



2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

2022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 | **2022年12月期 第2四半期決算概要**

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**



2022年12月期 第2四半期決算概要

2022年12月期 第2四半期決算サマリー

売上高	1,636百万円	前年同期比+493百万円
営業利益	534百万円	前年同期比+478百万円
経常利益	533百万円	前年同期比+478百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	344百万円	前年同期比+308百万円

- 売上高は、第2四半期累計期間における過去最高を記録
- 営業利益、経常利益はともに、第2四半期累計期間における過去最高となり、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高となった

(注) 前年同期比の増減額は、「収益認識に関する会計基準」等を当期首から適用した後の参考値となります。

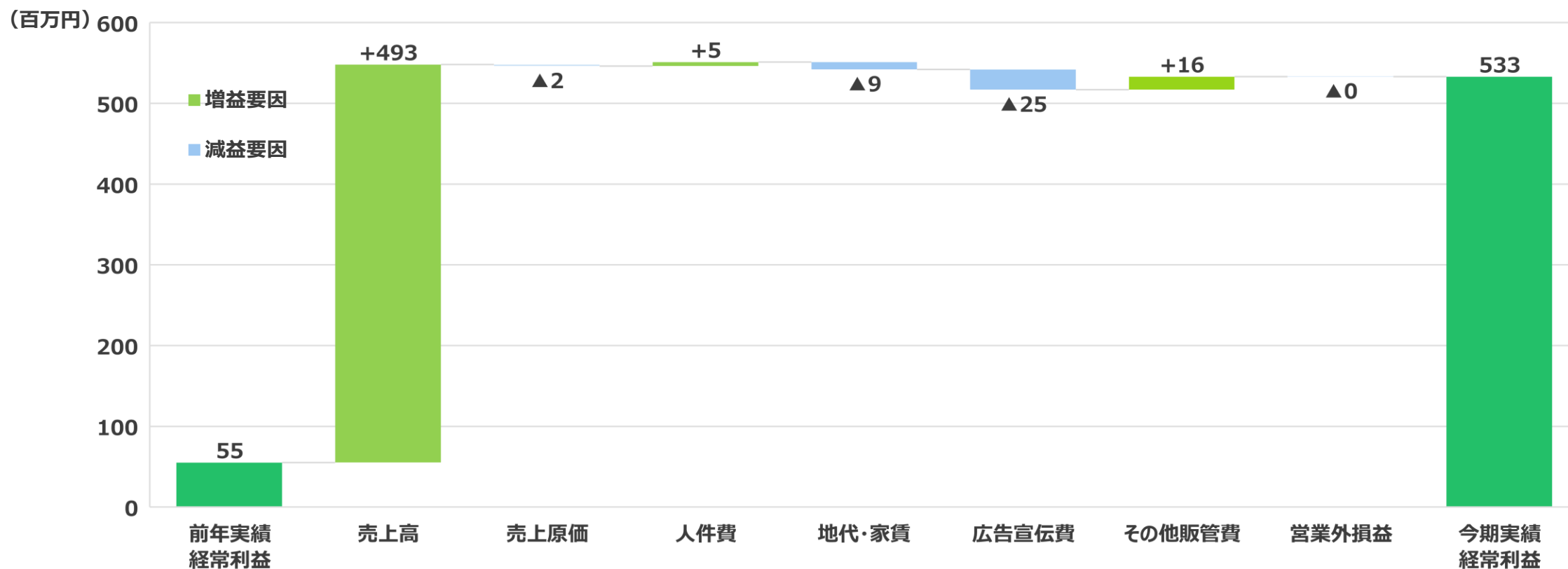
2022年12月期 第2四半期決算概要

(百万円)	2022年12月期	2021年12月期	前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,636	1,143	+493	+43.2%
新卒者向けイベント	775	583	+192	+32.9%
新卒者向け人財紹介	370	265	+105	+39.8%
既卒者向け人財紹介	436	254	+182	+71.7%
その他売上	55	41	+14	+34.3%
営業利益	534	56	+478	+851.7%
営業利益率	32.7%	4.9%		+27.7PP
経常利益	533	55	+478	+869.0%
経常利益率	32.6%	4.8%		+27.8PP
親会社株主帰属当期純利益	344	35	+308	+863.8%

- 売上高は、主要3事業すべてにおいて第2四半期累計期間における過去最高売上高となった
- 営業利益、経常利益ともに過去最高となり、営業利益率、経常利益率についても前年同期実績を大幅に上回り、第2四半期累計期間における過去最高を記録

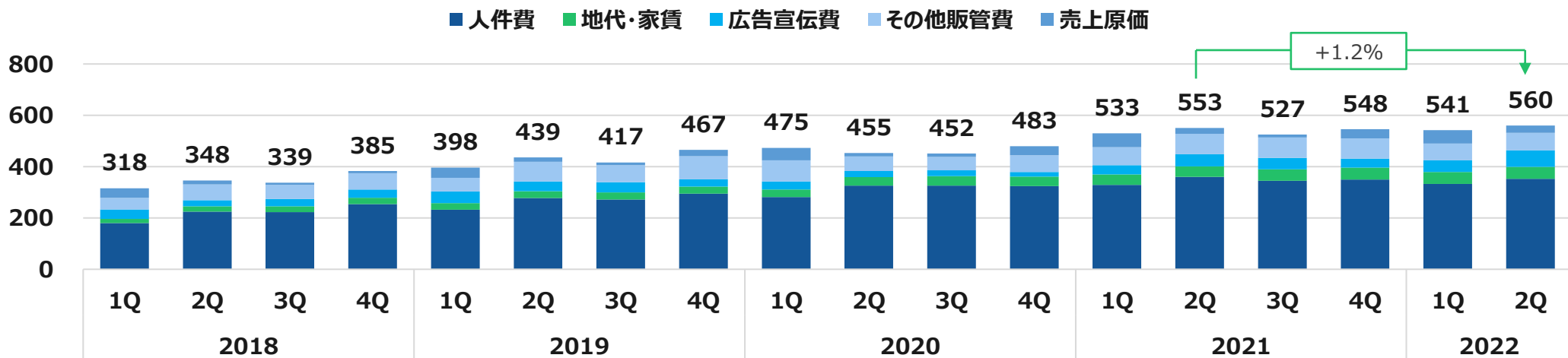
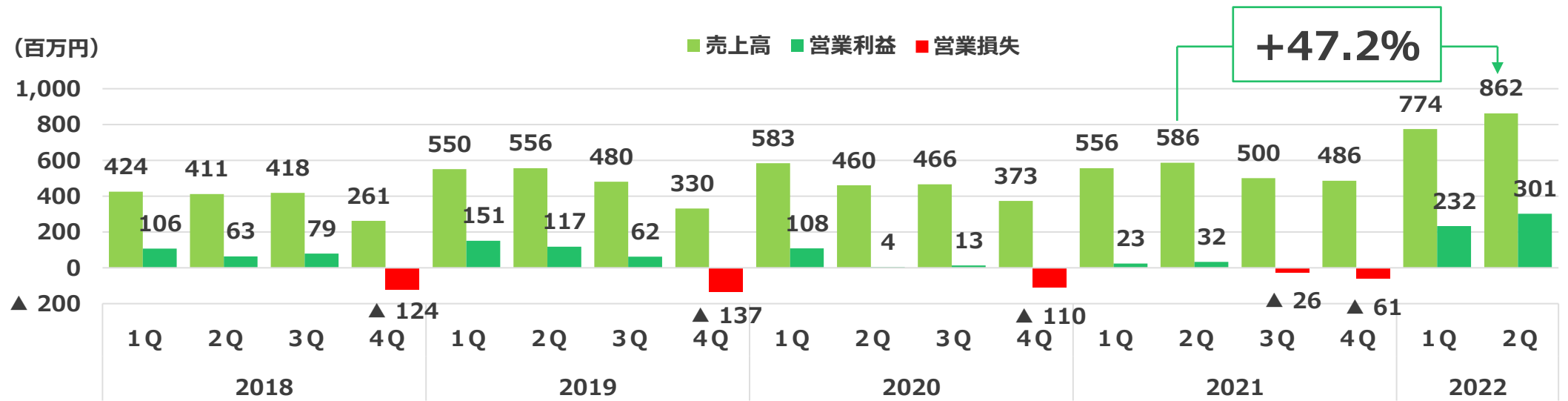
第2四半期 対前年同期比 経常利益増減要因

- 売上高は493百万円の増収
- 売上原価は、前年同期実績とほぼ同水準
- 人件費については、新卒新入社員24名を迎え入れた一方、利益体質への改善にむけた一環で中途採用ペースを抑制したこと等により前年同期実績とほぼ同水準
- 営業拠点の拡充に伴い、先行投資となっていた地代・家賃増加のインパクトは減少傾向
- 広告宣伝費は、スポチャレ（新卒・既卒）、スポジョバの登録者数獲得のための増加
- その他販管費については、業務委託費・採用費等が減少し、利益の押し上げ要因となった



四半期別売上高、営業利益（損失）および費用の推移

- 売上高および営業利益は、第1四半期に続き、第2四半期も前年同期実績を大幅に上回り、過去最高を大幅に更新
- 費用については、第1四半期と同様に前年同期比での増加幅は限定的。第2四半期は前年同期比+1%の増加にとどまった

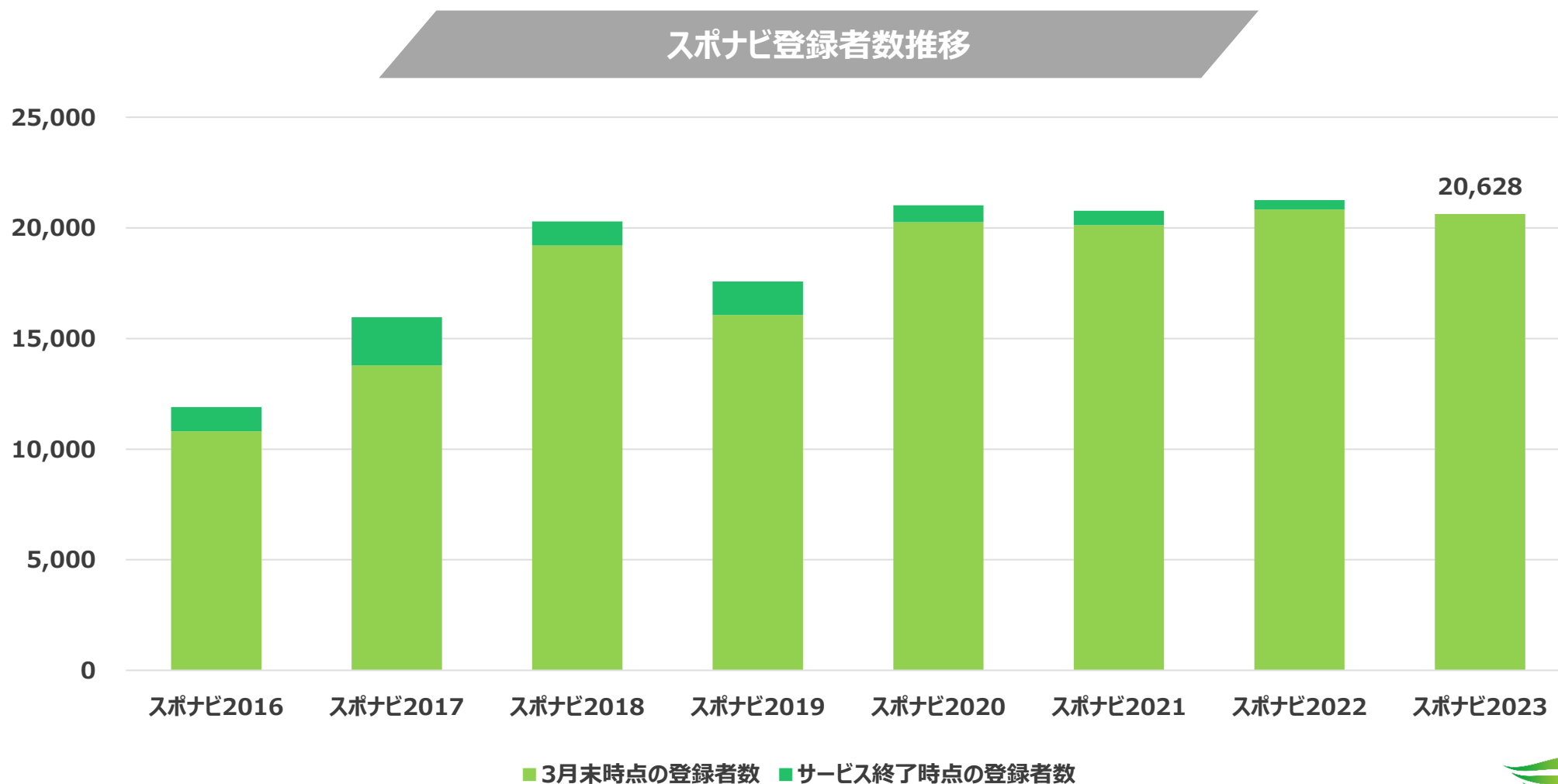




新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

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就職支援サービス
- 2023年3月卒学生向けスポナビ2023登録者数は、2022年6月末時点で、2022年3月卒学生向けスポナビ2022の登録者数の前年同期実績と同水準



