



2021年2月17日

各 位

会 社 名	株式会社スポーツフィールド
代表者名	代 表 取 締 役 篠 崎 克 志 (コード：7080 東証マザーズ)
問合せ先	取 締 役 C F O 永 井 淳 平 (TEL. 03-5225-1481)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、2021年2月16日に投資に関する説明会を開催いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

■ 開催状況

- (1) 開催日時
2021年2月16日 18:30 (動画公開日時)
- (2) 開催方法
決算説明動画のオンデマンド配信
- (3) 開催場所
<https://www.sports-f.co.jp/ir/>
- (4) 説明会資料名
2020年12月期 通期決算説明資料

(添付資料)

- 1. 投資説明会において使用した資料

以上



2020年12月期 通期決算説明資料

2021年2月

株式会社スポーツフィールド
(コード番号：7080東証マザーズ)

- 1 | **会社概要**
- 2 | **2020年12月期 通期決算概要**
- 3 | **2021年12月期 業績予想**
- 4 | **成長戦略**
- 5 | **トピックス**
- 6 | **APPENDIX**



会社概要

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

1

カスタマーファースト CUSTOMER FIRST

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。

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。

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。

7

人間力 HUMAN POWER

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。

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。

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。

4

チームワーク TEAMWORK

One for All, All for Oneの精神を持つ。

9

自己研鑽 SELF IMPROVEMENT

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。

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。

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。

“スポーツ”には無限の価値と可能性がある

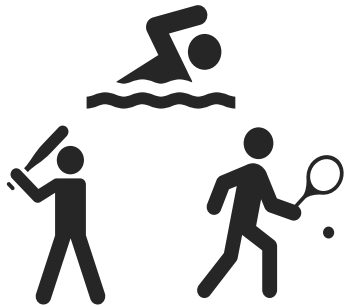
**スポーツ人財*との
アナログな関係性を付加価値に変え、
就職・転職支援を全国展開する人財メーカー**

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

*スポーツ人財とは、過去、部活動等のスポーツ経験のある人財を指し、
特に、新卒領域においては「大学公認の体育会・運動部所属学生」を言う

- 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

- 知名度の低い企業にも多くのパイプと実績
- 基本動作のできる人財への強いニーズ

人財「メーカー」

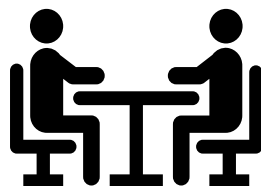
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

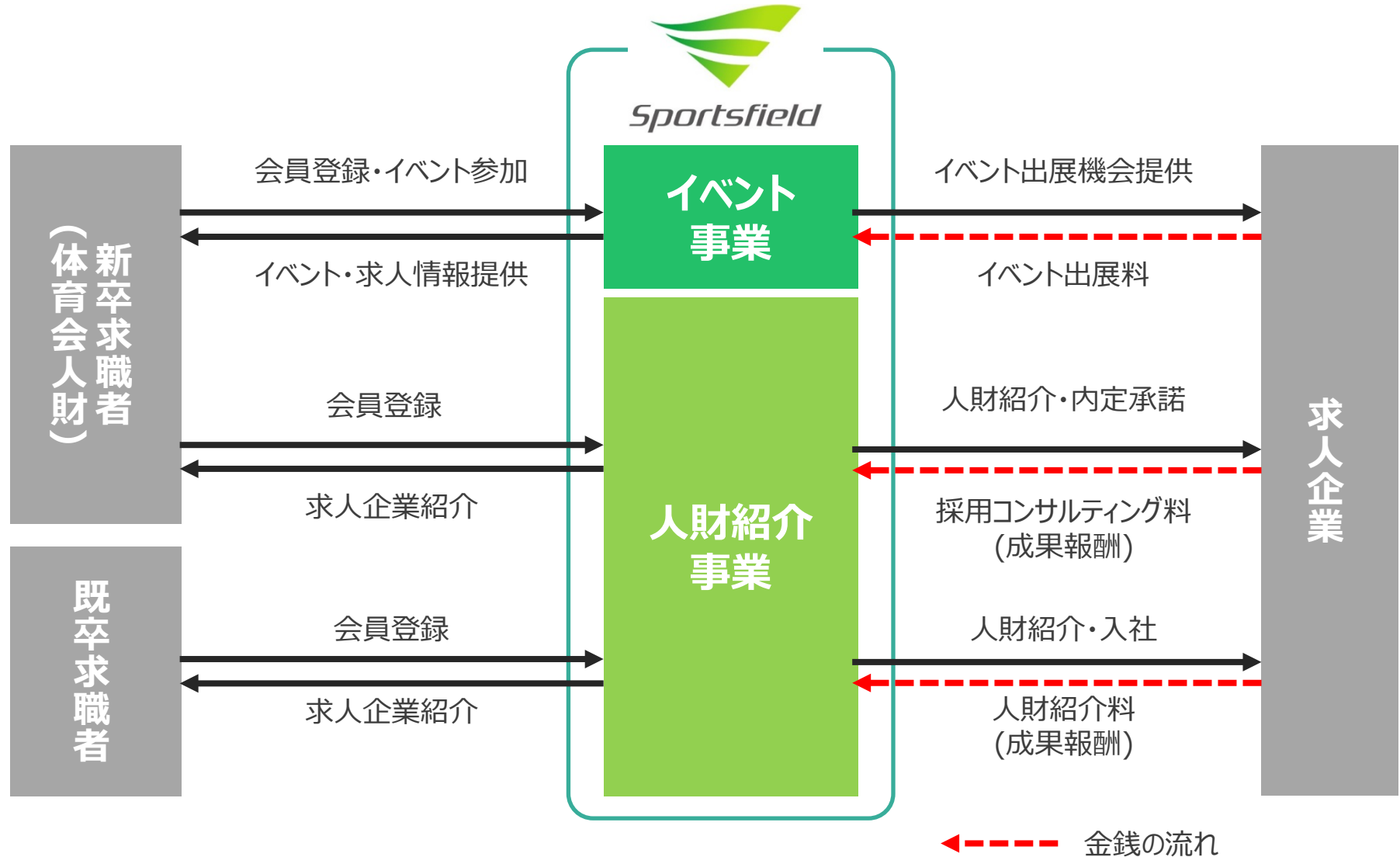
当社の面談を通じて、
人財の強みをビジネスで活かす「自己分析」、
ビジネスで通用する強みを身に付ける「自己成長」をサポート

■ 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
1on1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**

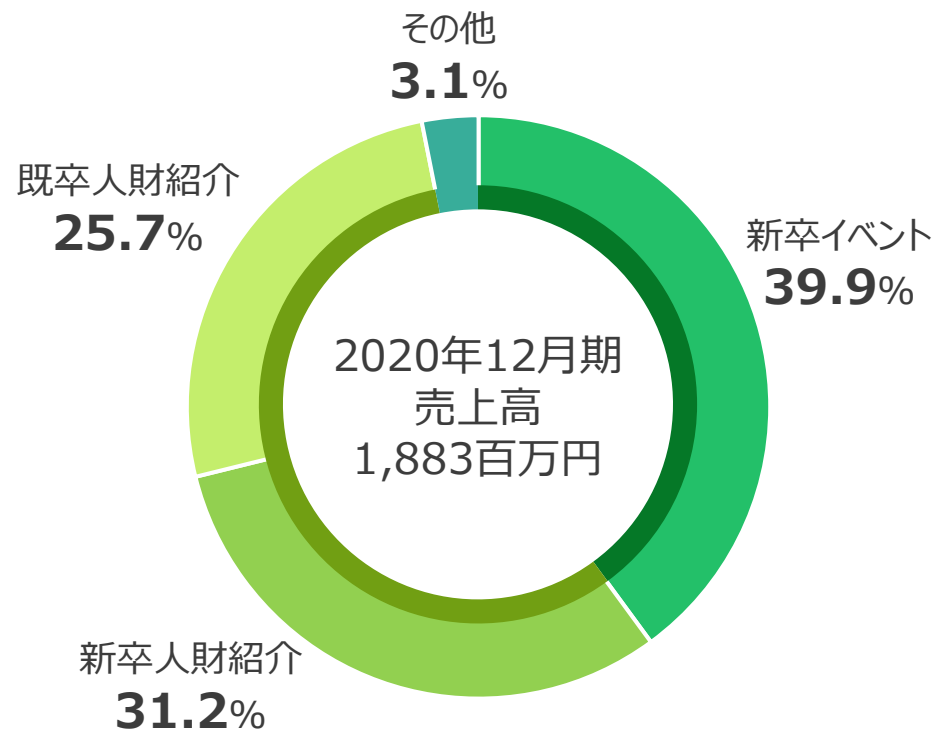
ビジネスフロー



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

事業別売上高



(注) 2020年12月期実績
返金引当金繰入、売上戻り高を含んでおります。

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

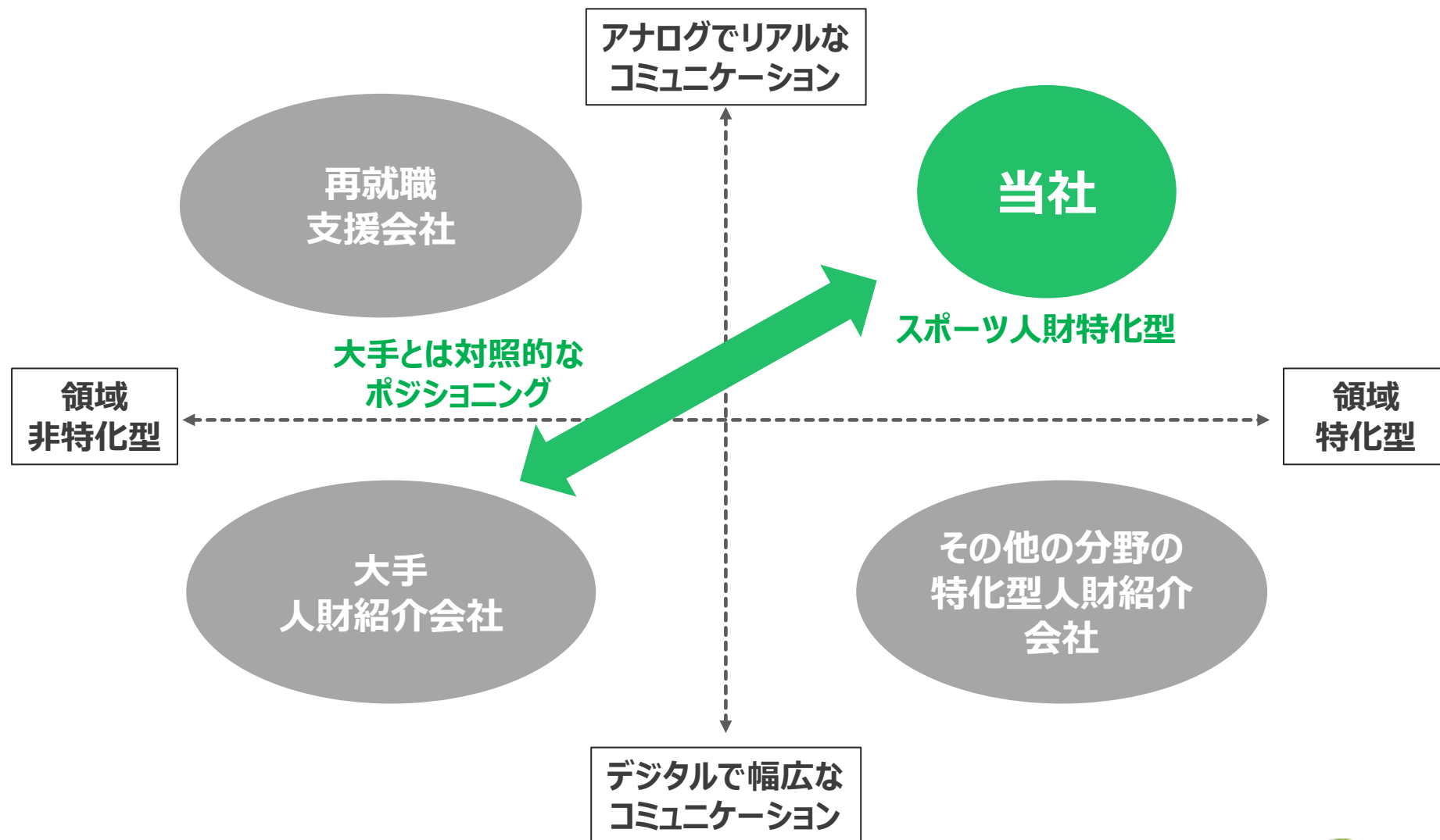
- 既卒スポーツ人財（第二新卒含む）向けの就職カウンセリングと就職先企業の紹介
- 成果報酬として企業より人財紹介料を受領

