



事業計画及び成長可能性に関する事項 中期経営計画（2025年～2027年）

2025年3月

株式会社スポーツフィールド
(コード番号：7080東証グロス)



会社概要・事業内容

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	93,650千円（2024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	3,845,234（千円）〔2024年12月期〕			
従業員数	297名（連結：2024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	2,707,672（千円）〔2024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

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。

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。

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。

4

チームワークTEAMWORK

One for All, All for Oneの精神を持つ。

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。

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。

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。

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。

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。

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

人財「メーカー」

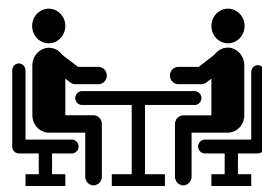
- 当社に登録しているのは、スポーツを通じて高い価値を身に付けた、ダイヤモンドの原石のような人財
- 当社のきめ細やかな支援により、人財の価値を引き出し、また、価値を高め、社会へ輩出

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

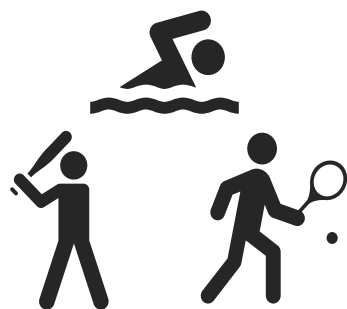
1 on 1 の濃い面談を複数回実施

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



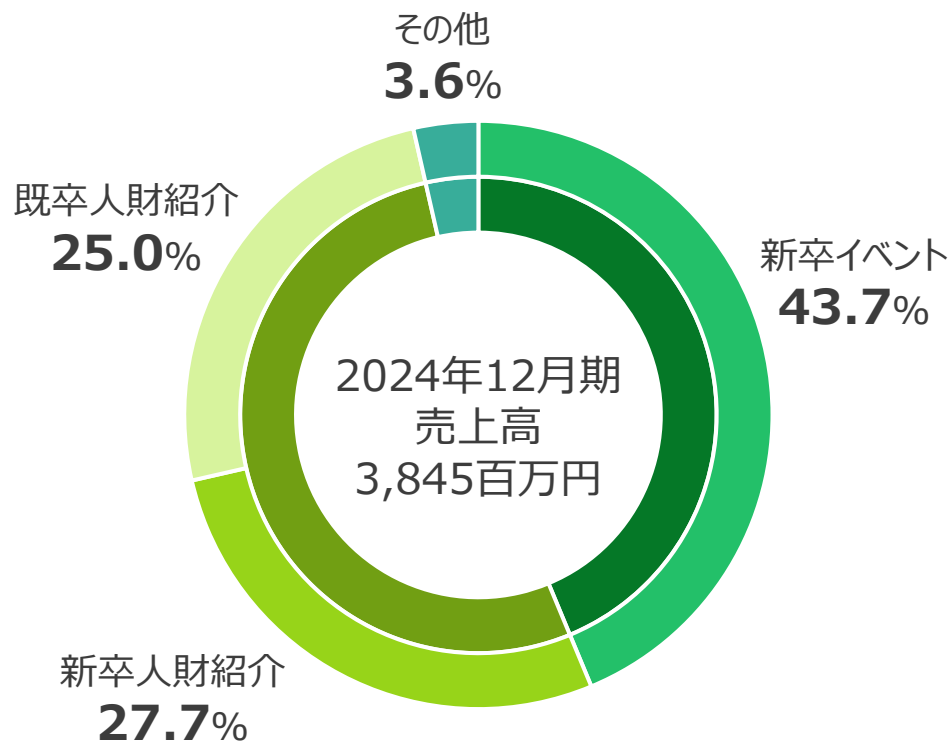
- アナログの関係性を軸とした集客
- カウンセリングによる人財力の向上

- 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

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) 2024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。

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

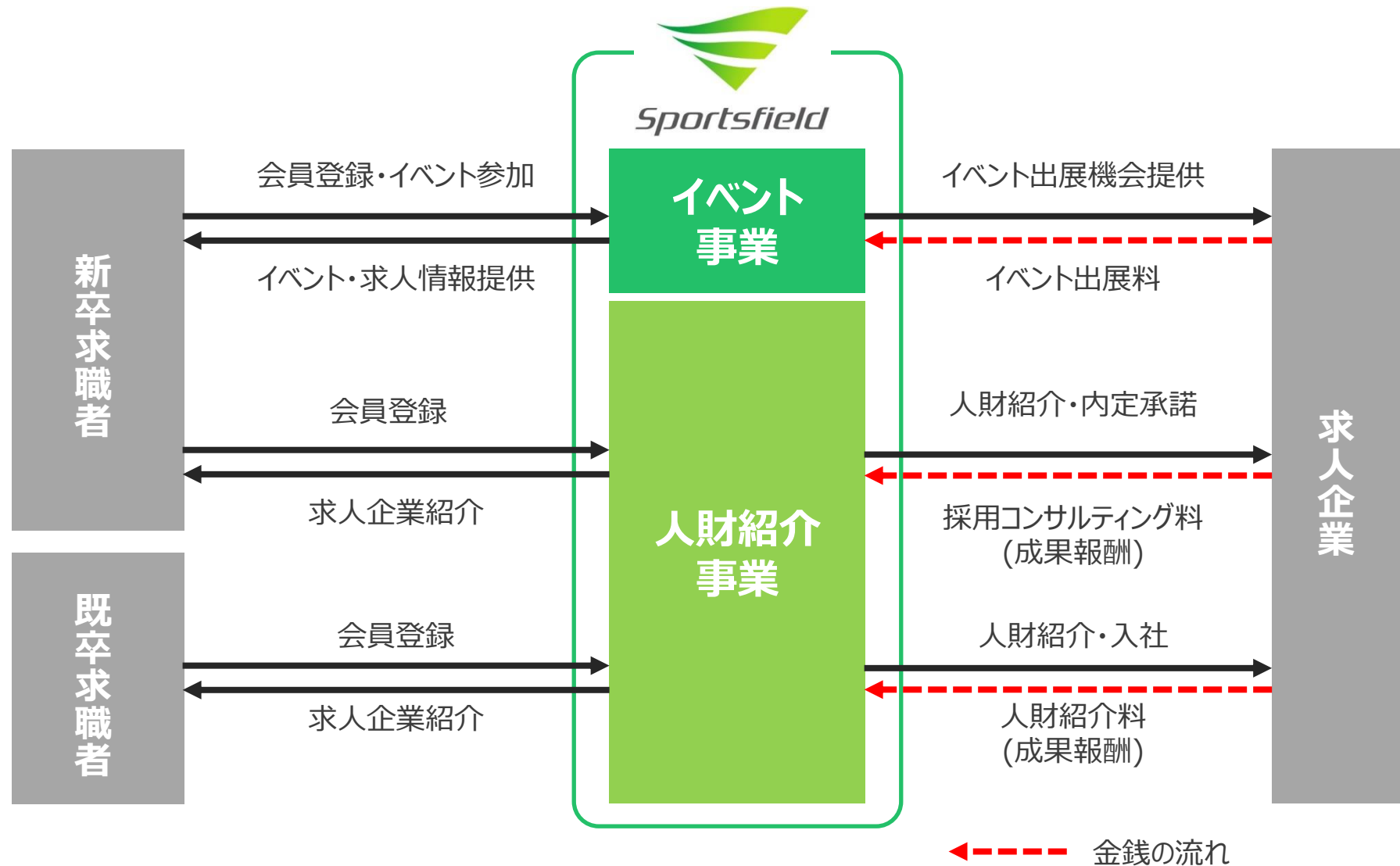
既卒者向け人財紹介事業

- 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

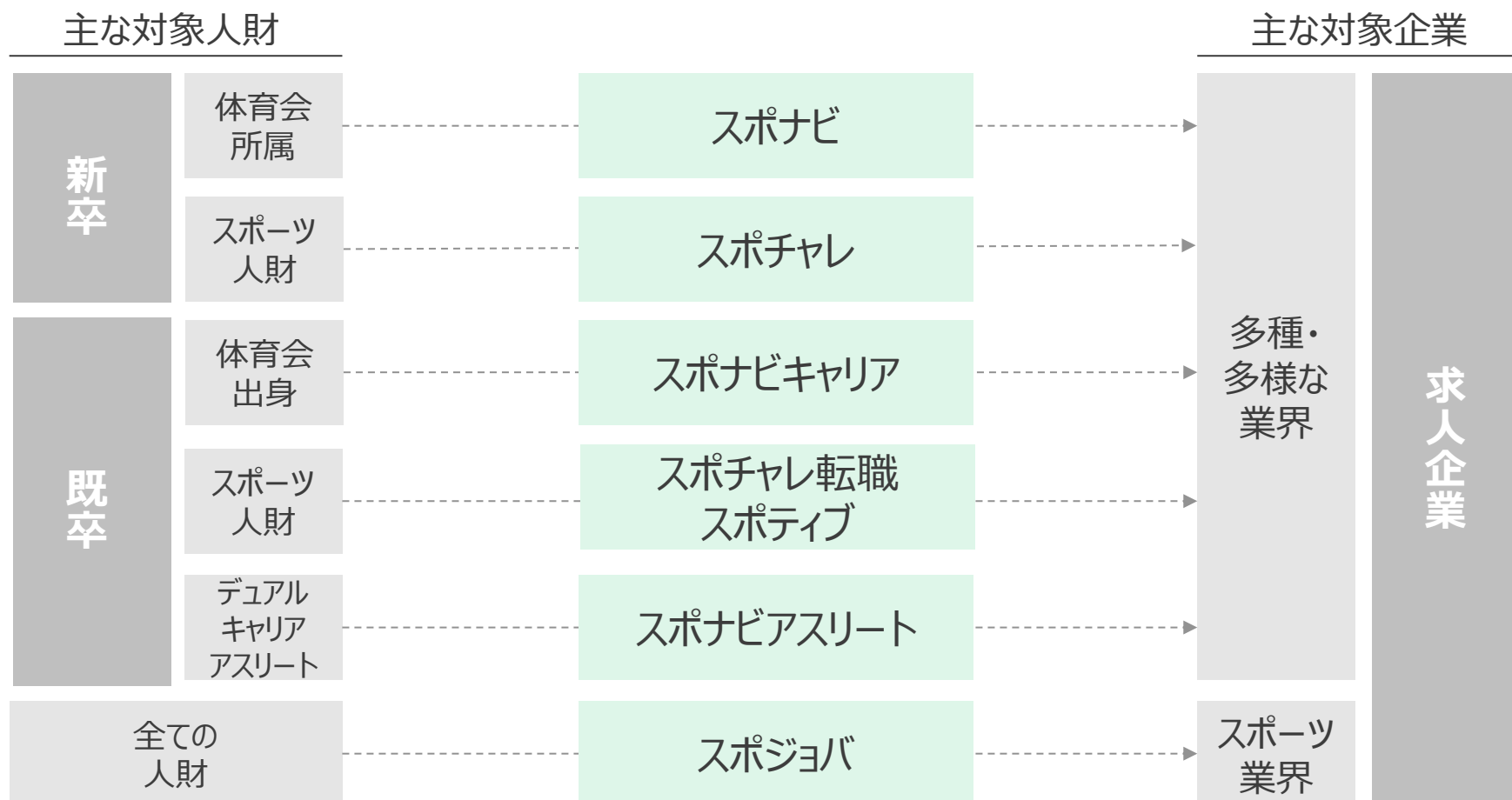
- アスリートの競技と就労を支援するデュアルキャリア事業
- スポーツ業界に特化した求人サイト「スポジョバ」
- 体育会部活動と支援企業を繋ぐ「スポンサーサービス」

