



2021年12月期通期決算説明資料

2022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 | **2021年12月期通期決算概要**

2 | **2022年12月期通期業績予想**

3 | **成長戦略**

4 | **トピックス**

5 | **APPENDIX**



2021年12月期通期決算概要

2021年12月期通期決算サマリー

売上高	2,130百万円	前期比+246百万円
営業利益	▲32百万円	前期比▲48百万円
経常利益	▲35百万円	前期比▲67百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲79百万円	前期比▲96百万円

- 売上高は過去最高を記録
- 販管費の増加、固定資産の減損損失等により通期で損失が発生
- 第4四半期は前年同四半期と比べて営業赤字幅が縮小

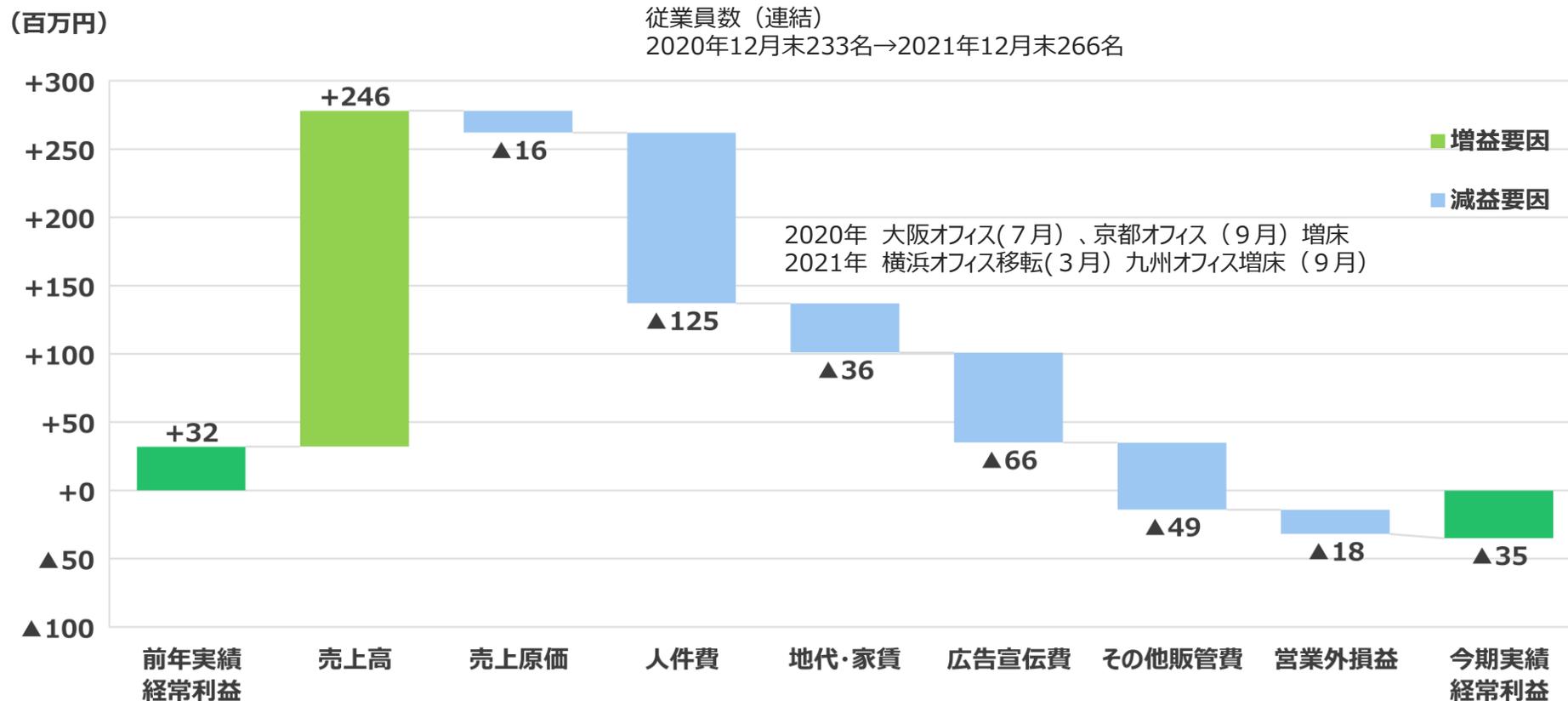
2021年12月期通期決算概要

(百万円)	2021年 通期実績	2020年 通期実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,130	1,883	+246	+13.1%
新卒者向けイベント	845	752	+94	+12.5%
新卒者向け人財紹介	684	587	+97	+16.5%
既卒者向け人財紹介	513	484	+29	+6.0%
その他売上	86	59	+27	+46.1%
営業利益	▲32	16	▲48	-
営業利益率	▲1.5%	0.9%		▲2.4pt
経常利益	▲35	32	▲67	-
経常利益率	▲1.7%	1.7%		▲3.4pt
親会社株主帰属 当期純利益	▲79	17	▲96	-

- 主要3事業の売上高は、前年を上回り、特に新卒者向けイベントと新卒者向け人財紹介の売上高は過去最高となった
- 販管費の増加、固定資産の減損損失等により通期で損失が発生

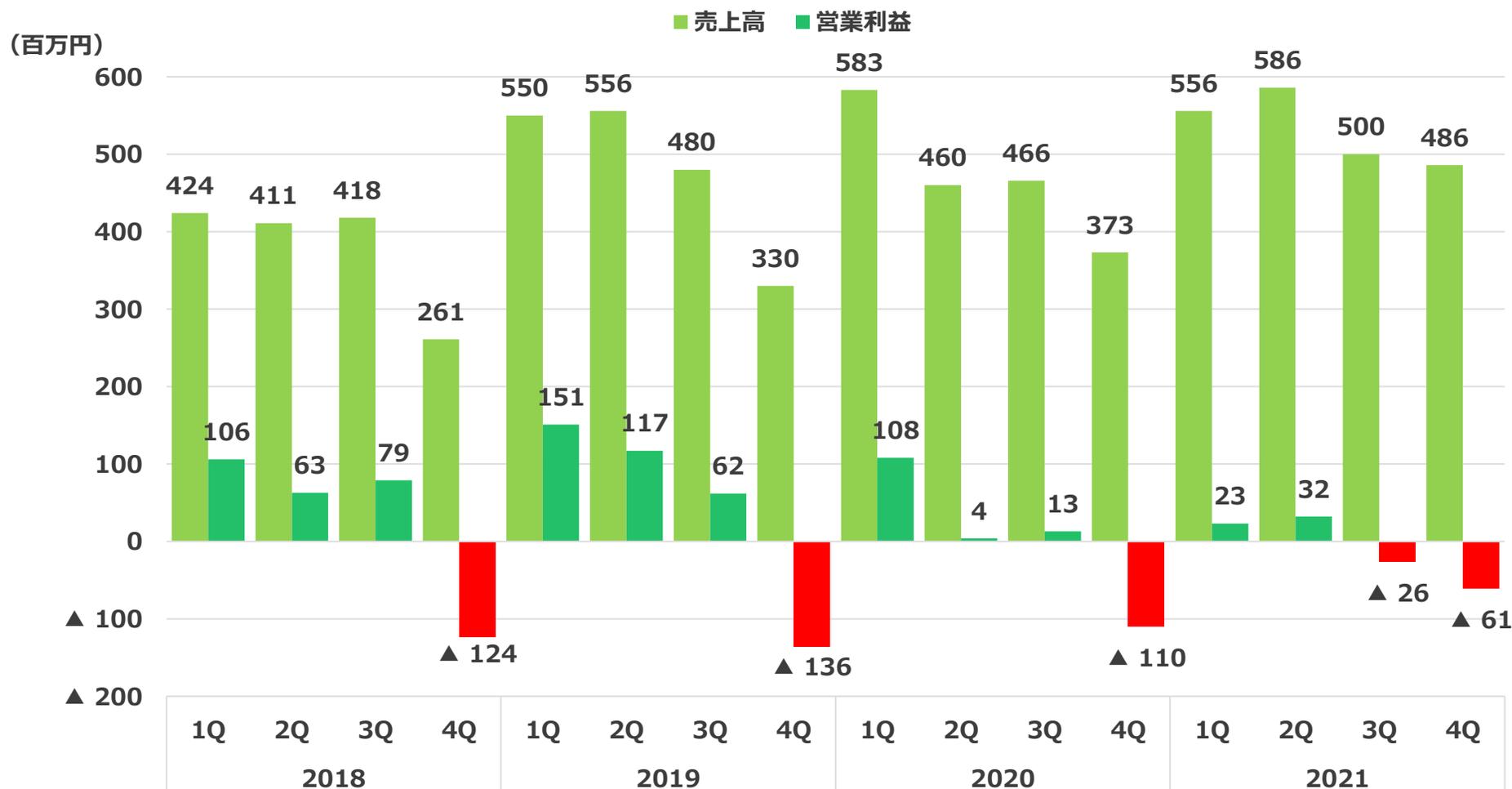
通期決算対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は246百万円の増収
- 売上原価は、新卒者向けイベント事業の増収や新型コロナウイルス感染症対策による会場規模拡大により会場費が増加。またデュアルキャリア事業の売上増加に伴い派遣人件費が増加
- 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関連費用が増加
- 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）の登録人数獲得のため費用増加



四半期別売上高および営業利益推移

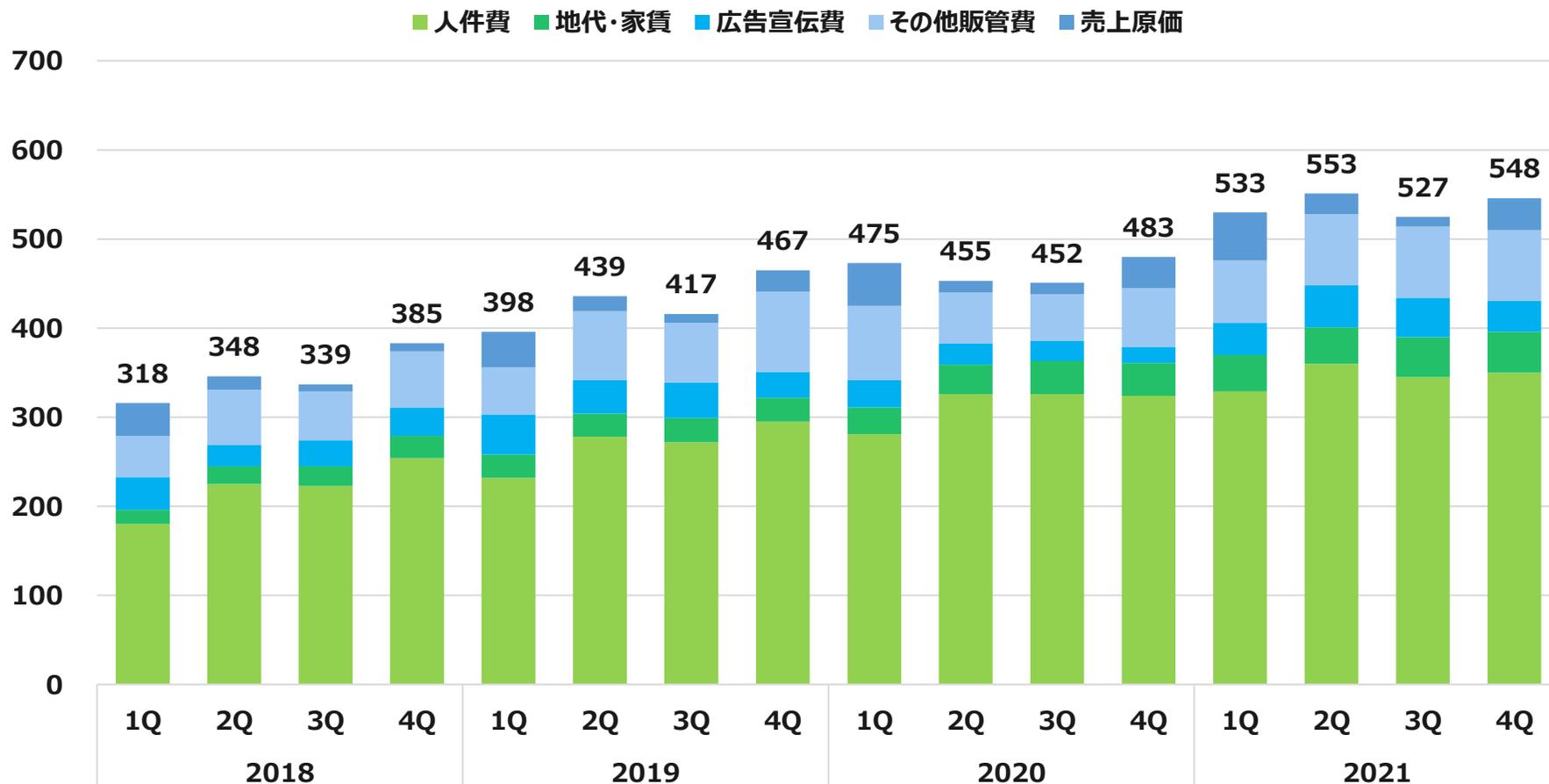
- 第2四半期以降、第4四半期においても同四半期比較で過去最高の売上高となった
- 第4四半期は季節性により営業損失となったものの、前年同四半期対比で赤字幅が縮小



四半期別費用推移

- 販管費において、人員体制強化に伴う人件費、スポチャレ事業拡大に伴う広告宣伝費、オフィス拡充に伴う地代家賃が主な増加の要因であった
- その他販管費において、システム開発費用、オフィス移転関連費用、営業関連費用、支払報酬等で前年より増加

