



2020年8月14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 CFO 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、2020年8月14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  
2020年8月14日 17:00 (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月期第2四半期決算説明資料

(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 第2四半期 決算説明資料

2020年8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 第2四半期決算概要**
  - 3 | **2020年12月期 通期業績予想**
  - 4 | **成長戦略**
- 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

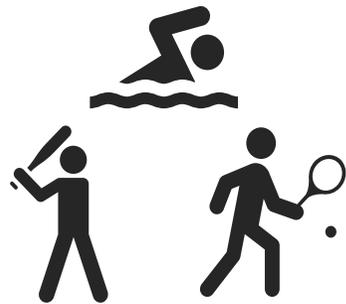
スポーツ人財\*との  
アナログな関係性を付加価値に変え、  
就職・転職支援を全国展開する人財メーカー

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、新卒は「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
- 企業の採用におけるターゲット人財含有率\*の高いスポーツ人財に絞り込むことで、顧客企業のニーズへの着実な対応が可能に

## ターゲット人財含有率\*の高い集団



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

- 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



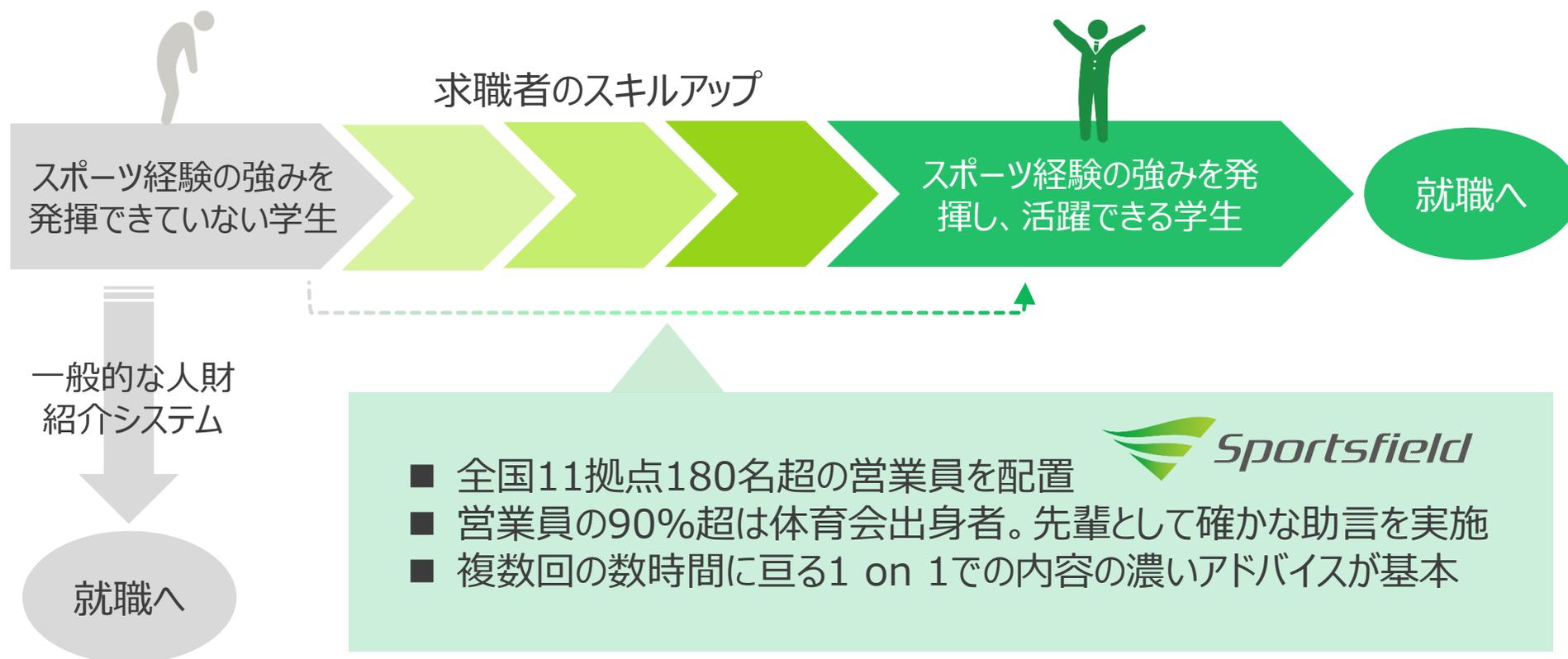
\*ターゲット人財含有率

母集団におけるコミット力、やりきる力、人間性、合理的思考力(PDCA習得力等)を持つ求職者の比率  
イベントにおける企業の採用基準を満たす可能性が高い学生の比率

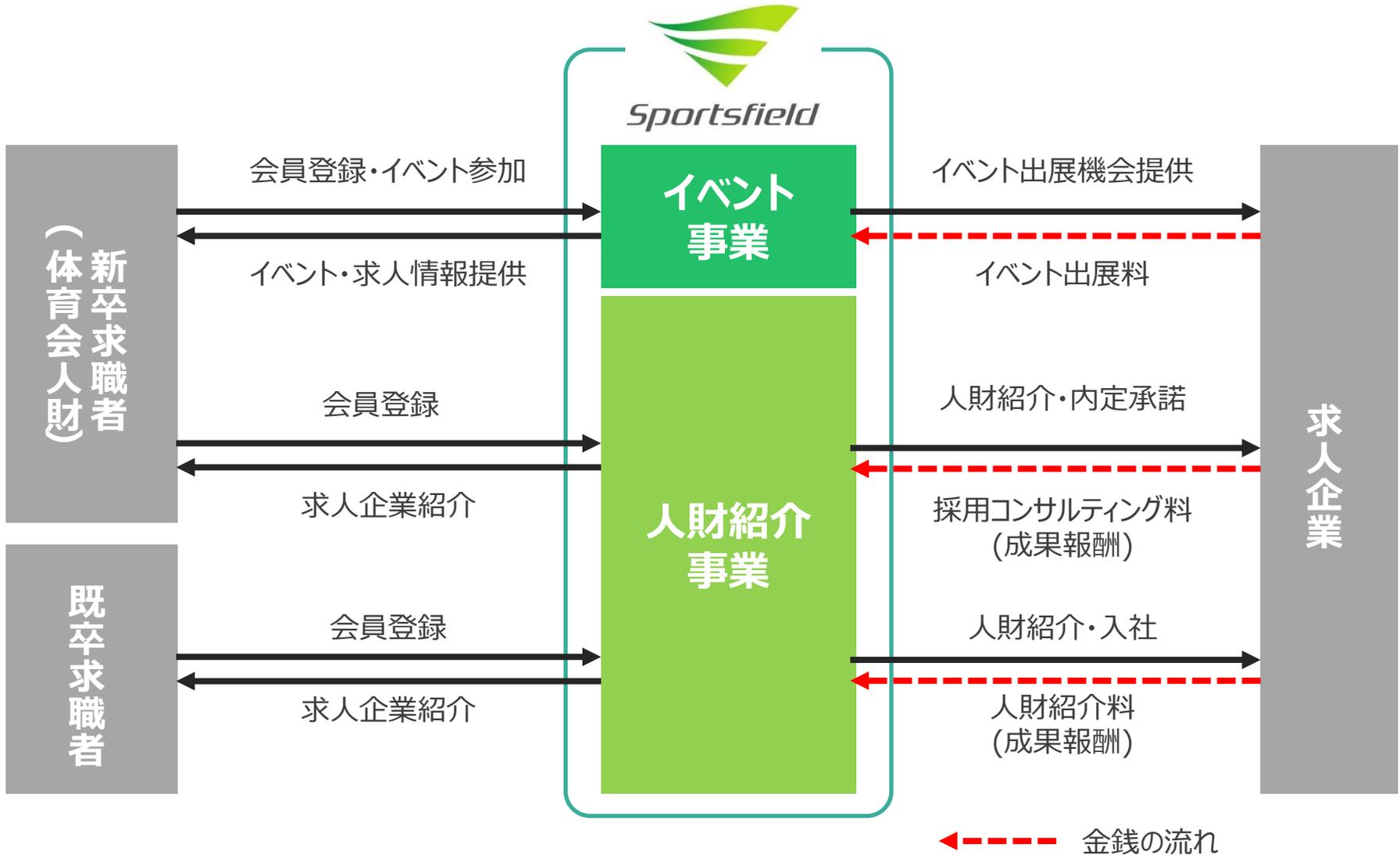
# 人財「メーカー」

- 時間をかけて、スポーツ経験の強みを発揮して社会で活躍できる人財に教育
- 結果として、マッチング精度の上昇や企業からの信頼獲得に寄与
- 一般的な人財紹介システムと異なり、当社は人財「メーカー」を標榜

