



# 2021年12月期 第1四半期 決算説明資料

2021年5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1四半期 決算概要**
- 3 | **2021年12月期 業績予想**
- 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

- 知名度の低い企業にも多くのパイプと実績
- 基本動作のできる人財への強いニーズ

# 人財「メーカー」

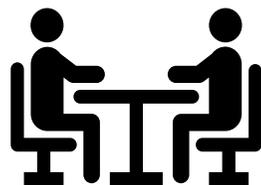
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

## 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

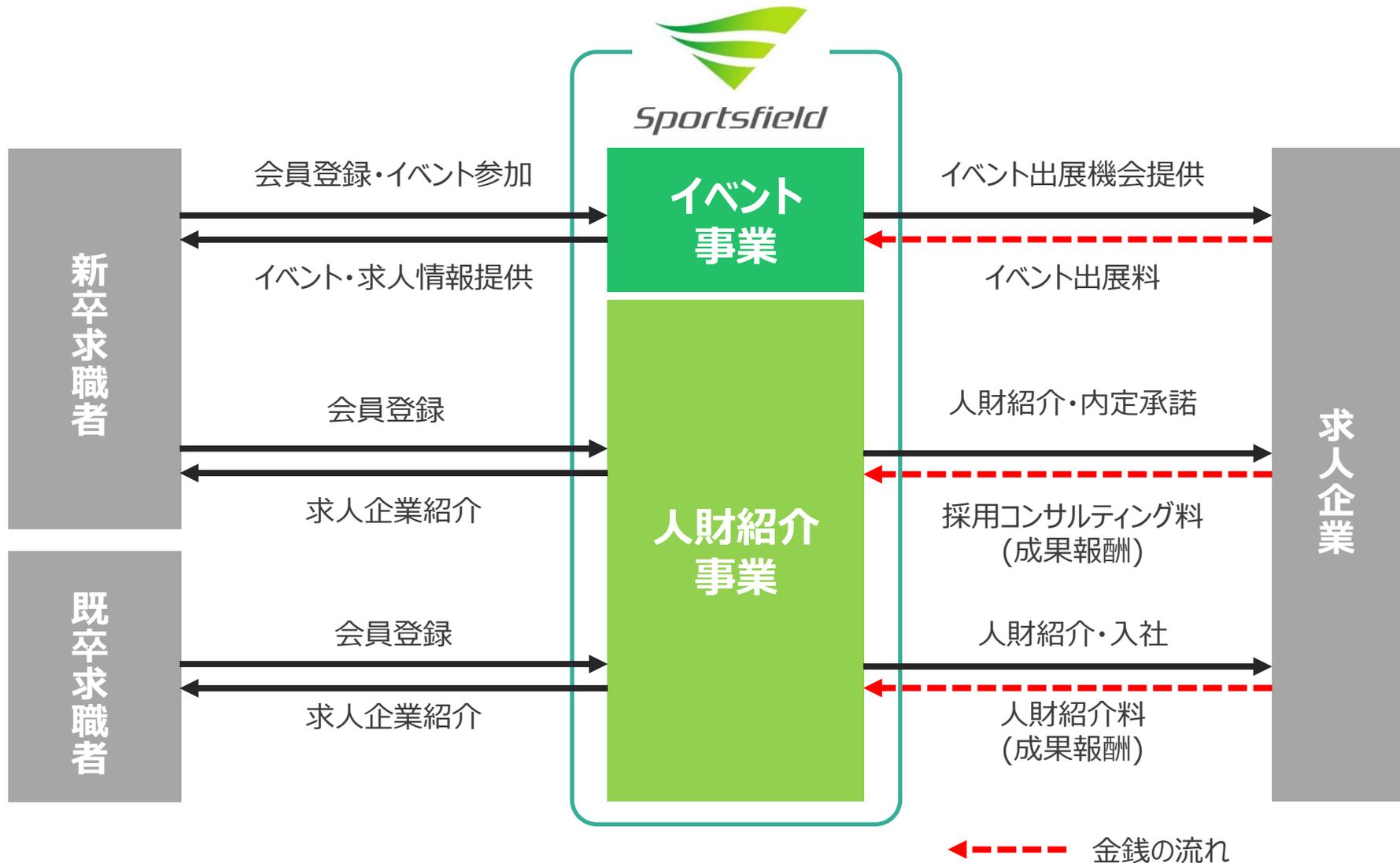
当社の面談を通じて、  
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、  
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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  
1on1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

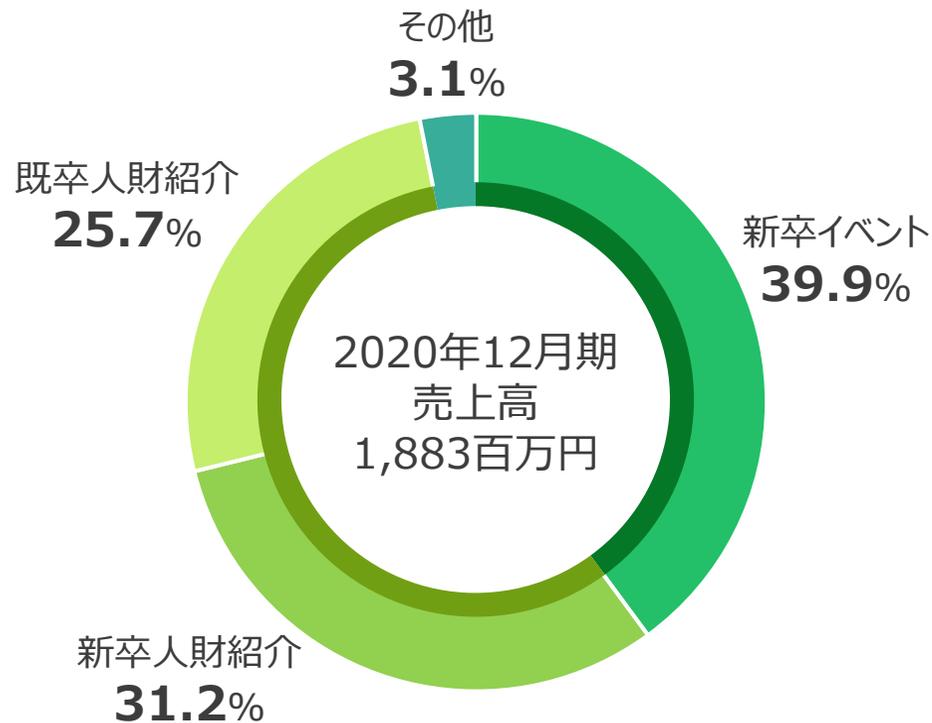
# ビジネスフロー



# 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



(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。

### 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

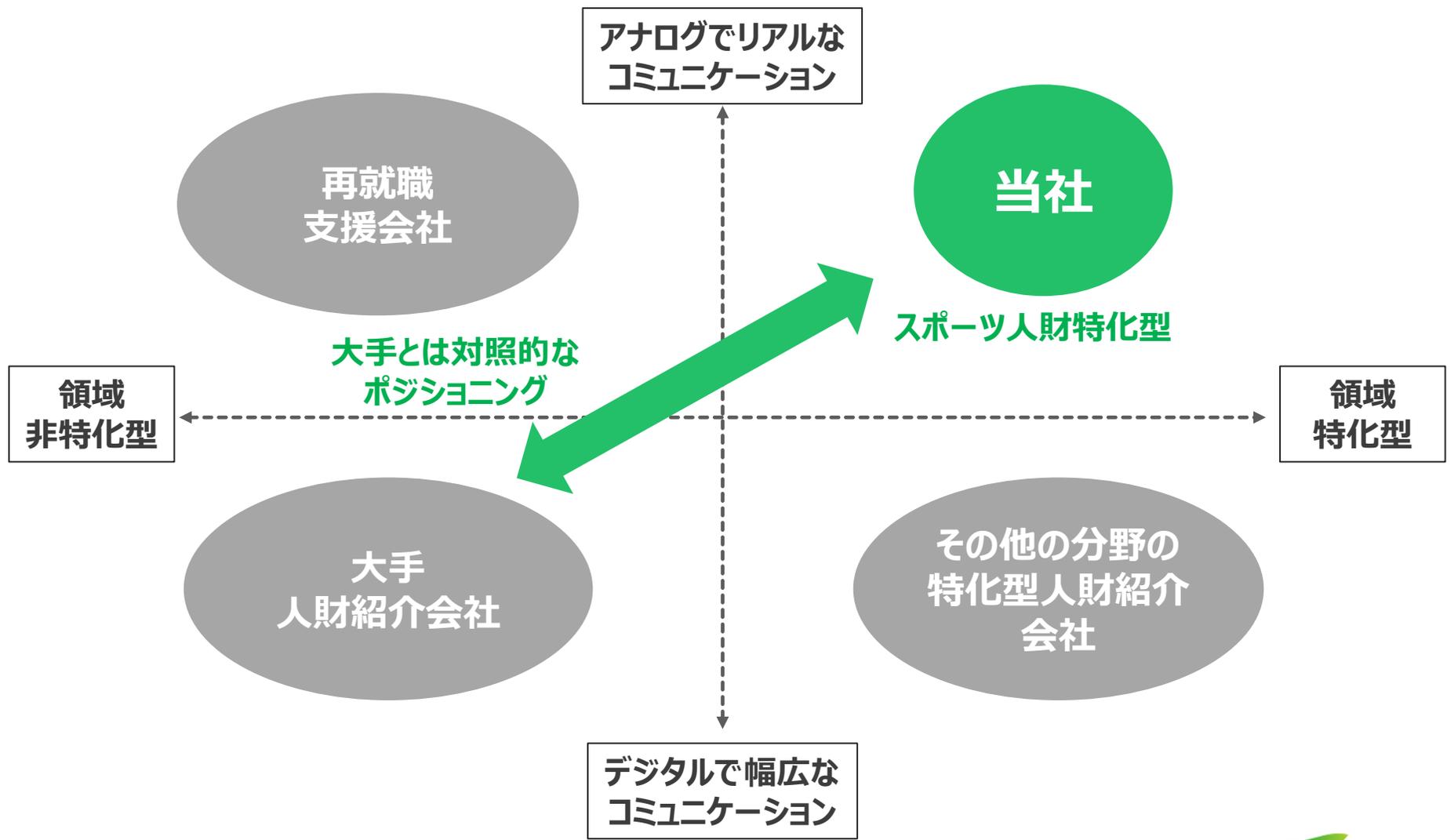
- 既卒スポーツ人財（第二新卒含む）向けの就職カウンセリングと就職先企業の紹介
- 成果報酬として企業より人財紹介料を受領