(百万円)



減損損失等損失の計上

- 将来の業績伸長を目的として、人員の強化を行ってきたが、短期的には当初想定していた業績回復を見込めず、第3四半期で減損損失を計上
- 新規事業を推進し人員強化の中心となる本社エリア（東京本社、横浜オフィス並びに千葉オフィス）の収益性が短期的に低下しているため、当該エリアの資産グループの減損を実施したもの
- また繰延税金資産の将来の回収可能性の見直しを行い、取り崩しを行った

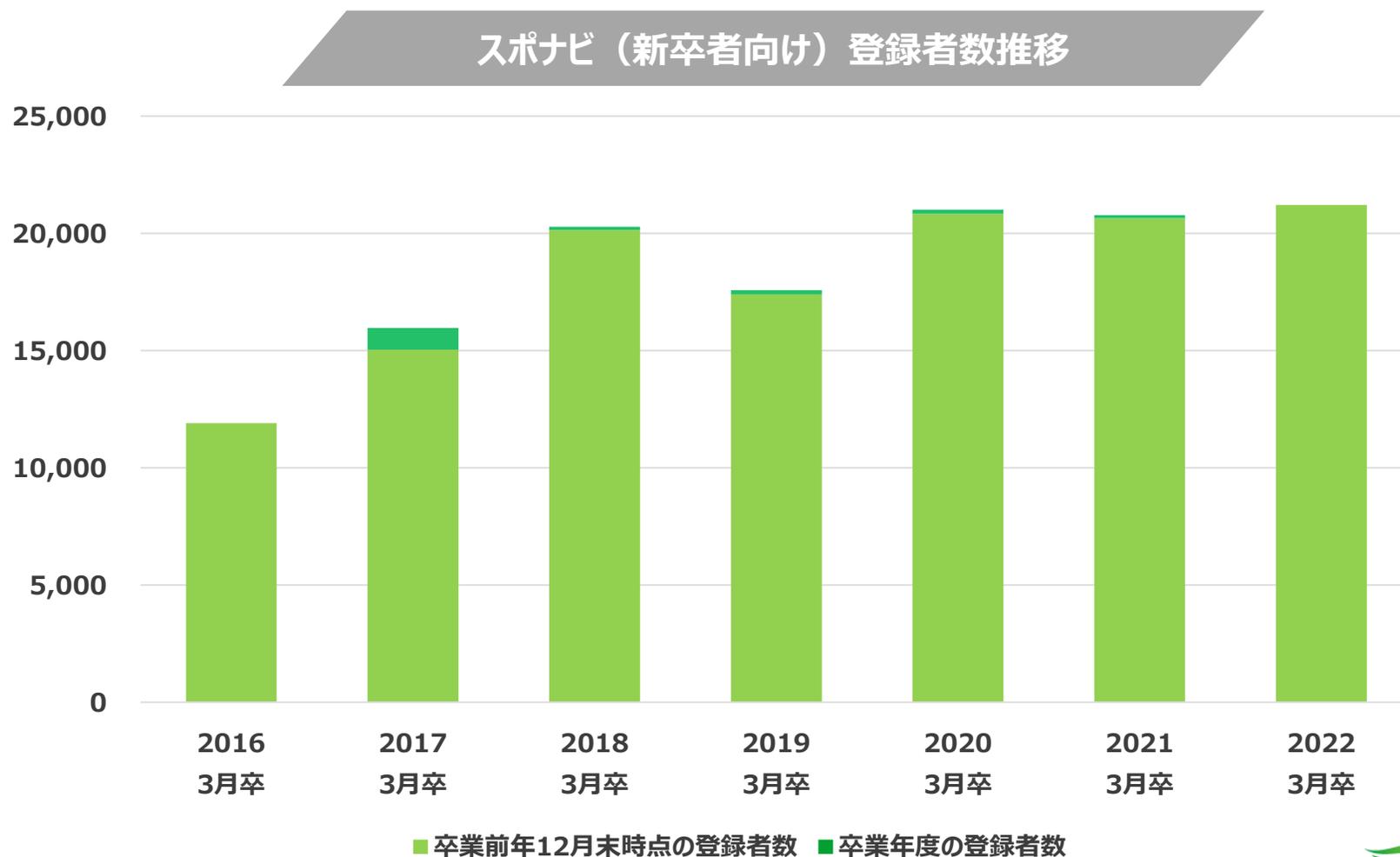
		(百万円)
減損損失	建物附属設備	42
	工具、器具及び備品	2
	合計	45



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

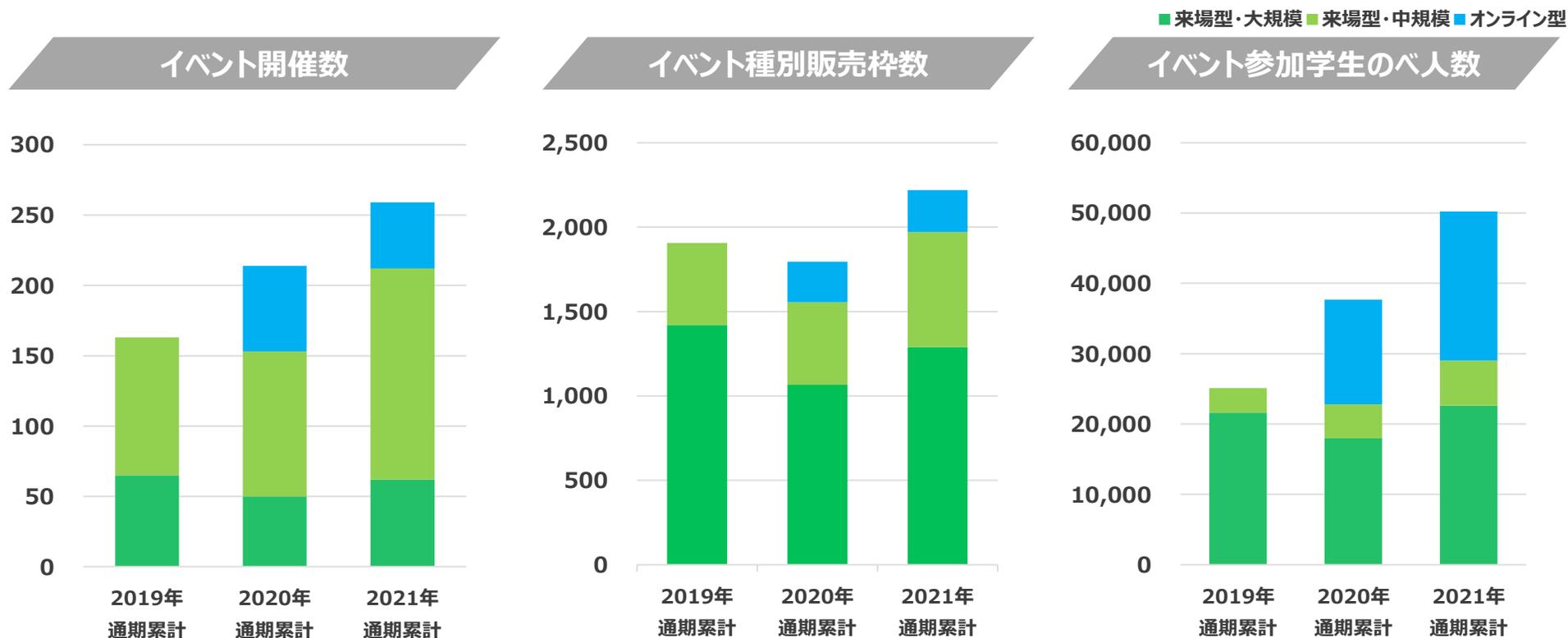
- スポナビとは体育会に所属する大学生に特化した新卒者向け就職情報サイトと就職支援サービス
- 2022年3月卒業者向けスポナビ登録者数は、2021年12月末時点で、2021年3月卒業者の登録人数の前年同期実績に対して+3%
- 過去最高の登録者数となった



2021年12月期：新卒者向けイベント事業

■ 売上高845百万円 前年同期比+12.5%

- 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期比増加
- 販売枠数は、営業活動の見直しを図ったことで、企業の来場型イベントに対する需要拡大を迅速に捉え、前期比増加
- 特に、2023年3月卒向け来場型イベントに対する企業の出展ニーズが強く、受注進捗が前年を上回り、2021年12月期の売上高にも寄与
- イベント参加学生のべ人数は、来場型・オンライン型イベントともに大幅増加



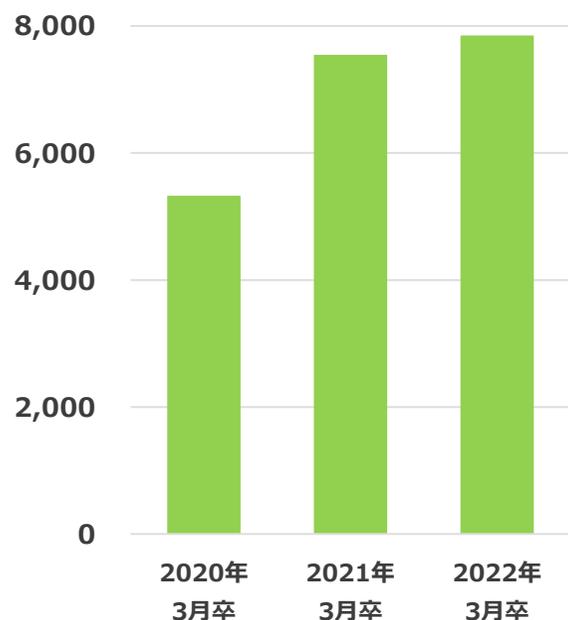
2019年実績：2020,2021年3月卒向 | 2020年実績：2021,2022年3月卒向け | 2021年実績：2022,2023年3月卒向け

2021年12月期：新卒者向け人財紹介事業

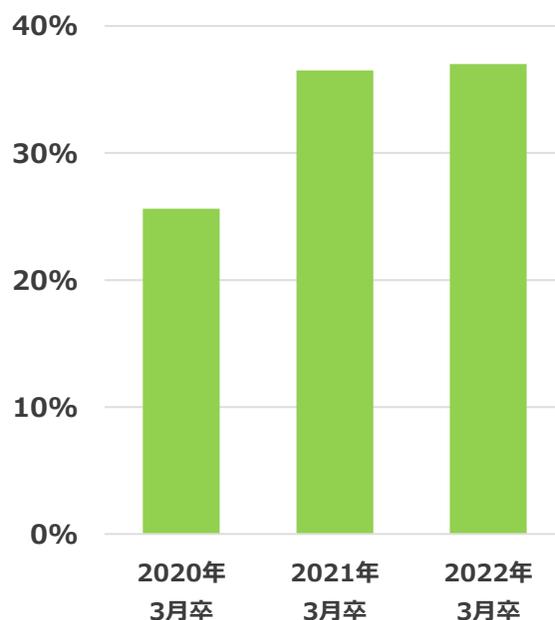
■ 売上高684百万円 前年同期比+16.5% (うちスポチャレ売上高 72百万円)

- 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、ユニーク紹介学生数が、就職活動の早期化、オンライン面談の活用、人財・企業を担当する営業人員数を増強したことにより、前期比で増加。カバー率は、前年同期比小幅に上昇
- ユニーク紹介企業数は、契約締結先の掘り起こしと新規顧客企業獲得等の営業施策により前期比で大幅に増加。学生に対して幅広く企業を紹介することが可能となり、内定承諾率が向上し内定承諾人数の増加に寄与

