



2025年12月期 通期決算説明資料

2026年2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 | サマリー
- 2 | 2025年12月期 通期決算概要
- 3 | 2026年12月期 通期連結業績予想及び配当予想
- 4 | トピックス
- 5 | APPENDIX

2025年12月期 実績

- 通期売上高は過去最高を更新
営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を更新
- スポーツ人財採用支援事業（新卒者向けイベント・新卒者向け人財紹介・既卒者向け人財紹介）すべてにおいて、売上高は前期実績を上回り、過去最高を更新
- 2025年10月より連結子会社化した株式会社リンドスポーツ（*スポーツ用品企画・販売事業）は、堅調な売上を維持し、グループ全体の業績の押し上げに貢献
- 2025年12月期の年間配当金は、21.0円（前回予想から変更なし）

2026年12月期 業績予想

- 通期連結業績予想は、売上高は6,470百万円（前期比+35.2%）、各段階利益は過去最高を更新し、経常利益は1,300百万円（経常利益率20.1%）を見込む
- 配当予想は配当性向20%を基準として1株当たり23.0円

*スポーツ用品企画・販売事業：株式会社リンドスポーツが連結子会社となったことに伴い、報告セグメントは従来の「スポーツ人財採用支援事業」に加え、「スポーツ用品企画・販売事業」を追加



2025年12月期 通期決算概要

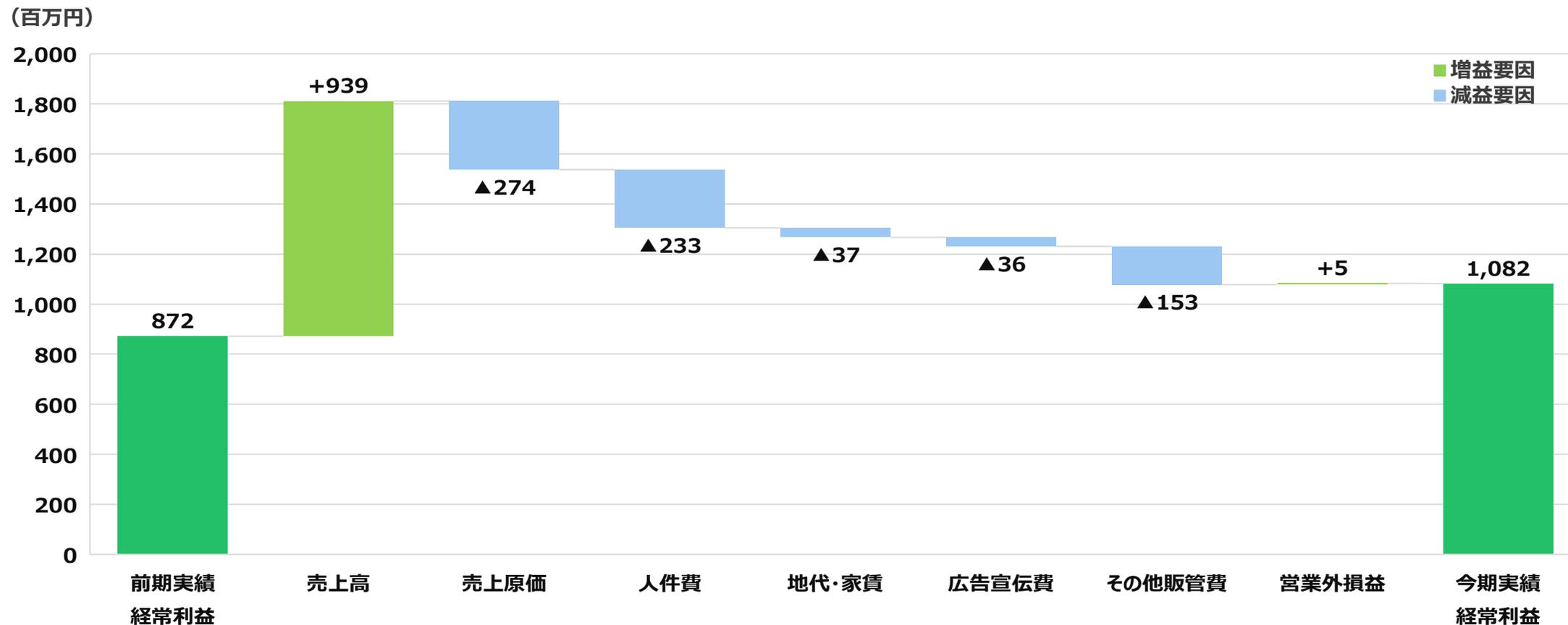
2025年12月期 通期決算概要

- 売上高はスポーツ人財採用支援事業すべてにおいて過去最高を更新
- 第4四半期より連結した株式会社リンドスポーツ（スポーツ用品企画・販売事業）が業績拡大に寄与
- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はともに過去最高を更新

(百万円)	通期		前期比	
	2025年12月期	2024年12月期	増減額	増減率
売上高	4,784	3,845	+ 939	+ 24.4%
スポーツ人財採用支援事業	4,431	3,845	+ 586	+ 15.2%
新卒者向けイベント	1,967	1,681	+ 286	+ 17.0%
新卒者向け人財紹介	1,180	1,064	+ 115	+ 10.9%
既卒者向け人財紹介	1,096	962	+ 134	+ 14.0%
その他売上	186	136	+ 50	+ 36.5%
スポーツ用品企画・販売事業	353	—	+ 353	—%
営業利益	1,078	874	+ 204	+ 23.4%
営業利益率	22.5%	22.7%	-	▲0.2PP
経常利益	1,082	872	+ 210	+ 24.1%
経常利益率	22.6%	22.7%	-	▲0.1PP
親会社株主帰属当期純利益	783	595	+ 188	+ 31.6%

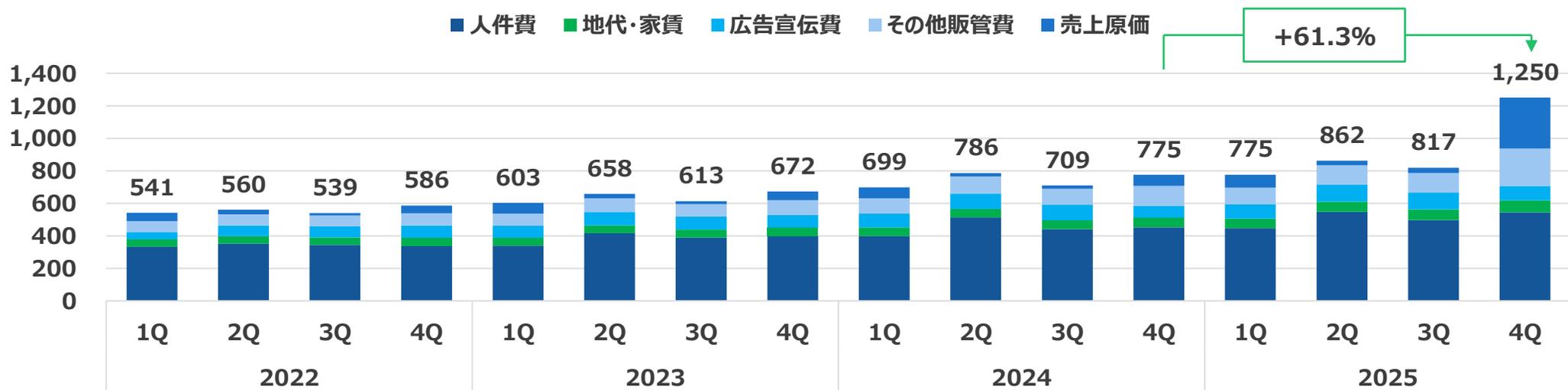
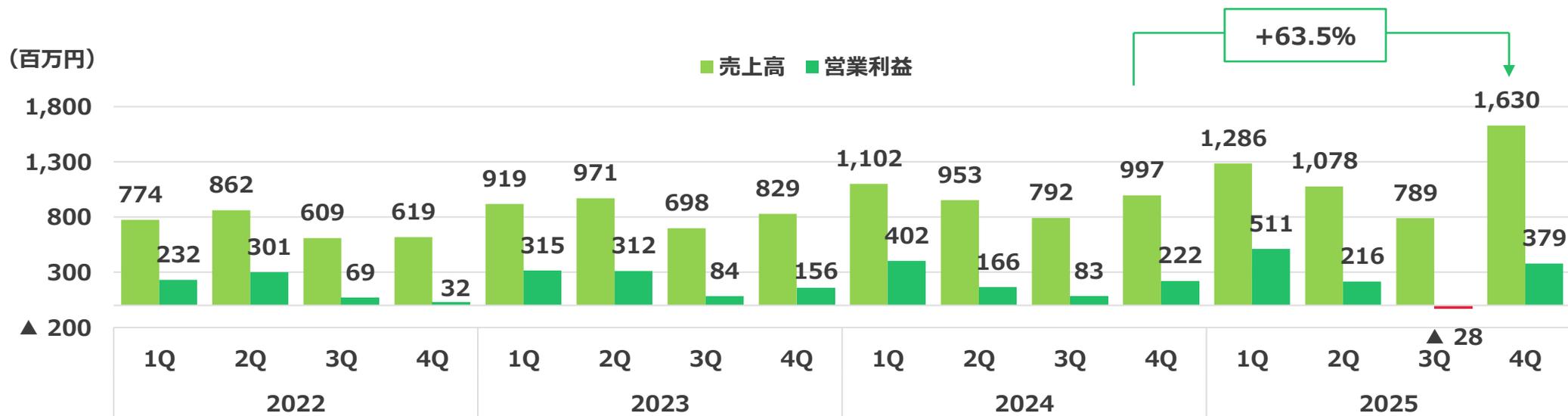
通期決算 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は939百万円の増加
- 売上原価は、イベント開催数及び開催費用の増加、スポンサーサービスの物品費用、スポーツ用品企画・販売事業の商品原価の計上により前期比で増加
- 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
- 地代・家賃は、既存オフィスの増床等により増加
- 広告宣伝費は、スポチャレ・スポナビキャリア及びスポジョバ等の更なる登録者獲得のため増加
- その他販管費は、人員増に伴う諸費用の増加及びM&Aの実施に伴う一時的な費用の計上により増加



四半期別業績推移と季節変動

- 第4四半期においては、主力事業の伸長に加え、株式会社リンドスポーツの新規連結が業績拡大に寄与
- 費用は、既存事業への成長投資に加え、新規連結に伴うM&A実施費用及び商品原価の計上により前年同期比で増加



B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は3,885百万円となり、前連結会計年度末比+1,178百万円
- 負債は1,455百万円となり、前連結会計年度末比+511百万円
- 純資産は2,430百万円となり、前連結会計年度末比+667百万円

(百万円)	連結会計年度		前連結会計年度比
	2025年12月期	2024年12月期	増減額
流動資産	3,110	2,258	+851
現金及び預金	1,778	1,704	+73
売掛金	681	484	+196
棚卸資産	552	-	+552
固定資産	775	449	+326
有形固定資産	229	217	+12
無形固定資産	212	0	+212
投資その他の資産	333	231	+101
資産合計	3,885	2,707	+1,178
流動負債	1,042	762	+279
固定負債	413	181	+232
負債合計	1,455	944	+511
純資産	2,430	1,763	+667
負債純資産合計	3,885	2,707	+1,178

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

株式会社リンドスポーツ連結子会社化に伴う増加

既存オフィスの増床及び株式会社リンドスポーツの連結子会社化による増加

未払法人税等による増加

株式会社リンドスポーツの連結子会社化に伴い長期借入金が増加

当期純利益により純増

キャッシュフローの状況

- 営業CFは、税引前当期純利益の創出により、863百万円の資金の増加
- 投資CFは、株式会社リンドスポーツの連結子会社化に伴う株式の取得支出等により、578百万円の資金の減少
- 財務CFは、長期借入金の返済、配当金の支払により、211百万円の資金の減少

(百万円)

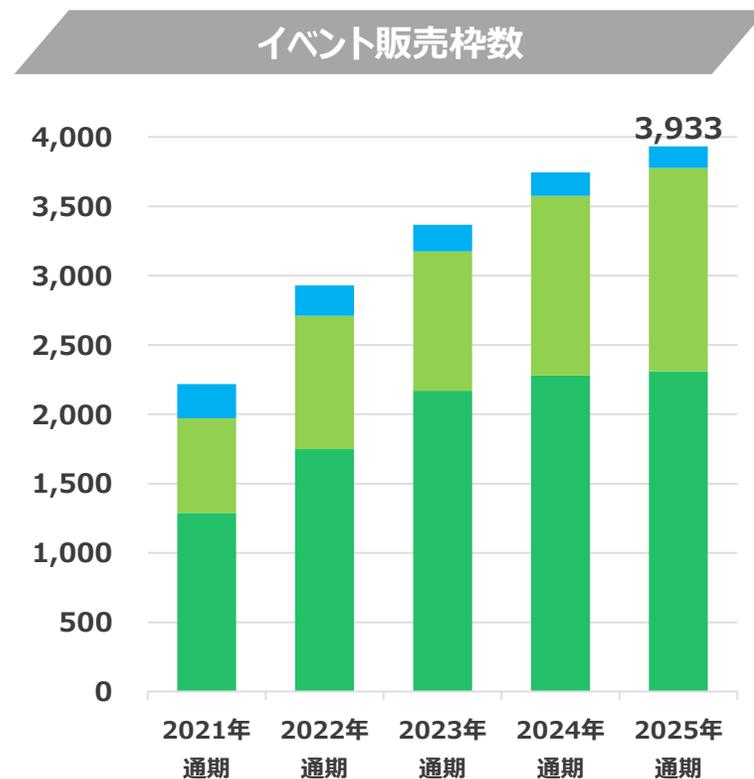
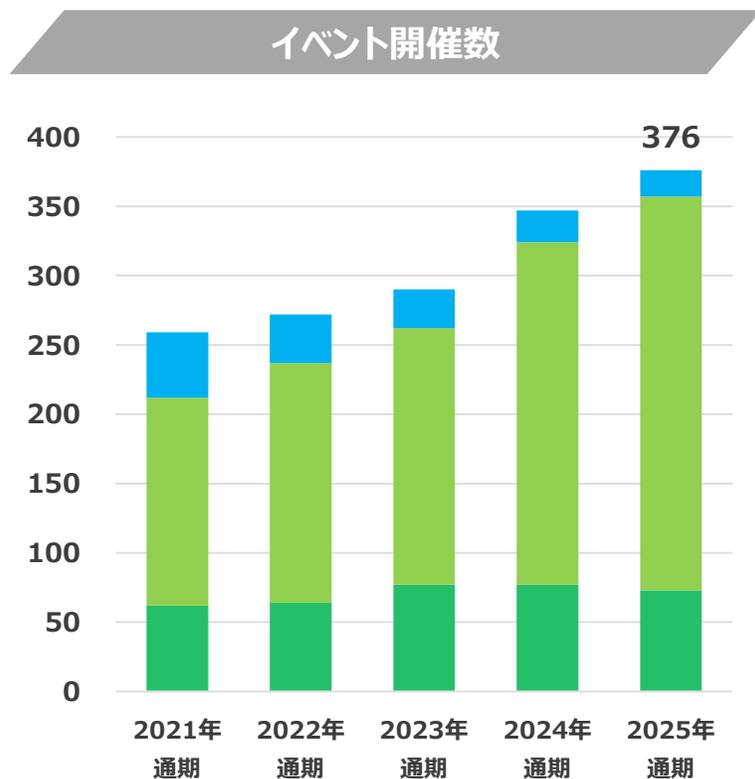
期首残高	2025年12月期			期末残高
1,704	営業CF	+ 863	増減額 + 73	1,778
	投資CF	▲ 578		
	財務CF	▲ 211		



新卒者向けイベント

新卒者向けイベント

- 売上高1,967百万円 前期比+17.0%
- 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・中小規模イベントの開催数が前期実績を上回った
- 販売枠数は、企業のイベント出展ニーズが依然として強く、前期実績を上回った
- 2027年卒向けイベントの受注金額（出展料）は前年同期比+11.6%