ビジネスフロー



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

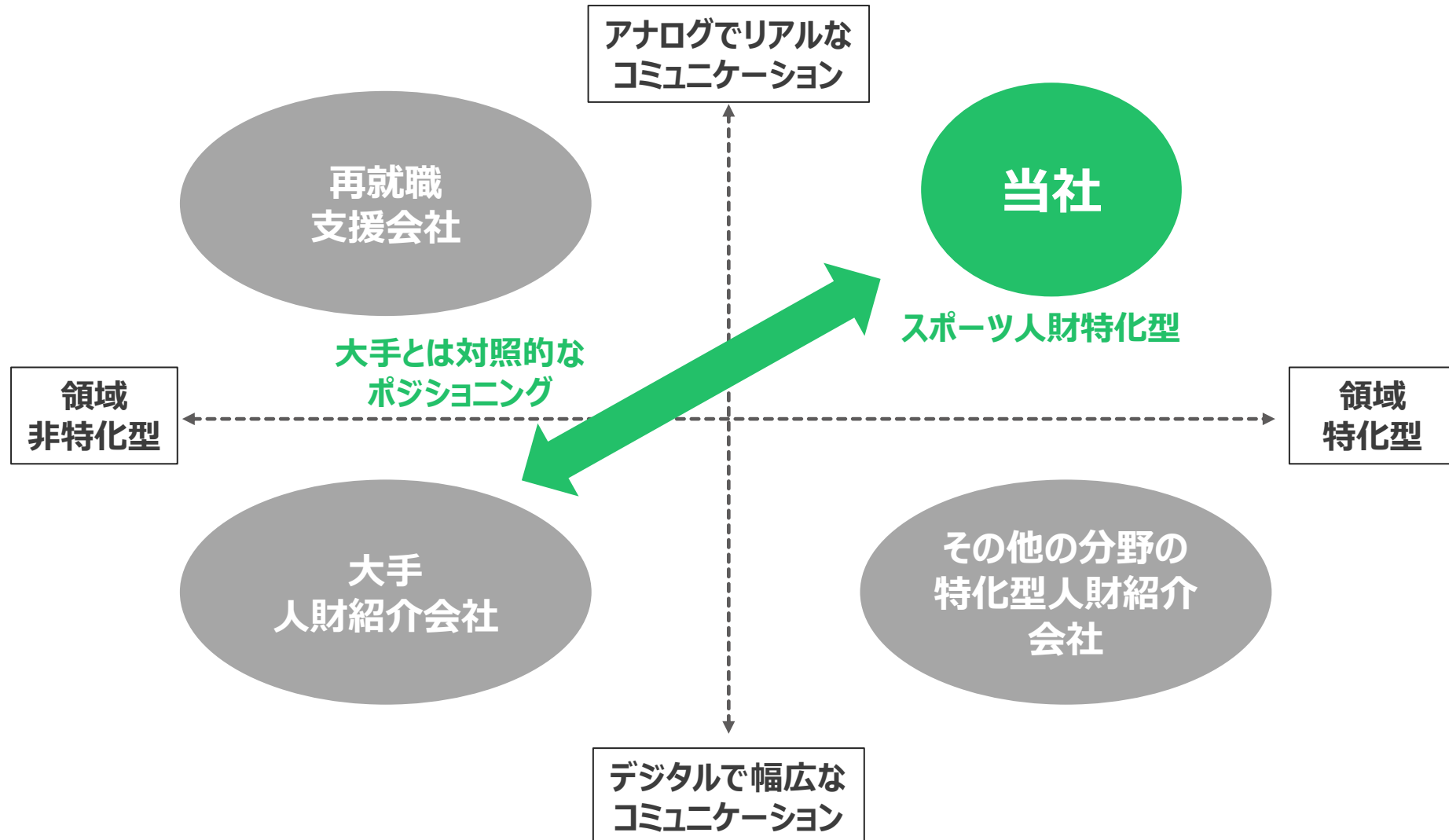




特徴・強み

独自のマーケット・ポジション

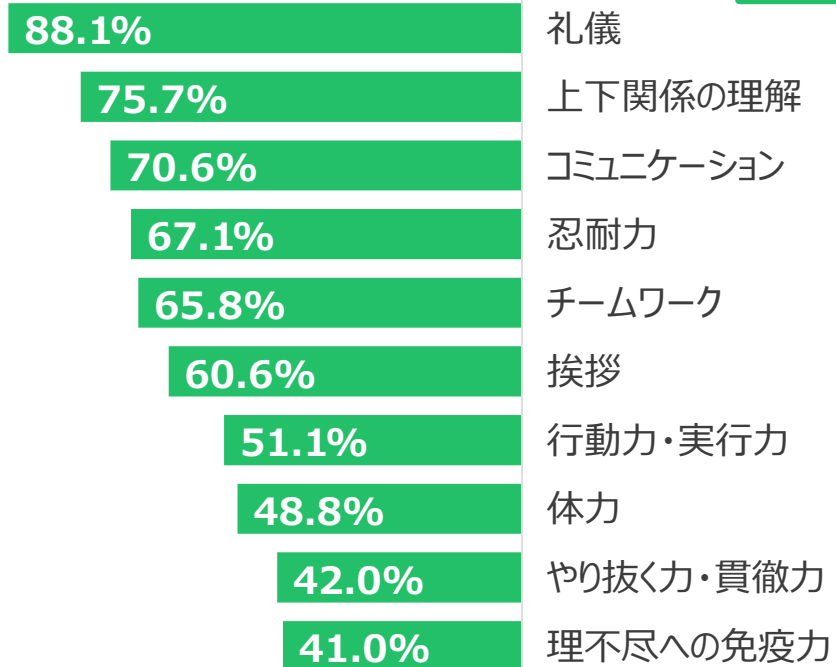
- デジタル化進行に伴い効率が重要視される中、当社同様に全国展開する同業は「広く浅く」を推進
- 一方、当社は敢えてスポーツ人財にターゲットを絞った「狭く深く」を志向



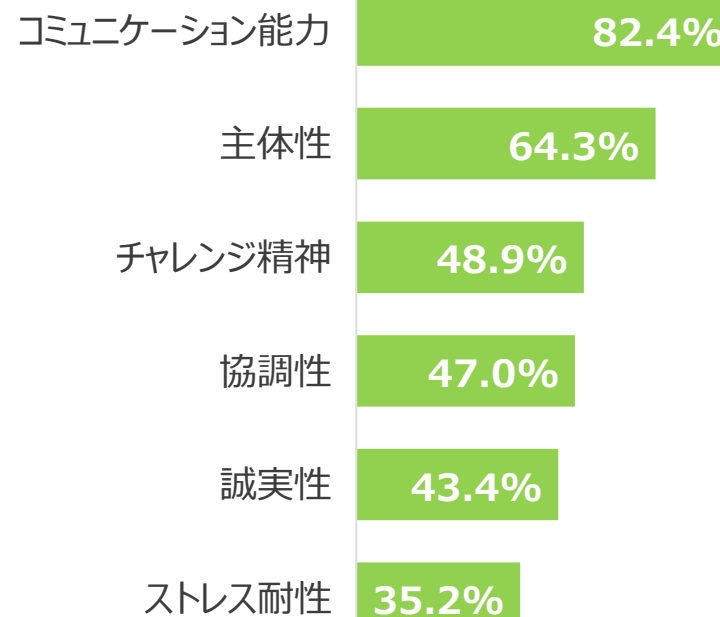
体育会学生の資質

- 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

部活を通して身についたポイント (指摘率40%超のみ)



新卒採用における企業の重視ポイント (回答得票率30%超のみ)



多くの共通項

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

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 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

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	キックボクシング	柔道	駅伝	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	ソフトテニス	日本拳法	レスリング	スケート	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	空手道	少林寺拳法	自転車	スキー	フィギュアスケート	ダンス
水球	卓球	ビーチハンドボール	弓道		アーチェリー	カヌー	トライアスロン	
ビーチバレー	ソフトボール	アイスホッケー			アルティメット	ライフセービング		

