



2021年12月期 第2四半期 決算説明資料

2021年8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2四半期 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

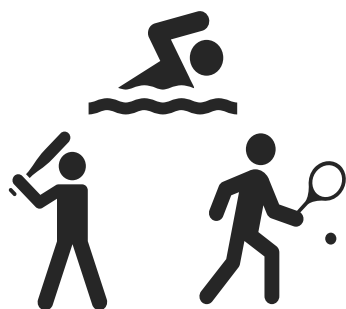
当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の
企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*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

- 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」

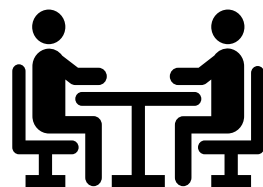
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

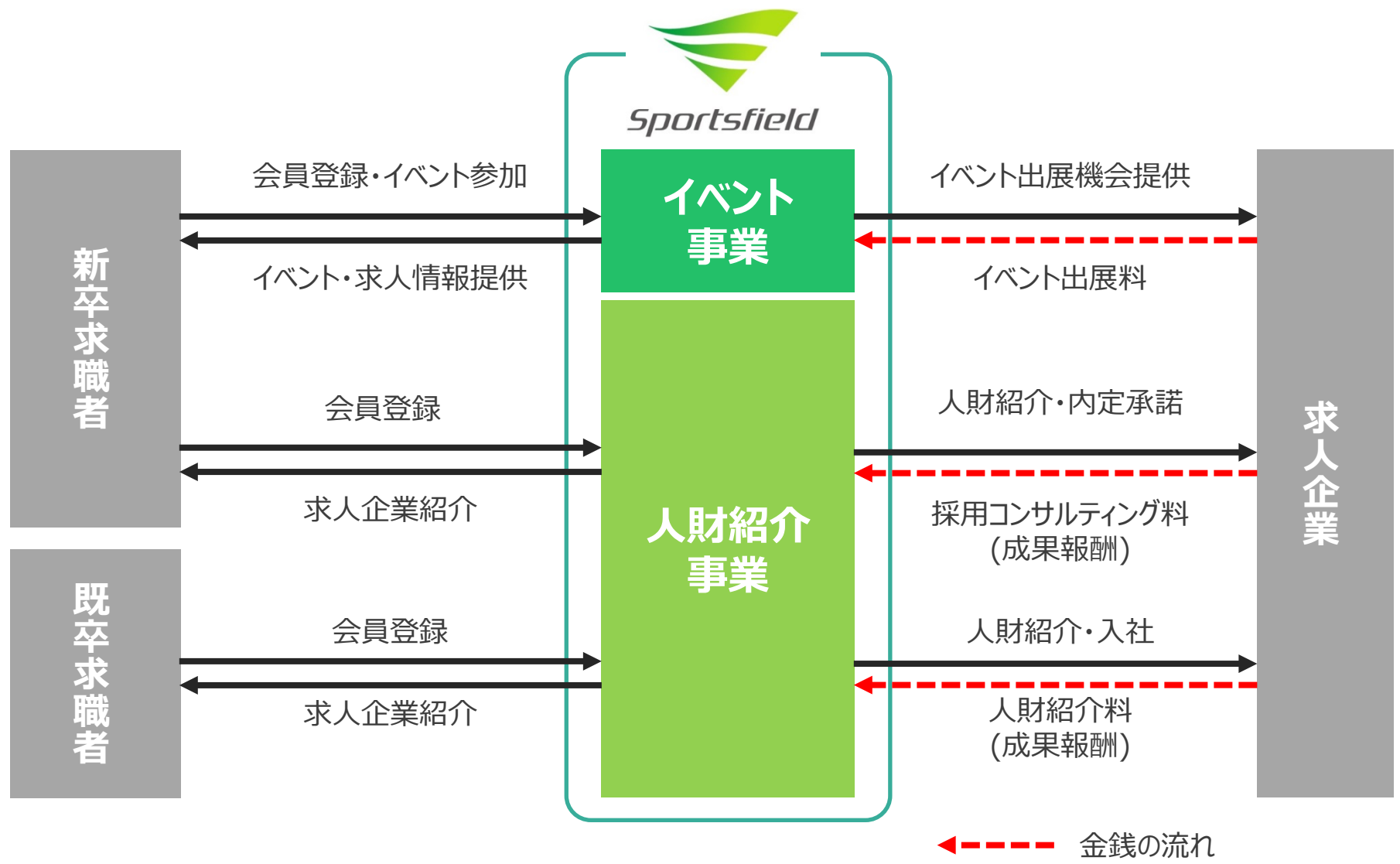
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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
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

