

# ホリスティック企業レポート スポーツフィールド 7080 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート  
2019年12月27日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20191226

体育会・クラブチーム等の所属学生を中心としたスポーツ経験のある人財の採用支援サービスに特化

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6858-3216  
 レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【7080 スポーツフィールド 業種:サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2017/12	1,106	-	67	-	60	-	41	-	50.3	72.8	0.0
2018/12	1,516	37.1	124	85.1	113	88.3	72	75.6	89.2	162.0	0.0
2019/12 予	1,946	28.4	206	66.1	204	80.5	127	76.4	155.0	-	0.0

(注) 1. 連結ベース。純利益は親会社株主に帰属する当期純利益  
 2. 2019/12期は会社予想。予想EPSは公募による新株式発行予定株式数(65.6千株)を含めた期中平均株式数により算出  
 3. 2019年10月4日付で1:40の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	商い出来ず(2019年12月26日)	本店所在地 東京都新宿区
発行済株式総数	881,600株	設立年月日 2010年1月5日
時価総額	-	代表者 篠崎 克志
上場初値	商い出来ず(2019年12月26日)	従業員数 200人(2019年9月)
公募・売出価格	2,730円	事業年度 1月1日~12月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年3月
		【主幹事証券会社】 S M B C 日興証券
		【監査人】 EY新日本有限責任監査法人

＞ 事業内容

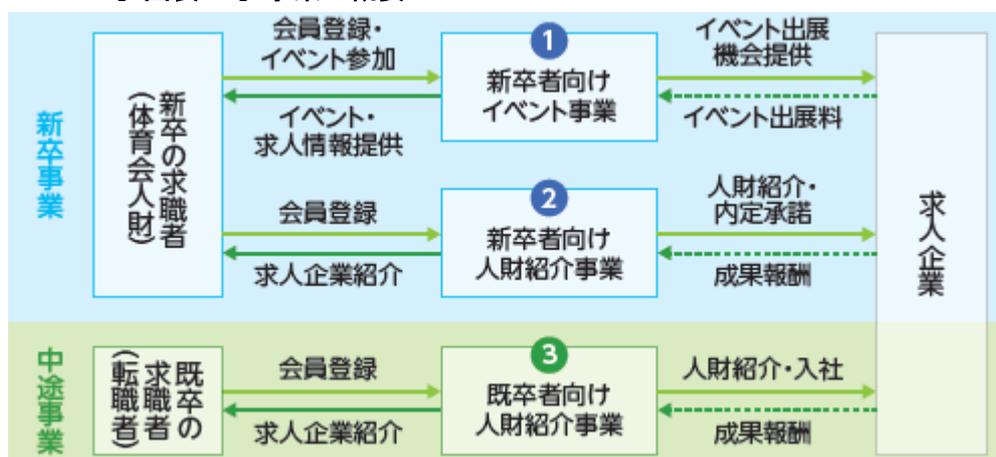
◆ スポーツ人財に特化した就職・採用支援事業を行う

スポーツフィールド(以下、同社)と子会社エスエフプラスにより構成される同社グループは、主としてスポーツ人財採用支援事業を展開している。同社は求職者や自社の役職員を人材(Human Resource)ではなく人財(Human Capital)と考えており、人財という言葉を使用している。

(注1) 大学が公認している運動部に所属している学生を指す。

スポーツ人財採用支援事業は現役体育会学生<sup>注1</sup>を対象とする新卒事業部門(新卒者向け)と過去にスポーツ・競技経験のある社会人や引退したプロ・アマアスリートを対象とする中途事業部門(既卒者向け)に区分される(図表1)。

【図表1】事業の概要



(出所) 届出目論見書

同社の求職者に対するアプローチは、大手人材紹介会社等のマスでのアプローチと異なり、求職者を深く理解した就職アドバイザー(新卒者向け人財担当)や転職アドバイザー(既卒者向け人財担当)が行う1対1のサービスに特色がある。社員の9割以上が元アスリートあるいは現役アスリートであり、スポーツ人財との意思疎通を図る上で共通の土台を持っている。また、各アドバイザーは求人企業の窓口となる人事コンサルタントを兼ねており、人財や企業に対しては希望やニーズに沿った先とのマッチングをし易くしている。