### 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
- 子会社エスエフプラスによる営業支援、採用アウトソーシング、スポーツ系専門学校生の就職支援
- スポーツ業界に特化した求人サイト「スポジョバ」

# 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
- 野球、サッカー等のメジャー競技のみならず、全40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で構成

### 当社在籍社員の在学中の競技

連結：233名  
(2020年12月末現在)  
全体で**40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	テニス	ソフトボール	日本拳法	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		合気道					バレエ



# 2021年12月期 第1四半期 決算概要

# 2021年12月期 第1四半期 決算サマリー

売上高	556百万円	前年同期比▲27百万円
営業利益	23百万円	前年同期比▲85百万円
経常利益	22百万円	前年同期比▲86百万円
親会社に帰属する 当期純利益	14百万円	前年同期比▲55百万円

- 減収減益
- 売上高は、新卒者向け人財紹介が前年同期を上回ったが、新卒者向けイベント、既卒者向け人財紹介の売上高は前年同期を下回る
- 成長に必要な人員増強、オフィス拡充等の投資に伴う経費は増加
- その他経費は効率化を図ることで費用の増加を抑制
- 通期業績予想は変更なし。増収増益を見込む

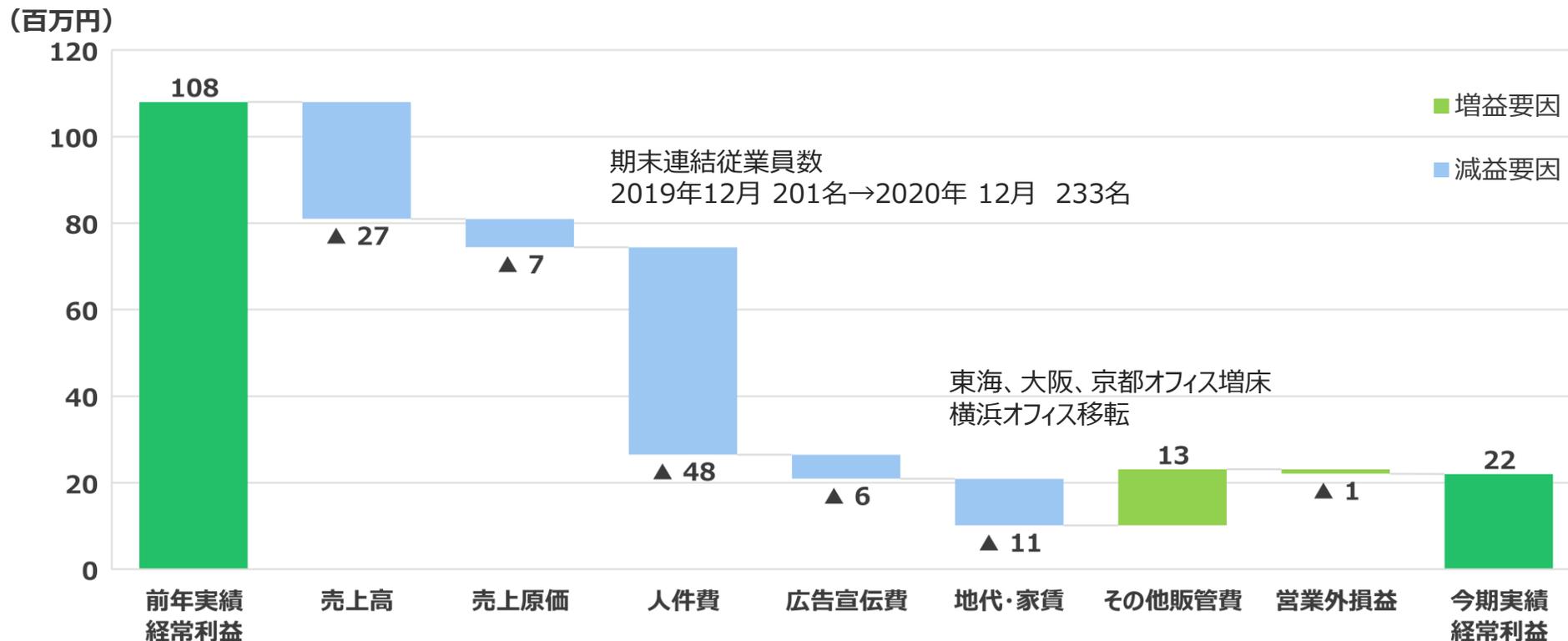
# 2021年12月期 第1四半期 決算概要

(百万円)	2021年 第1四半期*	2020年 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	556	583	▲27	▲4.6%
新卒者向けイベント	374	404	▲30	▲7.3%
新卒者向け人財紹介	56	34	+22	+63.0%
既卒者向け人財紹介	106	134	▲28	▲21.2%
その他売上	20	11	+9	+82.7%
営業利益	23	108	▲85	▲78.2%
営業利益率	4.2%	18.5%		▲14.3pt
経常利益	22	108	▲86	▲79.1%
経常利益率	4.1%	18.5%		▲14.5pt
親会社株主帰属 当期純利益	14	69	▲55	▲79.0%

\*2021年第1四半期 = 2021年1月1日～2021年3月31日

# 第1四半期 対前年同期比 経常利益増減要因

- 売上高は27百万円の減収
- 売上原価の増加は新卒者向けイベントの開催数増に伴う会場費増加及びデュアルキャリア事業の売上増加に伴う派遣人件費の増加によるもの
- 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人員増に関わる諸費用が増加
- 広告宣伝費は、効率化を図りながら、スポチャレの認知向上を狙っての投資実行
- 営業拠点の拡充に伴い、地代・家賃増加
- その他販管費は、前年に引き続きオンライン商談やリモートワーク推進による旅費交通費等の諸経費の削減により増益要因となった