2022年12月期 第2四半期：新卒者向けイベント事業

■ 売上高775百万円 前年同期比+32.9%

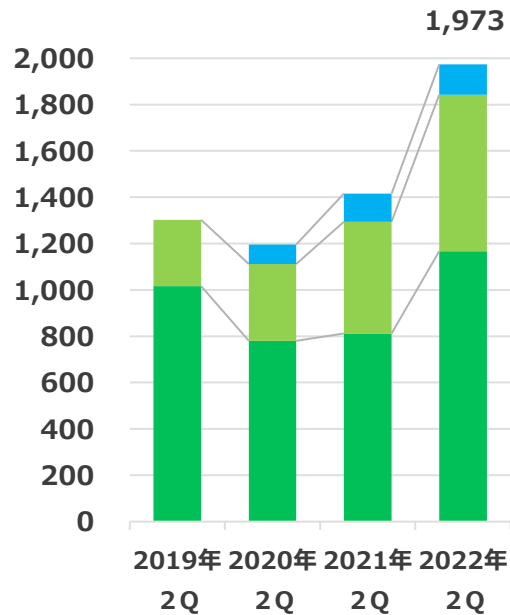
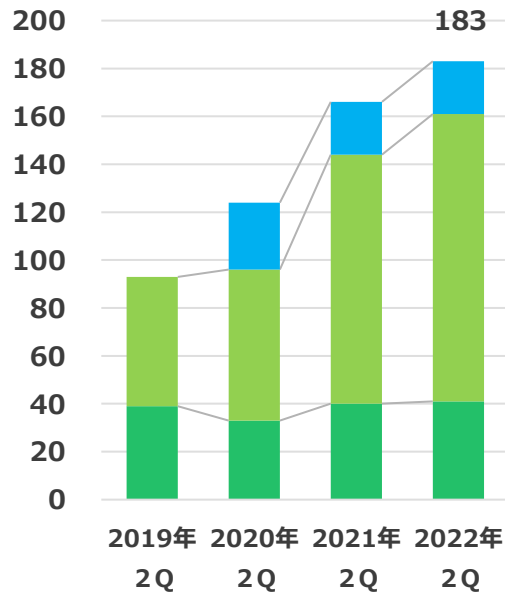
- イベント開催数は、前年同期比増加
- 販売枠数は、イベント開催数の増加率以上の伸び。営業活動の見直しによる企業のイベント出展ニーズの早期取り込みにより前年同期を大きく上回った。その結果、売上高は前年を上回り、第2四半期として過去最高であった新型コロナ感染拡大前の2019年12月期第2四半期実績585百万円を大幅に更新
- イベント参加学生数は、来場型・大規模イベント、オンライン型イベントについては就職活動の早期化により、2021年4Q開催イベントへの参加が増加し、2022年1Q、2Q開催イベントへの参加は前年同期を下回った。一方、来場型・中小規模イベントについては、地方展開も含め開催数の増加により、参加学生数は前年同期を上回った

イベント開催数

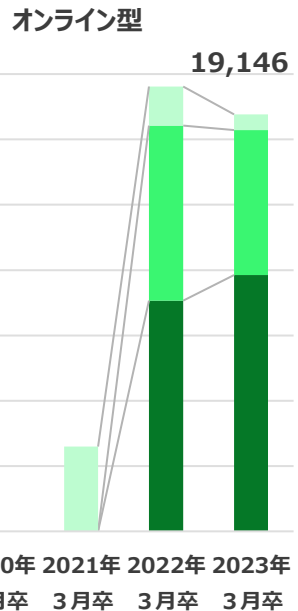
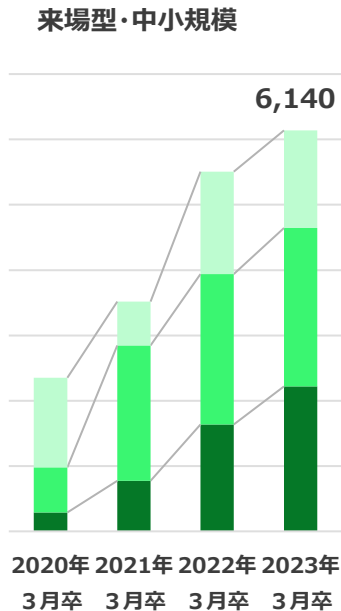
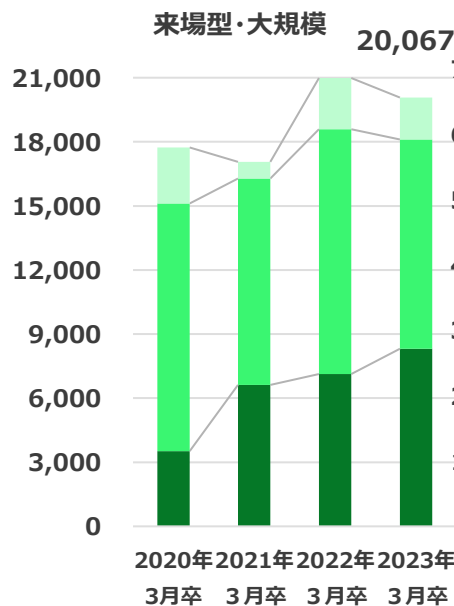
イベント販売枠数

イベント参加学生数（卒業年度別）

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中規模 ■ オンライン型



■ 前年4Qまで ■ 1Q ■ 2Q



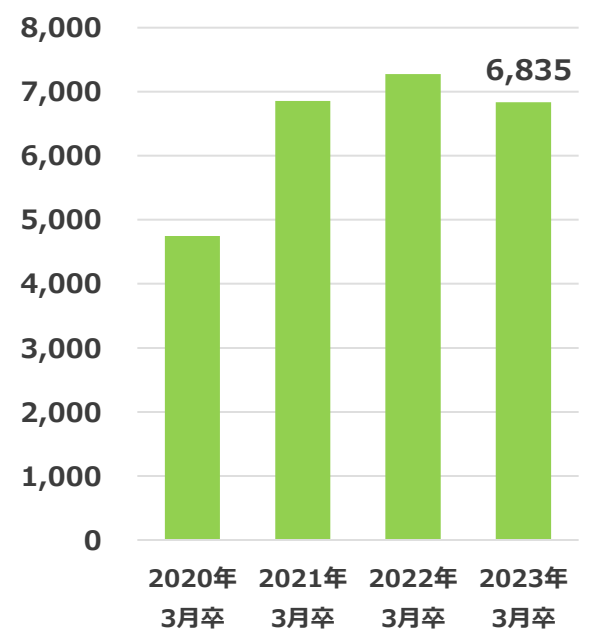
2019年実績：2020年3月卒向け・2021年3月卒向け | 2020年実績：2021年3月卒向け・2022年3月卒向け
 2021年実績：2022年3月卒向け・2023年3月卒向け | 2022年実績：2023年3月卒向け・2024年3月卒向け

2022年12月期 第2四半期：新卒者向け人財紹介事業

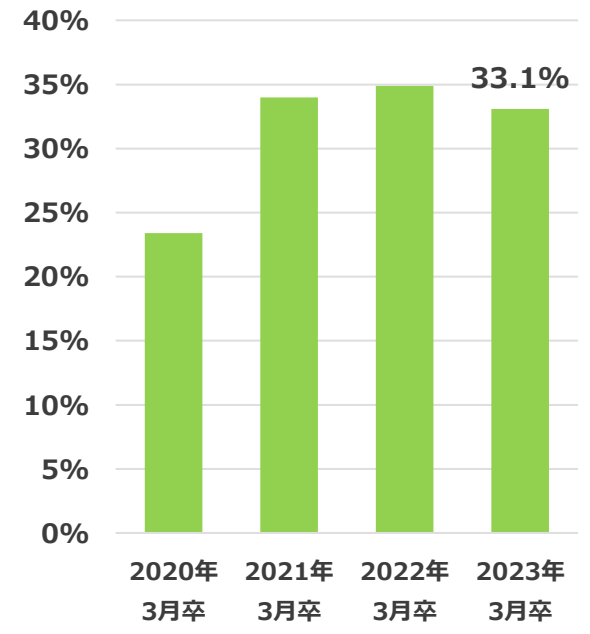
■ 売上高370百万円 前年同期比+39.8% (うちスポチャレ売上高 56百万円)

- 2023年3月卒ユニーク紹介学生数は、就職活動の早期化の影響により早期に内定を獲得する学生数が増加、就職活動中の学生数が前年同期比減少傾向にあり、前年同期実績を下回った
- カバー率も、上記要因により前年同期実績を下回った
- ユニーク紹介企業数は、前年同期を大幅に上回った。前年後半からの営業活動量の増加が寄与したもの
- 成約率は、ユニーク紹介企業数が前年同期比で大きく増加したことにより向上。その結果、成約人数が前年同期実績を上回り、売上高は前年同期比大きく増加

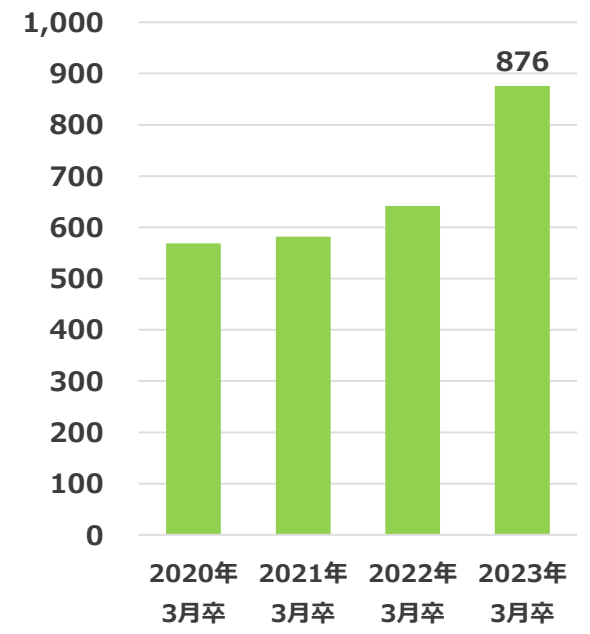
ユニーク紹介学生数



カバー率



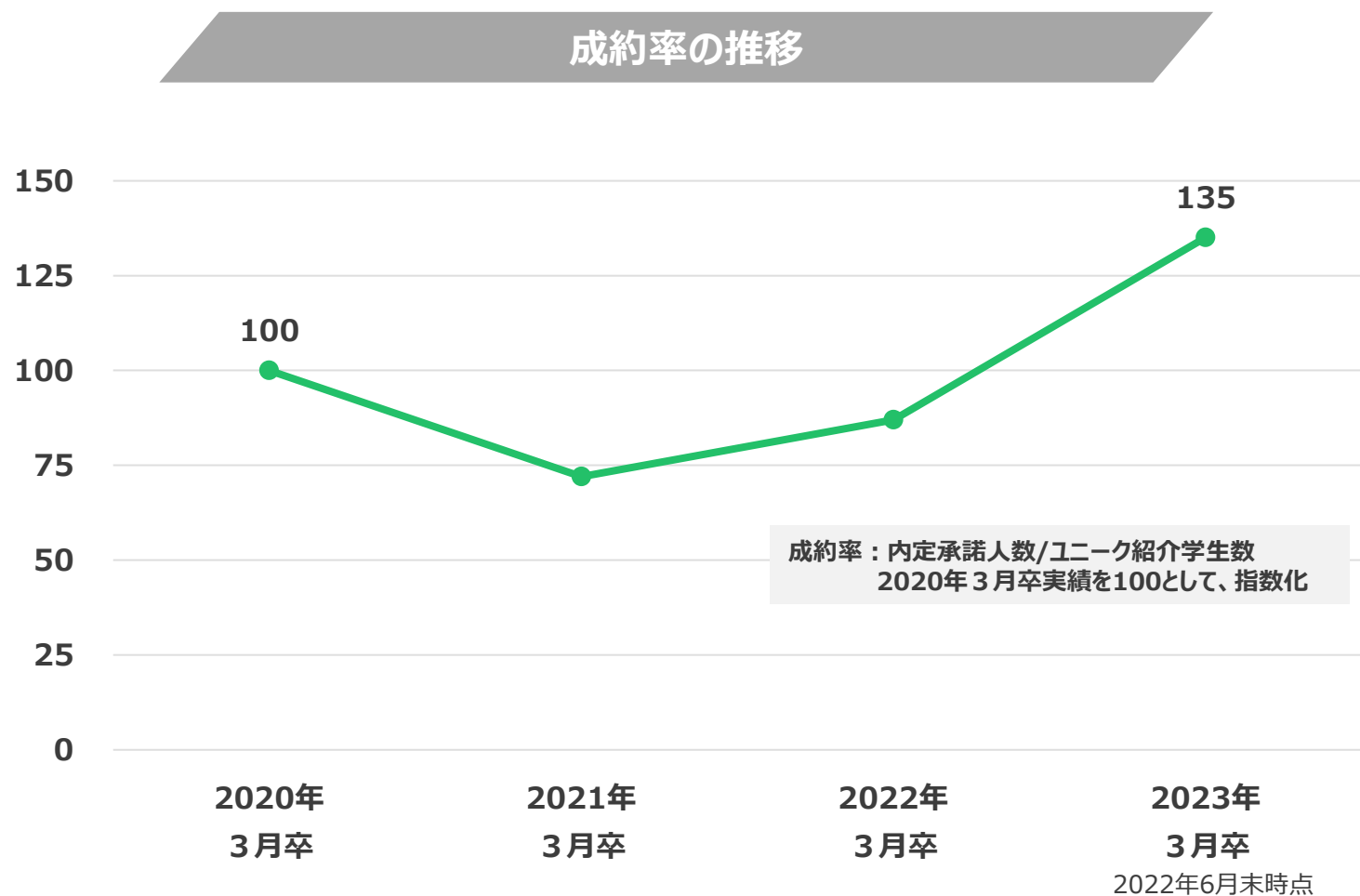
ユニーク紹介企業数



* 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
 *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) 新卒者向け人財紹介事業：成約率



