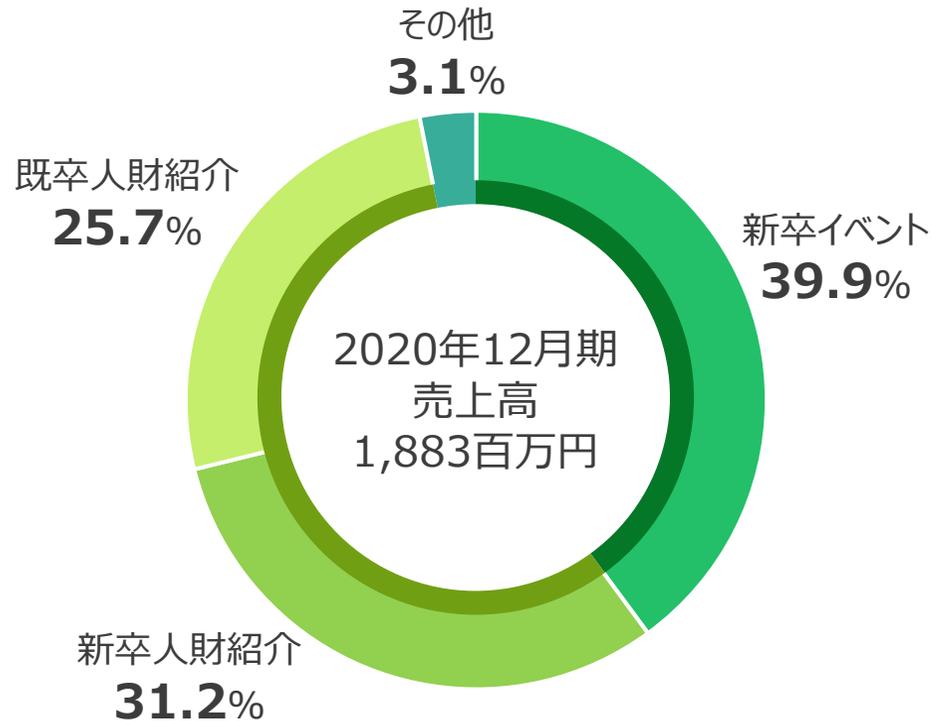
ビジネスフロー



事業の内容

- 新卒者向けイベント事業、新卒者向け人財紹介事業、既卒者向け人財紹介事業が主要 3 事業
- 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高の中核
- 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

事業別売上高



新卒者向けイベント事業

- 体育会学生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・スポチャレ登録者に対し、就職カウンセリングを実施し、就職先企業を紹介
- 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（第二新卒含む）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

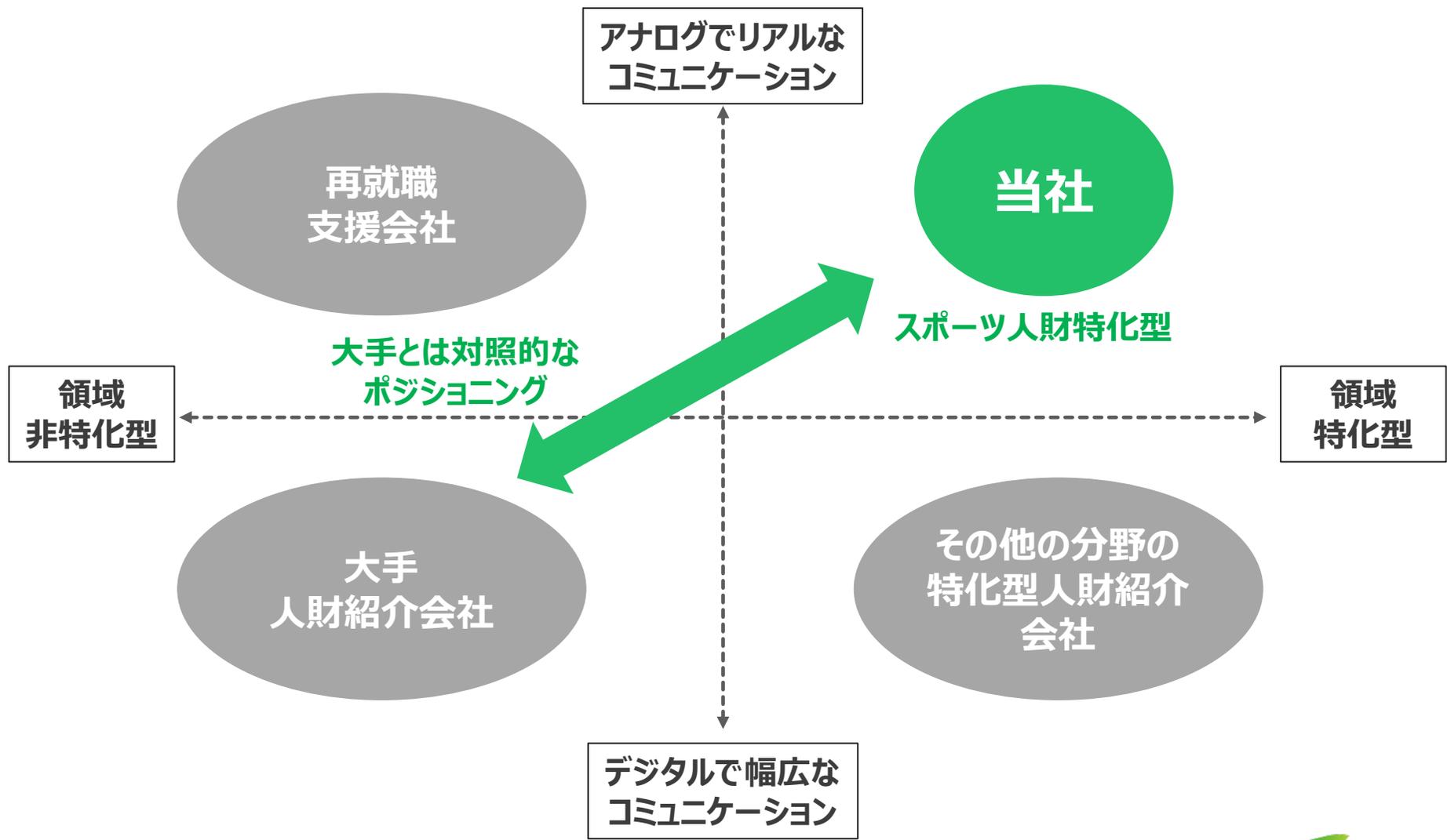
その他事業

- アスリートの競技と就労を支援するデュアルキャリア事業
- スポーツ業界に特化した求人サイト「スポジョバ」
- 子会社エスエフプラスによる営業支援サービス

(注) 2020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。

特徴と強み 独自のマーケット・ポジション

- デジタル化進行に伴い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、当社は敢えてスポーツ人財にターゲットを絞った「狭く深く」を志向



特徴と強み 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（コロナの影響によりオンラインへ） 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

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

特徴と強み アナログの深い関係性の背景

- 人財・企業を担当する営業社員の90%以上が在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財
- 全役職員では、野球、サッカー等のメジャー競技のみならず、全43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が在籍

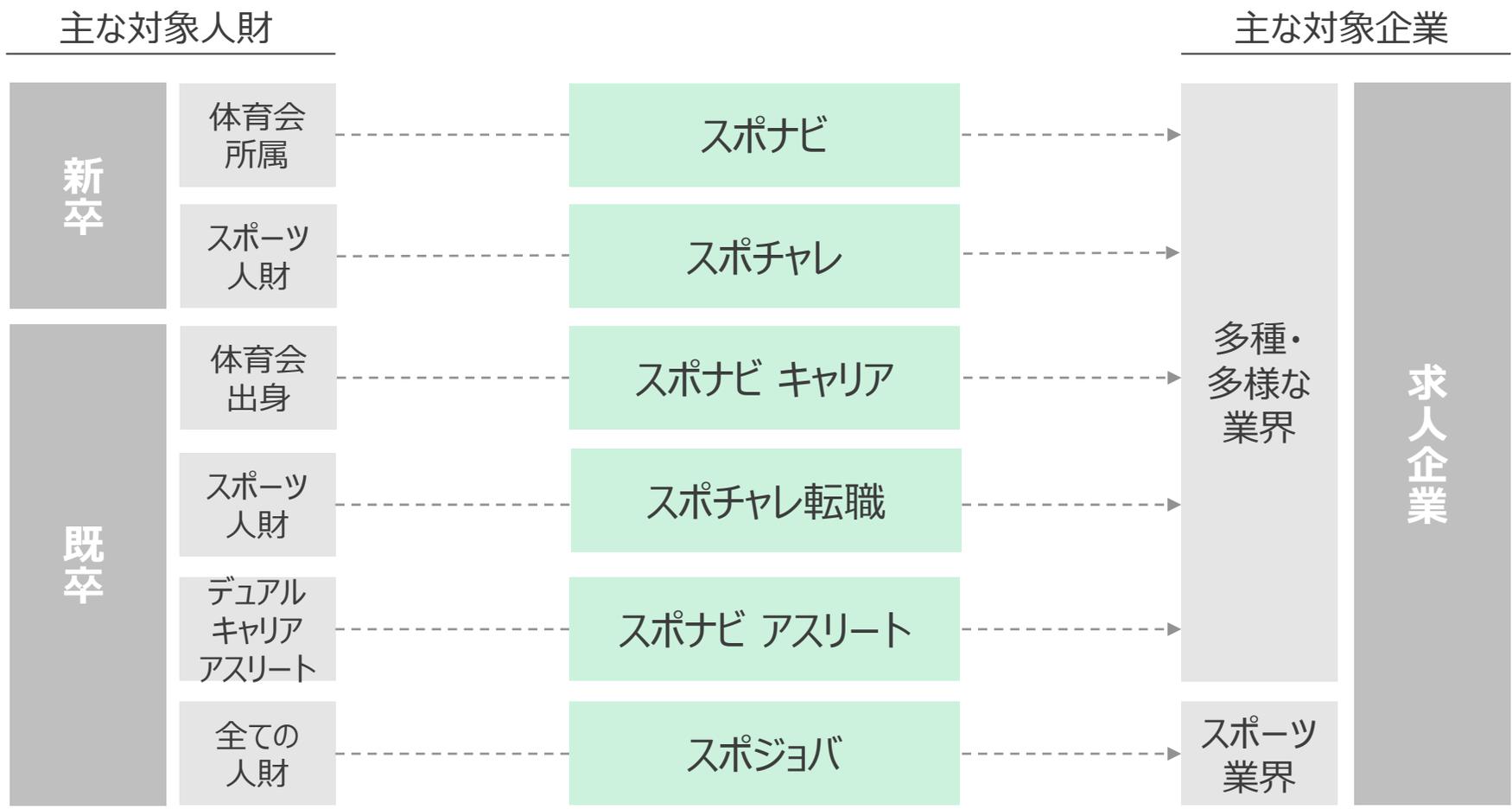
当所在籍社員の在学中の競技

43競技
(2021年9月末現在)

球技			武道・格闘技		その他競技			その他
野球	サッカー	ラグビー	剣道	ボクシング	重量挙げ	陸上競技	体操	応援団
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	フェンシング	柔道	ヨット	水泳	バトントワリング	チアリーディング
ハンドボール	硬式テニス	軟式テニス	キックボクシング	レスリング	駅伝	新体操	スケルトン	トレーナーチーム
ラクロス	バドミントン	フットサル	テコンドー	空手道	スケート	自転車	スキー	ダンス
水球	卓球	ビーチサッカー	合気道					バレエ
ビーチバレー	ソフトボール							

当社が運営するブランド

- 現役体育会学生、体育会出身者に特化したスポナビ、スポナビキャリア
- 大学運動サークル・高校部活・クラブチーム等での競技経験者を対象とするスポチャレ、スポチャレ転職
- 競技を継続する社会人（デュアルキャリアアスリート）を支援するスポナビアスリート
- スポーツ関連企業に特化した求人サイトスポジョバ





2021年12月期 第3四半期 決算概要

2021年12月期 第3四半期 決算サマリー

売上高	1,643百万円	前年同期比+133百万円
営業利益	29百万円	前年同期比▲96百万円
経常利益	27百万円	前年同期比▲102百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲37百万円	前年同期比▲116百万円

