



2022年12月期 通期決算説明資料

2023年2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 通期決算概要

- 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
- その他新規事業

2 | 2023年12月期 通期業績予想

3 | トピックス

4 | APPENDIX



2022年12月期 通期決算概要

2022年12月期 通期決算サマリー

売上高	2,866百万円	前期比+735百万円
営業利益	637百万円	前期比+669百万円
経常利益	634百万円	前期比+669百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	412百万円	前期比+491百万円

- 売上高は、過去最高を記録
- 営業利益、経常利益はともに、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。

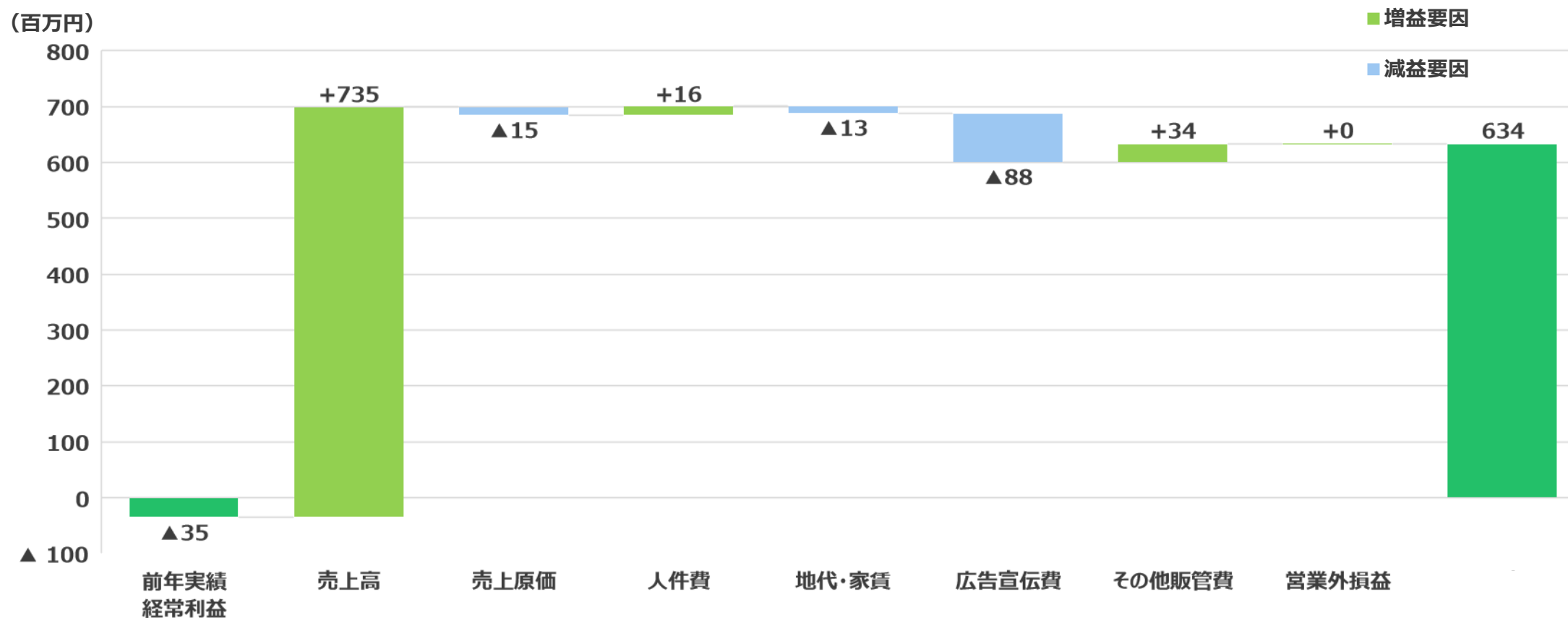
2022年12月期 通期決算概要

(百万円)	通期		前期比	
	2022年12月期	2021年12月期	増減額	増減率
売上高	2,866	2,130	+735	+34.5%
新卒者向けイベント	1,129	845	+283	+33.5%
新卒者向け人財紹介	844	684	+159	+23.3%
既卒者向け人財紹介	777	513	+263	+51.3%
その他売上	115	86	+29	+34.0%
営業利益	637	▲32	+669	—
営業利益率	22.2%	▲1.5%		+23.7PP
経常利益	634	▲35	+669	—
経常利益率	22.1%	▲1.7%		+23.8PP
親会社株主帰属当期純利益	412	▲79	+491	—

- 売上高は、主要3事業すべてにおいて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実績を大幅に上回り、過去最高を記録

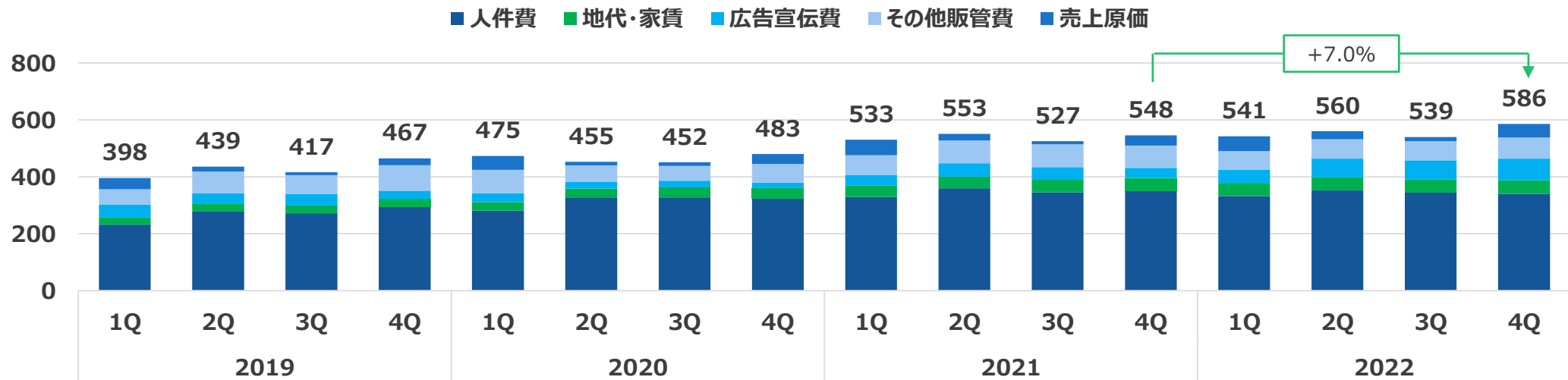
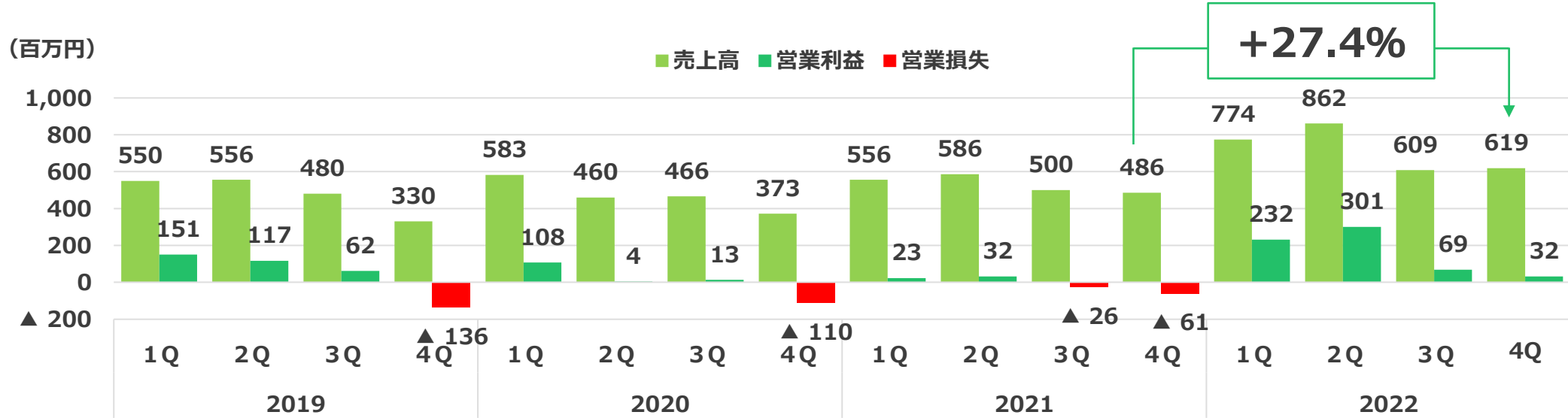
通期決算 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は735百万円の増加
- 売上原価は、スポナビアスリート（デュアルキャリア）事業の成長に伴い、派遣労務費が前期比で増加
- 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

- 売上高は、第4四半期としては過去最高。営業利益は、第4四半期として初の黒字化
- 原価・費用については、広告宣伝費の増加により、第3四半期の前年同期比+2%の増加から第4四半期は前年同期比+7%に増加率が拡大したものの、売上高の増加率を大きく下回る



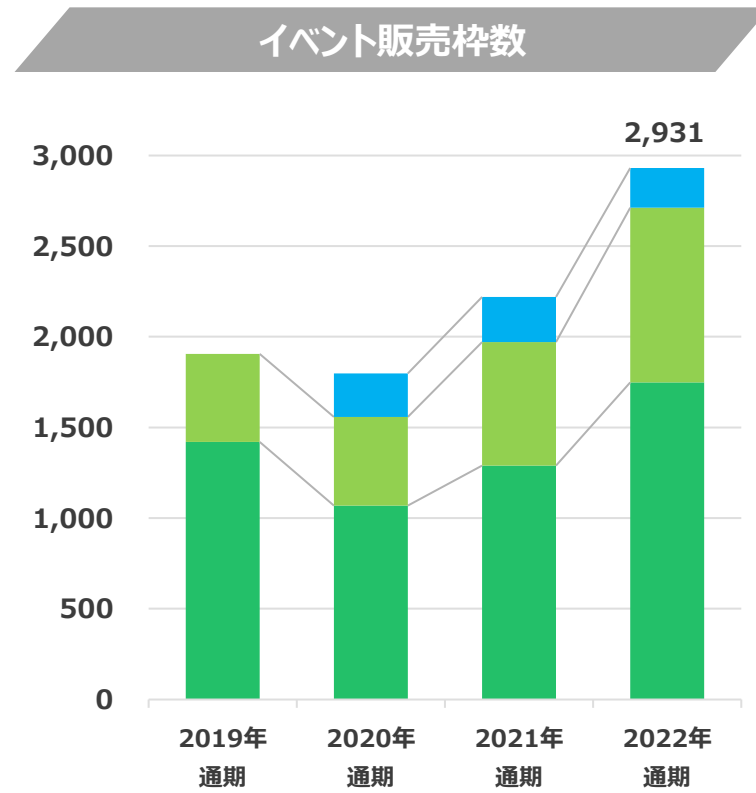
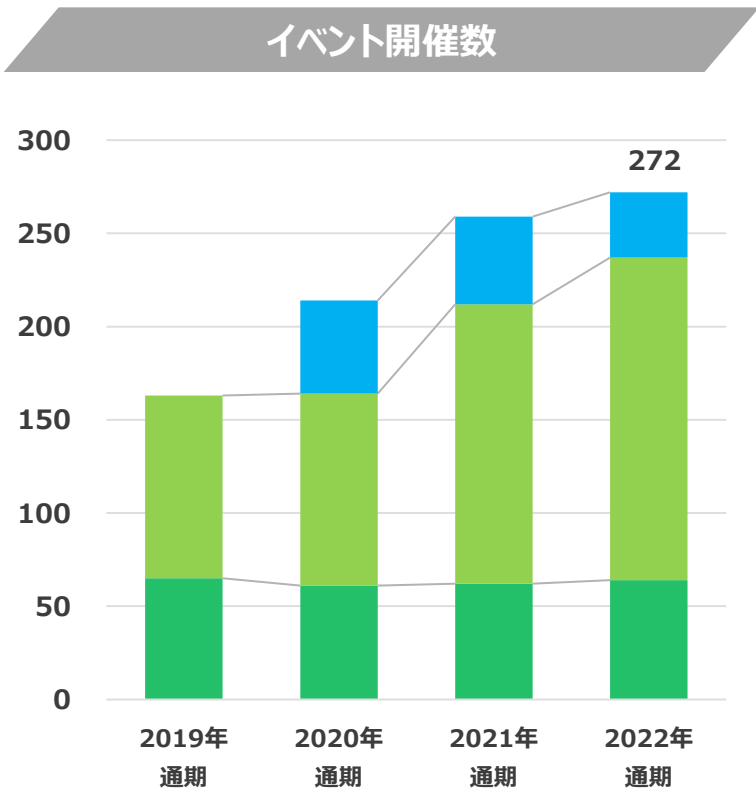


新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

2022年12月期 通期決算：新卒者向けイベント事業

■ 売上高1,129百万円 前期比+33.5%

- イベント開催数は、前期比増加
- 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実績を大きく上回った
- 2024年3月卒向けイベントへの企業の出展ニーズは強く、受注進捗は2023年3月卒向けを上回る推移。2022年の売上高の増加にも大きく寄与



