



**事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画 2022年～2024年
2022年3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)**



会社概要

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3-29FORECAST市ヶ谷4F			
資本金	92,869千円（2021年12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	2,130,256（千円）〔2021年12月期〕			
従業員数	266名（連結：2021年12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			
総資産	1,540,544（千円）〔2021年12月末〕			

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

- | | |
|--|--|
| <p>1 カスタマーファーストCUSTOMERFIRST
 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。</p> | <p>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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>7 人間力HUMANPOWER
 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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |
| <p>4 チームワークTEAMWORK
 One for All, All for Oneの精神を持つ。</p> | <p>9 自己研鑽SELFIMPROVEMENT
 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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |

“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

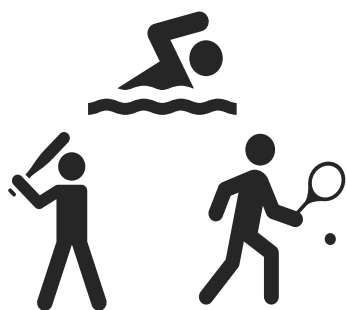


ビジネスモデル

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」

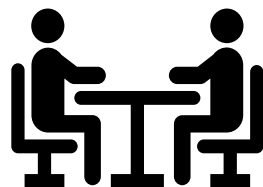
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

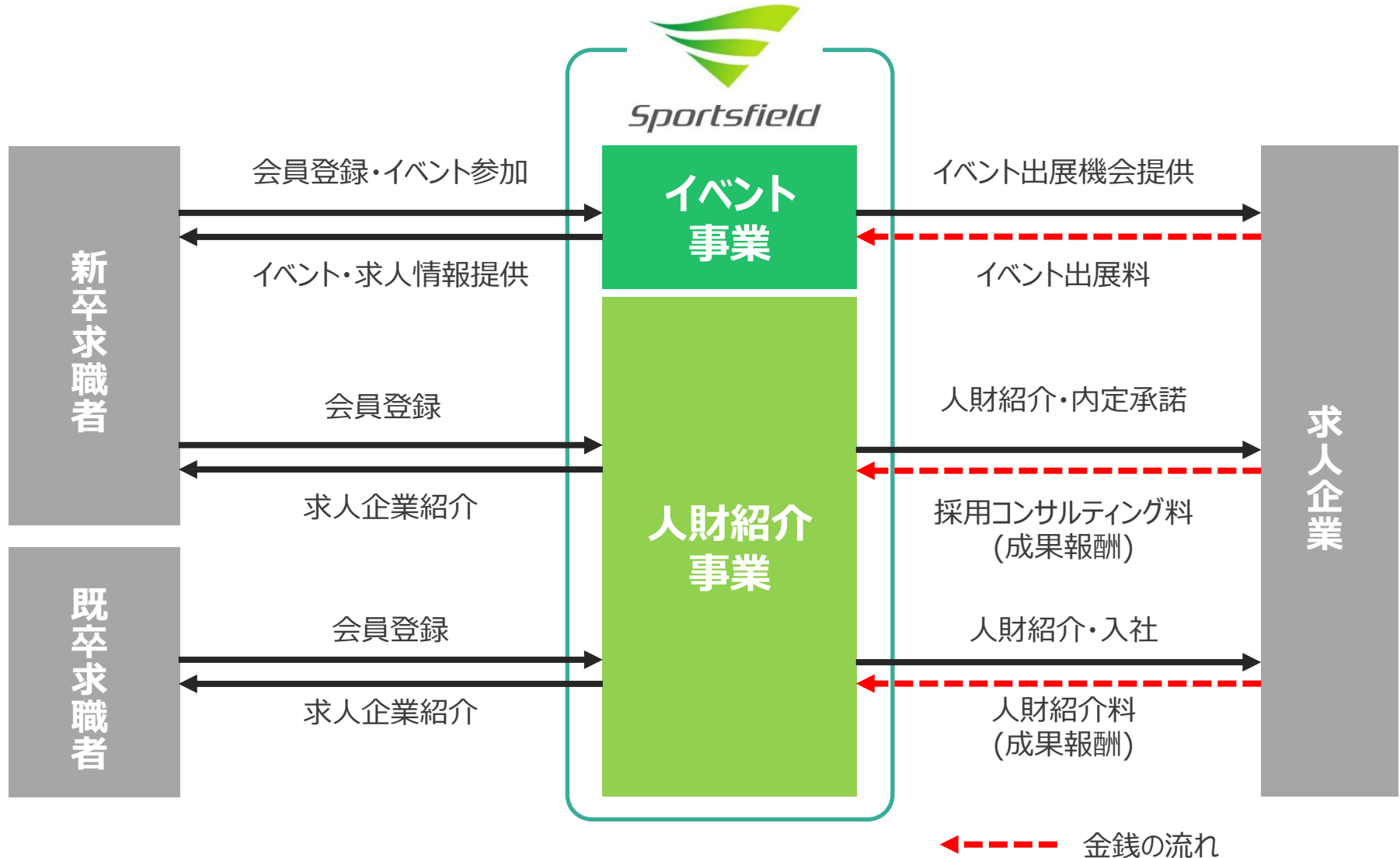
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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

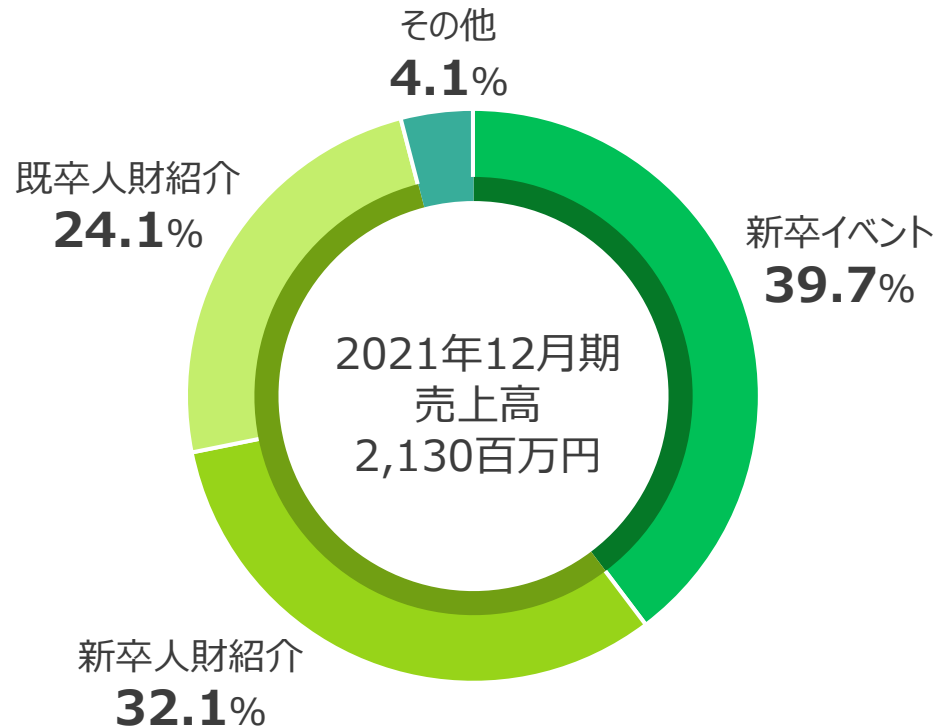
ビジネスフロー



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) 2021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。

(参考) 新卒者向けイベント種別

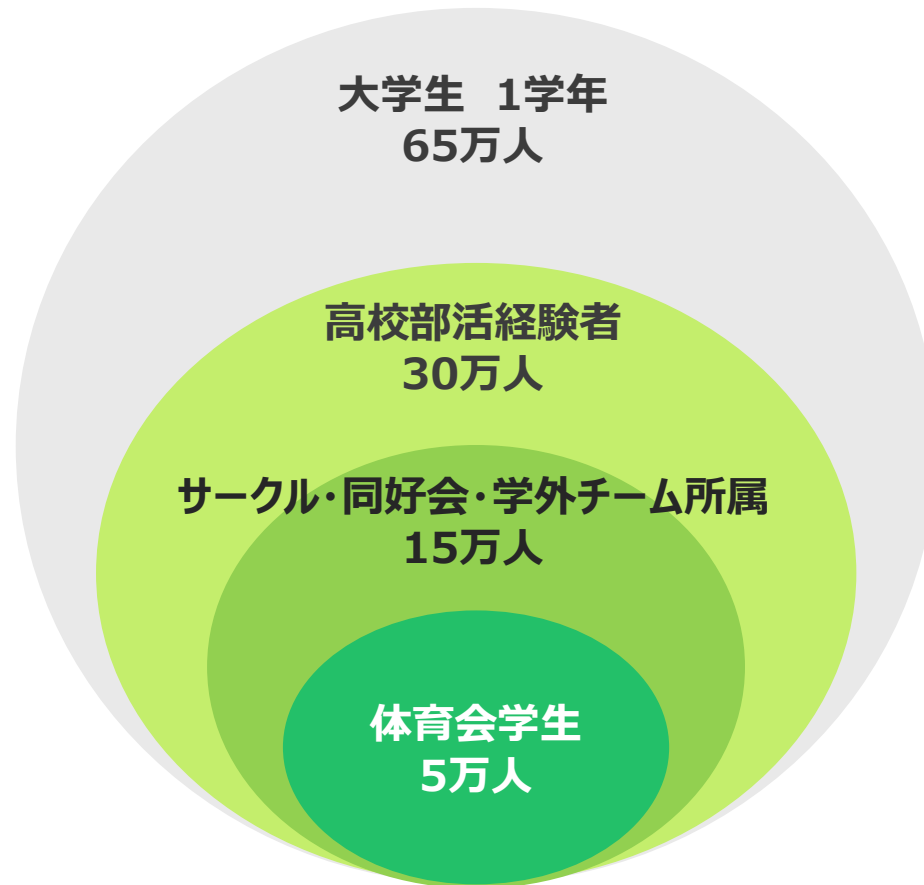
時期		解禁前		解禁後		
来場型	名称	キャリアセミナー	キャリアセミナー プラス	合同就職セミナー	合同就職 セミナープラス	就活セレクション (現状開催休止)
	内容	就職活動解禁前に、業界・仕事研究やインターンシップを知るためのイベント		多くの体育会学生と企業が一堂に会するイベント	人財・企業ともに少数に限定し、学生がローテーションで全ての企業を回り、最後に交流会が設けられているイベント	人財・企業ともに少数に限定し、食事会形式で親睦を深めてもらうイベント
	参加企業数	15～80社程度	6社程度	15～80社程度	6社までに限定	3社までに限定
オンライン型	名称	キャリアセミナー 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	