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
- 子会社エスエフプラスによる営業支援、採用アウトソーシング、スポーツ系専門学校生の就職支援
- スポーツ業界に特化した求人サイト「スポジョバ」

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、当社は敢えて体育会学生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

*登録経路の7割は、部活動の友人や先輩、監督・コーチ、キャリアセンターなどからの紹介

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
- 野球、サッカー等のメジャー競技のみならず、全40競技（応援団、チアリーディング、トレーナー等含む）にわたる幅広い競技の経験者で構成

当社在籍社員の在学中の競技

連結：233名
(2020年12月末現在)
全体で**40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	テニス	ソフトボール	日本拳法	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		合気道					バレエ

新型コロナウイルス対応

- 「新しい生活様式」における新たな就職活動（求職者）支援、採用活動（企業）支援の体制を確立
- 5月までは全イベント・面談をオンライン型に変更し、6月以降は来場（対面）型・オンライン型を併用
- これまでに築いた学生・求職者とのアナログな関係性を基に、オンライン面談の活用により対面訪問が抑制される環境下においても面談数は増加

イベント事業

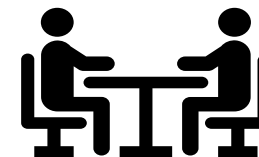
来場型イベント

+

オンライン型イベント

人財紹介事業

対面面談



+

オンライン面談



*来場型イベント・対面面談は、感染予防対策を実施しての開催

(参考) 新卒者向けイベント種別

15

	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	



2020年12月期 通期決算概要

2020年12月期 通期決算 サマリー

17

売上高	1,883百万円 前期比▲34百万円
営業利益	16百万円 前期比▲178百万円
経常利益	32百万円 前期比▲160百万円
親会社に帰属する 当期純利益	17百万円 前期比▲115百万円

- 減収減益となるも、営業利益・経常利益および当期純利益は黒字を維持
- 新卒人財紹介は過去最高売上高となるも、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、新卒者向けイベント、既卒者向け人財紹介売上高は前年を下回る
- 成長に必要な人員増強、オフィス拡充等の投資に伴う経費は増加
- 一方、広告宣伝費およびその他経費の効率化を図ることで費用の増加を抑制

2020年12月期 通期 決算概要

18

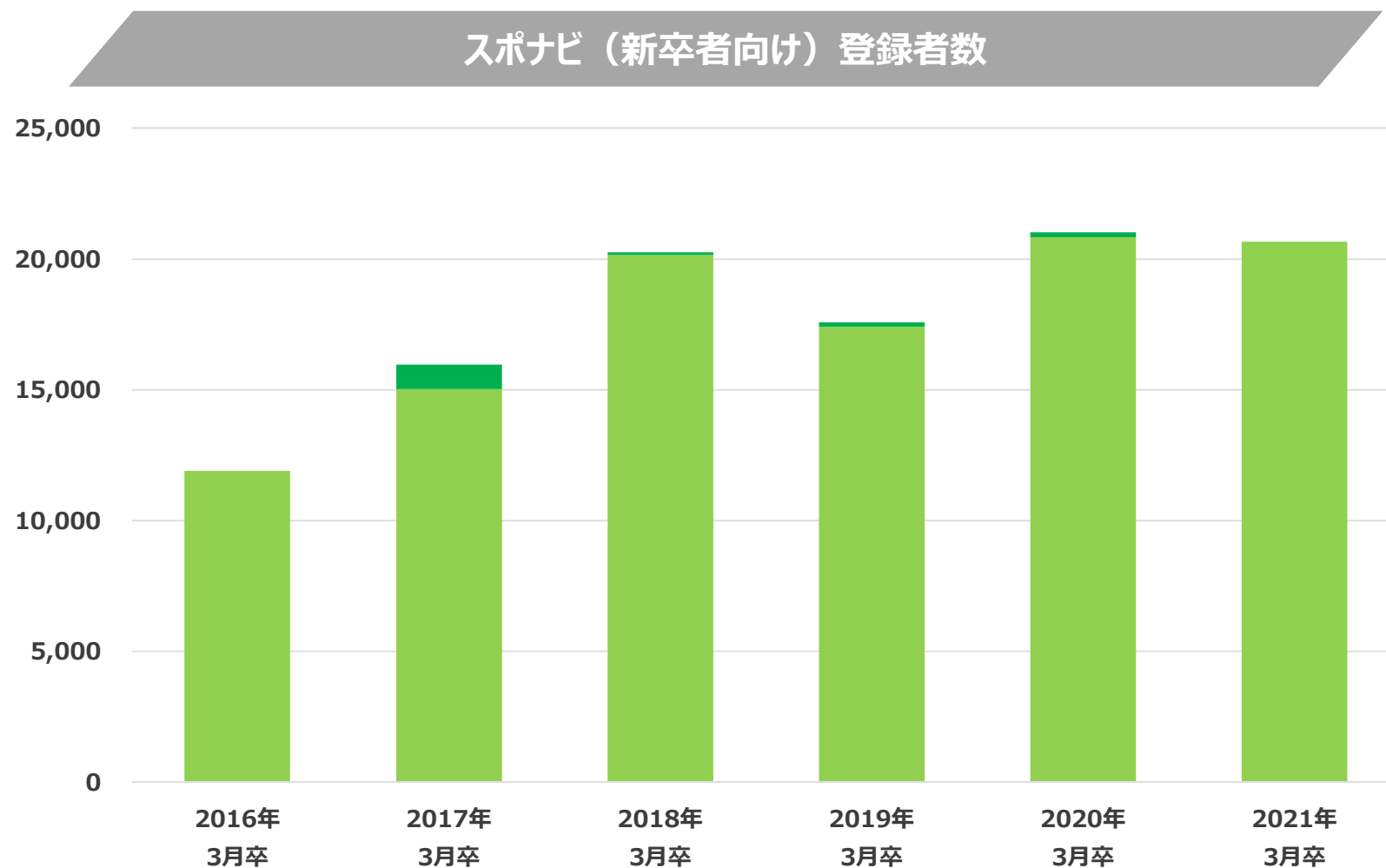
(百万円)	2020年12月期	2019年12月期	業績予想 2020年8月12日 公表	前期比		業績予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	1,883	1,917	1,966	▲34	▲1.8%	▲83	▲4.2%
新卒者向けイベント	752	819	780	▲67	▲8.2%	▲28	▲3.6%
新卒者向け人財紹介	588	511	653	+77	+15.0%	▲65	▲10.1%
既卒者向け人財紹介	484	537	481	▲53	▲10.0%	+3	+0.7%
その他売上	59	50	52	+9	+18.5%	+7	14.5%
営業利益	16	194	50	▲178	▲91.7%	▲34	▲67.7%
営業利益率	0.9%	10.1%	2.6%	▲9.2pt		▲1.7pt	
経常利益	32	192	50	▲160	▲83.3%	▲18	▲37.1%
経常利益率	1.7%	10.0%	2.6%	▲8.3pt		▲0.9pt	
親会社株主帰属 当期純利益	17	132	26	▲115	▲87.2%	▲9	▲36.0%



新卒者向けイベント事業 新卒者向け人財紹介事業

スポナビ（新卒者向け）登録者数推移

- スポナビとは体育会に所属する大学生に特化した新卒者向け就職情報サイトと就職支援サービス
- 2021年3月卒業者向けスポナビ登録者数は、2020年12月末時点で、前年同期比小幅マイナスながら20,000人超過



2016年3月卒～2020年3月卒は、■と■の合計が、卒業年度の最終実績

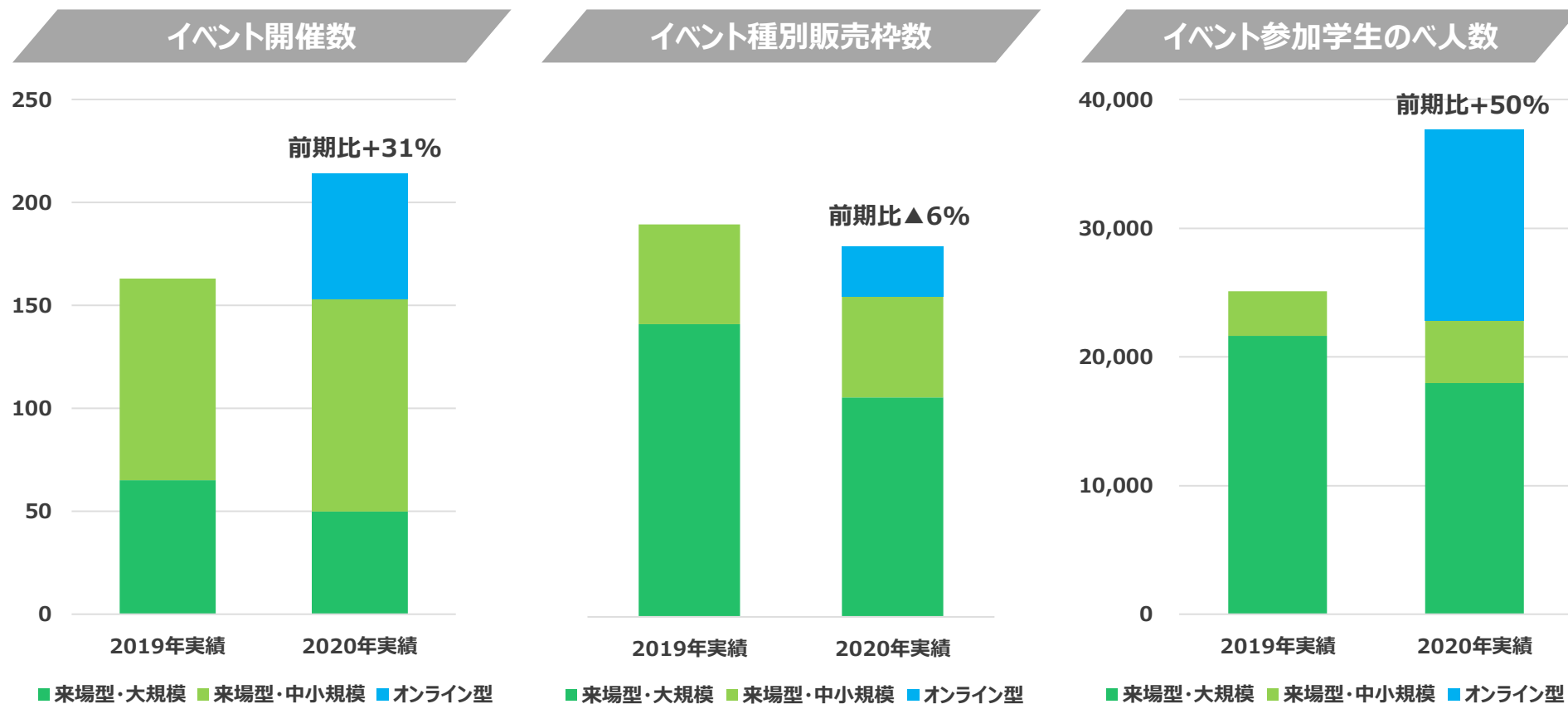
2020年12月期 通期決算 売上概要：新卒者向けイベント事業

■ 売上高752百万円 前期比▲8.2% イベント中止等コロナの影響

- 3月の大規模イベントの自粛および4、5月の来場型イベントの全面中止が影響。オンライン型の導入により、イベント開催数は前期比で増加も、来場型大規模イベントの減少により、販売枠数が前期比減少
- イベント参加学生のべ人数は、オンライン型の導入により大幅増加