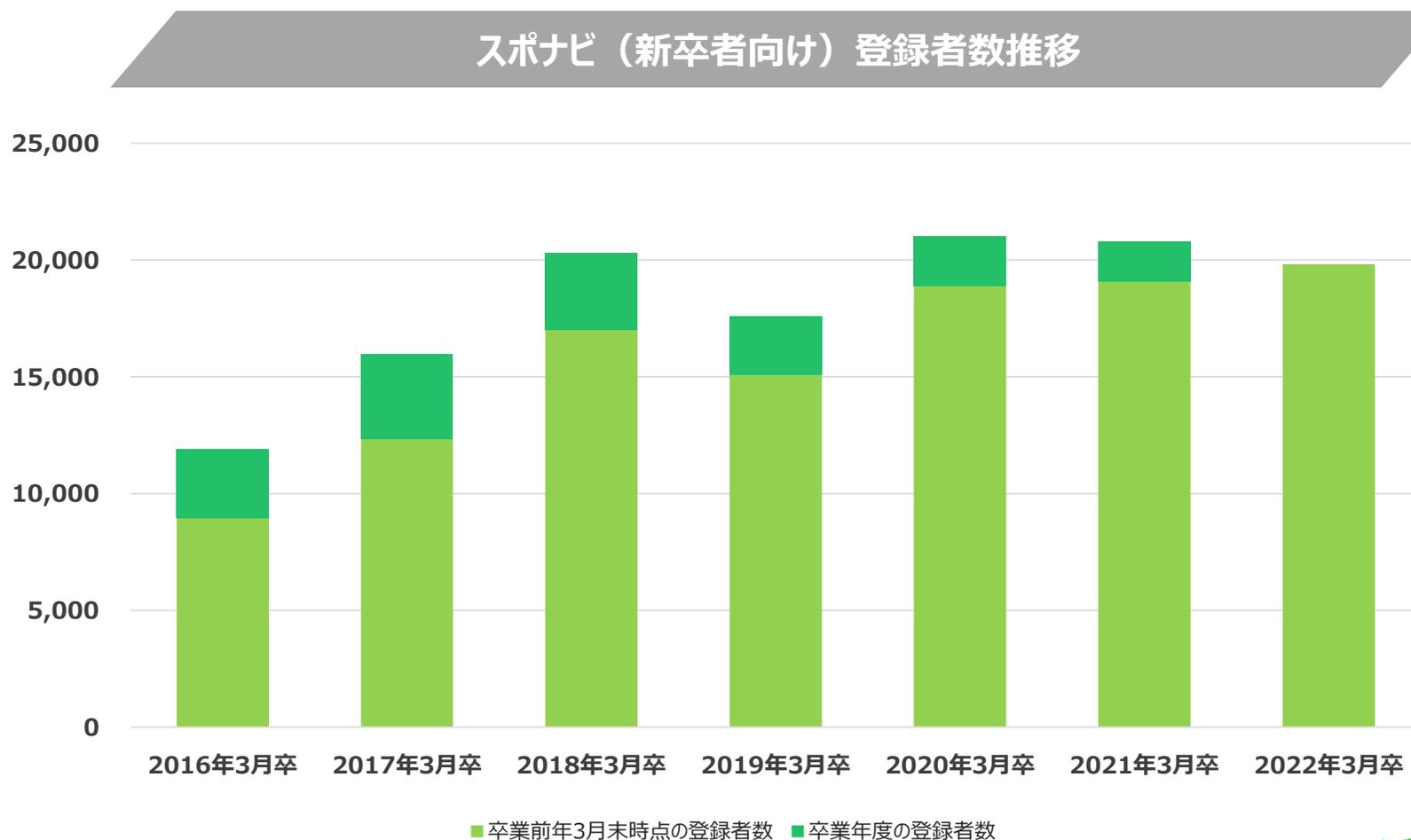




# 新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

# 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3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+4%となった

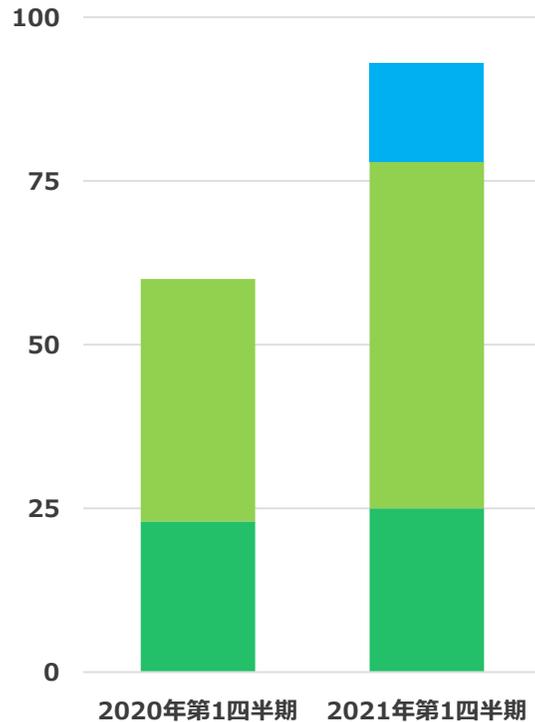


# 2021年12月期 第1四半期：新卒者向けイベント事業

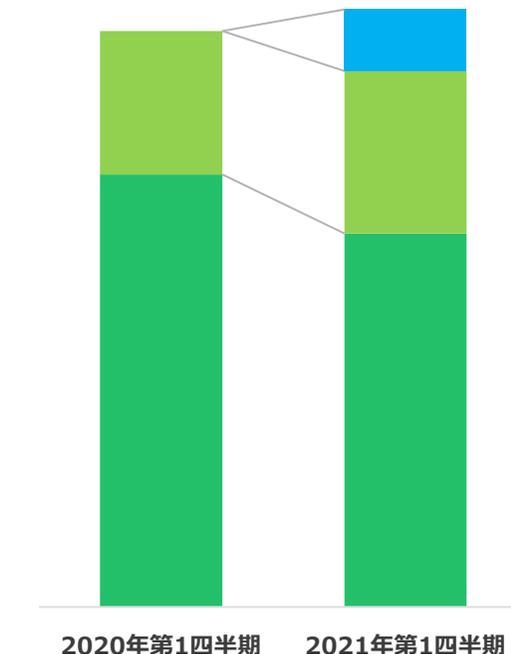
## ■ 売上高374百万円 前年同期比▲7.3% 来場型・大規模イベントの需要が伸び悩む

- イベント開催数は、来場型・大規模、来場型・中規模、オンライン型のすべてにおいて前年同期比増加
- イベント販売枠数は、総数としては前年同期で増加したものの、来場型・大規模イベントは企業の需要が想定を下回り、前年同期比減少
- 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大幅に増加