## 人財「メーカー」の概念図



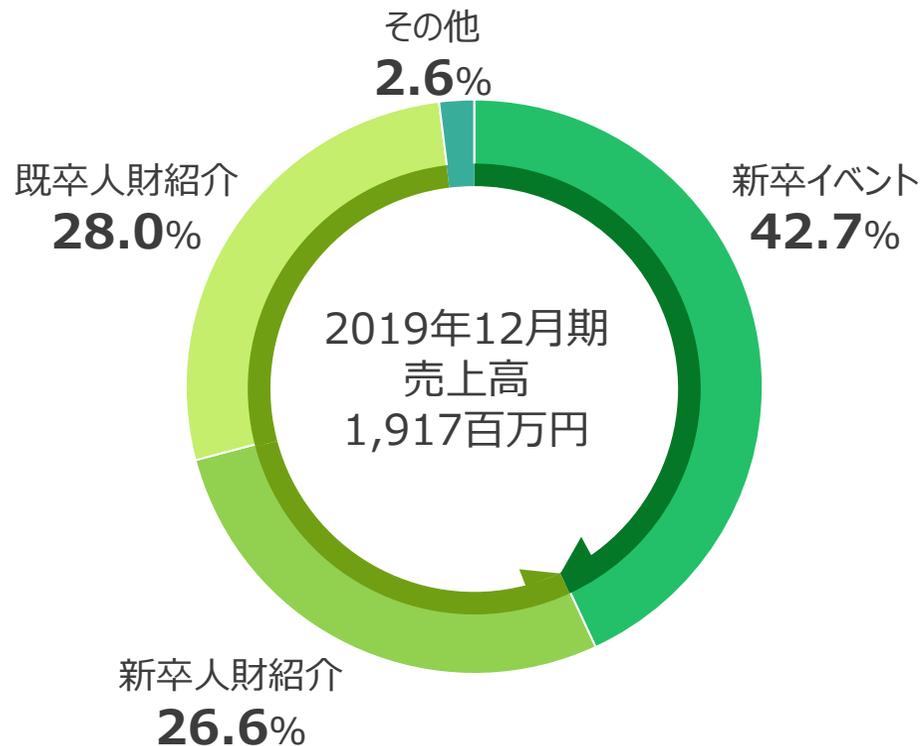
# ビジネスフロー



# 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) 2019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

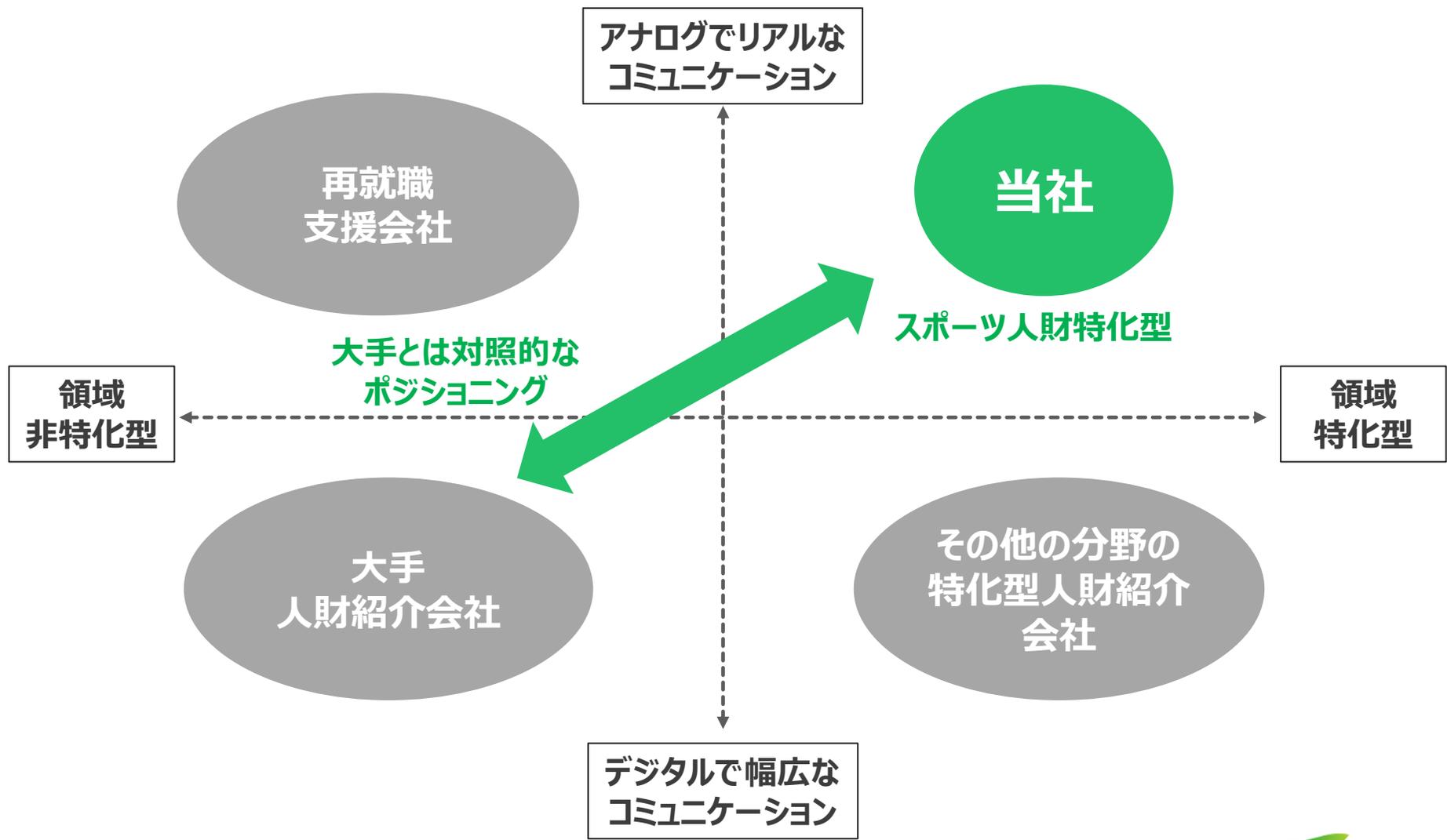
- 既卒スポーツ人財（第二新卒）向けの就職カウンセリングと就職先企業の紹介
- 成果報酬として企業より人財紹介料を受領

### その他事業

- 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
- 子会社スポーツフィールドイノベーションズによるスポーツスクール事業

# 特徴と強み 独自のマーケット・ポジション

- 売り手市場で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（コロナ禍はオンラインへ） 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

- 当社社員自身が全員、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37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

当社社員233名  
(2020年6月末現在)  
全体で**37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	クラシックバレエ	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	スキー	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		
水球	卓球		合気道					



# 2020年12月期 第2四半期決算概要

## 2020年12月期 第2四半期累計 実績

売上高	1,043百万円	前年対比	▲5.7%
営業利益	112百万円	前年対比	▲58.0%

- コロナ禍のもと営業利益約1.1億円を確保（前期比では減収減益）
- オンライン就職イベントによる新たな売上創出を実現
- 人材紹介は新卒が堅調も、既卒は採用企業の動向が影響

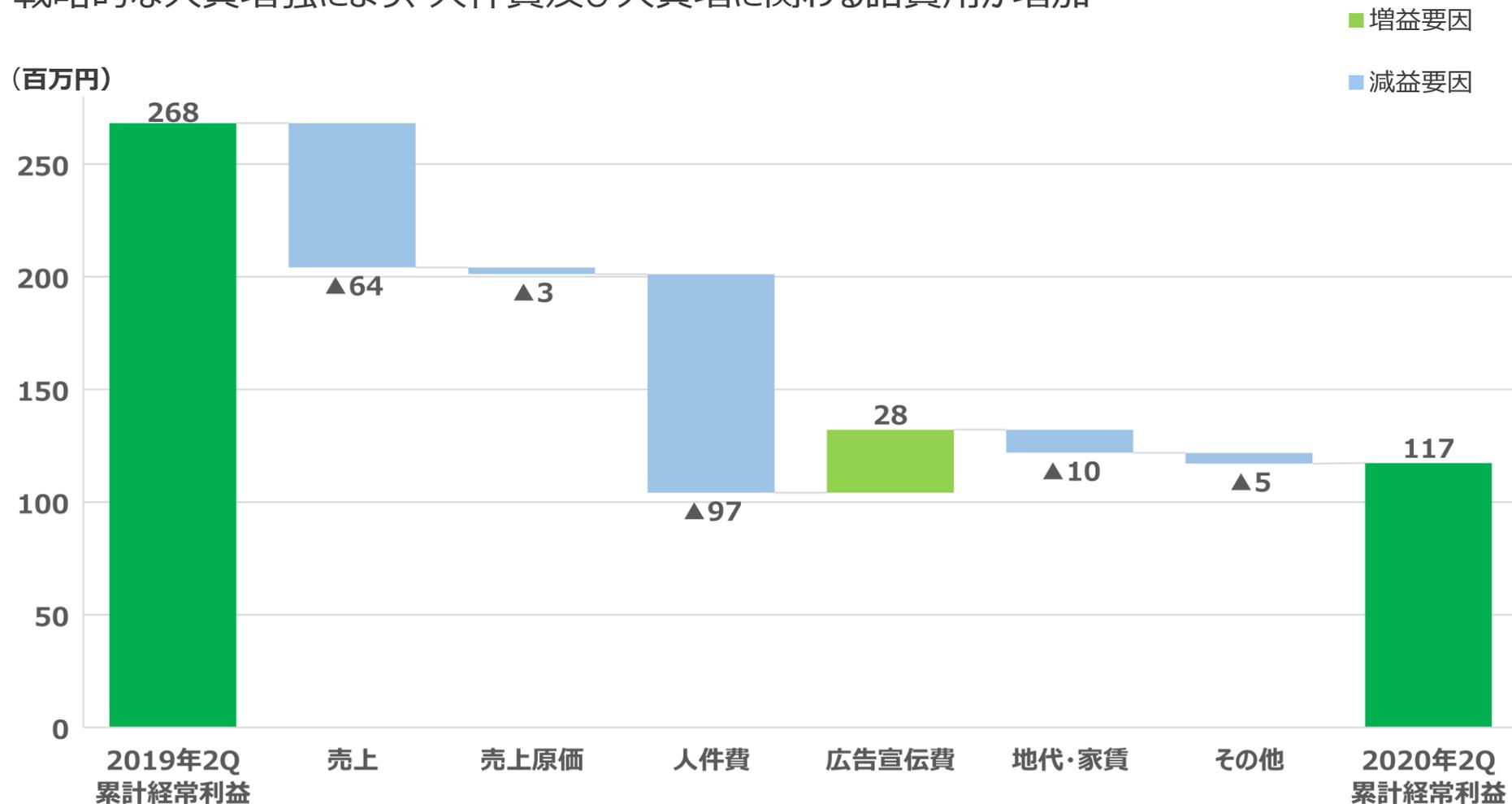
# 2020年12月期 第2四半期累計 決算概要

- コロナ禍のもと営業利益約1.1億円を確保
- 前期比では減収減益、新卒者向けイベント中止による減収と人件費増加が主な要因

(百万円)	第2四半期累計実績		前年対比	
	2020年12月期	2019年12月期	増減額	増減率
売上高	1,043	1,107	▲64	▲5.7%
新卒者向けイベント	526	585	▲59	▲10.0%
新卒者向け人財紹介	197	194	+3	+1.5%
既卒者向け人財紹介	298	307	▲9	▲2.8%
その他売上	22	21	1	+2.9%
営業利益	112	268	▲156	▲58.0%
営業利益率	10.8%	24.3%		▲13.5pp
経常利益	117	268	▲151	▲56.2%
経常利益率	11.2%	24.2%		▲13.0pp
親会社株主帰属四半期純利益	73	173	▲100	▲57.3%

## 第2四半期累計 対前年対比 経常利益増減要因

- 売上は前期比64百万円減収、新卒者向けイベントの中止が影響
- コロナ対策として新たにオンライン就職イベントを導入、会場費等の原価ゼロで新たな利益実現
- 戦略的な人員増強により、人件費及び人員増に関わる諸費用が増加



## B/Sの状況（貸借対照表）

- 総資産は555百万円の増加、現預金水準を高め財務的な安定を最優先
- 負債は481百万円増加、自己資本比率30%を目安に長期資金を積極的に借入れ
- 株主資本は、73百万円増加

(百万円)	2020年12月期	2019年12月期	前年対比
	第2四半期 連結会計期間	前連結会計年度	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,378</b>	854	+523
現金及び預金	<b>1,079</b>	696	+383
売掛金	<b>261</b>	123	+137
<b>固定資産</b>	<b>283</b>	251	+31
有形固定資産	<b>120</b>	109	+10
無形固定資産	<b>2</b>	1	+1
投資その他の資産	<b>160</b>	140	+19
<b>資産合計</b>	<b>1,661</b>	1,106	+555
<b>負債合計</b>	<b>1,157</b>	676	+481
流動負債	<b>547</b>	404	+143
固定負債	<b>610</b>	271	+338
<b>株主資本</b>	<b>503</b>	429	+73
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,661</b>	1,106	+555

現預金・売掛金の増加  
財務的な安定を最優先

資金の借りに伴い増加

# キャッシュフローの状況

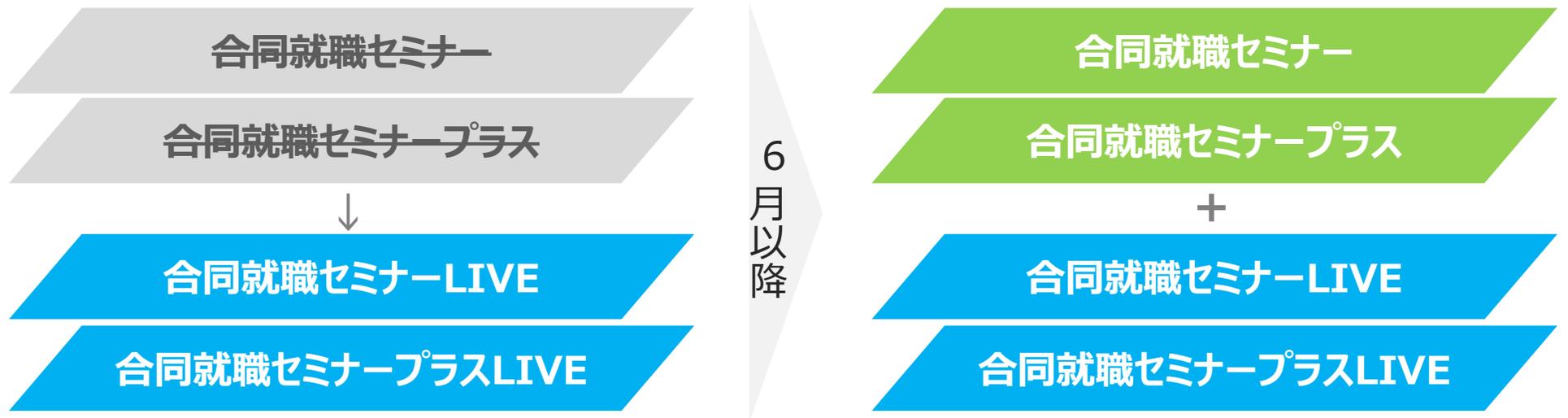
- 営業CFは、85百万円の減少。税前当期利益はプラスだったものの、売上債権の増加、法人税等の支払により減少
- 投資CFは、27百万円の減少。オフィス増床、新規事業譲受に伴う資産への支出
- 財務CFは、495百万円の増加