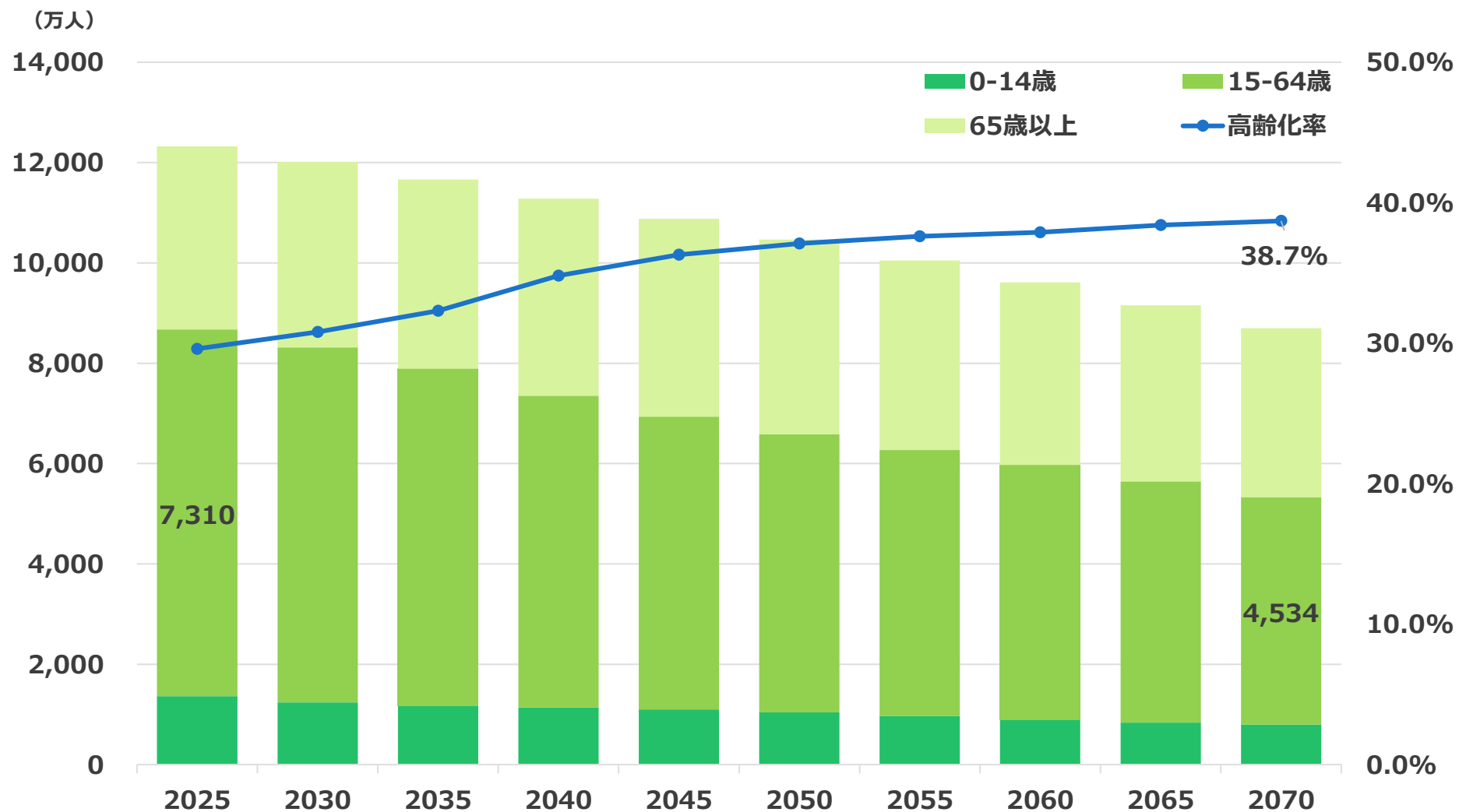




事業環境

日本の将来推計人口と高齢化率

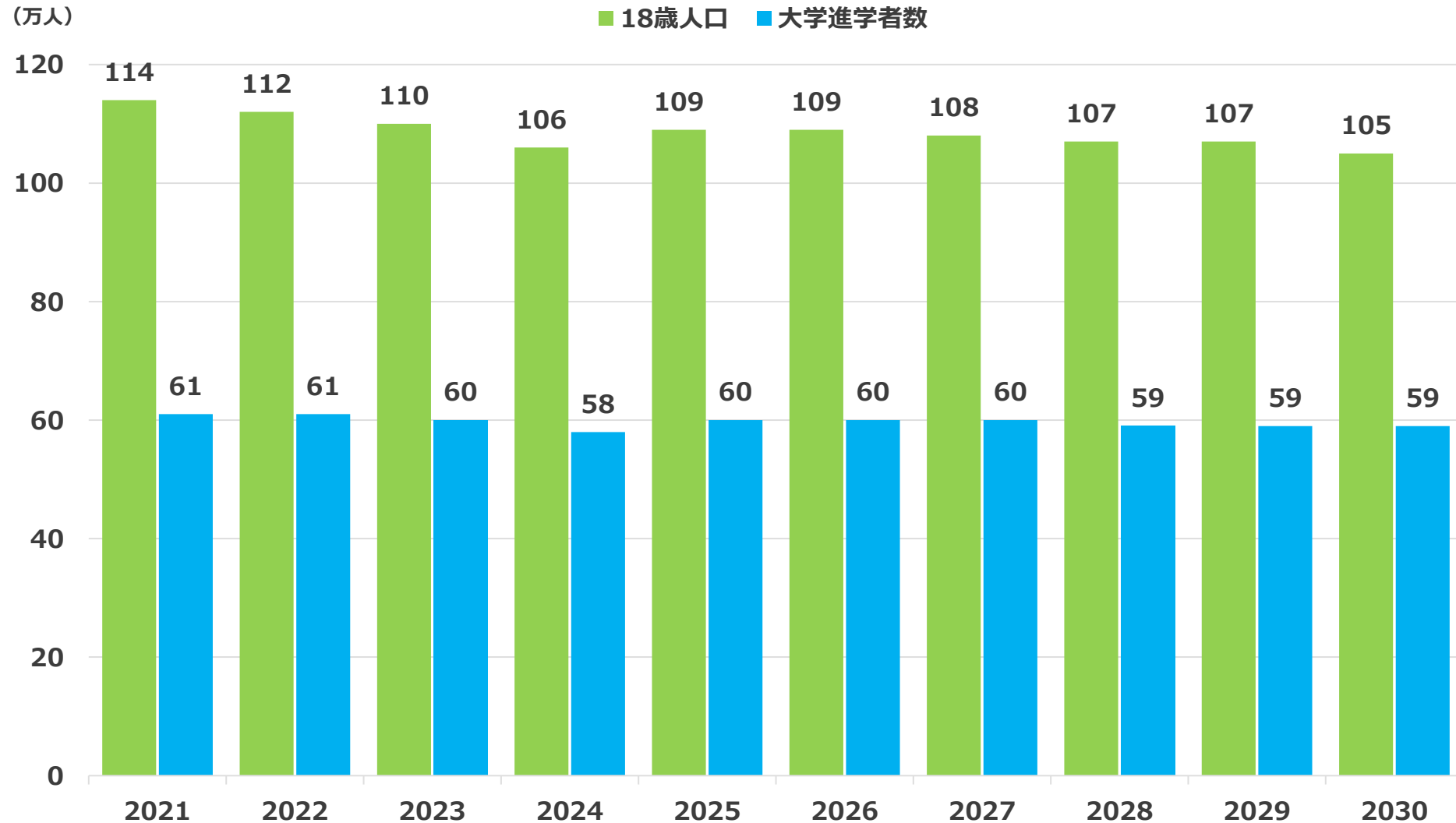
- 人口推計によれば生産年齢人口（15～64歳）は2070年に4,534万人まで減少し、高齢化率は38.7%となる
- 少子高齢化とそれに伴う働き手不足が深刻化する中、特に若年労働者は希少性が年々高まっていく貴重な存在



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

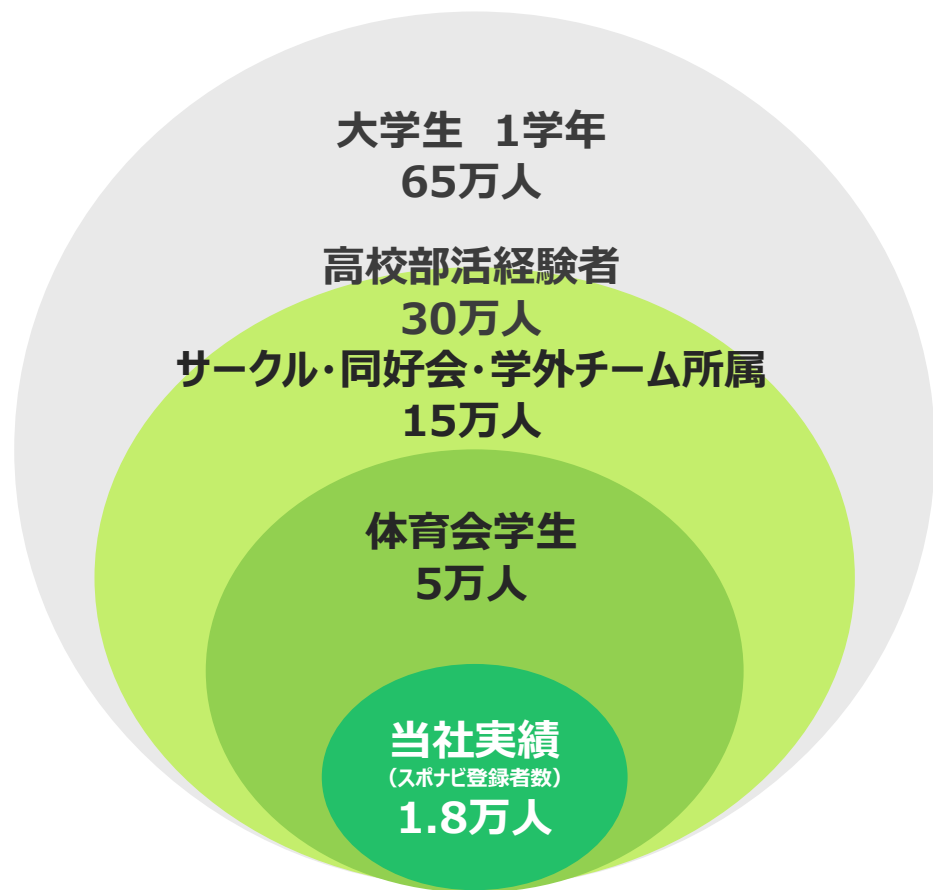


出所：*文部科学省「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」

主要事業における市場規模（人財）

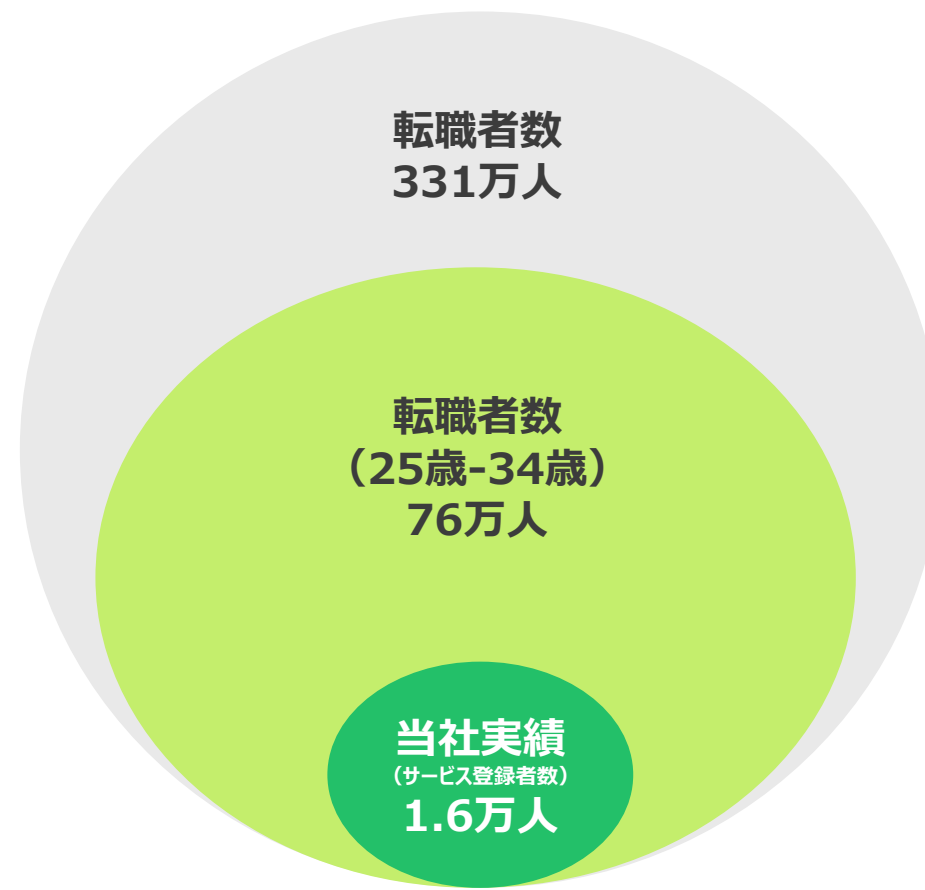
- 全国の大学生1学年の人数は65万人で、うちスポーツ人財は1学年15～30万人、体育会学生は1学年5万人と推計される
- 転職者数は年間331万人で、当社サービスのボリューム層である若年層（25歳-34歳）は76万人

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」令和6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） 2024年（令和6年）平均結果」
年齢階級別転職者数及び転職者比率