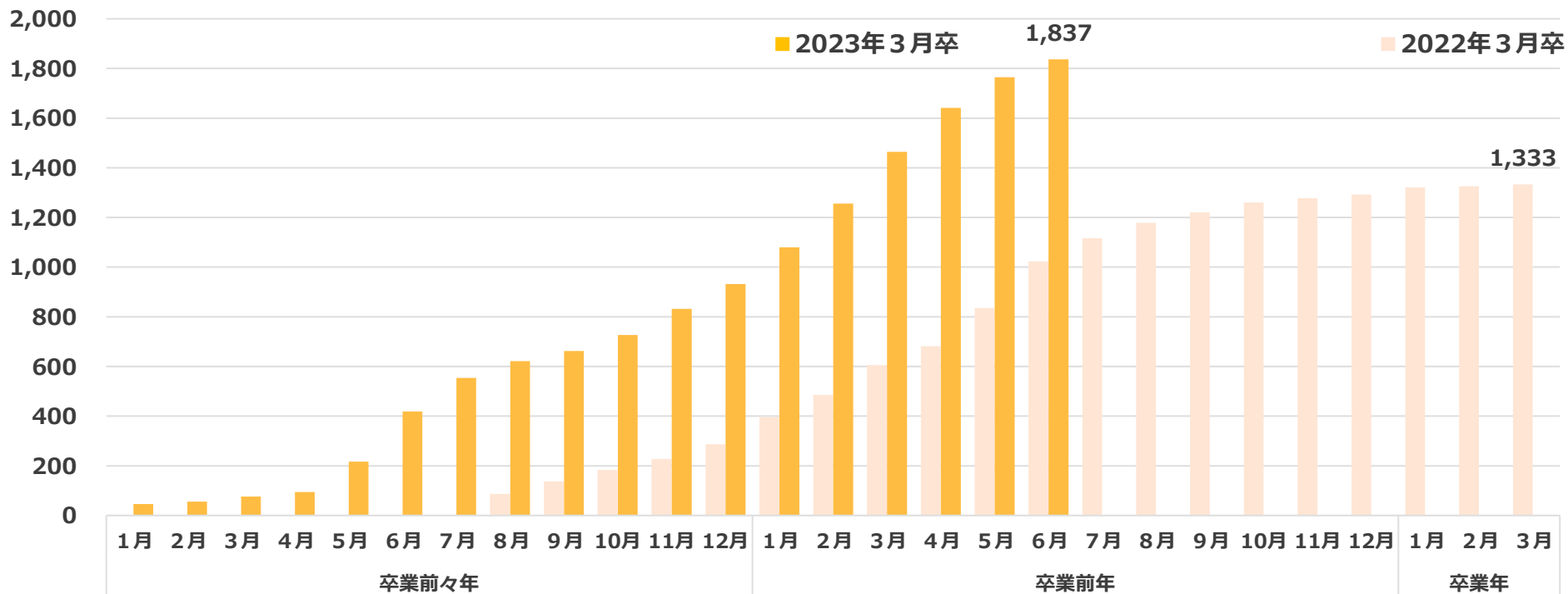
*KPI 第2四半期（卒業前年6月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数

スポチャレ進捗状況（2023年3月卒学生）

- スポチャレとは大学の体育会学生に加え、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した就職支援サービス
- 2023年3月卒学生向けスポチャレ累計登録者数は、2022年6月末時点で1,837人。2022年3月卒学生の前年同月実績を大きく上回るとともに、最終登録人数1,333人をすでに超過
- 2023年3月卒学生のユニーク紹介学生数は、2022年6月末時点で713名。2022年3月卒学生の前年同月時点の428名を大幅に上回った

スポチャレ累計登録者数推移



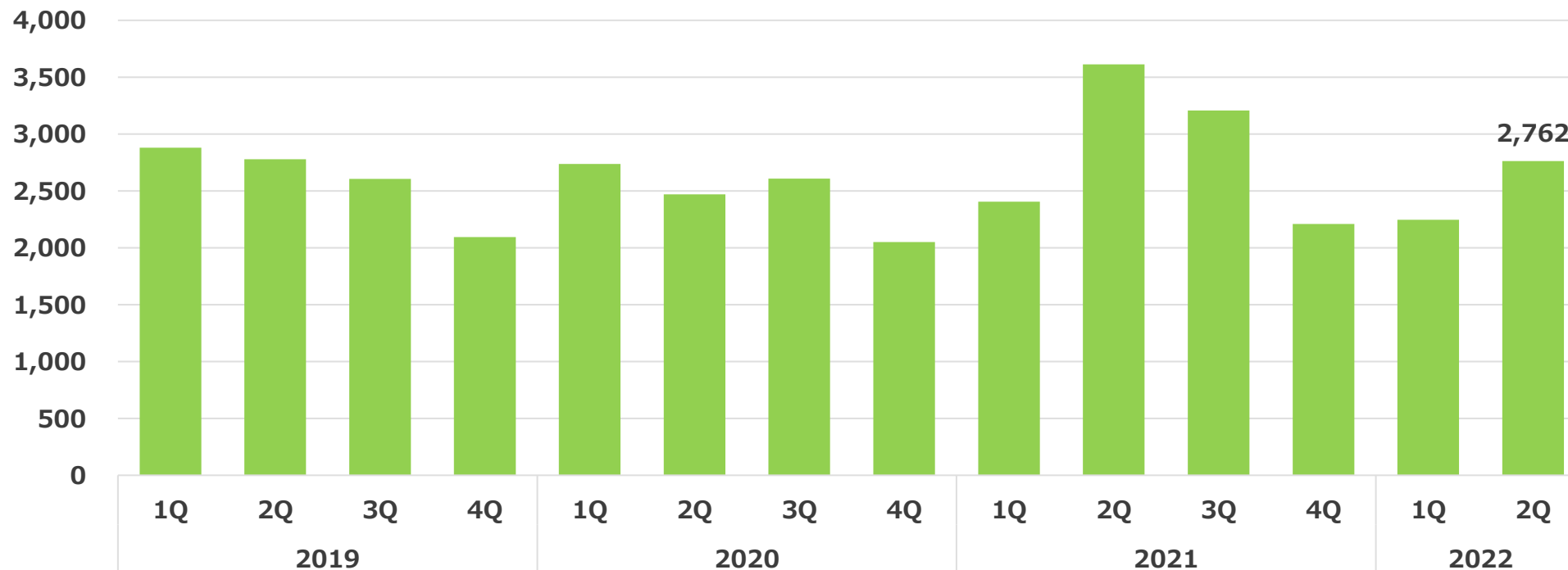


既卒者向け人財紹介事業

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支援サービス（2021年3月開始）
- 新規登録者数は、前年同期実績を下回ったものの、第1四半期からは増加に転じた

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

2022年12月期 第2四半期：既卒者向け人財紹介事業

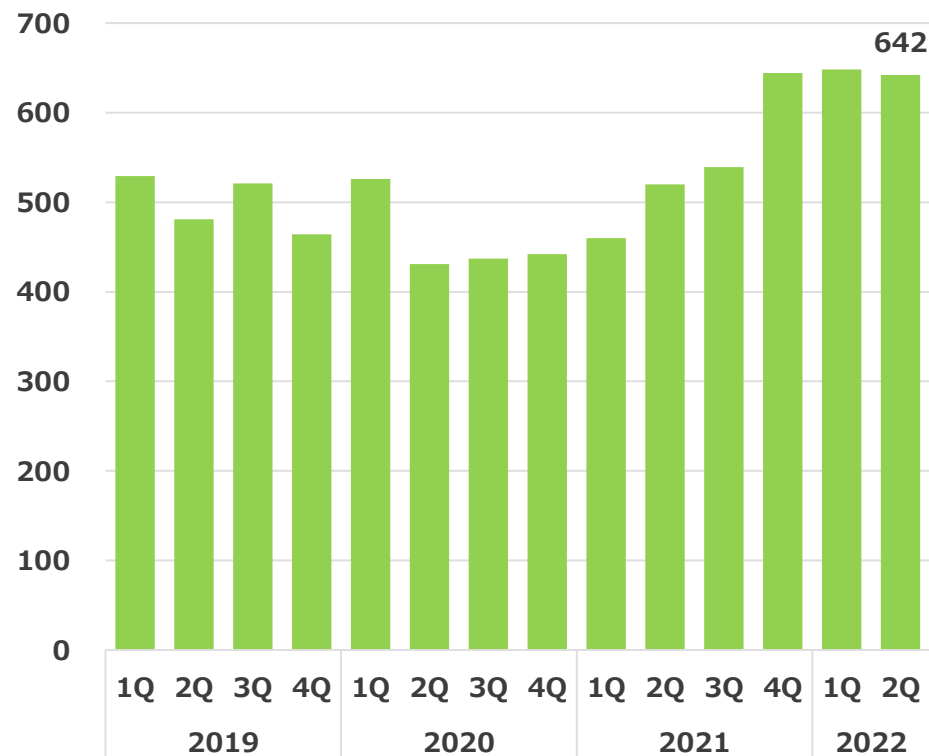
■ 売上高436百万円 前年同期比+71.7%

- 売上高は、前年後半からの企業の採用需要の持ち直しの動きが継続し、売上高は過去最高となった
- ユニーク紹介人財数は、前年同期比減少となるも引き続き高水準を維持
- ユニーク紹介企業数も、前年同期比で大幅に上回る状況が継続、成約率が向上し紹介成約人数の増加に貢献

ユニーク紹介人財数

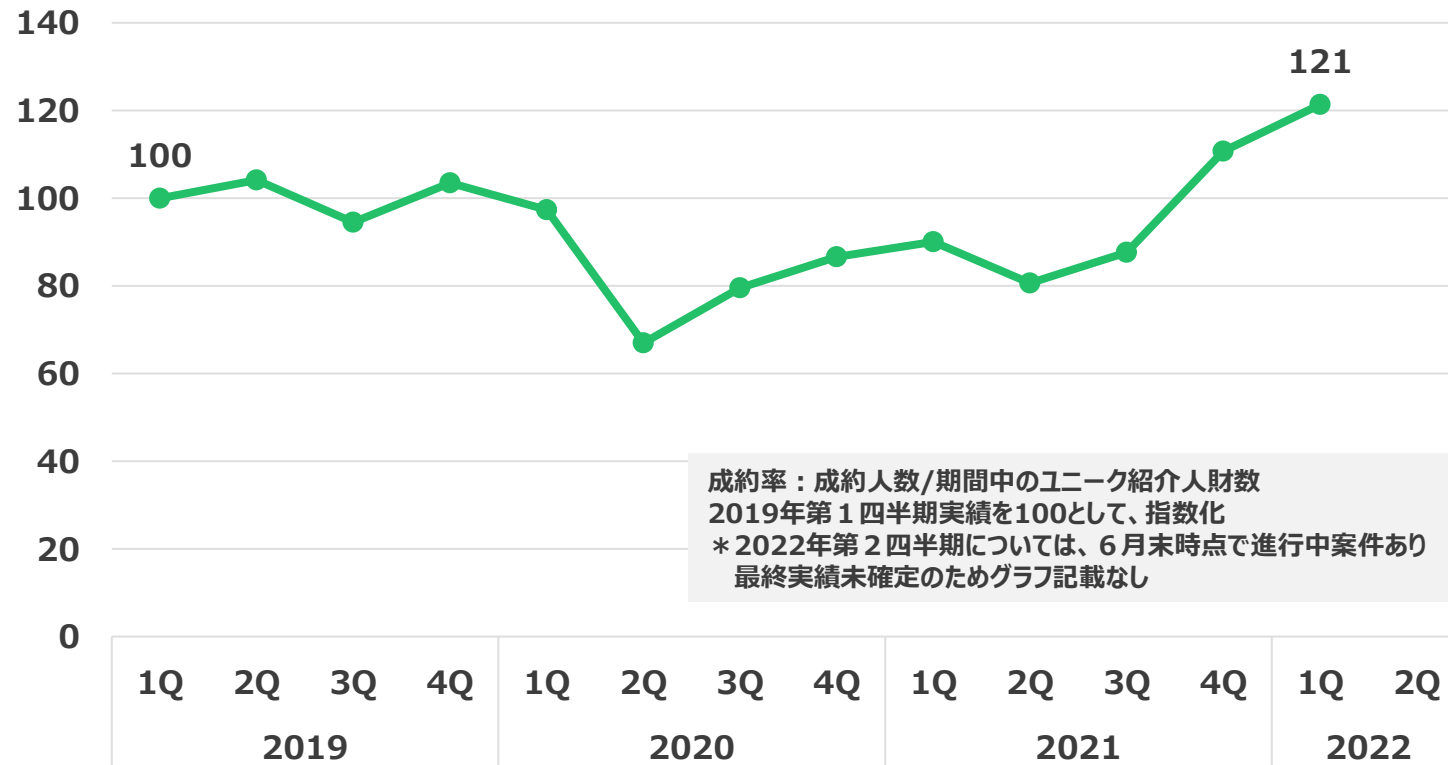


ユニーク紹介企業数



*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

成約率の推移



*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は1,985百万円となり、前連結会計年度比+445百万円
- 負債は1,273百万円となり、前連結会計年度比+100百万円
- 純資産は712百万円となり、前連結会計年度比+344百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2022年第2四半期	2021年12月期	増減額
流動資産	1,680	1,240	+440
現金及び預金	1,303	975	+328
売掛金	336	218	+118
固定資産	305	300	+4
有形固定資産	110	116	▲5
無形固定資産	0	1	▲0
投資その他の資産	193	183	+10
資産合計	1,985	1,540	+445
流動負債	962	570	+391
固定負債	310	601	▲291
負債合計	1,273	1,172	+100
純資産	712	368	+344
負債純資産合計	1,985	1,540	+445