新卒者へのアプローチを例にとると、アプローチするタイミングは1年生～3年生時に、集客経路はインターネットよりは先輩、同期、監督、コーチからの紹介・口コミを重視し、求職者へのコンタクトは複数回且つ長時間行うことにより、求職者とは親密な関係を築いている。

直接会って面談するというアナログ的なコンタクトを重視しているため、拠点網が充実している。19年9月末時点で11オフィス(札幌、仙台、東京、千葉、横浜、名古屋、京都、大阪、神戸、広島、福岡)を設けており、後述する新卒者向けイベント事業の開催エリアは11オフィスに、町田、大宮、浜松、堺・和歌山、滋賀、姫路・明石、岡山、福山、小倉、熊本、久留米を加えた、合計22地域となっている。なお、現時点では11オフィスに加えて、サテライトオフィスを大宮、金沢、姫路、岡山に置いており、需要動向に応じてオフィスに昇格することを考えている。

同社の売上高は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に区分されている(図表2)。同社サービスは「スポナビ」ブランドを付されて提供されている。

【図表2】事業別売上高

	18/12期		19/12期3Q累計	
	売上高	構成比	売上高	構成比
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
新卒者向けイベント	691	45.6	697	43.9
新卒者向け人財紹介	387	25.5	428	27.0
既卒者向け人財紹介	402	26.5	426	26.8
その他	35	2.3	35	2.2
合計	1,516	100.0	1,587	100.0

(注) 各構成比の合計は四捨五入の関係で100%にならない  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 新卒者向けイベント事業

新卒者向けイベント事業として、スポーツ人財の採用を希望する企業とスポーツ人財が一堂に会し、採用・就職活動の接点を持つことができるイベント

を開催している。同社は求人企業からイベント出展料を受け取っている。

全国で開催した20年卒業者向けイベント回数は143回に上り、出展ブースの販売枠数は約2,000に達した(図表3)。

大規模なセミナーを開催する一方で、同社の就職アドバイザーや人事コンサルタントの推薦に基づき人財や参加企業数を絞り込んだ小規模イベントも開催している。また、全参加企業が全参加学生に対して説明できる機会を提供するイベントも企画している。

【図表3】新卒者向けイベント

イベント名	スポナビキャリアセミナー	スポナビ合同就職セミナー	スポナビ合同就職セミナープラス	スポナビ就活セレクション
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	6~72社	13~76社	6社までに限定	3社までに限定
参加学生数	約60~1,400名	約90~2,000名	約50名までに限定	約30名までに限定
年間開催数	23回	31回	80回	9回
年間販売枠数	594枠	897枠	455枠	27枠

(注) キャリアセミナー及び合同就職セミナーの参加企業数、参加学生数は2020年卒業者向けイベント(2018年11月~2019年9月開催分)の実績に基づく  
(出所) 届出目録見書

(注2) 新卒学生を対象とした就職サービスサイト。XXの部分には卒業年により変わる。例えば2020年3月卒業者を対象とするサイトは「スポナビ2020」となる。

◆ 新卒者向け人財紹介事業

同社の新卒体育会学生向けサービスであるWebサイト「スポナビ20XX<sup>注2</sup>」に登録した学生に対して就職カウンセリングを行う一方で、求人企業の採用したい人財像を理解し求職者と求人企業をマッチングするサービスも提供している。

マッチング成約数は公表されていないが、20年3月卒業者に 대해서는 5,300名を超える学生を770社以上の企業に紹介した。

◆ 既卒者向け人財紹介事業

既卒者向け人財紹介事業として、既卒の求職者(転職者)を求人企業とマッチングしている。基本的には、内容は新卒者向け人財紹介と変わらないが、転職アドバイザーによる人財一人当たりの面談回数及び時間は、新卒者向けよりも多くなっている。人財を紹介するに当たり、必ず人財との面談を行い、人財の質を担保している。

既卒者向けのもう一つの特徴としては、入社後のフォローをより緻密に行っている点が挙げられる。人財の入社後1週間、2週間、3カ月、6カ月、1年を目途に人財、採用企業に状況を確認しており、早期退職の予防を図っている。

