



2023年12月期 第3四半期決算説明資料

2023年11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 | 2023年12月期 第3四半期決算概要

- 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 通期業績予想の修正

3 | トピックス

4 | APPENDIX



2023年12月期 第3四半期 決算概要

2023年12月期 第3四半期決算サマリー

売上高	2,589百万円	前年同期比+342百万円
営業利益	713百万円	前年同期比+109百万円
経常利益	712百万円	前年同期比+110百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	460百万円	前年同期比+71百万円

- 売上高は、第3四半期累計期間の過去最高を更新
- 営業利益、経常利益はともに、第3四半期累計期間の過去最高を更新、親会社株主に帰属する四半期純利益も過去最高を更新

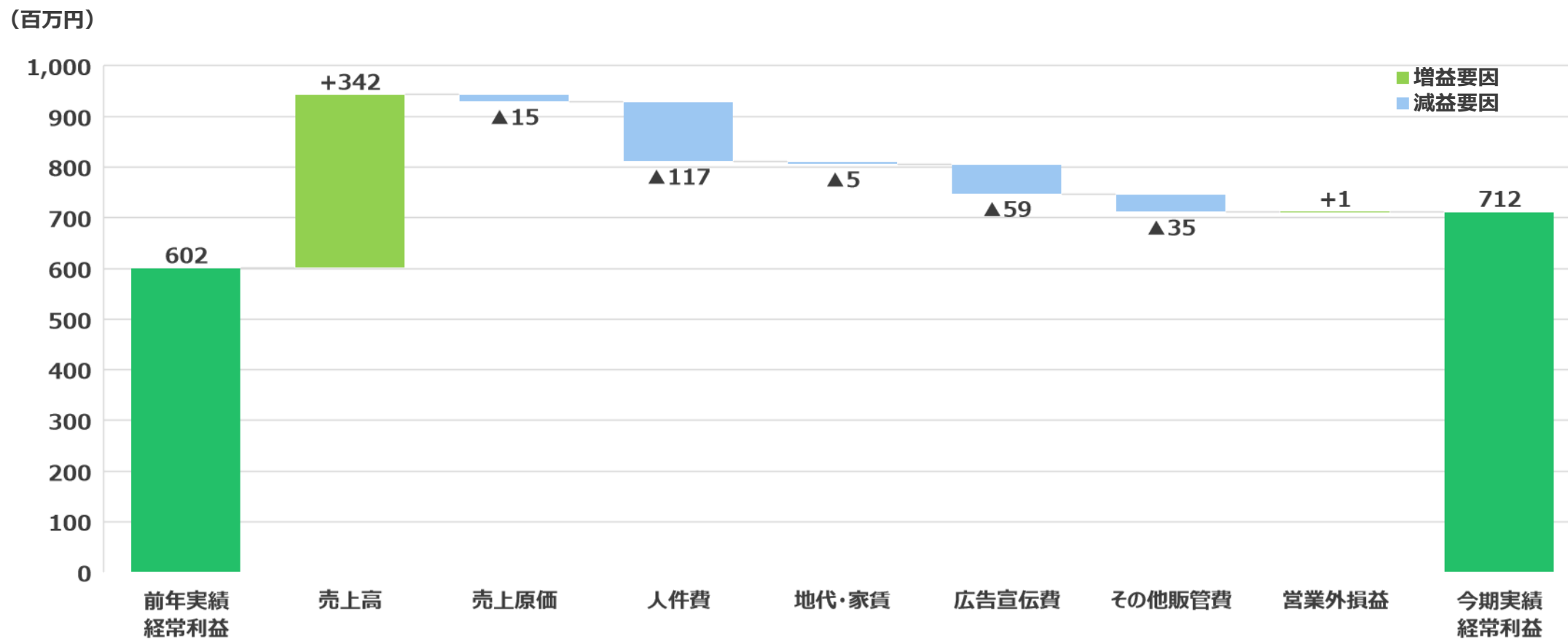
2023年12月期 第3四半期決算概要

(百万円)	第3四半期累計		前年同期比	
	2023年12月期	2022年12月期	増減額	増減率
売上高	2,589	2,246	+342	+15.3%
新卒者向けイベント	910	836	+74	+8.9%
新卒者向け人財紹介	916	724	+191	+26.4%
既卒者向け人財紹介	665	600	+65	+10.9%
その他売上	96	84	+11	+14.0%
営業利益	713	604	+109	+18.1%
営業利益率	27.6%	26.9%		+0.7PP
経常利益	712	602	+110	+18.3%
経常利益率	27.5%	26.8%		+0.7PP
親会社株主帰属当期純利益	460	389	+71	18.4%

- 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同期実績を上回り、過去最高を記録

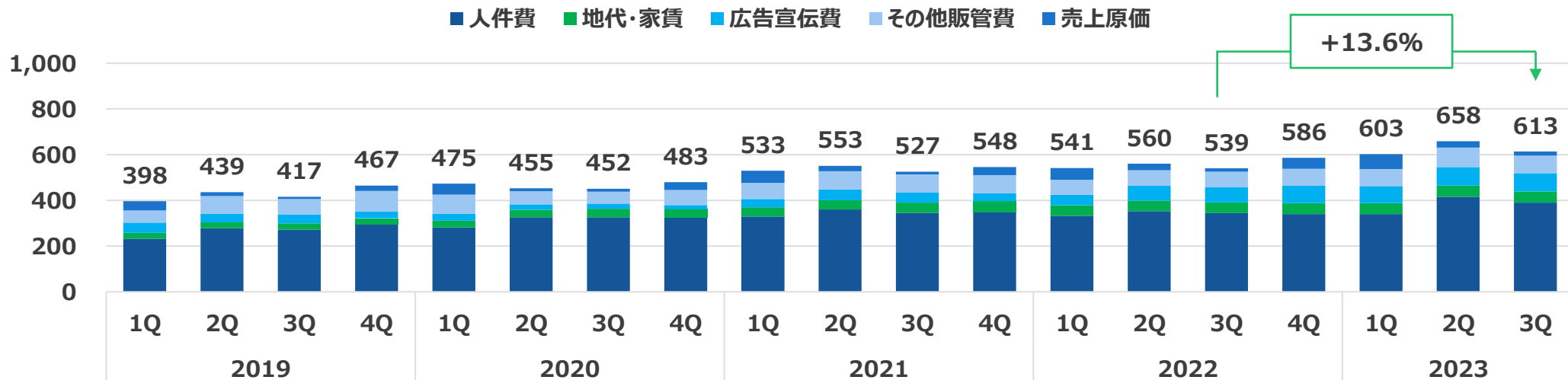
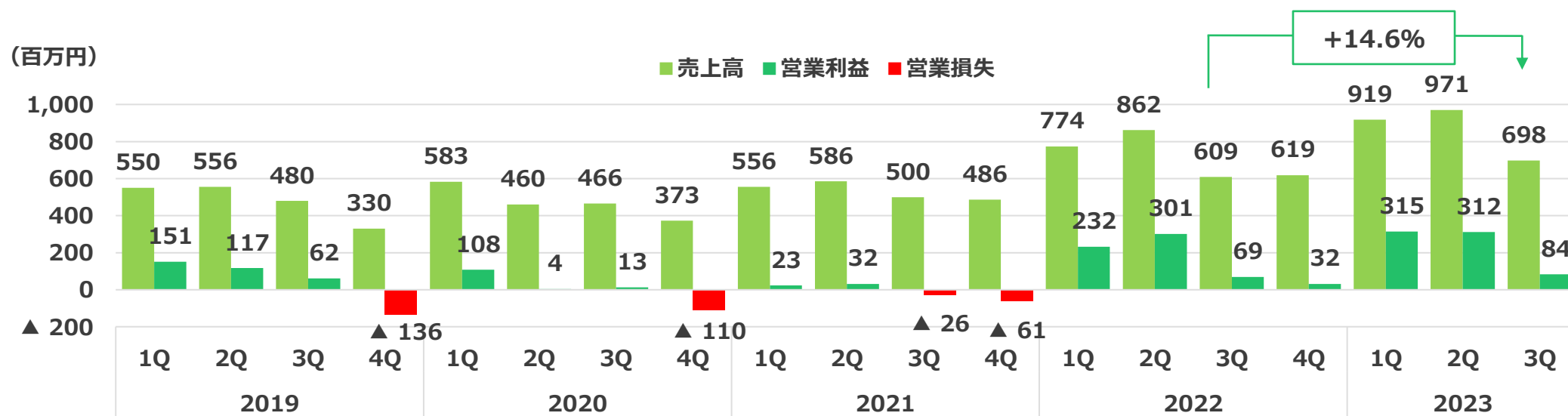
第3四半期決算 対前年同期比 経常利益増減要因

- 売上高は342百万円の増加
- 売上原価は、来場型イベントの開催数の増加によりイベント開催費用が増加
- 人件費は、新卒採用社員及び中途採用社員の入社により増加
- 広告宣伝費は、既存事業並びに新規事業の登録者獲得のための増加
- その他販管費は、中途採用拡大のための採用費及び人員増に伴う諸費用が増加



四半期別業績推移と季節変動について

- 売上高、営業利益ともに、第3四半期の過去最高を更新
- 売上高の成長率が費用の増加率を上回り、第3四半期の営業利益率は、前年同期実績を上回った



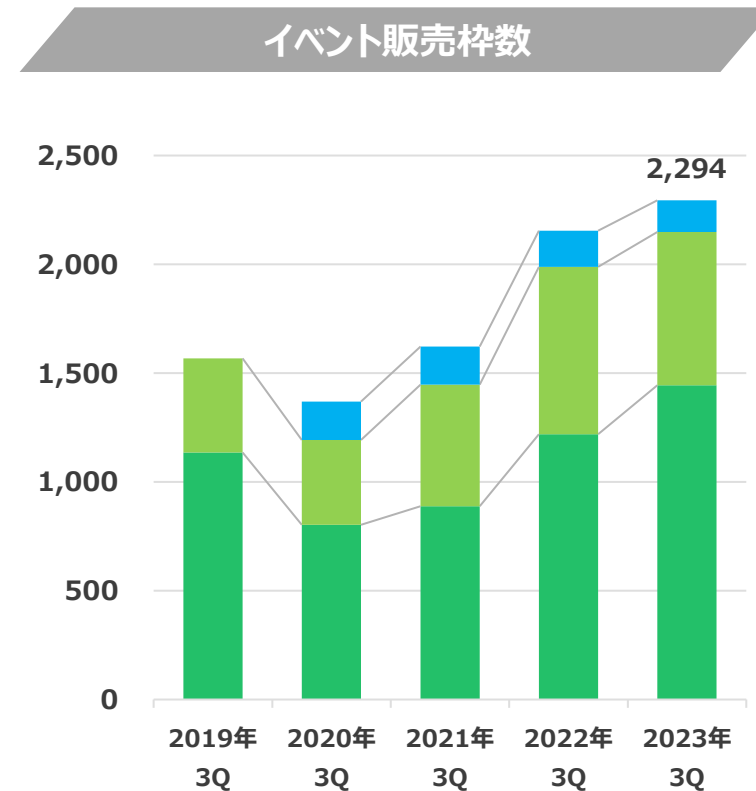
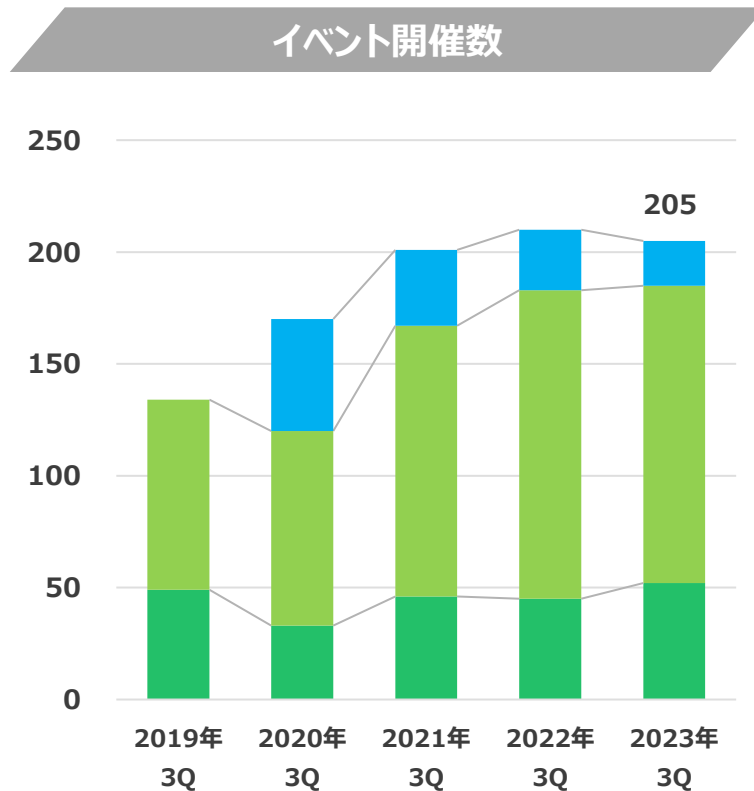


新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

2023年12月期 第3四半期決算：新卒者向けイベント事業

■ 売上高910百万円 前年同期比+8.9%

- イベント開催数は、来場型イベントの開催数が前年同期実績から増加、オンライン型の開催数は減少、総数としては小幅減少
- 販売枠数は、企業のイベント出展ニーズが強く前年同期実績を上回った。特に来場型・大規模イベントの販売枠数が増加した
- 2025年3月卒向けイベントも企業の出展ニーズは引き続き強く、2025年3月卒向けイベントの第3四半期累計の受注金額（出展料）は、前年同期比+32%と大幅に成長