(百万円)	2020年12月期 第2四半期累計期間
営業CF	▲85
税前当期利益	+117
売上債権増減	▲137
法人税等支払額	▲46
投資CF	▲27
有形固定資産取得	▲3
敷金・保証金差入	▲19
フリーキャッシュフロー	▲112
財務CF	+495
株式発行収入	0
有利子負債増減	+495
現金等期末残高	1,069

短期・長期借入による増加

# 新型コロナウイルス対応 <新卒者向けイベント>

- 新しい生活様式下における新たな就活・採用活動支援体制
- 5月までは全ての就活イベントをオンライン型に変更し、6月以降は ■ 来場型 ■ オンライン型を併用
- 双方のメリットを活かしながら、体育会学生と企業のニーズに幅広く対応できる体制へ



\* ■ 来場型イベントは、感染予防対策を実施しての開催

## ■ 来場型イベントのメリット

- ・個々人に合わせた出展企業の紹介や興味付け
- ・対面による質問に対するきめ細かい対応

## ■ オンライン型Webイベントのメリット

- ・全国の体育会学生に幅広く情報を提供
- ・移動費用、時間が削減できる

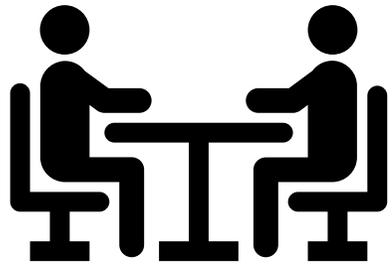
## (参考) 新卒者向けイベント種別

	規模	大規模		中小規模	
	(時期)	解禁前	解禁後		
来場型	名称	キャリアセミナー	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
	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	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	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	15社程度	6社までに限定	

# 新型コロナウイルス対応 <新卒・既卒者向け人財紹介>

- 5月までは新卒・既卒者との対面面談をオンライン面談に変更し、緊急事態宣言解除後は、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、面談数は増加し、登録人財に対するカバー率も上昇

## 対面面談



+

## オンライン面談



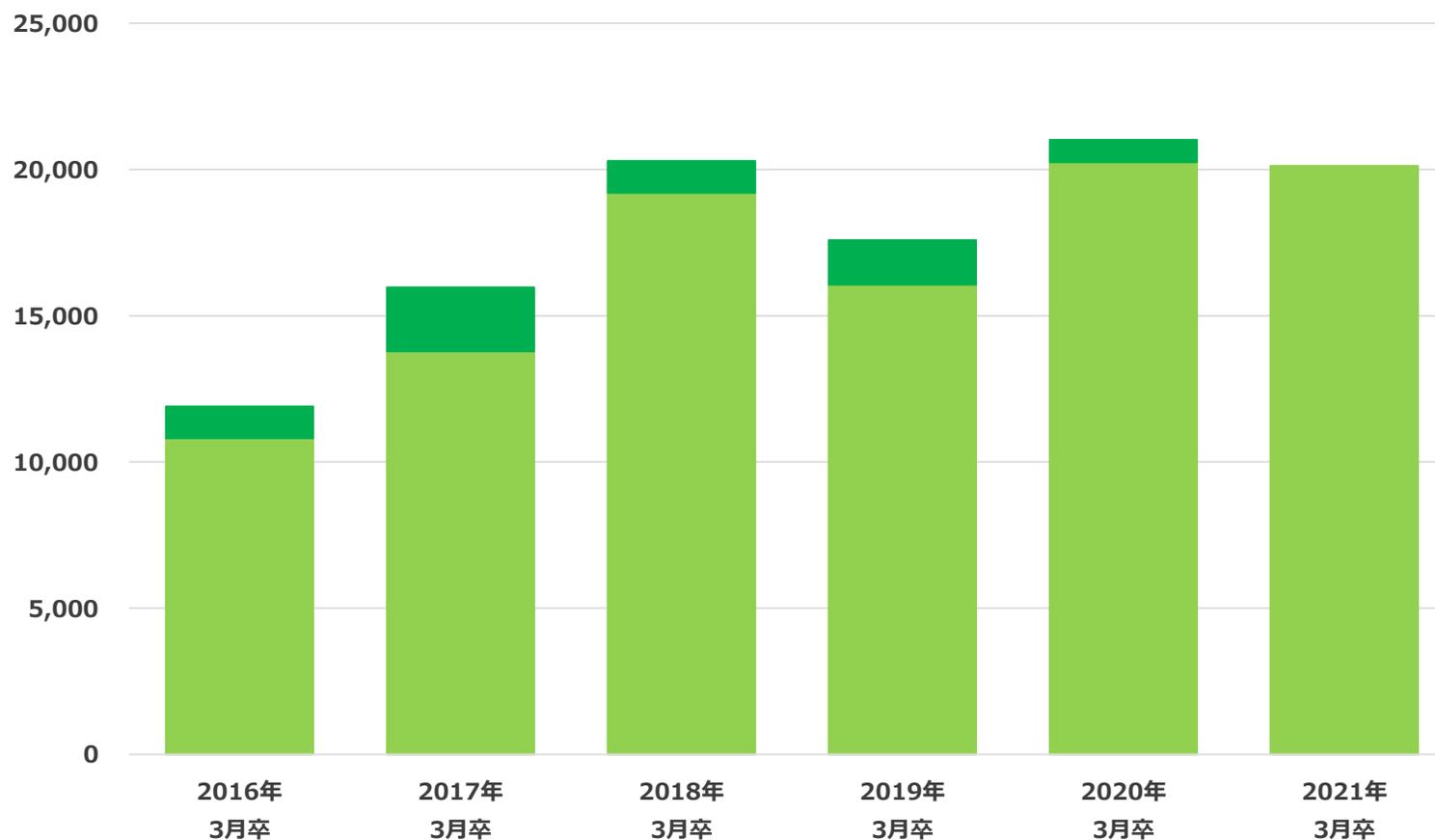
\*対面面談は、感染予防対策を実施しての開催

- オンライン面談では初対面の人財に対してアイスブレイクがややしくい反面、移動時間や場所の制約がないことから、**高効率での面談が可能**
- コンタクト頻度の増加による**関係性の強化**
- 画面共有機能を用いた**即時のオンライン書類添削**などが可能

# 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6月末時点で、前年対比小幅マイナスながら20,000人超過

## スポナビ（新卒者向け）登録者数



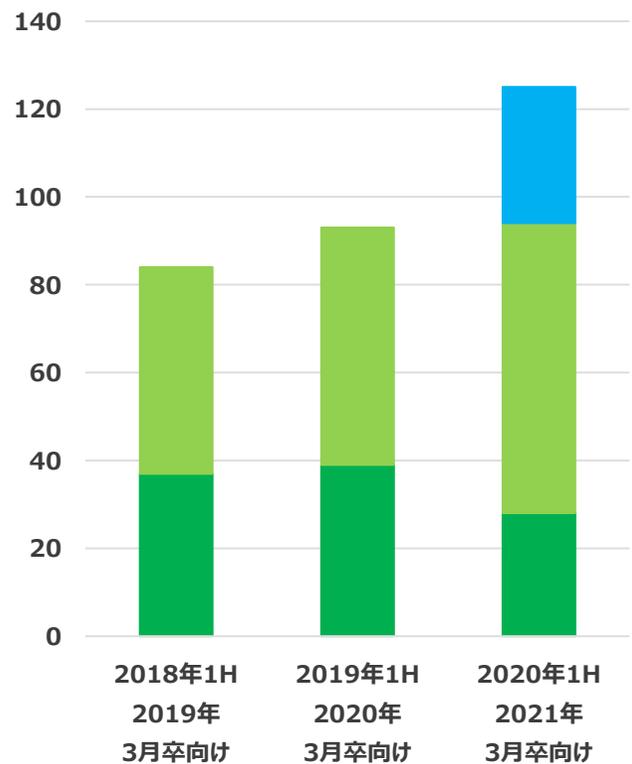
2016年3月卒～2020年3月卒は、■と■の合計が、卒業年度の最終実績

2020年6月末時点

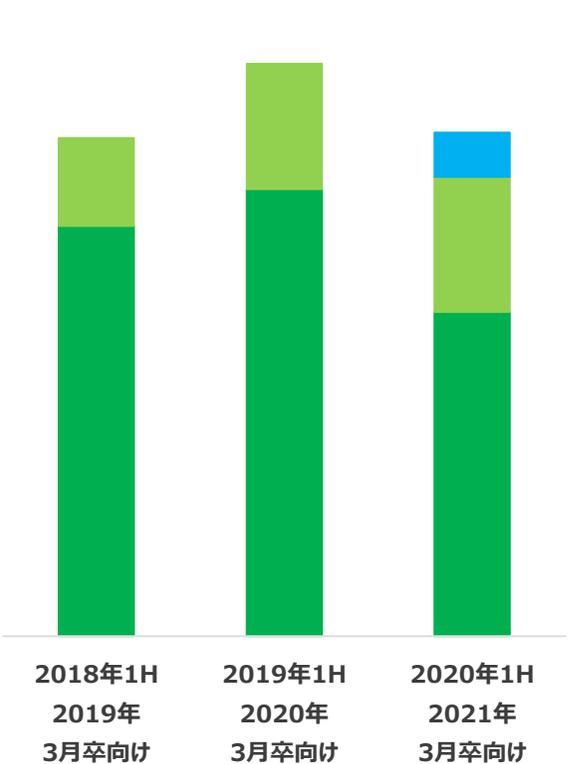
# 新卒者向けイベント 第2四半期累計 主要指標推移

- 開催数は前年を上回る
- 販売枠数は、3月の政府のイベント自粛要請による大型イベント中止・緊急事態宣言による来場型イベントの全面中止の影響により減少（オンライン型イベントの開催により、販売枠数の減少幅を縮小）
- イベント参加学生のべ人数は、コロナ禍にあってもアナログな関係の強みを活かし、中小規模イベントへの参加を促すとともに、オンライン型のメリットを活かし、前年対比増加

