



2019年12月期 決算説明資料

2020年2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 | 2019/12期決算概要
- 3 | 2020/12期決算見通し
- 4 | 今後の展望
 - ✓ 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

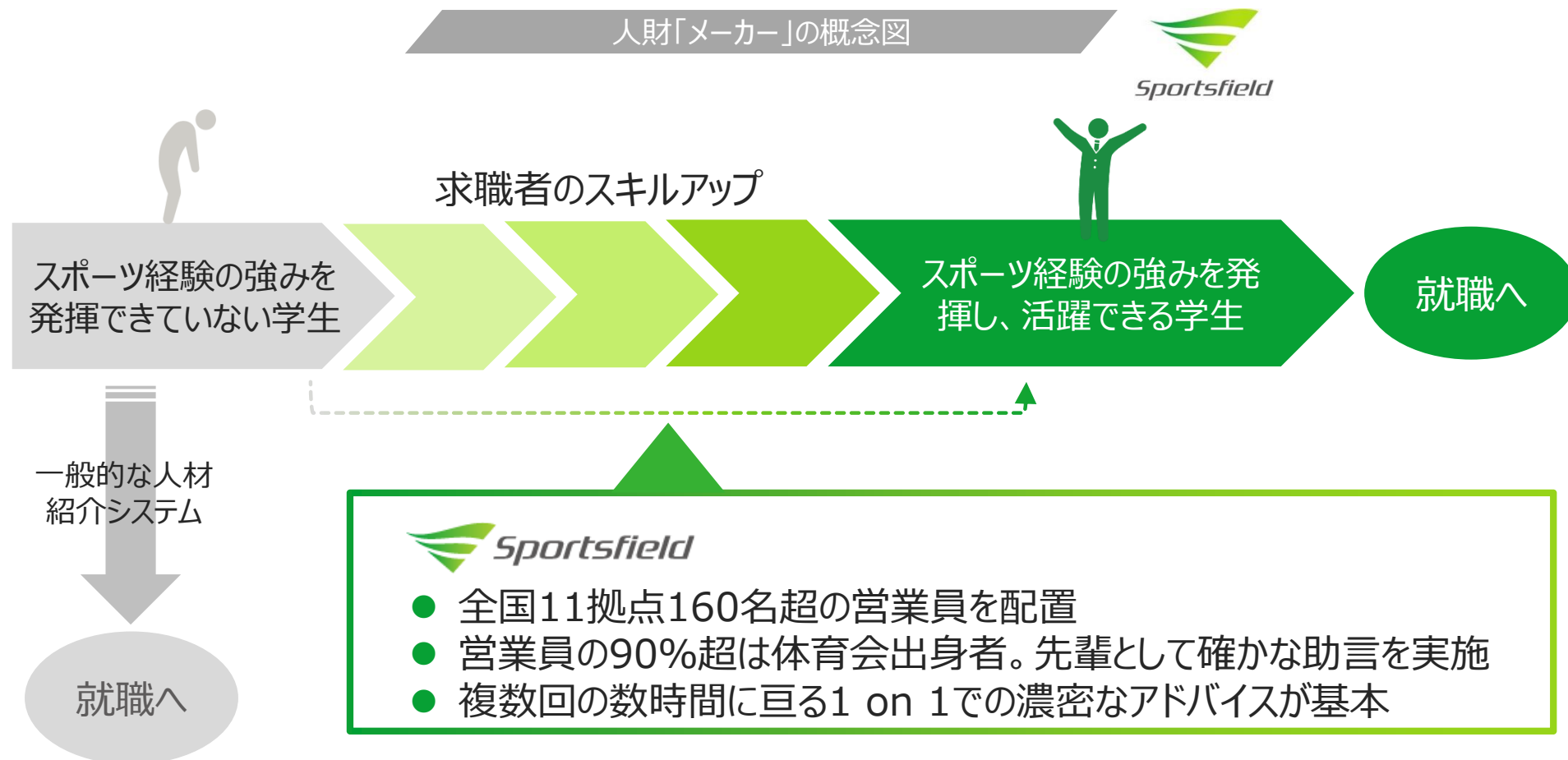


スポーツ人財*との
アナログな関係性を付加価値に変え、
就職・転職支援を全国展開する人財メーカー

*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

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

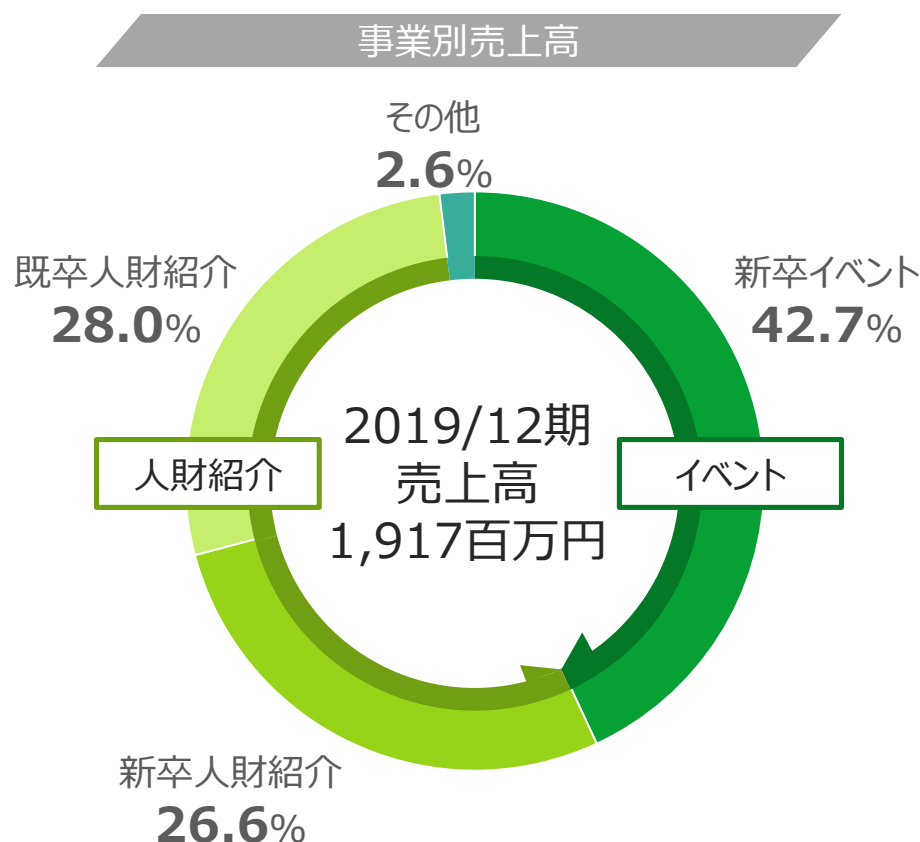


*ターゲット人財含有率

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

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

スポナビ2020

Sportsfield

- 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

スポナビエージェント

Sportsfield

