



**事業計画及び成長可能性に関する事項  
中期経営計画 2022年～2024年 更新（上方修正）**

**2023年3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)



# 会社概要

# 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 <b>カスタマーファーストCUSTOMERFIRST</b><br/>         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 <b>感謝の念・感情移入APPRECIATION</b><br/>         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 <b>プロ意識PROFESSIONALISM</b><br/>         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 <b>人間力HUMANPOWER</b><br/>         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 <b>ブレイクスルーBREAKTHROUGH</b><br/>         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 <b>主体性INDEPENDENCE</b><br/>         人生は自分が主役。自分が誇れる生き方をしよう。</p>               |
| <p>4 <b>チームワークTEAMWORK</b><br/>         One for All, All for Oneの精神を持つ。</p>                        | <p>9 <b>自己研鑽SELFIMPROVEMENT</b><br/>         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 <b>信頼TRUST</b><br/>         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 <b>挑戦CHALLENGE</b><br/>         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

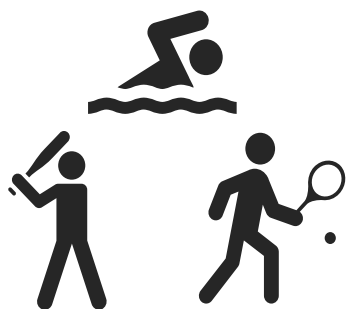


# ビジネスモデル

# 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」

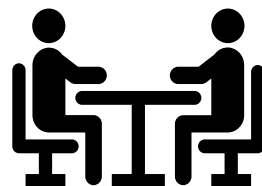
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

## 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

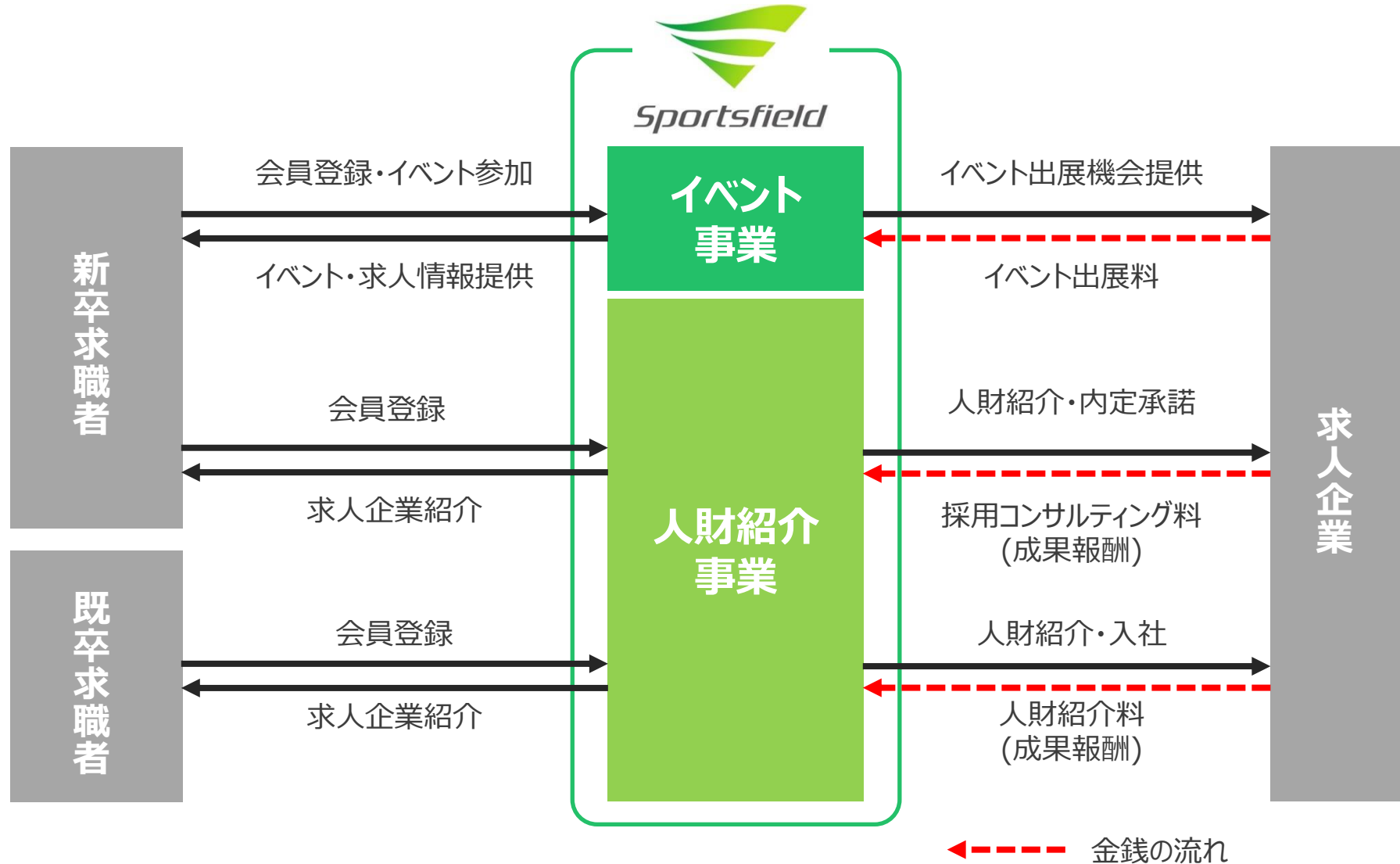
- 支援体制  
90%超が在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財である社員を全国11拠点に配置

- 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

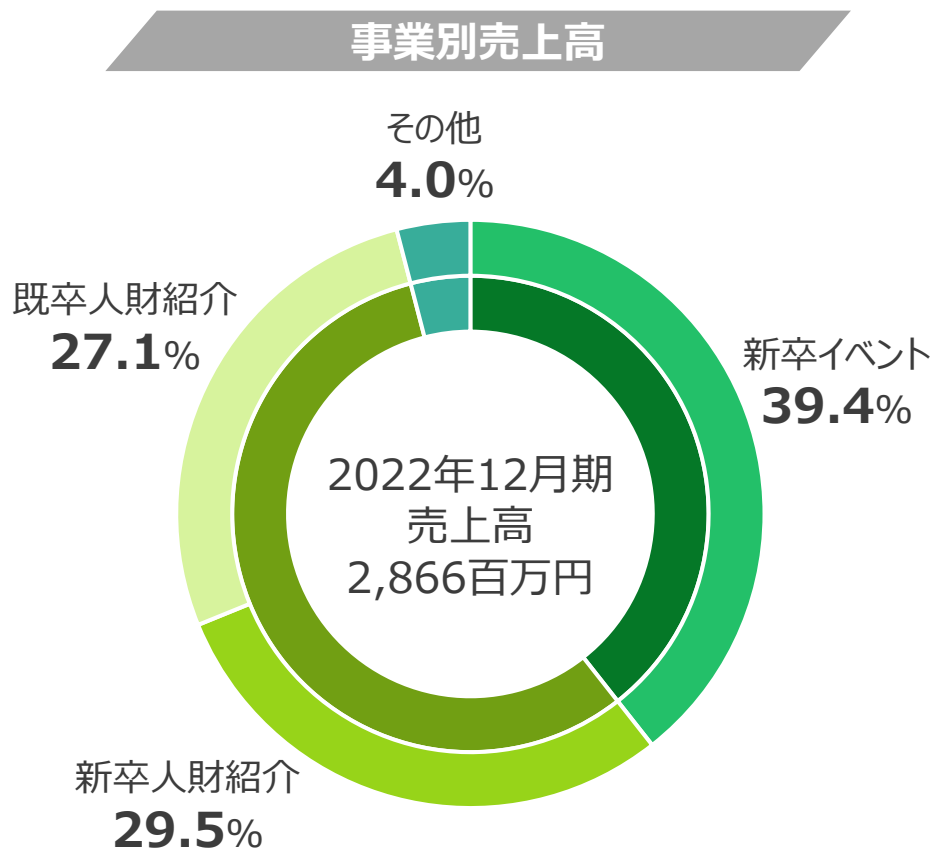


# ビジネスフロー



# 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  
返金負債、売上戻り高等を含んでおります。

## (参考) 新卒者向けイベント種別

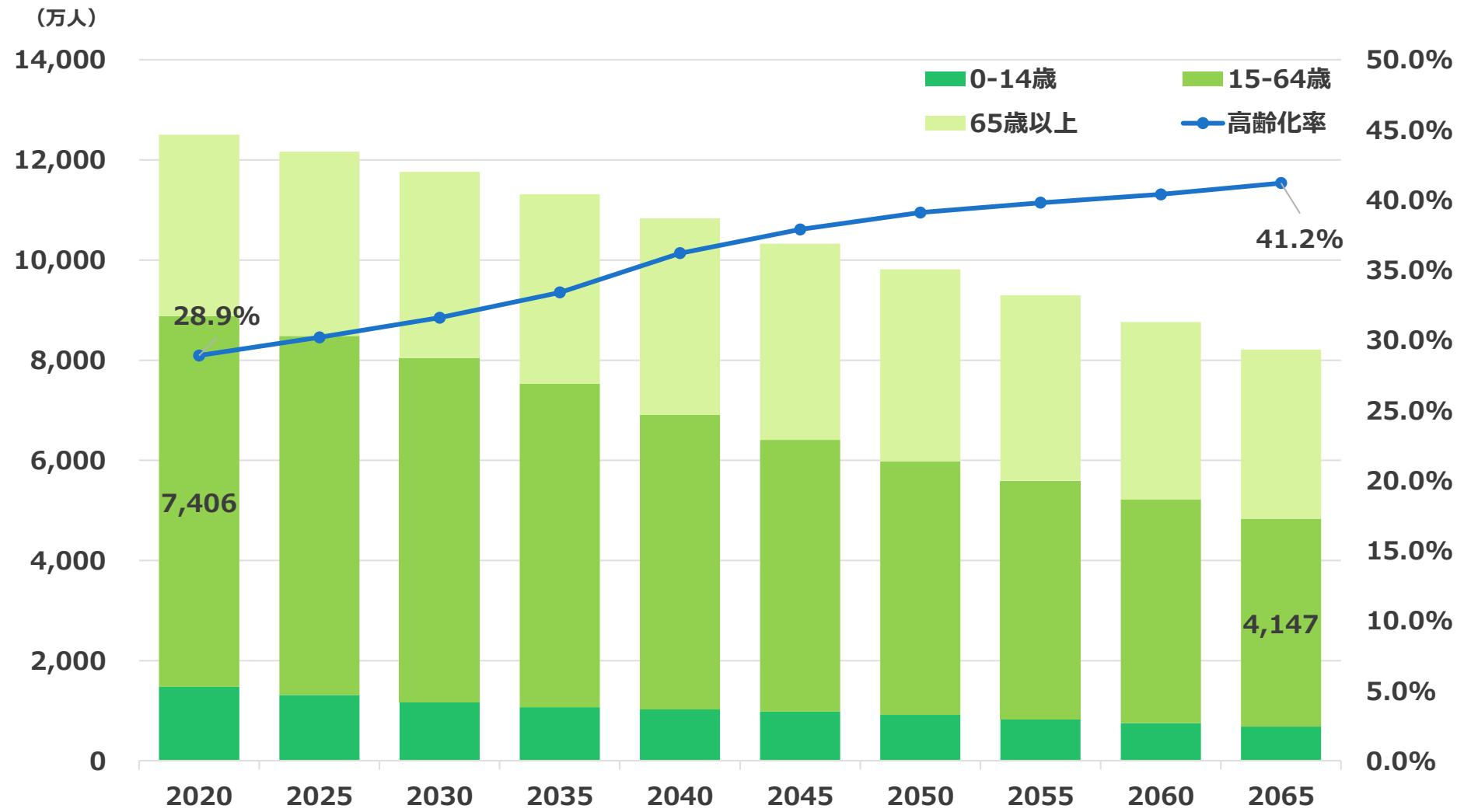
	時期	解禁前		解禁後		
来場型	名称	キャリアセミナー	キャリアセミナー プラス	合同就職セミナー	合同就職 セミナープラス	就活セレクション (現状開催休止)
	内容	就職活動解禁前に、業界・仕事研究やインターンシップを知るためのイベント		多くの体育会学生と企業が一堂に会するイベント	人財・企業ともに少数に限定し、学生がローテーションで全ての企業を回り、最後に交流会が設けられているイベント	人財・企業ともに少数に限定し、食事会形式で親睦を深めてもらうイベント
	参加企業数	15～80社程度	6社程度	15～80社程度	6社までに限定	3社までに限定
オンライン型	名称	キャリアセミナー 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	



