



# 2025年12月期 第2四半期決算説明資料

2025年8月

株式会社スポーツフィールド  
(コード番号：7080東証グロース)

## 1 | サマリー

## 2 | 2025年12月期 第2四半期決算概要

- 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
- その他事業

## 3 | 2025年12月期 通期連結業績予想及び配当予想の修正

## 4 | トピックス

## 5 | APPENDIX

- 第2四半期累計の売上高は過去最高を更新  
営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を更新
- 主要3事業（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）すべてにおいて、売上高は前年同期実績を上回り、第2四半期累計期間の過去最高を更新
- 第2四半期（4月-6月）は、新卒者向け人財紹介事業・既卒者向け人財紹介事業の売上高は過去最高を更新
- 通期連結業績予想は、第2四半期累計の業績が想定を上回って進捗したことから、経常利益1,100百万円（前回発表予想比+10%）へ上方修正
- 配当金は、配当性向20%を基準として1株当たり19円（年間）へ上方修正



# 2025年12月期 第2四半期 決算概要

## 2025年12月期 第2四半期決算概要

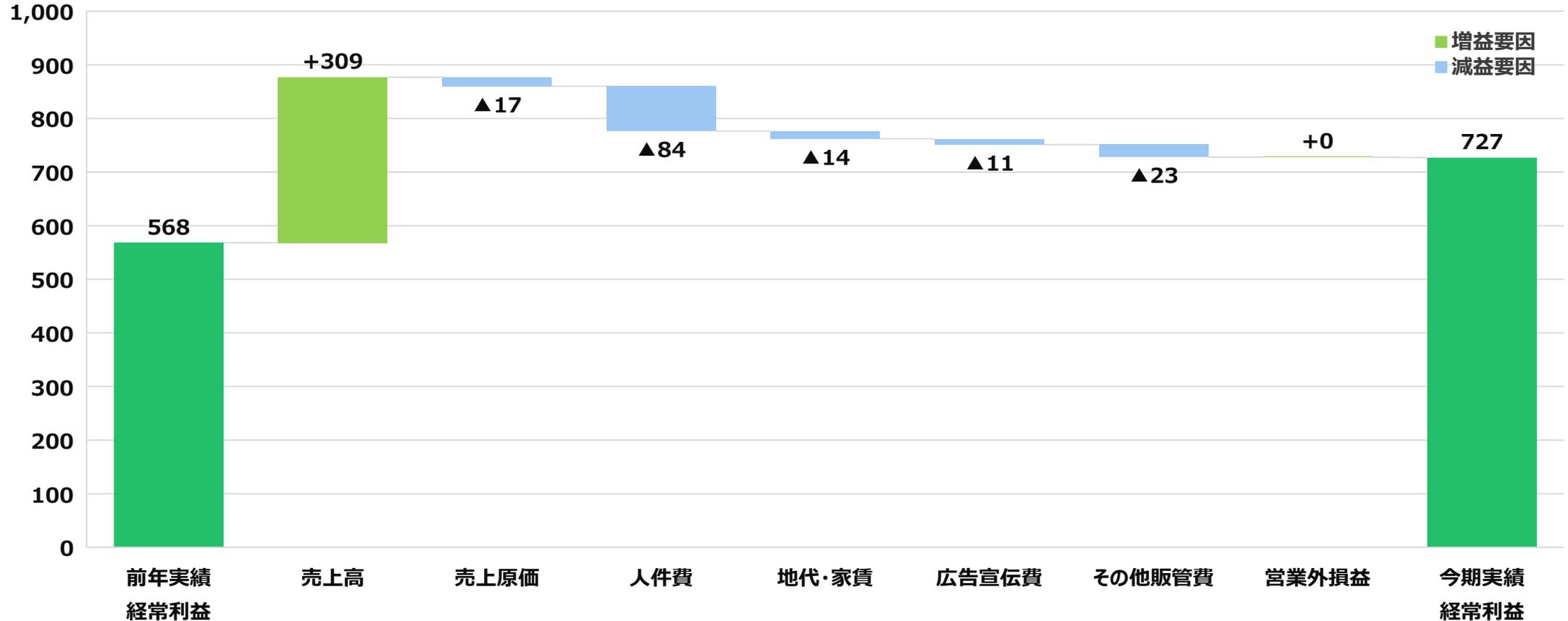
(百万円)	第2四半期累計		前年同期比	
	2025年12月期	2024年12月期	増減額	増減率
売上高	2,365	2,055	+309	+15.1%
新卒者向けイベント	1,017	954	+62	+6.6%
新卒者向け人財紹介	693	554	+138	+25.0%
既卒者向け人財紹介	565	486	+79	+16.3%
その他売上	89	59	+29	+49.0%
営業利益	727	568	+158	+27.8%
営業利益率	30.8%	27.7%		+3.1PP
経常利益	727	568	+159	+28.1%
経常利益率	30.8%	27.6%		+3.1PP
親会社株主帰属当期純利益	477	363	+113	+31.2%

- 売上高は主要3事業すべてにおいて第2四半期累計期間での過去最高を更新した
- 営業利益、経常利益はともに過去最高となり、営業利益率、経常利益率においても前年同期実績を上回り過去最高となった

## 第2四半期 対前年同期比 経常利益増減要因

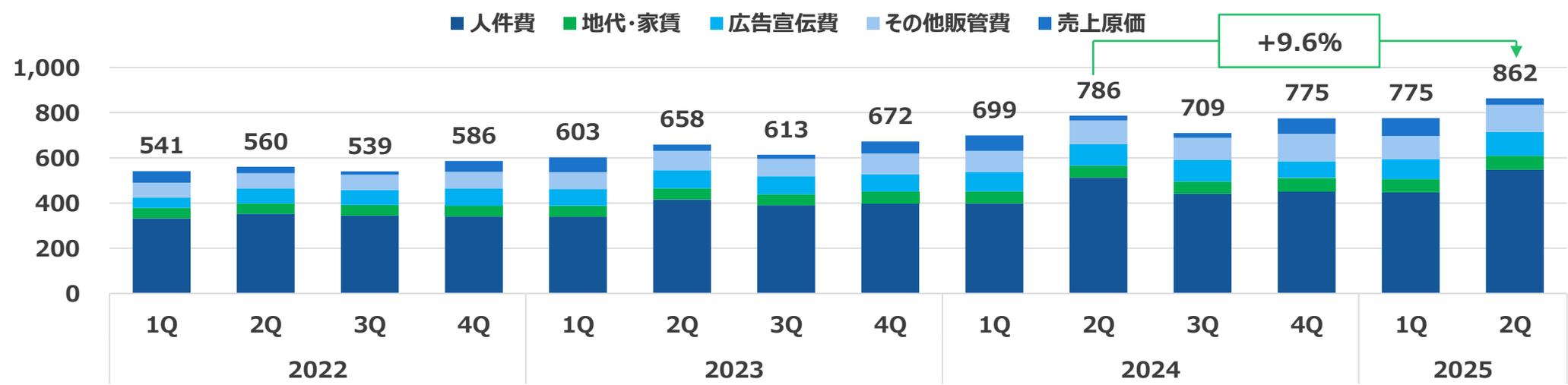
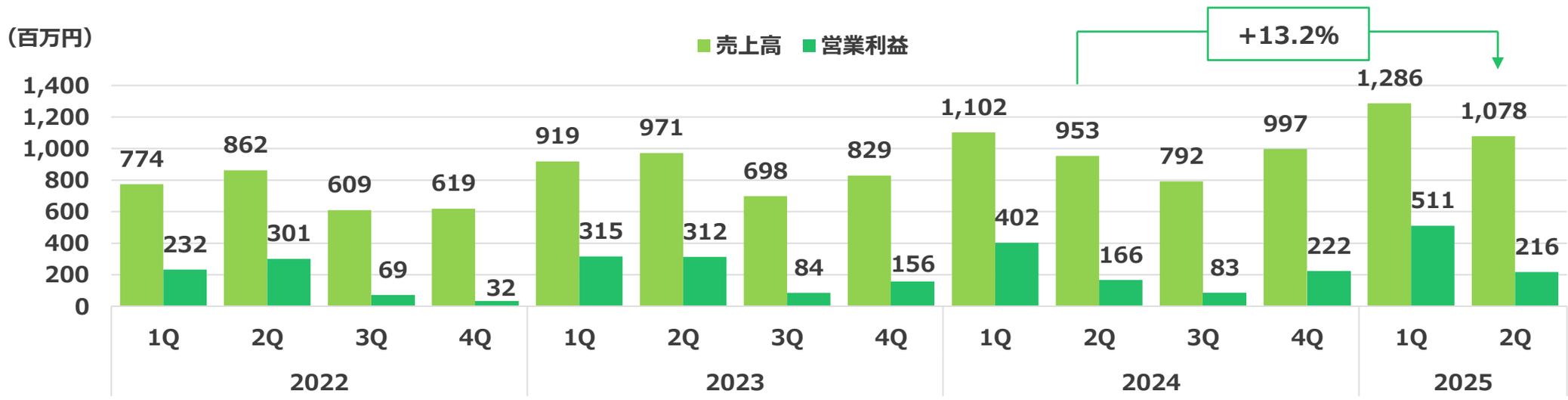
- 売上高は309百万円の増加
- 売上原価は、派遣労務費の増加及びイベント開催数の増加によりイベント関連費用が増加
- 人件費は、人員体制強化のための新卒採用社員（25卒）・中途採用社員の入社により増加
- 地代・家賃は、既存オフィスの増床により増加
- 広告宣伝費は、スポチャレ・スポナビキャリア及びスポジョバ等の更なる登録者獲得のため増加
- その他販管費は、人員増に伴い諸費用が増加

(百万円)



# 四半期別業績推移と季節変動について

- 売上高は第2四半期の過去最高を更新
- 費用は人員体制の強化・登録者獲得のための広告投資・社内システムへの投資など、成長に向けた投資により増加

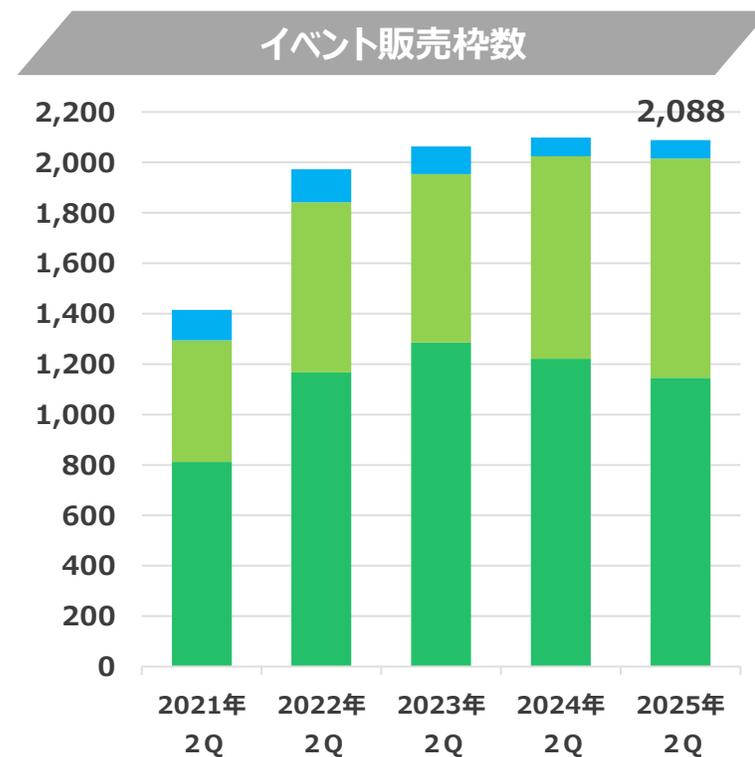
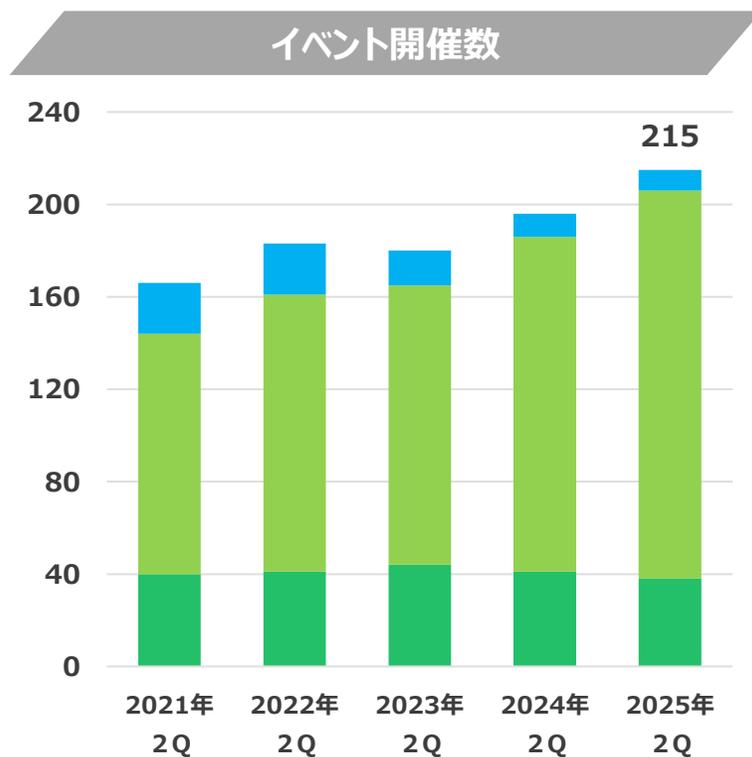




# 新卒者向けイベント事業

# 新卒者向けイベント事業

- 売上高1,017百万円 前年同期比+6.6%
- イベント開催数は、企業のイベント出展ニーズを取り込み、来場型・中小規模イベントの開催数が前年同期実績を上回った
- 販売枠数は、企業のイベント出展ニーズが依然として強く、前年同期実績と同水準を維持しつつ、高単価の販売枠数が増加
- 2027年卒向けイベントの受注金額（出展料）は、2Q期間で前年同期比+54.5%、2Q累計で前年同期比+65.3%

