



会社案内

SPORTSFIELD CORPORATE REPORT



R



スポーツのフィールドから社会のフィールドへ

弊社は創業以来、スポーツ系クラブ活動に所属する、いわゆる体育会学生を対象にした就職活動支援を展開しております。

近年では、在学中のアルバイトやインターン支援、卒業した社会人のための転職支援といった採用事業はもちろんのこと、人財の教育・育成分野にも領域を拡げ、『人財』における課題をワンストップで解決できる事業モデルを確立しています。

創業以来、私たちが大切にしていることは『心』の通った真の意味での『人財ビジネス』を行うことです。インターネット全盛の世の中、実に様々なことが簡単・便利・気軽にできるようになりました。

採用・就職の分野も然りです。ただその中において、私たちは一律的・機械的ではなく、人の温かみのあるサービス、支援にこだわっております。

企業の成長・発展や人財の人生に対する想いをしっかりと受け止め、相手の期待を上回る支援をすること。その結果、感動を生み出すこと。

その想いを私たち社員一人ひとりが体現してきたからこそ、現在の弊社があると考えています。

弊社には、スポーツに打ち込み、成長してきた人財が多く在籍しています。だからこそ、スポーツをして来た人の想いやそのポテンシャルを理解し、その可能性を引き出すことができると自負致しております。

『企業は人なり』とは、古から紡がれる先達の言葉です。変化の激しい今日、環境適応できる強いチームづくりにスポーツの要素が注目されていると感じています。

企業成長の要は『人財』です。私たちはスポーツという勝負の世界で戦い、体育会の組織で成長してきた体育会人財には、今後の日本を大きく成長させる無限の可能性が秘められていると確信を致しております。

今後も『スポーツ』のフィールドを中心に、世の中に貢献でき、皆さまに感動して頂ける事業を展開致して参りますので、引き続きご指導ご鞭撻を賜れば幸いです。

代表取締役 藤崎 克志

PHILOSOPHY

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

CORPORATE ACTION GUIDELINES

行動指針

カスタマーファースト
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。
CUSTOMER FIRST

プロ意識
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。
PROFESSIONALISM

ブレイクスルー
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。
BREAKTHROUGH

チームワーク
ONE FOR ALL, ALL FOR ONE の精神を持つ。
TEAMWORK

信頼
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。
TRUST

感謝の念・感情移入
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。
APPRECIATION

人間力
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。
HUMAN POWER

主体性
人生は自分が主役。自分が誇れる生き方をしよう。
INDEPENDENCE

自己研鑽
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。
SELF IMPROVEMENT

挑戦
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。
CHALLENGE

会社概要

CORPORATE PROFILE

商号	株式会社スポーツフィールド	
資本金	92,680,480 円	
役員	代表取締役	篠崎 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	永井 淳平
	社外取締役	小林 明彦
	社外取締役	河村 直人
	執行役員	北川 雅人
	執行役員	亀田 高一郎
	常勤監査役	大隅 靖朗
	監査役	山本 憲司
	監査役	森 一生

顧問税理士 TRAD 税理士法人

顧問弁護士 大濱 正裕 (弁護士法人レイズ・コンサルティング法律事務所)
小沢・秋山法律事務所

事業内容

スポナビ 各種イベントの企画・運営(体育会学生限定の合同就職セミナーなど)
 スポナビ エージェントの企画・運営(同上の新卒人財紹介)
 スポナビ サイトの企画・運営(同上の就職ナビサイト)
 スポナビ インターンの企画・運営(同上の他社イベントへの動員)
 スポナビ キャリアの企画・運営(体育会出身者・スポーツ人財の中途人財紹介)
 スポナビ ショップの運営(スポーツ関連のECショップ)
 教育・研修事業
 採用コンサルティング事業