# 事業環境

# 日本の将来推計人口と高齢化率

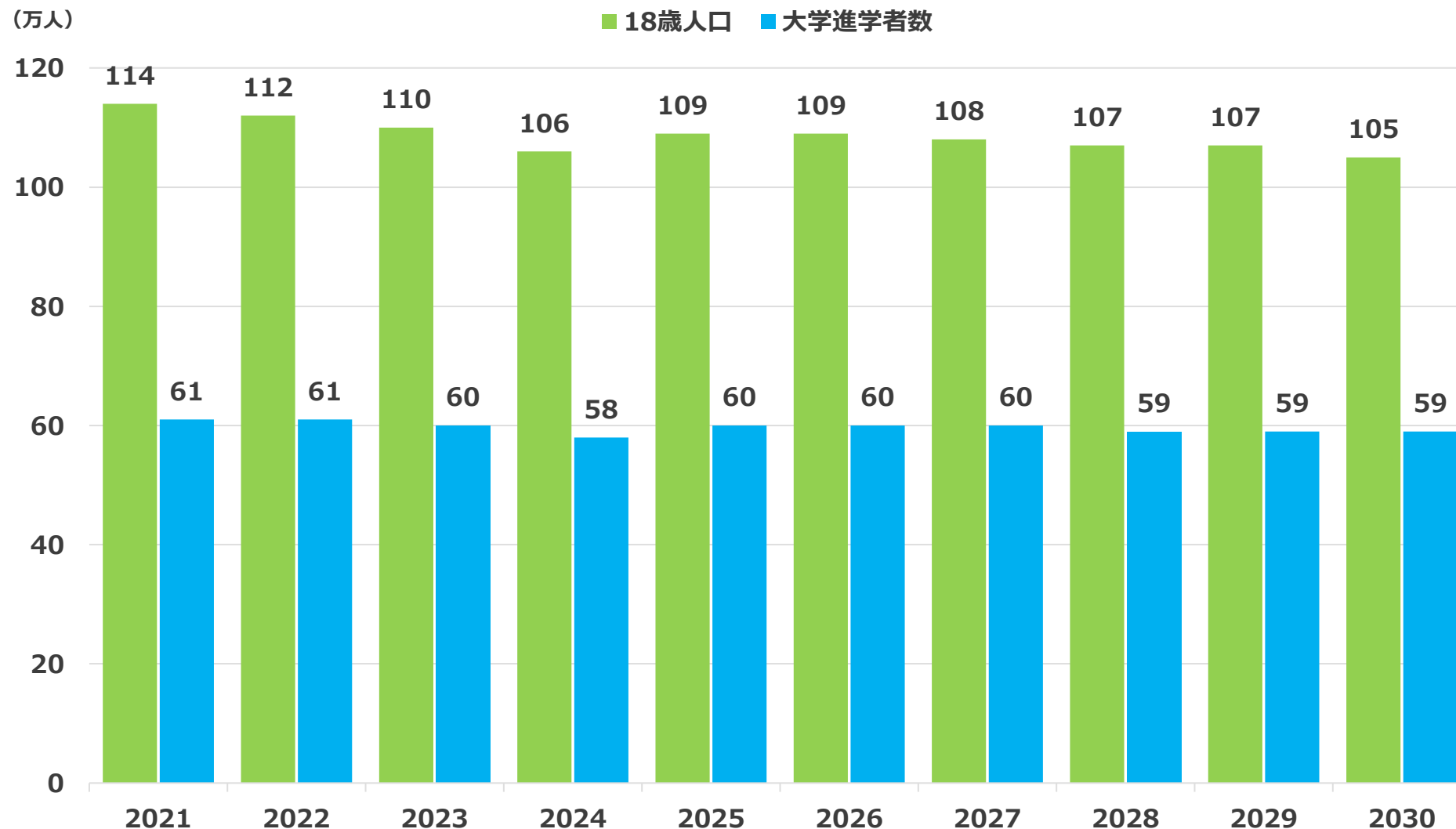
- 人口推計によれば生産年齢人口（15～64歳）は2065年に4,147万人まで減少し、高齢化率は41.2%となる
- 少子高齢化とそれに伴う働き手不足が深刻化する中、特に若年労働者は希少性が年々高まっていく貴重な存在



出所：\*国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）報告書」  
出生低位（死亡中位）推計

# 18歳人口と大学進学者数の将来推計

- 18歳人口は減少傾向が続くものの、大学進学者数の将来推計は2030年まで堅調に推移する見込み

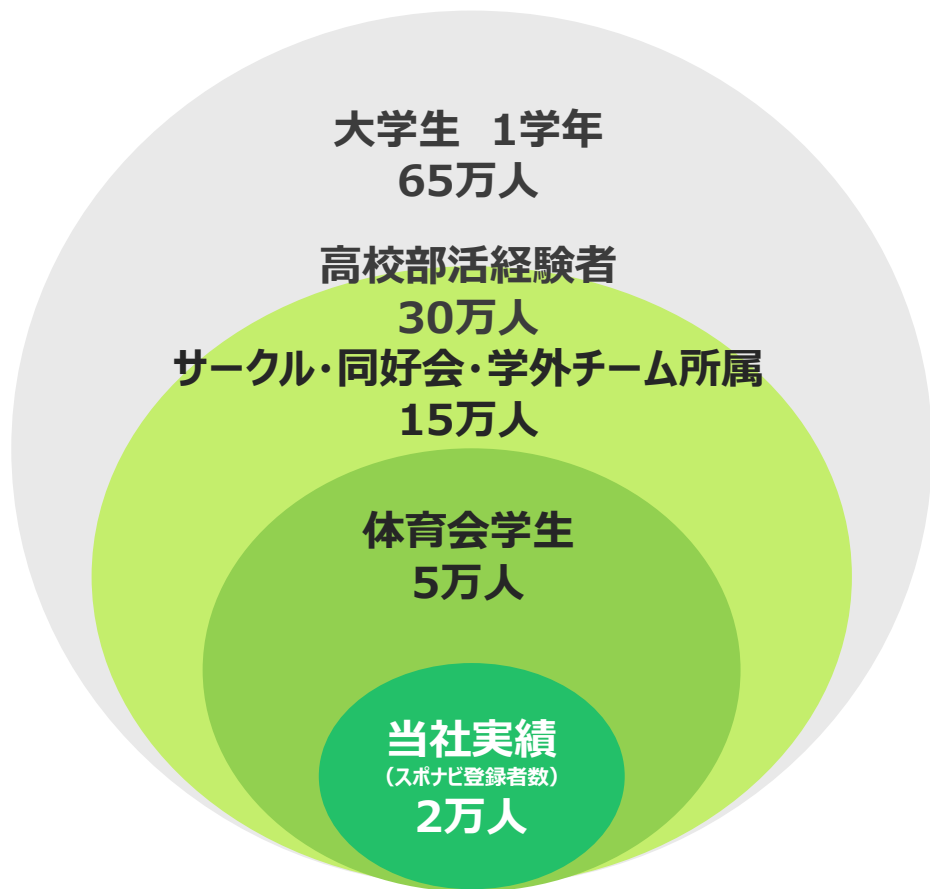


出所：\*文部科学省「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」

# 当社主要事業における市場規模（人財）

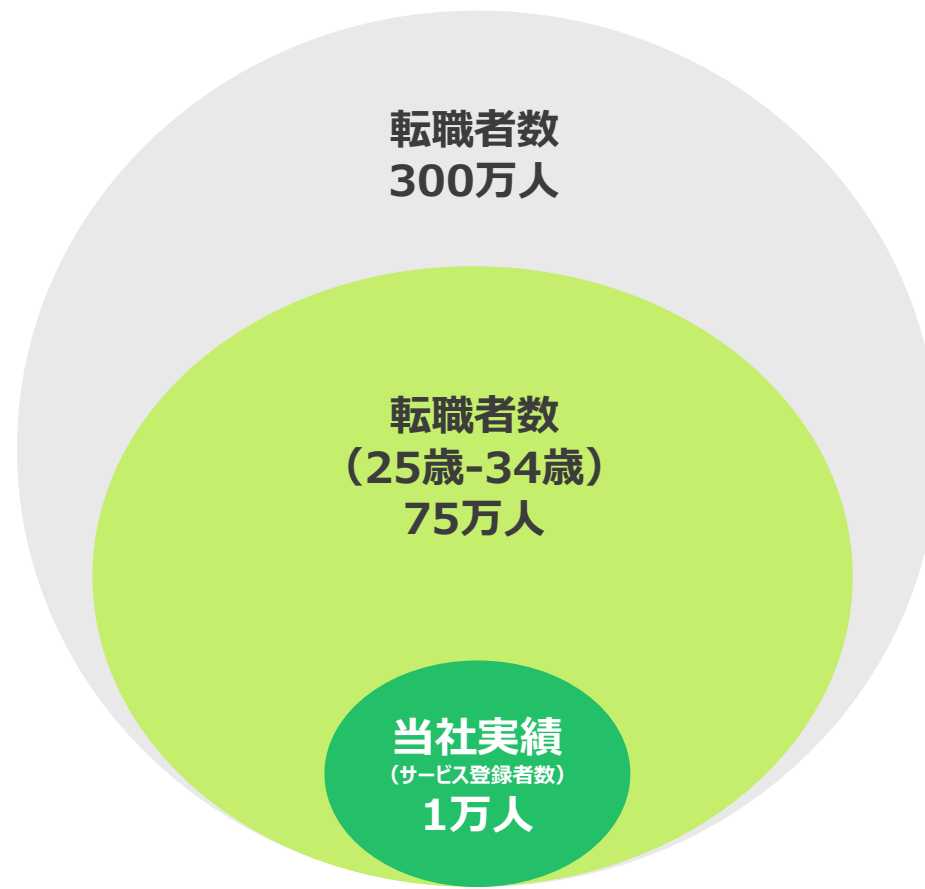
- 全国の大学生1学年の人数は65万人で、うちスポーツ人財は1学年15～30万人、体育会学生は1学年5万人と推計される
- 転職者数は年間300万人で、当社サービスのボリューム層である若年層（25歳-34歳）は75万人