事業環境

想定市場・ターゲット

- 全国の大学生1学年の人数は65万人
- 毎年、スポーツ人財は1学年15～30万人、体育会学生は1学年5万人と推計される
- ビジネスチャンス拡大に向けて更なる登録者の増加とアナログ対応の強化を目指す



出所： * 文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）
* 笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

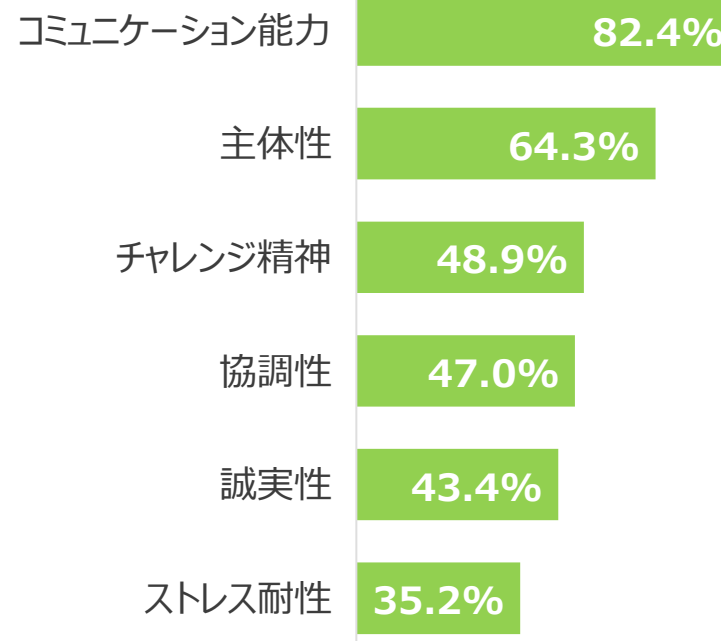
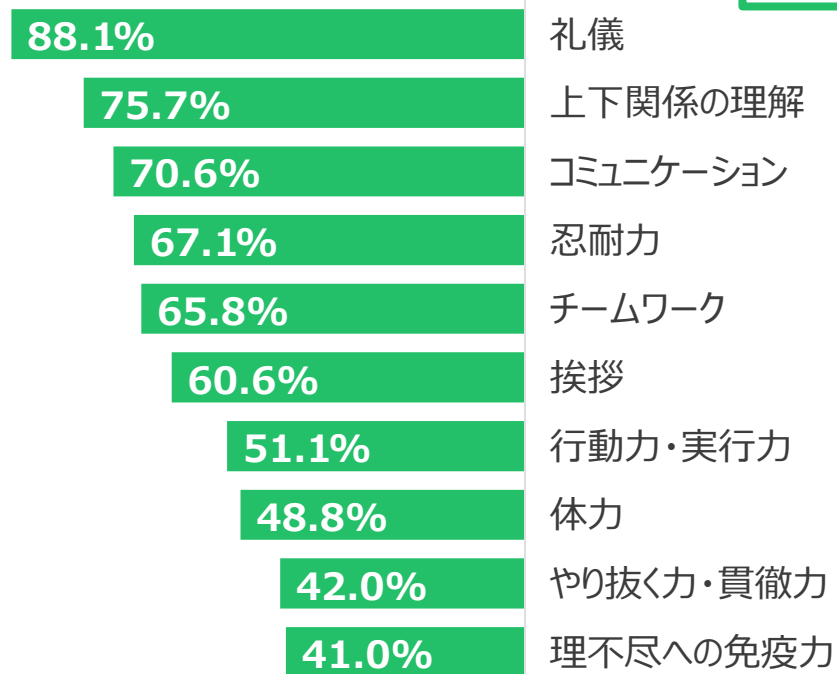
体育会学生の資質と就活

- 体育会学生が基本動作として備えるのは礼儀やコミュニケーション、忍耐力、チームワークなど
- 一方、企業が新卒採用に向けて重視する点は、コミュニケーションや協調性、誠実性、耐性など
- 両者には高い親和性があり、体育会学生への根強い人気に繋がっている公算大

部活を通して身についたポイント
(指摘率40%超のみ)

新卒採用における企業の重視ポイント
(回答得票率30%超のみ)

多くの共通項



出所：スポーツフィールド「体育会就職活動調査」2020卒・2021卒対象

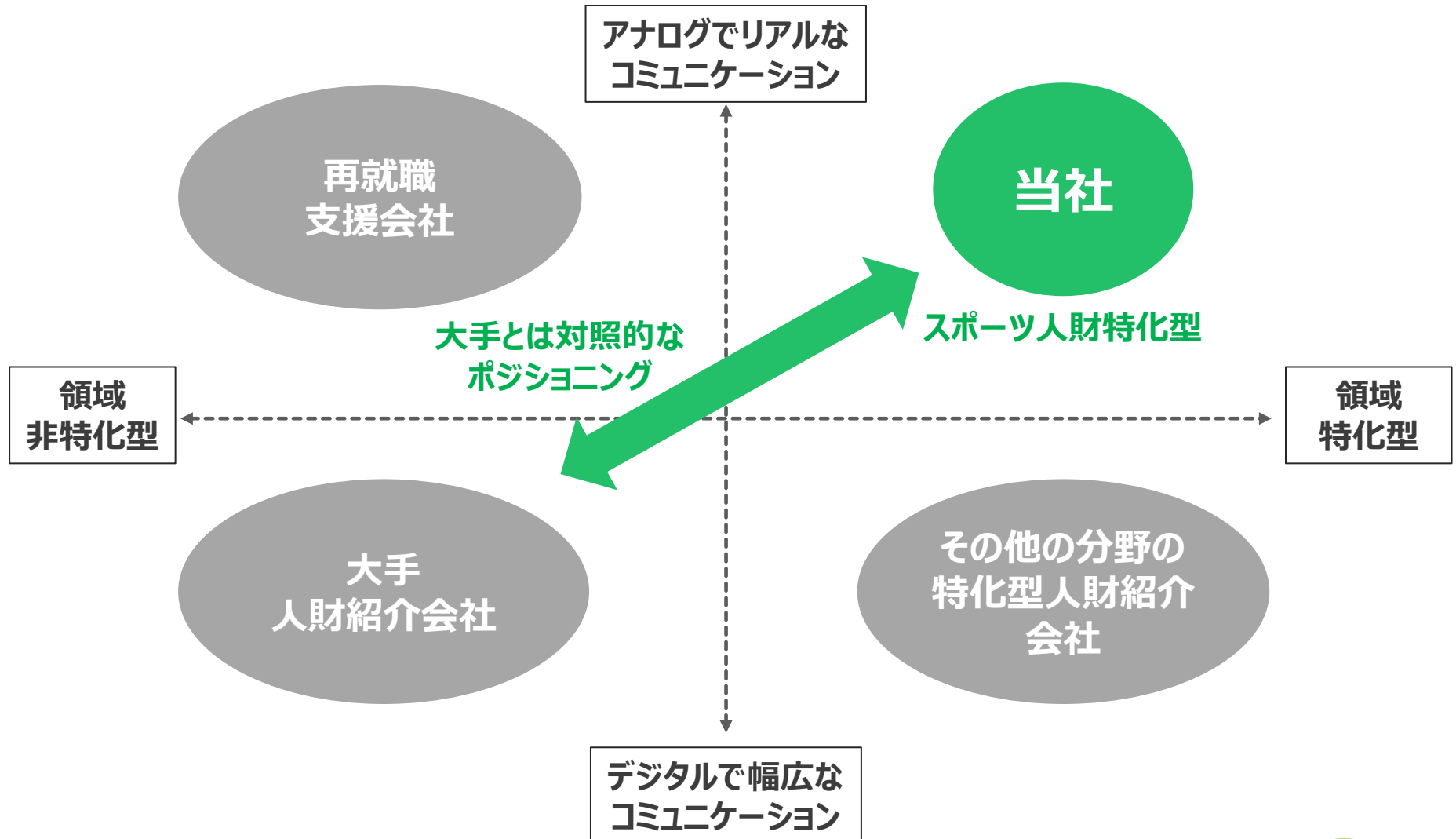
出所：経団連 2018年度新卒採用に関するアンケート調査結果
20項目より5項目を選択回答



特徴・強み

特徴・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・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・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、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

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	ビーチバレー	合気道	日本拳法				バレエ
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





成長戦略
中期経営計画 2022年-2024年
経営課題 (アクションプラン)