- 「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

スポナビキャリア

Sportsfield

- 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

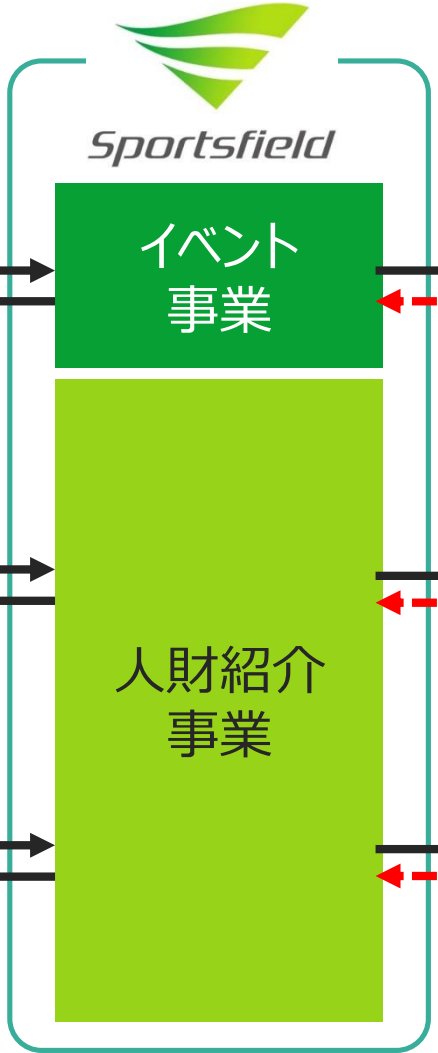
- 子会社エスエフプラスによるコールセンター業務
- 採用代行等

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)

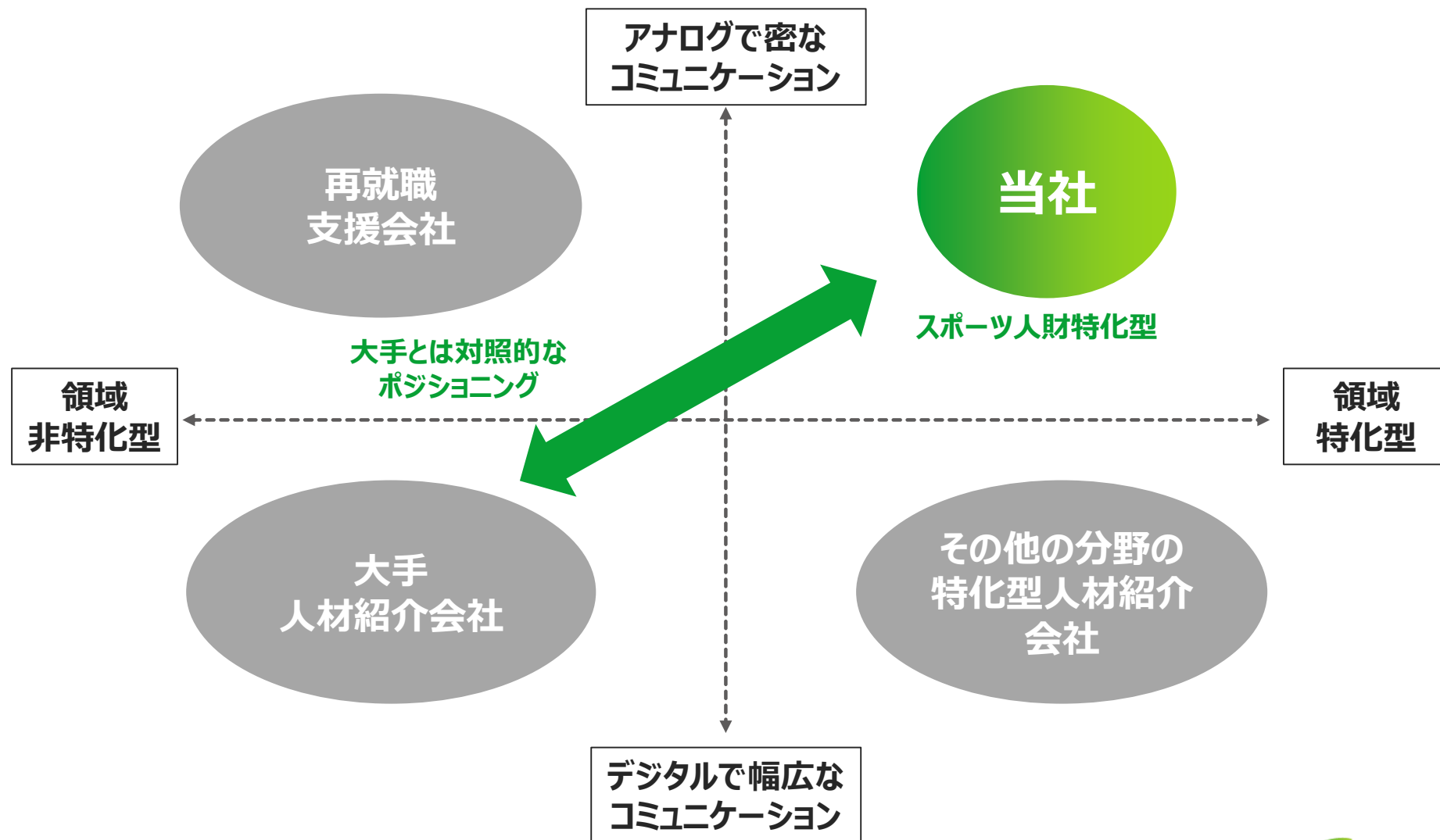
人財紹介・入社

人財紹介料
(成果報酬)

← 金銭の流れ

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、頻繁な接触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での濃密なアドバイスが基本
求職者へのコンタクト②	大学体育会への 直接訪問 に注力*
求職者との距離感	相互感情移入できる程近い

*先輩、友人の紹介を含む

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
(2019/12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