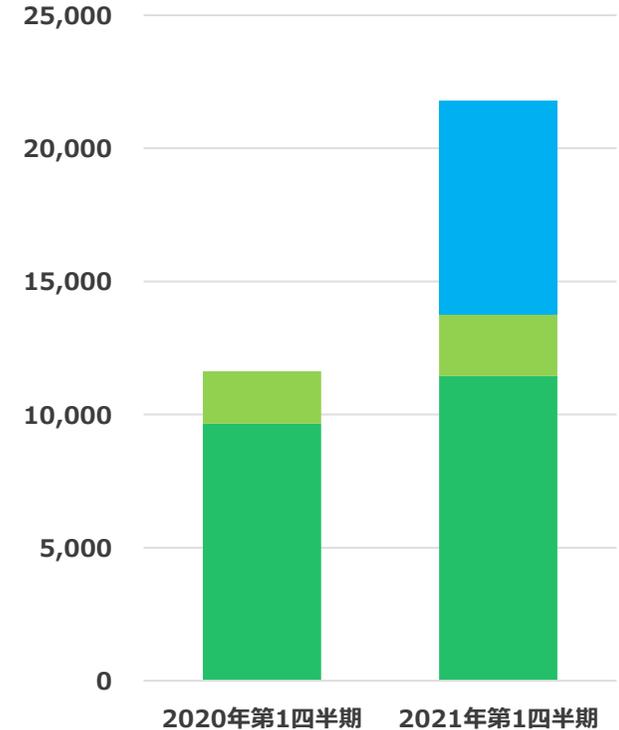
### イベント開催数



### 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

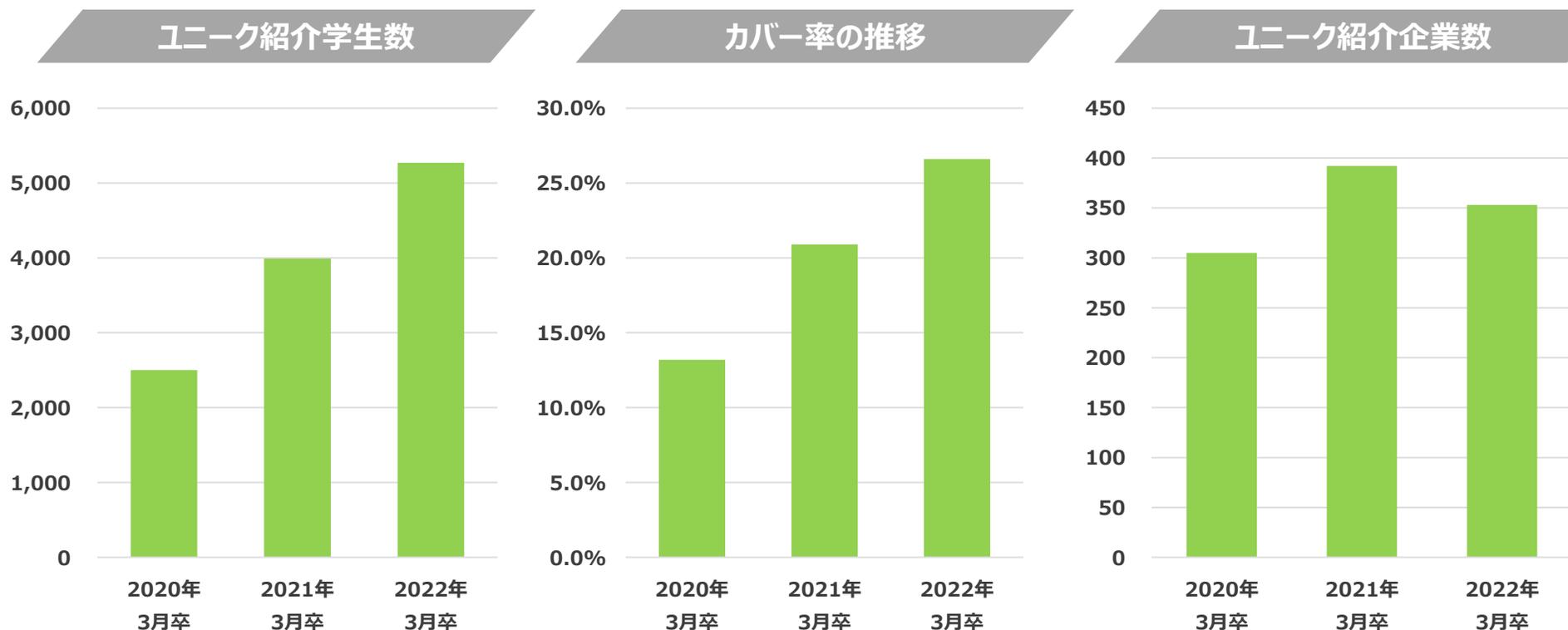
## (参考) 新卒者向けイベント種別

	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	

# 2021年12月期 第1四半期：新卒者向け人財紹介事業

## ■ 売上高56百万円 前年同期比+63.0% 2021年3月卒学生に対する採用需要を捕捉

- 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、売上増加に寄与
- 2022年3月卒学生については、ユニーク紹介学生数は前年同期比大幅に増加。カバー率も前年同期比向上するなど、営業人員の増強、オンライン面談の活用などの成果が表れている
- 一方、ユニーク紹介企業数が前年同期比減少しており、学生と企業の最適なマッチングを図るために、ユニーク紹介企業数の増加に注力する



第1四半期（卒業前年3月末）時点実績

\*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）



# 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・スポーツ経験者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1四半期における新規登録者数は、前四半期比では増加となったものの、前年同期比ではマイナスが継続

## 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



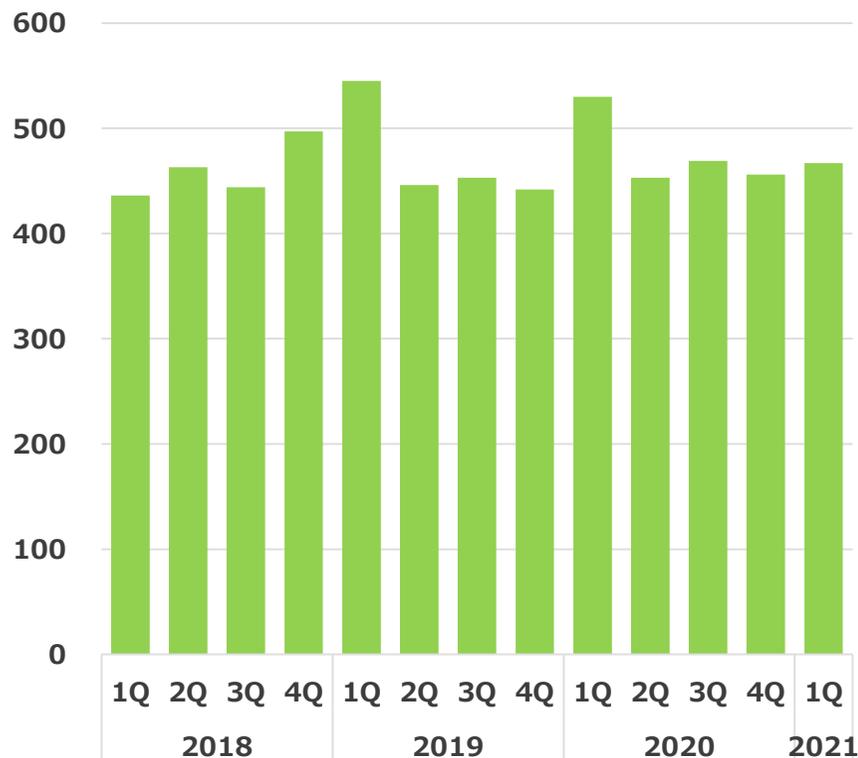
\*2020.4Qまでは、スポナビキャリアのみ 2021.1Qより スポナビキャリア、スポチャレ転職 合算

# 2021年12月期 第1四半期：既卒者向け人財紹介事業

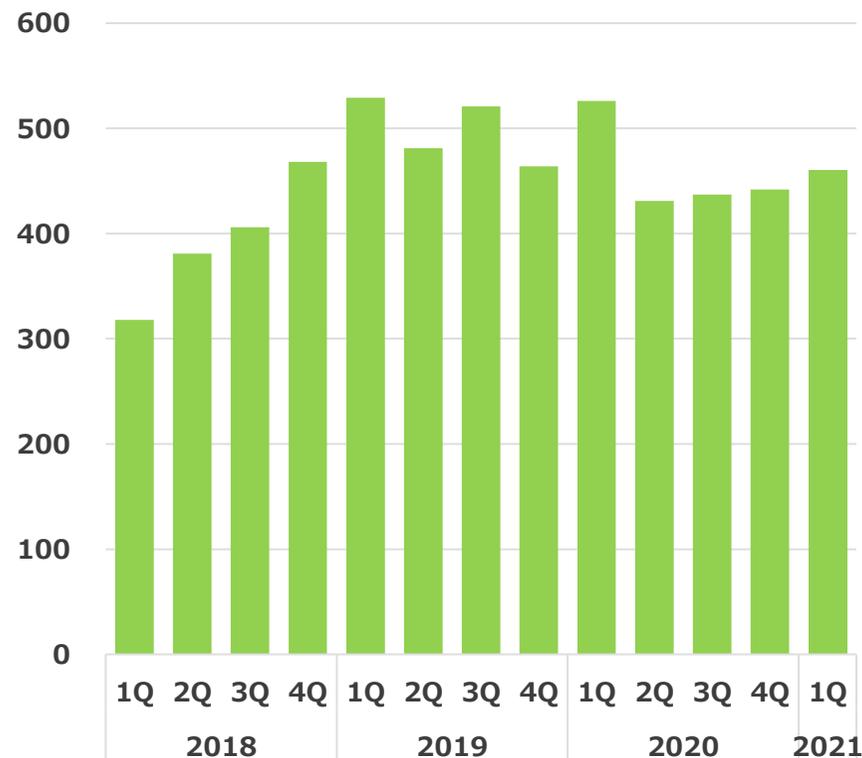
## ■ 売上高106百万円 前年同期比▲21.2% 新型コロナウイルス感染拡大の影響が継続

- ユニーク紹介人財数は、前四半期比増加、前年同期比では減少
- ユニーク紹介企業数は、前四半期比増加、前年同期比では減少
- 企業の中途採用に対する慎重な姿勢が継続、紹介成約人数は減少

### 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1,503百万円となり、前連結会計年度比+15百万円
- 負債は1,042百万円となり、前連結会計年度比+1百万円
- 株主資本は461百万円となり、前連結会計年度比+15百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2021年第1四半期	2020年12月期	増減額
流動資産	1,203	1,205	▲2
現金及び預金	878	971	▲93
売掛金	266	169	+97
固定資産	300	282	+18
有形固定資産	131	113	+18
無形固定資産	2	2	00
投資その他の資産	168	166	+2
<b>資産合計</b>	<b>1,503</b>	<b>1,488</b>	<b>+15</b>
負債合計	1,042	1,041	+1
流動負債	578	544	+34
固定負債	464	496	▲32
株主資本	461	446	+15
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,503</b>	<b>1,488</b>	<b>+15</b>

現預金は、財務上の安定性を優先し、引き続き高水準を維持

第1四半期売上の前四半期対比増加によるもの

横浜オフィス移転工事実施による増加



# 2021年12月期 通期業績予想

- 2021年2月12日に公表した予想数値から変更無し
  - 公表時点で入手可能な情報と予測に基づき下記前提条件にて算出
  - 景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるが、持ち直しの動きがみられることから、新型コロナウイルス感染症の影響が当面続くものの、景気は業種によりまだら模様ながら緩やかな回復基調に転ずるものと想定
  - 緊急事態宣言下においても、感染症対策を講じたうえで就職イベント開催が可能であること、また企業の採用選考手続きが例年通り大きな支障なく可能であることを前提として算定
- 
- 2021年5月時点において、3回目の緊急事態宣言が発令されている地域によっては、就職イベントの開催が延期または中止となる状況が見込まれますが、現時点での影響は軽微であり、2021年12月期 通期業績予想を据え置くものです
  - 実際の業績等は様々な不確定要素により大きく異なる可能性があります

# 2021年12月期 通期業績予想 サマリー

売上高	2,235百万円	前期比+352百万円
営業利益	126百万円	前期比+110百万円
経常利益	122百万円	前期比 +90百万円
親会社に帰属する 当期純利益	78百万円	前期比 +61百万円

- 352百万円の増収。主要3事業で過去最高売上高を見込む。特に、新卒人財紹介は、2020年に続き売上高増加を牽引する
- 人員体制の強化、オフィス拡充等成長のための投資に伴う経費は増加するものの、引き続き経費の効率性を高め、営業利益を拡大する

