



2024年12月期 第1四半期決算説明資料

2024年5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 | 2024年12月期 第1四半期決算概要

- 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 | トピックス

3 | APPENDIX



2024年12月期 第1四半期 決算概要

2024年12月期 第1四半期決算サマリー

| | | |
|----------------------|----------|----------------|
| 売上高 | 1,102百万円 | 前年同期比 + 182百万円 |
| 営業利益 | 402百万円 | 前年同期比 + 87百万円 |
| 経常利益 | 402百万円 | 前年同期比 + 87百万円 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 258百万円 | 前年同期比 + 52百万円 |

- 売上高は、四半期での過去最高を更新
- 営業利益、経常利益はともに、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

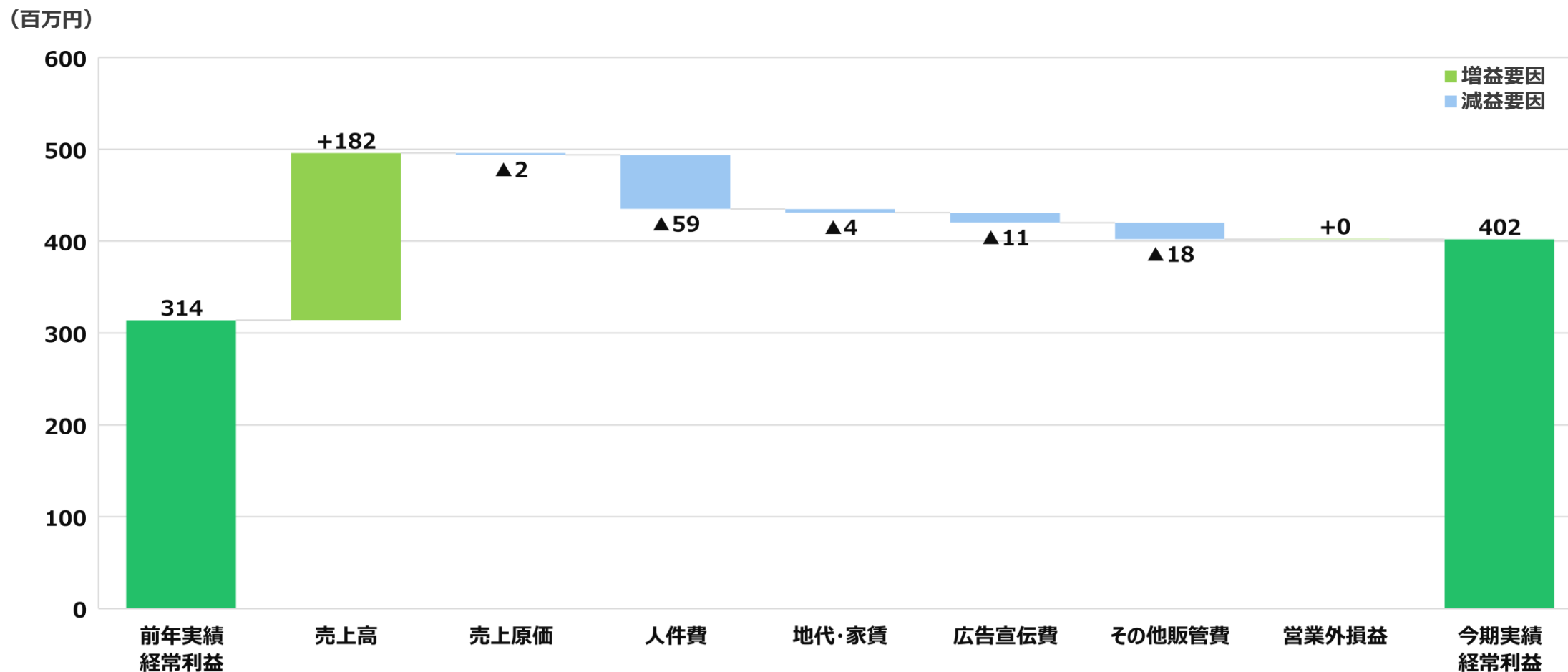
2024年12月期 第1四半期決算概要

| (百万円) | 第1四半期 | | 前年同期比 | |
|--------------|-----------|-----------|-------|--------|
| | 2024年12月期 | 2023年12月期 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 1,102 | 919 | +182 | +19.9% |
| 新卒者向けイベント | 713 | 578 | +135 | +23.3% |
| 新卒者向け人財紹介 | 139 | 92 | +46 | +50.5% |
| 既卒者向け人財紹介 | 215 | 213 | +2 | +1.1% |
| その他売上 | 32 | 34 | ▲1 | ▲3.9% |
| 営業利益 | 402 | 315 | +87 | +27.7% |
| 営業利益率 | 36.5% | 34.3% | | +2.2PP |
| 経常利益 | 402 | 314 | +87 | +27.7% |
| 経常利益率 | 36.5% | 34.3% | | +2.2PP |
| 親会社株主帰属当期純利益 | 258 | 205 | +52 | +25.7% |

- 売上高は、主要3事業すべてにおいて第1四半期での過去最高を更新した
- 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、過去最高となった
- 既卒者向け人財紹介事業は前年同期実績横ばいとなったが、4月は過去最高の売上を見込む

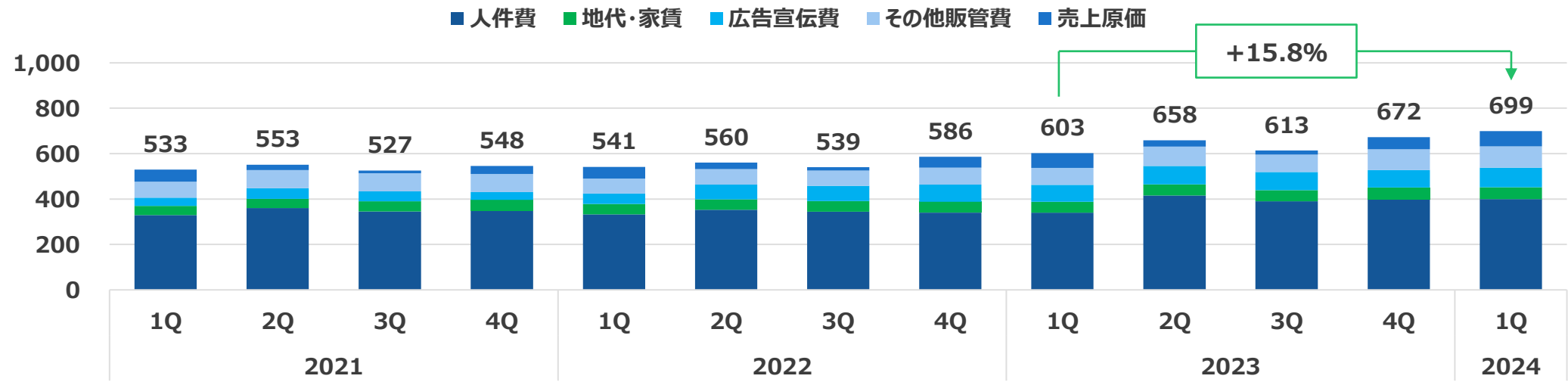
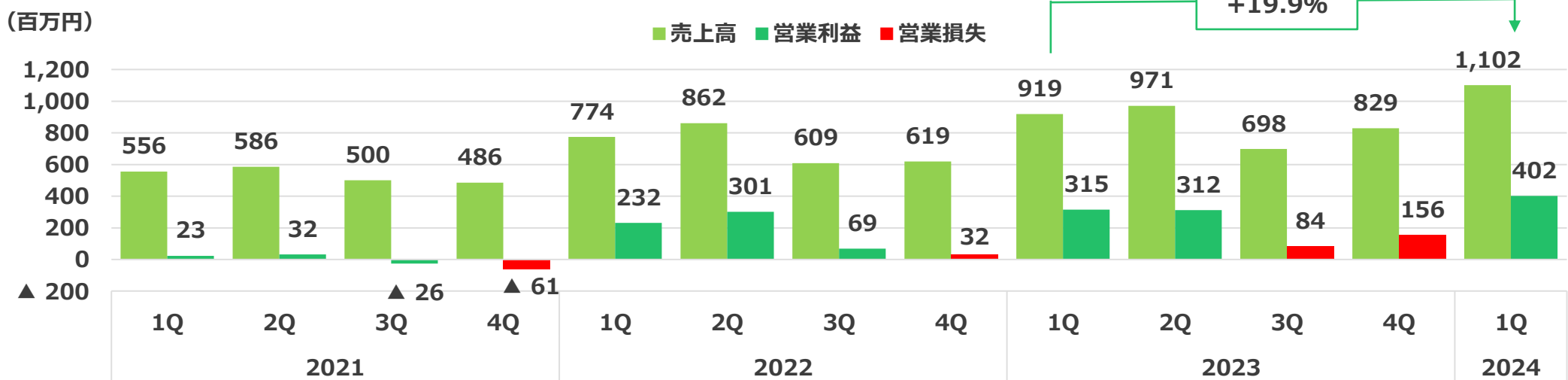
第1四半期決算 対前年同期比 経常利益増減要因

- 売上高は182百万円の増加
- 売上原価は、イベント関連の費用が増加したものの、派遣人件費が減少したことにより増加を抑制
- 人件費は、人員体制強化のための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戦略的投資により増加
- その他販管費は、社内システム投資及び配当に関する各種手数料が増加



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1四半期の過去最高を更新
- 人員体制強化や戦略的な広告投資など、成長に向けた投資により費用が増加したものの、売上高の成長率が費用の増加率を上回り、利益は過去最高を更新



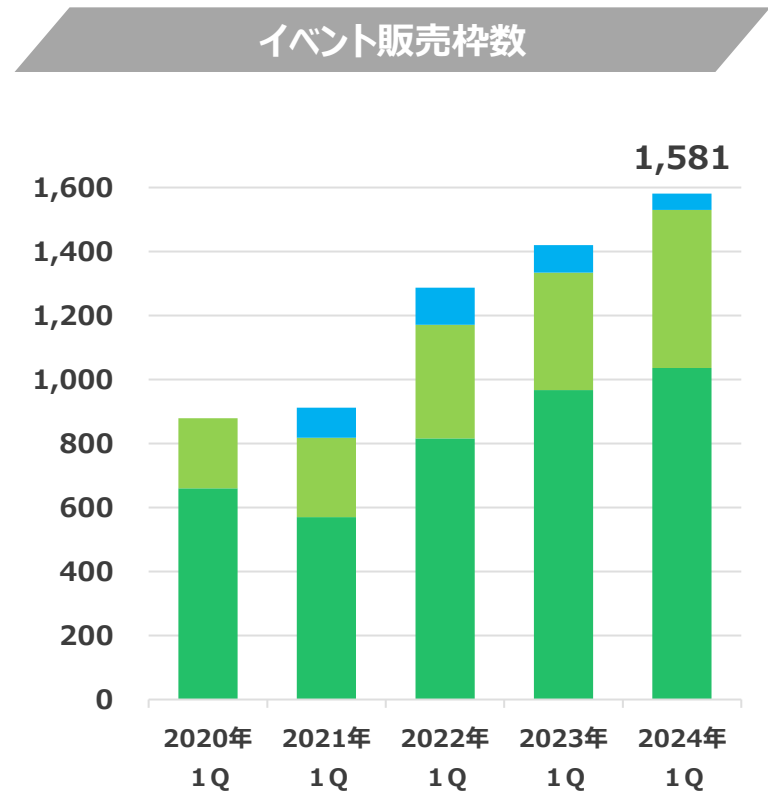
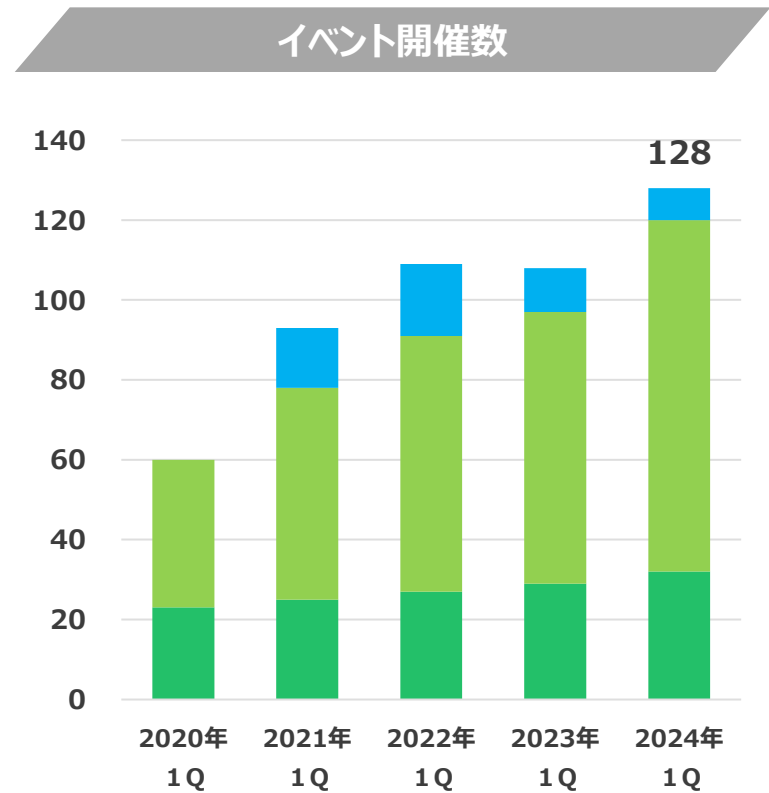


新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

2024年12月期 第1四半期決算：新卒者向けイベント事業

■ 売上高713百万円 前年同期比+23.3%

- イベント開催数は、企業のイベント出展ニーズを取り込み、来場型イベントの開催数が前年同期実績を上回った
- 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。来場型・大規模及び中小規模イベントの販売枠数が増加した
- 2025年3月卒向けイベントへの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受注金額（出展料）は、前年同期比+24%と好調