## 新卒者向けイベント・人財紹介事業



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



出所：\*総務省「労働力調査（詳細集計） 2022年（令和4年）平均結果」  
年齢階級別転職者数及び転職者比率

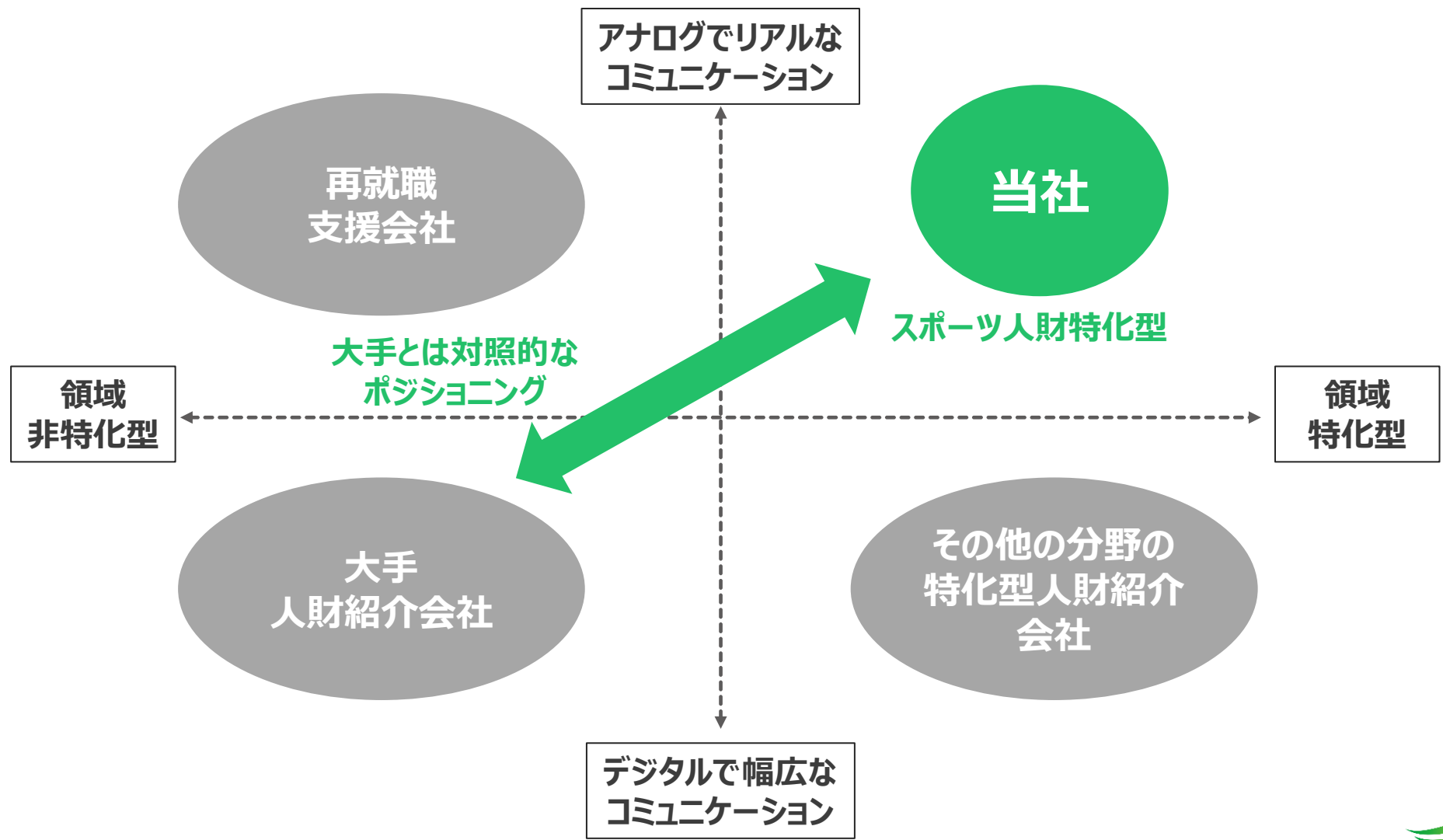


# 特徴・強み



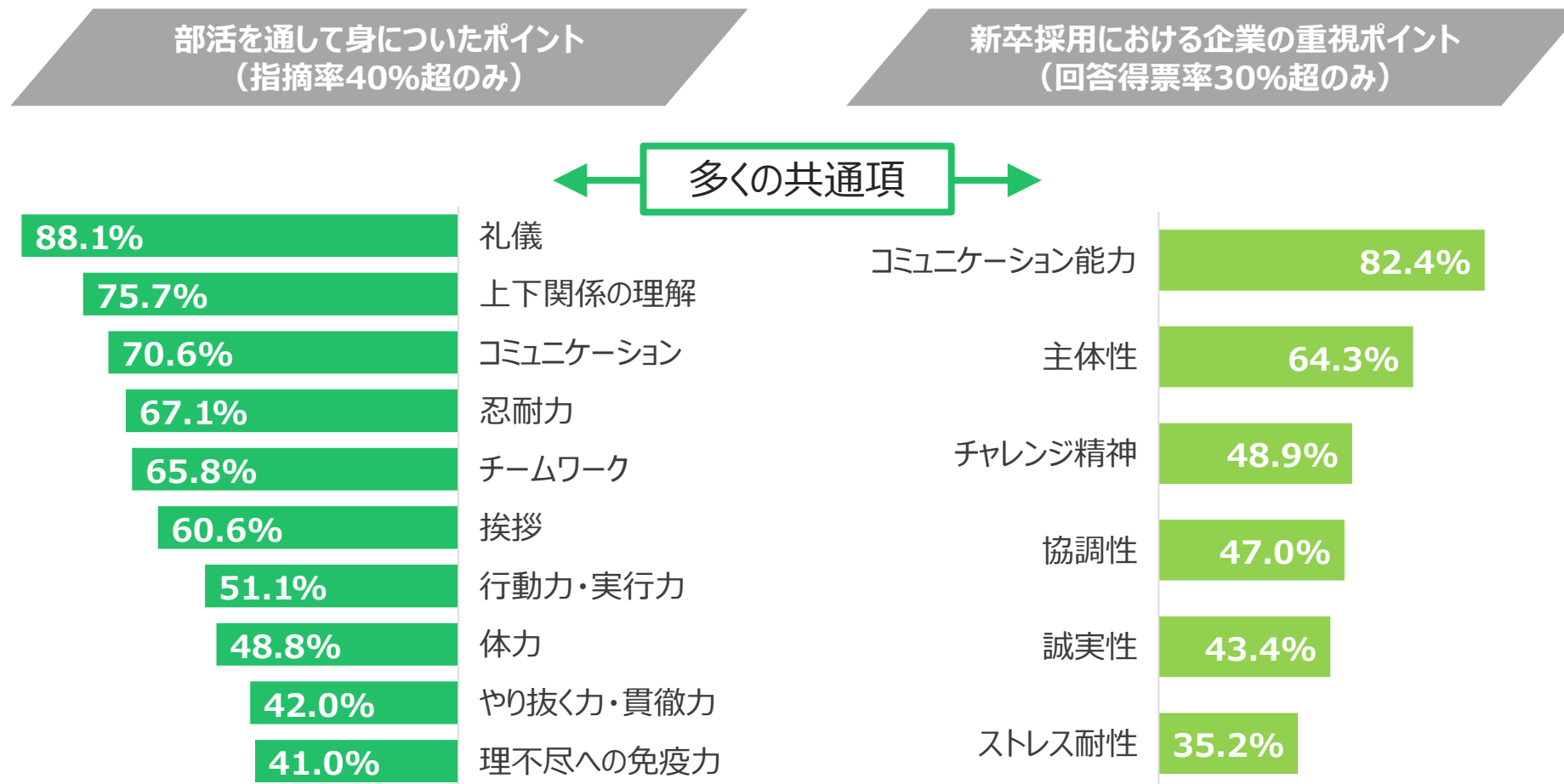
# 特徴と強み 独自のマーケット・ポジション

- 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



# 体育会学生の資質と就活

- 体育会学生が基本動作として備えるのは礼儀やコミュニケーション、忍耐力、チームワークなど
- 一方、企業が新卒採用に向けて重視する点は、コミュニケーション能力や協調性、誠実性、ストレス耐性など
- 両者には高い親和性があり、体育会学生への根強い人気に繋がっている公算大



出所：スポーツフィールド「体育会就職活動調査」2020卒・2021卒対象

出所：経団連 2018年度新卒採用に関するアンケート調査結果  
20項目より5項目を選択回答

## 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

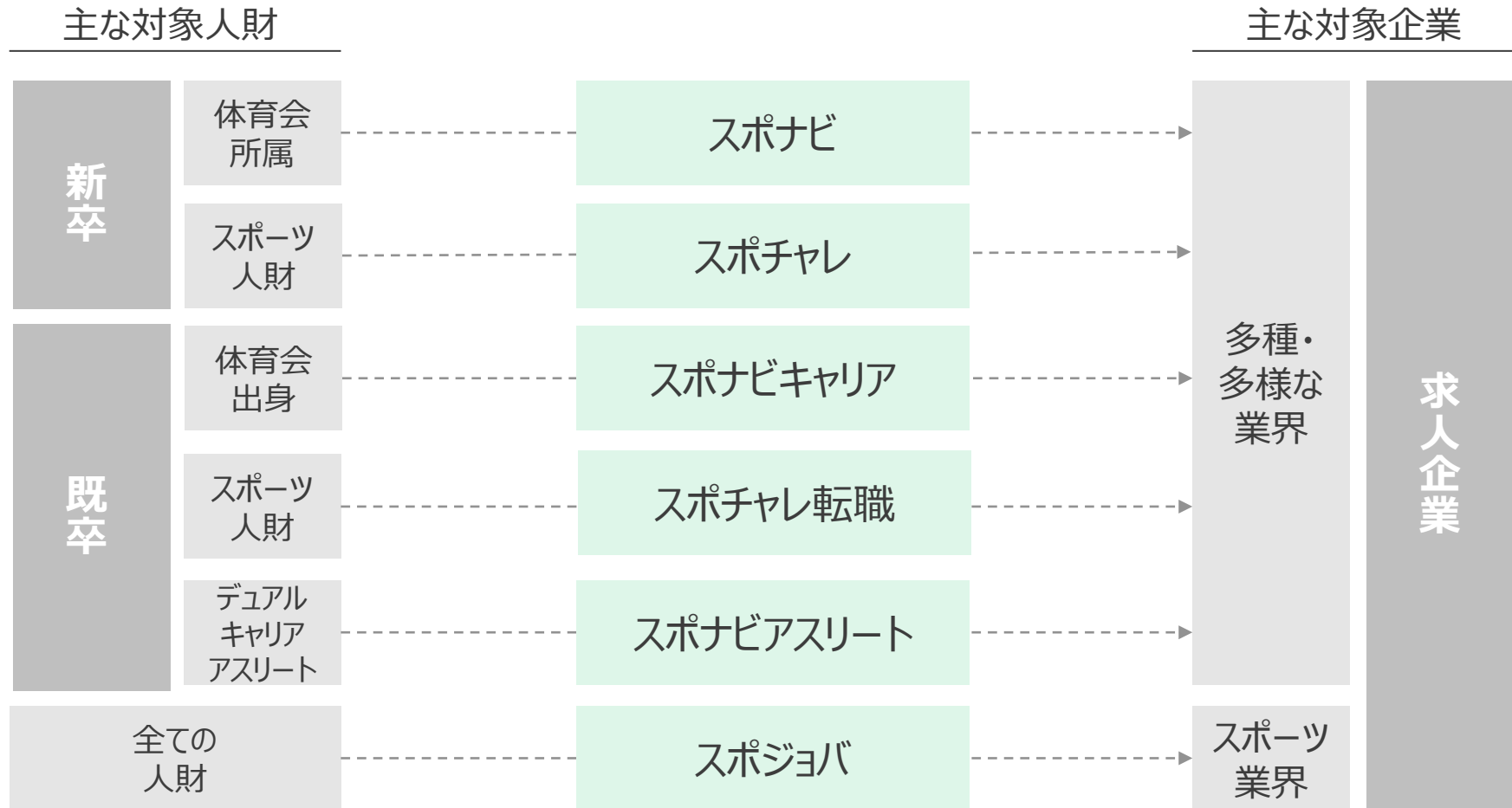
### 当社在籍社員の在学中の競技

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





# 中期経営計画 2022年-2024年 更新（上方修正） 経営課題（アクションプラン）

## 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

## 中期経営計画（2022年～2024年）

「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」への飛躍にむけた  
基盤を作る



# 2022年12月期の振り返り



## 2022年12月期の振り返り

(百万円)	実績	当初予想 (2022年2月)	修正予想① (2022年7月)	修正予想② (2022年10月)
売上高	2,866百万円	2,398百万円	2,650百万円	2,808百万円
営業利益	637百万円	61百万円	400百万円	578百万円
経常利益	634百万円	56百万円	395百万円	576百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	412百万円	49百万円	254百万円	372百万円

- 中期経営計画の初年度から当初予想を大きく上回る進捗となり過去最高業績で着地
- 雇用情勢の持ち直しと営業活動の見直しが奏功し、下記指標が当初想定から上振れ
  - (1) 新卒者向けイベント事業における来場型イベントの販売枠数
  - (2) 新卒者・既卒者向け人財紹介事業における成約率
- 費用は中途採用ペースの見直しによる人件費の抑制により適切な水準にコントロール
- 必要な成長投資は継続しながら、利益体質への改善が早期に実現