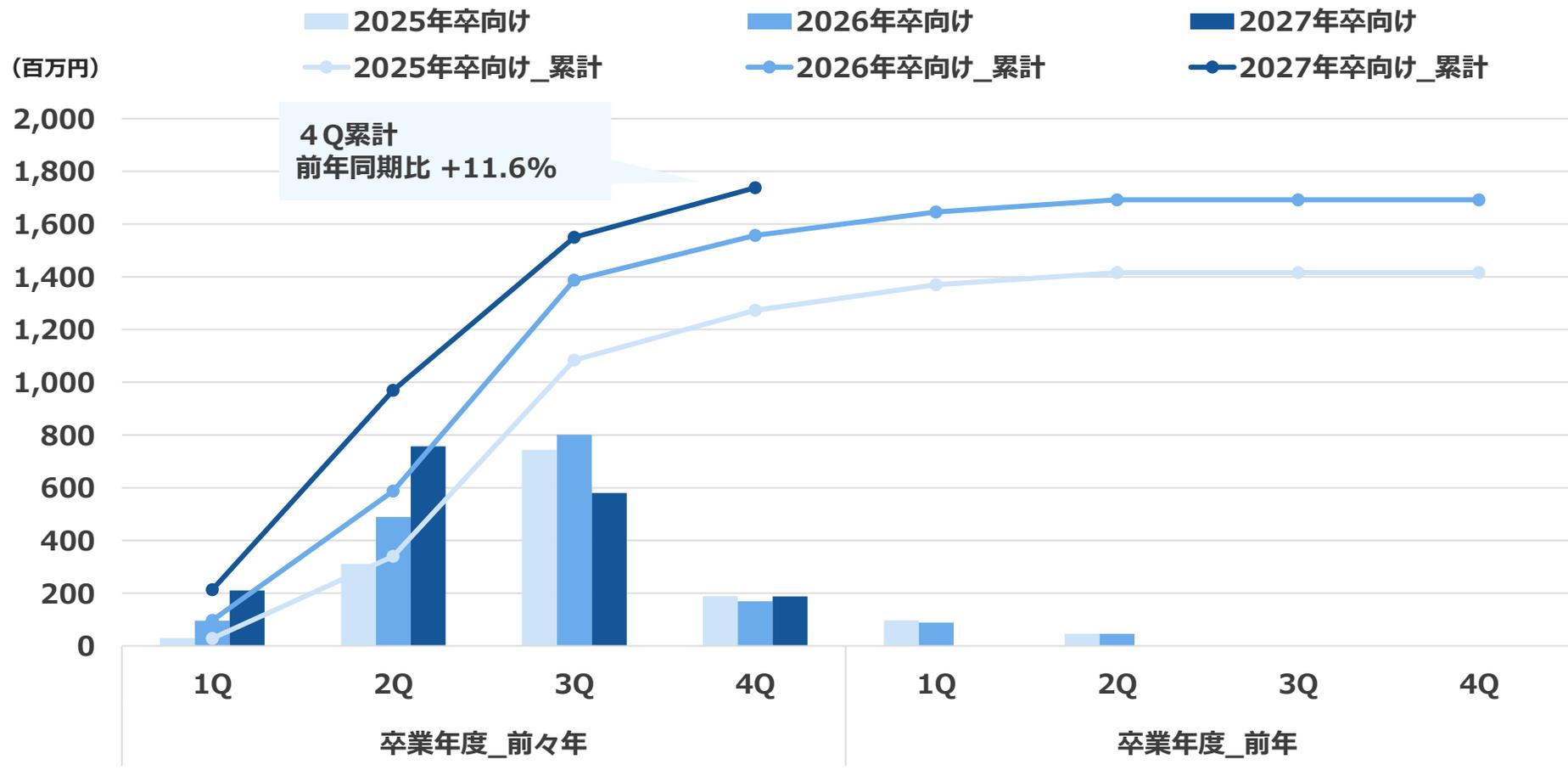
- 来場型・大規模
- 来場型・中小規模
- オンライン型

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 | 2025年実績：2026年卒・2027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) 受注金額 四半期別推移

受注金額 四半期別推移

スポンビ：出展料のみ



上記受注金額は、イベント開催期間に売上計上
 2025年卒向けイベント：2023年2Q～2024年3Q
 2026年卒向けイベント：2024年2Q～2025年3Q
 2027年卒向けイベント：2025年2Q～2026年2Q

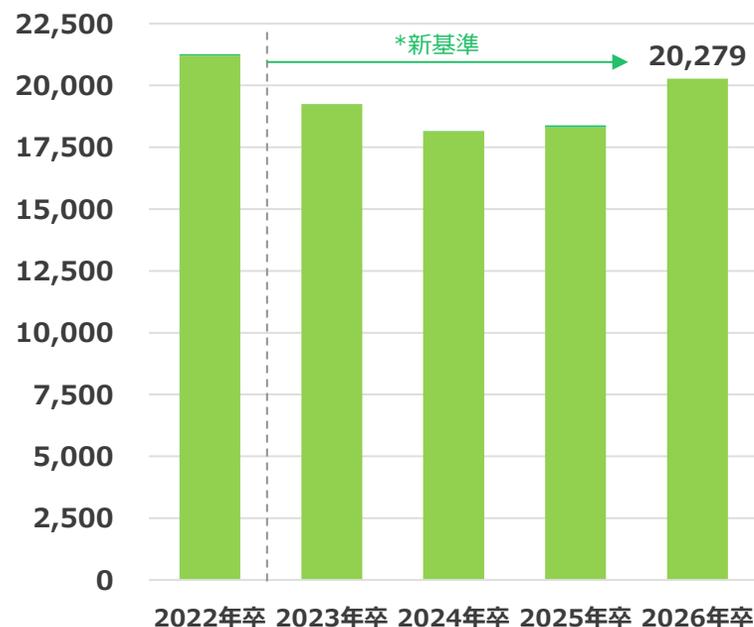


新卒者向け人財紹介

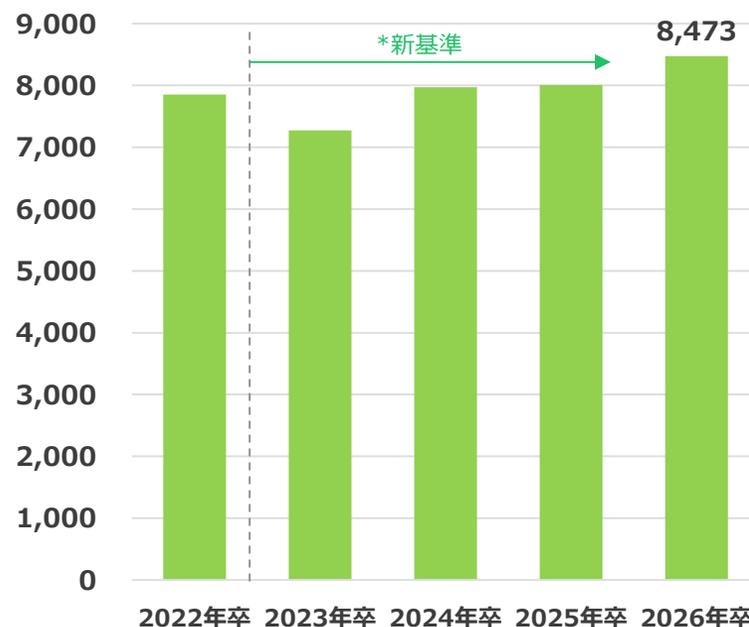
新卒者向け人財紹介

- 売上高1,180百万円 前期比+10.9% (うち スポチャレ売上高 252百万円)
- 2026年卒登録者数は前期比で増加。スポンサーサービスや継続的な営業人員の拡大、また、広告や登録チャネルを強化し、引き続きスポナビ登録者の獲得を目指す
- 2026年卒ユニーク紹介学生数は、前期実績を上回った
- 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、前期実績を上回った
- スポナビ・スポチャレともに売上高は前期実績を上回り伸長した

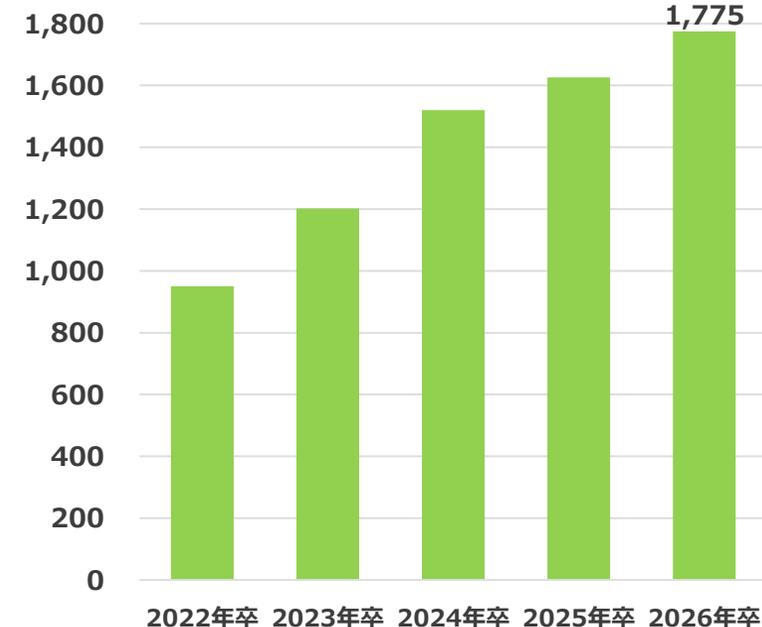
登録者数



ユニーク紹介学生数



ユニーク紹介企業数



■ 卒業年度前年12月末時点の登録者数 ■ サービス終了時点の登録者数

*KPI 第4四半期(卒業前年12月末)時点実績 スポナビのみ(スポチャレは含まない)

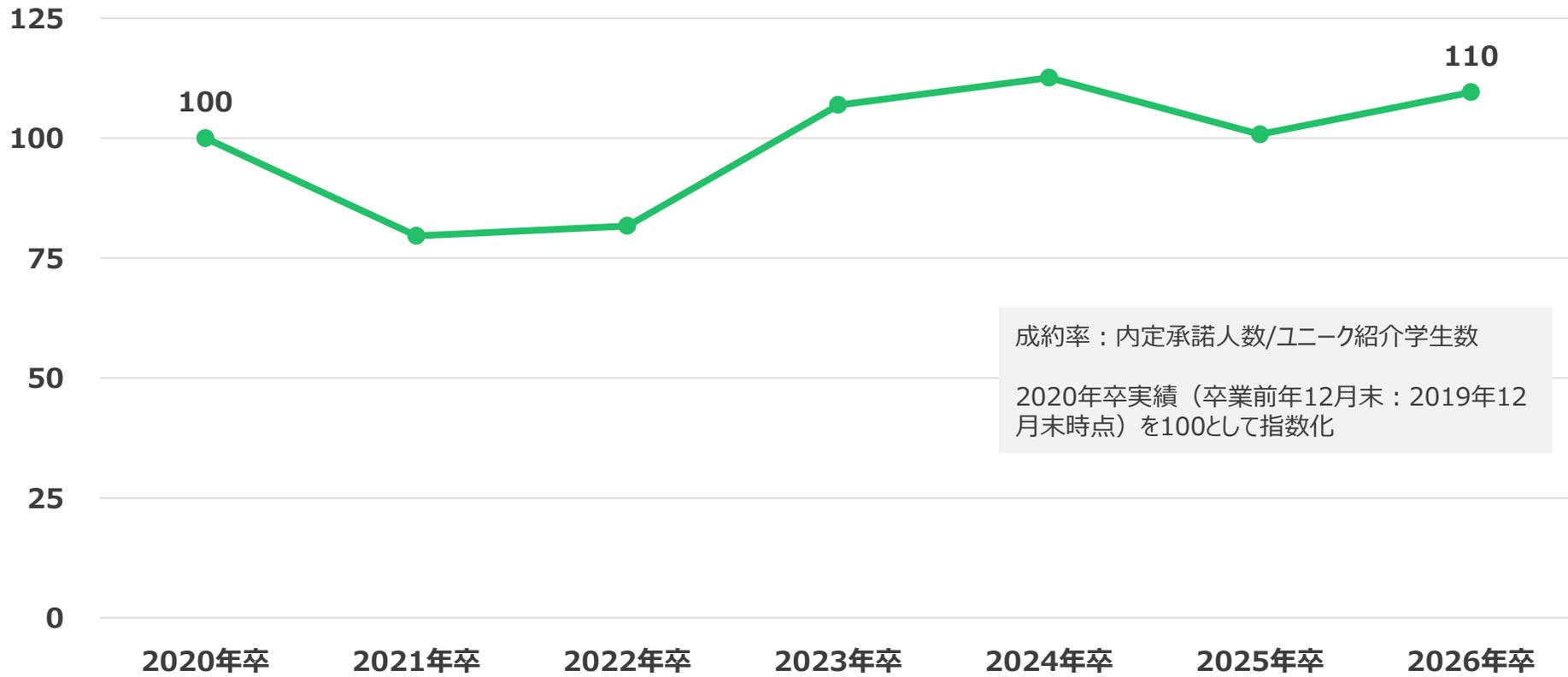
*ユニーク紹介学生数: 企業に紹介した重複しない学生数

*ユニーク紹介企業数: 学生に紹介した重複しない企業数

*登録者数の開示数値は、対象年度以降の卒業予定学生等を含む全登録者数から、企業への紹介対象となる年度の卒業予定学生のみ登録者数に変更

(参考) 成約率

成約率の推移

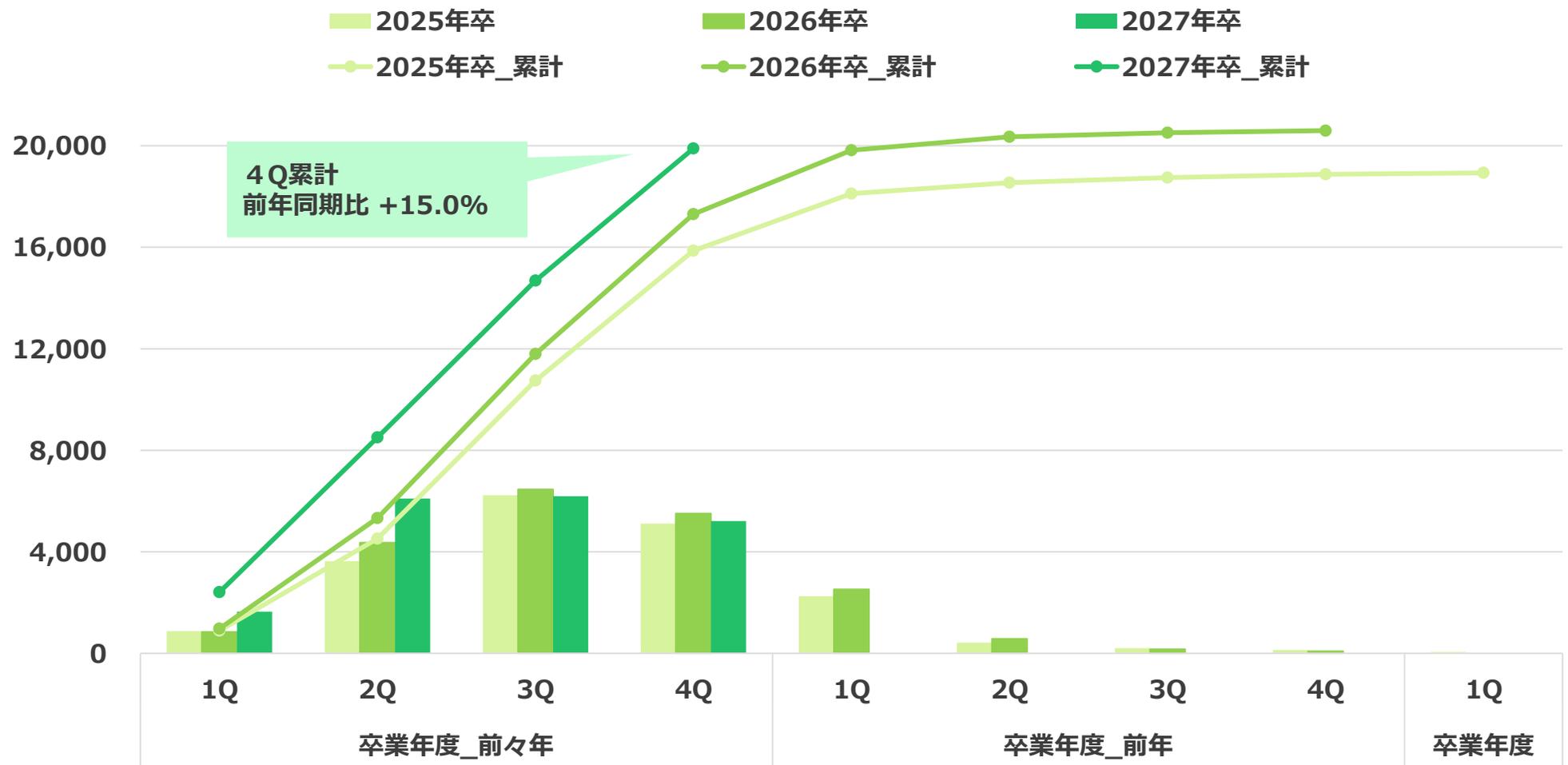


成約率：内定承諾人数/ユニーク紹介学生数
2020年卒実績（卒業前年12月末：2019年12月末時点）を100として指数化

*KPI 第4四半期（卒業前年12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

(参考) 登録者数 四半期別推移

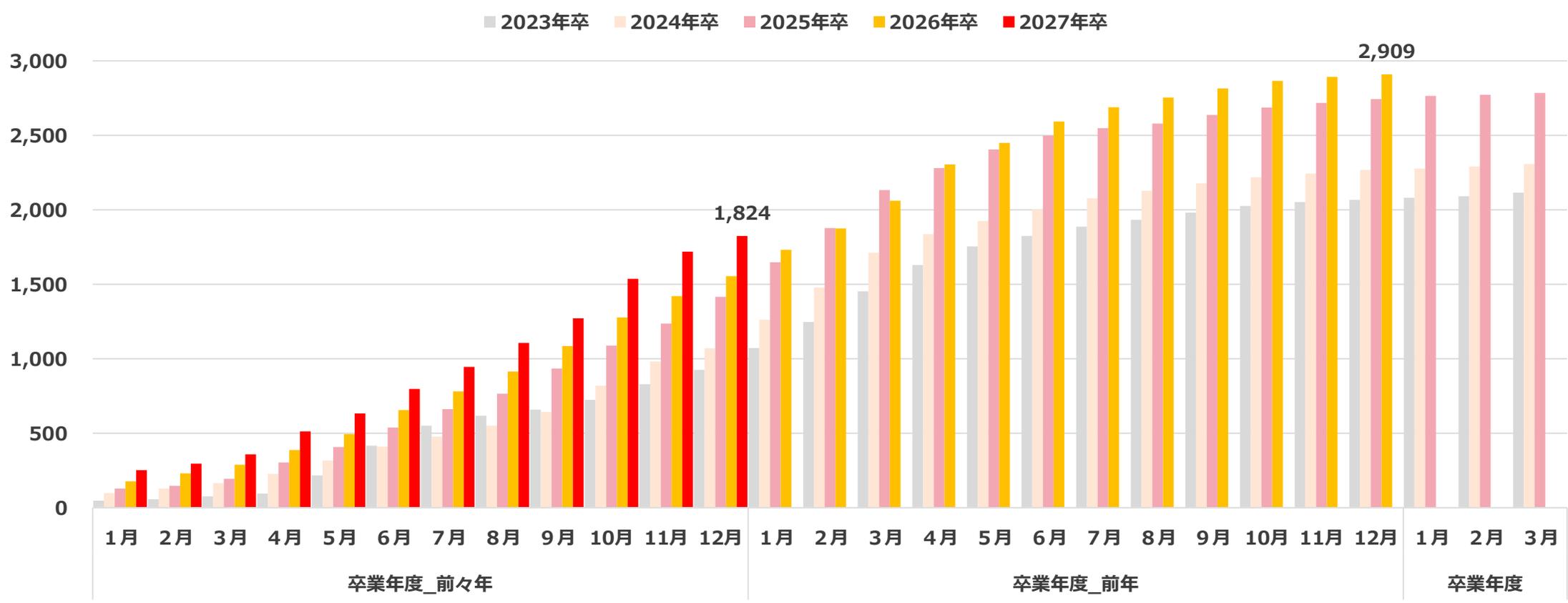
新規登録者数(スポナビ、スポナビエージェント合算) 四半期別推移



スポチャレ

- 2026年卒及び2027年卒のスポチャレ累計登録者数は、いずれも前期実績を上回った
- マーケティング部門の強化及び広告宣伝費の投下により、継続した登録者の獲得を図る