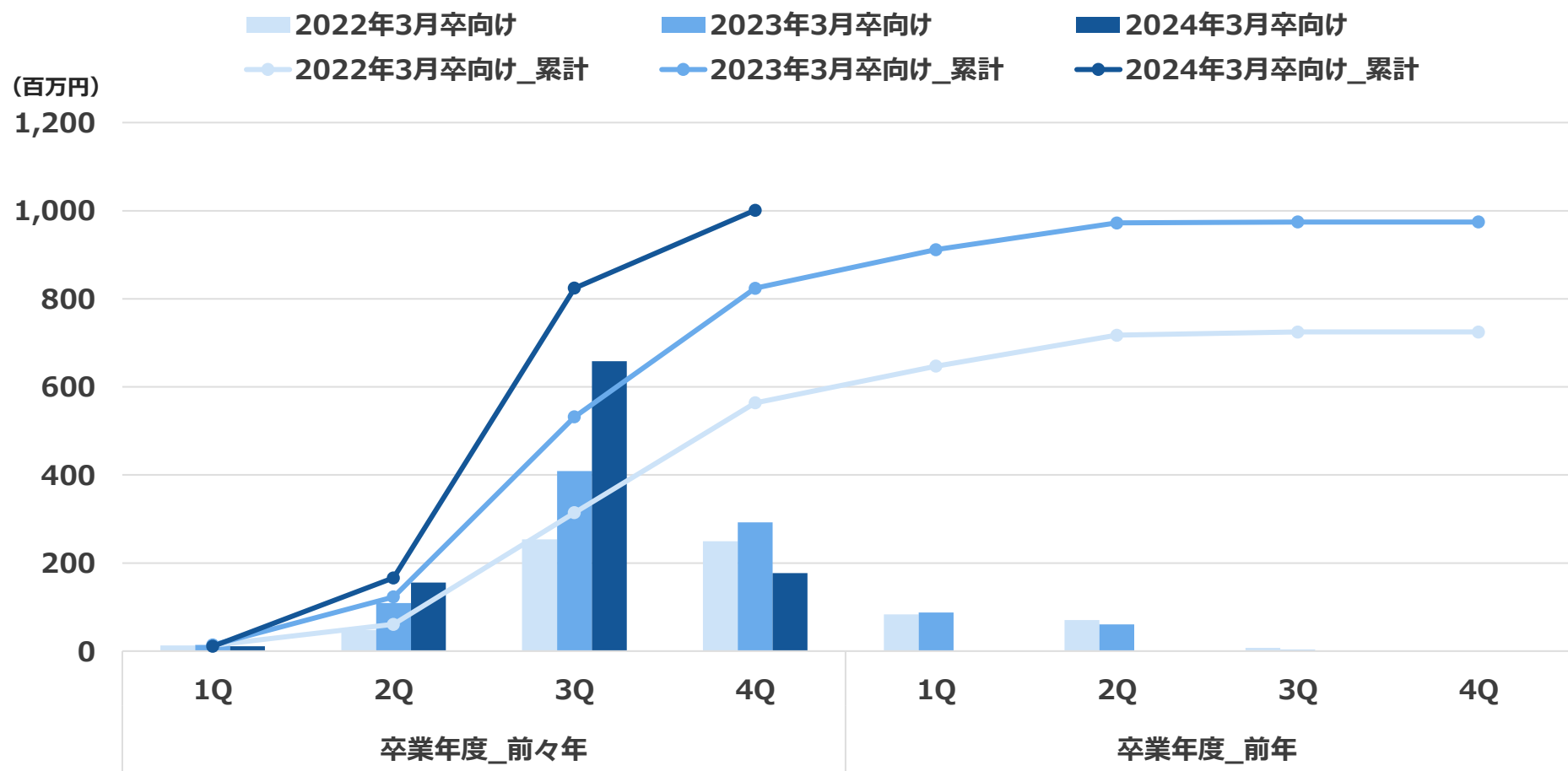
2019年実績：2020年3月卒向け・2021年3月卒向け | 2020年実績：2021年3月卒向け・2022年3月卒向け
 2021年実績：2022年3月卒向け・2023年3月卒向け | 2022年実績：2023年3月卒向け・2024年3月卒向け

※「イベント参加学生数」について、サービス品質のKPIとして表示してきましたが、売上に直接影響するKPIのみに掲載データを整理していくため、2022年12月期通期決算より非開示といたしました。

(参考) 新卒者向けイベント事業：受注金額の受注期別推移

受注金額の受注期別推移

スポンジ：出展料のみ



上記受注は、イベント開催月に売上計上
 2022年3月卒向けイベント：2020年2Q～2021年3Q
 2023年3月卒向けイベント：2021年2Q～2022年3Q
 2024年3月卒向けイベント：2022年2Q～2023年3Q

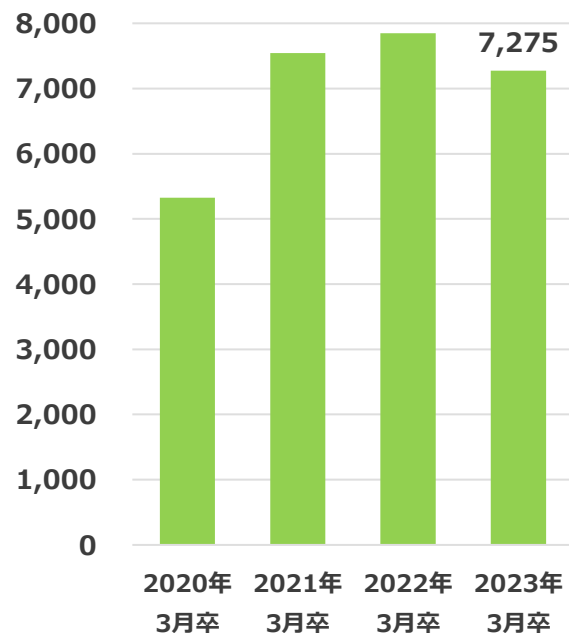


2022年12月期 通期決算：新卒者向け人財紹介事業

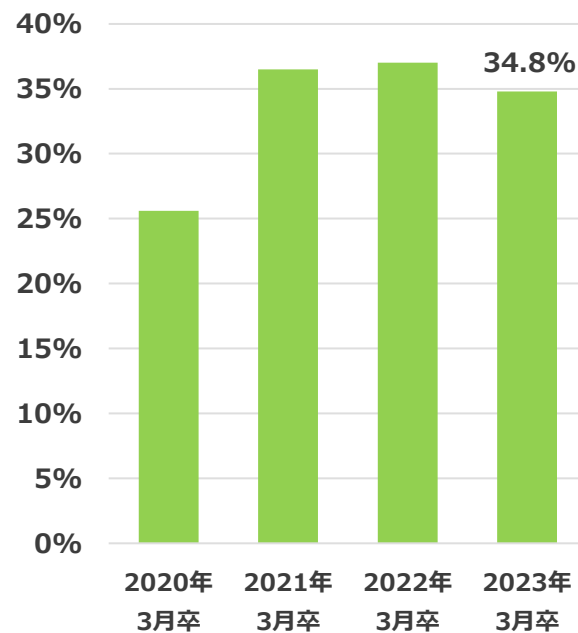
■ 売上高844百万円 前期比+23.3%（うち スポチャレ売上高 128百万円）

- 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
- 就職活動が早期化した一方、第3四半期以降も企業の採用需要は依然底堅く、ユニーク紹介企業数の増加に伴い、成約率が前年同期を上回る傾向が続き、その結果、成約人数が前期実績を上回り、売上高は前期比で大きく増加

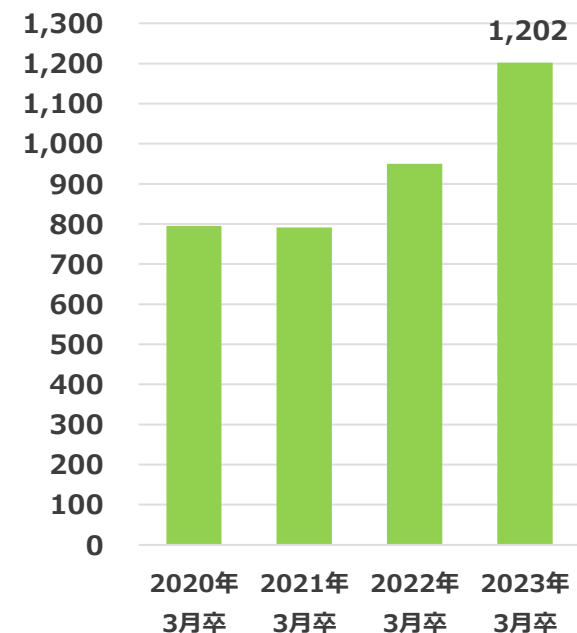
ユニーク紹介学生数



カバー率



ユニーク紹介企業数



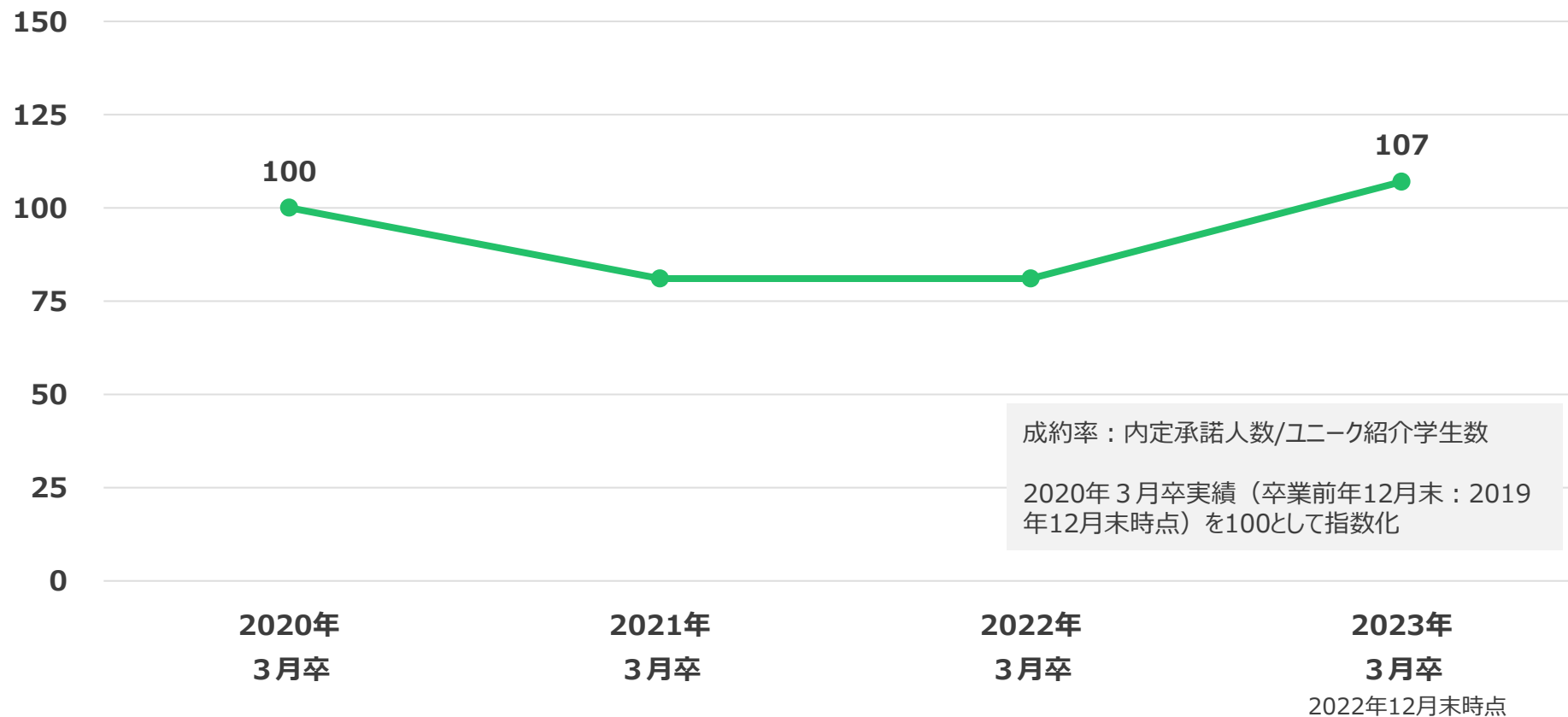
*KPI 第4四半期（卒業前年12月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

*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）

(参考) 新卒者向け人財紹介事業：成約率

成約率の推移

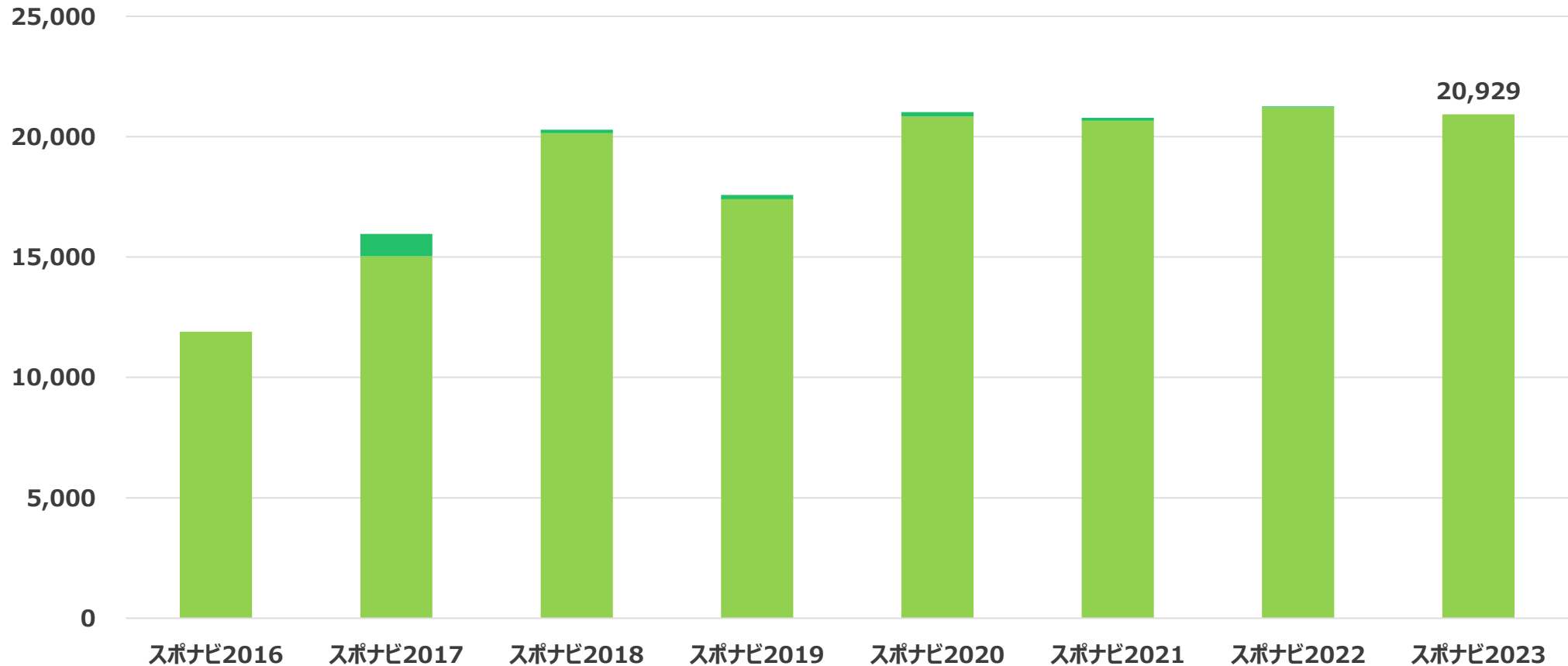


*KPI 第4四半期（卒業前年12月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）
 *ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数

スポナビ登録者数推移

- 2023年3月卒学生向けスポナビ2023登録者数は、2022年12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ほぼ同水準