免許・資格 厚生労働大臣許可番号
 有料職業紹介番号【13-ユ-306448】
 労働者派遣番号【派 13-306720】

証券コード 東京証券取引所マザーズ 7080



拠点

本社オフィス 〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町3-29 FORECAST市ヶ谷 4F TEL:03-5225-1481 FAX:03-5261-5075
札幌オフィス 〒060-0004 北海道札幌市中央区北四条西2-1-18 邦洋札幌N4・2ビル 10F TEL:011-281-2011 FAX:011-281-2070
仙台オフィス 〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町1-1-1 大樹生命仙台本町ビル(アジュール仙台) 18F TEL:022-216-2681 FAX:022-721-3510
千葉オフィス 〒261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬1-6 m BAY POINT幕張 6F TEL:043-350-0501 FAX:043-350-0502
横浜オフィス 〒231-8331 神奈川県横浜市中区桜木町1-1-7 HULICみなとみらい 11F TEL:045-227-6711 FAX:045-227-6712
東海オフィス 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄3-11-31 グラスシティ栄 10F TEL:052-269-2165 FAX:052-269-2170
大阪オフィス 〒530-0012 大阪府大阪市北区芝田1-14-8 梅田北ブレイス 12F TEL:06-6373-2501 FAX:06-6373-2505
京都オフィス 〒604-8153 京都府京都市中京区烏丸通四条上ル笋町688 第15長谷ビル 3F TEL:075-600-2852 FAX:075-320-2854
神戸オフィス 〒651-0087 兵庫県神戸市中央区御幸通8-1-6 神戸国際会館 16F TEL:078-600-2620 FAX:078-330-2684
広島オフィス 〒730-0016 広島県広島市中区熈町13-15 新広島ビルディング 9F TEL:082-511-6555 FAX:082-511-6515
九州オフィス 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライムビル 5F TEL:092-717-3717 FAX:092-713-5907
サテライトオフィス 大宮サテライトオフィス 〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-266-3 シンワKIビル 金沢サテライトオフィス 〒920-0901 石川県金沢市彦三町1-2-1 アンルティ金沢彦三 姫路サテライトオフィス 〒670-0912 兵庫県姫路市南町63 ミツワビル 岡山サテライトオフィス 〒700-0907 岡山県岡山市北区下石井1-1-17 アクロスキュービル 小倉サテライトオフィス 〒802-0003 福岡県北九州市小倉北区米町1-1-1 小倉駅前ひびきビル 熊本サテライトオフィス 〒860-0807 熊本県熊本市中央区下通1-3-8 下通NSビル

沿革

CORPORATE HISTORY

2005年4月	弊社代表の篠崎克志が 体育会支援事業を中心とした採用支援事業に従事
2010年1月	体育会採用支援事業に特化した会社を設立 篠崎克志が代表取締役に就任
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に社名変更
2014年2月	eコマース事業『スポナビ ショップ』のサービスを開始
2014年4月	体育会学生のアルバイト採用支援サービス 『スポナビ バイト』のサービスを開始
2014年5月	第2新卒・20代若手社会人の転職支援サービス 『スポナビ キャリア』のサービスを開始
2014年6月	非公開求人サービス『スポナビ エージェント』の サービスを開始
2015年3月	単日で1,200名の体育会学生が集まる国内最大級の 合同就職説明会を開催
2015年7月	本社オフィスを移転
2016年3月	単日で1,741名の体育会学生が集まる国内最大級の 合同就職説明会を開催

2016年4月	叢文社出版の書籍「スポーツビジネス概論2」に寄稿
2016年5月	インターンシップ支援『スポナビ インターン』のサービスを開始
2016年5月	100%子会社として、株式会社エスエフプラスを設立
2016年8月	Jリーグのアビスパ福岡とスポンサー契約
2016年9月	スポーツを教育・研修に活用する研修・教育サービスを開始
2016年10月	日本女子プロ野球リーグとオフィシャルパートナー契約
2017年3月	単日で2,313名の体育会学生が集まる国内最大級の合同就職説明会を開催
2017年4月	新入社員入社式、全社員運動会を札幌ドームで開催
2017年8月	大学スポーツへのコーチングを実施
2017年11月	平成29年度東京都スポーツ推進企業として認定
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
2019年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2020年2月	100%子会社として、株式会社スポーツフィールドイノベーションズを設立



組織図

CORPORATE CHART

体育会人財と企業を繋ぐ場を創造する

新卒事業 (イベント企画)

“企業は人なり”

に代表されるよう、各社の人財力が以前にも増して重要視されています。特に若い世代においては、離職率の高さや権利意識のみの先行などが問題視される中、役割や統率された組織の体験、高い目標設定やその達成・実現に向けた強靱なメンタリティなど、学生時代にこれらの要素の修得経験を持つ“体育会”人財がより求められる時代です。

学生一人ひとりの顔が見える就職セミナー

Q. スポナビの就職セミナーの魅力は何ですか？
 A. 私達が参加学生を一人ひとり知っていて、学生も私達を知ってくれていることです。そのため、おかげ様で今では大きいイベントになると2300人を超える方々に参加頂きますが、それでも個別の学生に合う企業を紹介することができる魅力です。
 そして、「体育会学生のため」のイベントであることも魅力だと思います。参加企業は全て「体育会人財」が欲しい企業です。また、私達も体育会出身だからこそ、体育会学生の部活動の忙しさだけでなく、部活動ばかりで自分が働くイメージができないなどの就職への悩み、不安が理解できます。そこで、イベントを通じて様々な企業と出会い、また体育会出身の参加企業の採用ご担当者様と話すことで、企業や仕事への理解を深め、自身の選択肢を広げてほしいです。