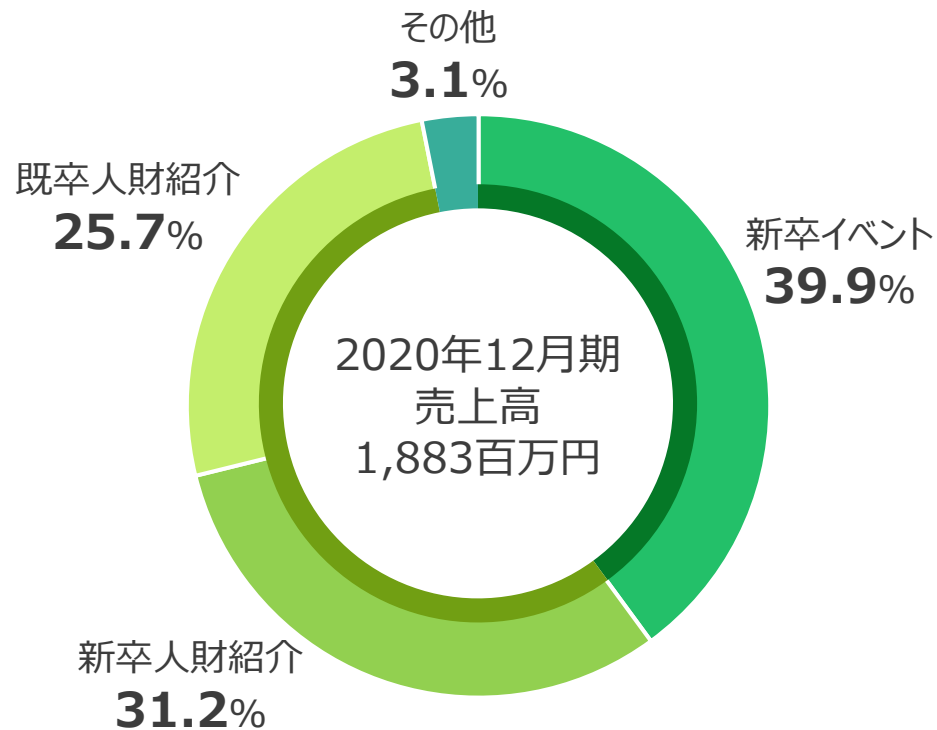


Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

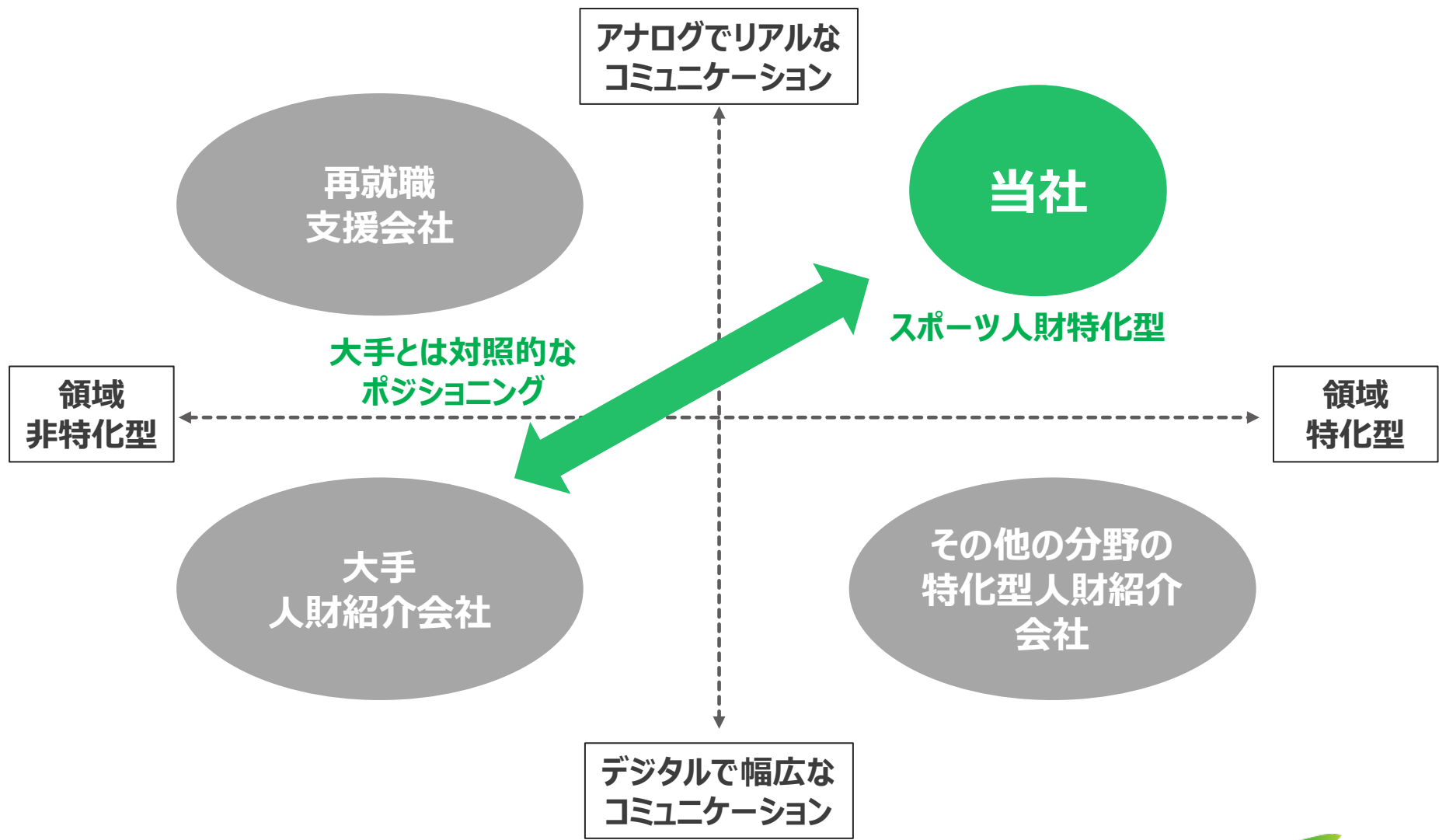
その他事業

- 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) 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。

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
- 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、全41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が在籍

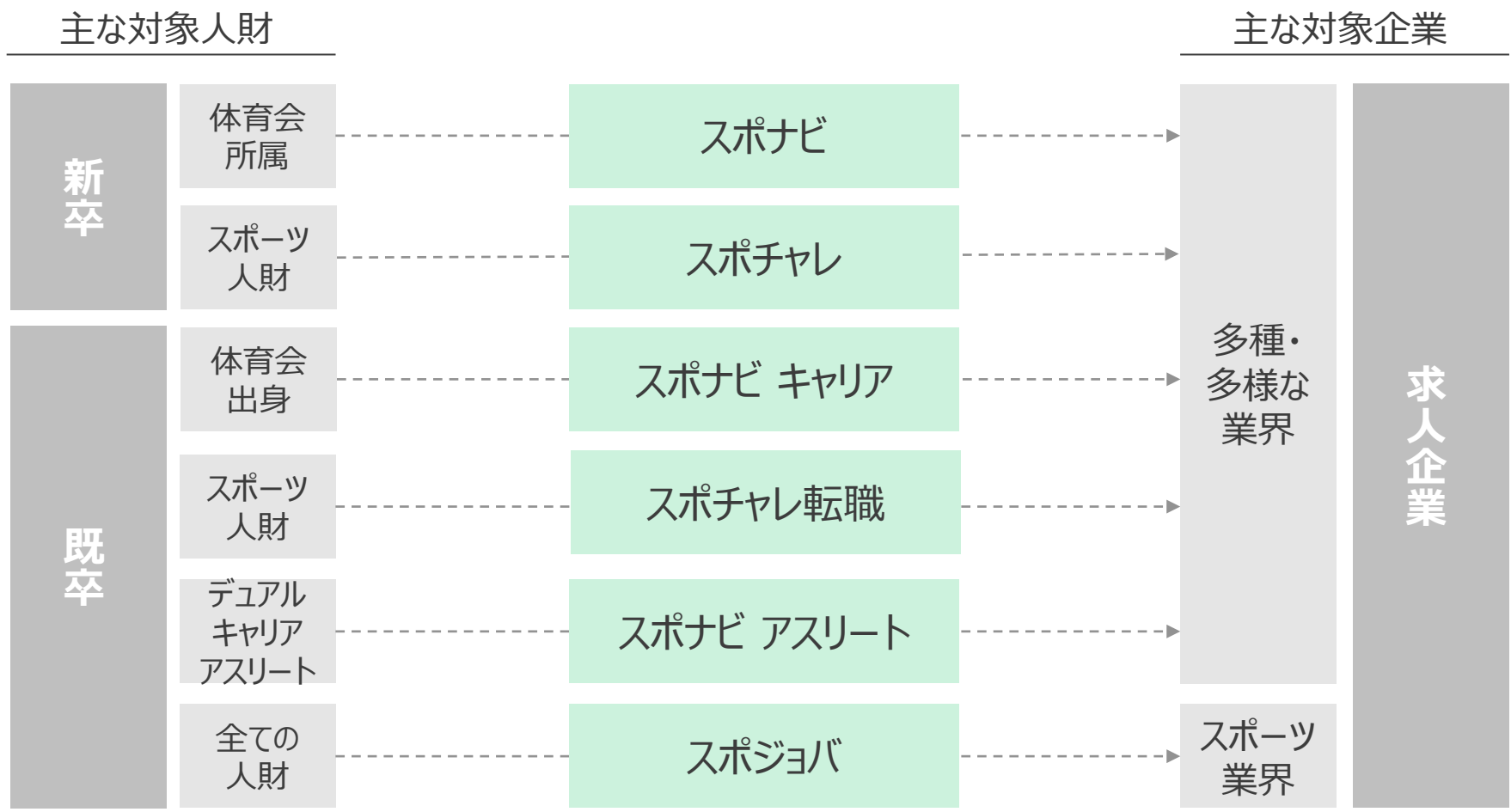
当所在籍社員の在学中の競技

41競技
(2021年6月末現在)

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	キックボクシング				バレエ

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





2021年12月期 第2四半期 決算概要

売上高	1,143百万円	前年同期比+99百万円
営業利益	56百万円	前年同期比▲57百万円
経常利益	55百万円	前年同期比▲62百万円
親会社に帰属する 当期純利益	35百万円	前年同期比▲38百万円

- 増収減益
- 売上高は、第2四半期累計で過去最高を記録

2021年12月期 第2四半期 決算概要

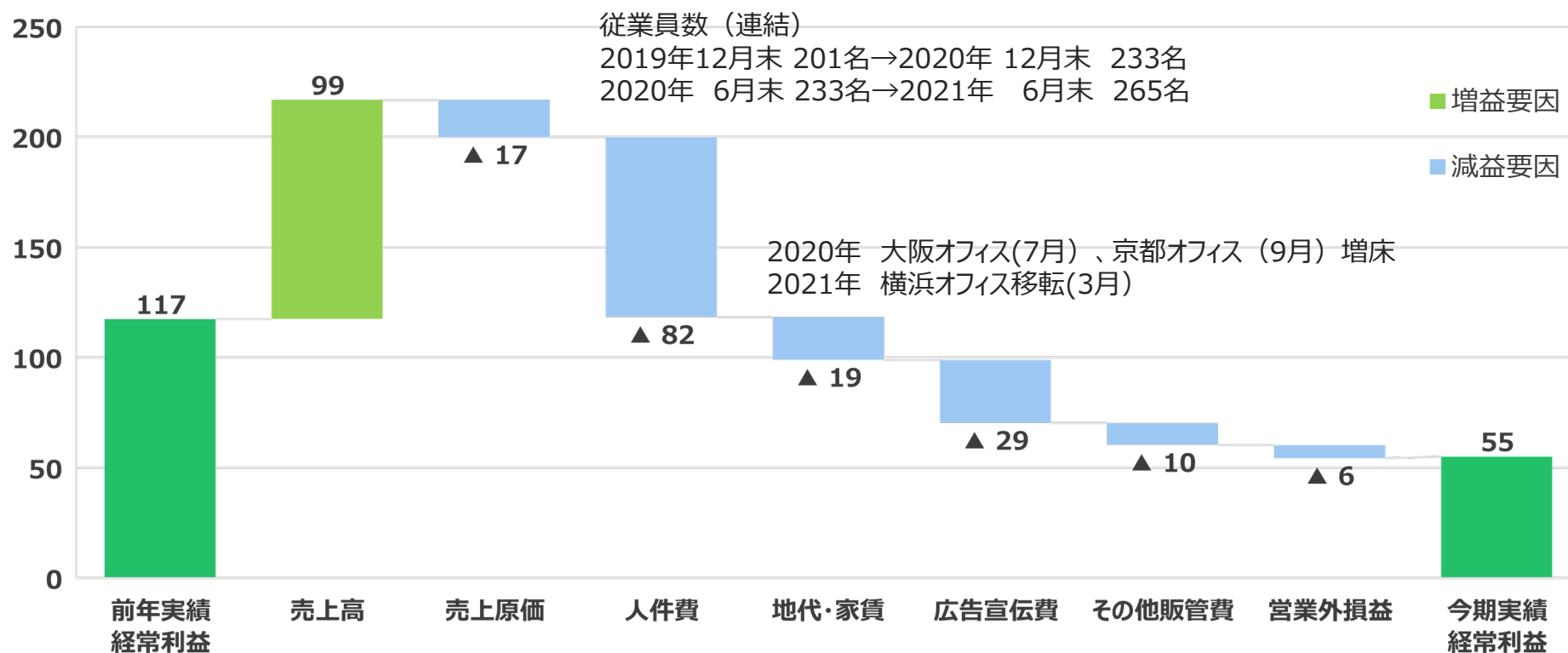
(百万円)	2021年 第2四半期	2020年 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,143	1,043	+99	+9.5%
新卒者向けイベント	583	526	+56	+10.7%
新卒者向け人財紹介	265	196	+68	+34.6%
既卒者向け人財紹介	254	298	▲44	▲14.9%
その他売上	41	22	+19	+89.0%
営業利益	56	112	▲57	▲50.2%
営業利益率	4.7%	10.8%		▲5.9pt
経常利益	55	117	▲62	▲53.1%
経常利益率	4.6%	11.2%		▲6.4pt
親会社株主帰属 当期純利益	35	73	▲38	▲51.6%