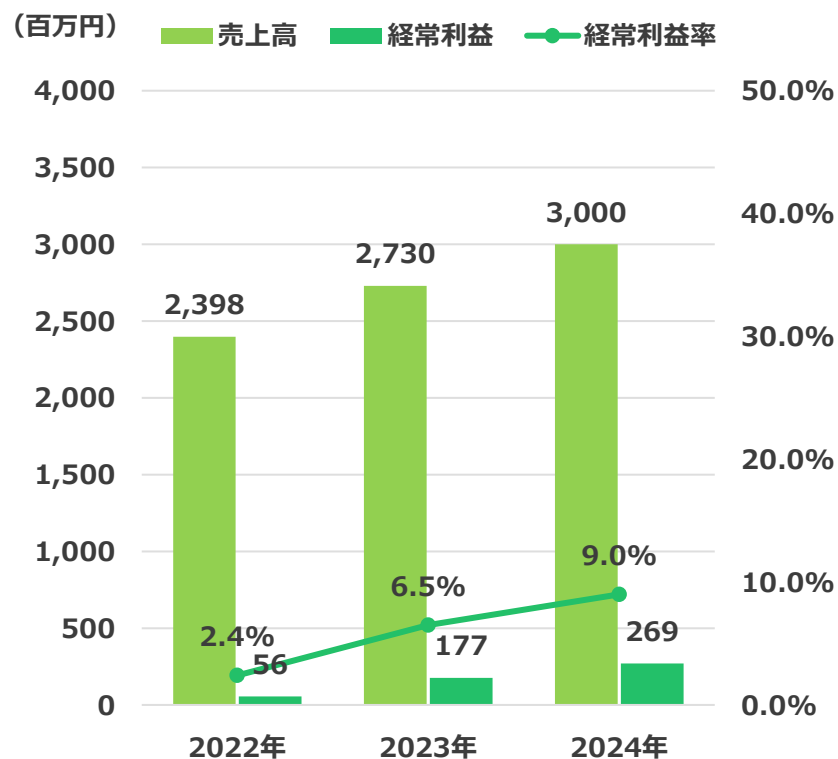


経営ビジョンと中期経営計画 (2025年-2027年)

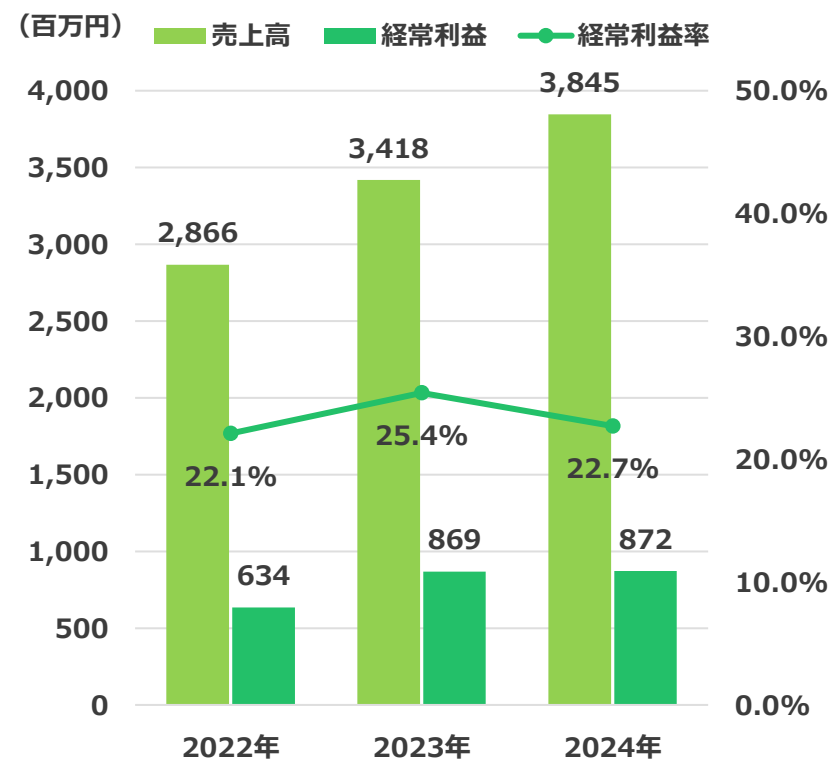
「スポーツ人財会社」から「日本を代表するスポーツカンパニー」への飛躍にむけた基盤を作る

- スポーツ人財領域において圧倒的なNo.1を確立すべく、売上高を持続的に拡大させた
- コロナの影響や費用の増加によって低下した利益率を回復軌道へ転換し、高い利益率に向上した

当初計画(2022年3月)



前中計実績



前中計の振り返りと課題認識

事業環境

- 感染症リスク低減と若年層を中心に慢性的な働き手不足
- 海外景気の下振れリスクや国内金利変動等はあるものの、企業の採用ニーズは底堅い状況で事業環境は引き続き追い風

新卒者向け イベント事業

- 各卒業年度別のイベント受注において販売枠数と単価を伸長できた
- 一方で、スポナビ登録者数が横ばい推移となっている影響もあり、来場型大規模イベントは開催数が横ばい

新卒者向け 人財紹介事業

- スポナビはカバー率引き上げも登録者数は横ばい。ユニーク紹介学生数の増加率に課題感
- スポチャレが事業成長をけん引

既卒者向け 人財紹介事業

- 季節性はあるが企業の採用ニーズは引き続き強い状況
- 売り手市場における継続的なマーケティング施策を実施。求職者獲得は今後も重要

その他

- 新規事業は複数の取り組みに挑戦。経営ビジョン実現に向けたM&Aは未実施
- 自己株式取得や配当開始など株主還元を実施。従業員の賃金アップを複数回実施

経営ビジョン

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

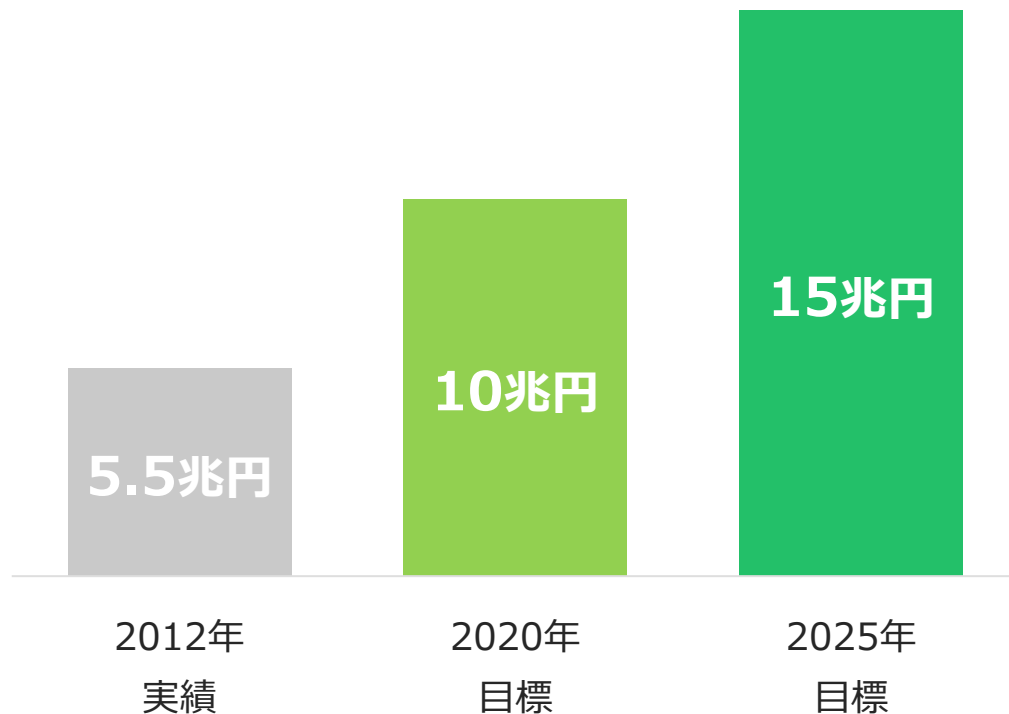
中期経営計画 (2025年～2027年)

主要事業の持続的成長とスポーツビジネスへの積極的投資により
スポーツの価値を最大化する企業グループとなる

政府の政策推進

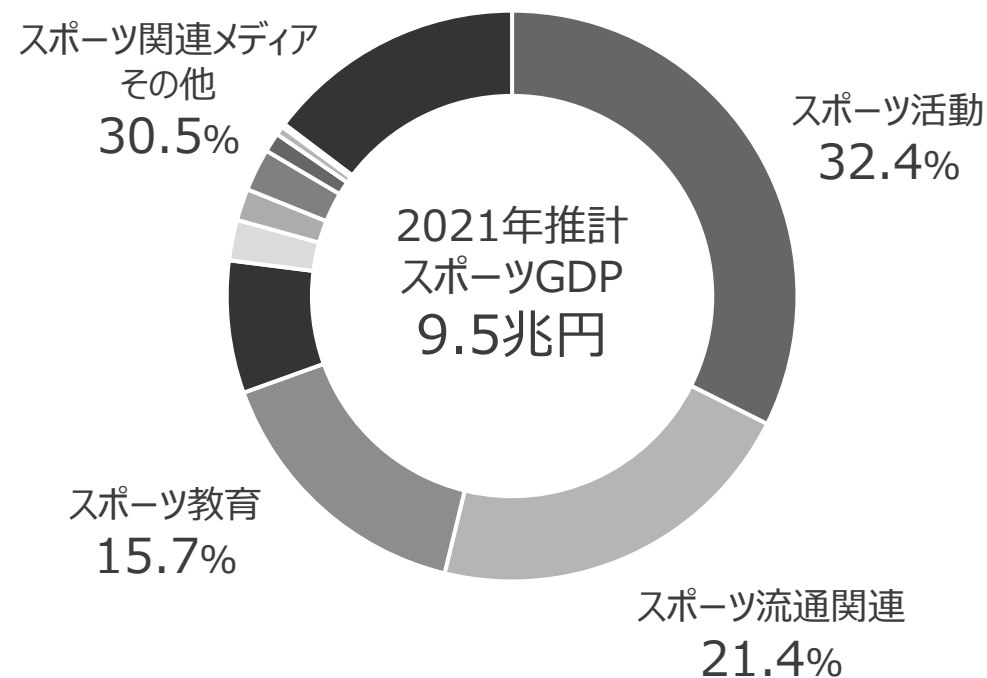
- 政府は日本再興戦略2016にて「スポーツの成長産業化」を掲げ、2025年までに市場規模15兆円を目指す方向性を提示
- スポーツ庁は第3期スポーツ基本計画において、スポーツ推進に不可欠な「ハード」「ソフト」「人材」といった基盤強化に取り組む
- スポーツGDPは新型コロナの影響を受けて2020年に大幅に縮小したが、2021年には新型コロナ拡大前の水準まで回復
- 引き続きスポーツの貢献期待は経済的にも社会的にも大きく、当社グループもその価値顕在化への貢献を目指す