■ 業績予想比 ▲3.6%

- 2022年3月卒向けの来場型イベントに対する企業の需要が、想定を下回った



2020年12月期 通期決算 売上概要：新卒者向け人財紹介事業

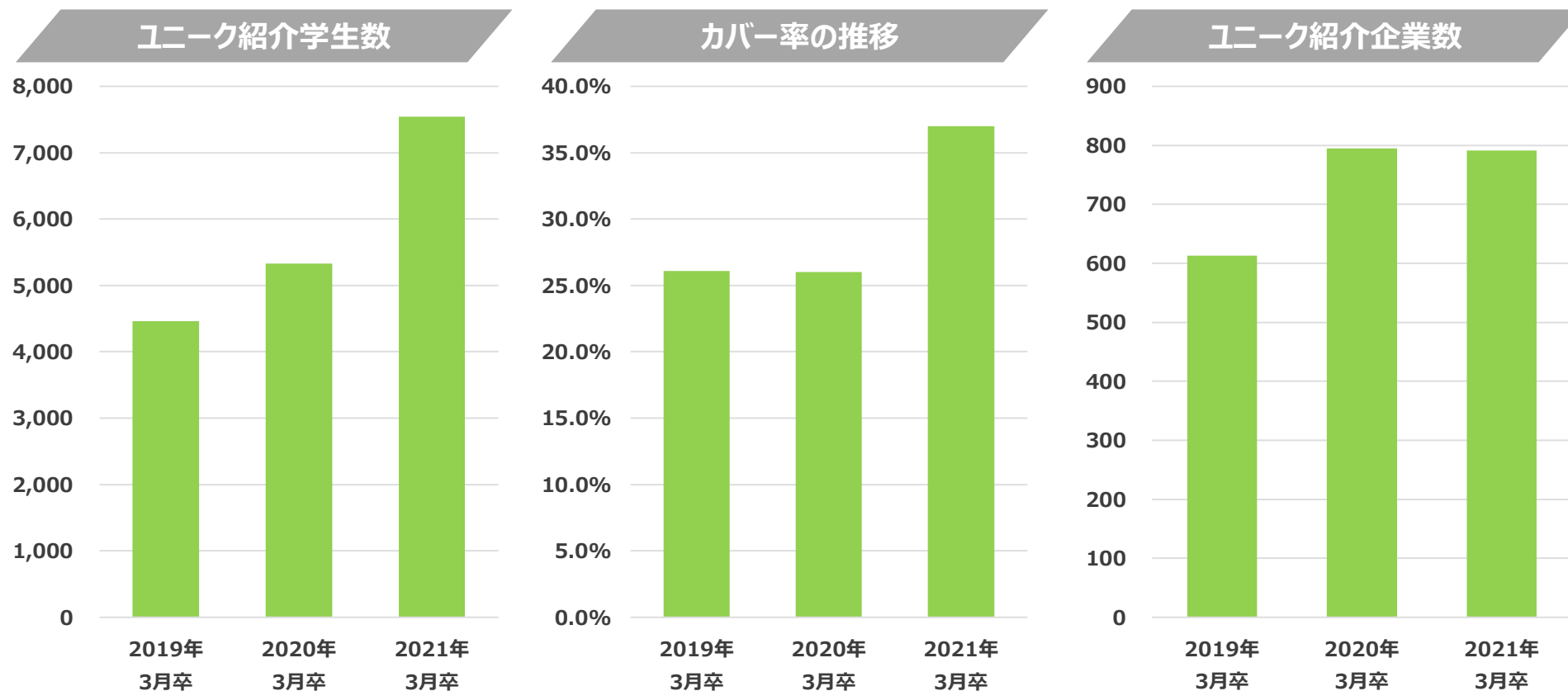
22

■ 売上高588百万円 前期比+15.0% 過去最高売上高を更新

- 新卒者向け来場型イベント開催が制限される中、人財紹介に注力。ユニーク紹介学生数が大幅増加し、2万人超の登録者数に対するカバー率は向上。体育会人財に対する企業の根強い採用ニーズに応えることができた

■ 業績予想比 ▲10.1%

- ユニーク紹介学生数は、ほぼ想定通りとなったものの、第3四半期のユニーク紹介企業数が、想定を下回った



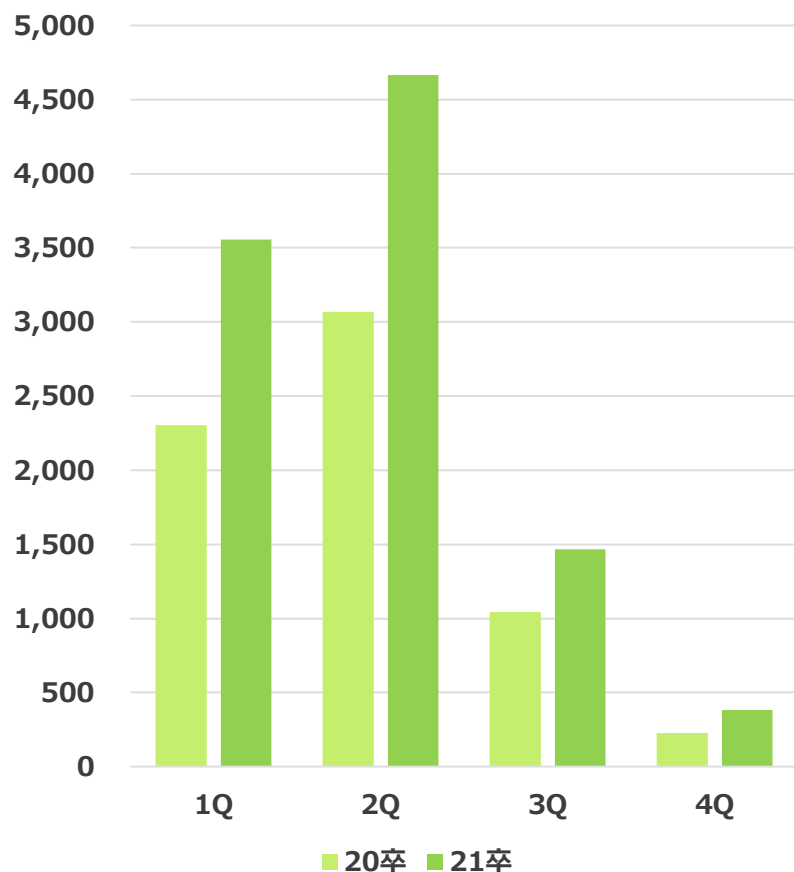
*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数 | ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

*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）

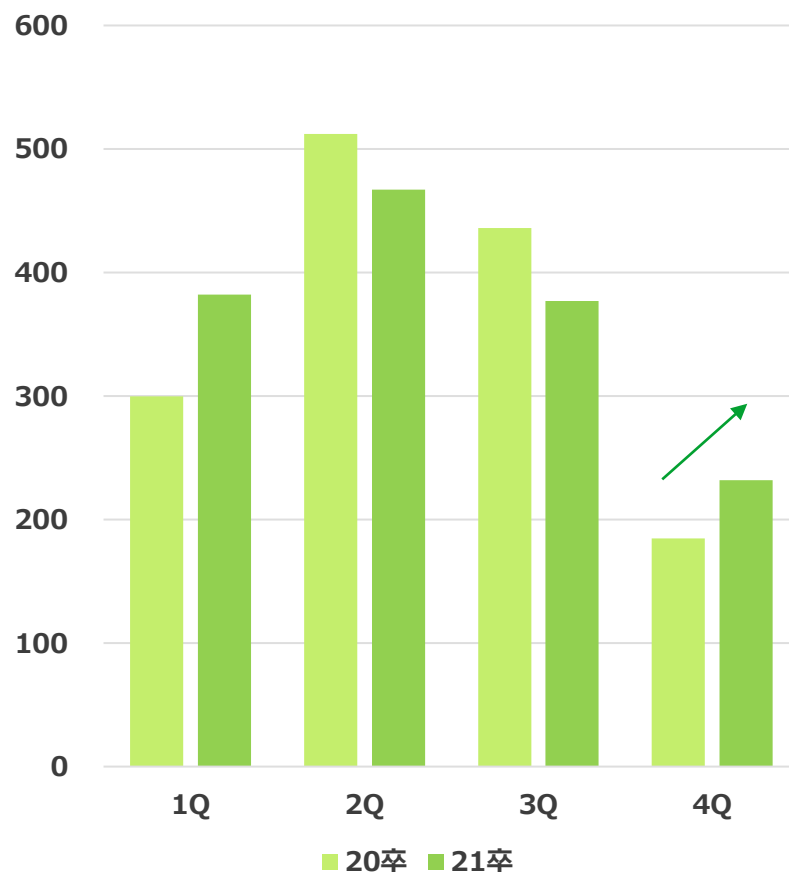
新卒者向け人財紹介 四半期別 KPI(主要指標) 推移

- 四半期ごとのユニーク紹介学生数は、全四半期において、前年同期比大幅プラスを維持
- ユニーク紹介企業数は、第2,3四半期と前年同期比マイナスとなったが、第4四半期において、前年同期比+25%とプラスに転じた

ユニーク紹介学生数



ユニーク紹介企業数



*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

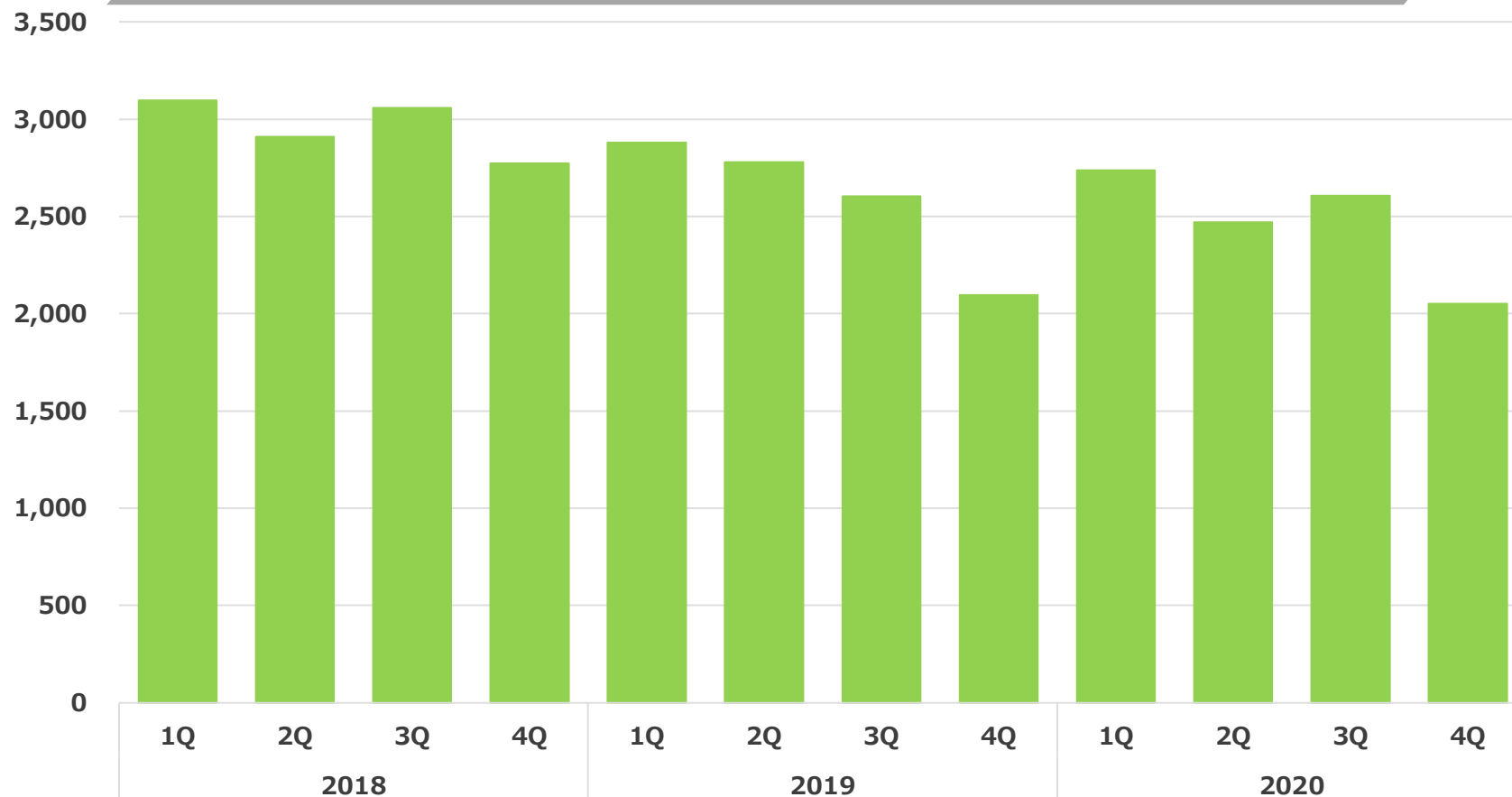


既卒者向け人財紹介事業

スポナビキャリア（既卒者向け）登録者数推移

- スポナビキャリアとは、体育会出身者・アスリート・スポーツ経験者に特化した既卒者向け就職情報サイトと就職支援サービス
- 第4四半期におけるスポナビキャリア新規登録者数は、前年同期比微減となり、年間累計実績では前期比▲5%となった