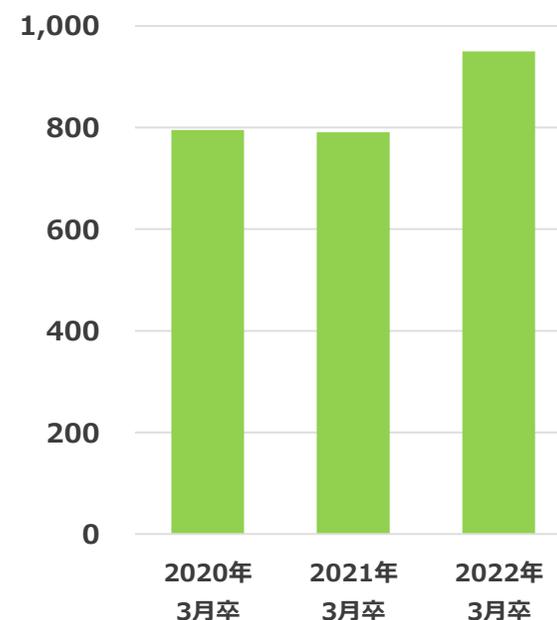
ユニーク紹介学生数



カバー率の推移



ユニーク紹介企業数



KPI 第4四半期（卒業前年12月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

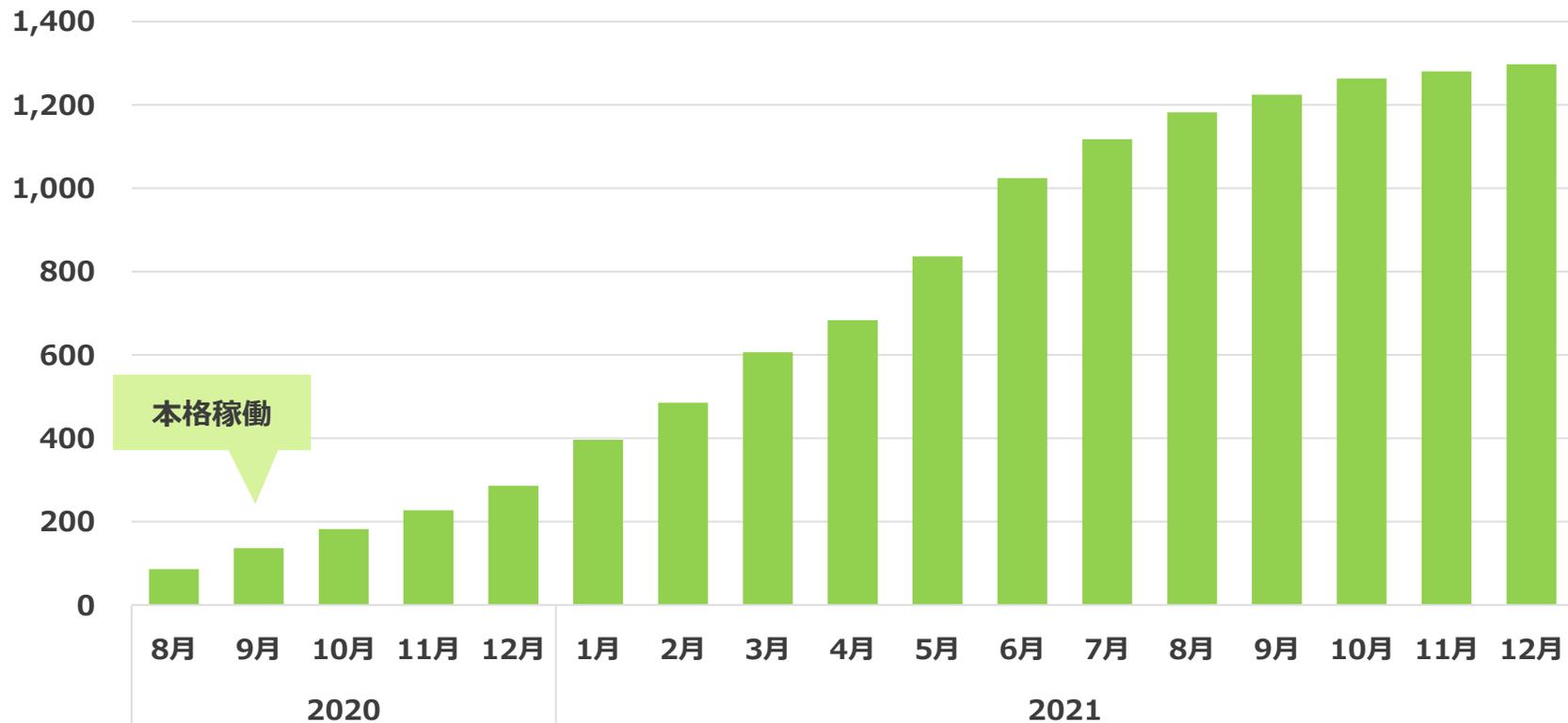
*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数 | ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

*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）

スポチャレ進捗状況

- 2022年3月卒業者向けスポチャレ累計登録者数は、2021年12月末時点で1,296人
- 広告宣伝費の投下により累計登録者数は順調に増加
- ユニーク紹介学生数は、557名、カバー率は43%。登録者の獲得のみならず面談を通じた「アナログ」対応を強化し、拡大を図る

スポチャレ累計登録者数推移



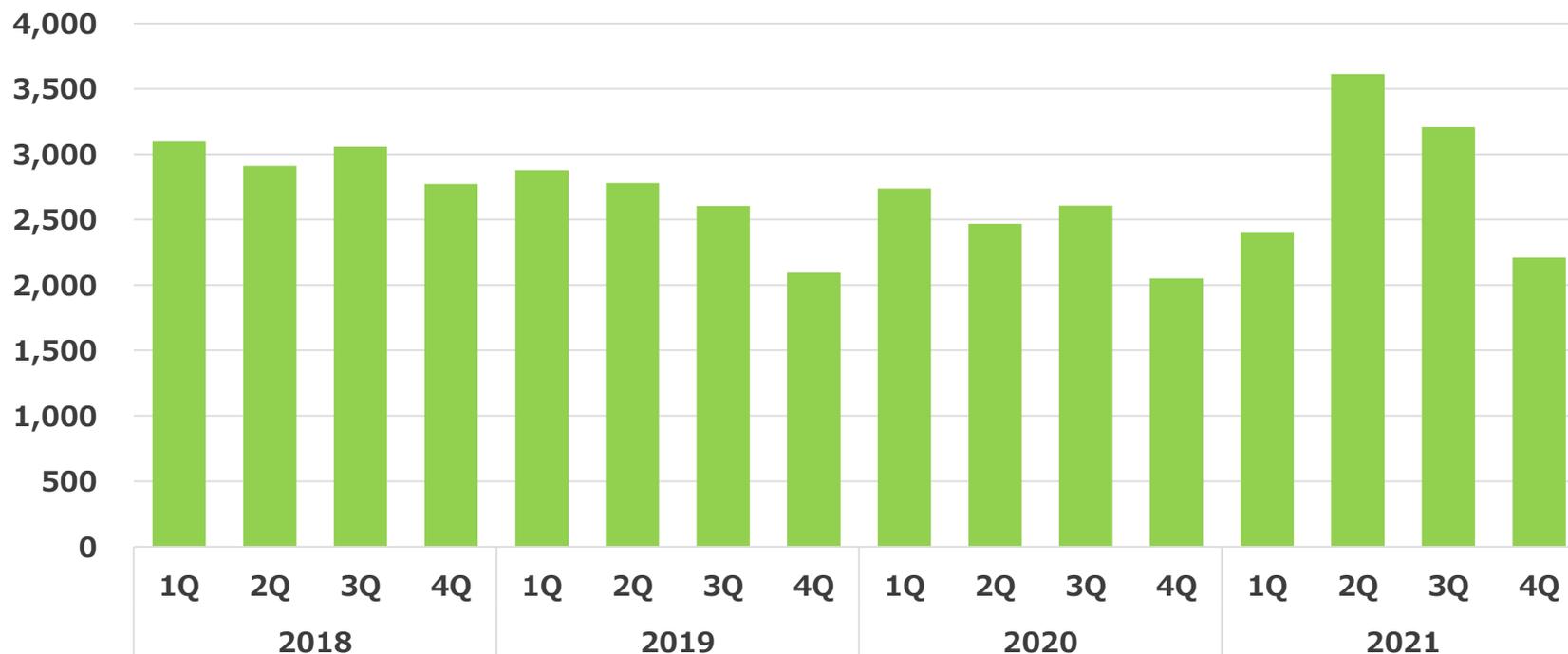


既卒者向け人財紹介事業

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2四半期以降、新規登録者数は広告宣伝費の投下によるスポチャレ転職への新規登録増加を主因に前年同期比大幅増加

四半期別登録者数推移



*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：既卒者向け人財紹介事業

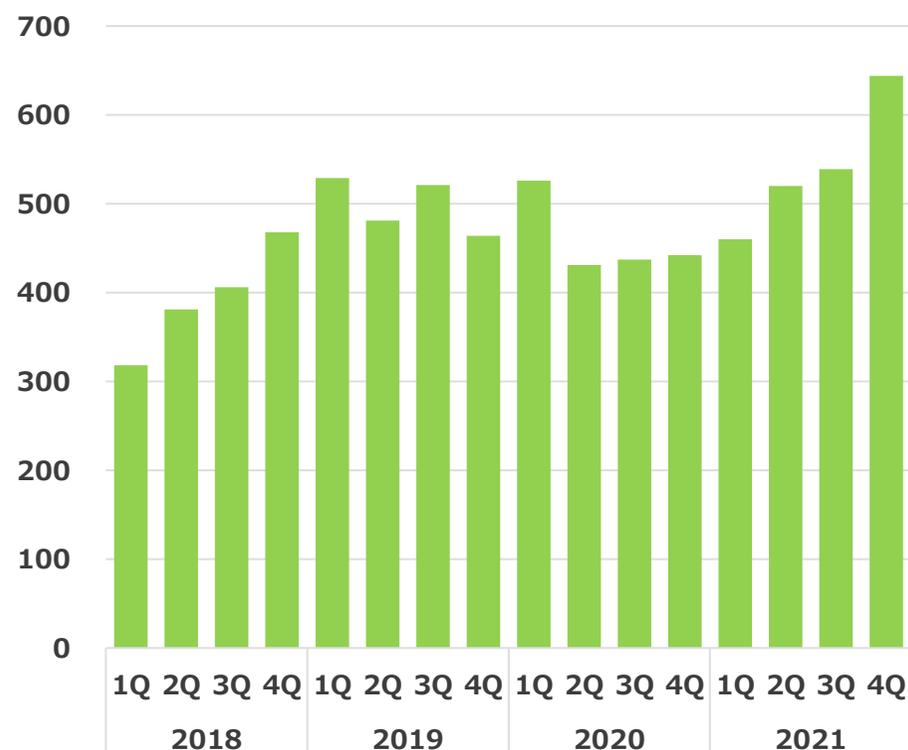
■ 売上高513百万円 前年同期比+6.0%

- 売上高は、企業の採用需要に持ち直しの動きが徐々に顕在化し、第3四半期以降前年同期比プラスに転じ、下半期売上高としては過去最高となった
- ユニーク紹介人財数が、第2四半期以降スポチャレ転職の稼働で増加し、企業の採用需要拡大に対応できた
- ユニーク紹介企業数も、第2四半期以降前期比で大幅に上回り、成約率が向上し紹介成約人数の増加に寄与

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1,540百万円となり、前連結会計年度末比+52百万円
- 負債は1,172百万円となり、前連結会計年度末比+131百万円
- 株主資本は368百万円となり、前連結会計年度末比▲79百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度末比
	2021年12月期	2020年12月期	増減額
流動資産	1,240	1,205	+34
現金及び預金	975	971	+3
売掛金	218	169	+49
固定資産	300	282	+18
有形固定資産	116	113	+2
無形固定資産	1	2	▲1
投資その他の資産	183	166	+16
資産合計	1,540	1,488	+52
流動負債	570	543	+26
固定負債	601	497	+104
負債合計	1,172	1,041	+131
株主資本	368	446	▲79
負債純資産合計	1,540	1,488	+52

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

横浜オフィス移転、福岡オフィス拡充に伴い増加
減損により減少

資金の借入に伴い増加

キャッシュフローの状況

- 営業CFは53百万円の増加 未払費用の増加、前受金の増加、法人税等の還付
- 投資CFは67百万円の減少 業容拡大に向けたオフィス増床への投資
- 財務CFは18百万円の増加 財務上の安定を目的とした借入及び約定返済

(百万円)	連結会計年度	
	2021年12月期	2020年12月期
営業CF	53	▲88
税金等調整前当期純利益	▲80	32
売上債権増減	▲49	▲45
未払費用増減	55	19
法人税等支払額又は還付額	13	▲79
投資CF	▲67	▲32
保険積立金解約による収入	—	25
有形固定資産取得	▲51	▲10
敷金差入	▲18	▲41
フリーキャッシュフロー	▲14	▲121
財務CF	18	396
有利子負債増減	18	396
現金等期末残高	965	961



2022年12月期通期業績予想

- 現時点で入手可能な情報と予測に基づいて算出
- 新型コロナウイルス感染症による影響が依然として払拭されないものの、先行きについては、感染対策に万全を期し、経済社会活動を継続していく中で、景気、雇用情勢の持ち直しの動きが見られるものと想定
- オミクロン株の感染拡大に伴う行動制限等の措置の影響は現時点では限定的
- 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
- 実際の業績は今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性がある

2022年12月期通期業績予想 サマリー

売上高	2,398百万円	前期比+268百万円
営業利益	61百万円	前期比+93百万円
経常利益	56百万円	前期比+91百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	49百万円	前期比+128百万円

- 売上高は、前期に続き、過去最高売上高を見込む
- 費用コントロールを適切に行い、営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は黒字に回帰する見込み

