

2026年12月期
第３四半期決算説明資料

2026年11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）

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

目次

1 | サマリー（業績予想比）

2 | 2026年12月期 第３四半期決算概要

3 | セグメント別 第３四半期決算概要
- スポーツ人財採用支援事業
- スポーツ用品企画・販売事業

4 | トピックス

5 | APPENDIX

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

サマリー（業績予想比）

売上高 予想比＋3.1%

実績 **4,784**百万円

予想 **4,641**百万円

営業利益 予想比＋8.6%

実績 **852**百万円

予想 **785**百万円

- 売上高は、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）、スポーツ用品企画・販売事業、すべてにおいて業績予想を上回った
- 営業利益は、成長のための投資により販売費及び一般管理費が増加したものの、増収効果がこれらを上回り、業績予想に対して順調に推移

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

2026年12月期 第３四半期
決算概要

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

2026年12月期 第３四半期決算概要

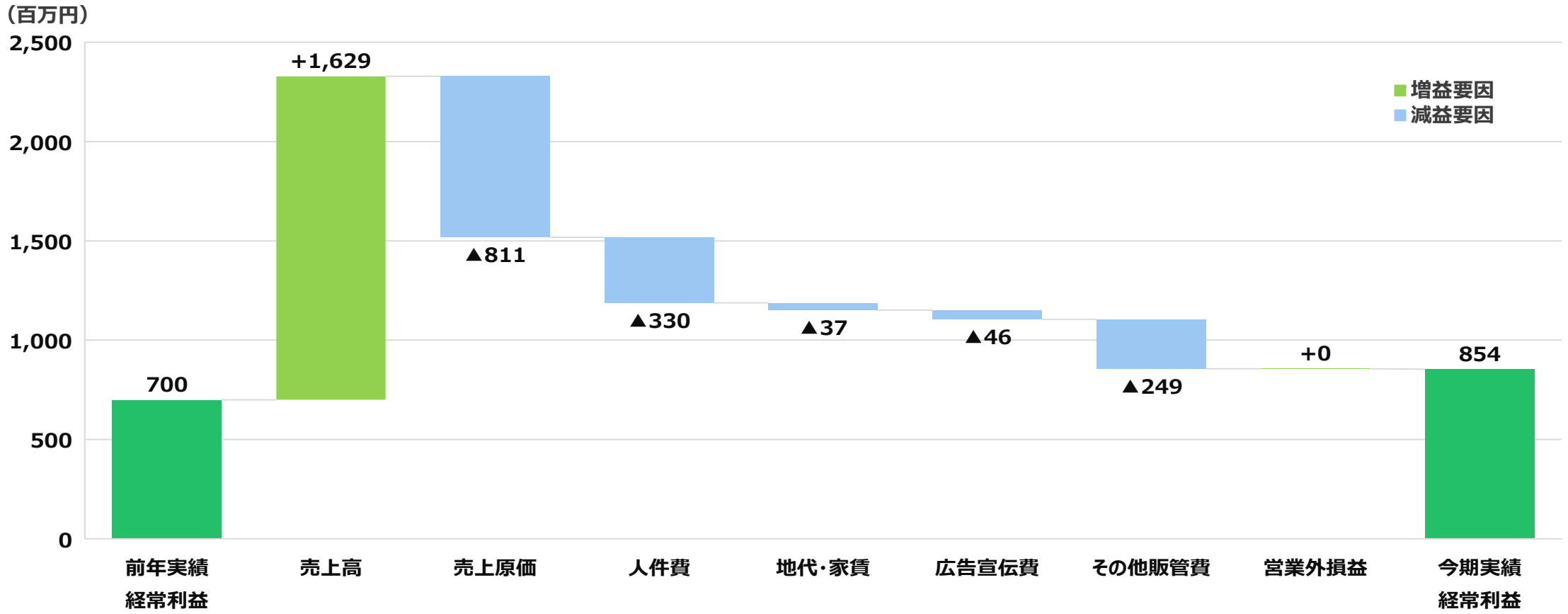
- スポーツ人財採用支援事業の売上高は過去最高を更新
- 2025年第４四半期より連結した株式会社リンドスポーツ（スポーツ用品企画・販売事業）が業績拡大に寄与
- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はともに過去最高を更新

（百万円）	第３四半期累計		前年同期比	
	2026年12月期	2025年12月期	増減額	増減率
売上高	**4,784**	3,154	+1,629	+51.7%
スポーツ人財採用支援事業	**3,577**	3,154	+422	+13.4%
新卒者向けイベント	1,224	1,165	+59	+5.1%
新卒者向け人財紹介	1,268	1,030	+238	+23.1%
既卒者向け人財紹介	908	823	+84	+10.3%
その他売上	175	134	+40	+30.2%
スポーツ用品企画・販売事業	**1,206**	-	-	-
営業利益	**852**	698	+153	+22.0%
営業利益率	**17.8%**	22.2%	-	▲4.3PP
経常利益	**854**	700	+153	+22.0%
経常利益率	**17.9%**	22.2%	-	▲4.3PP
親会社株主帰属当期純利益	**552**	457	+95	+20.9%

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

第３四半期 対前年同期比 経常利益増減要因

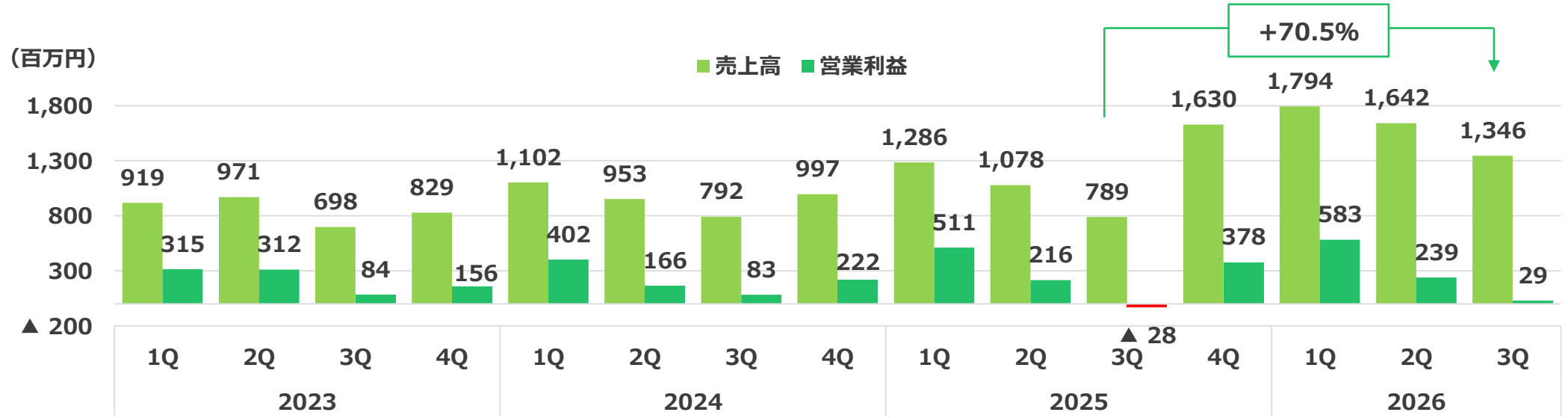
- 売上高は既存事業の増収に加え、株式会社リンドスポーツの通期業績取り込みにより1,629百万円の増加
- 売上原価は、イベント会場費、スポンサーサービスの物品費用、スポーツ用品企画・販売事業の商品原価の計上により増加
- 人件費は、人員体制強化のための新卒採用社員・中途採用社員の入社、リンドスポーツの連結化により増加
- 地代家賃は、既存オフィスの増床等により増加
- 広告宣伝費は、スポチャレ・スポナビキャリア及びスポジョバ等の更なる登録者獲得のため増加
- その他販管費は、リンドスポーツに係るのれん等の償却及びグループ人員増に伴う諸費用の増加により増加

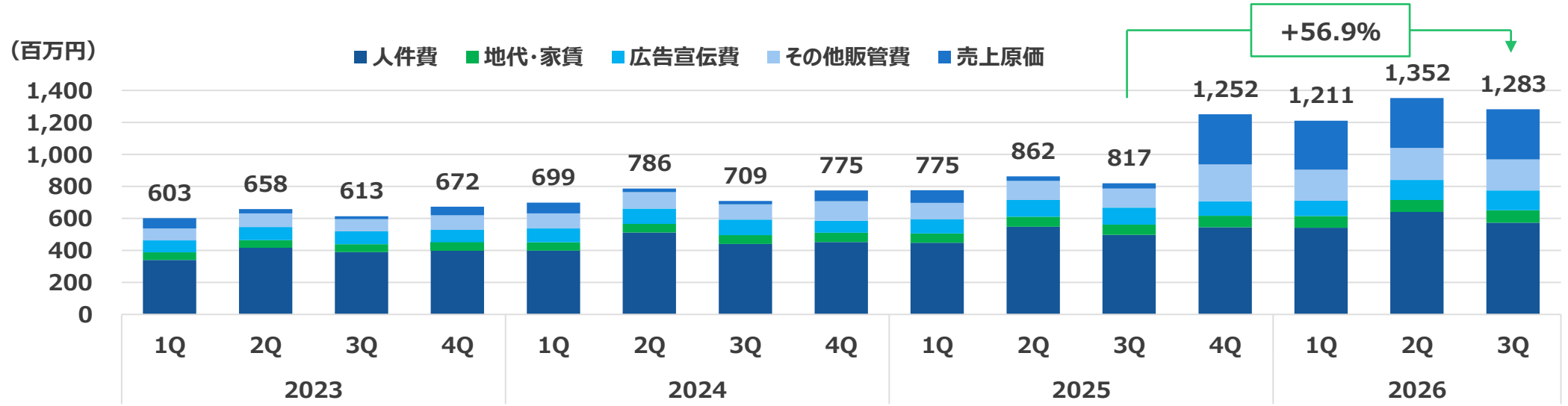


Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

四半期別業績推移と季節変動

- 売上高は第３四半期の過去最高を更新
- 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、新規連結に伴う商品原価の計上により前年同期比で増加





Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

B/Sの状況（連結貸借対照表）

- 総資産は4,179百万円となり、前連結会計年度末比＋294百万円
- 負債は1,350百万円となり、前連結会計年度末比▲104百万円
- 純資産は2,828百万円となり、前連結会計年度末比＋398百万円

（百万円）	連結会計年度		前連結会計年度比
	2026年９月末	2025年12月末	増減額
流動資産	**3,372**	**3,110**	＋262
現金及び預金	**2,152**	**1,778**	＋374
売掛金	**509**	**681**	▲172
棚卸資産	**596**	**552**	＋44
固定資産	**806**	**774**	＋31
有形固定資産	**232**	**229**	＋3
無形固定資産	**202**	**224**	▲21
投資その他の資産	**371**	**321**	＋50
資産合計	**4,179**	**3,885**	＋294
流動負債	**971**	**1,042**	▲70
固定負債	**379**	**413**	▲33
負債合計	**1,350**	**1,455**	▲104
純資産	**2,828**	**2,429**	＋398
負債純資産合計	**4,179**	**3,885**	＋294

財務上の安定性を保つため引き続き高水準を維持

未払法人税等による減少

長期借入金が減少

当期純利益により純増

*2026年12月期第２四半期累計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映しております。

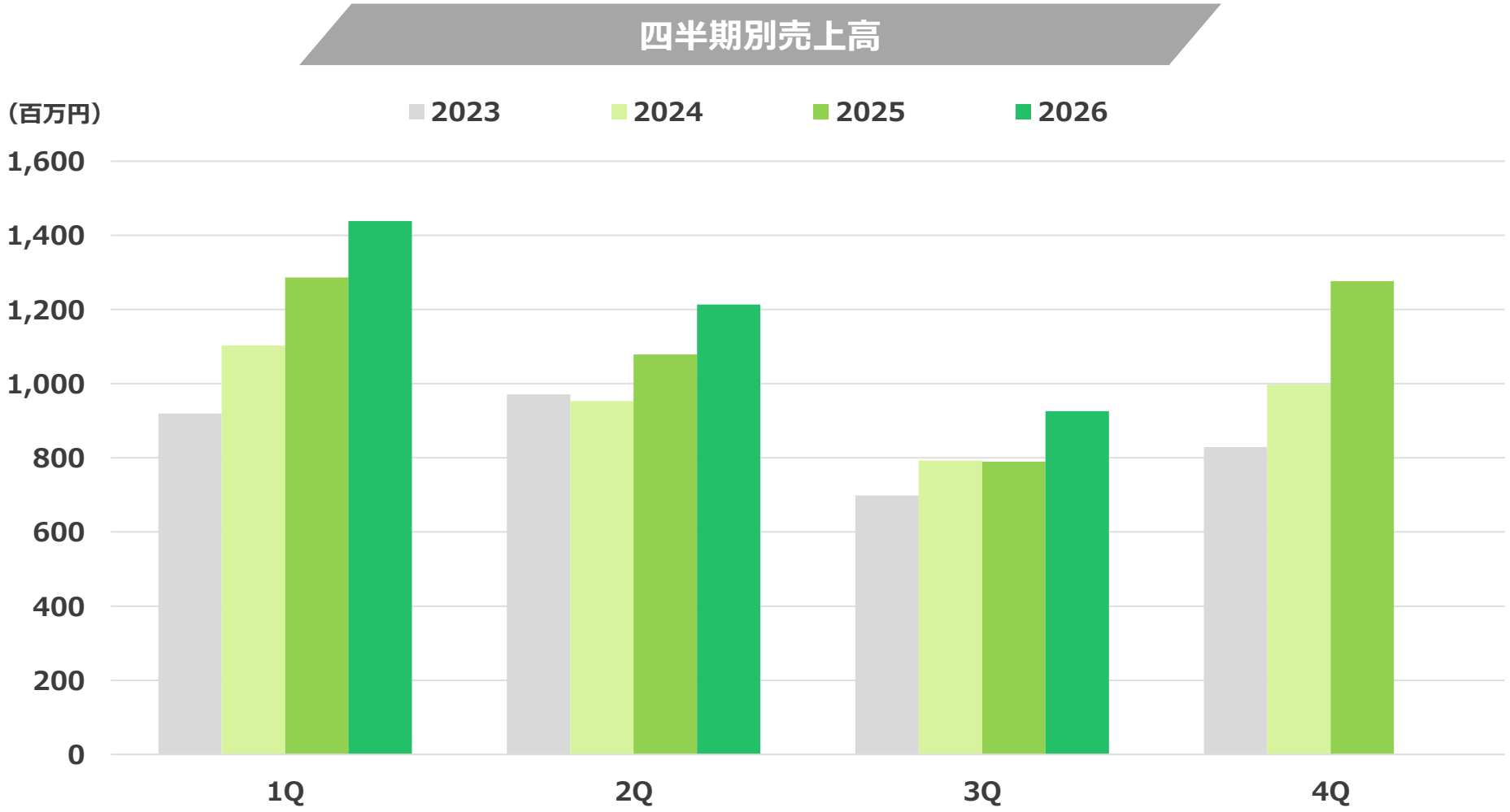
Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別 第３四半期決算概要
- スポーツ人財採用支援事業 -