(ご参考) 各種イベントについて

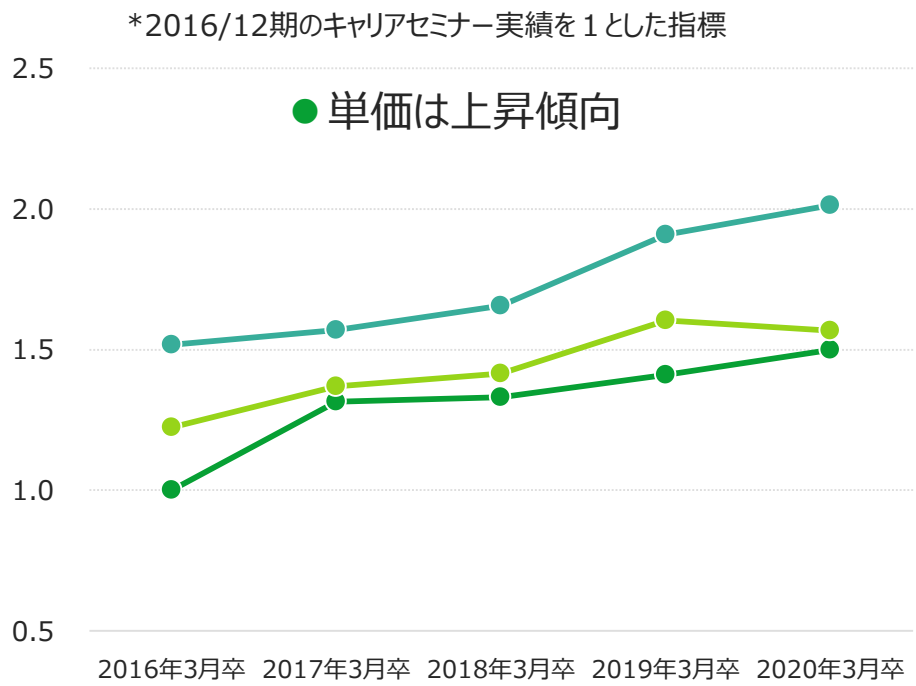
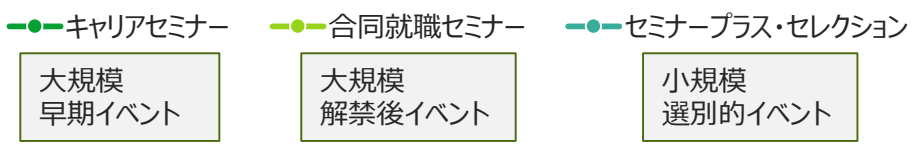
イベント名	キャリアセミナー	合同就職セミナー	合同就職 セミナープラス	就活セレクション
内容	就職活動解禁前に、 業界・仕事研究や インターンシップを知る ためのイベント	多くの体育会学生と 企業が一堂に会する イベント	人財・企業ともに少数 に限定し、学生がロー テーションで全ての企 業を回り、最後に交 流会が設けられている イベント	人財・企業ともに少数 に限定し、食事会形 式で親睦を深めてもら うイベント
参加 企業数	6～72社	13～76社	6社までに限定	3社までに限定
参加 学生数	約60～1,400名	約90～2,000名	約50名までに限定	約30名までに限定

(注) 参加企業数、参加学生数は、2020年卒業者向けイベント(2018年11月～2019年9月開催)分の集計に基づくものです。

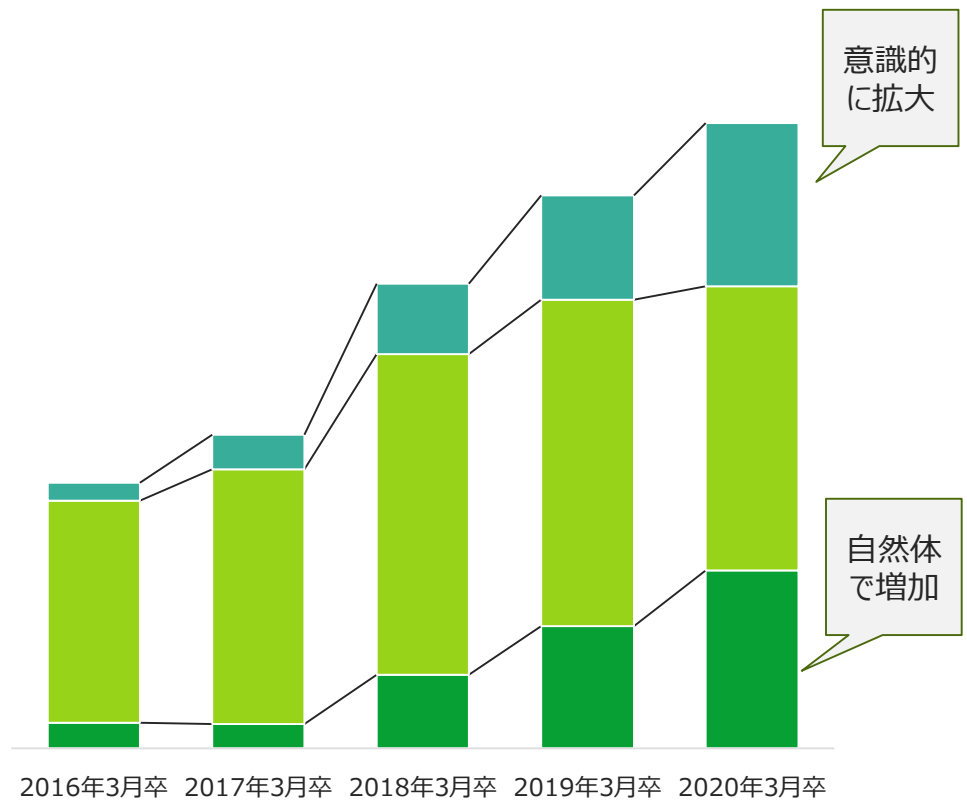
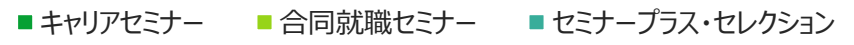
高いターゲット人財含有率

- ターゲット人財含有率の高さの証しとして、規模を問わずイベント販売単価は年々上昇
- 中でも、付加価値の高い小規模イベントの単価は上昇基調が顕著であり、意欲的に開催数を増大