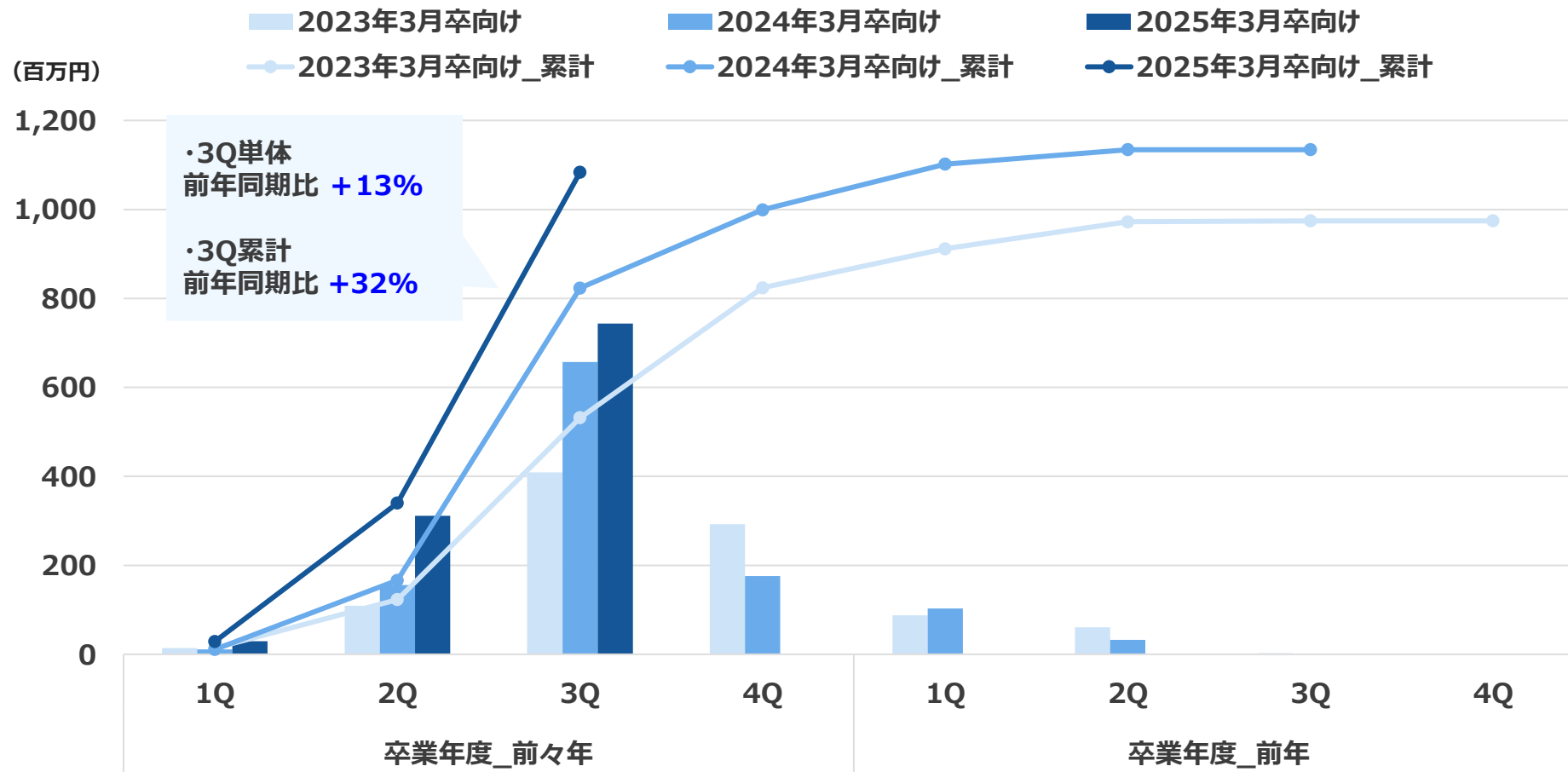


2019年実績：2020年卒・2021年卒向け | 2020年実績：2021年卒・2022年卒向け | 2021年実績：2022年卒・2023年卒向け
2022年実績：2023年卒・2024年卒向け | 2023年実績：2024年卒・2025年卒向け
スポナビのみ、スポチャレのイベントは含まず

(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

スポンビ：出展料のみ



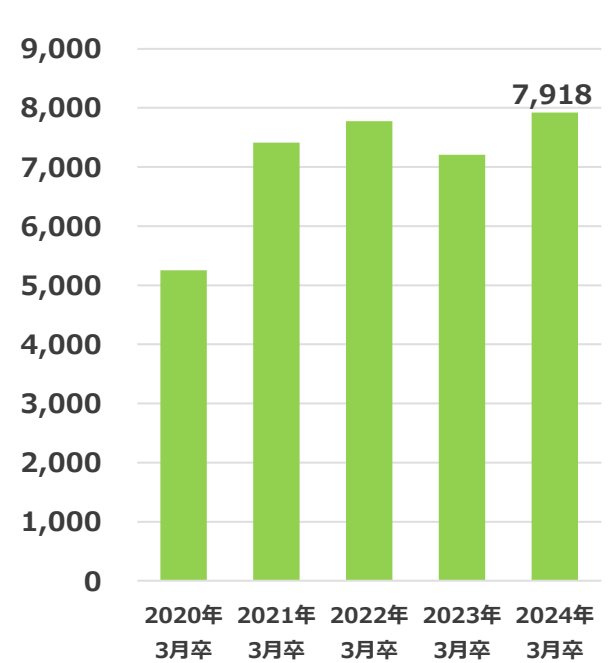
上記受注金額は、イベント開催月に売上計上
 2023年3月卒向けイベント：2021年2Q～2022年3Q
 2024年3月卒向けイベント：2022年2Q～2023年3Q
 2025年3月卒向けイベント：2023年2Q～2024年3Q

2023年12月期 第3四半期決算：新卒者向け人財紹介事業

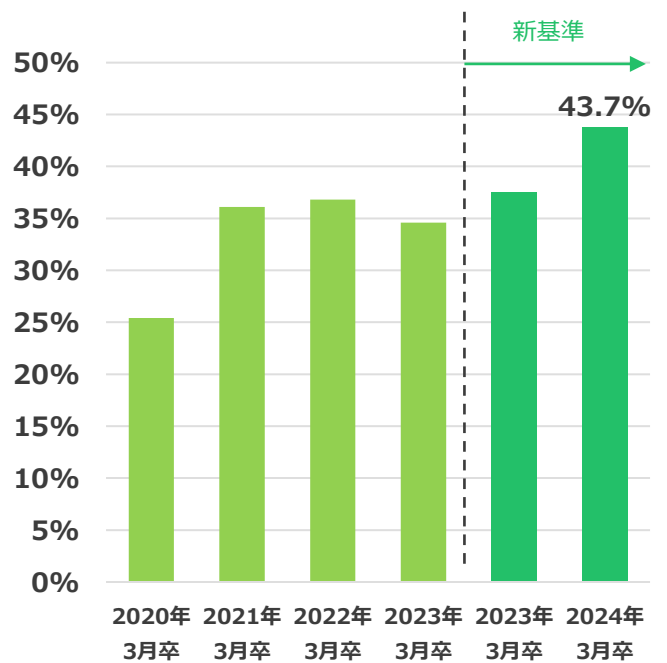
■ 売上高916百万円 前年同期比+26.4% (うち スポチャレ売上高 141百万円)

- 2024年3月卒ユニーク紹介学生数は、前年同期実績を上回り、2023年3月卒の最終実績を上回った。過去最高であった2022年3月卒の最終実績も上回った。カバー率の引き上げに注力したことが奏功した
- ユニーク紹介企業数は、企業の旺盛な新卒採用ニーズを取り込み、前年同期実績を大幅に上回った
- スポチャレの成長が売上高の増加に寄与（前年同期比+37%）
- 採用・就職活動の早期化の影響から、第3四半期以降は就職活動を継続するユニーク紹介学生数は減少したものの、旺盛な企業の採用ニーズを取り込むことで成約率は前年同期実績を上回る推移

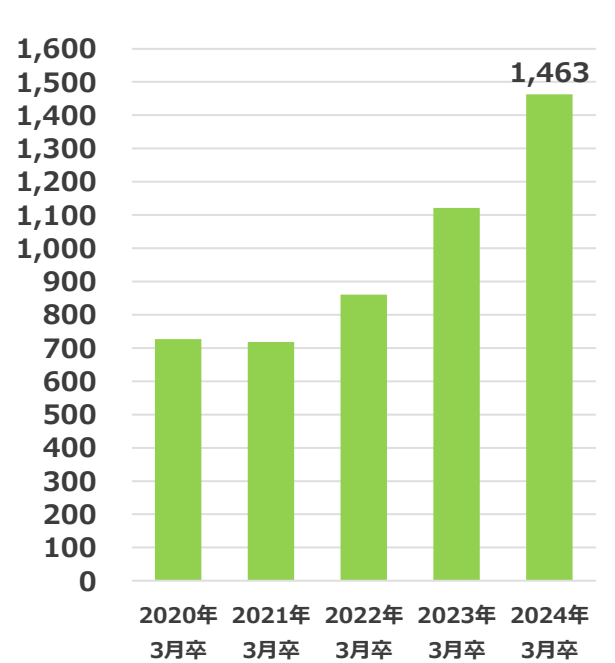
ユニーク紹介学生数



カバー率



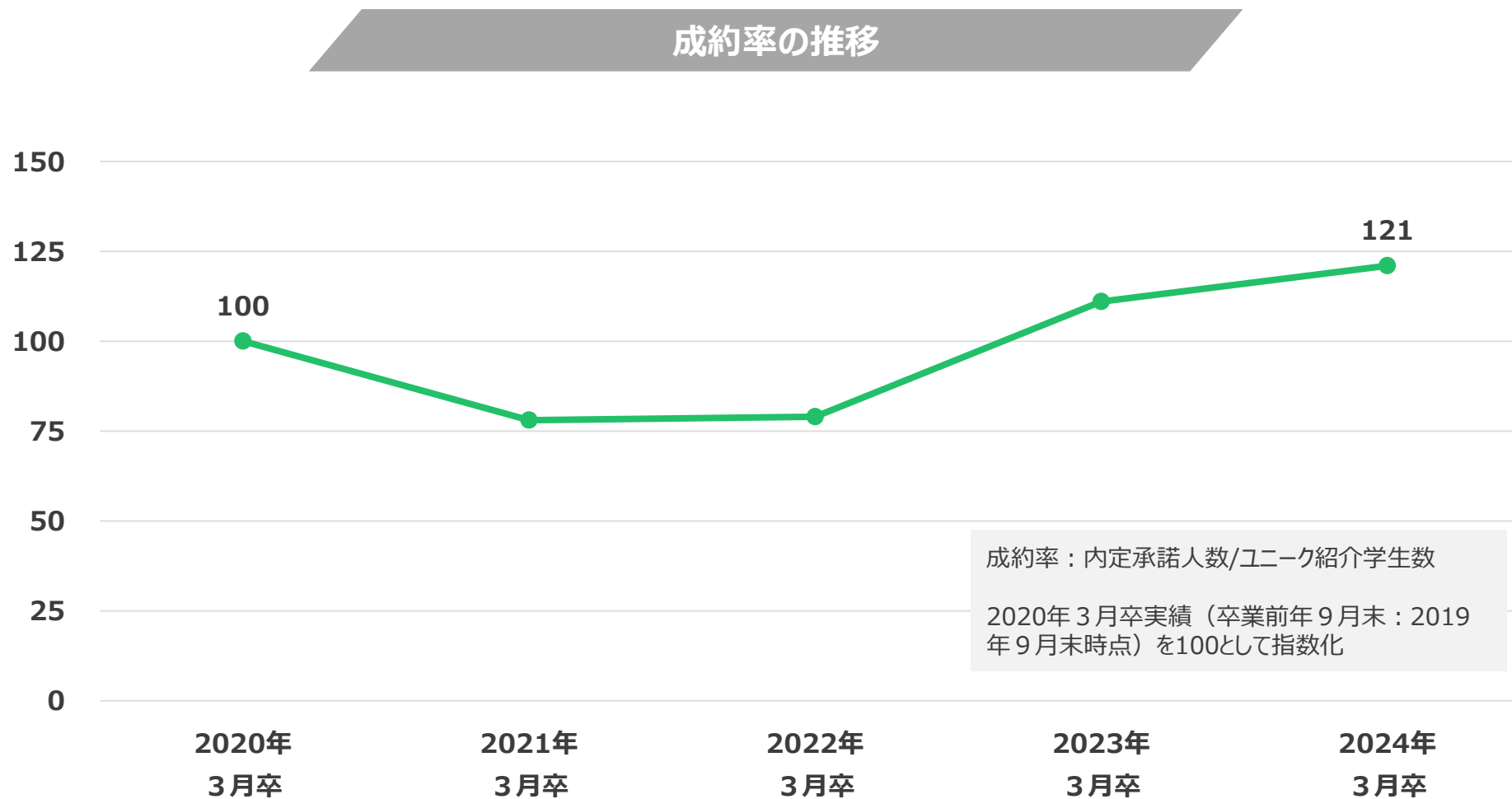
ユニーク紹介企業数



*KPI 第3四半期（卒業前年9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）
 *スポナビ登録者数の定義を、スポナビ2024全登録者数から、2023年12月期において企業への紹介対象となる2024年度卒学生のみ登録人数に変更