スポーツ市場規模の目標



出所：内閣府「日本再興戦略2016」
スポーツ庁「第2期スポーツ基本計画」「第3期スポーツ基本計画」

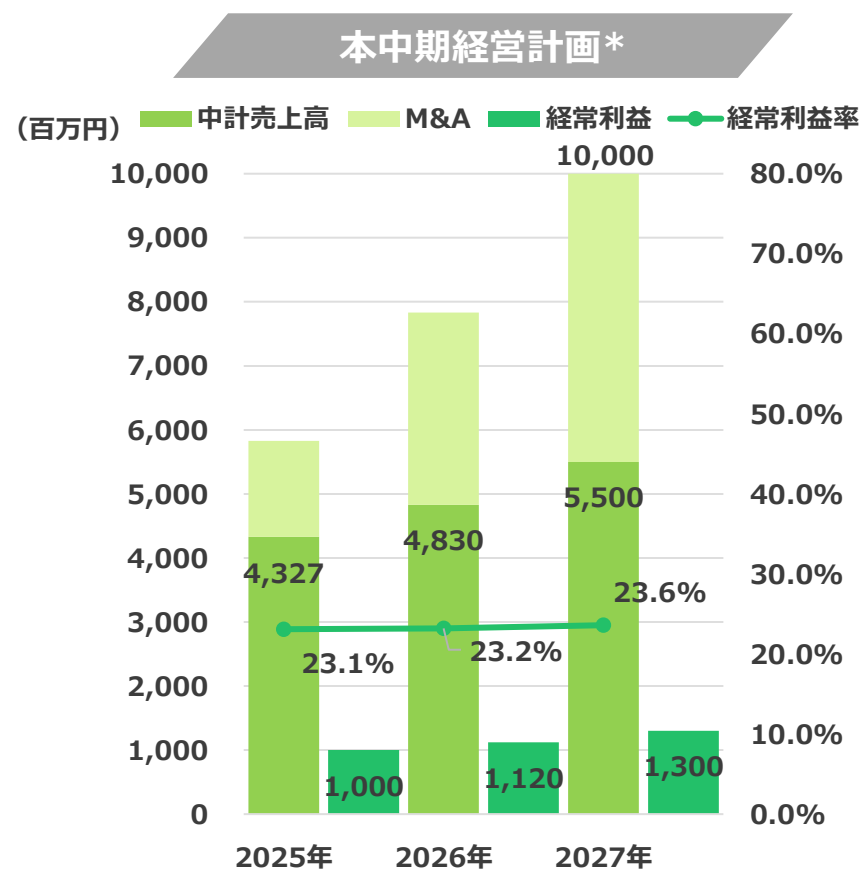
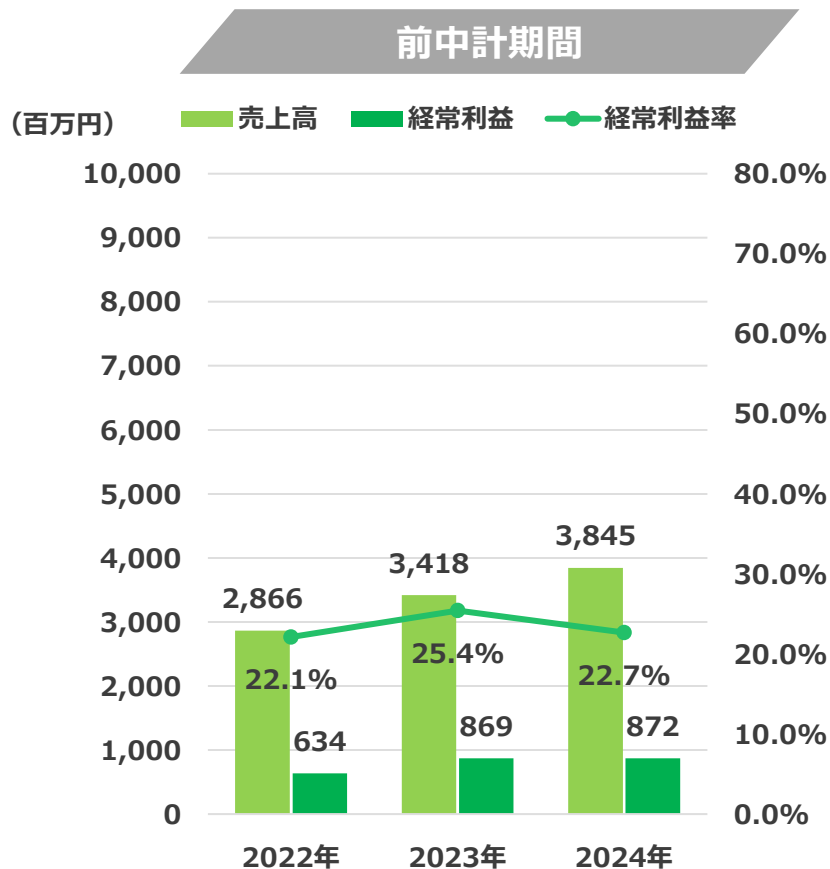
スポーツGDP構成比



出所：株式会社日本政策投資銀行「わが国スポーツ産業の経済規模推計」2024年11月発行

主要事業の持続的成長とスポーツビジネスへの積極的投資により スポーツの価値を最大化する企業グループとなる

- 経営ビジョンに掲げる「日本を代表するスポーツカンパニー」への飛躍に向けて、前中計期間において着実に基盤作りを進めた
- 本中計では、主要事業の持続的な成長により売上高55億円を達成した上で、スポーツビジネスへの積極的投資を通じて売上高100億円へ挑戦する



*中期経営計画にはM&Aによる業績への影響は含んでおりません。適宜進捗に応じて業績予想を修正することを想定しております。

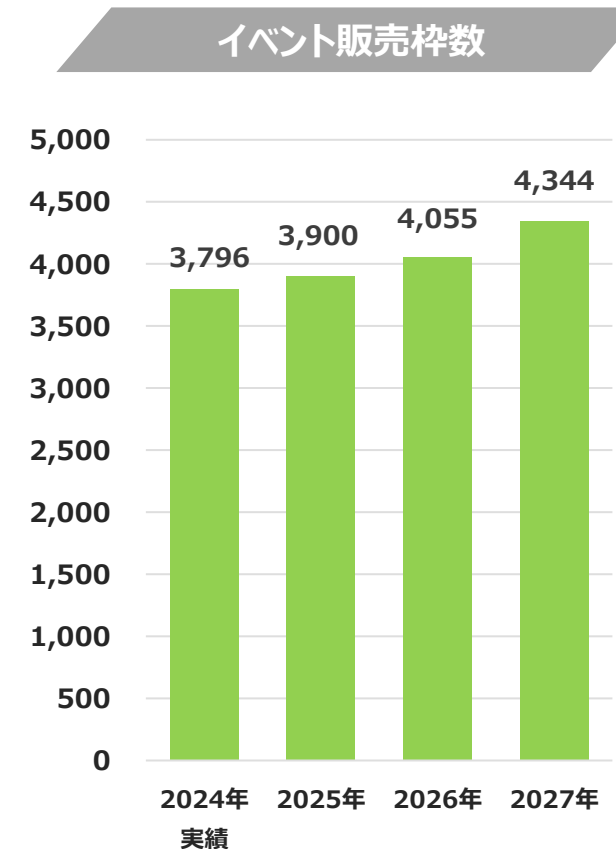
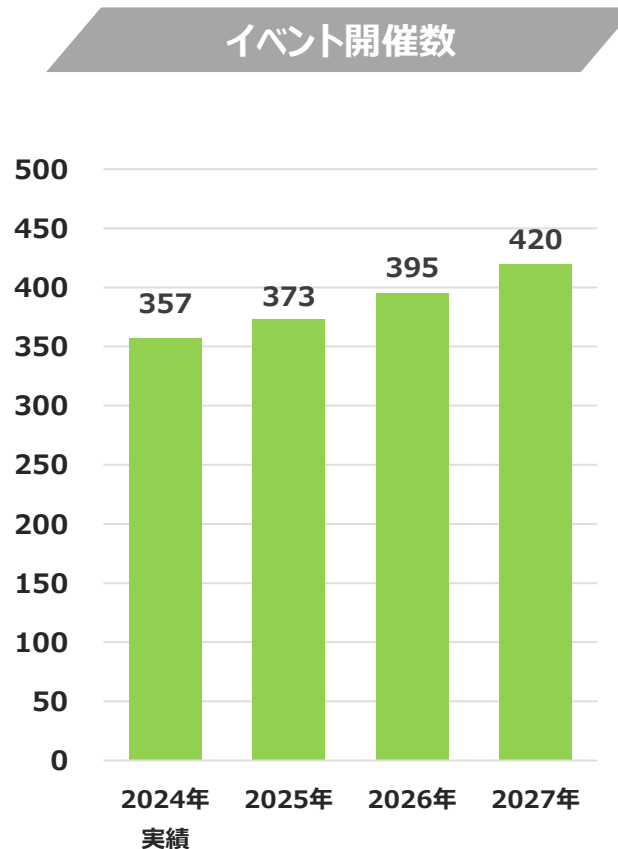
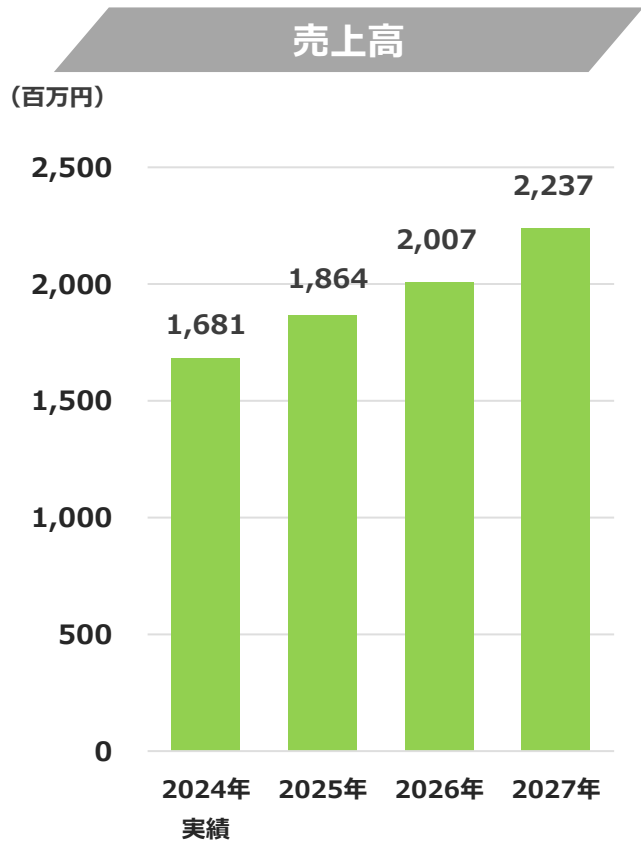
中期経営計画 事業別売上推移

(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 通期業績予想	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画	年平均成長率 2024-2027
売上高	3,845	4,327	4,830	5,500	+12.7%
新卒者向けイベント	1,681	1,864	2,007	2,237	+10.0%
新卒者向け人財紹介	1,064	1,223	1,424	1,658	+15.9%
既卒者向け人財紹介	962	1,086	1,200	1,375	+12.6%
その他売上	136	152	197	229	+19.0%
営業利益	874	1,001	1,120	1,300	+14.2%
営業利益率	22.7%	23.1%	23.2%	23.6%	-
経常利益	872	1,000	1,120	1,300	+14.2%
経常利益率	22.7%	23.1%	23.2%	23.6%	-
親会社株主帰属当期純利益	595	650	728	845	+12.4%

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
- 就職活動の早期化と企業の出展ニーズにマッチしたイベント種別・スケジュールを設定し、各イベント設定枠の早期販売を推進し、販売枠数の増加を図る