紹介した人財の定着率が高まることは採用企業の満足度を高めるうえでも重要であるが、紹介した人財の在職期間に応じて成果報酬を返還する契約を結んでいることから、返金リスクを引き下げることにもつながる。

#### ◆ 収益構造

新卒者向けイベント事業の売上高は、求人企業からのイベント出展料となる。

新卒者向け人財紹介事業は学生が内定を承諾し、企業から内定承諾確認書を受け取った段階で成果報酬を受け取り、既卒者向け人財紹介事業は求職者が企業に入社し、同社が企業から入社確認の連絡を受け取った段階で売上高を認識している。受け取った成果報酬は新卒者向けの場合、学生が入社前に辞退すると100%返金しなければならない、既卒者向けの人財紹介の成功報酬は年収の35%となり、入社後3カ月以内に退職すると50%を返金しなければならないという取り決めとなっている。

ちなみに同社の紹介先の業種は職種でいうと営業職や販売サービス、業種でいうと不動産業、建設業、サービス業が多いとのことである。

### > 特色・強み

#### ◆ スポーツ人財への特化と人財との親密な関係

同社の事業の特徴としては、上述したように、①スポーツ人財に特化している点と、②人財一人一人へのきめ細やかな対応による信頼関係が挙げられる。

体育会学生や体育会OB、プロスポーツや競技スポーツ経験者といったスポーツ人財に特化した採用支援事業を行う先は、同社以外には見当たらない。体育会学生やスポーツ選手について一般的に持たれている「根性・ガッツがある」とか「ストレス耐性が高い」といった固定観念にとらわれず、コミュニケーション能力の高さ、協調性や目標設定力といった要素にスポットライトを当てて、スポーツ人財の有用性を訴えている。

求職者との濃密な関係づくりにも特色がある。集客については、先輩、同期生、あるいは頻繁に交代することのない顧問、監督、コーチといった指導者からの紹介が多く、多数回に亘る個別面談により求職者の資質や他の情報をしっかりと把握している。求職者にアプローチするタイミングは早くは大学1年生からという場合もあり、多くの学生と親密な関係を築き上げている。

スポナビ合同就職セミナーのような大規模なイベントでも参加者の7割程度は同社の担当者とのつながりがある学生であり、求職者に合わせた出展企業の紹介や求職者の反応や志望度合いの確認などが容易にできる状況にある点は同社の強みとなっている。

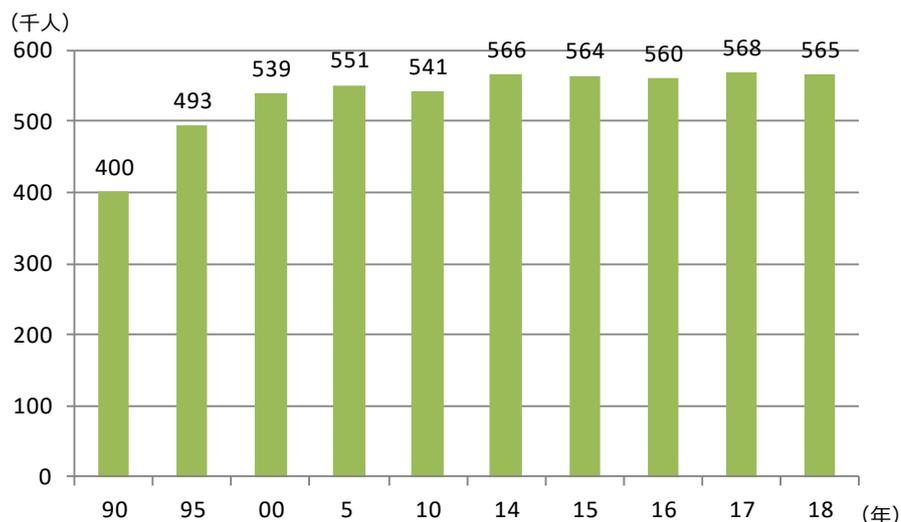
> 事業環境

◆ 売り手市場が続く

10月の有効求人倍率(季節調整値)は1.57倍と4月の1.63倍からは低下傾向にあるものの、依然として高い水準にある。リクルートワークス研究所調べの大卒有効求人倍率(20年3月卒予定)も1.83倍と高く、求職者並びに人財サービス業界にとっては有利な市場が続いている。