(参考) 新卒者向け人財紹介事業：成約率

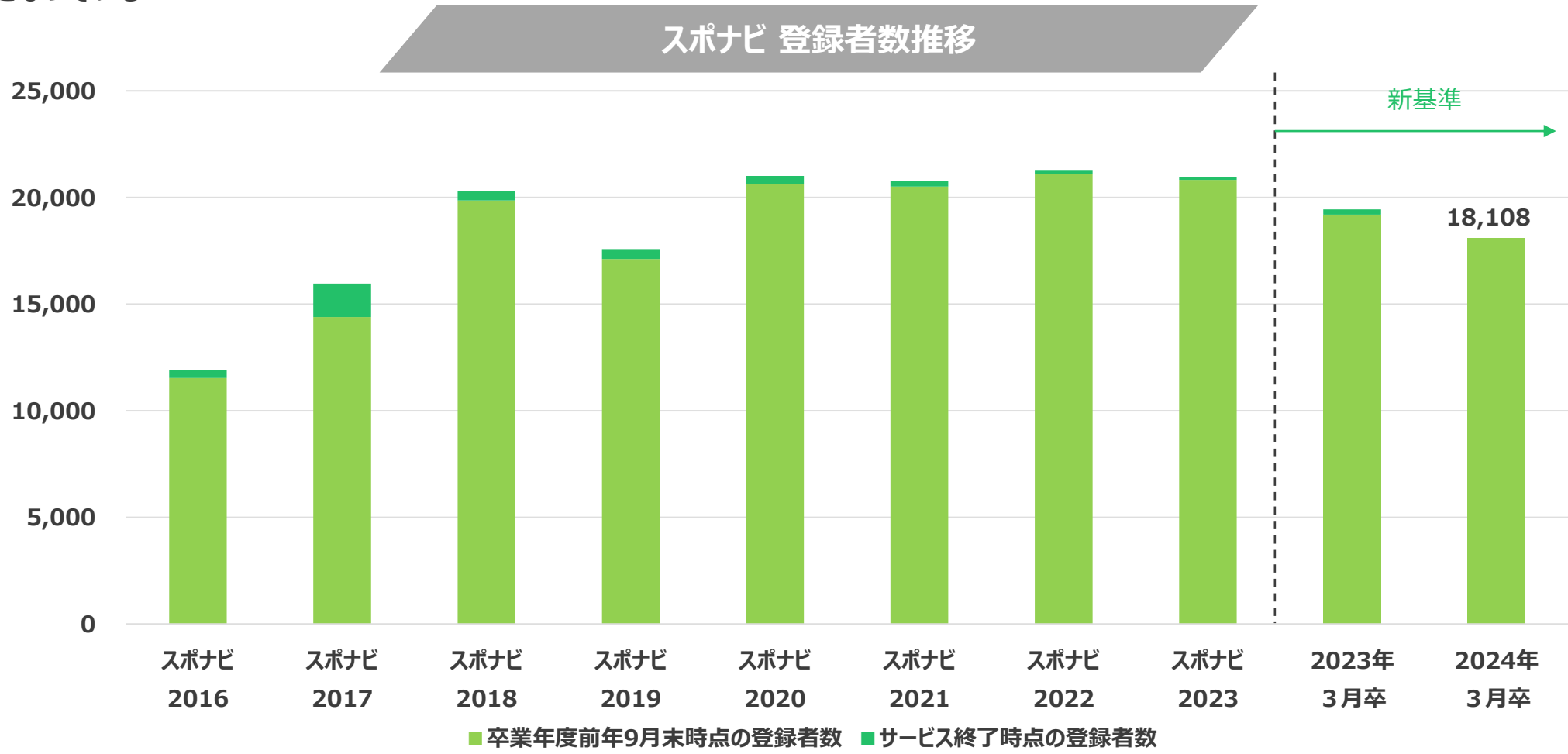


*KPI 第3四半期（卒業前年9月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数

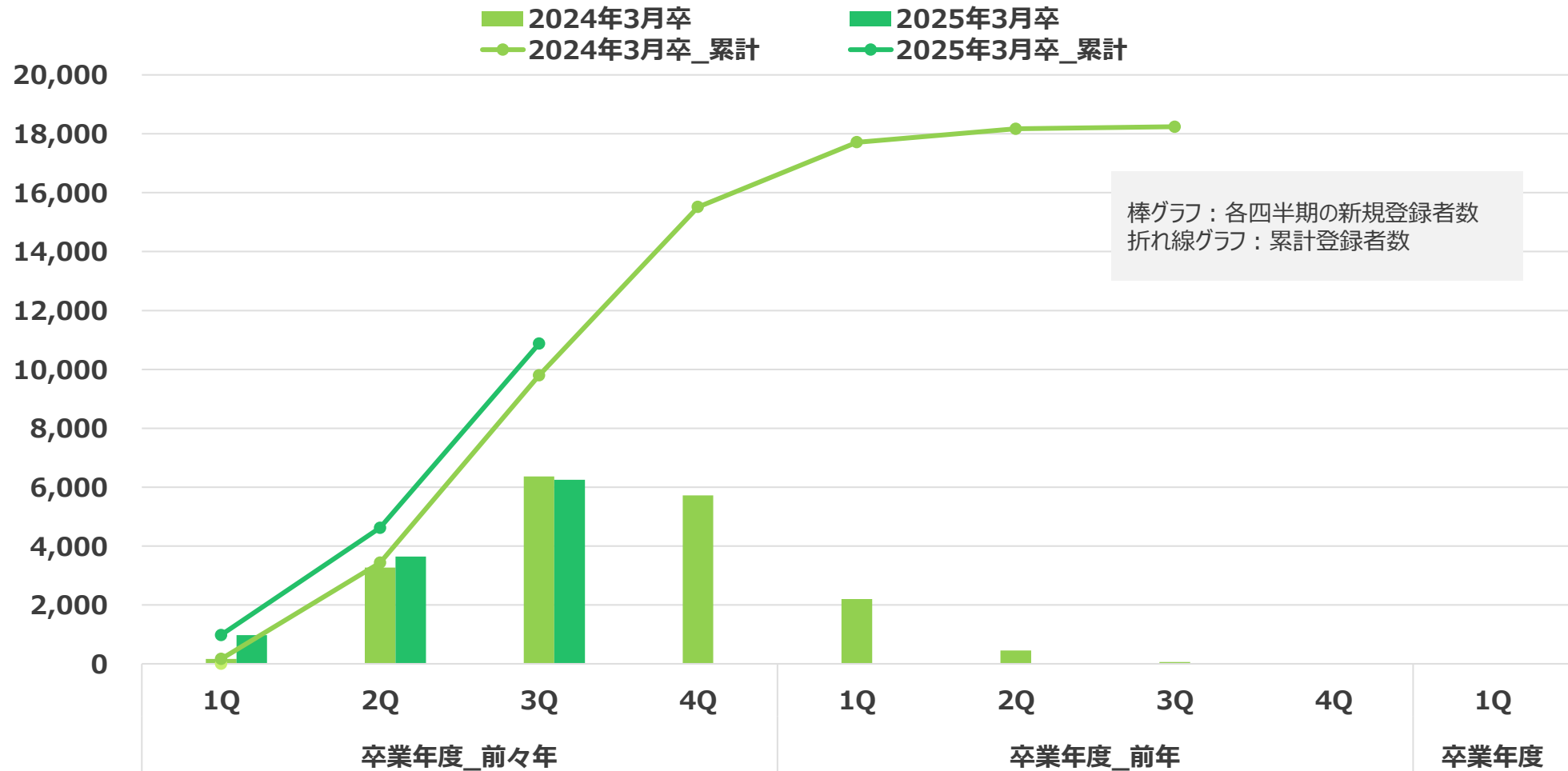
スポナビ 登録者数推移

- スポナビ2024登録者数の開示数値は、2025年以降卒業学生等を含む全登録者数から、2023年12月期において企業への紹介対象となる2024年3月卒学生のみ登録者数に変更
- 2023年9月末時点で、2023年3月卒登録者数の前年同期実績からは減少するも、カバー率の引き上げに注力しユニーク紹介学生数は前年同期実績を上回り、2023年12月期の新卒紹介売上高の成長への影響はない
- 2025年3月卒については、登録者数の再拡大にむけて人員体制を強化。足元では2024年3月卒の前年同期実績を上回る推移となっている



(参考) 2025年3月卒 新規登録者数 四半期推移

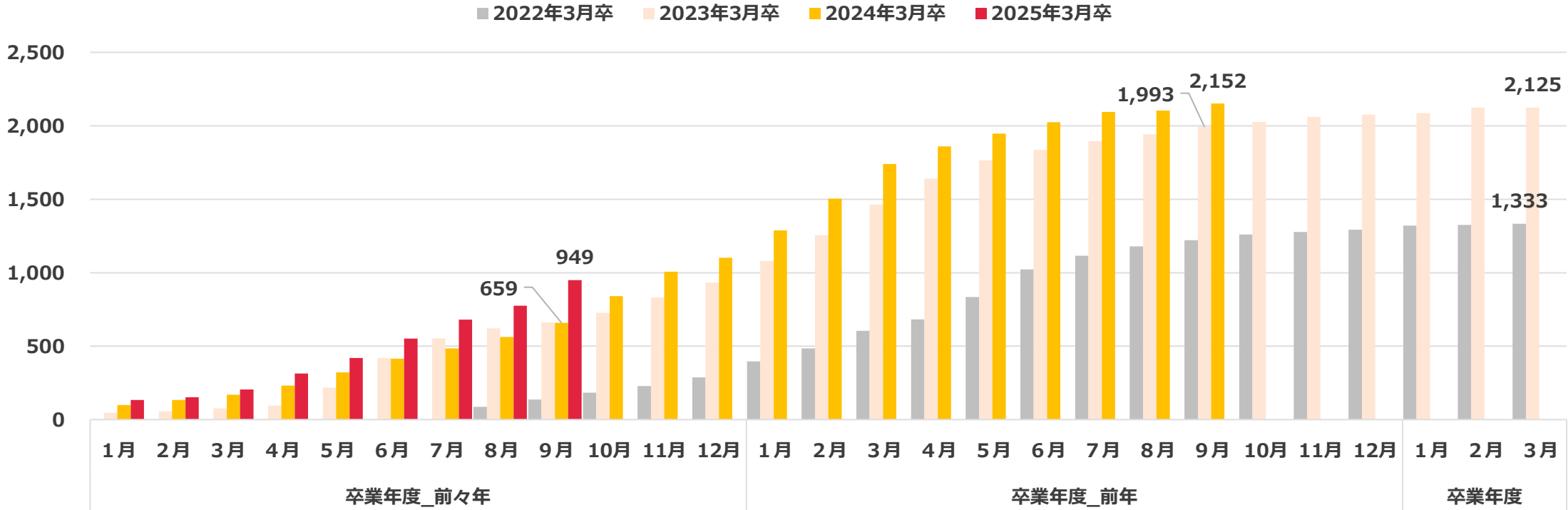
新規登録者数(スポナビ、スポナビエージェント合算) 四半期別推移



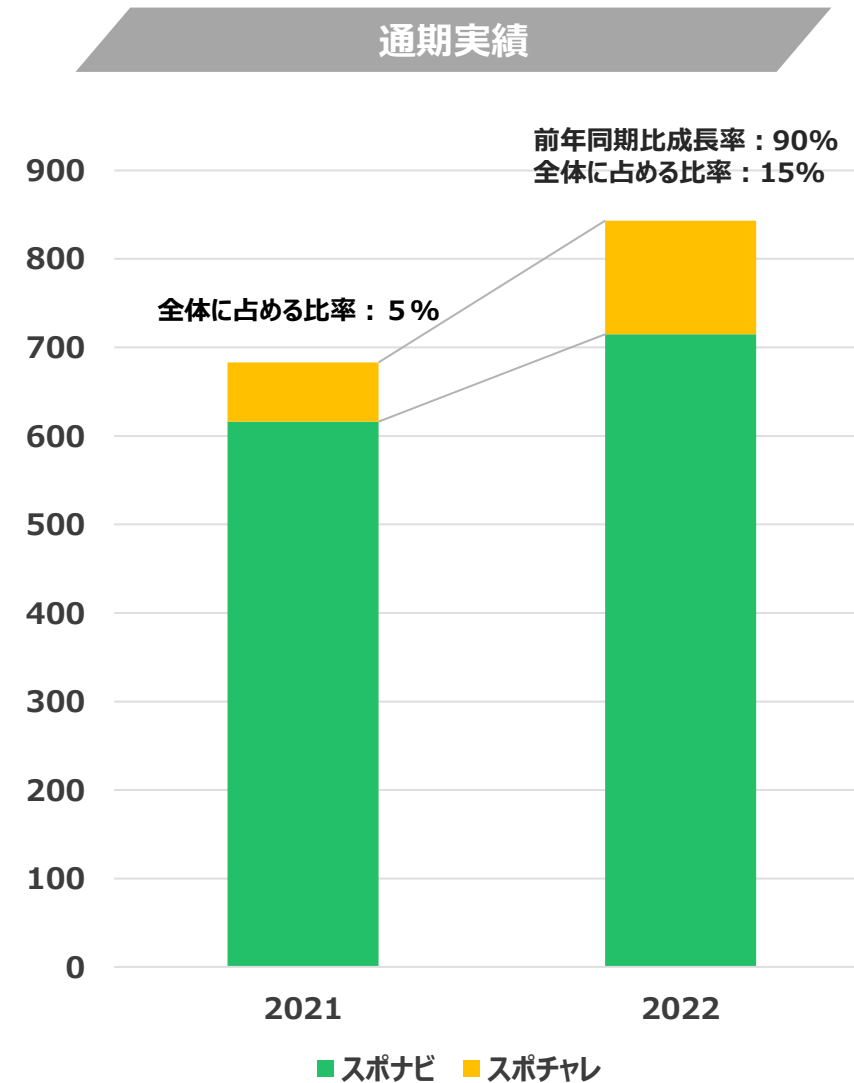
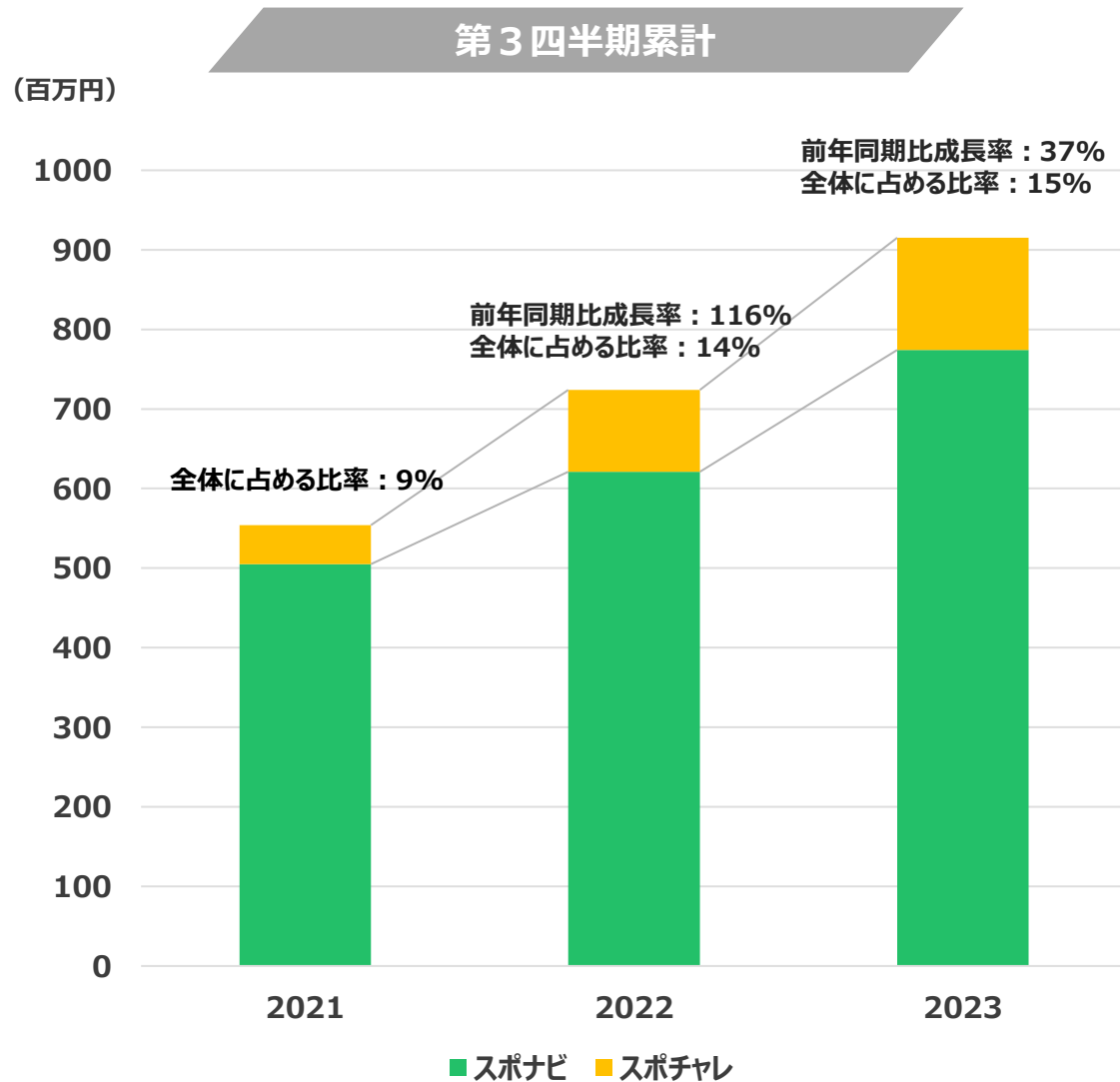
スポチャレ 進捗状況

- 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
- 2024年3月卒学生向けスポチャレ累計登録者数は、2023年9月末時点で2,152人。2023年3月卒学生の前年同期実績を上回る推移(前年同期比+8%)
- 2024年3月卒学生のユニーク紹介学生数は、2023年9月末時点で901人。2023年3月卒学生の前年同期実績の803人を上回った(前年同期比+12%)
- 2025年3月卒学生向けスポチャレ累計登録者数は、2023年9月末時点で949人。2024年3月卒学生の前年同期実績を上回る推移(前年同期比+44%)