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

スポーツ人財採用支援事業：四半期別売上高

- スポーツ人財採用支援事業は四半期ごとに右肩上がりの成長を継続
- 近年の企業の採用活動及び学生の就職活動の早期化に伴い、季節性が変化
- 新卒者向けイベントは第１四半期に加え、次年度採用に向けた第４四半期の売上が大きく拡大
- 新卒者向け人財紹介は早期からの学生との接点強化により、第２四半期に売上のピークを迎える傾向



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

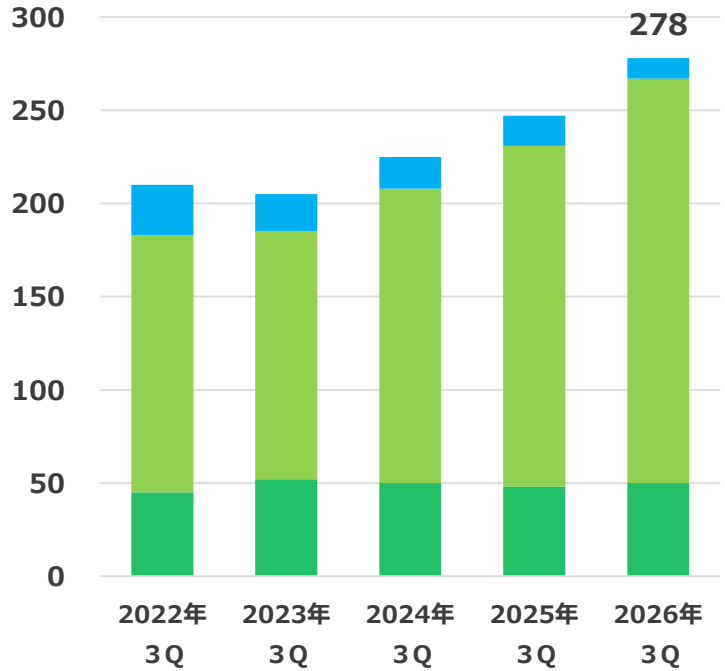
新卒者向けイベント

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

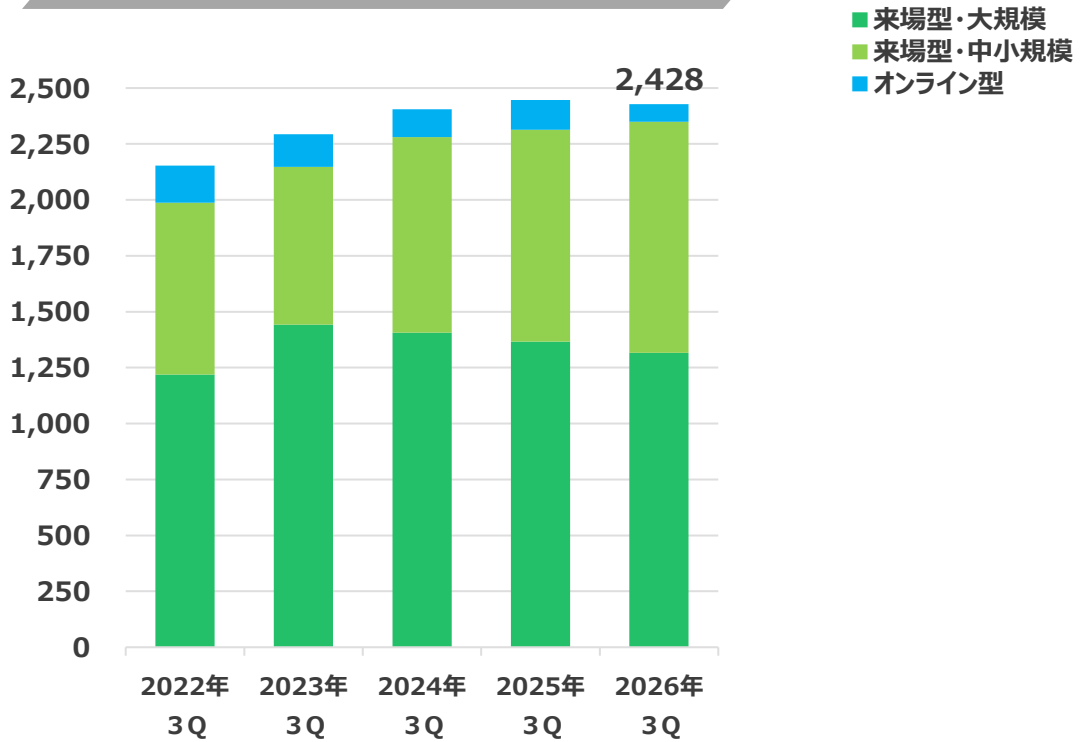
新卒者向けイベント

- **売上高1,224百万円　前年同期比＋5.1%**
- 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年同期実績を上回った
- 販売枠数は、就職活動の早期化、ならびにイベント品質と需給の適正化を考慮した計画通りに推移
- 出展単価の向上等により、売上高は計画を上回る推移
- 2028年卒向けイベントの受注金額（出展料）は前年同期比+2.7%
- 中計（2,111百万円）に対する進捗率は58.0%。各KPI及び受注の伸長背景から計画通りに推移（4Qに売上が偏重する季節性）

イベント開催数



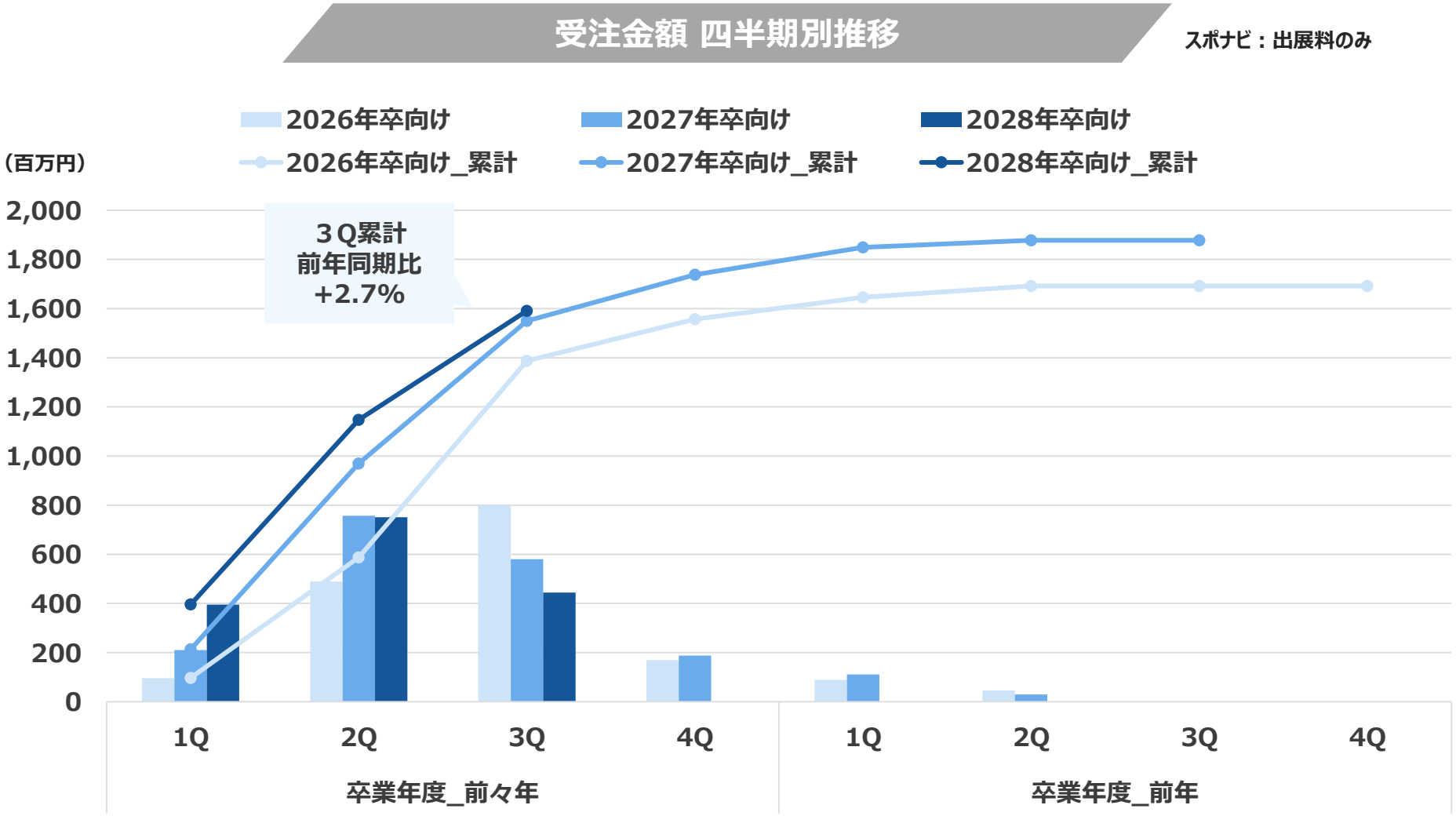
イベント販売枠数



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｜ 2026年実績：2027年卒・2028年卒向け
スポナビのみ、スポチャレのイベントは含まず

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

（参考）受注金額 四半期別推移



上記受注金額は、イベント開催期間に売上計上
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
2028年卒向けイベント：2026年2Q～2027年2Q

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

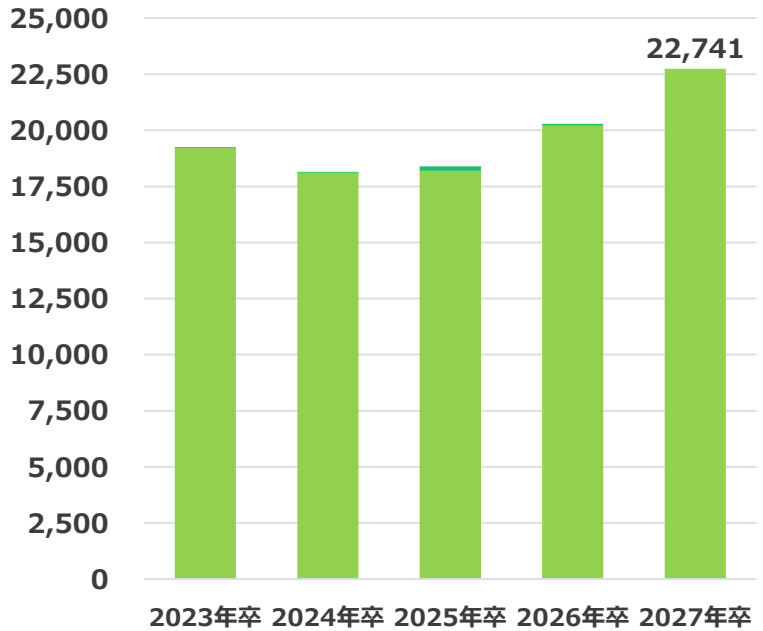
新卒者向け人財紹介

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

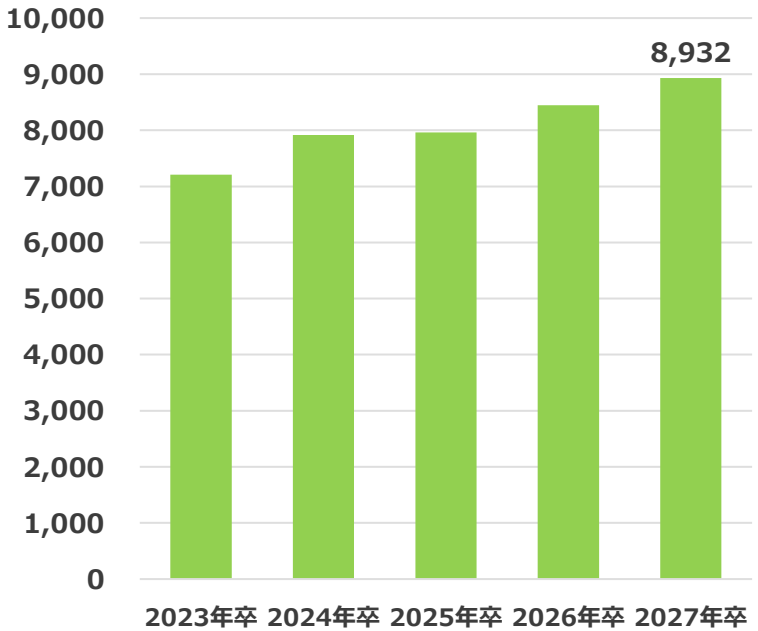
新卒者向け人財紹介

- **売上高1,268百万円　前年同期比＋23.1%　（うち スポチャレ売上高　225百万円）**
- 2027年卒登録者数は前年同期比で増加。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増を目指す
- 2027年卒ユニーク紹介学生数は、前年同期実績を上回った
- 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、前年同期実績を上回った
- 中計（1,347百万円）に対する進捗率は94.1%。就職活動早期化への対応により順調に進捗