イベント販売単価の推移



イベント種別開催枠数の時系列推移


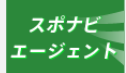





2019/12期決算概要

2019/12期 決算概要

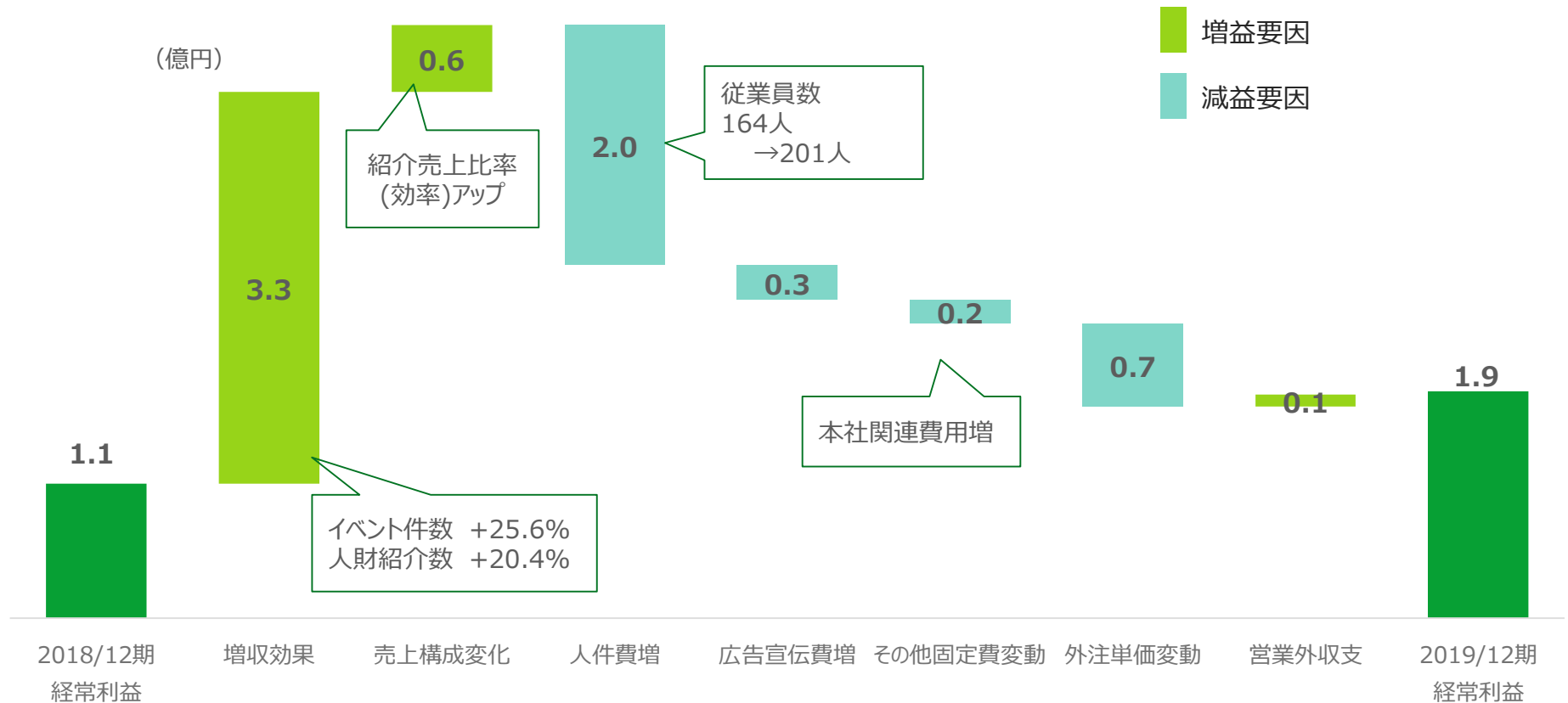
- 2019/12期は前期比で26%増収、68%経常増益。3期連続で過去最高を更新
- 営業利益率は10%に到達。立上げステージから、持続的な収益拡大に向けた成長ステージへ
- 従来予想との比較では、過去未開催イベントの地ならしを優先し、戦略的なイベント価格の設定により経常利益は小幅未達

(百万円)	2018/12期 実績	2019/12期		比較		
		予想 (2019年12月)	実績	予想比 差異	前期比	
					増減額	増減率
売上高	1,516	1,946	1,917	▲28	+401	+26.5%
新卒者向けイベント	691	839	819	▲20	+128	+18.4%
新卒人財紹介	387	519	511	▲8	+124	+31.9%
既卒人財紹介	402	544	537	▲6	+136	+33.7%
営業利益	124	206	194	▲12	+70	+56.5%
営業利益率	8.2%	10.6%	10.1%	▲0.5pp		+1.9pp
経常利益	113	204	192	▲12	+78	+68.6%
経常利益率	7.5%	10.5%	10.0%	▲0.5pp		+2.5pp
親会社株主帰属当期純利益	72	127	132	+6	+60	+82.6%
 イベント開催数*	100.0	—	125.6	—	+25.6	+25.6%
  内定人数*	100.0	—	120.4	—	+20.4	+20.4%

*2018/12期を100として指数化

対前期 経常利益増減要因

- 大幅経常増益はイベント数増、紹介人数の増加に加え、高単価サービスの伸長が寄与
- 一方、営業人員増や本社機能の充実など、成長に向けての体質強化に向けたコストは上昇するも、売上増効果などでその影響を吸収



(ご参考) 四半期ベース 損益推移

- 第4四半期のみでは、新卒者向けサービスの閑散期となる季節要因により例年通り営業赤字を計上。
- 前年同期比では、過去未開催のイベント実施により増収も、戦略的な価格設定などが影響し減益。来期以降の増収増益へ向けてイベントの定着に注力

(百万円)	2018/12期 4Q	2019/12期	
		3Q累計	4Q
売上高	257	1,587	330
新卒者向けイベント	—	698	121
新卒人財紹介	—	428	83
既卒人財紹介	—	426	112
営業利益	▲124	331	▲137
営業利益率	—	20.9%	—
経常利益	—	330	▲138
経常利益率	—	20.8%	—

(注) 2018年12月期 4Q 実績は、単体決算

B/Sの状況

- 上場により手元資金は潤沢に。株主資本比率は39%に上昇
- 有利子負債は減少、その他科目では概して業容拡大に伴って増加

(百万円)	2018/12期	2019/12期	増減額	
流動資産	540	855	+314	
現金及び預金	373	696	+323	新株発行による手元資金増
売掛金	114	124	+10	事業伸長による売掛金の増加
固定資産	195	252	+57	
有形固定資産	102	109	+7	
無形固定資産	0	1	+1	
投資その他の資産	93	141	+48	敷金、繰延税金資産の増加
資産合計	735	1,106	+371	
負債合計	603	676	+73	
未払金	37	56	+19	未払金は、上場関連費用、オフィス移転費用等による増加
有利子負債	349	334	▲15	有利子負債は減少
株主資本	132	429	+297	新株発行による資本拡充 株主資本比率は39.0%
負債純資産合計	735	1,106	+371	

キャッシュフローの状況

- フリーキャッシュフローは創業以来最高の黒字額を計上。大幅増益に加え、主要オフィスへの設備投資一服が主因
- これを受け、既存借入の約定返済を進捗。それでも新株発行により、期末現預金は厚めの水準を確保

(百万円)	2018/12期	2019/12期	増減額	
営業CF	82	198	+115	68%経常増益により大幅増
税前当期利益	113	192	+78	
売上債権増減	▲24	▲9	+15	
法人税等支払額	▲45	▲50	▲5	
投資CF	▲75	▲24	+50	新規及び拡張拠点数 2018/12期 4拠点 → 2019/12期 1拠点
有形固定資産取得	▲47	▲3	+44	
敷金・保証金差入	▲34	▲17	+17	
フリーキャッシュフロー	7	173	+166	
財務CF	191	149	▲42	新株発行による資金調達
株式発行収入	-	164	+164	
有利子負債増減	191	▲14	▲206	借入金の圧縮を実施
現金等期末残高	363	686	+323	