- 売上高は第3四半期累計で過去最高を記録するも、営業利益および経常利益は前年を下回った
- 当第3四半期連結会計期間において、固定資産の減損損失45百万円を特別損失に計上
- 結果、親会社株主に帰属する四半期純損失は37百万円となった

2021年12月期 第3四半期 決算概要

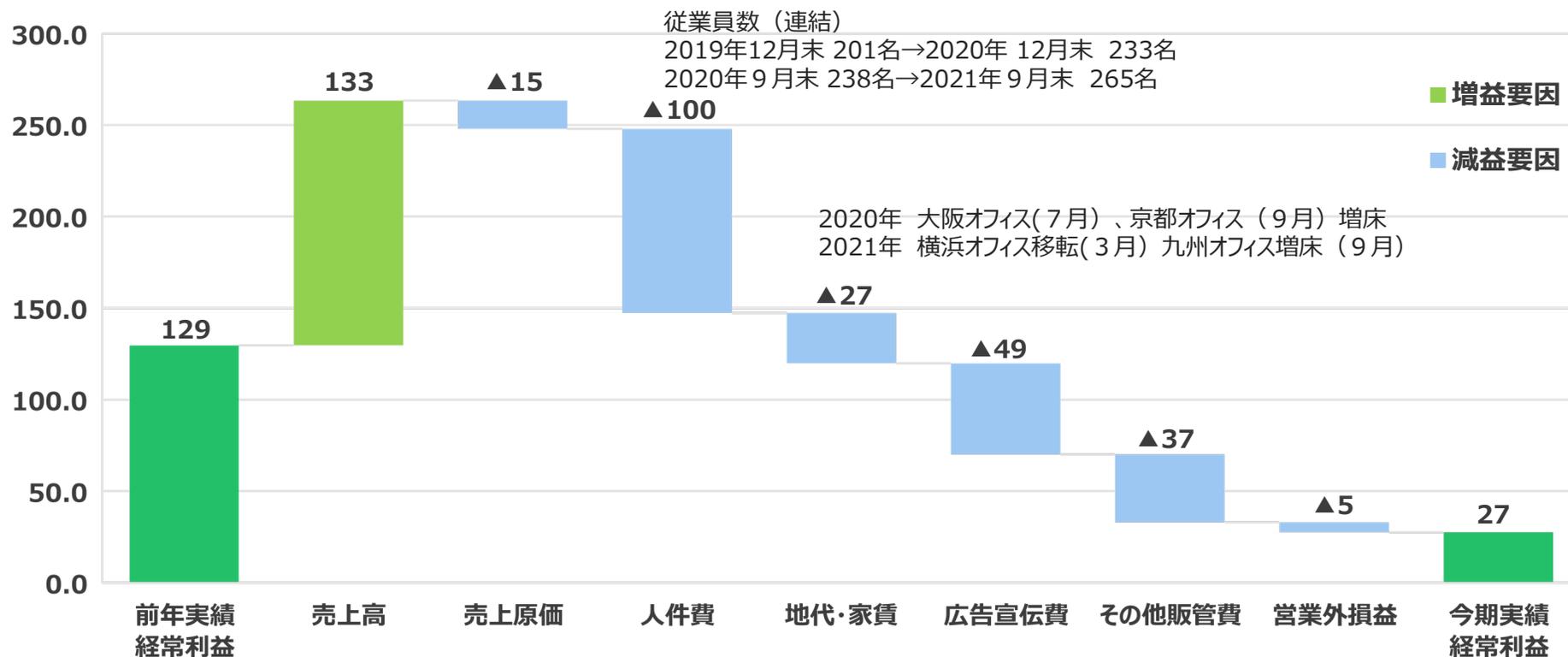
(百万円)	2021年 第3四半期	2020年 第3四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,643	1,510	+133	+8.9%
新卒者向けイベント	646	606	+40	+6.6%
新卒者向け人財紹介	553	478	+74	+15.7%
既卒者向け人財紹介	380	385	▲4	▲1.3%
その他売上	64	40	+23	+58.9%
営業利益	29	126	▲96	▲76.6%
営業利益率	1.8%	8.4%		▲6.6pt
経常利益	27	129	▲102	▲78.7%
経常利益率	1.7%	8.6%		▲6.9pt
親会社株主帰属 四半期純利益	▲37	78	▲116	-

- 新卒者向けイベント、新卒者向け人財紹介の売上高は、前年同期を上回り、特に新卒者向け人財紹介の売上高は過去最高となった
- 既卒者向け人財紹介の売上高は前年同期比を下回ったが、減少幅は縮小

第3四半期 対前年同期比 経常利益増減要因

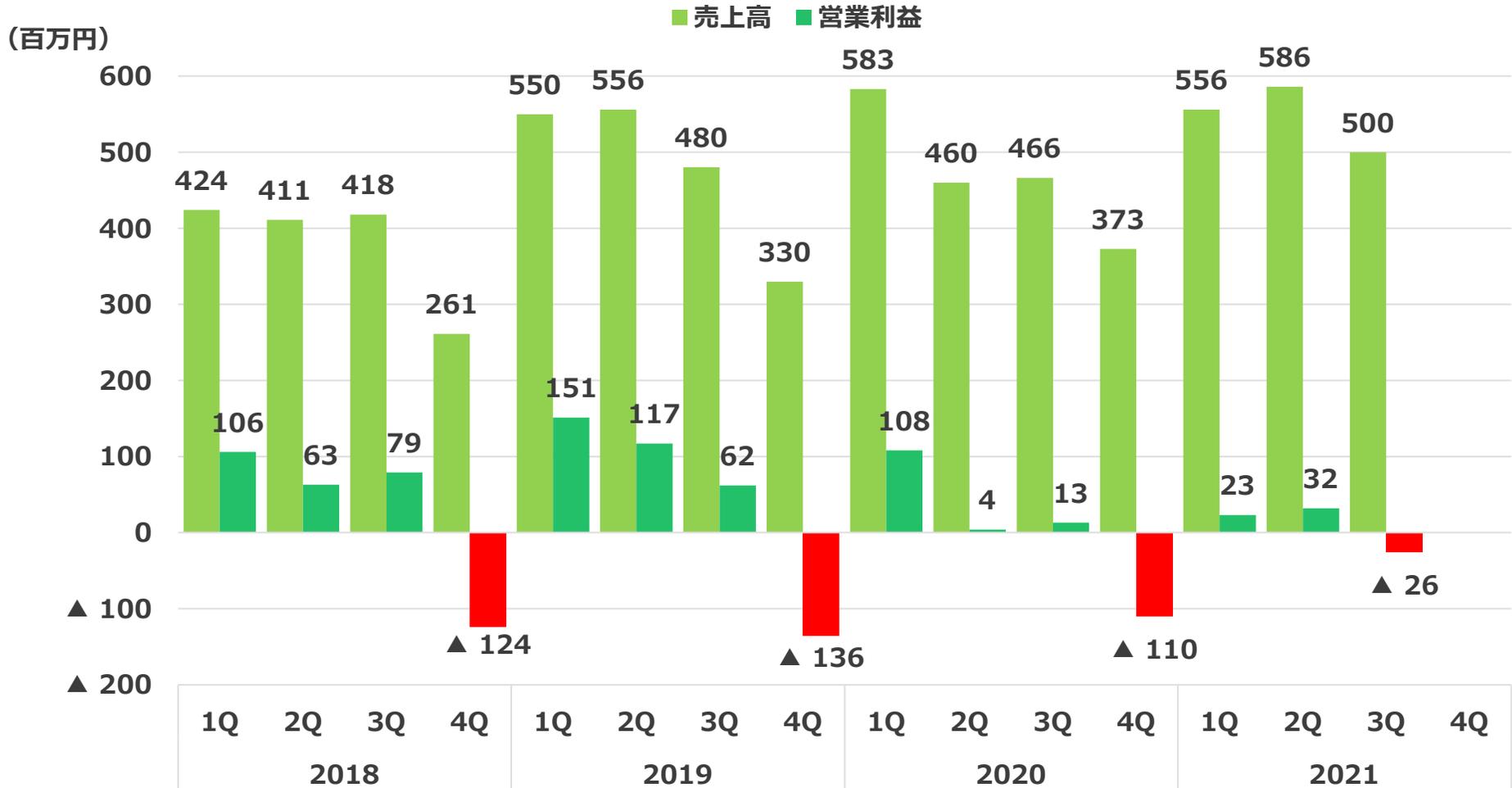
- 売上高は133百万円の増収
- 売上原価の増加は新卒者向けイベントにおいて来場型イベントの開催数増加及び新型コロナウイルス感染症対策による会場規模拡大により会場費が増加。またデュアルキャリア事業の売上増加に伴い派遣人件費が増加
- 営業体制・内部管理体制強化を目的とした人員増により人件費及び関連費用が増加
- 営業拠点の拡充に伴い、地代・家賃増加
- 広告宣伝費は、事業領域拡大を狙ったスポチャレ（新卒・既卒）の登録人数増強のための戦略的費用投下により増加

(百万円)



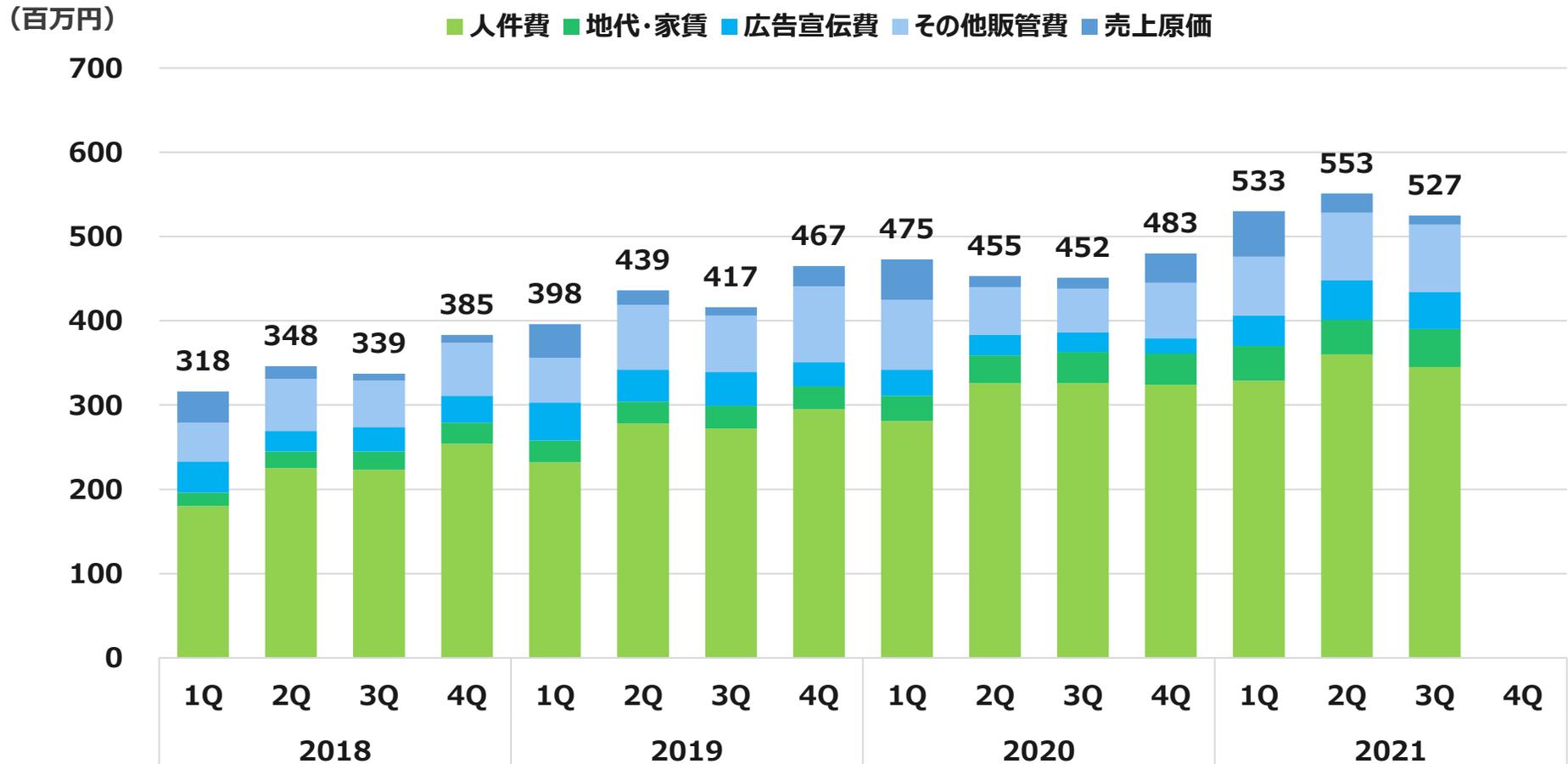
四半期別 売上高および営業利益推移

- 第3四半期会計期間において、第2四半期に続き過去最高の売上高となったものの、売上高の拡大が想定を下回ったことから、営業損失が発生した



四半期別 販管費推移

- 販管費において、人員体制強化に伴う人件費の増加、スポチャレ事業拡大に伴う広告宣伝費の増加、オフィス拡充に伴う地代家賃の増加が主な要因となった
- その他販管費において、システム開発費用、オフィス移転関連費用、営業関連費用、支払報酬等で前年より増加