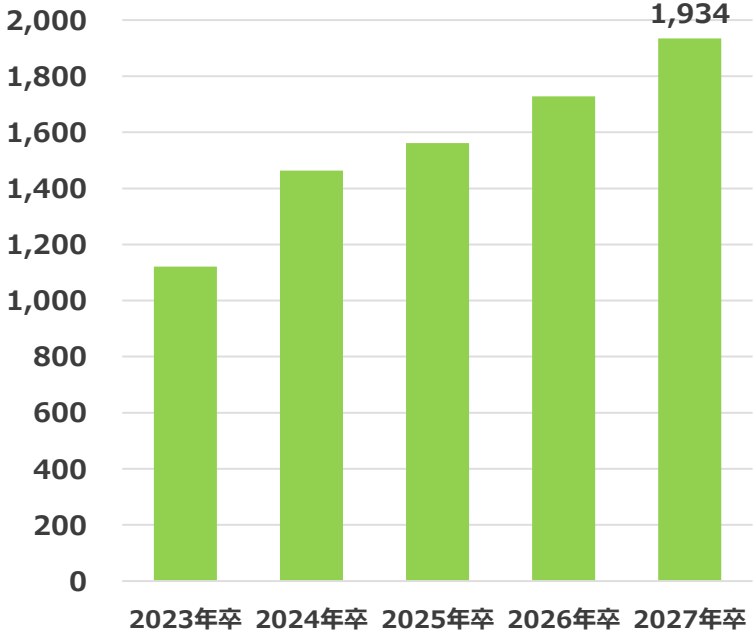
登録者数



ユニーク紹介学生数



ユニーク紹介企業数

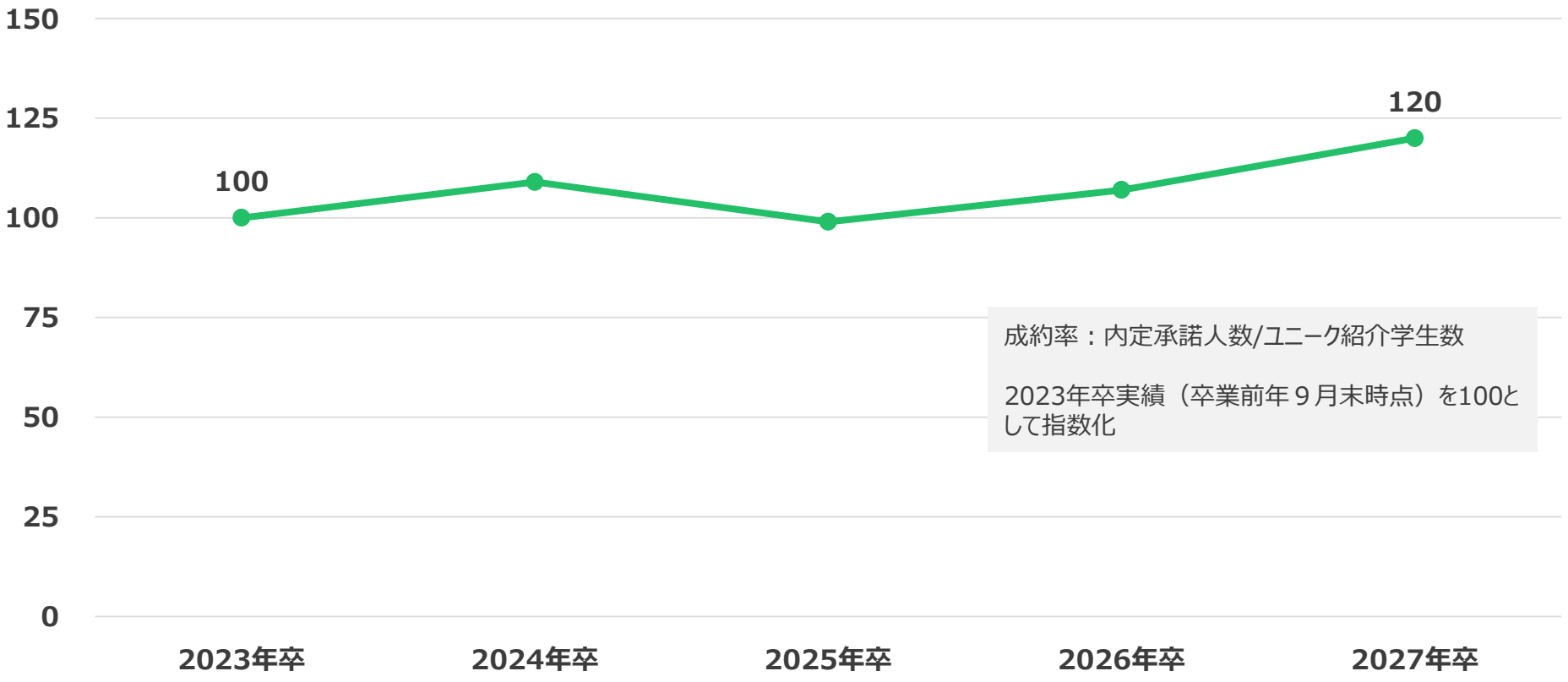


*KPI　第３四半期（卒業前年９月末）時点実績　スポナビのみ（スポチャレは含まない）
*ユニーク紹介学生数：企業に紹介した重複しない学生数
*ユニーク紹介企業数：学生に紹介した重複しない企業数

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

（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

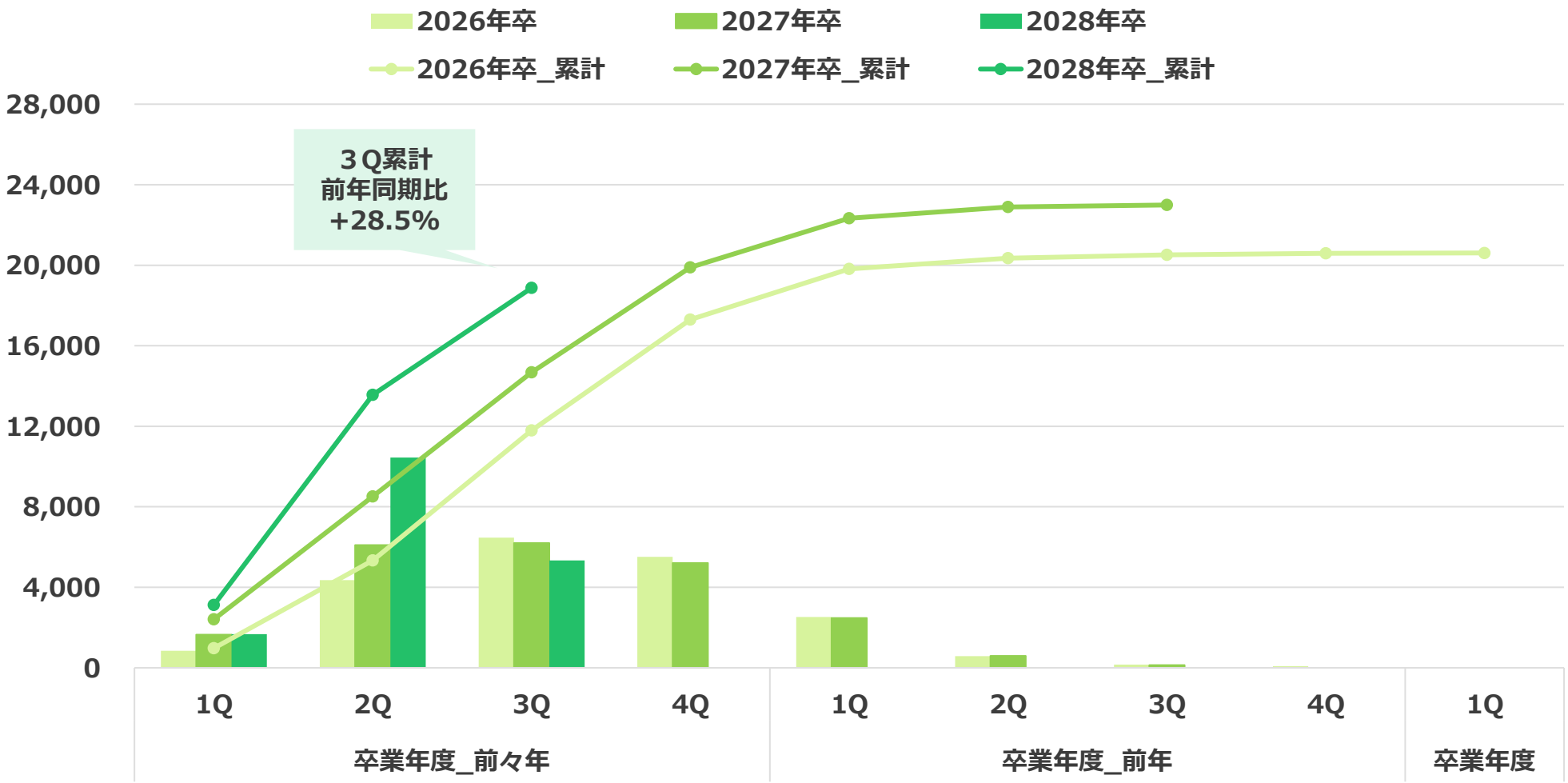
2023年卒実績（卒業前年９月末時点）を100として指数化

*KPI　第３四半期（卒業前年９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

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

（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

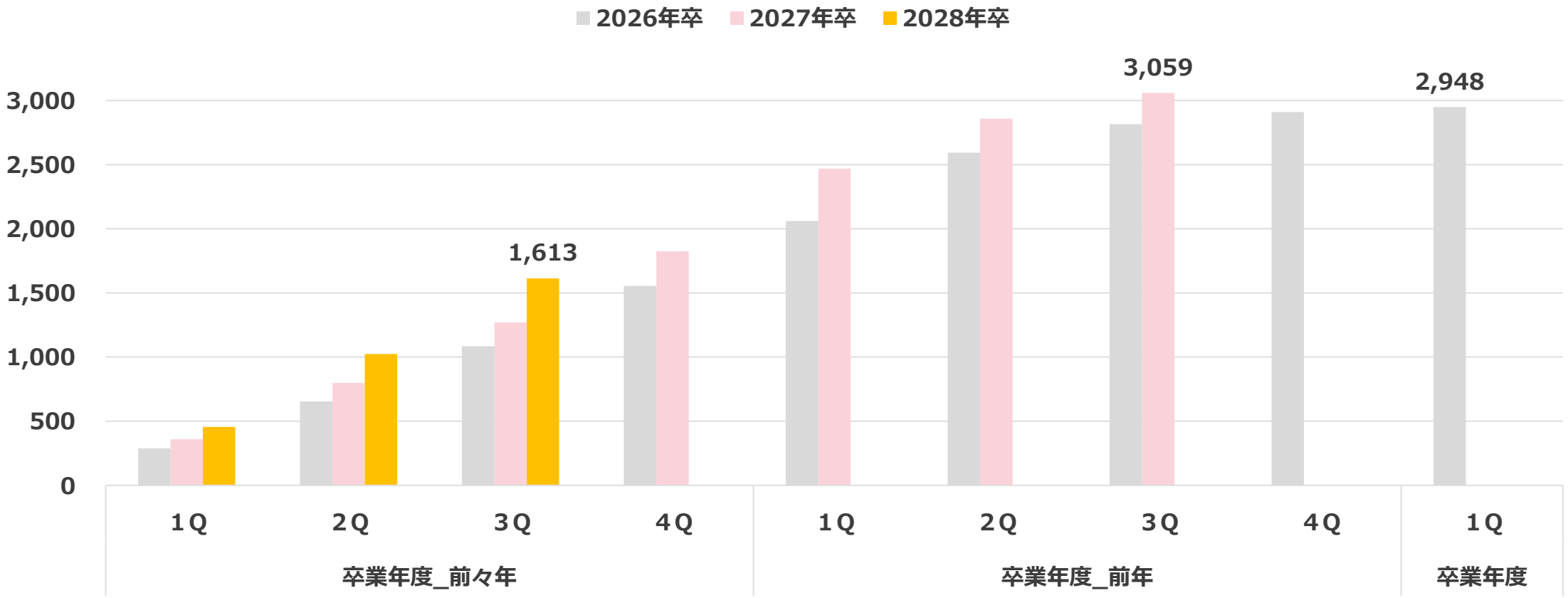


Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

スポチャレ

- 2027年卒及び2028年卒のスポチャレ累計登録者数は、いずれも前年同期実績を上回った
- 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