(注) 当社収益ツリーの考え方

新卒者向けイベント売上高=販売枠数×単価

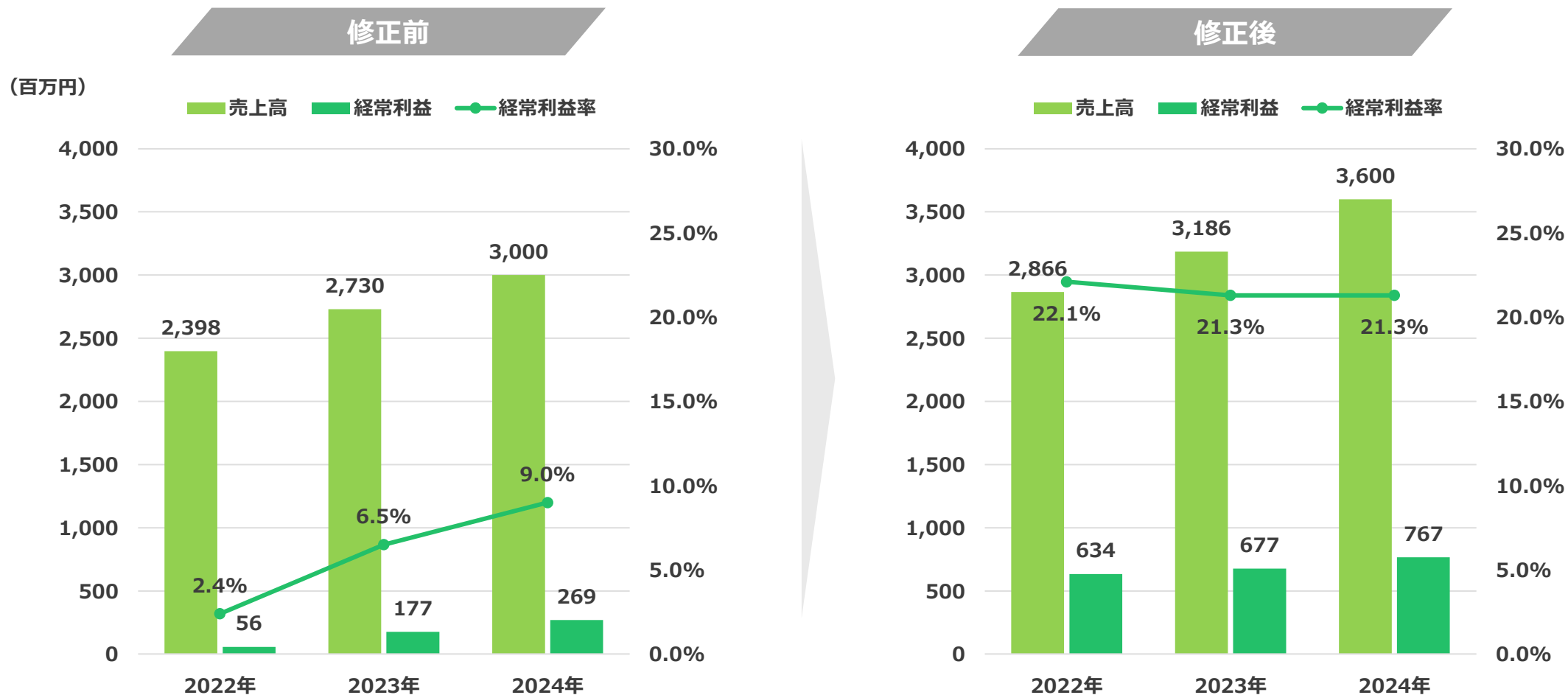
新卒・既卒者向け人財紹介売上高=ユニーク紹介人財数×成約率×単価



# 中期経営計画(2022-2024) 上方修正

## 中期経営計画の上方修正

- 最終年度となる2024年12月期の連結売上高は3,600百万円を目標とする
- 売上高経常利益率は、2022年12月期実績を新たな基準として20%以上を維持する
- 雇用情勢の持ち直しを踏まえて、主要3事業の予算策定における前提条件を大きく引き上げる
- 基本方針は変わらず、スポーツカンパニーへの飛躍に向けた基盤をつくる



# 中期経営計画の上方修正

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	CAGR
	実績	実績	通期業績予想	計画	2021-2024
売上高	2,130	2,866	3,186	3,600	+19.1%
新卒者向けイベント	845	1,129	1,246	1,350	+16.9%
新卒者向け人財紹介	684	844	977	1,140	+18.6%
既卒者向け人財紹介	513	777	825	950	+22.8%
その他売上	86	115	136	160	+22.8%
営業利益	▲32	637	680	768	-
営業利益率	▲ 1.5%	22.2%	21.3%	21.3%	-
経常利益	▲35	634	677	767	-
経常利益率	▲ 1.7%	22.1%	21.3%	21.3%	-
親会社株主帰属当期純利益	▲79	412	440	498	-

1. スポーツ人財採用支援事業において圧倒的なNo.1を確立すべく、売上高を持続的に拡大させる
2. 筋肉質な経営により改善した利益率を維持し、利益の拡大を図る

- 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。

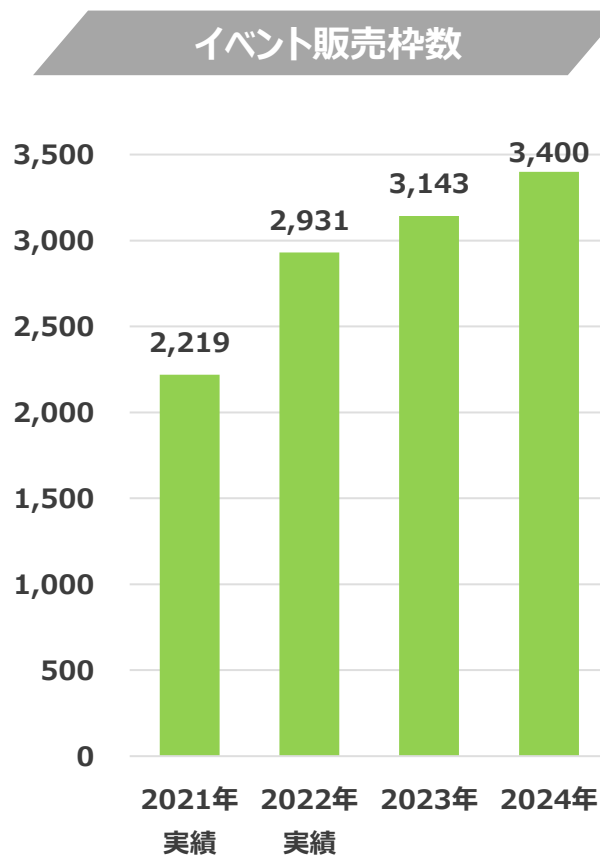
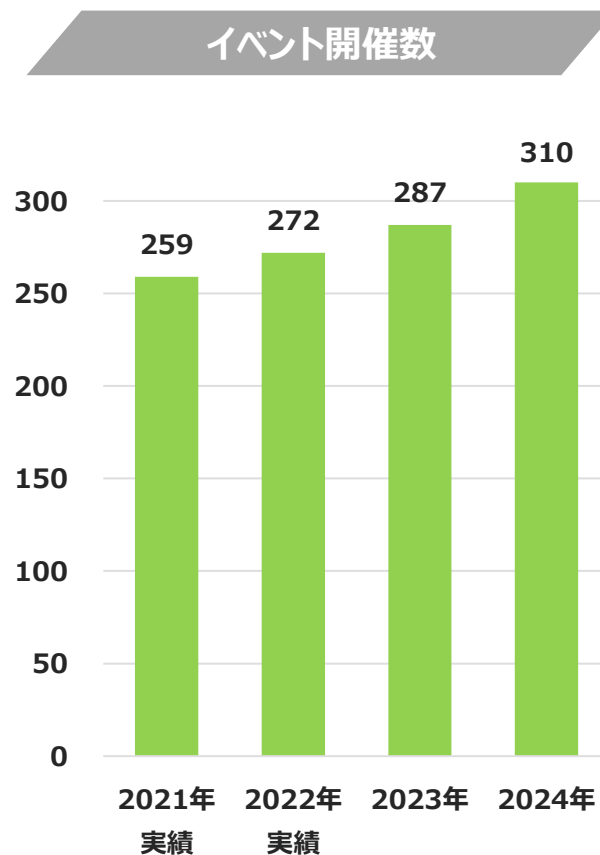
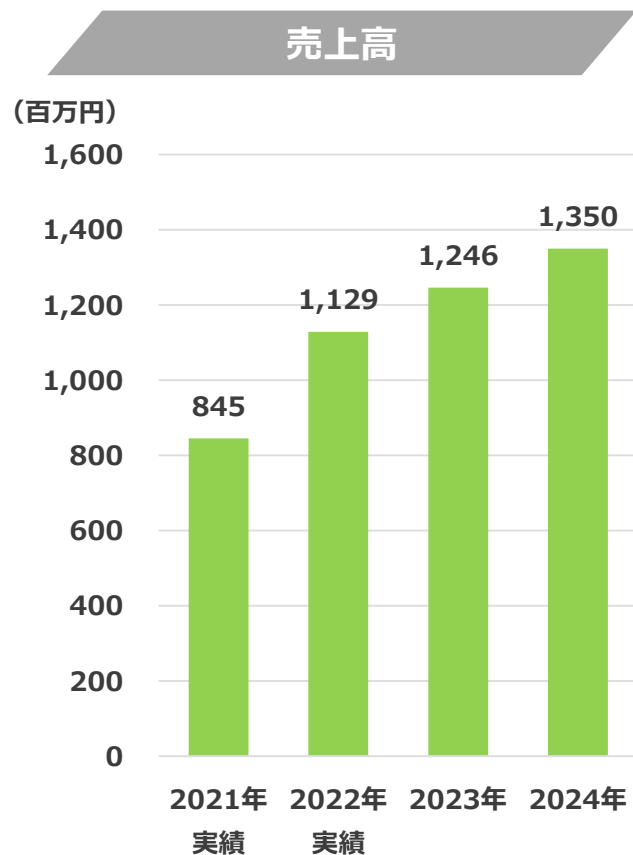
## － 株主還元について －

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。

# 主要3事業：新卒者向けイベント事業

## ■ 企業の底堅い出展ニーズに迅速に対応していく

- 企業の新卒採用需要は強く、新卒者向けイベントへの出展ニーズは底堅く推移するものと想定
- 企業の出展ニーズの早期化を見込み、早期イベント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

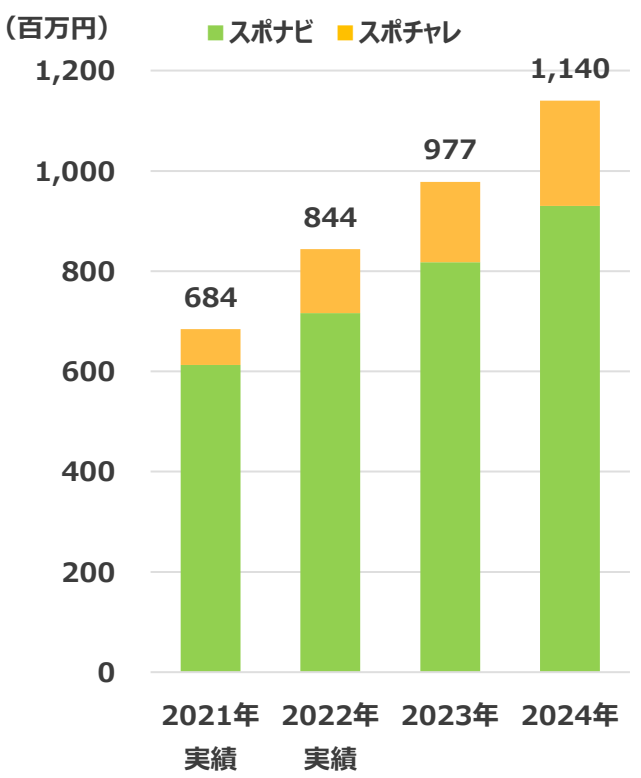


# 主要3事業：新卒者向け人財紹介事業

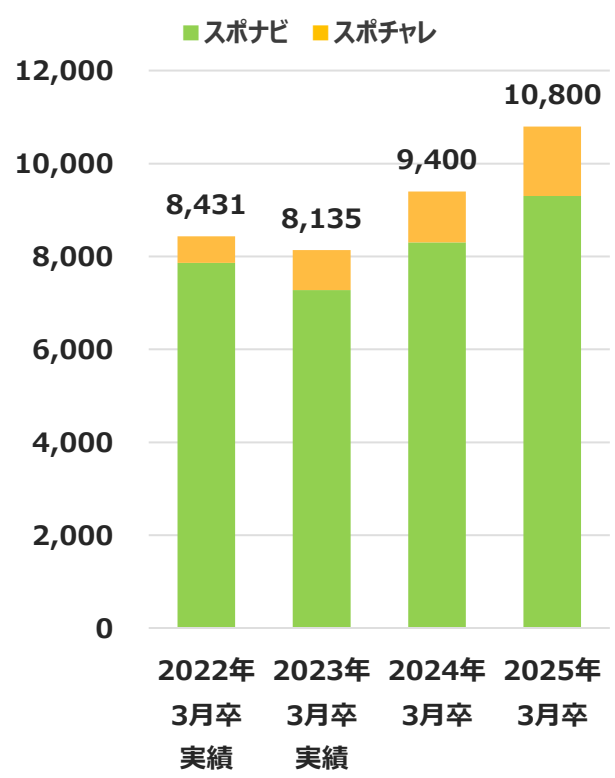
## ■ ユニーク紹介学生数の増加と紹介企業数の増加

- 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、2024年3月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
- スポチャレは成長を加速させる。スポチャレならではのスポーツ人財像を企業に訴求しながら、スポチャレ対象人財15万人～30万人へのサービスを拡大していく。そのために必要な人員増強を継続していく