減損損失等損失の計上について

- 将来の業績伸長を目的として、人員の強化を行ってきたが、短期的には当初想定していた業績回復を見込めず、減損損失を計上
- 新規事業を推進し人員強化の中心となる本社エリア（東京本社、横浜オフィス並びに千葉オフィス）の収益性が短期的に低下しているため、当該エリアの固定資産の減損を実施したもの
- また繰延税金資産の将来の回収可能性の見直しを行い、取り崩しを行った

		(百万円)
減損損失	建物附属設備	42
	工具、器具及び備品	2
	小計	45
繰延税金資産の取り崩し	3Q時点で10百万円を取り崩し (法人税等調整額)	10
合計		55



新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

スポナビ（新卒者向け）登録者数推移

- スポナビとは体育会に所属する大学生に特化した新卒者向け就職情報サイトと就職支援サービス
- 2022年3月卒業者向けスポナビ登録者数は、2021年9月末時点で、2021年3月卒業者の登録人数の前年同期実績に対して+3%
- 第3四半期終了時点としては、過去最高の登録者数

スポナビ（新卒者向け）登録者数推移

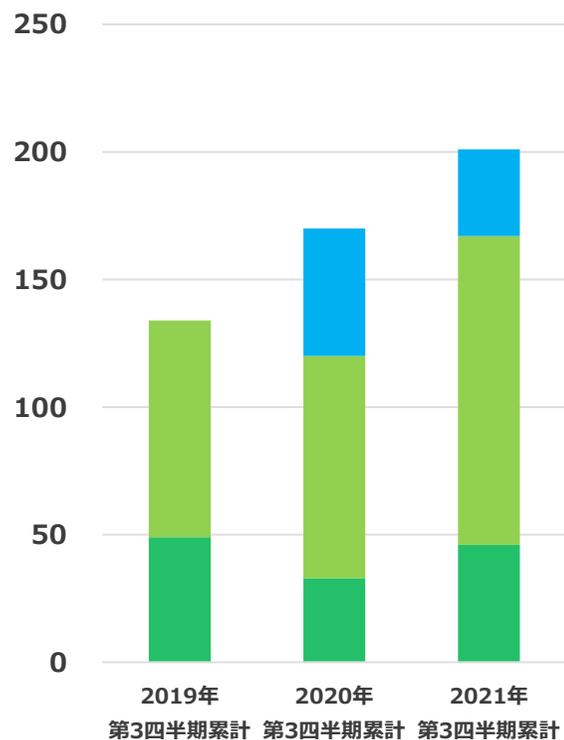


2021年12月期 第3四半期：新卒者向けイベント事業

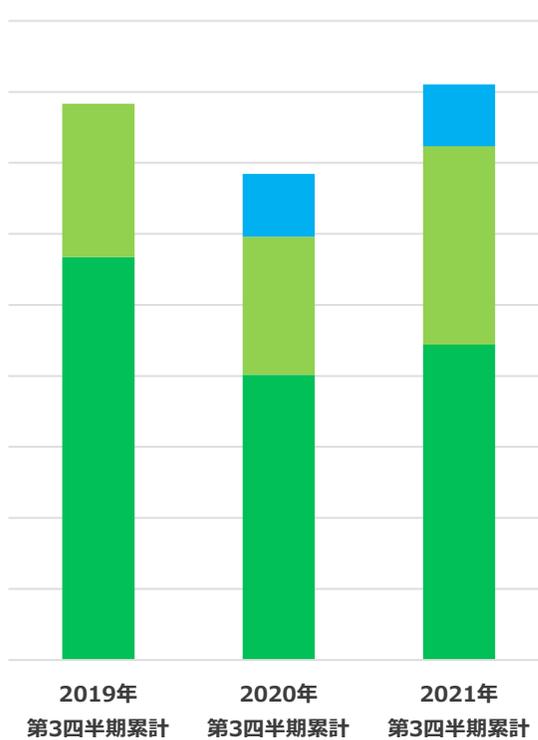
■ 売上高646百万円 前年同期比+6.6%

- イベント開催数は、オンライン型に全面シフトした前年4月、5月に対して、来場型・オンライン型の併用により前年同期比増加。イベント販売枠数も、前年同期比増加
- イベント参加学生のべ人数は、オンライン型のメリットを活かし増加
- 今後開催予定イベントの受注金額は、前年同期を上回り進展中

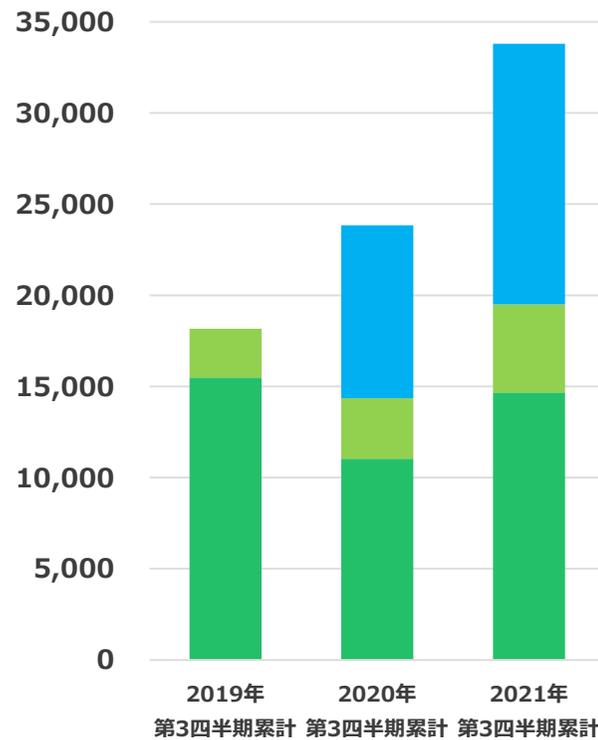
イベント開催数



イベント種別販売枠数



イベント参加学生のべ人数



■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

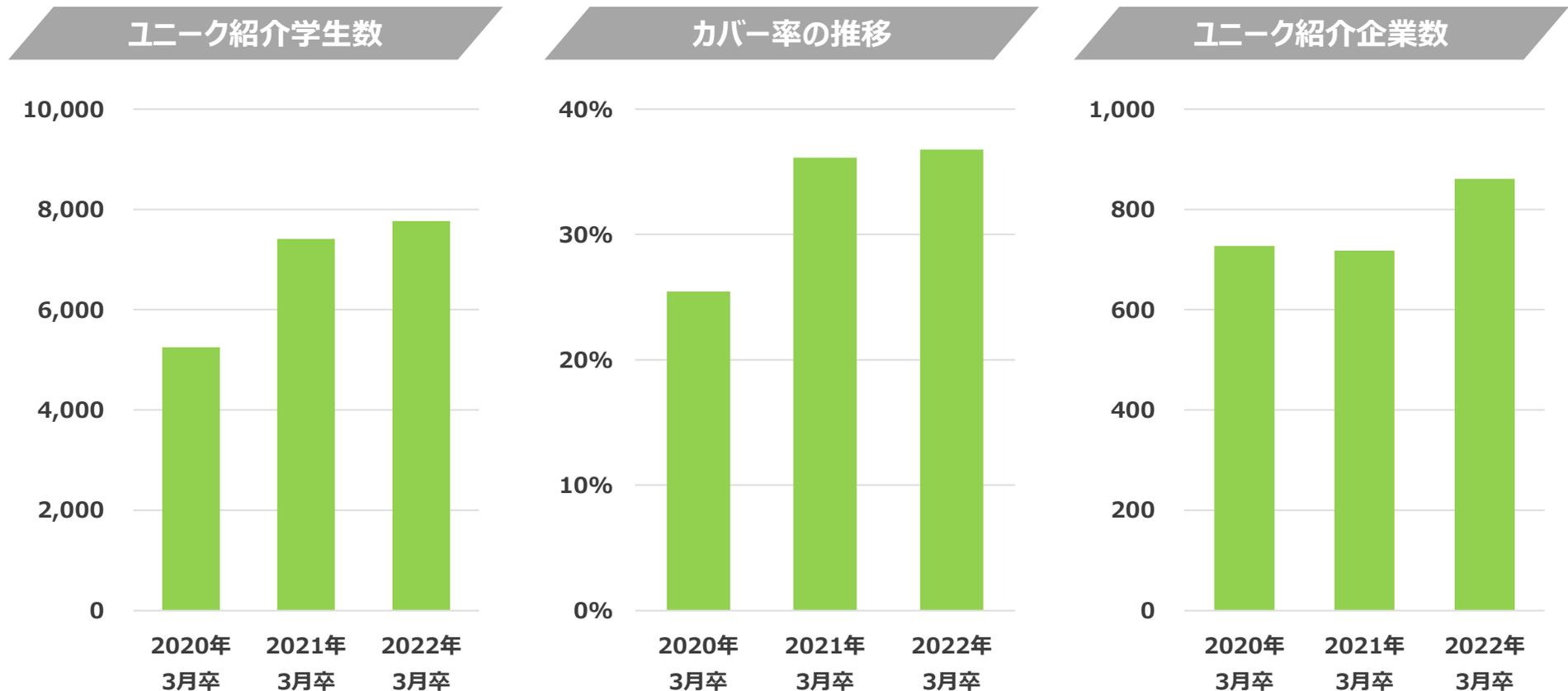
■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

2021年12月期 第3四半期：新卒者向け人財紹介事業

■ 売上高553百万円 前年同期比+15.7%

- 2021年3月卒学生に対する企業の採用需要が2021年1月以降も強く、2021年3月卒学生の内定承諾人数が前年同期比増加し、売上高増加に寄与
- 2022年3月卒学生について、ユニーク紹介学生数は前年同期比増加。カバー率も前年同期比小幅に上昇
- 契約締結先の掘り起しと新規顧客企業の獲得等の営業施策によりユニーク紹介企業数は前年同期比増加