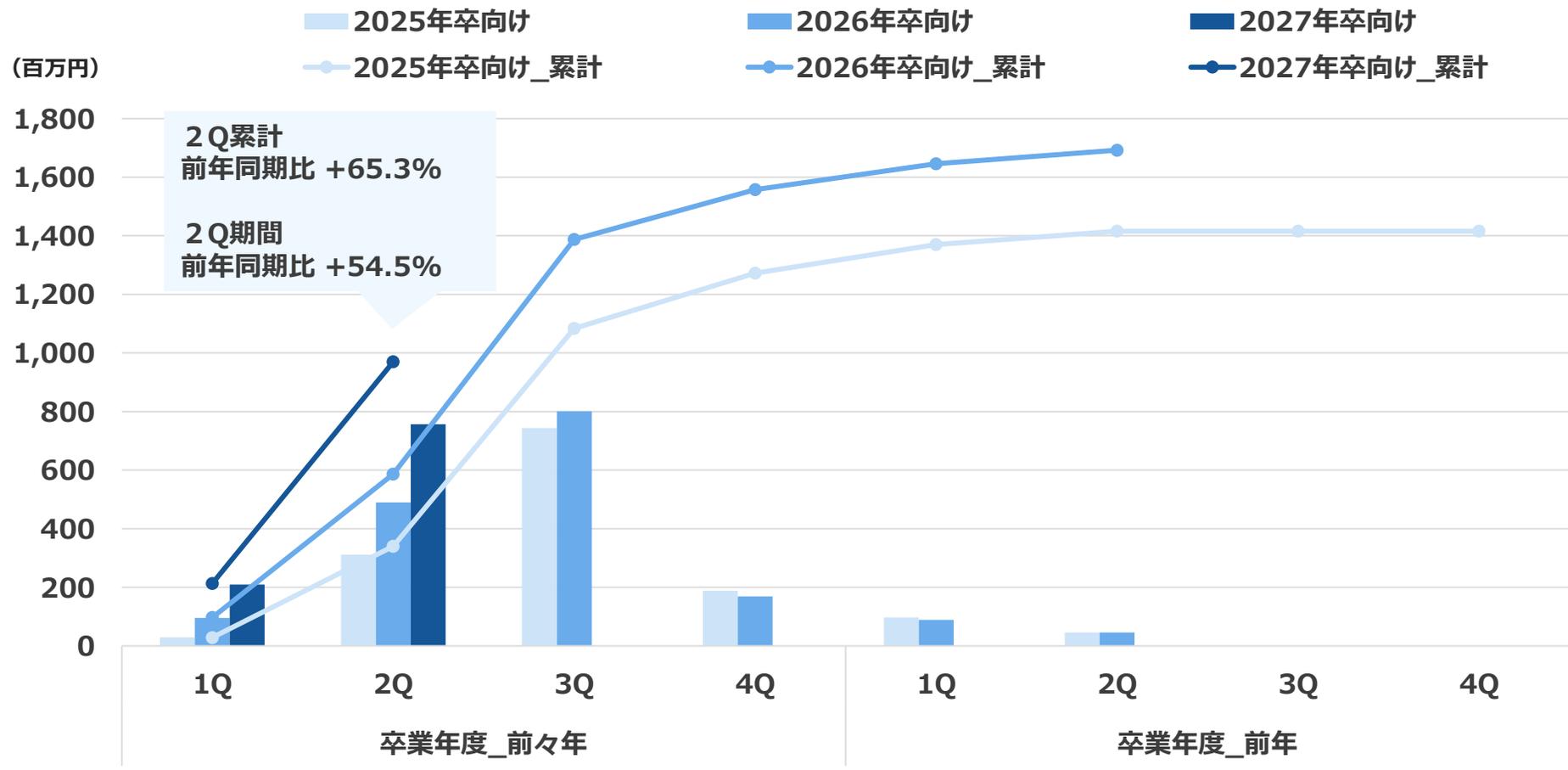


2021年実績：2022年卒・2023年卒向け | 2022年実績：2023年卒・2024年卒向け  
 2023年実績：2024年卒・2025年卒向け | 2024年実績：2025年卒・2026年卒向け | 2025年実績：2026年卒・2027年卒向け  
 スポナビのみ、スポチャレのイベントは含まず

# (参考) 受注金額 四半期別推移

## 受注金額 四半期別推移

スポナビ：出展料のみ



上記受注金額は、イベント開催期間に売上計上  
 2025年卒向けイベント：2023年2Q～2024年3Q  
 2026年卒向けイベント：2024年2Q～2025年3Q  
 2027年卒向けイベント：2025年2Q～2026年2Q

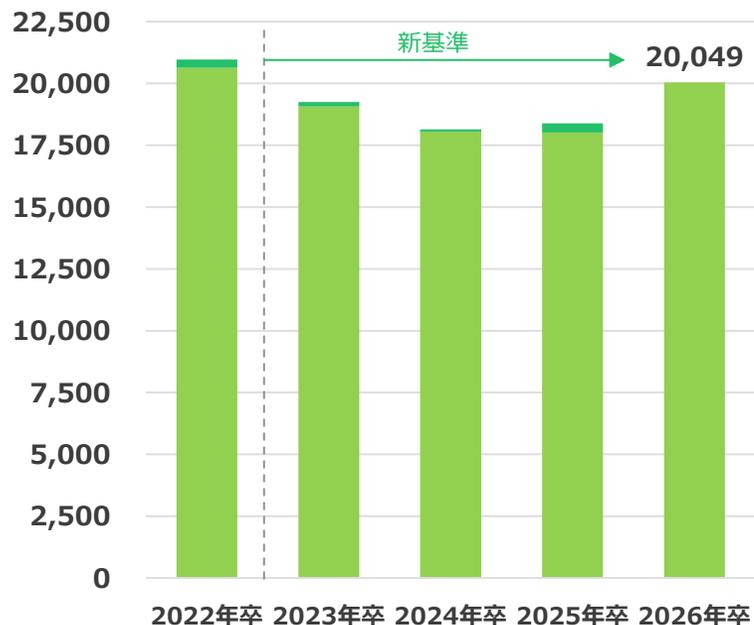


# 新卒者向け人財紹介事業

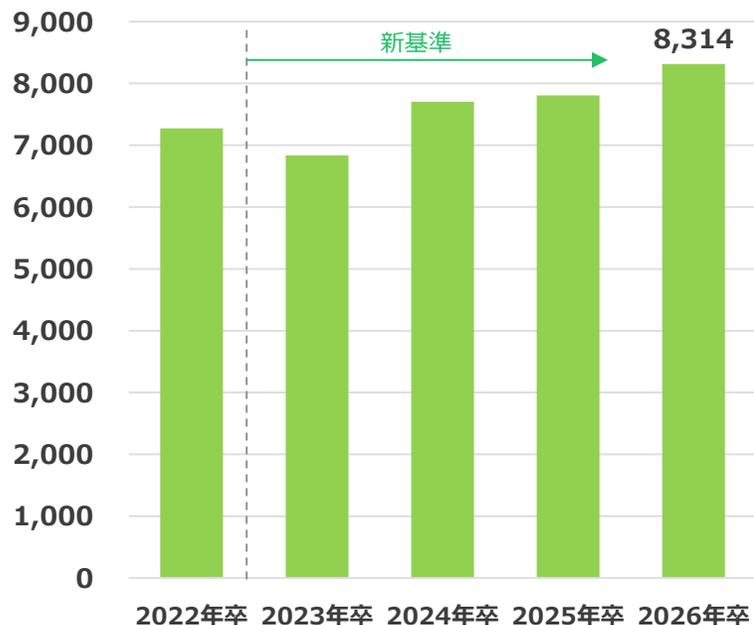
# 新卒者向け人財紹介事業

- 売上高693百万円 前年同期比+25.0% (うち スポチャレ売上高 140百万円)
- 2026年卒登録者数は前年同期比で増加。新たなサービス（スポンサーサービス）や継続的な営業人員拡大、また、広告や登録チャンネルを強化し、スポナビ登録者数の更なる獲得を目指す
- 2026年卒ユニーク紹介学生数は、前年同期実績を上回った
- ユニーク紹介企業数は、企業の旺盛な新卒採用ニーズを取り込み、前年同期実績を上回った
- スポチャレの成長が売上高の増加に寄与

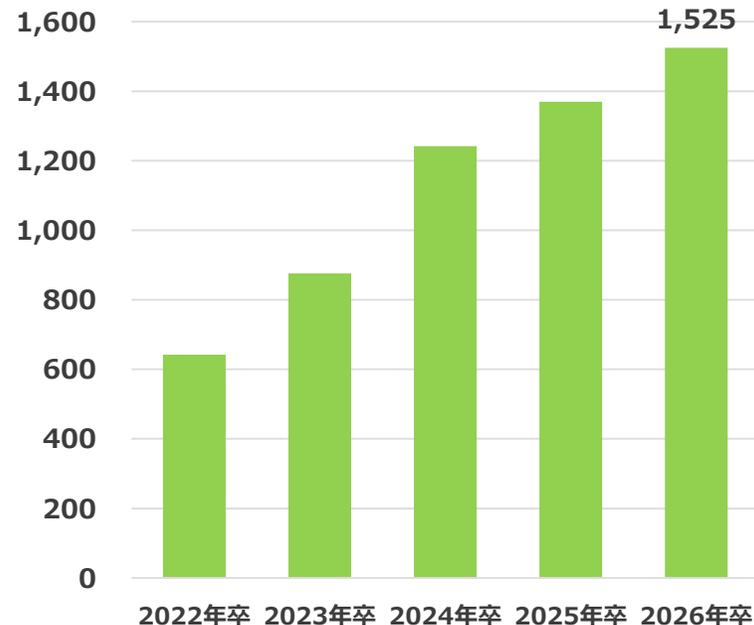
### 登録者数



### ユニーク紹介学生数



### ユニーク紹介企業数



■ 卒業年度前年6月末時点の登録者数 ■ サービス終了時点の登録者数

\*KPI 第2四半期（卒業前年6月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

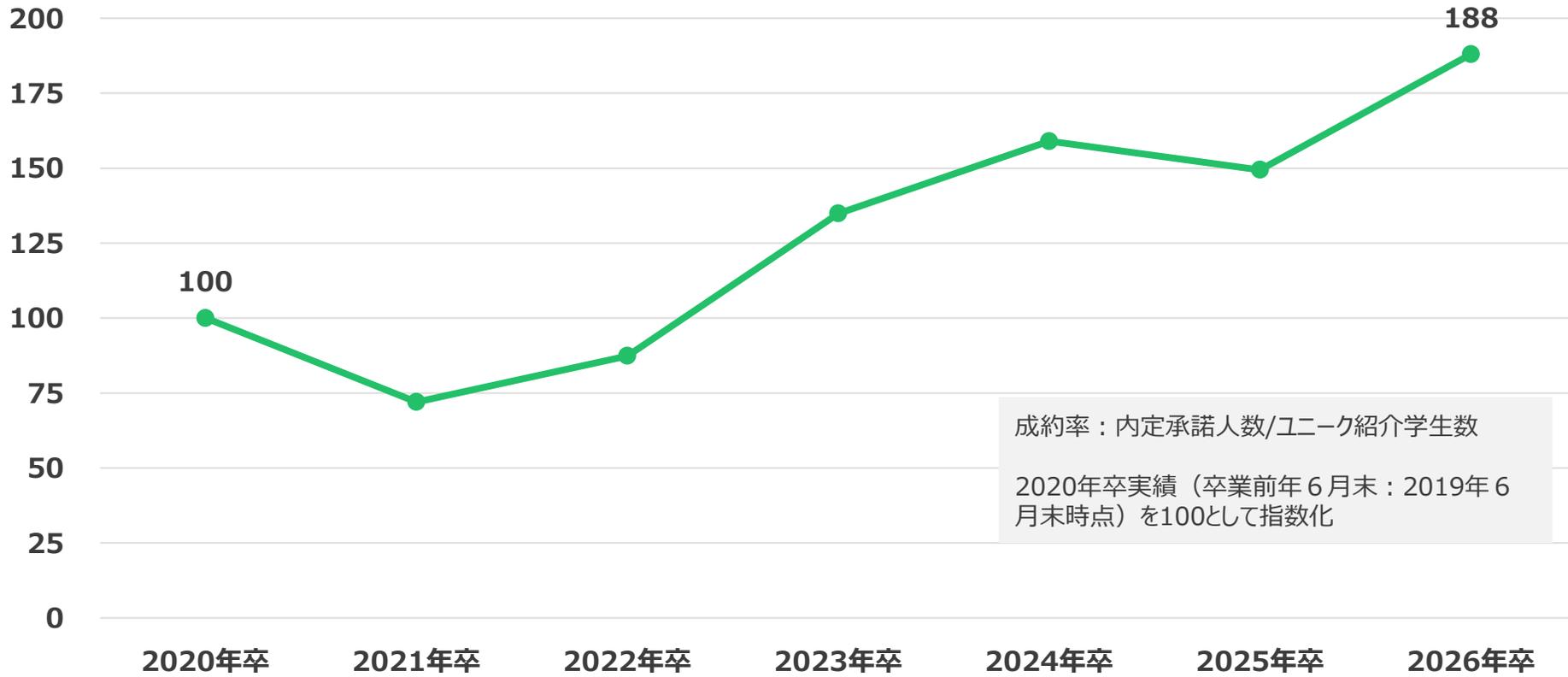
\*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数

\*ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

\*スポナビ2024登録者数の開示数値は、2025年以降卒業学生等を含む全登録者数から、2023年12月期において企業への紹介対象となる2024年卒学生のみ登録者数に変更