スポナビキャリア（既卒者向け）新規登録者数の四半期別推移



2020年12月期 通期決算 売上概要：既卒者向け人財紹介事業

26

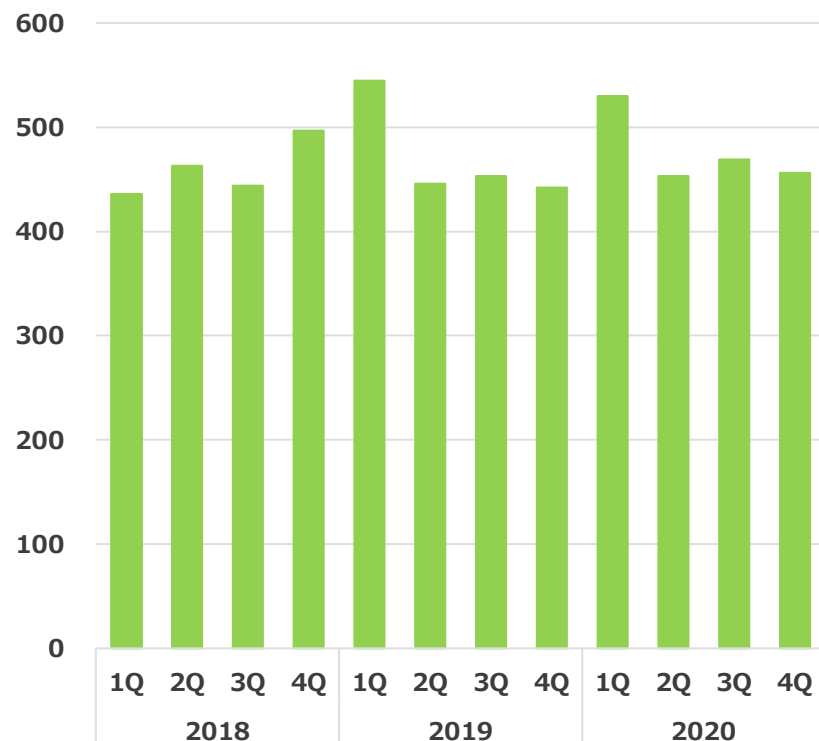
■ 売上高484百万円 前期比▲10.0% 求人企業の採用意欲の低下

- ユニーク紹介人財数は前年同期比で第2四半期以降小幅ながら増加するも、ユニーク紹介企業数が前年同期比でマイナス推移。新型コロナウイルス感染拡大による企業の採用意欲の低下による選考の通過率低下も売上高の減少要因となった

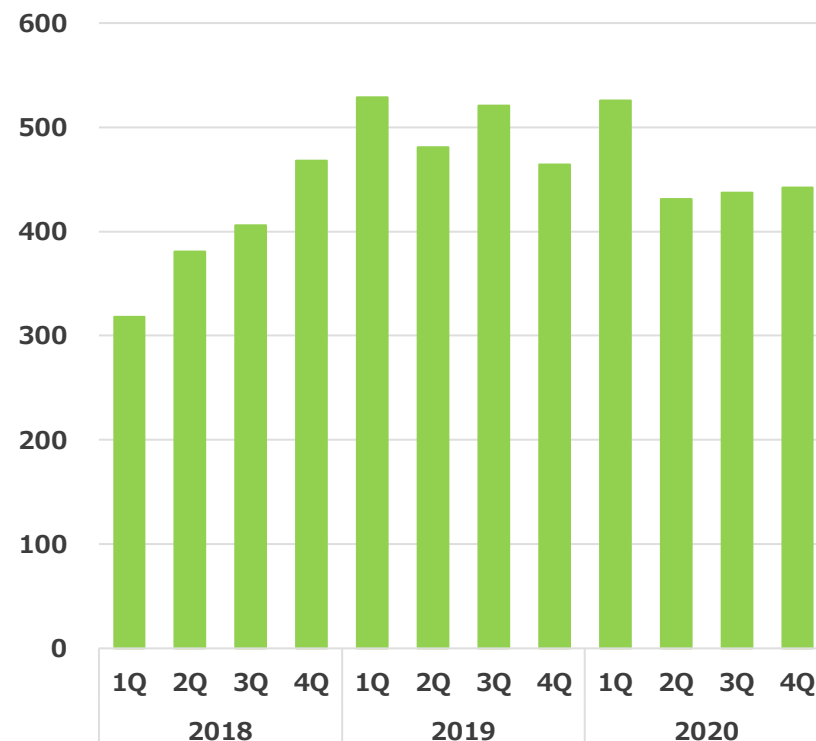
■ 業績予想比+0.7%

- 企業の中途採用に対する慎重な姿勢が継続するも、ほぼ想定通りの成約人数を確保

ユニーク紹介人財数



ユニーク紹介企業数



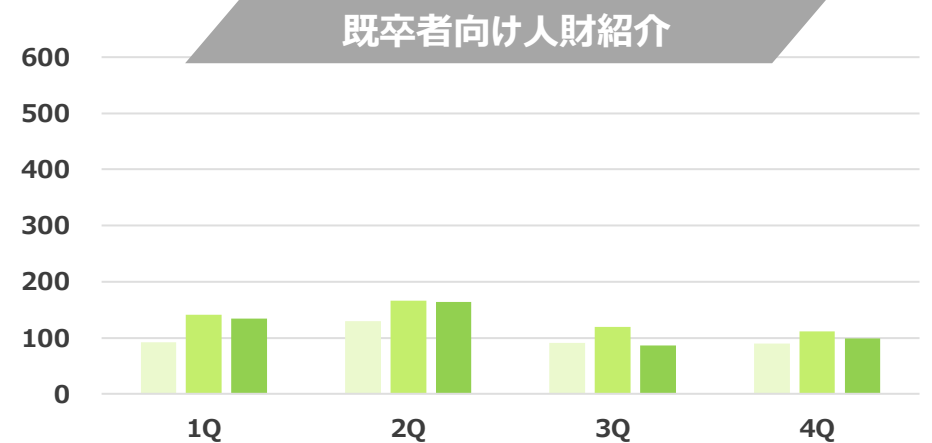
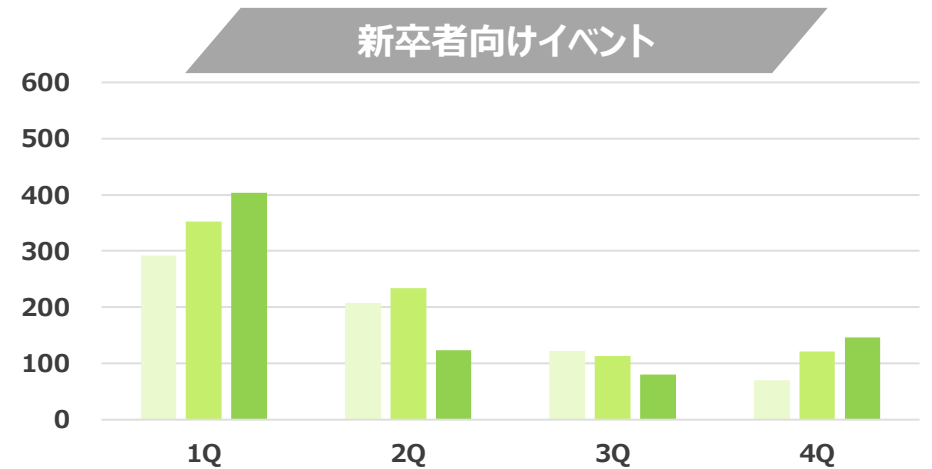
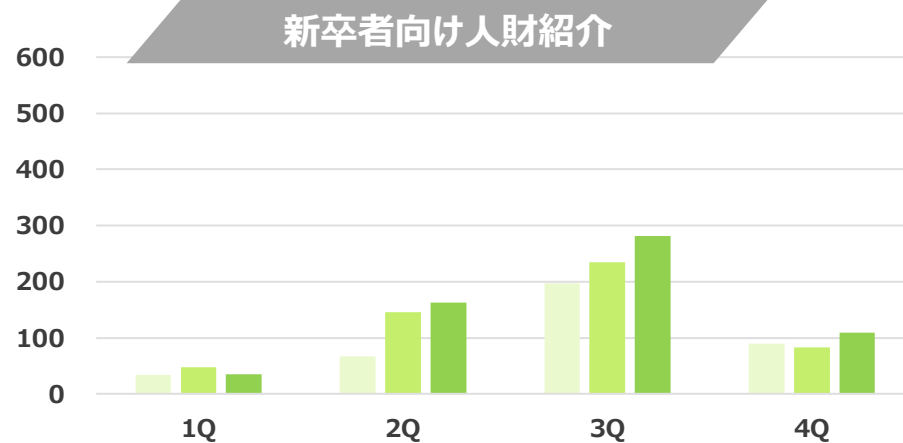
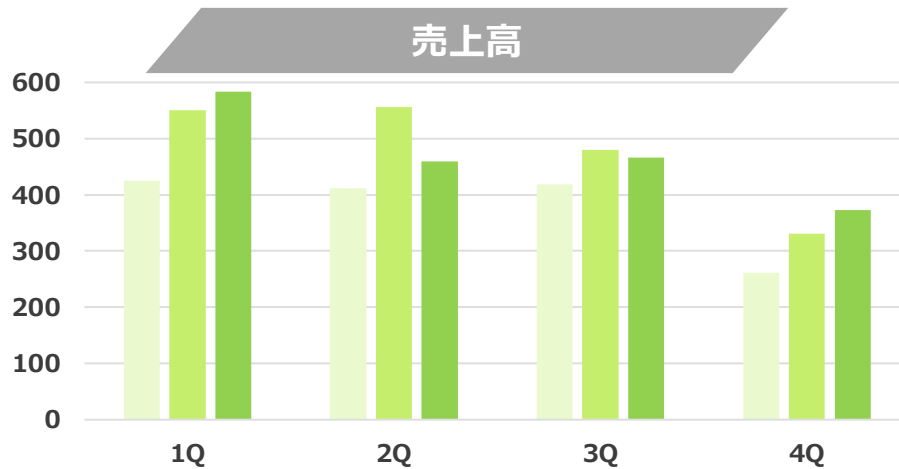
*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数 | ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

2020年12月期 四半期別 売上高推移

27

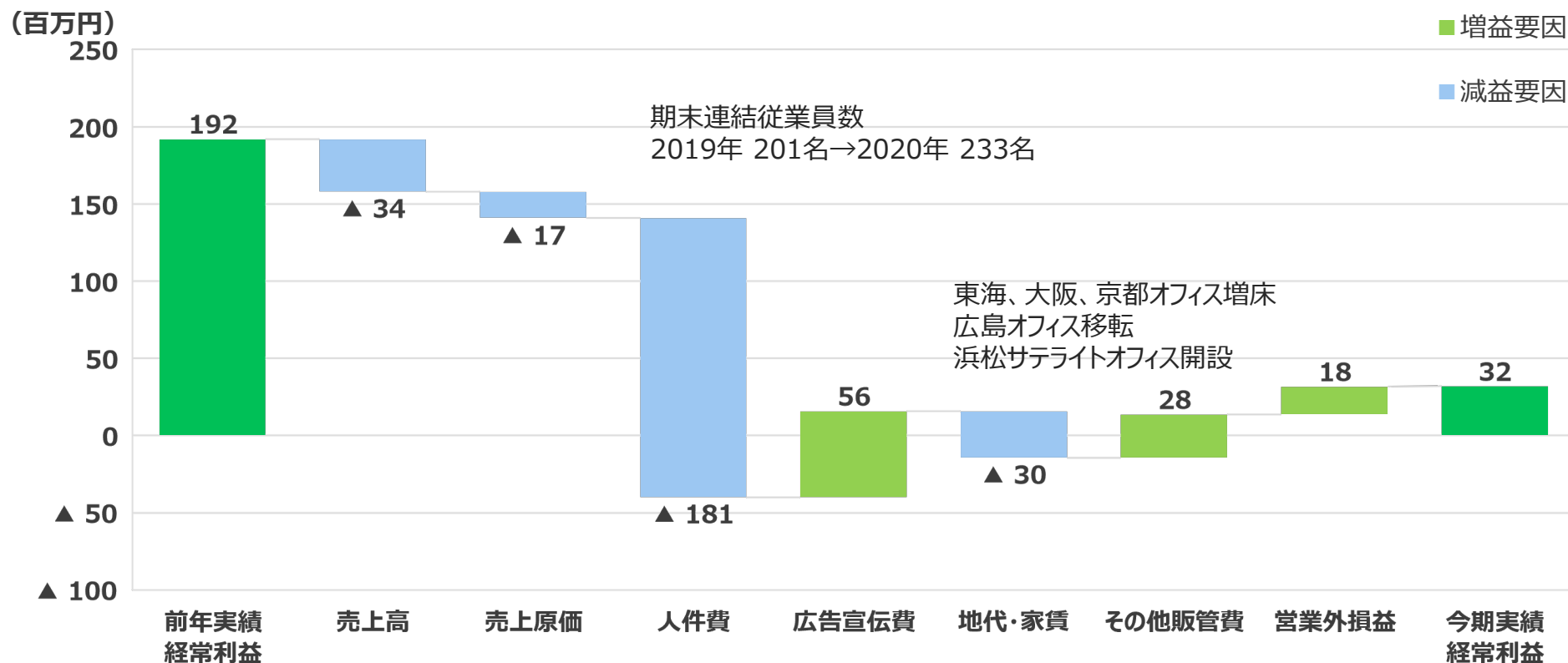
- 全社売上高は、第2・3四半期において、前年同期比マイナスとなったが、第4四半期は前年を大きく上回った
- 新卒者向けイベントは、第2・3四半期においては、イベント中止等コロナの影響により前年同期比マイナスとなったが、第4四半期はプラスに転じた
- 新卒者向け人財紹介は、第2四半期以降、2021年3月卒体育会学生に対する企業の根強い採用ニーズに応え、前年同期比売上高を伸ばした
- 既卒者向け人財紹介売上高は、コロナの影響により、全四半期においてマイナス