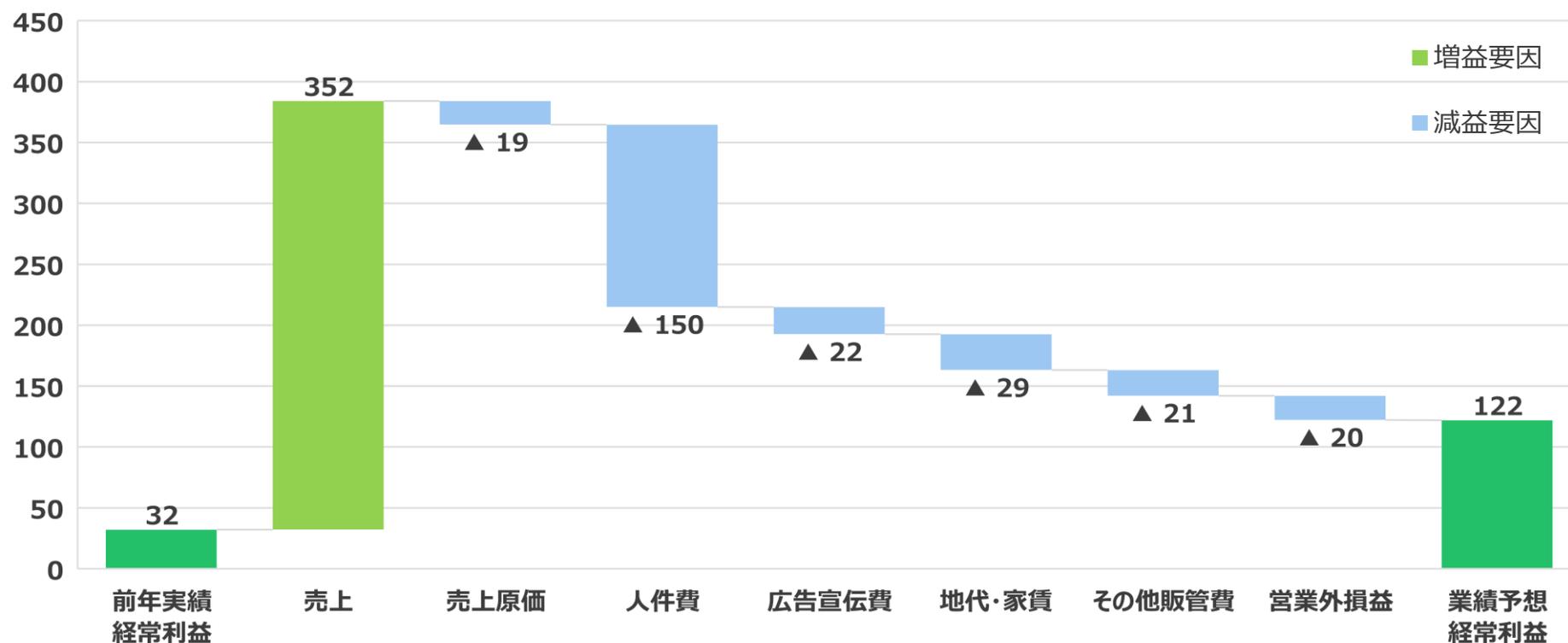
# 2021年12月期 通期業績予想 概要

(百万円)	2021年12月期 通期業績予想	2020年12月期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,235	1,883	+352	+18.7%
新卒者向けイベント	851	752	+99	+13.2%
新卒者向け人財紹介	760	588	+172	+29.3%
既卒者向け人財紹介	556	484	+72	+14.8%
その他売上	68	59	+9	+15.7%
営業利益	126	16	+110	+681.7%
営業利益率	5.7%	0.9%		+4.8pt
経常利益	122	32	+90	+282.9%
経常利益率	5.5%	1.7%		+3.8pt
親会社株主帰属当期純利益	78	17	+61	+358.5%

# 2021年12月期 通期業績予想 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は、352百万円増収
- 人員体制強化に伴い、人件費は増加
- 広告宣伝費は効率を高めつつチャネルの拡大にむけて必要な資金を投下。横浜オフィス拡充等に伴い、地代・家賃は増加
- その他販管費は、経済活動の緩やかな回復を想定し諸費用（旅費交通費、通勤費等）が増加

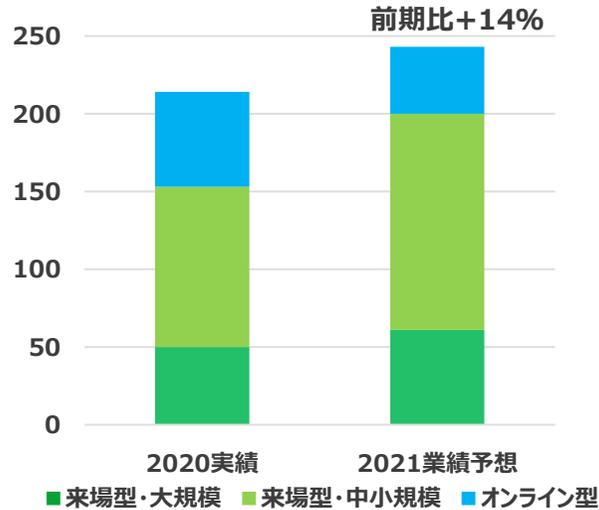
(百万円)



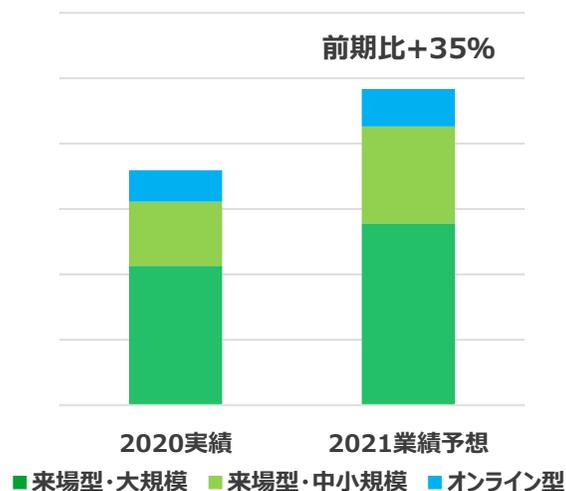
# 2021年12月期 事業別 KPI(主要指標)