# (参考) 成約率

## 成約率の推移

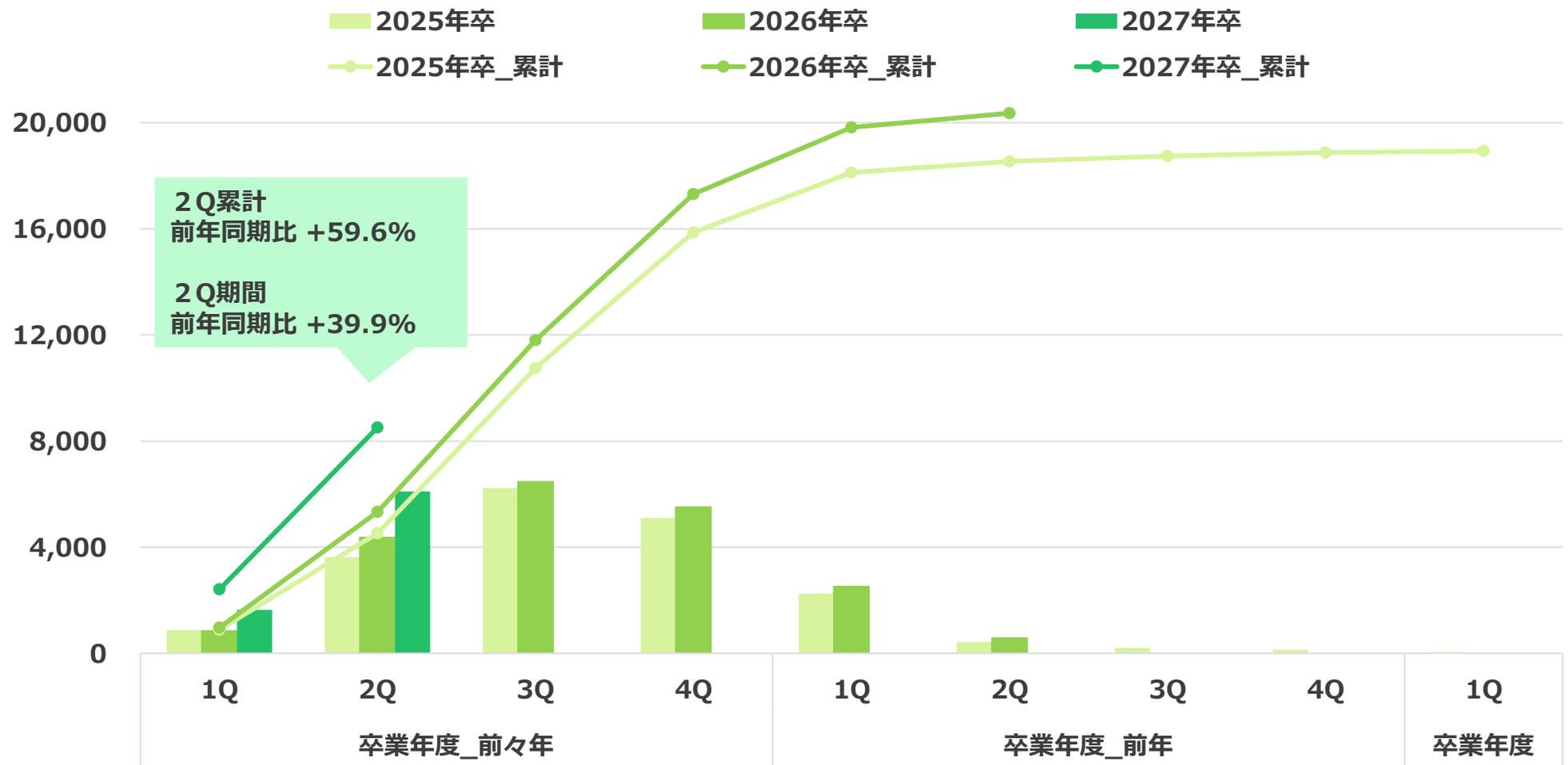


成約率：内定承諾人数/ユニーク紹介学生数  
2020年卒実績（卒業前年6月末：2019年6月末時点）を100として指数化

\*KPI 第2四半期（卒業前年6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

# (参考) 登録者数 四半期別推移

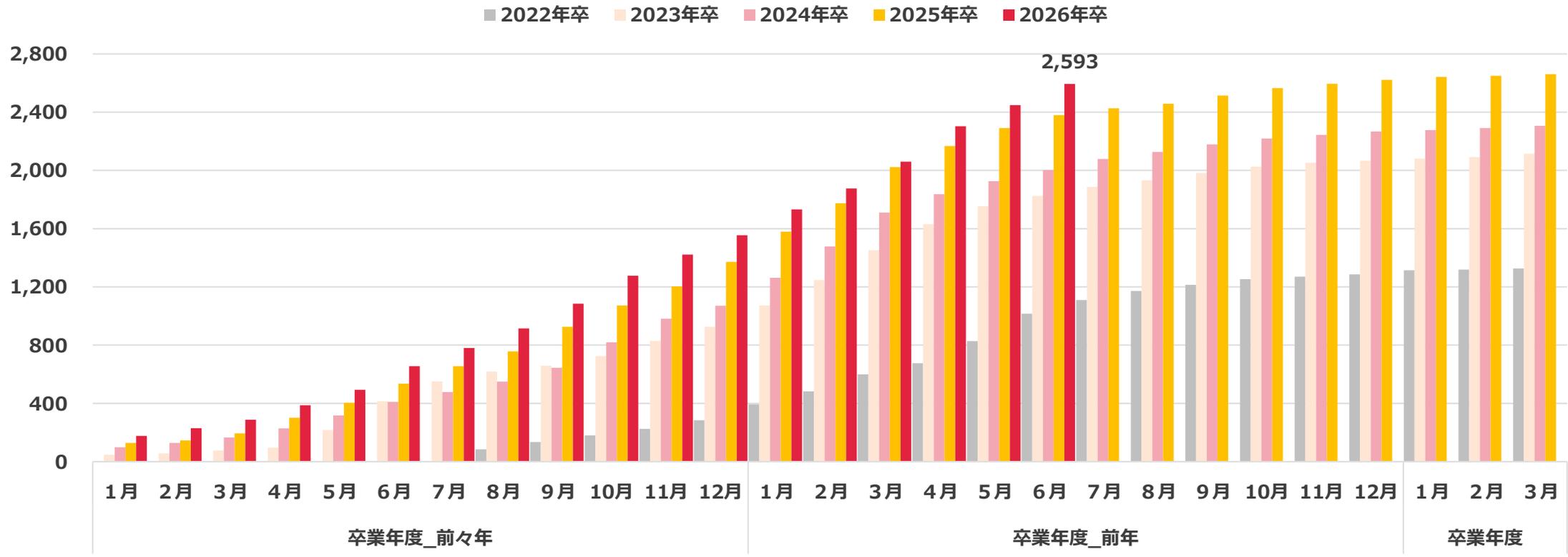
## 新規登録者数(スポナビ、スポナビエージェント合算) 四半期別推移



# スポチャレ

- 2026年卒のスポチャレ累計登録者数は、2025年6月末時点で2,593人と前年同期実績を上回った
- マーケティング部門の強化及び広告宣伝費の投下により、更なる登録者の獲得を図る

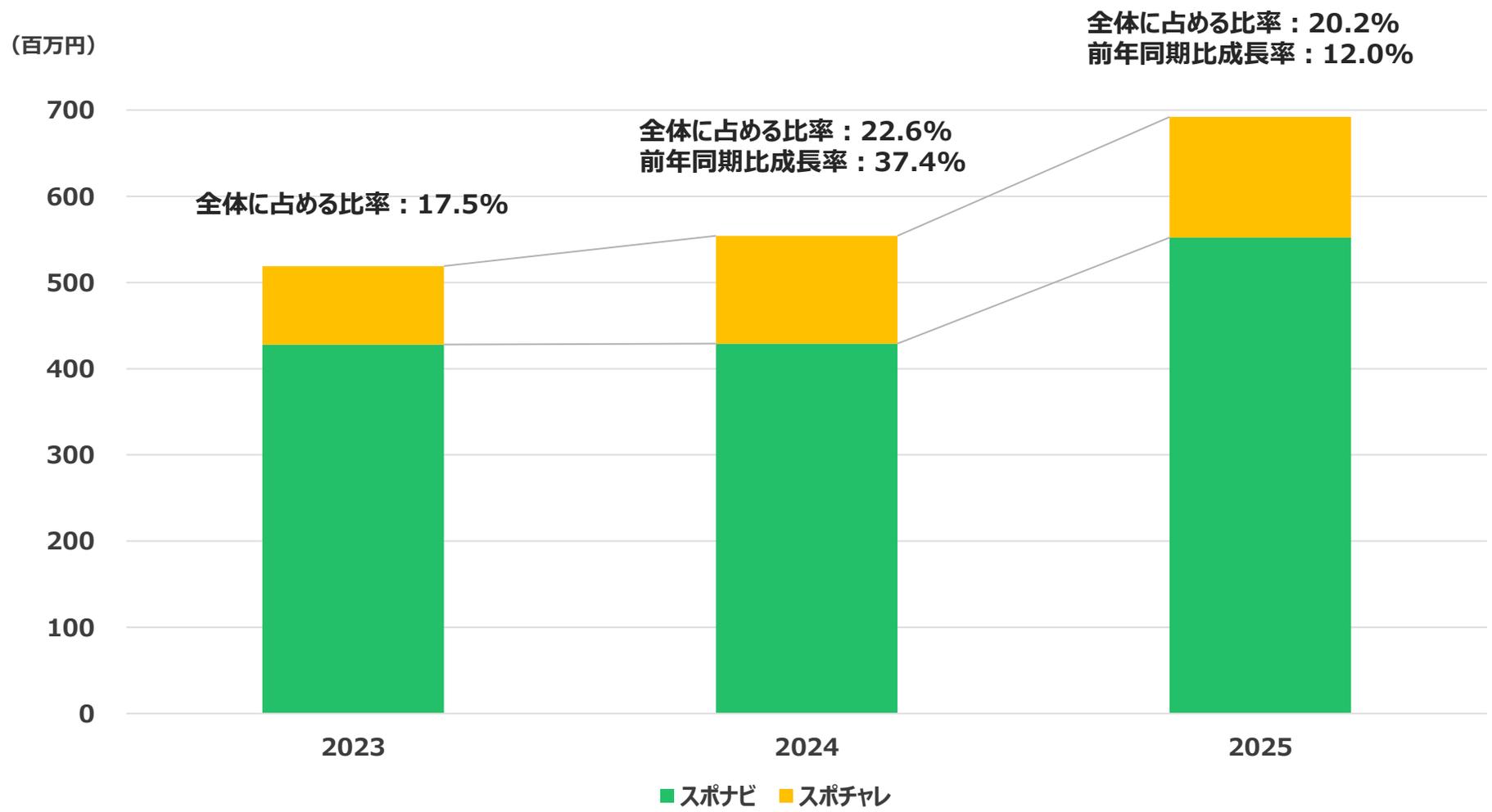
## スポチャレ 累計登録者数推移



\*2025年卒、2026年卒の開示数値は、対象外学生等を含む登録者数から、企業への紹介対象となる学生のみの登録者数に変更

# (参考) スポチャレ 成長率・比率

## 第2四半期累計 新卒者向け人財紹介事業売上高

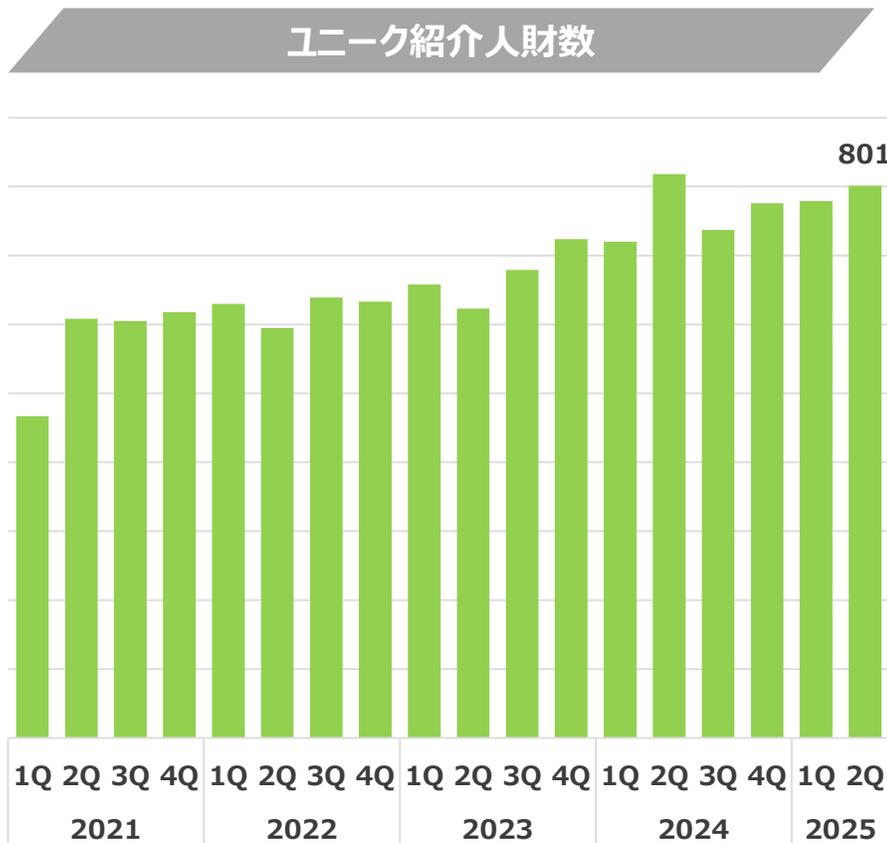




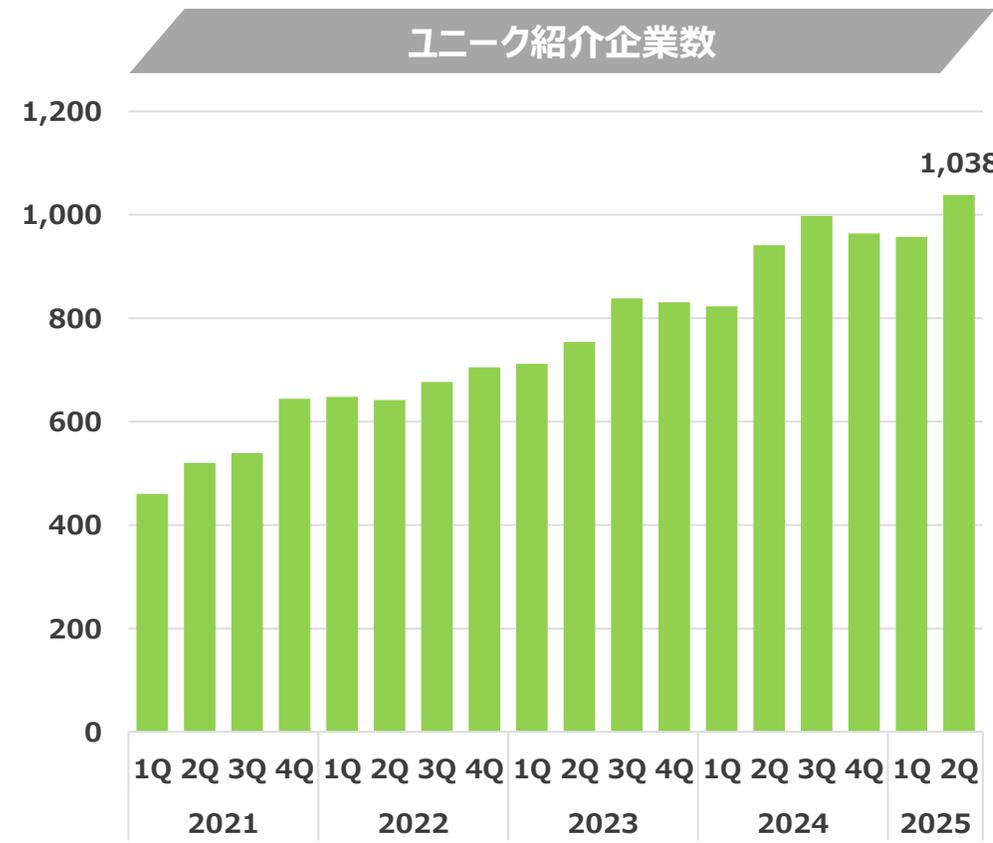
# 既卒者向け人財紹介事業

# 既卒者向け人財紹介事業

- 売上高565百万円 前年同期比+16.3%
- 売上高は企業の採用需要が引き続き底堅く、過去最高を更新
- ユニーク紹介人財数は前年同期実績で横ばい、ユニーク紹介企業数は前年同期実績を上回った
- スポーツ関連企業に特化した就職・転職情報サイト「スポジョバ」からの人財紹介案件の成約が売上高の増加に寄与



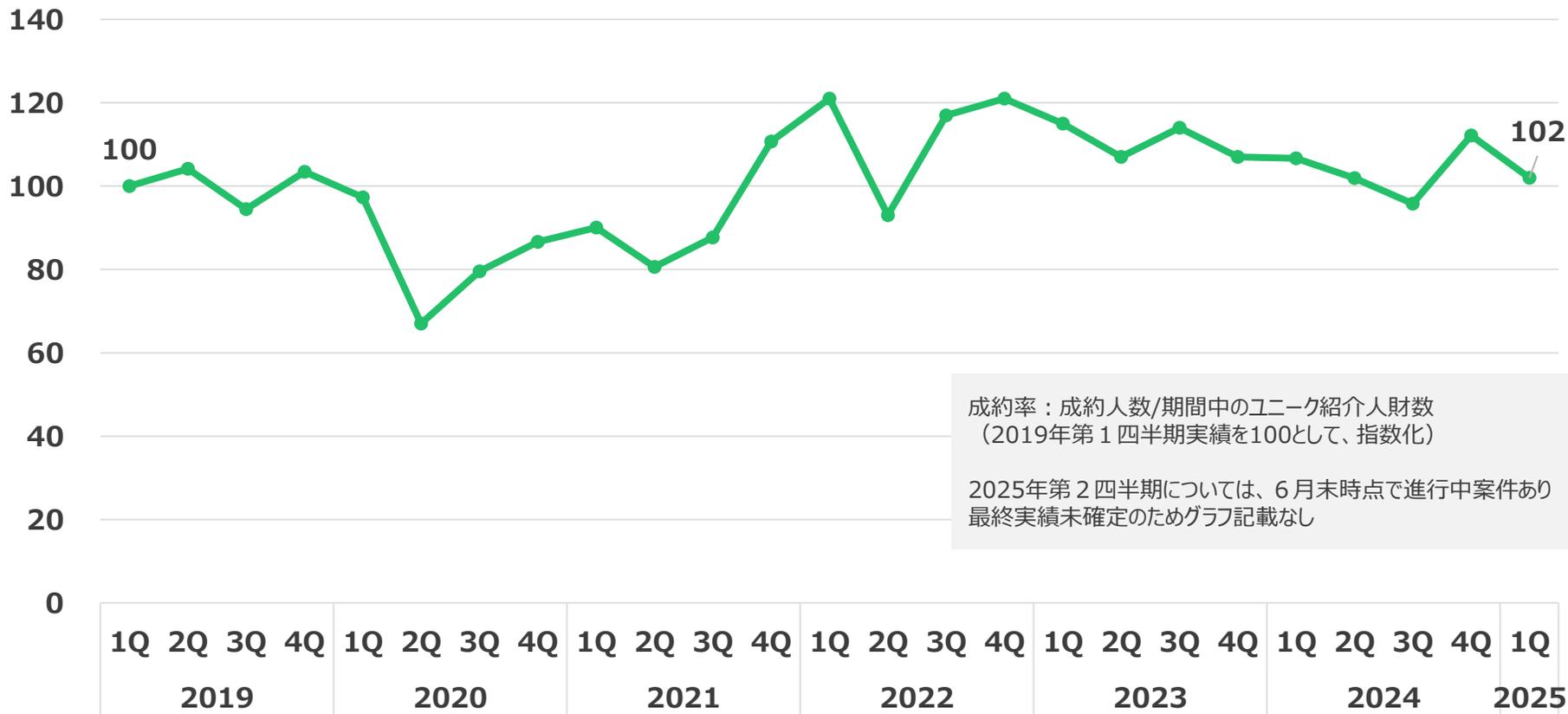
\*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数