KPI 第3四半期（卒業前年9月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

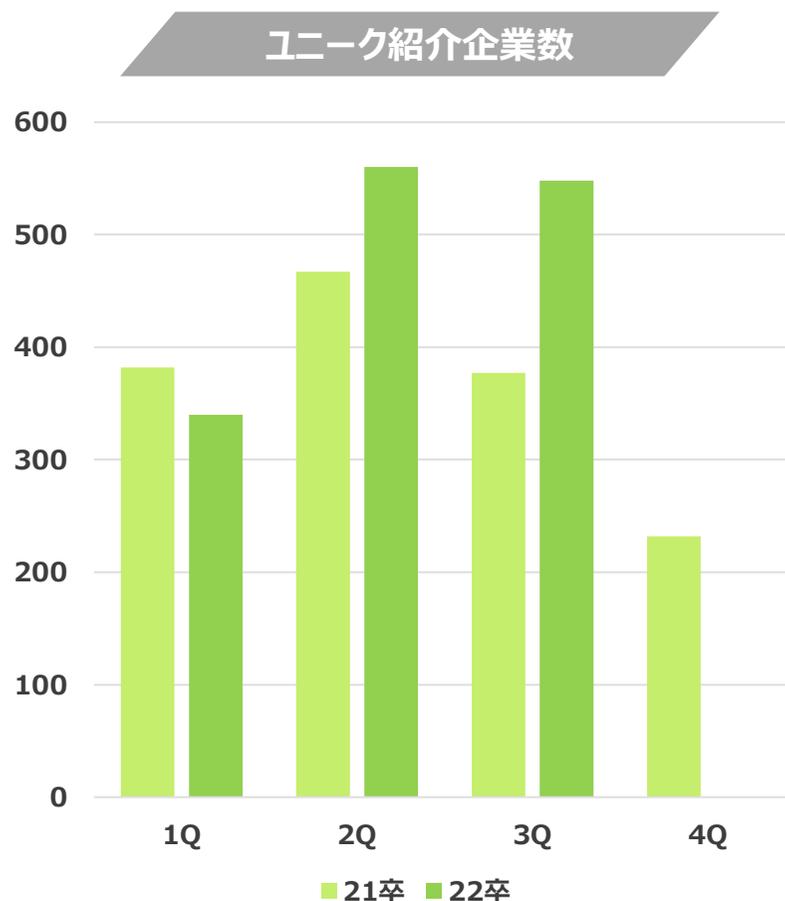
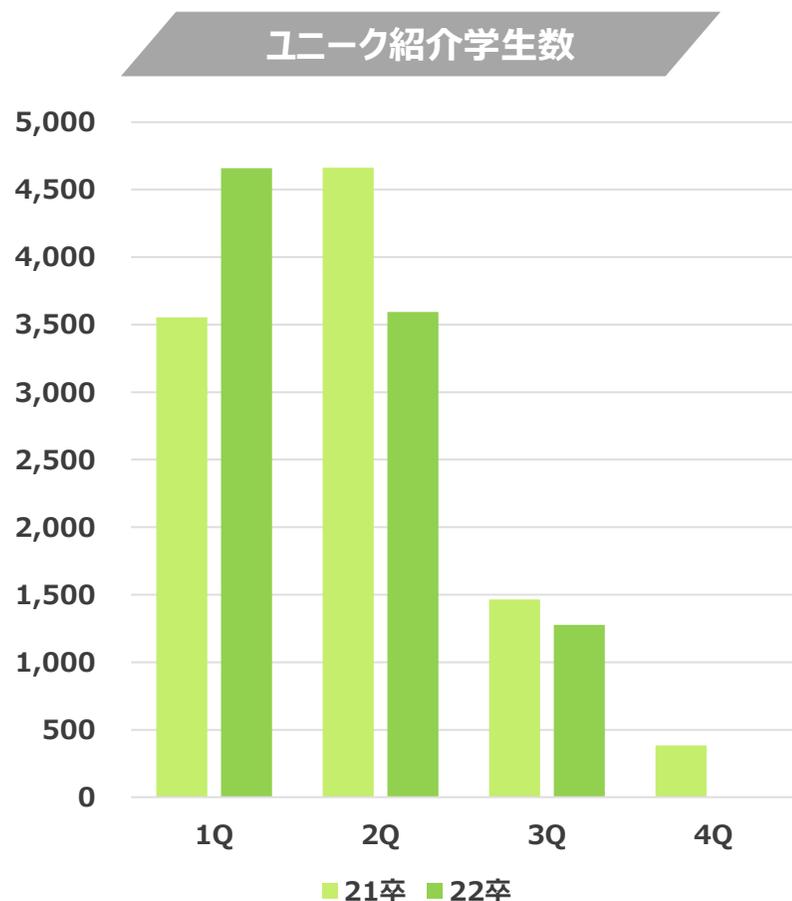
*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数 | ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

*カバー率：登録者の内、面談対応により、アナログな関係が構築できている登録者の比率（算出方法：ユニーク紹介学生数/スポナビ登録者数）

2021年12月期 第3四半期：新卒者向け人財紹介事業

四半期別 KPI(主要指標) 推移

- 四半期ごとのユニーク紹介学生数は、採用・就職活動の早期化により、22卒は第1四半期がピークとなり、第2四半期以降は、前年同期を下回っての推移
- ユニーク紹介企業数は、第1四半期は前年同期を下回ったものの、契約締結先の掘り起こしと新規顧客企業獲得を図り、第2四半期以降は前年を上回って推移



*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数 | ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

(参考) 新卒者向けイベント種別

	時期	解禁前		解禁後		
来場型	名称	キャリアセミナー	キャリアセミナー プラス	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 (現状開催休止)
	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	15～80社程度	6社程度	15～80社程度	6社までに限定	3社までに限定
オンライン型	名称	キャリアセミナー LIVE	キャリアセミナー プラスLIVE	合同就職セミナー LIVE	合同就職 セミナープラス LIVE	
	参加企業数	15社程度	6社程度	15社程度	6社までに限定	



既卒者向け人財紹介事業

スポナビキャリア・スポチャレ転職（既卒者向け）登録者数推移

- スポナビキャリアとは、体育会出身者・アスリートに特化した既卒者向け就職情報サイトと就職支援サービス
- スポチャレ転職とは、時期を問わずスポーツ経験のある既卒者向け人財を対象とした就職情報サイトと就職支援サービス（2021年3月開始）
- 第3四半期における新規登録者数は、広告宣伝費の戦略的投下によるスポチャレ転職への新規登録増加を主に前年同期比大幅増加

スポナビキャリア・スポチャレ転職（既卒者向け）新規登録者数の四半期別推移



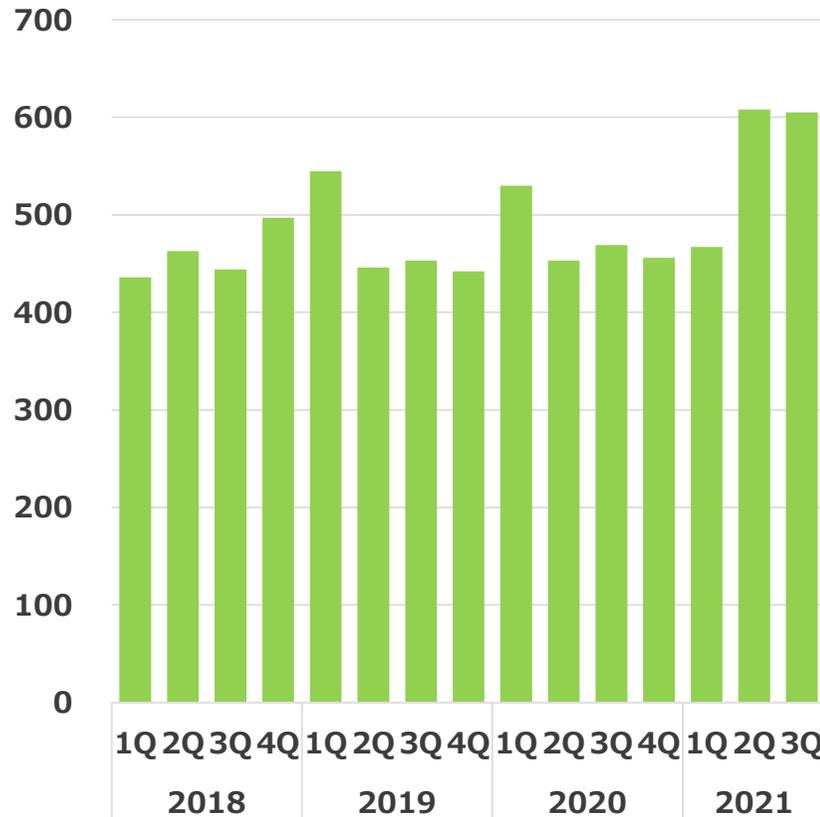
*2020.4Qまでは、スポナビキャリアのみ 2021.1Qより スポナビキャリア、スポチャレ転職 合算

2021年12月期 第3四半期：既卒者向け人財紹介事業

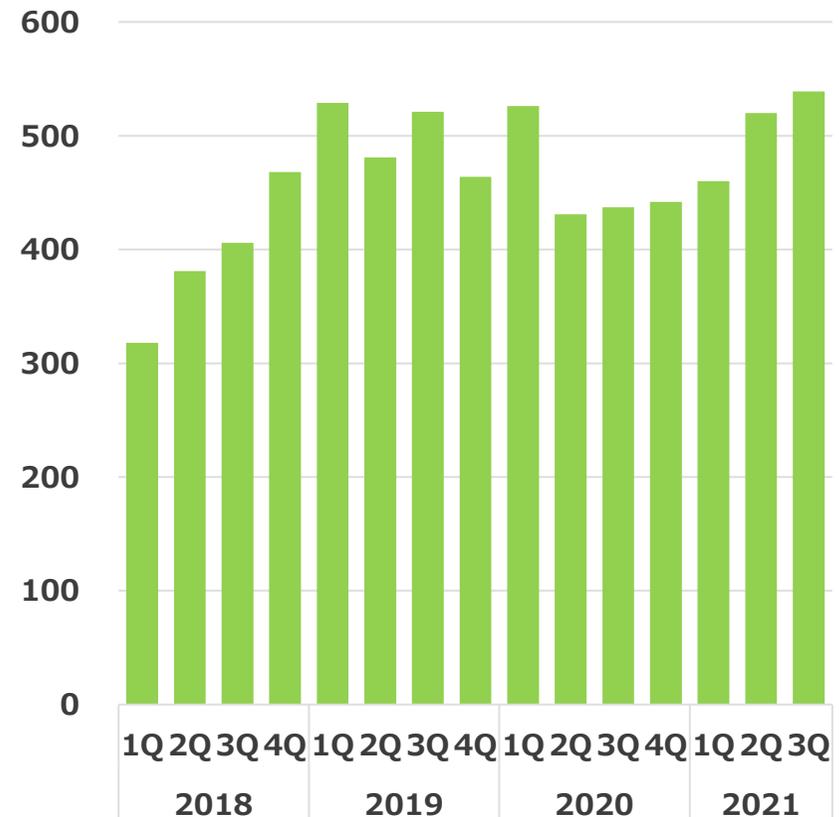
■ 売上高380百万円 前年同期比▲1.3%

- 売上高は前年同期比を下回るも、前年同期比減少幅は縮小。前第3四半期会計期間比では大幅増加
- ユニーク紹介人財数、ユニーク紹介企業数は、新規登録者の増加及び景気の持ち直しの動きにつれ企業の採用意欲に底堅さが見え始めたことにより、第2四半期に続き、第3四半期も前年同期比大幅増加

ユニーク紹介人財数



ユニーク紹介企業数



*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数 | ユニーク紹介企業数：求職者に紹介した重複しない企業数

B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は1,645百万円となり、前連結会計年度末比+157百万円
- 負債は1,235百万円となり、前連結会計年度末比+194百万円
- 株主資本は409百万円となり、前連結会計年度末比▲37百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度末比
	2021年第3四半期	2020年12月期	増減額
流動資産	1,330	1,205	+124
現金及び預金	1,077	971	+105
売掛金	201	169	+31
固定資産	315	282	+32
有形固定資産	120	113	+7
無形固定資産	1	2	▲0
投資その他の資産	192	166	+26
資産合計	1,645	1,488	+157
流動負債	586	543	+42
固定負債	649	497	+152
負債合計	1,235	1,041	+194
株主資本	409	446	▲37
負債純資産合計	1,645	1,488	+157

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

横浜オフィス移転、福岡オフィス拡充に伴い増加
減損により減少

資金の借入に伴い増加



2021年12月期 通期業績予想の修正

2021年12月期 通期業績予想

(百万円)	2021年12月期 前回発表予想 (A)	2021年12月期 今回修正予想 (B)	増減額 (B)-(A)	増減率	2020年12月期 実績	前期比 増減率
売上高	2,235	2,082	▲153	▲6.9%	1,883	10.6%
新卒者向けイベント	851	825	▲25	▲3.1%	752	9.7%
新卒者向け人財紹介	760	668	▲91	▲12.1%	587	13.7%
既卒者向け人財紹介	555	503	▲51	▲9.4%	484	4.1%
その他売上	68	84	+16	+23.9%	59	43.3%
営業利益	126	▲78	▲204	-	16	-
営業利益率	5.7%	▲3.8%	▲9.4pt	-	0.9%	-
経常利益	122	▲81	▲204	-	32	-
経常利益率	5.5%	▲3.9%	▲9.4pt	-	1.7%	-
親会社株主帰属当期純利益	78	▲136	▲214	-	17	-