スポチャレ 累計登録者数推移



(参考) スポチャレ：前年同期比成長率



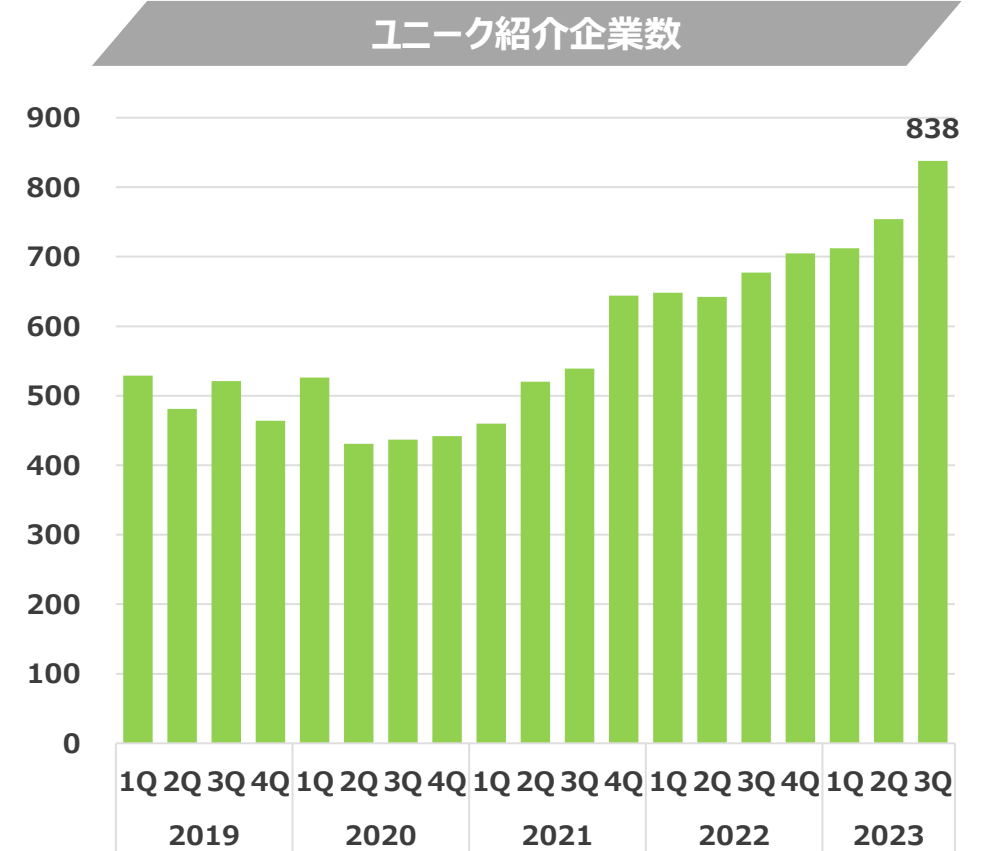
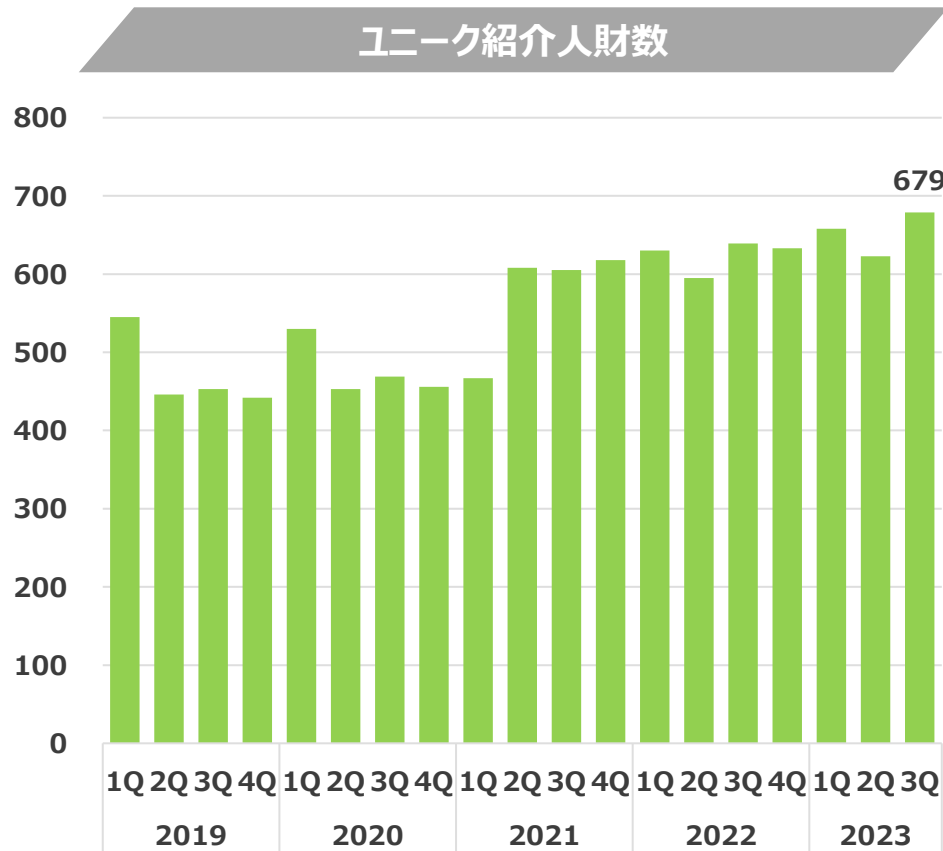


既卒者向け人財紹介事業

2023年12月期 第3四半期決算：既卒者向け人財紹介事業

■ 売上高665百万円 前年同期比+10.9%

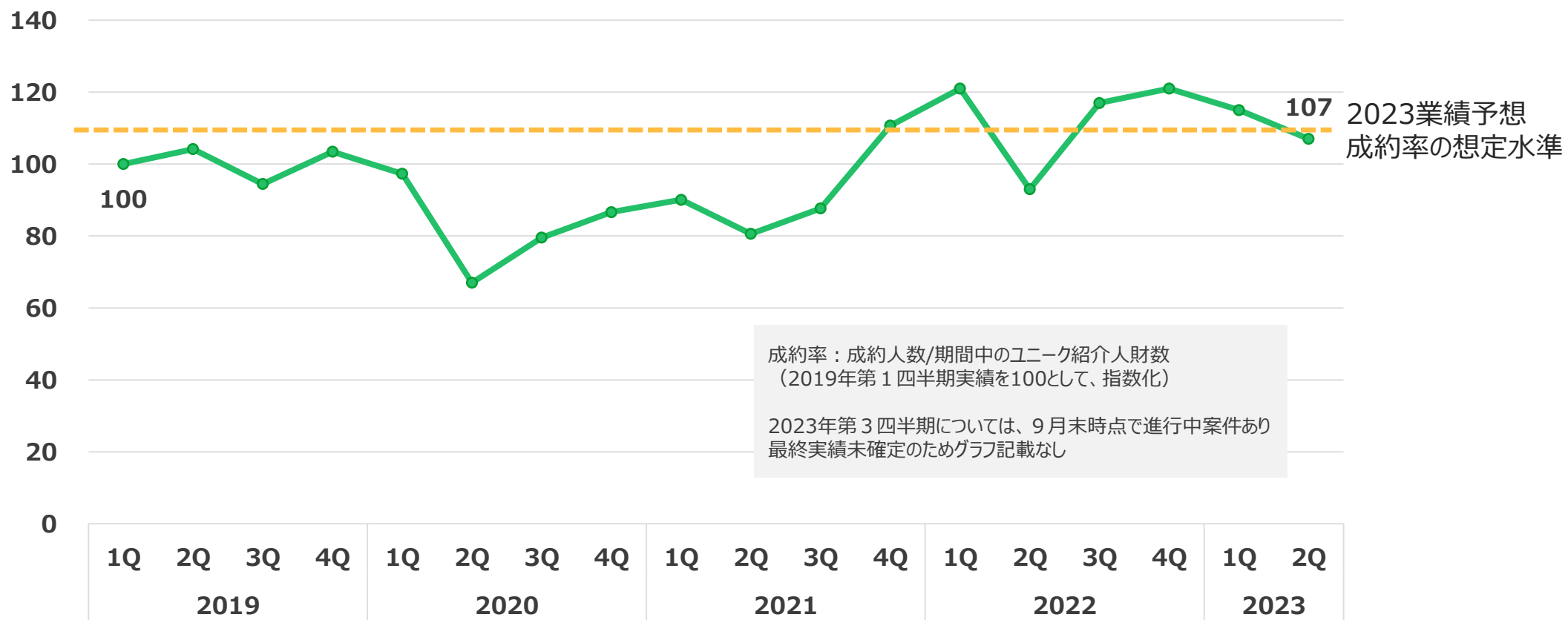
- 売上高は、企業の採用需要が引き続き底堅く、売上高は第3四半期累計期間の過去最高を更新
- ユニーク紹介人財数は、前年同期実績を上回り、引き続き高水準を維持。スポジバからの人財紹介案件の増加が寄与
- ユニーク紹介企業数は、前年同期実績を上回る状況が継続
- 成約率は、第2四半期の紹介案件は第1四半期実績からは低下したものの前年同期実績を上回り、業績予想想定とほぼ同水準を維持



*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

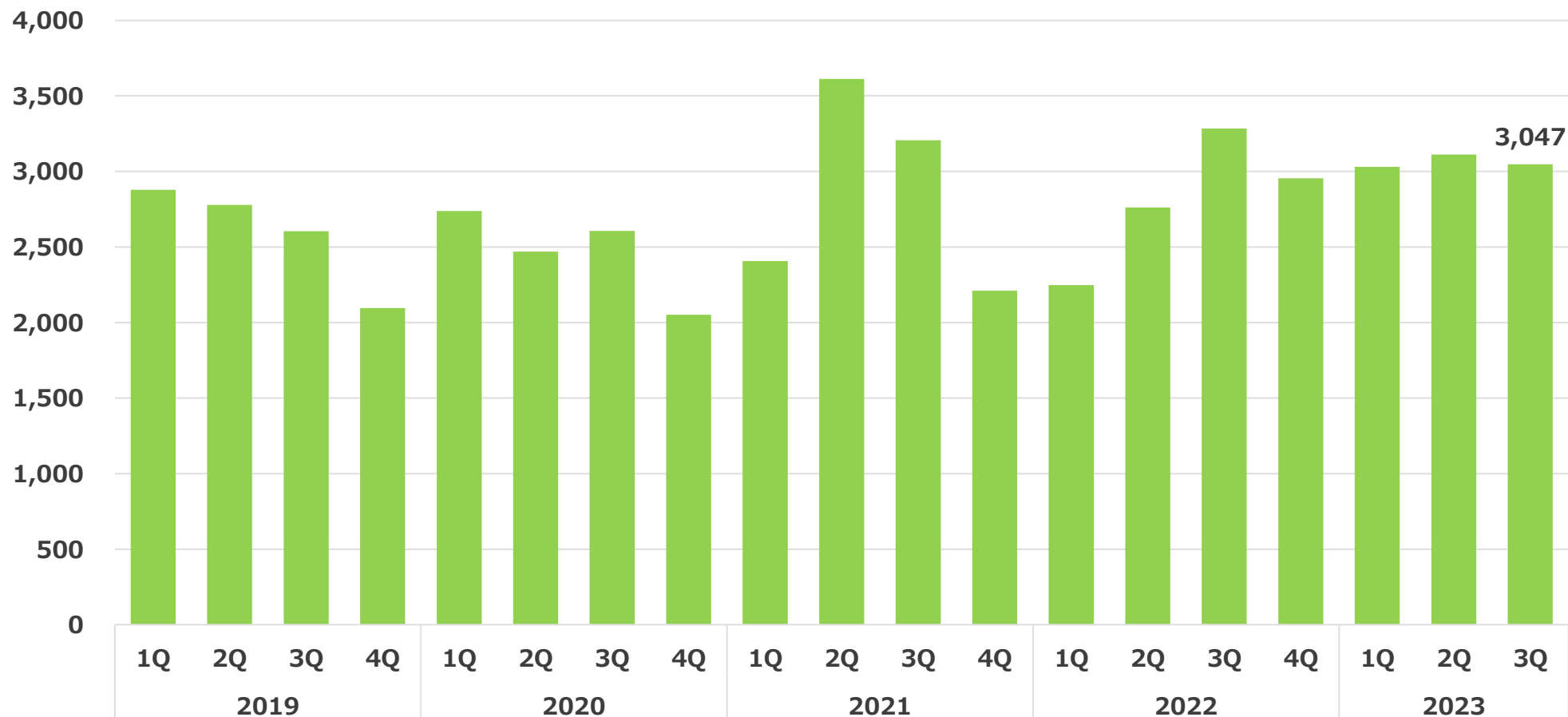


*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

スポナビキャリア・スポチャレ転職 登録者数推移

- 2023年第3四半期の新規登録者数は、前年同期実績を下回ったが、引き続き3,000名を上回る水準で推移

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2,256百万円となり、前連結会計年度末比+129百万円
- 負債は1,015百万円となり、前連結会計年度末比▲331百万円
- 純資産は1,241百万円となり、前連結会計年度末比+461百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2023年第3四半期	2022年12月期	増減額
流動資産	1,855	1,820	+34
現金及び預金	1,518	1,458	+60
売掛金	277	313	▲36
固定資産	401	307	+94
有形固定資産	160	105	+55
無形固定資産	0	0	▲0
投資その他の資産	240	201	+39
資産合計	2,256	2,127	+129
流動負債	770	1,042	▲272
固定負債	244	304	▲59
負債合計	1,015	1,346	▲331
純資産	1,241	780	+461
負債純資産合計	2,256	2,127	+129

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

岡山オフィス移転及び本社オフィス増床による増加

未払法人税等及び未払消費税等の支払いによる減少

当期純利益が増加



その他新規事業

スポジョバ

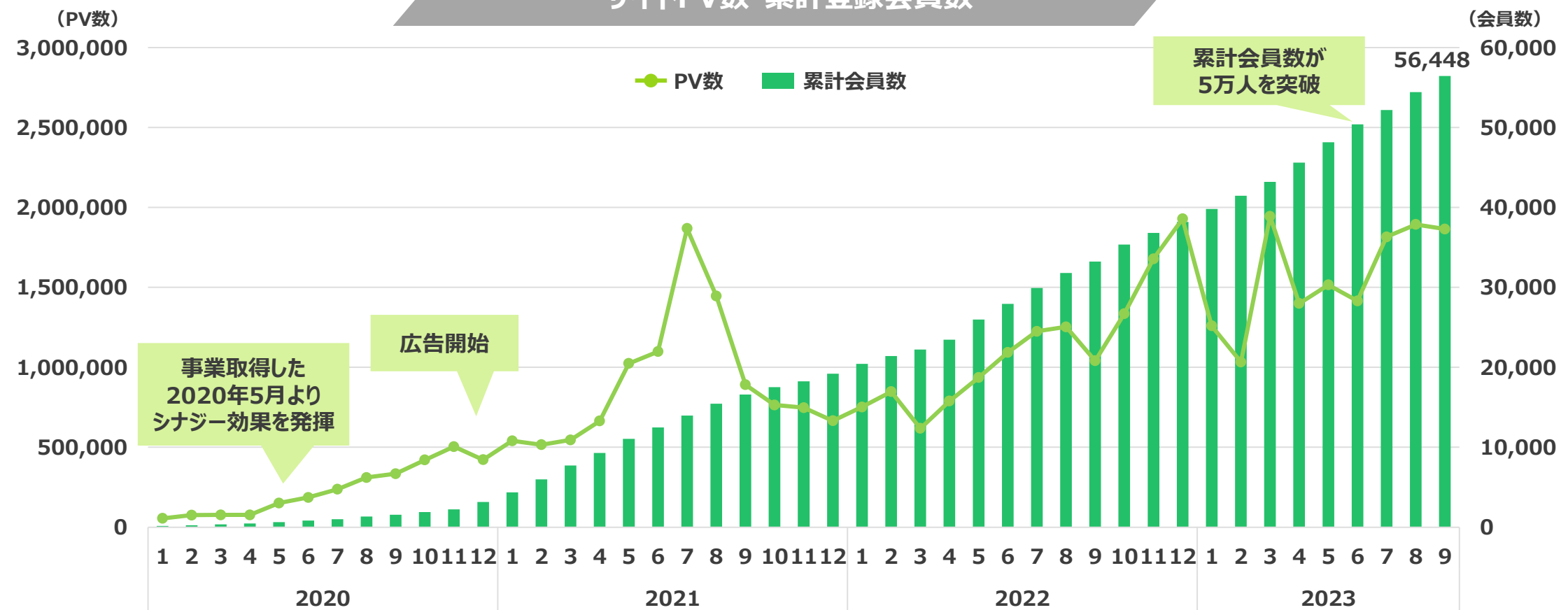
- スポーツ関連企業に特化した求人サイト
- オンライン上で完結するマッチングを主とした求人サイトの運営事業
- 既存事業とは、顧客企業・人財ともにシナジーを生み、相互補完が可能