\*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

# (参考) 成約率

## 成約率の推移



成約率：成約人数/期間中のユニーク紹介人財数  
 (2019年第1四半期実績を100として、指数化)

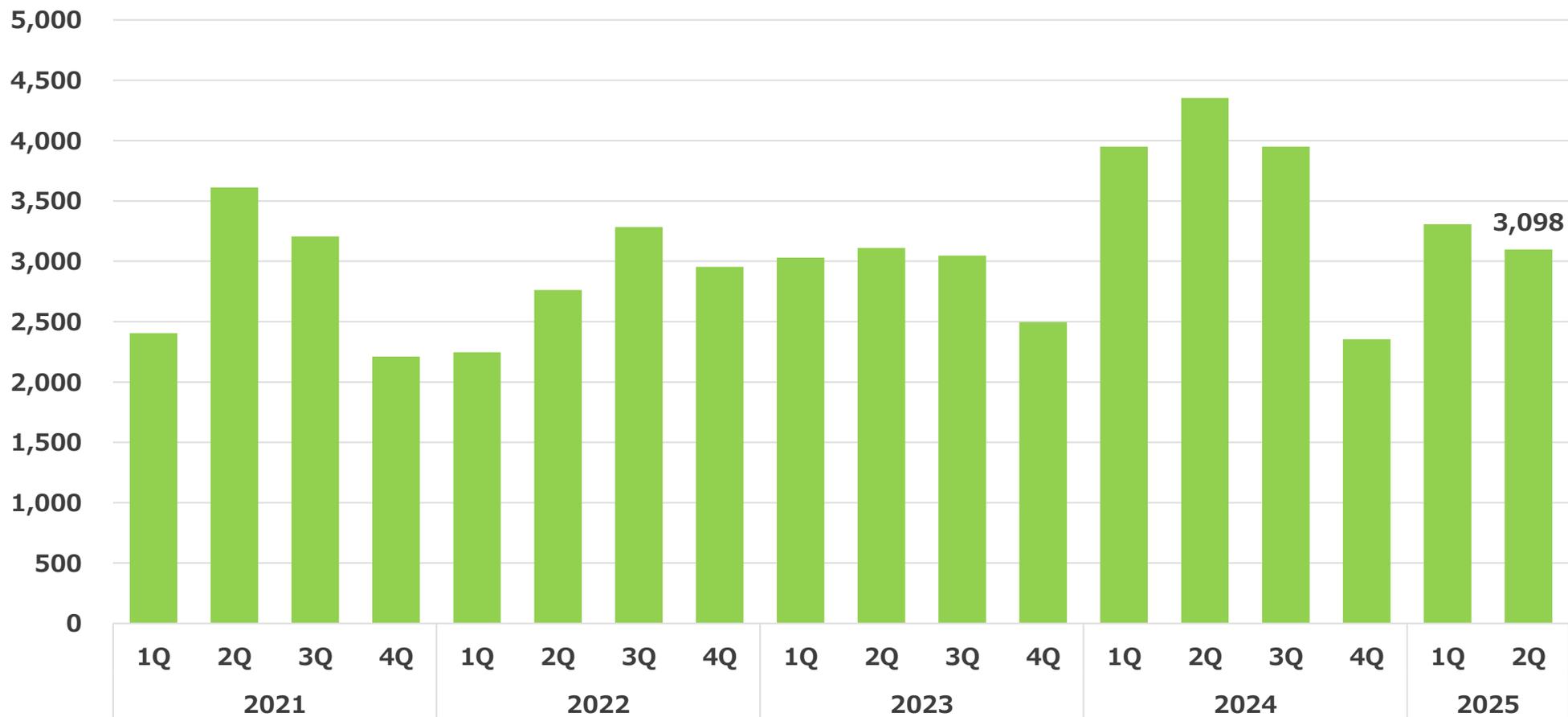
2025年第2四半期については、6月末時点で進行中案件あり  
 最終実績未確定のためグラフ記載なし

\*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

# スポンビキャリア・スポチャレ転職合算 新規登録者数推移

- 2025年第2四半期の新規登録者数は前年同期実績を下回ったものの、ターゲティング広告を強化し有効な登録者数を確保

スポンビキャリア・スポチャレ転職合算 新規登録者数推移



## B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は3,210百万円となり、前連結会計年度末比+502百万円
- 負債は1,086百万円となり、前連結会計年度末比+142百万円
- 純資産は2,124百万円となり、前連結会計年度末比+360百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2025年第2四半期	2024年12月期	増減額
流動資産	2,727	2,258	+469
現金及び預金	2,238	1,704	+534
売掛金	412	484	▲72
固定資産	482	449	+33
有形固定資産	216	217	▲1
無形固定資産	—	0	▲0
投資その他の資産	266	231	+34
資産合計	3,210	2,707	+502
流動負債	943	762	+180
固定負債	142	181	▲38
負債合計	1,086	944	+142
純資産	2,124	1,763	+360
負債純資産合計	3,210	2,707	+502

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

大阪オフィス増床及び神戸オフィス移転による増加

返金負債及び未払法人税等による増加

長期借入金の返済による減少

当期純利益により純増

## キャッシュフローの状況

- 営業CFは、税引前中間純利益の創出により、742百万円の資金の増加
- 投資CFは、既存オフィスの増床・移転に伴う投資により、34百万円の資金の減少
- 財務CFは、長期借入金の返済、配当金の支払により、173百万円の資金の減少

(百万円)	第2四半期連結累計期間	
	2025年12月期	2024年12月期
<b>営業CF</b>	<b>742</b>	<b>530</b>
税金等調整前当期純利益	727	568
売上債権増減	72	74
未払費用増減	19	22
法人税等支払額又は還付額	▲133	▲143
<b>投資CF</b>	<b>▲34</b>	<b>▲21</b>
有形固定資産取得	▲31	▲0
敷金・保証金差入	▲3	▲20
<b>財務CF</b>	<b>▲173</b>	<b>▲170</b>
長期借入金の返済	▲56	▲50
配当金の支払	▲116	▲119
自己株式の取得	－	－
<b>現金等増減額</b>	<b>534</b>	<b>339</b>
<b>現金等期末残高</b>	<b>2,238</b>	<b>1,797</b>

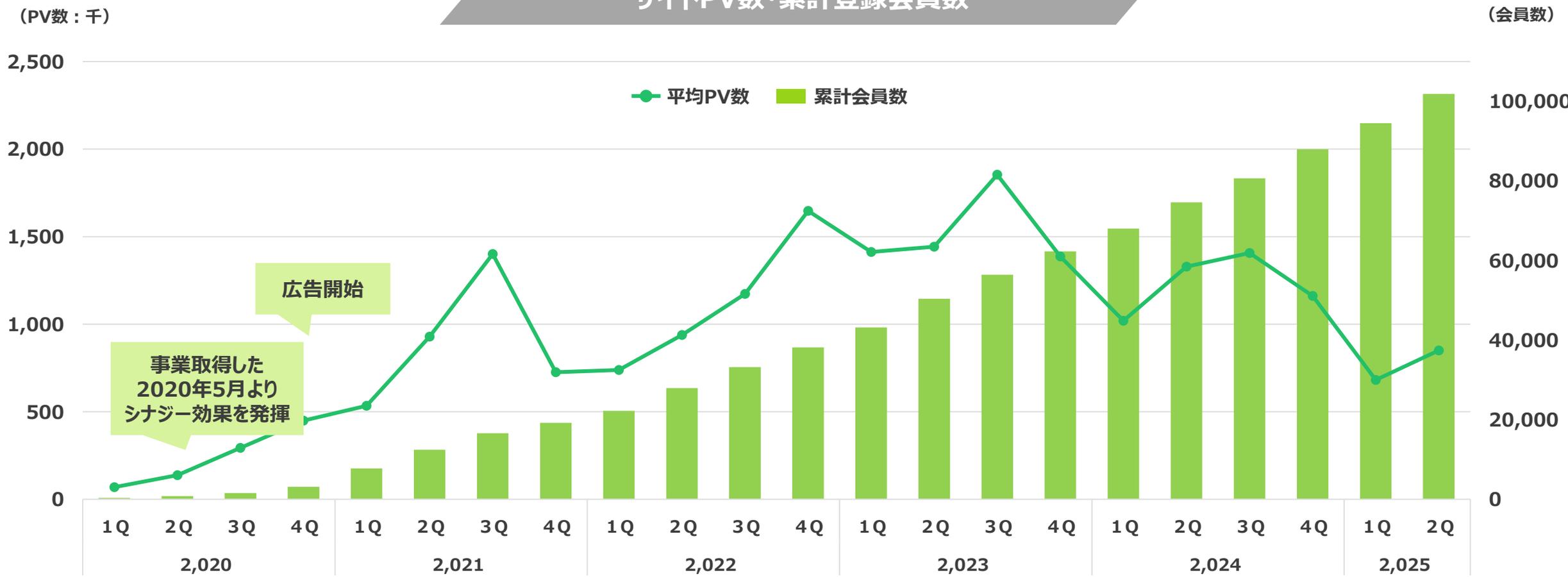


# その他事業

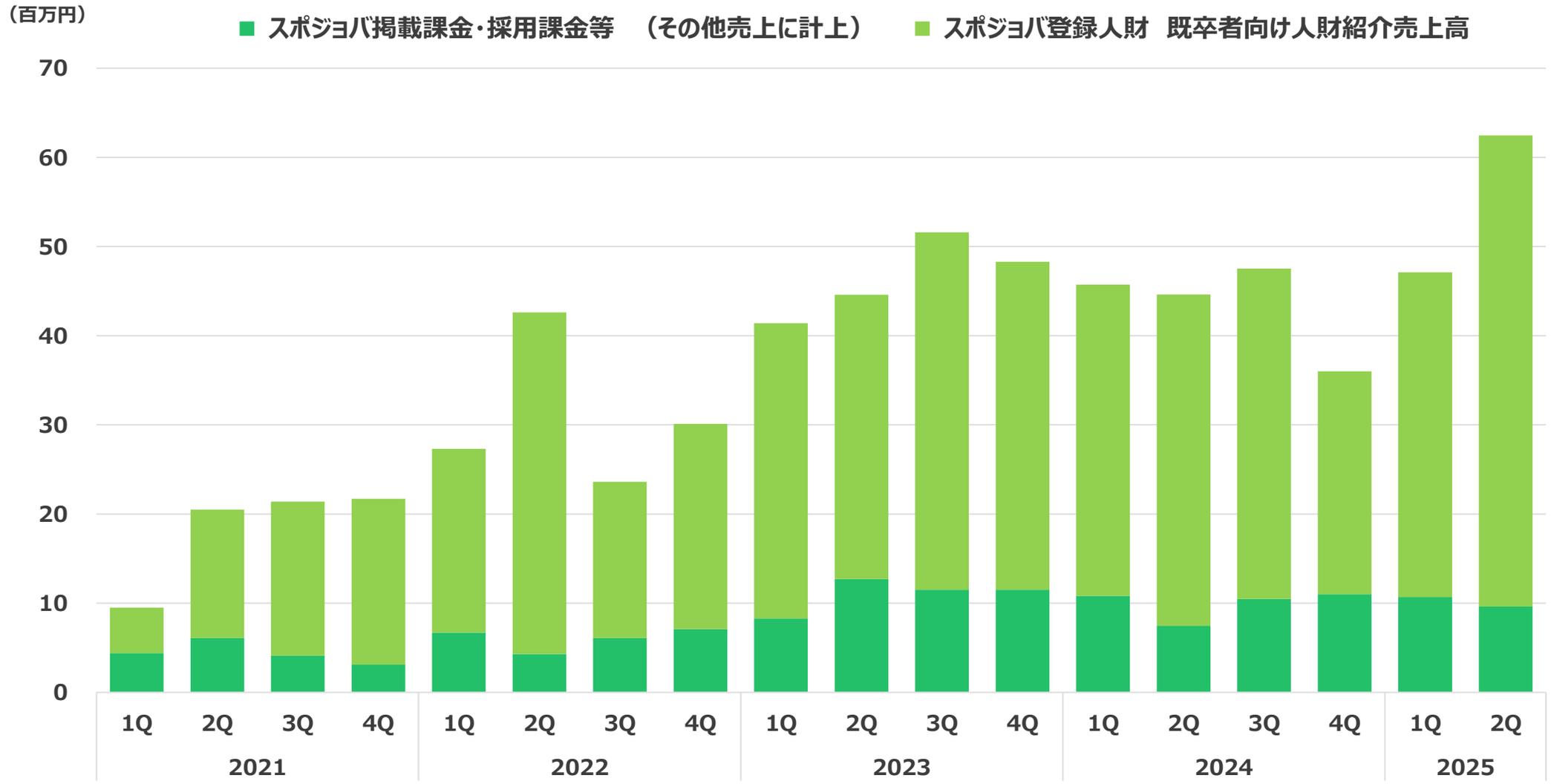
# スポジョバ 進捗状況

- 事業を取得（2020年5月）以降、既存事業とのシナジー効果を発揮
- 累計会員数は10万人を突破
- SEO対策により、ターゲット層に合った質の高いPVは増加
- スポジョバ登録人財からの既卒人財紹介案件への成約が、既卒者向け人財紹介事業の売上高の増加に寄与