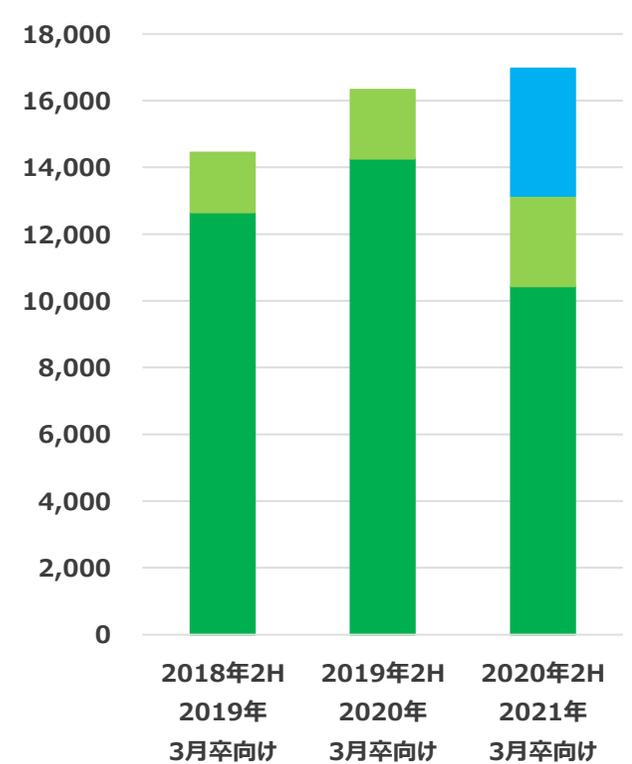
イベント開催数



イベント種別販売枠数



イベント参加学生のべ人数



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型

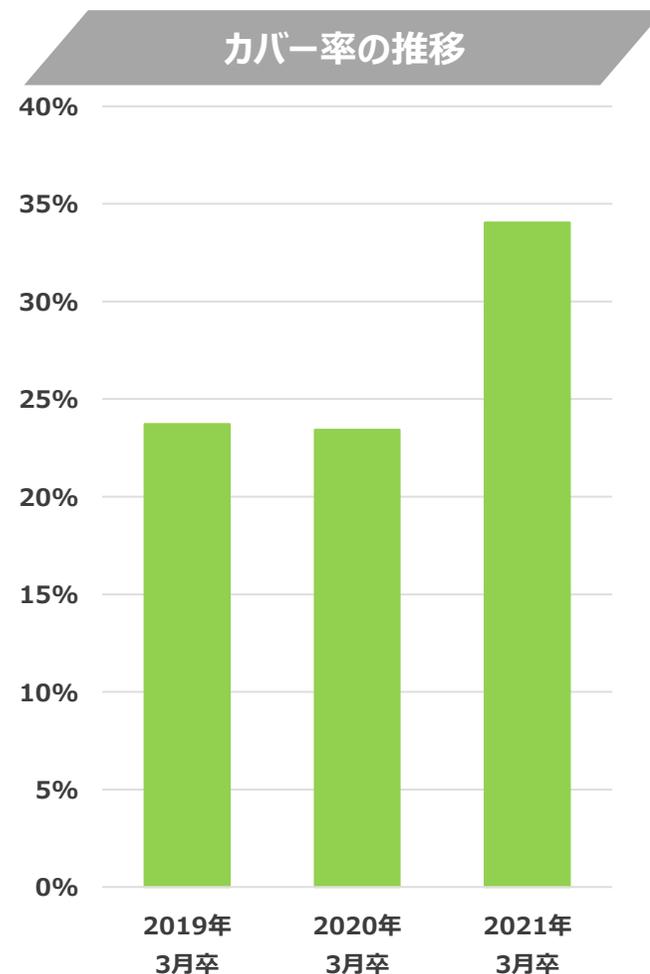
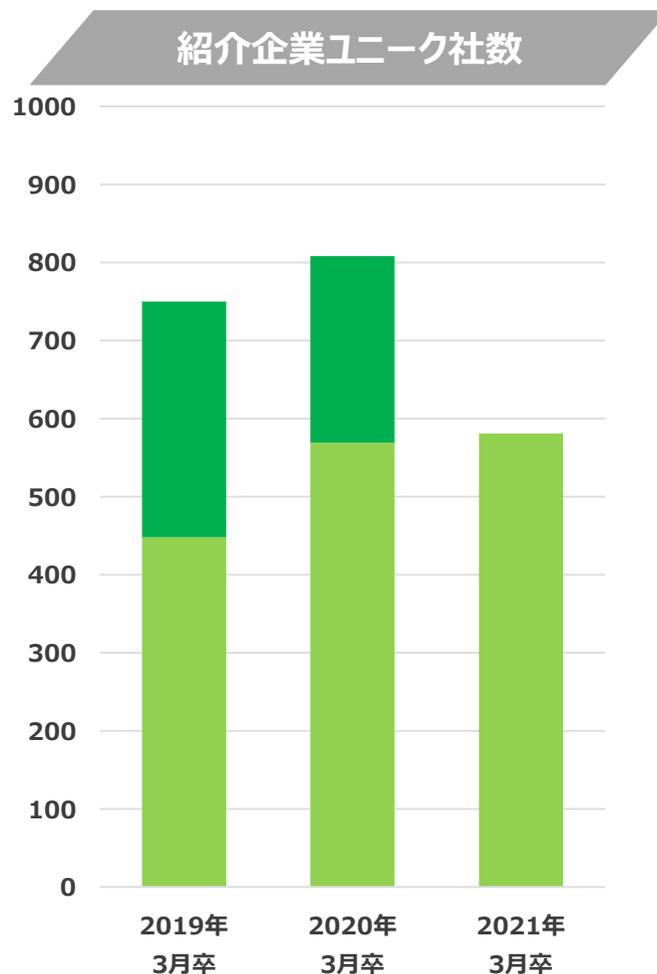
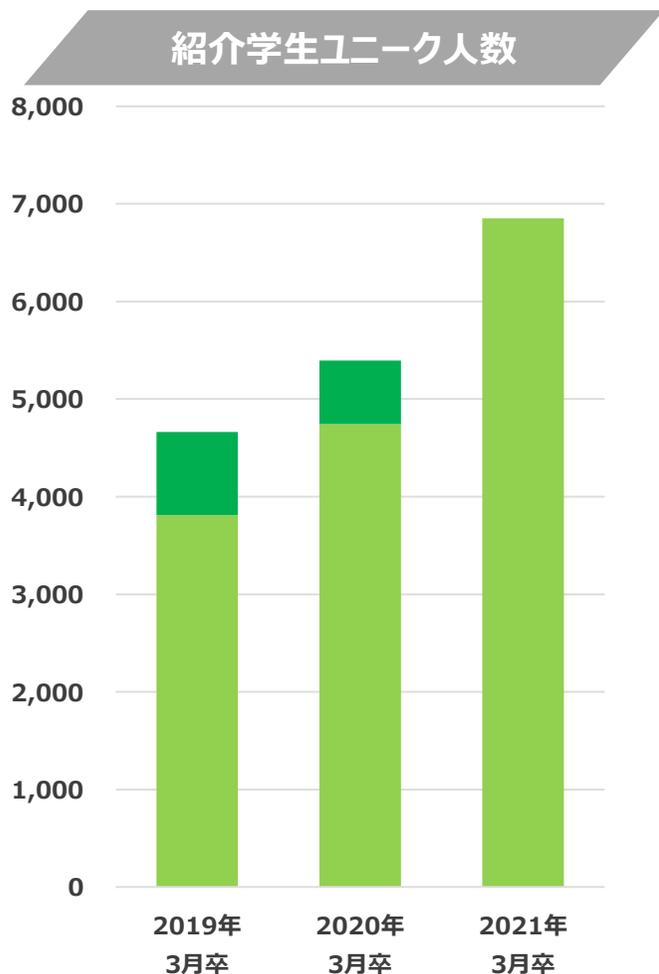
■ 来場型・大規模 ■ 来場型・中小規模 ■ オンライン型



# 新卒者向け人財紹介 第2四半期累計 主要指標推移

- 2021年3月卒業者の紹介学生ユニーク人数は、前年対比44%増加
- 紹介企業ユニーク社数は、前年対比2%増加
- カバー率は、大幅に向上

■ 卒業前年6月末時点実績



紹介学生ユニーク人数、および、紹介企業ユニーク社数  
 2019年3月卒、2020年3月卒は、■と■の合計が、卒業年度の最終実績

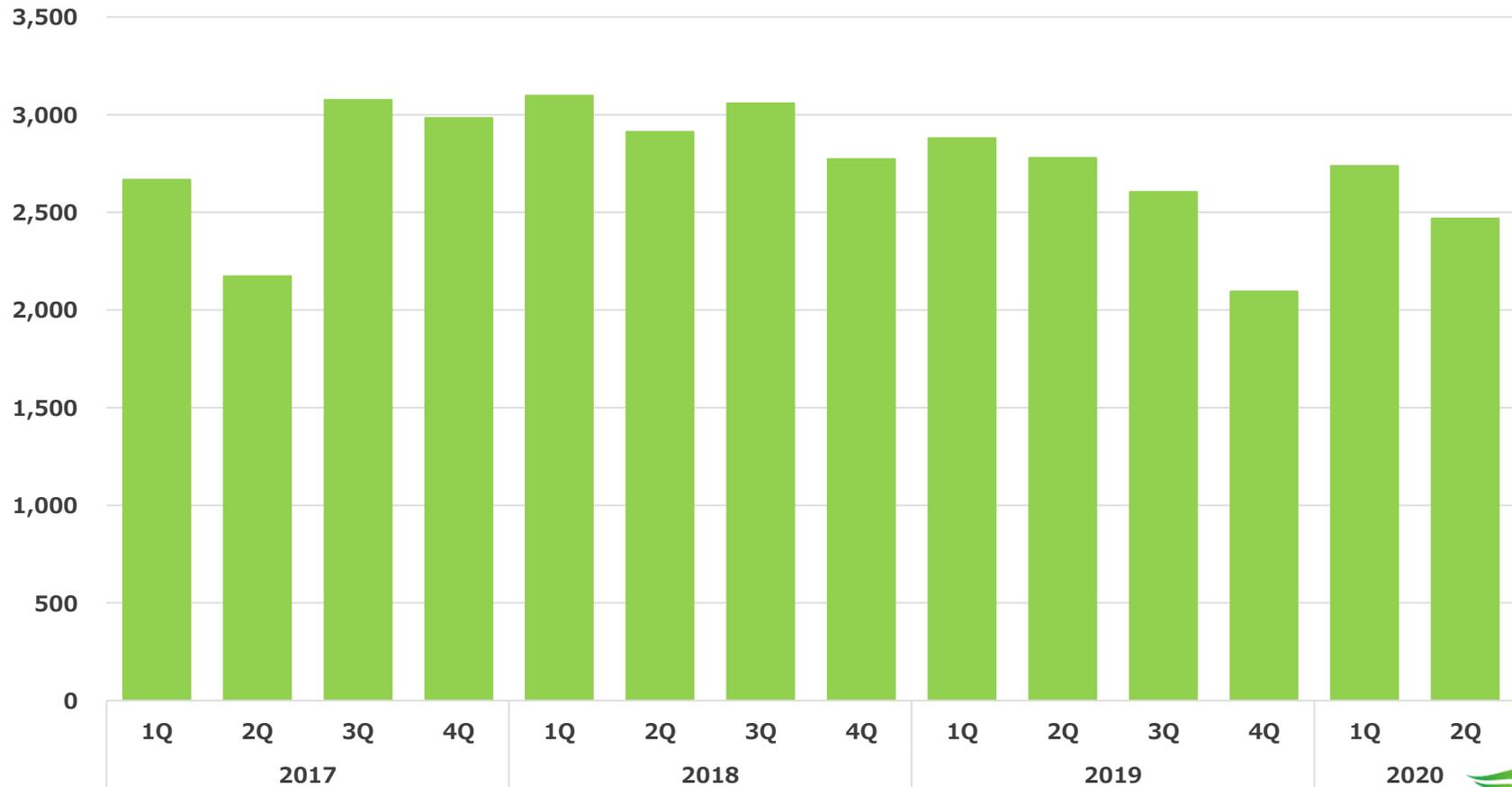
\*カバー率：登録者の内、面談対応により、アナログ関係が構築できている登録者の比率（算出方法：紹介ユニーク人数/スポナビ登録者数）