(注) 2022年12月期通期業績予想は、「収益認識に関する会計基準」等を適用した後の数値となります。

2022年12月期通期業績予想概要

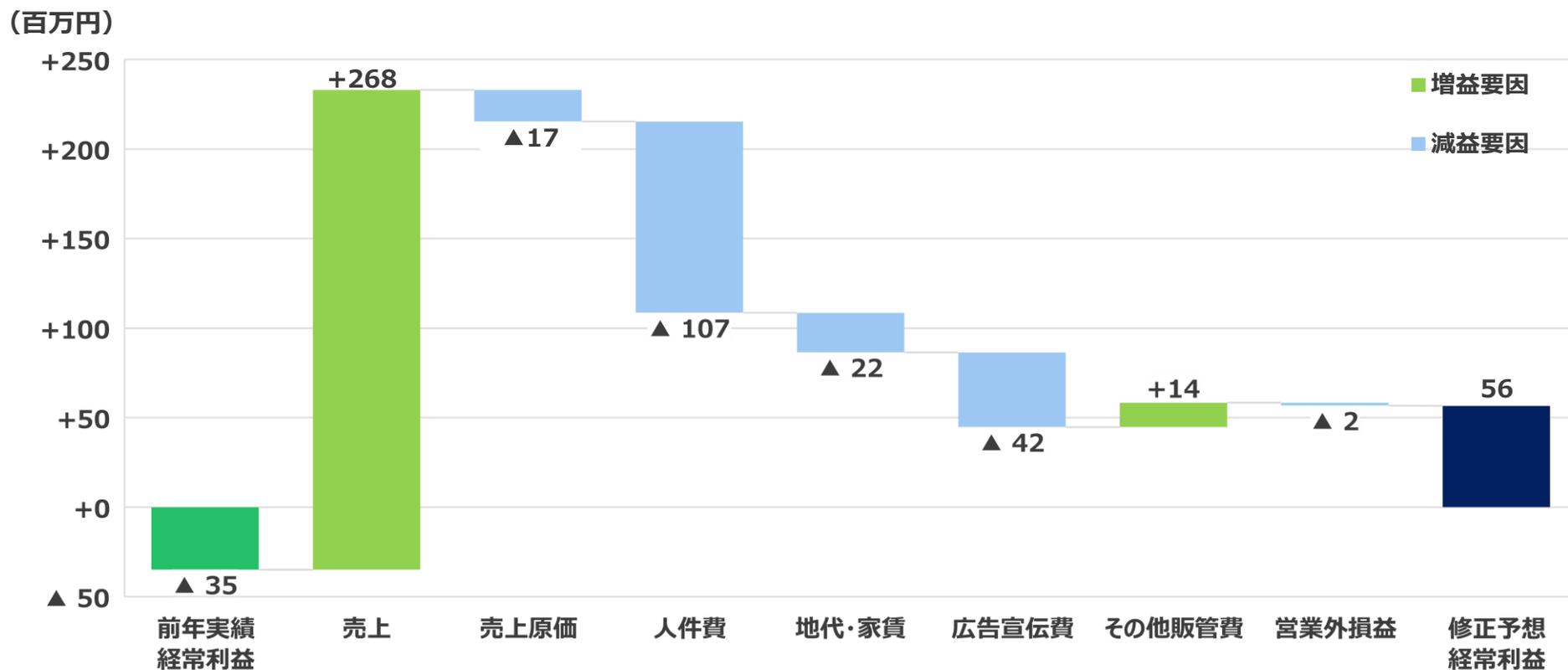
(百万円)	2022年12月期 通期業績予想	2021年12月期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,398	2,130	+268	+12.6%
新卒者向けイベント	972	845	+127	+15.0%
新卒者向け人財紹介	728	684	+44	+6.5%
既卒者向け人財紹介	600	513	+87	+17.0%
その他売上	95	86	+8	+10.9%
営業利益	61	▲32	+93	-
営業利益率	2.5%	▲1.5%		+4.1pt
経常利益	56	▲35	+91	-
経常利益率	2.4%	▲1.6%		+4.0pt
親会社株主帰属当期純利益	49	▲79	+128	-

- 売上高は、主要3事業において、過去最高となる見込み
- 費用については人員拡大ペースの適正化と生産性向上施策の実行により人件費売上高比率の引下げを図る。また、広告宣伝費については、スポチャレを中心に必要な費用投下は継続するが、費用対効果を見極めながら機動的に対応する。その他販管費は、使途と金額、費用対効果などをゼロベースで見直し削減。
- 営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は黒字に回帰。

(注) 上記業績予想につきましては、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

2022年12月期通期予想対前期比経常利益増減要因

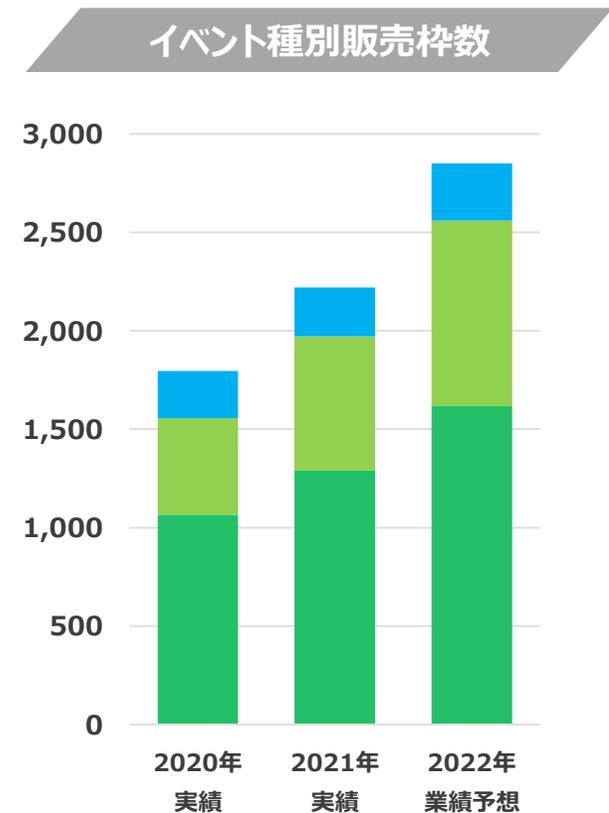
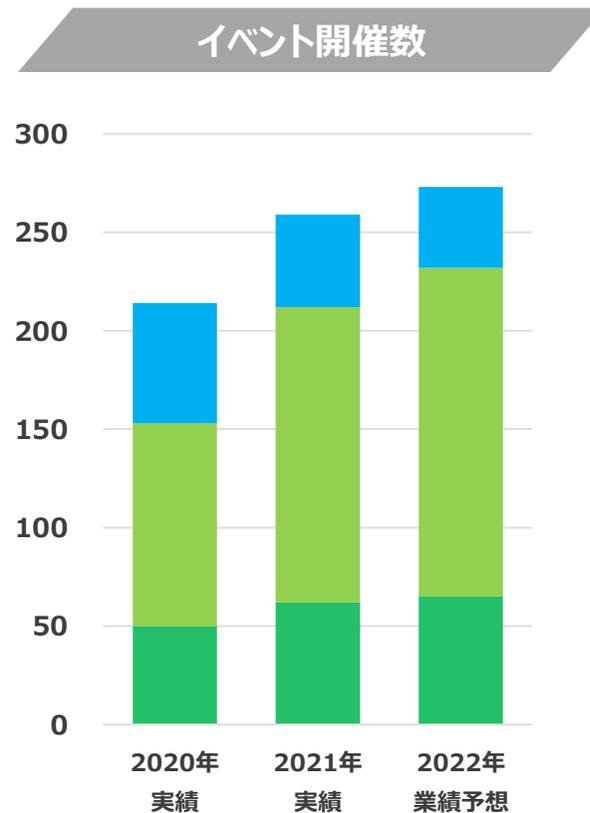
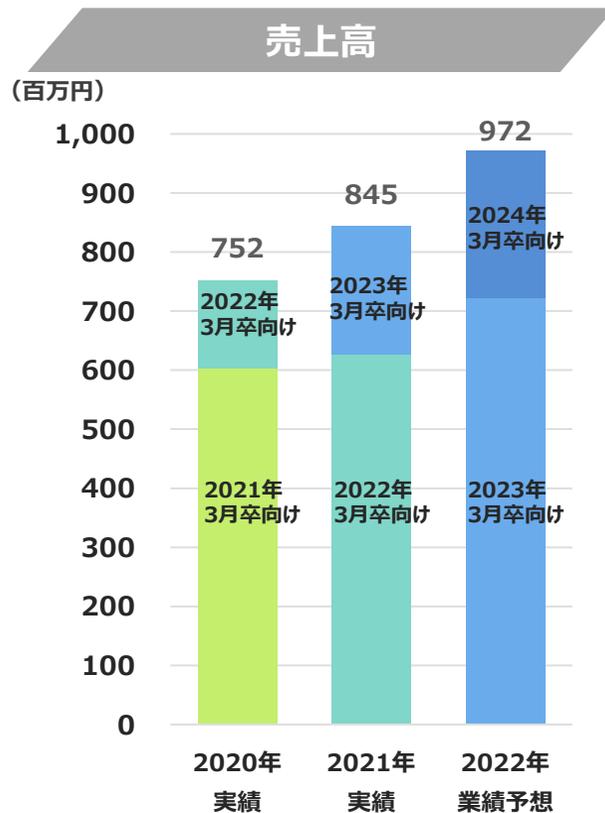
- 売上高は、268百万円増収
- 売上原価は、新卒者向けイベント事業の増収に伴い増加を見込む
- 費用については人員拡大ペースの適正化と生産性向上施策の実行により人件費売上高比率の引下げを図る。また、広告宣伝費については、スポチャレを中心に必要な費用投下は継続するが、費用対効果を見極めながら機動的に対応する。その他販管費は、用途と金額、費用対効果などをゼロベースで見直し削減。
- 営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は黒字に回帰。



新卒者向けイベント事業

■ 売上高972百万円 前年同期比+15.0%

- 2023年3月卒向けイベントの受注進捗が、前年を上回って推移。企業の来場型イベント需要の早期取り込みを2024年3月卒向けイベントにおいても継続していく
- 開催数の増加と企業の需要の早期取り込みにより販売枠数は増加させる
- 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とともに、地方企業への営業を推進し開催地拡大を図る



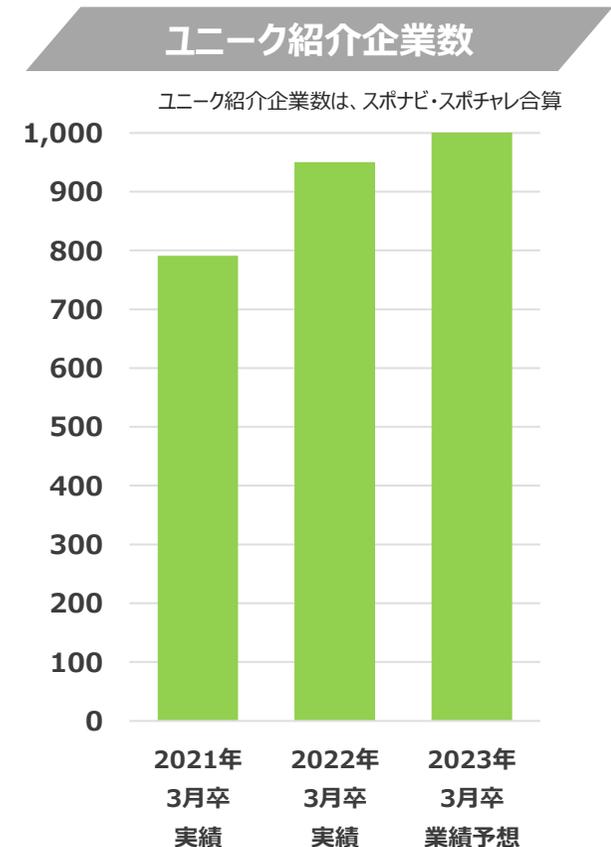
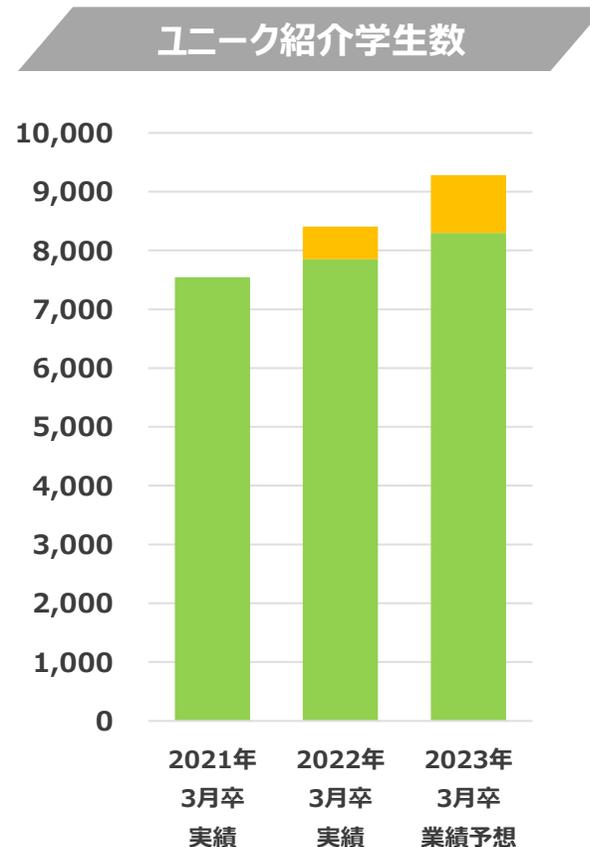
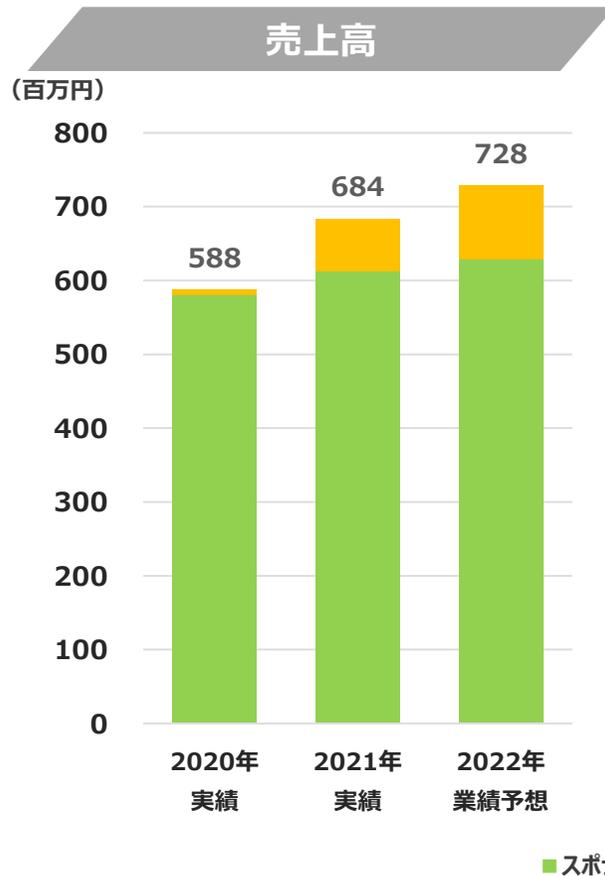
2020年実績：2021年3月卒向け及び2022年3月卒向け
 2021年実績：2022年3月卒向け及び2023年3月卒向け
 2022年業績予想：2023年3月卒向け及び2024年3月卒向け