## 新卒者向けイベント

### イベント開催数

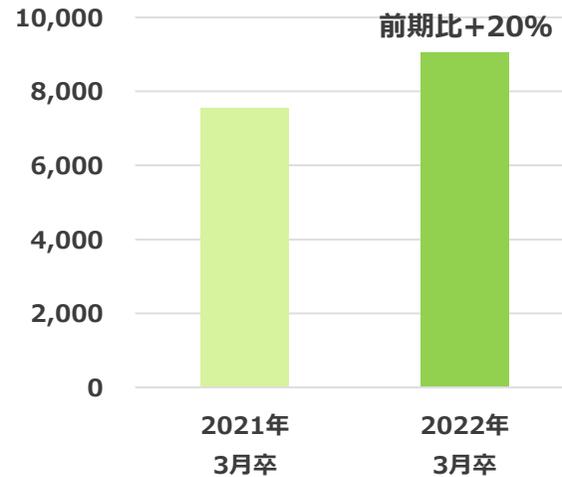


### 販売枠数

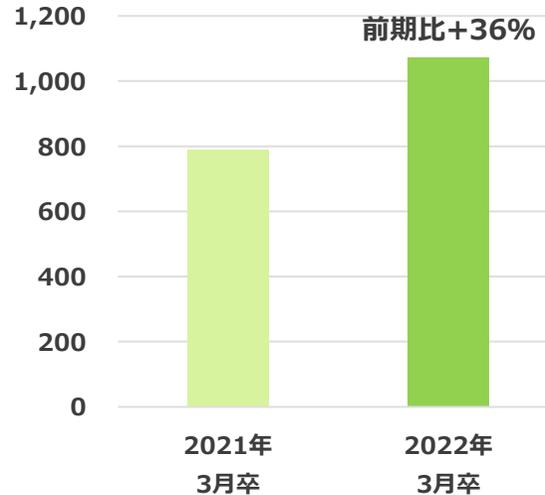


## 新卒者向け人財紹介

### ユニーク紹介学生数

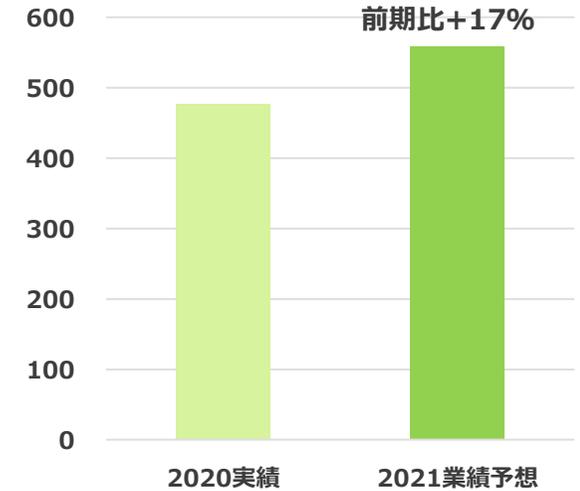


### ユニーク紹介企業数

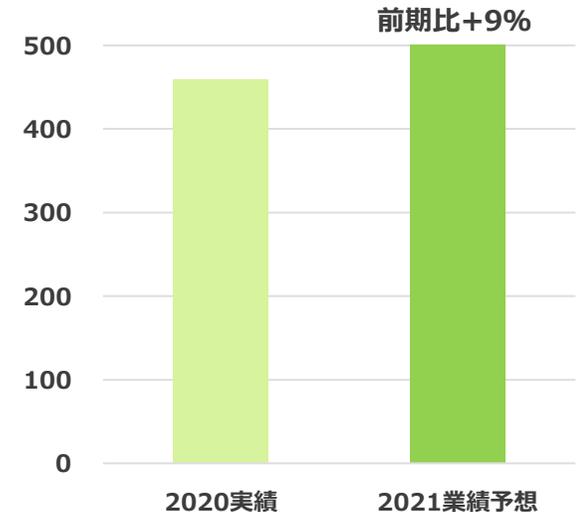


## 既卒者向け人財紹介

### ユニーク紹介人財数



### ユニーク紹介企業数



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

## 第2四半期以降の取組み

### ■ 全社売上高は第2四半期以降、前年同期を上回る見込み

#### 新卒者向けイベント

- 2022年3月卒向けイベントは、前年4、5月来場型イベント全面中止の影響から大幅な回復
- 2023年3月卒向けイベントは、オンライン型や上位校限定のプレミアムイベント等により企業の需要の早期取り込みを図る

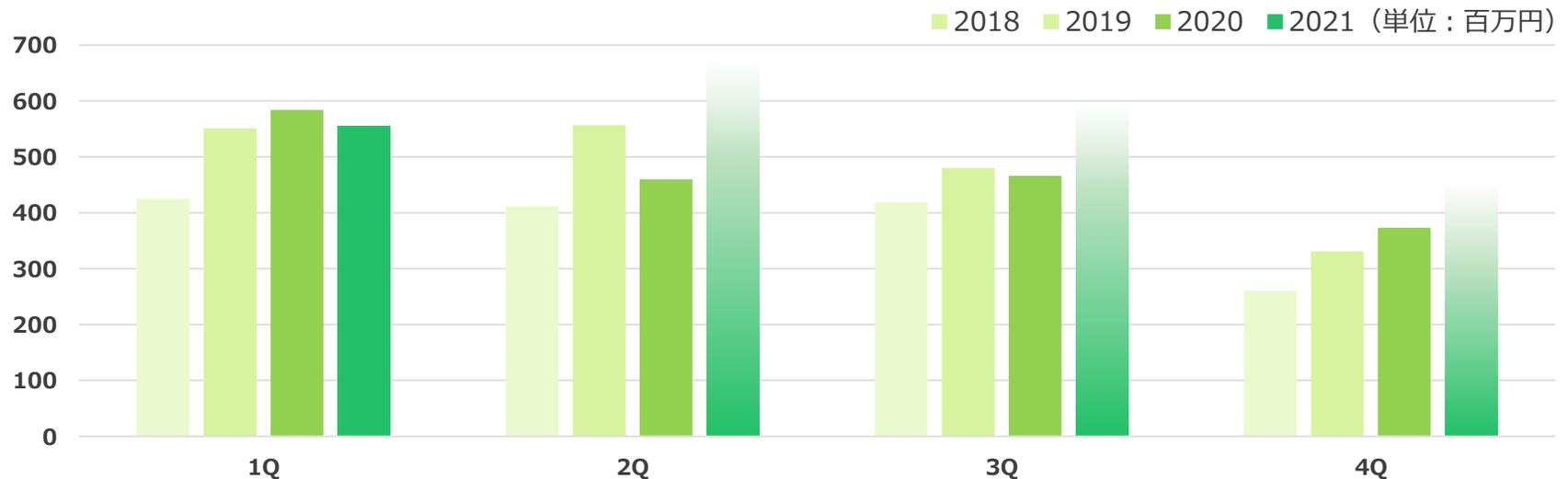
#### 新卒者向け人財紹介

- ユニーク紹介学生数の大幅増加のアドバンテージを活かしながら、紹介学生に対する面談回数増加等により選考通過率の向上を図る
- 企業面においては、契約締結先の掘り起こしと新規顧客企業の獲得により、ユニーク紹介企業数の増加を図る

#### 既卒者向け人財紹介

- スポチャレ転職の稼働等による既卒者新規登録人財の増加と企業への紹介推進により稼働案件数の拡大を図る
- スポジョバ、デュアルキャリアからの人財紹介案件の拡大を図る
- 企業面においては、新卒人財紹介顧客企業へのアプローチ等による新規顧客企業の獲得により、ユニーク紹介企業数の増加を図る

全社売上高（四半期別推移）



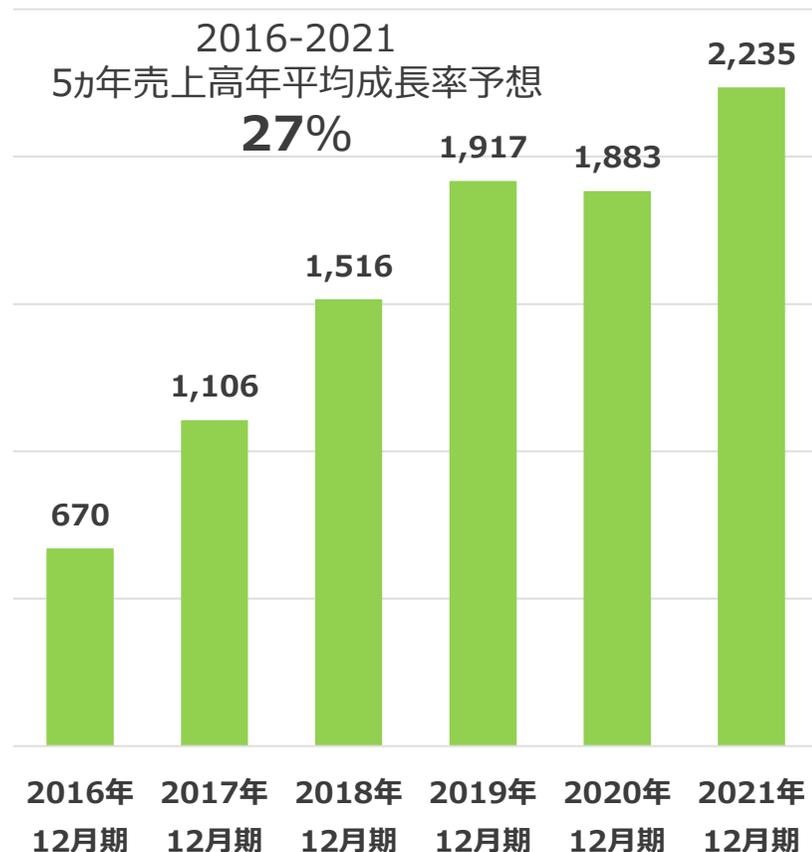
\*2021年は第1四半期のみ実績

# 業績の推移

- 2021年は、コロナの影響を受けるものの成長軌道に回帰。2016年から2021年までの5か年の売上高年平均成長率は27%となるものと予想
- 経常利益についても、2020年12月期のコロナの影響による減少から、2021年は増加に転じる

## 売上高

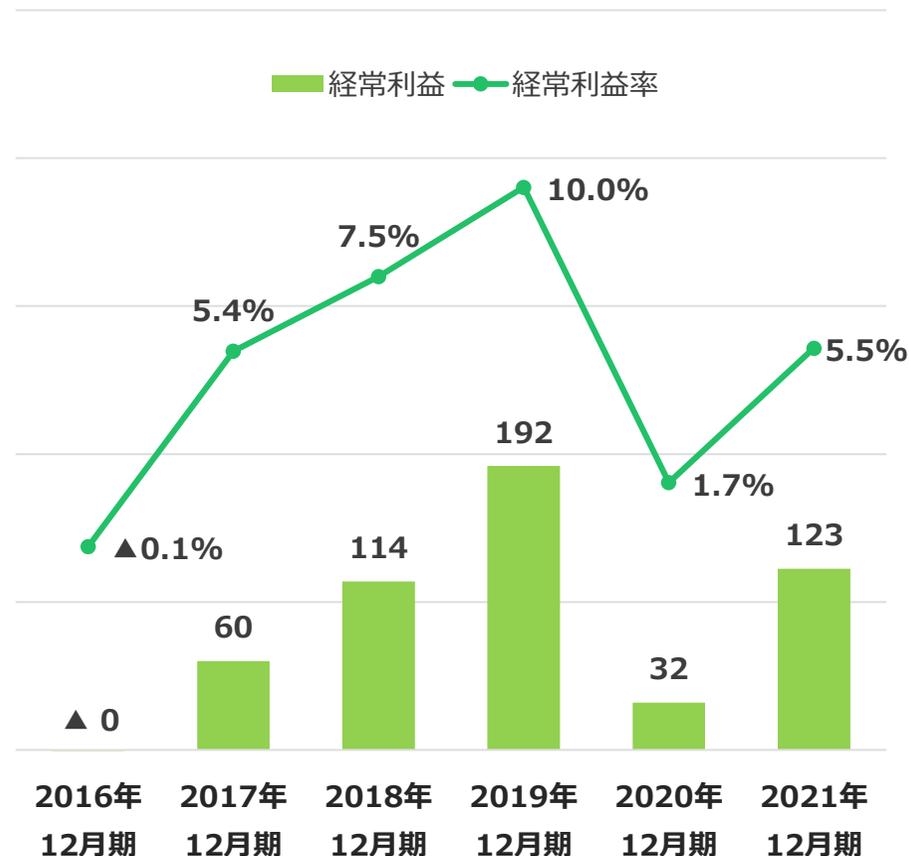
(百万円)