経営戦略

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

中期経営計画（2022年～2024年）

「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」への飛躍にむけた
基盤を作る

中期経営計画

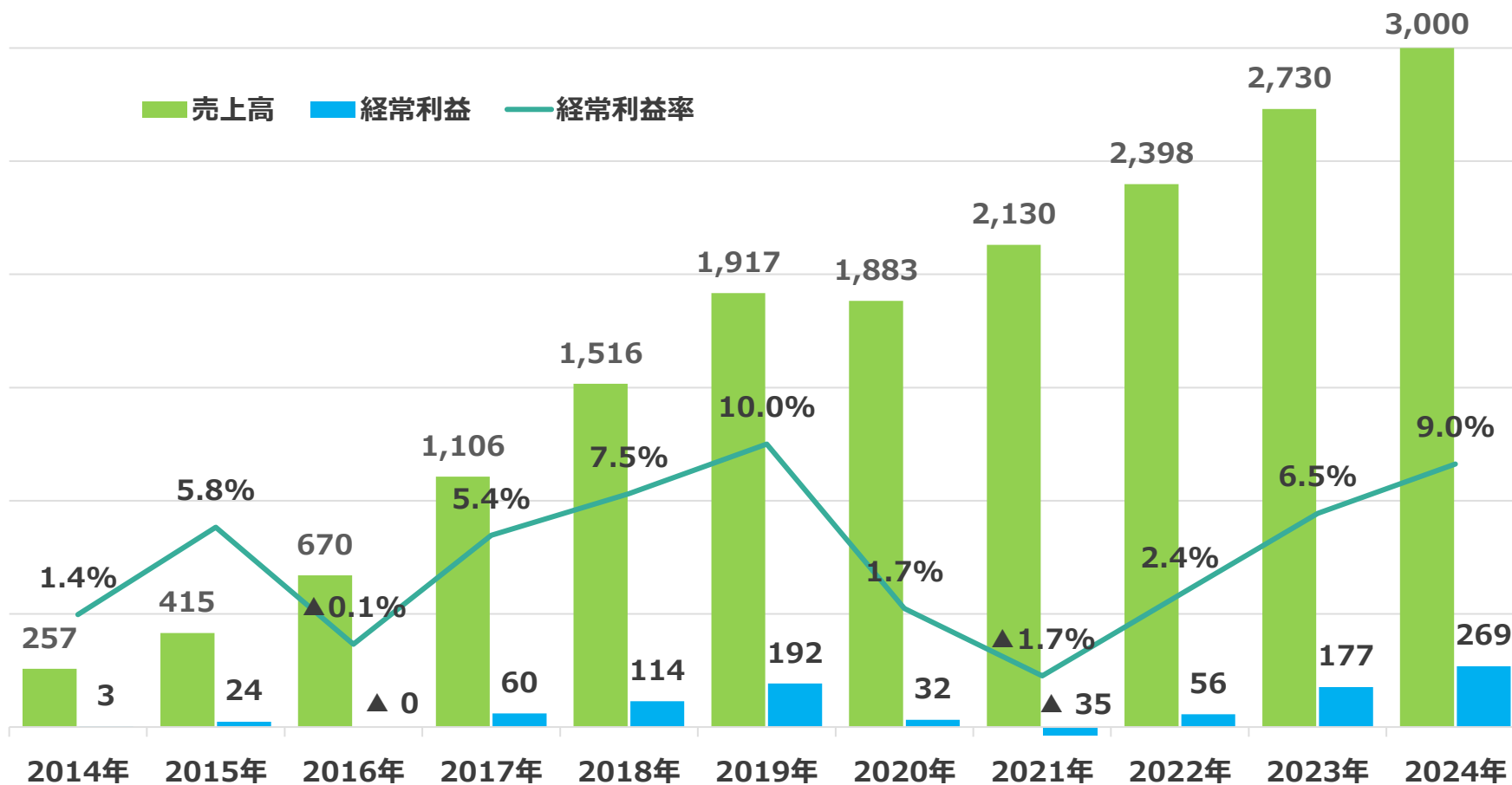
(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	CAGR
	実績	通期業績予想	計画	計画	2021-2024
売上高	2,130	2,398	2,730	3,000	+12.1%
新卒者向けイベント	845	972	1,102	1,174	+11.6%
新卒者向け人財紹介	684	728	843	942	+11.2%
既卒者向け人財紹介	513	600	672	752	+13.6%
その他売上	86	95	113	131	+15.0%
営業利益	▲32	61	181	274	-
営業利益率	▲ 1.5%	2.5%	6.6%	9.1%	-
経常利益	▲35	56	177	269	-
経常利益率	▲ 1.7%	2.4%	6.5%	9.0%	-
親会社株主帰属当期純利益	▲79	49	115	175	-

1. スポーツ人財領域において圧倒的なNo1を確立すべく、売上高を持続的に拡大させる
2. コロナの影響や費用の増加によって低下した利益率を回復軌道へ転換し、筋肉質な経営による利益率の更なる向上を目指す

業績の推移

- 売上高10年間（2014年～2024年）の売上高年平均成長率は28%
- 経常利益率は、2022年プラスに回復。販管費の売上高比率のコントロールを継続し、2024年12月期は、過去最高であった2019年12月期の10%に迫る水準まで向上させる

売上高・経常利益（百万円）及び経常利益率

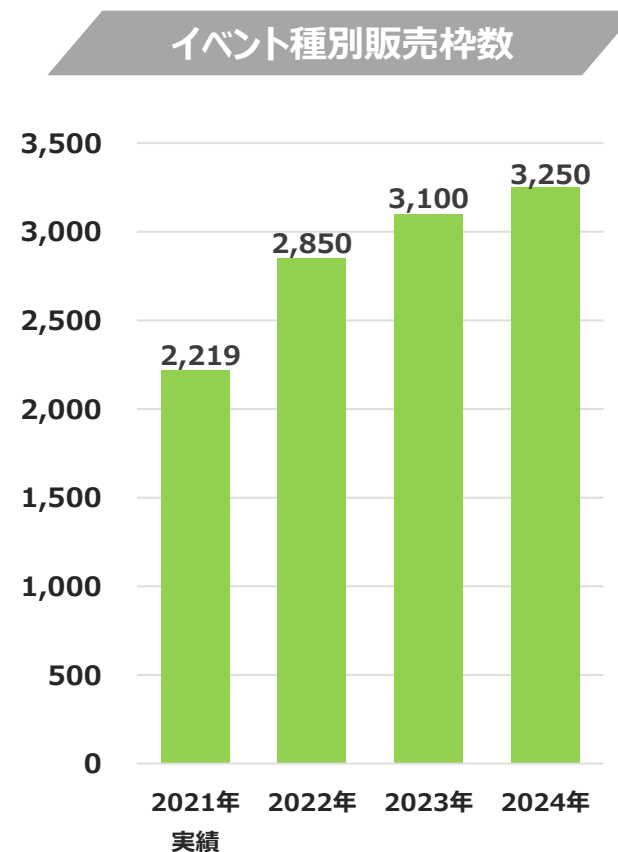
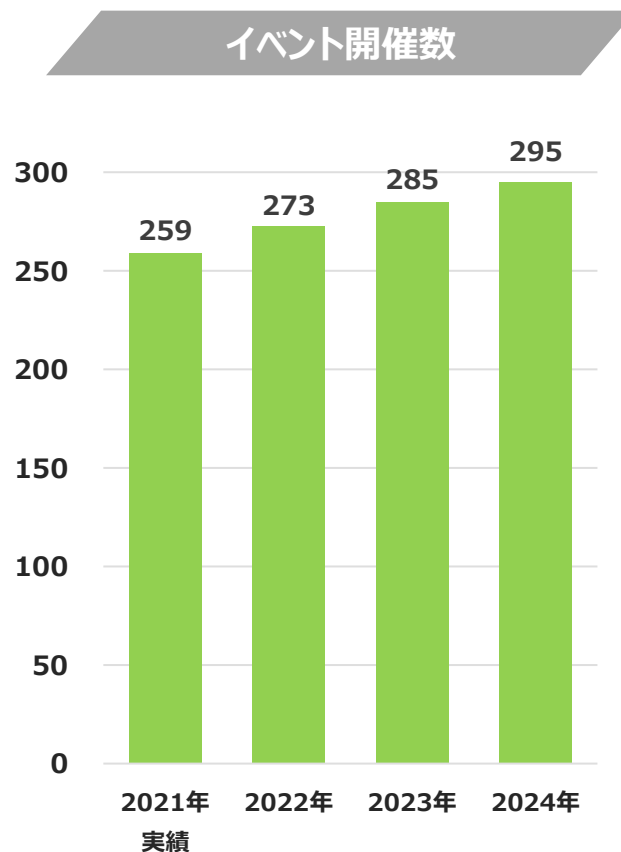
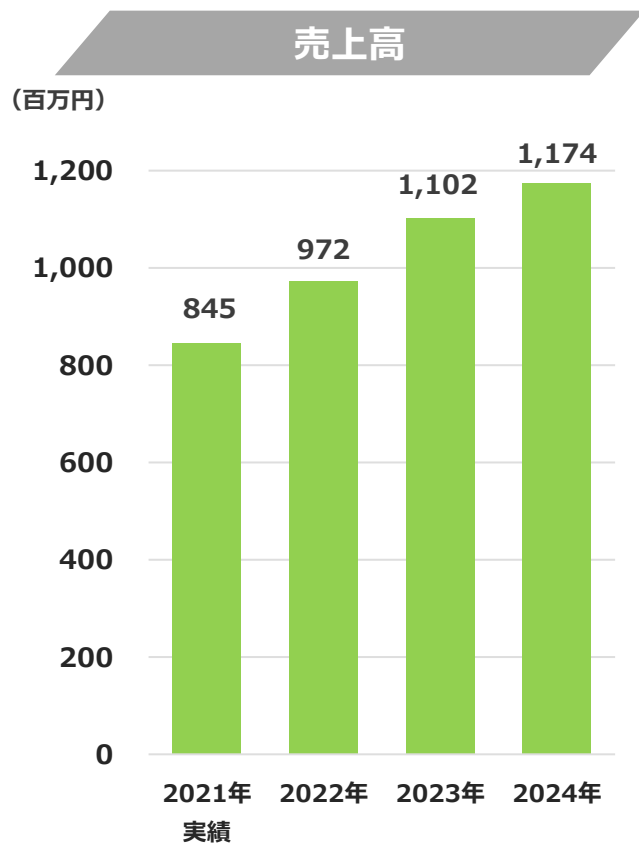