- 新卒者向けイベント、新卒者向け人財紹介の売上高は、前年同期を上回り、特に新卒者向け人財紹介の売上高は過去最高となった
- 既卒者向け人財紹介の売上高は前年同期を下回った

第2四半期 対前年同期比 経常利益増減要因

- 売上高は99百万円の増収
- 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
- 営業拠点の拡充に伴い、地代・家賃増加
- 広告宣伝費は、事業領域拡大を狙ったスポチャレ（新卒・既卒）の登録人数増強のための戦略的費用投下により増加

(百万円)



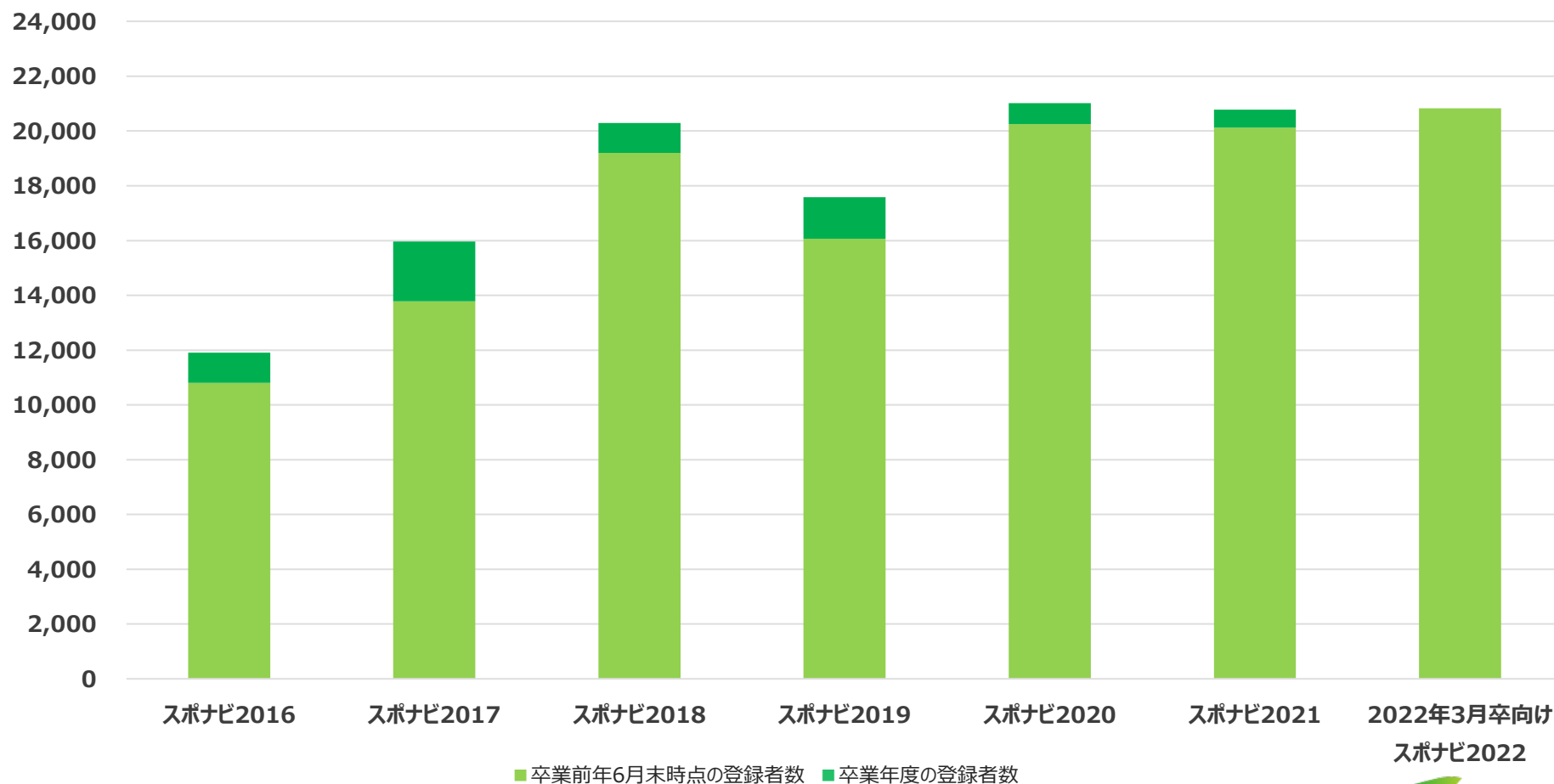


新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

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6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+3%
- 第2四半期終了時点としては、過去最高の登録者数

スポナビ（新卒者向け）登録者数推移



2021年12月期 第2四半期：新卒者向けイベント事業

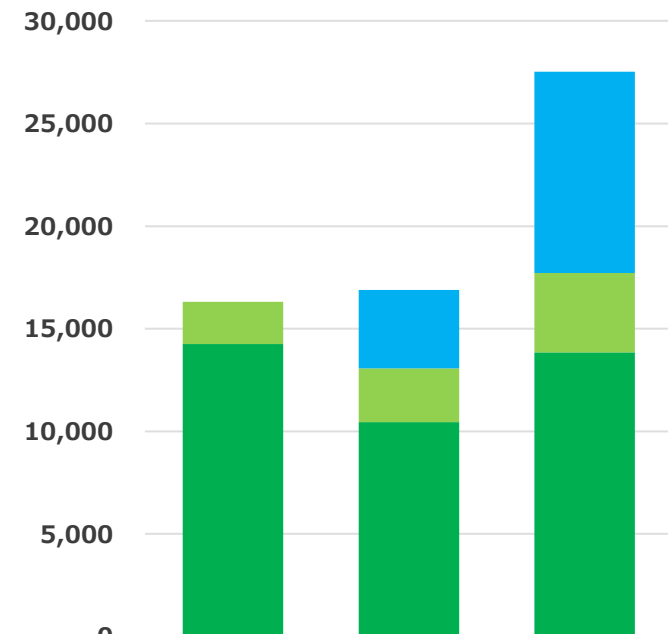
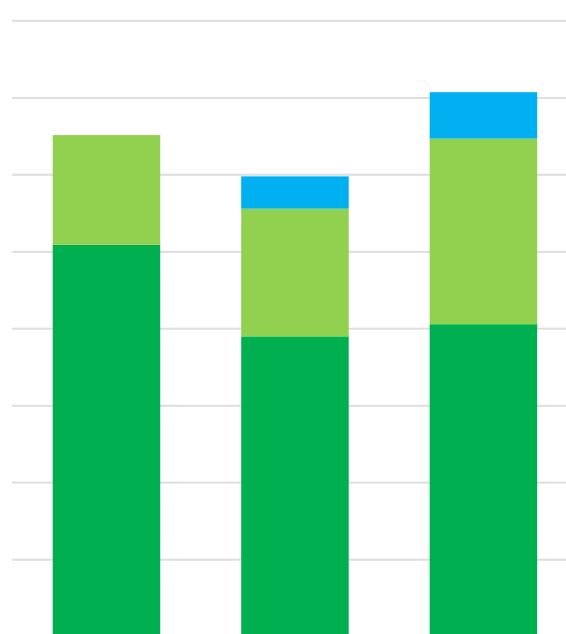
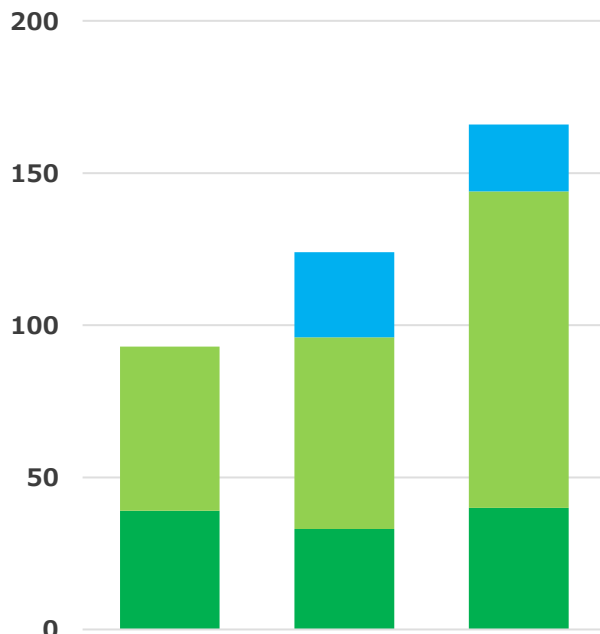
■ 売上高583百万円 前年同期比+10.7%