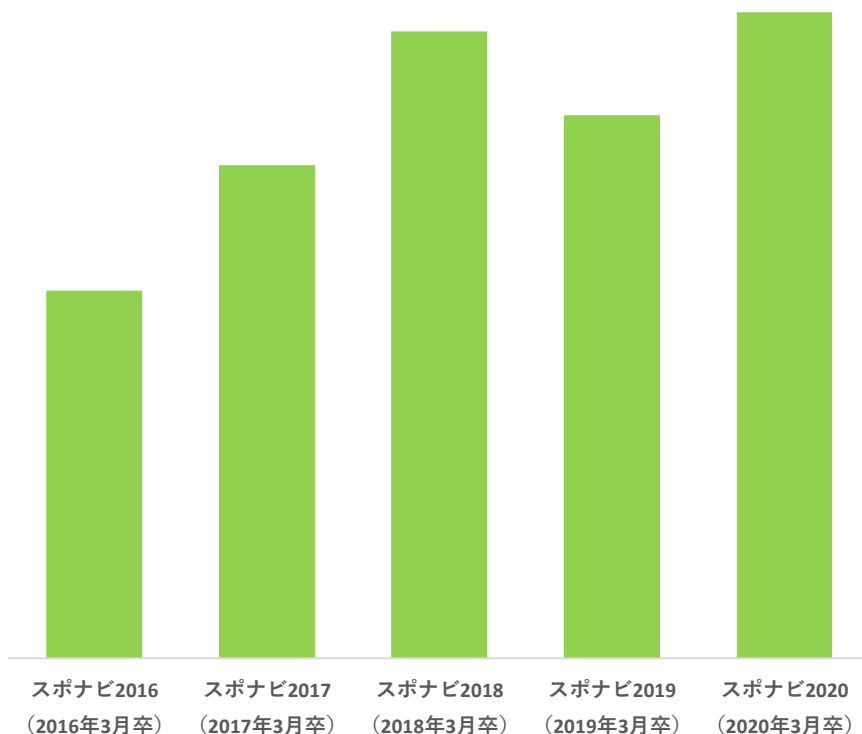
対象人材

- 対象人材は原則としてアスリート経験のある人材。スポナビ登録者は、ほぼ100%体育会学生
- 2019年はスポナビで2万人超、キャリアは1万人超が新規登録。スポナビ登録は登録経路厳選化による一過的な影響が一巡し、再び増加。
- キャリア新規登録者数は前期を下回るも、実際に紹介したユニーク人数、面接設定件数は増加。内定承諾率も上昇しており、案件化に至る可能性の高い登録者数増が進捗

スポナビ登録者の推移

(人数)

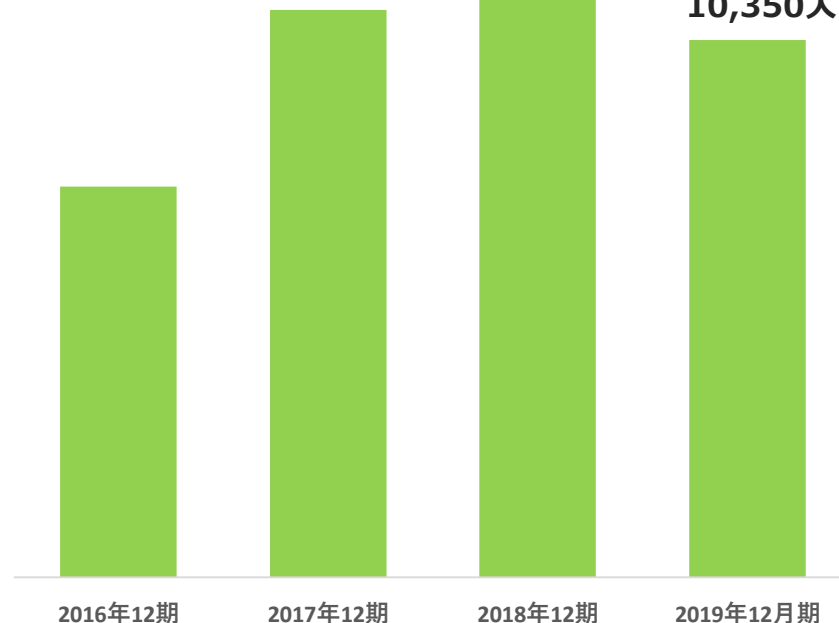
2019年12月末時点
20,917人



キャリア（既卒）新規登録者の推移

(人数)

2019年12月末時点
10,350人



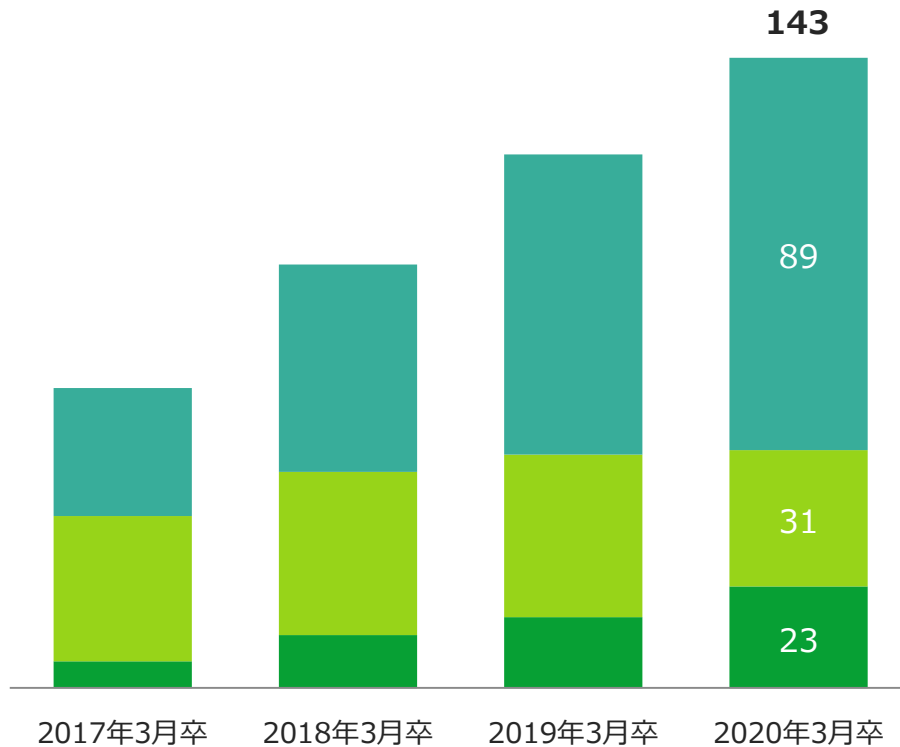
就職イベント集客力

- イベントの開催数は2019年次で合計143回実施。年を追って着実に増加しているが、より付加価値の高いセミナープラス・セレクションといった小規模イベントが特に伸長
- これに対応するイベント参加学生のべ人数は2万人超に。スポナビ登録者数を上回る参加数を確保