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

未払法人税等及び未払消費税の増加と長期借入金の一部が1年以内返済となったため

借入金の長短振替及び約定返済による減少

当期純利益による増加

キャッシュフローの状況

- 営業CFは、税引前当期純利益が伸長したことにより、436 百万円の資金の増加
- 投資CFは、業務効率化に向けたオフィスレイアウト変更への投資により、2 百万円の資金の減少
- 財務CFは、財務上の安定を目的とした借入の約定返済により、106 百万円の資金の減少

(百万円)	第2四半期累計期間	
	2022年12月期	2021年12月期
営業CF	436	36
税金等調整前当期純利益	533	55
売上債権増減	▲118	▲100
未払費用増減	▲4	57
法人税等支払額又は還付額	2	20
投資CF	▲2	▲30
有形固定資産取得	▲2	▲13
敷金・保証金差入	0	▲18
フリーキャッシュフロー	434	6
財務CF	▲106	▲130
有利子負債増減	▲106	▲130
現金等期末残高	1,293	837



2022年12月期 通期業績予想

- 2022年7月20日 修正業績予想を開示

2022年12月期通期 修正業績予想の開示時点（2022年7月20日）の前提条件

- 現時点で入手可能な情報と予測に基づいて算出
- ウクライナ情勢、インフレの進行、新型コロナウイルス感染症の再拡大等による内外経済の先行き不透明な状況が続くと思われるが、雇用情勢の持ち直しの動き、企業の採用意欲は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた直近2年間と比べると、底堅い推移となることを想定
- 新型コロナウイルス感染症の再拡大する状況においても、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通常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 修正業績予想サマリー

売上高	2,650百万円	前期比+519百万円
営業利益	400百万円	前期比+432百万円
経常利益	395百万円	前期比+430百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	254百万円	前期比+333百万円

- 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、過去最高となる見込み

(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 修正業績予想概要

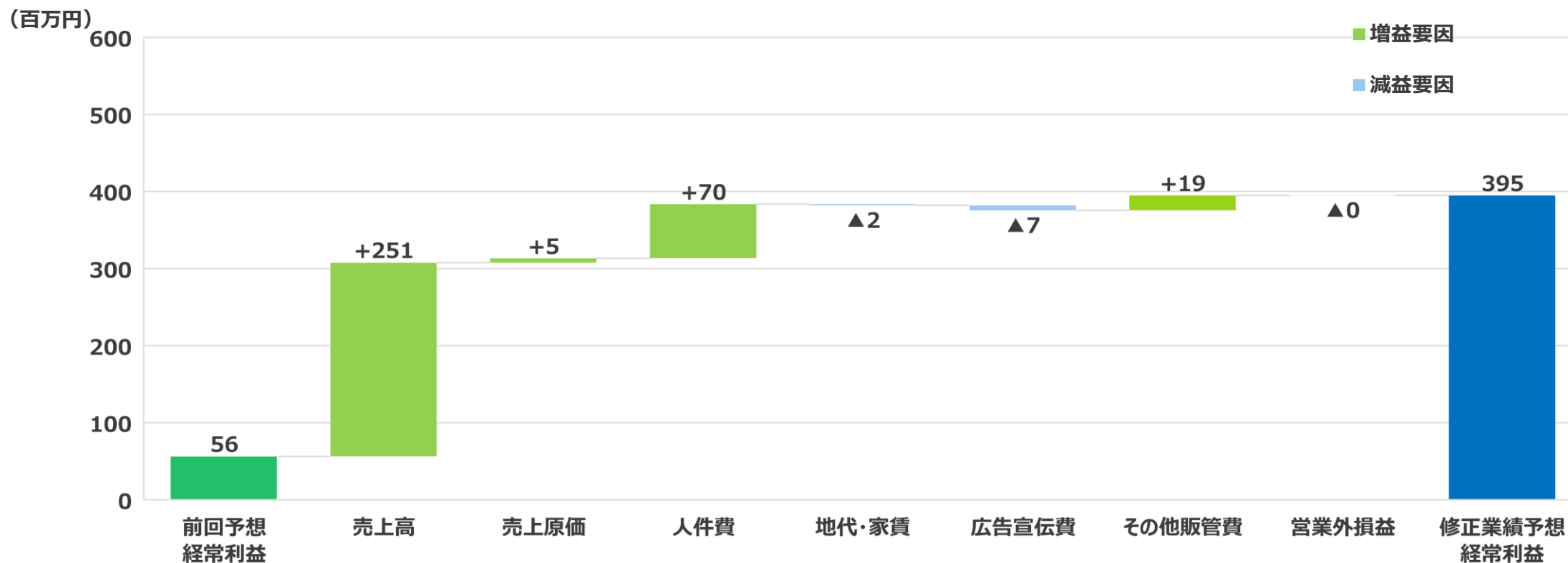
(百万円)	2022年12月期	2022年12月期	修正予想 vs 前回予想		2021年12月期	前年実績対比	
	今回修正予想 (7月20日開示)	前回発表予想 (2月14日開示)	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
売上高	2,650	2,398	+251	+10.5%	2,130	+519	+24.4%
新卒者向けイベント	1,041	972	+68	+7.1%	845	+195	+23.2%
新卒者向け人財紹介	784	728	+56	+7.7%	684	+100	+14.7%
既卒者向け人財紹介	712	600	+111	+18.6%	513	+199	+38.8%
その他売上	110	95	+14	+15.5%	86	+24	+28.2%
営業利益	400	61	+338	+555.3%	▲ 32	+432	-
営業利益率	15.1%	2.5%		+12.5PP	▲ 1.5%		+4.1PP
経常利益	395	56	+338	+599.4%	▲ 35	+430	-
経常利益率	14.9%	2.4%		+12.6PP	▲ 1.7%		+4.0PP
親会社株主帰属当期純利益	254	49	+204	+412.1%	▲ 79	+333	

- 売上高は、主要3事業すべてにおいて、上方修正
- 新卒者向けイベントは、初の10億円の台へ
- 新卒者向け人財紹介は、就活早期化の影響による下半期の落ち込みを見込むも通期で10%以上の成長
- 既卒者向け人財紹介は、前期比+38%と高成長
- 費用については売上高の成長率に比して、抑制的であり利益の押し上げ要因となる
- 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、過去最高であった2019年12月期実績を大幅に更新する見通し

(注) 上記業績予想につきましては、開示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。

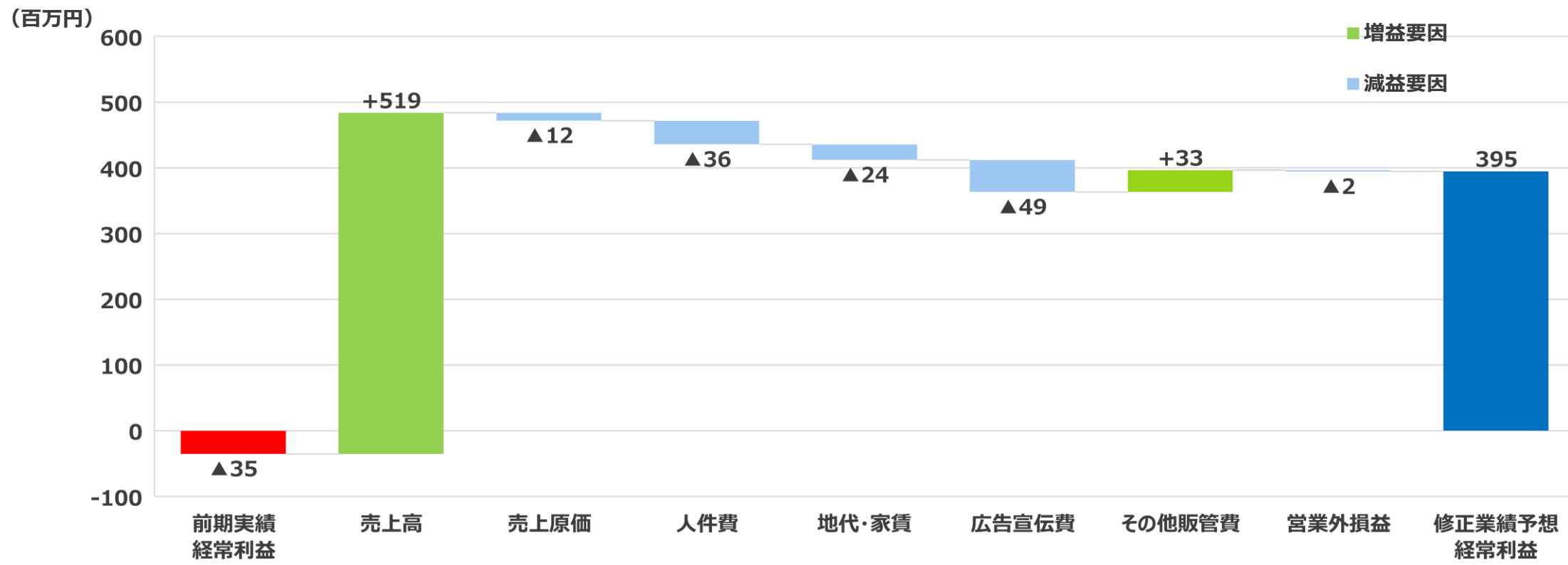
2022年12月期 修正予想 対前回予想比 経常利益増減要因

- 売上高は、251百万円の上方修正
- 売上原価は、前回予想とほぼ同水準
- 人件費は、利益体質への改善にむけた一環で中途採用ペースを抑制したこと等により前回予想から減少
- 地代・家賃は、前回予想とほぼ同水準
- 広告宣伝費は、新卒スポチャレ・スポナビエージェント・既卒スポチャレ転職・スポジョバへの広告宣伝費を継続投下し、前回予想からは小幅な増加
- その他販管費は、採用費・業務委託費等が前回予想から減少



2022年12月期 修正予想 対前期比 経常利益増減要因

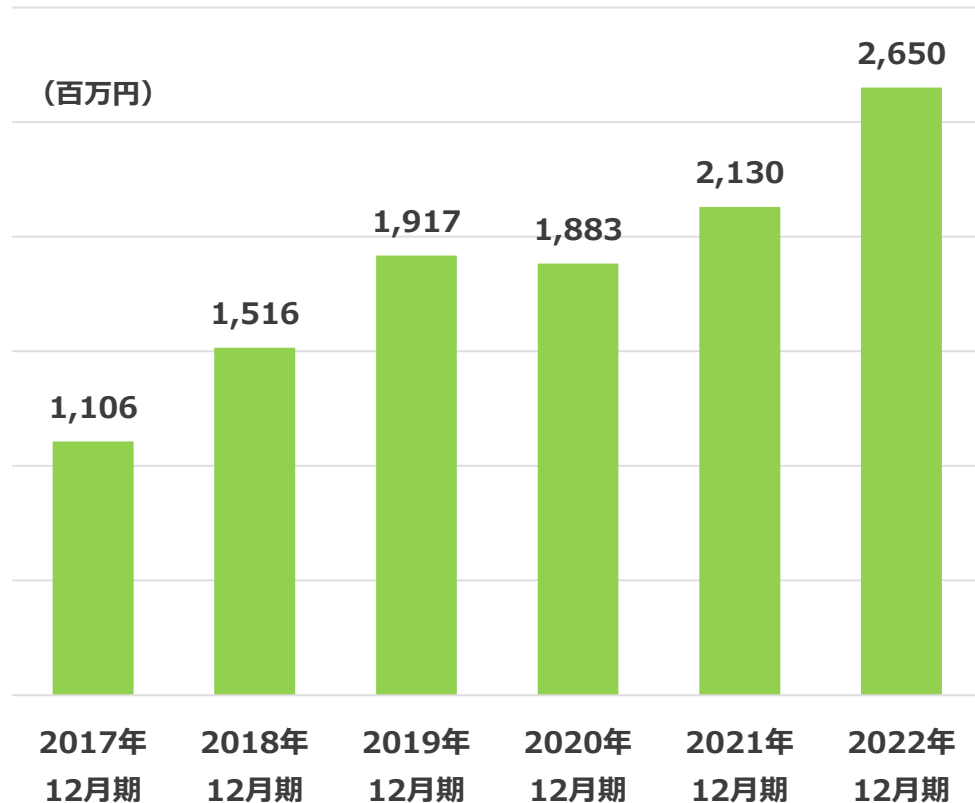
- 売上高は、519百万円増収
- 売上原価は、イベント開催数の増加、デュアルキャリア売上高の増加に伴う派遣関連費用が増加
- 人件費は、第3四半期以降、役職手当改定増額、従業員サーベイ導入や教育研修、福利厚生費など、人的資本への投資を積極的に行う予定であり、通期では増加を見込む
- 営業拠点の拡充に伴い、先行投資となっていた地代・家賃増加のインパクトは徐々に減少するものの通期では増加
- 広告宣伝費は、新卒スポチャレ・スポナビエージェント・既卒スポチャレ転職・スポジョバへの広告宣伝費を継続投下
- その他販管費は、採用費・業務委託費の減少が、利益の押上げに寄与