*2014年12月期～2016年12月期は単体決算

主要3事業：新卒者向けイベント事業

■ 企業の底堅い出展ニーズに迅速に対応していく

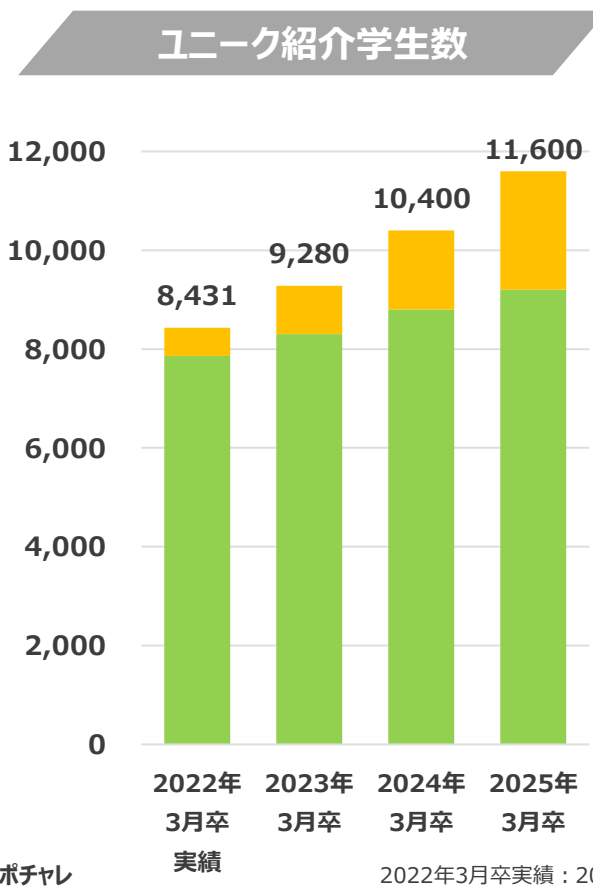
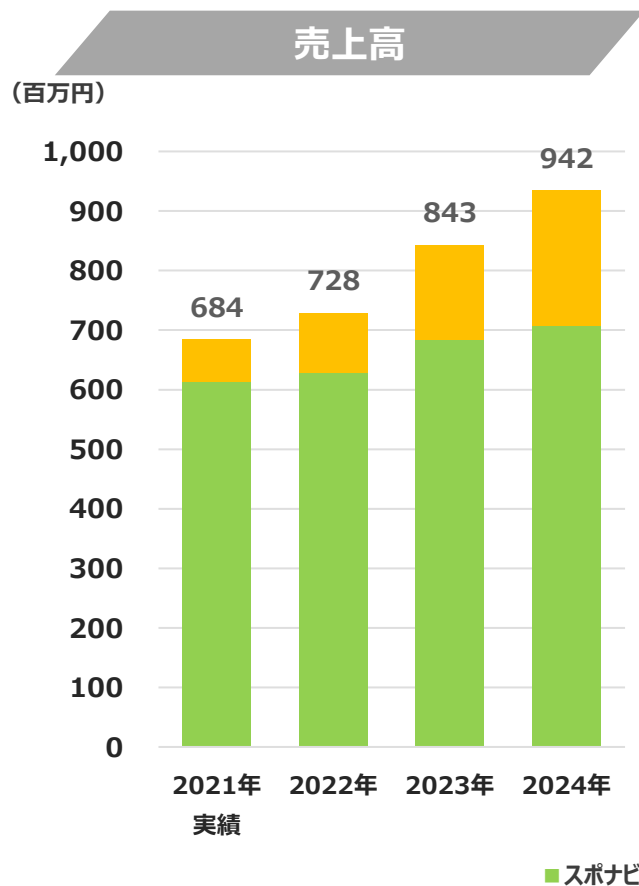
- 企業の新卒採用需要は強く、新卒者向けイベントへの出展ニーズは底堅く推移するものと想定
- 企業の出展ニーズにマッチしたイベント種別・スケジュールを設定し、それぞれのイベントの訴求ポイントを明確に打ち出すことで設定した販売枠の早期販売を推進し、販売枠数の増加を図る



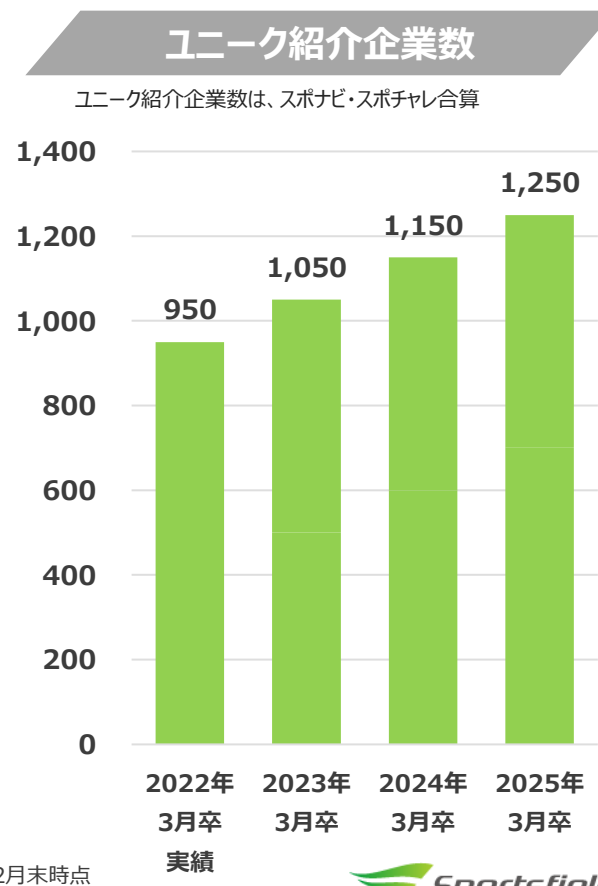
主要3事業：新卒者向け人財紹介事業

■ ユニーク紹介学生数の増加と紹介企業数の増加

- スポナビ登録者のカバー率を引き上げる。企業紹介を必要とする学生へのアプローチ施策を強化する
- ユニーク紹介企業数の増加が、内定承諾率向上への重要なファクターであり、企業向け営業活動の強化・効率化を継続する
- スポチャレは成長を加速させる。スポチャレならではのスポーツ人財像を企業に訴求しながら、スポチャレ対象人財15万人～30万人へのサービスを拡大していく。そのために必要な人員増強を継続していく



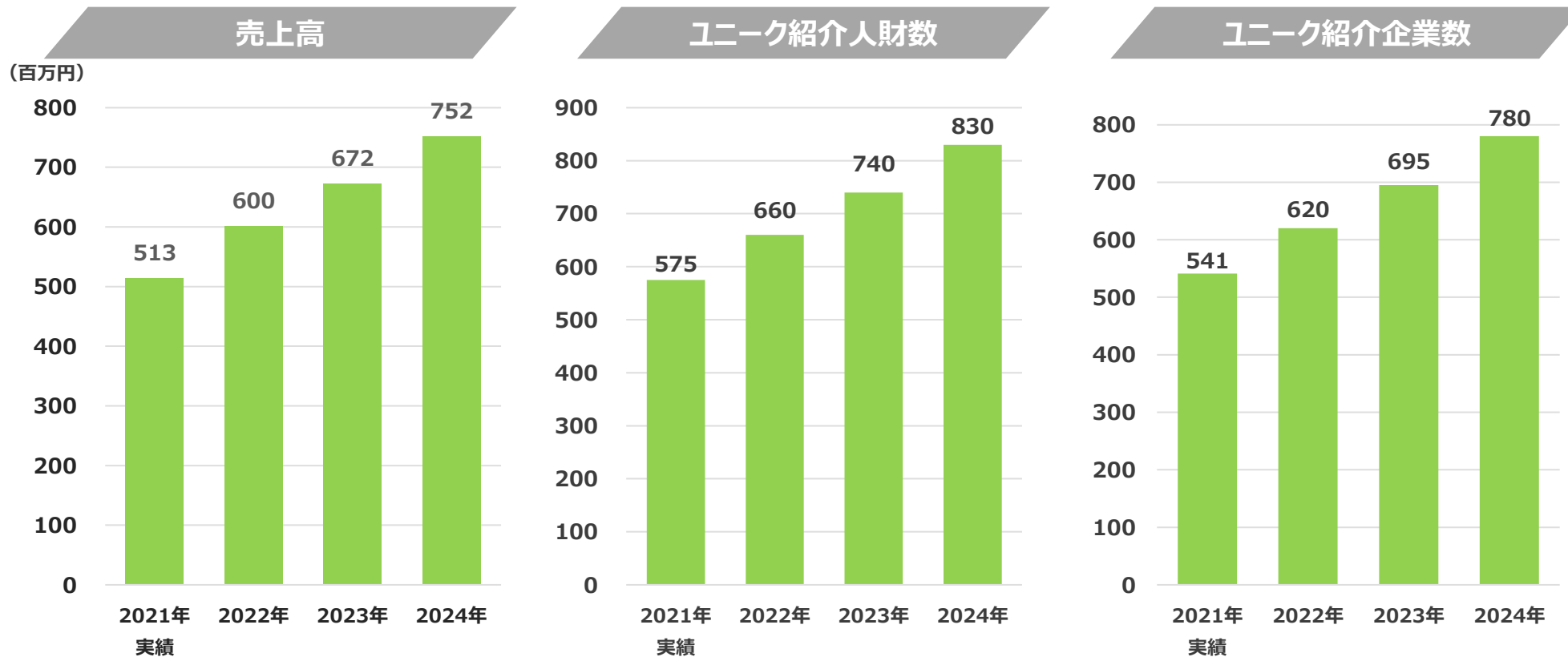
2022年3月卒実績：2022年2月末時点



主要3事業：既卒者向け人財紹介事業

■ 新規登録者増加、ユニーク紹介人財数の増加と紹介企業数の増加

- 企業の採用需要の拡大を取り込むため、スポチャレ転職をメインとして新規登録者増加施策を継続、ユニーク紹介人財数の増加を図る
- 営業活動の強化施策（商談数の増加）継続し、ユニーク紹介企業数の増加を図る
- スポジョバ・スポナビアスリート（デュアルキャリア）との連携を強化し、同ルートからの紹介成約を増加させる