### 売上高

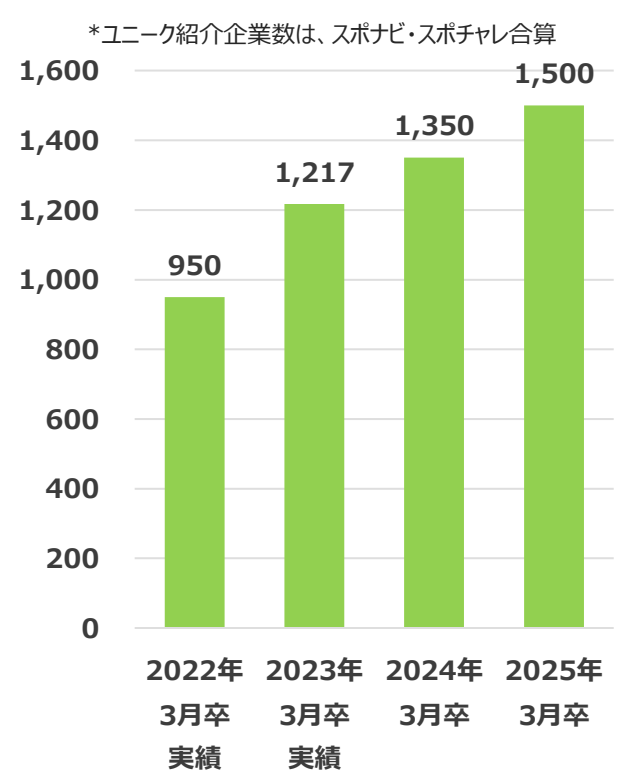


### ユニーク紹介学生数



2023年3月卒実績：2023年2月末時点

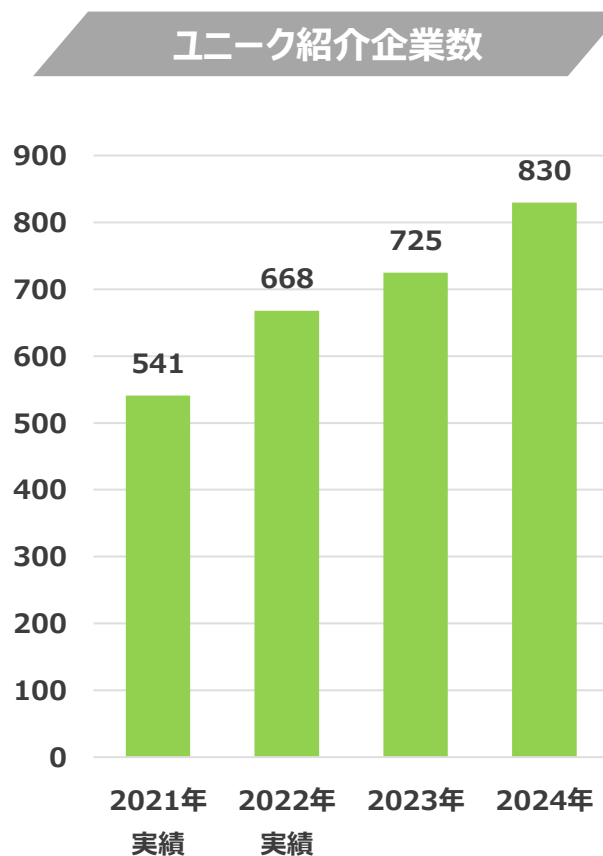
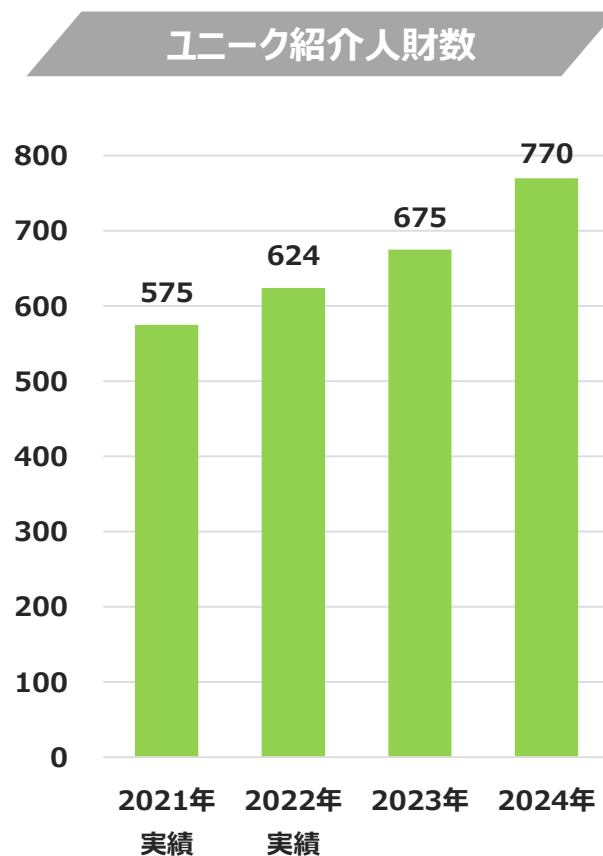
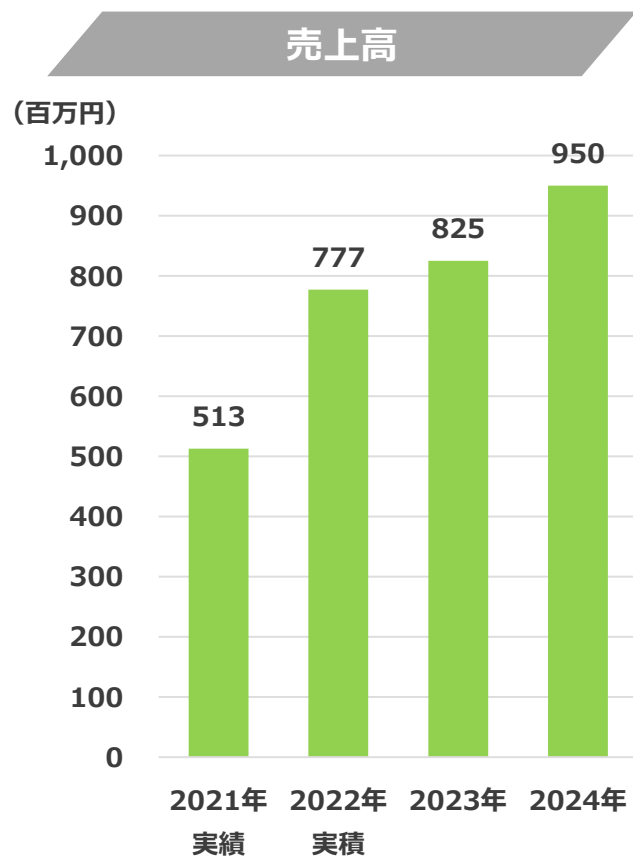
### ユニーク紹介企業数



# 主要3事業：既卒者向け人財紹介事業

## ■ 新規登録者増加、ユニーク紹介人財数の増加と紹介企業数の増加

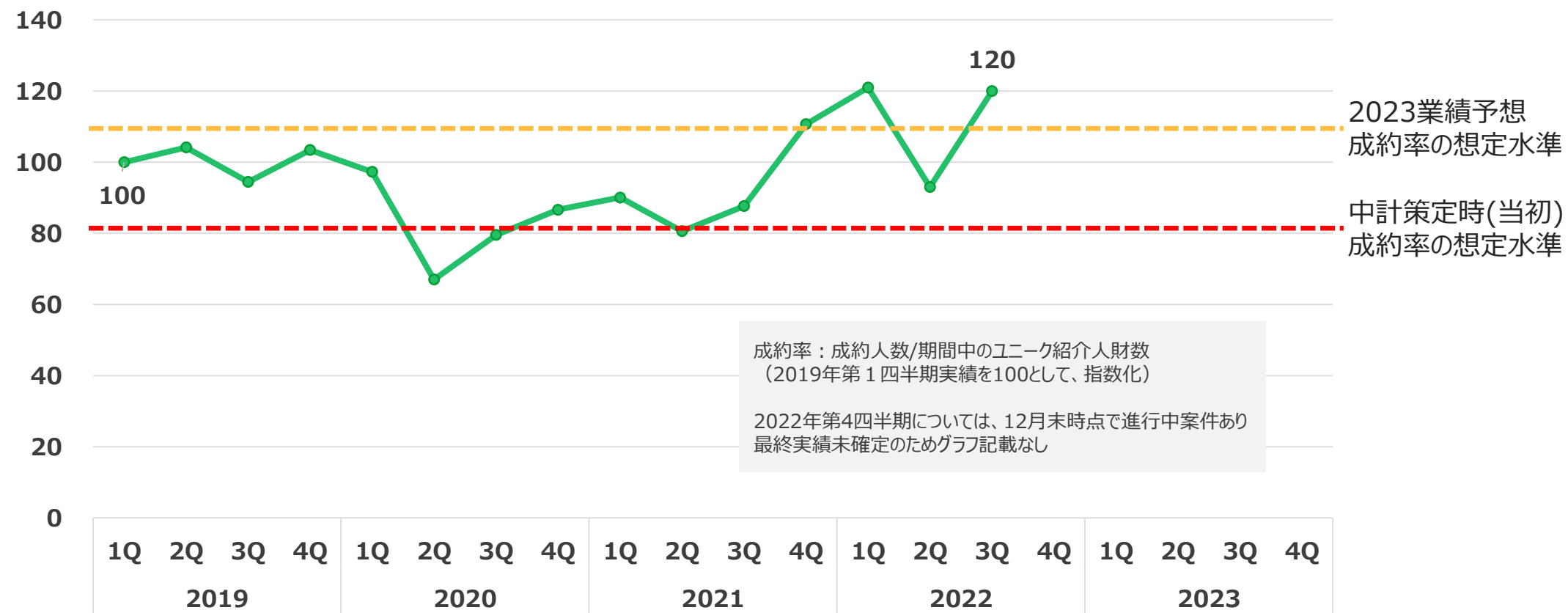
- 企業の採用需要の拡大を取り込むため、スポナビキャリアとスポチャレ転職を両輪として新規登録者増加施策を継続、ユニーク紹介人財数の増加を図る
- 営業活動の強化施策（商談数の増加）継続し、ユニーク紹介企業数の増加を図る
- スポジョバ・スポナビアスリート（デュアルキャリア）との連携を強化し、同ルートからの紹介成約を増加させる