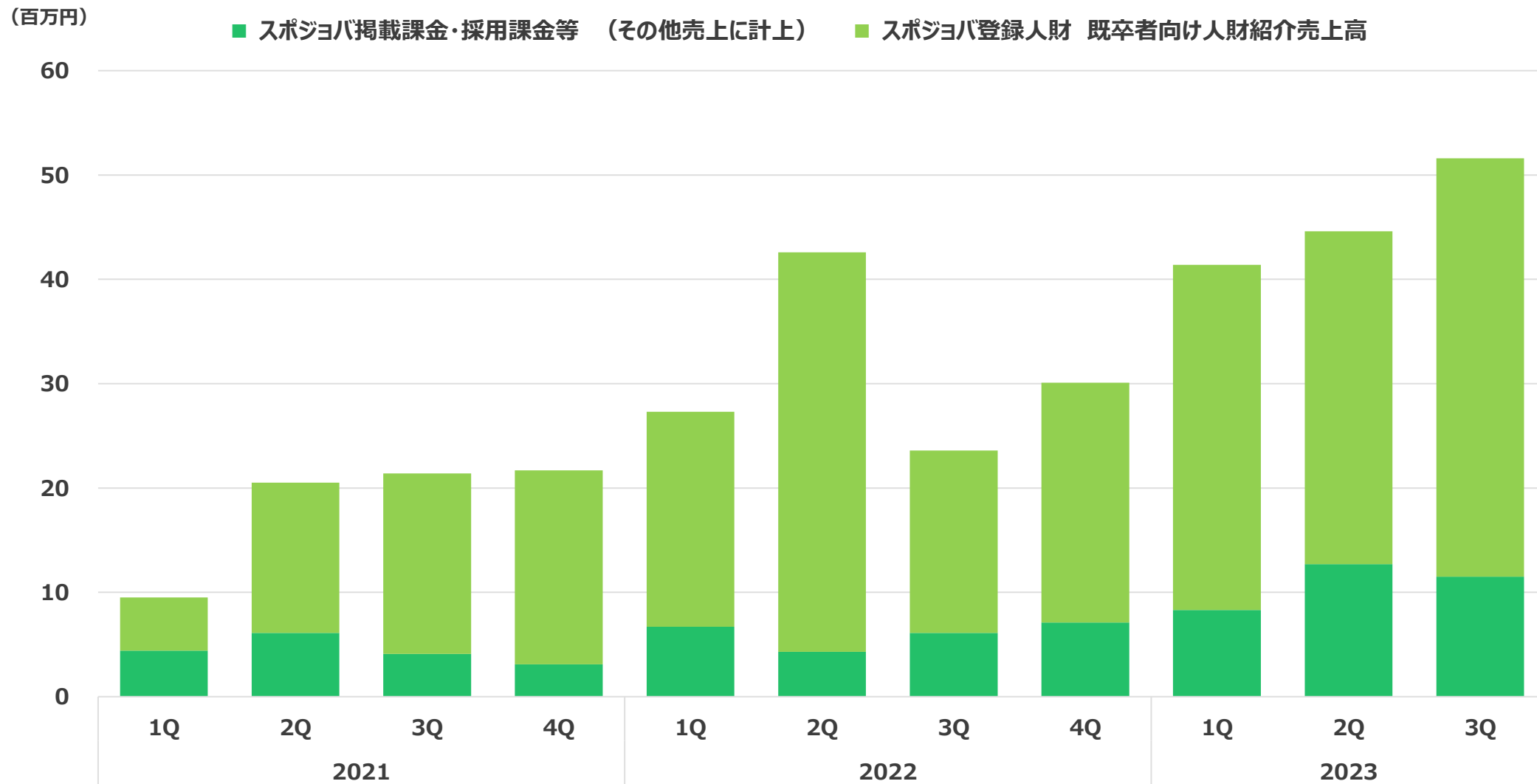
スポジョバ 進捗状況

- 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9月末時点で56,448人と順調に増加（月間平均2,000人超の増加ペース）
- PV数は、安定的に月間1.8百万以上のPV数を獲得。2023年3Qは四半期としての過去最高PV数を更新
- 掲載課金、採用課金売上高の拡大とともに、スポジョバ登録人財からの既卒人財紹介案件への成約が、既卒者向け人財紹介事業の売上高の増加に寄与。2023年第3四半期累計の既卒者向け人財紹介事業の売上高のうち、スポジョバ登録人財の売上高は全体の約15%を占める

サイトPV数・累計登録会員数



(参考) スポジョバ 四半期別売上高推移



スポナビアスリート（デュアルキャリア）

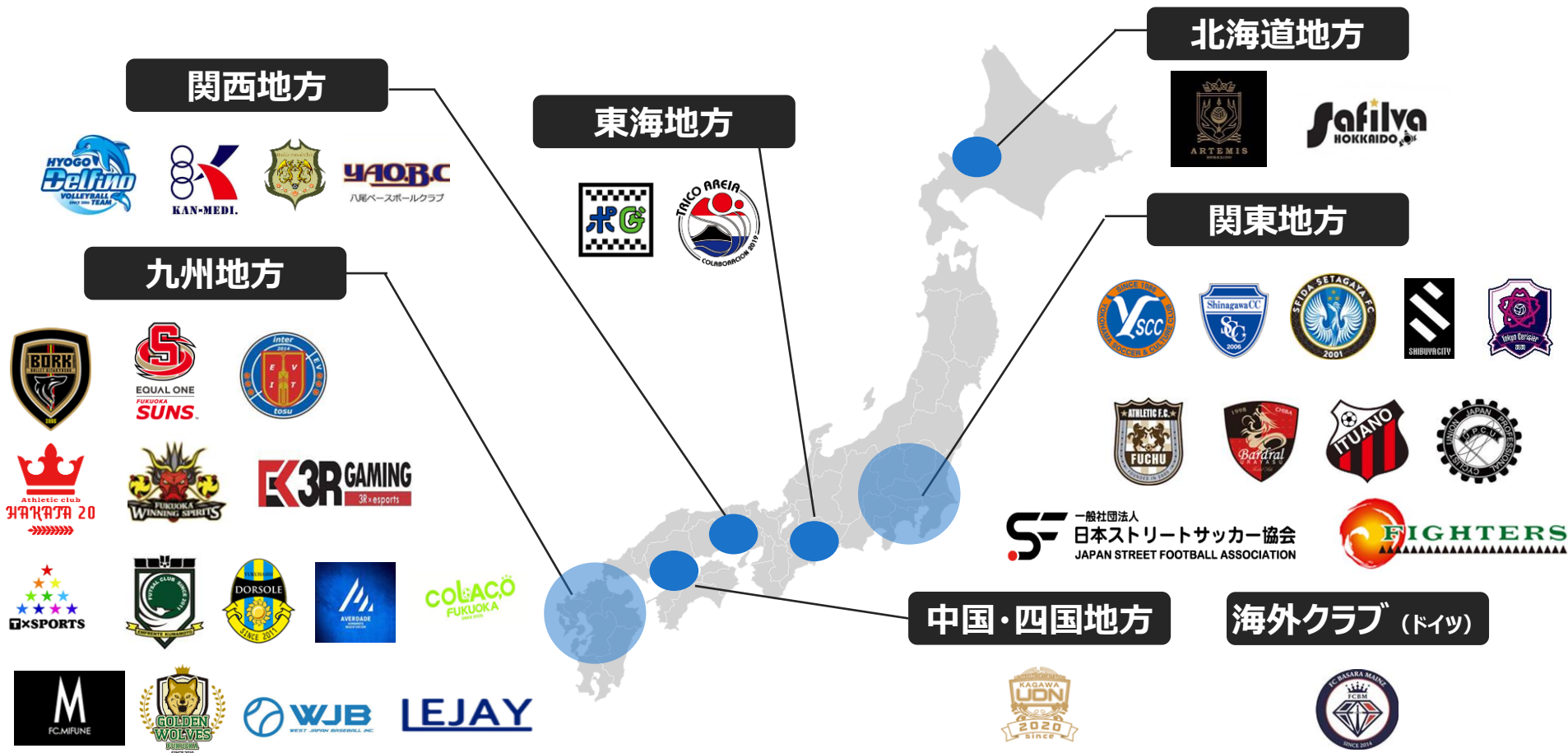
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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67チーム、支援選手数は502選手(2023年9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 通期業績予想の修正

2023年12月期 今回修正予想サマリー

売上高	3,381百万円	前期比+515百万円
営業利益	828百万円	前期比+191百万円
経常利益	827百万円	前期比+193百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	537百万円	前期比+125百万円

- 売上高は、上方修正。前期に続き、過去最高売上高を見込む
- 営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益も上方修正、800百万円を超過、過去最高となる見込み

*現時点で入手可能な情報に基づいており、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

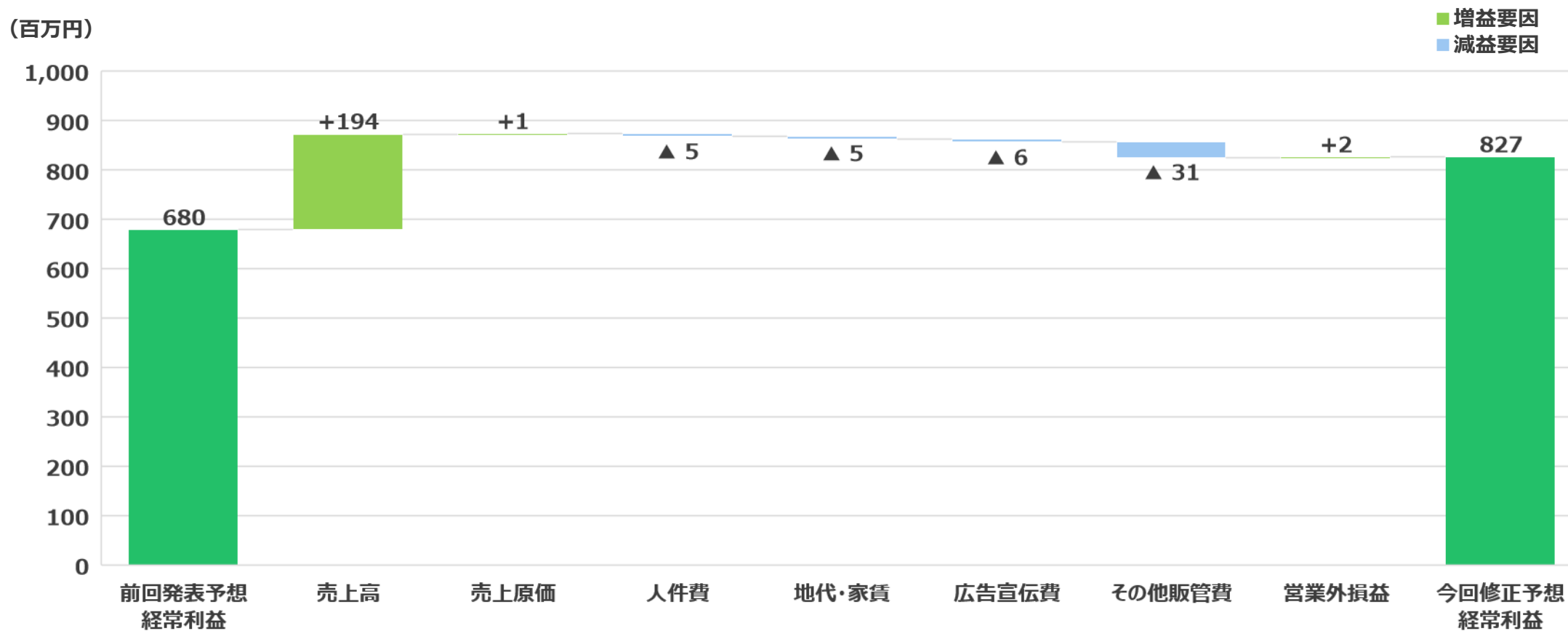
通期業績予想修正概要

(百万円)	2023年12月期	2023年12月期	前回発表予想比		2022年12月期	前期比	
	今回修正予想	前回発表予想	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
売上高	3,381	3,186	+194	+6.1%	2,866	+515	+18.0%
新卒者向けイベント	1,355	1,246	+109	+8.8%	1,129	+226	+20.1%
新卒者向け人財紹介	1,022	977	+44	+4.6%	844	+178	+21.2%
既卒者向け人財紹介	873	825	+48	+5.9%	777	+96	+12.4%
その他売上	128	136	▲8	▲5.9%	115	+12	+11.2%
営業利益	828	680	+148	+21.9%	637	+191	+30.1%
営業利益率	24.5%	21.3%	+3.2PP		22.2%	+2.3PP	
経常利益	827	677	+149	+22.1%	634	+193	+30.4%
経常利益率	24.5%	21.3%	+3.2PP		21.3%	+3.2PP	
親会社株主帰属当期純利益	537	440	+97	+22.1%	412	+125	+30.4%

- 新卒者向けイベント売上高は、来場型・大規模イベントを中心に企業の出展ニーズが引き続き強く、特に2025年3月卒向けイベントの受注進捗が2024年3月卒向けイベントの前年同期実績を上回っていることから、上方修正
- 新卒者向け人財紹介売上高は、就職活動の早期化が進んだものの、採用計画が充足されない企業の2024年3月卒学生への採用需要は依然強く、紹介から内定に至る成約率が想定を上回る見込みであることから、上方修正
- 既卒者向け人財紹介売上高は、成約単価が当初想定を上回っていることから、上方修正
- 販売費及び一般管理費は、概ね想定通り
- 営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は上方修正
- 営業利益率、経常利益率も向上する見込み

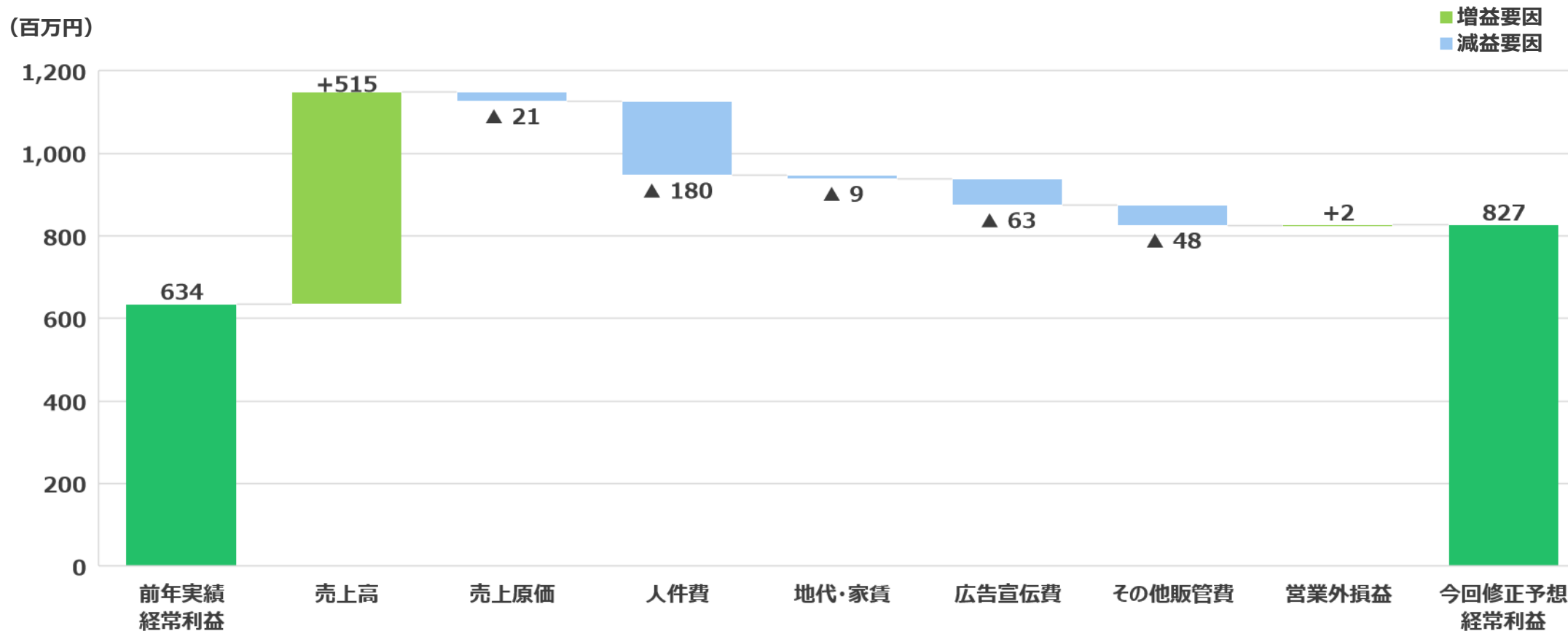
今回修正予想 前回発表予想対比 経常利益増減要因

- 主要 3 事業の売上高を上方修正
- 人件費は、中途採用を積極的に行うとともに、役職手当の引き上げ等人的資本への投資を実施したが概ね想定通り
- 地代・家賃は、本社オフィスの増床等を行ったものの2023年12月期への影響は限定的
- 広告宣伝費は、前年対比増加させたものの概ね想定通り
- その他販管費については、売上高の伸びに応じて新規システムの導入など成長への再投資を実施しており、当初想定を上回る見込み