スポナビ登録者数推移

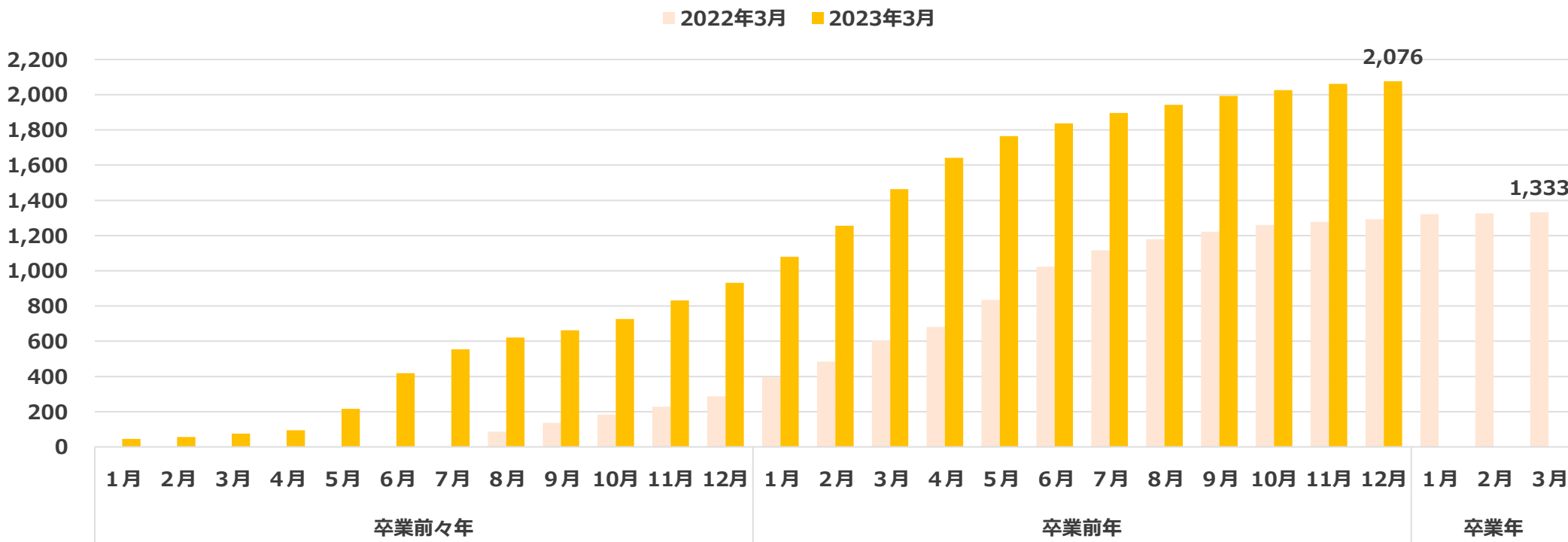


■ 12月末時点の登録者数 ■ サービス終了時点の登録者数

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12月末時点で2,076人。2022年3月卒学生の前年同期実績を大きく上回る(前年同期比+61%)
- 2023年3月卒学生のユニーク紹介学生数は、2022年12月末時点で851名。2022年3月卒学生の前年同月時点の555名を大幅に上回った

スポチャレ累計登録者数推移





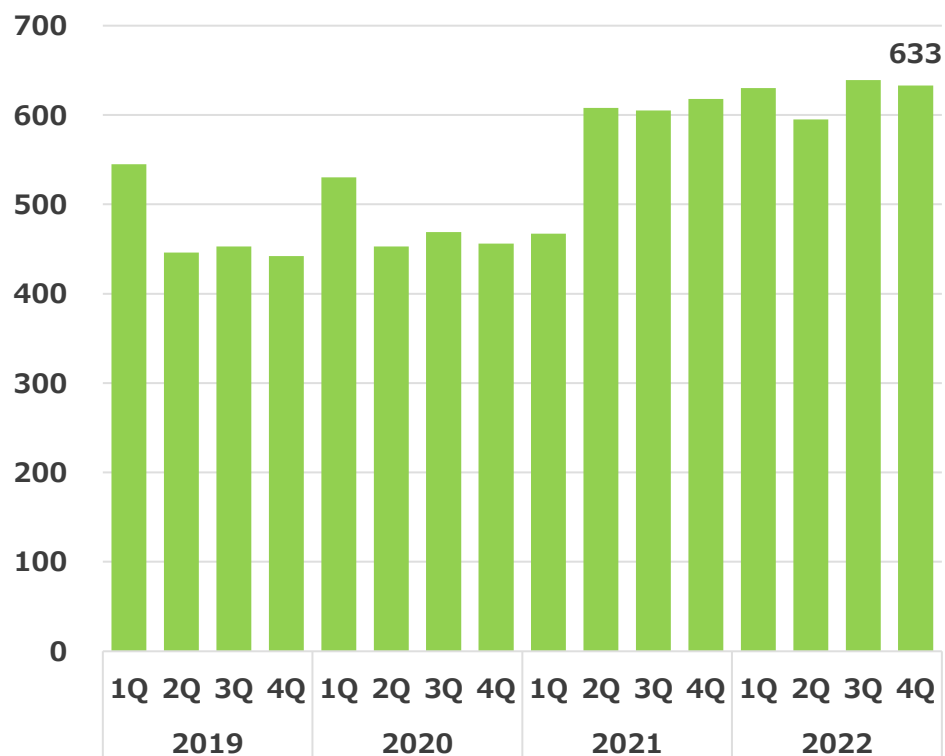
既卒者向け人財紹介事業

2022年12月期 通期決算：既卒者向け人財紹介事業

■ 売上高777百万円 前期比+51.3%

- 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、前年同期実績を上回り、引き続き高水準を維持
- ユニーク紹介企業数は、前年同期実績を大幅に上回る状況が継続し、成約率も前年同期実績を上回る

ユニーク紹介人財数



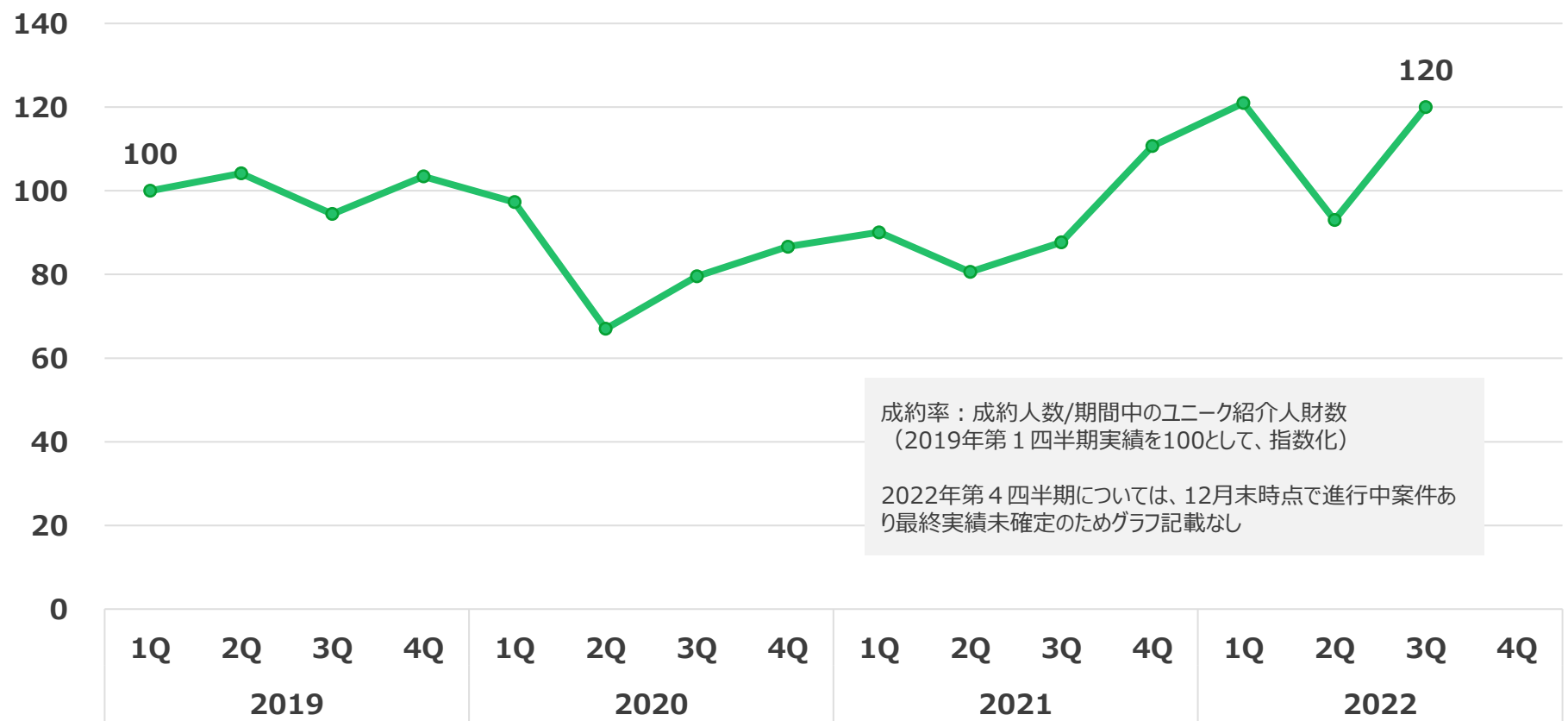
ユニーク紹介企業数



*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

(参考) 既卒者向け人財紹介事業：成約率

成約率の推移



成約率：成約人数/期間中のユニーク紹介人財数
 (2019年第1四半期実績を100として、指数化)

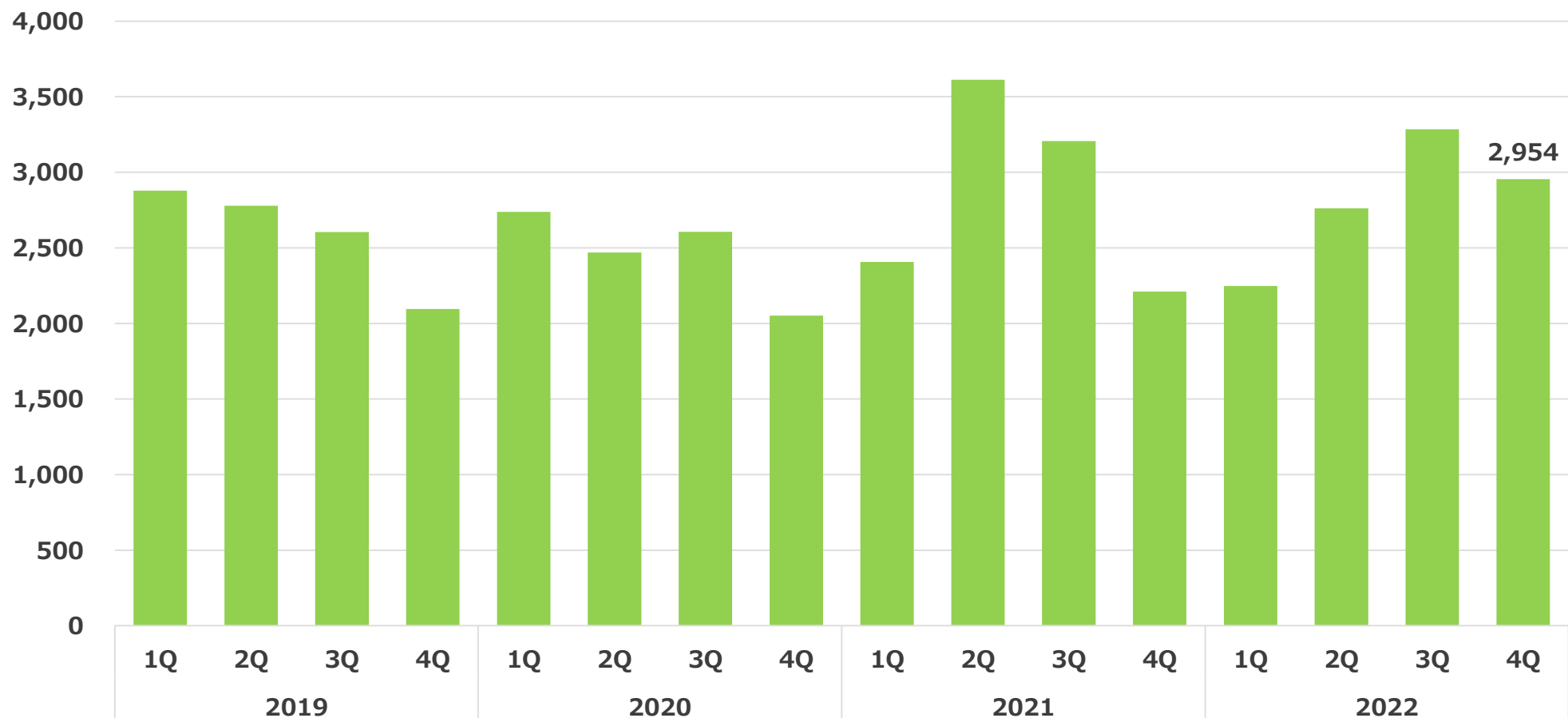
2022年第4四半期については、12月末時点で進行中案件あり最終実績未確定のためグラフ記載なし

*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数推移

- 新規登録者数は、第3四半期に続き第4四半期も前年同期実績を上回った

スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数推移



*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

B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は2,127百万円となり、前連結会計年未度比 + 586百万円
- 負債は1,346百万円となり、前連結会計年度末比 + 174百万円
- 純資産は780百万円となり、前連結会計年度末比 + 412百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2022年12月期	2021年12月期	増減額
流動資産	1,820	1,240	+ 580
現金及び預金	1,458	975	+ 482
売掛金	313	218	+ 95
固定資産	307	300	+ 6
有形固定資産	105	116	▲ 10
無形固定資産	0	1	▲ 0
投資その他の資産	201	183	+ 17
資産合計	2,127	1,540	+ 586
流動負債	1,042	570	+ 472
固定負債	304	601	▲ 297
負債合計	1,346	1,172	+ 174
純資産	780	368	+ 412
負債純資産合計	2,127	1,540	+ 586

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による増加

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、609百万円の資金の増加
- 投資CFは、オフィスのレイアウト変更や拡充に伴う投資により、7百万円の資金の減少
- 財務CFは、借入の約定返済により、120百万円の資金の減少

(百万円)	連結会計年度	
	2022年12月期	2021年12月期
営業CF	609	53
税金等調整前当期純利益	634	▲80
売上債権増減	▲95	▲49
未払費用増減	1	55
法人税等支払額又は還付額	2	13
投資CF	▲7	▲67
有形固定資産取得	▲3	▲51
敷金・保証金差入	▲3	▲18
フリーキャッシュフロー	602	▲14
財務CF	▲120	18
現金等期末残高	1,448	965