- 最近の業績動向を踏まえ、通期業績予想を修正
- 売上高は、主要3事業において、前回発表予想を下回る見込み
- 営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、売上高の修正に加え、第3四半期決算において固定資産の減損損失45百万円の計上、成長を目指すスポチャレ(新卒者向け)、スポチャレ転職(既卒者向け)及びスポジョバの登録人財確保のため、広告宣伝費を追加投資を継続することに伴い、前回発表予想を下回る見込み

(注) 上記業績予想につきましては、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

2021年12月期 通期業績予想 主要3事業売上高 修正要因

■ 新卒者向けイベント

- イベント開催数は計画を上回るも、販売枠数は第1及び第2四半期において2022年3月卒向けイベントの営業活動の遅れにより企業需要の取り込みが想定を下回る
- 第3四半期以降、2023年3月卒向けイベントについては、営業活動の見直しを図り、2022年3月卒の販売枠数の未達をカバーする見通しであったが、販売枠数は前回発表予想の想定を上回るものの、2022年3月卒の販売枠数の未達をカバーするには至らず

■ 新卒者向け人財紹介

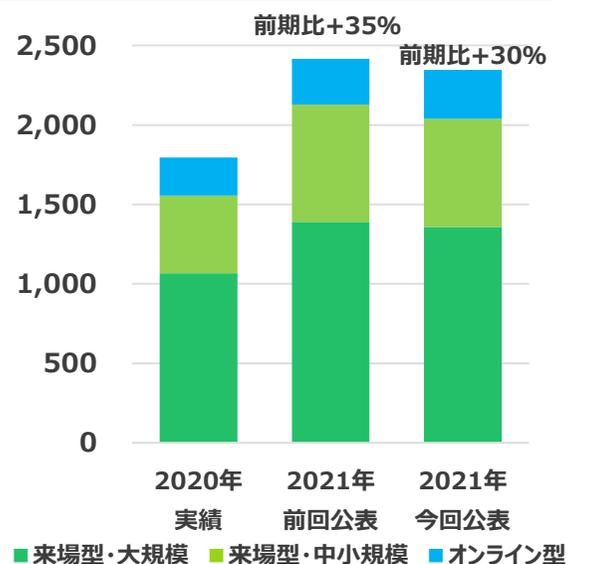
- 2022年3月卒学生の企業への紹介人数が前年同期比大幅に増加した第1四半期の紹介学生からの内定承諾が第3四半期以降伸び悩んだこと、また内定の早期化に伴い第2四半期以降、企業への紹介人数が想定を下回る推移となったことにより内定承諾人数が想定を下回る見込み
- ユニーク紹介学生数が前回発表予想の想定を下回っていることを、内定承諾率の向上によりカバーする見通しであったが、上記記載の通り、第1四半期の紹介学生からの内定承諾が第3四半期以降伸び悩み、内定承諾率の引き上げが十分に進まなかった

■ 既卒者向け人財紹介

- スポチャレ転職の稼働に伴い、第2四半期以降、人財の新規登録者数、企業への紹介人数は想定を上回る推移となったが、成約率の改善が想定より遅れたことから、売上高は回復基調に転じたものの、回復の進捗が想定より遅れる

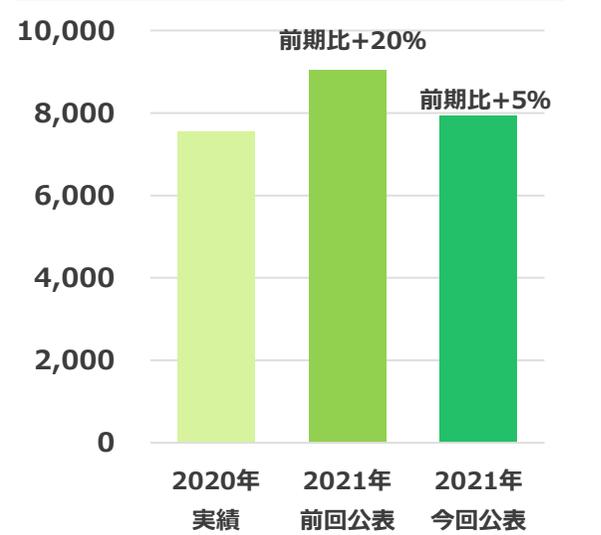
新卒者向けイベント

販売枠数



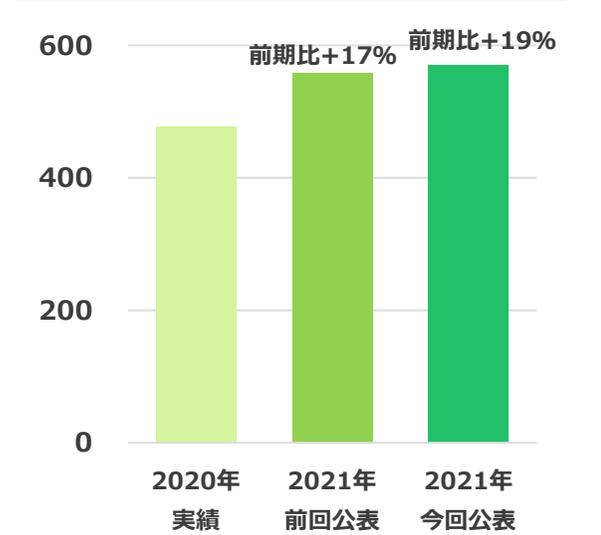
新卒者向け人財紹介

ユニーク紹介学生数



既卒者向け人財紹介

ユニーク紹介人財数



2020年実績：2021年3月卒向け及び2022年3月卒向け
 2021年業績予想：2022年3月卒向け及び2023年3月卒向け

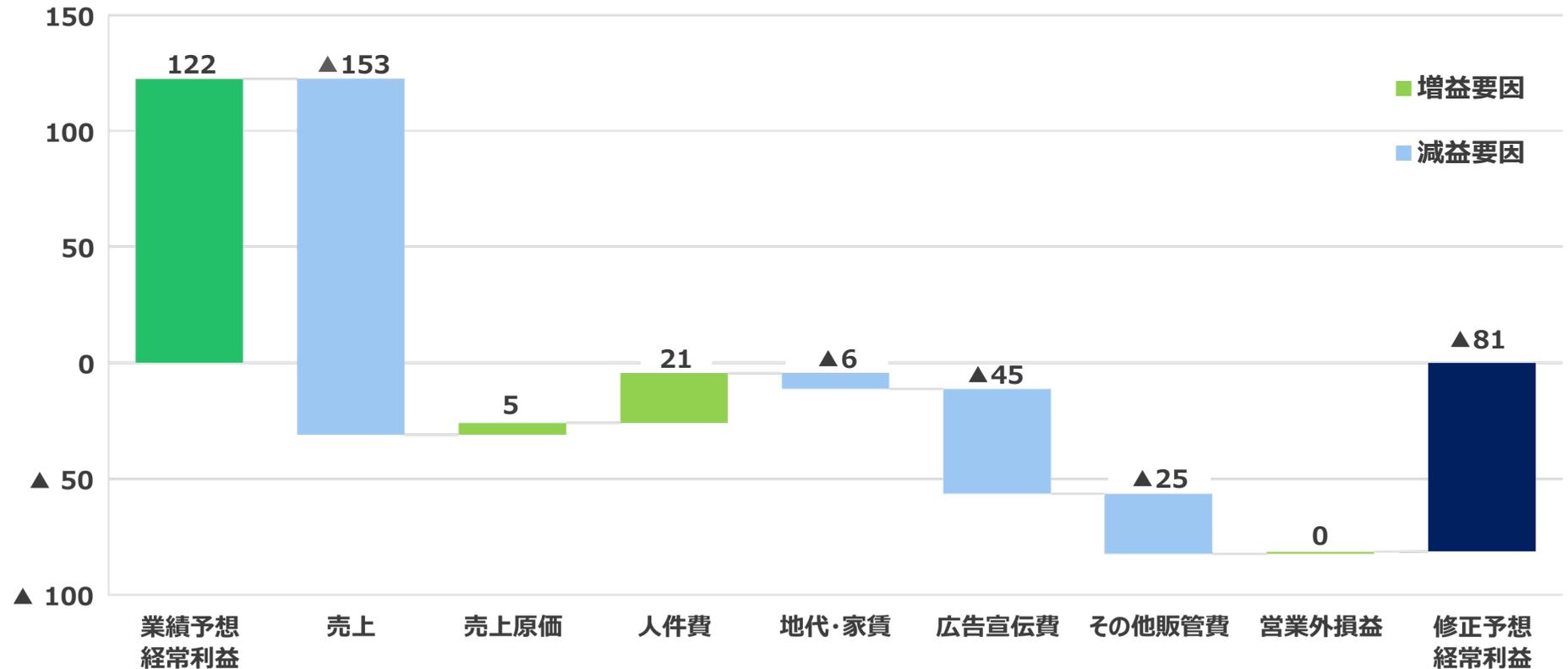
2020年実績：2021年3月卒 2020年12月時点
 2021年業績予想：2022年3月卒 2021年12月時点予想

2020年実績：2020年四半期実績平均
 2021年業績予想：2021年四半期平均予想

2021年12月期 今回修正予想 前回発表予想比 経常利益増減要因

- 売上高は、153百万円の下方修正
- 人件費は、役員報酬の減額により抑制
- 広告宣伝費は、事業領域拡大を狙ったスポチャレ（新卒・既卒）及びスポジョバへの追加投資を継続
- その他販管費は、オフィス移転関連費用、2020年度監査報酬追加分等が想定を上回る見込み

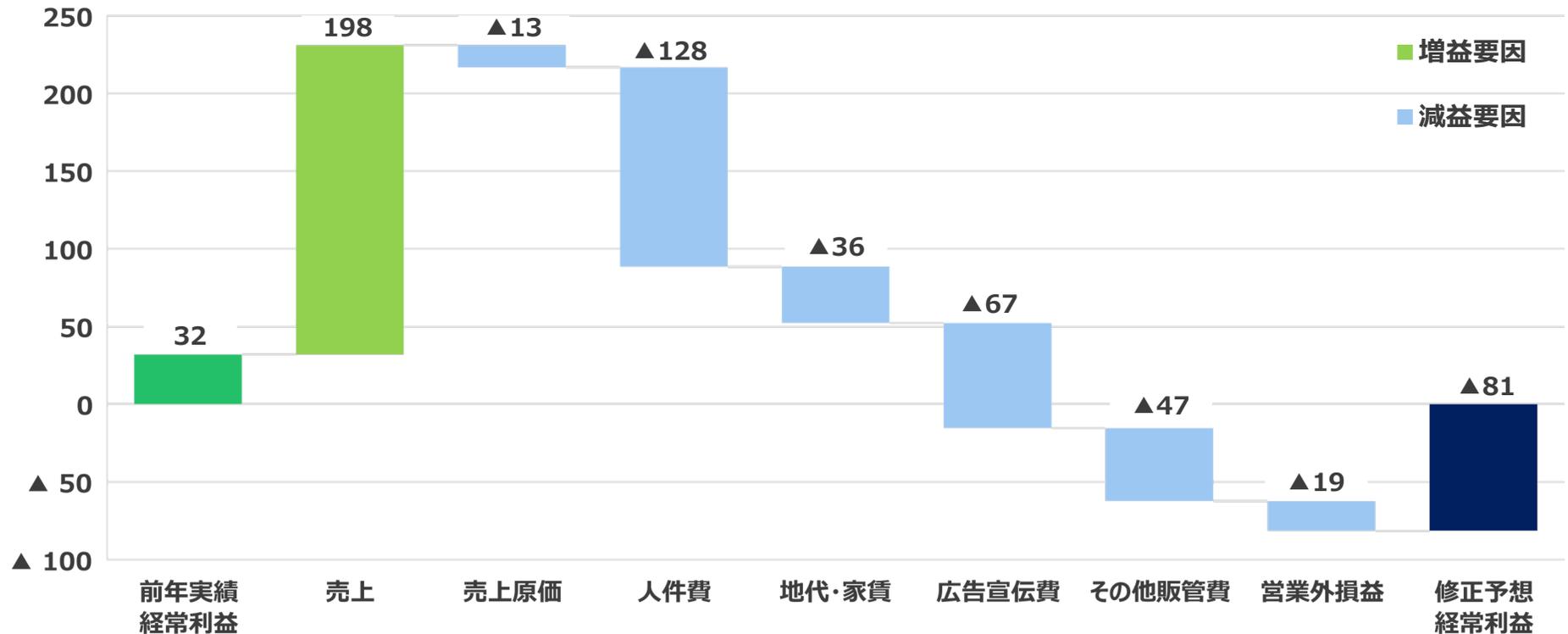
(百万円)