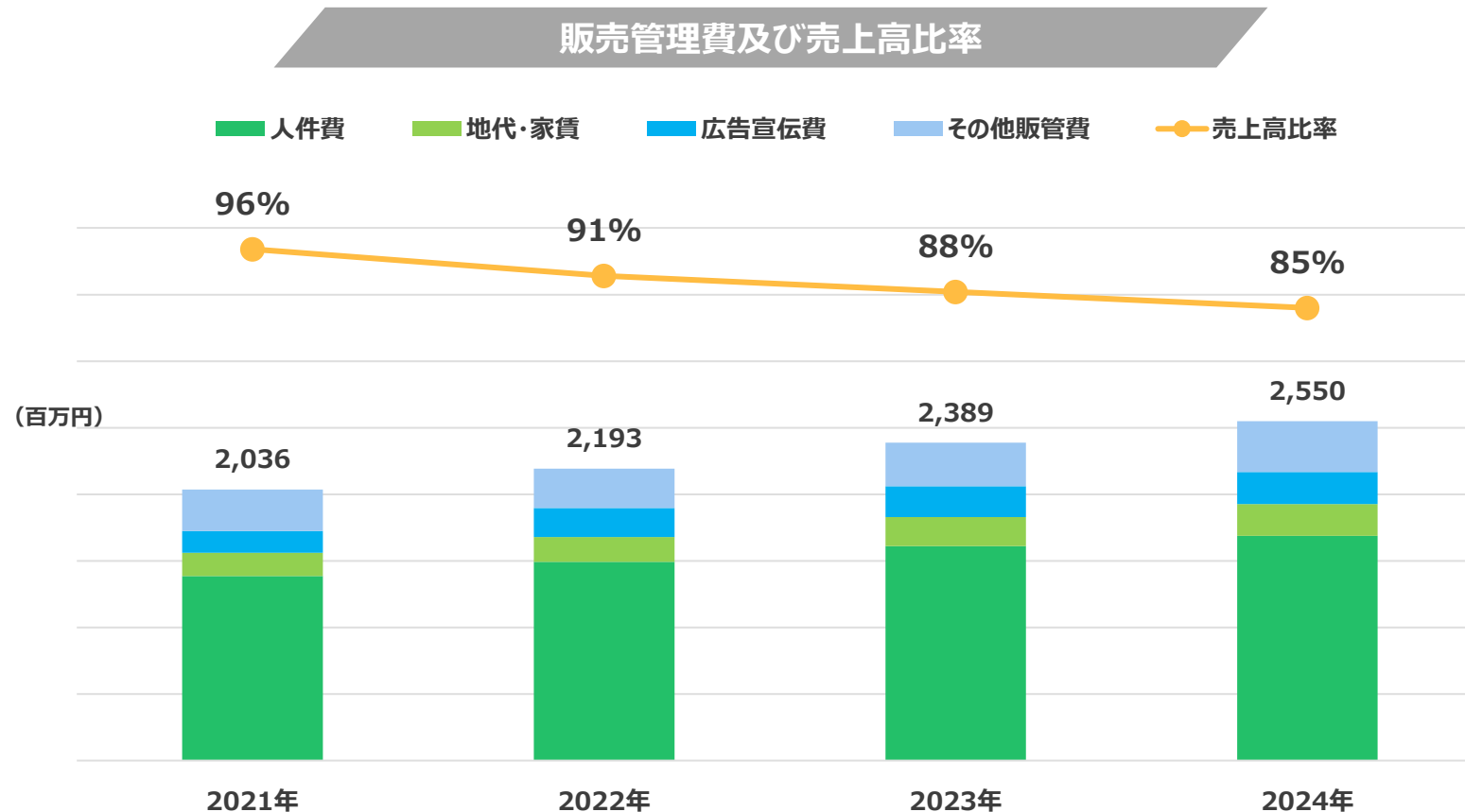


2021年実績：2021年各四半期実績の平均
2022年以降：2022年以降各四半期予想の平均

費用計画

■ 販管費の売上高比率をコントロールし、利益率の改善を図る

- 人件費は、生産性向上に向けた教育研修や福利厚生等の人的資本への投資は行う一方、従来の急激な増員ペースを緩めることで着実な増収と人件費率低下を両立していく考え
- 広告宣伝費は、特に既卒者向け人財紹介事業とスポジョバ、スポチャレ等の新規事業成長のため、求職者の獲得を目的とした十分な予算を確保
- その他経費は、業務委託先をはじめゼロベースで見直しを図ることで、利益体質への改善を目指す



財務運営方針

- 事業収益を伸長により営業キャッシュ・フロー創出及び柔軟な負債調達力を維持することで、成長のための事業投資の投下資金を確保し、持続的な成長に向けた資本配分を目指す

2021年12月末 連結貸借対照表

(単位：百万円)

現預金 975	有利子負債 749
売掛金 218	その他負債 423
その他資産 347	純資産 368

－ 基本方針 －

安定的に事業を継続できるように、キャッシュポジションを高め財務の安全性を確保していく。

具体的には半年分の人件費と経費を賄えるだけ現預金を常に確保するよう努める。

－ 中期経営計画時の考え方 －

安全性の観点から一時的に現預金比率を高める必要があると考えており、必要に応じて有利子負債を増減させていく。

昨今の経済状況を鑑み、事業投資に回す資金を確保しつつ、有利子負債を返済を進め、純資産比率を上げていく。

－ 株主還元について －

成長投資を優先的に実施することで一株当たり当期純利益の伸長による中長期的な株価上昇を目指す。

経営戦略

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
- 47都道府県においてスポナビのサービスを浸透
- カバー率の引上げ

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 47都道府県においてスポナビのサービスを浸透

- 新卒者向け・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）
- 2022年は既存サテライトオフィスの運用状況を見極めつつ、新たなサテライトオフィス候補地を検討
- 来場型の新卒者向けイベントを中心に地方企業への営業を推進し開催地拡大を図る

拠点の強化・イベント開催地

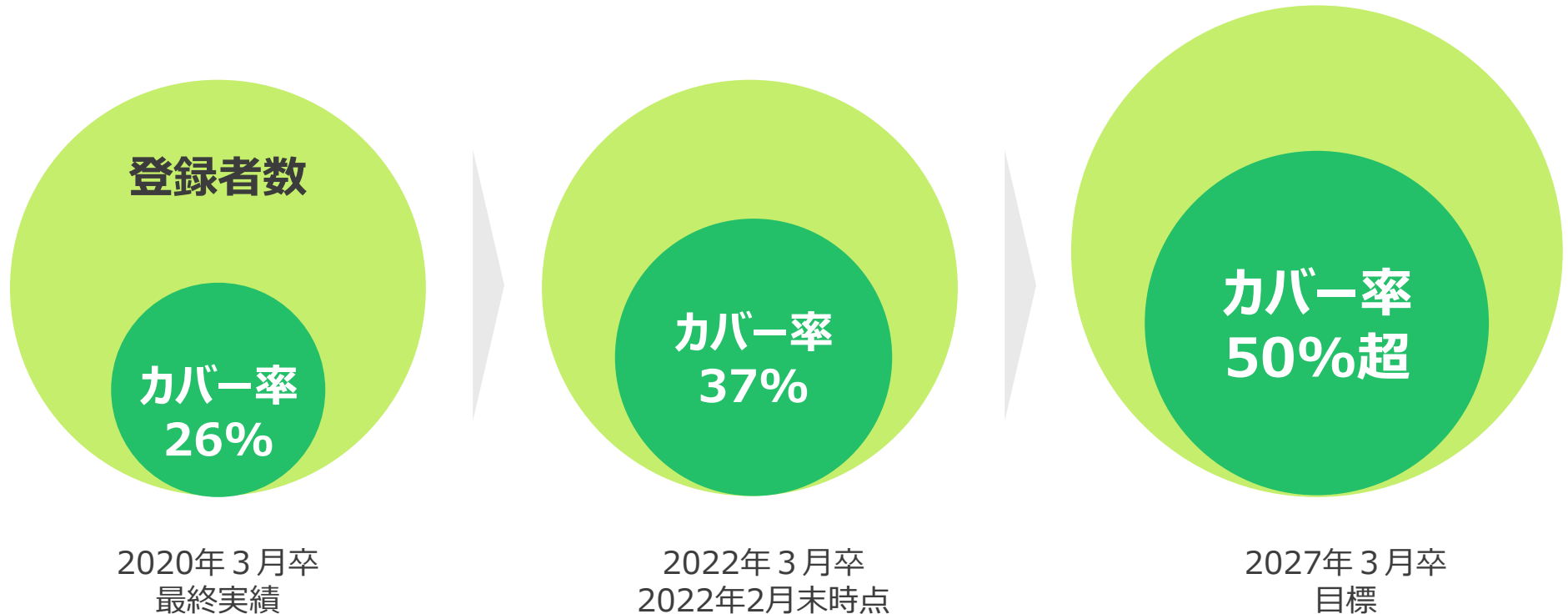
- 📍 オフィス：11拠点
- サテライト：7拠点
(大宮・浜松・金沢・姫路・岡山・小倉・熊本)
- 来場型イベント開催地（20卒～23卒向け）
- 新規開催地



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2022年3月卒業実績(2022年2月時点) は37%
- 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：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）