# 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
- スポナビキャリア新規登録者数は、広告効率が改善し2019年4Qまでの減少が底を打ち、2020年1Qは反転して上昇したが、2020年2Qは新型コロナウイルス感染拡大の影響により、前四半期比減少

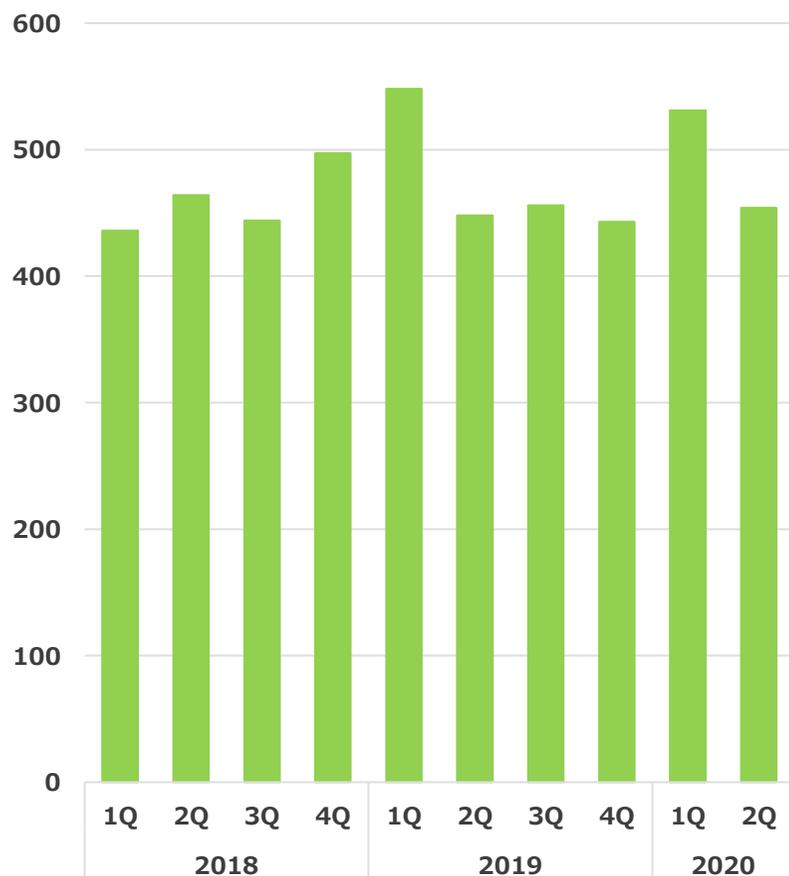
## スポナビキャリア（既卒者向け）新規登録者数の四半期別推移



# 既卒者向け人財紹介 主要指標推移

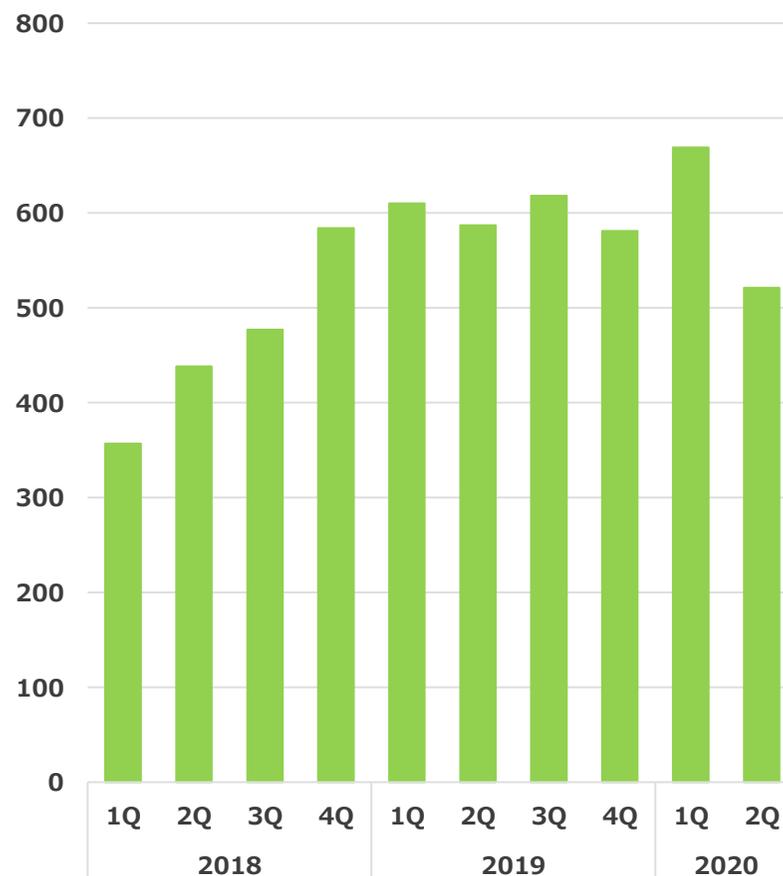
- 紹介既卒人財のユニーク人数は、2020年第1四半期から15%減少
- 紹介企業のユニーク数は、過去最多となった2020年第1四半期から減少

## 紹介既卒人財ユニーク人数



当該四半期中に企業への紹介実績のあった人財のユニーク人数

## 紹介企業ユニーク社数



当該四半期中に紹介実績のあった企業のユニーク数



# 2020年12月期 通期業績予想

## 通期業績予想の公表

- 新型コロナウイルス感染拡大の収束時期の見通しが立たない状況においては、今後の当社グループ業績を合理的に算定することは困難であることから、未定と発表（2020年4月21日）
- 緊急事態宣言解除を受け、経済活動の再開の動きと新しい生活様式下における就職・採用支援への移行をふまえ、現時点で入手可能な情報と予測に基づいて通期業績予想を公表（2020年8月12日開示）
- 下半期（2020年7月以降）については、新型コロナウイルス感染症の影響が少なくとも12月末までは続くものと想定するも、新型コロナウイルス感染症拡大の第2波による再度の緊急事態宣言等、大規模な社会経済活動の制限が実施されないこと、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、また企業の選考手続きが例年通り可能であることを前提として算定
- 緊急事態宣言の再出等の事態が生じた場合においては売上及び利益は減少する恐れがある

## 2020年12月期 通期業績予想

売上高 **1,966**百万円

前年対比 **+2.5%**

営業利益 **50**百万円

前年対比 **▲74.2%**

- 新卒者向けイベント・人財紹介が牽引し、通期および下半期は前年対比増収
- 営業利益は通期で黒字を確保

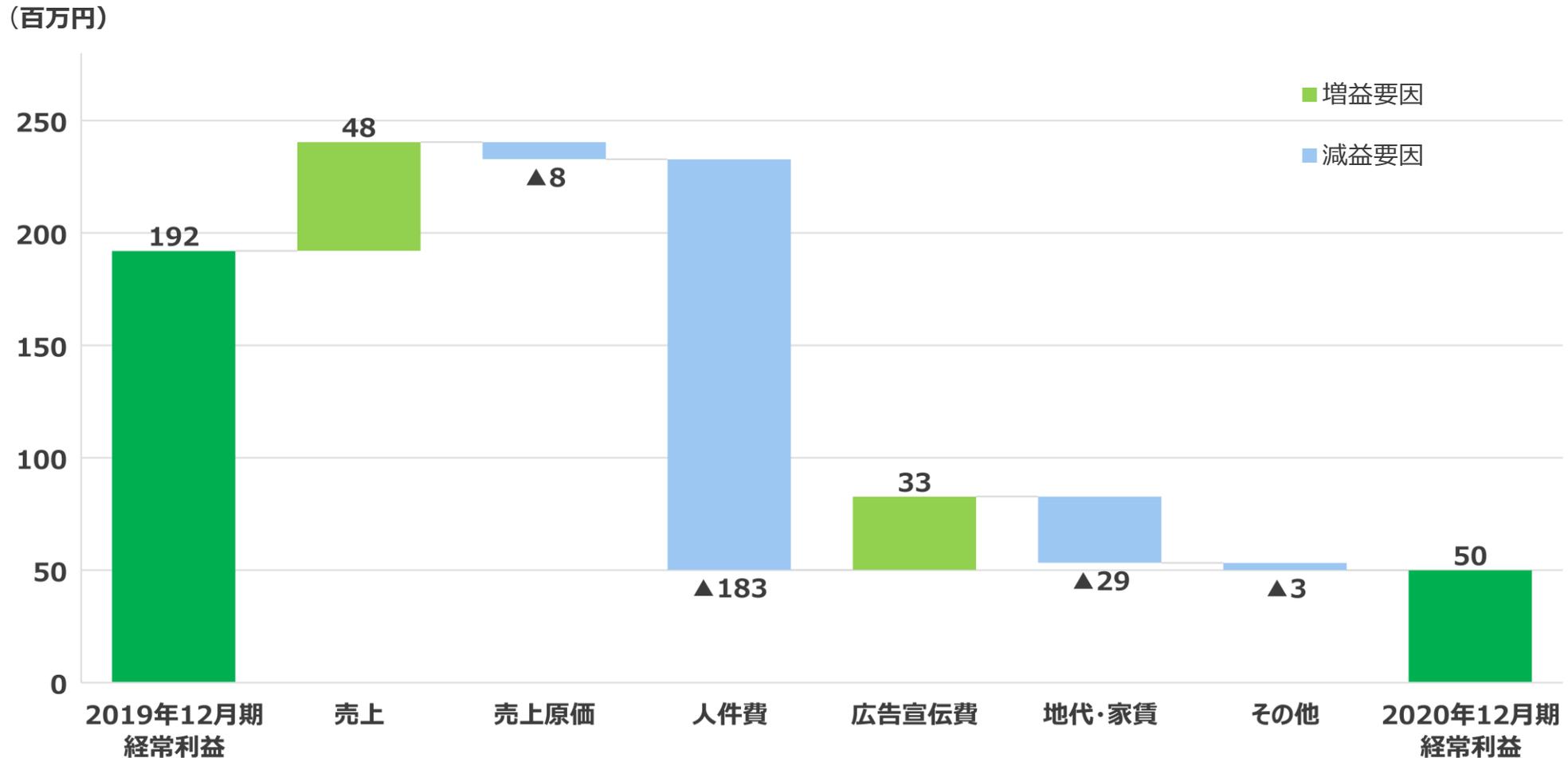
## 2020年12月期 通期業績予想

- 第3四半期以降は、新卒者向けイベント、新卒者向け人財紹介売上が前年対比を上回る。通期では、新卒者向け人財紹介が牽引し、増収達成の見込み
- 人員増等による人件費の増加、オフィス拡張等の事業拡大を図るための経費は増加するものの、効率的な広告宣伝費の投下とその他経費の削減により、黒字確保

(百万円)	通期業績予想		前年対比	
	2020年12月期	2019年12月期	増減額	増減率
売上高	1,966	1,917	+48	+2.5%
新卒者向けイベント	780	819	▲39	▲4.8%
新卒者向け人財紹介	653	511	+142	+27.9%
既卒者向け人財紹介	481	537	▲57	▲10.6%
その他	52	50	+2	+3.6%
営業利益	50	194	▲144	▲74.2%
営業利益率	2.6%	10.1%		▲7.6PP
経常利益	50	192	▲141	▲73.5%
経常利益率	2.6%	10.0%		▲7.4PP
親会社株主帰属当期純利益	26	132	▲106	▲79.9%

# 2020年12月期通期業績予想 前年対比 経常利益増減要因

- 売上は、前年対比で48百万円増収
- 新卒者向けイベント・人財紹介が牽引し、下半期の赤字幅縮小
- 戦略的な人員増強により、人件費の及び人員増に関わる諸費用が増加