同社の売上高の70%に関係する大学卒業生数は、14年以降、年間56万人台で安定的に推移している(図表4)。同社の推計では体育会学生の卒業生数の約5.5万人程度で横ばいを続けているとのことである。

【図表4】大学卒業生数



(注) 100の位で四捨五入  
(出所) 文部科学統計要覧より証券リサーチセンター作成

> 業績

◆ 過去の業績推移

17/12期及び18/12期の連結と単体の売上と利益の差は殆どなく、16年5月に設立された連結子会社であるエスエフプラスの業績への影響度はさほど大きくはないものと思われる。同社の過去の売上高を見ると、拠点の開設並びに従業員数の拡大にともない順調に拡大している(図表5)。16/12期に490千円の経常損失を計上したが、期末従業員数が前期末倍増したことやエスエフプラス設立、仙台オフィスや札幌オフィス開設に伴う費用増がその要因と考えられる。

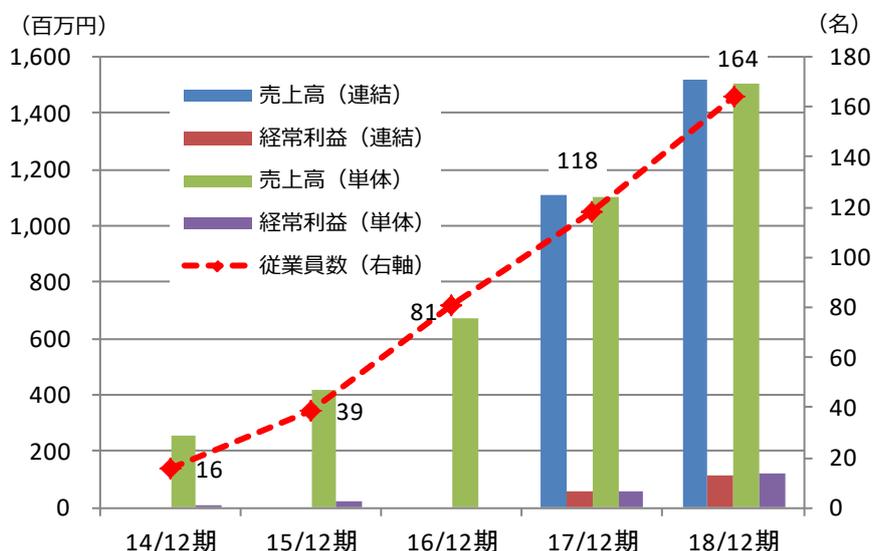
同社が重視している人財一人一人に対するきめ細やか対応を行う上で、アドバイザーやコンサルタントの増員は不可欠であるが、過去の推移を見ると、同社は人員の不足を課題として挙げているものの、ある程度は順調に人員を拡大してきているように思われる。

18/12期は売上高 1,516 百万円(前期比 37.1%増)、営業利益 124 百万円(同 85.1%増)、経常利益 113 百万円(同 88.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は 72 百万円(同 75.6%増)と前期の売上高及び利益の水準が低いものの、大幅な増収増益となった。

旺盛な求人を背景とした採用支援市場の好調が続くなか、新卒者向けのイベント開催数の増加やブース枠の平均単価の上昇及びブース枠の増加が貢献した。この他、営業人員の増加などの効果により求人企業数が増加したことは、求職者にとっては選択肢の増加につながるようになることから、同社のイベントの集客力の向上にもつながっているものと思われる。

同社は営業利益率を意識した経営を行っているが、大幅な増員を続けるなか 18/12 期の営業利益率は前期比 2.1%ポイント上昇した点は注目に値する。ブース枠の単価の上昇、人件費率の改善、広告宣伝費率の低下等の要因が考えられる。

【 図表 5 】 業績推移



(注) 従業員数は 16/12 期までは単体ベース、17/12 期以降は連結ベース  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