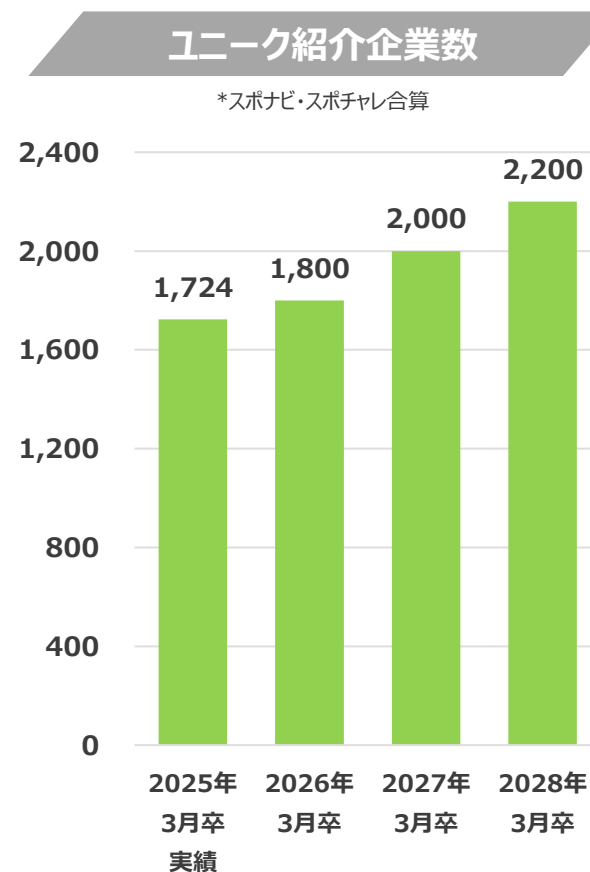
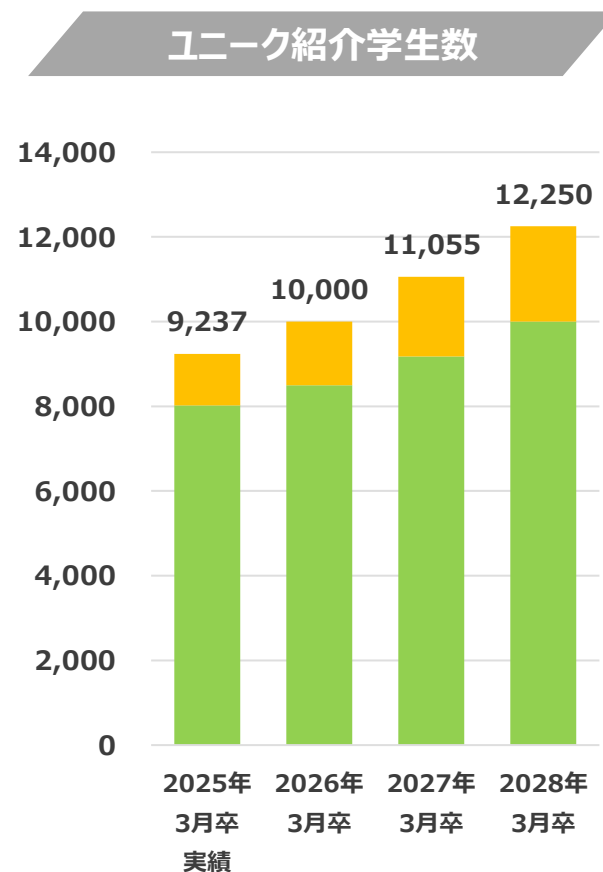
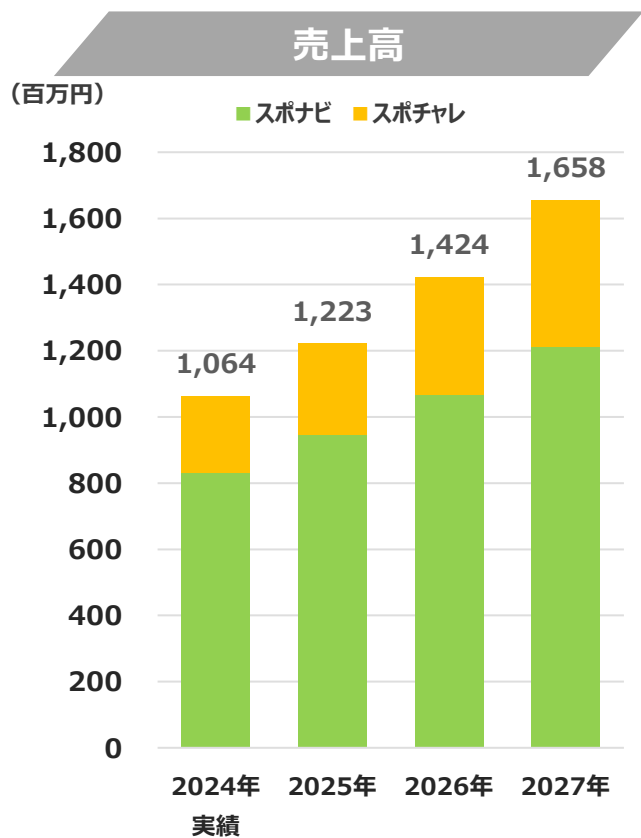


*スポナビ・スポチャレ合算

新卒者向け人財紹介事業

■ スポナビ登録者数とユニーク紹介学生数の持続的成長を実現する

- スポナビ登録者の増加とユニーク紹介学生数の増加が事業成長を支えるドライバー
- 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要素であり、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。スポチャレ対象人財15万人～30万人へのサービスを拡大していく。必要な広告費投下および営業人員拡大を継続していく



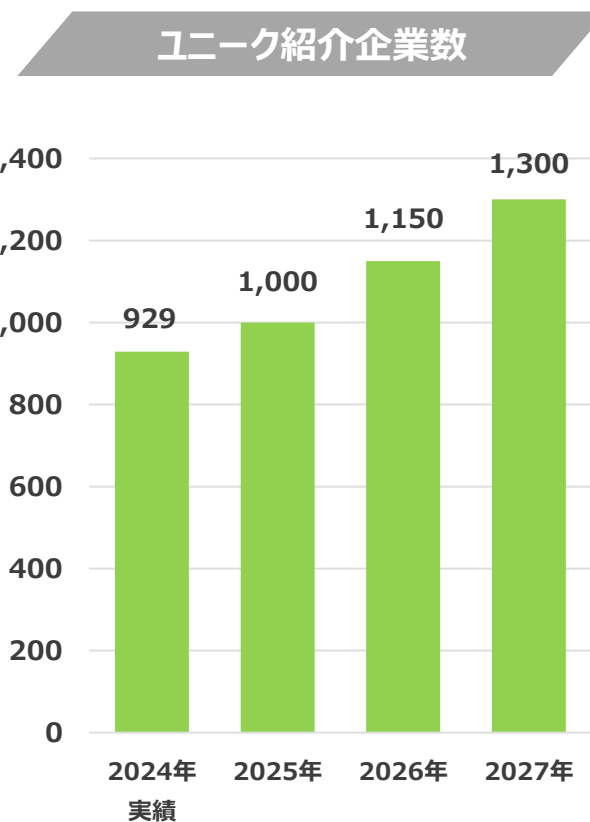
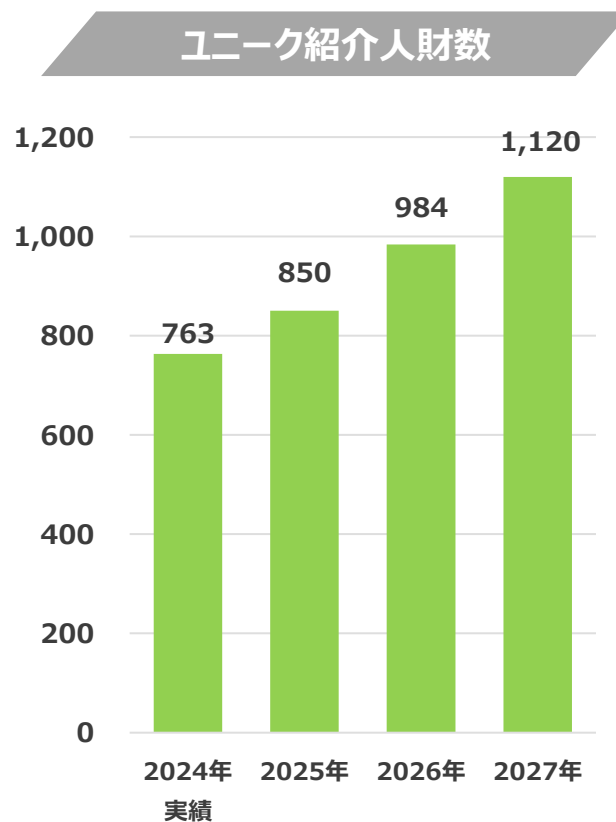
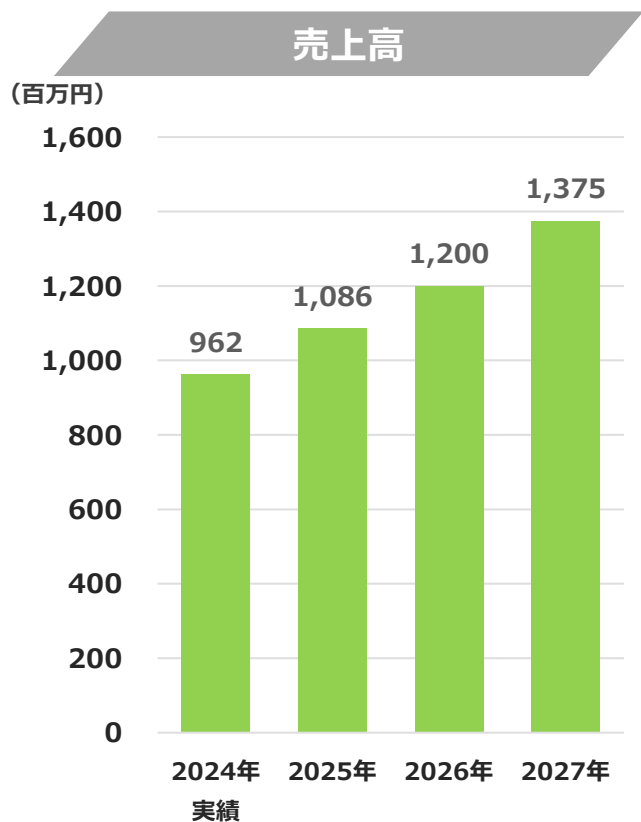
*2025年3月卒実績：2025年2月末時点

*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

■ 新規登録者の増加、ユニーク紹介人財数及びユニーク紹介企業数の増加

- 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、スポチャレ転職、スポジョバの面談希望者をメインとしてマーケティング部門を中心に新規獲得施策を継続、企業の旺盛な採用ニーズに応えるべくユニーク紹介人財数の増加を図る
- 営業活動の強化施策（クロスセル推進と商談数の増加）を継続し、ユニーク紹介企業数の増加を図る



*2024年実績：2024年各四半期実績の平均

*2025年以降：2025年以降各四半期予想の平均

*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

中期経営計画 取組み施策

スポナビ事業の
持続的成長

- ✓ スポンサーサービスによる大学連携協定 就職支援から体育会総合支援サービスに進化
- ✓ 大都市圏における体育会学生の利用率向上と継続的な拠点展開によるサービス拡大
- ✓ 上記取り組みと連動したスポナビ登録者数およびユニーク紹介学生数の拡大

営業体制強化

- ✓ 1社あたり顧客価値の最大化を追求 クロスセル推進
- ✓ AI活用と業務効率化 コア業務の顧客接点に集中
- ✓ 顧客データをハブ化し、営業効率アップと早期サービス受注実現

スポーツビジネスへの
積極的投資
M&A方針

- ✓ 経営ビジョン「日本を代表するスポーツカンパニーへの飛躍」に向けてM&Aを積極的に実施
- ✓ グループ各社の自律的経営と連結1株当たり利益貢献の実現を目指す
- ✓ スポーツビジネス又は主要事業の価値向上が見込める事業会社への投資（業種別/競技別/年代別等）

体育会総合支援サービスに進化

- 新サービス「スポンサーサービス」による大学連携協定を推進中
- これまでの体育会就職支援だけでなく、「体育会総合支援サービス」への進化を目指す
- サービス累計受注高は86百万円（2025年2月末時点）
- ユーザーにとって満足ではなく感動するサービスを提供し続けることで、アナログの深い関係性と登録者数増加を実現する