カバー率 向上策

■ 手厚い「アナログ」対応の強化にむけた具体策

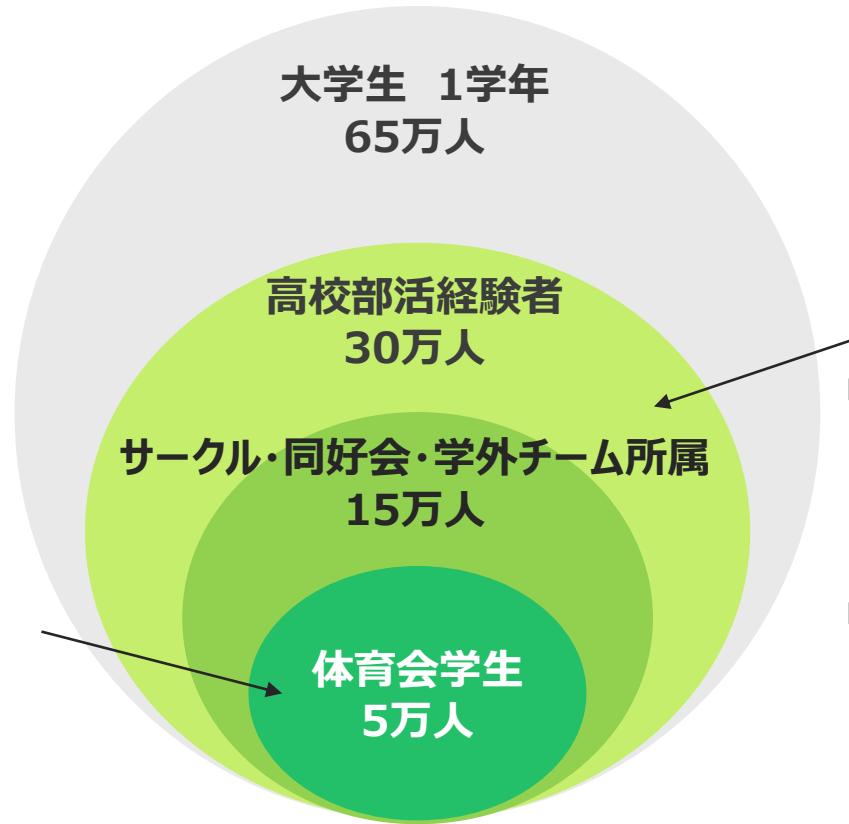
- ①面談時間の増加 ← 対面・オンラインの併用とITツールの活用による業務効率化
- ②面談対応学生の選考通過率の向上 ← 1 on 1での面談を継続強化
- ③体育会学生の志望にマッチした紹介企業の提示 ← 紹介企業数の増加

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

- 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

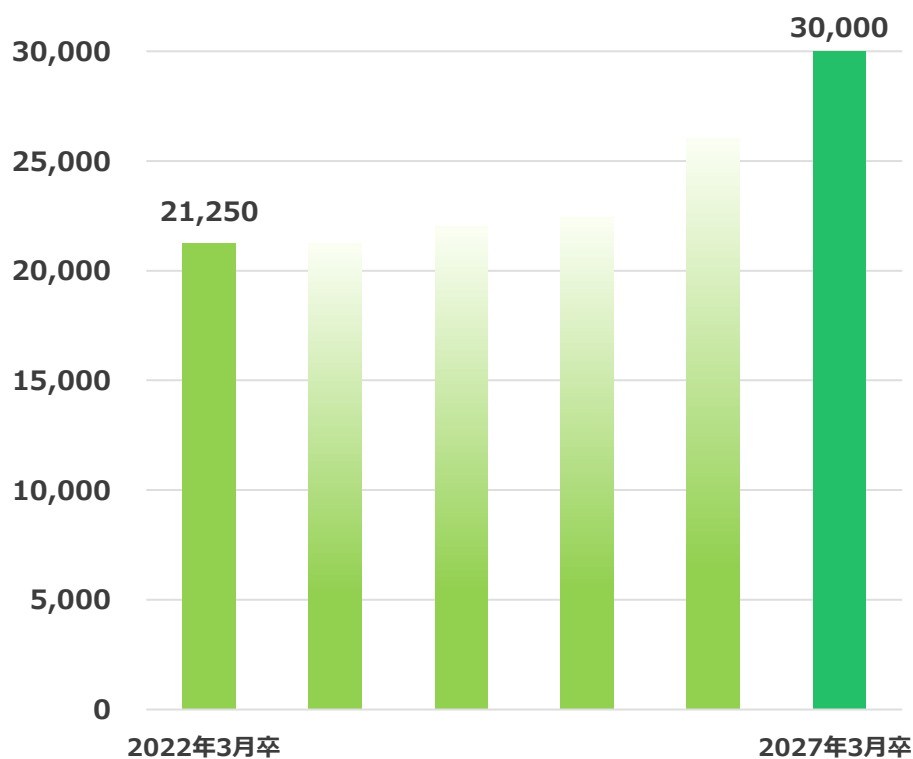
出所：*文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）
*笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

スポナビ・スポチャレ登録者数

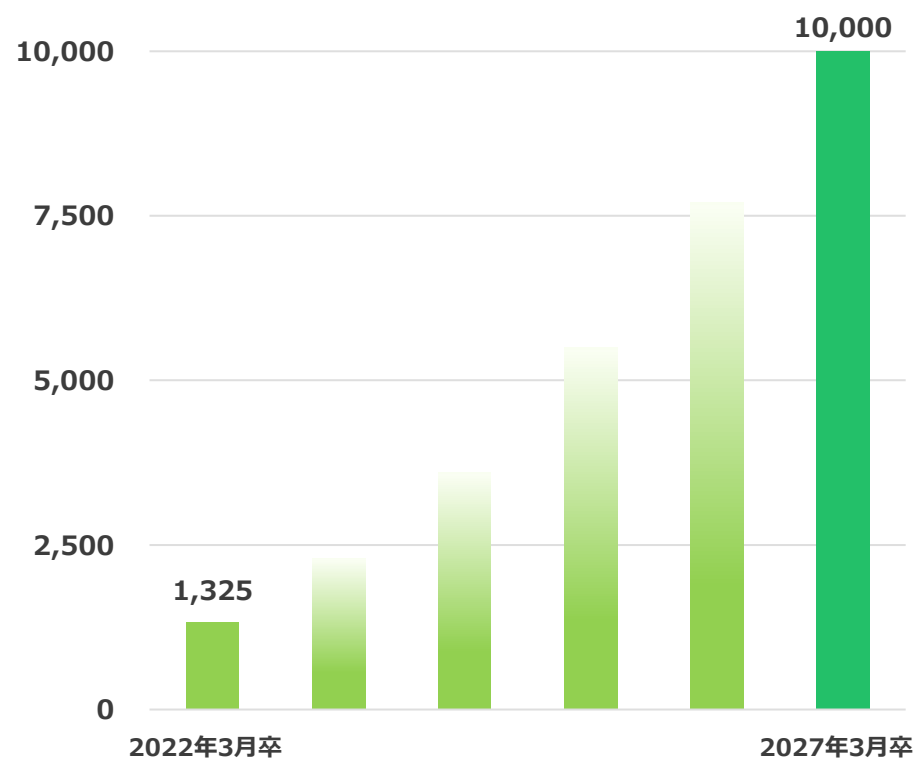
■ スポナビ2027(2027年3月卒) 登録者数3万人・スポチャレ(2027年3月卒) 登録者数1万人を目指す

- スポナビは、2023年3月卒はカバー率の引き上げに注力しユニーク紹介学生数の増加を図る。2024年3月卒よりスポナビ登録者数の再拡大を図る。全国体育会学生5万人の過半数以上がスポナビに登録している状態を目指す
- スポチャレは、2023年3月卒の新規登録者数が2022年3月卒に対して高い成長（2022年2月末時点 前年同月比+159%）を示しており、マーケットのポテンシャルは大きく、この勢いを継続させていく