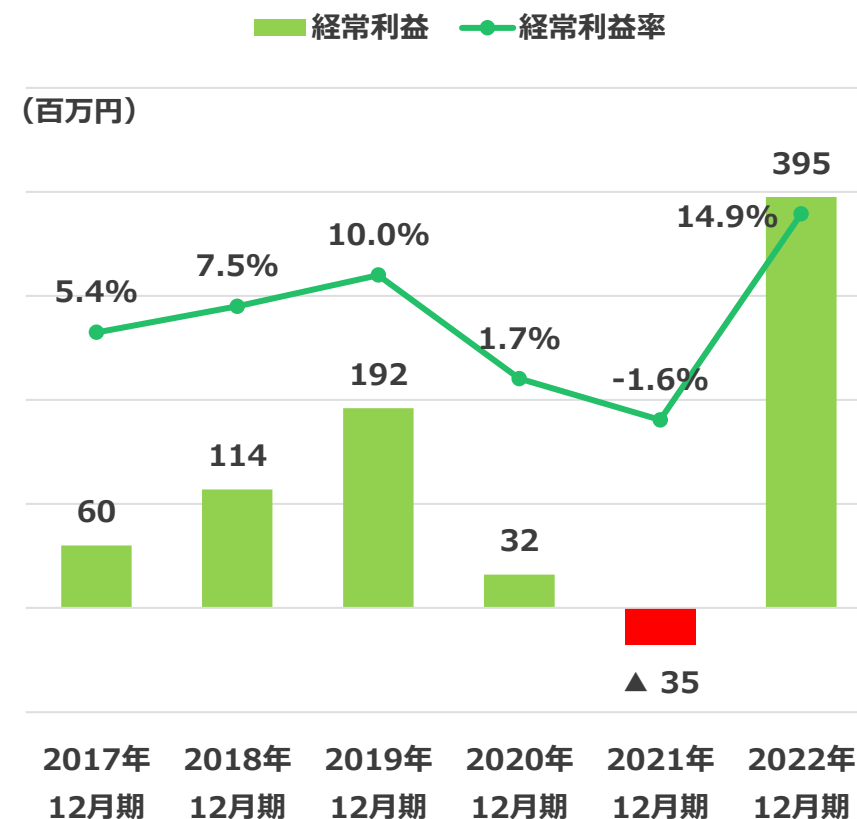
業績の推移

- 売上高の5年間（2017年－2022年）の年平均成長率は、19%となる見込み
- 経常利益率は、2019年の過去最高を更新する見通し。また中期経営計画最終年度2024年12月期目標9.0%を今期時点で上回る
- 筋肉質な経営＝利益体質への改善が前倒しで進捗

売上高



経常利益・経常利益率





成長戦略

経営戦略

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
- 47都道府県においてスポナビのサービスを浸透
- カバー率の引上げ

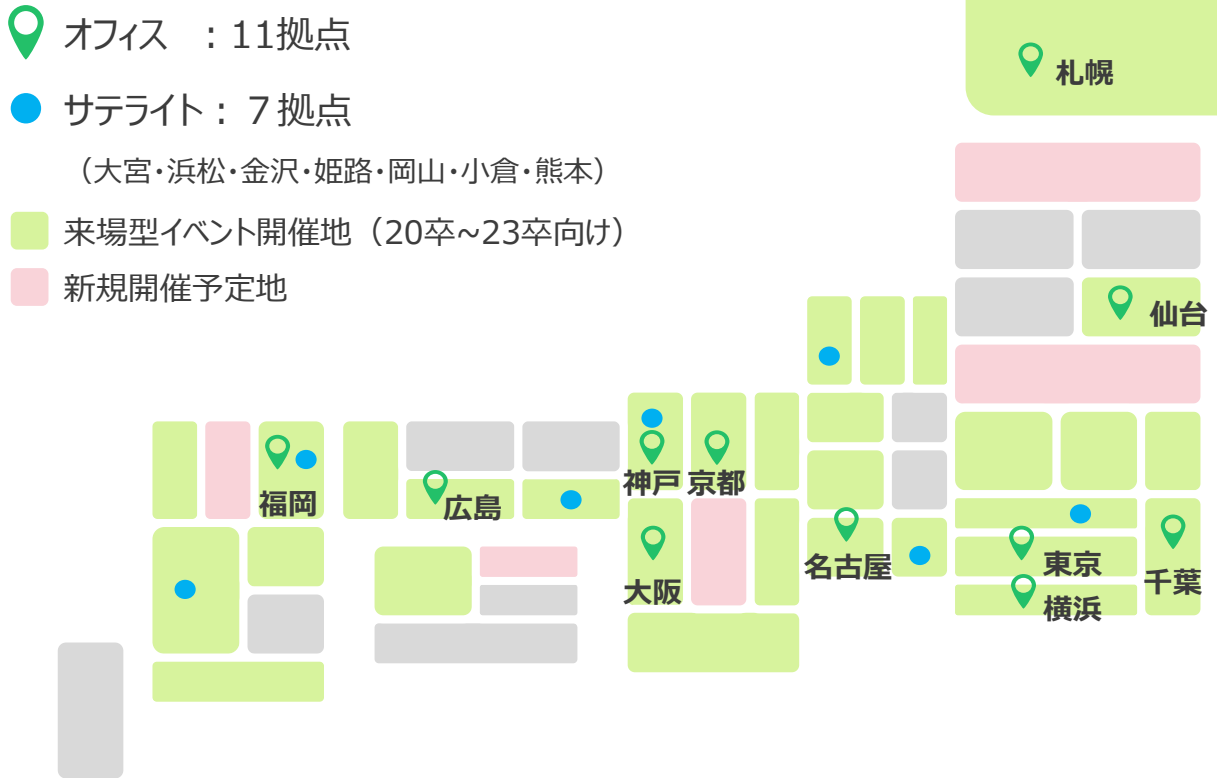
新規事業の拡大 (HR領域の拡大・新規事業への挑戦)

- 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 47都道府県においてスポナビのサービスを浸透

- 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）
- 2022年は既存サテライトオフィスの運用状況を見極めつつ、新たなサテライトオフィス候補地を検討
- 来場型の新卒者向けイベントを中心に地方企業への営業を推進し開催地拡大を図る

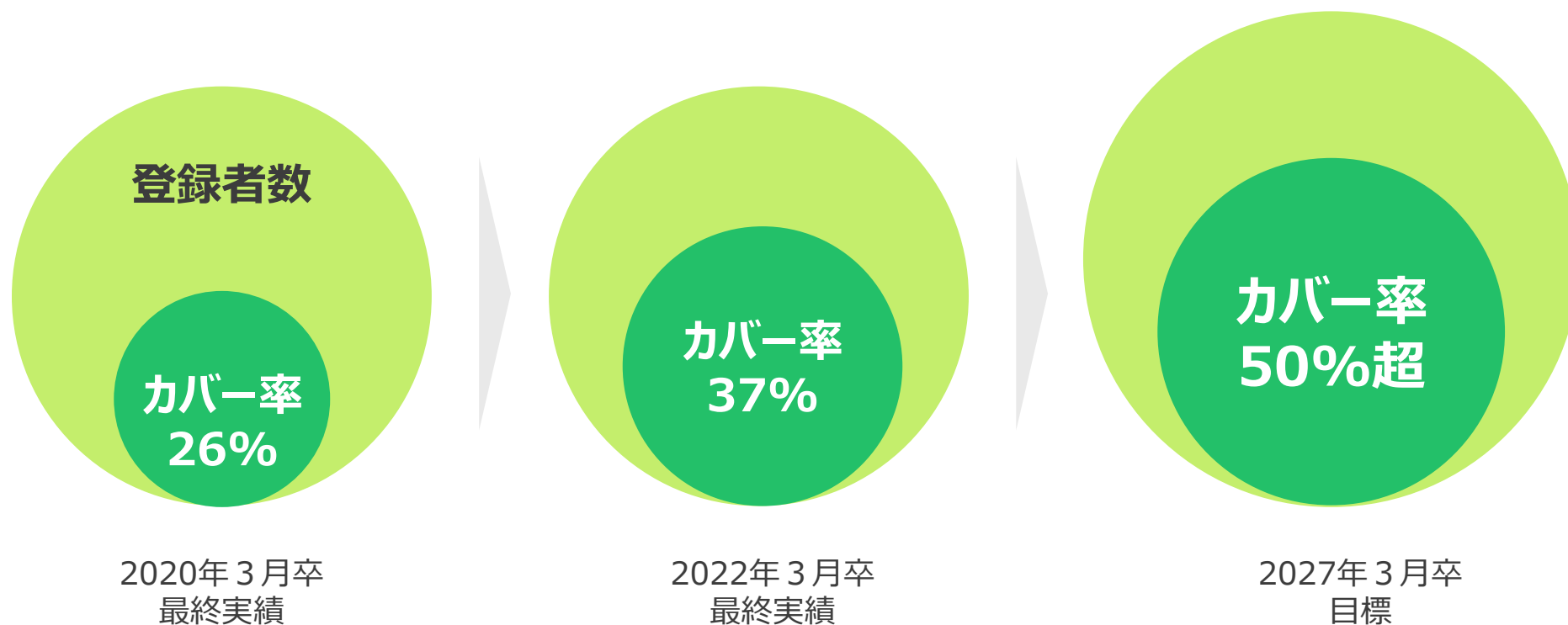
拠点の強化・イベント開催地



既存事業の成長（新卒事業スポナビ）：カバー率*の引上げ

- 登録者に対するカバー率は2022年3月卒業実績(2022年3月時点)は37%
- 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）



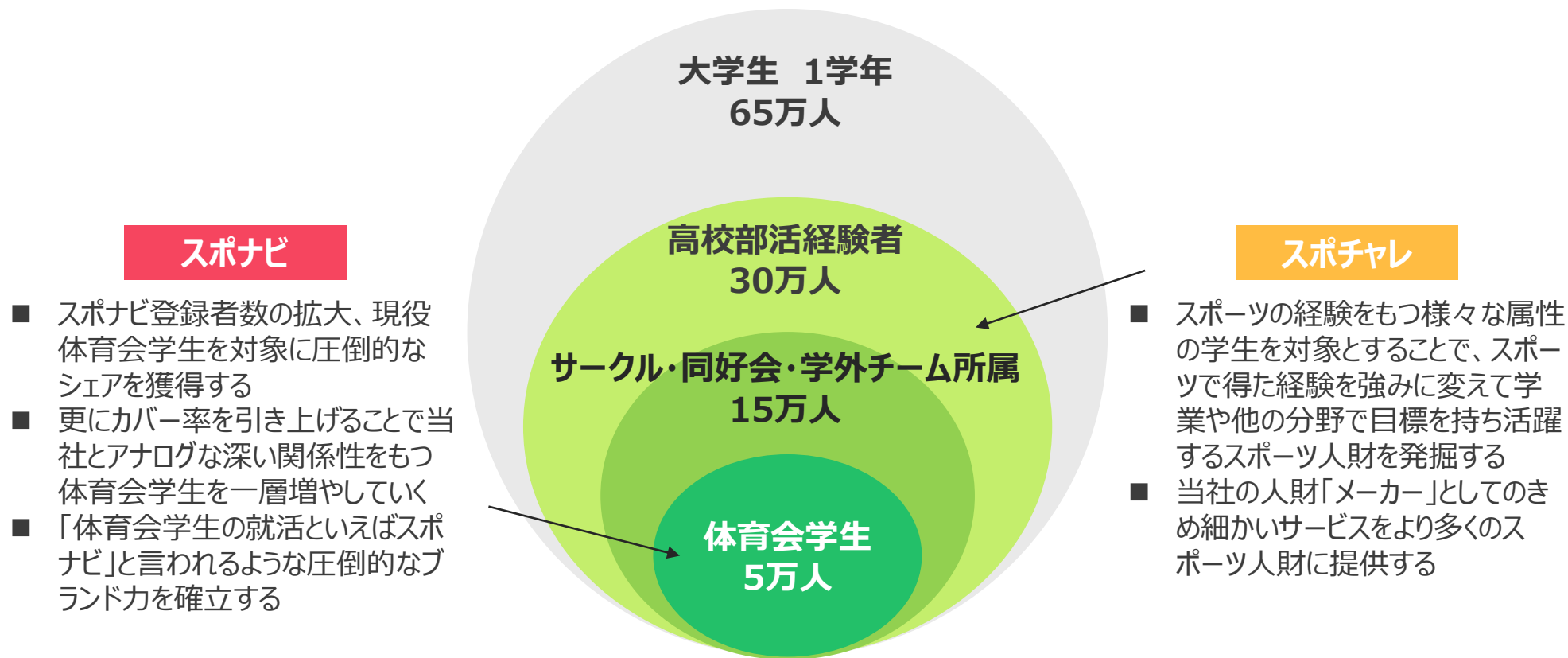
カバー率 向上策

■ 手厚い「アナログ」対応の強化にむけた具体策

- ①面談時間の増加 ← 対面・オンラインの併用とITツールの活用による業務効率化
- ②面談対応学生の選考通過率の向上 ← 1 on 1での面談を継続強化
- ③体育会学生の志望にマッチした紹介企業の提示 ← 紹介企業数の増加