■ サービスの概要

当社は「スポーツが持つ可能性を様々なフィールドで発揮する」という理念を掲げ、体育会学生を含めたスポーツ人財*に特化した就職・転職支援サービスを全国展開しております。これまで独自に築き上げてきた全国の体育会部活動や企業とのネットワークを活かし、スポンサー契約を希望する体育会部活動と学生スポーツを支援したい企業を繋ぎ、双方の課題解決に取り組んでまいります。

*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

継続的な拠点展開

- 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
- 2025年以降はオフィスの運用状況を見極めつつ、サテライトオフィスの常駐拠点化を検討
- 来場型の新卒者向けイベントを中心に地元企業への営業を推進し開催数増加を図る

拠点の強化・イベント開催地

📍 オフィス : 12拠点

● サテライト : 7拠点

(大宮・浜松・金沢・姫路・松山・小倉・熊本)

■ 来場型イベント開催実績あり

■ 新規開催予定地 (27卒以降)

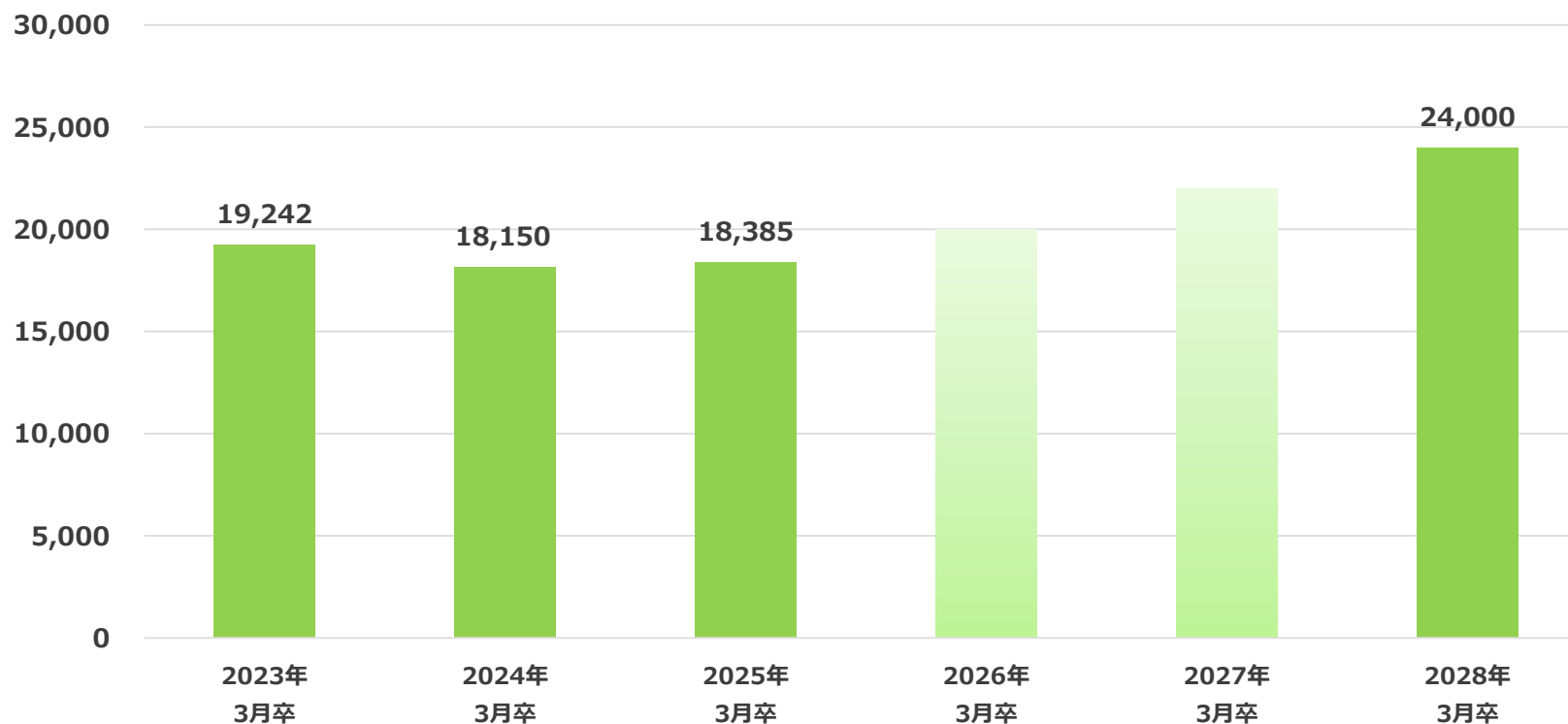


スポナビ登録者数目標

■ スポナビ2028（2028年3月卒）登録者数2.4万人を目指す

- スポナビは直近登録者が伸び悩んでおり、イベント集客・ユニーク紹介学生数への影響など今後の事業拡大における重要課題と認識
- 新サービス「スポンサーサービス」と継続的な営業人員拡大を軸に事業展開
- 就職支援から体育会総合支援サービスに進化し、アナログの深い関係性と利用ユーザーへ価値提供できる接点を増やす
- 初回接点は可能性を広げるため一部広告や他媒体経由でも許容し、スポナビ登録者数の反転を図る

スポナビ登録者数*

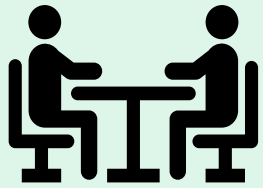


*2023年3月卒以降の開示数値は、2024年以降卒業学生等を含む全登録者数から、企業への紹介対象となる各卒業年度学生のみ登録者数に変更

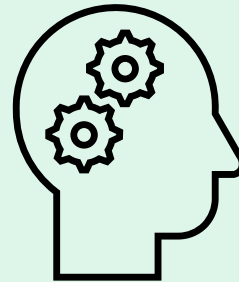
*2025年3月卒実績：2025年2月末時点

営業体制強化

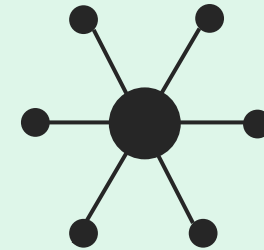
- 各事業の販路と顧客との接点数を最大限に生かすため、顧客価値を実現するソリューション提案が課題
- 採用支援における新卒↔既卒領域のクロスセル、研修・コンサルティング・スポンサーサービス等の多様な価値提供を実現
- AI活用による業務効率化とコア業務である顧客接点への集中、営業の質・量をより高い水準へ引き上げる
- 顧客データをハブ化し、部門を超えてサービス提供の機会を創出する



- ✓ 1社あたり顧客価値最大化
- ✓ クロスセル推進
- ✓ 部門横断の営業戦略推進



- ✓ 部門横断の研修実施
- ✓ AI活用による業務効率化
- ✓ コア業務の顧客接点に集中



- ✓ 顧客データハブを構築
- ✓ 営業効率アップ
- ✓ 早期サービス受注実現

スポーツビジネスへの積極的投資 M&A方針

- M&Aの目的は「日本を代表するスポーツカンパニーへの飛躍」につなげるため
- 前提：過度なシナジー期待と利益貢献の先送りを許容することは株主価値を毀損する可能性が高い
- 基本方針は、利益創出ができていない事業、もしくは高い確度で赤字からの回復が見込める事業を想定
- グループ戦略として、各社の自律的経営と連結1株当たり利益貢献を実現していく
- M&A後も代表者は同じ理念のもと、グループ企業価値＝スポーツの価値を最大化させる経営者として引き続き手腕を発揮
- スポーツ業界における事業承継課題を解決しながら、積極的な投資を通じて「日本を代表するスポーツカンパニー」への飛躍につなげる

利益創出ができていない

OR

赤字からの回復が見込める
※過度なシナジー期待は不可

グループ各社の自律的経営

連結1株当たり利益貢献

スポーツの価値を最大化する
企業グループ

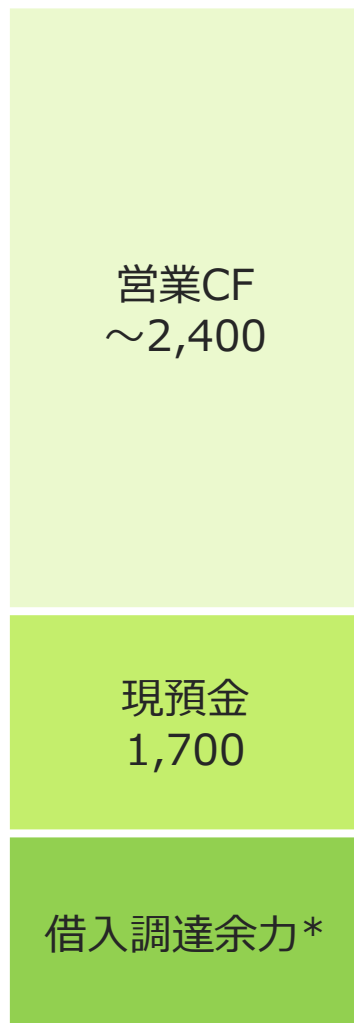
スポーツビジネス
(業種別/競技別/年代別等)

OR

主要事業の価値向上が
見込める事業会社

資本配分方針

手元資金 3年キャッシュイン



資本配分 イメージ



(単位：百万円)

■ 主要事業の持続的成長/スポーツビジネスへの積極的投資

前中計に引き続き筋肉質な経営を維持する。
求職者の確保のためマーケティング部門強化、採用教育、ITシステム・AI活用等への投資を推進。
スポーツビジネスへの積極的投資で人財面を軸にシナジー発揮
スポーツの価値を最大化させ、グループ全体の1株当たり利益を増加させる。

■ 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、安定的な財務基盤を維持するとともに将来にわたって企業価値を高めるための投資資金を確保しながら、配当性向20%を基準として、継続的かつ安定的な配当を行うことを方針とする。

■ 資金流動性に関する方針

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3カ月～半年分の人件費と経費を賄えるだけ現預金を確保するよう努める。