2018 2019 2020 (単位: 百万円)



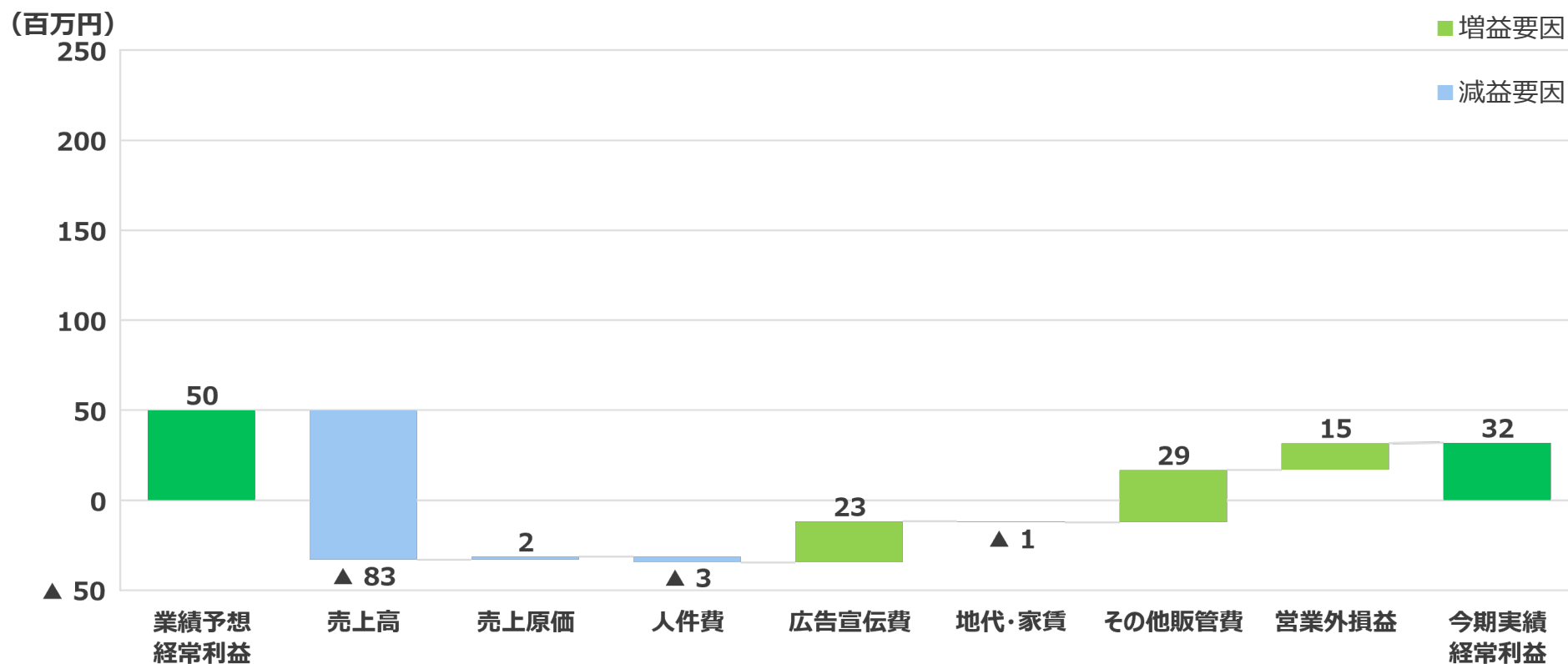
通期 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は34百万円の減収
- 営業体制・内部管理体制強化を目的とした人員増により人件費及び人員増に関わる諸費用が増加
- 広告宣伝費は効率化により削減
- 営業拠点の拡充に伴い、地代・家賃増加
- その他販管費は、オンライン商談やリモートワーク推進による旅費交通費等の諸経費の削減により増益要因となった
- 営業外収益として、クレジットカードによる費用決済のポイント還元、雇用調整助成金及び連結子会社である株式会社エスエフプラスの持続化給付金の受取、保険解約返戻金等を計上



通期 対業績予想比 経常利益増減要因

- 売上高は83百万円のマイナス
- 効率化の推進により広告宣伝費を抑制
- その他販管費は、旅費交通費・採用費等の諸経費が想定を下回り増益要因となった
- 営業外収益として、雇用調整助成金及び保険解約返戻金の受取が増益要因となった



B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は1,488百万円となり、前連結会計年度比+382百万円
- 負債は1,041百万円となり、前連結会計年度比+365百万円
- 株主資本は446百万円となり、前連結会計年度比+17百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2020年12月期	2019年12月期	増減額
流動資産	1,205	854	+351
現金及び預金	971	696	+275
売掛金	169	123	+46
固定資産	282	251	+31
有形固定資産	113	109	+4
無形固定資産	2	1	+1
投資その他の資産	166	140	+26
資産合計	1,488	1,106	+382
負債合計	1,041	676	+365
流動負債	544	404	+140
固定負債	496	271	+225
株主資本	446	429	+17
負債純資産合計	1,488	1,106	+382

現預金・売掛金の増加
財務上の安定性を優先

借入増加を背景とした
現預金の増加が主要因

キャッシュフローの状況

- 営業CFは88百万円の減少 税金等調整前当期純利益はプラスだったものの、売上債権の増加、法人税等の支払により減少
- 投資CFは32百万円の減少 業容拡大に向けたオフィス増床への投資、新規事業譲受に伴う資産への支出
- 財務CFは396百万円の増加 財務上の安定を目的とした借入実行

(百万円)	連結会計年度	
	2020年12月期	2019年12月期
営業CF	▲88	198
税金等調整前当期純利益	32	192
売上債権増減	▲45	▲9
法人税等支払額	▲79	▲50
投資CF	▲32	▲24
保険積立金解約による収入	25	-
有形固定資産取得	▲10	▲3
敷金差入	▲41	▲17
フリーキャッシュフロー	▲121	174
財務CF	396	149
株式発行収入	0	164
有利子負債増減	396	▲14
現金等期末残高	961	686



2021年12月期 通期業績予想

- 現時点で入手可能な情報と予測に基づいて算出
- 景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるが、持ち直しの動きがみられることから、新型コロナウイルス感染症の影響が当面続くものの、景気は業種によりまだら模様ながら緩やかな回復基調に転ずるものと想定
- 緊急事態宣言下においても、感染症対策を講じたうえで就職イベント開催が可能であること、また企業の採用選考手続きが例年通り大きな支障なく可能であることを前提として算定

2021年12月期 通期業績予想 サマリー

34

売上高	2,235百万円	前期比+352百万円
営業利益	126百万円	前期比+110百万円
経常利益	122百万円	前期比 +90百万円
親会社に帰属する 当期純利益	78百万円	前期比 +61百万円

- 352百万円の増収。主要3事業で過去最高売上高を見込む。特に、新卒人財紹介は、2020年に続き売上高増加を牽引する
- 人員体制の強化、オフィス拡充等成長のための投資に伴う経費は増加するものの、引き続き経費の効率性を高め、営業利益を拡大する

2021年12月期 通期業績予想 概要

35

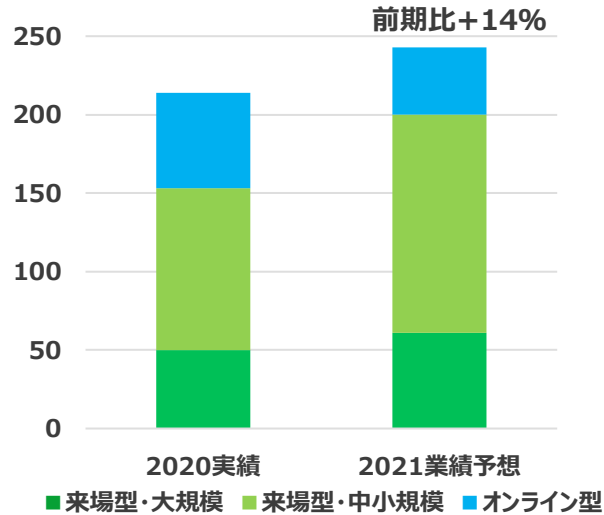
(百万円)	2021年12月期 通期業績予想	2020年12月期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,235	1,883	+352	+18.7%
新卒者向けイベント	851	752	+99	+13.2%
新卒者向け人財紹介	760	588	+172	+29.3%
既卒者向け人財紹介	556	484	+72	+14.8%
その他売上	68	59	+9	+15.7%
営業利益	126	16	+110	+681.7%
営業利益率	5.7%	0.9%	+4.8pt	
経常利益	122	32	+90	+282.9%
経常利益率	5.5%	1.7%	+3.8pt	
親会社株主帰属当期純利益	78	17	+61	+358.5%

2021年12月期 事業別 KPI(主要指標)