\*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)

- 営業体制の強化 登録者のさらなる増加
- 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

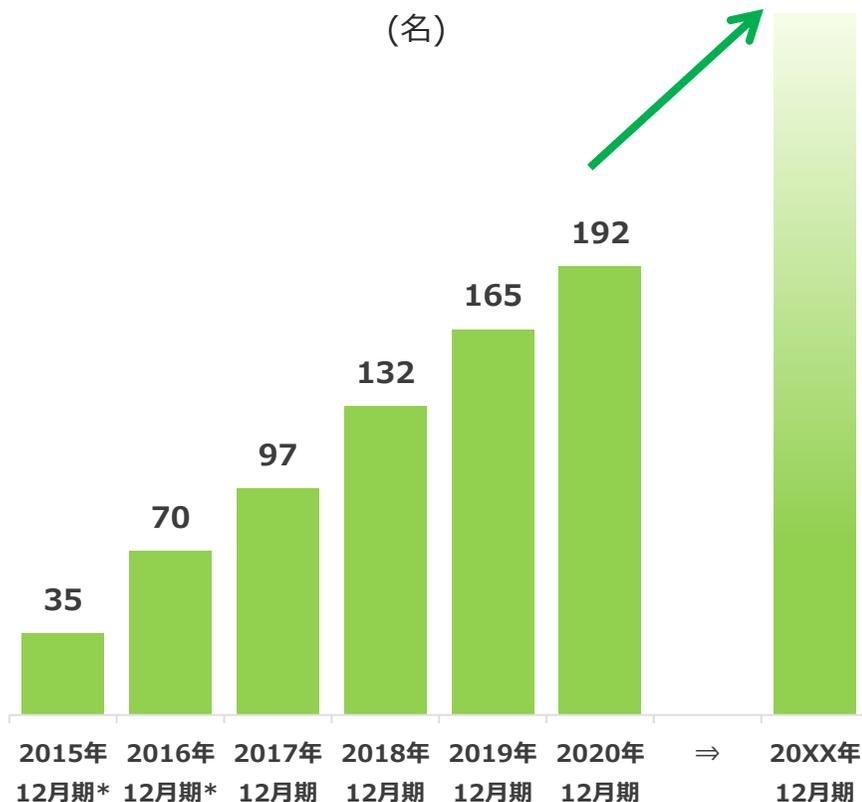
### 新規事業の拡大 (HR領域の拡大・新規事業への挑戦)

- 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
- 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：営業体制の強化 登録者のさらなる増加

- 体育会学生数は20～50万人(4学年合計)と推定、1学年あたりでは、5～12.5万人
- 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
- 「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 横浜オフィス増床予定）
- 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

## 営業社員の強化



\*2015年12月期、2016年12月期は単体決算

## 拠点の強化

📍 オフィス : 11拠点

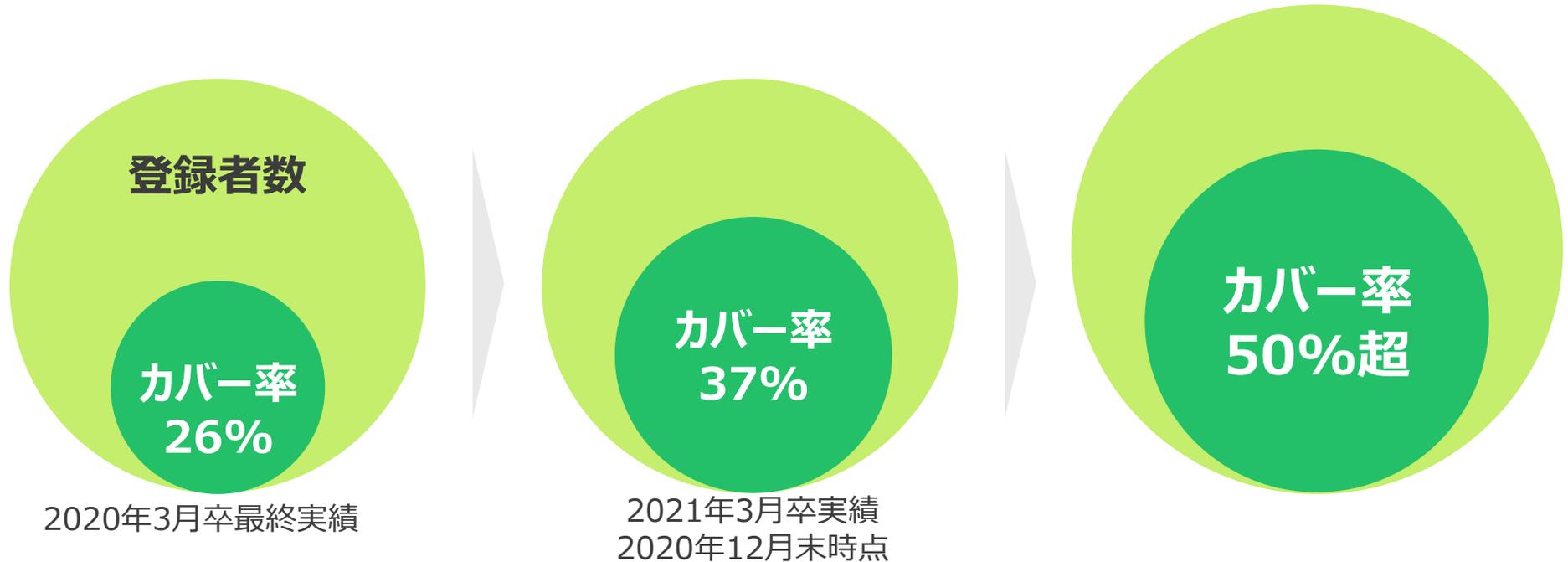
● サテライト : 7拠点

(大宮・浜松・金沢・姫路・岡山・小倉・熊本)



# 既存事業の成長：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2021年3月卒実績37%（2020年12月末時点）
- 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：紹介ユニーク人数/スポナビ登録者数）

# HR領域の拡大：チャンネルの増加

- スポジョバ、スポナビアスリート、スポチャレに続き「スポチャレ転職」を開始（2021年3月）
- スポーツ業界、スポーツ人財に向けた採用・就活支援の幅を拡大



# HR領域の拡大：スポチャレ転職

- スポーツ人財を対象にした新たな既卒者向け人財紹介事業
- 体育会出身者やアスリートを対象としたスポナビキャリアに対し、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

新卒者においては、大学公認の運動部に所属する体育会学生、既卒者においては、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

新卒者においては、体育会・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、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

スポナビ キャリア

スポチャレ

スポチャレ転職



# スポジョバ

- スポーツ関連企業に特化した求人サイト「スポジョバ」を、スポーツマリオ社より取得（2020年5月）
- 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