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中規模 ■ オンライン型

新卒者向け人財紹介事業

■ 売上高728百万円 前年同期比+6.5% (うちスポチャレ売上高 100百万円)

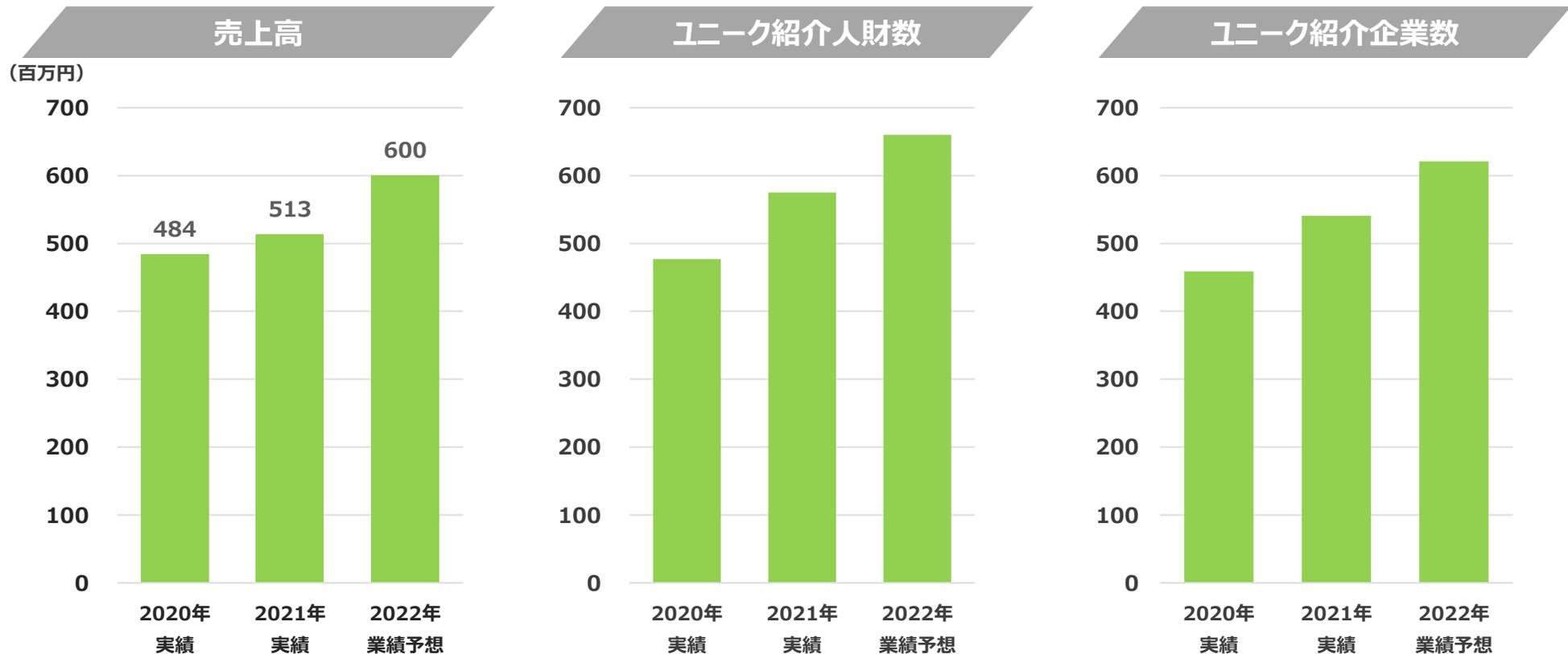
- 企業への紹介意向の高いスポナビ登録人財へのアプローチ施策を強化。時期に応じたアプローチ施策を実行することによりユニーク紹介学生数の増加を図る
- 紹介企業ユニーク社数の増加が、内定承諾率向上への重要なファクターであり、企業向け営業活動の強化・効率化を継続する
- スポチャレは成長を加速させる。そのために必要な人員配置を行う



既卒者向け人財紹介事業

■ 売上高600百万円 前年同期比+17.0%

- 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、紹介企業ユニーク社数を増加を図る
- 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

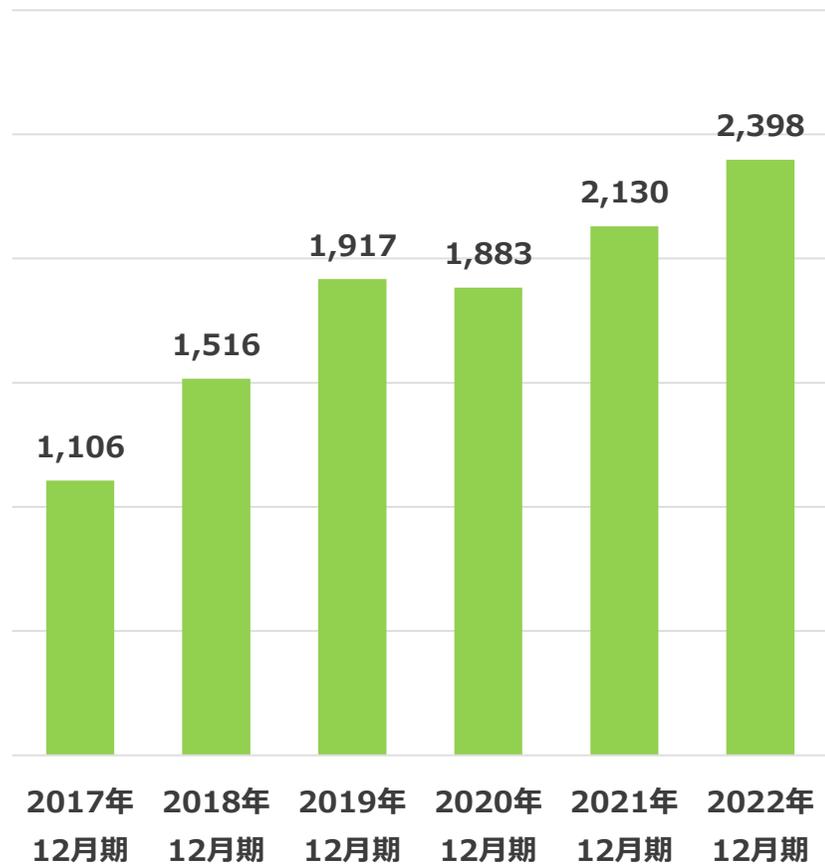


2020年実績：2020年各四半期実績の平均
 2021年実績：2021年各四半期実績の平均
 2022年業績予想：各2022年四半期予想の平均

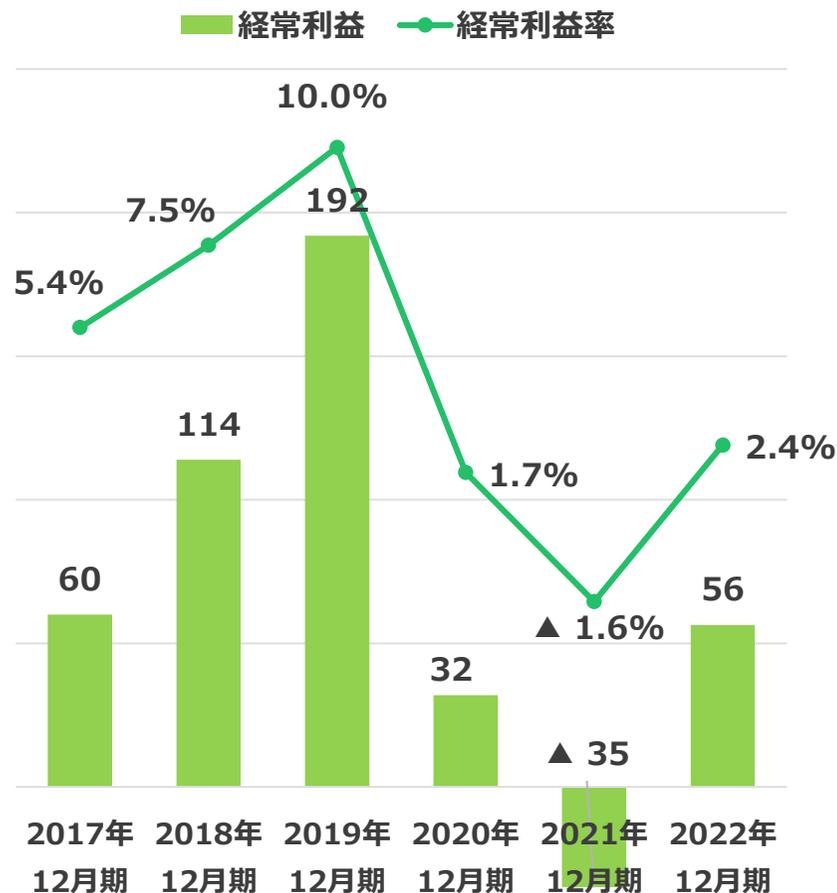
業績の推移

- 売上高の5年間（2017年－2022年）のCAGRは、17%
- 経常利益率は、2022年プラスに回復。販管費の売上高比率のコントロールを継続し、2019年の10%水準への回帰を2024年12月期までに目指す方針

売上高（百万円）



経常利益（百万円）及び同利益率





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）

- 営業体制の拡充による登録者のさらなる増加・生産性の向上
- 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：営業体制の拡充による登録者のさらなる増加・生産性の向上 32

- 新卒者向け・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月横浜オフィス移転、2021年9月福岡オフィス増床）
- 来場型の新卒者向けイベントは地方企業への営業を推進し開催地拡大を図る
- 1名あたりの生産性の向上にむけて、営業活動の見直し、階層別の教育強化を継続する

拠点の強化・イベント開催地

📍 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）

■ 来場型イベント開催地（20卒～23卒向け）

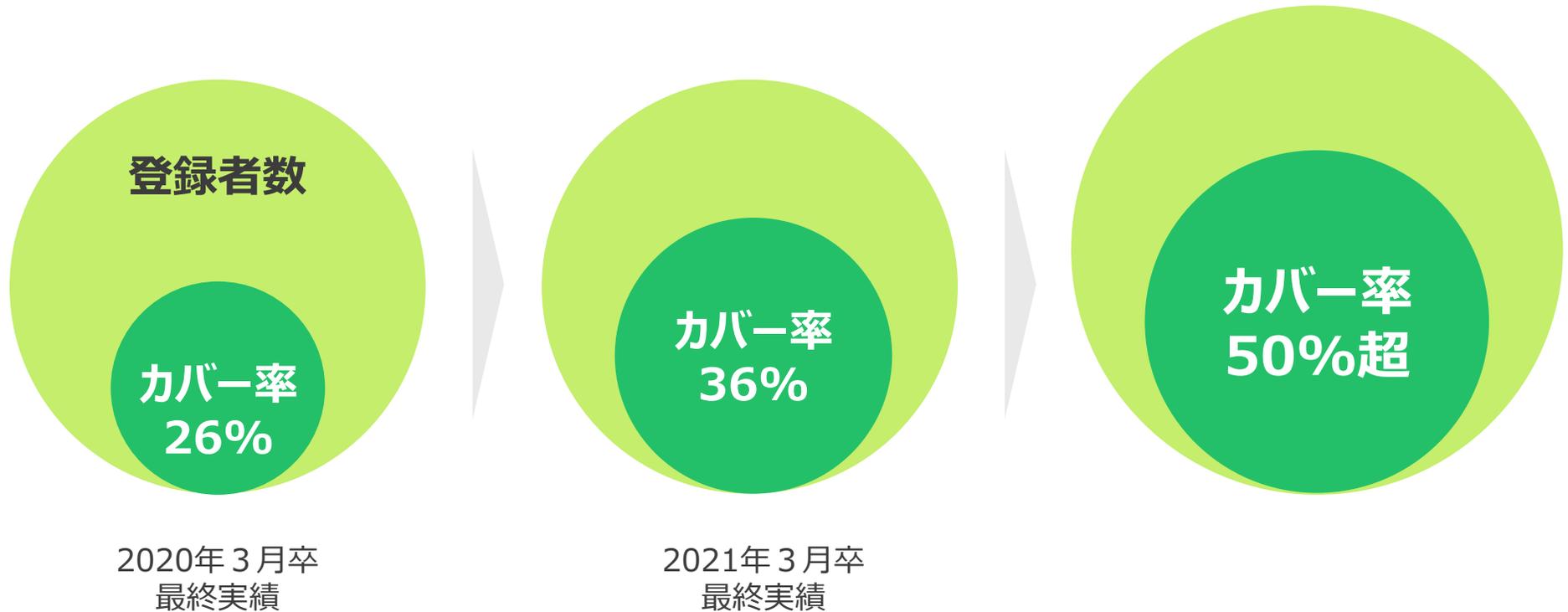
■ 新規開催地



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月卒業実績で36%
- 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：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）