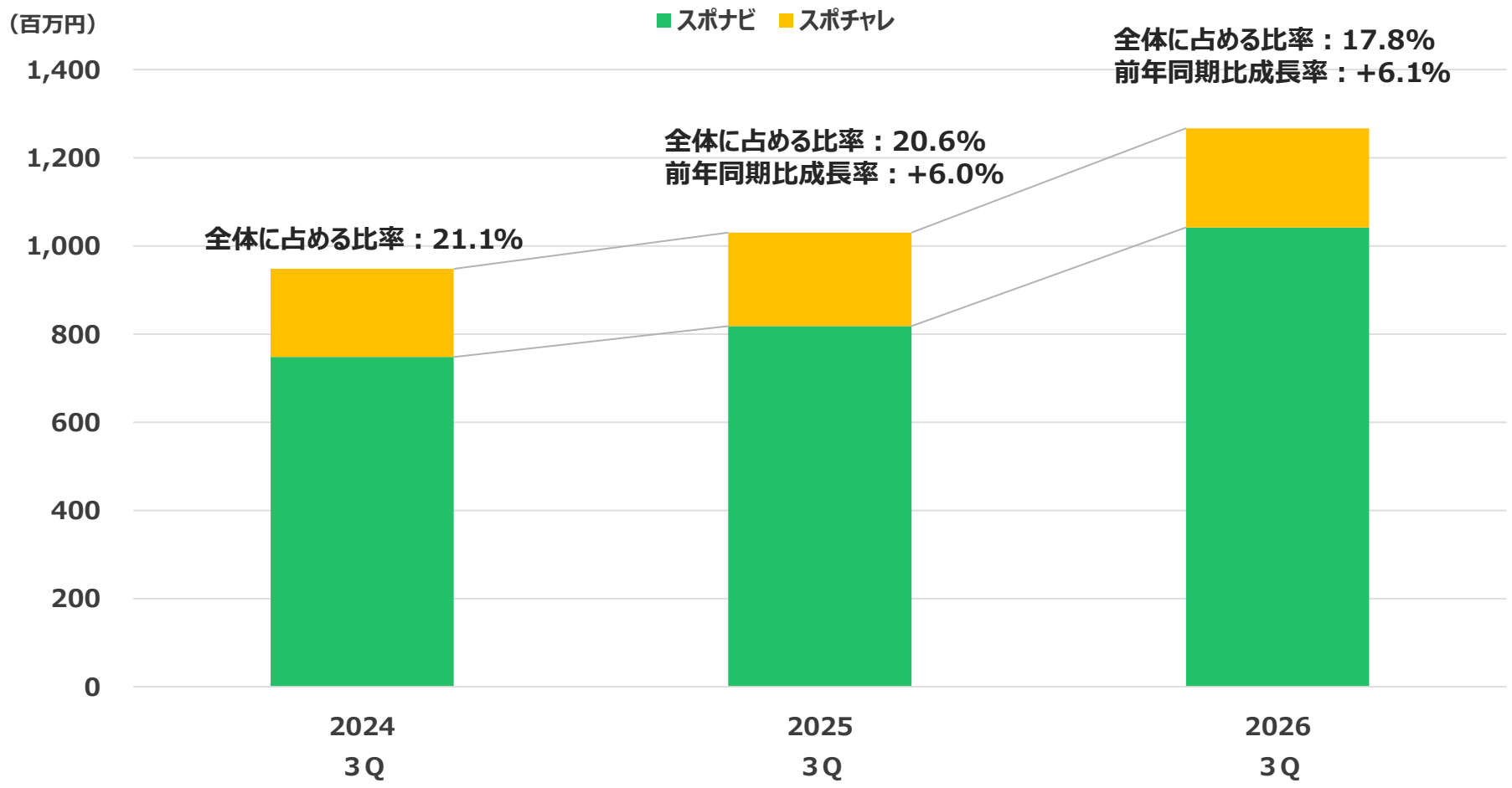


*2025年卒、2026年卒の開示数値は、対象外学生等を含む登録者数から、企業への紹介対象となる学生のみの登録者数に変更

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

（参考）スポチャレ 成長率・比率

新卒者向け人財紹介 売上高



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

既卒者向け人財紹介

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

既卒者向け人財紹介

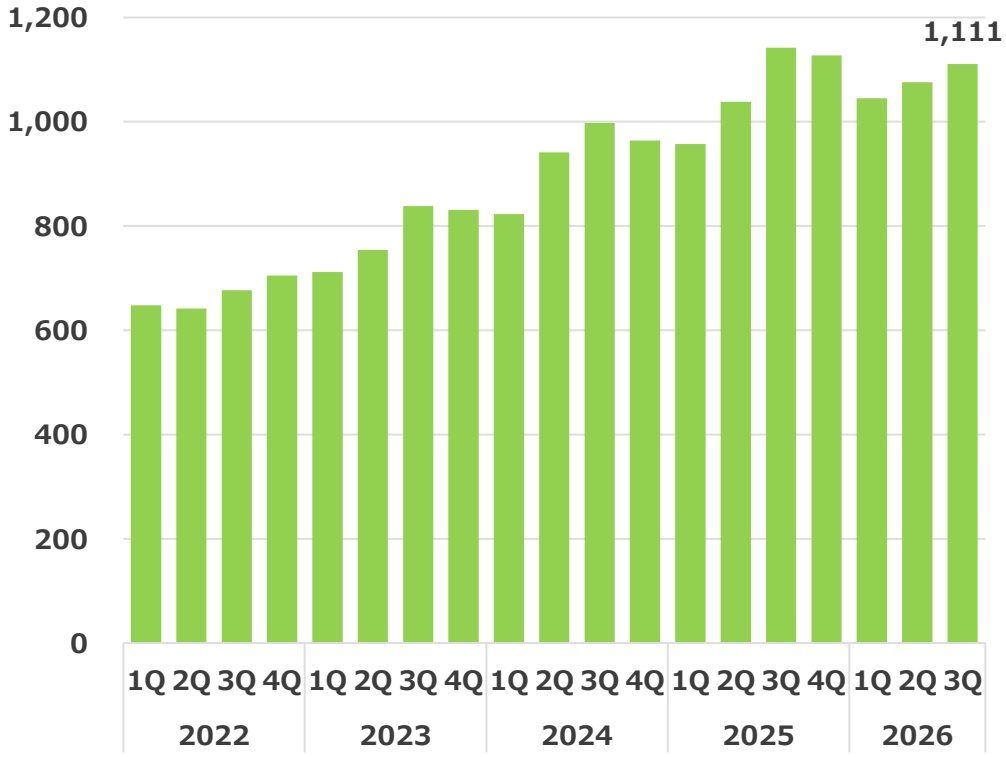
- **売上高908百万円　前年同期比＋10.3%**
- 売上高は企業の採用需要が引き続き底堅く、過去最高を更新
- ユニーク紹介人財数は前年同期実績を上回った。ユニーク紹介企業数は前年同期実績を下回ったものの高水準を維持
- スポーツ関連企業に特化した就職・転職情報サイト「スポジョバ」からの人財紹介案件の成約が売上の増加に寄与
- 中計（1,207百万円）に対する進捗率は75.3%。企業の旺盛な採用需要を取り込み着実に推移

ユニーク紹介人財数



*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

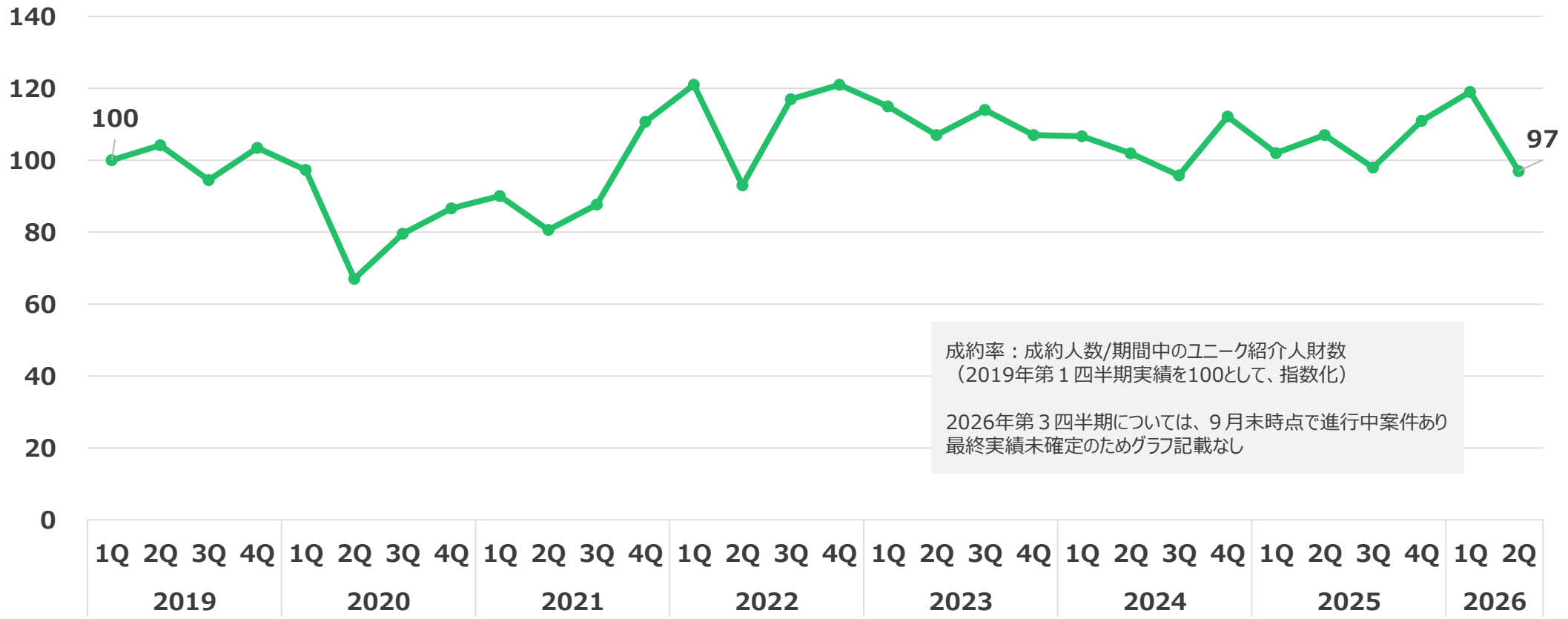


*ユニーク紹介企業数：求職者に紹介した重複しない企業数

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

（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）

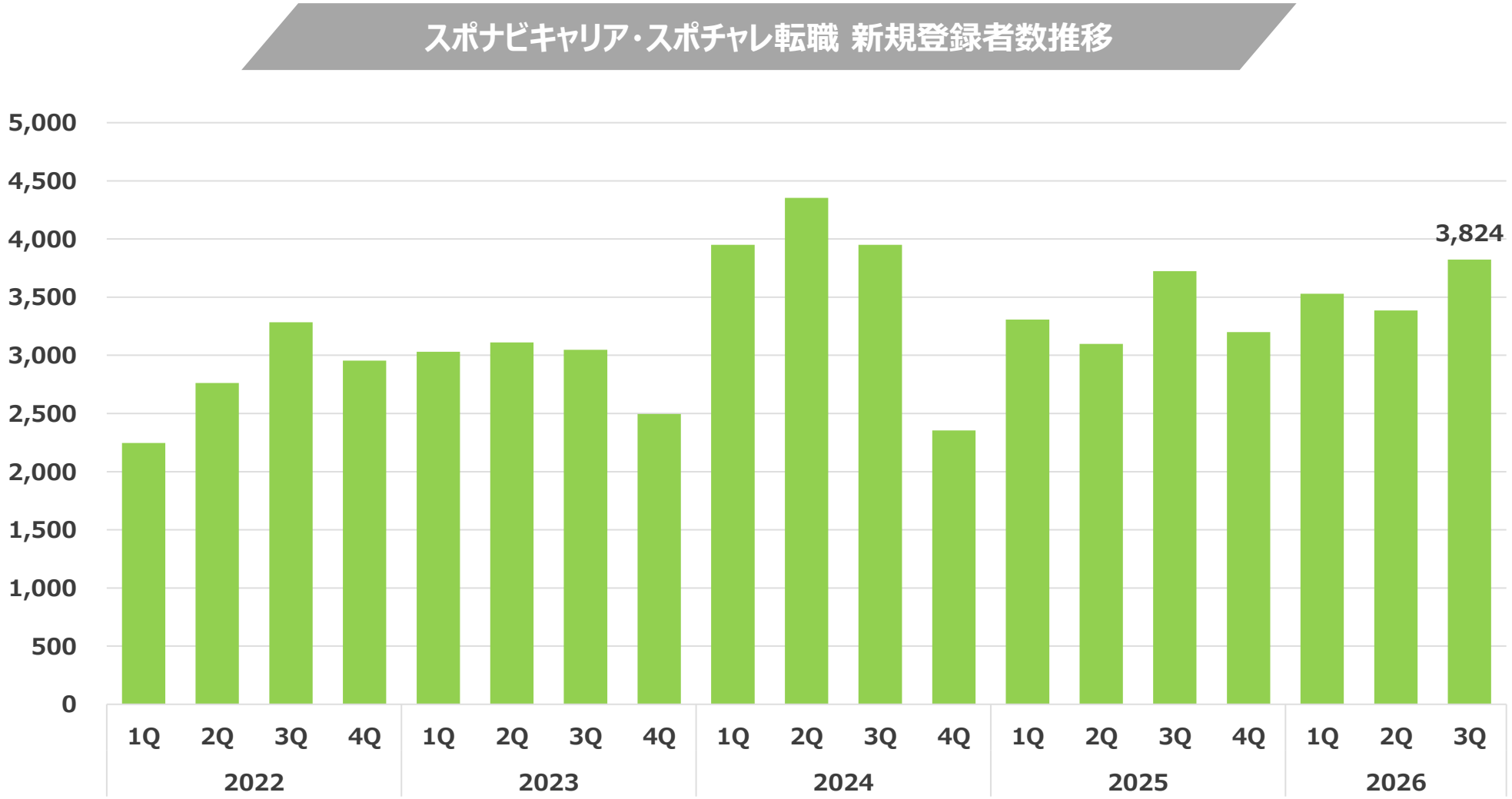
2026年第３四半期については、９月末時点で進行中案件あり
最終実績未確定のためグラフ記載なし

*ユニーク紹介人財数：企業に紹介した重複しない人財数

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

スポナビキャリア・スポチャレ転職 新規登録者数推移

- ３Qの新規登録者数は前年同期実績を上回った。ターゲティング広告を強化し、有効な登録者を確保



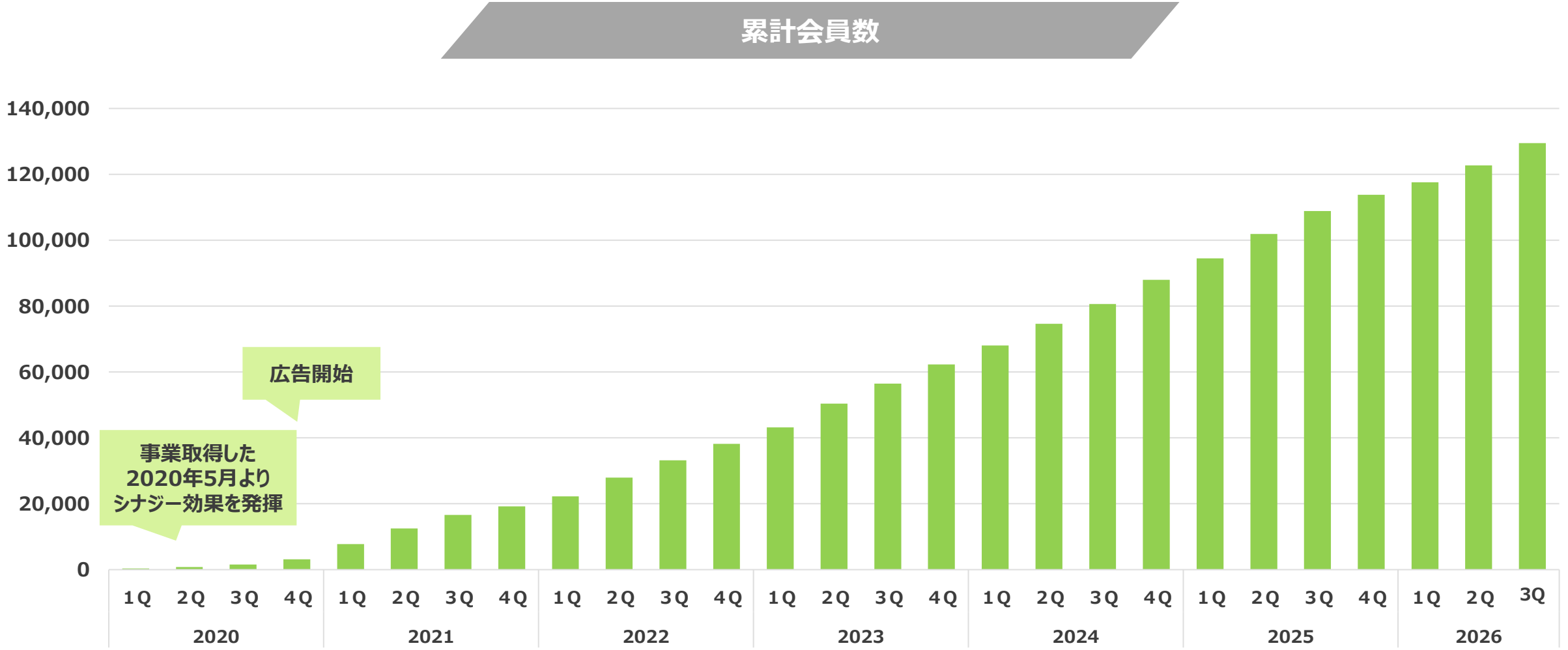
Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