その他新規事業

新規事業：スポジョバ

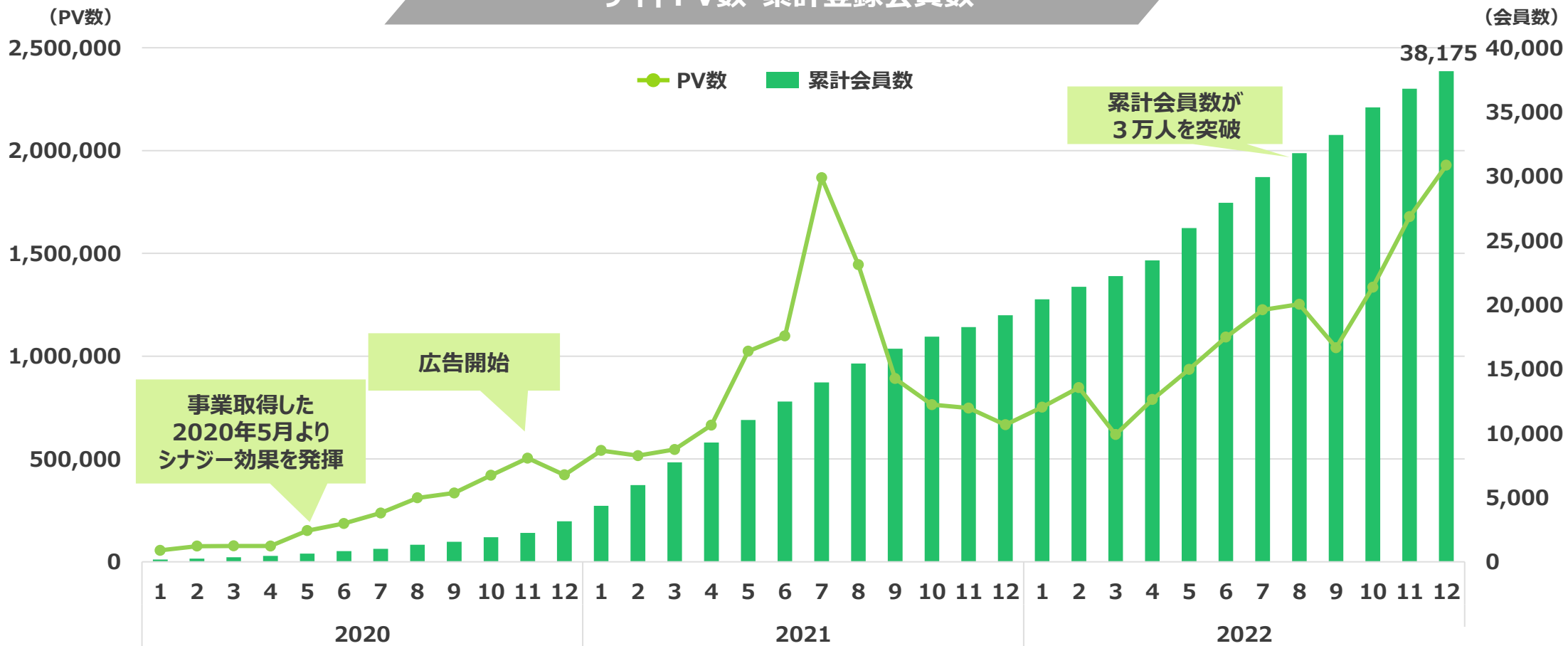
- スポーツ関連企業に特化した求人サイト
- オンライン上で完結するマッチングを主とした求人サイトの運営事業
- 既存事業とは、顧客企業・人材ともにシナジーを生み、相互補完が可能



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
- 累計会員数は2022年12月末時点で38,175人。2021年12月末時点から、ほぼ2倍に増加
- PV数は、単月で過去最高であった2021年7月実績を2022年12月に更新
- 掲載課金、採用課金売上高の拡大と共にスポジョバ登録人財から既卒人財紹介案件への連携により既卒紹介売上高の増加に寄与

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）

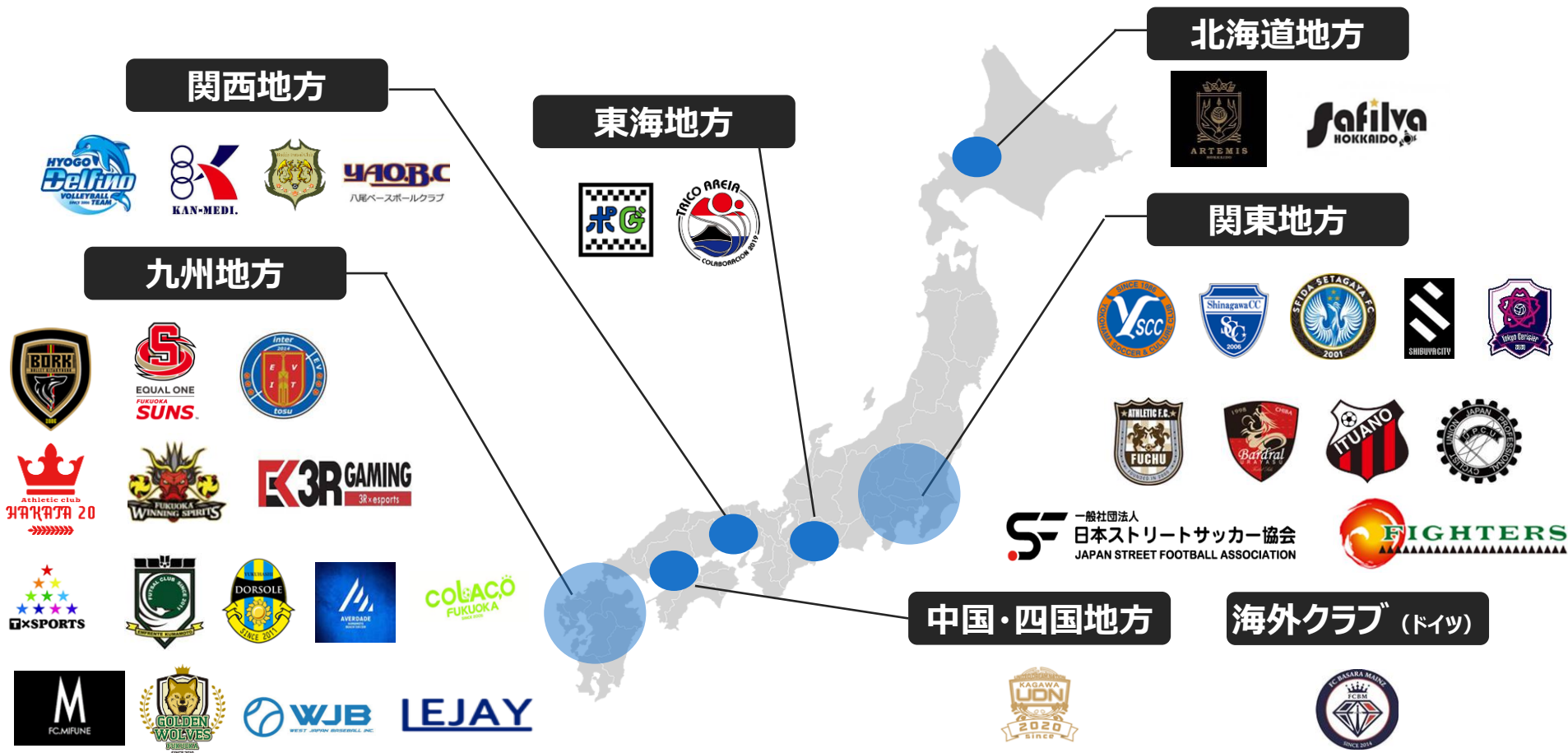
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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55チーム、支援選手数は387選手(2022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



2023年12月期 通期業績予想

2023年12月期 業績予想サマリー

売上高	3,186百万円	前期比+320百万円
営業利益	680百万円	前期比+43百万円
経常利益	677百万円	前期比+43百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	440百万円	前期比+27百万円

- 売上高は、前期に続き、過去最高を見込む
- 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、過去最高を更新する見込み

(2023年12月期 通期業績予想の開示時点(2023年2月13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
- ・世界的な金融引き締めや物価上昇、また、金融資本市場の変動等の影響に注意する状況は続くものの、ウィズコロナの下、各種政策の効果もあり、雇用情勢の持ち直しが今後も継続すると想定
- ・実際の業績は様々な要因により予想数値と異なる可能性がある

2023年12月期 通期業績予想概要

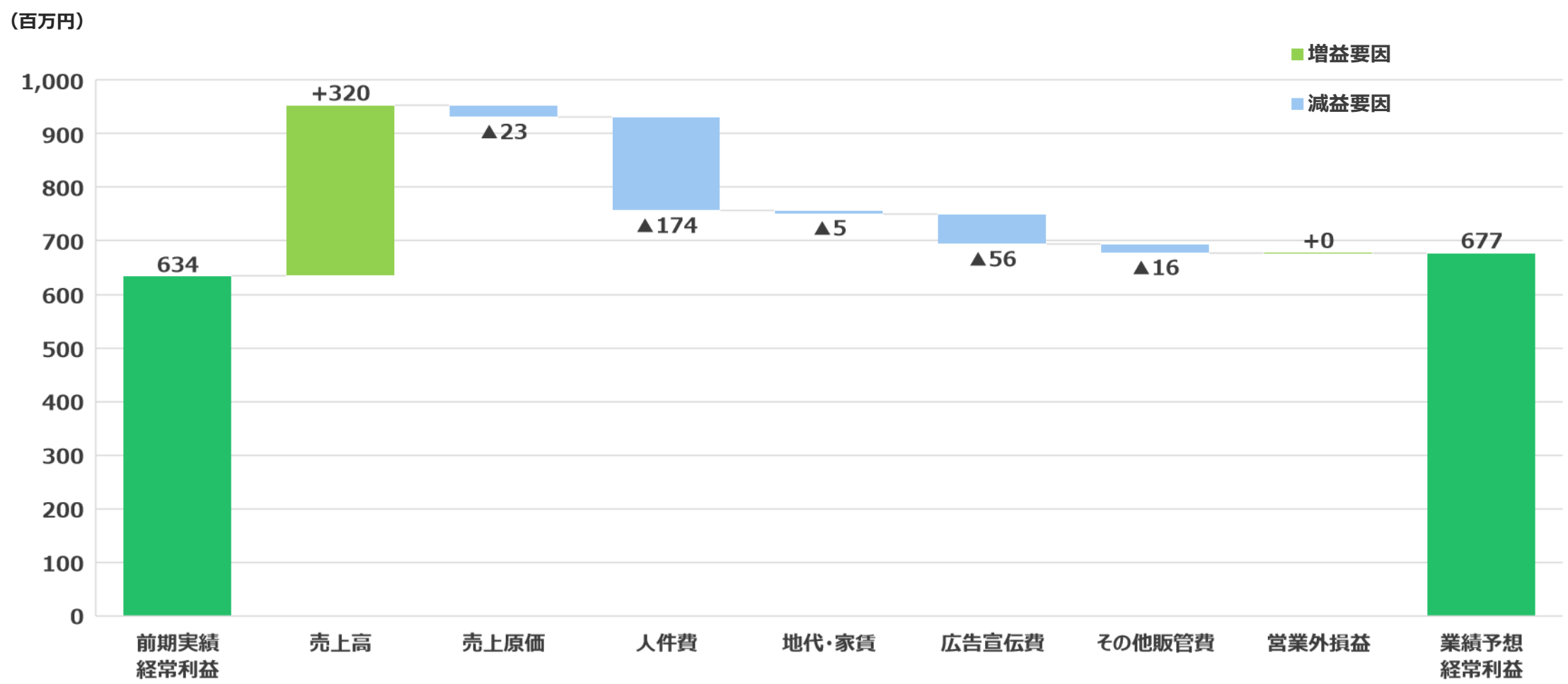
(百万円)	2023年12月期	2022年12月期	前年実績対比	
	業績予想	実績	増減額	増減率
売上高	3,186	2,866	+320	+11.2%
新卒者向けイベント	1,246	1,129	+117	+10.4%
新卒者向け人財紹介	977	844	+133	+15.9%
既卒者向け人財紹介	825	777	+48	+6.2%
その他売上	136	115	+21	+18.2%
営業利益	680	637	+43	+6.8%
営業利益率	21.3%	22.2%		-0.9PP
経常利益	677	634	+43	+6.8%
経常利益率	21.3%	22.1%		-0.9PP
親会社株主帰属当期純利益	440	412	+27	+6.8%

- 売上高は、主要3事業すべてにおいて、過去最高売上であった前年実績を上回る
- 新卒者向けイベントは、企業の出展ニーズの早期化に対応し、2025年3月卒学生向けイベントの2023年内の開催数を増加
- 新卒者向け人財紹介は、ユニーク紹介学生数の増加を図る。スポチャレも高成長を継続
- 既卒者向け人財紹介は、雇用情勢の持ち直しを前提にユニーク紹介人財数、ユニーク紹介企業数の増加を見込む
- 費用については、成長のための人員増強により人件費は増加するものの、引き続き筋肉質な経営を目指し、適切なコントロールを行う
- 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、過去最高であった前年実績を更新し、経常利益率は20%以上を維持する