イベント開催数の推移

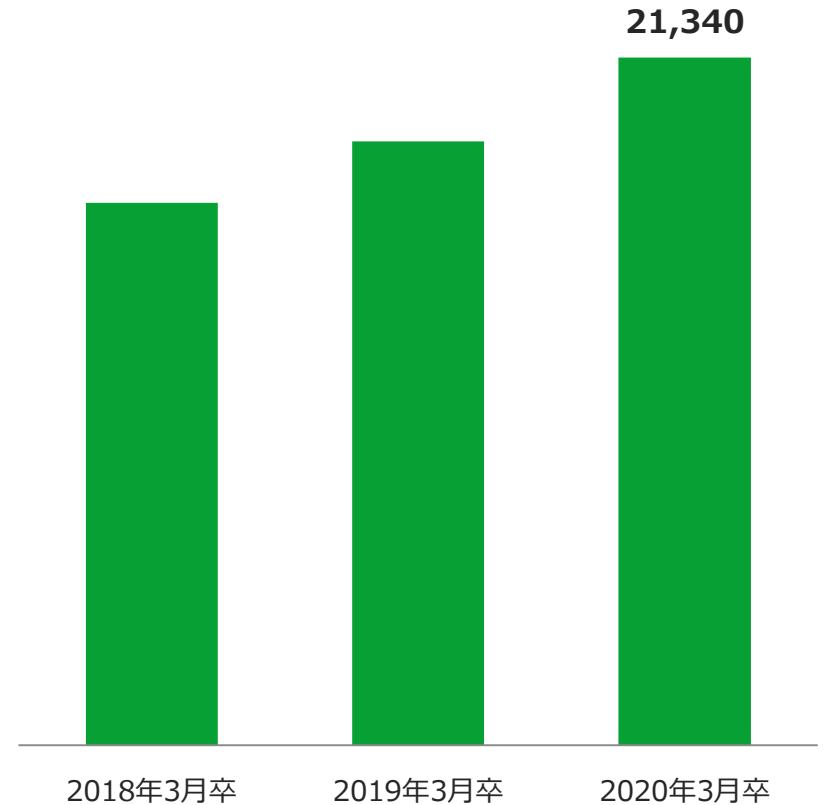
(回)

■ キャリアセミナー ■ 合同就職セミナー ■ セミナープラス・セレクション



イベント参加学生のべ人数の推移

(人)



人財紹介の状況

- 紹介学生数は直近で5,300人以上まで増加（スポナビ登録者の約4分の1）
- 紹介先企業数は800社に肉薄。対前期では増加ピッチ減速も、より学生に支持される紹介企業の取り込みに注力

紹介学生ユニーク人数の推移

(人数)

5,375



2015年3月卒 2016年3月卒 2017年3月卒 2018年3月卒 2019年3月卒 2020年3月卒



↑
スポナビ事業スタート

紹介企業ユニーク数の推移

(社)

794




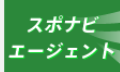

2015年3月卒 2016年3月卒 2017年3月卒 2018年3月卒 2019年3月卒 2020年3月卒



2020/12期決算見通し

2020/12期 決算見通し

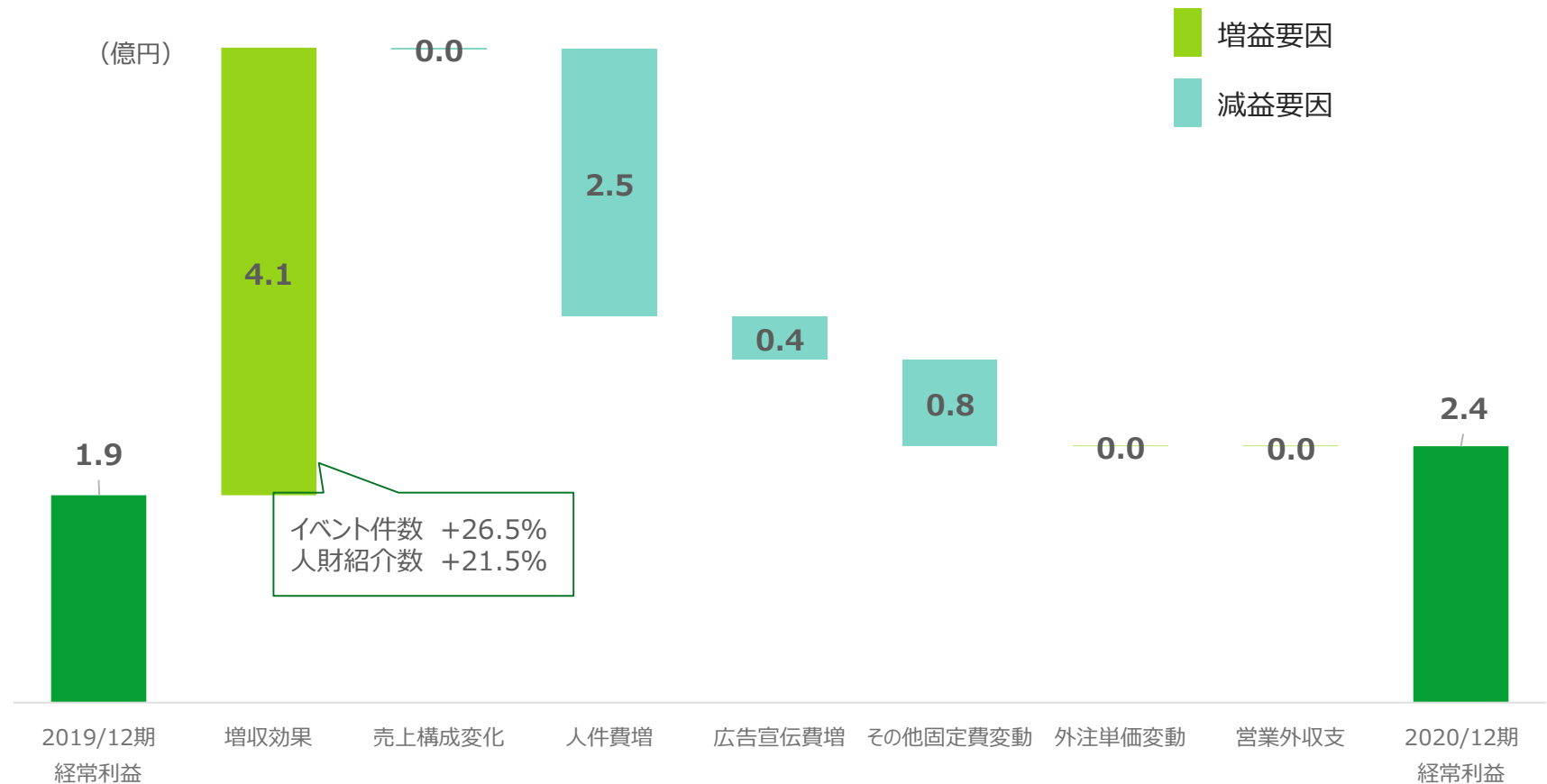
- イベント開催数は26%増、紹介における内定人数は21%増を前提に、2020/12期は22%増収、23%経常増益を想定。増収増益基調は4期連続となり、過去最高益も連続更新となる見通し
- ただし、経常利益率の上昇ピッチはやや鈍化。新規事業開発や教育投資、攻めのコーポレート部門拡充などを企図し、人件費などの間接費用増を想定