*借入金調達が必要になった場合に検討

成長イメージ



売上

新規事業・M&A・その他売上

新規事業・M&Aにより、売上の新たな柱とする

既卒者向け人財紹介事業

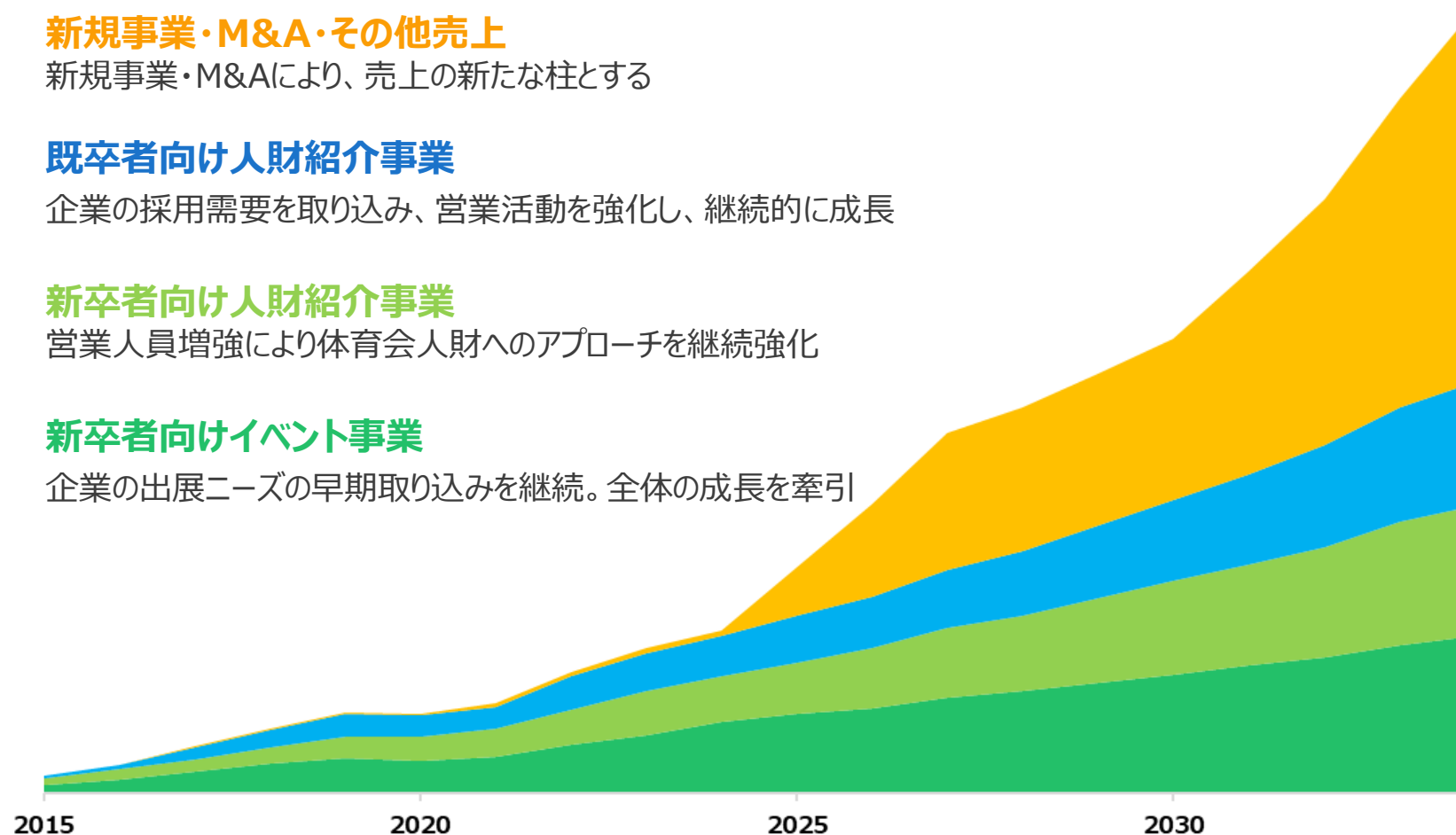
企業の採用需要を取り込み、営業活動を強化し、継続的に成長

新卒者向け人財紹介事業

営業人員増強により体育会人財へのアプローチを継続強化

新卒者向けイベント事業

企業の出展ニーズの早期取り込みを継続。全体の成長を牽引



新規事業・M&A・その他売上

既卒者向け人財紹介事業

新卒者向け人財紹介事業

新卒者向けイベント事業



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）

■ 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）

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。

■ 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12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）

■ 事業提携・投資について

当社グループでは、今後の事業拡大のために、業務提携やM & A等を実施する場合があります。投資については、リスク及び回収可能性を十分に事前評価し決定してまいりますが、事業の状況が当社グループに与える影響を確実に予想することは困難な場合もあり、財務状況の悪化等により期待した効果を実現できない場合には、当社グループの業績および財務状況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：中長期）

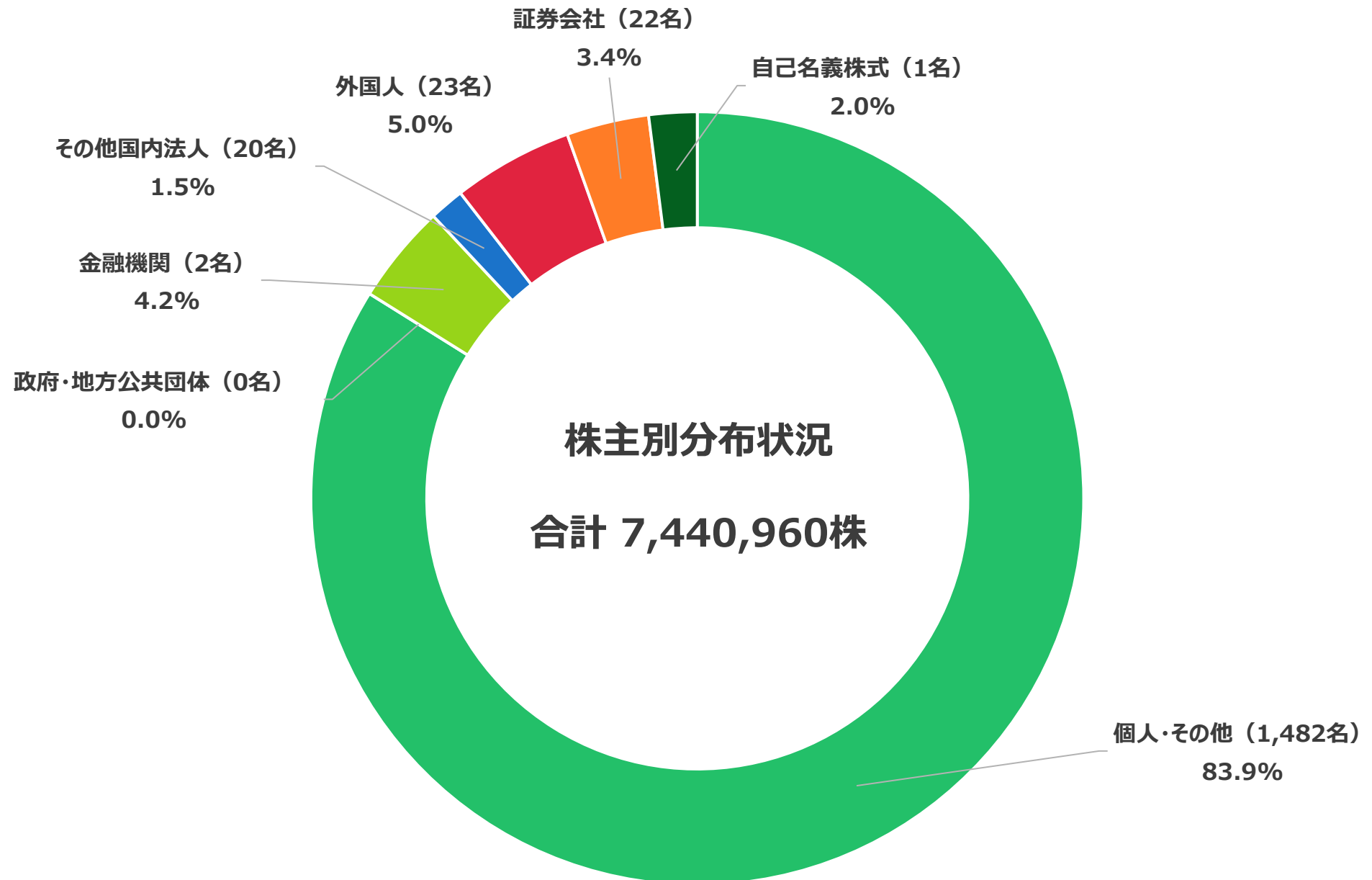


APPENDIX

株主構成

2024年12月末時点

42



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
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	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 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
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
10月	現役アスリートのデュアルキャリア支援として派遣・紹介予定派遣事業（現「スポナビアスリート」）を開始
2019年12月	東証マザーズ市場（現グロース市場）上場
2020年 3月	日本政府が推進するスポーツキャリアサポート事業「スポーツキャリアサポートコンソーシアム」に参画
5月	スポーツ関連企業に特化した就職・転職情報サイト「スポジョバ」事業の取得
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
2024年12月	体育会部活動と支援企業を繋ぐサービス「スポンサーサービス」の開始

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	2024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	3,845,234
経常利益	千円	60,171	113,916	192,045	32,016	▲35,298	634,239	869,134	872,058
当期純利益	千円	41,031	72,809	132,965	17,055	▲79,133	412,318	608,172	595,295
資本金	千円	10,300	10,300	92,680	92,712	92,869	93,079	93,513	93,650
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 -	7,440,960 -
純資産額	千円	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007	780,524	1,389,498	1,763,601
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	2,707,672
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	241.89
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	81.21
自己資本比率	%	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9	36.7	60.1	65.1
自己資本利益率	%	100.6	76.0	47.3	3.9	▲19.4	71.8	56.1	37.8
営業キャッシュフロー	千円	108,208	82,994	198,181	▲88,974	53,789	609,537	448,887	619,303
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	▲49,659
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	▲322,787
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	1,704,249
従業員数	名	118	164	201	233	266	242	272	297

*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)	2022年					2023年					2024年				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	774	862	609	619	2,866	919	971	698	829	3,418	1,102	953	792	997	3,845
前年同期比増減率	39.1%	47.1%	21.8%	27.4%	34.5%	18.7%	12.7%	14.6%	33.8%	19.3%	19.9%	▲1.9%	13.5%	20.3%	12.5%
新卒者向けイベント	507	267	61	292	1,129	578	267	64	455	1,365	713	240	102	623	1,681
前年同期比増減率	35.7%	28.0%	▲2.4%	46.4%	33.5%	14.0%	0.2%	4.6%	55.6%	21.0%	23.3%	▲10.1%	60.0%	37.1%	23.1%
新卒者向け人財紹介	79	290	354	119	844	92	426	396	115	1,031	139	414	394	115	1,064
前年同期比増減率	41.5%	39.3%	22.9%	▲9.0%	23.3%	16.6%	46.7%	12.0%	▲3.1%	22.2%	50.5%	▲2.7%	▲0.6%	0.1%	3.2%
既卒者向け人財紹介	158	277	164	176	777	213	247	204	228	893	215	270	265	210	962
前年同期比増減率	50.1%	87.1%	30.0%	32.8%	51.3%	34.5%	▲10.9%	24.8%	28.9%	15.0%	1.1%	9.4%	29.4%	▲7.6%	7.7%
その他売上	28	26	29	31	115	34	30	32	30	126	32	27	30	46	136
前年同期比増減率	38.5%	30.1%	28.8%	38.9%	34.0%	19.9%	12.9%	9.3%	▲2.5%	9.5%	▲3.9%	▲10.2%	▲6.5%	54.6%	7.9%
売上原価	51	28	14	47	142	65	26	17	53	164	67	22	21	68	179
売上総利益	722	833	595	572	2,723	853	944	680	775	3,253	1,034	930	771	929	3,665
販売費一般管理費	490	531	525	539	2,086	538	631	595	618	2,384	631	764	688	707	2,791
売上高販管費率	63.3%	61.7%	86.2%	87.0%	72.8%	58.5%	65.0%	85.3%	74.6%	69.7%	57.3%	80.2%	86.9%	70.9%	72.6%
人件費	332	352	344	340	1,369	340	416	389	399	1,545	399	512	440	452	1,805
地代家賃	46	46	46	48	188	48	48	49	51	197	52	52	54	58	218
広告宣伝費	45	64	67	75	252	75	81	79	76	313	86	95	96	74	352
その他	65	68	67	75	276	74	85	76	90	327	93	103	96	121	415
営業利益	232	301	69	32	637	315	312	84	156	869	402	166	83	222	874
経常利益	231	301	68	31	634	314	312	84	156	869	402	165	82	221	872

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。

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。

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