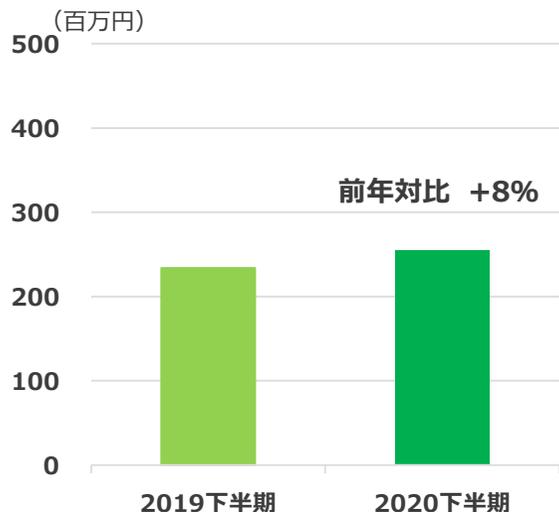
## 2020年12月期 下半期業績予想

- 下半期は、新卒者向けイベント、新卒者向け人財紹介売上が前年対比を上回り、既卒者向け人財紹介の落ち込みをカバー、前年対比+13.8%の増収を予想
- 上半期からの人員増等による人件費の増加等により経費は増加するも、効率的な広告宣伝費の投下とその他経費の削減により、赤字幅は前年比縮小を見込む

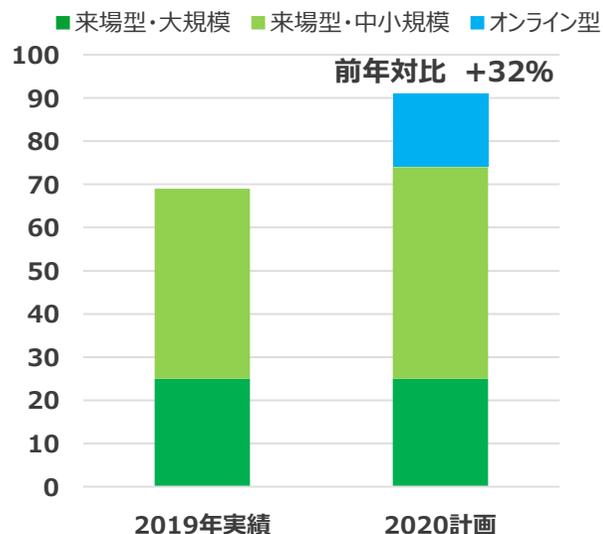
(百万円)	下半期業績予想		前年対比	
	2020年12月期	2019年12月期	増減額	増減率
売上高	922	811	+112	+13.8%
新卒者向けイベント	253	234	+19	+8.3%
新卒者向け人財紹介	456	317	+139	+44.0%
既卒者向け人財紹介	183	231	▲48	▲21.0%
その他	30	29	+1	+4.1%
営業利益	▲63	▲74	+12	—
営業利益率	-6.8%	-9.2%		+2.4PP
経常利益	▲67	▲76	+10	—
経常利益率	-7.2%	-9.4%		+2.2PP

# 事業別 2020年12月期下半期売上および主要指標予想

## 新卒者向けイベント

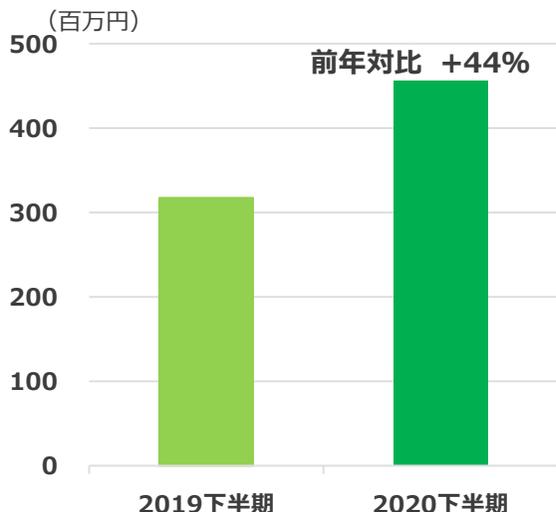


## イベント開催数

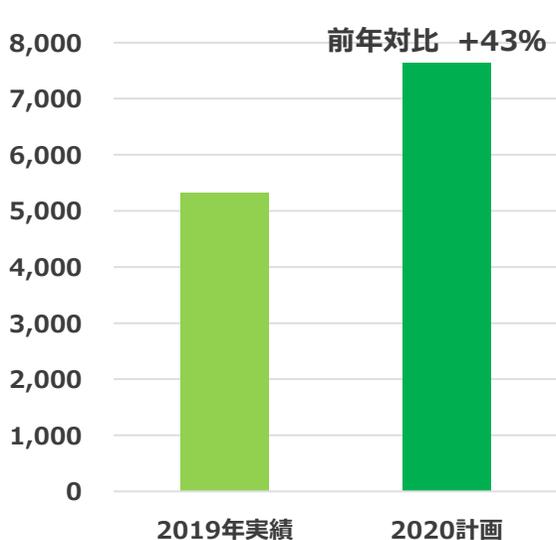


2019年実績：2020年3月卒向け及び2021年3月卒向け  
2020年計画：2021年3月卒向け及び2022年3月卒向け

## 新卒者向け人財紹介

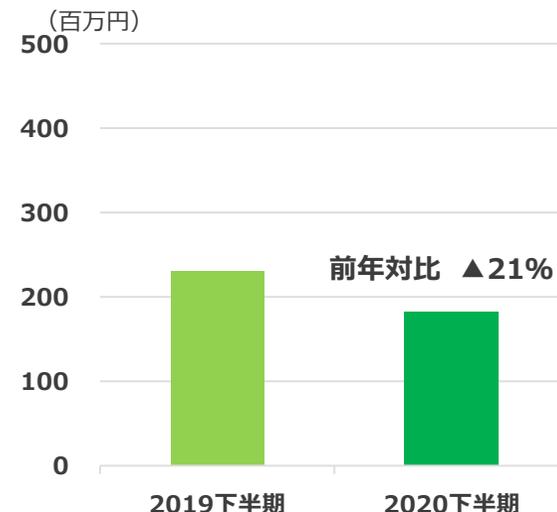


## 紹介学生ユニーク人数

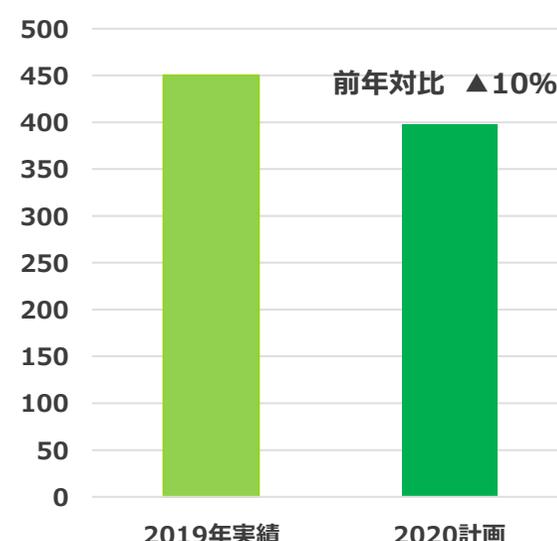


2019年実績：2020年3月卒 2019年12月時点  
2020年計画：2021年3月卒 2020年12月時点予想

## 既卒者向け人財紹介



## 紹介既卒人財ユニーク人数

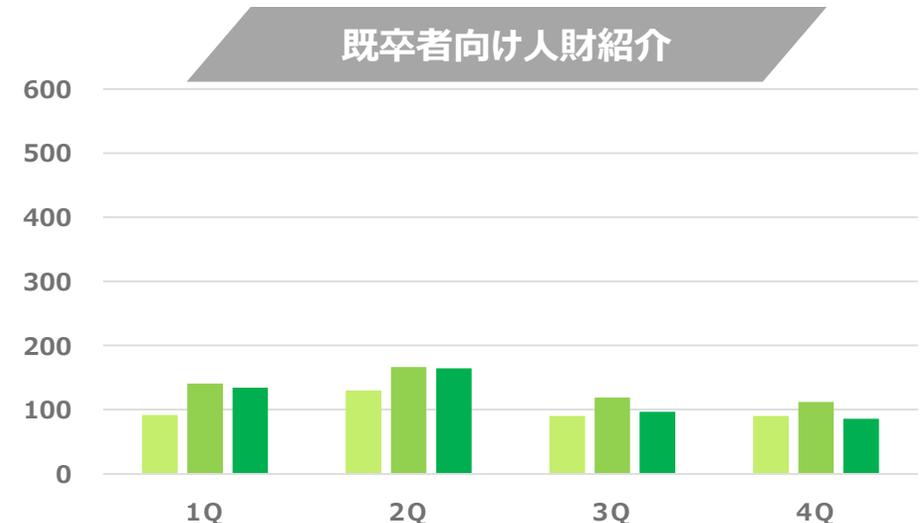
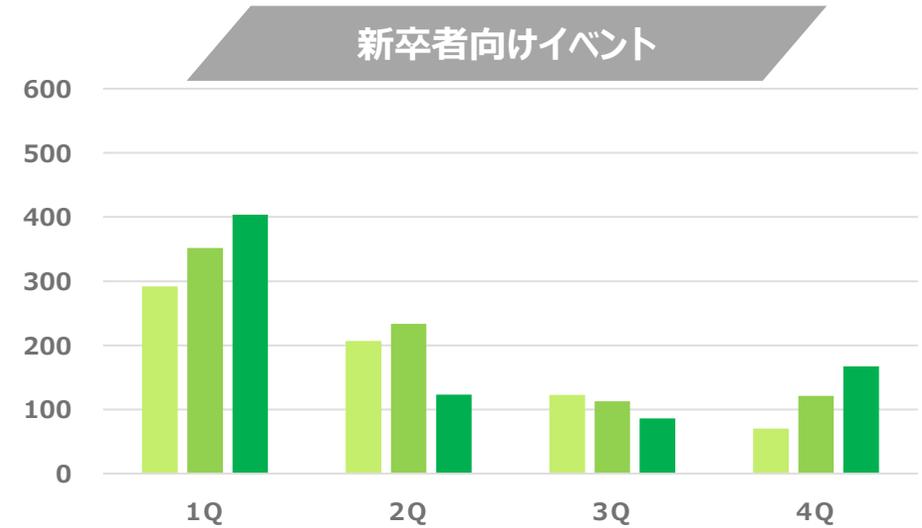
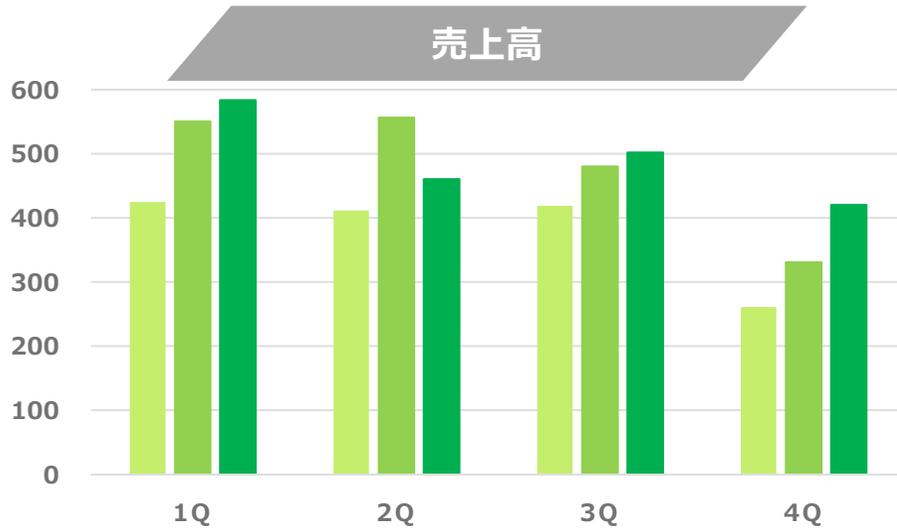