19/12 期第 3 四半期累計期間は売上高 1,587 百万円、営業利益 331 百万円、経常利益 330 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 213 百万円となった。

後述する 19/12 期の通期計画に対する進捗率は売上高 81.6%、営業利益 160.7%、経常利益 161.8%、親会社株主に帰属する四半期純利益 167.7%である。同社の事業は新卒者向けの採用や選考活動を行うことから、同社の売上高は第 1 四半期から第 3 四半期に偏る傾向があることと、新卒者向けの業務量が減少する第 4 四半期の業績が低迷するという季節性を考慮すれば、違和感のない進捗状況と言える。

#### ◆ 19 年 12 月期会社計画

同社の 19/12 期計画は、売上高 1,946 百万円(前期比 28.4%増)、営業利益 206 百万円(同 66.1%増)、経常利益 204 百万円(同 80.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 127 百万円(同 76.4%増)である(図表 6)。第 3 四半期累計期間の実績値を踏まえて、期初計画を修正したものである。第 4 四半期だけ見れば、売上高は 359 百万円に対して、125 百万円の営業損失を見込んでいる。

【 図表 6 】 19 年 12 月期の会社計画

	18/12期	19/12期		
		3Q累計	4Q(予)	通期(予)
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
売上高	1,516	1,587	359	1,946
新卒者向けイベント	691	697	142	839
新卒者向け人財紹介	387	428	91	519
既卒者向け人財紹介	402	426	118	544
その他	35	35	9	44
売上原価	70	68	22	90
売上総利益	1,445	1,518	338	1,856
販売費及び一般管理費	1,321	1,187	463	1,650
人件費		783	296	1,079
広告宣伝費	124	124	53	177
地代家賃		81	27	108
その他		199	87	286
営業利益	124	331	-125	206
営業外収支	-10	-1	-1	-2
経常利益	113	330	-126	204
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	72	213	-86	127

(出所)「東京証券取引所マザーズ市場上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」より  
証券リサーチセンター作成

19/12 期の新卒者向けのイベント事業の売上高は 839 百万円(前期比 21.4%増)を計画している。重要経営指標である 19/12 期のイベント開催数は第 3 四半期累計実績の 134 回に第 4 四半期の計画である 29 回との合計で、163 回(18/12 期は 143 回)と見込んでいる。営業力の強化による出展企業の確保や小規模型のイベント開催数を増加していることが、イベント開催数の増加の背景にある。

新卒者向け人財紹介事業の売上高は前期比 34.1%増の 519 百万円を見込んでいる。第 3 四半期までに紹介数が前年同期比 1 割程度増加していることと、内定承諾率が上昇しており、第 4 四半期も傾向は変わらないとしている。

既卒者向け人財紹介事業の売上高は 544 百万円(前期比 35.3%増)と想定している。営業人員の増加等により、延べ紹介件数、内定承諾率は第 3 四半期までは前年同期を上回り、成約単価の改定もあり、平均成約単価も前年同期を上回って推移している。第 4 四半期も同様の傾向が続くとして通期計画を立てている。

会場費なども売上原価は前期比 28.6%増の 90 百万円、売上総利益は 1,856 百万円(前期比 28.4%増)を計画している。販売費及び一般管理費は、人員増、拠点網の拡大等を織り込み、人件費 1,079 百万円(同 21.9%増)、広告宣伝費 177 百万円(同 42.7%増)、地代家賃 108 百万円(同 27.7%増)を見込み、合計で 1,650 百万円(同 24.9%増)を計画している。この結果、営業利益は 206 百万円を、営業外収支を考慮した経常利益は 204 百万円、特別損益の発生は見込まず親会社株主に帰属する当期純利益は 127 百万円を計画している。

#### ◆ 成長戦略

同社は、将来的にはスポーツ人財会社からスポーツ会社への転換を目指している。

当面の方針としては、既存事業の強化として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強化・深化、③新規事業の拡大推進を考えている。

登録者の増加やカバー率の向上並びに顧客とのアナログ関係の強化・深化については拠点網の拡大が必要となる。大都市圏での密度を高めることと政令都市への拠点設置を考えている。カバー率はスポナビへの登録者数に対する対面対応者数で算出される同社の指標であるが、現状は約 2 万人の登録に対して対面対応者は約 5 千人であり、カバー率は約 25%である。登録者数を増やしつつ、カバー率を向こう数年の間に 5 割まで引き上げることを目指している。