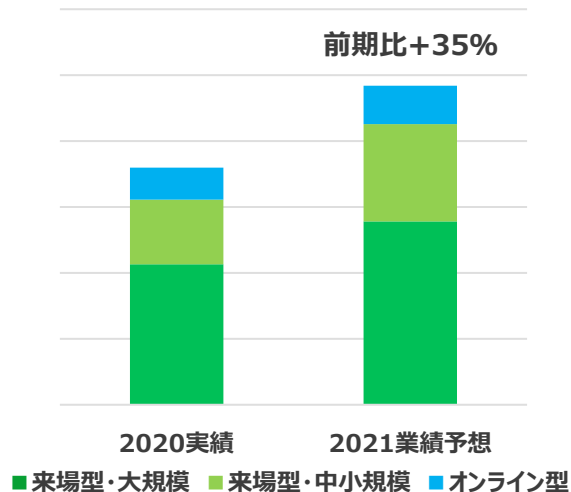
36

新卒者向けイベント

イベント開催数

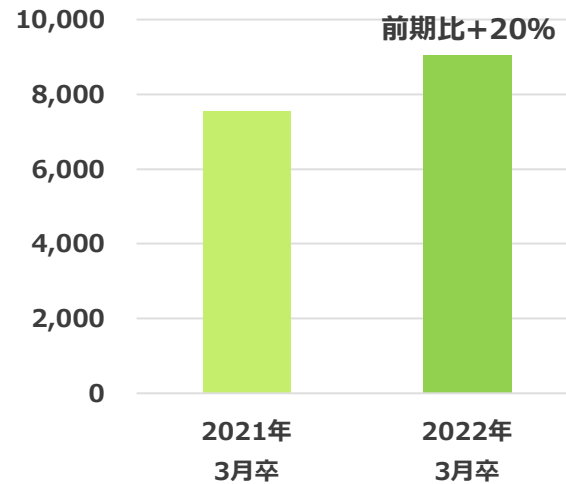


販売枠数

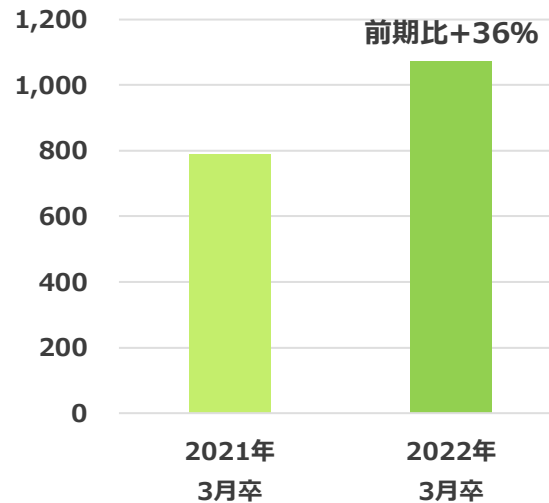


新卒者向け人財紹介

ユニーク紹介学生数

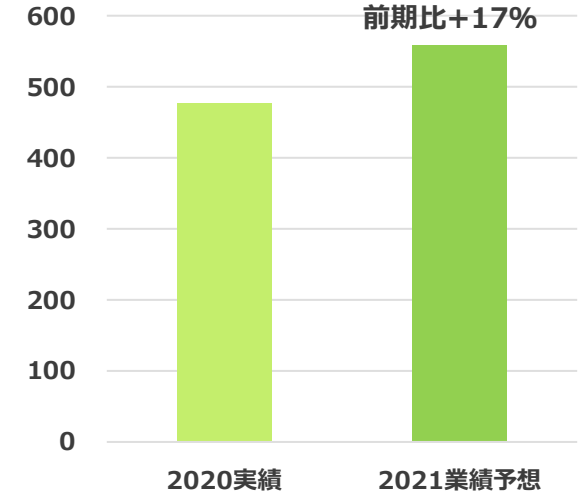


ユニーク紹介企業数

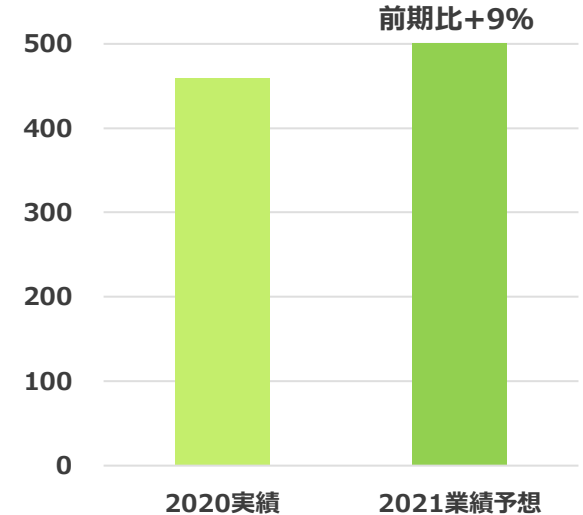


既卒者向け人財紹介

ユニーク紹介人財数



ユニーク紹介企業数



2020年実績：2021年3月卒向け及び2022年3月卒向け
2021年業績予想：2022年3月卒向け及び2023年3月卒向け

2020年実績：2021年3月卒 2020年12月時点
2021年業績予想：2022年3月卒 2021年12月時点予想

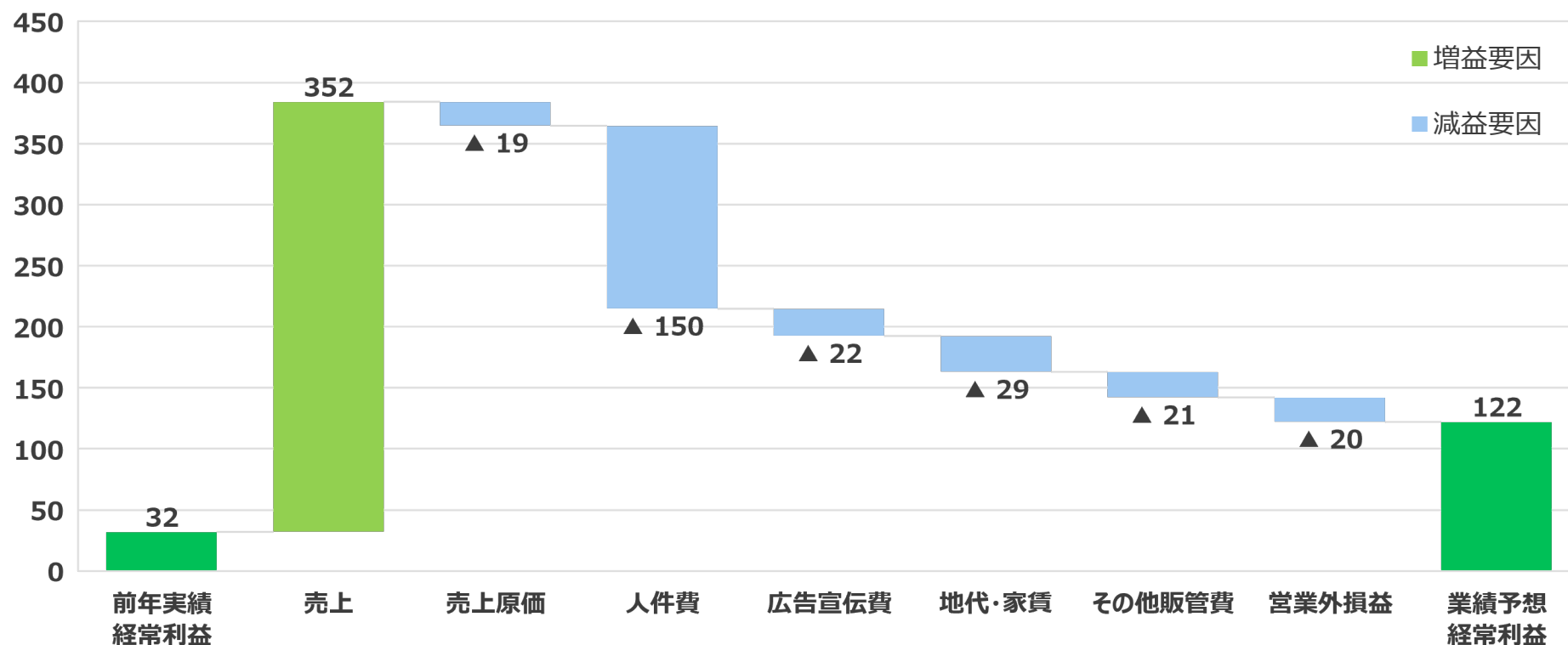
2020年実績：2020年四半期実績平均
2021年業績予想：2021年四半期平均予想

2021年12月期 通期業績予想 対前期比 経常利益増減要因

37

- 売上高は、352百万円増収
- 人員体制強化に伴い、人件費は増加
- 広告宣伝費は効率を高めつつチャネルの拡大にむけて必要な資金を投下。横浜オフィス拡充等に伴い、地代・家賃は増加
- その他販管費は、経済活動の緩やかな回復を想定し諸費用（旅費交通費、通勤費等）が増加

(百万円)

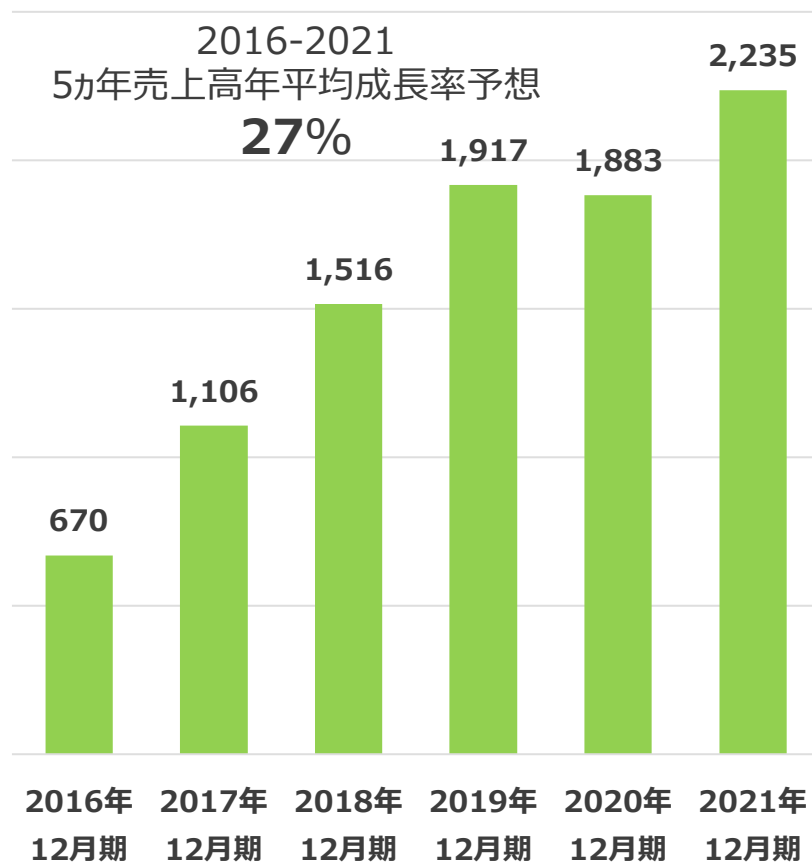


業績の推移

- 2021年は、コロナの影響を受けるものの成長軌道に回帰。2016年から2021年までの5か年の売上高年平均成長率は27%となるものと予想
- 経常利益についても、2020年12月期のコロナの影響による減少から、2021年は増加に転じる

売上高

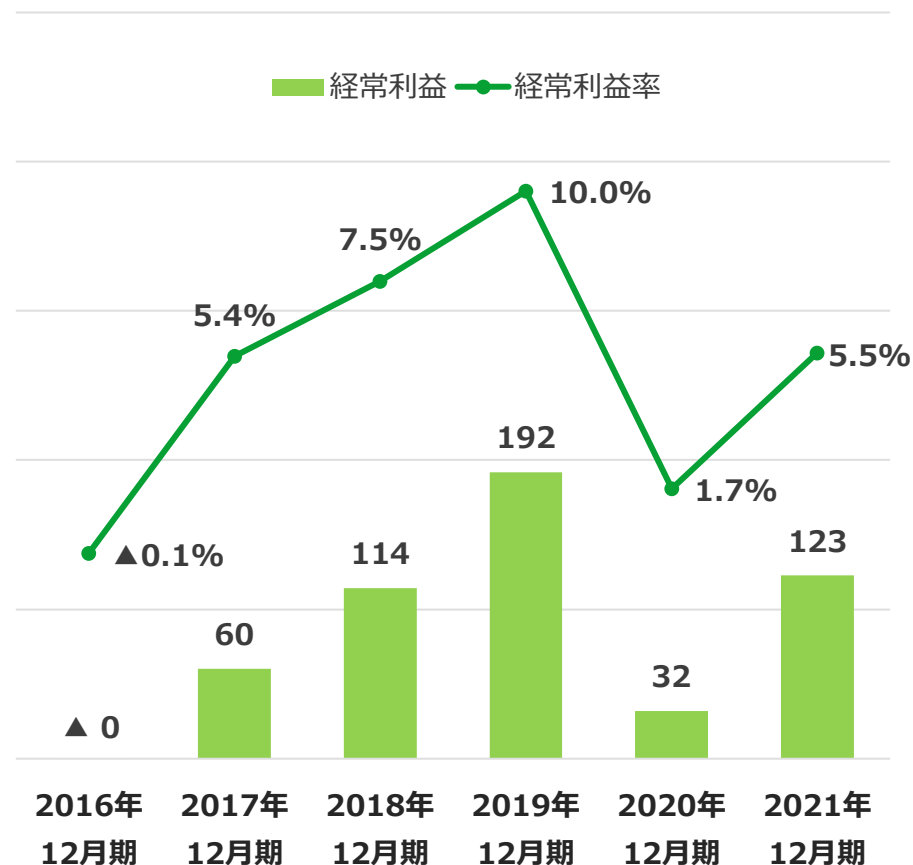
(百万円)



*2016年12月期は単体決算

経常利益及び同利益率

(百万円)





成長戦略

経営戦略（中期方針）

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)

- 営業体制の強化 登録者のさらなる増加
- カバー率の引上げ
- 47都道府県においてスポナビのサービスを浸透

新規事業の拡大 (HR領域の拡大・新規事業への挑戦)

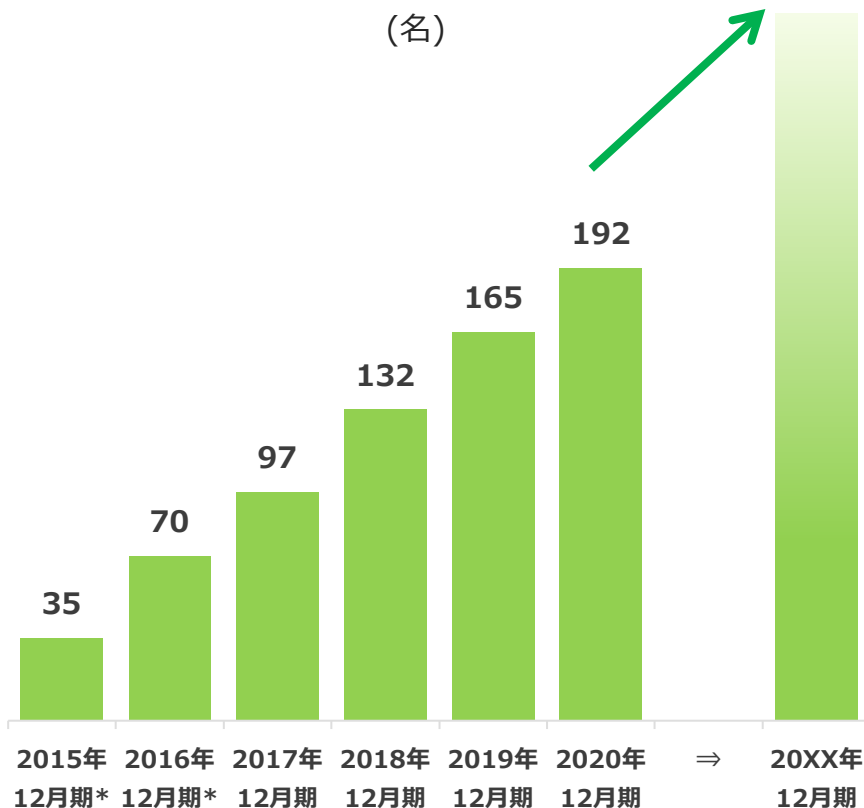
- スポチャレの本格稼働によりリーチする人財を拡大
- スポジョバからスポーツ関連企業へサービスを拡充
- デュアルキャリア事業の拡充
- スポーツ関連新規事業へのチャレンジを継続