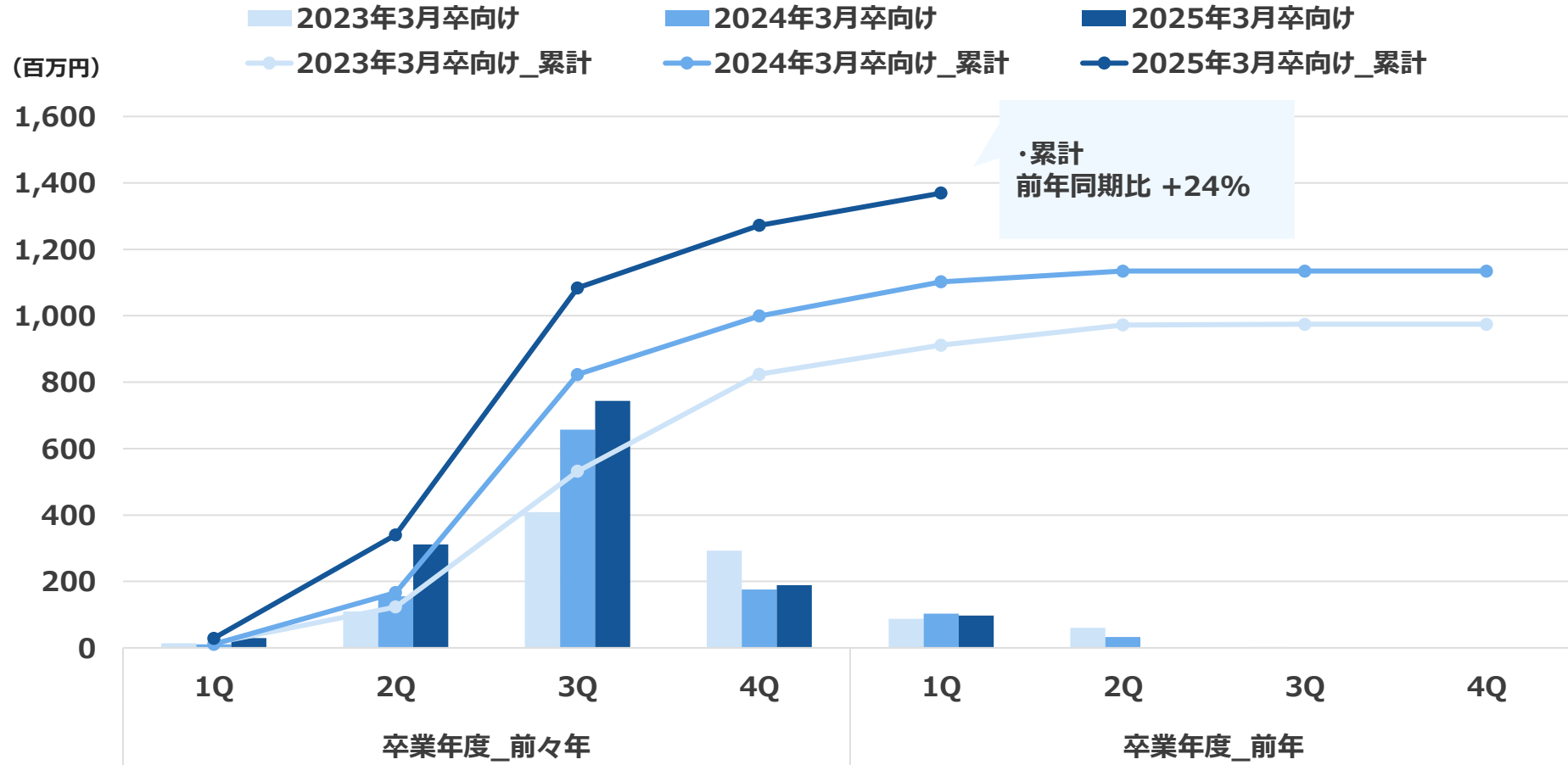
■ 来場型・大規模
 ■ 来場型・中小規模
 ■ オンライン型

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 | 2024年実績：2025年卒・2026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

スポンナビ：出展料のみ



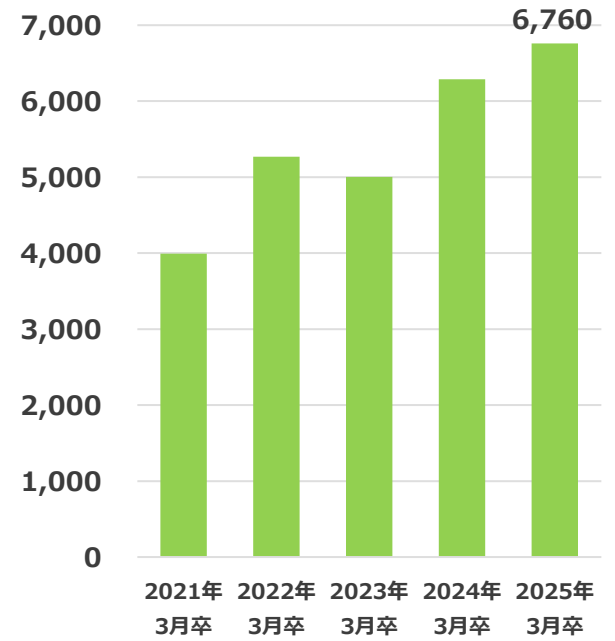
上記受注金額は、イベント開催月に売上計上
2023年3月卒向けイベント：2021年2Q～2022年3Q
2024年3月卒向けイベント：2022年2Q～2023年3Q
2025年3月卒向けイベント：2023年2Q～2024年3Q

2024年12月期 第1四半期決算：新卒者向け人財紹介事業

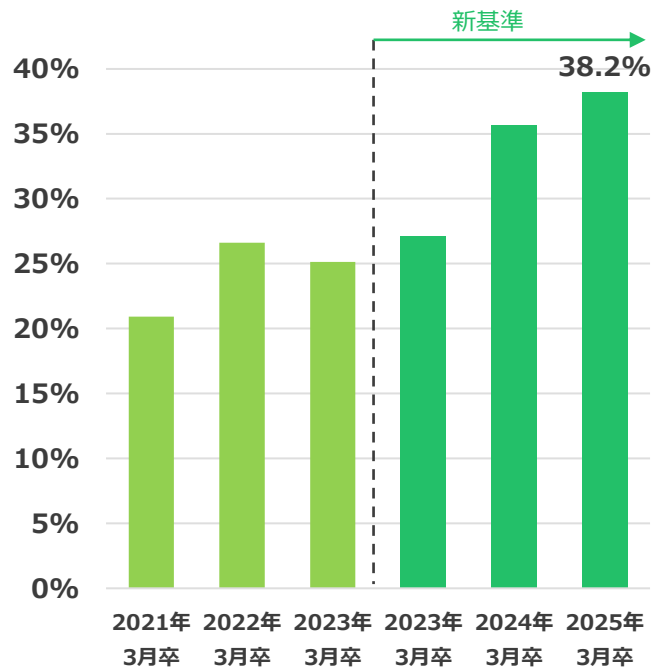
■ 売上高139百万円 前年同期比+50.5% (うち スポチャレ売上高 38百万円)

- 2025年3月卒ユニーク紹介学生数は、採用・就職活動の早期化に対応し、前年同期実績を上回った。カバー率についても前年同期実績を上回った
- 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、前年同期実績を上回った
- スポチャレの成長も売上の増加に寄与（前年同期比+37%）