(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。

2023年12月期 通期業績予想 対前期比 経常利益増減要因

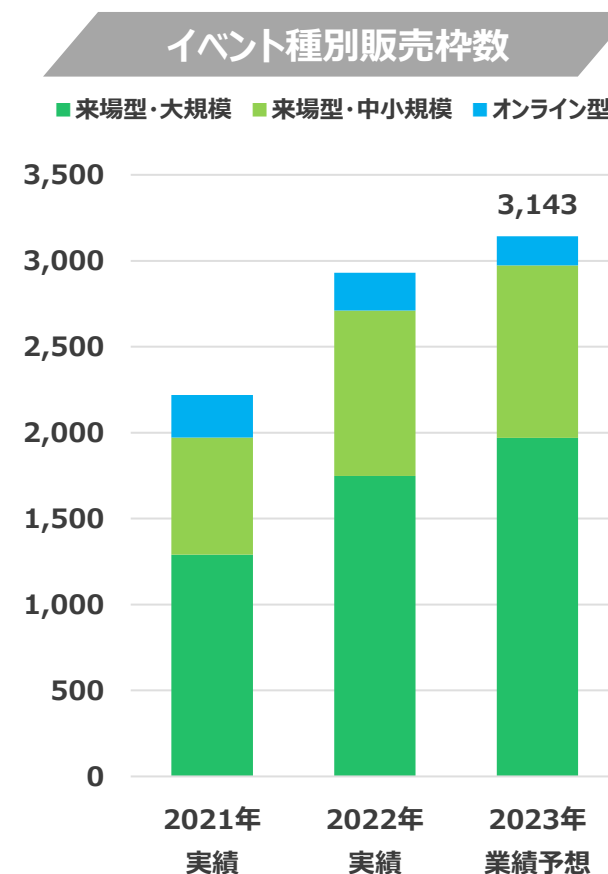
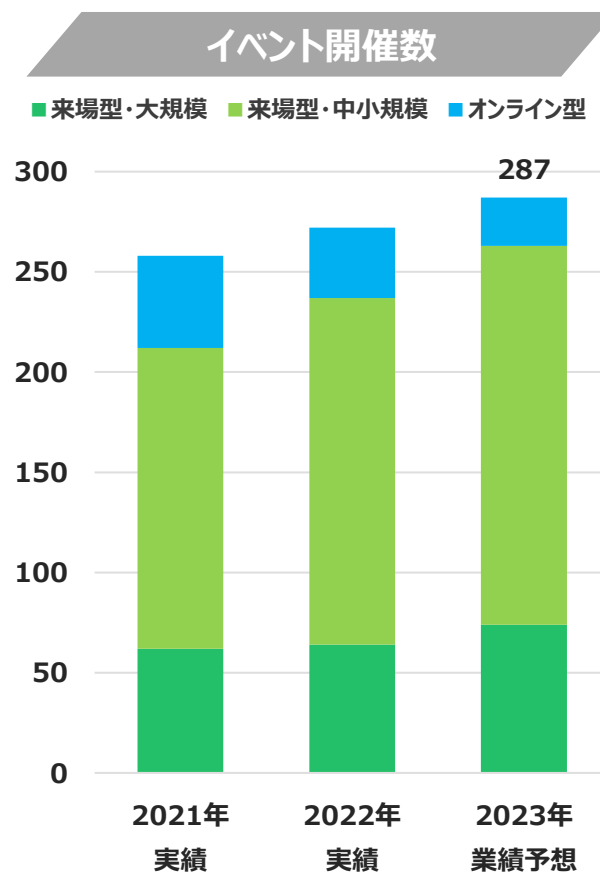
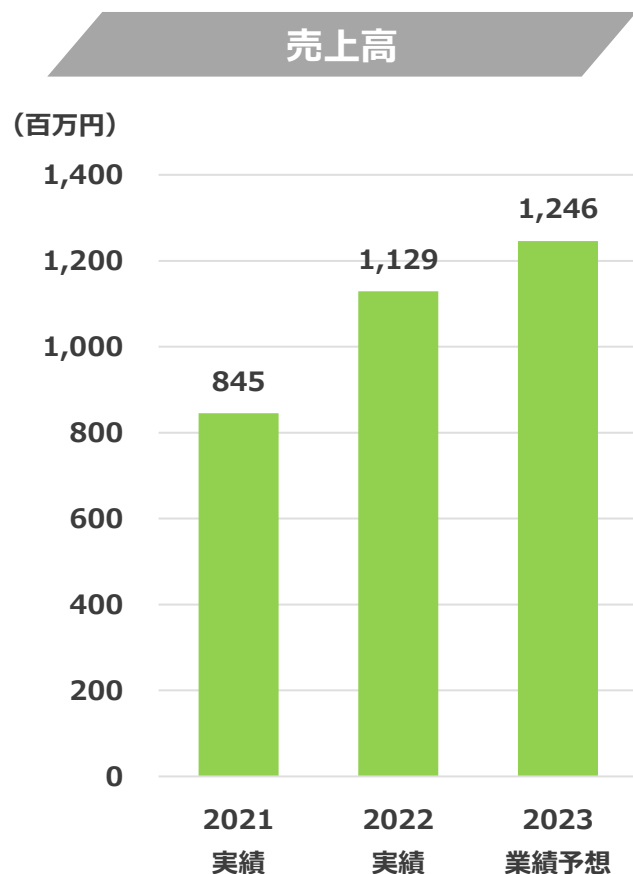
- 売上高は、320百万円の増加
- 利益体質は維持しながら、2024年以降の成長のための人員増強により人件費は増加を見込む（2023年4月新卒入社29名）
- 広告宣伝費については、登録者数獲得のため、引き続き広告効率を注視しつつ増加



新卒者向けイベント事業

■ 売上高1,246百万円 前期比+10.4%

- 2024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、2023年12月期の売上高の増加に寄与
- 企業の出展ニーズの早期化を見込む。2025年3月卒向けイベントの2023年内の開催数を増加させることで、企業の出展ニーズの早期取り込みを継続する
- 引き続き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

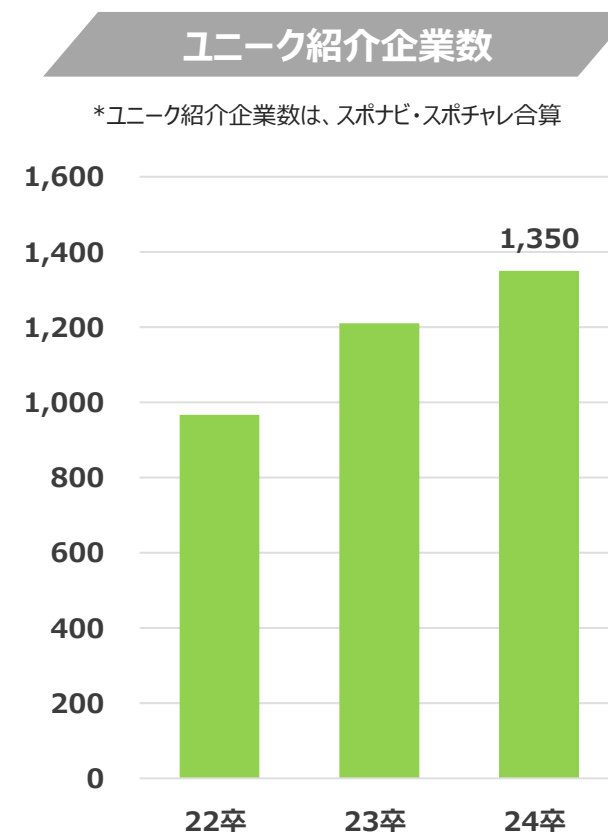
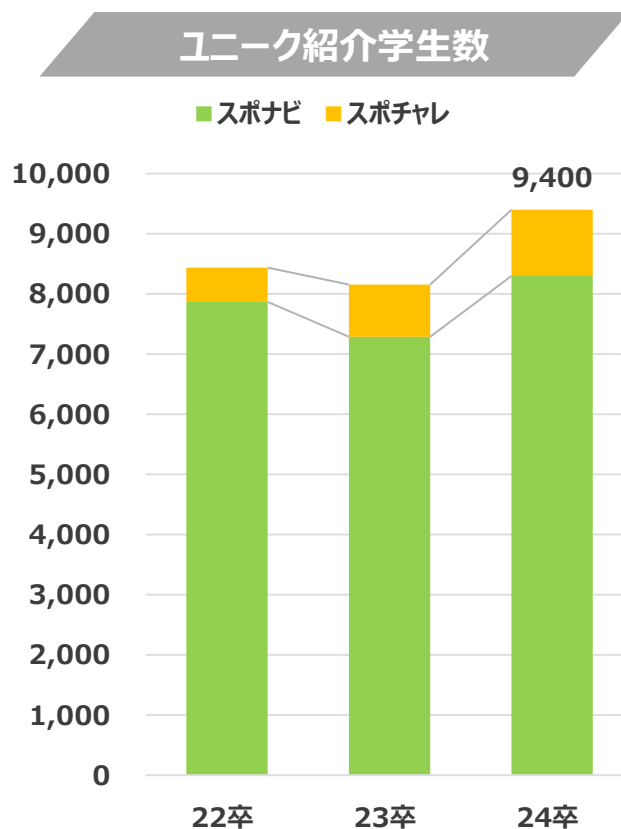
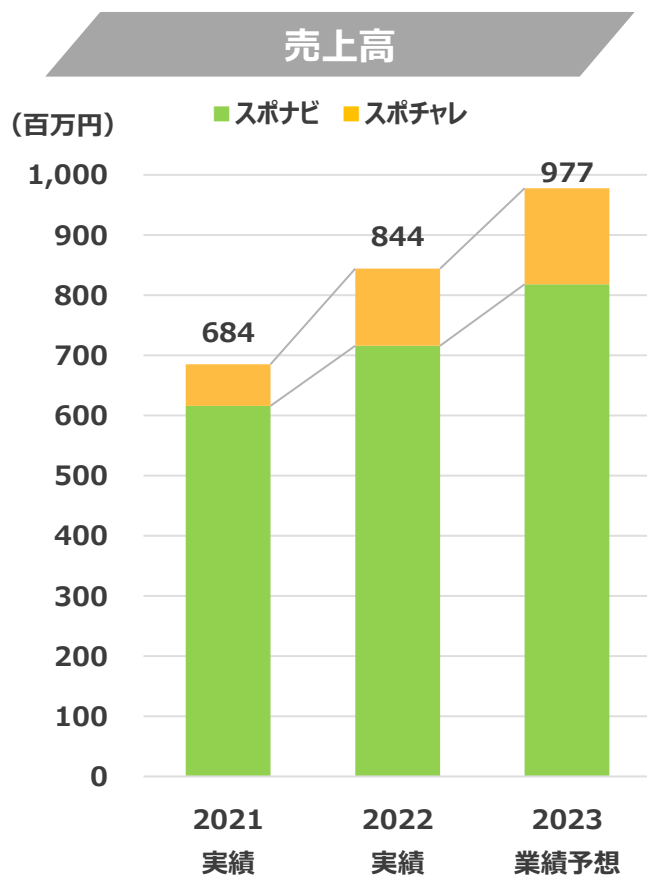


2021年実績：2022年3月卒向け及び2023年3月卒向け
 2022年実績：2023年3月卒向け及び2024年3月卒向け
 2023年業績予想：2024年3月卒向け及び2025年3月卒向け

新卒者向け人財紹介事業

■ 売上高977百万円 前期比+15.9% (うちスポチャレ売上高 160百万円)

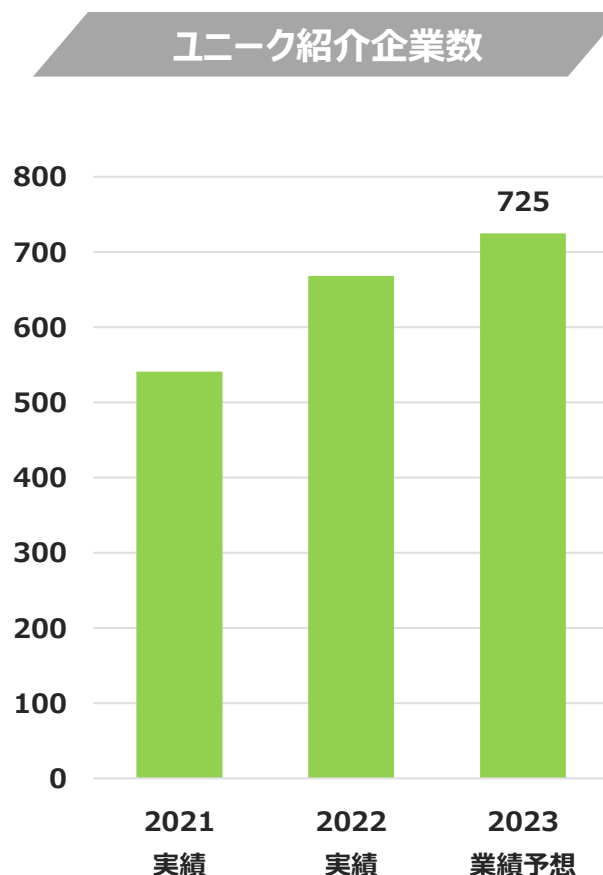
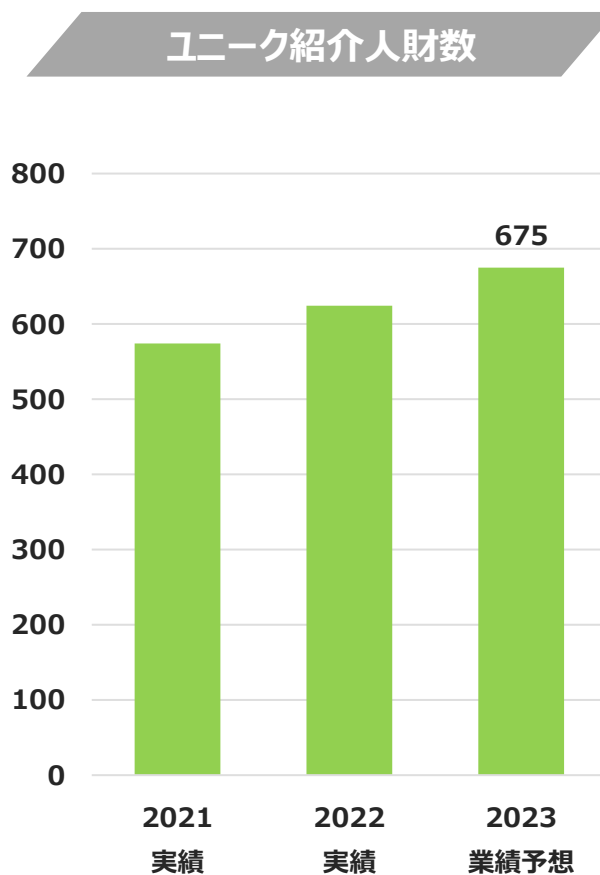
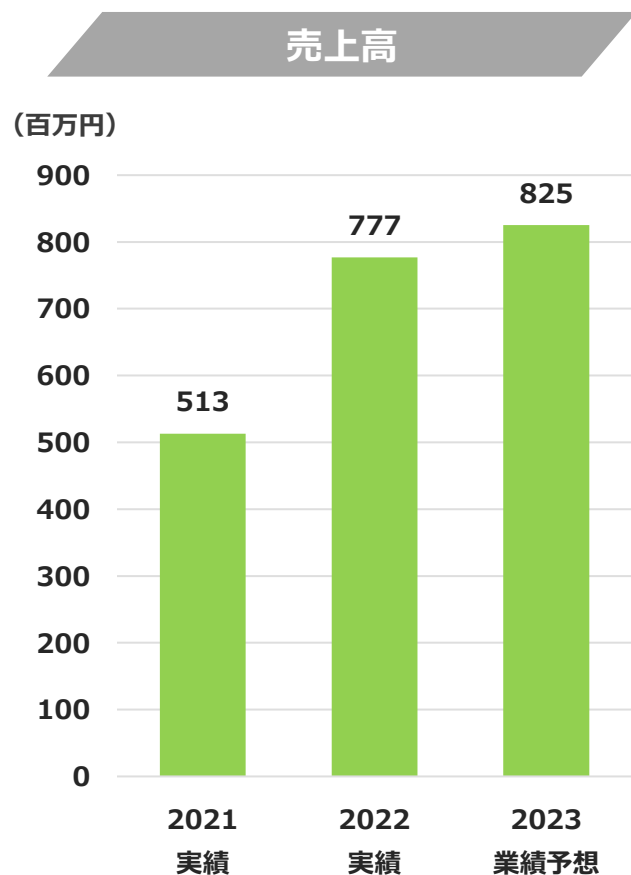
- 担当人員増強により早期化する就職活動に対応すべく体育会人財へのアプローチを強化。カバー率の向上により、ユニーク紹介学生数の増加を図る。様々なスポーツ経験を持つ学生を対象とするスポチャレの拡大とあわせて、24卒学生ではユニーク紹介学生数を再び増加基調に転換する
- ユニーク紹介企業数の増加が、内定承諾率向上への重要なファクターであり、企業向け営業活動の強化・効率化を継続する