スポーツ人財採用支援事業
その他

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

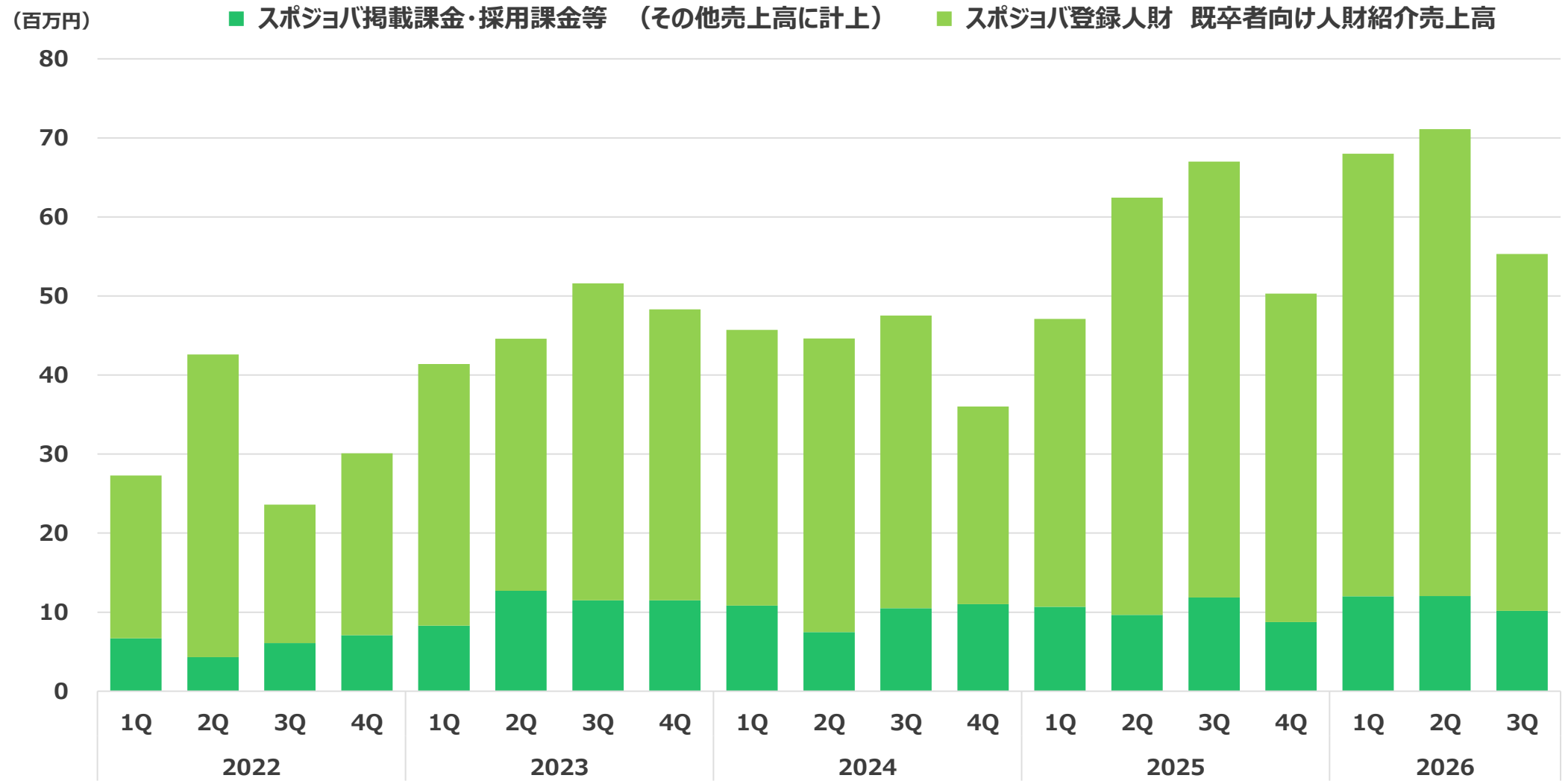
スポジョバ 進捗状況

- 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12万人を突破
- スポジョバ登録人財からの既卒人財紹介案件への成約が、既卒者向け人財紹介事業の売上の増加に寄与



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

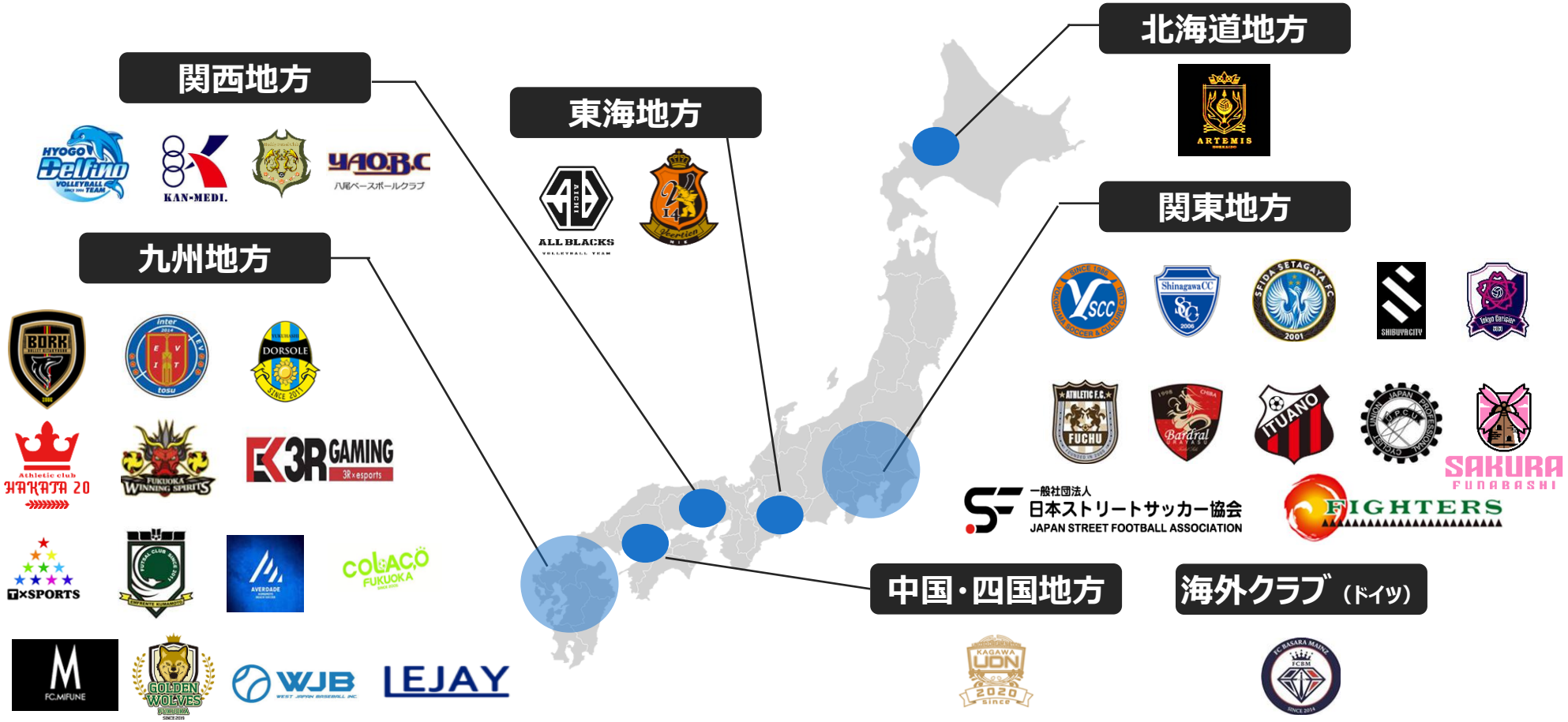
（参考）スポジョバ 四半期別売上高推移



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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86チーム、支援選手数は延べ1,400選手（2026年９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

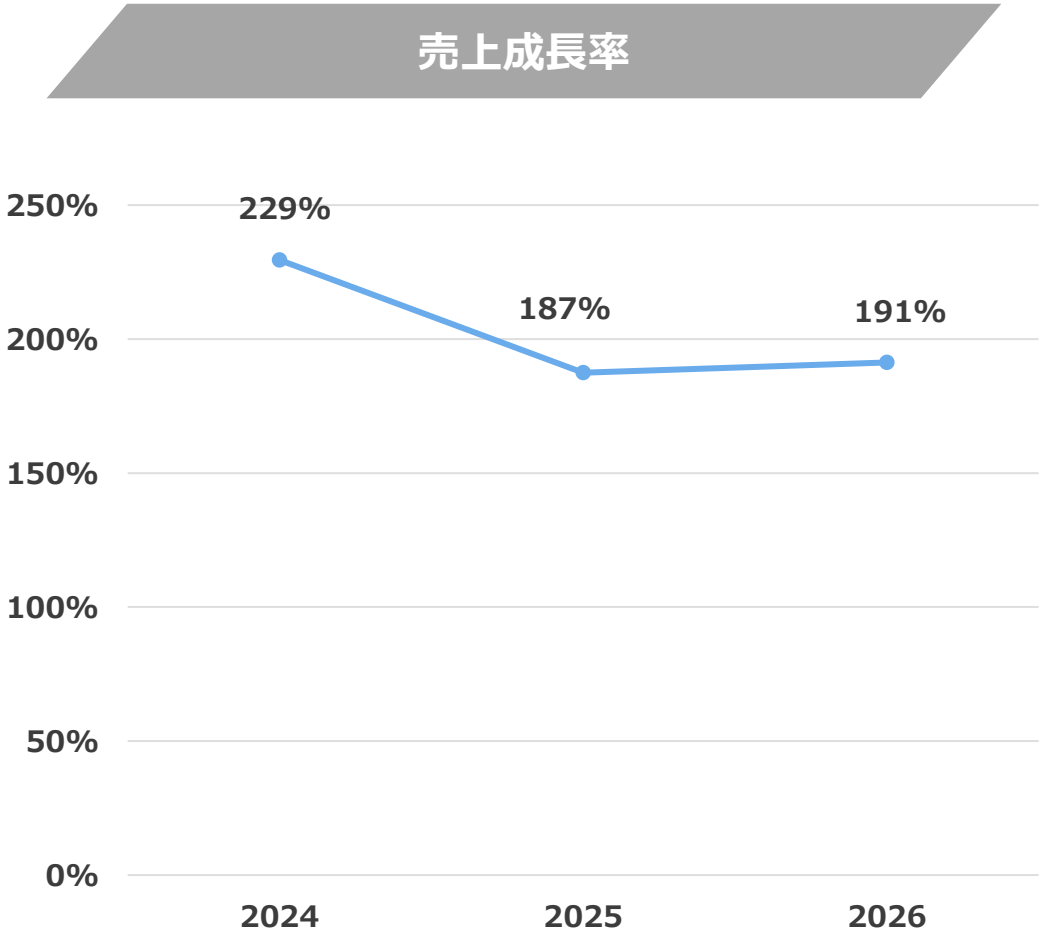
Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

スポンサーサービス 進捗状況

- 売上は高成長を継続し、前年同期の成長率を上回る
- スポーツ用品企画・販売事業（株式会社リンドスポーツ）とのシナジー創出が進展
- スポーツ人財採用支援事業における新卒登録者の効率的な獲得及び集客力の強化に大きく寄与

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。





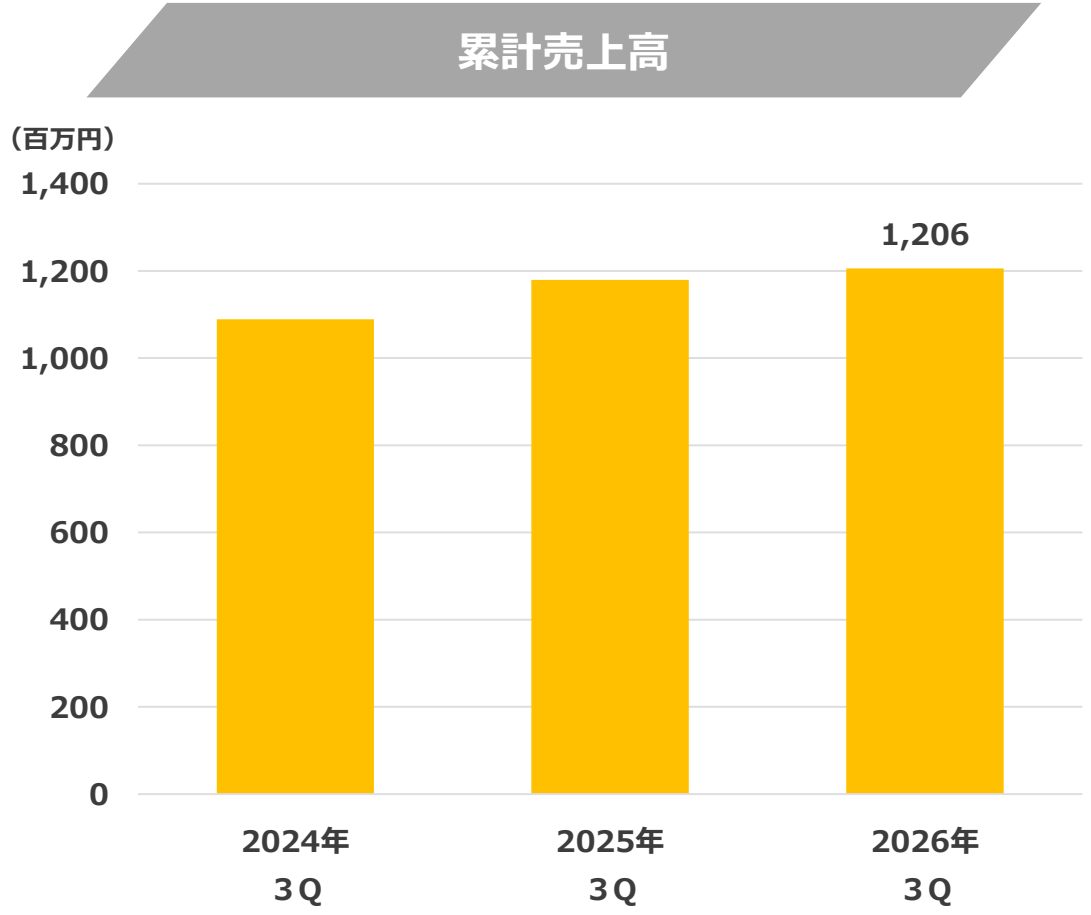
Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別 第３四半期決算概要
- スポーツ用品企画･販売事業 -

