



2022年3月18日

各位

会社名 株式会社スポーツフィールド
代表者名 代表取締役 篠崎 克志
(コード：7080 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 亀田 高一郎
(TEL. 03-5225-1481)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は本日開催の取締役会において、2022年12月期から2024年12月期までの3カ年を対象とした中期経営計画を決議いたしましたのでお知らせいたします。

1. 中期経営計画策定の目的

当社グループは、「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」という経営理念を掲げております。

この経営理念を実現するために、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」への飛躍を図ることを経営戦略としております。今後の3年間で「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重要な期間と位置づけ、2022年度から2024年度までを計画期間とする中期経営計画を策定いたしました。

2. 中期経営計画概要

- (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てまいります。
- (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します。

数値目標

	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	百万円 2,398	百万円 2,730	百万円 3,000
営業利益	61	181	274
経常利益	56	177	269
経常利益率(%)	2.4%	6.5%	9.0%

3. 主要3事業における重点施策

(1) 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

(2) 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

(3) 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

※中期経営計画の詳細につきましては、本日公表の「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」に記載しておりますので、ご参照ください。

なお、当社の将来における業績等は、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。

以上