カバー率 向上策

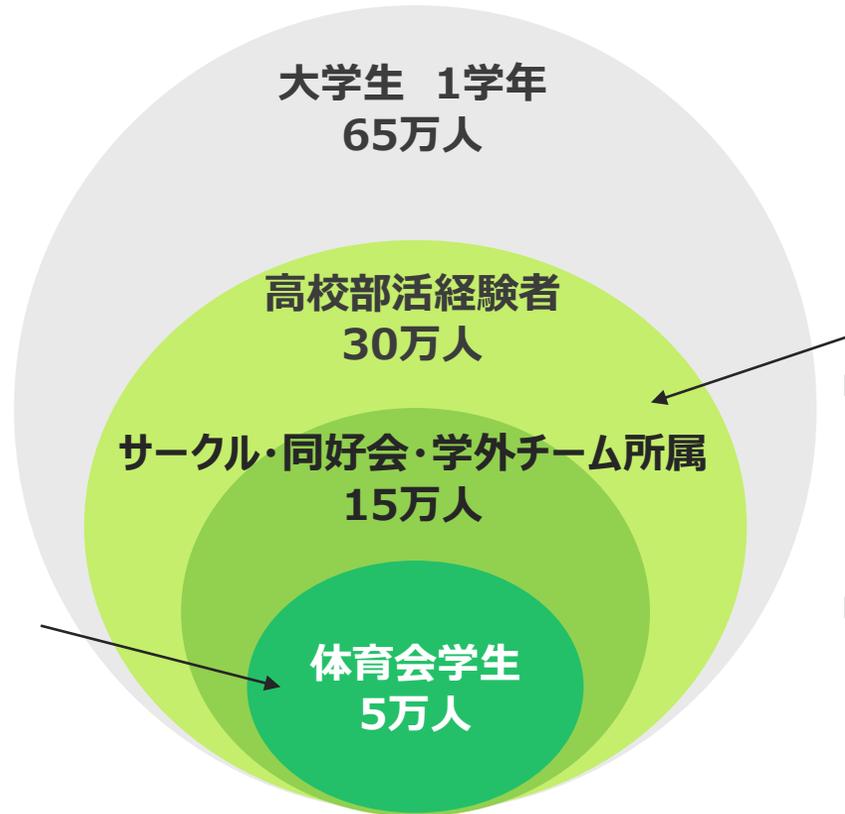
- ITツールの活用による業務効率化及び営業活動時間の増加
- 体育会学生からの積極的なアプローチの喚起
 - ①先輩社員の口コミ・評判の向上、②イベント数と参加企業の拡大
 - ③イベント参加学生の満足度引上げ、④面談対応学生の成功率向上

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も含めた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

- 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

出所：*文部科学省「学校基本調査」2019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

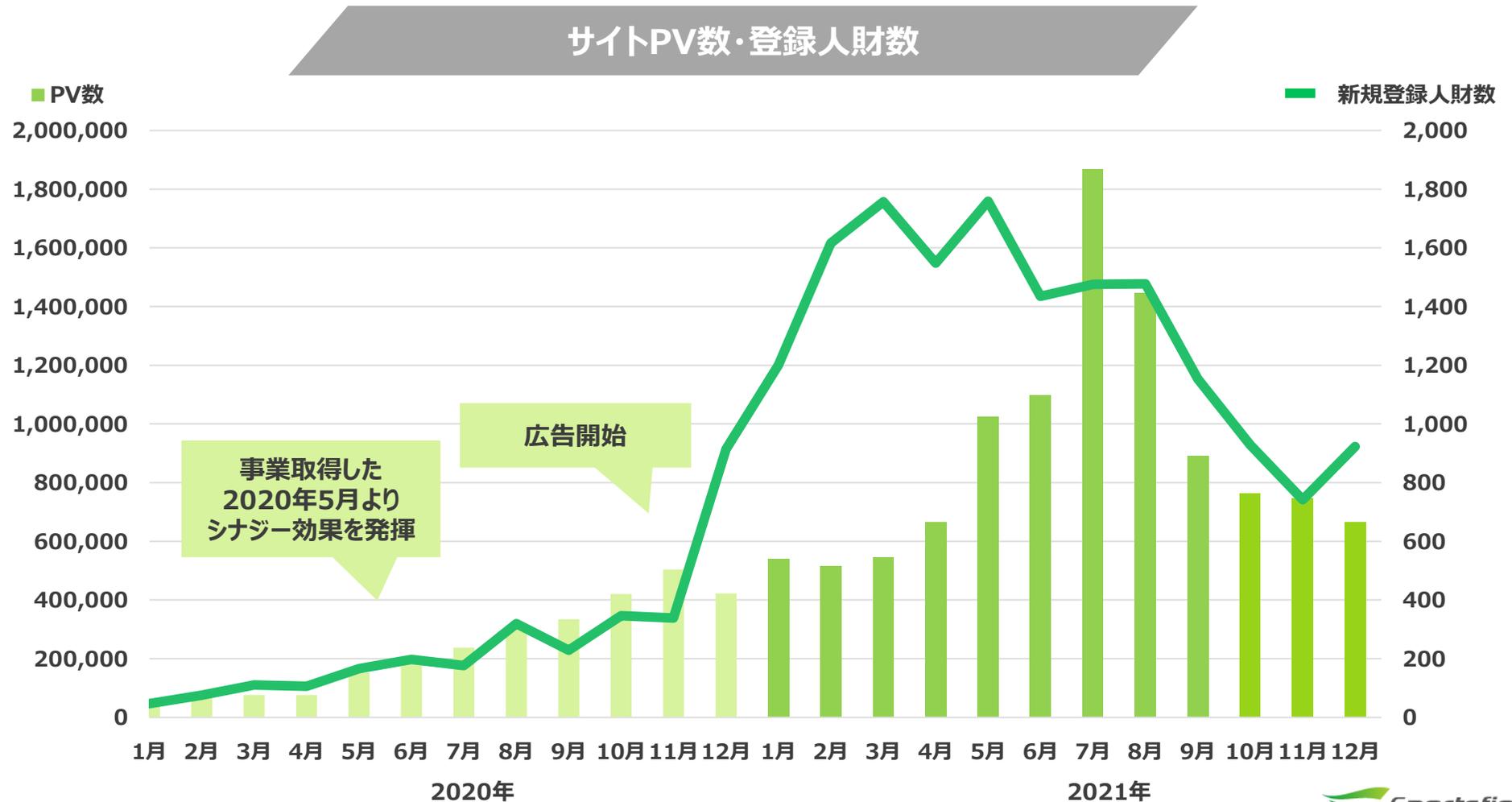
2021年3月開始

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
- 2020年11月に広告宣伝費の投下により、翌月以降新規登録者数が急増
- 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



スポナビアスリート（デュアルキャリア）

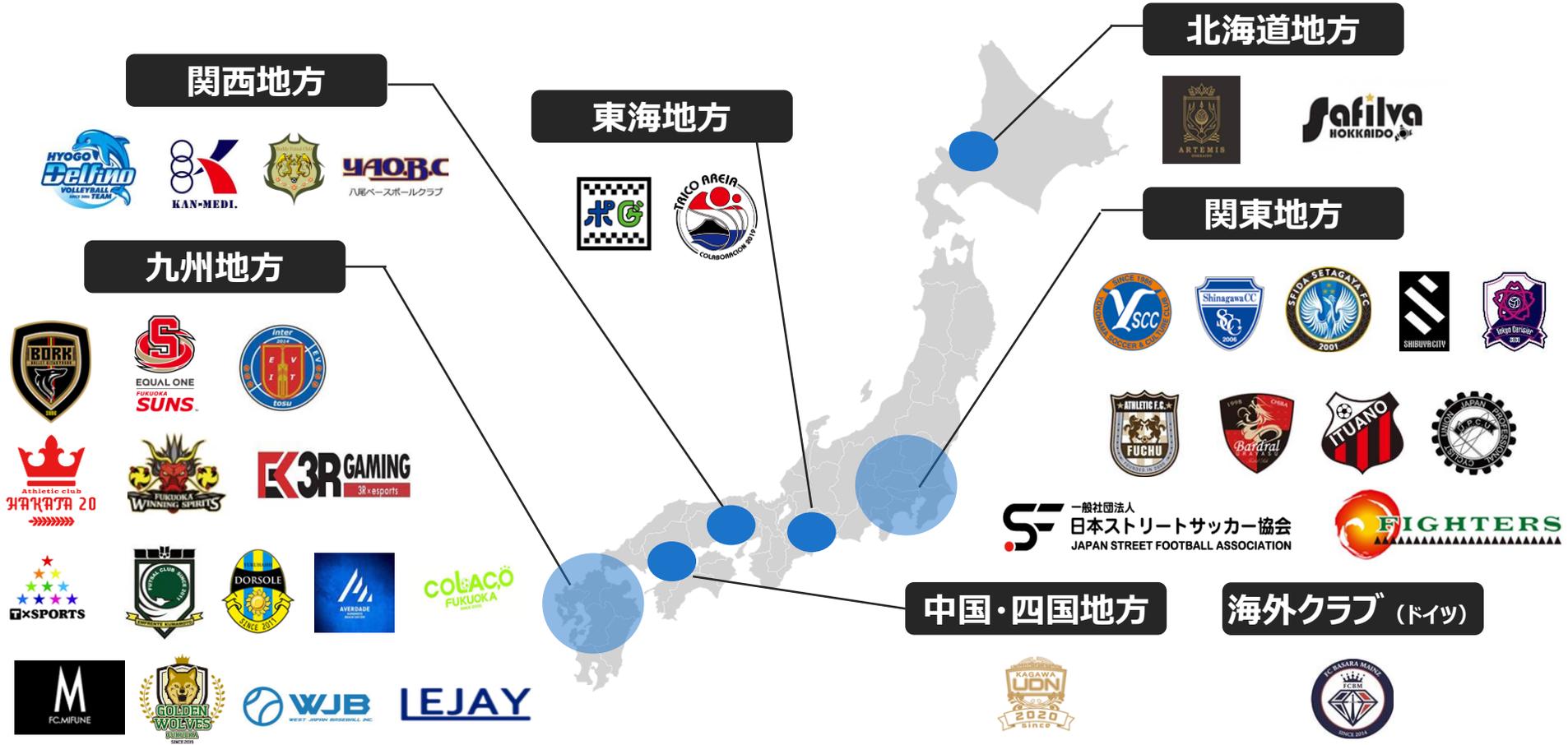
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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

スポンビアスリート（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42チーム、支援選手数は310選手(2021年12月末時点)



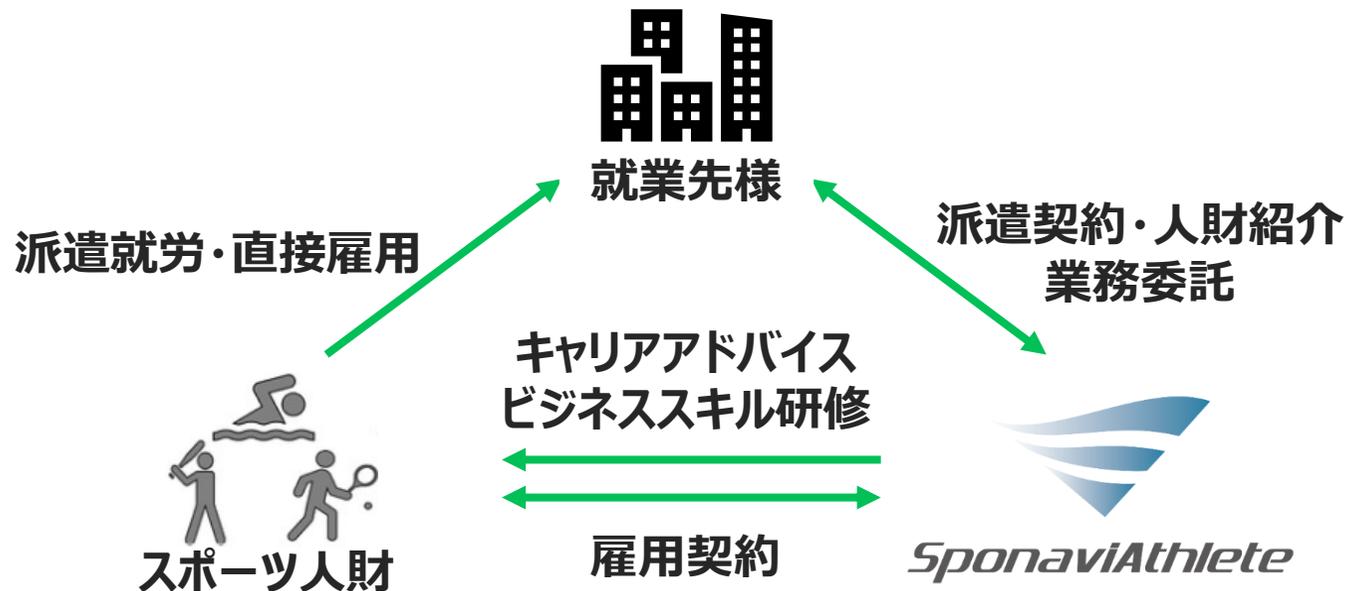
※契約締結チーム数、支援選手数はサービス開示（2018年10月）からの累計



トピックス

アスリートのキャリア支援

- 日本ストリートサッカー協会と就労支援におけるパートナーシップ契約を締結
- 競技引退後の進路に悩むアスリートを次のキャリアで活躍できるようにサポート
- アスリートの生活を支え、双方の強みを活かすことで地域に根差した新たなスポーツの価値を創造
- スポーツを通じた社会の発展に貢献