スポナビ登録者数



スポチャレ登録者数



2022年3月卒実績：2022年2月末時点

(参考) スポチャレ人財

- 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

登録学生のスポーツとの関わり

学外スポーツチーム

大学外のスポーツに所属している学生

サークル・同好会

スポーツサークルや同好会の活動を行っている学生

体育会運動部

大学に認められた運動部に所属している学生

過去経験者

過去にスポーツに情熱を注いだ経験がある学生

監督・コーチ

母校やクラブチームで監督・コーチを務める学生

学部・学科

大学や専門学校でスポーツについて学んでいる学生

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

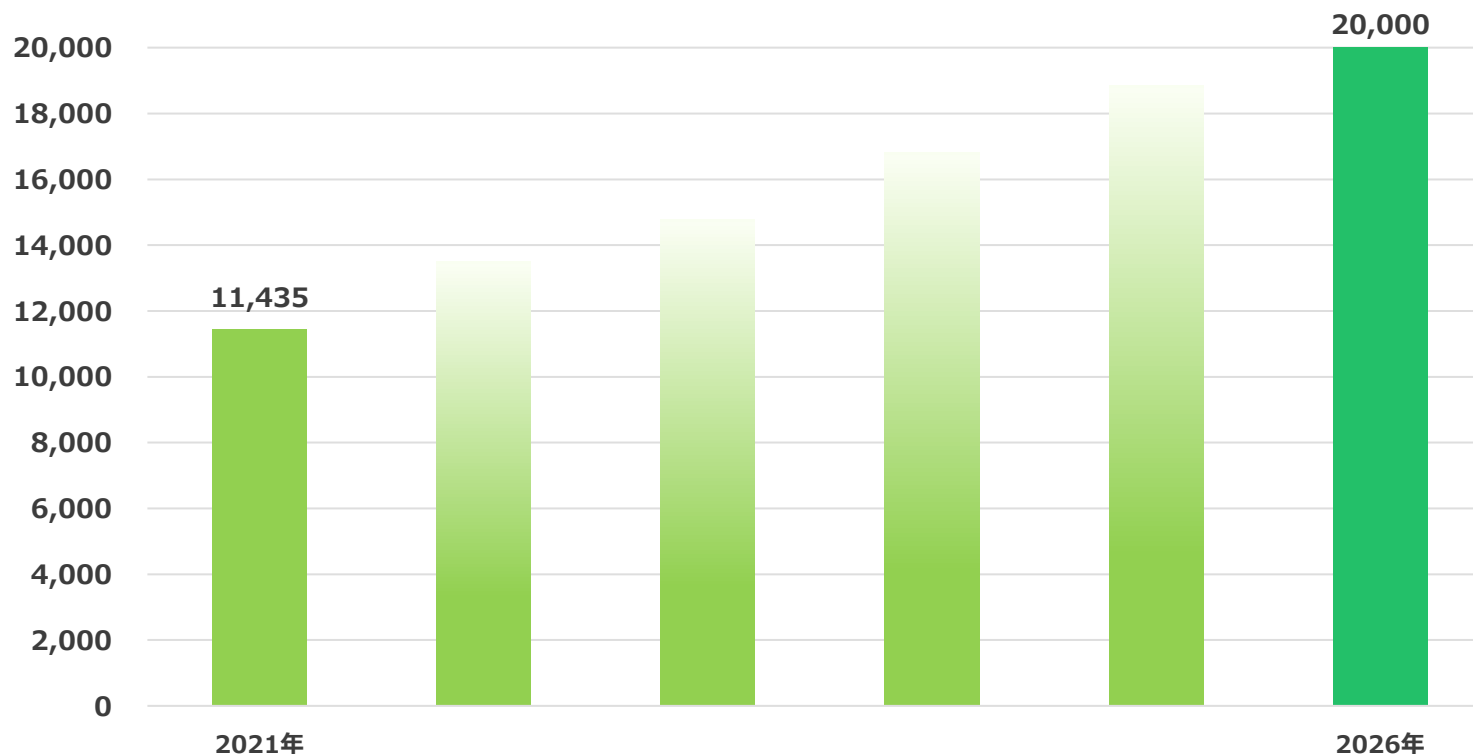


スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数（合算）

■ スポナビキャリア・スポチャレ転職は2026年に合わせて登録者数2万人を目指す

- スポナビキャリアは現状の水準を維持しつつ、スポチャレ転職をメインとして新規登録者増加施策を継続し、ユニーク紹介人財数の増加を図る

スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数（合算）



新規事業：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・人財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

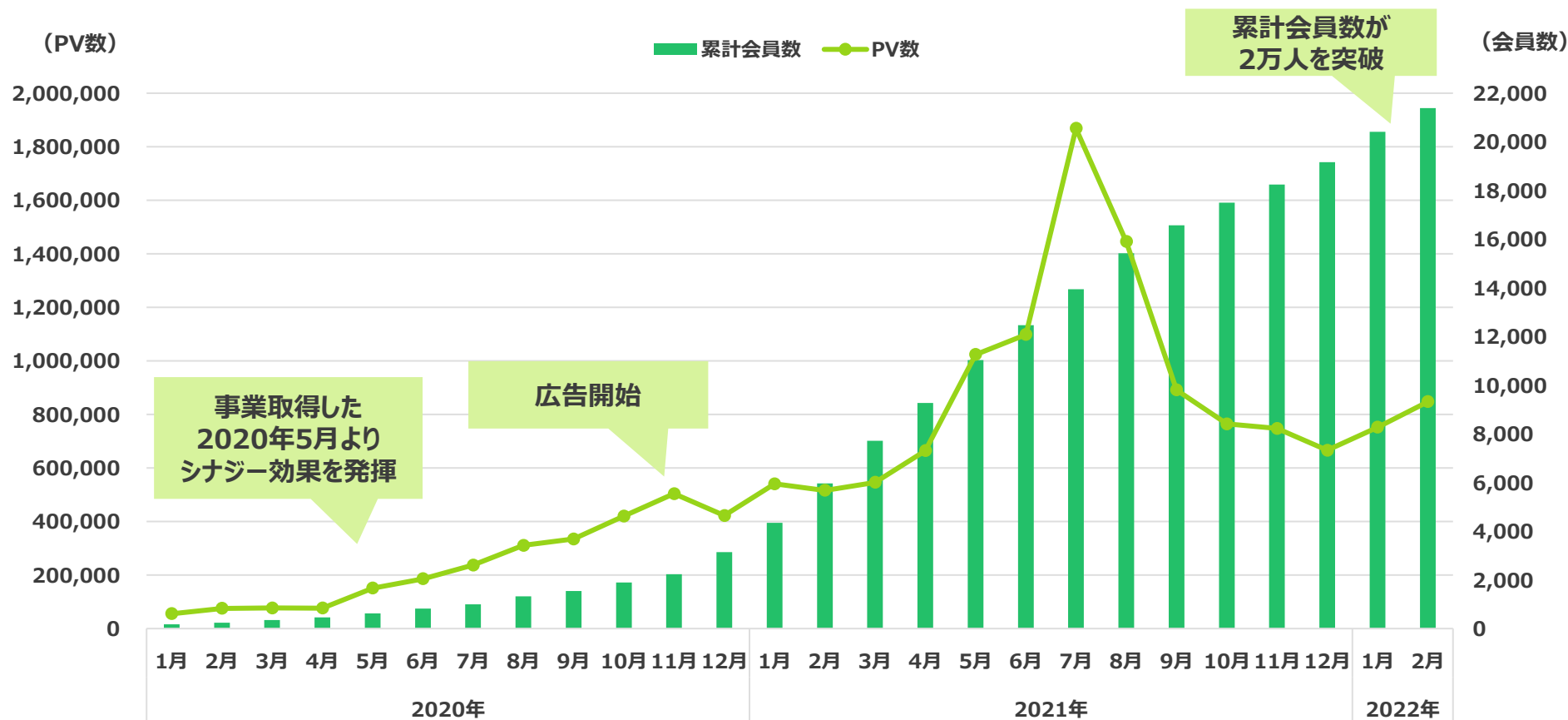
スポーツ産業の
社会的地位向上
就職の憧れに



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
- 累計会員数が、2万人を突破。月間PV数も、前年同月実績を大幅に上回る推移が継続
- 掲載課金、採用課金売上高の拡大とスポジョバ登録人材からの既卒人材紹介案件の推進を強化していく

サイトPV数・累計登録会員数



スポナビアスリート（デュアルキャリア）

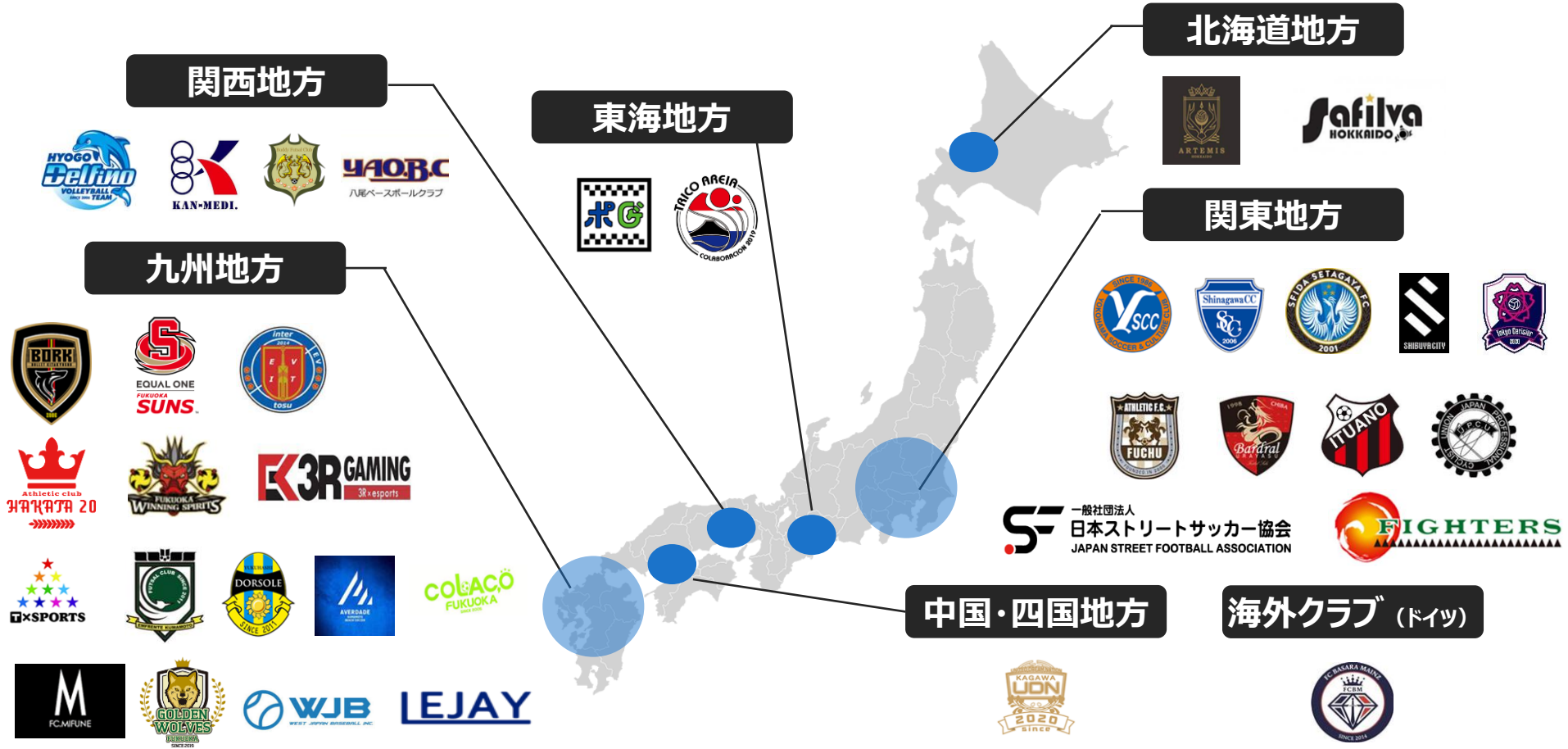
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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