- イベント開催数は、オンライン型に全面シフトした前年4月、5月に対して、来場型・オンライン型の併用により前年同期比増加
- イベント販売枠数も、前年同期比増加
- 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



2019年 第2四半期累計 2020年 第2四半期累計 2021年 第2四半期累計

2019年 第2四半期累計 2020年 第2四半期累計 2021年 第2四半期累計

2019年 第2四半期累計 2020年 第2四半期累計 2021年 第2四半期累計

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

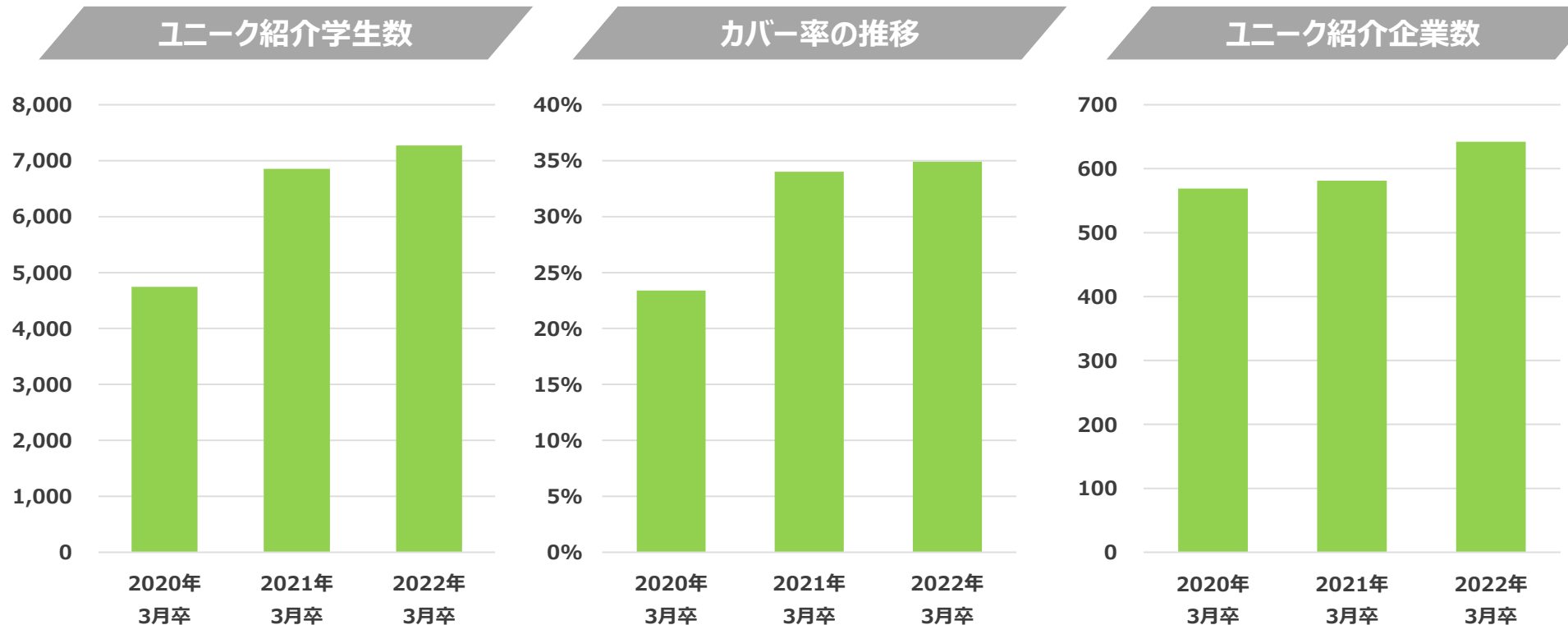
■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

2021年12月期 第2四半期：新卒者向け人財紹介事業

■ 売上高265百万円 前年同期比+34.6%

- 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、売上高増加に寄与
- 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増加。カバー率も前年同期比小幅ながら上昇
- ユニーク紹介企業数も前年同期比増加（第1四半期時点のマイナスからプラスに転じた）



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

*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）

(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	

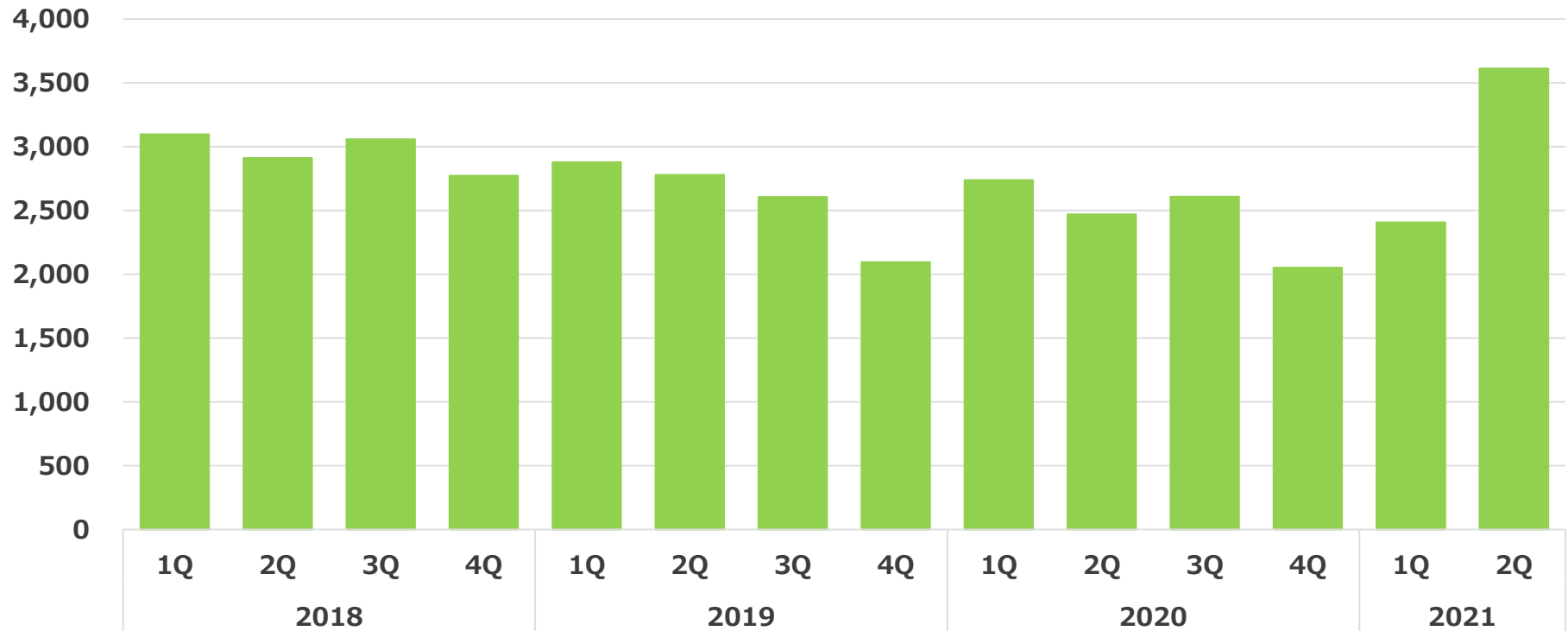


既卒者向け人財紹介事業

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2四半期における新規登録者数は、広告宣伝費の戦略的投下によるスポチャレ転職への新規登録増加を主因に大幅増加