既卒者向け人財紹介事業

■ 売上高825百万円 前期比+6.2%

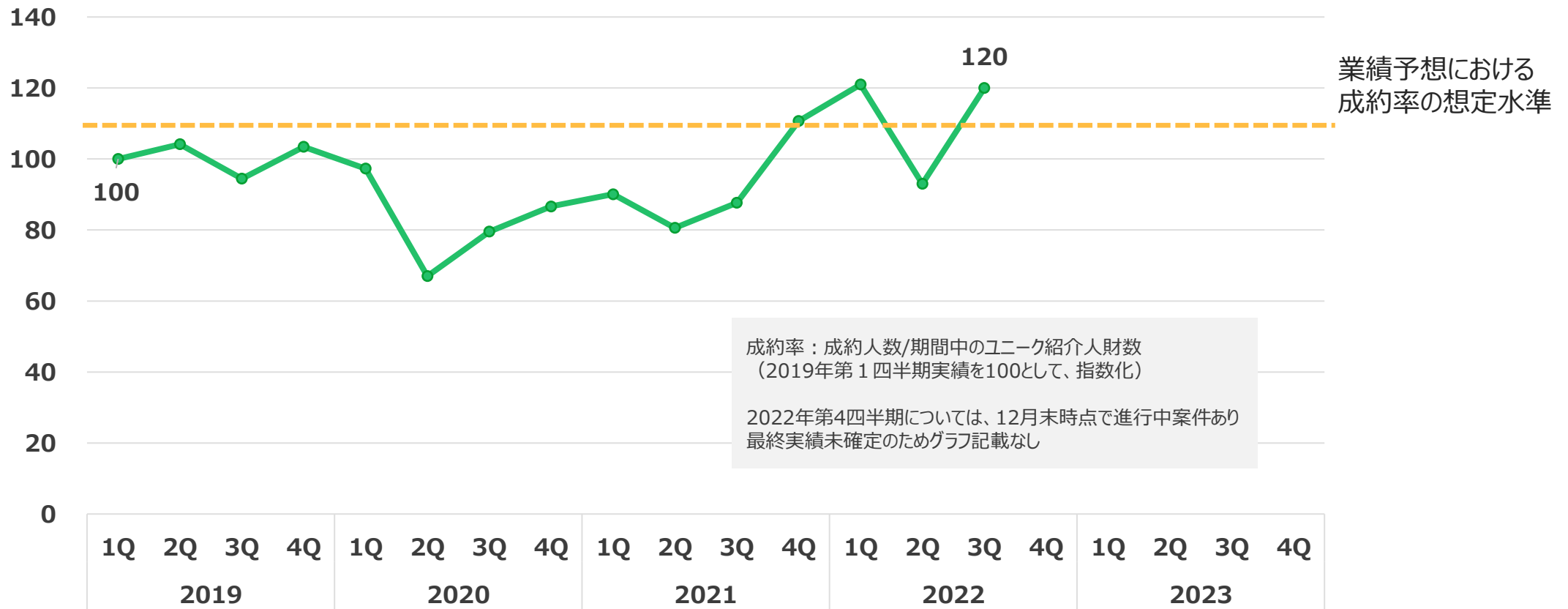
- 企業の採用需要の拡大を取り込むため、新規登録者数の増加施策を継続し、ユニーク紹介人財数の増加を図る
- 営業活動の強化施策（商談数の増加）を継続し、ユニーク紹介企業数の増加を図る
- スポジバ・スポナビアスリート（デュアルキャリア）の連携を強化し、同ルートからの紹介成約数を増加させる



2021年実績：2021年各四半期実績の平均
 2022年実績：2022年各四半期実績の平均
 2023年業績予想：各2023年四半期予想の平均

(参考) 既卒者向け人財紹介事業：成約率の想定水準

成約率の実績推移と2023年業績予想の想定

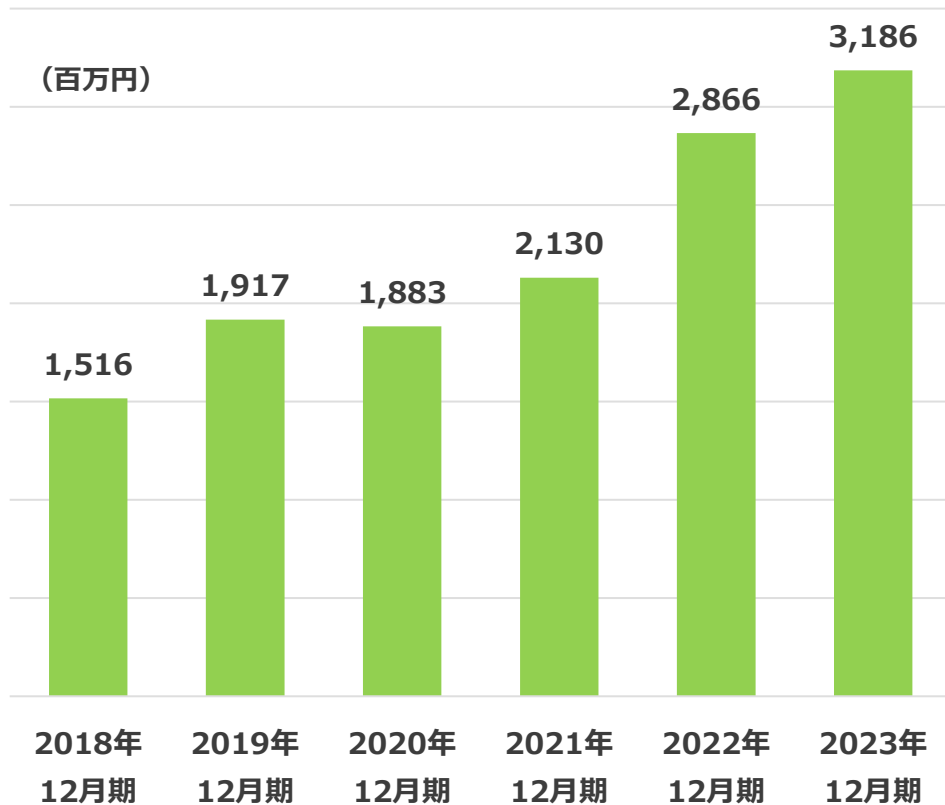


*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

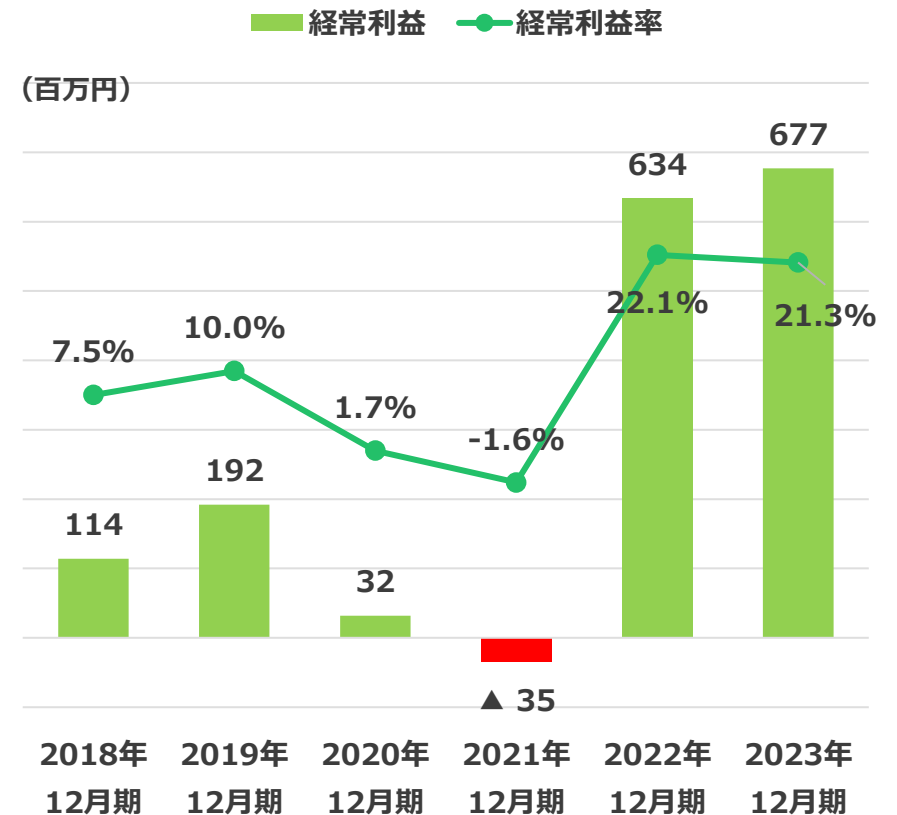
業績の推移

- 売上高の5年間（2018年－2023年）の年平均成長率は16%となる見込み。新型コロナウイルス感染拡大による成長停滞から成長軌道に回帰し、3期連続の増収を見込む
- 経常利益は、過去最高だった前年実績を上回る水準を見込む
- 今後、更なる成長にむけての投資を行いつつも、引き続き筋肉質な経営を目指し、経常利益率は20%以上を維持する

売上高



経常利益・経常利益率



- 事業収益の伸長により営業キャッシュ・フロー創出及び柔軟な負債調達力を維持することで、成長のための事業投資の投下資金を確保し、持続的な成長に向けた資本配分を目指す

2022年12月末 連結貸借対照表

(単位：百万円)

現預金 1,458	有利子負債 630
売掛金 313	その他負債 716
その他資産 355	純資産 780

－ 基本方針 －

安定的に事業を継続できるように、キャッシュポジションを高め財務の安全性を確保していく。
具体的には半年分の人件費と経費を賄えるだけ現預金を常に確保するよう努める。

－ 中期経営計画策定時の考え方 －

安全性の観点から一時的に現預金比率を高める必要性があると考えており、必要に応じて有利子負債を増減させていく。
昨今の経済状況を鑑み、事業投資に回す資金を確保しつつ、有利子負債の返済を進め、自己資本比率を上げていく。

－ 株主還元について －

成長投資を優先的に実施することで1株当たり当期純利益の伸長による中長期的な株価上昇を目指す。
配当等の株主還元施策については、自己資本比率50%超、純資産10億円超を目安に検討を開始する。



トピックス

スポーツの価値を高めるための当社の取組み

ニュース

2022.11.15

スポーツ指導者向け
コンプライアンス勉強会を開催

スポーツ指導者向け
コンプライアンス勉強会を開催



スポーツ指導者向けコンプライアンス勉強会
～情熱ある指導者をスポーツ界から失わないために～


2022年12月15日(木)18時～
※オンライン(事前予約必須)

講師:西 靖雄(弁護士)
京都大学アメリカンフットボール部 法律顧問
一般社団法人京都大学アメリカンフットボール部 監事

ニュース

2023.1.31

【 体育会学生の就活状況調査レポート】
住宅・インテリアメーカーの人気の高いのは、北海道東北エリア！



24卒学生の【エリア別】就活状況はこちら！
就職活動状況調査レポート

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



Interview

部活動は社会に必要なものすべてが経験できる。競技未経験指導者の部活動の考え方 ～箕面自由学園高等学校チアリーダー部監督 野田一江～ **NEW**

2022/12/16 - インタビュー

GUEST 野田一江 (のたかずえ) 箕面自由学園 (みのおじゆ...

[女性アスリート](#) [チア](#) [指導者](#)

Interview

自分の将来を考えることこそ、全力で競技に向き合える秘訣 ～元Jリーガー 田中輝希～

2022/11/18 - インタビュー

GUEST 田中輝希 (たなかてるき) 元サッカー選手。高校...



Interview

スポーツの経験は自分の財産になる ～元陸上選手 萩原歩美～

2022/10/27 - インタビュー

GUEST 萩原歩美 (はぎわらあゆみ) 元陸上選手。専門は中...