既存事業の成長：営業体制の強化 登録者のさらなる増加

- 体育会学生数は20～50万人(4学年合計)と推定、1学年あたりでは、5～12.5万人
- スポナビ登録者は1学年当たり、まだ16～40%程度。学生の掘り起こし余地は大きい
- 「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 横浜オフィス増床予定）
- サテライト方式の採用は固定費負担抑制のため。運営が軌道に乗った段階で拠点への格上げを想定

営業社員の強化

(名)



*2015/12月期、2016/12月期は単体決算

2020年12月期：2020年12月末時点

拠点の強化

📍 オフィス：11拠点

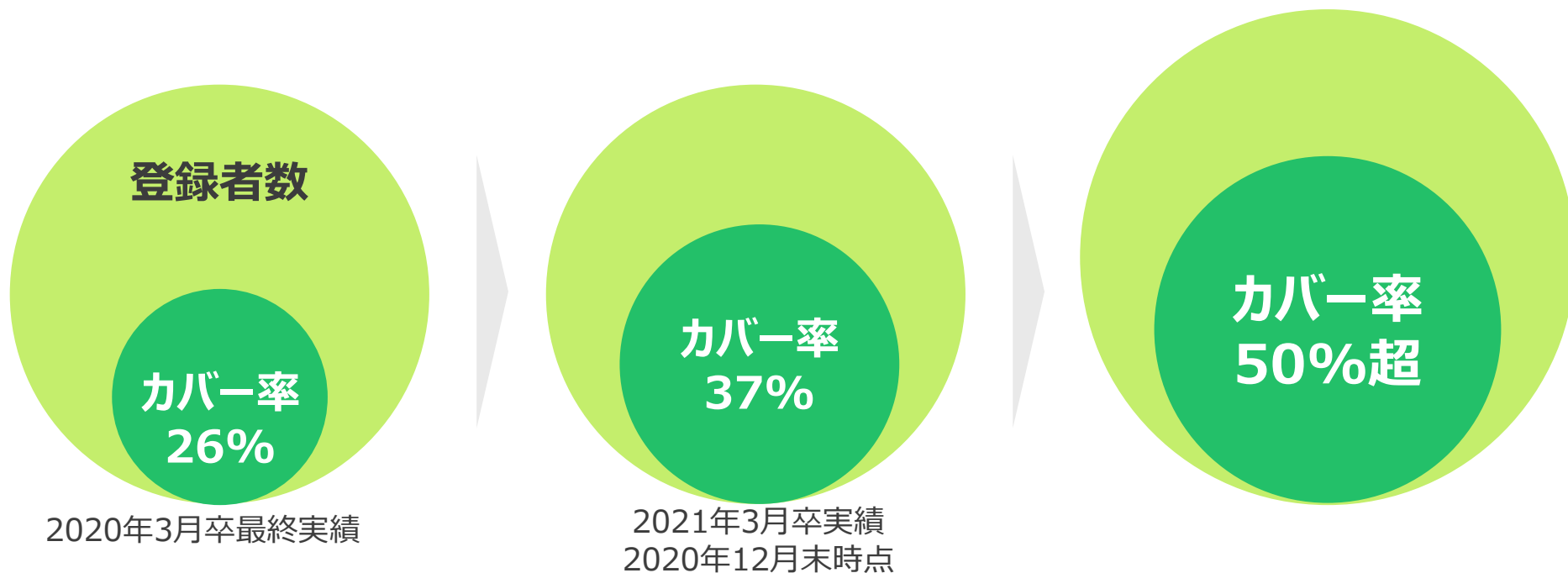
● サテライト：7拠点

(大宮・浜松・金沢・姫路・岡山・小倉・熊本)



既存事業の成長：カバー率*の引上げ

- 登録者に対して「アナログの関係」を構築できているのは2021年3月卒実績37%（2020年12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」対応の強化が急務



カバー率 向上策

- ITツールの活用による業務効率化
- 体育会学生からの積極的なアプローチの喚起
 - ①先輩社員の口コミ・評判の向上、②イベント数と参加企業の拡大
 - ③イベント参加学生の満足度引上げ、④面談対応学生の成功率向上

*カバー率：登録者の内、面談対応により、アナログ関係が構築できている登録者の比率（算出方法：紹介ユニーク人数/スポナビ登録者数）

新規事業の拡大：チャネルの増加

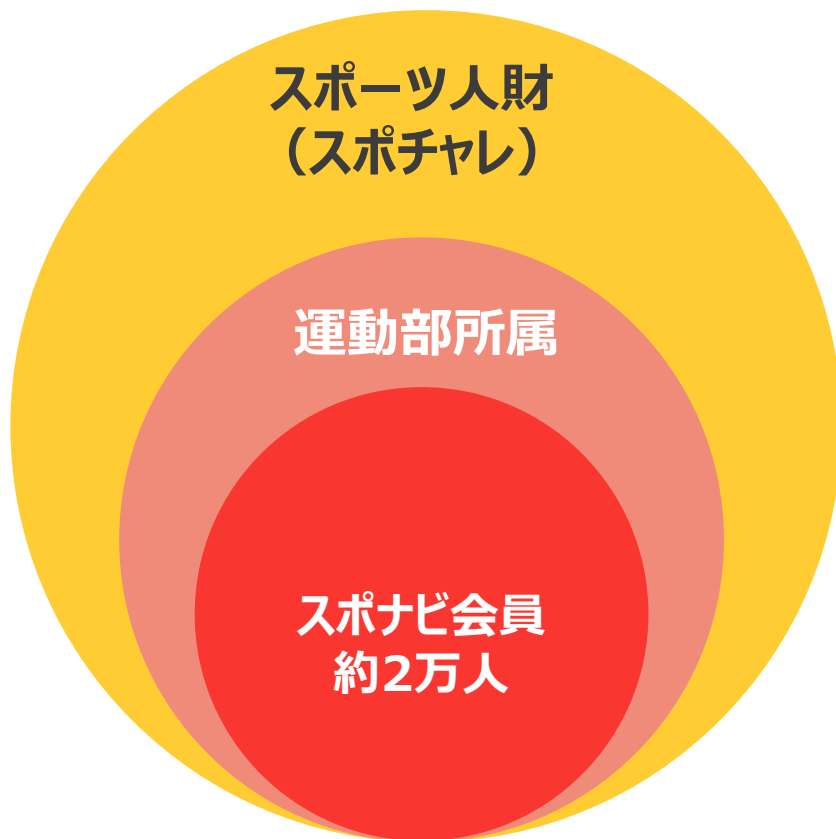
- デュアルキャリア（スポナビアスリート）、スポジョバに続き、新サービス「スポチャレ」を開始（2020年9月）
- スポーツ業界、スポーツ人財に向けた採用・就活支援の幅を拡大



新規事業：スポチャレ

- スポーツ人財*を対象にした新たな新卒者向けイベント事業および人財紹介事業
- 大学公認の部活動所属学生を対象としたスポナビに対し、サークル・クラブ活動も含めた広義のスポーツ人財を対象
- 「スポーツの経験は就活の力になる」という軸は変わらずに、スポーツが持つ可能性を社会へ提供

アプローチする人財マーケット

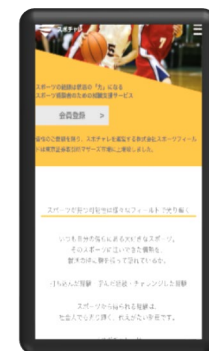


新卒者向けイベント事業

- スポーツ人財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



*スポーツ人財とは、過去、部活動等のスポーツ経験のある人財を指す

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「スポジョバ」を、スポーツマリオ社より取得（2020年5月）
- 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