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

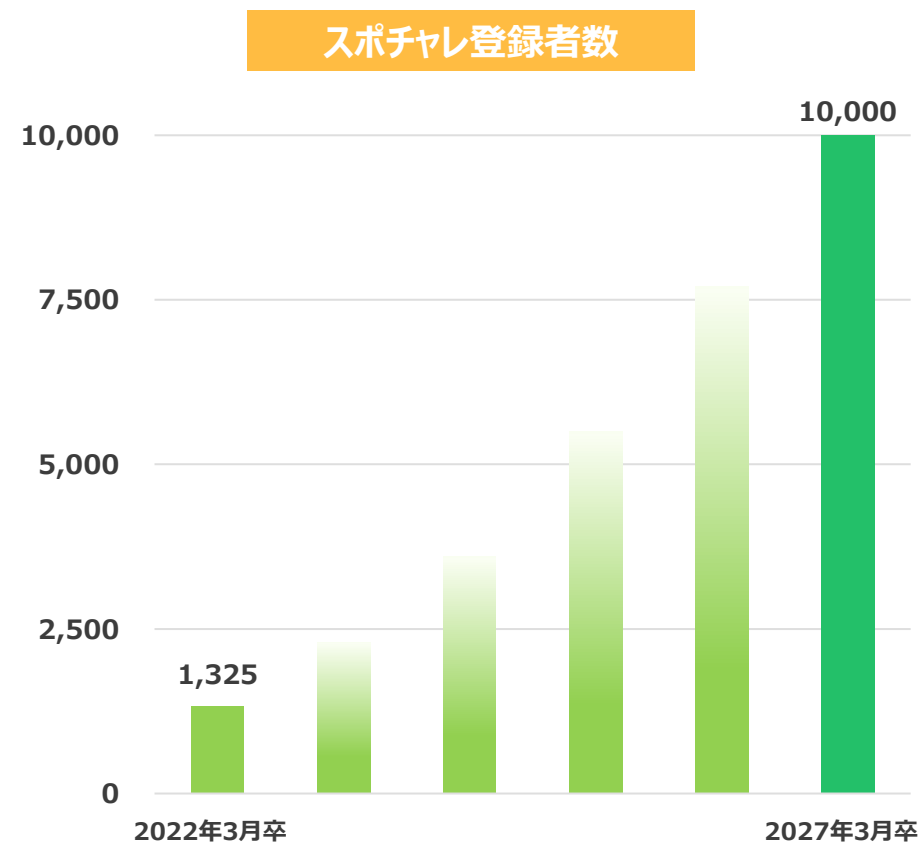
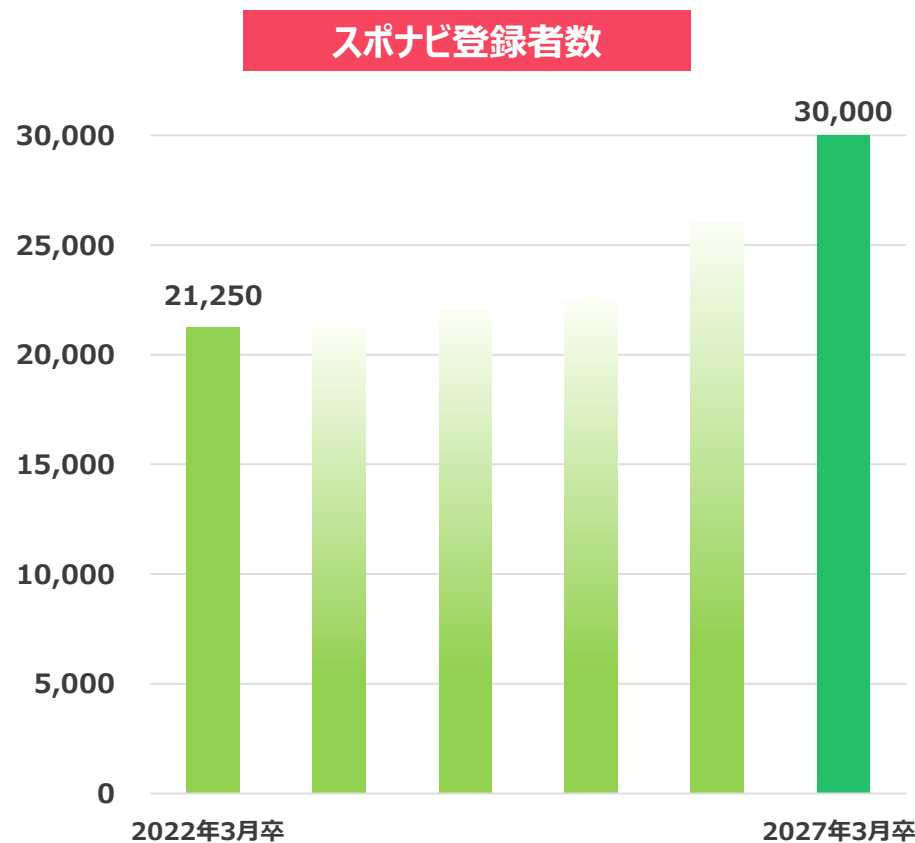


出所：*文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）
*笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

スポナビ・スポチャレ登録者数

■ スポナビ2027(2027年3月卒) 登録者数3万人・スポチャレ(2027年3月卒) 登録者数1万人を目指す

- スポナビは、2023年3月卒はカバー率の引き上げに注力しユニーク紹介学生数の増加を図る。2024年3月卒よりスポナビ登録者数の再拡大を図る。全国体育会学生5万人の半数以上がスポナビに登録している状態を目指す
- スポチャレは、2023年3月卒の新規登録者数が2022年3月卒に対して高い成長（2022年2月末時点 前年同月比+159%）を示しており、マーケットのポテンシャルは大きく、この勢いを継続させていく



2022年3月卒実績：2022年2月末時点

スポチャレのターゲット人材

- 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材

登録学生のスポーツとの関わり

学外スポーツチーム

大学外のスポーツに所属している学生

サークル・同好会

スポーツサークルや同好会の活動を行っている学生

体育会運動部

大学に認められた運動部に所属している学生

過去経験者

過去にスポーツに情熱を注いだ経験がある学生

監督・コーチ

母校やクラブチームで監督・コーチを務める学生

学部・学科

大学や専門学校でスポーツについて学んでいる学生

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

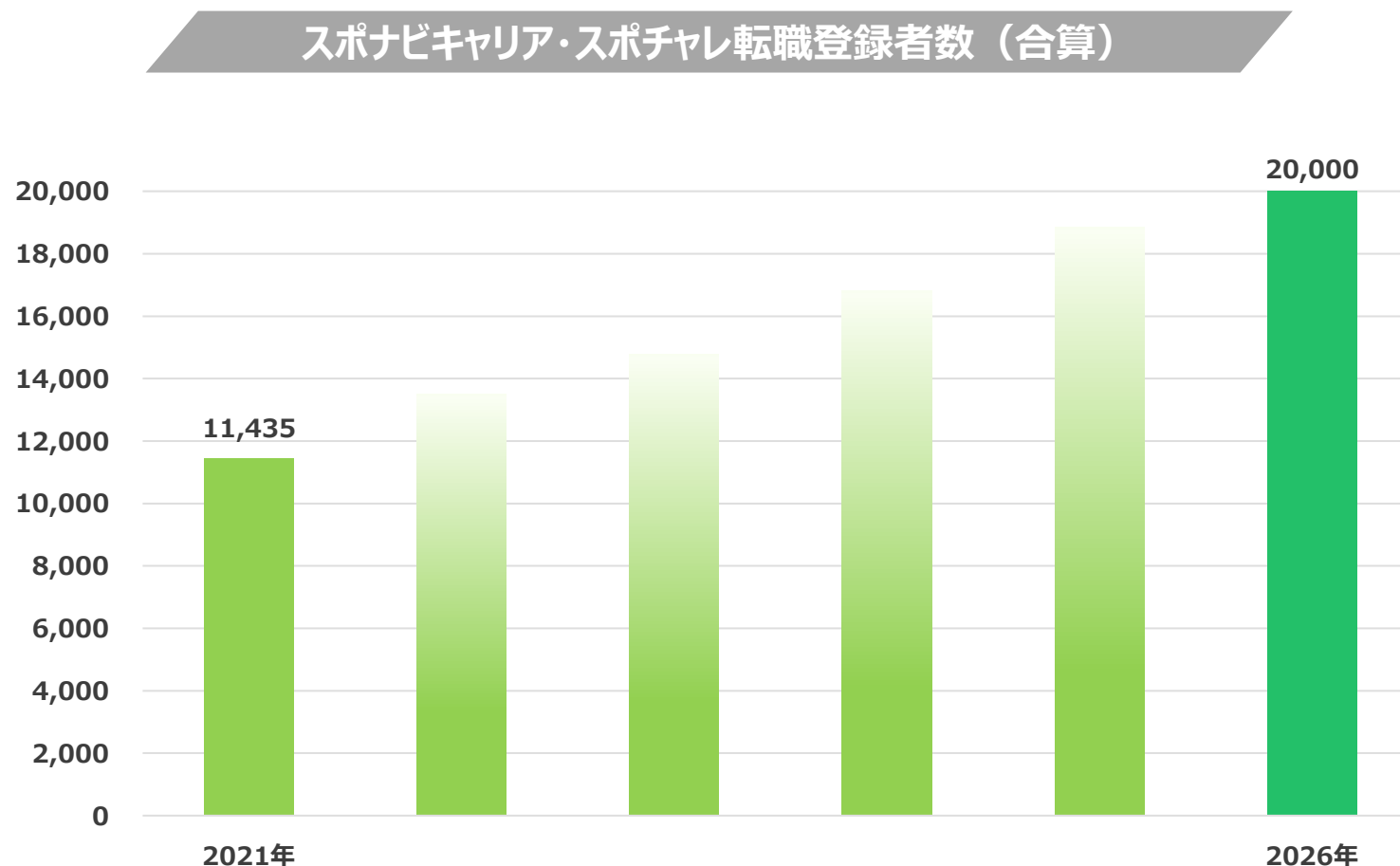
時期を問わずスポーツ経験のある人財を対象
とした就職支援サービス



スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数（合算）

■ スポナビキャリア・スポチャレ転職は2026年に登録者数2万人を目指す

- スポナビキャリアは現状の水準を維持しつつ、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し、ユニーク紹介人財数の増加を図る



新規事業：スポジョバ

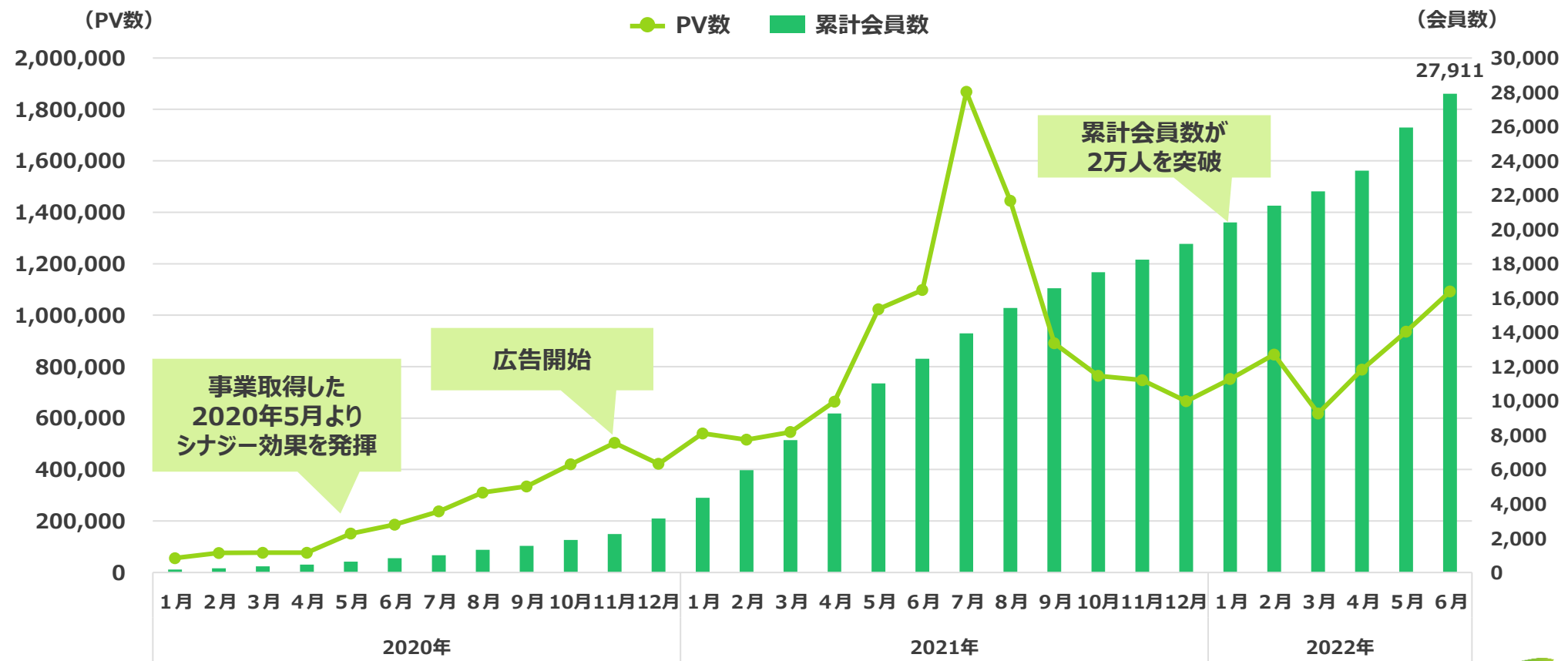
- スポーツ関連企業に特化した求人サイト
- オンライン上で完結するマッチングを主とした求人サイトの運営事業
- 既存事業とは、顧客企業・人財ともにシナジーを生み、相互補完が可能



スπο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
- 累計会員数は2022年6月末時点で27,911人と、3万人に向けて順調に推移
- 掲載課金、採用課金売上高の拡大とスποジョバ登録人財からの既卒人財紹介案件の推進を強化していく