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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
- 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



連結子会社化
・株式取得の完了
・ガバナンスの構築

PMIフェーズ
・統合プロセス
・顧客基盤の相互活用

事業拡大
・クロスセル、アップセル
・シナジー効果

Sportsfield

高い親和性
（顧客基盤・商材）

LINDSPORTS

*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～９月の期間で算出した参考値を記載しております。

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

M&A・PMI実績：グループイン後の組織定着と経営基盤統合モデル

- 「人財を大切にする対話型PMI」と「グループインによる基盤整備」により、組織定着率100%と今後の事業成長に向けた土台を構築
- 本事例で実証された「人財を活かすPMI」と「グループ統合プロセス」を強みとし、親和性の高いスポーツ関連企業とのM&A・提携を推進

組織の安定

正社員離職率
0%

・全社員との1on1実施

・各業務の把握と最適再配置

・社内コミュニケーションツールの導入による迅速な情報共有と一体感醸成

ガバナンスの強化

上場企業グループとして
統制基盤の確立

・未整備であった規程類の整備

・内部監査の実施による業務運用の適正化とリスク管理

・稟議システムの導入による意思決定の迅速化と決裁フローの可視化

営業体制の見直し

顧客接点の強化

・少人数営業体制の現状把握

・グループ全体のアセットを活用し、顧客との接点を確保できる体制を構築

・営業連携に向けトライ＆エラーを推進

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

トピックス

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

トピックス



学校法人三幸学園と包括連携協定を締結

全国でスポーツ・医療・保育等の専門学校や大学を展開する学校法人三幸学園と包括連携協定を締結。教育・就職支援における相互の知見やネットワークを融合し、学生のキャリア教育支援やスポーツ人財の育成・輩出、地域スポーツ振興を通じた社会貢献を推進



2027年度新卒入社者の内定式を大阪にて開催

大阪にて2027年度新卒入社予定者の内定式を開催。式典後は全社員が参加する懇親会や上半期表彰式を実施。拠点や世代を超えた交交流を通じて入社前から既存社員との相互理解と親睦を深め、円滑な入社と配属後の活躍を後押しする体制を構築

サンフレッチェ広島との特別共催就職イベントを「エディオンピースウイング広島」にて開催

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」を開催。森﨑和幸氏による特別講演やVIPエリアを活用した交流を通じ、体育会人財のキャリア形成と地域企業の採用支援・地域経済活性化に貢献



警察庁協力のもと「第3回 薬物乱用防止セミナー」を開催

警察庁 組織犯罪対策第二課の協力のもと、若年層・アスリート向け薬物乱用防止セミナーを実施。大麻や「ゾンビたばこ」等の危険性・競技生活への影響に関する正確な知識を啓発し、アスリートの健やかな成長環境の維持と未然防止を図る

メディア掲載

メディア掲載：「日本人材ニュース」に当社の寄稿記事が掲載

人事向け専門メディア「日本人材ニュース」にて、当社マーケティング担当による寄稿記事が掲載。体育会学生・アスリート人財の採用や育成・キャリア支援に関する当社の知見・ノウハウを発信し、認知度およびブランディング向上を図る

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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　篠﨑克志
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市ケ谷４F
資　本　金	93,742千円（2025年12月末時点）
役員構成	代表取締役　篠﨑克志 取締役副社長　伊地知和義 専務取締役　加地正 専務取締役　森本翔太 取締役（社外）　小林明彦 取締役（社外）　河村直人 常勤監査役（社外）　大隅靖朗 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
グループ会社	株式会社エスエフプラス / 株式会社リンドスポーツ
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、福岡オフィス、熊本オフィスの14拠点 + 5サテライトオフィス
総　資　産	3,885,027千円（連結：2025年12月末時点）

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

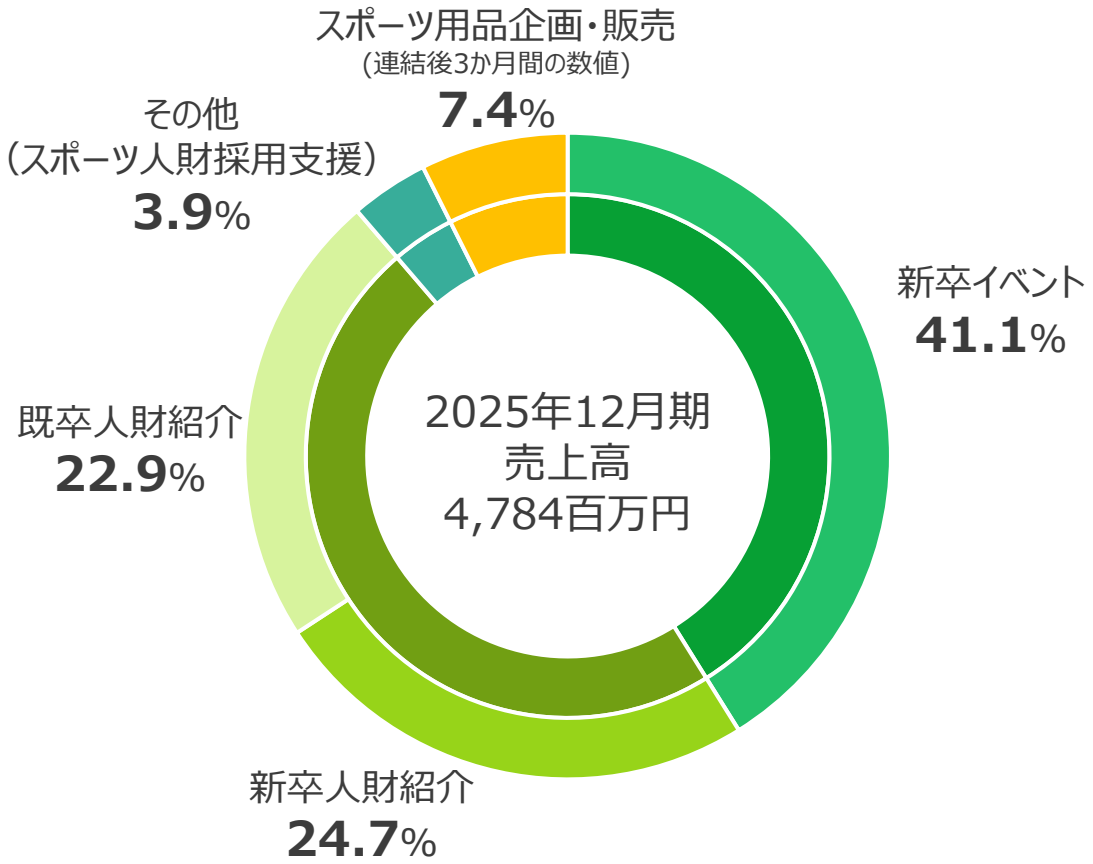
10 **挑戦CHALLENGE**
人生は一度。自分の可能性を信じ、常に夢、目標に向かい、情熱を持ち挑戦し続ける。

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業の内容

- スポーツ人財採用支援事業に加え、新たにスポーツ用品企画・販売事業を展開
- 自社ブランド用品のD2C販売による、収益基盤の多角化
- 新卒イベントは「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



*2025年12月期売上高：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）

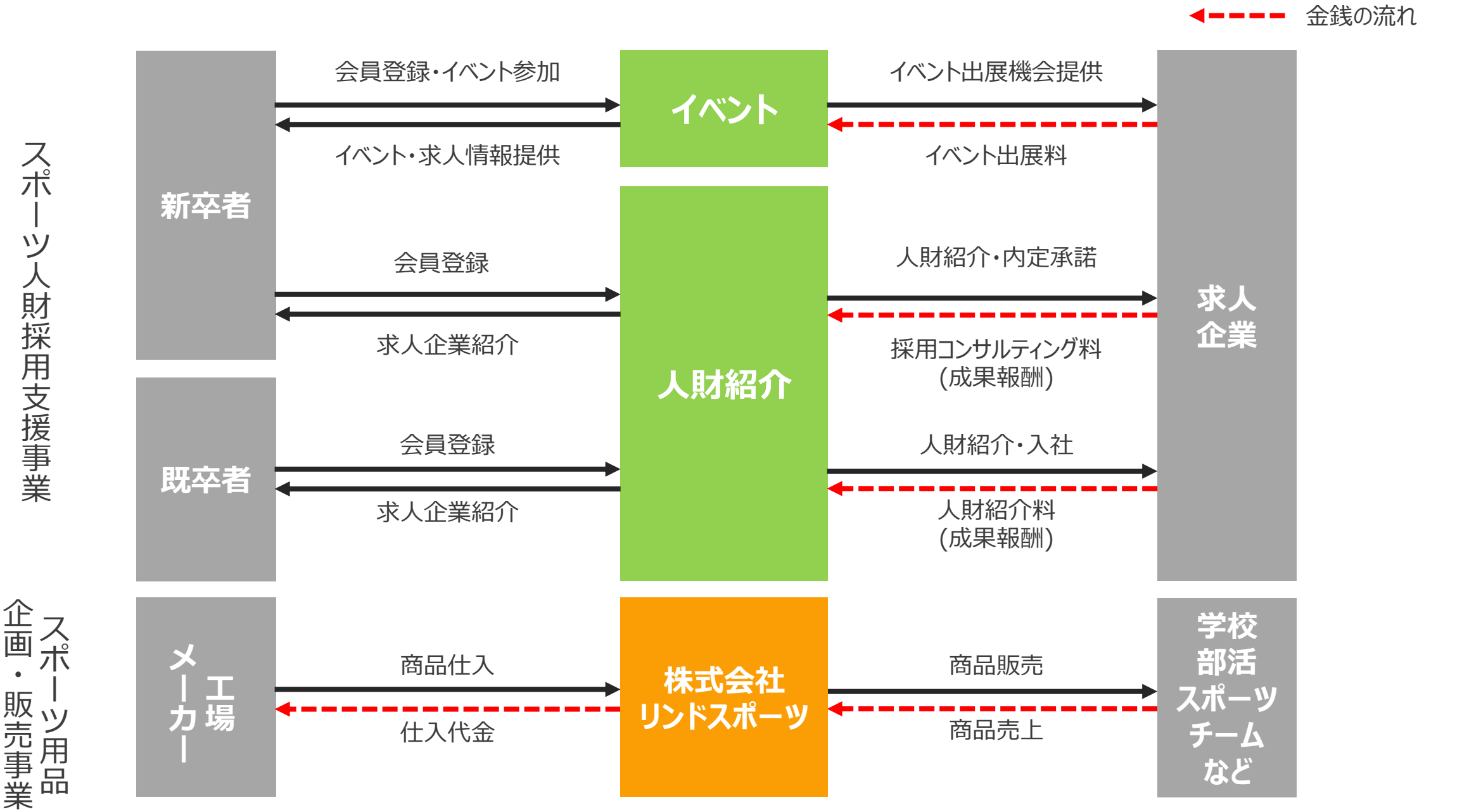
- アスリートの競技と就労を支援するデュアルキャリア事業
- スポーツ業界に特化した求人サイト「スポジョバ」
- 体育会部活動と支援企業を繋ぐ「スポンサーサービス」

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

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

ビジネスフロー



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

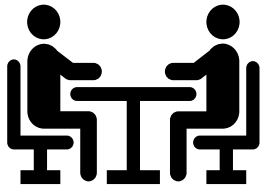
人財「メーカー」の概念図

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）

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

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

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

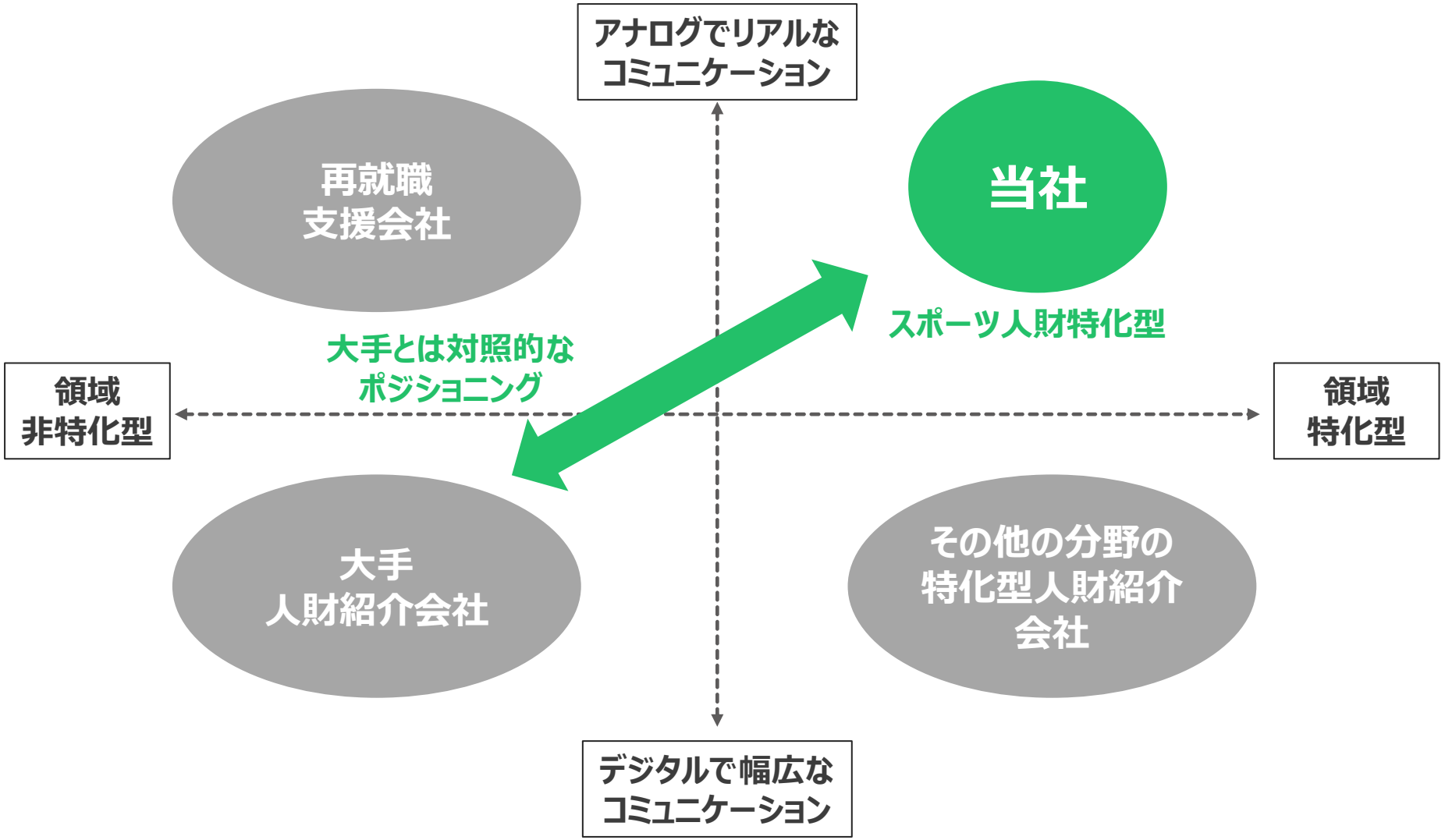
■支援体制
90%超が在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財である社員を全国の拠点に配置