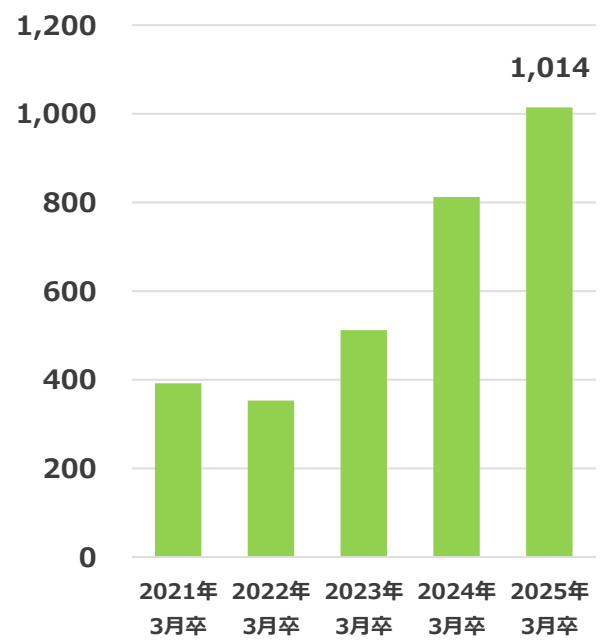
ユニーク紹介学生数



カバー率



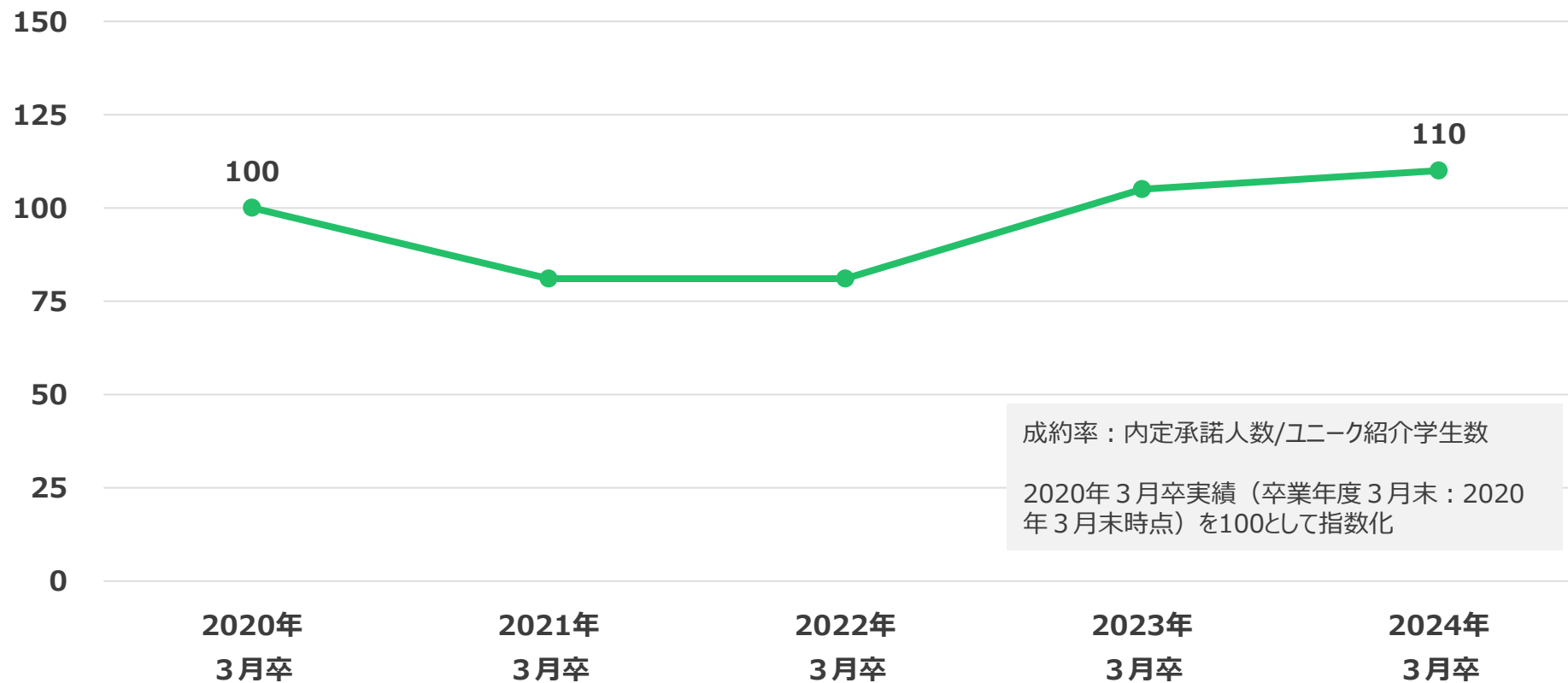
ユニーク紹介企業数



*KPI 第1四半期（卒業前年3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

(参考) 新卒者向け人財紹介事業：成約率（2024年3月卒最終実績）

成約率の推移

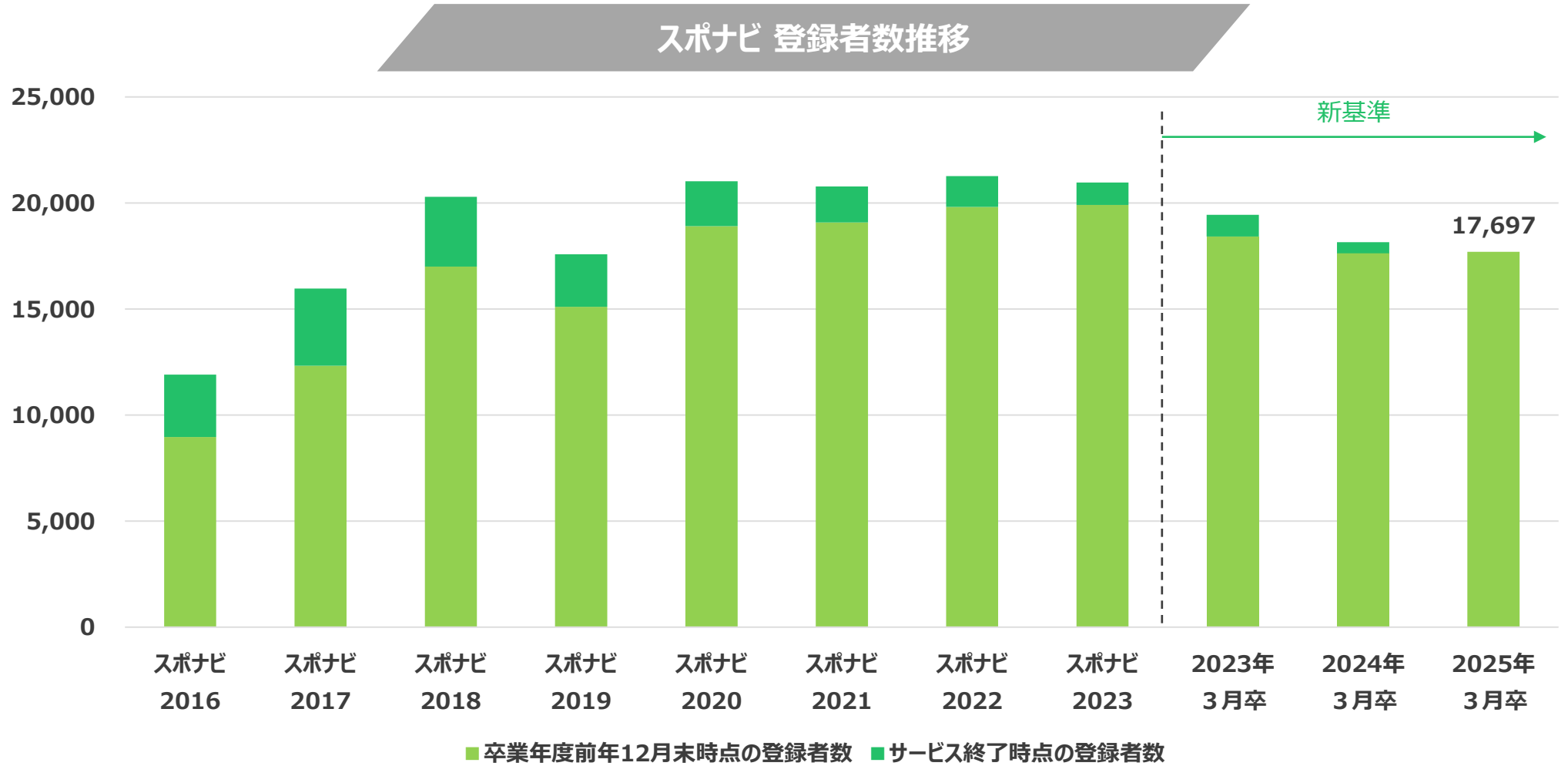


*KPI 第1四半期（卒業年度3月末）時点実績 スポナビのみ（スポチャレは含まない）

*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

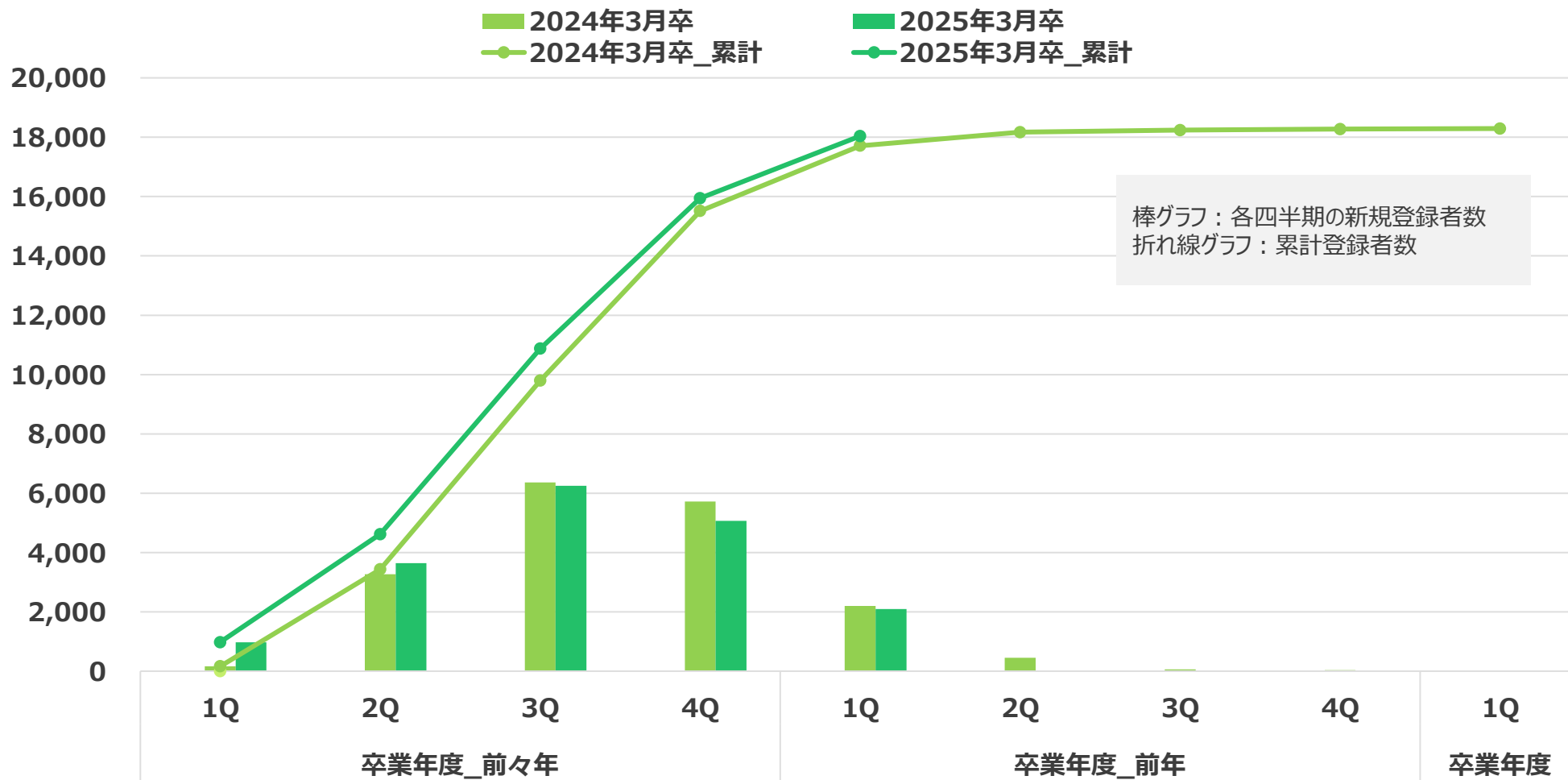
- 2024年3月末時点で、2025年3月卒登録者数は2024年3月卒登録者に対して前年同期比で微増
- 2025年3月卒については、登録者数の再拡大にむけて人員体制を強化。足元では前年同期実績を上回って推移



*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

(参考) 2025年3月卒 新規登録者数 四半期別推移

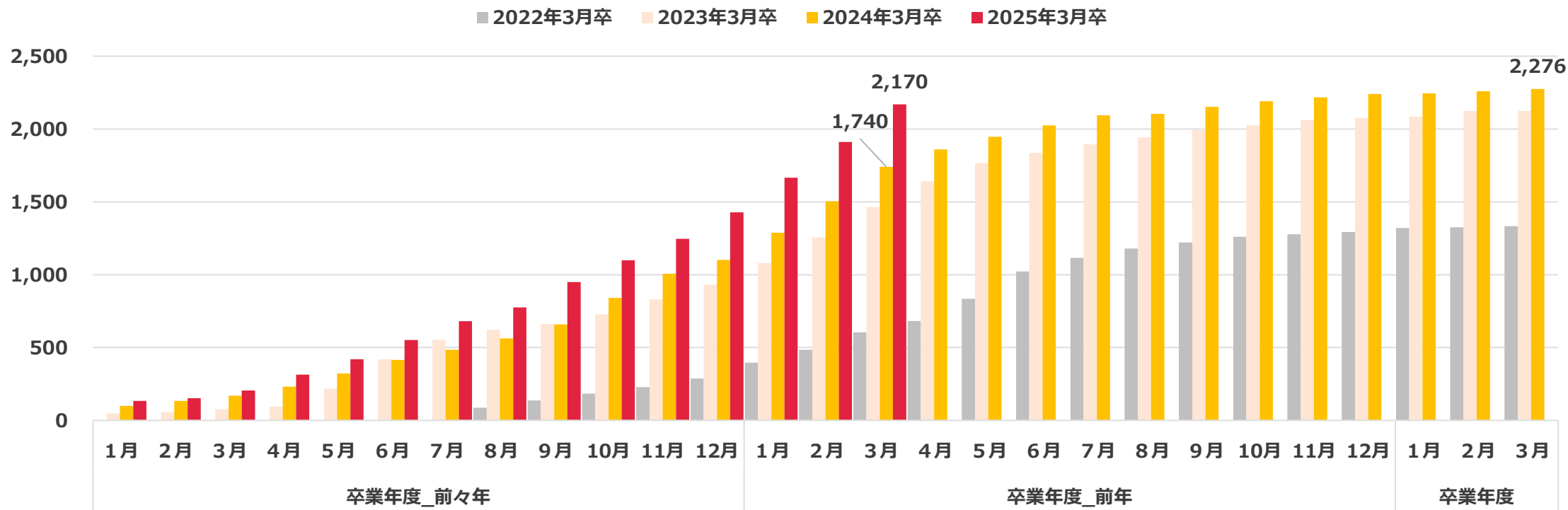
新規登録者数(スポナビ、スポナビエージェント合算) 四半期別推移



スポチャレ 進捗状況

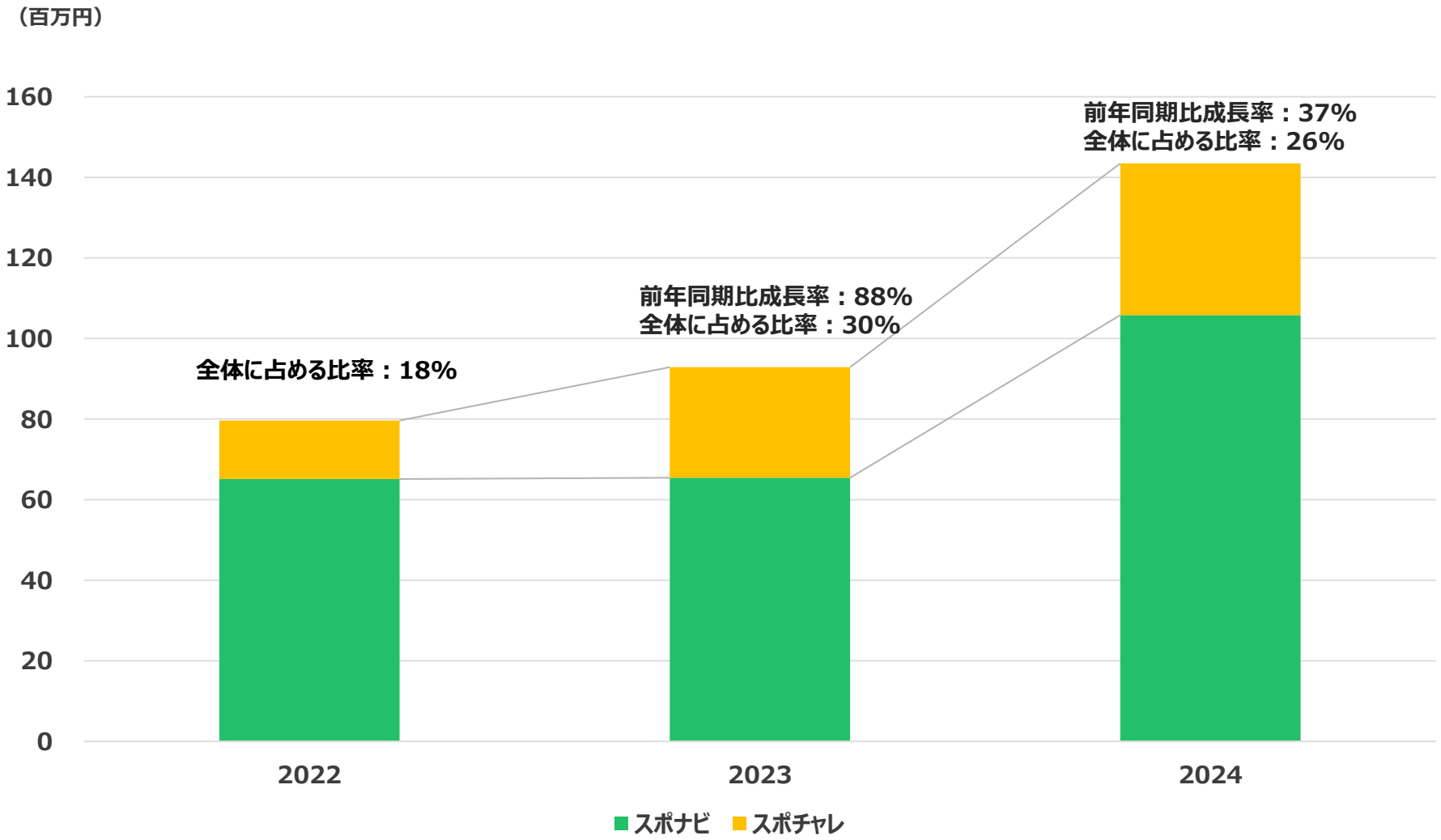
- スポチャレとは大学の体育会学生に加え、サークル・同好会・学外スポーツチーム・高校部活経験者なども含めたスポーツ人財を対象とした就職支援サービス
- 2025年3月卒学生向けスポチャレ累計登録者数は、2024年3月末時点で2,170人。2024年3月卒学生の前年同期実績を上回る推移（前年同期比+25%）
- 2025年3月卒学生のユニーク紹介学生数は、2024年3月末時点で843人。2024年3月卒学生の前年同期実績を上回った（前年同期比+33%）