サイトPV数・累計登録会員数



スポナビアスリート（デュアルキャリア）

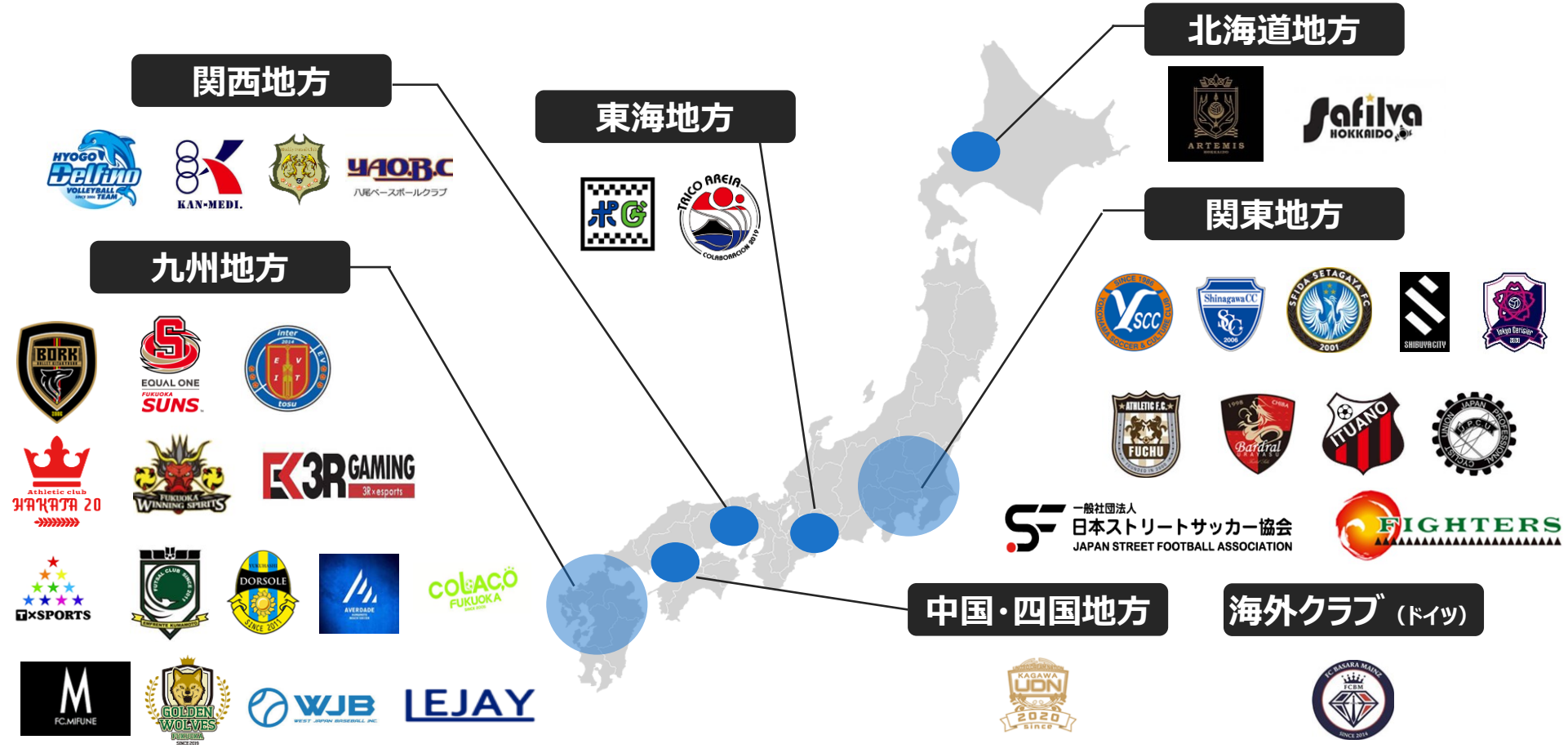
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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50チーム、支援選手数は345選手(2022年6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

スポーツの価値を高めるための当社の取り組み

ニュース

2022.7.20

【アスリート雇用促進とセカンドキャリア】
スポーツフィールド、新たに2チームと就労支援におけるパートナー契約を締結！

北海道ベースボールリーグ所属チーム すながわりバーズ



saitama.east.sv (サイタマ・イースト・エスファウ)



ニュース

2022.7.1

エリア別の就活状況が明らかに！
最新の体育会学生の動向をチェック！



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

憧れの存在を目指し、チャレンジを続ける ～NBAダンサー大西 真菜美～ NEW

2022/07/28 - インタビュー

GUEST 大西 真菜美 (おおにし まなみ) NBAダンサー…

[女性アスリート](#)
[チア](#)
[ダンス](#)
[NBA](#)
[チアリーディング](#)

Interview

世界のバレーボールを知るためにフランスの地へ ～バレーボール選手 柴田真果～

2022/07/15 - インタビュー

GUEST 柴田真果 (しばた みか) バレーボール選手。フ…

[海外](#)
[バレーボール](#)
[プロ選手](#)



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	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

- | | |
|--|--|
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</p> |
| <p>4 チームワークTEAMWORK
 One for All, All for Oneの精神を持つ。</p> | <p>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。</p> |
| <p>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。</p> | <p>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。</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

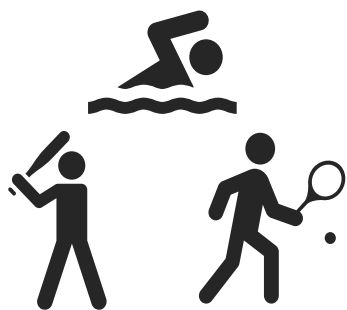
当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の
企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*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

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

- 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

ターゲット人財確保への強いニーズ



企業

- 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」

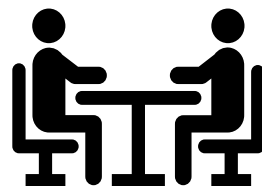
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

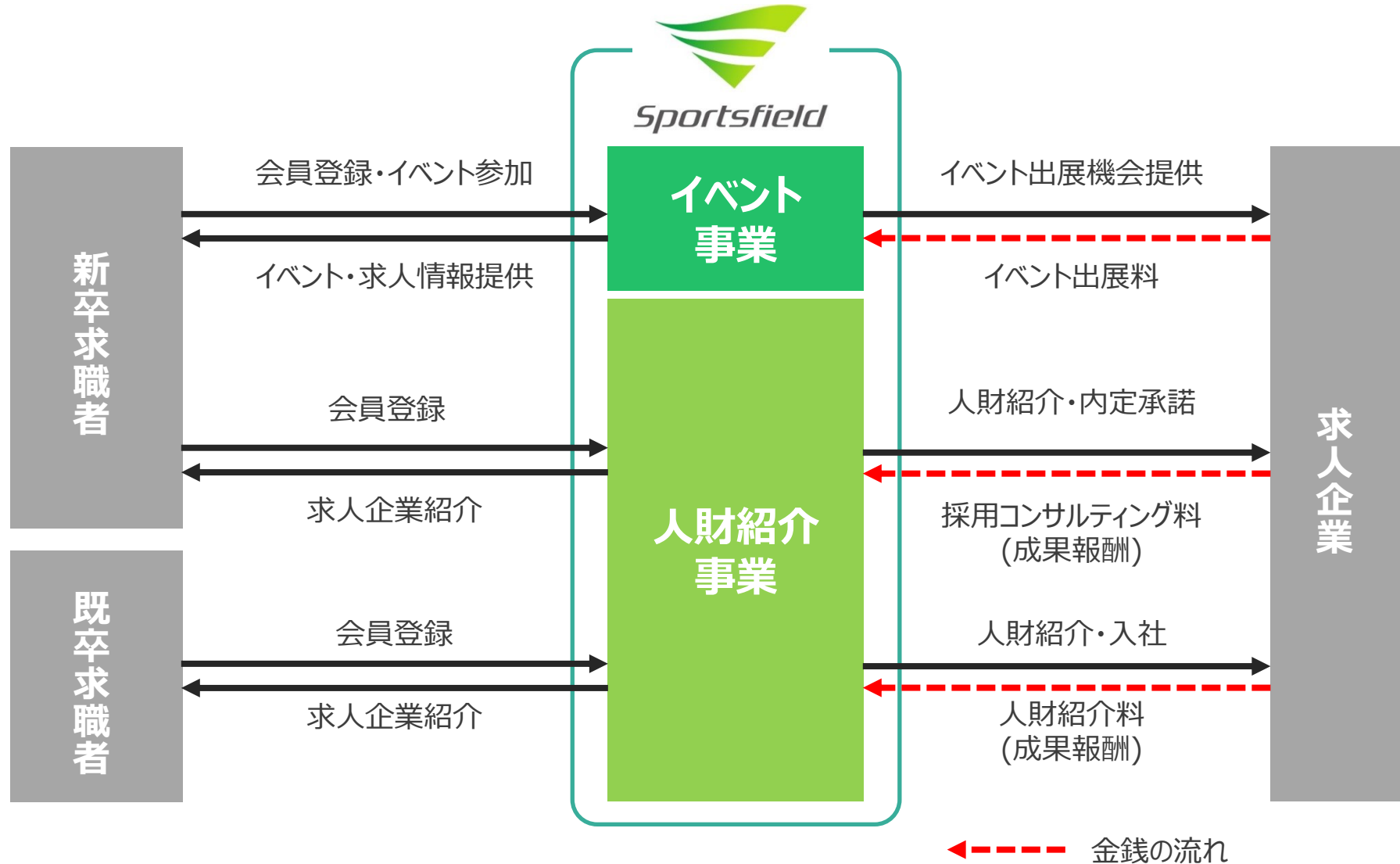
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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
1 on 1 の濃い面談を複数回実施