(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期 見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	1,516	1,917	2,350	+433	+22.6%
新卒者向けイベント	691	819	1,022	+203	+24.8%
新卒人財紹介	387	511	636	+125	+24.4%
既卒人財紹介	402	537	644	+106	+19.8%
営業利益	124	194	241	+47	+24.2%
営業利益率	8.2%	10.1%	10.2%	+0.1pp	—
経常利益	114	192	237	+45	+23.7%
経常利益率	7.5%	10.0%	10.1%	+0.1pp	—
親会社株主帰属当期純利益	72	132	149	+16	+12.1%
 イベント開催数*	100.0	125.6	158.9	+33.3	+26.5%
  内定人数*	100.0	120.4	146.3	+25.9	+21.5%

*2018/12期を100として指数化

想定営業利益 増減要因分析

- 増益の牽引役はイベント数増、紹介人数の増加に伴う売上の拡大。人員増や広告宣伝費用の積み増しといったマイナス要因を吸収する見通し
- 売上構成は紹介売上比率は、ほぼ前年並みを想定。構成変化による影響は軽微

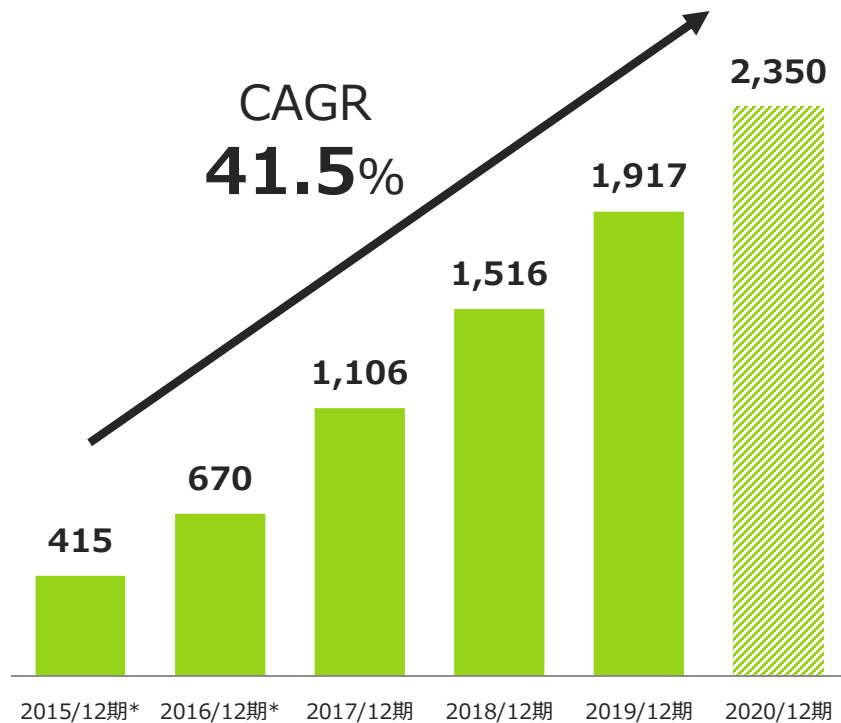


業績の推移

- 売上高は5年で6倍に成長と想定（2015/12期以降の売上高年平均成長率は41.5%）
- 売上拡大に併せ、経常利益は5年で10倍へ。経常利益率は過去最高更新の見通し

売上高の推移

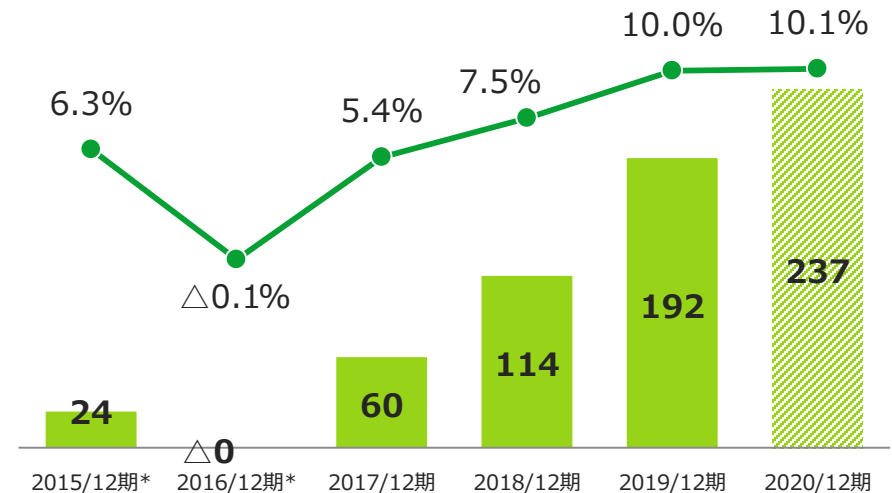
(百万円)



経常利益及び同利益率の推移

(百万円)

■ 経常利益 ● 経常利益率



*2015/12期、2016/12期は単体決算



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）

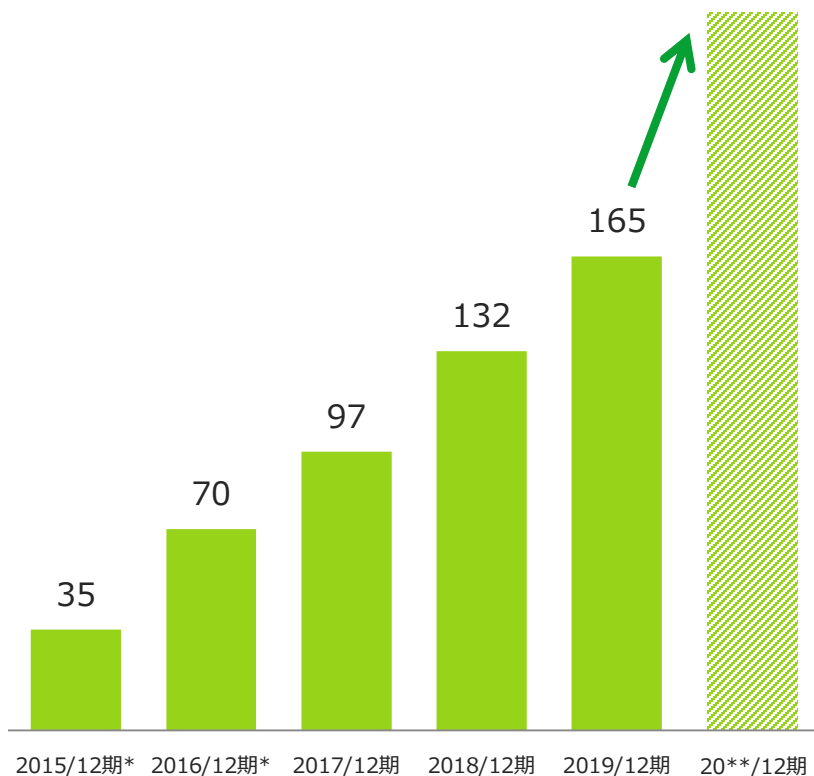
- ① 登録者の更なる増加とカバー率の向上
- ② 顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化
- ③ 新規事業の拡大