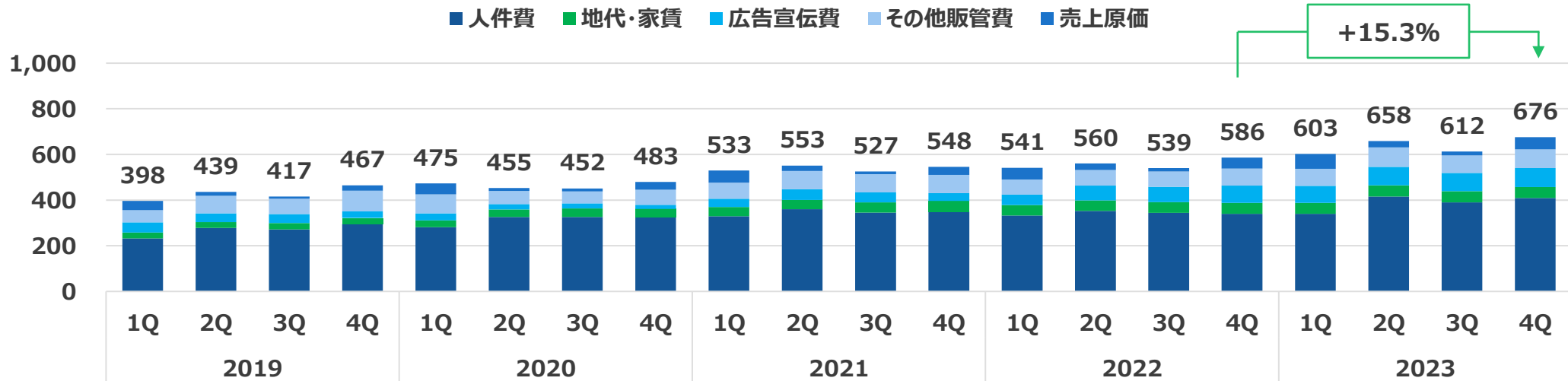
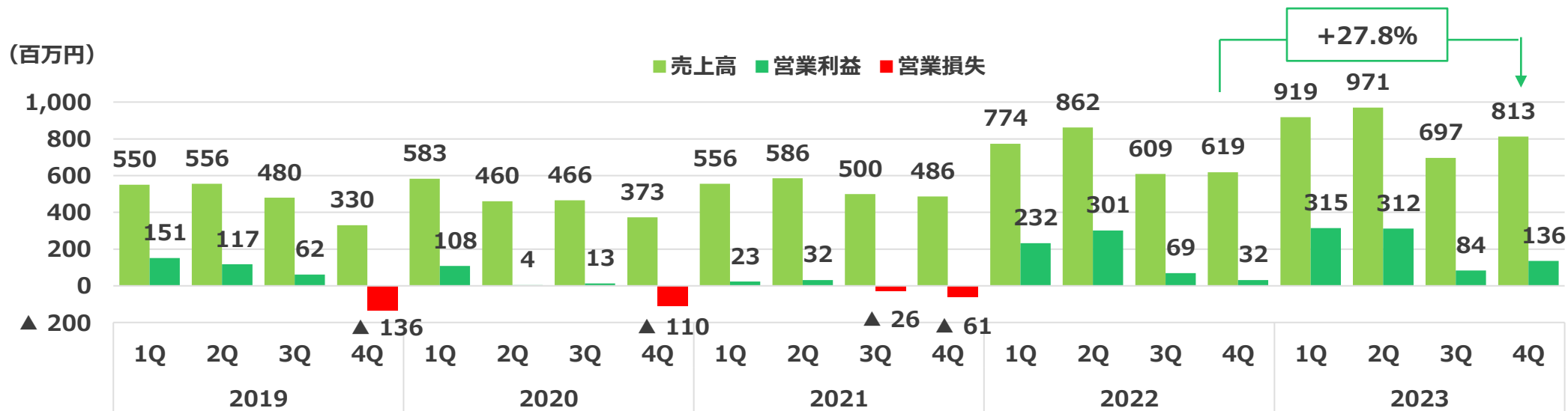
今回修正予想 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は主要3事業売上高の上方修正にともない増加金額は拡大
- 売上原価は、来場型イベントの開催数の増加によりイベント開催費用が増加
- 人件費は、新卒採用社員・中途採用社員の入社及び役職手当の引き上げ等人的資本への投資により増加
- 広告宣伝費は、既存事業並びに新規事業の登録者獲得のための増加
- その他販管費は、中途採用拡大のための採用費及び人員増に伴う諸費用が増加



四半期別業績推移 2023年12月期 4Q 今回修正予想

- 売上高、営業利益ともに、第4四半期の過去最高を更新する見込み
- 売上高の成長率が費用の増加率を上回り、第4四半期の営業利益率は、前年同期比実績を上回る見込み





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

国立競技場で入社式・運動会を挙行 ～民間企業初の試み～



2024年度 新卒入社者の内定式を開催 in 福岡



Athlifes × スポナビアスリート合同企画 アスリート交流会を実施



アスリート交流会
Presented by Athlifes×sponaviAthlete

9.25 (月)
19:00～21:00

会場: 朝スポーツフィールド本社
東京都新宿区市谷本村町3-29FORECAST 市ヶ谷 4F
「市ヶ谷駅」徒歩5分
(開場予定: 18:30～)

競技の枠を超えろ!

競技業界の枠を超え、アスリート同士の横のつながりを築くことを目的としております。
ご参加いただき、交流の場としてご活用ください!

当日の詳細

- ・開会の挨拶
- ・自己紹介
- ・協賛企業のサービス紹介(予定)
- ・ビネーションレポートの説明・受検(20分)
※フィードバックは後日
- ・歓談
- ・写真撮影
- ・閉会の挨拶

企画・運営
・Athlifes
アスリートファン企業・社会が繋がるコミュニティ。
・スポナビアスリート
在事と競技の両立を目指すアスリート応援チームの支援しております。



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	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)	田島潤一郎
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、札幌オフィス、仙台オフィス、千葉オフィス、横浜オフィス、東海オフィス、京都オフィス、 大阪オフィス、神戸オフィス、岡山オフィス、広島オフィス、九州オフィスの12拠点 + 7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

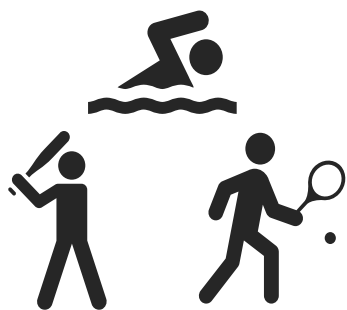
当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の
企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*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」

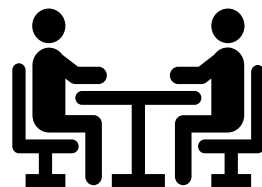
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

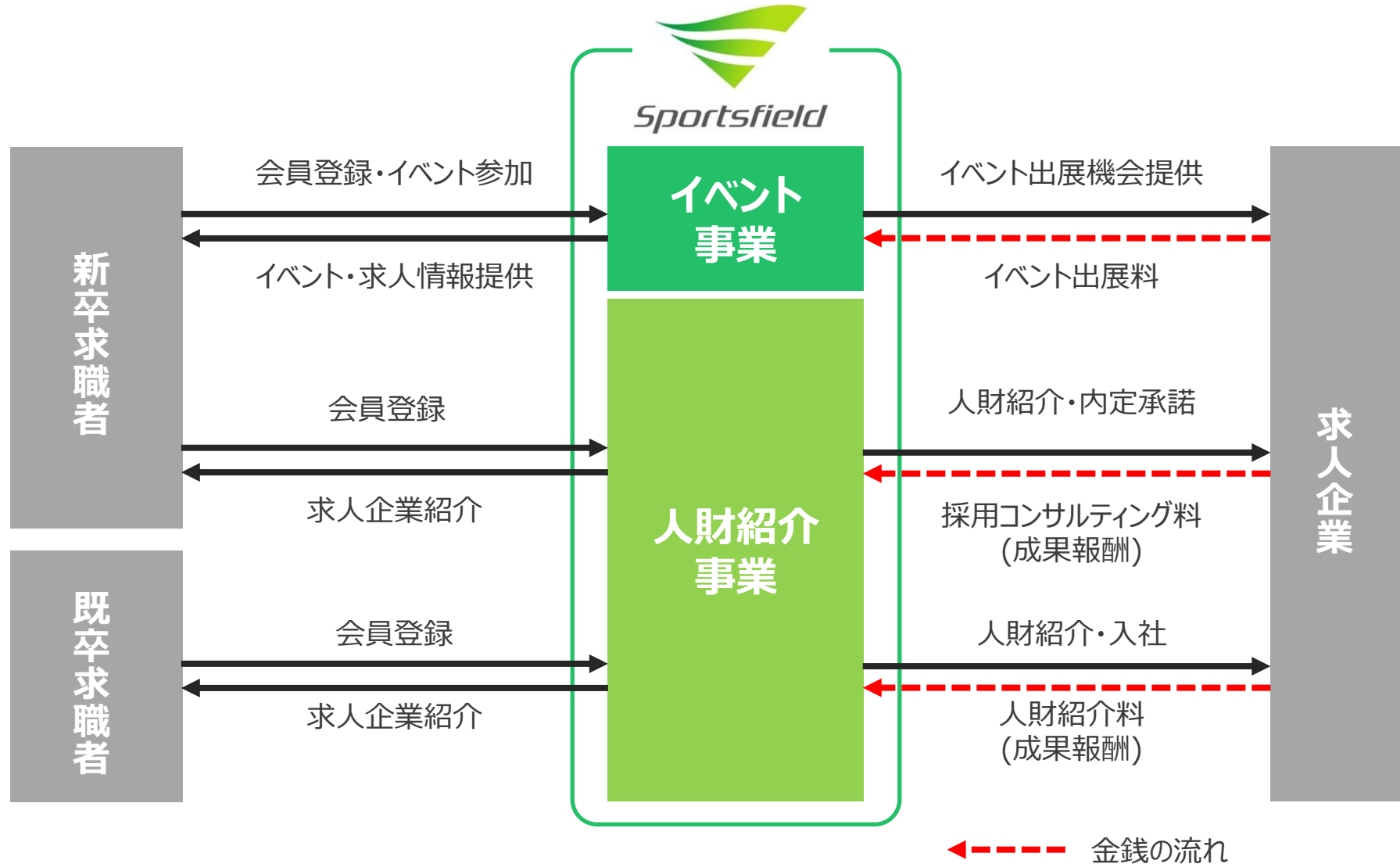
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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の拠点に配置