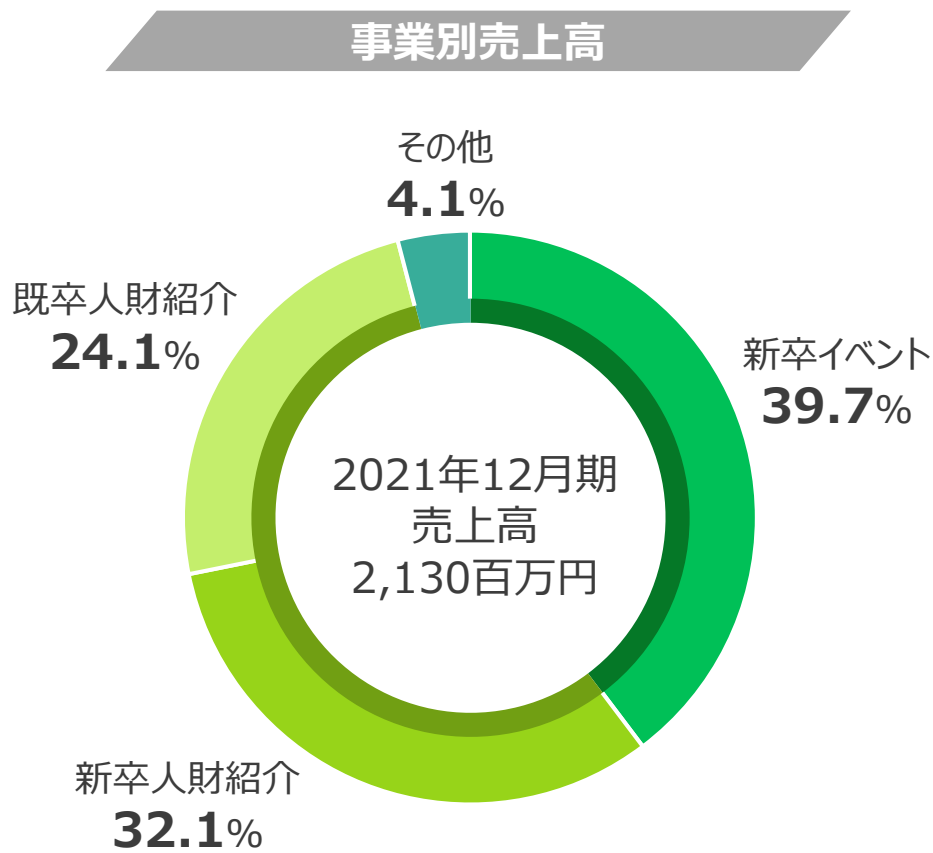
スポーツだけでなく、
ビジネスでも活躍する
「スポーツ人財」を
社会に輩出

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



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

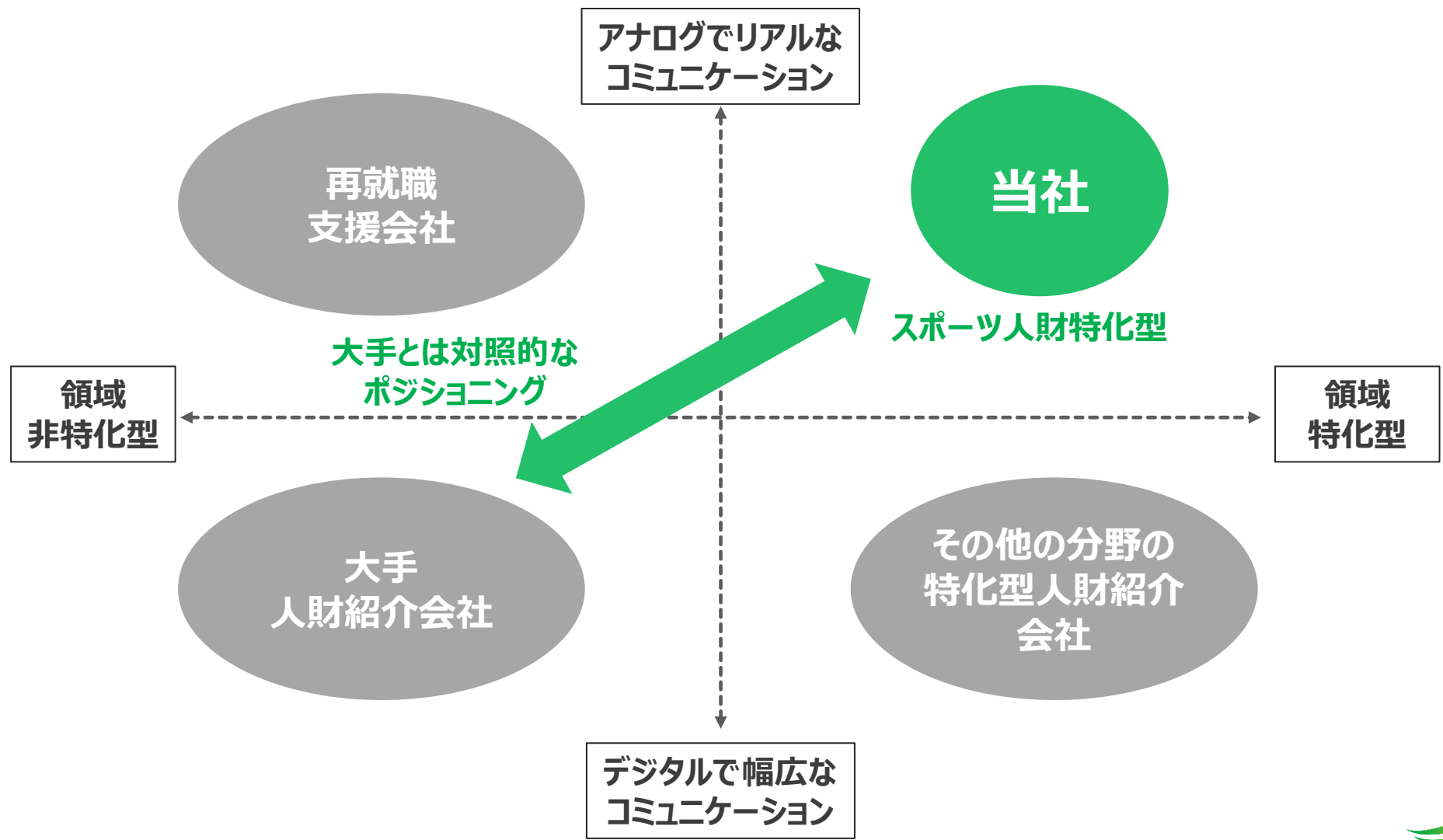
その他事業

- 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」

(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

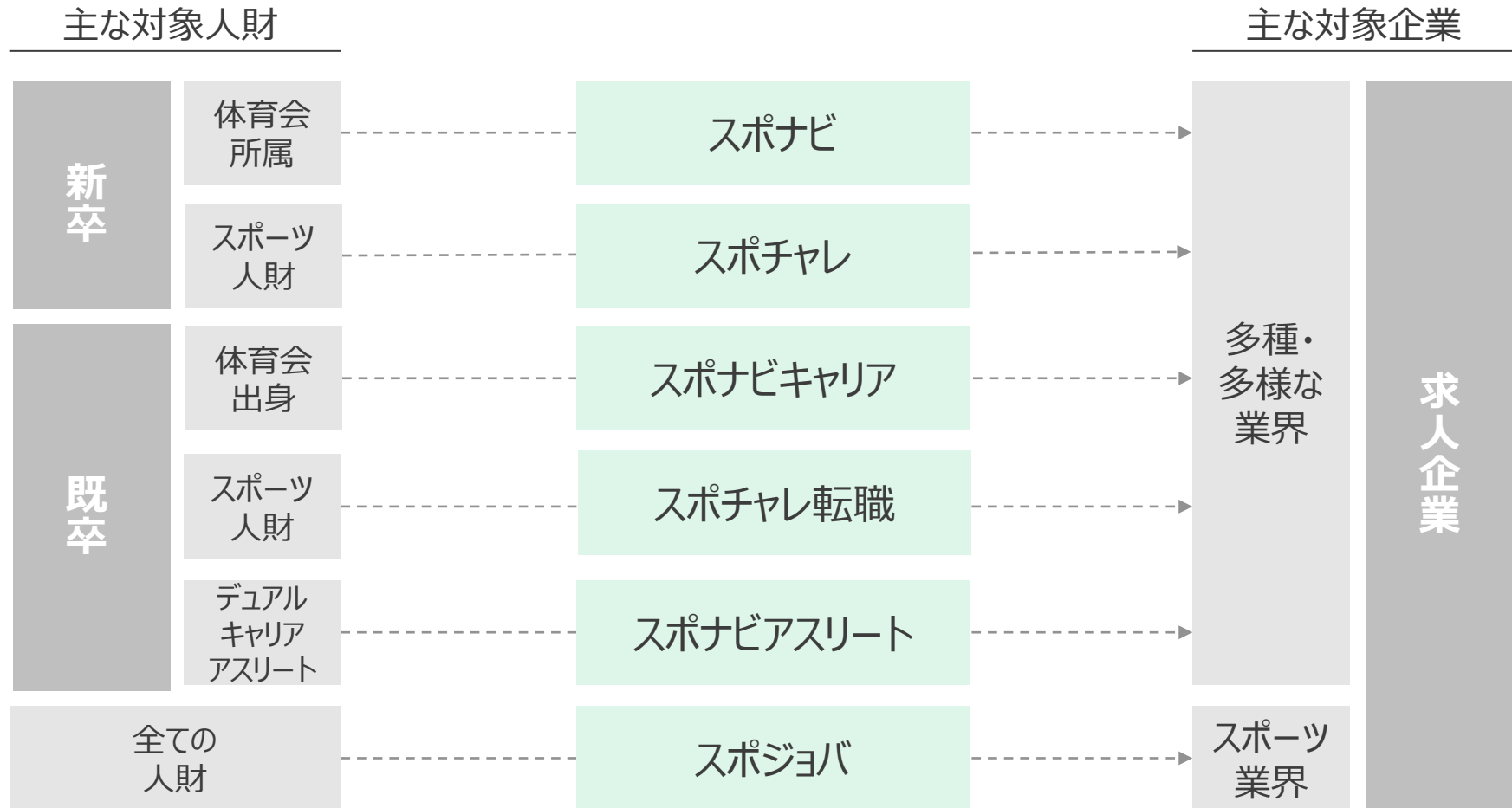
当社在籍社員の在学中の競技

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	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	少林寺拳法	スノーボード			バレエ
ビーチバレー	ソフトボール							



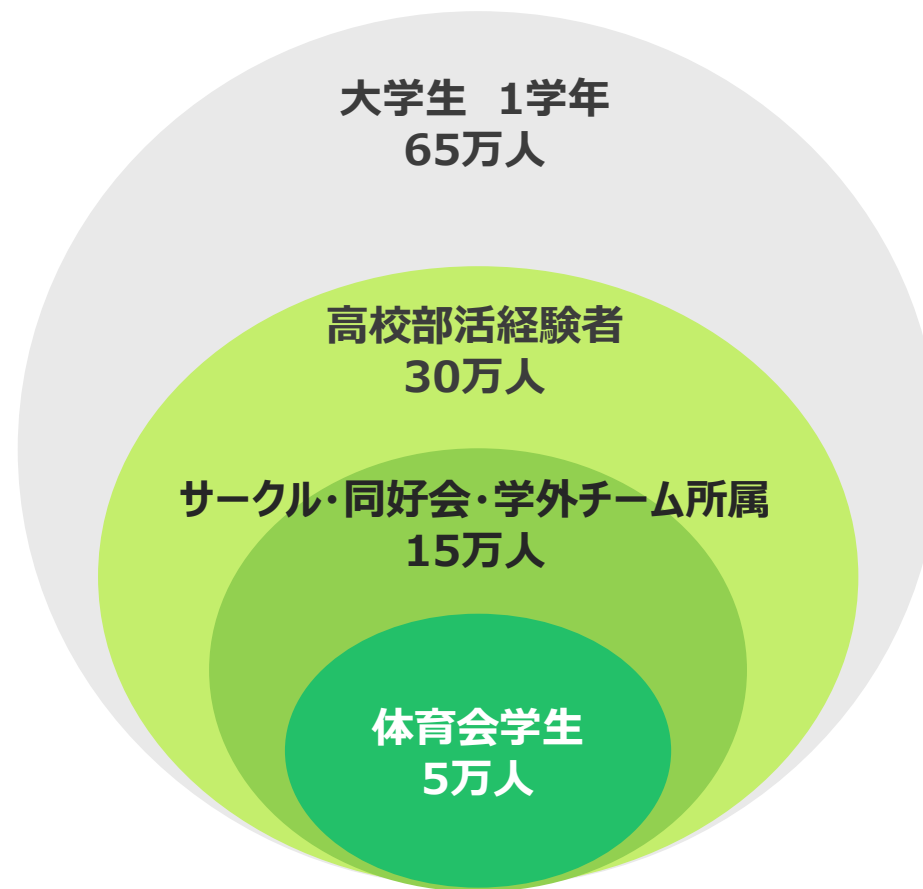
当社が運営するブランド

- 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



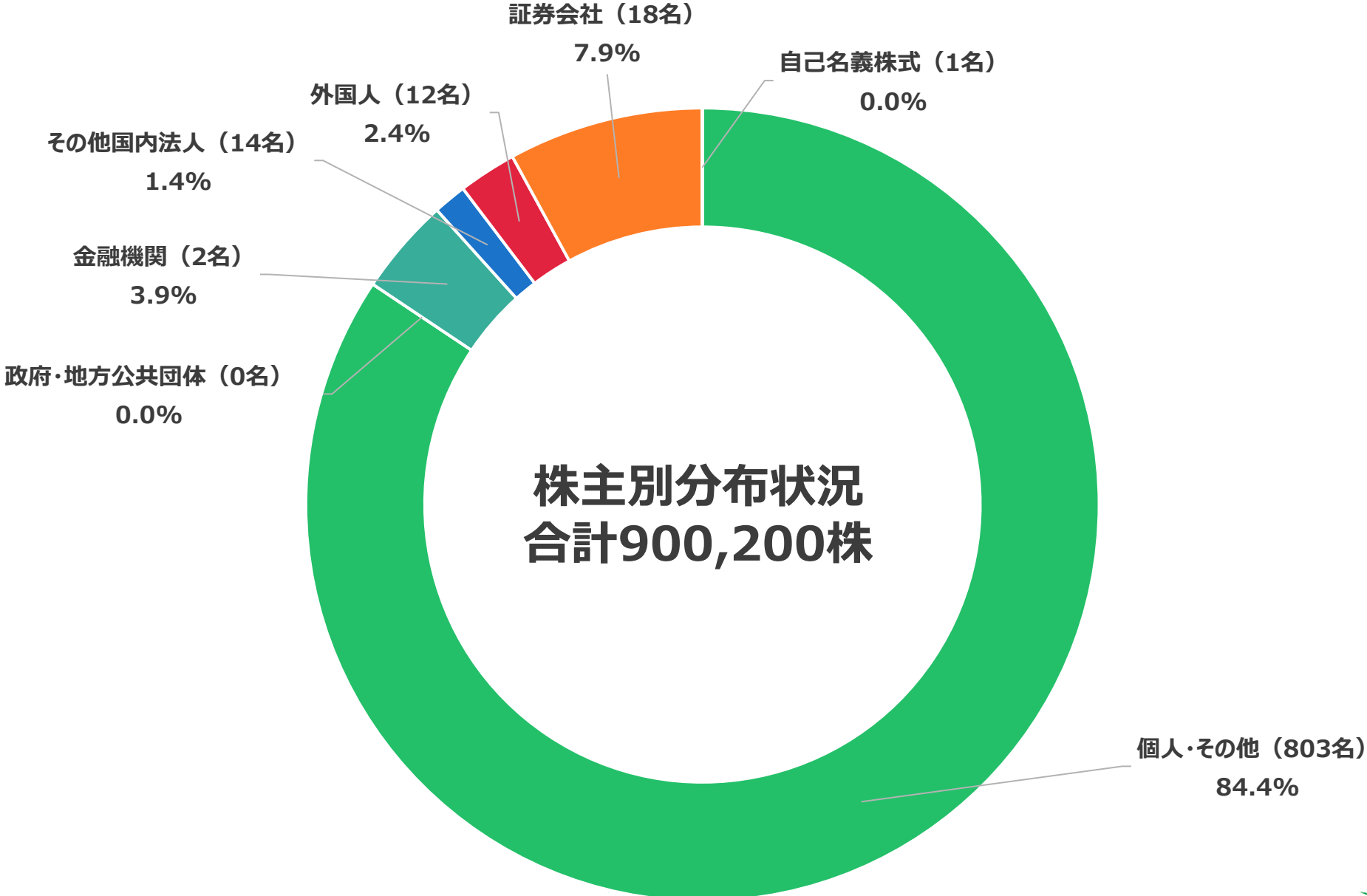
出所：*文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）
*笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

(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

2022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（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
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		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	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269	2,130,256
経常利益	千円	60,171	113,916	192,045	32,016	△35,298
当期純利益	千円	41,031	72,809	132,965	17,055	△79,133
資本金	千円	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	20,400 -	881,600 -	882,560 -	897,400 -
純資産額	千円	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007
総資産額	千円	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182	1,540,544
1株当たり純資産額*1	円	36.39	81.01	243.84	253.16	205.06
1株当たり当期純利益*1	円	25.14	44.61	81.37	9.67	△44.42
自己資本比率	%	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	118	164	201	233	266

*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