2021年12月期 今回修正予想 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は、198百万円増収
- 人員体制強化に伴い、人件費は128百万円増加
- 営業拠点の拡充に伴い、地代・家賃36百万円増加
- 広告宣伝費は、事業領域拡大を狙ったスポチャレ（新卒・既卒）及びスポジョバへの戦略的費用投下により67百万円増加
- その他販管費は、システム開発費用、オフィス移転関連費用、営業関連費用、前述の支払報酬等が増加

(百万円)

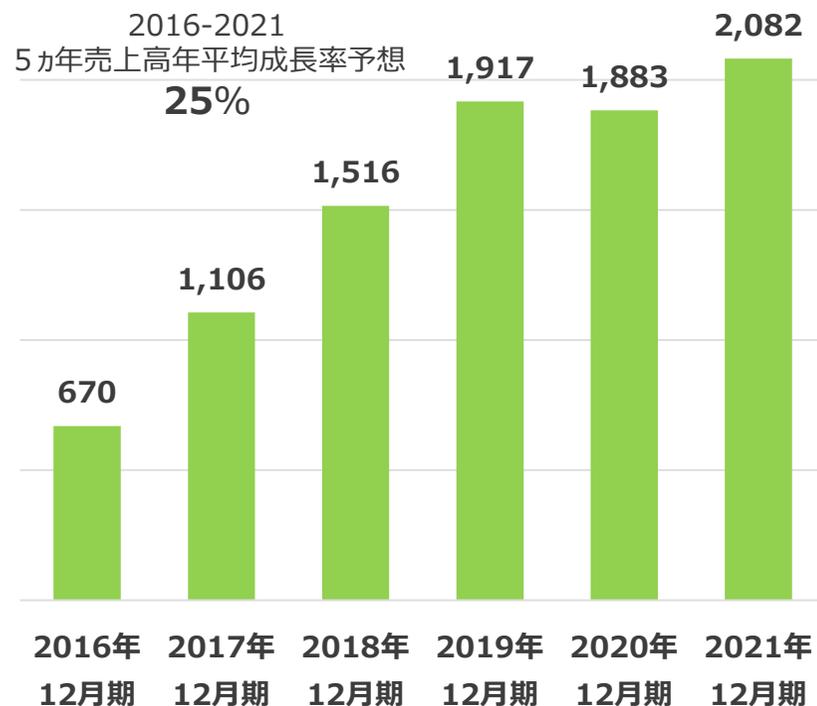


業績の推移

- 2021年は、コロナの影響を受けるものの売上高は成長軌道に回帰。2016年から2021年までの5カ年の売上高年平均成長率は25%となるものと予想
- 経常利益については、2020年12月期はコロナの影響による減少。2021年12月期はコロナ後の成長拡大を狙った人員増強、広告宣伝費投下により赤字決算となる見込みだが、2022年12月期は、売上高の拡大継続により黒字転換を図る（2022年2月公表予定）

売上高

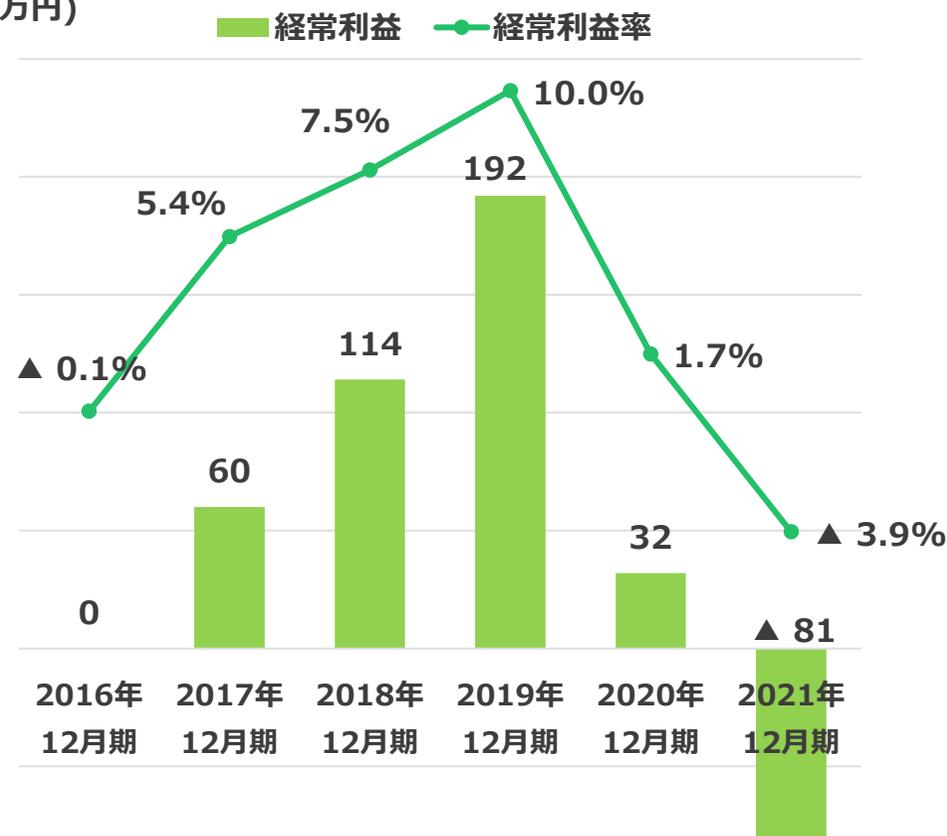
(百万円)



*2016年12月期は単体決算

経常利益及び同利益率

(百万円)





成長戦略

経営戦略（中期方針）

既存事業の質的・量的な成長に加え、
スポーツに関わる新規事業の拡大により、「スポーツ人財会社」から
「日本を代表するスポーツカンパニー」への飛躍を図る

経営課題（アクションプラン）

既存事業の成長

（スポナビブランドの認知拡大）

- 営業体制の拡充による登録者のさらなる増加・生産性の向上
- カバー率の引上げ
- 47都道府県においてスポナビのサービスを浸透

新規事業の拡大

（HR領域の拡大・新規事業への挑戦）

- スポチャレの本格稼働によりリーチする人財を拡大
- スポジョバからスポーツ関連企業へサービスを拡充
- スポナビアスリート（デュアルキャリア）事業の拡充
- スポーツ関連新規事業へのチャレンジを継続

既存事業の成長：営業体制の拡充による登録者のさらなる増加・生産性の向上 40

- 新卒者向け事業・既卒者向け事業ともに「アナログの関係」を構築しつつ、登録者増加に向けた拠点・スタッフの拡充を推進（2021年3月横浜オフィス移転、2021年9月福岡オフィス増床）
- 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
- 1名あたりの生産性の向上にむけて、営業活動の見直し、階層別の教育強化を継続する

営業社員の強化



*2015年12月期、2016年12月期は単体決算

2021年12月期は9月末時点

拠点の強化

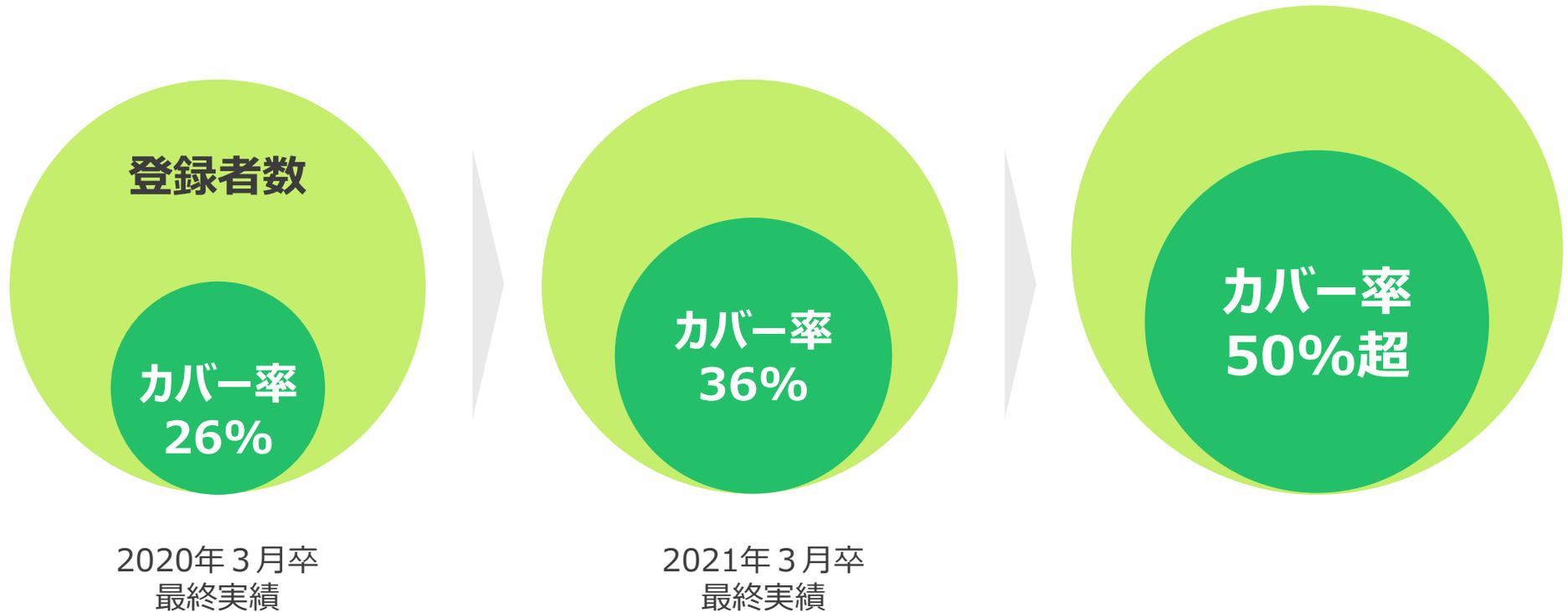
📍 オフィス：11拠点

● サテライト：7拠点
(大宮・浜松・金沢・姫路・岡山・小倉・熊本)



既存事業の成長（新卒事業 スポナビ）：カバー率*の引上げ

- 登録者に対してのカバー率は2021年3月卒業実績で36%
- 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」対応の強化を図っていく