## サイトPV数・累計登録会員数

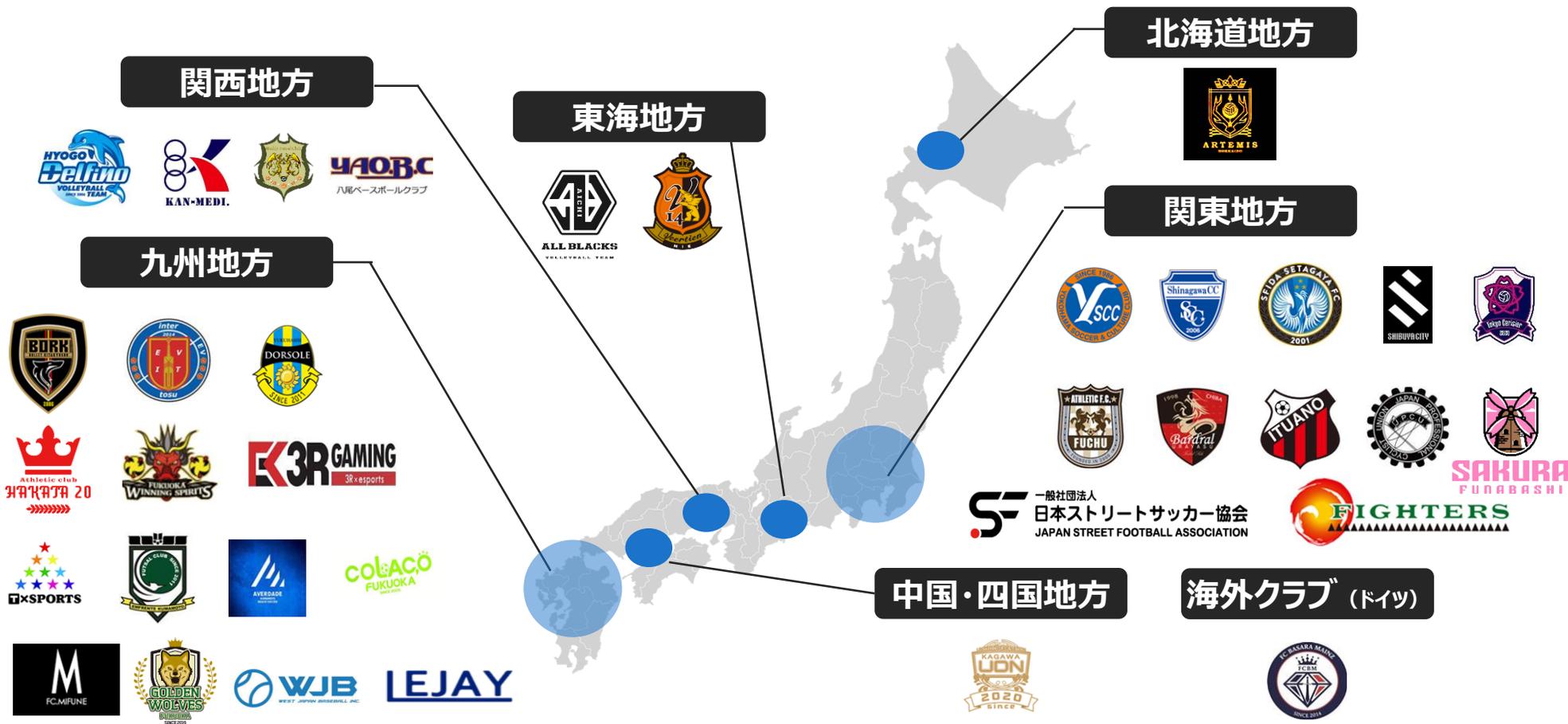


# (参考) スポジョバ 四半期別売上高推移



# 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82チーム、支援選手数は延べ1,241選手 (2025年6月末時点)
- 契約締結チームとの連携により、支援選手においては既卒人財紹介・人財派遣案件への成約に寄与



\*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  
 \*上記は代表的な契約締結チームの一部を掲載



# 2025年12月期 通期連結業績予想 及び配当予想の修正

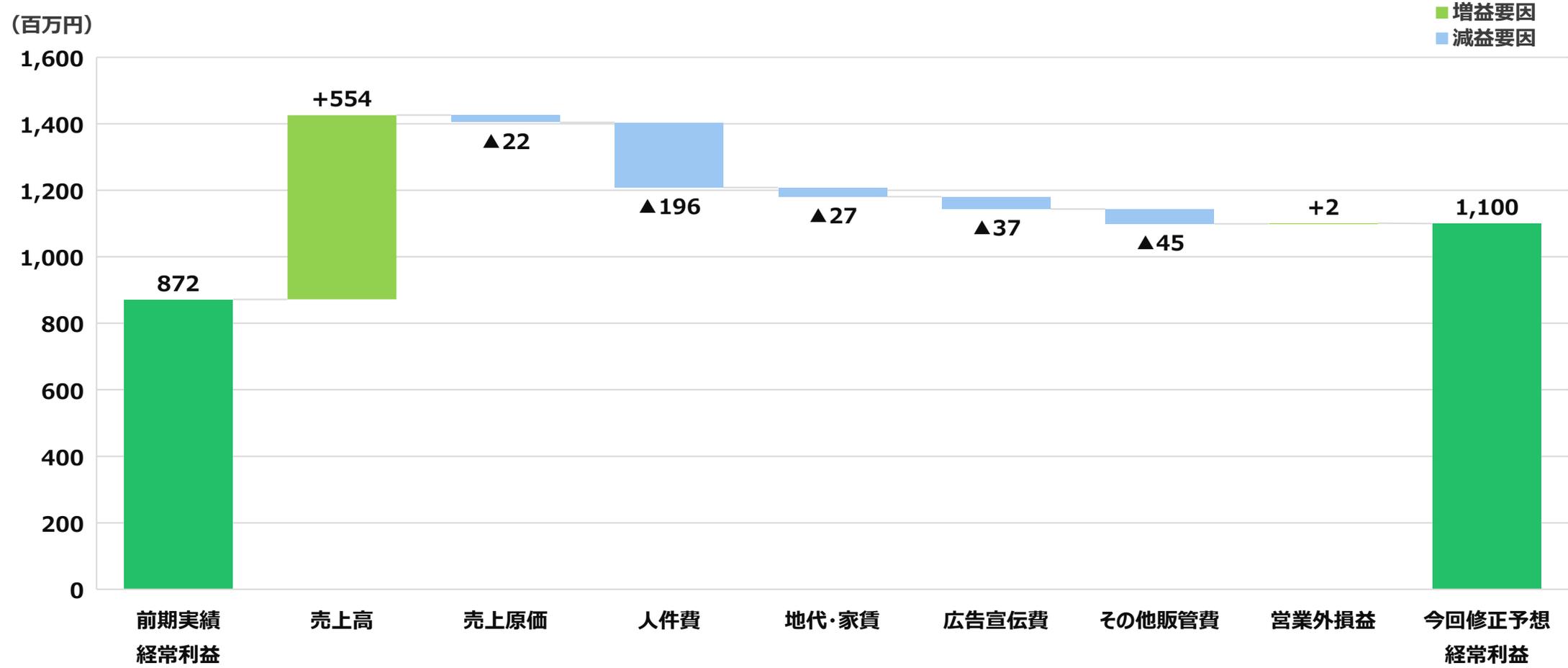
# 通期連結業績予想 修正概要

(百万円)	2025年12月期		前回発表予想比		2024年12月期 実績	前期比	
	今回修正予想	前回発表予想	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	4,400	4,327	+72	+1.7%	3,845	+554	+14.4%
新卒者向けイベント	1,871	1,864	+6	+0.4%	1,681	+190	+11.3%
新卒者向け人財紹介	1,236	1,223	+12	+1.0%	1,064	+171	+16.1%
既卒者向け人財紹介	1,116	1,086	+29	+2.7%	962	+154	+16.0%
その他売上	175	152	+23	+15.5%	136	+38	+28.2%
営業利益	1,100	1,001	+98	+9.9%	874	+225	+25.8%
営業利益率	25.0%	23.1%	-	+1.9 PP	22.7%	-	+2.3 PP
経常利益	1,100	1,000	+99	+10.0%	872	+227	+26.1%
経常利益率	25.0%	23.1%	-	+1.9 PP	22.7%	-	+2.3 PP

- 新卒者向けイベント売上高は、来場型・中小規模イベントを中心に企業の出展ニーズが引き続き強く、特に2027年卒向けイベントの受注進捗が2026年卒向けイベントの前年同期実績を上回っていることから、上方修正
- 新卒者向け人財紹介売上高は、就職活動の早期化に対応し、上半期の売上高が増加したことから、上方修正
- 既卒者向け人財紹介売上高は、成約単価及びスポジョバ等からの複数ルートによる人財紹介案件数が当初想定を上回っていることから、上方修正
- 販売費及び一般管理費は、概ね想定通り
- 売上高の上方修正により、各段階利益も増益。利益率も向上する見込み

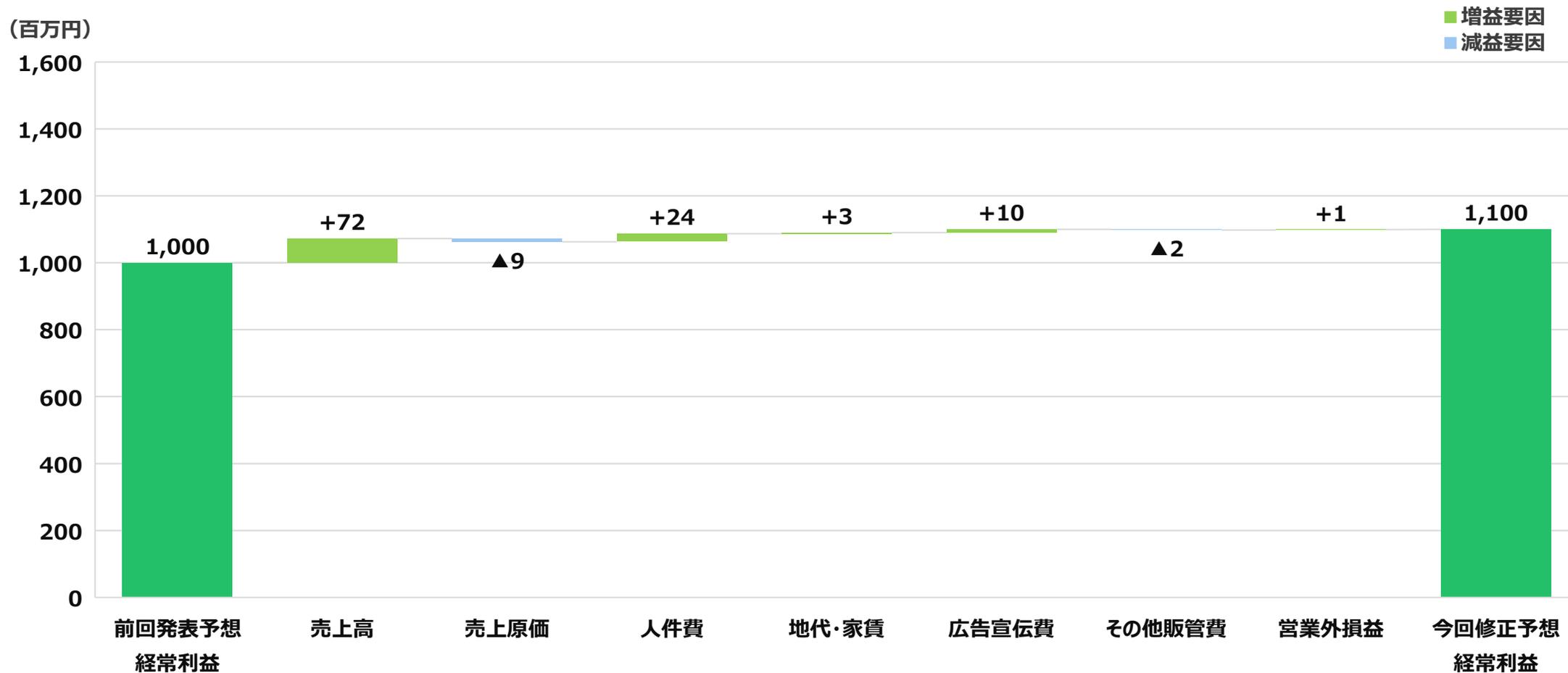
# 今回修正予想 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は、主要3事業ともに過去最高を更新する見込み
- 売上原価は、派遣労務費の増加及びイベント開催数の増加によりイベント関連費用が増加
- 人件費は、人員体制強化及び人的資本への投資により増加
- 地代・家賃は、既存オフィスの増床により増加
- 広告宣伝費は、スポチャレ・スポナビキャリア及びスポジョバ等の更なる登録者獲得のため増加
- その他販管費は、人員増に伴う諸費用により増加



# 今回修正予想 対前回発表予想比 経常利益増減要因

- 売上高は、主要3事業ともに過去最高を更新する見込み
- 売上原価は、派遣労務費の増加及びイベント開催数の増加に伴い増加するが概ね想定通り
- 人件費は、新卒・中途社員の採用に引き続き取り組むが想定を若干下回る
- 地代・家賃は、前年実施した既存オフィスの増床・移転を含め、想定通り
- 広告宣伝費は、広告効率を見極めつつ投資を継続するも概ね想定通り
- その他販管費は、人員増に伴う諸費用により増加するも想定通り



# 配当予想の修正

- 配当予想は、配当方針にそって配当性向20%を基準として1株当たり19円（年間）とする

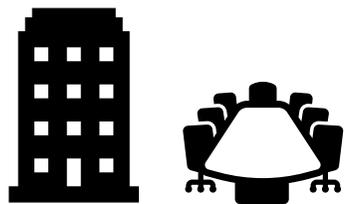


\*2024年4月1日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っており、2023年12月期については当該株式分割後の金額を記載しております。



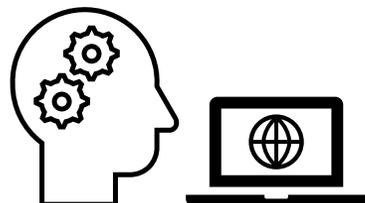
# トピックス

# トピックス



## 北陸オフィスを開設予定

2025年第4四半期に北陸オフィス（社員常駐拠点）を開設予定。北陸エリアでの登録者の増加に加え、新卒者向けイベントを中心に地元企業への営業を推進。各地域でサービスの提供範囲の拡大及び充実を目指す。



## AI活用推進室を新設

体育会・スポーツ事業本部内でのAIの活用を普及させ、業務効率化と均質化を推進し、コア業務である顧客接点への集中及び営業の質・量をより高い水準へ引き上げることを目指す。

(有)  
 個人投資家向けIR説明会  
 株式会社  
 スポーツフィールド  
 (証券コード:7080)  
 登壇者：代表取締役 篠崎 克志 様



6月27日(金)18:30～  
 湘南投資勉強会オンライン

**LIVE**

最新のトピックスを、わかりやすく解説します！

## 「個人投資家向けIR説明会」に登壇

湘南投資勉強会が主催する「個人投資家向けIR説明会」に代表取締役の篠崎が登壇。事業内容・中期経営計画等について説明。

アーカイブ：<https://www.youtube.com/live/ndyZrKFfH6A>

# トピックス



## 宮崎県主催「アスリート雇用企業事例報告会」に社員が登壇

宮崎県主催した「アスリート雇用企業事例報告会」に弊社社員が登壇。デュアルキャリアアスリートをテーマに講演し、アスリート雇用の具体的なメリットや導入プロセスを解説。宮崎県のスポーツ振興に貢献することを目指す。



## 宮城県内での就職を希望するアスリートと企業を繋ぐ合同企業説明会を開催

宮城県から受託している「スポーツ人材等確保事業業務」の一環として、アスリートと企業を繋ぐ合同企業説明会を実施。アスリートの県内定着と宮城県が目指すスポーツ振興の一助となることを目指す。



## 大手保険会社にて「ビノバージョン®レポート フィードバック研修プログラム」を実施

三井住友海上火災保険の群馬自動車営業部向けに、個人と組織の行動特性を分析するツール「ビノバージョン®レポート」を活用した研修を実施。本プログラムを通じて、組織の活性化、人材育成の支援を目指す。