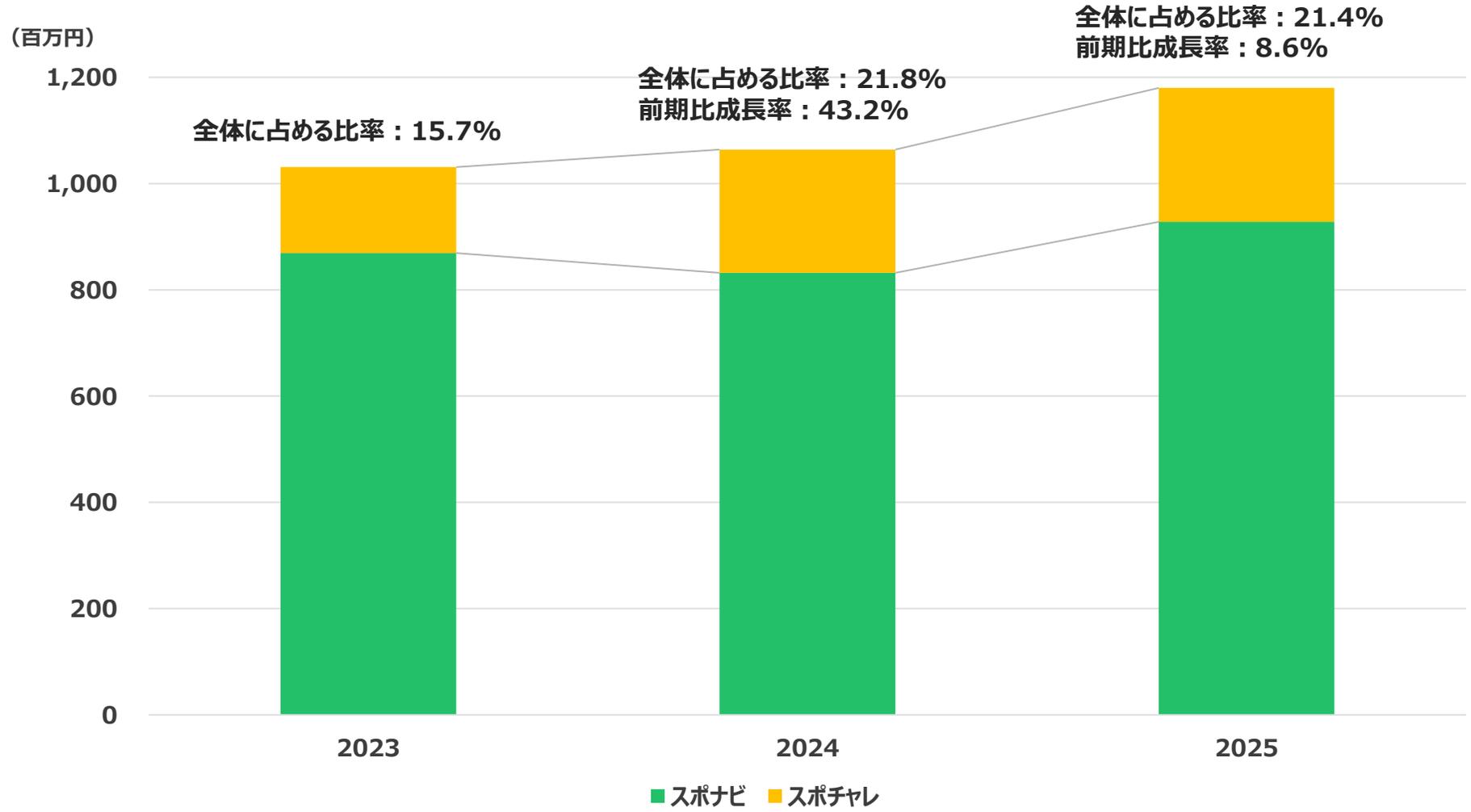
スポチャレ 累計登録者数推移



*2025年卒、2026年卒の開示数値は、対象外学生等を含む登録者数から、企業への紹介対象となる学生のみの登録者数に変更

(参考) スポチャレ 成長率・比率

新卒者向け人財紹介 売上高

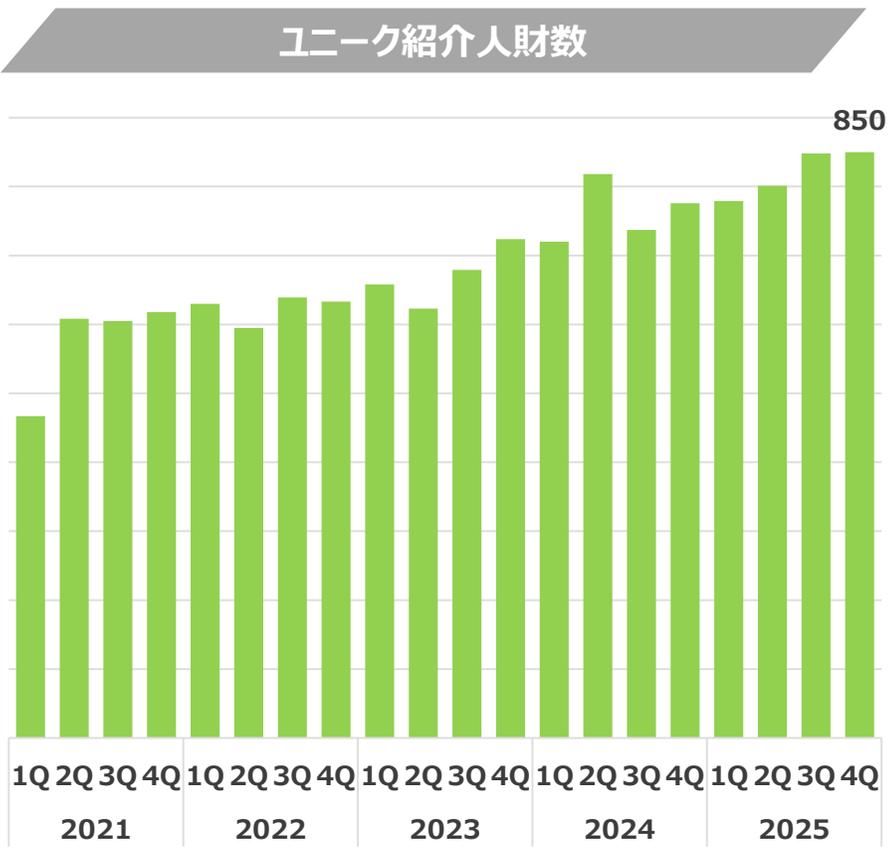




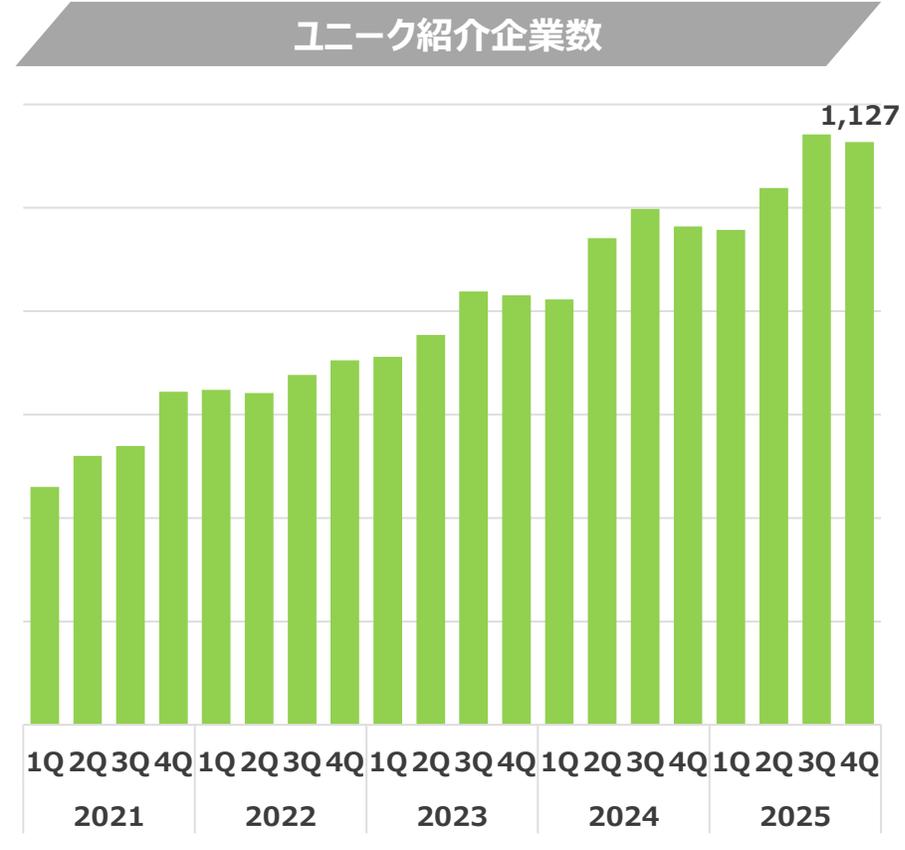
既卒者向け人財紹介

既卒者向け人財紹介

- 売上高1,096百万円 前期比+14.0%
- 売上高は企業の採用需要が引き続き底堅く、過去最高を更新
- ユニーク紹介人財数、ユニーク紹介企業数はともに前年同期実績を上回った
- 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」からの人財紹介案件の成約が売上高の増加に寄与



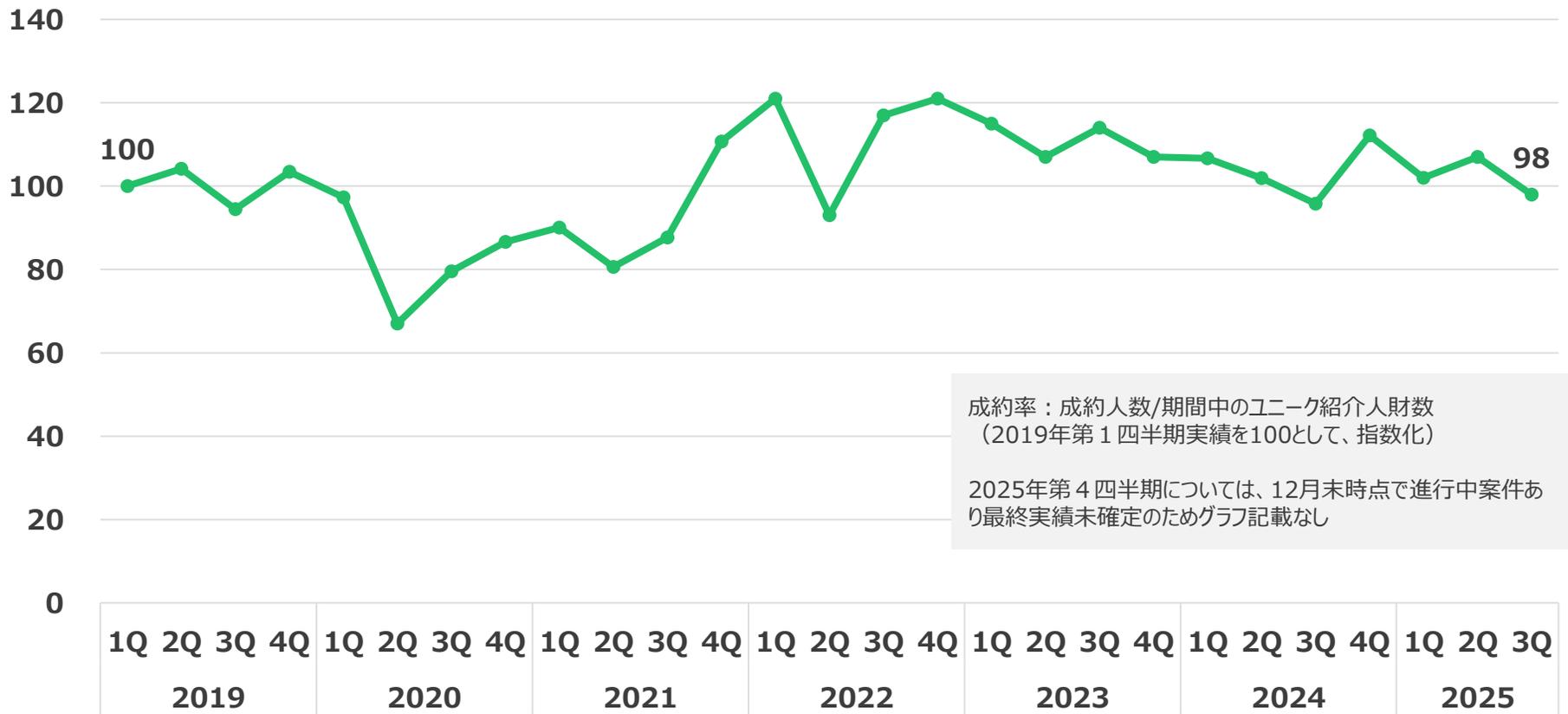
*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数



*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) 成約率

成約率の推移



成約率：成約人数/期間中のユニーク紹介人財数
 (2019年第1四半期実績を100として、指数化)

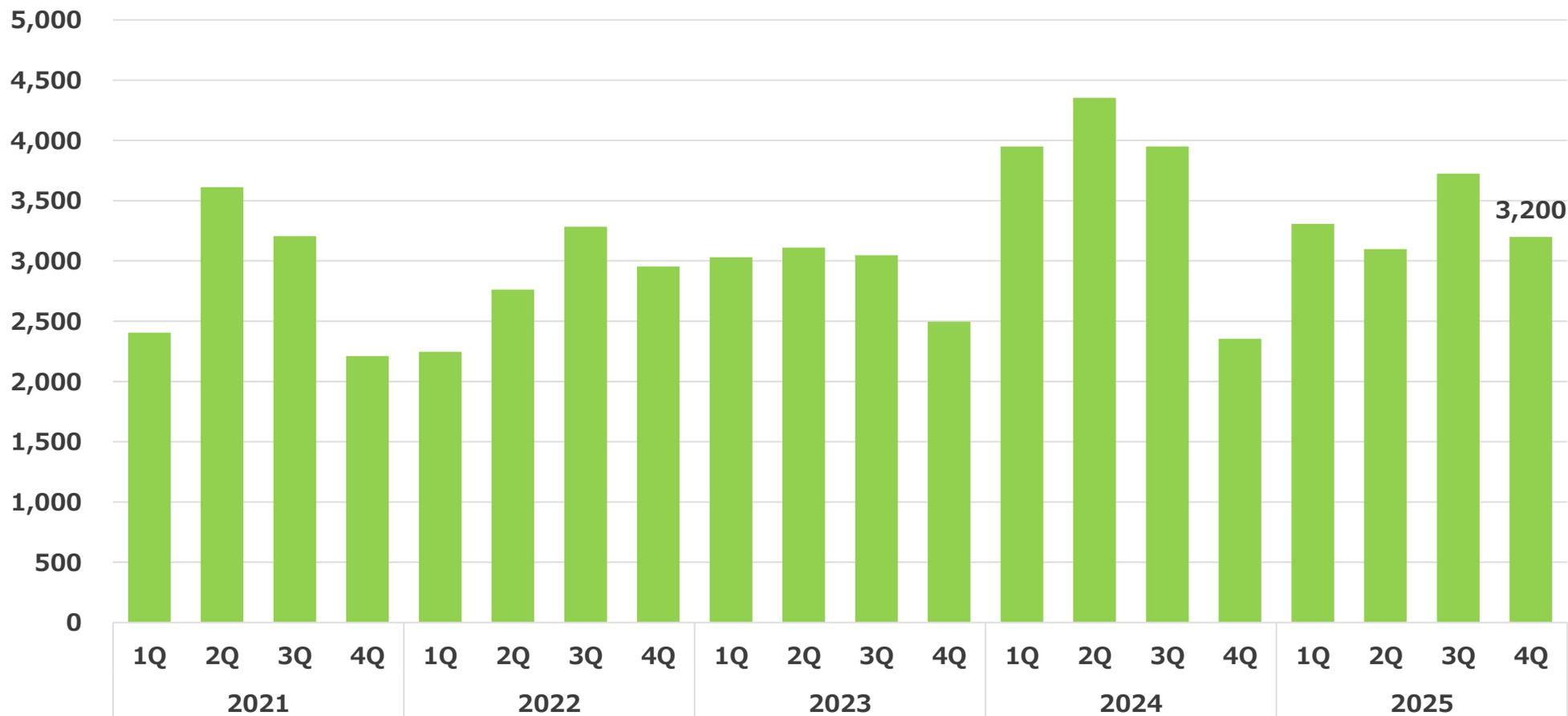
2025年第4四半期については、12月末時点で進行中案件あり最終実績未確定のためグラフ記載なし