■支援の濃さ
1 on 1 の濃い面談を複数回実施

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

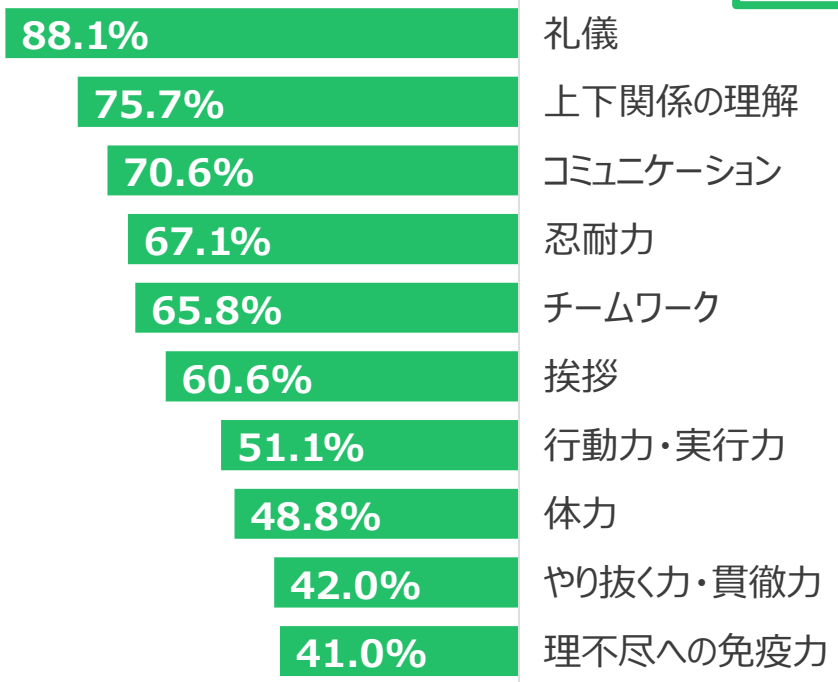


Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

体育会学生の資質

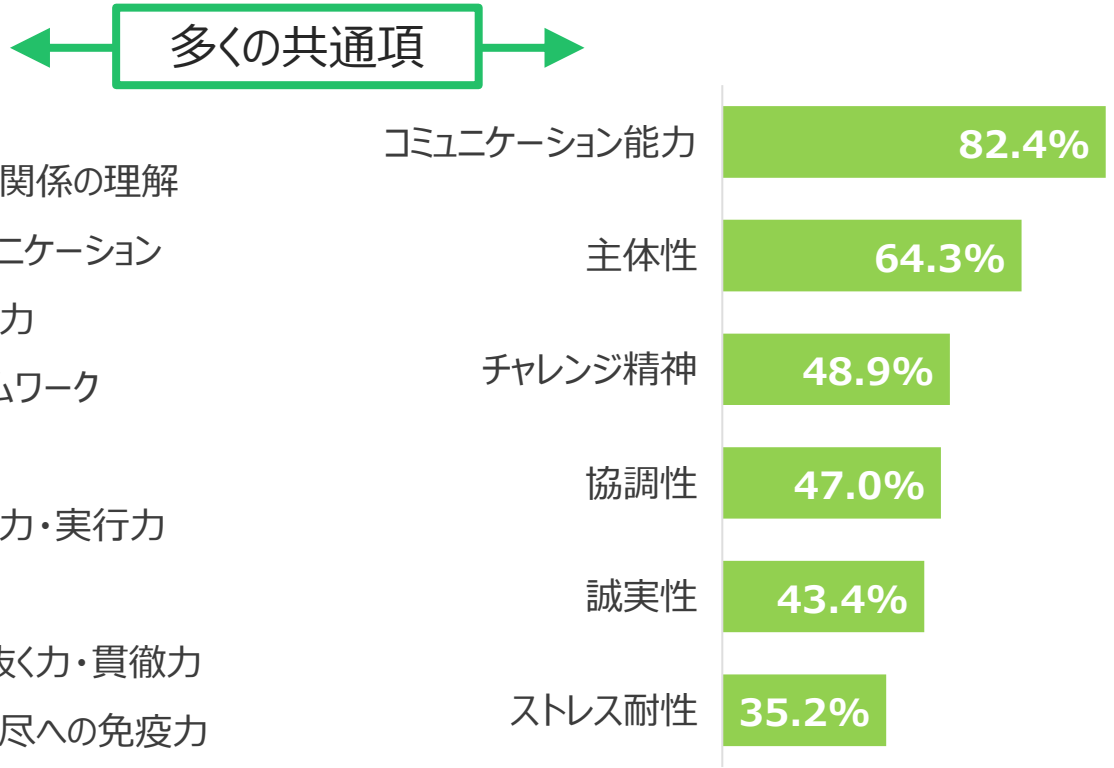
- 体育会学生が基本動作として備えるのは礼儀やコミュニケーション、忍耐力、チームワークなど
- 一方、企業が新卒採用に向けて重視する点は、コミュニケーション能力や協調性、誠実性、ストレス耐性など
- 両者には高い親和性があり、体育会学生への根強い人気に繋がっている公算大

部活を通して身についたポイント（指摘率40%超のみ）



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

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）



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

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

	Sportsfield
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

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

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	フェンシング	アーチェリー	スキージャンプ	トライアスロン	バレエ
ゴルフ	ビーチバレー	タッチフットボール	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	馬術	カヌー

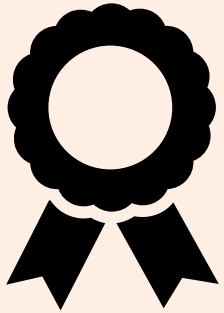
Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

リンドスポーツの事業基盤

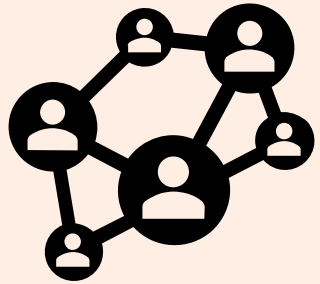
- 30年以上の実績を持つ、スポーツ用品の企画・販売会社
- 「高品質・低価格」な自社ブランド製品
- 既存のスポーツ人財採用支援事業と高い親和性を持つ顧客基盤



1994年設立。テーピングやトレーニング用品において、プロチームから教育機関・医療機関まで幅広く、信頼を構築



プロチームから全国の学校・部活まで、第一線で活躍するアスリート向けの高品質な自社ブランド製品

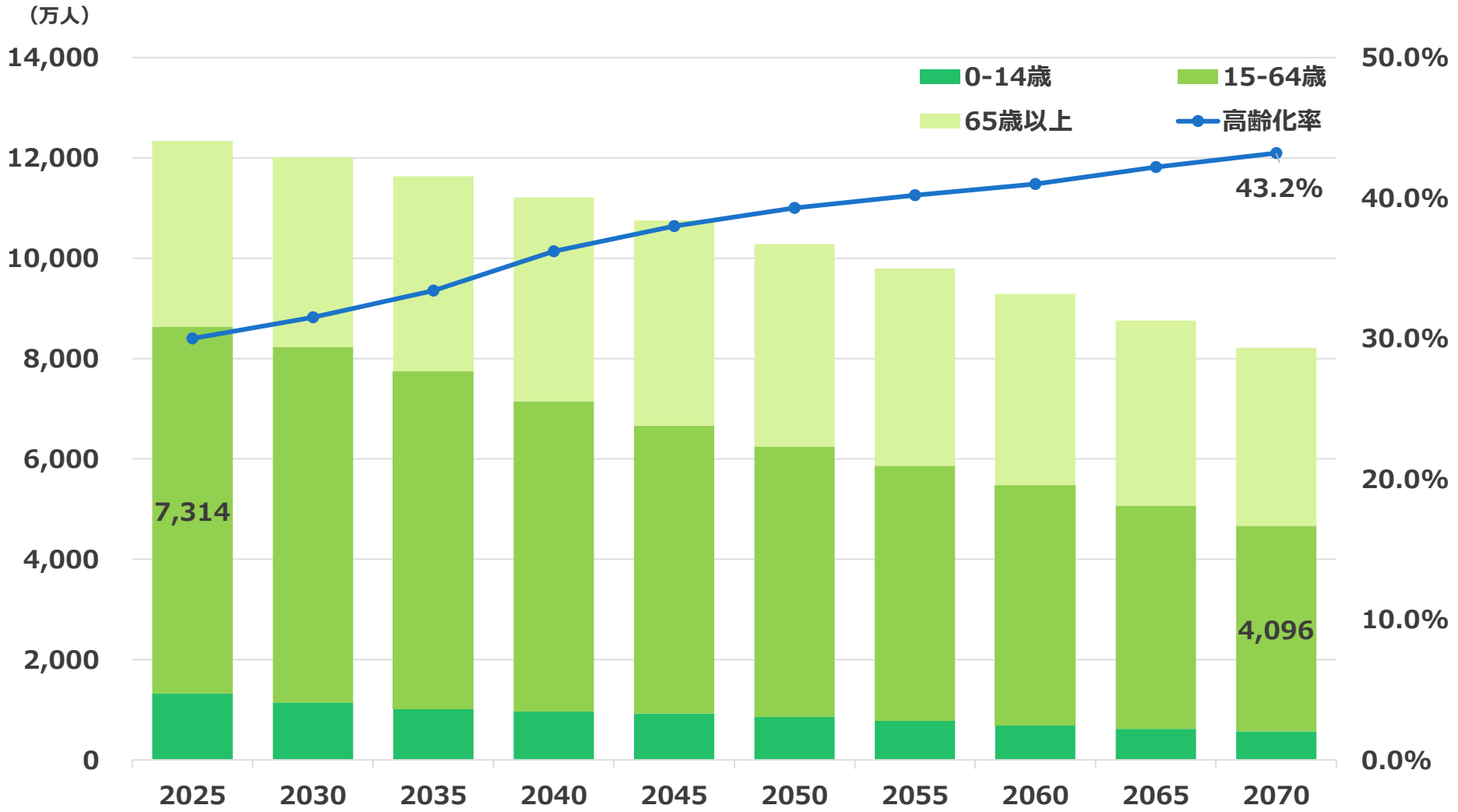


大学・高校の部活やプロチームなどの親和性の高い顧客基盤と、グループシナジーの最大化

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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4,096万人まで減少し、高齢化率は43.2%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