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



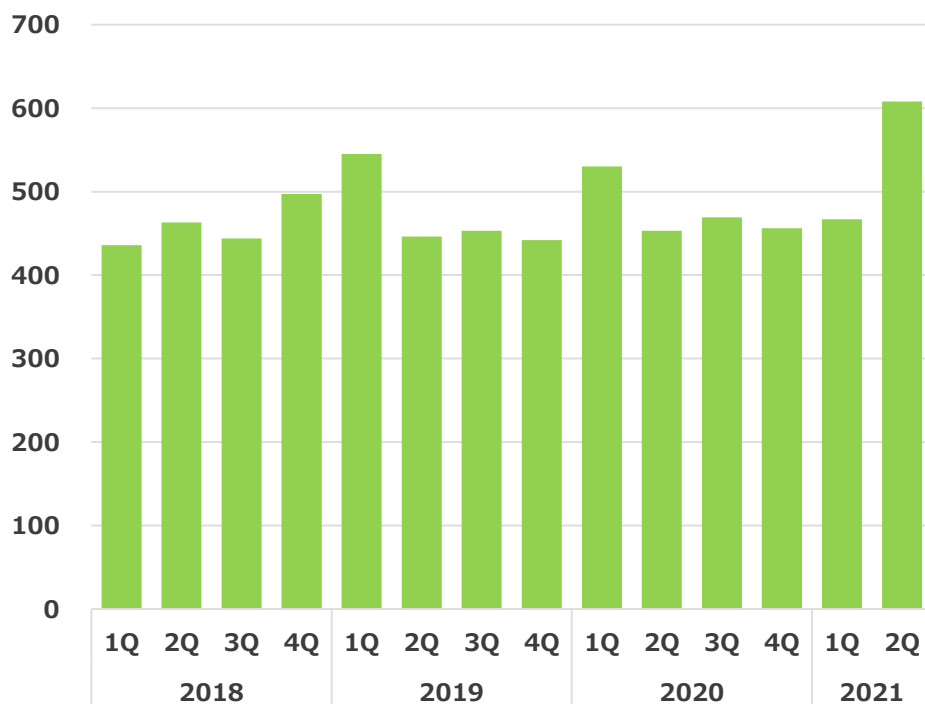
*2020.4Qまでは、スポナビキャリアのみ 2021.1Qより スポナビキャリア、スポチャレ転職 合算

2021年12月期 第2四半期：既卒者向け人財紹介事業

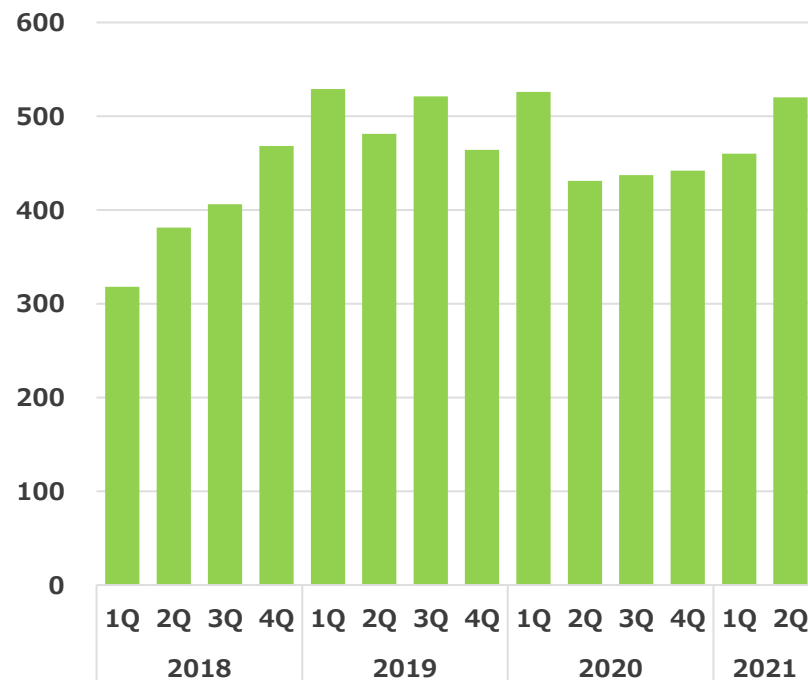
■ 売上高254百万円 前年同期比▲14.9%

- ユニーク紹介人財数は、第1四半期の前年同期比減少から第2四半期は前年同期比増加に転換
- ユニーク紹介企業数も、第1四半期の前年同期比減少から第2四半期は前年同期比増加に転換
- 売上高の前年同期比減少は、第1四半期のユニーク紹介人財数・企業数の前年同期比減少が主な要因。第2四半期において、ユニーク紹介人財数・企業数が増加に転換したことが、第3四半期以降の売上高増加に寄与する見込み

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1,476百万円となり、前連結会計年度比▲12百万円
- 負債は993百万円となり、前連結会計年度比▲48百万円
- 株主資本は482百万円となり、前連結会計年度比+36百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2021年第2四半期	2020年12月期	増減額
流動資産	1,162	1,205	▲43
現金及び預金	847	971	▲124
売掛金	270	169	+101
固定資産	313	282	+31
有形固定資産	130	113	+17
無形固定資産	2	2	+0
投資その他の資産	181	166	+15
資産合計	1,476	1,488	▲12
負債合計	993	1,041	▲48
流動負債	562	544	+18
固定負債	430	497	▲67
株主資本	482	446	+36
負債純資産合計	1,476	1,488	▲12

現預金は前年比減少したが、財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

第2四半期売上の前年第4四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

福岡オフィス拡張に伴う敷金増加

長期借入金の約定返済の進行に伴い減少

キャッシュフローの状況

- 営業CFは、主に税前当期利益と法人税還付の影響により、36百万円の資金の増加
- 投資CFは、オフィス拡充、有形固定資産の取得により、30百万円の資金の減少
- 財務CFは、主に長期借入金の返済により130百万円の資金の減少

(百万円)	2021年12月期 第2四半期累計期間
営業CF	+36
税前当期利益	+55
売上債権増減	▲100
未払費用増減	+57
法人税等支払額	+20
投資CF	▲30
有形固定資産取得	▲13
敷金・保証金差入	▲18
フリーキャッシュフロー	+6
財務CF	▲130
株式発行収入	0
有利子負債増減	▲130
現金等期末残高	837



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定
 - 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8月時点において、4回目の緊急事態宣言が発令されておりますが、現状、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から、現時点でそ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

(百万円)	2021年12月期 通期業績予想	2020年12月期 通期実績	前期比 増減率	2021年12月期 第2四半期 累計実績	前年同期比 増減率	通期業績予対比 進捗率
売上高	2,235	1,883	+18.7%	1,143	+9.5%	51.1%
新卒者向けイベント	851	752	+13.2%	583	+10.7%	68.5%
新卒者向け人財紹介	760	588	+29.3%	265	+34.6%	34.9%
既卒者向け人財紹介	556	484	+14.8%	254	▲14.9%	45.7%
その他売上	68	59	+15.7%	41	+89.0%	60.1%
営業利益	126	16	+681.7%	56	▲50.2%	44.3%
営業利益率	5.7%	0.9%	+4.8pt	4.9%	▲4.2pt	-
経常利益	122	32	+282.9%	55	▲53.1%	44.9%
経常利益率	5.5%	1.7%	+3.8pt	4.8%	▲3.3pt	-
親会社株主帰属当期純利益	78	17	+358.5%	35	▲53.6%	45.7%

- 売上高は、上半期に続いて、下半期においても前年同期対比プラス、過去最高の売上高となる見込み
- 経費については、広告宣伝費の戦略的投下は継続するも、効率化が可能な経費項目での削減を図り、広告宣伝費の増加分を吸収する