*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

スポンビキャリア・スポチャレ転職合算 新規登録者数推移

- 4Qの新規登録者数は前年同期実績を上回った
- 2025年の年間の新規登録者数は前期実績を下回ったものの、ターゲティング広告を強化し有効な登録者を確保

スポンビキャリア・スポチャレ転職合算 新規登録者数推移





その他 スポーツ人財採用支援

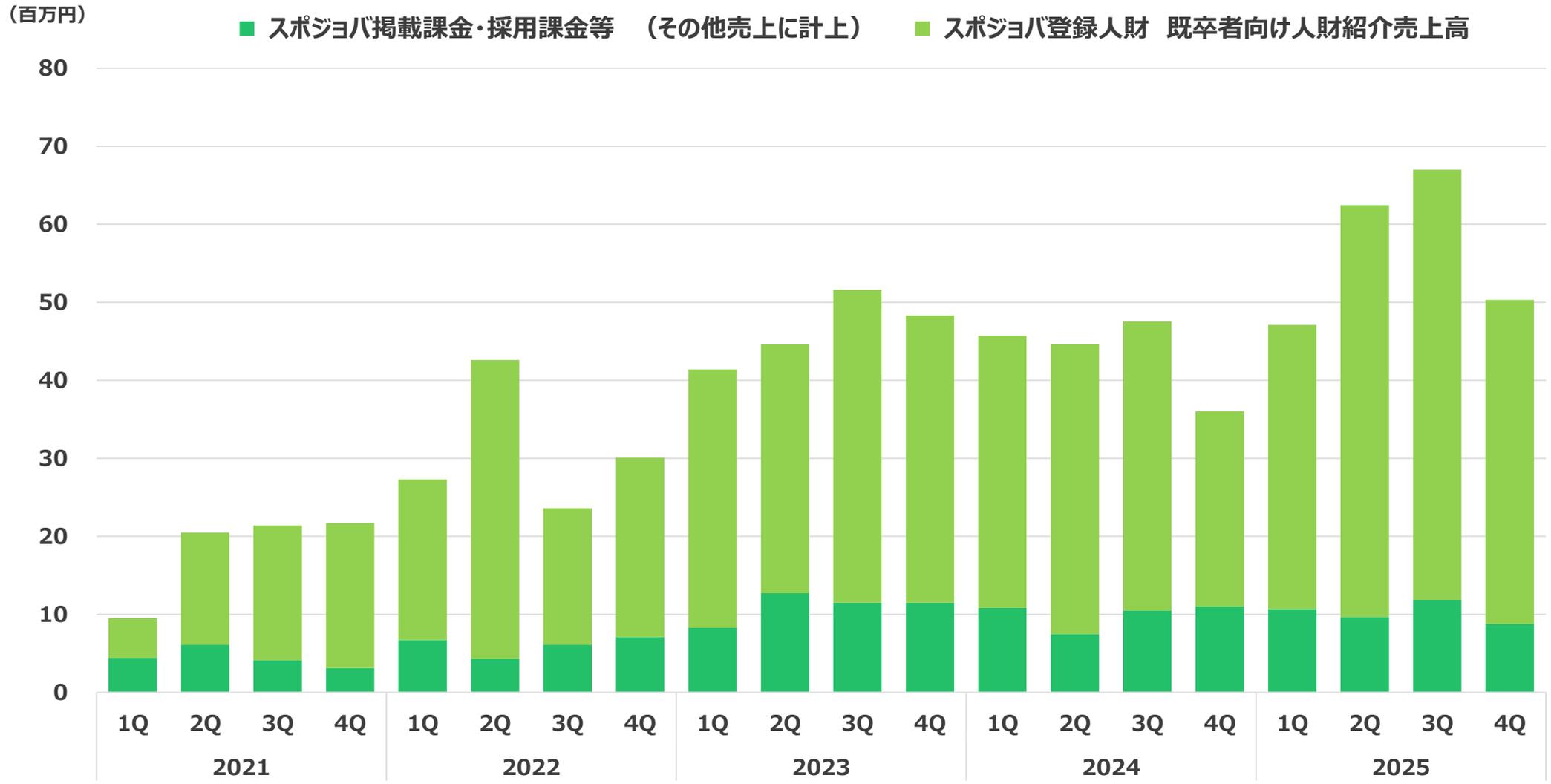
スポジョバ 進捗状況

- 事業を取得（2020年5月）以降、既存事業とのシナジー効果を発揮
- 累計会員数は堅調に増加し11万人を突破
- SEO対策により、ターゲット層に合った質の高いPVを維持
- スポジョバ登録人材からの既卒人材紹介案件への成約が、既卒者向け人材紹介事業の売上高の増加に寄与

サイトPV数・累計登録会員数

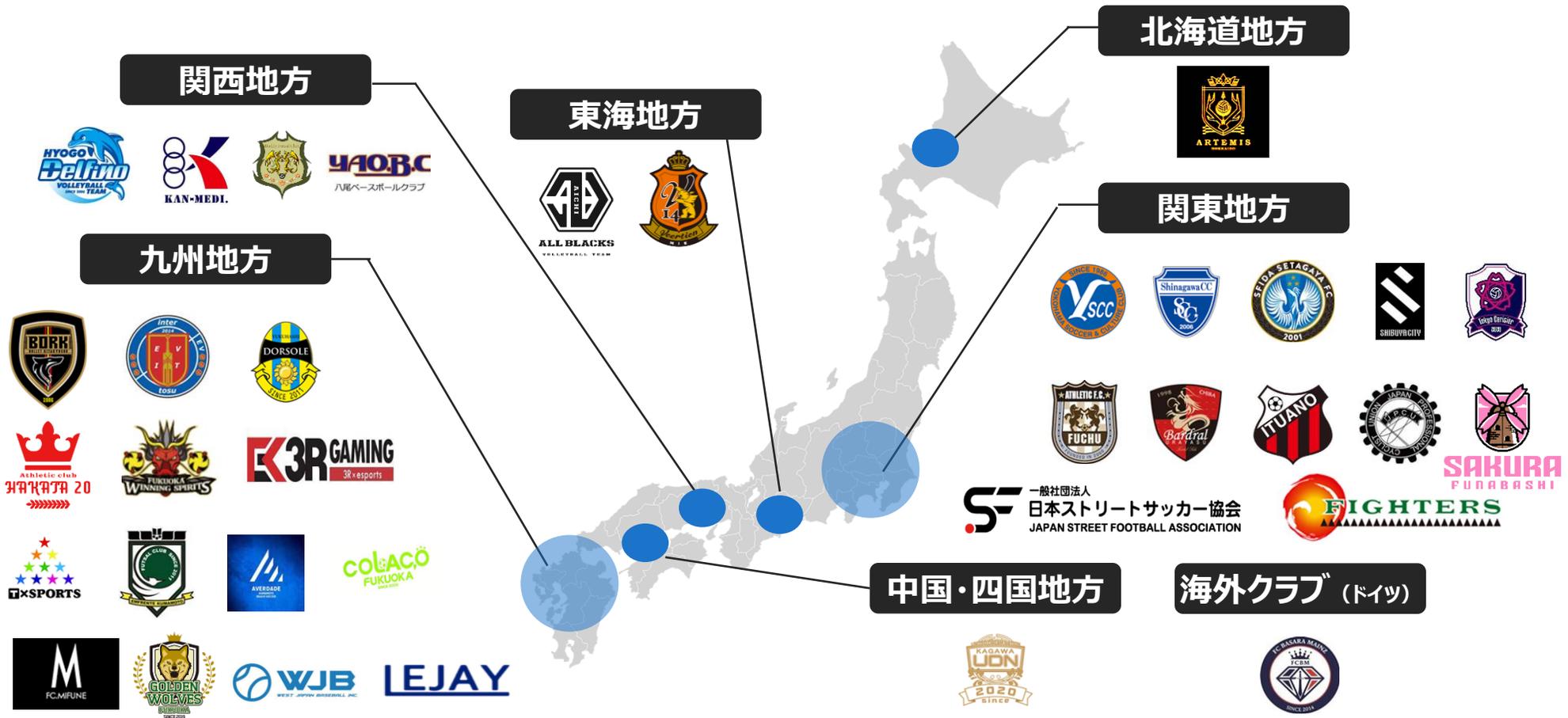


(参考) スポジョバ 四半期別売上高推移



スポナビアスリート（デュアルキャリア）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84チーム、支援選手数は延べ1,309選手（2025年12月末時点）
- 契約締結チームとの連携により、支援選手においては既卒人財紹介・人財派遣案件への成約に寄与



*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

スポンサーサービス 進捗状況

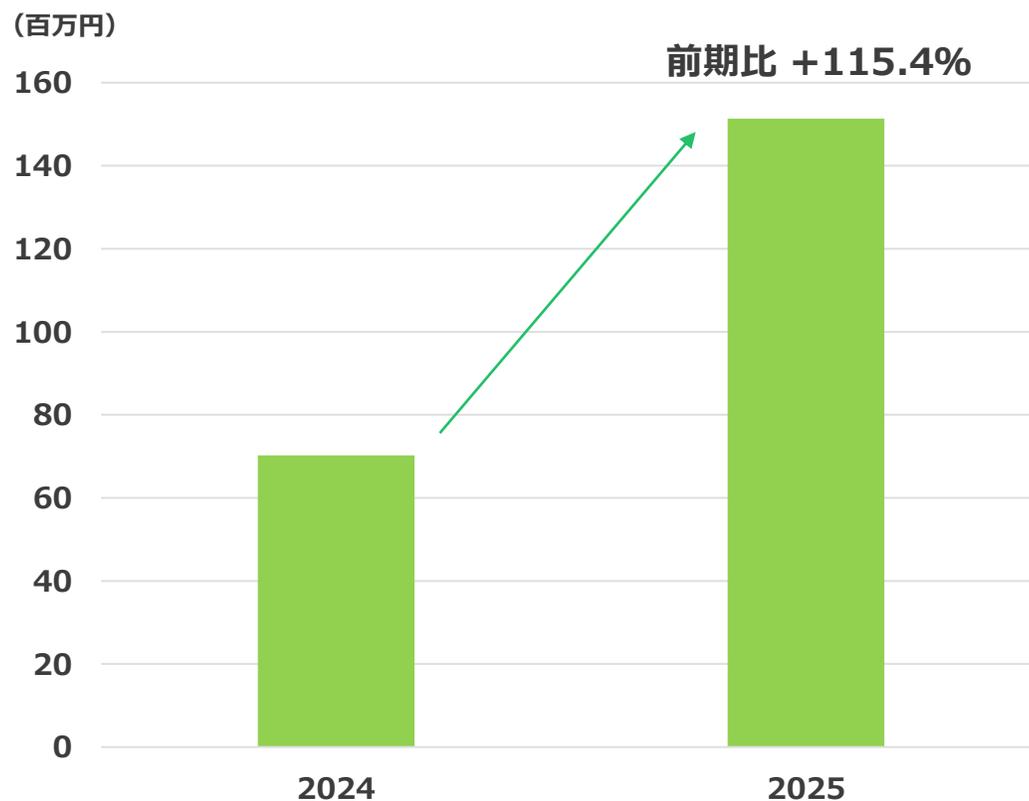
- 体育会学生の競技生活及びキャリア形成支援に対する企業の関心が高く、受注金額は前期実績を大きく上回った
- 既存事業とのシナジーにより、学生スポーツの価値向上と企業の母集団形成を両立し「体育会総合支援サービス」への進化を推進

サービス概要

体育会部活動と企業を繋ぎ、学生の競技生活の支援及び企業の広報・採用活動の最大化を目的。独自のネットワークを活かし、スポンサー契約を希望する部活動と学生スポーツを支援したい企業の架け橋となり、双方が抱える課題解決を図る。



受注金額





スポーツ用品企画・販売事業

スポーツ用品企画・販売事業（株式会社リンドスポーツ）

- 30年以上の実績を持つ、スポーツ用品の企画・販売会社
- 2025年10月より連結子会社化
- 顧客基盤を相互に活用することで、クロスセルやアップセルの機会拡大を見込む



会社名	株式会社リンドスポーツ
本社所在地	大阪府守口市
代表取締役	伊地知 和義 *株式会社スポーツフィールド 取締役副社長 兼 体育会・スポーツ事業本部長 兼 体育会事業部門長
事業内容	スポーツ用品の企画・販売
資本金	20百万円
設立年月日	1994年10月25日



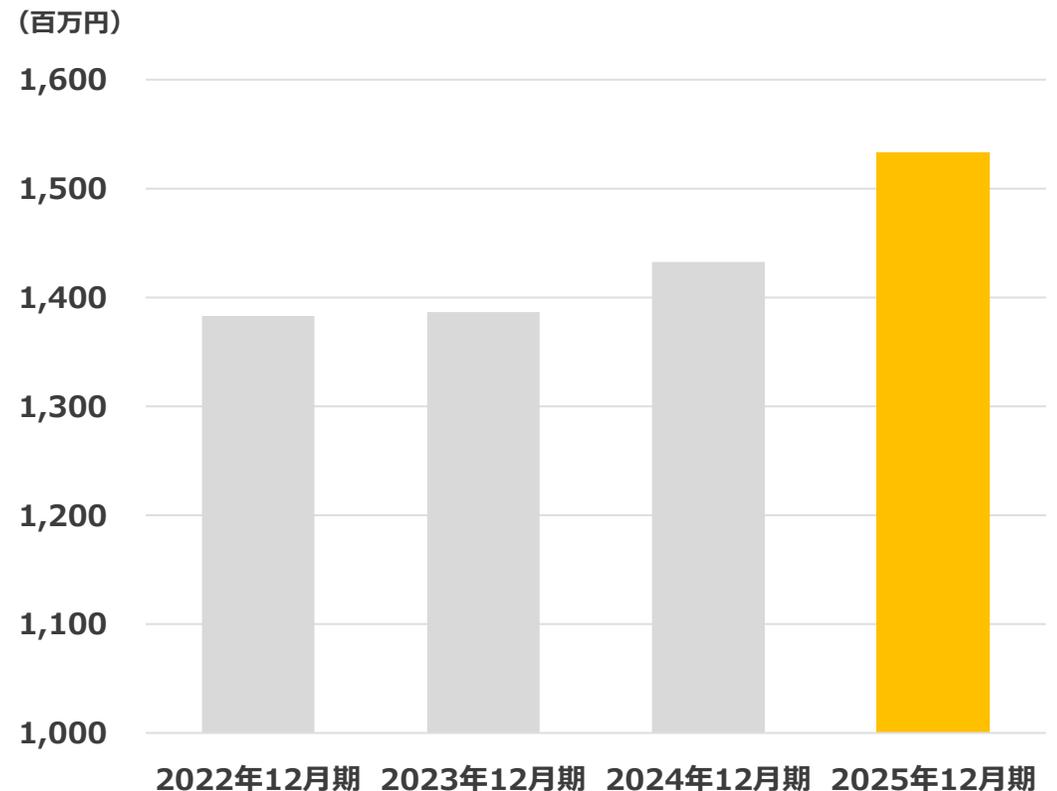
スポーツ用品企画・販売事業（株式会社リンドスポーツ） 進捗状況

- 連結子会社化以降、PMIは順調に進捗
- 第4四半期は、堅調な売上を維持し、グループ全体の業績の押し上げに貢献
- 就職・採用支援と競技生活支援の同時提供に向け経営基盤を相互活用

ロードマップ



売上高



*株式会社リンドスポーツは、当社グループへの連結に伴い決算期を8月末から12月末に変更しております。過年度の実績については1月～12月の期間で算出した参考値を記載しております。