スポーツの価値を高めるための当社の取組み

- 体育会学生の就職活動の特性を調査
- 世界を目指すアスリートをサポートし、より社会で活躍できる人財を育成

【22卒体育会学生の就活調査レポート】

体育学生の就職活動に関連する調査を実施。特性を把握し、より多くの体育会人財を社会に！



【スポーツ界から社会に貢献できる人財を育成】

世界No.1を目指し、さらにスポーツを通じて社会に価値を生み出すアスリートをサポート



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
- 2021年は47本の記事を公開

東京六大学野球 春秋連覇の舞台裏 ～慶應義塾体育会
野球部監督 堀井哲也～

2021/11/19 - インタビュー

GUEST 堀井哲也（ほりいてつや） 慶應義塾大学時代は外野…

大学野球 野球 大学スポーツ 監督 指導者



自ら考え動ける環境が大学スポーツにはある。～関西福
祉大学サッカー部監督 中田洋平～

2021/11/08 - インタビュー

GUEST 中田洋平（なかだ ようへい） 関西福祉大学サ…

監督 サッカー 指導者 大学サッカー



エンターテインメントの世界でスポーツに還元を。～
パフォーマー 祝陽平～

2021/10/15 - インタビュー

GUEST 祝 陽平（いけい ようへい） 白Aのメンバー。男…

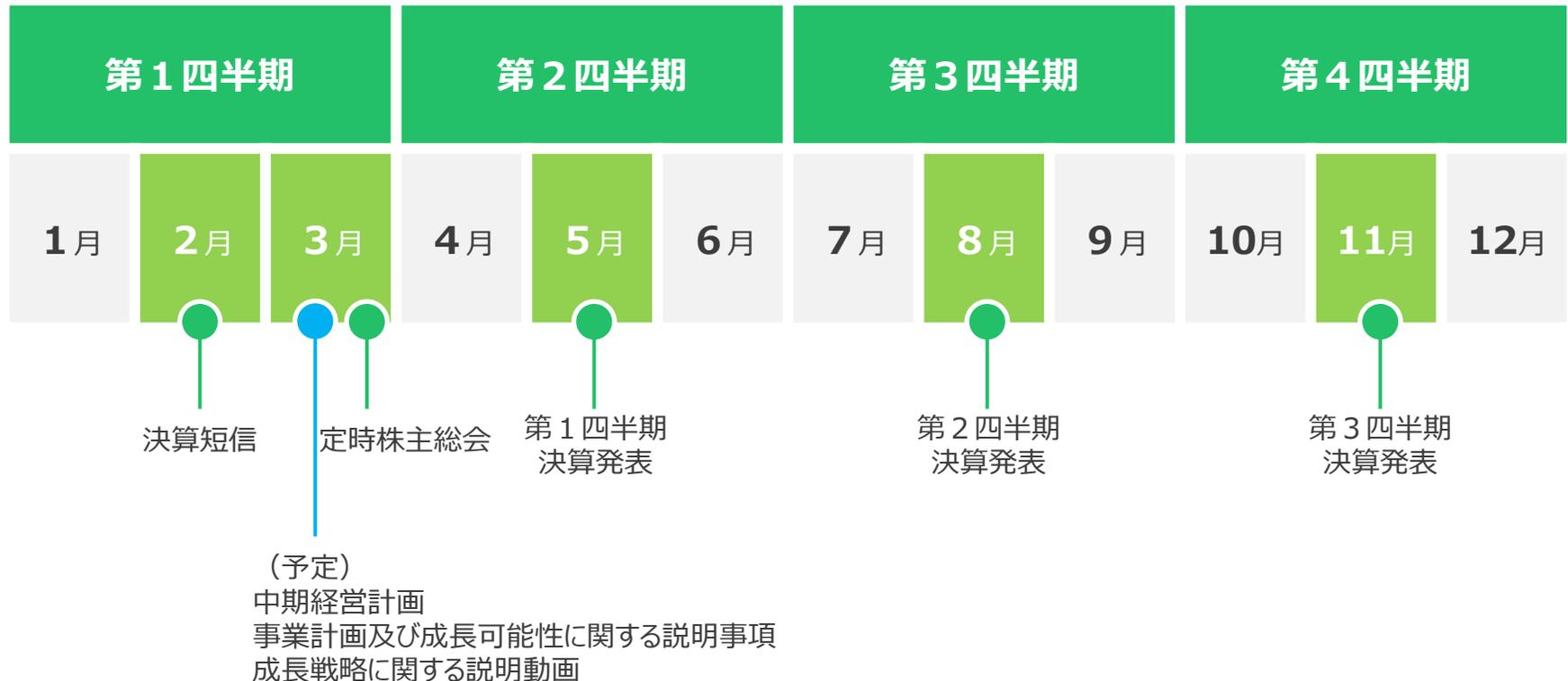
男子新体操 プロパフォーマンス ダンス パフォーマー



APPENDIX

IRカレンダー

- 3月中旬を目途に、「中期経営計画」・「事業計画及び成長可能性に関する説明事項」の発表と併せて、「成長戦略に関する説明動画」を配信する予定です。



(注) 都合により予告なく変更する場合があります。ご了承ください。

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	92,869千円（2021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	2,130,256（千円）〔2021年12月期〕			
従業員数	266名（連結：2021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			
総資産	1,540,544（千円）〔2021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

- | | | | |
|---|---|----|---|
| 1 | カスタマーファーストCUSTOMERFIRST
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HUMANPOWER
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SELFIMPROVEMENT
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

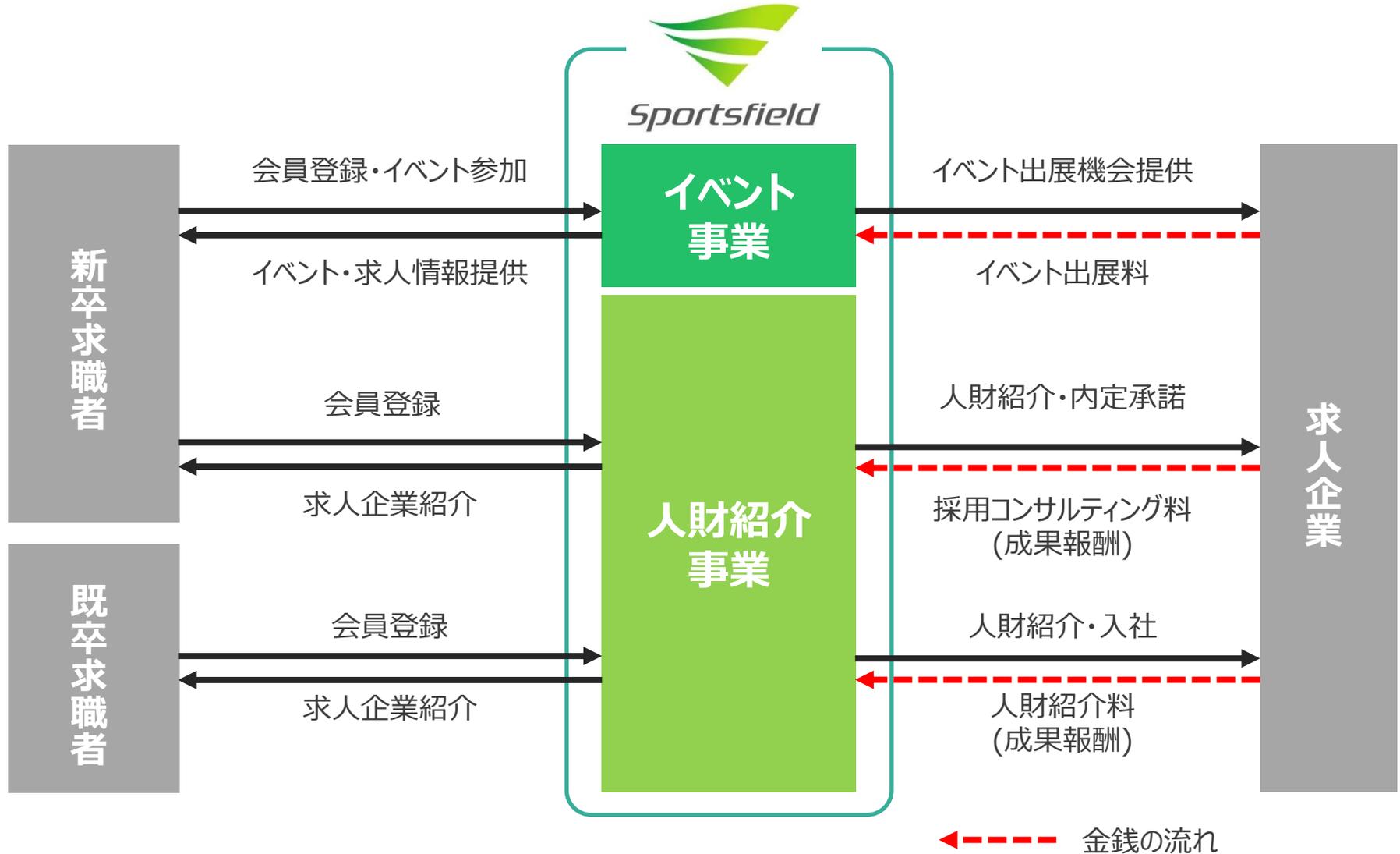
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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
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

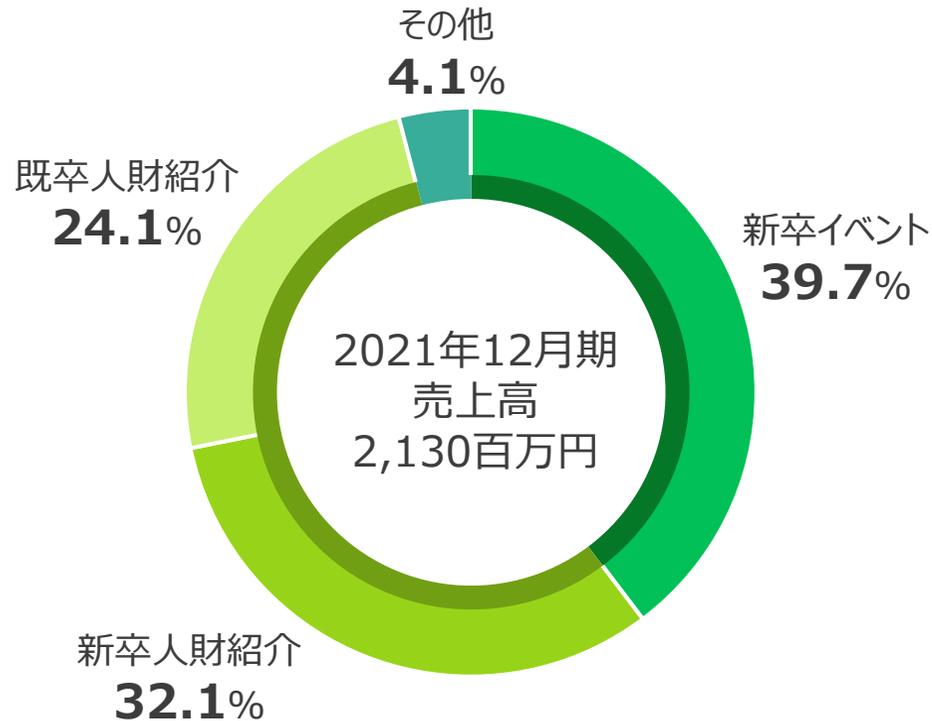
ビジネスフロー



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



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

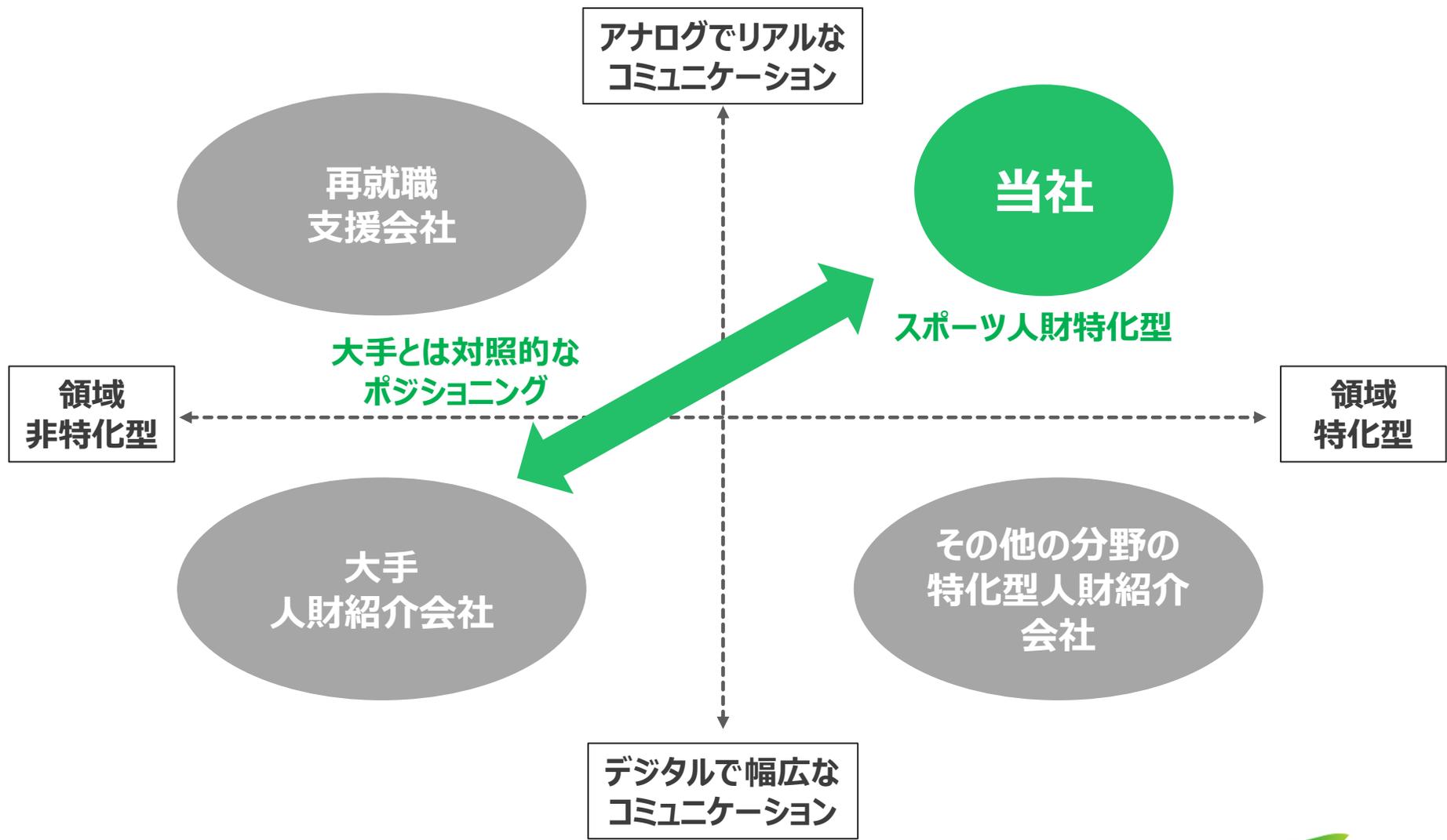
その他事業

- 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) 2021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