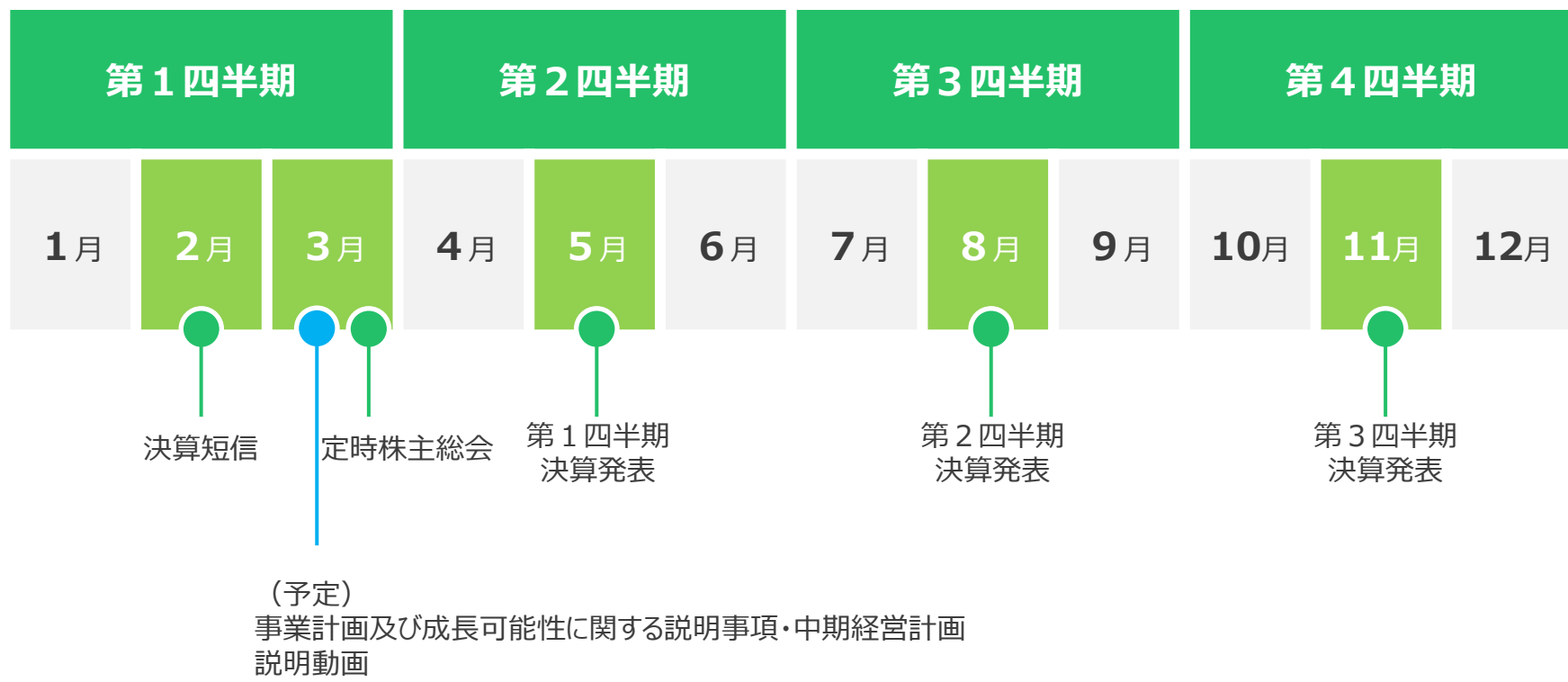
[陸上](#) [セカンドキャリア](#) [女性アスリート](#) [長距離](#)



APPENDIX

IRカレンダー

- 3月中旬を目途に「事業計画及び成長可能性に関する説明事項」・「中期経営計画」に加え、「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	93,079千円（2022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	2,866,214（千円）〔2022年12月期〕			
従業員数	242名（連結：2022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 + 8サテライトオフィス			
総資産	2,127,327（千円）〔2022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

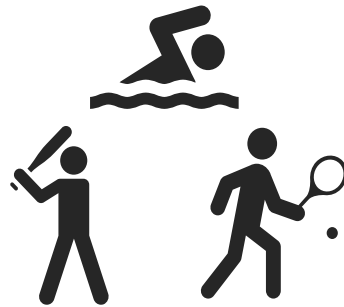
当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の
企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*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」

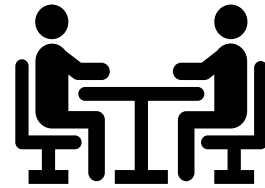
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

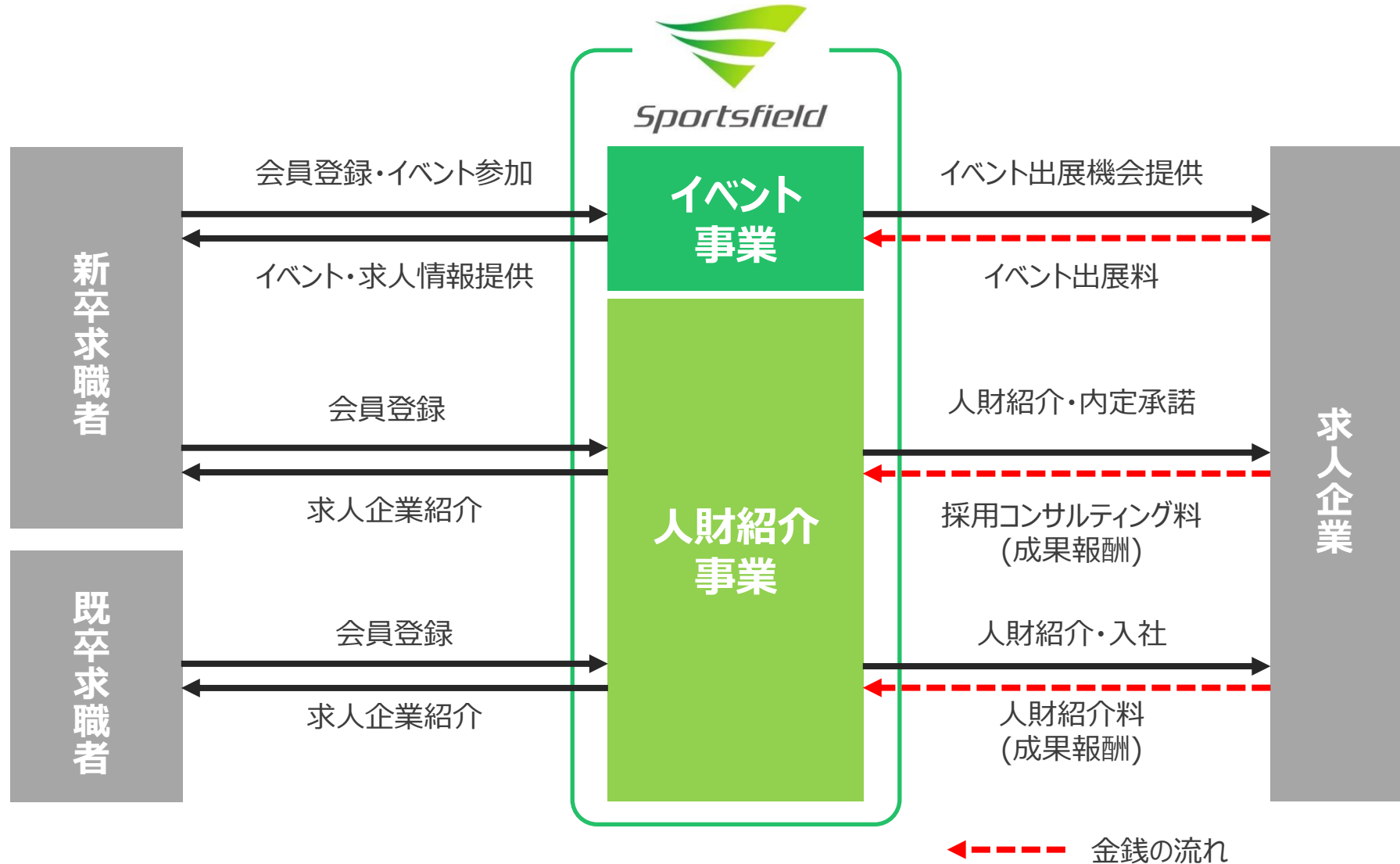
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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

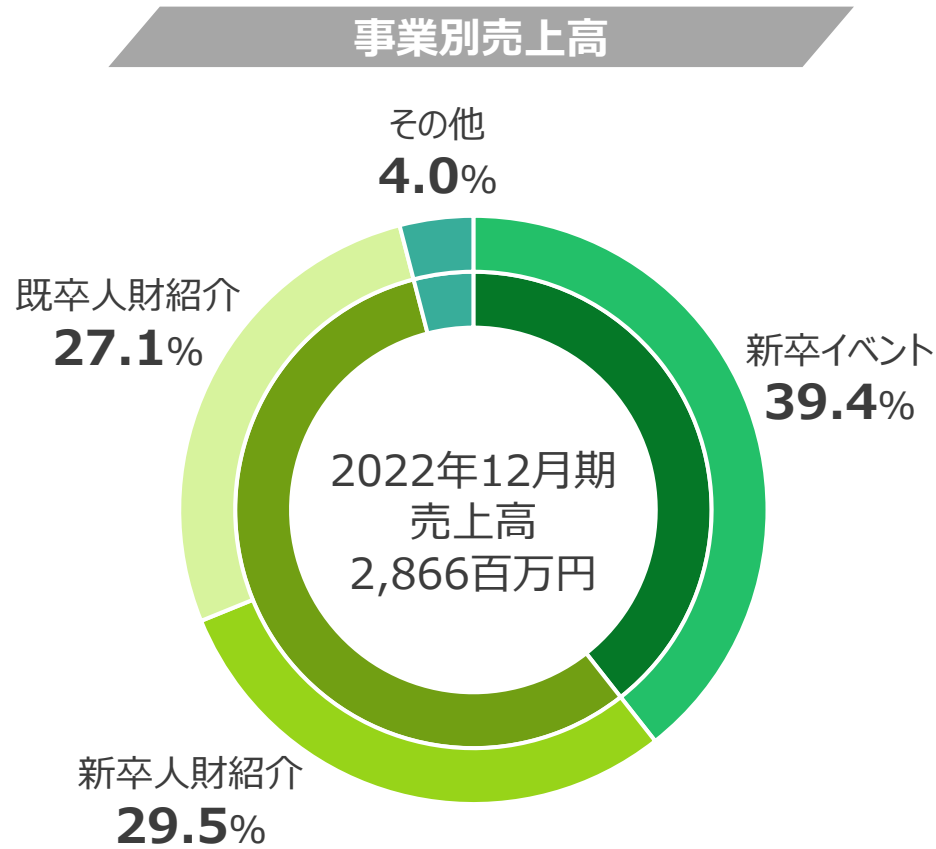
スポーツだけでなく、
ビジネスでも活躍する
「スポーツ人財」を
社会に輩出

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

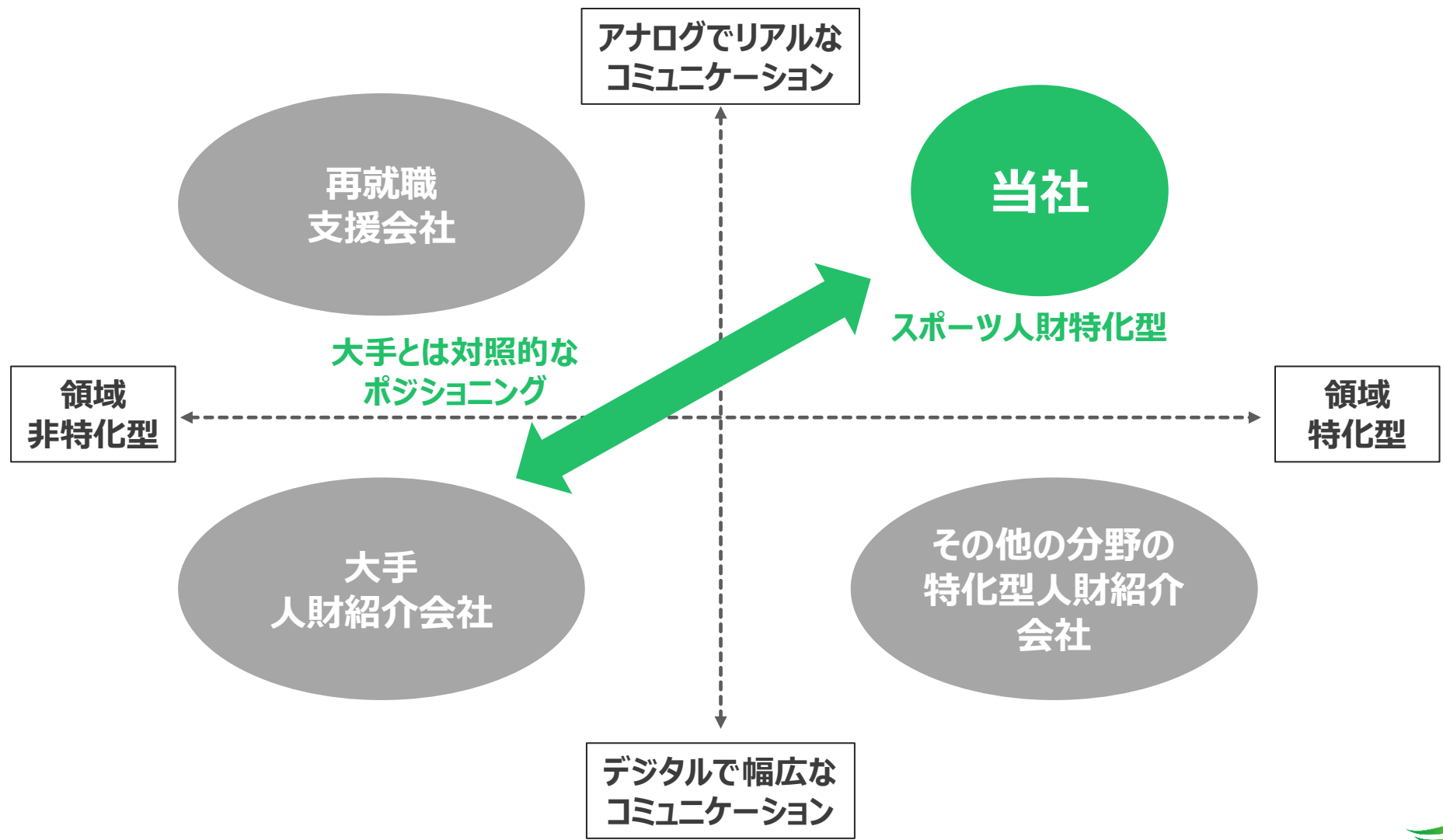
その他事業

- 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) 2022年12月期実績
返金引当金繰入、売上戻り高等を含んでおります。