2026年12月期 通期連結業績予想 及び配当予想

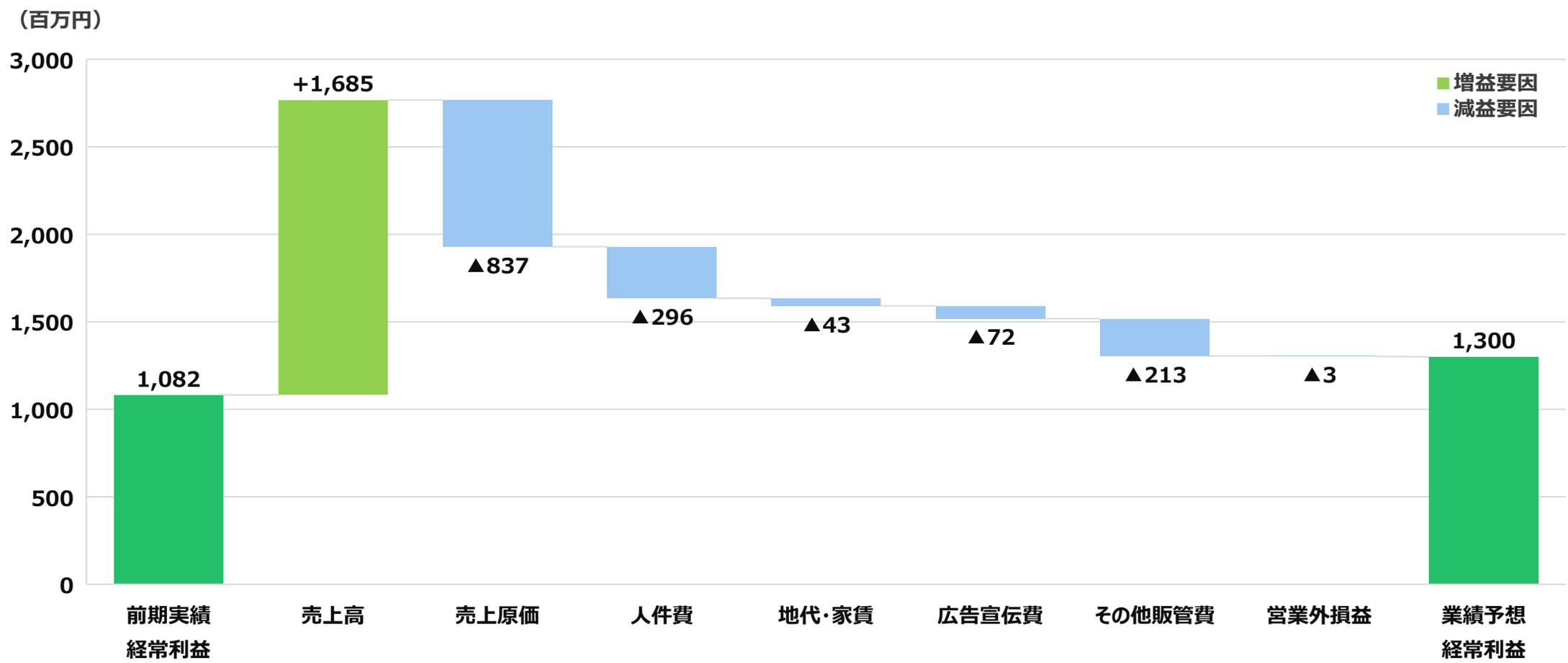
通期連結業績予想 概要

(百万円)	2026年12月期 業績予想	2025年12月期 実績	前期比	
			金額	増減率
売上高	6,470	4,784	+1,685	+35.2%
スポーツ人財採用支援事業	4,890	4,431	+458	+10.4%
新卒者向けイベント	2,111	1,967	+143	+7.3%
新卒者向け人財紹介	1,347	1,180	+167	+14.2%
既卒者向け人財紹介	1,207	1,096	+110	+10.1%
その他売上	223	186	+36	+19.8%
スポーツ用品企画・販売事業	1,580	353	+1,226	+346.9%
営業利益	1,300	1,078	+221	+20.5%
営業利益率	20.1%	22.5%	-	▲2.5 PP
経常利益	1,300	1,082	+217	+20.1%
経常利益率	20.1%	22.6%	-	▲2.5 PP
親会社株主帰属当期純利益	845	783	+61	+7.8%

- 売上高は、既存のスポーツ人財採用支援事業の持続的成長に加え、2025年10月より連結子会社化した株式会社リンドスポーツ（スポーツ用品企画・販売事業）の業績が年間を通してグループ全体に寄与
- 利益は、前期実績を更新し、経常利益率は20%を目線に高水準を維持する
- 2026年12月期の業績予想が、現行の中期経営計画における最終年度（2027年度）の利益目標を前倒しで達成する見通しとなるため、3月に中期経営計画のアップデート版を開示予定

通期連結業績予想 対前期比 経常利益増減要因

- 売上高は、株式会社リンドスポーツの売上高を含むことにより増加
- 売上原価は、イベント開催費用、スポンサーサービスの物品費用、スポーツ用品企画・販売事業の商品原価の計上により増加
- 人件費は、人員の増加及び人的資本への投資の継続により増加
- 広告宣伝費は、広告効率を見極めつつ更なる登録者獲得のため増加
- その他販管費は、人員増に伴い諸費用が増加



配当予想

- 増収増益基調に基づく株主還元の継続
- 配当性向20%基準を維持し、1株当たり23.0円とする

年間配当金

2024年12月

16.0円



2025年12月

21.0円



2026年12月

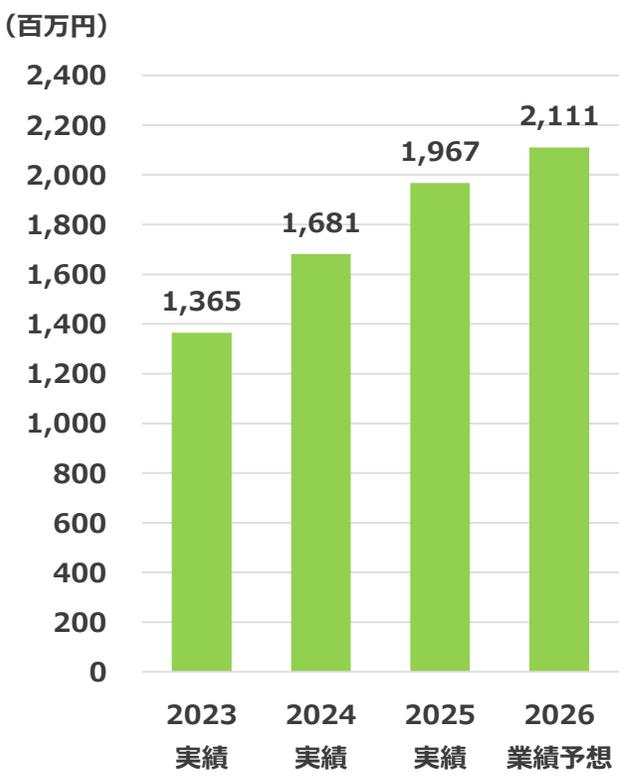
23.0円



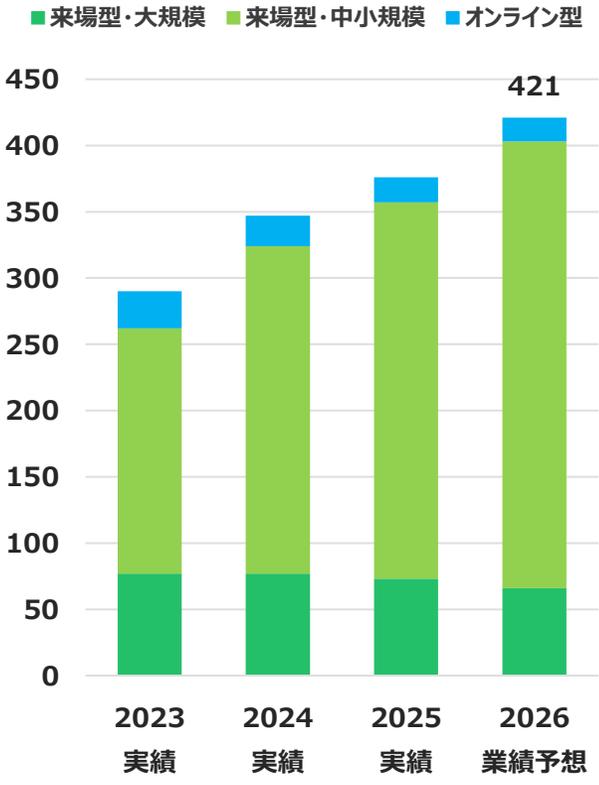
新卒者向けイベント

- 売上高2,111百万円 前期比+7.3%
- 2027年3月卒向けイベントの受注は前年を上回って推移。第1四半期以降は開催スケジュールの早期化に伴い、進捗は概ね計画通りに推移
- 堅調な企業のイベント出展ニーズを見込む。2028年3月卒向けイベントの2026年内の開催数を増加させることで、企業の出展ニーズの早期取り込みを継続する

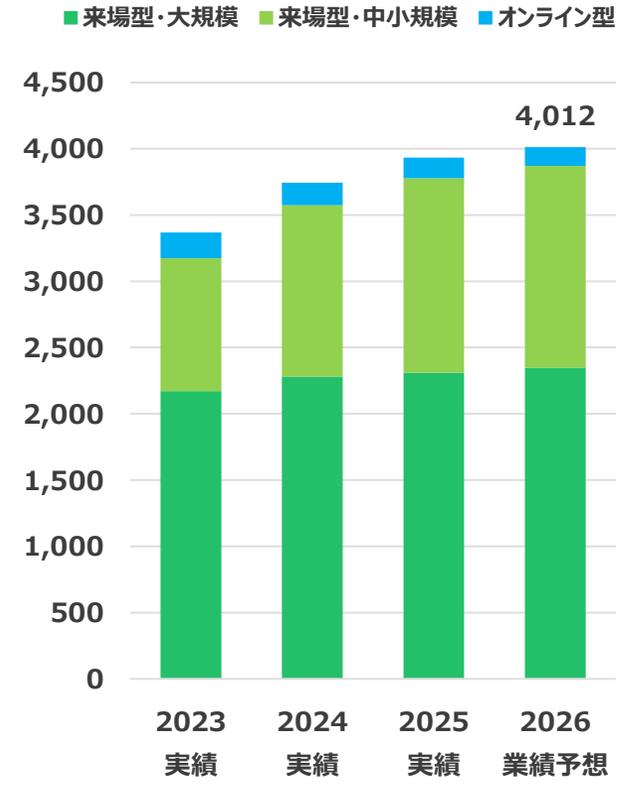
売上高



イベント開催数



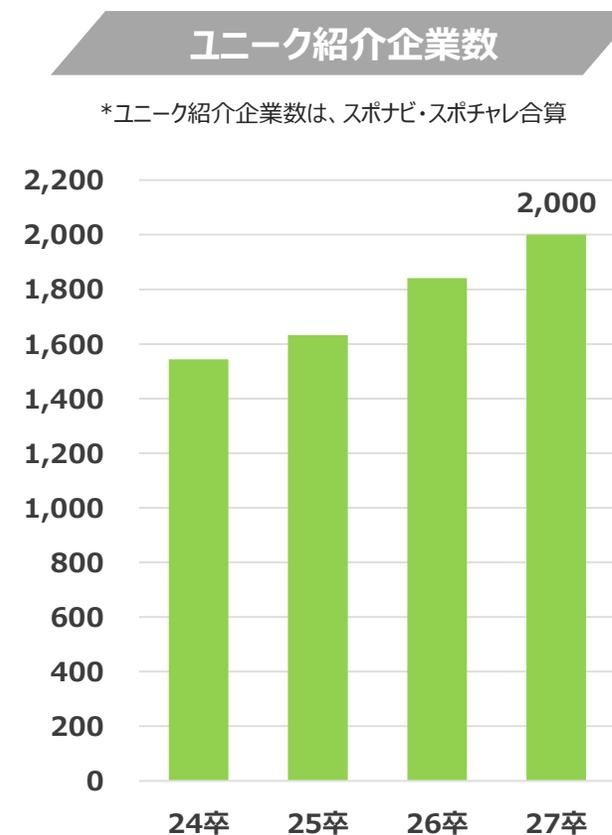
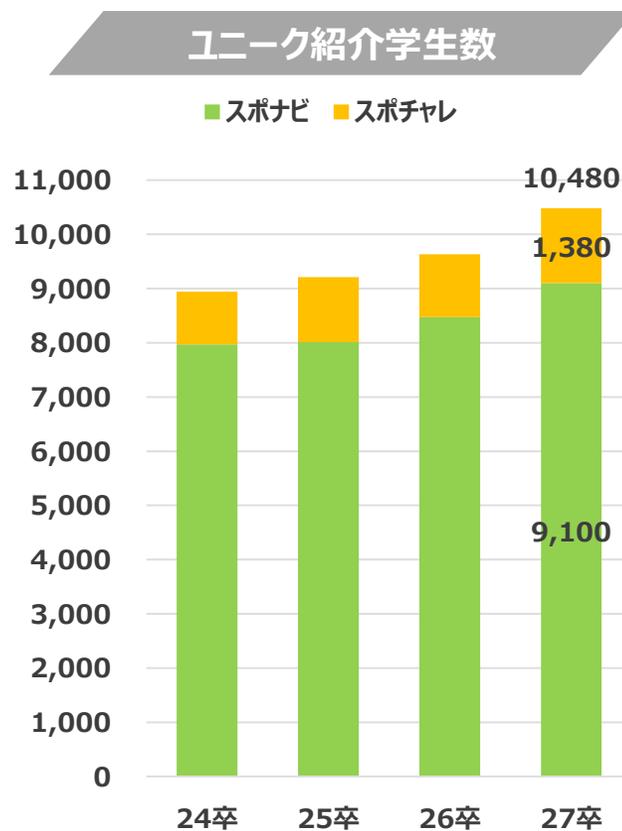
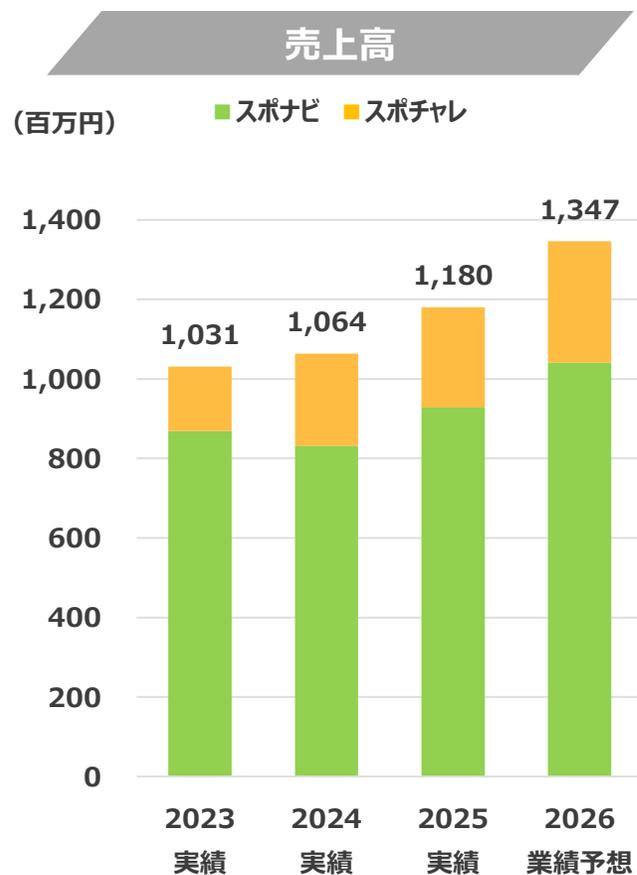
イベント種別販売枠数



2023年実績：2024年3月卒向け及び2025年3月卒向け 2024年実績：2025年3月卒向け及び2026年3月卒向け
 2025年実績：2026年3月卒向け及び2027年3月卒向け 2026年業績予想：2027年3月卒向け及び2028年3月卒向け

新卒者向け人財紹介

- 売上高1,347百万円 前期比+14.2% (うちスポチャレ売上高 305百万円)
- スポンサーサービスやキャリア講座等の活用を通して、早期からの接点を強化し、新規登録者の獲得を図る
- 登録者数の増加に伴い、ユニーク紹介学生数の増加を図る。特に第1・2四半期で前年同期実績を上回るよう注力する
- 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ファクターであるため、企業向け営業活動の強化・効率化を継続する

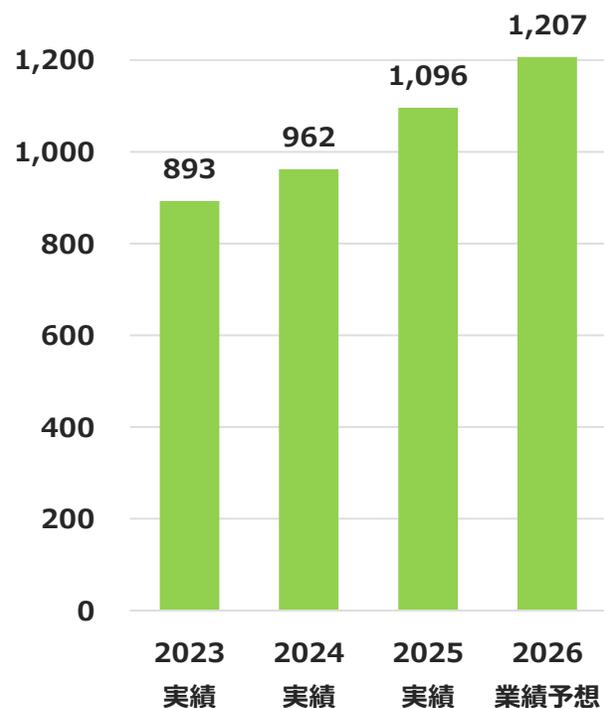


既卒者向け人財紹介

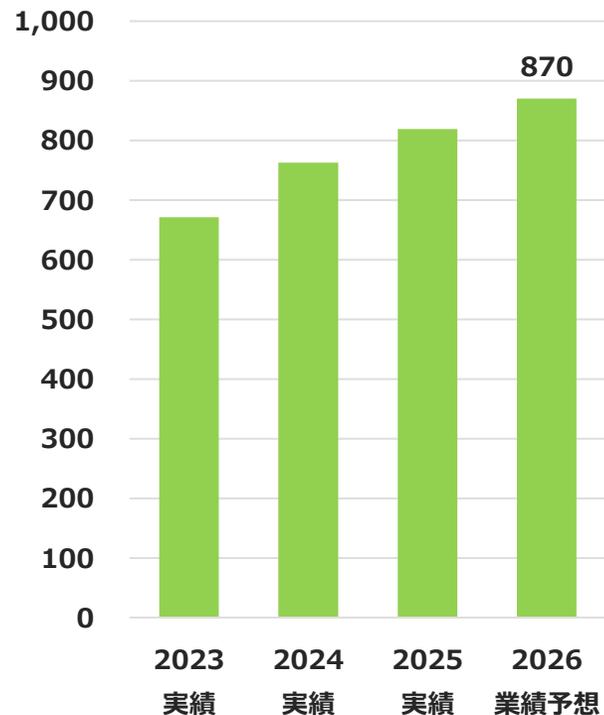
- 売上高1,207百万円 前期比+10.1%
- 企業の採用需要の拡大を取り込むため、スポナビキャリア、スポチャレ転職に加えて、スポジョバ、スポティブなどの複数のルートにより、ユニーク紹介人財数の増加を図る
- 営業活動の強化施策（商談数の増加）を継続し、ユニーク紹介企業数の増加を図る
- マッチング精度の向上に取り組み、成約率の改善、成約数の増加を図る