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

第1四半期実績



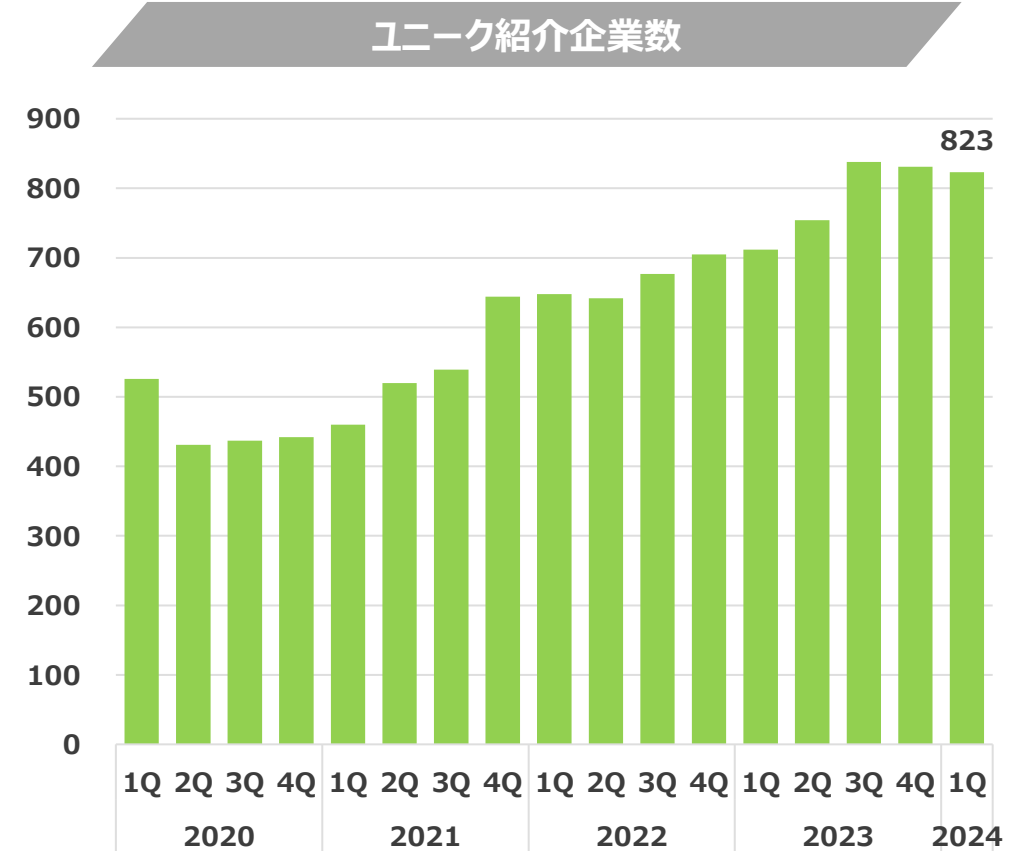
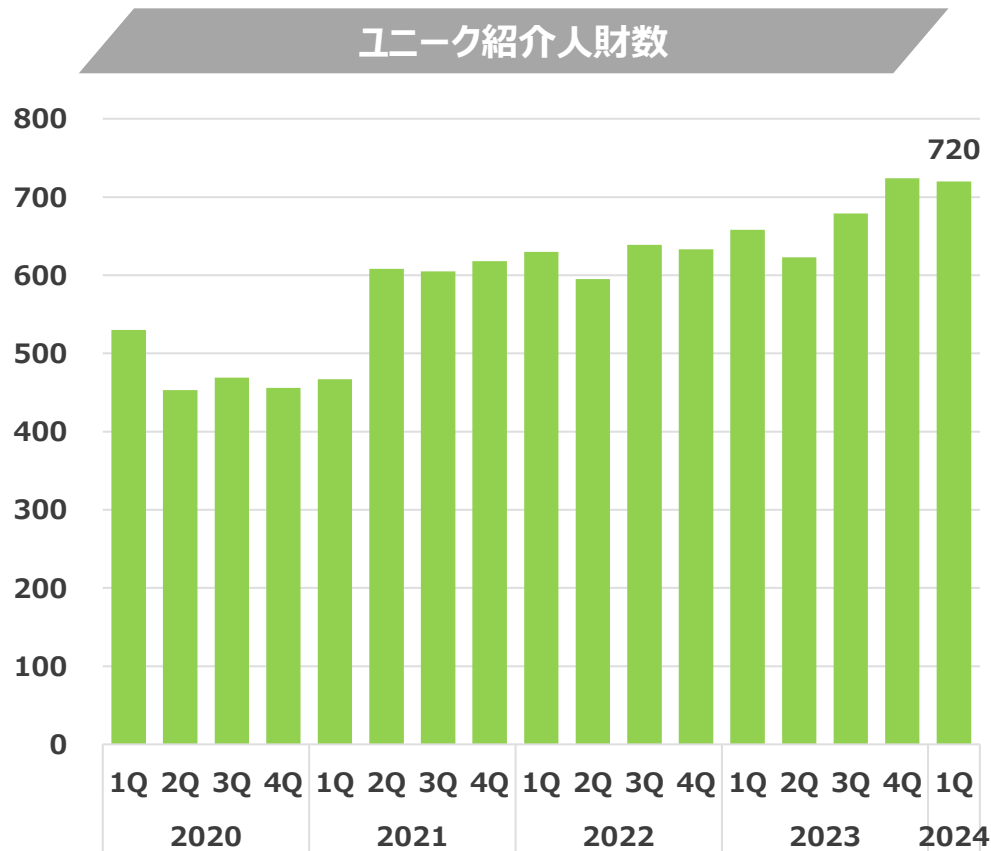


既卒者向け人財紹介事業

2024年12月期 第1四半期決算：既卒者向け人財紹介事業

■ 売上高215百万円 前年同期比+1.1%

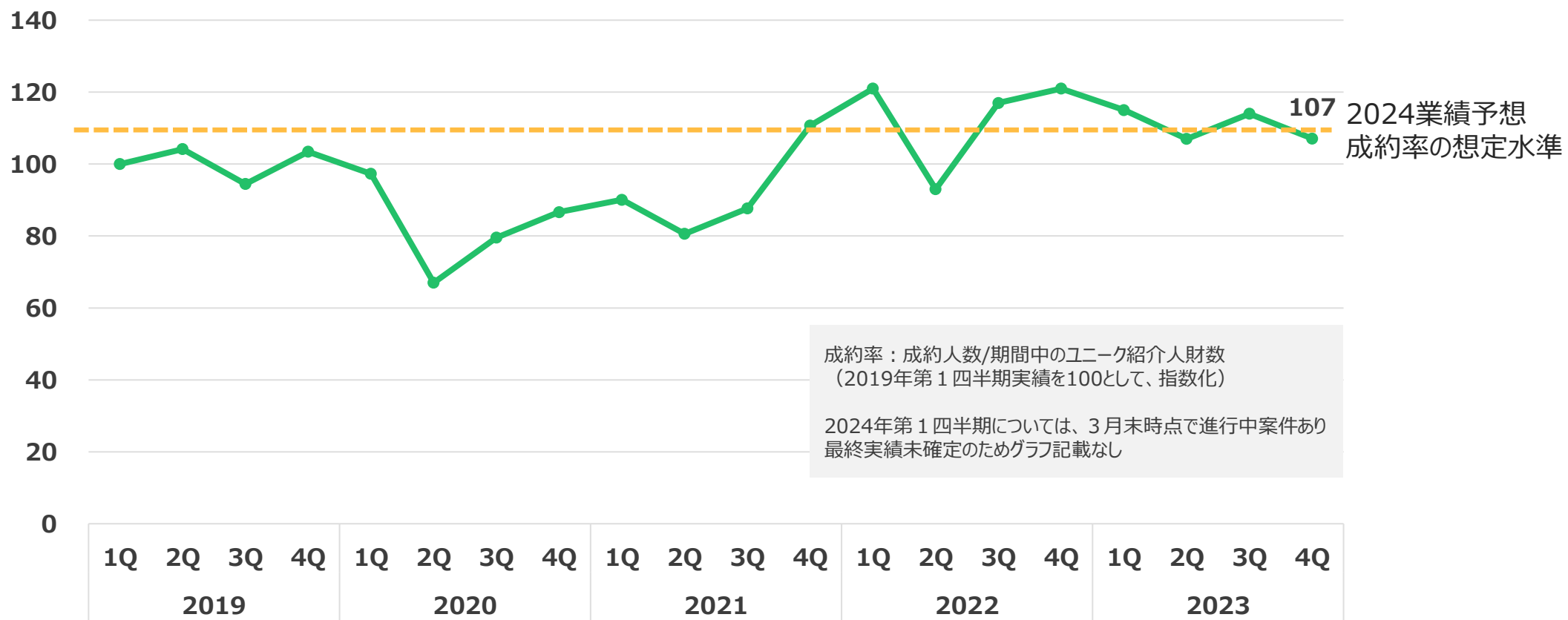
- 売上高は、前年同期実績横ばいとなった（4月は過去最高の売上を見込む）
- 先行指標となるユニーク紹介人財数は前年同期実績を上回り、引き続き高水準を維持。スポーツ関連企業に特化した就職・転職情報サイトであるスポジョバからの人財紹介案件の増加が寄与。ユニーク紹介企業数は前年同期実績を上回った



*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

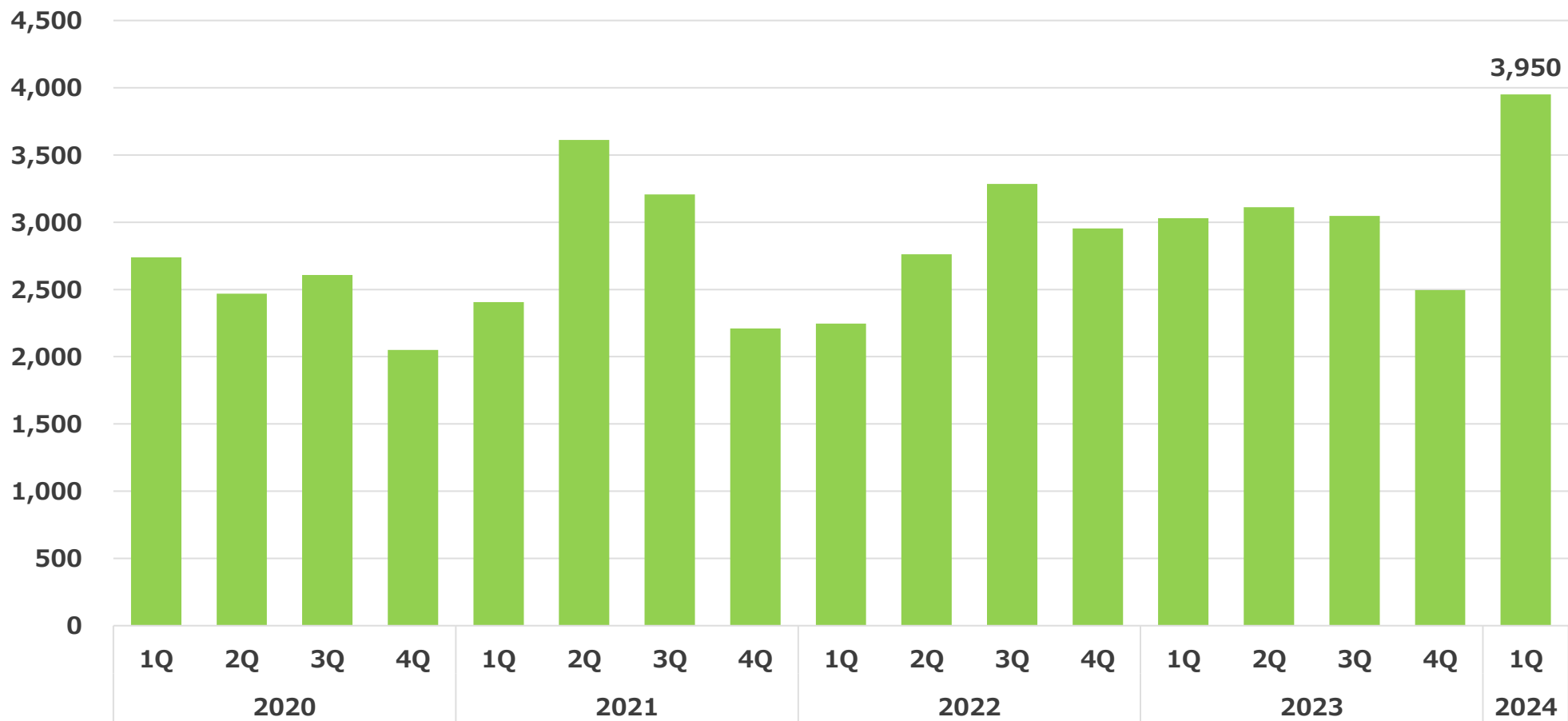


*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

スポナビキャリア・スポチャレ転職 登録者数推移

- 2024年第1四半期の新規登録者数は、マーケティング部門の人員強化及び広告宣伝費の戦略的投下により、前年同期実績を大きく上回った

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2,464百万円となり、前連結会計年度末比+153百万円
- 負債は937百万円となり、前連結会計年度末比+16百万円
- 純資産は1,526百万円となり、前連結会計年度末比+137百万円

| (百万円) | 連結会計年度 | | 前連結会計年度比 |
|----------------|--------------|--------------|-------------|
| | 2024年第1四半期 | 2023年12月期 | 増減額 |
| 流動資産 | 2,097 | 1,939 | +157 |
| 現金及び預金 | 1,599 | 1,467 | +132 |
| 売掛金 | 432 | 424 | +7 |
| 固定資産 | 367 | 371 | ▲4 |
| 有形固定資産 | 149 | 155 | ▲5 |
| 無形固定資産 | 0 | 0 | ▲0 |
| 投資その他の資産 | 217 | 215 | +1 |
| 資産合計 | 2,464 | 2,310 | +153 |
| 流動負債 | 742 | 701 | +41 |
| 固定負債 | 195 | 220 | ▲24 |
| 負債合計 | 937 | 921 | +16 |
| 純資産 | 1,526 | 1,389 | +137 |
| 負債純資産合計 | 2,464 | 2,310 | +153 |