- 支援の濃さ
1 on 1 の濃い面談を複数回実施

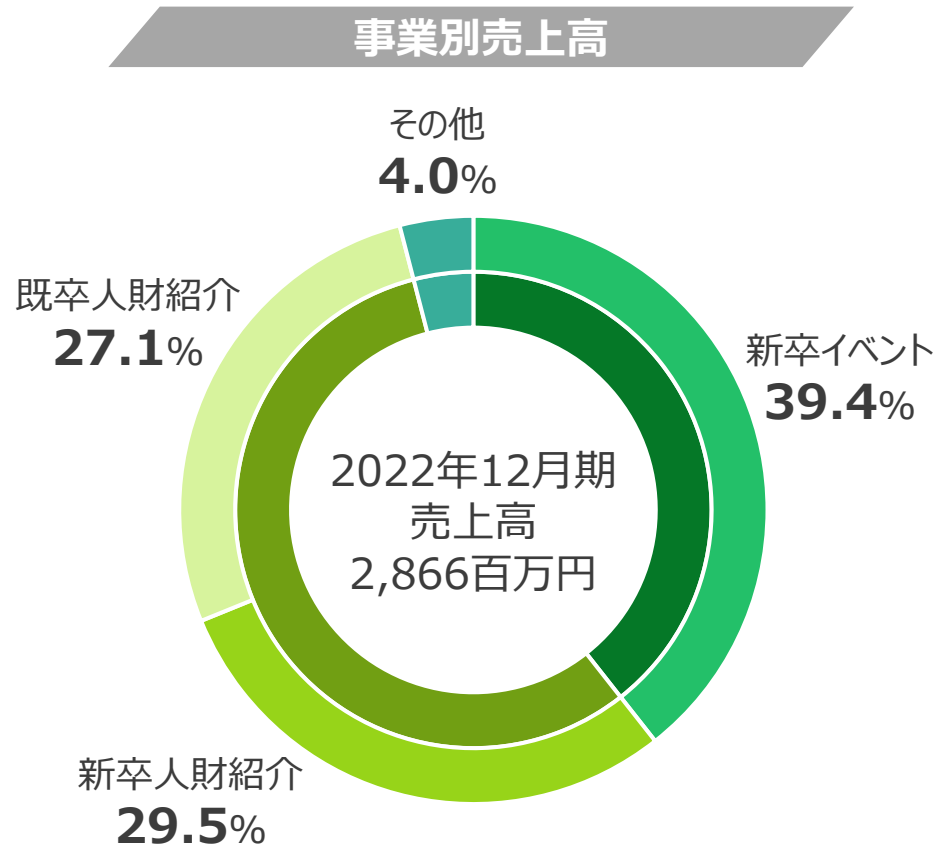
スポーツだけでなく、
ビジネスでも活躍する
「スポーツ人財」を
社会に輩出

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」

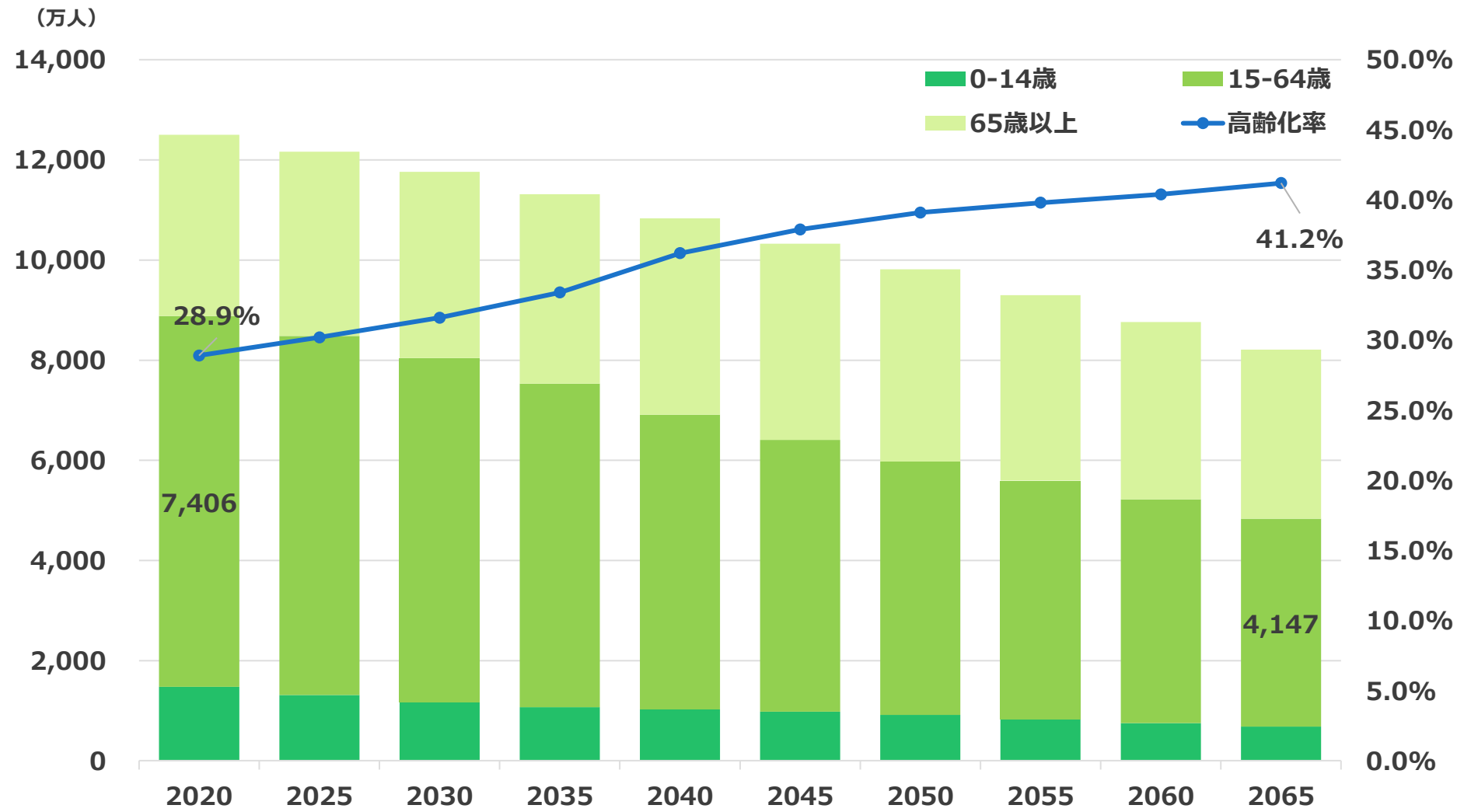
(注) 2022年12月期実績
返金引当金繰入、売上戻り高等を含んでおります。

(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・企業共に少数に限定し、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・企業共に少数に限定し、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	

日本の将来推計人口と高齢化率

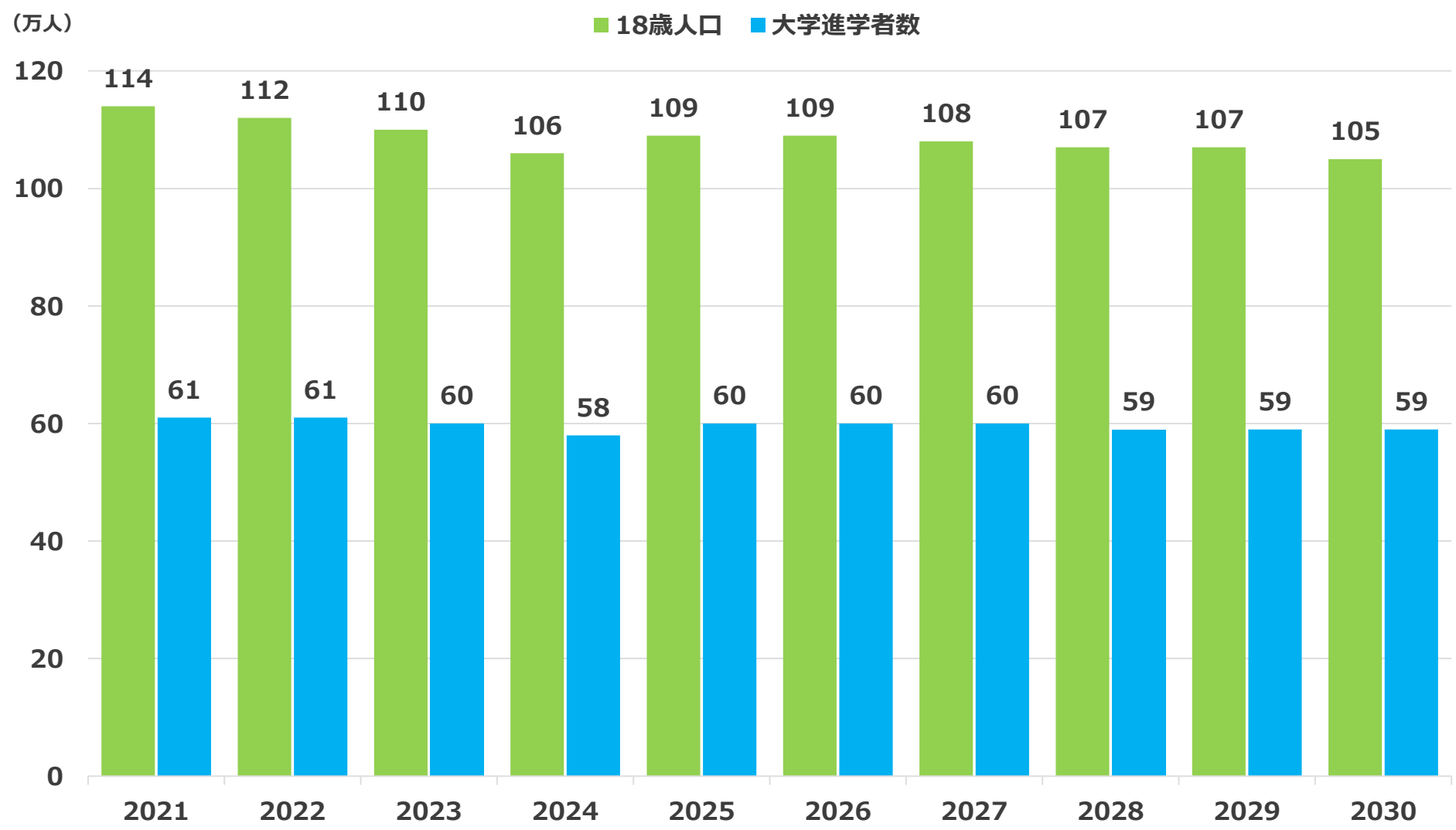
- 人口推計によれば生産年齢人口（15～64歳）は2065年に4,147万人まで減少し、高齢化率は41.2%となる
- 少子高齢化とそれに伴う働き手不足が深刻化する中、特に若年労働者は希少性が年々高まっていく貴重な存在



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

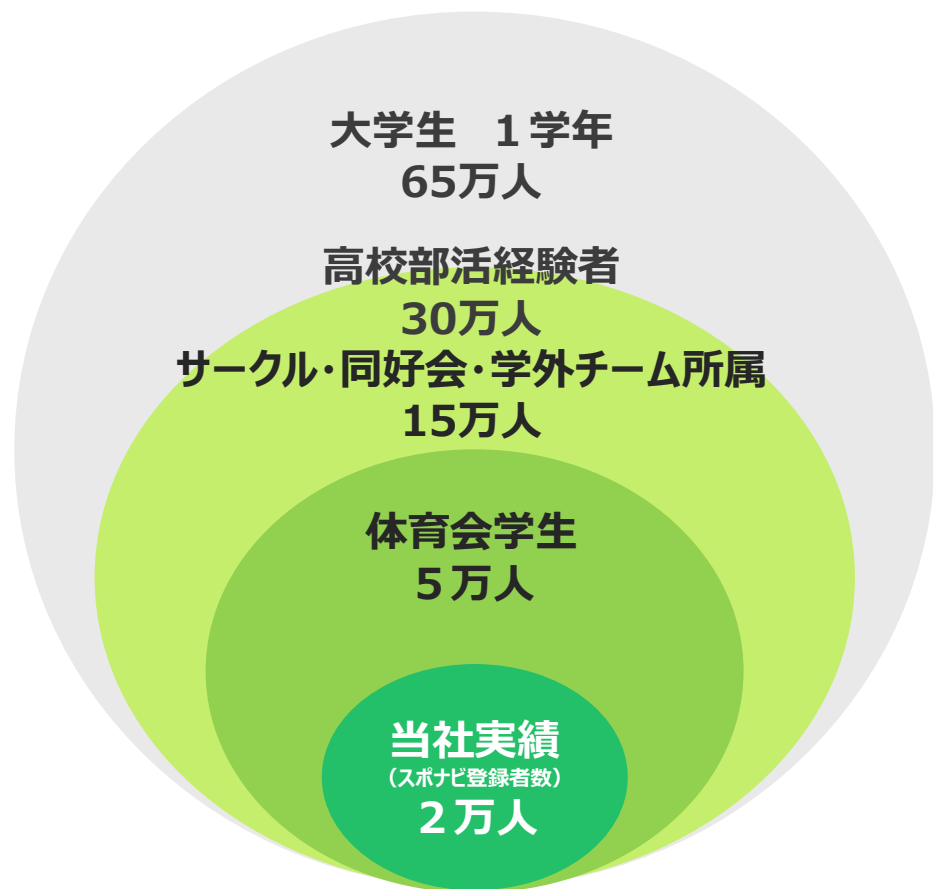


出所：*文部科学省「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」

(参考) 当社主要事業における市場規模 (人財)

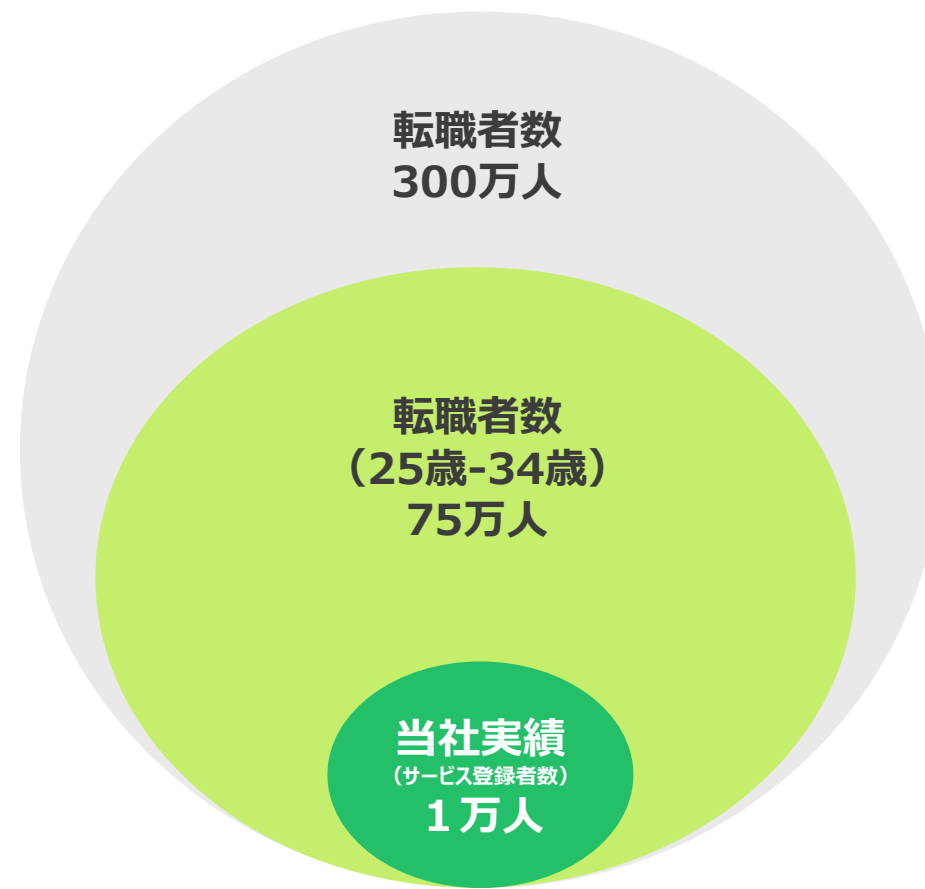
- 全国の大学生 1 学年の人数は65万人で、うちスポーツ人財は 1 学年15~30万人、体育会学生は 1 学年 5 万人と推計される
- 転職者数は年間300万人で、当社サービスのボリューム層である若年層 (25歳-34歳)は75万人