# (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・中計策定時の想定



\*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数





# 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)

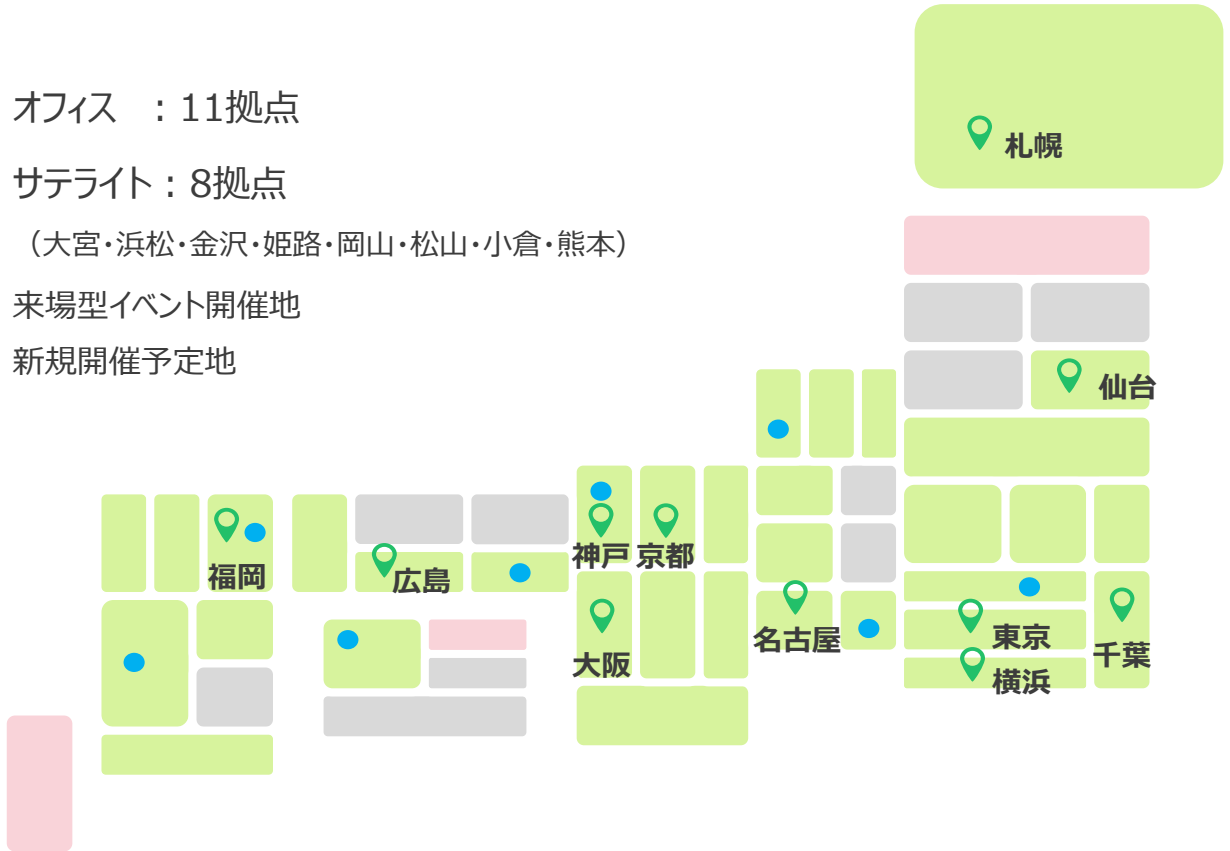
- スポチャレの本格稼働によりリーチする人財を拡大
- スポジョバからスポーツ関連企業へサービスを拡充
- スポナビアスリート（デュアルキャリア）事業の拡充
- スポーツ関連新規事業へのチャレンジを継続

# 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)
- 2023年は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並びに常駐拠点の候補地を検討  
(2022年9月松山サテライトオフィス開設)
- 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

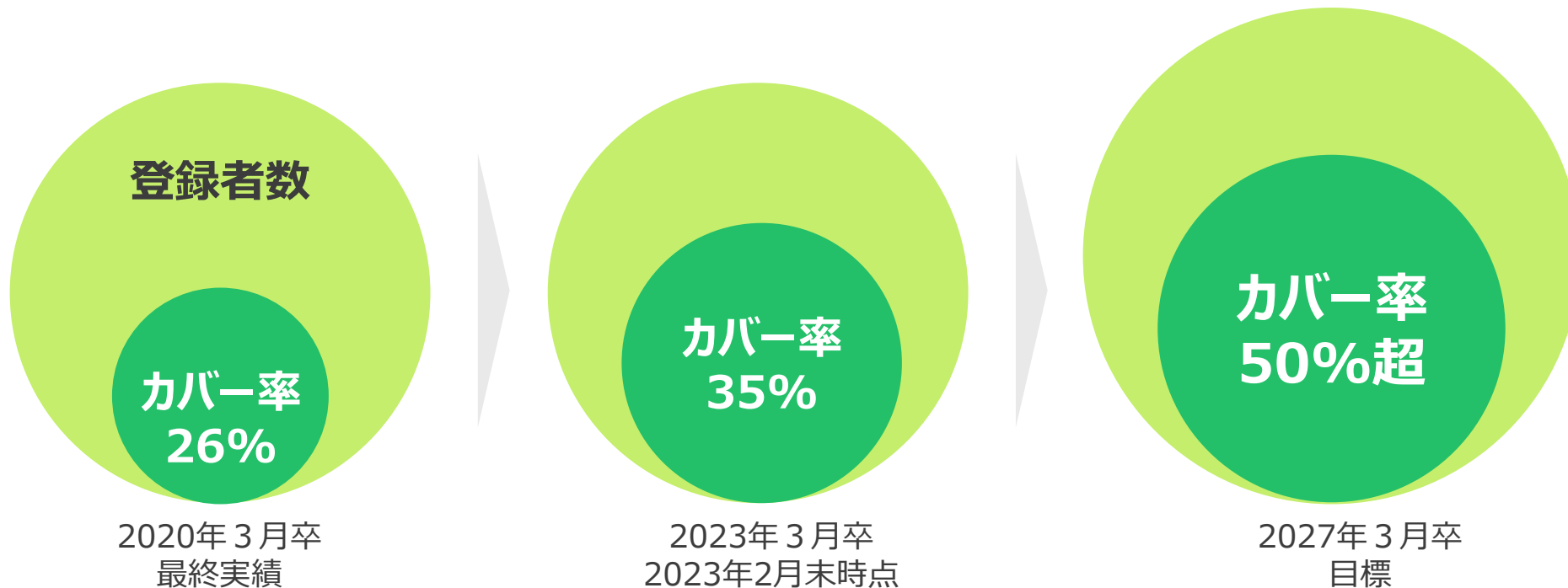
- 📍 オフィス：11拠点
- サテライト：8拠点  
(大宮・浜松・金沢・姫路・岡山・松山・小倉・熊本)
- 来場型イベント開催地
- 新規開催予定地



# 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2023年3月卒実績は35%（2023年2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
- 2024年3月卒ユニーク紹介学生の2023年2月末時点実績は、前年同月実績対比+37%と増加基調であり、カバー率も上昇基調

\*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）

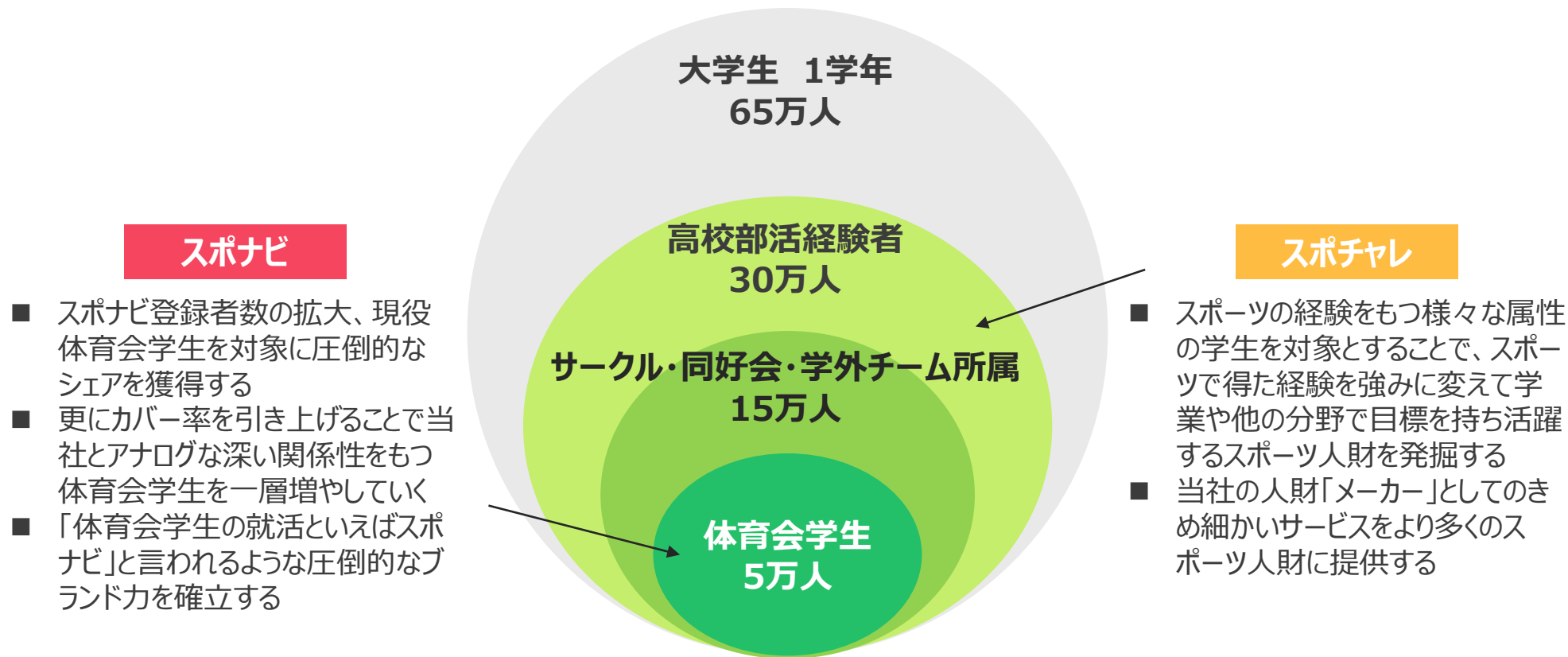


## カバー率 向上策

- 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

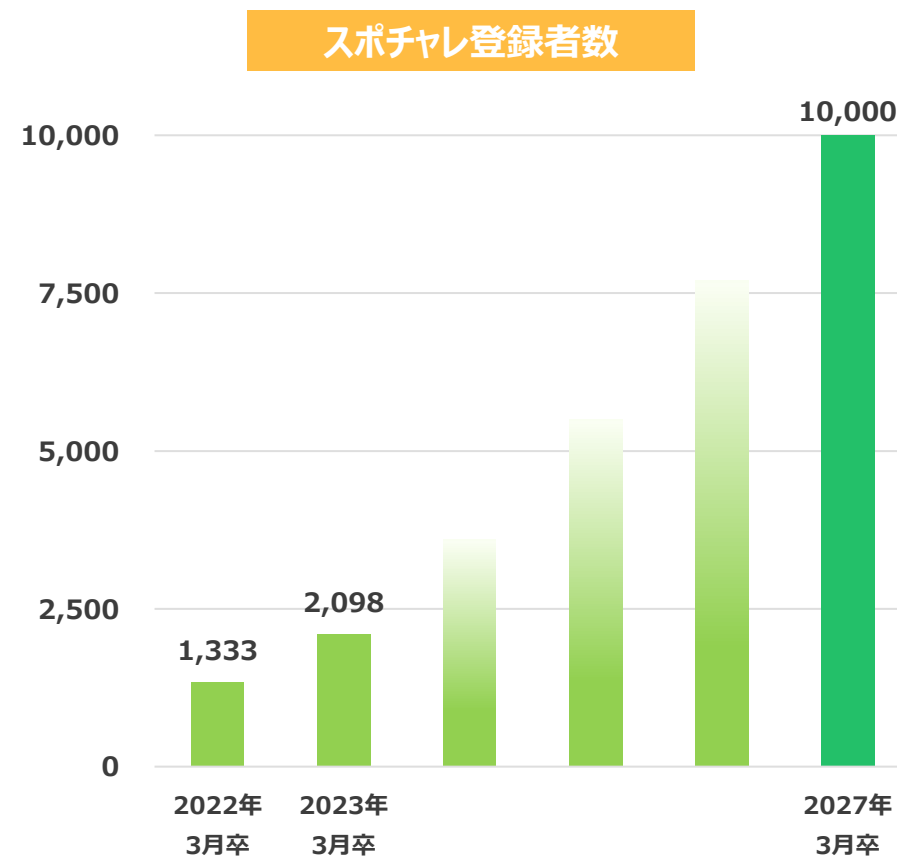
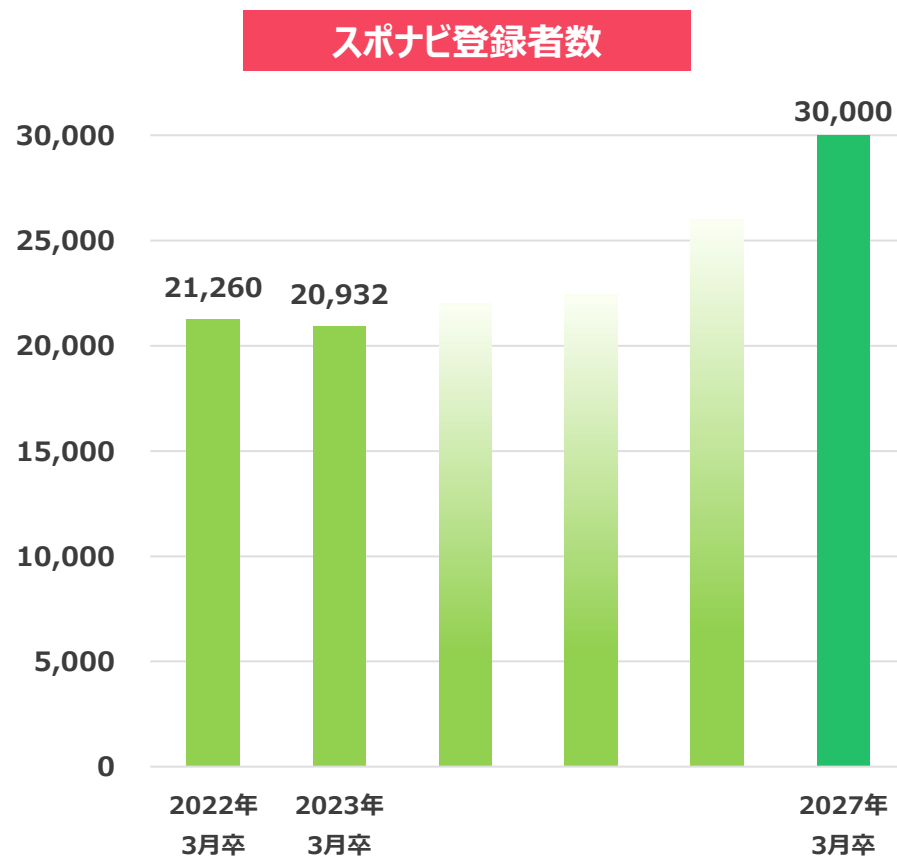