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

未払金・賞与引当金の増加による増加

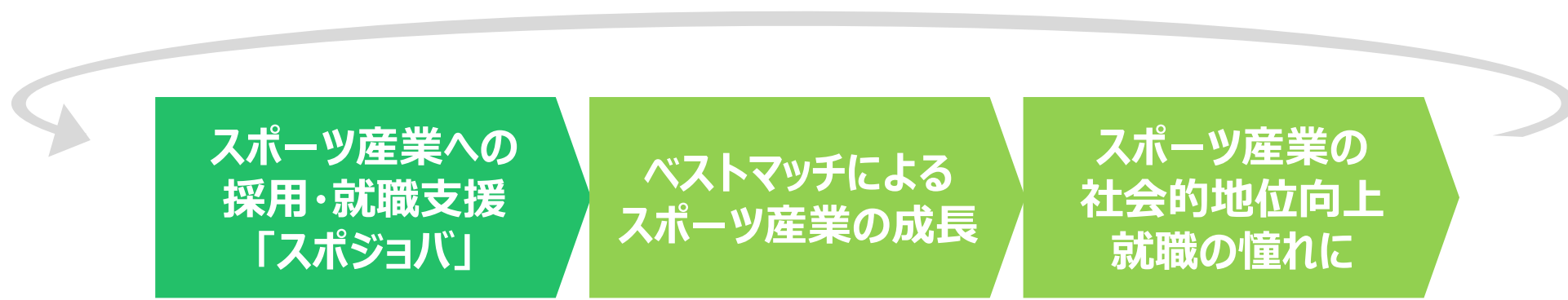
当期純利益による増加



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就職・転職情報サイト
- 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



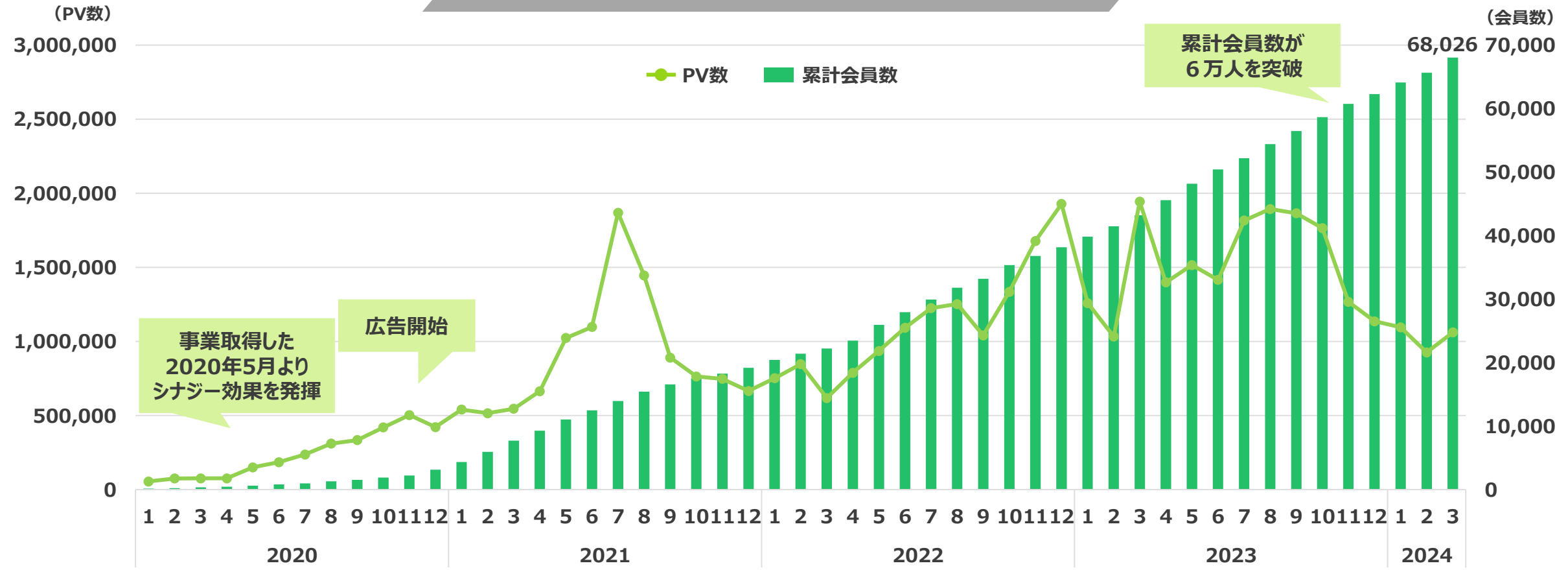
スポジョバ公式LINE



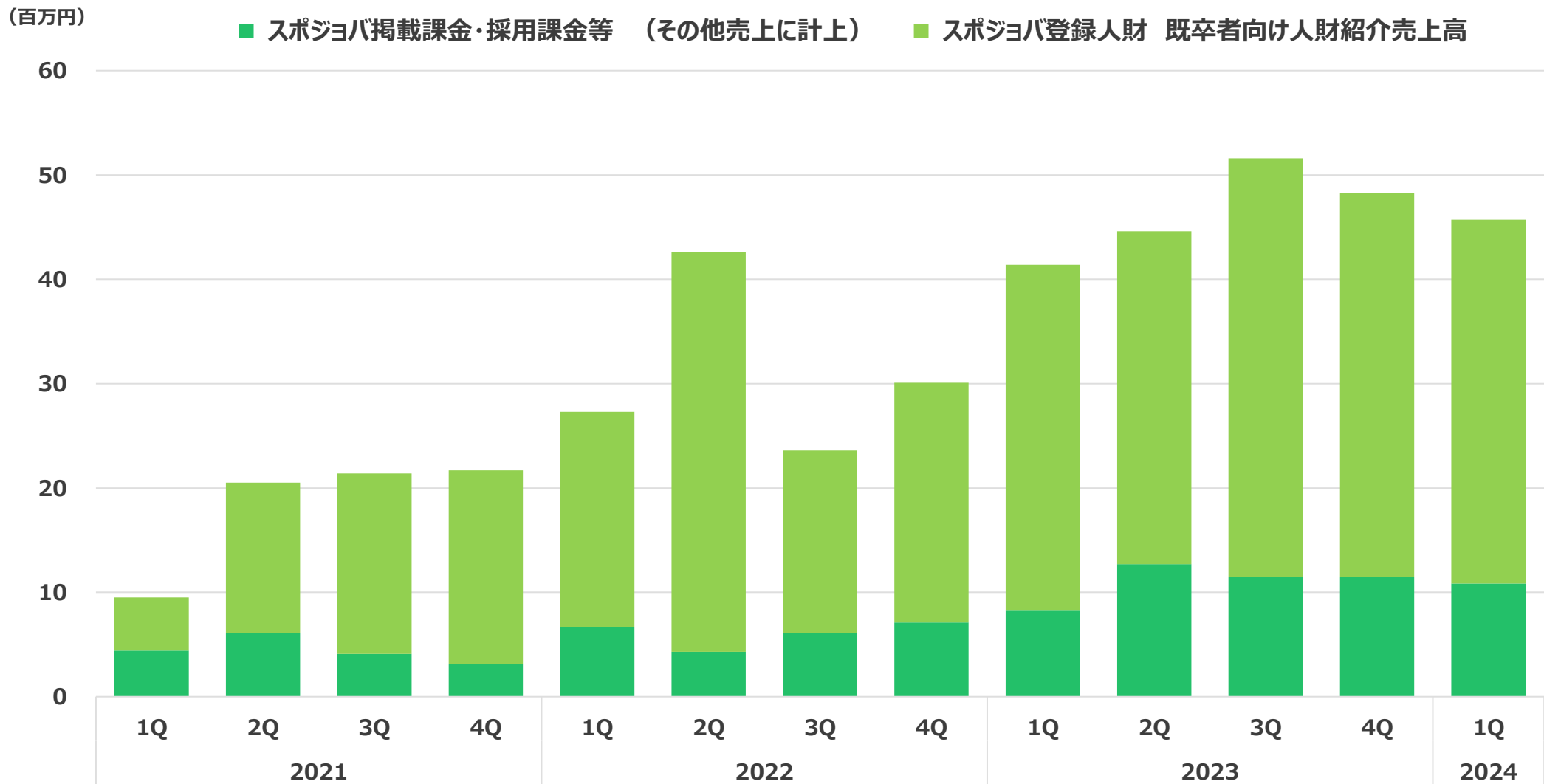
スポジョバ 進捗状況

- 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2024年3月末時点で68,026人と順調に増加
- 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の増加に寄与。人員体制を強化し、更なる成長を図る

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）

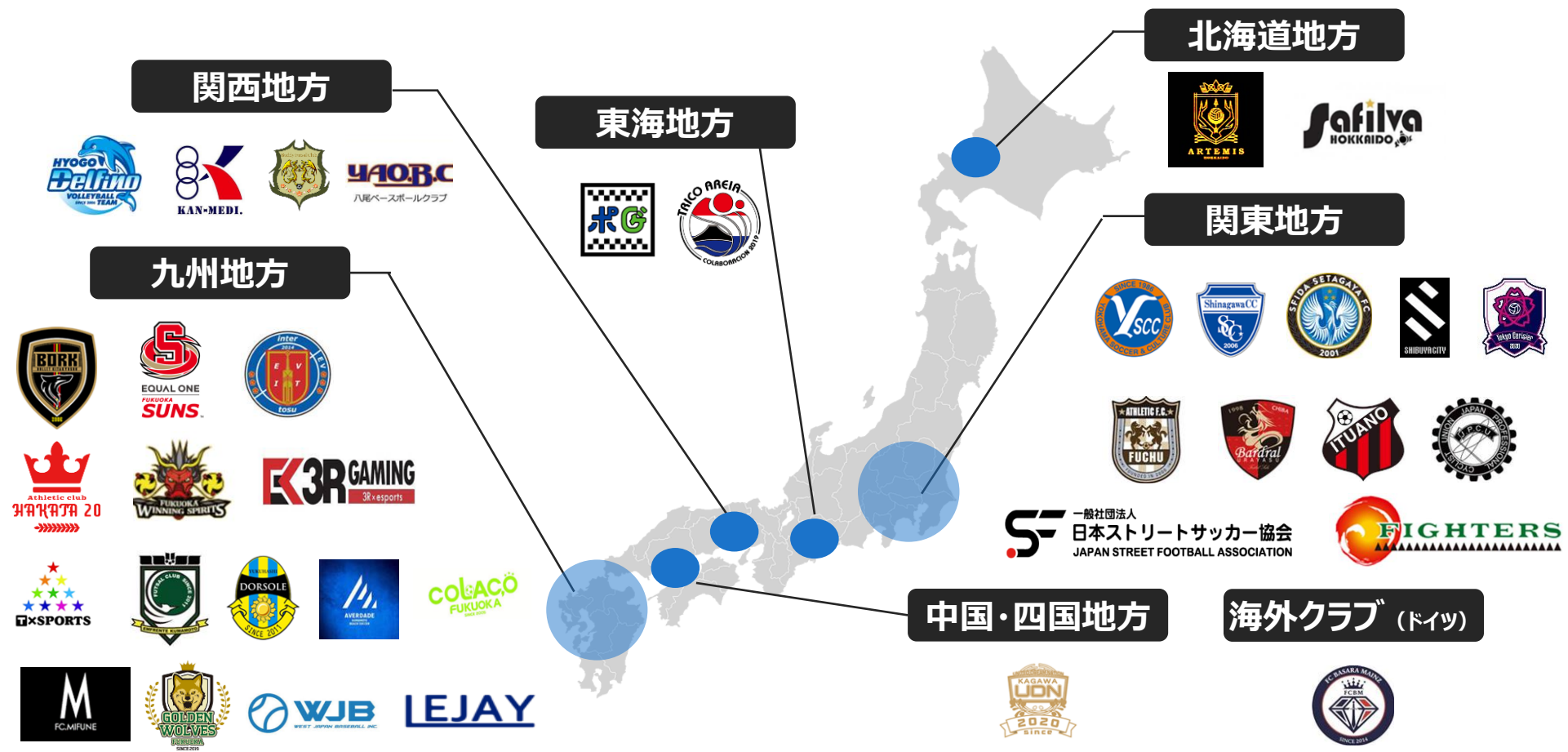
- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



- 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71チーム、支援選手数は629選手(2024年3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
 *上記は代表的な契約締結チームの一部を掲載



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

【アスリート雇用促進】

新たに就労支援パートナー契約を締結



FC ROWDY MORIYA



伊予銀行ヴェールズ



Sociedad Deportiva
Ardora



ヴィアティン三重レディース

【官民一体の取り組み】

広島修道大学サッカー部を対象に広島県警察による薬物乱用防止教室を実施



スポーツ関連新規事業へのチャレンジを継続

- スポーツ人財への就職支援に加え、アスリートとしてのキャリアを支えるための新たな取り組みを開始
- アスリートのパフォーマンス向上を目的とした新感覚スポーツパンツ「Weability Pants（ウェアビリティパンツ）」の開発及び販売

Wear（纏う）+ ability（能力）

着用によりアスリートのパフォーマンス向上が見込める Weability Pants。

4種類の「ウェーブパネル」と伸縮性のある生地組み合わせにより、アスリートのあらゆる動作において体幹サポート



オンライン限定で販売開始
<https://sportsfield.base.shop/>



東京体育館にて 2024年入社式・運動会を挙行



『産婦人科・小児科オンライン』を導入
(スマートフォンから産婦人科医・助産師・小児科医に気軽に相談できるサービス)





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 | 93,513千円（2023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 | 3,418,218（千円）〔2023年12月期〕 | | | |
| 従業員数 | 272名（連結：2023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 | 2,310,947（千円）〔2023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

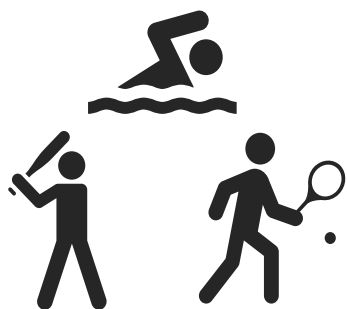
当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の
企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*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