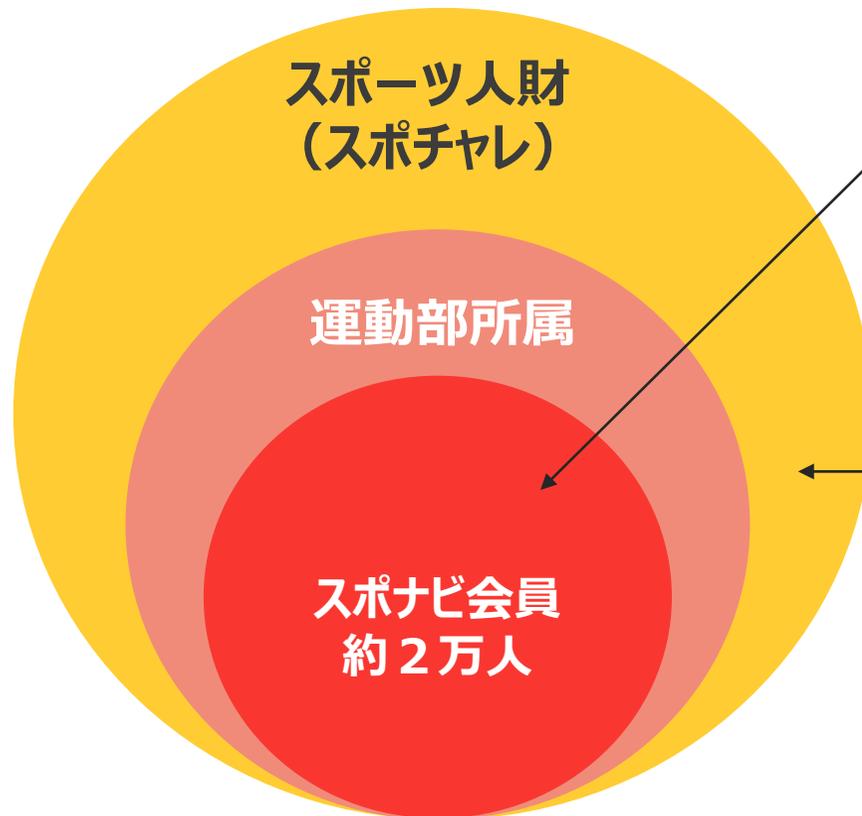
カバー率 向上策

- ITツールの活用による業務効率化
- 体育会学生からの積極的なアプローチの喚起
 - ①先輩社員の口コミ・評判の向上、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面談対応学生の成功率向上

*カバー率：登録者の内、面談対応により、アナログな関係が構築できている登録者の比率（算出方法：ユニーク紹介学生数/スポナビ登録者数）

新卒者向け事業の成長と拡大：スポナビとスポチャレ

- 大学公認の運動部に所属する体育会学生を対象としたスポナビは、体育会学生に特化した就職支援サービスとして圧倒的なブランド力とシェアを確立する
- スポチャレは、サークル・同好会、学外スポーツチーム、高校部活経験者なども含めたスポーツ人財を対象とする。スポーツに打ち込んだ経験を通じて社会・企業が求める高い価値を身につけたより多くの人財をカバーする



スポナビ 2022

- スポナビ登録者数の拡大、現役体育会学生を対象に圧倒的なシェアを獲得する
- 更にカバー率を引き上げることで当社とアナログな深い関係性をもつ体育会学生を一層増やしていく
- 「体育会学生の就活といえばスポナビ」と言われるような圧倒的なブランド力を確立する

スポチャレ

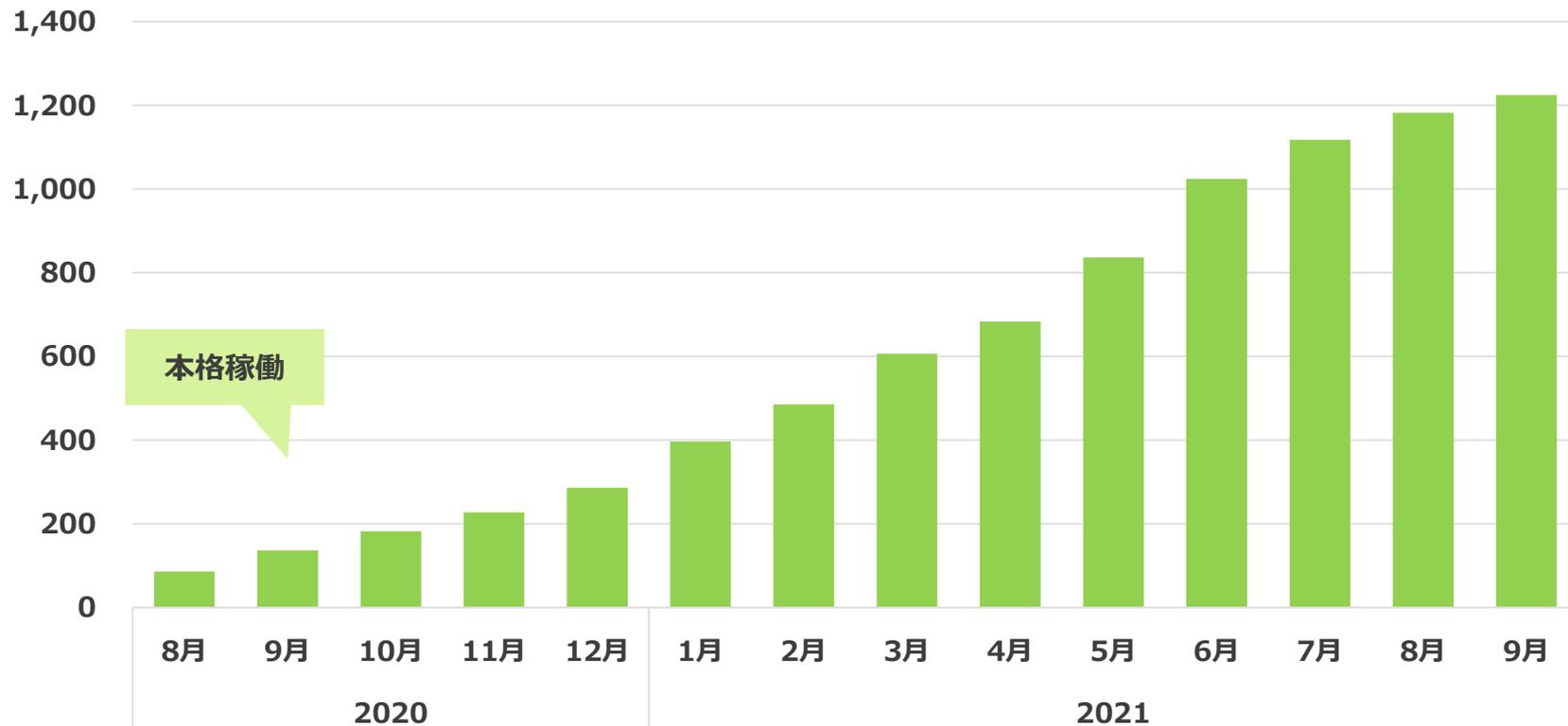
- スポーツの経験をもつ様々な属性の学生を対象とすることで、スポーツで得た経験を強みに変えて学業や他の分野で目標を持ち活躍するスポーツ人財を発掘する
- 当社の人財「メーカー」としてのきめ細かいサービスをより多くのスポーツ人財に提供する

*スポーツ人財：スポーツに打ち込んだ経験を通じて社会・企業が求める高い価値を身につけた人財

スポチャレ 累計登録者数推移

- スポチャレは2020年9月より本格稼働
- 2022年3月卒業者向けスポチャレ累計登録者数は、2021年9月末時点で1,224人
- 広告宣伝費の戦略的投下により累計登録者数は順調に増加
- カバー率は43%。登録者の獲得のみならず面談を通じた「アナログ」対応の強化を図っていく

スポチャレ 累計登録者数推移



既卒者向け人財紹介事業の成長と拡大：スポナビキャリアとスポチャレ転職

- スポナビキャリアは、体育会出身者・アスリートに特化することで属性を絞り込み、企業ニーズにマッチする人財を確度高く企業に紹介
- スポチャレ転職は、20代をメインターゲットとし、時期を問わずスポーツ経験のある人財に対して、当社の人財「メーカー」としてのきめ細かいサービスを提供

スポナビ キャリア

体育会出身者やアスリートを対象とした就職
支援サービス



スポチャレ転職

2021年3月開始

時期を問わずスポーツ経験のある人財を対象
とした就職支援サービス



スポジョバ

- スポーツ関連企業に特化した求人サイト
- 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
- 既存事業とは、顧客企業・人材ともにシナジーを生み、相互補完が可能

スポーツ産業への
採用・就職支援
「スポジョバ」

ベストマッチによる
スポーツ産業の成長

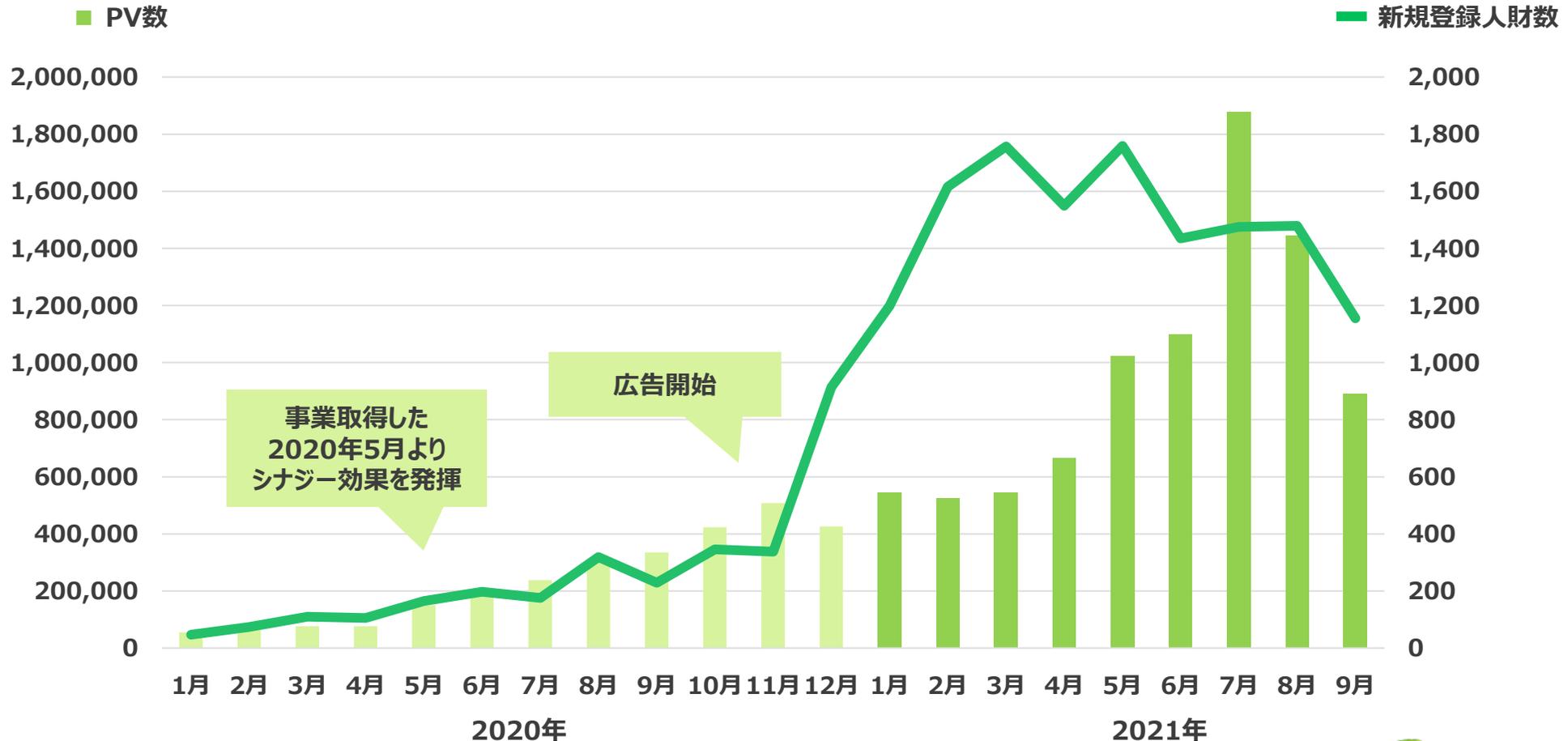
スポーツ産業の発展
就職の憧れに



スポジョバ 進捗状況

- 事業を取得した2020年5月以降、既存事業とのシナジー効果を発揮
- 2020年11月に広告宣伝費の戦略的投下により、翌月以降新規登録者数が急増
- 月平均PV数、月平均登録人財数ともに、事業取得前の前年同期と比較し大幅に増加

サイトPV数・登録人財数



スポナビアスリート（デュアルキャリア）

- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 多くのアスリートが引退後、スムーズに一般企業で価値を発揮できるようになる
- スポーツを続けることがキャリアにおけるリスクからチャンスへ。世界観を変える
- 大学でもスポーツを続ける人財が増え、既存事業におけるマーケット増加