第3四半期以降の見通しと取組み

■ 全社売上高は第3四半期以降、前年同期を上回り、過去最高となる見込み

新卒者向けイベント

- 2023年3月卒向けイベントは、営業活動（企業訪問件数）が前年同期対比で大幅に増加。来場型・オンライン型ともに企業需要の早期取り込みを進める

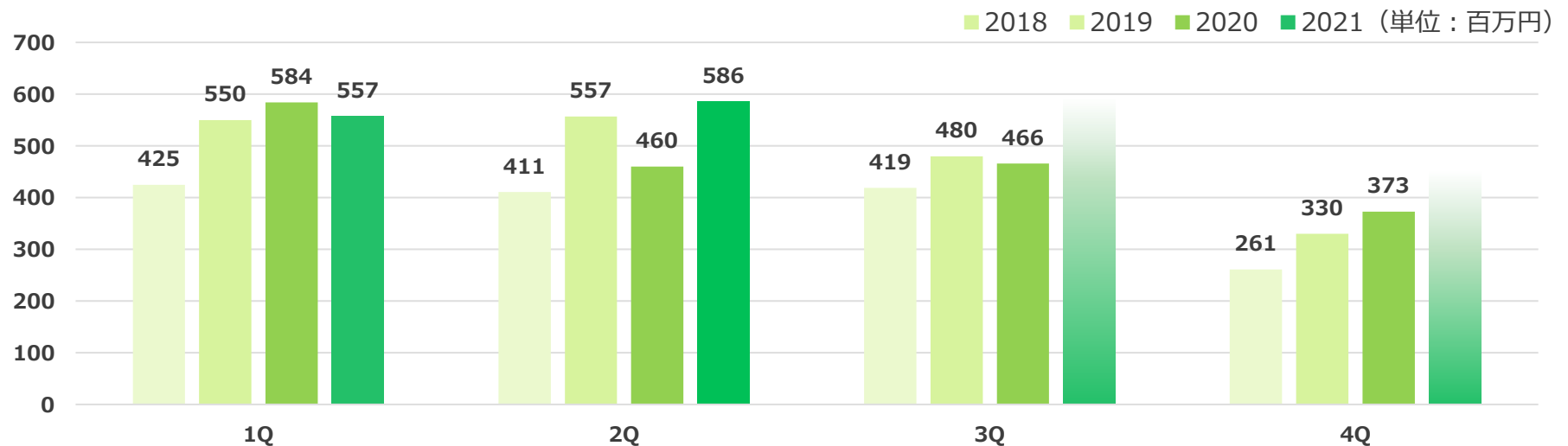
新卒者向け人財紹介

- ユニーク紹介学生数は、業績予想の想定を下回っているが、内定承諾率の向上によりカバーする
- 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更なる増加を図る
- スポチャレからの人財紹介数が増加傾向にあり、下半期の売上高増加に寄与する見込み

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
- スポナビキャリアは、体育会出身者に特化したことによる人財属性の絞り込みにより企業とのマッチングの確度を高める
- 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）



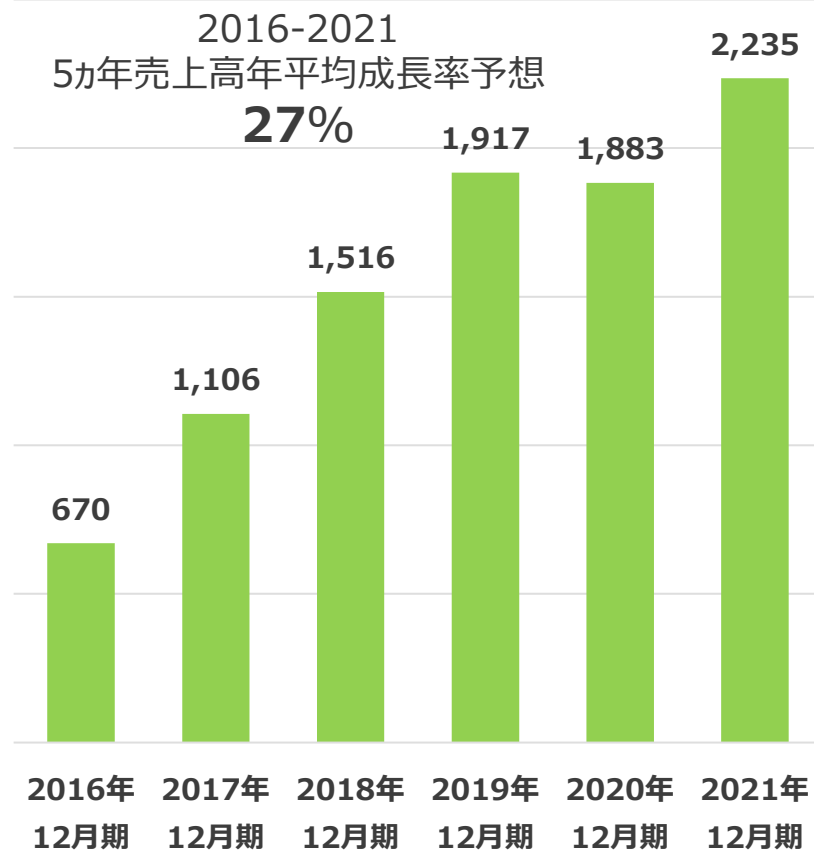
*2021年は第1四半期・第2四半期が実績

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、今期は増加に転じる

売上高

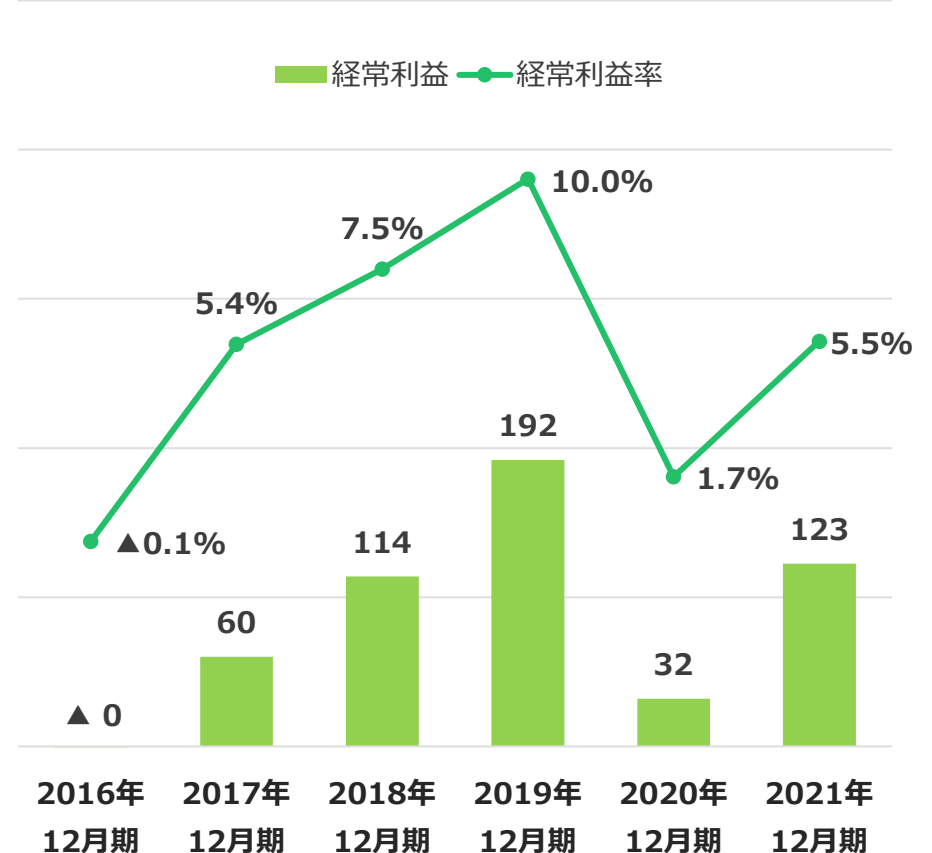
(百万円)