ターゲット人財確保への強いニーズ



企業



- アナログの関係性を軸とした集客
- カウンセリングによる人財力の向上

- 大企業から中堅・中小企業まで幅広い顧客企業とのパイプと実績
- 基本動作のできる人財への強いニーズ

人財「メーカー」

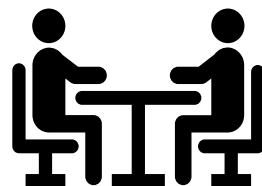
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

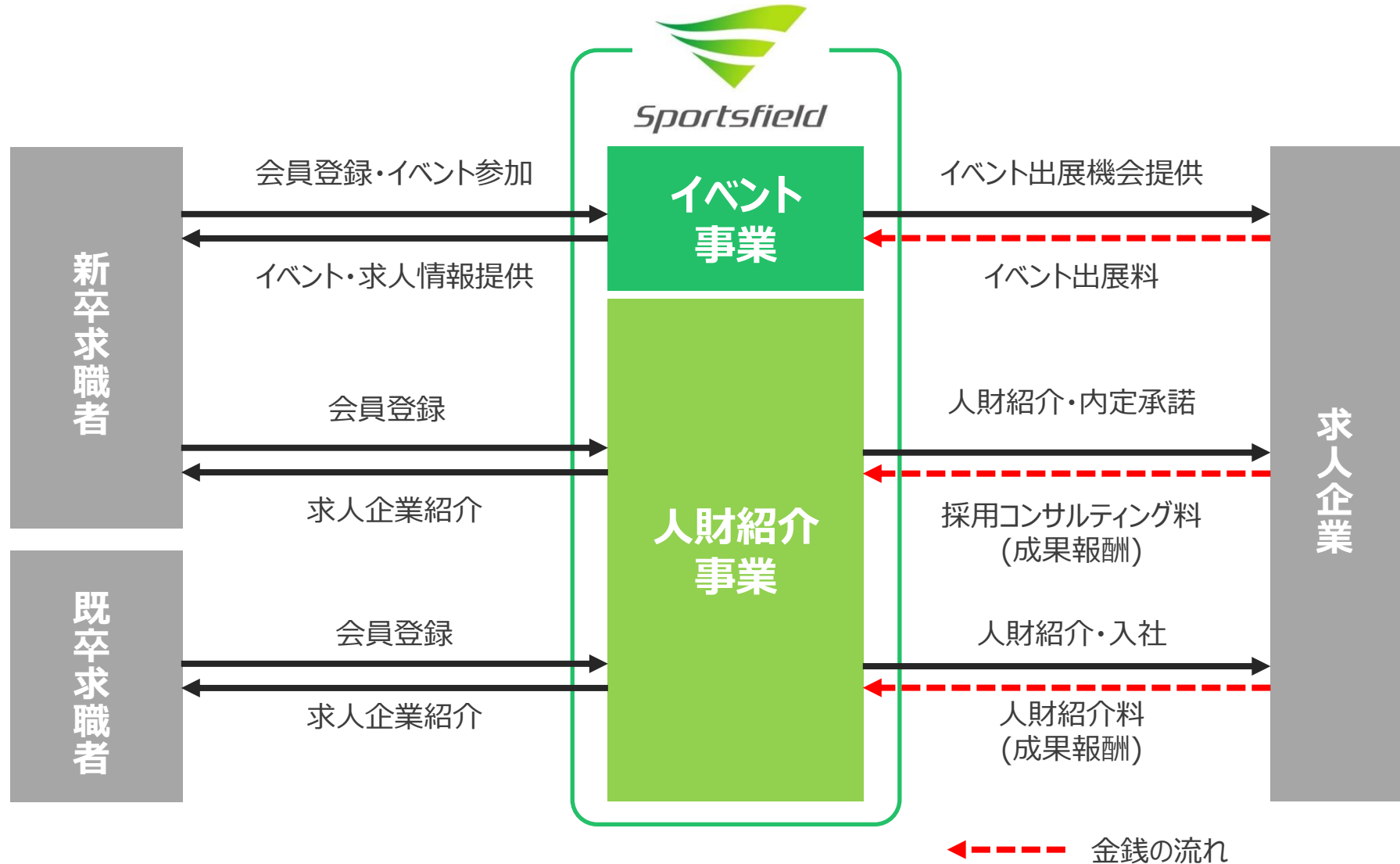
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

- 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

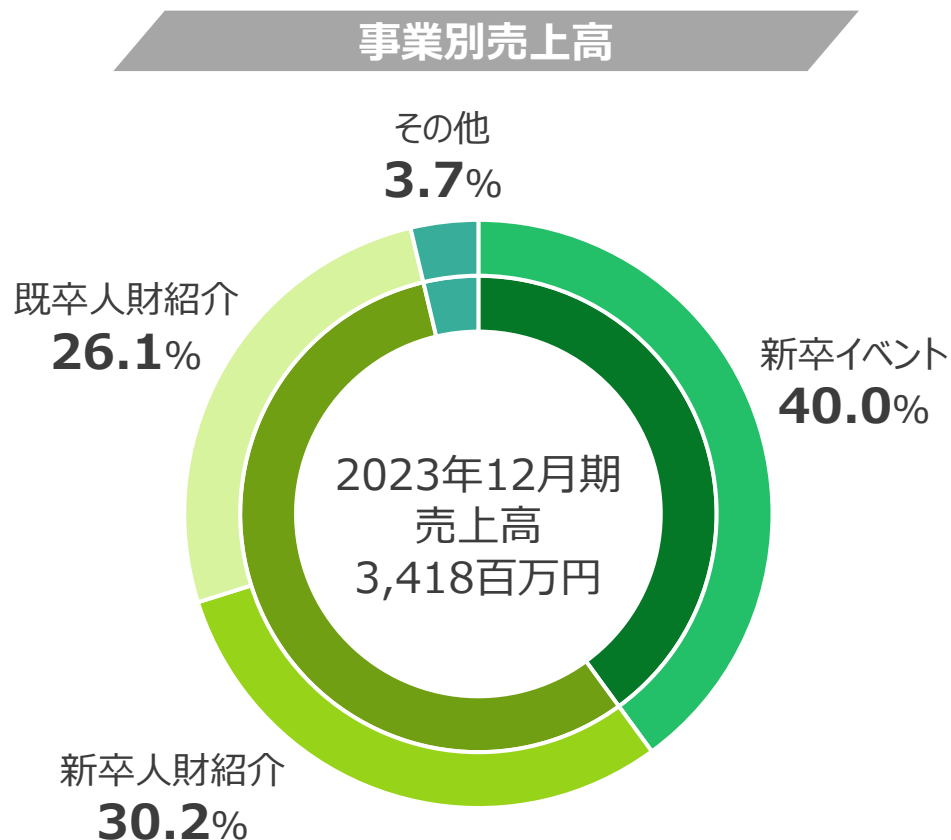
スポーツだけでなく、
ビジネスでも活躍する
「スポーツ人財」を
社会に輩出

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」

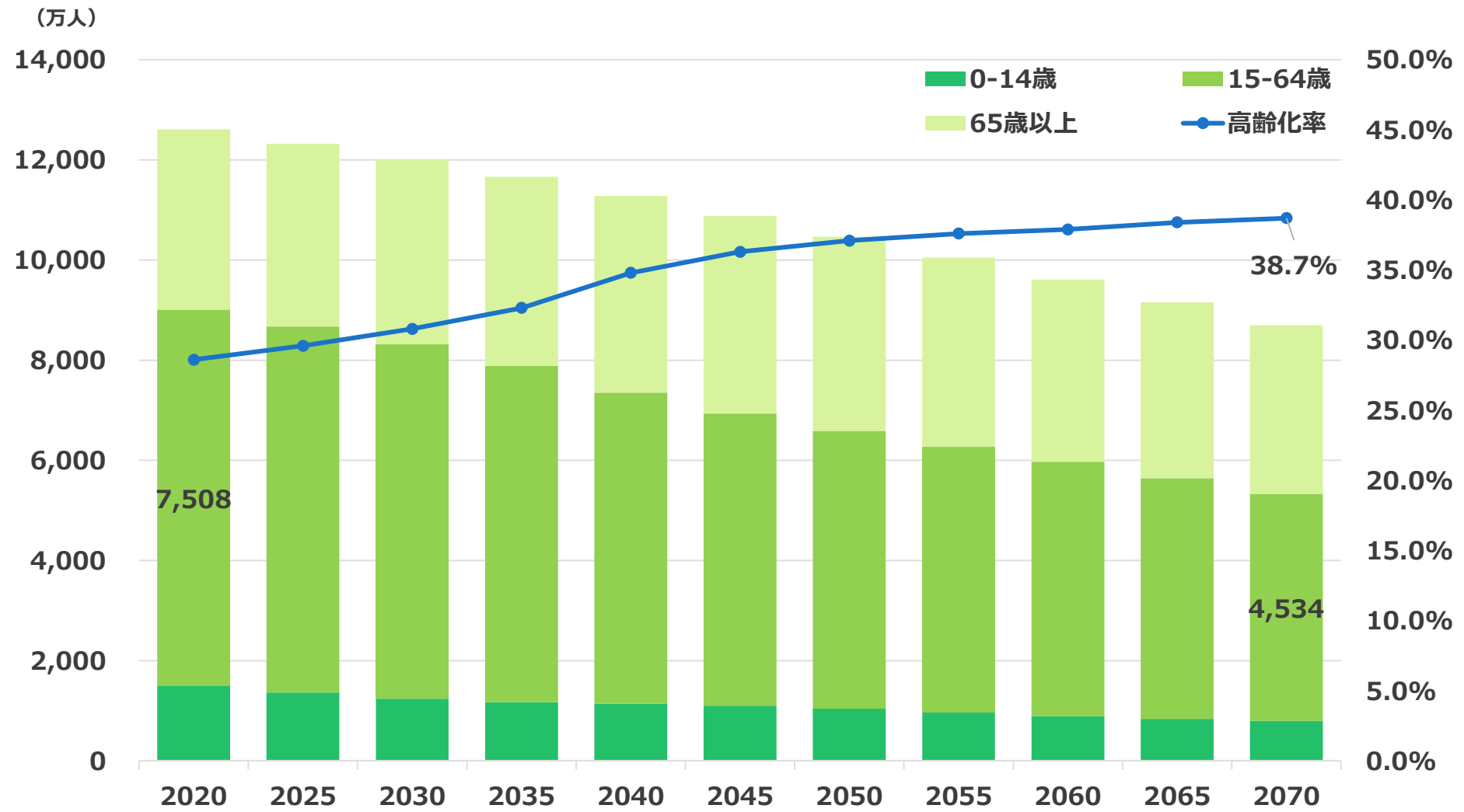
(注) 2023年12月期実績
返金負債繰入、売上戻り高等を含んでおります。

(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

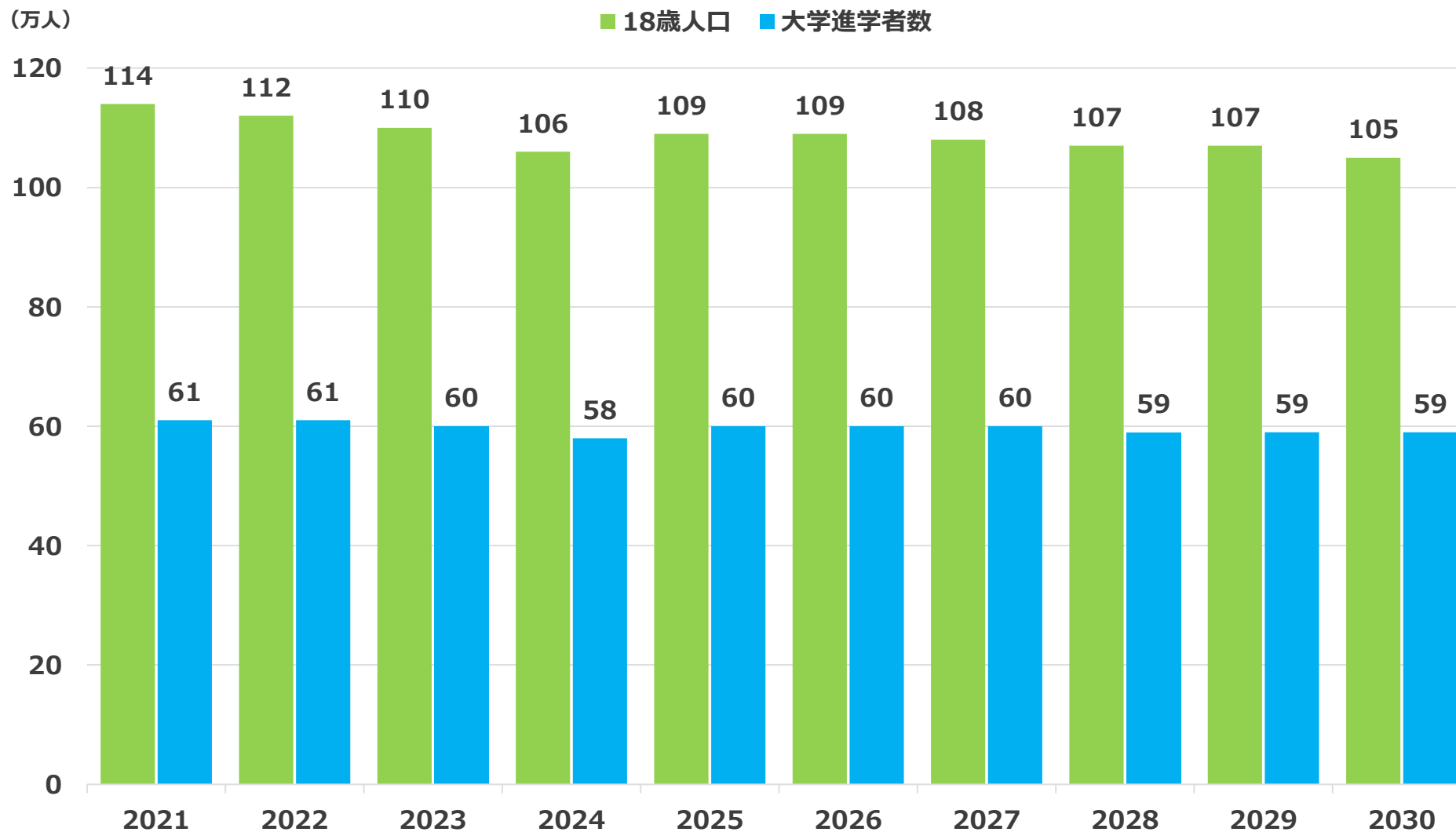
- 人口推計によれば生産年齢人口（15～64歳）は2070年に4,534万人まで減少し、高齢化率は38.7%となる
- 少子高齢化とそれに伴う働き手不足が深刻化する中、特に若年労働者は希少性が年々高まっていく貴重な存在