2019年実績：2019年下半期 実績  
2020年計画：2020年下半期 予想

# 四半期別 売上推移予想

- 全体では、新卒者向けイベント、新卒者向け人財紹介が牽引、新型コロナウイルス感染拡大の影響が大きかった第2四半期を除き、前年対比増収を予想

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 (単位: 百万)

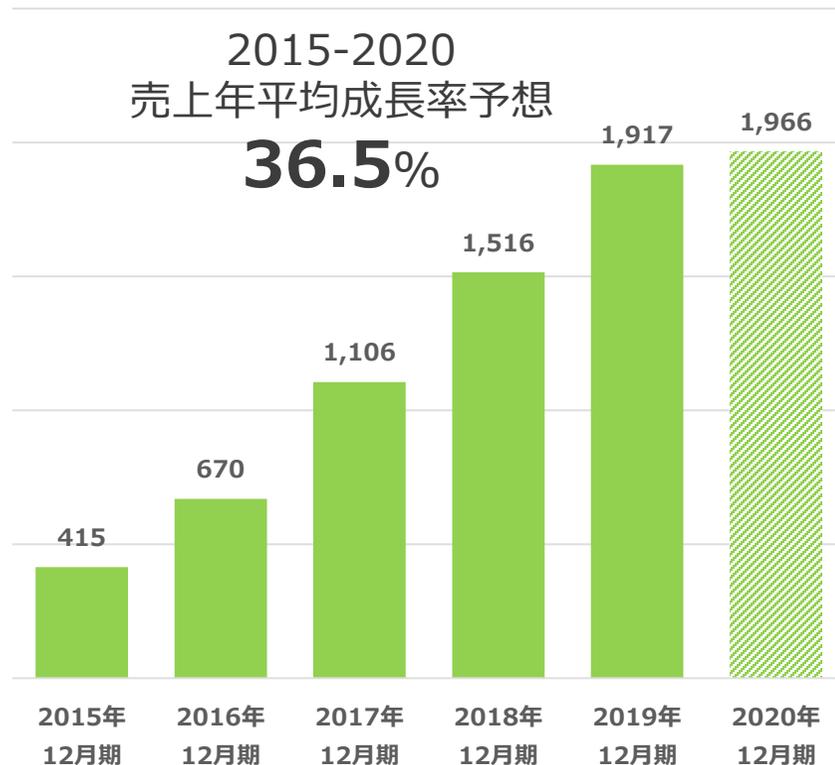


# 業績の推移

- 2015年12月期以降の増収継続を見込む。2020年までの5カ年の売上高年平均成長率は36.5%となるものと予想
- 売上拡大に併せ、経常利益は増加してきたが、2020年12月期はコロナの影響により減少

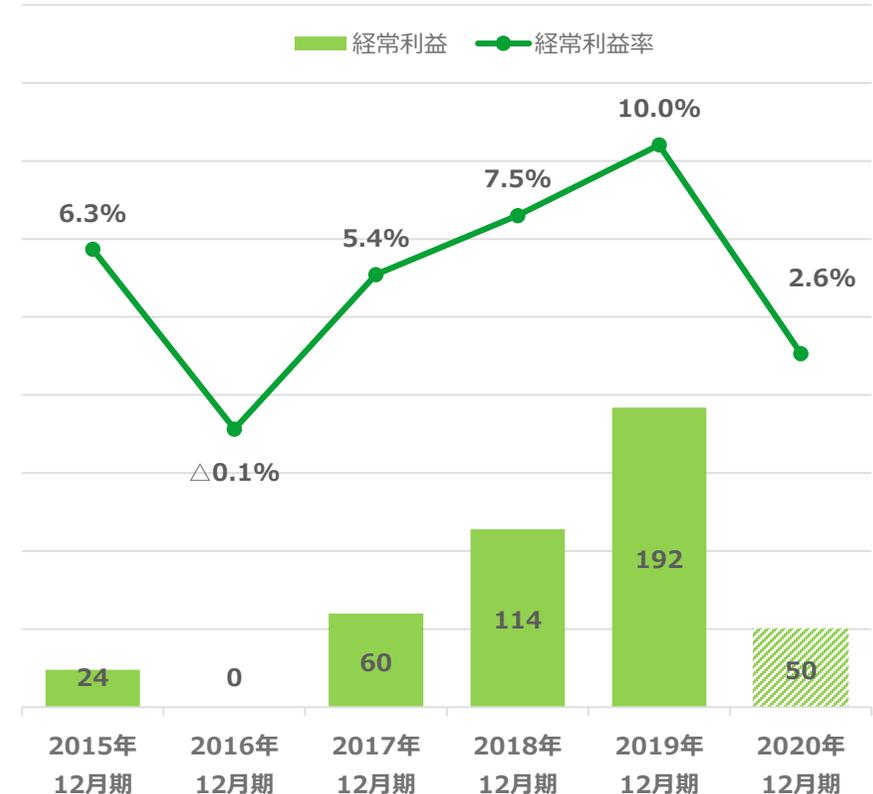
## 売上高

(百万円)



## 経常利益及び同利益率

(百万円)



\*2015年12月期、2016年12月期は単体決算



# 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を図り、  
「スポーツ人財会社」から「スポーツ会社」への飛躍を図る

## 経営課題（アクションプラン）

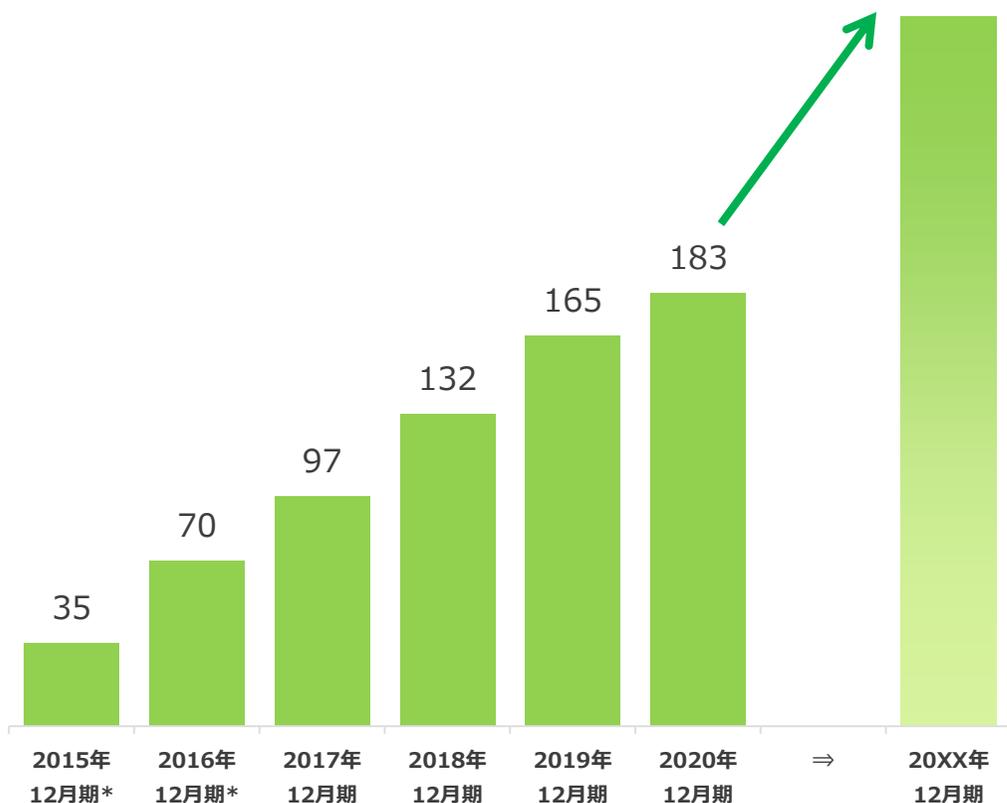
- 1 登録者の更なる増加とカバー率の向上
- 2 顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化
- 3 新規事業の拡大

# 登録者のさらなる増加 営業体制の強化

- 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
- 強みである「アナログの関係」を構築しつつ、一層の登録者増加に不可欠な拠点・スタッフの拡充を推進

## 営業社員の強化

(名)



\*2015/12期、2016/12期は単体決算

2020年12期：2020年6月末時点

## 拠点の強化

更なる  
拠店拡充

11拠点  
(2020年7月末)



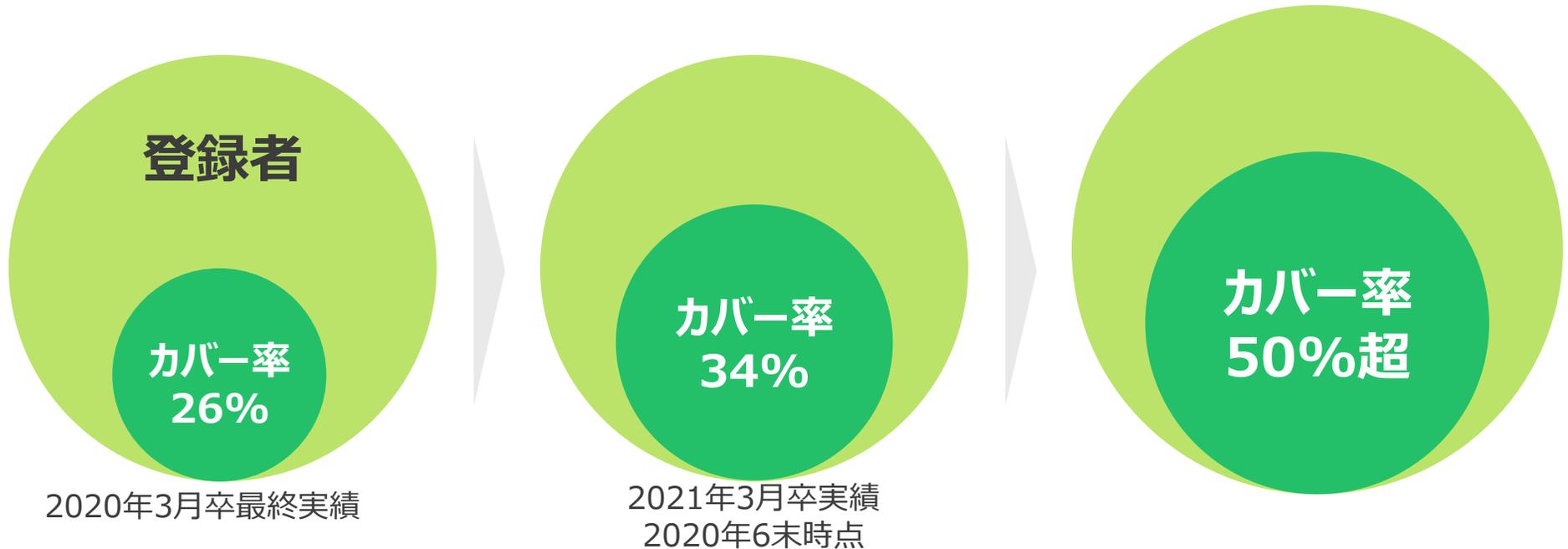
# サテライトオフィスの設置

- 2020年7月に静岡県浜松市にサテライトオフィスを開設し、計7拠点へ拡大。全国のスポーツ人財に対応できる体制構築へ。
- 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



# 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34%（2020年6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
- 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）