*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

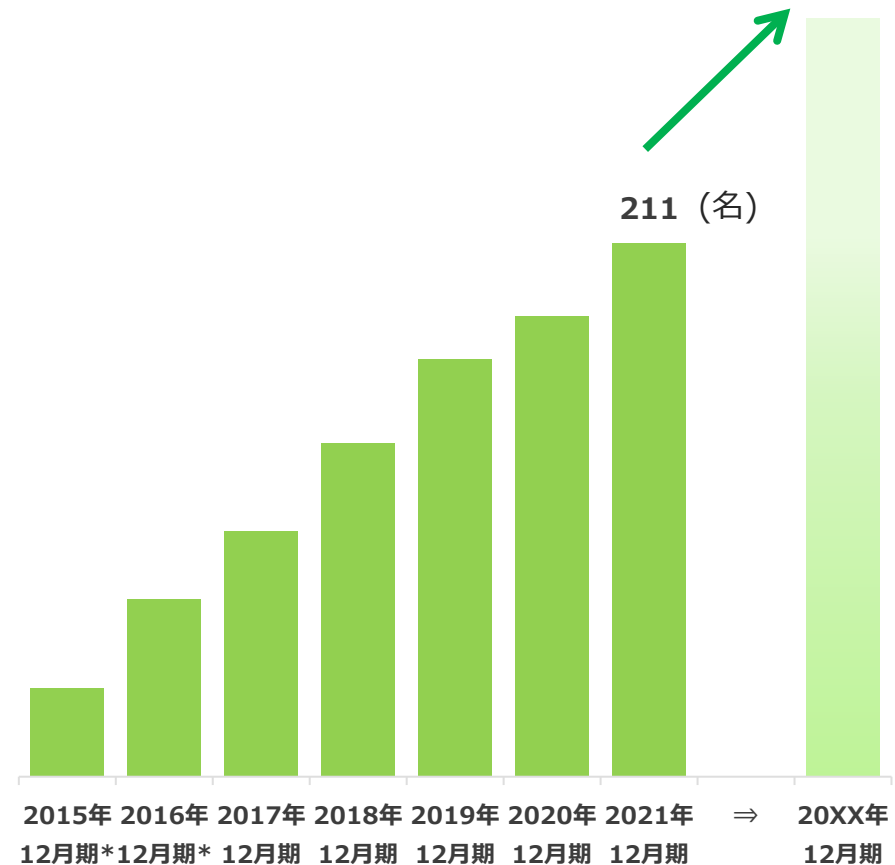
新規事業の拡大 (HR領域の拡大・新規事業への挑戦)

- 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
- 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：営業体制の強化 登録者のさらなる増加

- 新卒者向け事業・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 横浜オフィス増床）
- 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



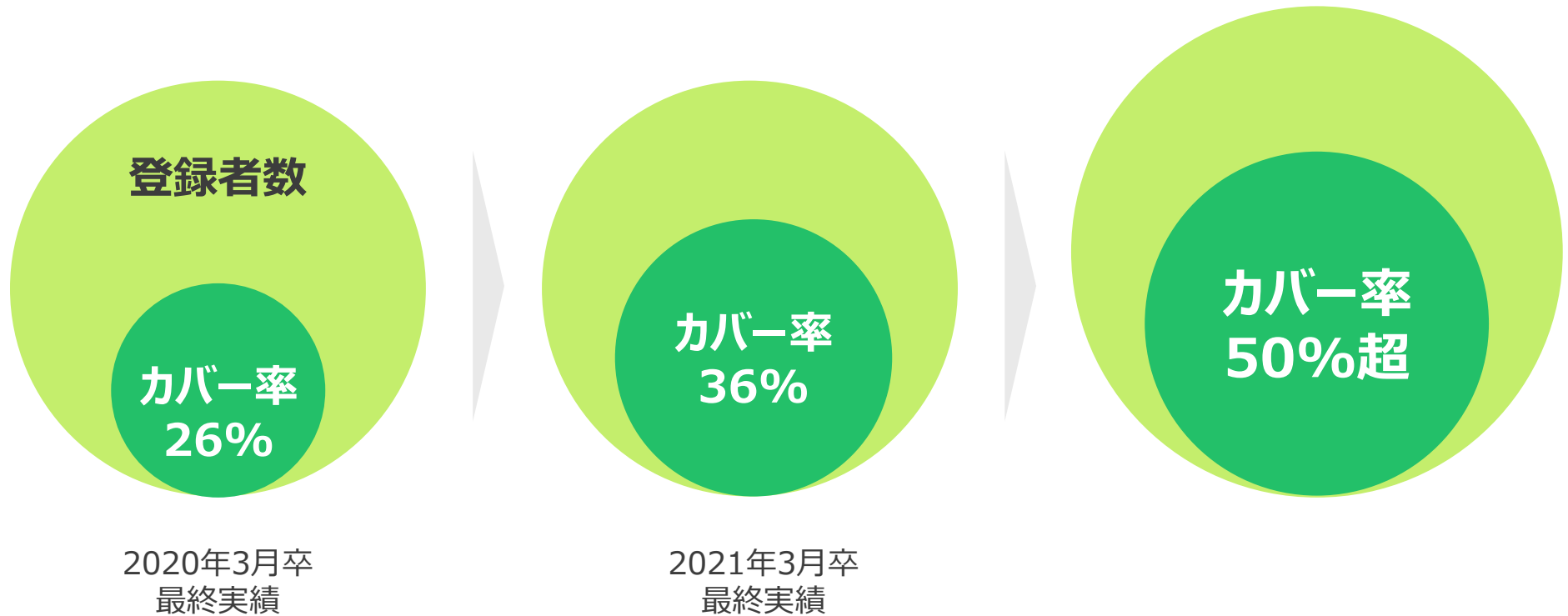
*2015年12月期、2016年12月期は単体決算
2021年12月期は6月末時点

拠点の強化



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2021年3月卒実績で36%（2021年3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」対応の強化を図っていく



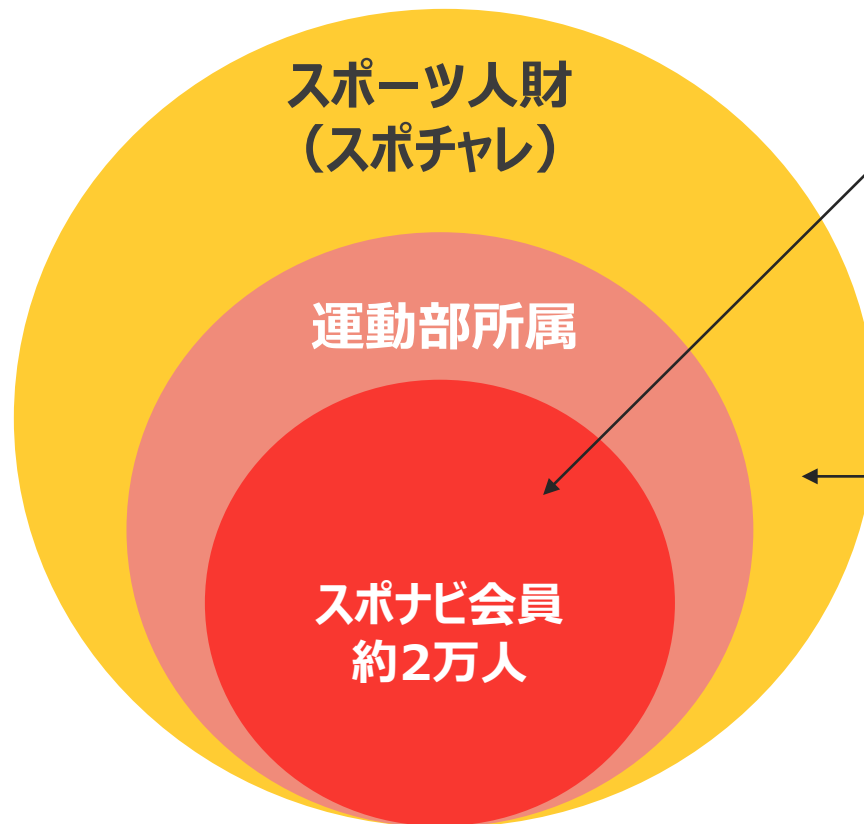
カバー率 向上策

- 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 = ユニーク紹介人財数 / スポナビ登録者数

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の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 2022

- 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

*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財を指す

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

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・人材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