スポンビアスリート (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42チーム、支援選手数は310選手(2021年12月末時点)



※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



リスク情報

重要なリスク情報と対応方針について

以下は、当社の事業成長や経営計画に対して重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。その他のリスク情報については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

■ スポーツ人財の確保について

当社の新卒者向け事業並びに既卒者向け事業を継続及び拡大させていくために、スポーツ人財の確保、つまり、人財登録数は重要項目の一つであります。そして、当社が人財の確保をするための母集団となるスポーツ人財の総数、求職者の総数そのものの減少は、そのまま当社の登録人財の減少に繋がります。出生率の低下、各大学の部員数の減少等により母集団が大きく減少し、人財登録数が当社の計画とおりに進まない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは営業部門の人員増加による各大学登録者獲得、新たな流入経路の確保、広告宣伝費の費用対効果検証、アセスメントツール等の活用による付加価値の向上に努めております。（顕在化の可能性：低～中、発生時期：中長期）

■ 景気変動について

当社グループの事業は企業の採用計画に大きく左右されます。そのため、当社グループでは顧客企業の採用ニーズの把握と適切な時期に提案ができるよう、顧客情報管理、業務フロー及び営業人員体制の見直しに適宜努めておりますが、景気が想定を超えて変動し、企業の採用意欲が著しく低下した場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時）

■ 情報システムセキュリティについて

当社グループが運営している「スポナビ20XX」「スポナビキャリア」などの各種サービスにおいては、当社グループのサーバーに求人企業情報並びに人財情報をはじめとする様々な情報が蓄積されているため、これらの情報の保護は極めて重要になります。そのため、当社グループではこれらの情報の消失や外部への漏洩・流出を防ぐため、従業員ごとのID付与と役職ごとの権限設定、ファイアウォール、データ自体の暗号化などにより不正アクセスの防止を行うとともに、定期的なバックアップの実施によるデータ消去のリスクを減少させております。しかしながら、不測の事態によって情報の消失や外部への漏洩事故が発生した場合、当社グループの信用が失墜し、企業イメージが低下することにより、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時）

■ コンプライアンス・内部管理体制について

当社グループは、2010年1月に設立し、未だ社歴が浅く成長途上にあり、今後の事業展開や成長を支えるためにもコンプライアンス・内部管理体制のより一層の充実を継続して図っていく予定であります。今後、事業規模・組織規模の拡大に合わせて、コンプライアンス・内部管理体制も充実・強化させていく方針ではありますが、事業の拡大及び人員の増加に適時適切に組織的な対応ができなかった場合、事業展開に影響が出るなどして、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時）

■ 個人情報について

当社は新卒者向け事業、既卒者向け事業を行っているため、多数の人財の個人情報並びに顧客企業の求人情報などの顧客機密情報を有しております。また、その個人情報及び個人情報にかかわる全ての情報を当社の最重要資産と認識しており、個人情報保護規程を整備・運用し、当社の代表取締役が指名した個人情報保護責任者ととも、各Div.ごとに指名された個人情報保護担当者により従業員のモラル向上、ICT開発本部長と連携を取り情報システム面でのセキュリティ対策にも講じております。上記対策にも関わらず、個人情報などの機密情報の外部流出が発生した場合、当社グループの社会的信用の失墜などにより、当社グループの経営成績や財務状況のみならず、最悪の場合、事業存続にも影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時）

■ 自然災害・事故及び感染症等の流行について

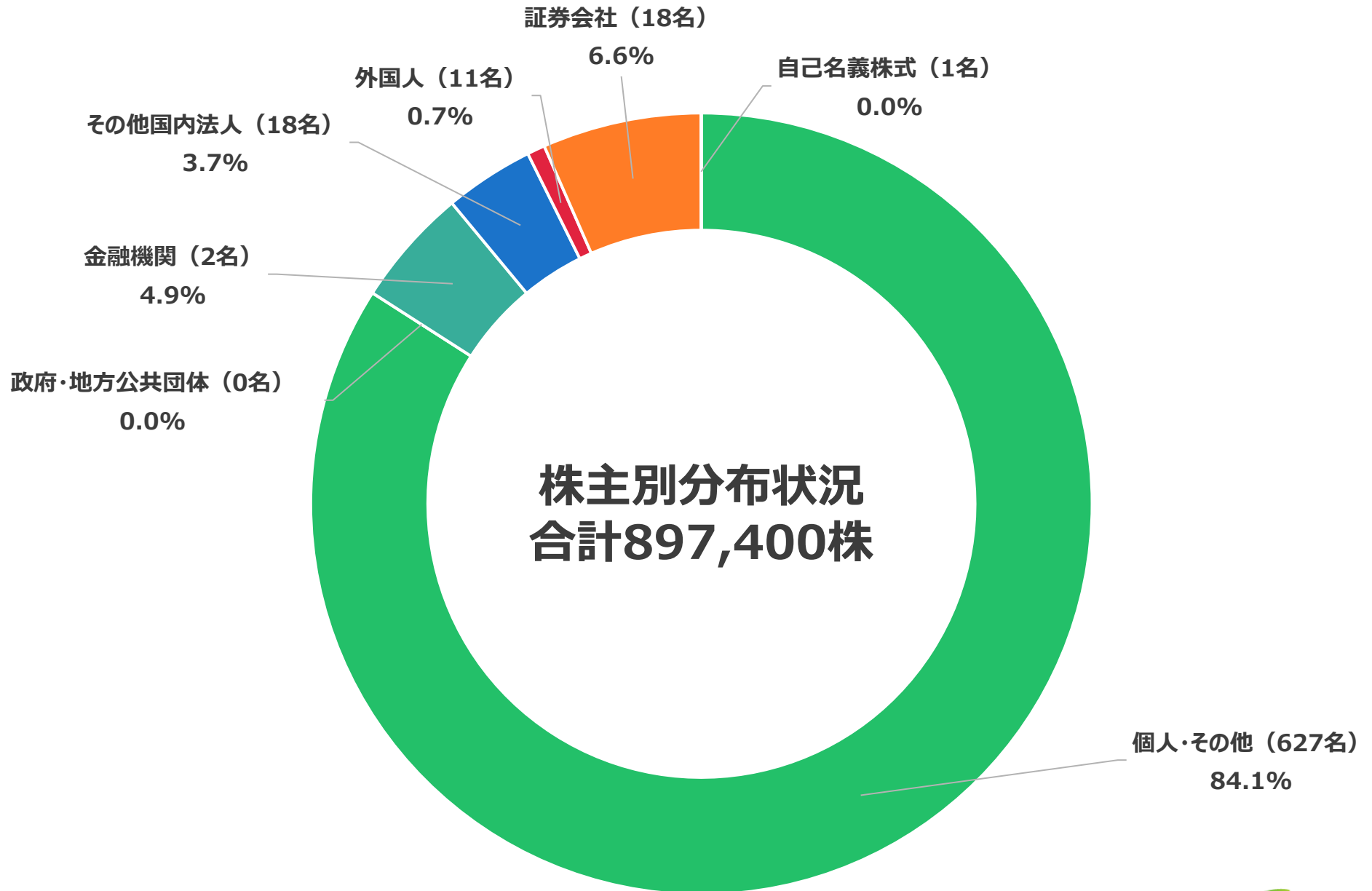
当社グループの全国11箇所にある常駐拠点、特に本社機能を有する本社オフィス（東京都新宿区）が所在する地域で、大地震、台風などの自然災害及び事故、火災などにより、業務の停止、設備の損壊や電力供給の制限などの不測の事態が発生した場合、当社グループの事業活動に支障をきたす可能性があることから、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、各種感染症などが流行した場合、短期～中期的に当社主催の採用イベントの中止、延期、開催規模縮小を余儀なくされ、当社の新卒者向けイベント事業に影響を及ぼす可能性があります。また、新卒者向け・既卒者向け紹介事業においても、当社従業員との面談をスポーツ人財側が控えたり、企業側が採用活動を見送るなど、採用機会の減少に伴う事業への影響が生じる可能性があります。当社グループでは上記の不測の事態が発生した状況においても事業継続ができるよう、オンラインや在宅勤務によるサービス提供体制を整備しておりますが、著しく社会的な活動が制約される局面が発生した場合は、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。（顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時）



APPENDIX

株主構成

2021年12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		2016年12月*1	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月
売上高	千円	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269	2,130,256
経常利益	千円	△490	60,171	113,916	192,045	32,016	△35,298
当期純利益	千円	△1,875	41,031	72,809	132,965	17,055	△79,133
資本金	千円	10,300	10,300	10,300	92,680	92,712	92,869
発行済 株式総数	普通株式 A種株式 株	20,000 400	20,000 400	20,400 -	881,600 -	882,560 -	897,400 -
純資産額	千円	21,450	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007
総資産額	千円	363,121	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182	1,540,544
1株当たり純資産額*2	円	1,072.53	72.79	162.02	487.67	506.33	410.12
1株当たり当期純利益*2	円	△93.78	50.28	89.23	162.73	19.34	△88.83
自己資本比率	%	5.9	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9
自己資本利益率	%	-	100.6	76.0	47.3	3.9	△19.4
営業キャッシュフロー	千円	-	108,208	82,994	198,181	△88,974	53,789
投資キャッシュフロー	千円	-	△32,962	△75,085	△24,984	△32,077	△67,943
財務キャッシュフロー	千円	-	△82,366	191,526	149,891	396,399	18,139
現金及び現金同等物の期末残高	千円	-	163,792	363,227	686,315	961,663	965,648
従業員数	名	81	118	164	201	233	266

*1：単体決算

*2：2019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、2017年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算出しております。

ディスクレームー

当資料の取り扱いについて

- 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。

当資料の更新予定について

- 事業年度末より3か月以内（毎年3月頃）の開示を予定しています。なお事業計画や事業内容に重大な変更が発生した場合には、上記に関わらず更新を行います。

<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 経営企画Div.

03-5225-1481

ir@sports-f.co.jp