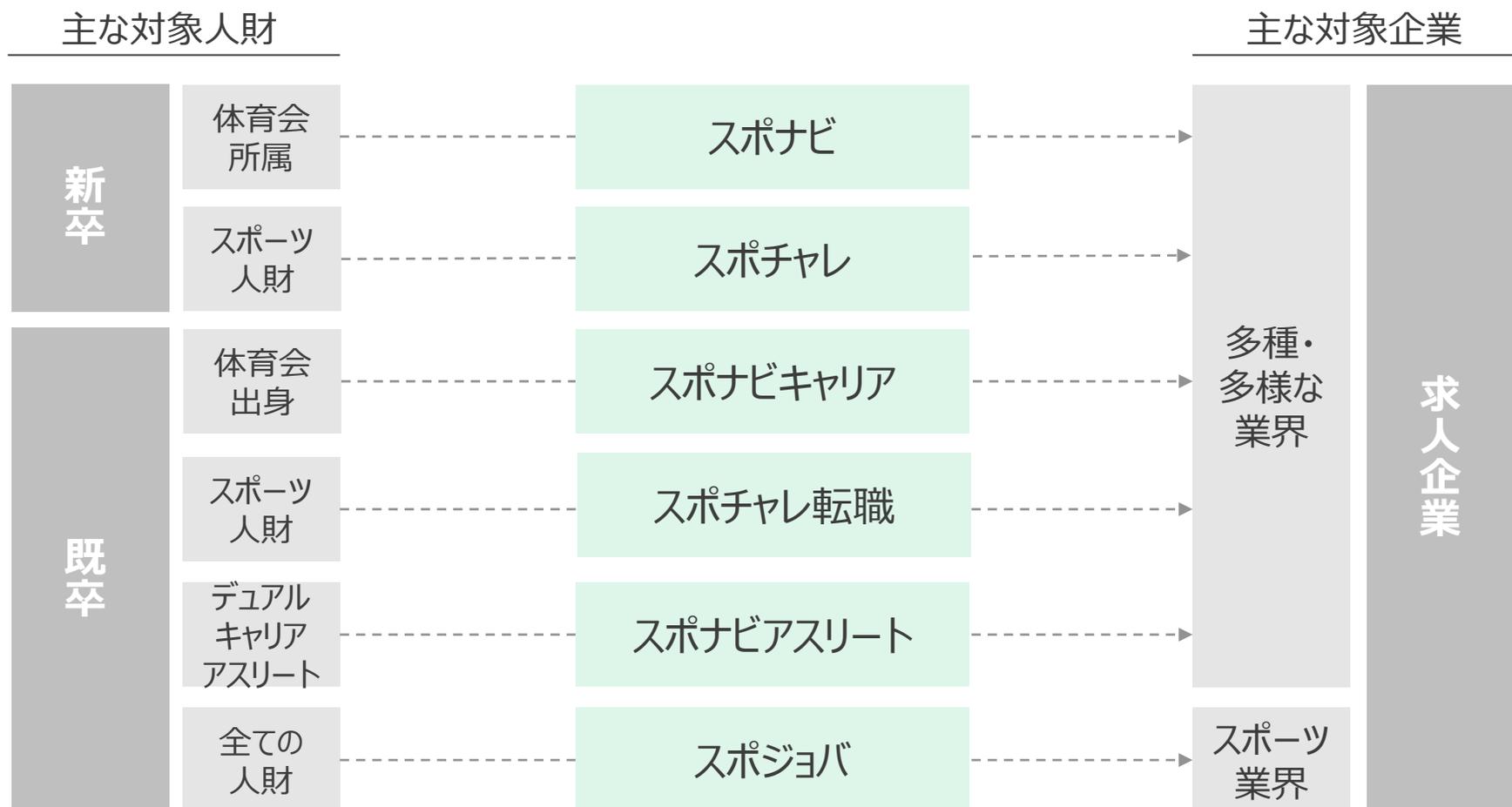
- 人財・企業を担当する営業社員の90%以上が在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財
- 全役職員では、野球、サッカー等のメジャー競技のみならず、幅広い競技の経験者が在籍

当所在籍社員の在学中の競技

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	硬式テニス	軟式テニス	キックボクシング	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	ビーチサッカー	合気道					バレエ
ビーチバレー	ソフトボール							

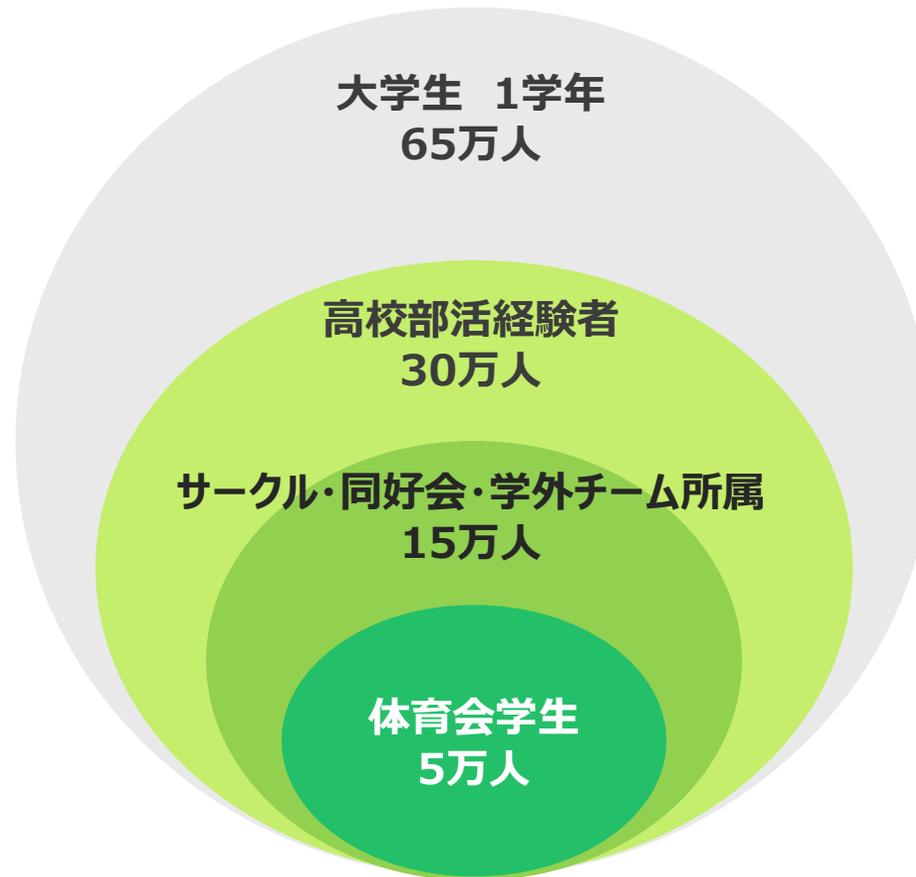
当社が運営するブランド

- 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



(参考) 想定市場・ターゲット

- 全国の大学生1学年の人数は65万人
- 毎年、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



出所：*文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）

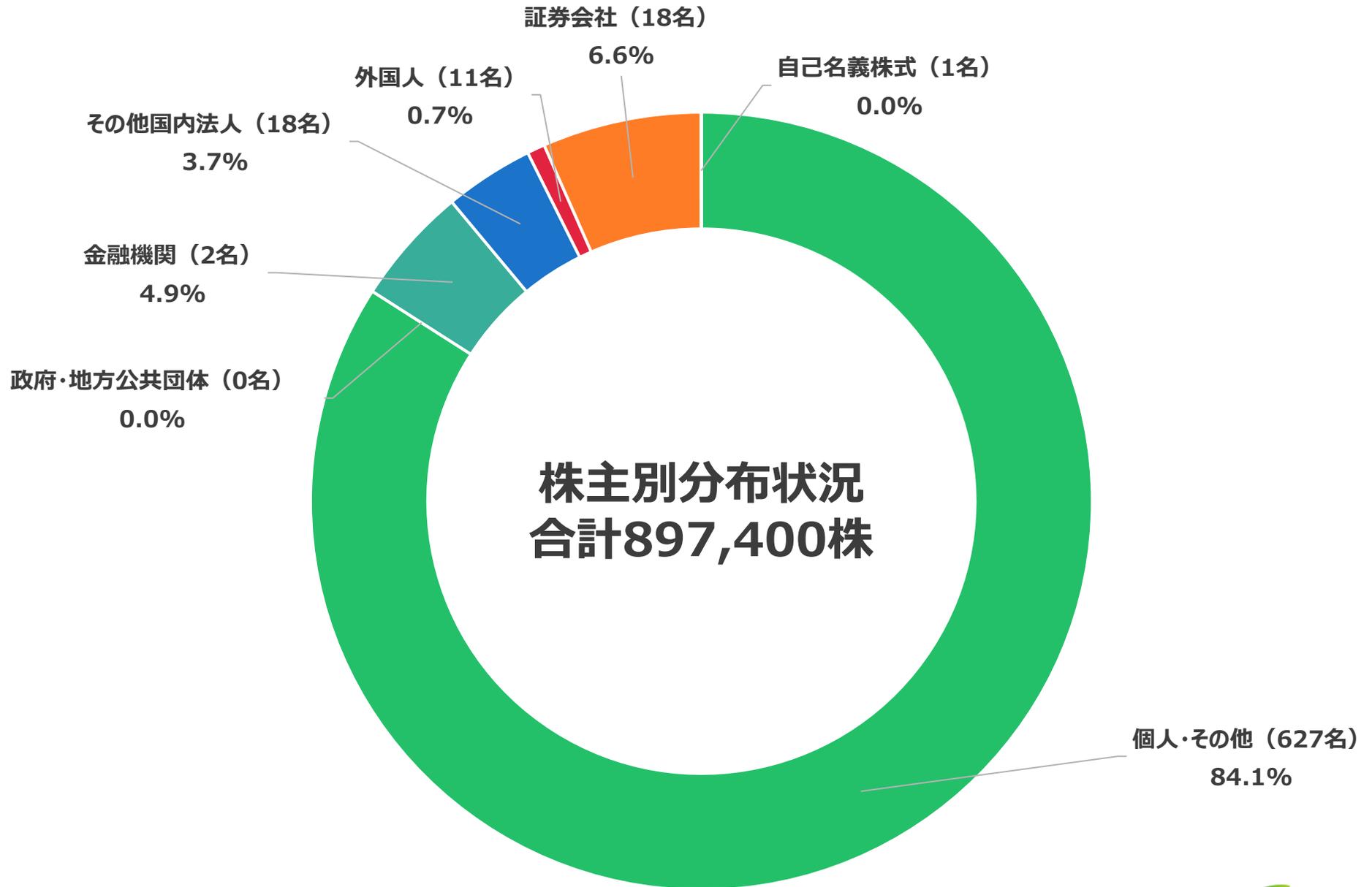
*笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

(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	

株主構成

2021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「SPORTFORTOMORROW」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
2020年 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

財務ハイライト

決算年月		2016年12月*1	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月	2021年12月
売上高	千円	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269	2,130,256
経常利益	千円	△490	60,171	113,916	192,045	32,016	△35,298
当期純利益	千円	△1,875	41,031	72,809	132,965	17,055	△79,133
資本金	千円	10,300	10,300	10,300	92,680	92,712	92,869
発行済 株式総数	普通株式 A種株式 株	20,000 400	20,000 400	20,400 -	881,600 -	882,560 -	897,400 -
純資産額	千円	21,450	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007
総資産額	千円	363,121	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182	1,540,544
1株当たり純資産額*2	円	1,072.53	72.79	162.02	487.67	506.33	410.12
1株当たり当期純利益*2	円	△93.78	50.28	89.23	162.73	19.34	△88.83
自己資本比率	%	5.9	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9
自己資本利益率	%	-	100.6	76.0	47.3	3.9	△19.4
営業キャッシュフロー	千円	-	108,208	82,994	198,181	△88,974	53,789
投資キャッシュフロー	千円	-	△32,962	△75,085	△24,984	△32,077	△67,943
財務キャッシュフロー	千円	-	△82,366	191,526	149,891	396,399	18,139
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
従業員数	名	81	118	164	201	233	266

*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