

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

全従業員の物心両面の幸福を追求しつつ、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

2 中長期の経営戦略

1. 主要事業の強化

47都道府県でのサービス提供拡大、オンライン・オフラインの広報投下、体育会学生の会員増加、スポーツ用品事業とのクロスセル推進

3. 事業ポートフォリオの多様化

スポチャレ事業、スポティブ、スポジョバ、デュアルキャリア事業、2025年10月のリンドスポーツ完全子会社化によるスポーツ用品事業参入

2. 従業員の採用・定着・育成

採用業務の一元管理、経営理念への共感ベースの定着施策、階層別研修やスキルチェック実施による生産性向上

4. 経営管理体制の強化

コンプライアンス審査会設置、経営管理本部強化、各種規程整備、在庫管理・物流・内部統制の構築

3 対処すべき課題

① 基幹システムの強化

- ・ 営業管理システムと販売・在庫管理システムの整備・改良
- ・ ECサイトと基幹システムの連携強化
- ・ ICT開発本部への最新IT技術教育と優秀人材確保

② サービス品質向上

- ・ 求職者と企業のマッチング精度向上
- ・ イベント品質担保と従業員提案力向上
- ・ ウェブサイト機能拡充と提供情報の質・量向上

③ 登録者数・利用者数増加

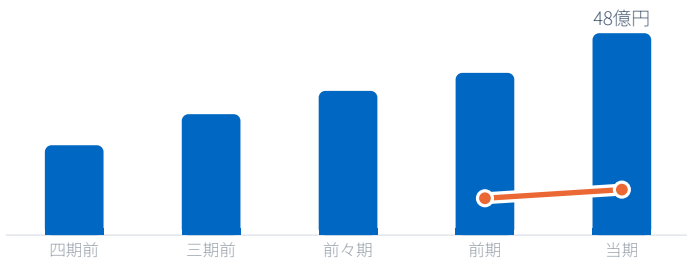
- ・ 未開拓エリアのサテライトオフィス運営
- ・ インターネット・SNS広告からの登録拡大
- ・ スポジョバ、スポナビアスリートなど登録ルート多元化

面接で使えるポイント

- ・ スポーツ人財採用支援で47都道府県展開目指し、圧倒的No.1のスポーツ企業を目指している
- ・ 2025年10月にリンドスポーツ完全子会社化、競技生活の就職と物資面での双方支援実現
- ・ 経営理念のスポーツが持つ可能性を様々なフィールドで発揮する姿勢で...

証券コード 7080

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
48億円営業利益率
22.5%財務健康度
82点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
521万円

サービス業内 359位/524社

平均年齢
29.6歳

サービス業内 515位/527社

平均勤続
3.9年

サービス業内 410位/527社

女性管理職
9.3%

サービス業内 296位/371社

男性育休
37.5%

サービス業内 266位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース一言

参考: 熊本オフィス開設のお知らせ | 株式会社スポーツフィールドの

要するに
株式会社スポーツフィールドの事業概要
...

主力事業・セグメント

- ・スポーツHumanキャピタルRe 92.6%
- ・Sporting機器Planni 7.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率22.5%と高い収益性
- ・財務健康度82点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