新規事業については、スポーツと仕事を可能にするようなキャリアの提案・実現、大学スポーツの活性化を図るような活動を考えている。将来的には、同社サービスを利用したスポーツ人財を組織化し、コミュニティを形成することによる事業機会を模索したいとしている。

> 経営課題/リスク

◆ 業績の季節変動性

同社の提供するサービスは、顧客企業における採用活動時期やスポーツ人材の求職活動時期、経団連の「採用選考に関する指針」などの影響を受ける可能性がある。現在は顧客企業が12月から翌年8月にかけて新卒者の採用活動を行うことから、売上、利益はその期間と重なる同社の第1四半期から第3四半期に偏り、比較的閑散期に当たる第4四半期は損失となる傾向がある。

18/12期は第1四半期、第2四半期、第3四半期の営業利益が、各々106百万円、65百万円、81百万円であったのに対し、第4四半期は124百万円の営業損失であった。

◆ 配当

同社では、設立以来配当を実施していない。今後も事業拡大に向けた投資がと財務基盤の強化を目的に内部留保を優先する方針である。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2017/12		2018/12		2019/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,106	100.0	1,516	100.0	1,587	100.0
売上原価	56	5.1	70	4.6	68	4.3
売上総利益	1,050	94.9	1,445	95.3	1,518	95.7
販売費及び一般管理費	983	88.9	1,321	87.1	1,187	74.8
営業利益	67	6.1	124	8.2	331	20.9
営業外収益	0	-	5	-	1	-
営業外費用	7	-	15	-	2	-
経常利益	60	5.4	113	7.5	330	20.8
税引前当期(四半期)純利益	60	5.4	113	7.5	330	20.8
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	41	3.7	72	4.7	213	13.4

貸借対照表	2017/12		2018/12		2019/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	298	71.3	540	73.5	854	77.9
現金及び預金	173	41.4	373	50.7	683	62.3
売上債権	89	21.3	114	15.5	135	12.3
固定資産	120	28.7	195	26.5	241	22.0
有形固定資産	53	12.7	102	13.9	99	9.0
無形固定資産	0	0.0	0	0.0	1	0.1
投資その他の資産	65	15.6	92	12.5	141	12.9
総資産	418	100.0	735	100.0	1,096	100.0
流動負債	291	69.6	331	45.0	464	42.3
買入債務	5	1.2	8	1.1	1	0.1
1年内返済予定の長期借入金	98	23.4	95	12.9	97	8.9
固定負債	67	16.0	271	36.9	285	26.0
長期借入金	59	14.1	254	34.6	262	23.9
純資産	59	14.1	132	18.0	345	31.5
自己資本	59	14.1	132	18.0	345	31.5

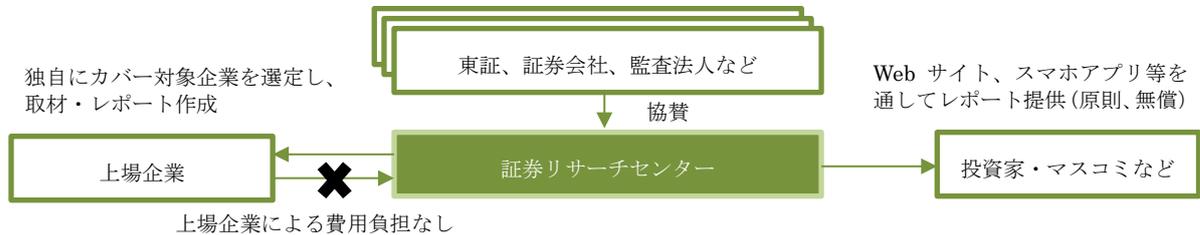
キャッシュ・フロー計算書	2017/12	2018/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	108	82
減価償却費	7	11
投資キャッシュ・フロー	-33	-75
財務キャッシュ・フロー	-82	191
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-8	199
現金及び現金同等物の期末残高	163	363

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。