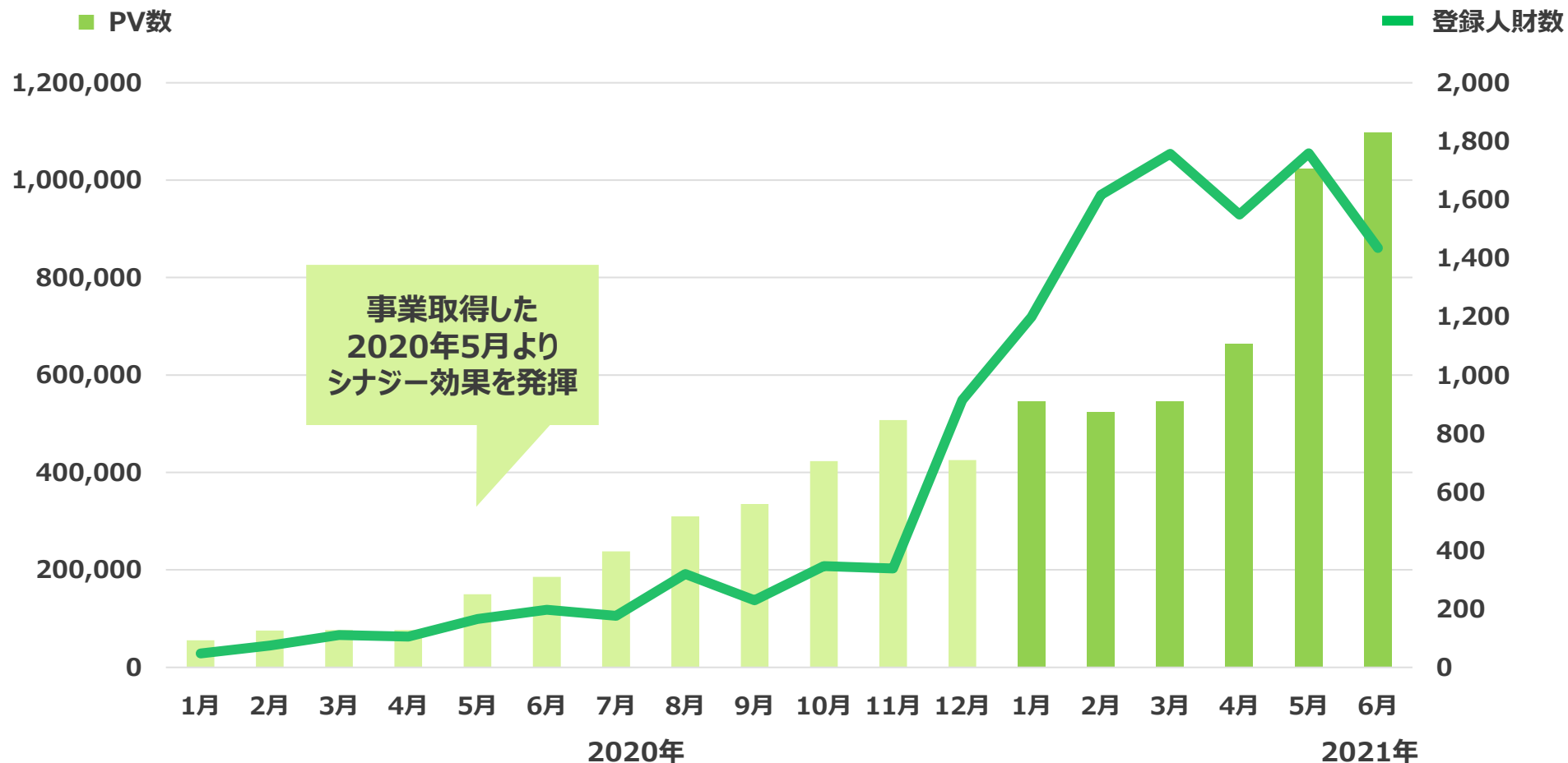
スポーツ産業の発展
就職の憧れに



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



事業取得した
2020年5月より
シナジー効果を発揮

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35チーム、支援選手数は273選手（2021年6月末時点）



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



サフィルヴァ北海道



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



EQUAL ONE
FUKUOKA
SUNS
イコールワン福岡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

アスリートのキャリア支援：星槎大学との協働プロジェクト



2021.4.14

2021.7.2

スポーツフィールドと星槎大学が「アスリートのキャリア支援」において包括的連携協定を締結
～双方の豊富なアスリートキャリア支援実績を活かしたさらなるアスリートのキャリア形成を支援

教員志望の学生・社会人向けの無料オンラインセミナーを開催～アスリートのキャリア育成・星槎大学と共同プログラム～



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

2021.6.29

【オンラインイベント開催】デュアルキャリアの在り方と
ビジネスの根本を考える『**ブレストミーティング**』
～アスリートの雇用創造とスポーツの新たな価値の
創出を目指して～



2021.7.20

【**女子アスリート向けオンライン栄養学講座**】
公認スポーツ栄養士と現役アスリートが「食べて強くなる食事のコツ」を伝えます。



スポーツの価値を発信 オウンドメディア「SPODGE」

- スポーツやアスリートの経験など、スポーツが持つ可能性を発信するオウンドメディア
- 著名アスリート、体育会出身の経営者、指導者やスポーツビジネス関係者へのインタビューなどを掲載



Interview

アスリートと社会の距離をより近くに～ロンドンオリンピックメダリスト 西山将士～ **NEW**

2021/05/06 - インタビュー

GUEST 西山 将士 (にしやま まさし) 元柔道選手。ロン...

[オリンピック](#) [デュアルキャリア](#) [オリンピアン](#) [柔道](#)



Interview

スポーツの経験がビジネスで生きる時 ～星野リゾート代表 星野佳路～

2021/05/10 - インタビュー Views

[代表インタビュー](#) [経営者](#) [企業](#)



Interview

世界の道を切り開き、日本を支えるプレーヤーへ ～ホッケー日本代表選手 及川菜～

2021/04/13 - インタビュー

GUEST 及川菜 (おいかわしほり) 岩手県出身のホッケー選...

[女性アスリート](#) [ホッケー](#) [パイオニア](#) [フィールドホッケー](#)



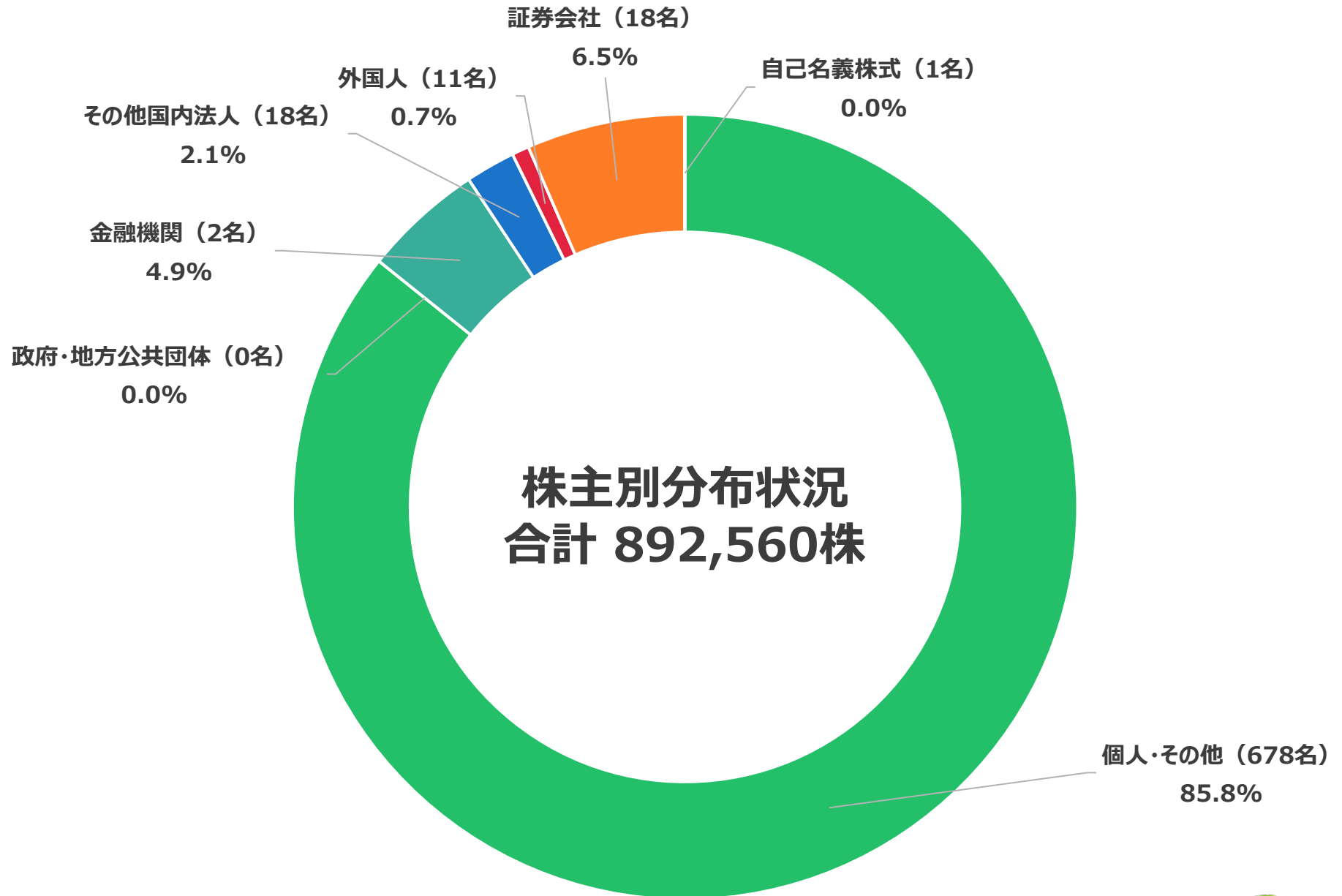
APPENDIX

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	92,807千円（2021年6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	265名（連結：2021年6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 （2021年6月末現在）			
総資産	1,476,087（千円）〔2021年6月末〕			

株主構成

2021年6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。

- 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