出所：*国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）報告書」
出生中位（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

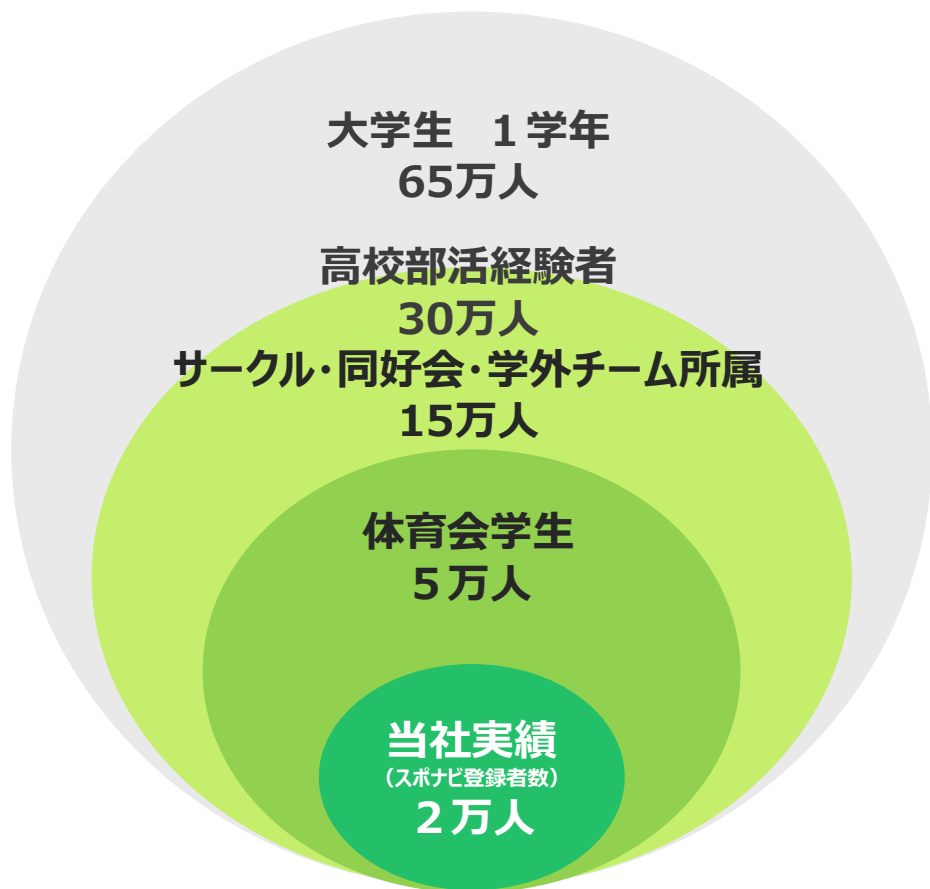


出所：*文部科学省「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」

(参考) 当社主要事業における市場規模 (人財)

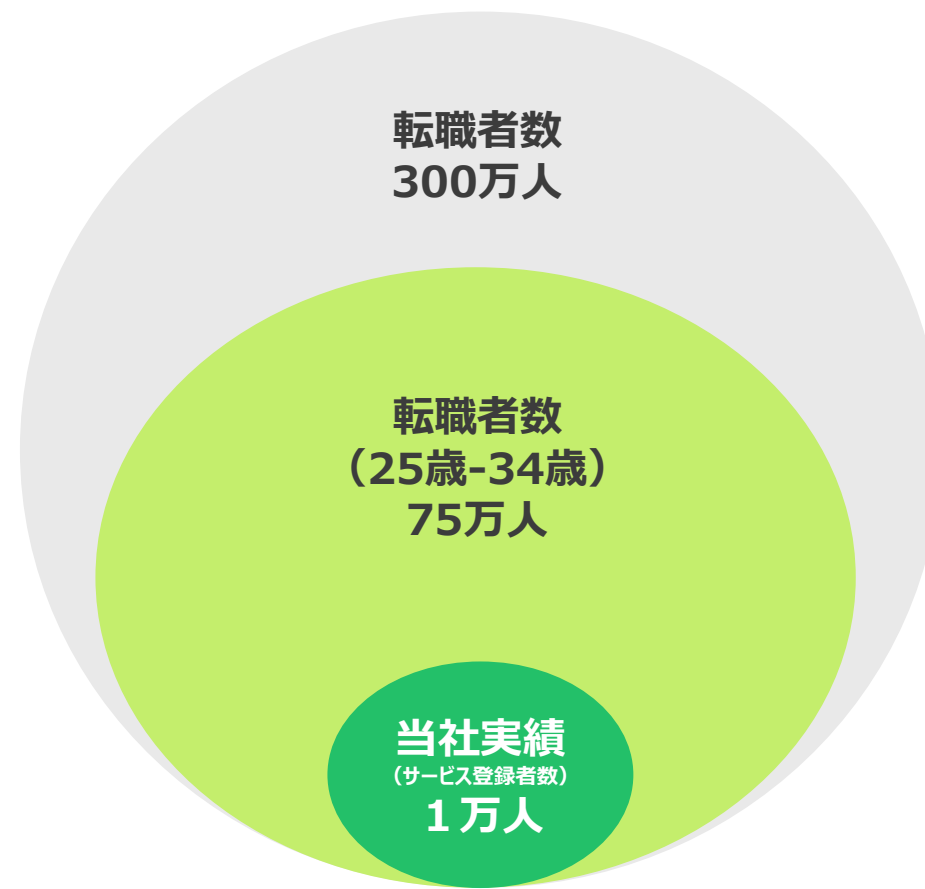
- 全国の大学生 1 学年の人数は65万人で、うちスポーツ人財は 1 学年15~30万人、体育会学生は 1 学年 5 万人と推計される
- 転職者数は年間300万人で、当社サービスのボリューム層である若年層 (25歳-34歳)は75万人