## 女子ラグビークラブチーム「神戸ファストジャイロ」へ栄養セミナーを実施

女子ラグビーチーム「神戸ファストジャイロ」に対し、栄養セミナーを実施。スポーツ栄養の基本、試合前後の食事、リハビリ、ウェイトコントロールなどの知識習得を通して、パフォーマンスの向上、自己管理能力アップの支援を目指す。



## チャリティーマッチ「HYOGO×学生スポーツ」を企画

関西学院大学女子バレーボール部と神戸親和大学女子バレーボール部のチャリティーマッチを企画。「繋ぐ」スポーツであるバレーボールを通して、震災の経験と教訓を次世代に継承し、スポーツの力で兵庫県へ勇気や活力を与えることを目的として実施。



# 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3-29FORECAST市ヶ谷4F			
資本金	93,650千円（2024年12月末現在）			
役員構成	代表取締役 取締役副社長 専務取締役 専務取締役	篠崎克志 伊地知和義 加地正 森本翔太	取締役（社外） 取締役（社外） 常勤監査役（社外） 監査役（社外） 監査役（社外）	小林明彦 河村直人 大隅靖朗 山本憲司 田島潤一郎
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	3,845,234（千円）〔2024年12月期〕			
従業員数	297名（連結：2024年12月末現在）			
拠点	東京本社、札幌オフィス、仙台オフィス、千葉オフィス、横浜オフィス、東海オフィス、京都オフィス、大阪オフィス、神戸オフィス、岡山オフィス、広島オフィス、九州オフィスの12拠点 + 7サテライトオフィス			
総資産	2,707,672（千円）〔2024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 <b>カスタマーファースト</b>CUSTOMERFIRST<br/>         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 <b>感謝の念・感情移入</b>APPRECIATION<br/>         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 <b>プロ意識</b>PROFESSIONALISM<br/>         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 <b>人間力</b>HUMANPOWER<br/>         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 <b>ブレイクスルー</b>BREAKTHROUGH<br/>         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 <b>主体性</b>INDEPENDENCE<br/>         人生は自分が主役。自分が誇れる生き方をしよう。</p>               |
| <p>4 <b>チームワーク</b>TEAMWORK<br/>         One for All, All for Oneの精神を持つ。</p>                        | <p>9 <b>自己研鑽</b>SELFIMPROVEMENT<br/>         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 <b>信頼</b>TRUST<br/>         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 <b>挑戦</b>CHALLENGE<br/>         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

# 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の拠点に配置
- 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



マッチング  
(イベント・人財紹介・求人サイト)



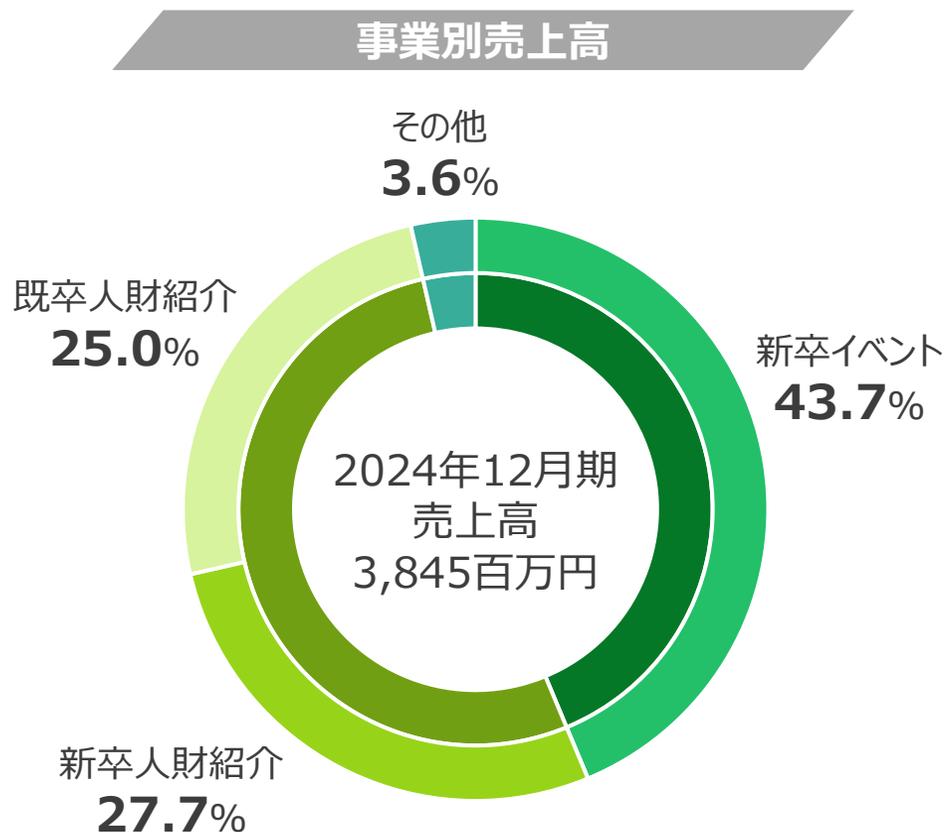
企業

- 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

# 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



(注) 2024年12月期実績  
返金負債繰入、売上戻り高等を含んでおります。

## 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

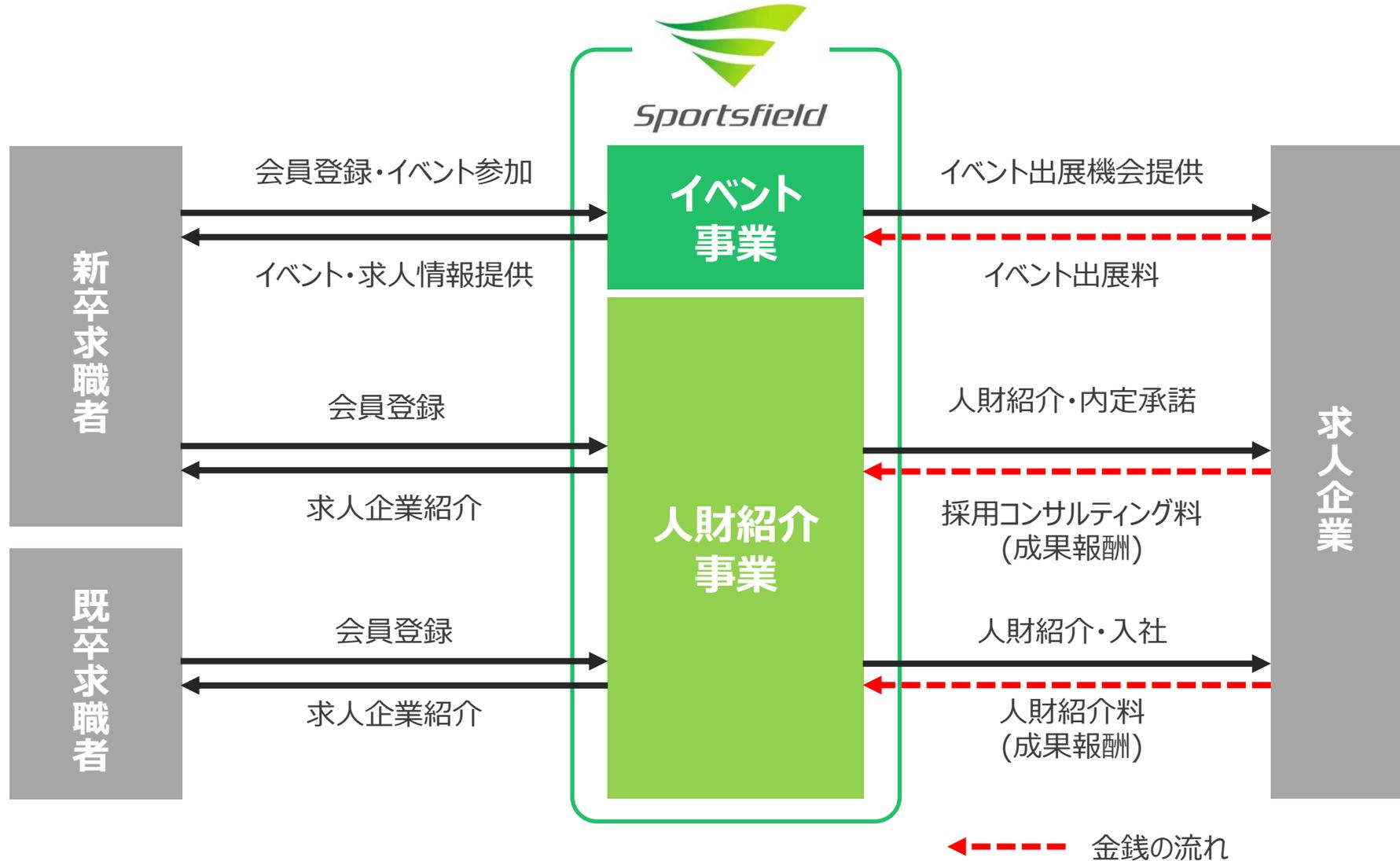
## 既卒者向け人財紹介事業

- 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

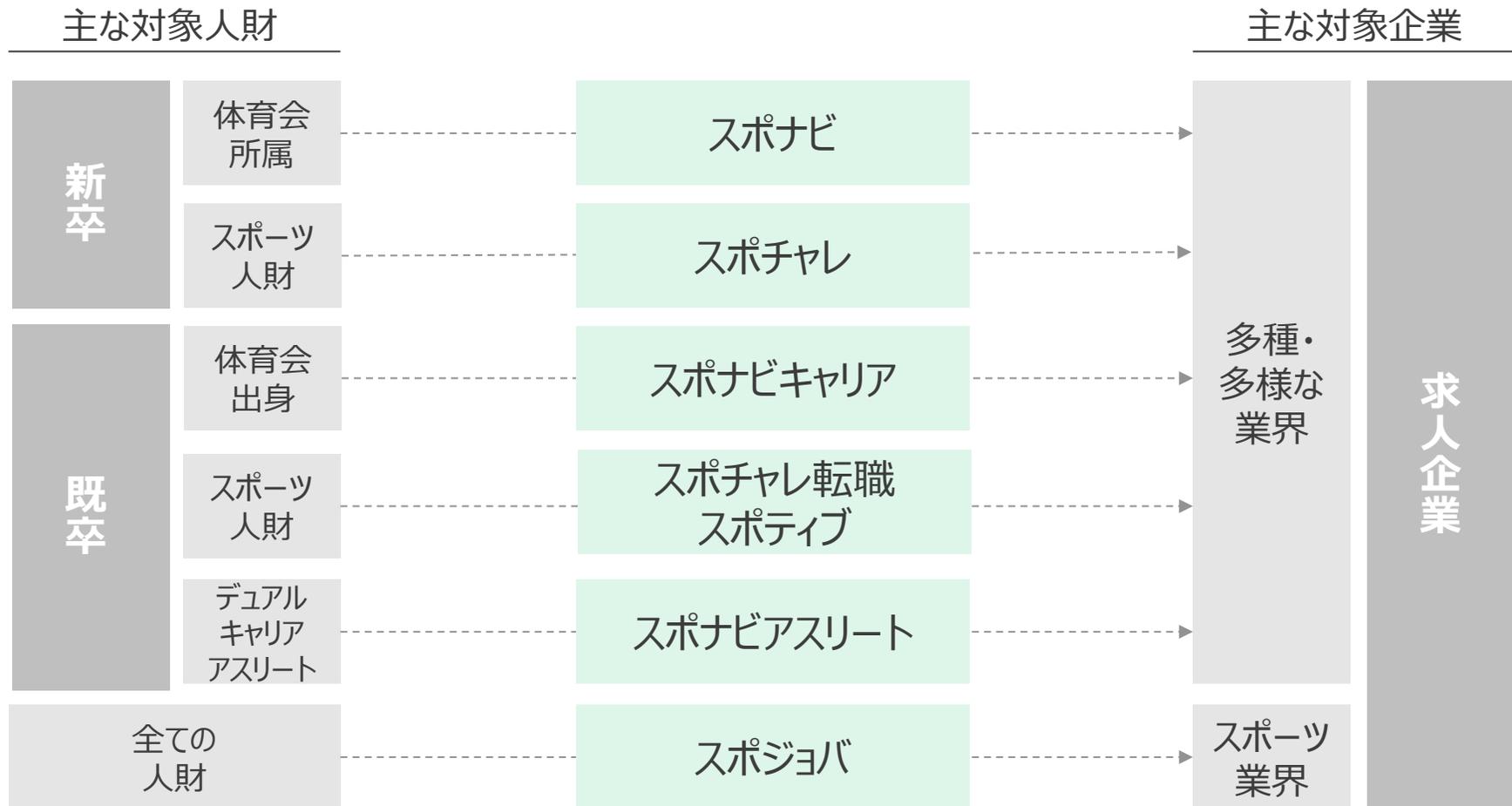
- アスリートの競技と就労を支援するデュアルキャリア事業
- スポーツ業界に特化した求人サイト「スポジョバ」
- 体育会部活動と支援企業を繋ぐ「スポンサーサービス」

# ビジネスフロー



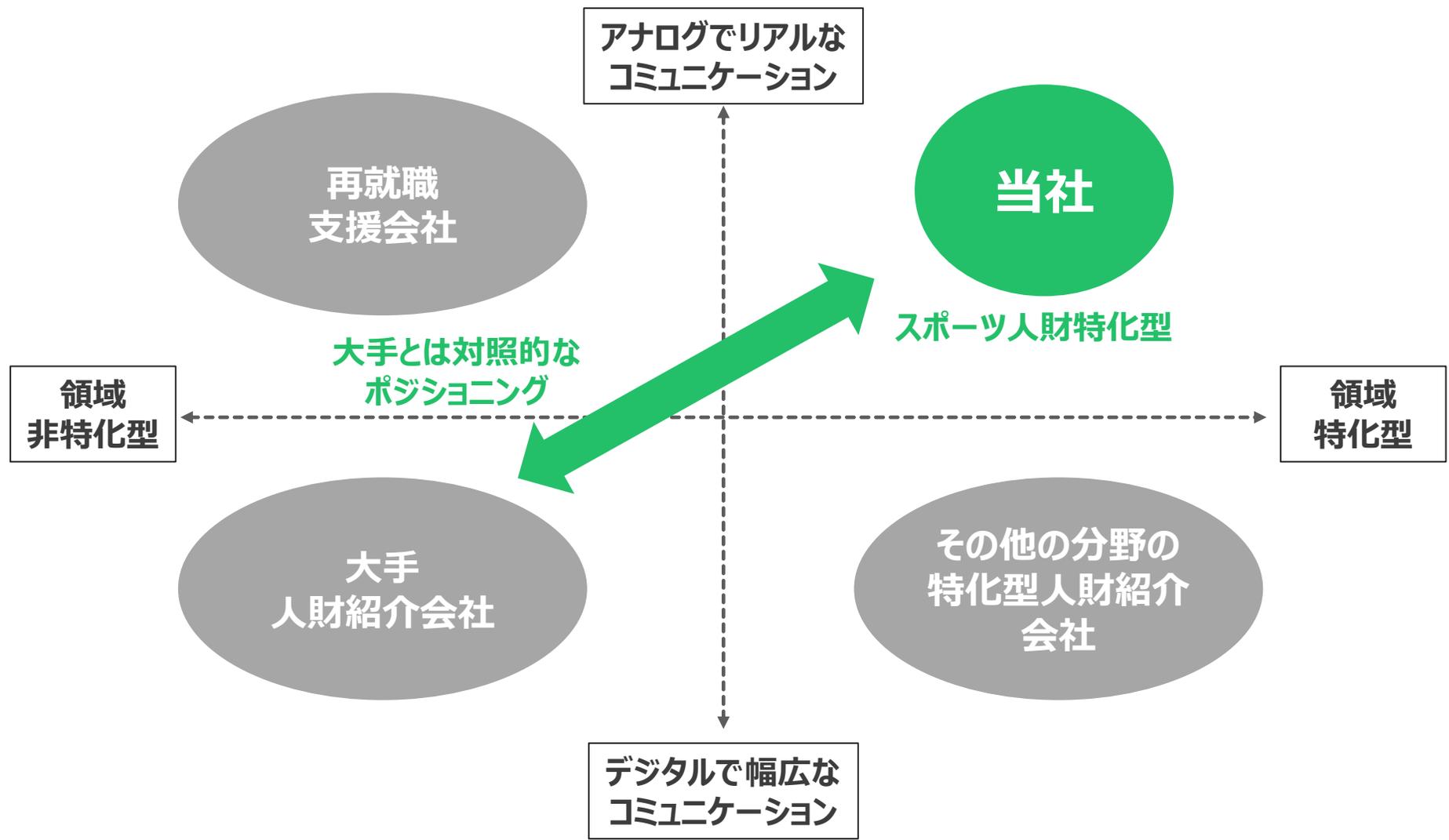
# 当社が運営するブランド

- 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
- 若手ハイキャリアを目指すスポーツ経験者を対象とするスポティブ
- 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