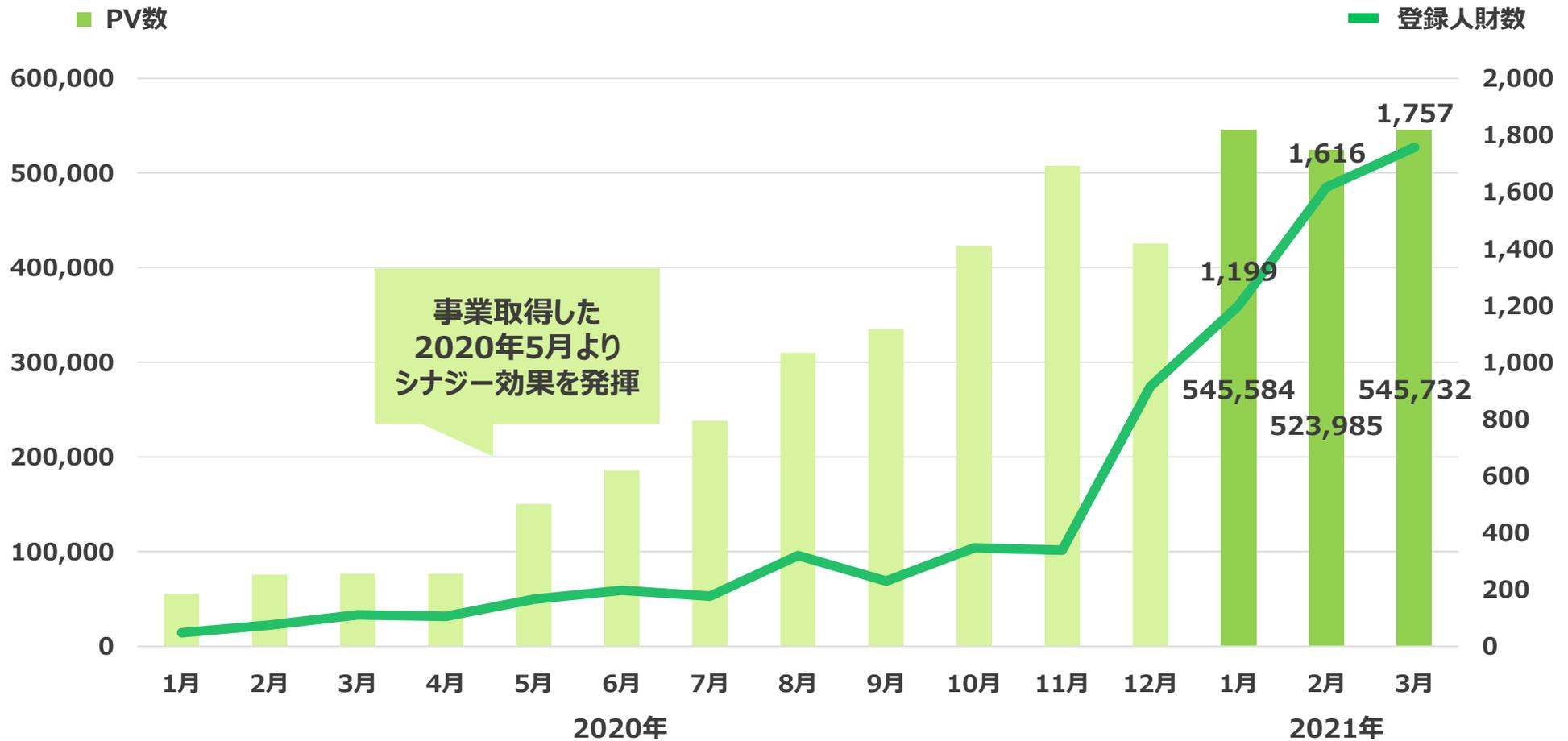
スポーツ産業の  
社会的地位向上  
就職の憧れに



# 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
- 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



# 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

# 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30チーム、支援選手数は196選手



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



福岡春日  
シーキャッツ



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



みらいふ福岡SUNS

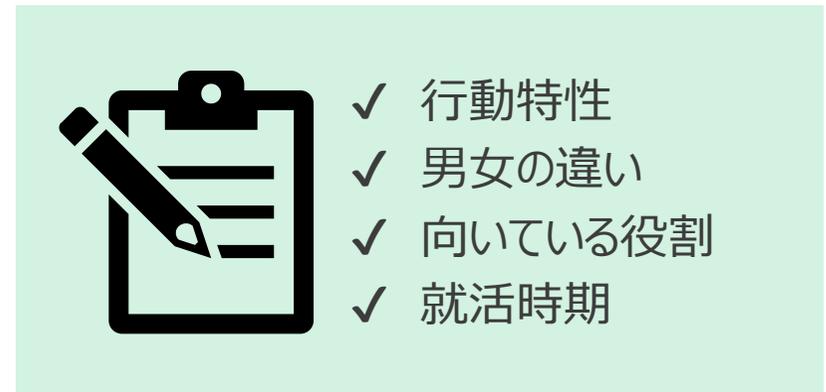
※契約締結チーム数、支援選手数はサービス開示（2018年10月）からの累計



# トピックス

# 体育会学生のトリセツ

- 体育会学生に関するデータを定量的・定性的に分析をした「体育会学生のトリセツ」をリリース（2021年3月）
- 「主体性がある」「ストレス耐性がある」とされてきた体育会学生の特徴を、競技実績や役職との比較もしながら客観的に数値化



※NIKKEI STYLE



※YAHOO!ニュース

# スポーツの価値を高めるための当社の取組

- 就職支援以外にも大学部活動やスポーツを支援する幅広い取組を実施

2021.2.15

ニュース

オンラインイベント『スポーツ指導者限定  
最強チームの作り方』を開催  
～指導者が変わればチームが変わる～



2021.1.29

ニュース

広島大学サッカー部が挑戦！  
ビノベーションレポートを活用したチームビル  
ディングの秘訣とは？  
～スポナビ×ビルレポのタイアップ企画～





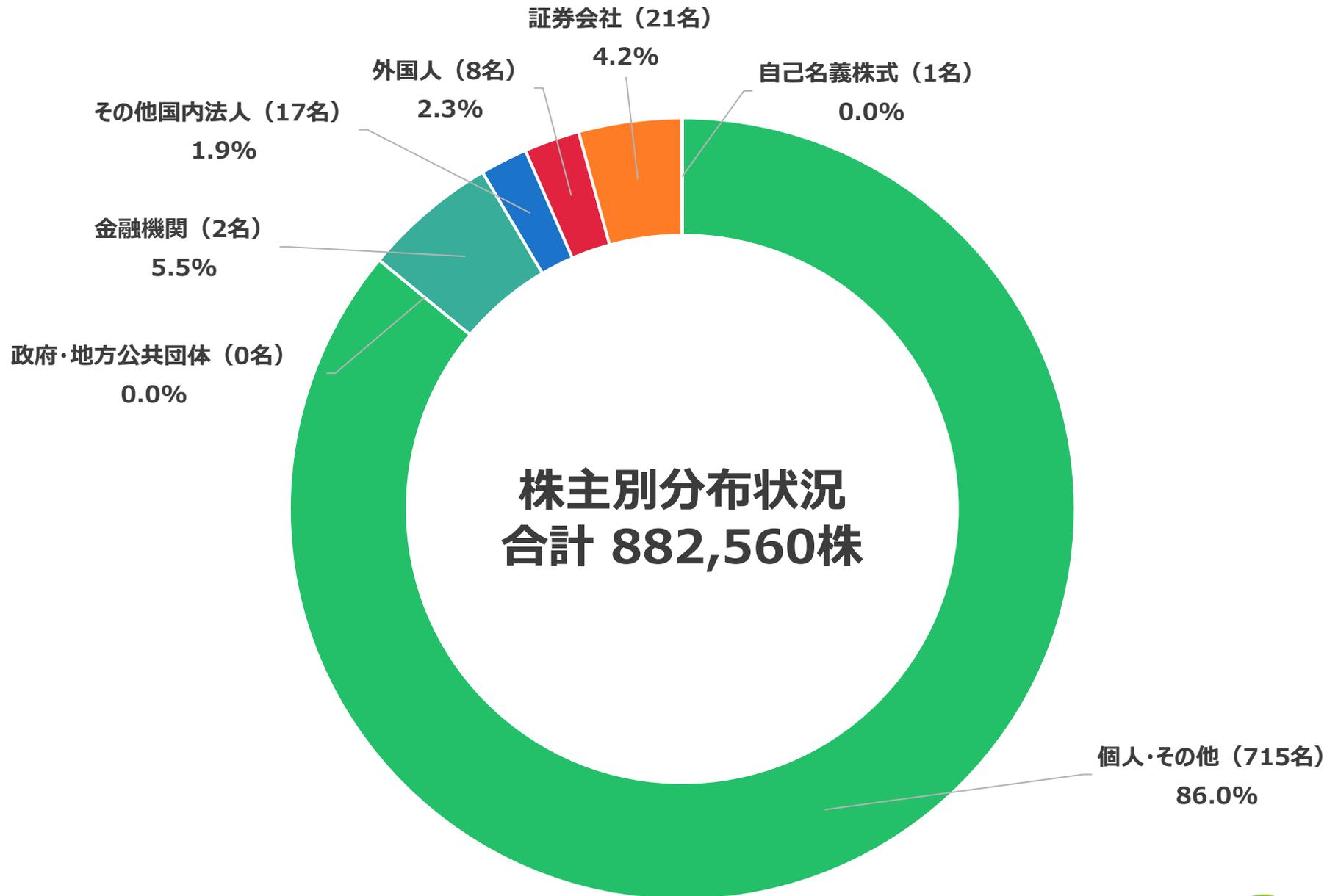
# APPENDIX

# 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	92,712千円（2020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	1,883,269（千円）〔2020年12月期〕			
従業員数	233名（連結：2020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 （2020年12月末現在）			
総資産	1,488,182（千円）〔2020年12月末〕			

# 株主構成

2020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

# 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。

# 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。

〈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](mailto:ir@sports-f.co.jp)