スポーツ産業への
採用・就職支援
「スポジョバ」

ベストマッチによる
スポーツ産業の成長

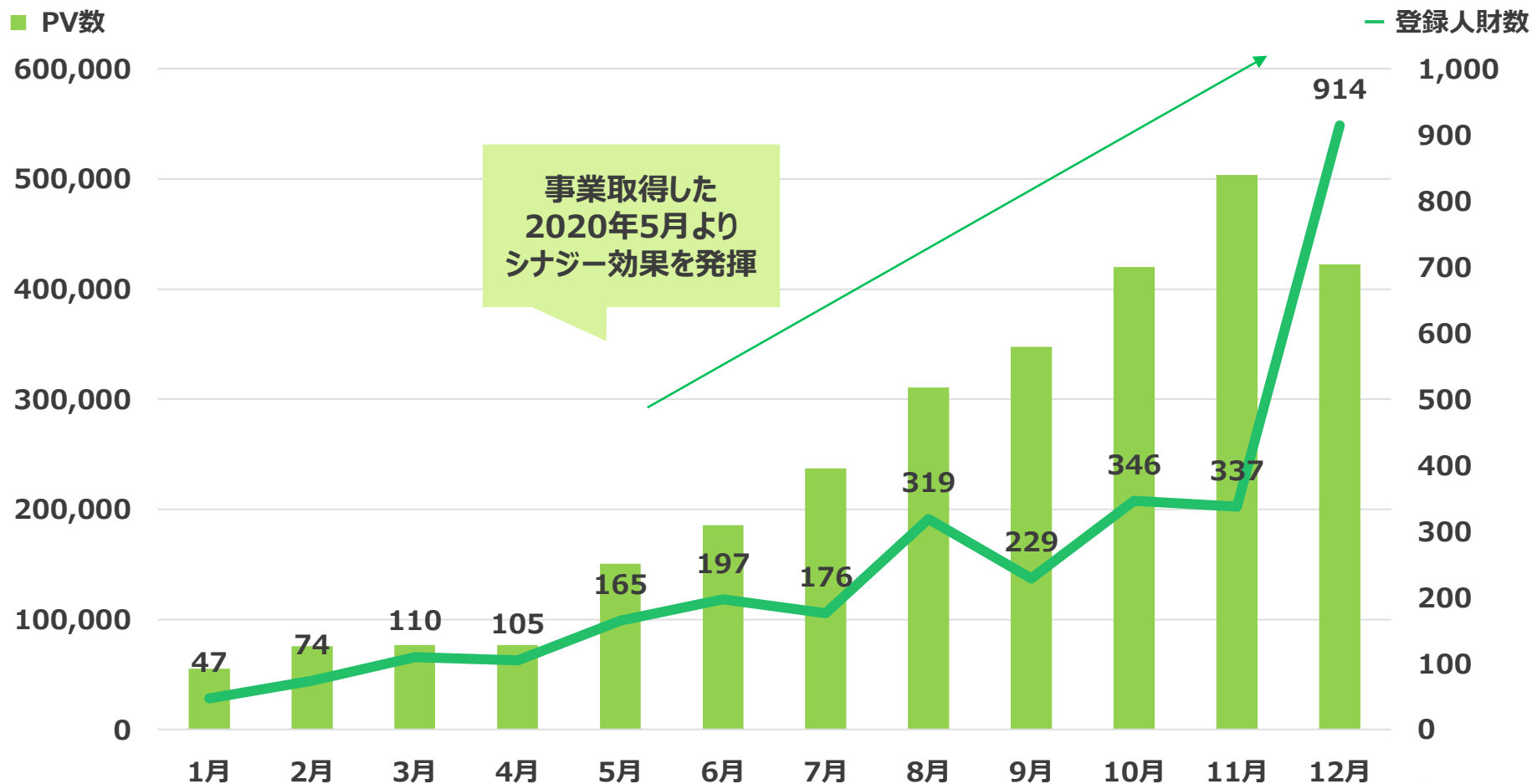
スポーツ産業の
社会的地位向上
就職の憧れに



新規事業：スポジョバの状況

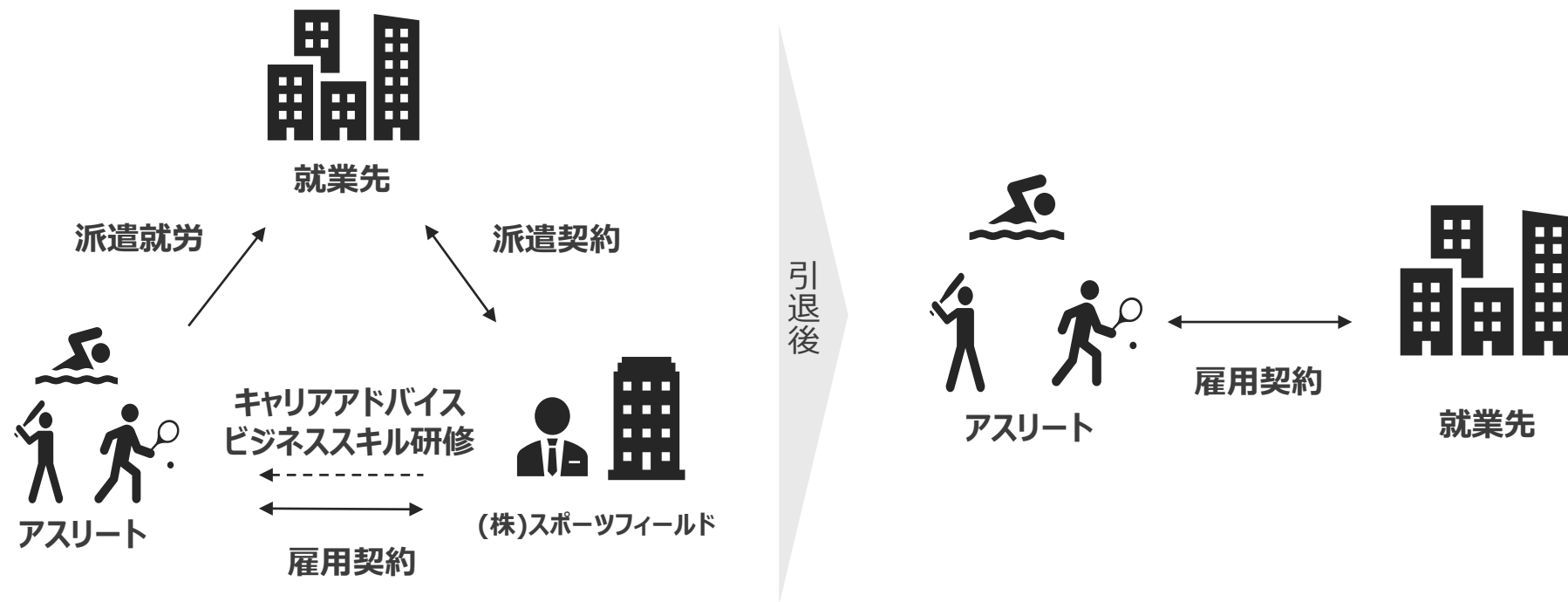
- 事業を取得した2020年5月以降、既存事業とのシナジー効果を発揮
- PV数は月平均約7万PVから、5月以降は約32万PVに。登録人財数も、月平均80人から、約330人に増加

サイトPV数・登録人財数



新規事業：デュアルキャリア事業の拡充

- 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

デュアルキャリア事業の進捗状況

- 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25チーム、支援選手数は168選手



Y.S.C.C.横浜



バルドラル浦安



立川・府中
アスレティックFC



ボルクバレット
北九州



ヴォスクオーレ仙台



福岡春日
シーキャッツ



エフトブルスFC



スフィダ世田谷FC



スペリオ城北



ドルソー行橋



一般社団法人
日本競輪選手会



みらいふ福岡SUNS

※契約締結チーム
一部抜粋



トピックス

スポーツの価値を高めるための当社の取組

- 東京都より「従業員のスポーツ活動の促進に向けた取り組みやスポーツ分野における支援を実施していること」を認定
- スポーツキャリアサポートコンソーシアムは、スポーツ庁委託事業の一環として、スポーツキャリア支援体制を整備し、アスリートのキャリアを支援することを目的に創設。2019年度への参画実績、人財支援企業として培った知見、大学・チーム団体とのネットワークを活かし協力を継続

2020.12.14

ニュース

令和2年度の東京都
スポーツ推進企業に認定



2020.9.2

ニュース

スポーツキャリアサポートコンソーシアム（スポーツ庁
委託「スポーツキャリアサポート支援事業」）に協力



SPORT
CAREER SUPPORT
CONSORTIUM
スポーツキャリアサポートコンソーシアム

スポーツの価値を高めるための当社の取組

- 就職支援以外にも大学部活動やスポーツを支援する幅広い取組を実施
- 競技と仕事の両立を体現しているデュアルキャリア社員の採用

部活動サポート



新たな1歩。関東大学サッカー1部リーグの立正大学
体育会サッカー部とコンサルティング契約締結のお知らせ



広島大学サッカー部が挑戦！ビノベーションレポートを
活用したチームビルディングの秘訣とは？～スボナビ×
ビノレボのタイアップ企画～

講演



「心のバリアフリー」をテーマに講演会を開催。～ス
ポーツフィールド×パラアスリート×加古川市立志方中
学校～



1,000名の中学生を対象に「スポーツとキャリアについ
て」の講演を開催！ みらいふ福岡SUNS×和白中学校×
スポーツフィールド

デュアルキャリア社員



(写真右) パラノルディックスキー日本代表選手

(写真左) 東京ヴェルディビーチサッカー選手

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
- 著名アスリートや指導者、スポーツビジネス関係者へのインタビュー、各種調査レポートなどを掲載



競技を通して誰もが自分らしく生きられることを証明したい ～カヌースプリント競技 菅原彩花の信念～

2021/02/02 - インタビュー Views

インタビュー

女性アスリート

カヌー



競技への愛が、大輪の花を咲かせる ～エアロビック日本代表 上田真穂～



チャレンジする理由は「スポーツが好きだから」。パラアスリート堀江航。～障がい者、健常者が感じるパラスポーツの魅力とは～



ロンドン五輪日本代表江里口匡史はスプリンターからビジネスパーソンへ。今も走り続ける。



<https://www.spodge.sports-f.co.jp/>



APPENDIX

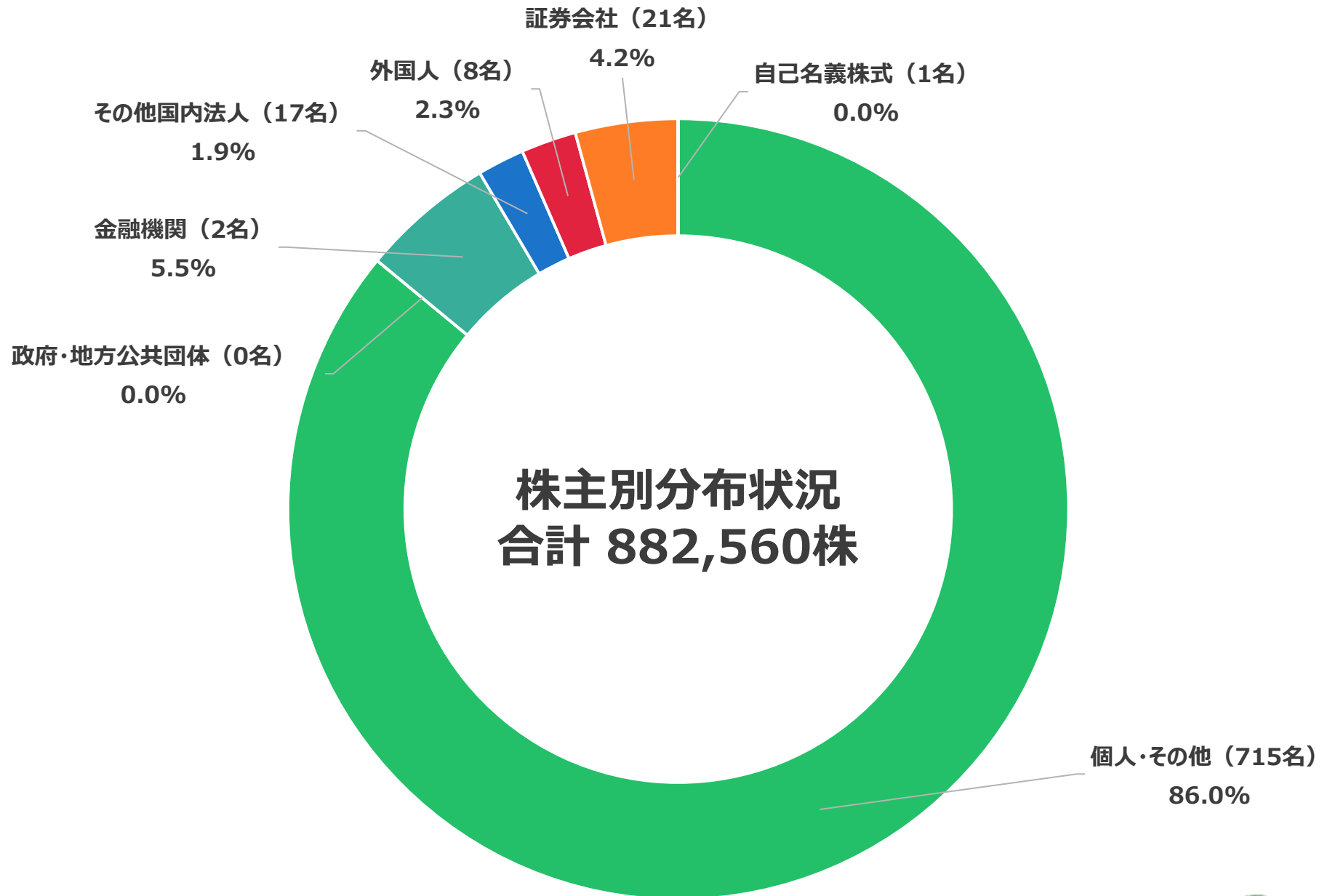
会社概要

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3-29 FORECAST市ヶ谷4F			
資 本 金	92,712千円（2020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
	取締役CFO	永井 淳平	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	1,883,269（千円）〔2020年12月期〕			
従 業 員 数	233名（連結：2020年12月末現在）			
拠 点	東京本社、大阪オフィス、東海オフィス、九州オフィス、千葉オフィス、仙台オフィス、札幌オフィス、 京都オフィス、神戸オフィス、横浜オフィス、広島オフィスの11拠点 + 7サテライトオフィス （2020年12月末現在）			
総 資 産	1,488,182（千円）〔2020年12月末〕			

株主構成

2020年12月末時点

55



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
9月	株式会社エスエフプラスにて有料職業紹介業についての厚生労働大臣許可を受ける
10月	株式会社エスエフプラスにてスポーツ系の専門学校生の為の就活支援サービス「エスナビ」を開始
2019年12月	東証マザーズ上場 資本金92,680千円に増資
2020年 5月	求人メディアサイト「スポジョバ」事業の取得

財務ハイライト

決算年月		2015年12月*1	2016年12月*1	2017年12月	2018年12月	2019年12月	2020年12月
売上高	千円	415,173	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813	1,883,269
経常利益	千円	24,193	△490	60,171	113,916	192,045	32,016
当期純利益	千円	9,291	△1,875	41,031	72,809	132,965	17,055
資本金	千円	10,000	10,300	10,300	10,300	92,680	92,712
発行済 株式総数	普通株式 A種株式 株	20,000 -	20,000 400	20,000 400	20,400 -	881,600 -	882,560 -
純資産額	千円	23,433	21,450	59,396	132,205	429,932	446,826
総資産額	千円	190,449	363,121	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182
1株当たり純資産額*2	円	1,171.67	1,072.53	72.79	162.02	487.67	506.33
1株当たり当期純利益*2	円	464.56	△93.78	50.28	89.23	162.73	19.34
自己資本比率	%	12.3	5.9	14.2	18.0	38.9	30.0
自己資本利益率	%	24.7	-	100.6	76.0	47.3	3.9
営業キャッシュフロー	千円	-	-	108,208	82,994	198,181	△88,974
投資キャッシュフロー	千円	-	-	△32,962	△75,085	△24,984	△32,077
財務キャッシュフロー	千円	-	-	△82,366	191,526	149,891	396,399
現金及び現金同等物の期末残高	千円	-	-	163,792	363,227	686,315	961,663
従業員数	名	39	81	118	164	201	233

*1：単体決算

*2：2015年12月31日付株式分割(1株につき100株)を2015年12月期期首に当該株式分割が行われたと仮定、また、2019年10月4日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っておりますが、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算出しております。当社株式は、2019年12月26日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、1株当たり当期純利益は、新規上場日から2019年12月期末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算出しております。

- 当資料は当社の業績及び経営戦略等に関する情報の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。
- 当社の将来における事業内容や業績等は、様々な要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

＜お問い合わせ先＞

株式会社スポーツフィールド
経営戦略本部

03-5225-1481

ir@sports-f.co.jp