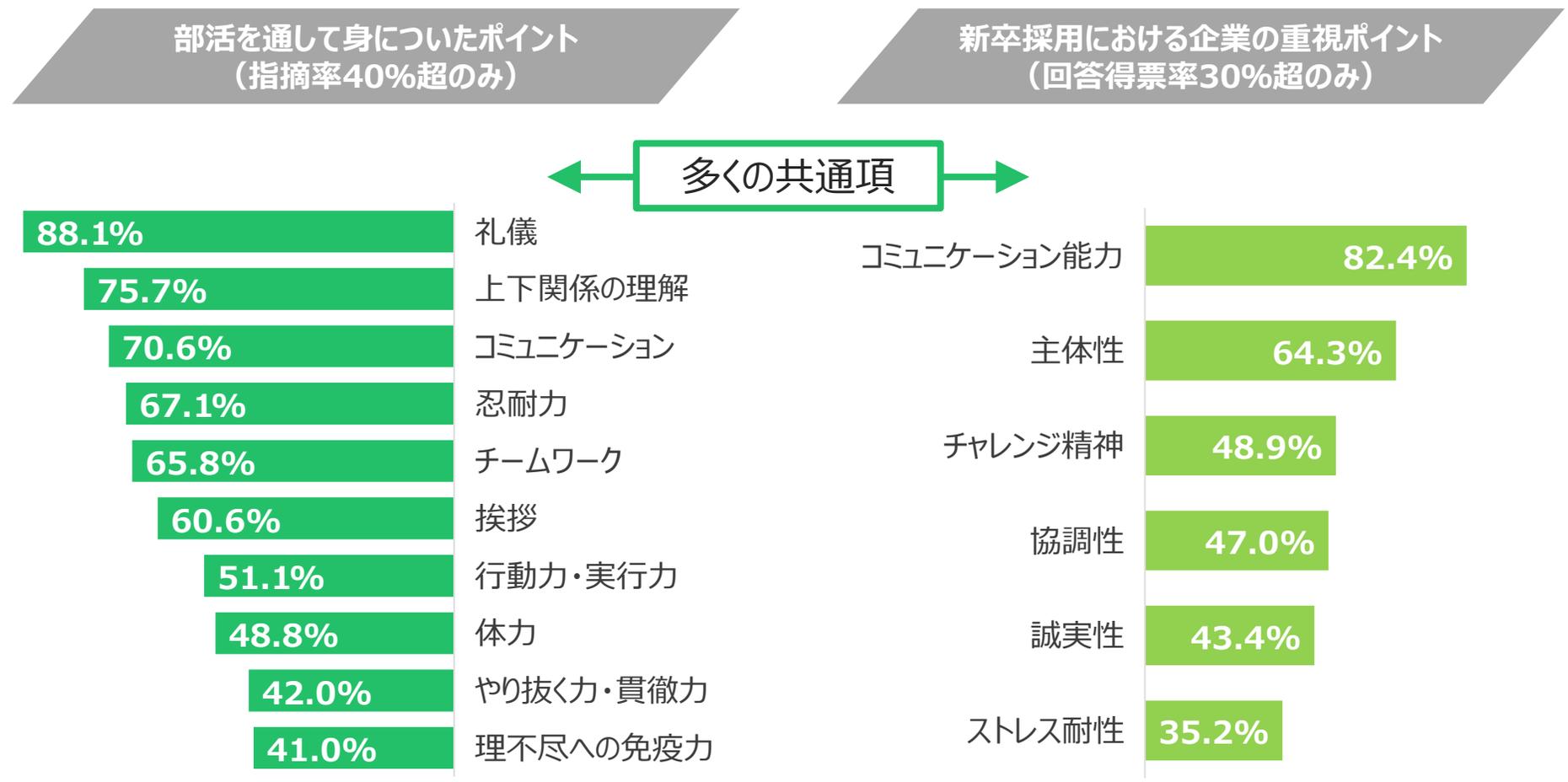
# 独自のマーケット・ポジション

- 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



# 体育会学生の資質

- 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能力や協調性、誠実性、ストレス耐性など
- 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



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

## 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 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

# 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

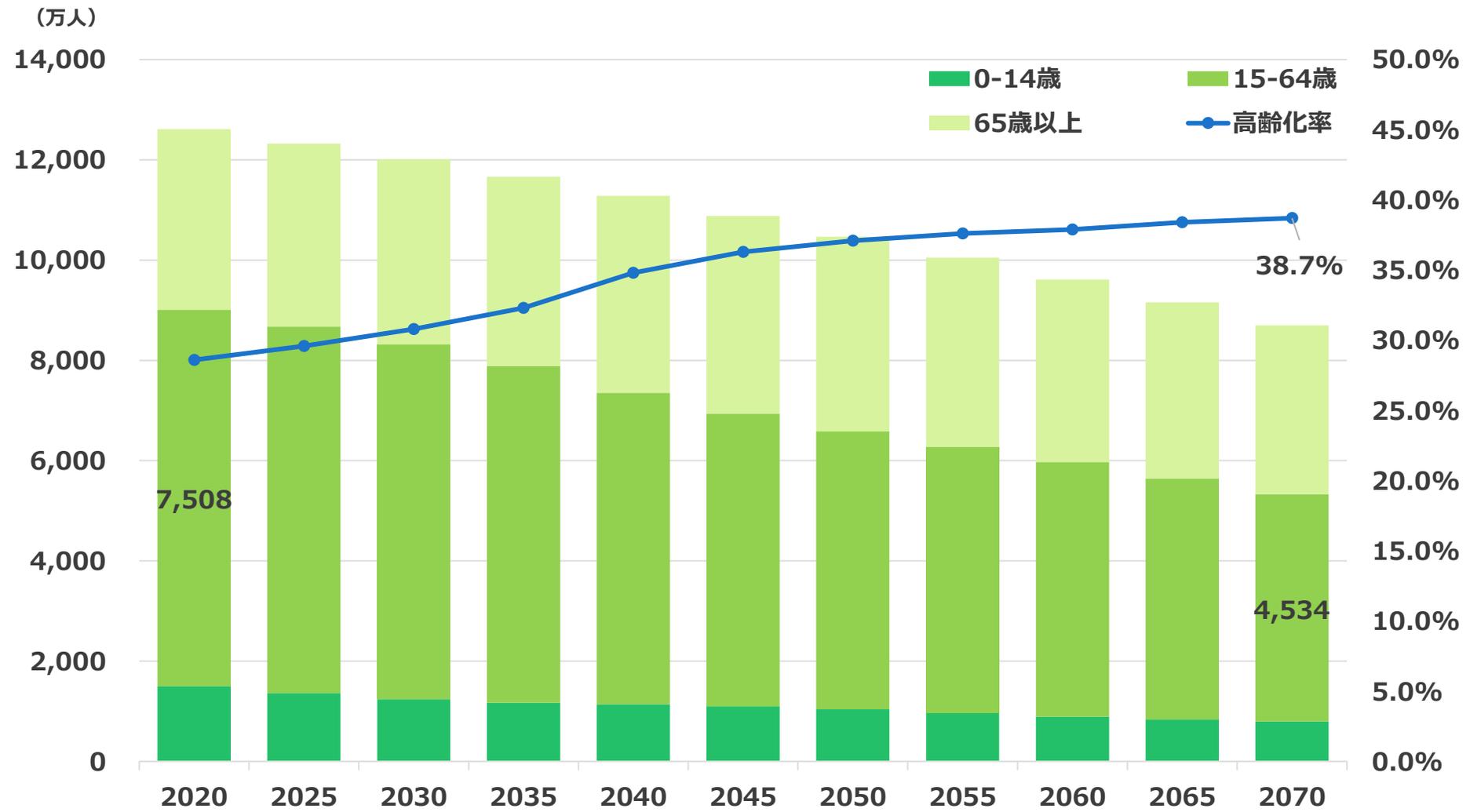
## 当社在籍社員の在学中の競技

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	キックボクシング	柔道	駅伝	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	ソフトテニス	日本拳法	レスリング	スケート	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	空手道	少林寺拳法	自転車	スキー	フィギュアスケート	ダンス
水球	卓球	ビーチハンドボール	弓道		アーチェリー	カヌー	トライアスロン	
ビーチバレー	ソフトボール	ホッケー			アルティメット	ライフセービング		
タッチフットボール								



# (参考) 日本の将来推計人口と高齢化率

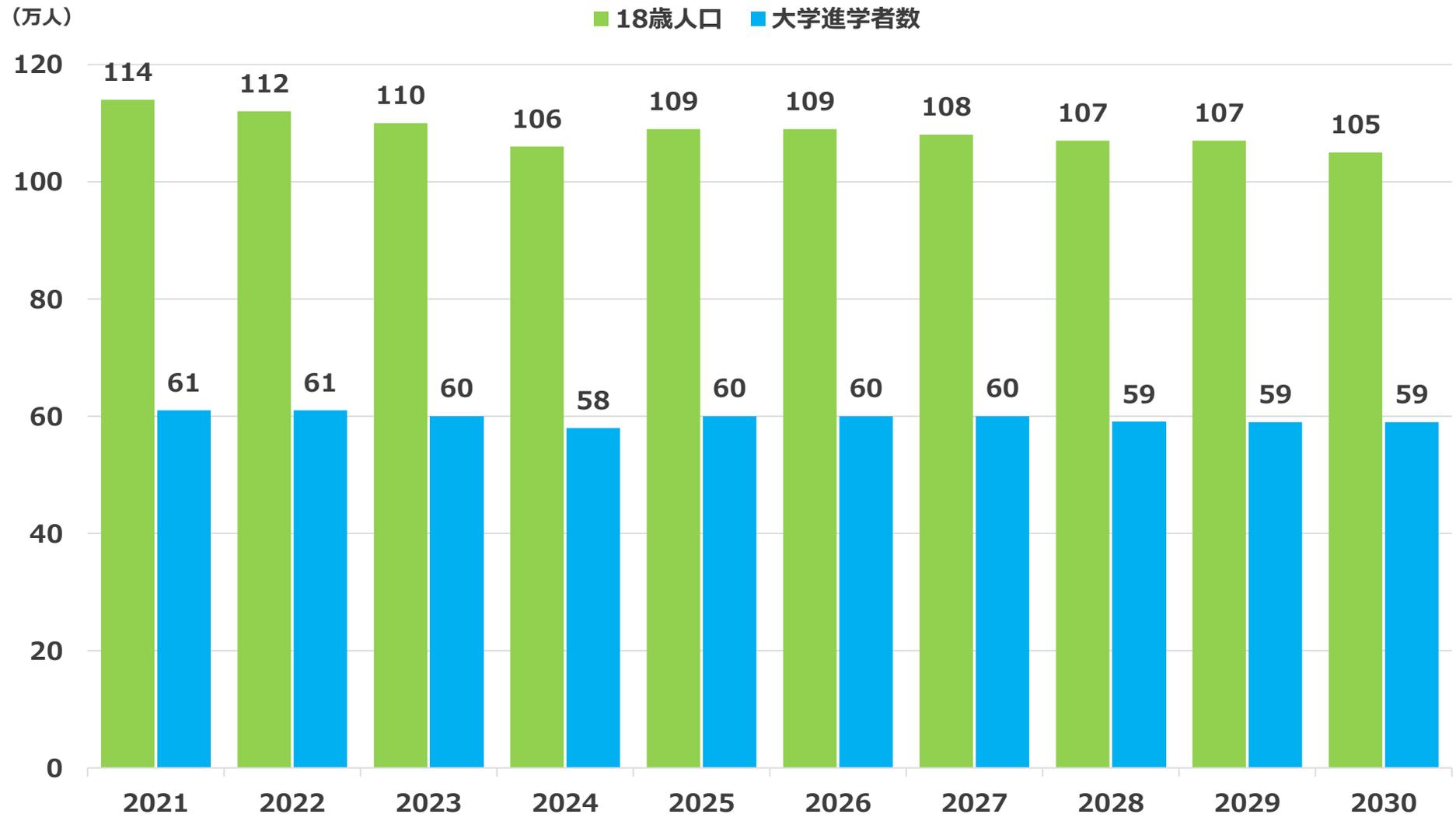
- 人口推計によれば生産年齢人口（15～64歳）は2070年に4,534万人まで減少し、高齢化率は38.7%となる
- 少子高齢化とそれに伴う働き手不足が深刻化する中、特に若年労働者は希少性が年々高まっていく貴重な存在