売上高

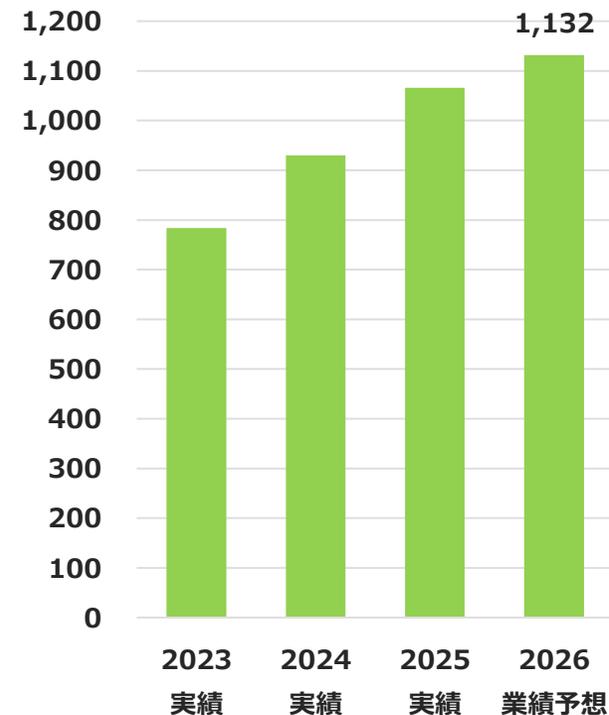
(百万円)



ユニーク紹介人財数



ユニーク紹介企業数

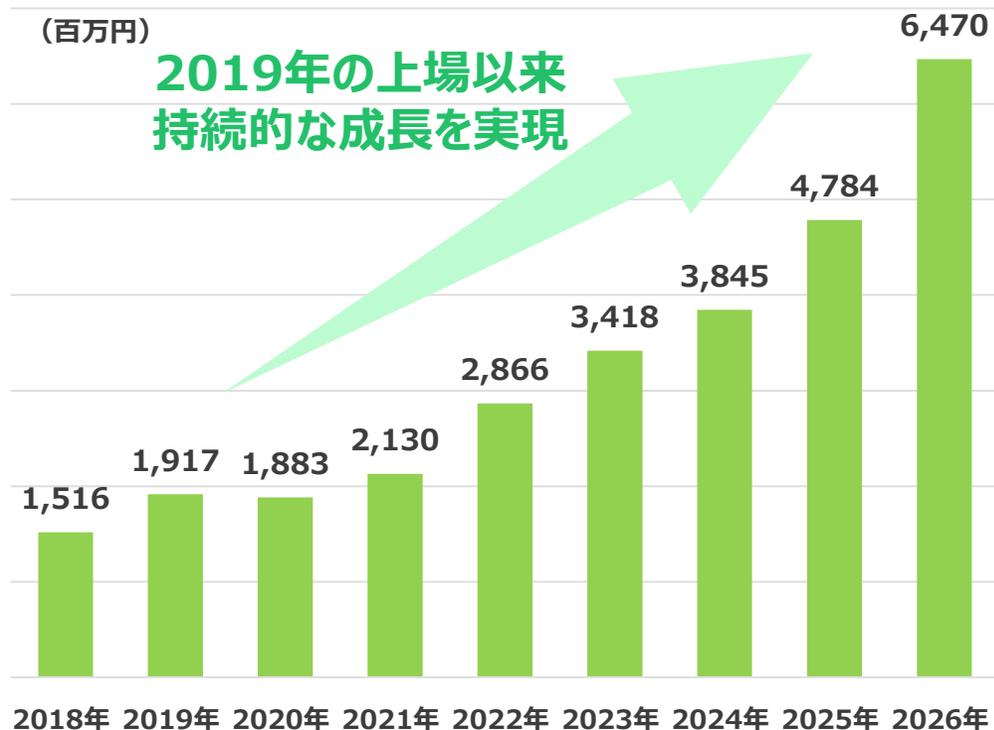


2023年実績：2023年各四半期実績の平均、2024年実績：2024年各四半期実績の平均
2025年実績：2025年各四半期実績の平均 2026年業績予想：2026年各四半期予想の平均

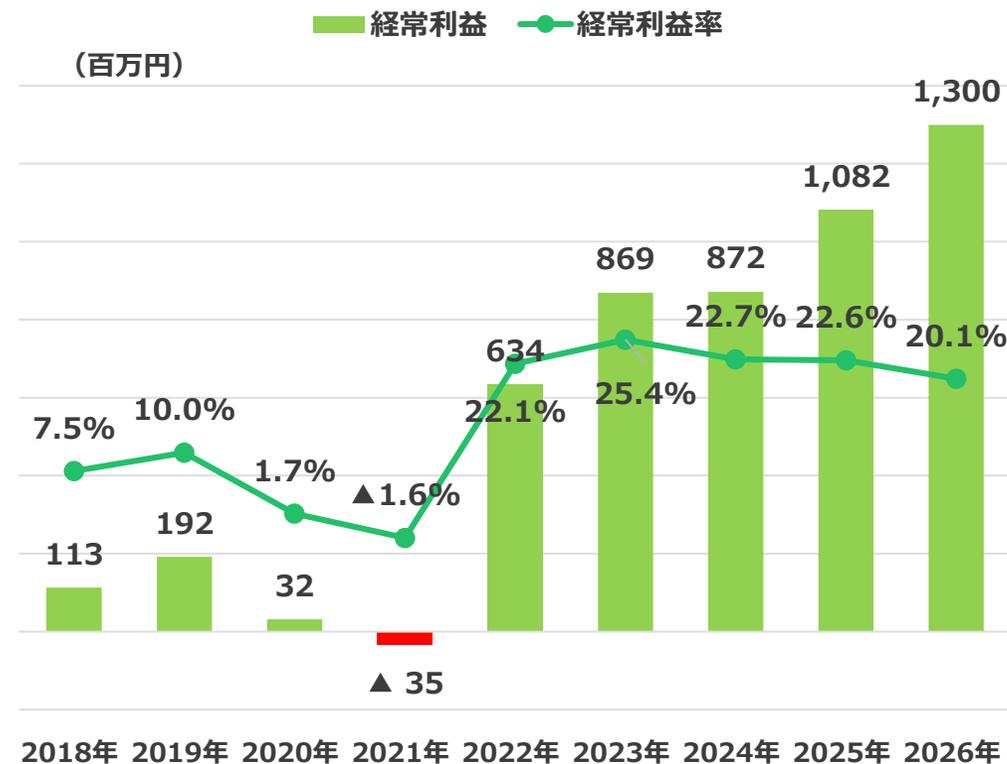
業績推移（2026年12月期 通期連結業績予想）

- 売上高の5年間（2021年－2026年）の年平均成長率は24.9%となる見込み。新型コロナウイルス感染拡大による成長停滞から成長軌道に回帰し、6期連続の増収を見込む
- 経常利益は、過去最高だった前期実績を上回る水準を見込む
- 今後、更なる成長にむけての投資を行いつつ、経常利益率は20%の水準を維持する

売上高



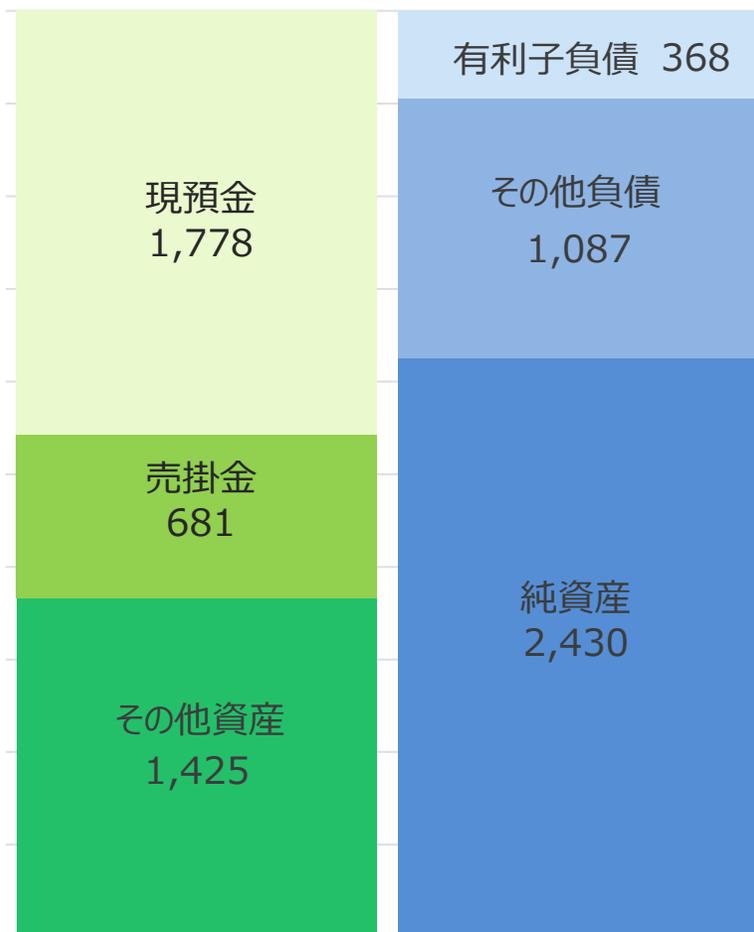
経常利益・経常利益率



財務運営方針・株主還元

- 事業収益の伸長により営業キャッシュ・フローの創出及び柔軟な負債調達力を維持することで、成長のための事業投資の投下資金を確保し、持続的な成長に向けた資本配分を目指す

2025年12月末 連結貸借対照表



(百万円)

－ 基本方針 －

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。

具体的には半年分賄えるだけの現預金を常に確保するよう努める。

－ 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基本方針とする。

(配当実績)

2023年12月期：16.5円*

2024年12月期：16.0円

2025年12月期：21.0円

2026年12月期：23.0円（予想）

*2024年4月1日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。
2023年12月期については分割後の金額を記載。



トピックス

トピックス



サンフレッチェ広島との特別共催イベントを開催

体育会学生・アスリート向け就職イベント「スポナビキャリアサミット Supported by サンフレッチェ広島」をエディオンピースウイング広島にて開催



愛媛県立新居浜東高等学校・新居浜市・当社との間で三者間連携協定を締結

愛媛県立新居浜東高等学校、および新居浜市との間で、部活動振興、競技力向上、地域の活性化を図ることを目的とした三者間連携協定を締結。「スポーツの力で生徒の未来と地域の未来を創造する」をコンセプトに、学校・地域の活性化の実現を目指す



「宮崎アスリートキャリアマッチングフェア」を開催

宮崎県が主催する「アスリート・指導者向け雇用マッチング会開催事業業務委託」に基づき、「宮崎アスリートキャリアマッチングフェア」を開催。宮崎県が掲げる「天皇杯の獲得」という目標の達成に向け、宮崎県のスポーツ振興と地域活性化に貢献



社内ウォーキングイベント「Sanpo de Festival（さんふえす）」開催

健康経営施策の一環として、全社員（任意参加）を対象としたウォーキングイベントを初めて開催。従業員の健康維持・増進に取り組み、健全な企業成長を目指す



テレビ東京「夢遺産～Dreams for the future～」出演

テレビ東京「夢遺産～Dreams for the future～」に、代表取締役 篠崎克志が出演



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	93,742千円（2025年12月末時点）			
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	4,784,887千円（連結：2025年12月期）			
従業員数	335名（連結：2025年12月末時点）			
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、北陸オフィス、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13拠点 + 6サテライトオフィス			
総資産	3,885,943千円（連結：2025年12月末時点）			

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

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

- 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



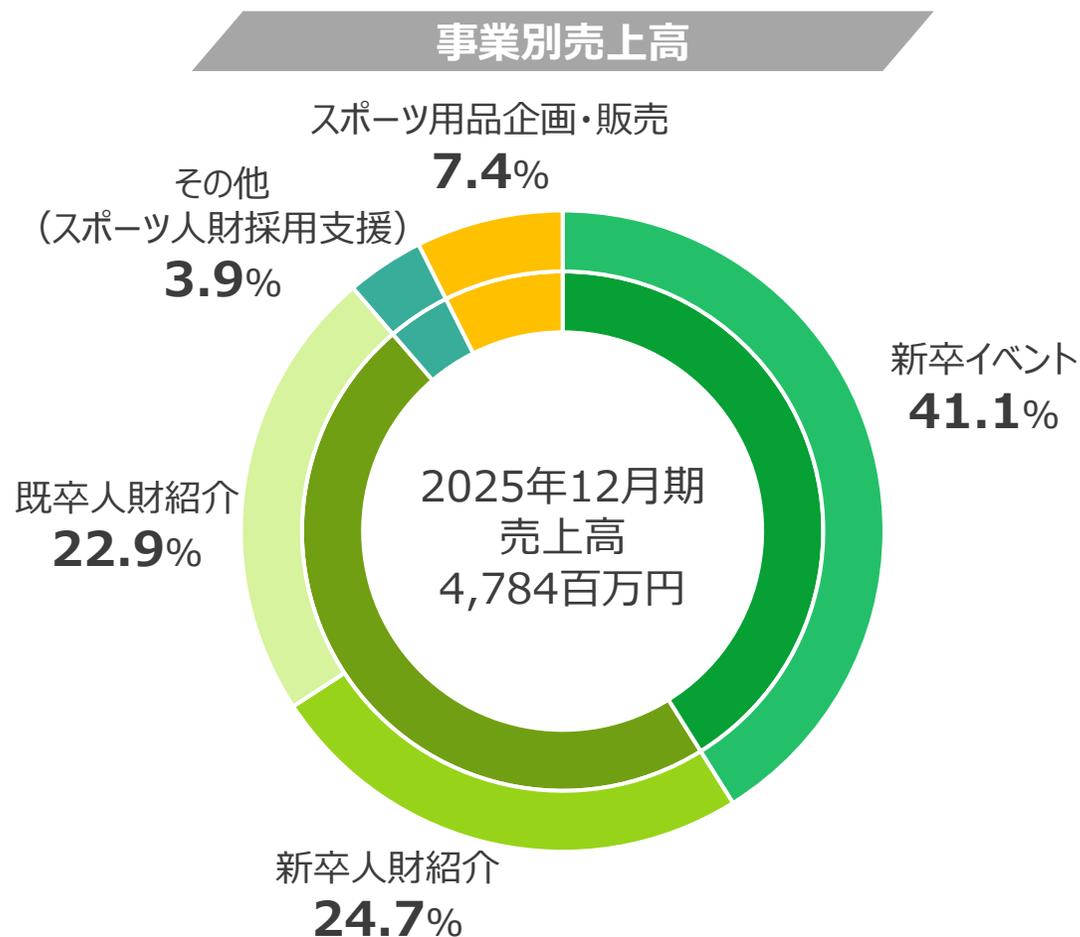
企業

- 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



事業の内容

- 新卒者向けイベント、新卒者向け人財紹介、既卒者向け人財紹介が主要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



(注) 2025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

- 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

- 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、求人企業を紹介
- 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

- 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求人企業の紹介
- 成果報酬として企業より人財紹介料を受領