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

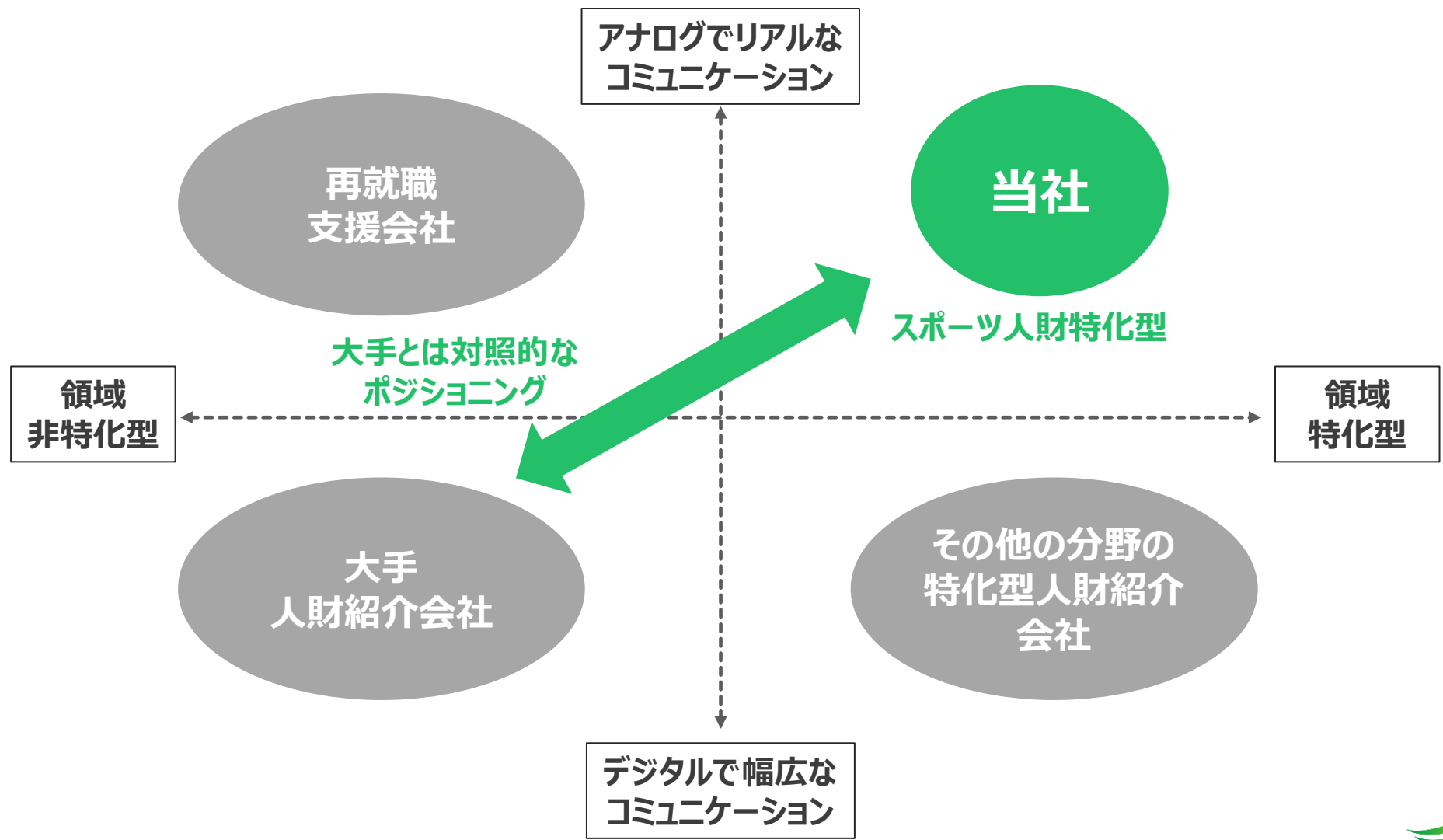
既卒者向け人財紹介事業



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

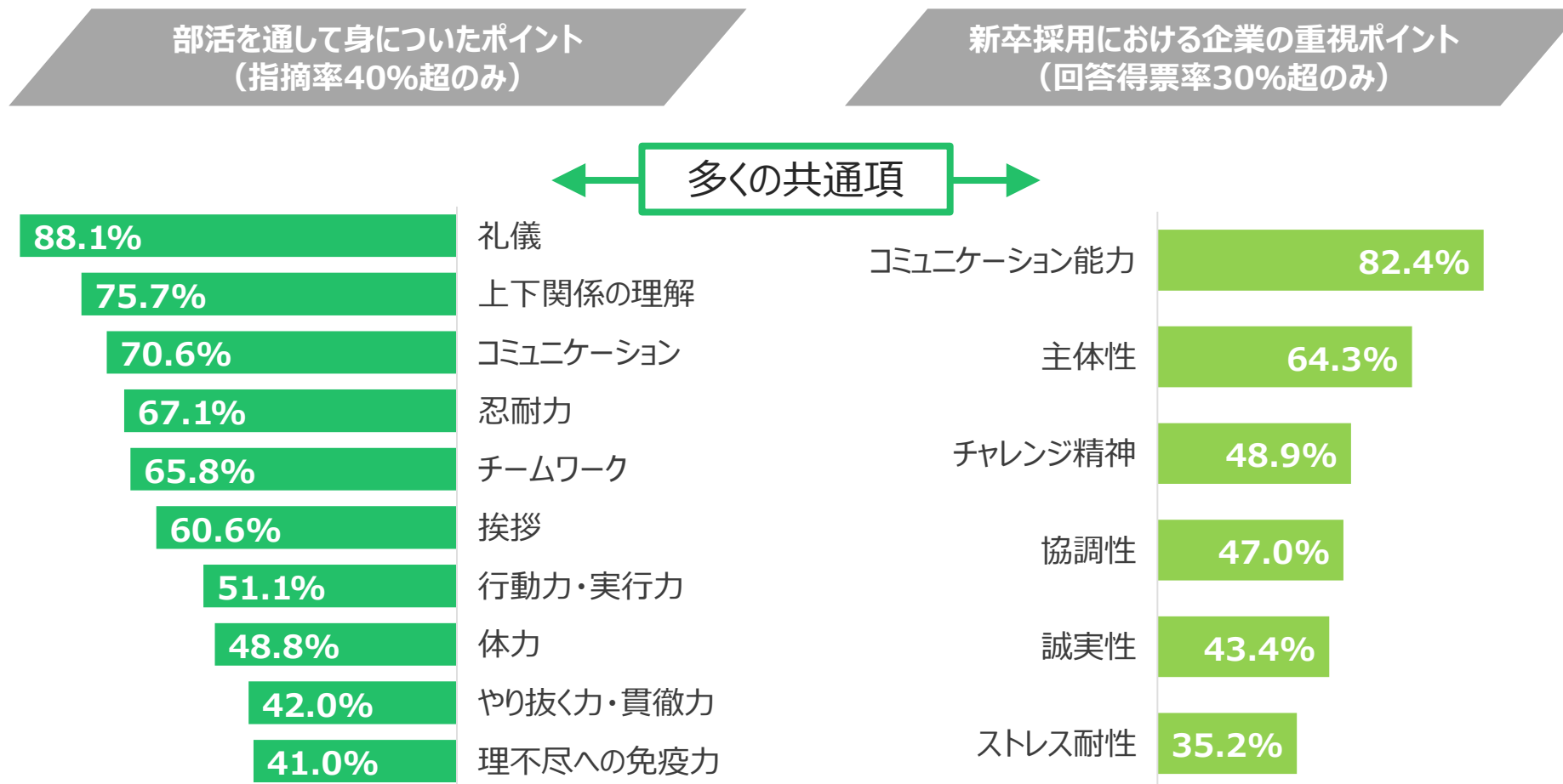
特徴と強み 独自のマーケット・ポジション

- 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

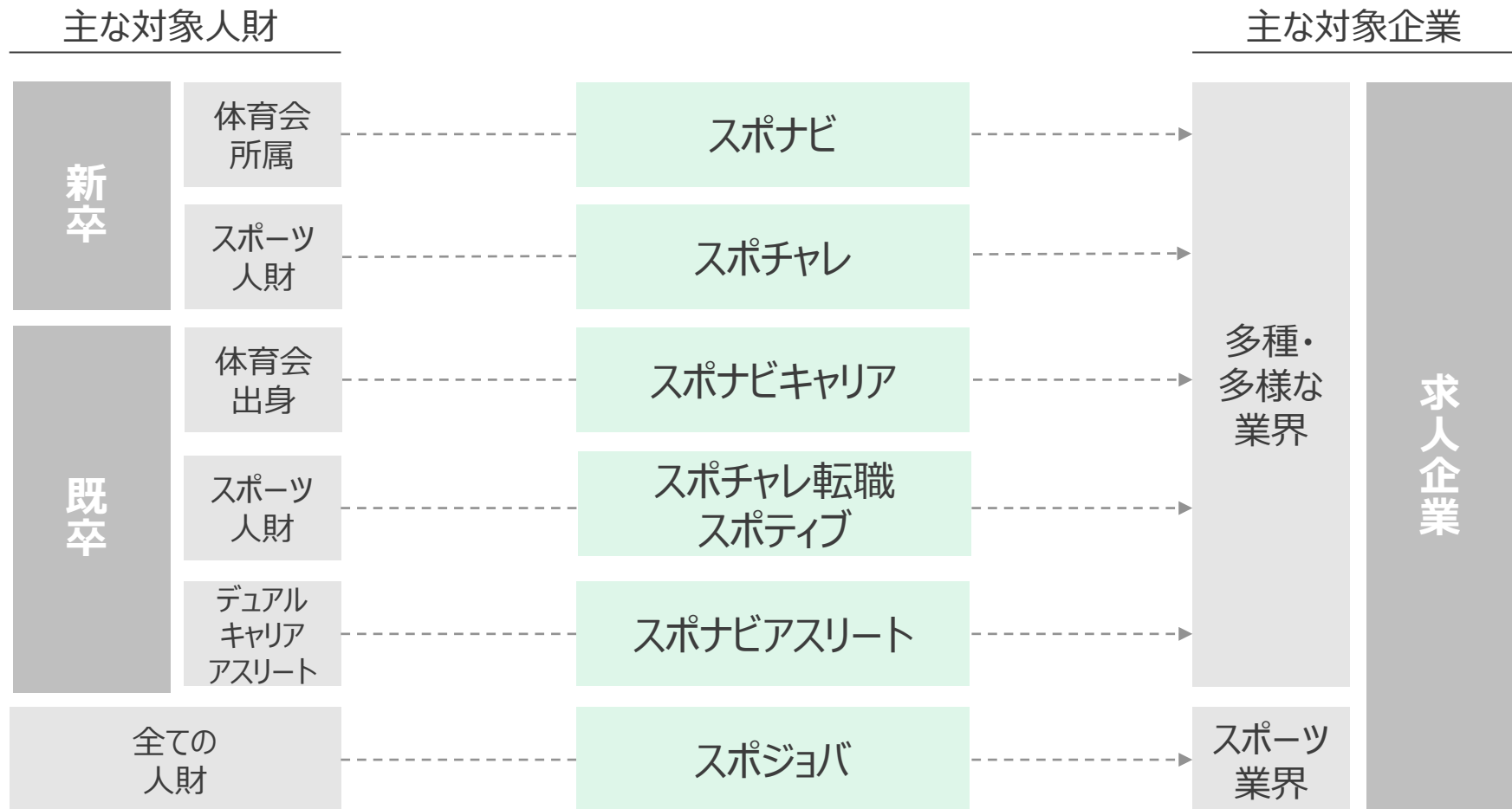
当社在籍社員の在学中の競技

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	ビーチハンドボール	合気道	少林寺拳法	スノーボード	アルティメット	フィギュアスケート	バレエ
ビーチバレー	ソフトボール							



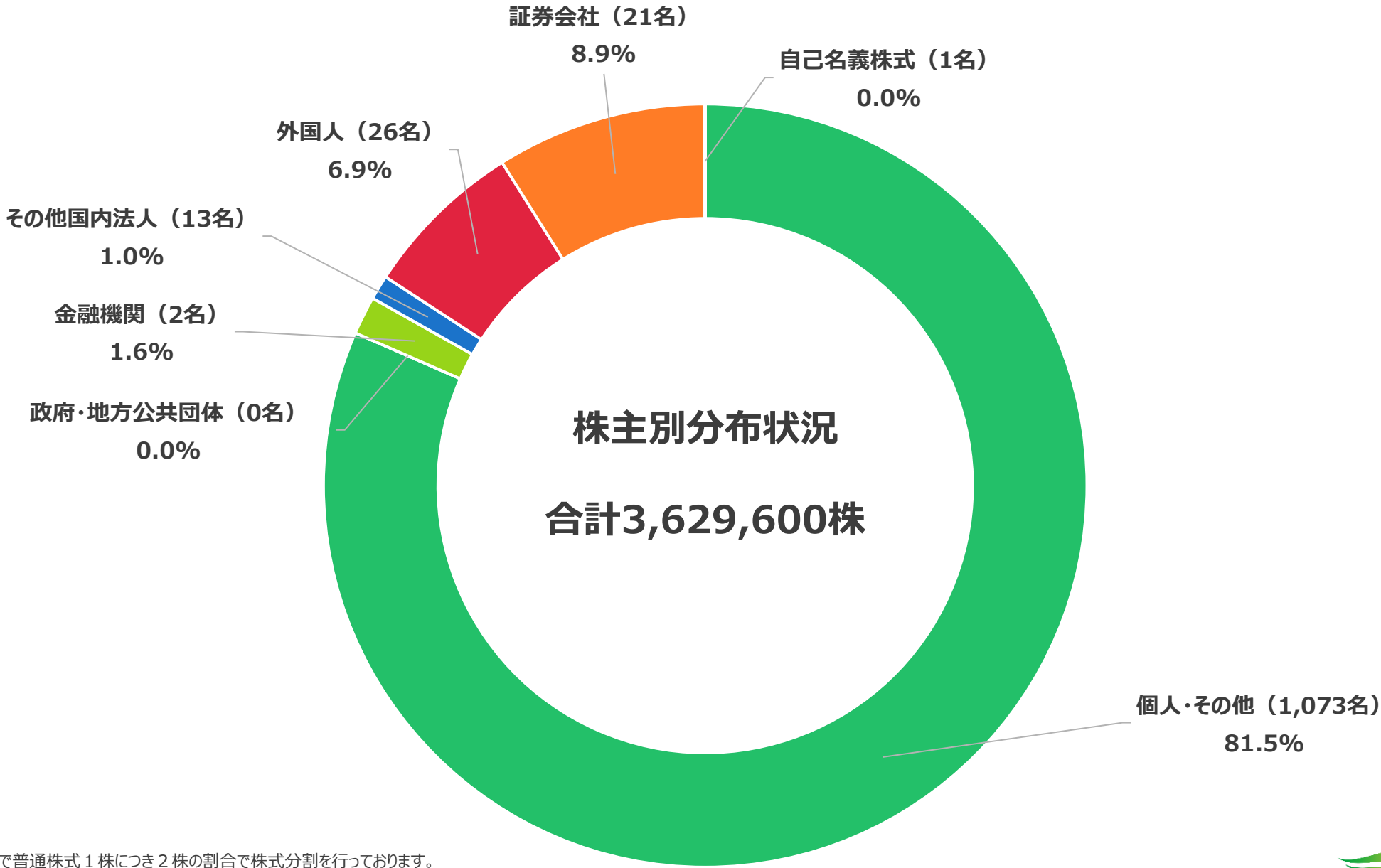
当社が運営するブランド

- 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
- 若手ハイキャリアを目指すスポーツ経験者を対象とするスポティブ
- 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



株主構成

2023年6月末時点



*2023年4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 -
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	18.20	40.50	121.92	126.58	102.53	215.87
1株当たり当期純利益*1	円	12.57	22.31	40.68	4.83	△22.21	114.44
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、2023年4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)	2020年					2021年					2022年					2023年		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上高	583	460	466	373	1,883	556	586	500	486	2,130	774	862	609	619	2,866	919	971	698
前年同期比増減率	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%	18.7%	12.7%	14.6%
新卒者向けイベント	403	123	79	146	752	374	208	63	199	845	507	267	61	292	1,129	578	267	64
前年同期比増減率	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%	14.0%	0.2%	4.6%
新卒者向け人財紹介	34	162	281	109	587	56	208	288	131	684	79	290	354	119	844	92	426	396
前年同期比増減率	▲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%	16.6%	46.7%	12.0%
既卒者向け人財紹介	134	164	86	98	484	105	148	126	133	513	158	277	164	176	777	213	247	204
前年同期比増減率	▲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%	34.5%	▲10.9%	24.8%
その他売上	11	10	18	18	59	20	20	22	22	86	28	26	29	31	115	34	30	32
前年同期比増減率	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%	19.9%	12.9%	9.3%
売上原価	48	13	13	35	110	54	23	11	36	126	51	28	14	47	142	65	26	17
売上総利益	535	447	453	337	1,773	502	562	488	449	2,003	722	833	595	572	2,723	853	944	680
販売費一般管理費	427	442	439	447	1,756	478	530	515	511	2,035	490	531	525	539	2,086	538	631	595
売上高販管費率	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%	58.5%	65.0%	85.3%
人件費	281	326	326	324	1,259	329	360	345	350	1,385	332	352	344	340	1,369	340	416	389
地代家賃	30	33	37	37	138	41	41	45	46	175	46	46	46	48	188	48	48	49
広告宣伝費	31	24	23	18	97	36	47	44	35	164	45	64	67	75	252	75	81	79
その他	83	57	52	66	260	70	80	80	79	310	65	68	67	75	276	74	85	76
営業利益	108	4	13	▲110	16	23	32	▲26	▲61	▲32	232	301	69	32	637	315	312	84
経常利益	108	9	12	▲97	32	22	32	▲27	▲62	▲35	231	301	68	31	634	314	312	84

ご留意事項

- 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。

IRライブラリ

- IRニュース
<https://www.sports-f.co.jp/ir/irnews/>
- IR資料・IR説明動画
<https://www.sports-f.co.jp/ir/library/>
- 役員プロフィール
<https://www.sports-f.co.jp/ir/executive/>
- 中期経営計画 2022年～2024年 更新（上方修正）
※2023/3/20開示
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04673/a3109b07/b278/4b4e/8a8c/2d628c645bd0/140120230316532157.pdf>

<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