出所：\*国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）報告書」  
出生中位（死亡中位）推計

# (参考) 18歳人口と大学進学者数の将来推計

■ 18歳人口は減少傾向が続くものの、大学進学者数の将来推計は2030年まで堅調に推移する見込み

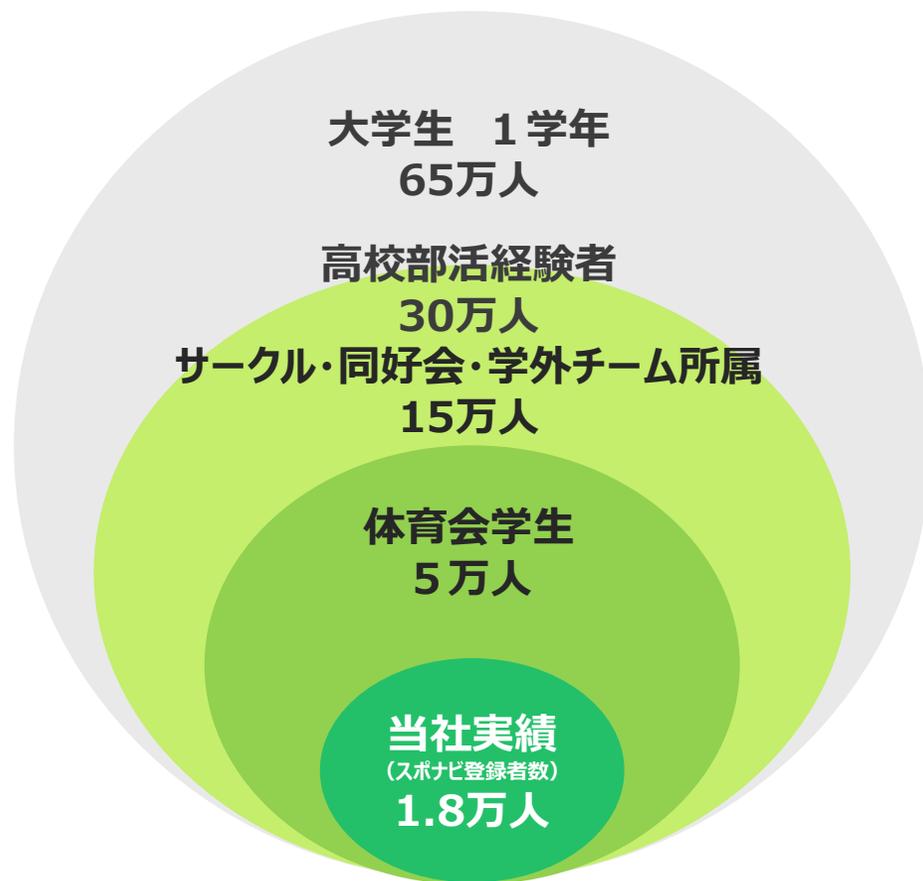


出所：\*文部科学省「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」

## (参考) 当社主要事業における市場規模 (人財)

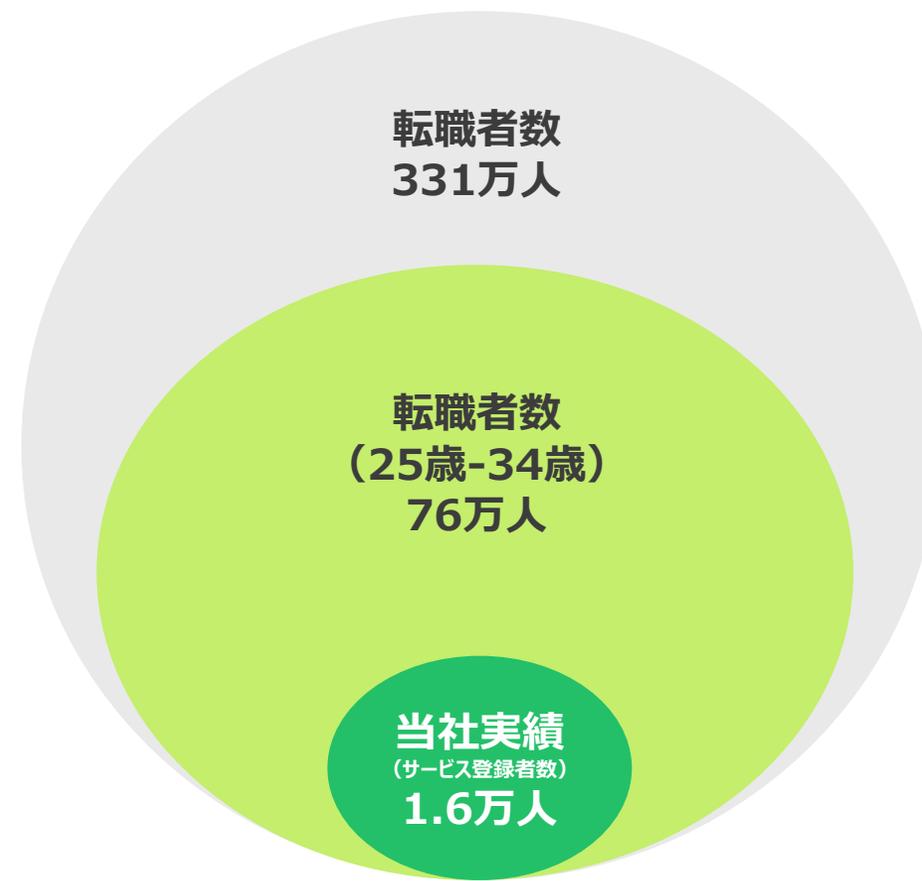
- 全国の大学生1学年の人数は65万人で、うちスポーツ人財は1学年15~30万人、体育会学生は1学年5万人と推計される
- 転職者数は年間331万人で、当社サービスのボリューム層である若年層 (25歳-34歳)は76万人

### 新卒者向けイベント・人財紹介事業



出所：文部科学省「学校基本調査」令和6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

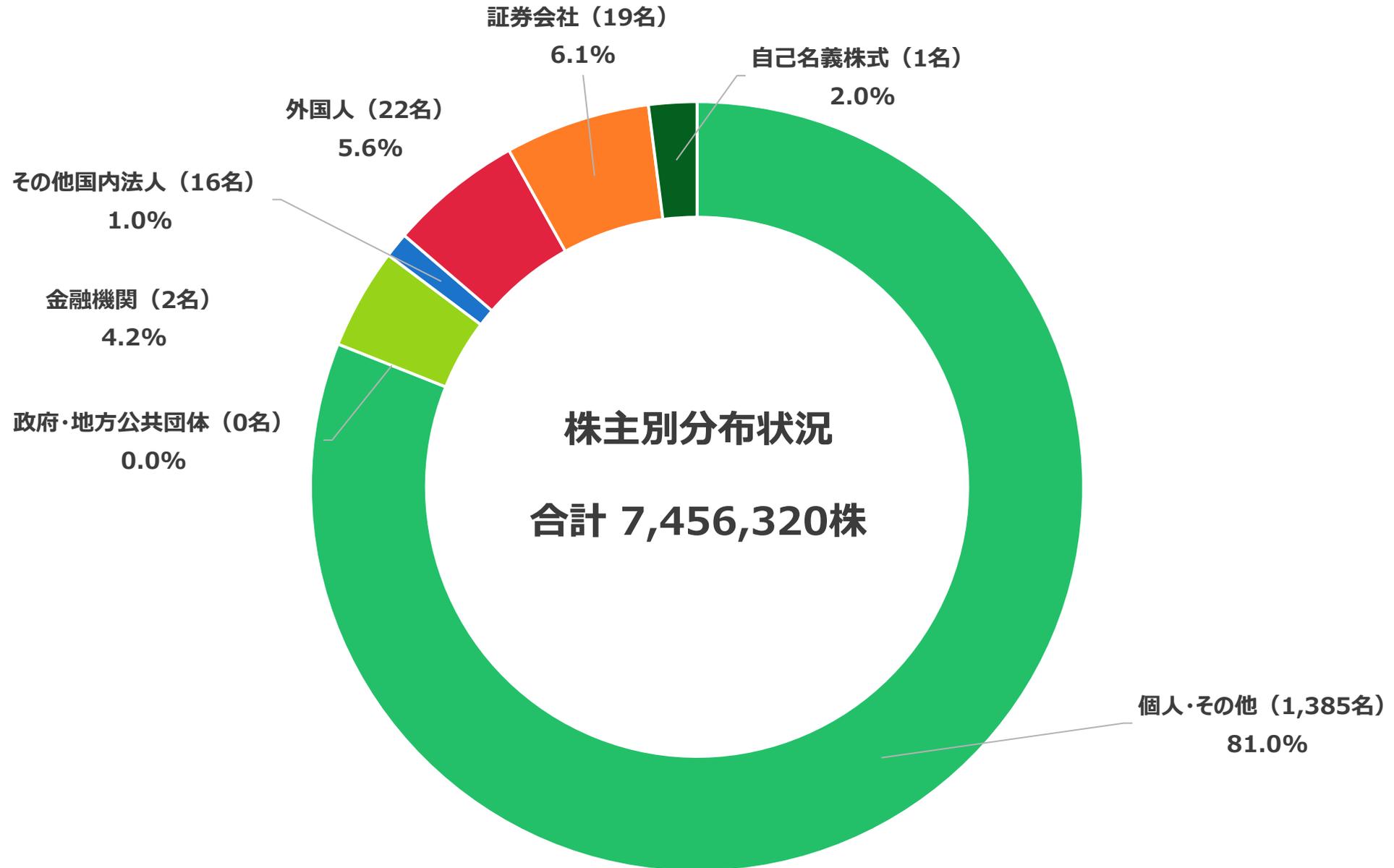
### 既卒者向け人財紹介事業



出所：総務省「労働力調査（詳細集計） 2024年（令和6年）平均結果」  
 年齢階級別転職者数及び転職者比率

# 株主構成

2025年6月末時点



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
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	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 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
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
10月	現役アスリートのデュアルキャリア支援として派遣・紹介予定派遣事業（現「スポナビアスリート」）を開始
2019年12月	東証マザーズ市場（現グロース市場）上場
2020年 3月	日本政府が推進するスポーツキャリアサポート事業「スポーツキャリアサポートコンソーシアム」に参画
5月	スポーツ関連企業に特化した就職・転職情報サイト「スポジョバ」事業の取得
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
2022年 9月	若手ハイキャリアを目指すスポーツ経験者のための転職支援サービス「スポティブ」を開始
2024年12月	体育会部活動と支援企業を繋ぐサービス「スポンサーサービス」の開始
2025年 3月	プライバシーマークを取得

## 財務ハイライト

決算年月		2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
売上高	千円	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269	2,130,256	2,866,214	3,418,218	3,845,234
経常利益	千円	60,171	113,916	192,045	32,016	▲35,298	634,239	869,134	872,058
当期純利益	千円	41,031	72,809	132,965	17,055	▲79,133	412,318	608,172	595,295
資本金	千円	10,300	10,300	92,680	92,712	92,869	93,079	93,513	93,650
発行済 株式総数	普通株式 A種株式 株	20,000 400	20,400 -	881,600 -	882,560 -	897,400 -	1,808,080 -	3,681,440 -	7,440,960 -
純資産額	千円	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007	780,524	1,389,498	1,763,601
総資産額	千円	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182	1,540,544	2,127,327	2,310,947	2,707,672
1株当たり純資産額*1	円	9.10	20.25	60.96	63.29	51.27	107.94	188.74	241.89
1株当たり当期純利益*1	円	6.29	11.16	20.34	2.42	▲11.10	57.22	83.73	81.21
自己資本比率	%	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9	36.7	60.1	65.1
自己資本利益率	%	100.6	76.0	47.3	3.9	▲19.4	71.8	56.1	37.8
営業キャッシュフロー	千円	108,208	82,994	198,181	▲88,974	53,789	609,537	448,887	619,303
投資キャッシュフロー	千円	▲32,962	▲75,085	▲24,984	▲32,077	▲67,943	▲7,100	▲68,115	▲49,659
財務キャッシュフロー	千円	▲82,366	191,526	149,891	396,399	18,139	▲120,077	▲371,385	▲322,787
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	1,448,007	1,457,392	1,704,249
従業員数	名	118	164	201	233	266	242	272	297

\*1：2019年10月4日付で普通株式1株につき40株、2022年7月1日付、2023年4月1日付、2024年4月1日付で普通株式1株につき2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あります。

# (参考) 四半期別 連結損益計算書

(百万円)	2022年					2023年					2024年					2025年	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
<b>売上高</b>	<b>774</b>	<b>862</b>	<b>609</b>	<b>619</b>	<b>2,866</b>	<b>919</b>	<b>971</b>	<b>698</b>	<b>829</b>	<b>3,418</b>	<b>1,102</b>	<b>953</b>	<b>792</b>	<b>997</b>	<b>3,845</b>	<b>1,286</b>	<b>1,078</b>
前年同期比増減率	39.1%	47.1%	21.8%	27.4%	34.5%	18.7%	12.7%	14.6%	33.8%	19.3%	19.9%	▲1.9%	13.5%	20.3%	12.5%	16.7%	13.2%
新卒者向けイベント	507	267	61	292	1,129	578	267	64	455	1,365	713	240	102	623	1,681	790	226
前年同期比増減率	35.7%	28.0%	▲2.4%	46.4%	33.5%	14.0%	0.2%	4.6%	55.6%	21.0%	23.3%	▲10.1%	60.0%	37.1%	23.1%	10.7%	▲5.7%
新卒者向け人財紹介	79	290	354	119	844	92	426	396	115	1,031	139	414	394	115	1,064	209	483
前年同期比増減率	41.5%	39.3%	22.9%	▲9.0%	23.3%	16.6%	46.7%	12.0%	▲3.1%	22.2%	50.5%	▲2.7%	▲0.6%	0.1%	3.2%	50.2%	16.5%
既卒者向け人財紹介	158	277	164	176	777	213	247	204	228	893	215	270	265	210	962	242	322
前年同期比増減率	50.1%	87.1%	30.0%	32.8%	51.3%	34.5%	▲10.9%	24.8%	28.9%	15.0%	1.1%	9.4%	29.4%	▲7.6%	7.7%	12.4%	19.4%
その他売上	28	26	29	31	115	34	30	32	30	126	32	27	30	46	136	43	45
前年同期比増減率	38.5%	30.1%	28.8%	38.9%	34.0%	19.9%	12.9%	9.3%	▲2.5%	9.5%	▲3.9%	▲10.2%	▲6.5%	54.6%	7.9%	33.1%	68.2%
<b>売上原価</b>	<b>51</b>	<b>28</b>	<b>14</b>	<b>47</b>	<b>142</b>	<b>65</b>	<b>26</b>	<b>17</b>	<b>53</b>	<b>164</b>	<b>67</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>68</b>	<b>179</b>	<b>79</b>	<b>28</b>
<b>売上総利益</b>	<b>722</b>	<b>833</b>	<b>595</b>	<b>572</b>	<b>2,723</b>	<b>853</b>	<b>944</b>	<b>680</b>	<b>775</b>	<b>3,253</b>	<b>1,034</b>	<b>930</b>	<b>771</b>	<b>929</b>	<b>3,665</b>	<b>1,207</b>	<b>1,049</b>
<b>販売費一般管理費</b>	<b>490</b>	<b>531</b>	<b>525</b>	<b>539</b>	<b>2,086</b>	<b>538</b>	<b>631</b>	<b>595</b>	<b>618</b>	<b>2,384</b>	<b>631</b>	<b>764</b>	<b>688</b>	<b>707</b>	<b>2,791</b>	<b>696</b>	<b>833</b>
売上高販管費率	63.3%	61.7%	86.2%	87.0%	72.8%	58.5%	65.0%	85.3%	74.6%	69.7%	57.3%	80.2%	86.9%	70.9%	72.6%	54.1%	77.3%
人件費	332	352	344	340	1,369	340	416	389	399	1,545	399	512	440	452	1,805	447	548
地代家賃	46	46	46	48	188	48	48	49	51	197	52	52	54	58	218	58	61
広告宣伝費	45	64	67	75	252	75	81	79	76	313	86	95	96	74	352	88	105
その他	65	68	67	75	276	74	85	76	90	327	93	103	96	121	415	101	118
<b>営業利益</b>	<b>232</b>	<b>301</b>	<b>69</b>	<b>32</b>	<b>637</b>	<b>315</b>	<b>312</b>	<b>84</b>	<b>156</b>	<b>869</b>	<b>402</b>	<b>166</b>	<b>83</b>	<b>222</b>	<b>874</b>	<b>511</b>	<b>216</b>
<b>経常利益</b>	<b>231</b>	<b>301</b>	<b>68</b>	<b>31</b>	<b>634</b>	<b>314</b>	<b>312</b>	<b>84</b>	<b>156</b>	<b>869</b>	<b>402</b>	<b>165</b>	<b>82</b>	<b>221</b>	<b>872</b>	<b>511</b>	<b>215</b>

## 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。

## IRライブラリ

- IRニュース  
<https://www.sports-f.co.jp/ir/irnews/>
- IR資料・IR説明動画  
<https://www.sports-f.co.jp/ir/library/>
- 役員プロフィール  
<https://www.sports-f.co.jp/ir/executive/>

<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  
[ir@sports-f.co.jp](mailto:ir@sports-f.co.jp)