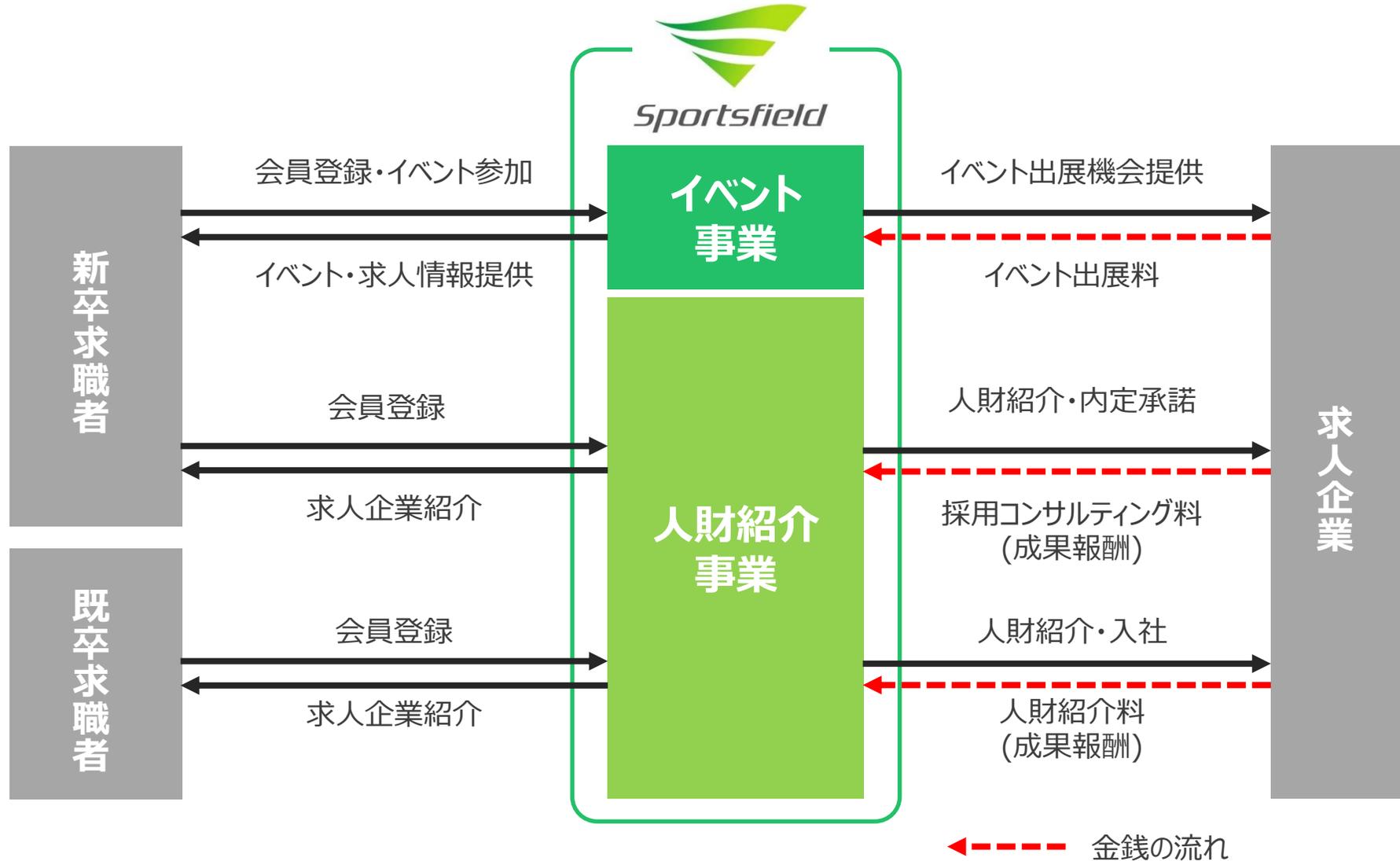
その他（スポーツ人財採用支援事業）

- 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」

スポーツ用品企画・販売事業

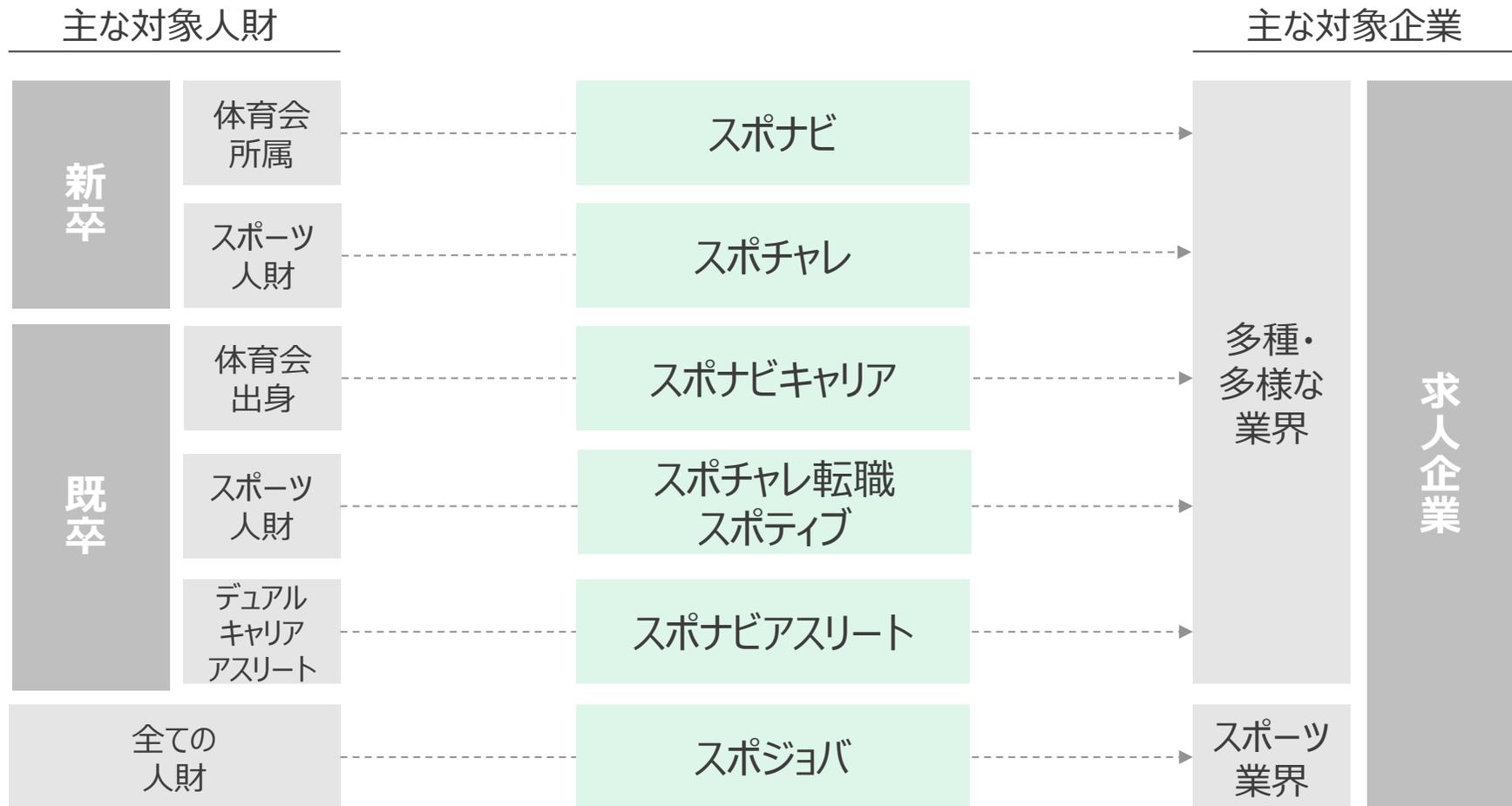
- テーピングや競技用品等のスポーツ用品の企画・販売

ビジネスフロー



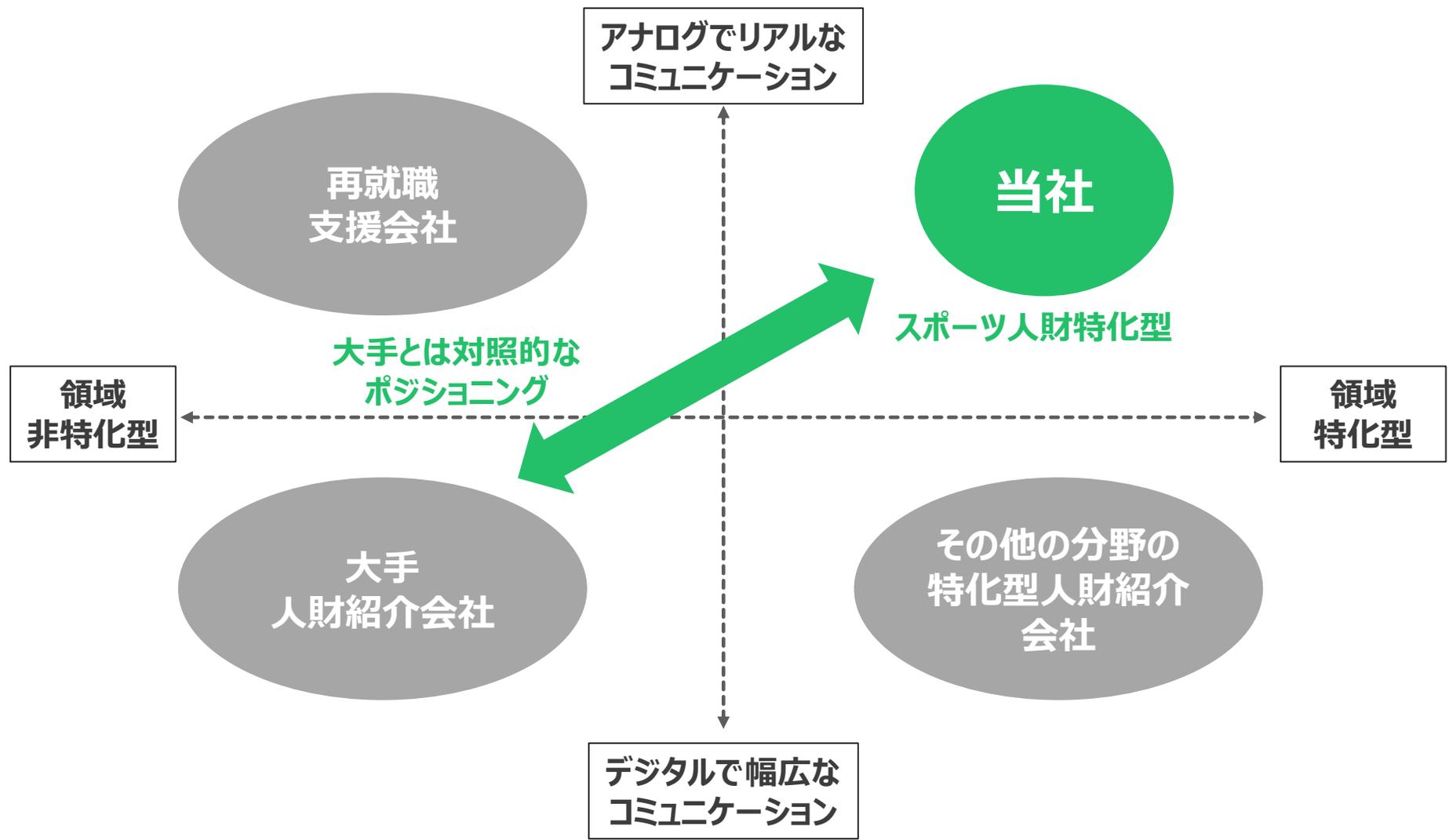
当社が運営するブランド

- 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



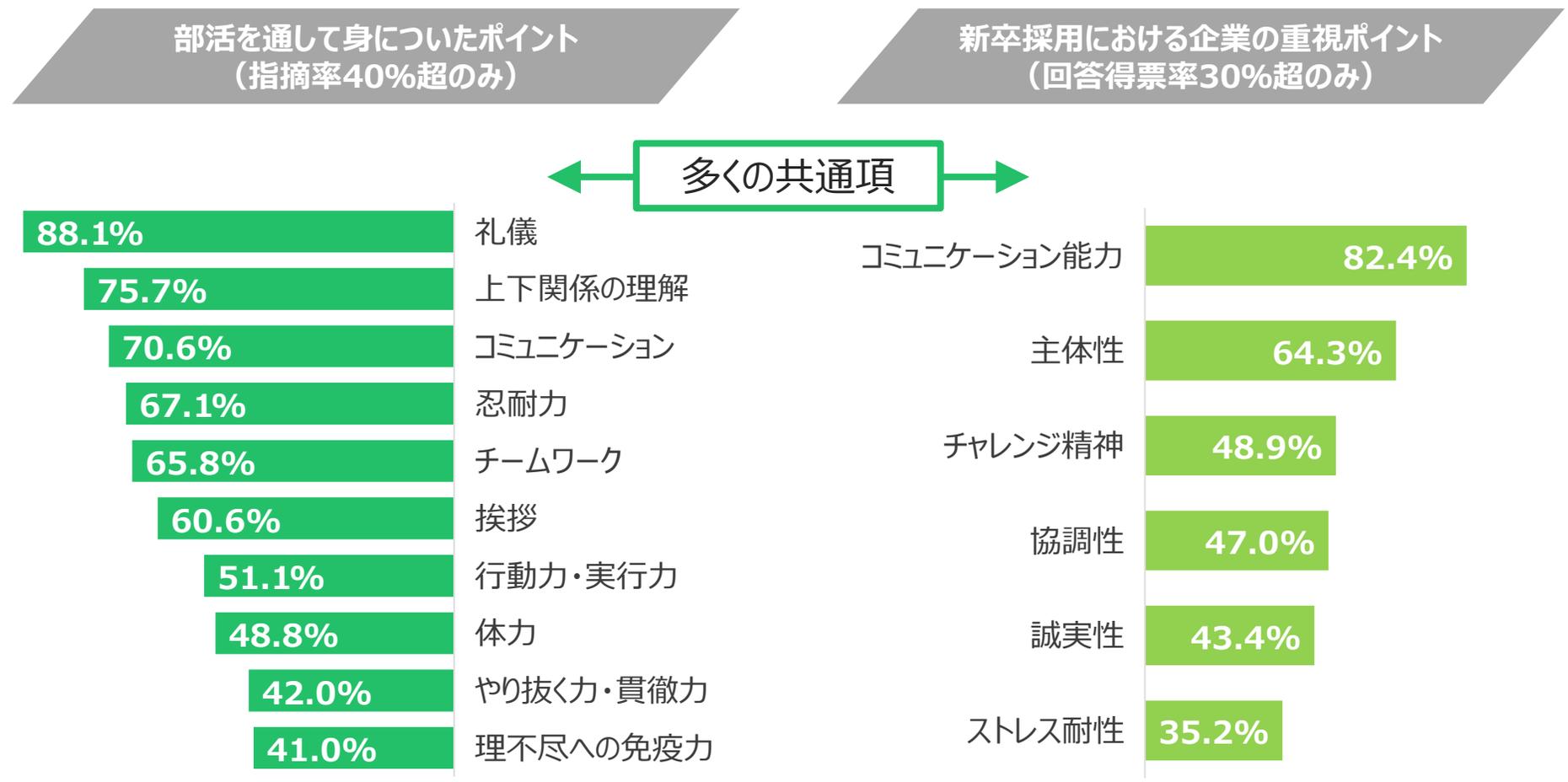
独自のマーケット・ポジション

- 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



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

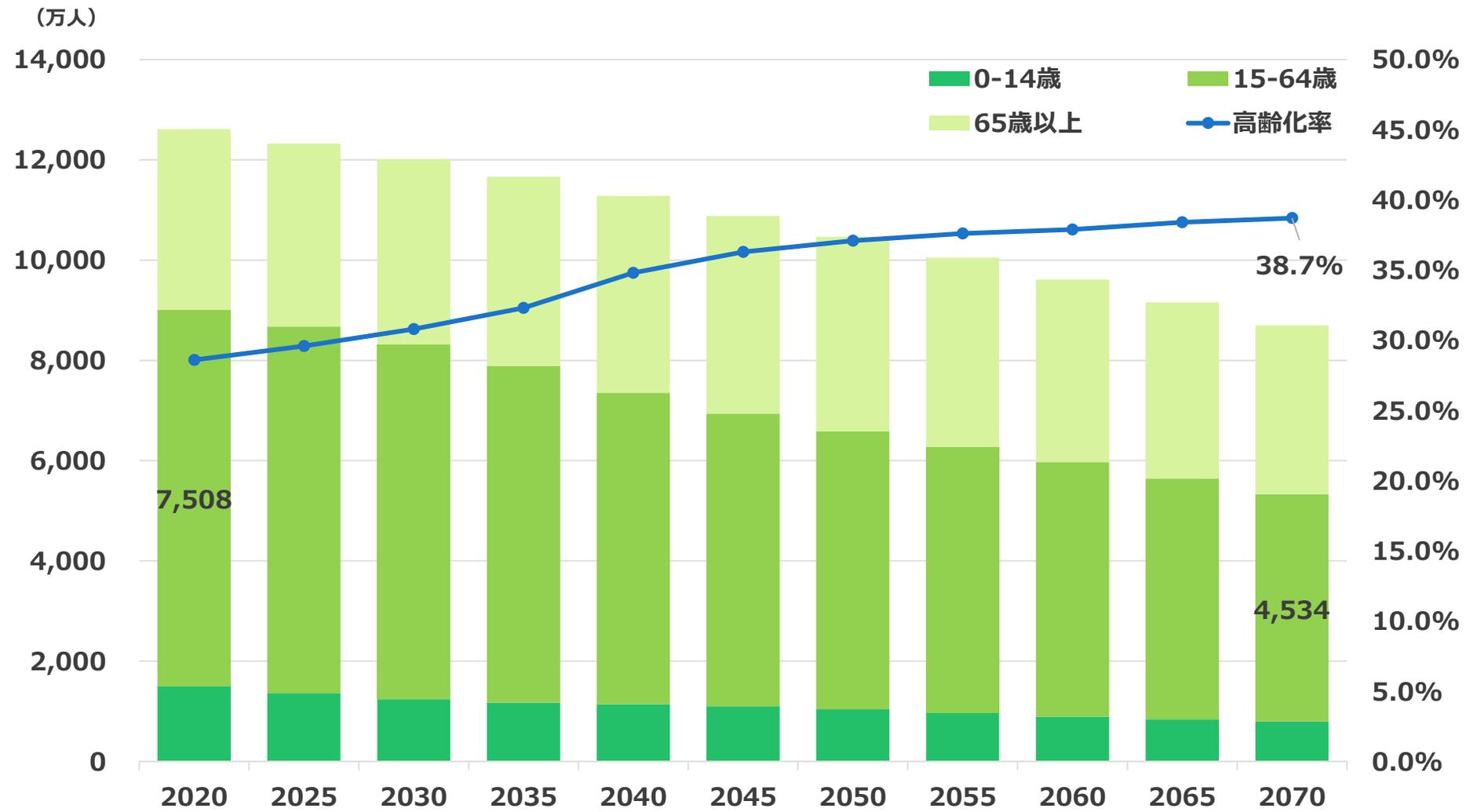
当社在籍社員の在学中の競技

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	バレエ
ビーチバレー	ソフトボール	ホッケー			アルティメット	ライフセービング		
タッチフットボール								