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

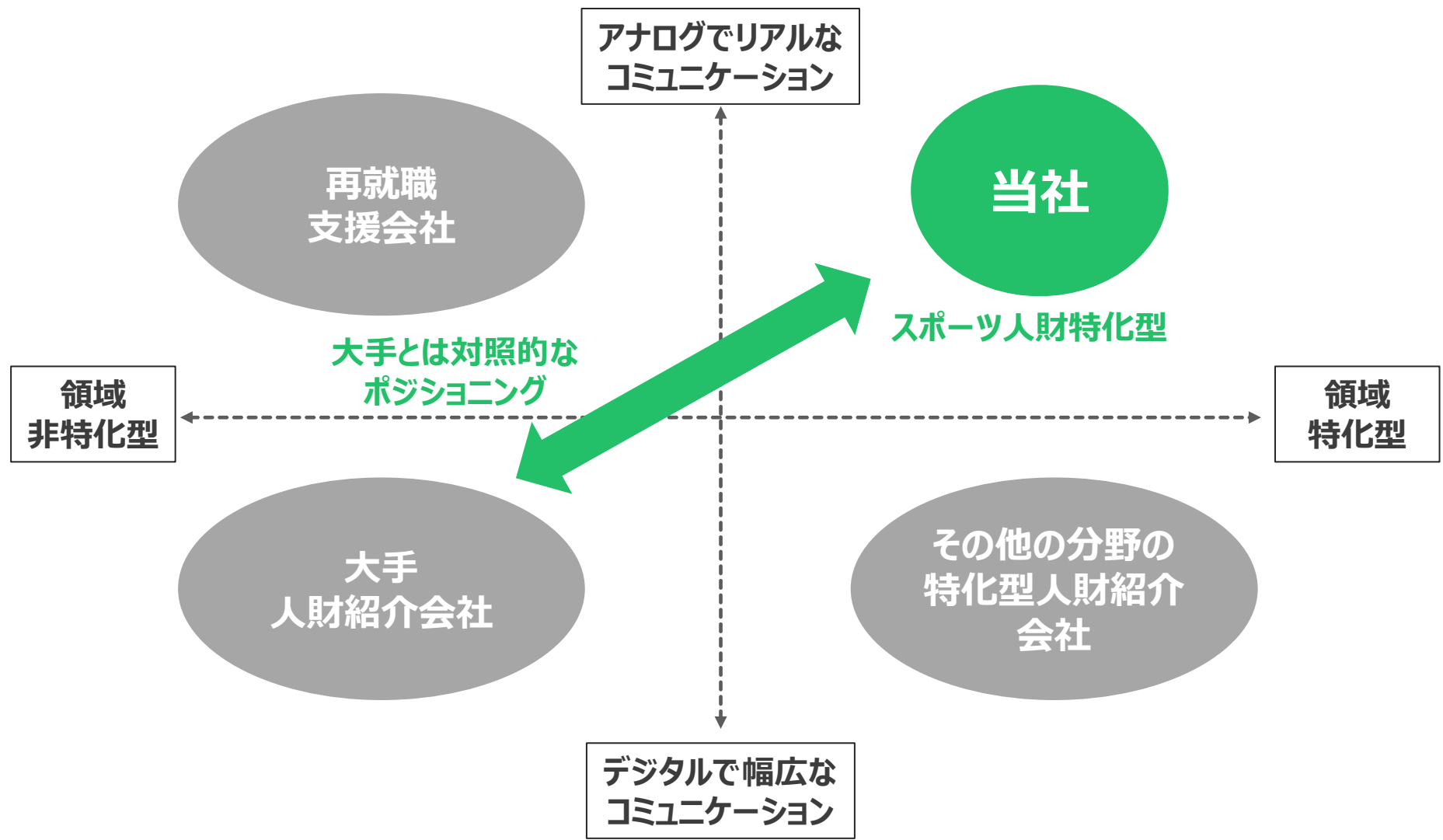
既卒者向け人財紹介事業



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

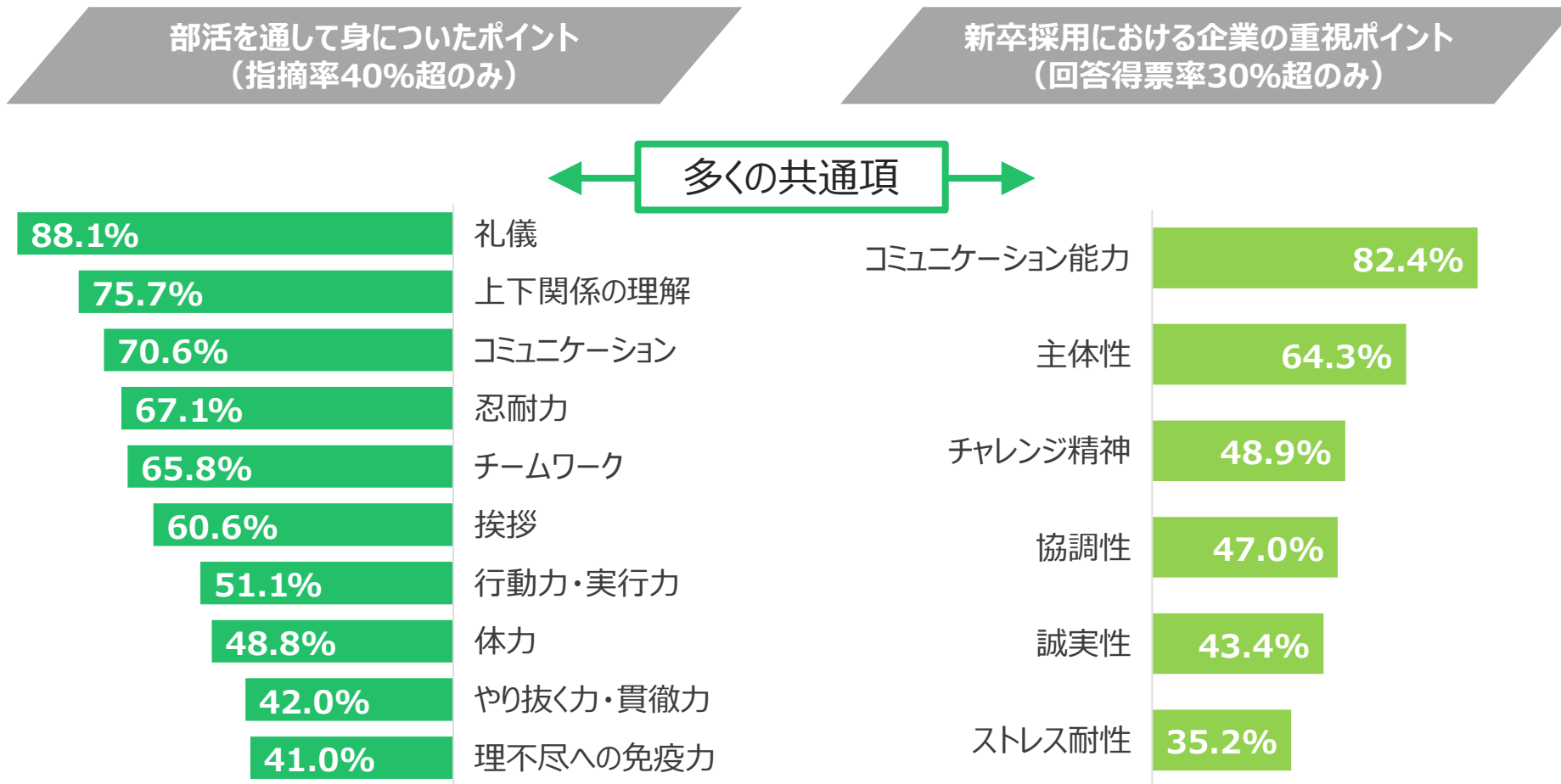
特徴と強み 独自のマーケット・ポジション

- 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

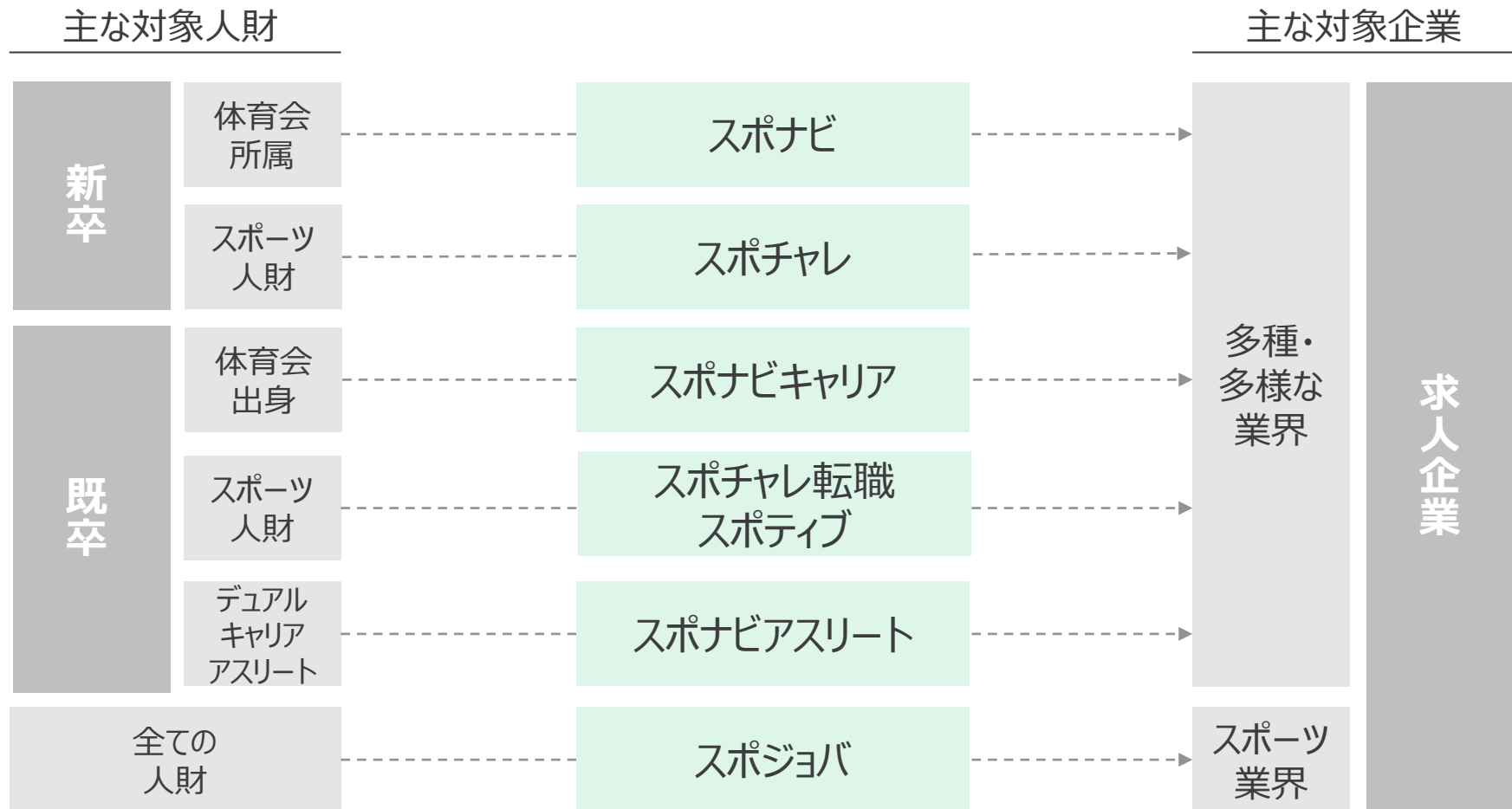
当社在籍社員の在学中の競技

| 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 | | | | | | | |

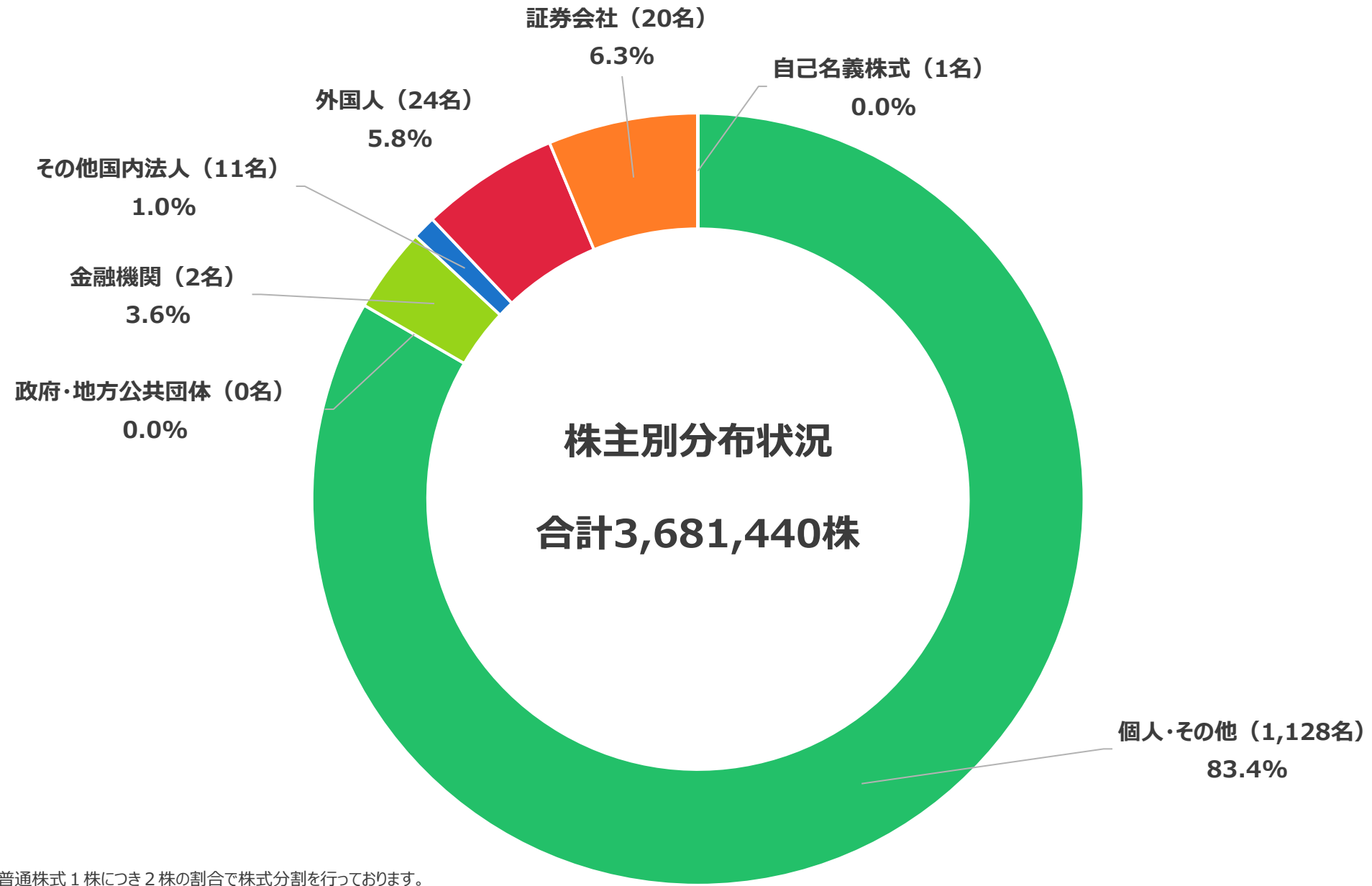


当社が運営するブランド

- 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12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 | 2023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 | 3,418,218 |
| 経常利益 | 千円 | 60,171 | 113,916 | 192,045 | 32,016 | ▲35,298 | 634,239 | 869,134 |
| 当期純利益 | 千円 | 41,031 | 72,809 | 132,965 | 17,055 | ▲79,133 | 412,318 | 608,172 |
| 資本金 | 千円 | 10,300 | 10,300 | 92,680 | 92,712 | 92,869 | 93,079 | 93,513 |
| 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 - | 3,681,440 - |
| 純資産額 | 千円 | 59,396 | 132,205 | 429,932 | 446,826 | 368,007 | 780,524 | 1,389,498 |
| 総資産額 | 千円 | 418,961 | 735,377 | 1,106,275 | 1,488,182 | 1,540,544 | 2,127,327 | 2,310,947 |
| 1株当たり純資産額*1 | 円 | 9.10 | 20.25 | 60.96 | 63.29 | 51.27 | 107.94 | 188.74 |
| 1株当たり当期純利益*1 | 円 | 6.29 | 11.16 | 20.34 | 2.42 | ▲11.10 | 57.22 | 83.73 |
| 自己資本比率 | % | 14.2 | 18.0 | 38.9 | 30.0 | 23.9 | 36.7 | 60.1 |
| 自己資本利益率 | % | 100.6 | 76.0 | 47.3 | 3.9 | ▲19.4 | 71.8 | 56.1 |
| 営業キャッシュフロー | 千円 | 108,208 | 82,994 | 198,181 | ▲88,974 | 53,789 | 609,537 | 448,887 |
| 投資キャッシュフロー | 千円 | ▲32,962 | ▲75,085 | ▲24,984 | ▲32,077 | ▲67,943 | ▲7,100 | ▲68,115 |
| 財務キャッシュフロー | 千円 | ▲82,366 | 191,526 | 149,891 | 396,399 | 18,139 | ▲120,077 | ▲371,385 |
| 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 | 1,457,392 |
| 従業員数 | 名 | 118 | 164 | 201 | 233 | 266 | 242 | 272 |

*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、2024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) | 2021年 | | | | | 2022年 | | | | | 2023年 | | | | | 2024年 |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q |
| 売上高 | 556 | 586 | 500 | 486 | 2,130 | 774 | 862 | 609 | 619 | 2,866 | 919 | 971 | 698 | 829 | 3,418 | 1,102 |
| 前年同期比増減率 | ▲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% | 33.8% | 19.3% | 19.9% |
| 新卒者向けイベント | 374 | 208 | 63 | 199 | 845 | 507 | 267 | 61 | 292 | 1,129 | 578 | 267 | 64 | 455 | 1,365 | 713 |
| 前年同期比増減率 | ▲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% | 55.6% | 21.0% | 23.3% |
| 新卒者向け人財紹介 | 56 | 208 | 288 | 131 | 684 | 79 | 290 | 354 | 119 | 844 | 92 | 426 | 396 | 115 | 1,031 | 139 |
| 前年同期比増減率 | 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% | ▲3.1% | 22.2% | 50.5% |
| 既卒者向け人財紹介 | 105 | 148 | 126 | 133 | 513 | 158 | 277 | 164 | 176 | 777 | 213 | 247 | 204 | 228 | 893 | 215 |
| 前年同期比増減率 | ▲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% | 28.9% | 15.0% | 1.1% |
| その他売上 | 20 | 20 | 22 | 22 | 86 | 28 | 26 | 29 | 31 | 115 | 34 | 30 | 32 | 30 | 126 | 32 |
| 前年同期比増減率 | 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% | ▲2.5% | 9.5% | ▲3.9% |
| 売上原価 | 54 | 23 | 11 | 36 | 126 | 51 | 28 | 14 | 47 | 142 | 65 | 26 | 17 | 53 | 164 | 67 |
| 売上総利益 | 502 | 562 | 488 | 449 | 2,003 | 722 | 833 | 595 | 572 | 2,723 | 853 | 944 | 680 | 775 | 3,253 | 1,034 |
| 販売費一般管理費 | 478 | 530 | 515 | 511 | 2,035 | 490 | 531 | 525 | 539 | 2,086 | 538 | 631 | 595 | 618 | 2,384 | 631 |
| 売上高販管費率 | 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% | 74.6% | 69.7% | 57.3% |
| 人件費 | 329 | 360 | 345 | 350 | 1,385 | 332 | 352 | 344 | 340 | 1,369 | 340 | 416 | 389 | 399 | 1,545 | 399 |
| 地代家賃 | 41 | 41 | 45 | 46 | 175 | 46 | 46 | 46 | 48 | 188 | 48 | 48 | 49 | 51 | 197 | 52 |
| 広告宣伝費 | 36 | 47 | 44 | 35 | 164 | 45 | 64 | 67 | 75 | 252 | 75 | 81 | 79 | 76 | 313 | 86 |
| その他 | 70 | 80 | 80 | 79 | 310 | 65 | 68 | 67 | 75 | 276 | 74 | 85 | 76 | 90 | 327 | 93 |
| 営業利益 | 23 | 32 | ▲26 | ▲61 | ▲32 | 232 | 301 | 69 | 32 | 637 | 315 | 312 | 84 | 156 | 869 | 402 |
| 経常利益 | 22 | 32 | ▲27 | ▲62 | ▲35 | 231 | 301 | 68 | 31 | 634 | 314 | 312 | 84 | 156 | 869 | 402 |

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/>

<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
ir@sports-f.co.jp