# 顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化

- スポナビ卒業生に対する具体的接点を増やし、顧客とより一層のアナログ関係強化を図る。当社独自のスポーツコミュニティを形成することで、新事業領域への展開を狙う

従前

今後（アナログ関係の更なる強化）



- 3ヶ月に一度の新規事業提案会を開催し、幅広い部門・年次の社員から応募実績あり。全経営幹部より直接フィードバック
- 希望者には代表及びCFOがメンターとなり、多角的に支援

2018.10.3

ニュース

## デュアルキャリア

現役アスリートの方の「デュアルキャリア（スポーツと仕事の両立）」を目指し、派遣・紹介予定派遣事業を開始

---

2019.2.20

ニュース

## SPONAVIYELL

大学スポーツへ「yell」を贈る。スポーツフィールドの新しいチャレンジ！

---

2020.2.12

ニュース

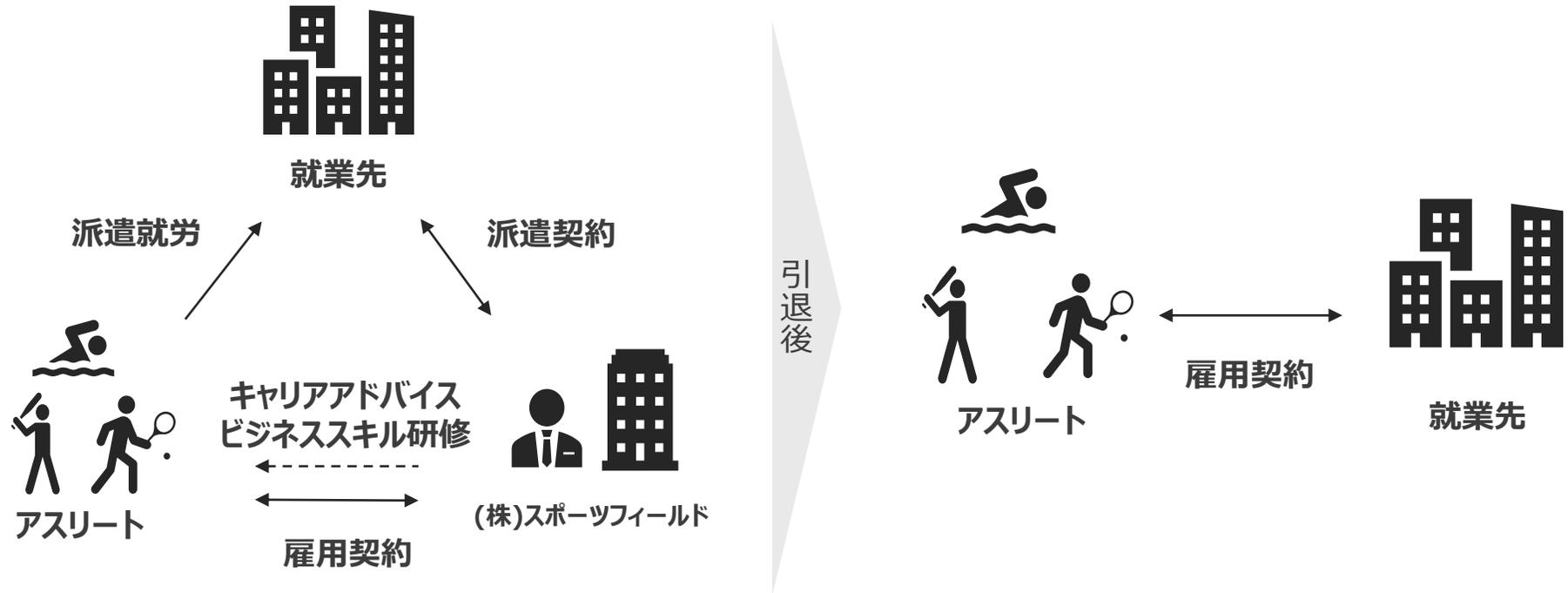
## スポーツ×データ×教育

100%子会社を設立し、高付加価値型のサッカースクール事業を開始 ～スポーツを通して、様々なフィールドで活躍し社会に貢献できる人財の育成を目指して～

---

# デュアルキャリア事業の状況

- 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

# 就労支援契約締結チーム

※一部抜粋



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



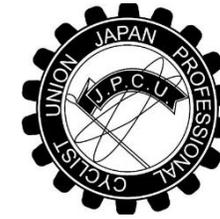
スフィーダ世田谷FC



スペリオ城北



ドルソーレ行橋



一般社団法人  
日本競輪選手会



みらいふ福岡SUNS

- 累計24競技、17チームと契約し、計103選手の就労支援
- 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

# 「株式会社スポーツフィールドイノベーションズ」設立(2020年1月31日)

46

- スポーツの指導及び人財育成に注力する100%子会社
- スポーツ人財会社からスポーツ会社への飛躍の布石と位置付け



- 小中学生を対象とした、高付加価値型のサッカー教室を開講（緊急事態宣言解除を受け自粛を解除、新型コロナウイルス感染予防・拡大防止の対策を講じたうえで教室実施）
- フィジカル・技術の科学的な強化に加え、アスリートとして成果に繋がる行動特性（コンピテンシー）を伸ばす学習を提供
- 元リーガーやリーガー内定選手、日本サッカー協会指導資格保持者、大学講師などを含む高品質な指導陣による、高付加型のレッスンが特徴
- データの計測に基づき、コンピテンシーや思考の成長を分析・定量化することで、今後スポーツに取り組むことの価値の可視化をつなげていくもの

# 新規事業取得

- 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）
- 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
- SEOに強みを持つ事業開発チームも当社に入社し、既存事業も含めたSEOを底上げ

	新規取得	既存事業
サービス名	スポジョバ	スポナビキャリア
サービス内容	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	主に対面にて登録者への就労支援を行う人財紹介事業
掲載求人	スポーツ関連企業のみ	限定せず
対象人財	限定せず	スポーツ人財のみ
報酬体系	掲載課金型、成功報酬型	成功報酬型で年収の35%
集客方法	SEOによる人財集客	新卒で支援した人財からの口コミ・広告による集客
サービス開始時期	2019年8月	2015年

## スポジョバ



### スポジョバとは

スポーツ業界に特化した、採用支援のWebサービスです。スポーツ好きの優秀な人材と、価値ある繋がりを生み出します。





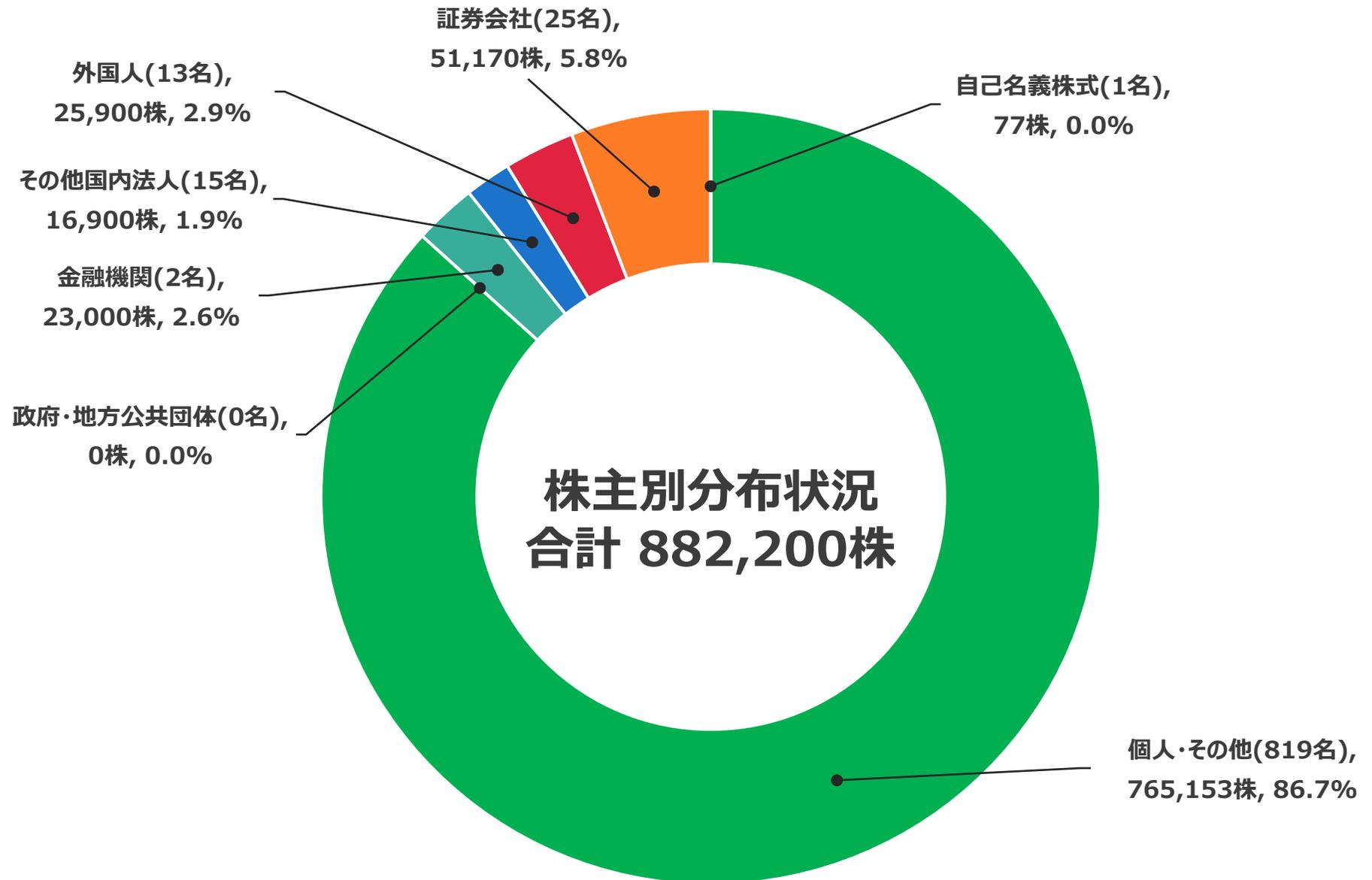
# APPENDIX

# 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3-29 FORECAST市ヶ谷4F			
資本金	92,700千円（2020年6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	1,917,813（千円）〔2019年12月期〕			
従業員数	233名（2020年6月末現在）			
拠点	東京本社、関西オフィス、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7月現在）			
総資産	1,661,604（千円）〔2020年6月末〕			

# 株主構成

2020年6月末時点



# 沿革

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 1月	子会社「株式会社スポーツフィールドイノベーションズ」設立
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
売上高	千円	415,173	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813
経常利益	千円	24,193	△490	60,171	113,916	192,045
当期純利益	千円	9,291	△1,875	41,031	72,809	132,965
資本金	千円	10,000	10,300	10,300	10,300	92,680
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 —
純資産額	千円	23,433	21,450	59,396	132,205	429,932
総資産額	千円	190,449	363,121	418,961	735,377	1,106,275
1株当たり純資産額*2	円	1,171.67	1,072.53	72.79	162.02	487.67
1株当たり当期純利益*2	円	464.56	△93.78	50.28	89.23	162.73
自己資本比率	%	12.3	5.9	14.2	18.0	38.9
自己資本利益率	%	24.7	—	100.6	76.0	47.3
営業キャッシュフロー	千円	—	—	108,208	82,994	198,181
投資キャッシュフロー	千円	—	—	△32,962	△75,085	△24,984
財務キャッシュフロー	千円	—	—	△82,366	191,526	149,891
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	163,792	363,227	686,315
従業員数	名	39	81	118	164	201

\*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。

# 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。

〈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](mailto:ir@sports-f.co.jp)