(参考) 日本の将来推計人口と高齢化率

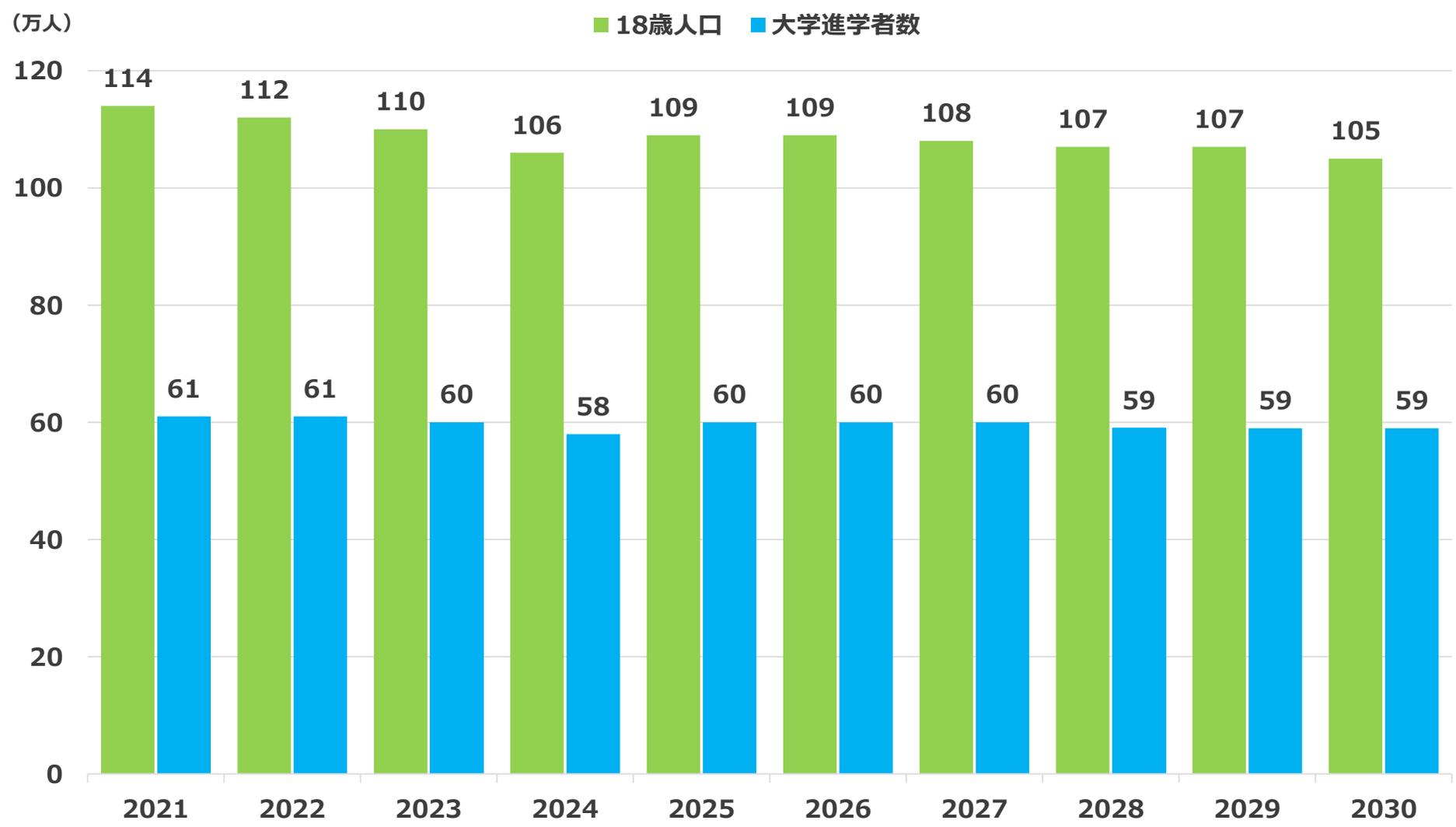
- 人口推計によれば生産年齢人口（15～64歳）は2070年に4,534万人まで減少し、高齢化率は38.7%となる
- 少子高齢化とそれに伴う働き手不足が深刻化する中、特に若年労働者は希少性が年々高まっていく貴重な存在



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

(参考) 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

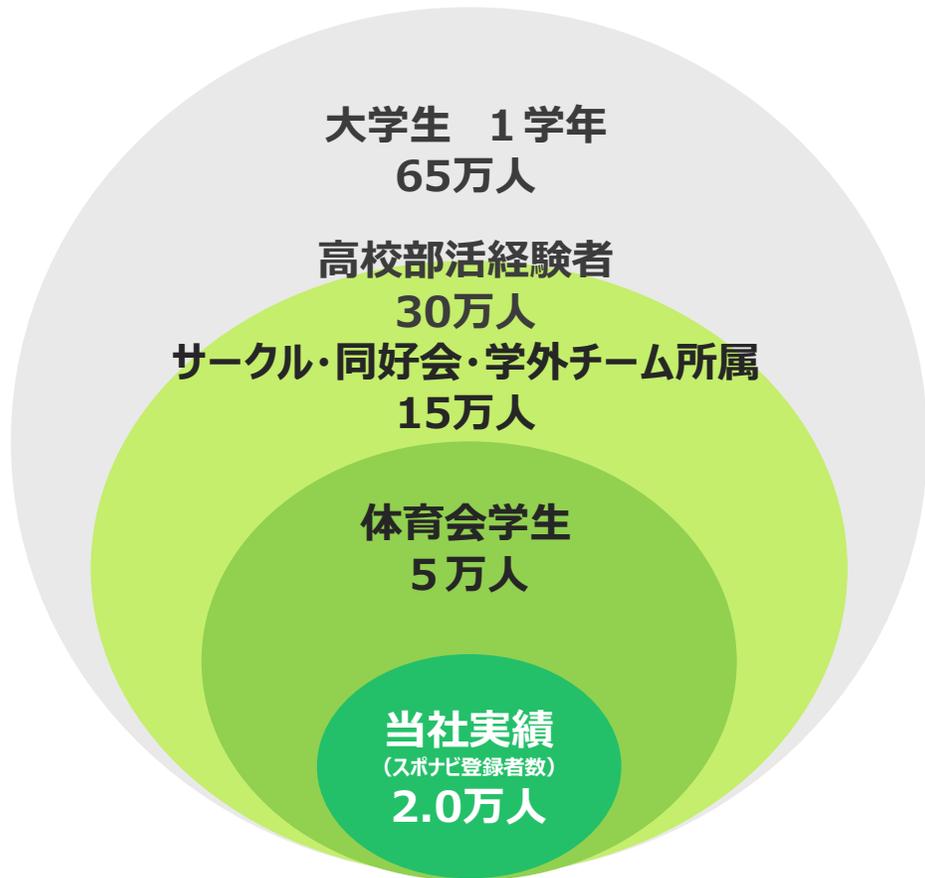


出所：*文部科学省「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」

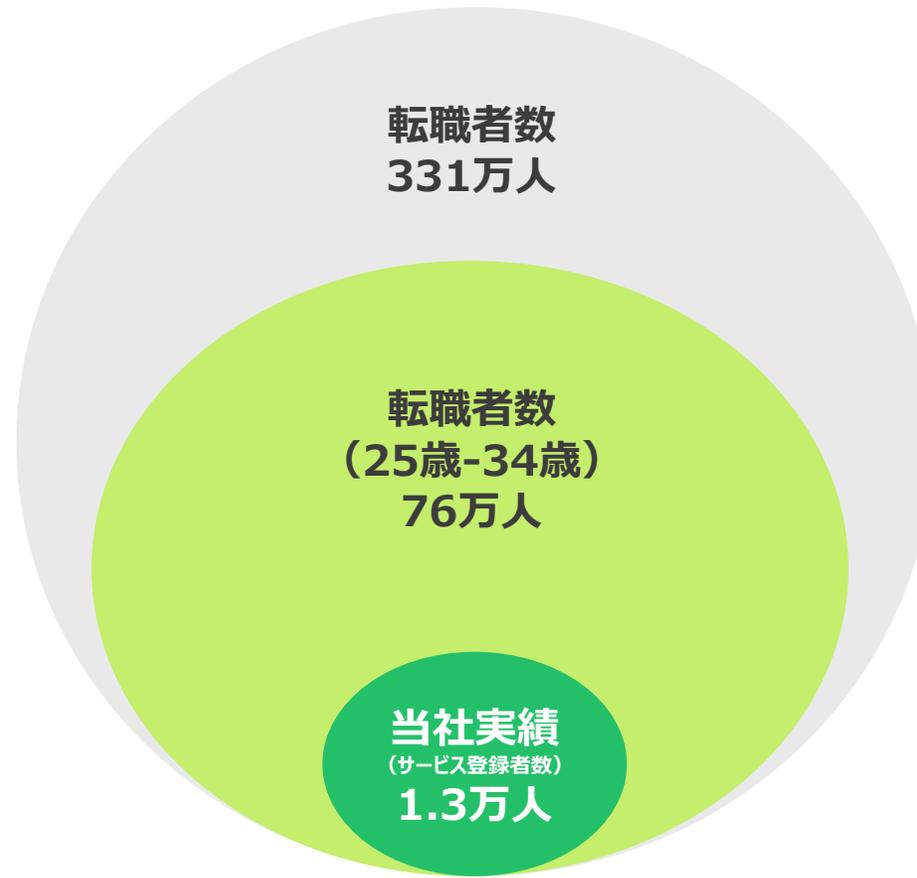
(参考) 当社主要事業における市場規模 (人財)

- 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



既卒者向け人財紹介事業

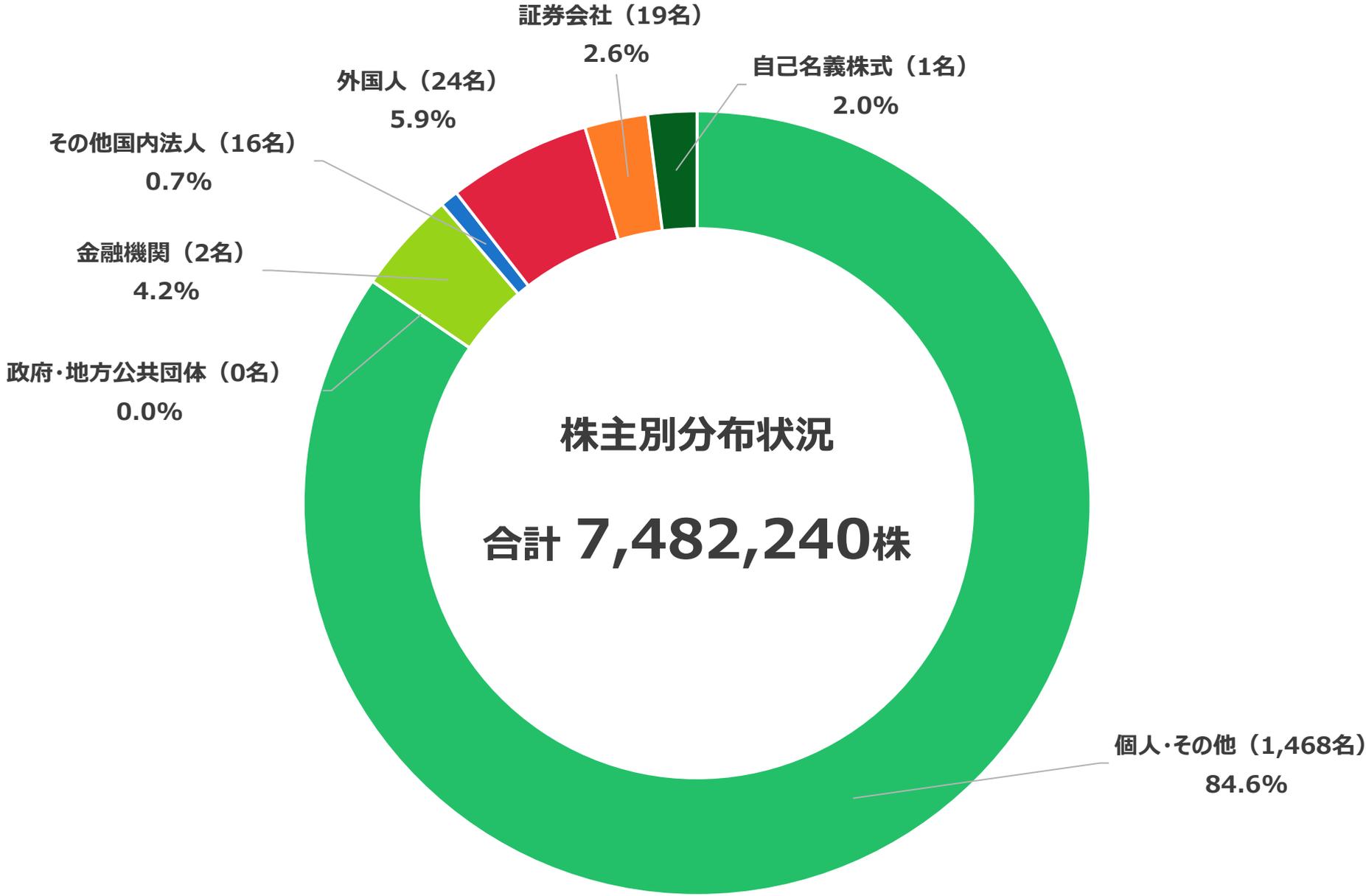


出所：文部科学省「学校基本調査」令和6年度（学部生のみ）
笹川スポーツ財団 2019年 子ども・青少年のスポーツライフ・データ

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

株主構成

2025年12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
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	体育会出身者・アスリート・スポーツ経験者向け転職支援サービス「スポナビキャリア」を開始
6月	体育会学生向け非公開求人サービス「スポナビエージェント」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
2025年 3月	プライバシーマークを取得
2025年10月	株式会社リンドスポーツの株式取得（子会社化）

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	2025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	4,784,887	
経常利益	千円	60,171	113,916	192,045	32,016	▲35,298	634,239	869,134	872,058	1,082,620	
当期純利益	千円	41,031	72,809	132,965	17,055	▲79,133	412,318	608,172	595,295	783,538	
資本金	千円	10,300	10,300	92,680	92,712	92,869	93,079	93,513	93,650	93,742	
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 -	7,482,240 -
純資産額	千円	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007	780,524	1,389,498	1,763,601	2,430,668	
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	3,885,943	
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	331.50	
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	107.28	
自己資本比率	%	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9	36.7	60.1	65.1	62.6	
自己資本利益率	%	100.6	76.0	47.3	3.9	▲19.4	71.8	56.1	37.8	37.4	
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	863,726	
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	▲578,502	
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	▲211,252	
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	1,778,220	
従業員数	名	118	164	201	233	266	242	272	297	335	

*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あります。

(参考) 四半期別 連結損益計算書

(百万円)	2023年					2024年					2025年				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	919	971	698	829	3,418	1,102	953	792	997	3,845	1,286	1,078	789	1,630	4,784
前年同期比増減率	18.7%	12.7%	14.6%	33.8%	19.3%	19.9%	▲1.9%	13.5%	20.3%	12.5%	16.7%	13.2%	▲0.4%	63.5%	24.4%
スポーツ人財採用支援事業	919	971	698	829	3,418	1,102	953	792	997	3,845	1,286	1,078	789	1,276	4,431
前年同期比増減率	18.7%	12.7%	14.6%	33.8%	19.3%	19.9%	▲1.9%	13.5%	20.3%	12.5%	16.7%	13.2%	▲0.4%	28.0%	15.2%
新卒者向けイベント	578	267	64	455	1,365	713	240	102	623	1,681	790	226	148	802	1,967
前年同期比増減率	14.0%	0.2%	4.6%	55.6%	21.0%	23.3%	▲10.1%	60.0%	37.1%	23.1%	10.7%	▲5.7%	44.0%	28.6%	17.0%
新卒者向け人財紹介	92	426	396	115	1,031	139	414	394	115	1,064	209	483	337	150	1,180
前年同期比増減率	16.6%	46.7%	12.0%	▲3.1%	22.2%	50.5%	▲2.7%	▲0.6%	0.1%	3.2%	50.2%	16.5%	▲14.5%	29.8%	10.9%
既卒者向け人財紹介	213	247	204	228	893	215	270	265	210	962	242	322	258	272	1,096
前年同期比増減率	34.5%	▲10.9%	24.8%	28.9%	15.0%	1.1%	9.4%	29.4%	▲7.6%	7.7%	12.4%	19.4%	▲2.5%	29.3%	14.0%
その他売上	34	30	32	30	126	32	27	30	46	136	43	45	45	52	186
前年同期比増減率	19.9%	12.9%	9.3%	▲2.5%	9.5%	▲3.9%	▲10.2%	▲6.5%	54.6%	7.9%	33.1%	68.2%	51.0%	11.3%	36.5%
スポーツ用品企画・販売事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	353	353
前年同期比増減率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上原価	65	26	17	53	164	67	22	21	68	179	79	28	33	313	454
売上総利益	853	944	680	775	3,253	1,034	930	771	929	3,665	1,207	1,049	756	1,316	4,330
販売費一般管理費	538	631	595	618	2,384	631	764	688	707	2,791	696	833	784	936	3,251
売上高販管費率	58.5%	65.0%	85.3%	74.6%	69.7%	57.3%	80.2%	86.9%	70.9%	72.6%	54.1%	77.3%	99.4%	57.5%	68.0%
人件費	340	416	389	399	1,545	399	512	440	452	1,805	447	548	497	545	2,038
地代家賃	48	48	49	51	197	52	52	54	58	218	58	61	64	72	256
広告宣伝費	75	81	79	76	313	86	95	96	74	352	88	105	104	90	388
その他	74	85	76	90	327	93	103	96	121	415	101	118	118	229	568
営業利益	315	312	84	156	869	402	166	83	222	874	511	216	▲28	379	1,078
経常利益	314	312	84	156	869	402	165	82	221	872	511	215	▲27	382	1,082

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