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

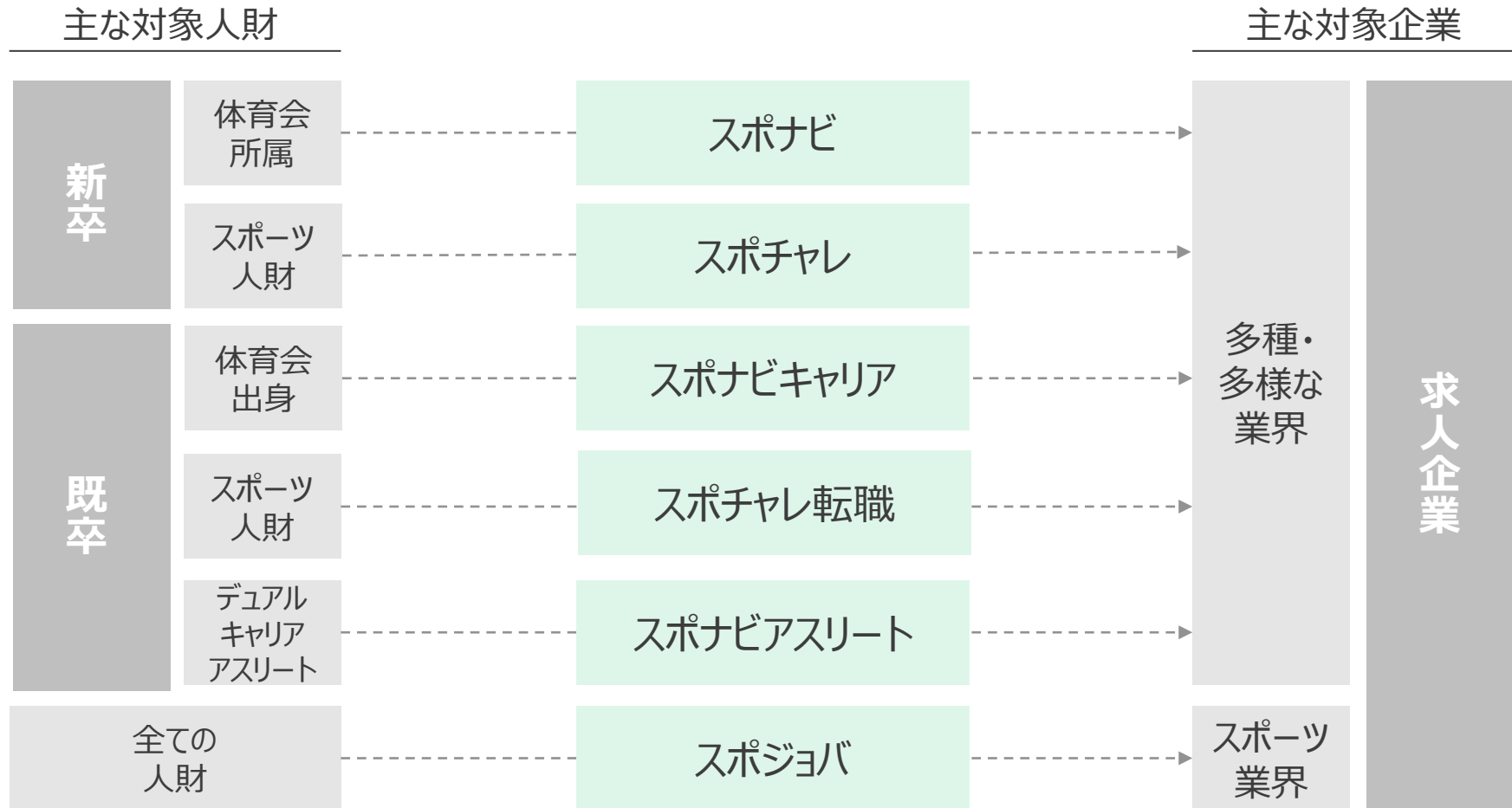
当社在籍社員の在学中の競技

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	アルティメット		バレエ
ビーチバレー	ソフトボール							



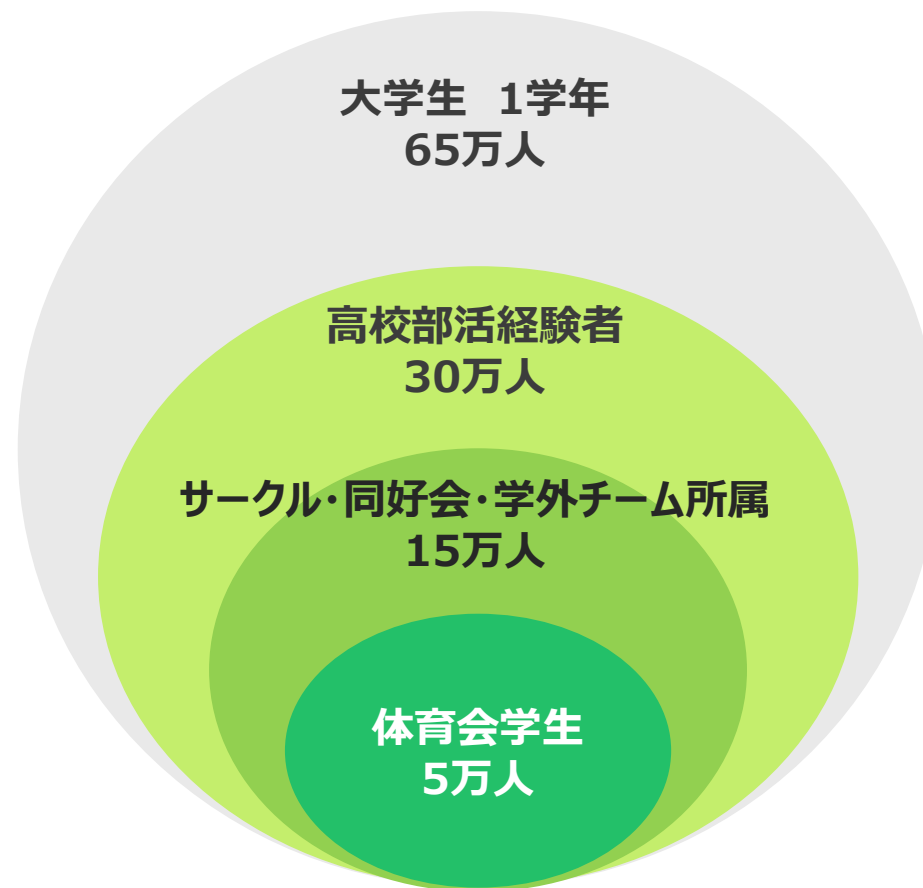
当社が運営するブランド

- 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



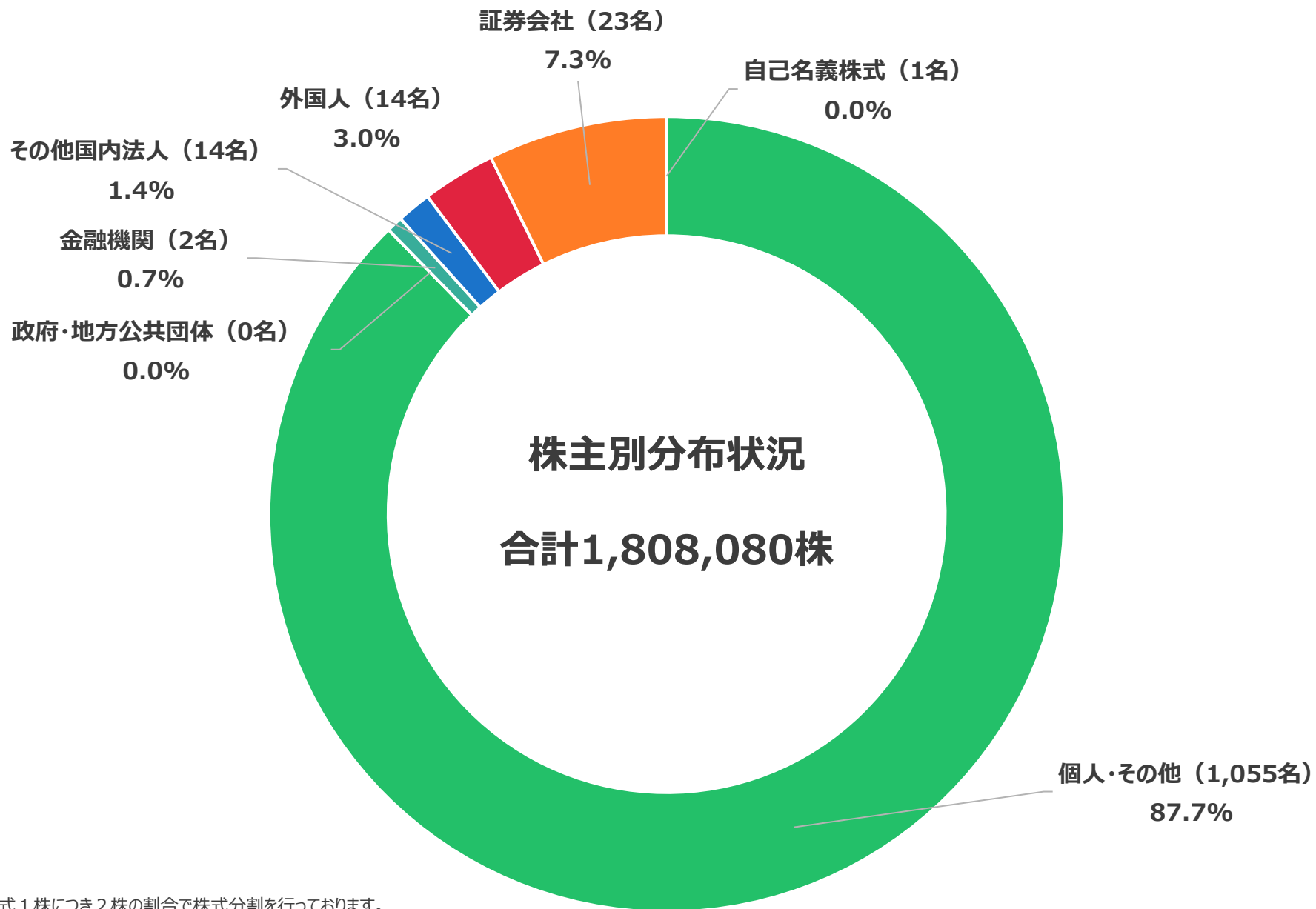
出所：*文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）
*笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

(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12月末時点



*2022年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

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
2019年12月	東証マザーズ市場（現グロース市場）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
2022年 9月	若手ハイキャリアを目指すスポーツ経験者のための転職支援サービス「スポティブ」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	2022年12月
売上高	千円	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269	2,130,256	2,866,214
経常利益	千円	60,171	113,916	192,045	32,016	△35,298	634,239
当期純利益	千円	41,031	72,809	132,965	17,055	△79,133	412,318
資本金	千円	10,300	10,300	92,680	92,712	92,869	93,079
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 -	1,808,080 -
純資産額	千円	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007	780,524
総資産額	千円	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182	1,540,544	2,127,327
1株当たり純資産額*1	円	36.39	81.01	243.84	253.16	205.06	431.73
1株当たり当期純利益*1	円	25.14	44.61	81.37	9.67	△44.42	228.88
自己資本比率	%	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9	36.7
自己資本利益率	%	100.6	76.0	47.3	3.9	△19.4	71.8
営業キャッシュフロー	千円	108,208	82,994	198,181	△88,974	53,789	609,537
投資キャッシュフロー	千円	△32,962	△75,085	△24,984	△32,077	△67,943	△7,100
財務キャッシュフロー	千円	△82,366	191,526	149,891	396,399	18,139	△120,077
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	1,448,007
従業員数	名	118	164	201	233	266	242

*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。

(参考) 四半期別 連結損益計算書

(百万円)	2019年12月期					2020年12月期					2021年12月期					2022年12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	550	556	480	330	1,917	583	460	466	373	1,883	556	586	500	486	2,130	774	862	609	619	2,866
前年同期比増減率	29.6%	35.2%	14.6%	26.6%	26.5%	6.0%	▲17.3%	▲2.9%	12.9%	▲1.8%	▲4.6%	27.4%	7.4%	30.3%	13.1%	39.1%	47.1%	21.8%	27.4%	34.5%
新卒者向けイベント	351	233	112	121	818	403	123	79	146	752	374	208	63	199	845	507	267	61	292	1,129
前年同期比増減率	20.5%	12.7%	▲8.0%	73.0%	18.4%	14.7%	▲47.3%	▲29.6%	20.6%	▲8.2%	▲7.3%	69.7%	▲20.6%	36.8%	12.5%	35.7%	28.0%	▲2.4%	46.4%	33.5%
新卒者向け人財紹介	47	145	234	82	510	34	162	281	109	587	56	208	288	131	684	79	290	354	119	844
前年同期比増減率	42.3%	117.1%	19.3%	▲8.0%	31.9%	▲27.9%	11.2%	20.1%	32.1%	15.0%	63.0%	28.6%	2.4%	19.9%	16.5%	41.5%	39.3%	22.9%	▲9.0%	23.3%
既卒者向け人財紹介	140	166	119	111	537	134	164	86	98	484	105	148	126	133	513	158	277	164	176	777
前年同期比増減率	53.3%	28.1%	31.5%	24.2%	33.7%	▲4.6%	▲1.2%	▲27.1%	▲11.6%	▲10.0%	▲21.2%	▲9.8%	45.4%	34.6%	6.0%	50.1%	87.1%	30.0%	32.8%	51.3%
その他売上	10	10	13	14	49	11	10	18	18	59	20	20	22	22	86	28	26	29	31	115
前年同期比増減率	35.7%	46.8%	51.2%	33.4%	41.3%	10.3%	▲4.0%	33.7%	26.6%	18.5%	82.7%	95.7%	23.6%	18.9%	46.1%	38.5%	30.1%	28.8%	38.9%	34.0%
売上原価	40	17	10	24	92	48	13	13	35	110	54	23	11	36	126	51	28	14	47	142
売上総利益	509	538	469	306	1,824	535	447	453	337	1,773	502	562	488	449	2,003	722	833	595	572	2,723
販売費一般管理費	358	421	407	443	1,630	427	442	439	447	1,756	478	530	515	511	2,035	490	531	525	539	2,086
売上高販管費率	65.1%	75.7%	84.9%	134.1%	85.0%	73.2%	96.1%	94.3%	119.9%	93.3%	85.9%	90.5%	103.0%	105.2%	95.6%	63.3%	61.7%	86.2%	87.0%	72.8%
人件費	232	278	272	295	1,078	281	326	326	324	1,259	329	360	345	350	1,385	332	352	344	340	1,369
地代家賃	26	26	27	27	108	30	33	37	37	138	41	41	45	46	175	46	46	46	48	188
広告宣伝費	45	38	40	29	153	31	24	23	18	97	36	47	44	35	164	45	64	67	75	252
その他	53	77	67	90	289	83	57	52	66	260	70	80	80	79	310	65	68	67	75	276
営業利益	151	117	62	▲136	194	108	4	13	▲110	16	23	32	▲26	▲61	▲32	232	301	69	32	637
営業利益率	27.5%	21.0%	13.0%	▲41.4%	10.1%	18.5%	1.0%	2.9%	▲29.5%	0.9%	4.2%	5.6%	▲5.3%	▲12.7%	▲1.5%	30.1%	35.0%	11.4%	5.3%	22.2%
経常利益	151	116	61	▲137	192	108	9	12	▲97	32	22	32	▲27	▲62	▲35	231	301	68	31	634
経常利益率	27.5%	21.0%	12.9%	▲41.7%	10.0%	18.5%	2.0%	2.6%	▲26.2%	1.7%	4.0%	5.5%	▲5.5%	▲12.9%	▲1.7%	29.9%	35.0%	11.3%	5.1%	22.1%

- 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