出所：\*文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）  
\*笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

# 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、2024年3月卒において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。2025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（2023年2月末時点 前年同月比+58%）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



2023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

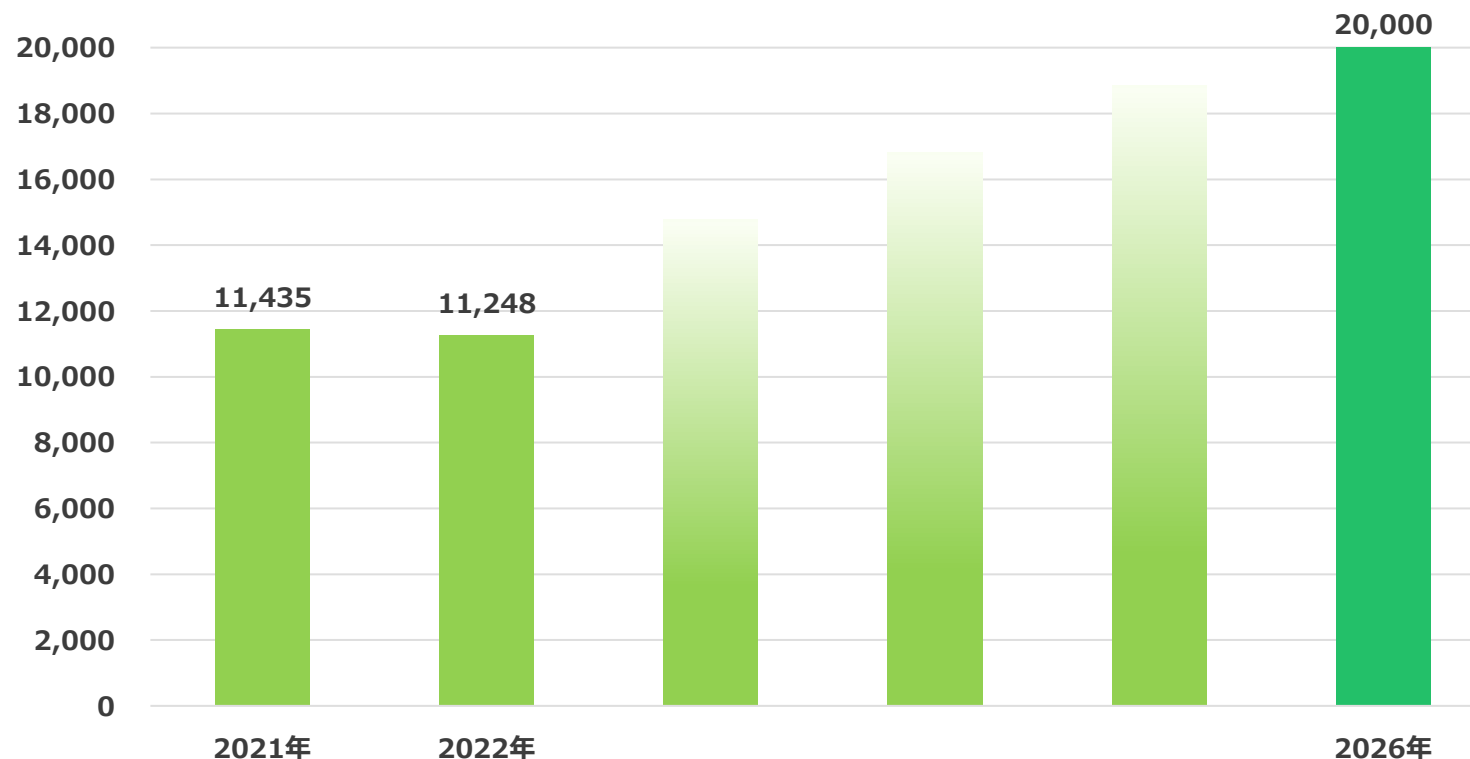


## スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数（合算）

### ■ 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、スポチャレ転職を両輪として新規登録者増加施策を継続、必要な広告宣伝費を投下する
- 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」とあわせて、新規登録者数を増加基調に転換する

スポナビキャリア・スポチャレ転職登録者数（合算）



# 新規事業：スポジョバ

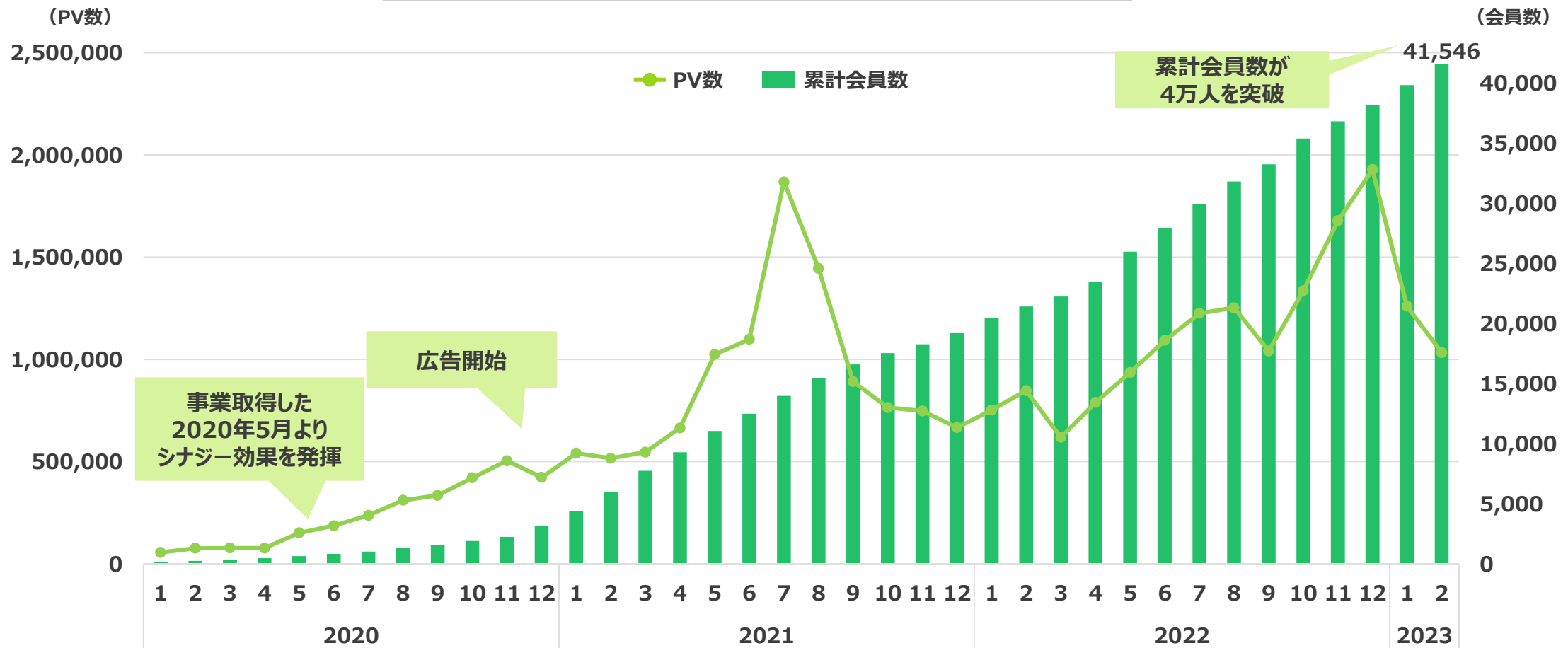
- スポーツ関連企業に特化した求人サイト
- オンライン上で完結するマッチングを主とした求人サイトの運営事業
- 既存事業とは、顧客企業・人材ともにシナジーを生み、相互補完が可能



# 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2023年2月末時点で41,546人と4万人を突破
- 掲載課金、採用課金売上高の拡大と共に既卒人財紹介の伸長が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）

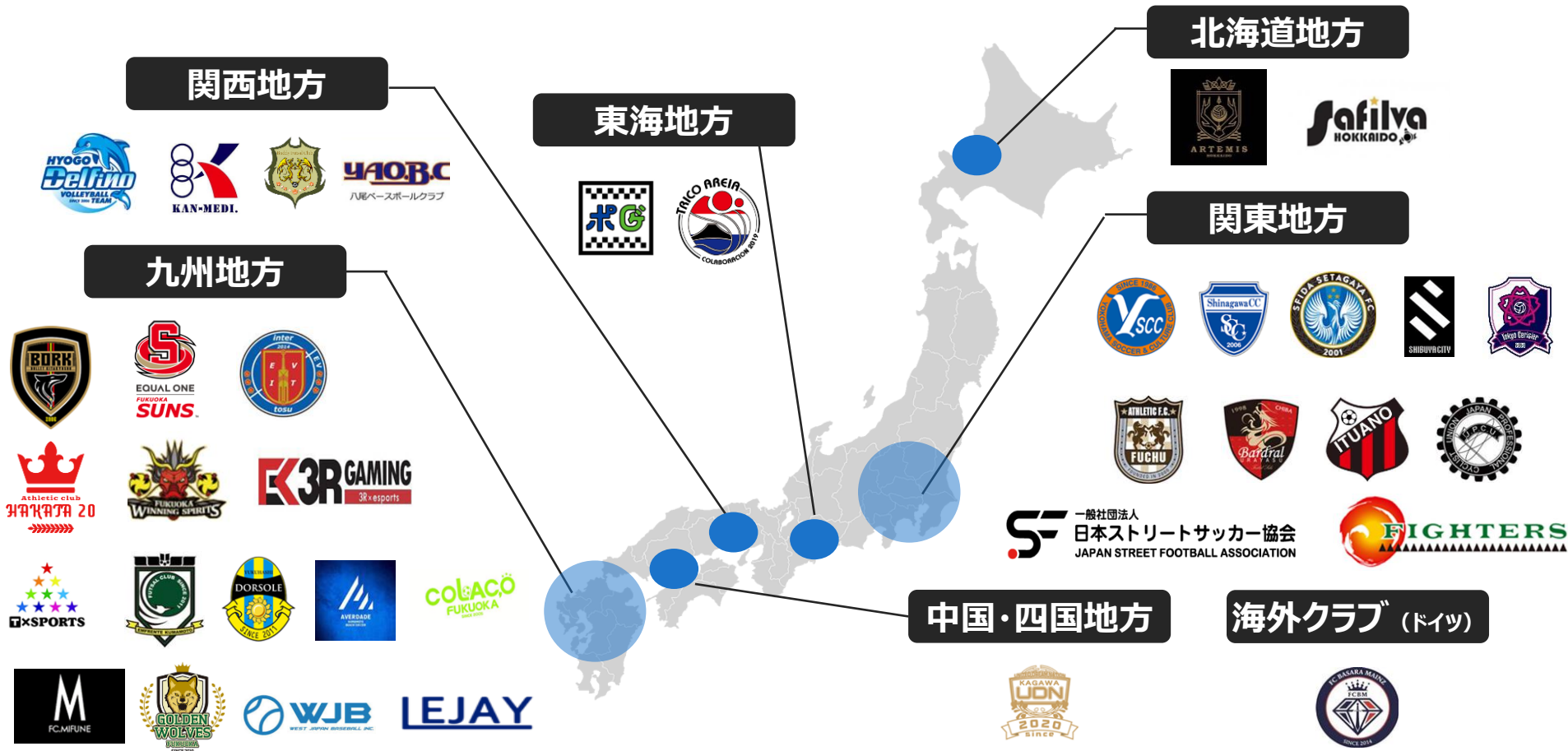
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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394選手(2023年2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