スポナビアスリート（デュアルキャリア） 進捗状況

- 就労形態は正社員・契約社員、派遣、業務委託を、双方のニーズに合わせて使い分け
- 契約締結チーム数は累計で39チーム、支援選手数は297選手（2021年9月末時点）



Y.S.C.C.横浜



バルドラル浦安



立川・府中
アスレティックFC



ボルクバレット
北九州



ヴォスクオーレ仙台



サフィルヴァ北海道



エフトブルスFC



スフィーダ世田谷FC



スペリオ城北



ドルソーレ行橋



一般社団法人
日本競輪選手会



EQUAL ONE
FUKUOKA
SUNS
イコールワン福岡SUNS

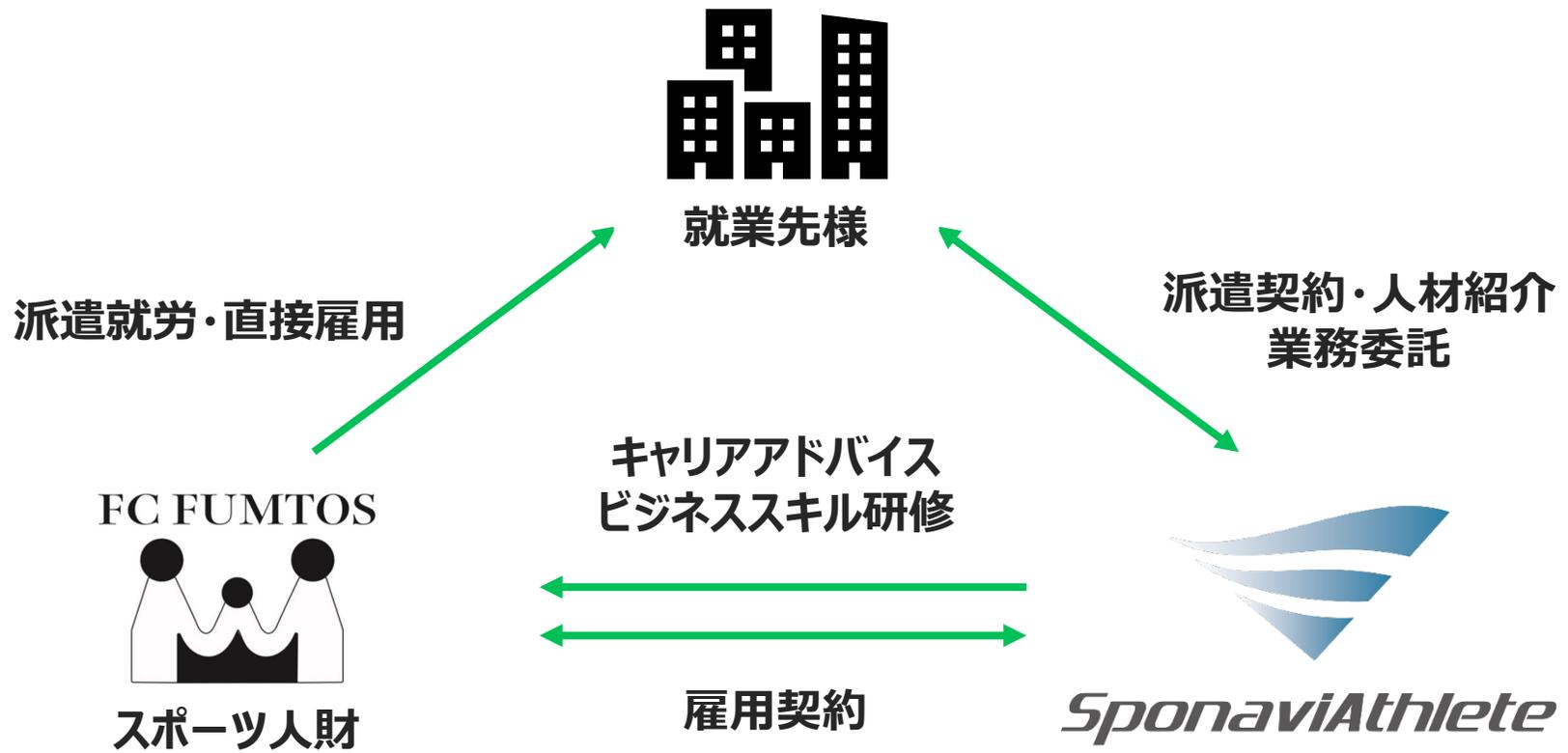
※契約締結チーム数、支援選手数はサービス開示（2018年10月）からの累計



トピックス

アスリートのキャリア支援：社会人サッカーチームFC FUMTOSと業務提携

- デュアルキャリア支援サービス（スポナビアスリート）にて、就労支援やキャリアプログラムを推進
- 競技引退後の進路に悩むアスリートを次のキャリアで活躍できるようにサポート
- アスリートの生活を支え、双方の強みを活かすことで地域に根差した新たなスポーツの価値を創造



スポーツの価値を高めるための当社の取組

- 就職支援以外にもスポーツの価値の可視化やスポーツを支援する幅広い取組を実施

2021.9.2

【体育会学生のトリセツ】

体育会の学生とそうでない学生を比較。体育会学生の強みをデータ化し、特性を可視化！



2021.9.7

【スポーツ界から社会に貢献できる人財を育成】

世界No.1を目指し、さらにスポーツを通じて社会に価値を生み出すアスリートをサポート



スポーツの価値を発信 オウンドメディア「SPODGE」

- スポーツやアスリートの経験など、スポーツが持つ可能性を発信するオウンドメディア
- 著名アスリート、体育会出身の経営者、指導者やスポーツビジネス関係者へのインタビューなどを掲載

スポーツとは、成功まで挑戦し続けて、花を咲かせる経験ができるもの。～元ソフトボール日本代表 高山樹里～

GUEST 高山 樹里 (たかやま じゅり) 元ソフトボール選...

オリンピック 女性アスリート ソフトボール オリパラ



フットサル日本代表キャプテンに聞く「責任と誇り」とは ～フットサル選手 星翔太～

GUEST 星 翔太 (ほし しょうた) フットサル日本代表選...

日本代表 サッカー フットサル キャプテン 主将



社会に貢献するために、スポーツから得た学びを変換する ～岡山理科大学 副学長 秦 敬治～

GUEST 秦 敬治 (はた けいじ) 岡山理科大学 副学長・...

大学 教育 サッカー 指導者



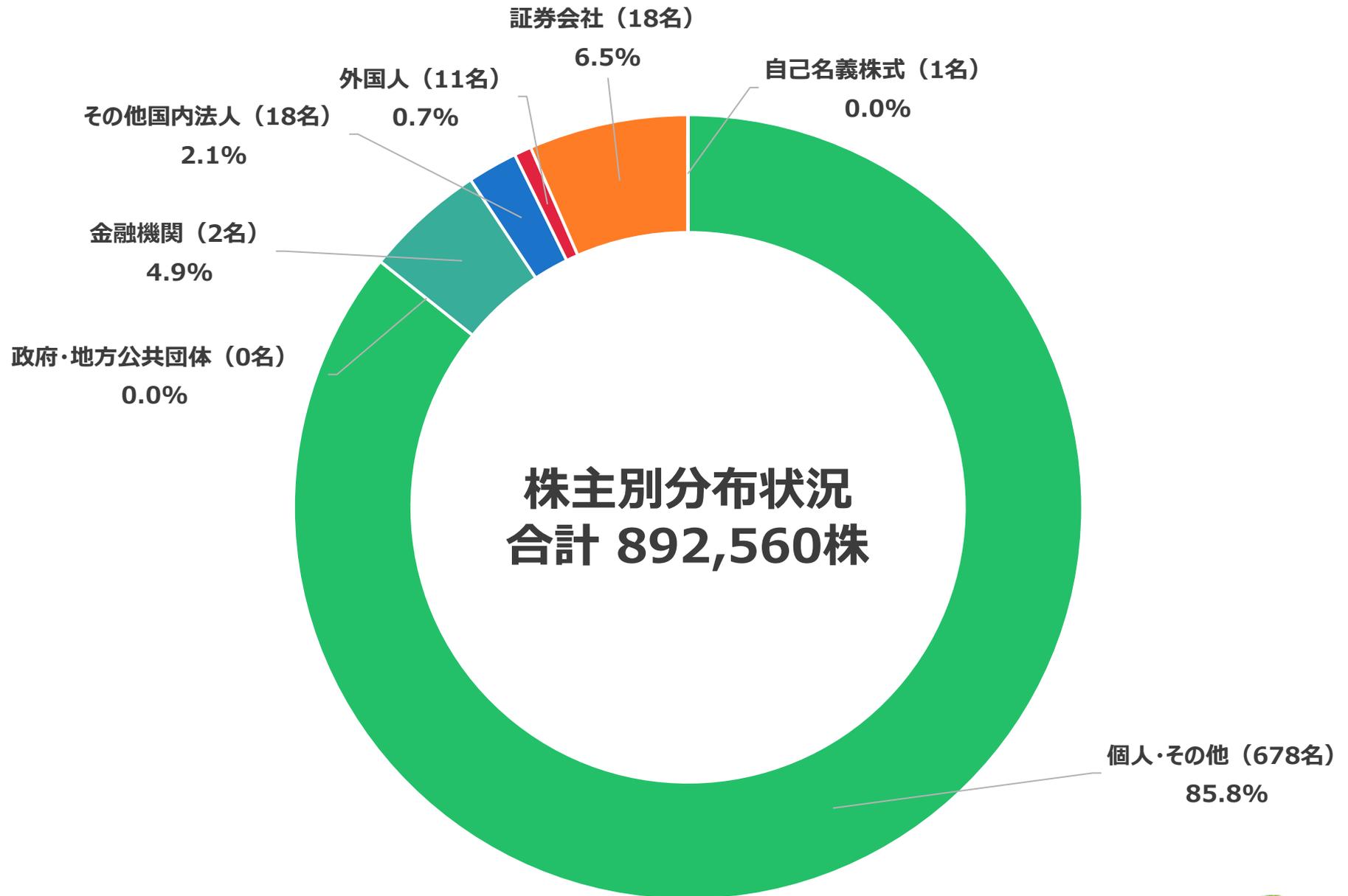
APPENDIX

会社概要

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 FORECAST市ヶ谷4F			
資本金	92,827千円（2021年9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
			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	1,883,269（千円）〔2020年12月期〕			
従業員数	265名（連結：2021年9月末現在）			
拠点	東京本社、大阪オフィス、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 + 7サテライトオフィス （2021年9月末現在）			
総資産	1,645,237（千円）〔2021年9月末〕			

株主構成

2021年6月末時点



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 5月	求人メディアサイト「スポジョバ」事業の取得
2020年 9月	スポーツ経験者のための新卒者向け就職支援サービス「スポチャレ」を開始
2021年 3月	スポーツ経験者のための既卒者向け転職支援サービス「スポチャレ転職」を開始

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	2020年12月
売上高	千円	415,173	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269
経常利益	千円	24,193	△490	60,171	113,916	192,045	32,016
当期純利益	千円	9,291	△1,875	41,031	72,809	132,965	17,055
資本金	千円	10,000	10,300	10,300	10,300	92,680	92,712
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 -	882,560 -
純資産額	千円	23,433	21,450	59,396	132,205	429,932	446,826
総資産額	千円	190,449	363,121	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182
1株当たり純資産額*2	円	1,171.67	1,072.53	72.79	162.02	487.67	506.33
1株当たり当期純利益*2	円	464.56	△93.78	50.28	89.23	162.73	19.34
自己資本比率	%	12.3	5.9	14.2	18.0	38.9	30.0
自己資本利益率	%	24.7	-	100.6	76.0	47.3	3.9
営業キャッシュフロー	千円	-	-	108,208	82,994	198,181	△88,974
投資キャッシュフロー	千円	-	-	△32,962	△75,085	△24,984	△32,077
財務キャッシュフロー	千円	-	-	△82,366	191,526	149,891	396,399
現金及び現金同等物の期末残高	千円	-	-	163,792	363,227	686,315	961,663
従業員数	名	39	81	118	164	201	233

*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月期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。

- 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
経営管理本部

03-5225-1481

ir@sports-f.co.jp