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
(2019年12月末)



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現在およそ25%程度
- 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

スポーツ人財の就職・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

スポーツ人財の就職・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。



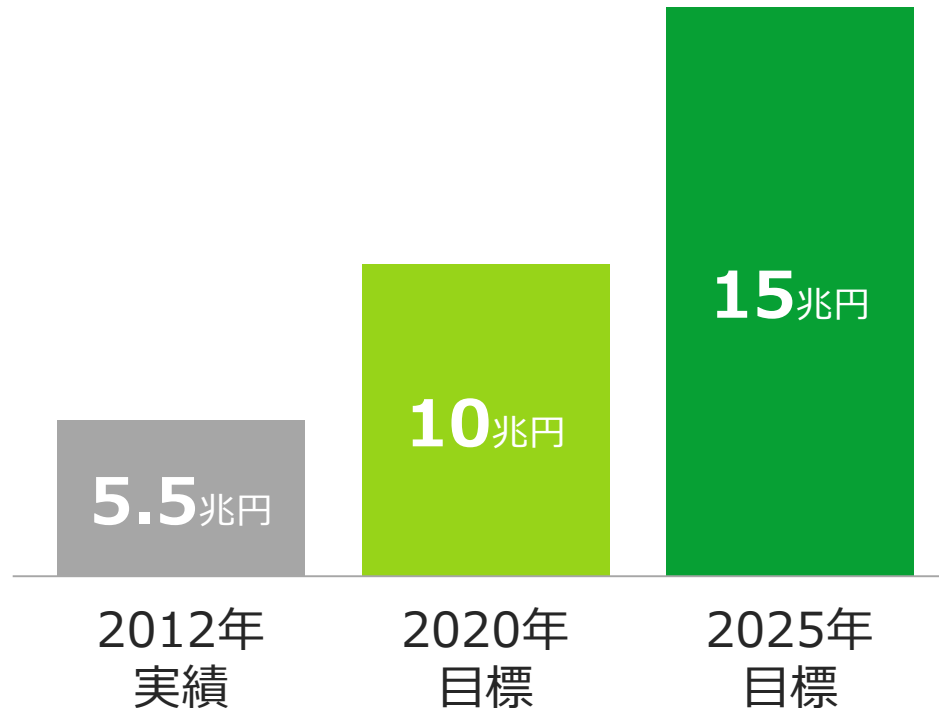
スポーツ スポナビ スポーツビジネス イベント Meetup
元アスリート

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

デュアルキャリア事業の状況

- 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

現状

- ✓ 幼少期にスポーツをしていても、大学では続けない方が多勢
- ✓ アスリートが引退しても、ビジネススキルに課題があり、企業の受け入れが進まない

仮説

- ✓ 昔：スポーツを続けることが就職に有利 → 近年：スポーツしかしていないと就職できない！？
- ✓ スポーツを続けることが、リスクだと受け止められているのではないか

取り組み

- ✓ アスリートを現役時代から就労支援する中で、ビジネスパーソンとして基礎教育
→引退後のセカンドキャリア支援

狙い

- ✓ 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方が増え、既存事業におけるマーケット増加

進捗として

1. 累計19競技、15チームと契約し、計66選手の就労を支援中。収益化が進んだ
2. 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
3. スポーツ庁委託事業の「スポーツキャリアサポートコンソーシアム運営委員会」に加盟

「株式会社スポーツフィールドイノベーションズ」設立(2020年1月31日)

- スポーツの指導及び人財育成に注力する100%子会社
- スポーツに取り組む中で育まれる特性や思考の成長を定量化し、保護者へレポート
- スポーツ人財企業からスポーツ企業への飛躍の布石と位置付け

設立 背景

- ✓ 「スポーツ×教育」を切り口に、子供たちの競技力向上に留まらず、人間力向上及び地域社会におけるスポーツ環境の向上を目指す

事業の 概要

- ✓ 小中学生を対象とした、高付加価値型のサッカー教室
- ✓ 単にサッカーの技術を教えない
 - ✓ 成長期の児童向けに科学的なフィジカル強化
 - ✓ アスリートとしてのコンピテンシーを伸ばす総合的な学習を提供
- ✓ 高品質な指導陣による、高単価なレッスン
 - ✓ 日本トップレベルの指導者
 - ✓ 大学の研究者による分析
 - ✓ スポーツを専門とするドクターやトレーナーによるケア
- ✓ データの計測に基づき、コンピテンシー（行動特性）や思考の成長を分析し、定量化していくことで、スポーツに取り組むことの価値を可視化

当社の 狙い

- ✓ スポーツ企業への飛躍に向けた橋頭堡として青少年の教育領域をまず展開。実績やノウハウを積みあげ、全国展開
- ✓ 定量化した「スポーツに取り組むことの価値」は既存事業に還元可能

Olivas Sport Academy
スポーツ×教育×科学



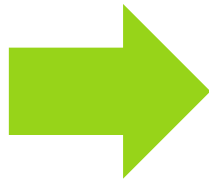
人財開発室の設置

- 人財教育や採用の強化に向けて、2020年1月1日、役員直轄組織として「人財開発室」を設置
- 社内人財の育成・拡充に向けてのミッションと責任を明確にし、課題解決に注力できる体制を構築

設置の背景

現状に対する問題意識

- ✓ 社内人的リソース不足による求職者との接地面積の不足
- ✓ 事業拡大には社員のさらなる生産性向上が必須



新入社員の採用と教育は、
以下の全てに関連する非常に重要度の高い経営課題

- ✓ 求職者確保
- ✓ 拠点展開
- ✓ 資金調達
- ✓ 新規事業開発
- ✓ システム、広報 など

最優先で当該課題を解決する仕組みを設定

サテライトオフィスの設置

- 2019年10月以降、6拠点のサテライトオフィスを設置。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





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	92,680千円（2019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
	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（2019年12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1月現在）			
総資産	1,106,275（千円）〔2019年12月末〕			

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	役員直轄の「人材開発室」設置（採用と教育） 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。

- 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