# リスク情報

# 重要なリスク情報と対応方針について

以下は、当社の事業成長や経営計画に対して重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。その他のリスク情報については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## ■ スポーツ人財の確保について

当社の新卒者向け事業並びに既卒者向け事業を継続及び拡大させていくために、スポーツ人財の確保、つまり、人財登録数は重要項目の一つであります。そして、当社が人財の確保をするための母集団となるスポーツ人財の総数、求職者の総数そのものの減少は、そのまま当社の登録人財の減少に繋がります。出生率の低下、各大学の部員数の減少等により母集団が大きく減少し、人財登録数が当社の計画どおりに進まない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは営業部門の人員増加による各大学登録者獲得、新たな流入経路の確保、広告宣伝費の費用対効果検証、アセスメントツール等の活用による付加価値の向上に努めております。

(顕在化の可能性：低～中、発生時期：中長期)

## ■ 景気変動について

当社グループの事業は企業の採用計画に大きく左右されます。そのため、当社グループでは顧客企業の採用ニーズの把握と適切な時期に提案ができるよう、顧客情報管理、業務フロー及び営業人員体制の見直しに適宜努めておりますが、景気が想定を超えて変動し、企業の採用意欲が著しく低下した場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時)

## ■ 情報システムセキュリティについて

当社グループが運営している「スポナビ20XX」「スポナビキャリア」などの各種メディアにおいては、当社グループのサーバーに求人企業情報並びに人財情報をはじめとする様々な情報が蓄積されているため、これらの情報の保護は極めて重要になります。そのため、当社グループではこれらの情報の消失や外部への漏洩・流出を防ぐため、従業員ごとのID付与と役職ごとの権限設定、ファイアウォール、データ自体の暗号化などにより不正アクセスの防止を行うとともに、定期的なバックアップの実施によるデータ消去のリスクを減少させております。しかしながら、不測の事態によって情報の消失や外部への漏洩事故が発生した場合、当社グループの信用が失墜し、企業イメージが低下することにより、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時)



# 重要なリスク情報と対応方針について

## ■ コンプライアンス・内部管理体制について

当社グループは、2010年1月に設立し、未だ社歴が浅く成長途上にあり、今後の事業展開や成長を支えるためにもコンプライアンス・内部管理体制のより一層の充実を継続して図っていく予定であります。今後、事業規模・組織規模の拡大に合わせて、コンプライアンス・内部管理体制も充実・強化させていく方針ではありますが、事業の拡大及び人員の増加に適時適切に組織的な対応ができなかった場合、事業展開に影響が出るなどして、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時)

## ■ 個人情報について

当社は新卒者向け事業、既卒者向け事業を行っているため、多数の人財の個人情報並びに顧客企業の求人情報などの顧客機密情報を有しております。また、その個人情報及び個人情報にかかわる全ての情報を当社の最重要資産と認識しており、個人情報保護規程を整備・運用し、当社の代表取締役が指名した個人情報保護責任者とともに、各Div.ごとに指名された個人情報保護担当者により従業員のモラル向上、ICT開発本部長と連携を取り情報システム面でのセキュリティ対策にも講じております。上記対策にも関わらず、個人情報などの機密情報の外部流出が発生した場合、当社グループの社会的信用の失墜などにより、当社グループの経営成績や財務状況のみならず、最悪の場合、事業存続にも影響を及ぼす可能性があります。

(顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時)

## ■ 自然災害・事故及び感染症等の流行について

当社グループの全国11箇所にある常駐拠点、特に本社機能を有する本社オフィス（東京都新宿区）で、大地震、台風などの自然災害及び事故、火災などにより、業務の停止、設備の損壊や電力供給の制限などの不測の事態が発生した場合、当社グループの事業活動に支障をきたす可能性があることから、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、各種感染症などが流行した場合、短期～中期的に当社主催の採用イベントの中止、延期、開催規模縮小を余儀なくされ、当社の新卒者向けイベント事業に影響を及ぼす可能性があります。また、新卒者向け・既卒者向け紹介事業においても、当社従業員との面談をスポーツ人財側が控えたり、企業側が採用活動を見送るなど、採用機会の減少に伴う事業への影響が生じる可能性があります。当社グループでは上記の不測の事態が発生した状況においても事業継続ができるよう、オンラインや在宅勤務によるサービス提供体制を整備しておりますが、著しく社会的な活動が制約される局面が発生した場合は、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

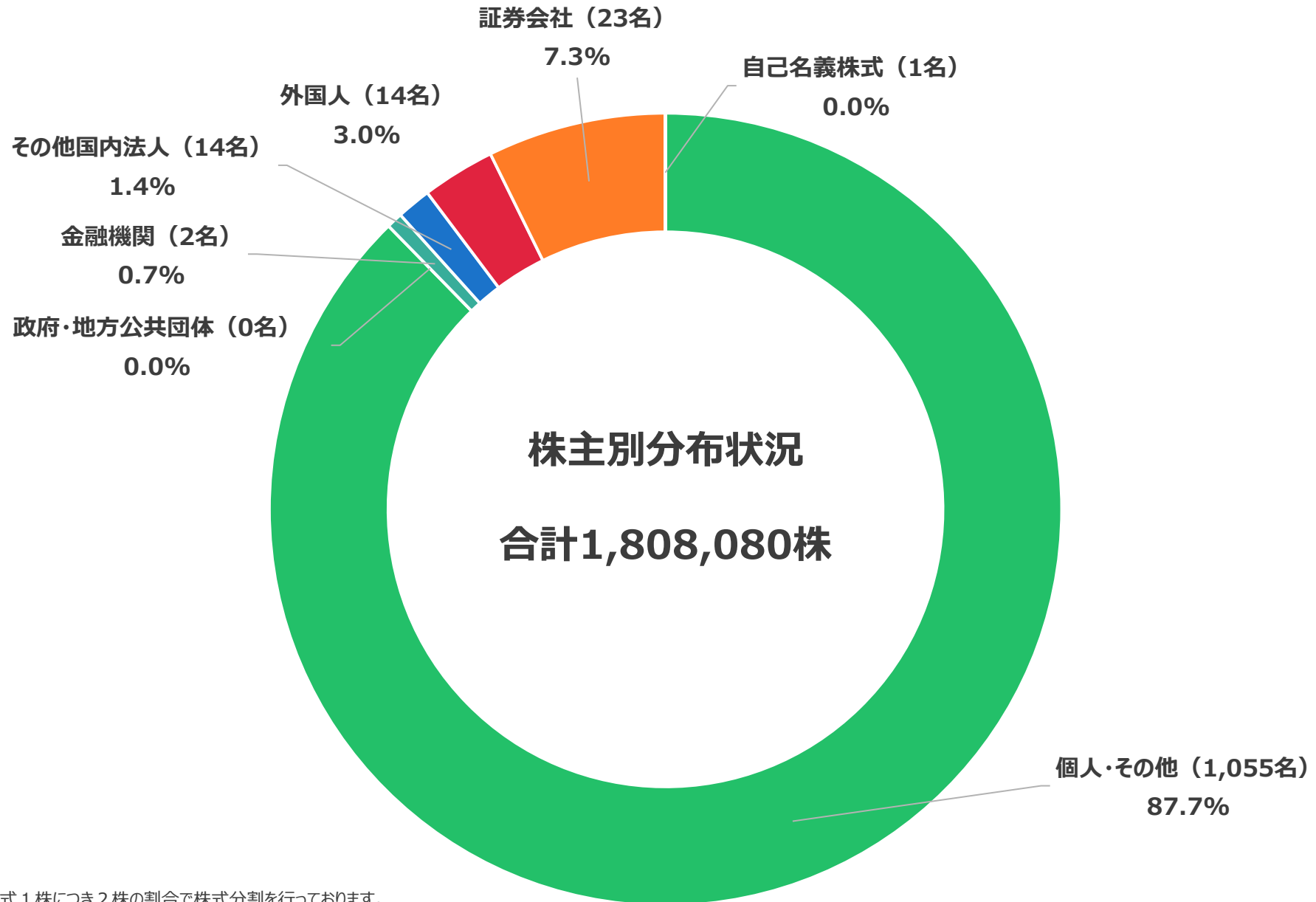
(顕在化の可能性：低～中、発生時期：常時)



# APPENDIX

# 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
<b>売上高</b>	<b>550</b>	<b>556</b>	<b>480</b>	<b>330</b>	<b>1,917</b>	<b>583</b>	<b>460</b>	<b>466</b>	<b>373</b>	<b>1,883</b>	<b>556</b>	<b>586</b>	<b>500</b>	<b>486</b>	<b>2,130</b>	<b>774</b>	<b>862</b>	<b>609</b>	<b>619</b>	<b>2,866</b>
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%
<b>売上原価</b>	<b>40</b>	<b>17</b>	<b>10</b>	<b>24</b>	<b>92</b>	<b>48</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>35</b>	<b>110</b>	<b>54</b>	<b>23</b>	<b>11</b>	<b>36</b>	<b>126</b>	<b>51</b>	<b>28</b>	<b>14</b>	<b>47</b>	<b>142</b>
<b>売上総利益</b>	<b>509</b>	<b>538</b>	<b>469</b>	<b>306</b>	<b>1,824</b>	<b>535</b>	<b>447</b>	<b>453</b>	<b>337</b>	<b>1,773</b>	<b>502</b>	<b>562</b>	<b>488</b>	<b>449</b>	<b>2,003</b>	<b>722</b>	<b>833</b>	<b>595</b>	<b>572</b>	<b>2,723</b>
<b>販売費一般管理費</b>	<b>358</b>	<b>421</b>	<b>407</b>	<b>443</b>	<b>1,630</b>	<b>427</b>	<b>442</b>	<b>439</b>	<b>447</b>	<b>1,756</b>	<b>478</b>	<b>530</b>	<b>515</b>	<b>511</b>	<b>2,035</b>	<b>490</b>	<b>531</b>	<b>525</b>	<b>539</b>	<b>2,086</b>
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
<b>営業利益</b>	<b>151</b>	<b>117</b>	<b>62</b>	<b>▲136</b>	<b>194</b>	<b>108</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>▲110</b>	<b>16</b>	<b>23</b>	<b>32</b>	<b>▲26</b>	<b>▲61</b>	<b>▲32</b>	<b>232</b>	<b>301</b>	<b>69</b>	<b>32</b>	<b>637</b>
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%
<b>経常利益</b>	<b>151</b>	<b>116</b>	<b>61</b>	<b>▲137</b>	<b>192</b>	<b>108</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>▲97</b>	<b>32</b>	<b>22</b>	<b>32</b>	<b>▲27</b>	<b>▲62</b>	<b>▲35</b>	<b>231</b>	<b>301</b>	<b>68</b>	<b>31</b>	<b>634</b>
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%

# ディスクレームー

## 当資料の取り扱いについて

- 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。

## 当資料の更新予定について

- 事業年度末より3カ月以内（毎年3月頃）の開示を予定しています。なお事業計画や事業内容に重大な変更が発生した場合には、上記に関わらず更新を行います。

<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)