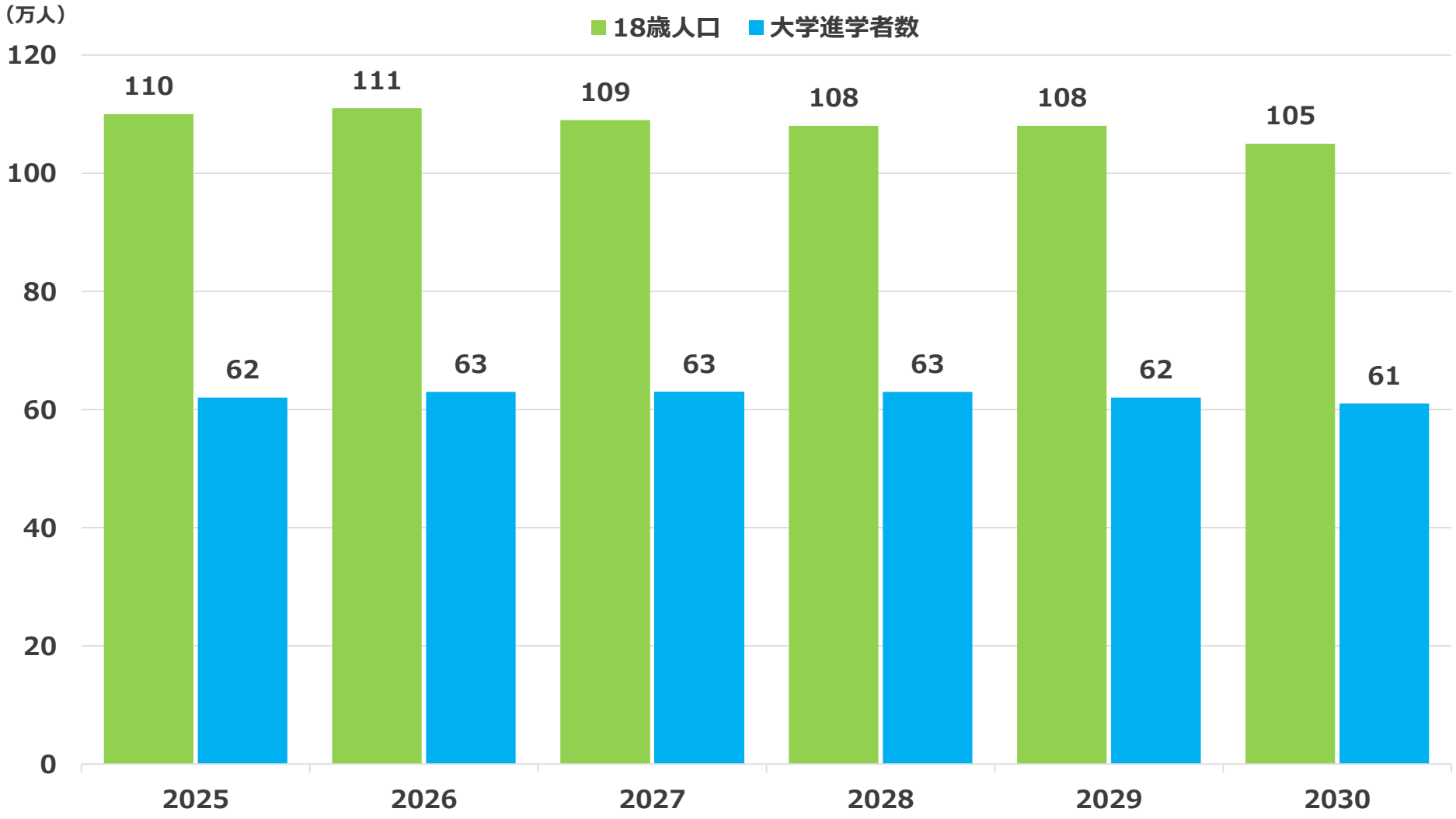


出所：*国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）報告書」
出生低位（死亡低位）推計

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

18歳人口と大学進学者数の将来推計

- 18歳人口が減少し続けるものの、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



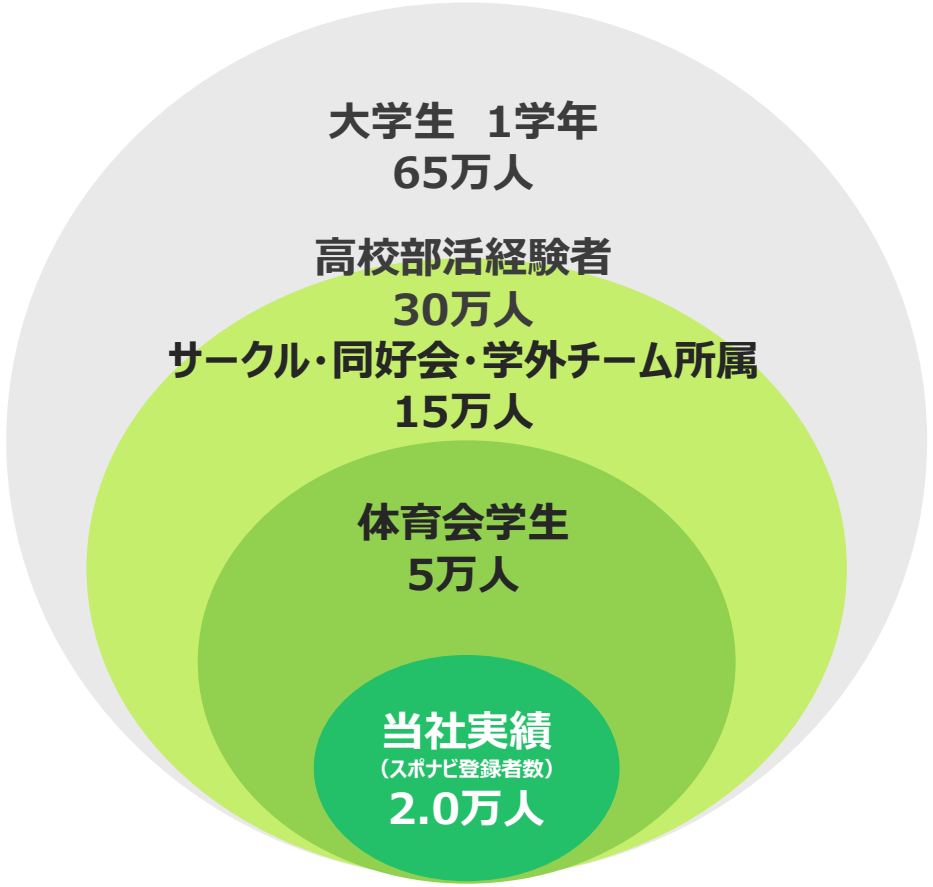
出所：*文部科学省「進学率・進学者数推計結果について（12月13日更新）」

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

主要事業における市場規模（人財）

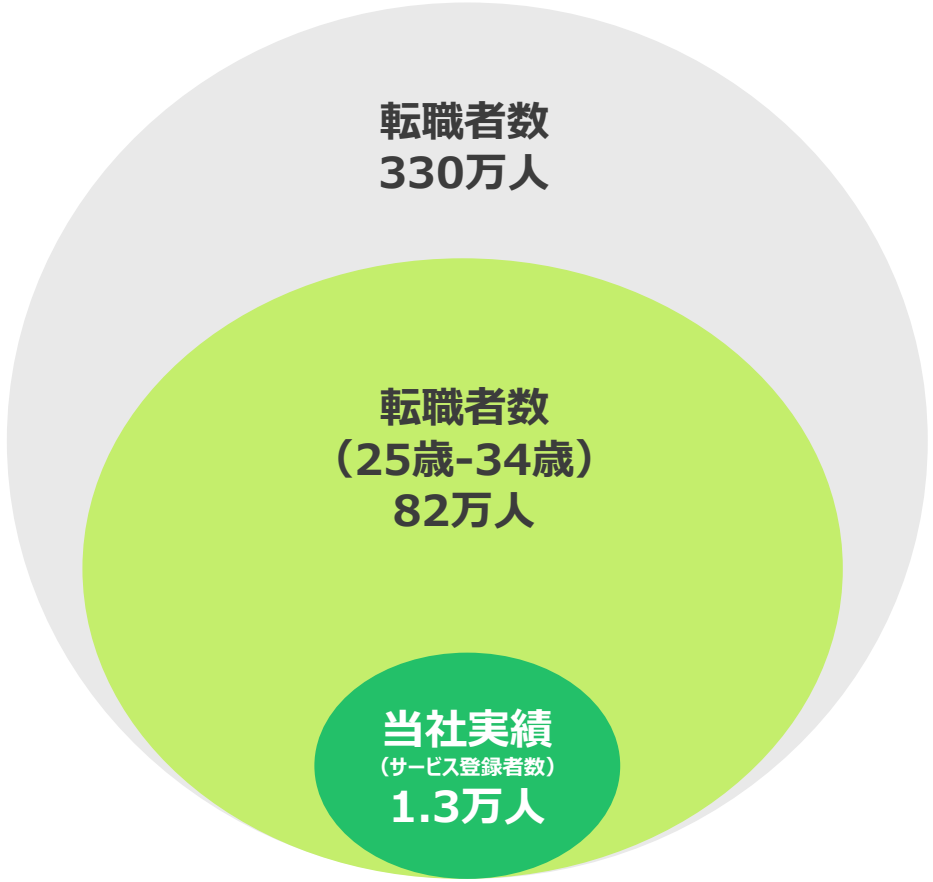
- 全国の大学生1学年の人数は65万人で、うちスポーツ人財は1学年15～30万人、体育会学生は1学年5万人と推計される
- 転職者数は年間330万人で、当社サービスのボリューム層である若年層（25歳-34歳)は82万人

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7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

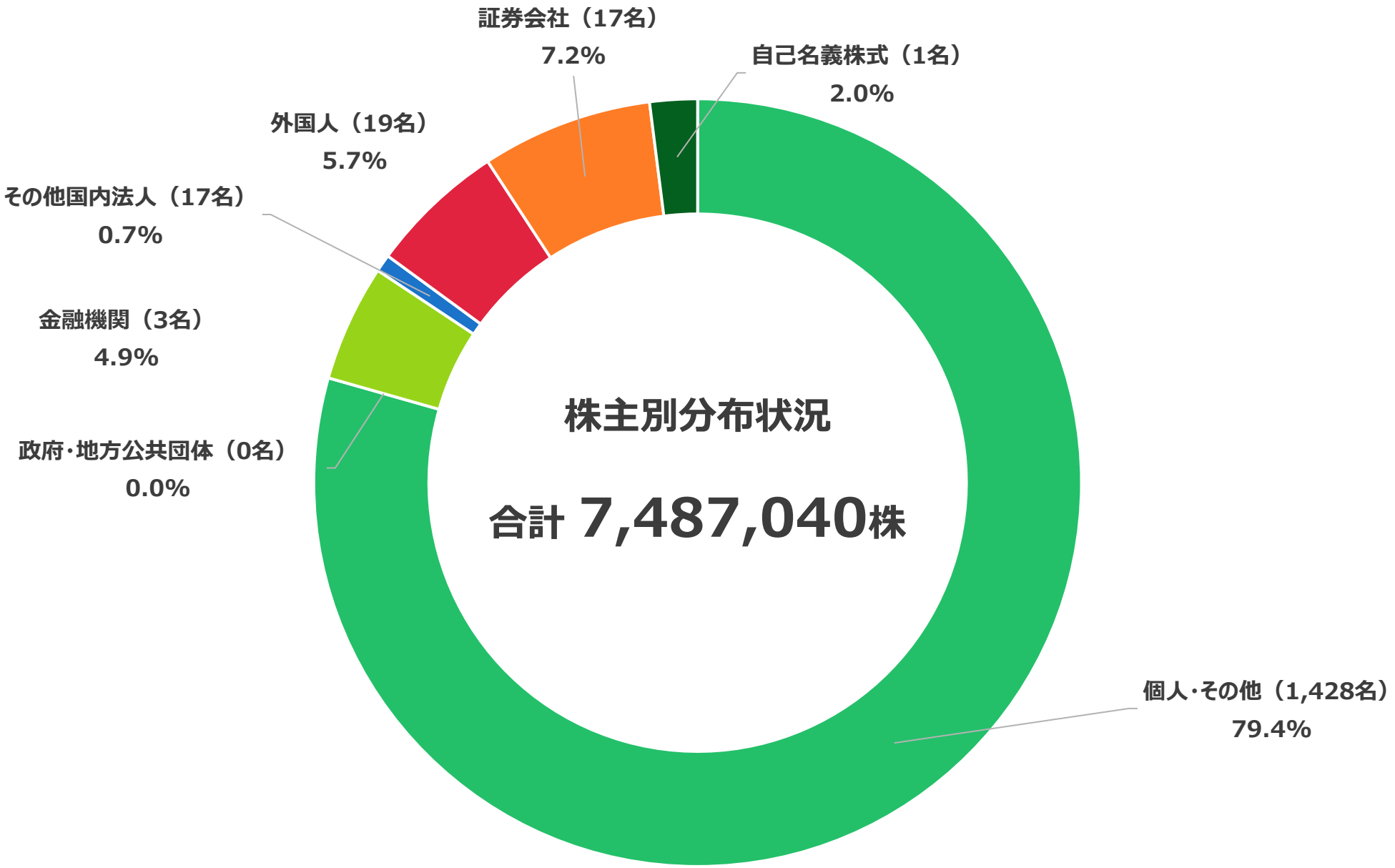


出所：総務省「労働力調査（詳細集計）　2025年（令和7年）平均結果」
年齢階級別転職者数及び転職者比率

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主構成

2026年６月末時点



Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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）

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

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	1,080,868
当期純利益		千円	41,031	72,809	132,965	17,055	▲79,133	412,318	608,172	595,295	782,623
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	株	20,000	20,400	881,600	882,560	897,400	1,808,080	3,681,440	7,440,960	7,482,240
	A種株式		400	-	-	-	-	-	-	-	-
純資産額*1		千円	59,396	132,205	429,932	446,826	368,007	780,524	1,389,498	1,763,601	2,429,752
総資産額*1		千円	418,961	735,377	1,106,275	1,488,182	1,540,544	2,127,327	2,310,947	2,707,672	3,885,027
１株当たり純資産額*1.2		円	9.10	20.25	60.96	63.29	51.27	107.94	188.74	241.89	331.38
１株当たり当期純利益*2		円	6.29	11.16	20.34	2.42	▲11.10	57.22	83.73	81.21	107.16
自己資本比率*1		%	14.2	18.0	38.9	30.0	23.9	36.7	60.1	65.1	62.5
自己資本利益率*1		%	100.6	76.0	47.3	3.9	▲19.4	71.8	56.1	37.8	37.3
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

*1：2026年12月期第２四半期累計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映しております。
*2：2019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。

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

（参考）四半期別　連結損益計算書

（百万円）	2023年 1Q	2Q	3Q	4Q	通期	2024年 1Q	2Q	3Q	4Q	通期	2025年 1Q	2Q	3Q	4Q	通期	2026年 1Q	2Q	3Q
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**	**1,794**	**1,642**	**1,346**
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%	39.5%	52.3%	70.5%
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	1,439	1,212	925
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%	11.8%	12.5%	17.2%
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	798	216	208
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%	1.1%	▲4.5%	41.1%
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	291	560	416
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%	39.0%	16.1%	23.3%
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	287	377	244
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%	18.6%	16.8%	▲5.5%
その他売上	34	30	32	30	126	32	27	30	46	136	43	45	45	52	186	60	58	56
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%	38.9%	28.1%	23.9%
スポーツ用品企画･販売事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	353	353	355	430	420
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**	**307**	**314**	**330**
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**	**1,487**	**1,328**	**1,016**
販売費一般管理費	**538**	**631**	**595**	**618**	**2,384**	**631**	**764**	**688**	**707**	**2,791**	**696**	**833**	**784**	**938**	**3,253**	**904**	**1,088**	**986**
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%	57.6%	68.0%	50.4%	66.2%	73.3%
人件費	340	416	389	399	1,545	399	512	440	452	1,805	447	548	497	545	2,038	541	678	603
地代家賃	48	48	49	51	197	52	52	54	58	218	58	61	64	72	256	73	74	74
広告宣伝費	75	81	79	76	313	86	95	96	74	352	88	105	104	90	388	96	125	123
その他	74	85	76	90	327	93	103	96	121	415	101	118	118	231	570	193	210	185
営業利益	**315**	**312**	**84**	**156**	**869**	**402**	**166**	**83**	**222**	**874**	**511**	**216**	**▲28**	**378**	**1,077**	**583**	**239**	**29**
経常利益	**314**	**312**	**84**	**156**	**869**	**402**	**165**	**82**	**221**	**872**	**511**	**215**	**▲27**	**380**	**1,080**	**583**	**239**	**31**

＊ 2026年12月期第２四半期累計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映しております。

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.

ご留意事項・お問合せ先

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

Copyright Sportsfield Co., Ltd. All Rights Reserved.