営業開発室
大本 彬登

体育会人財が活躍できるフィールドがあります

Q. 体育会人財の採用についてのお考えを教えてください。
 A. 弊社は「デサント」など16のブランドを展開する総合スポーツメーカーとして、「すべての人々に、スポーツを遊ぶ楽しさを」の企業理念のもと、人々のライフスタイルの創造に貢献しています。この企業理念実現に向けた人財採用において、スポーツフィールドさんは弊社の心強いパートナーであり、また、学生さんにとっても「人生の先輩」として就職の強い味方になってくれると思います。
 弊社では改革意識・挑戦心を持った人財を求めています。「スポーツで得た経験を活かしたい、スポーツ界に貢献・恩返ししたい」という夢を持つ体育会学生是非、弊社のマーケティング、商品企画、製造、販売支援など多種多様な領域で活躍してみませんか。

株式会社デサント
 人事・総務室 人事課
山口 航様
磨矢 香苗様

体育会学生を社会で活躍する人財へと導く

新卒事業 (人財紹介)

熟知しております。

左記のような体育会人財がますます世に求められるなか、弊社は大学公認の運動部に所属する体育会学生に特化し、採用支援を展開しております。体育会学生とダイレクトに接点をもっており、学生の「顔」が見える採用支援を行っております。また、スタッフ全員体育会 OB・OG のため、学生の気持ち・動きを

就職の先にある働く幸せが就職支援のゴール

Q. 学生に接するとき心がけていることは？
 A. 私自身が就活時代に弊社の北川から受けた“心”を、次は私が学生さんに伝えることです。様々な就職エージェントがいる中で、北川は私以上に私の未来を考えてくれました。
 弊社は、他の就職エージェントよりも親身であると自負しております。単に就職のアドバイスだけでなく、プライベートの相談までされるほど親しくなってもまだ足りない。学生さんが私達に将来のことを心の底から打ち明けてくれて、私達はその学生さん以上に彼・彼女の未来を考え抜いて、初めて本当に私達の価値が出せたと思えます。
 最後に、内定獲得が私達のゴールではありません。学生さんが働いて幸せになってくれること、そして成功することが、私達の使命、責任だと感じます。



新卒事業
田中 渚

スポーツフィールドは選手にとって頼れる先輩です

Q. 体育会学生の就職活動について教えてください。
 A. 日本体育大学のアメリカンフットボール部は、部員約80名で関東トップリーグに所属しています。メンバーは適材適所で個々の強みを活かしながらも、チームとして連携しています。
 その強さは就職活動でも活かされ、就職活動のやり方が分からない選手も、メンバーやOBの活動を見聞し、自分もまずはトライしてみる。そうして、自身の軸や強みを身に付けて伸ばしていきます。
 そんな当部OBの一人がスポーツフィールドの古河君です。彼は熱心に選手の就職相談に乗り、試合と就職のスケジュール調整をしてくれます。監督として見ていると、彼を慕う選手も多く、主将だった現役時代同様に古河君は今も選手にとって頼れる先輩です。

日本体育大学 アメリカンフットボール部
 ゼネラルマネージャー
大山 茂様

事業の特徴・強み

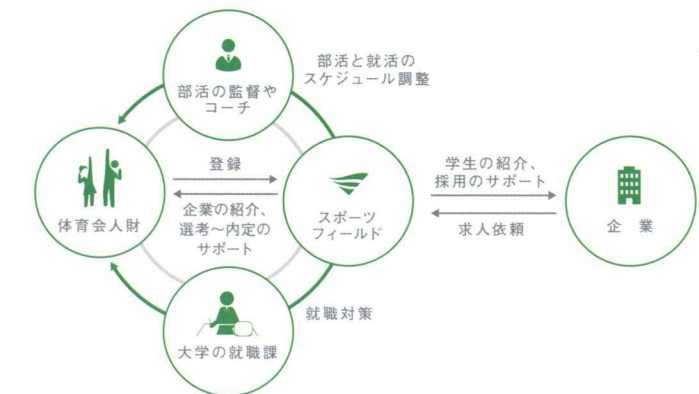
学生からも、企業からも、評価されてNo.1となりました。
 体育会学生専用の就職支援会社として、国内最大規模のサイト登録者数、イベント参加学生数、出展企業数、イベント開催数となりました。(弊社調べ)

スポナビ サイト年間登録者数 : 20,000名以上
 年間イベント参加学生数 : 延べ21,000名以上
 年間イベント出展企業数 : 977社
 年間イベント開催数 : 143回



事業の特徴・強み

体育会人財を深く、そして多角的に支援することで高いマッチング率を誇ります。
 大学の監督・コーチ、就職課の職員の方々と連携しながら、体育会人財の就職を支援しています。体育会人財一人ひとりと、対面で泥臭くも密な関係を長期的に築くことで、人財の本当にやりたい仕事や本人の強みを引き出し、それが高いマッチング率を支えています。



体育会人財の人生に寄り添う パートナーとなる

キャリア事業



“体育会人財”

応募者と企業の
本当の人財マッチングを

Q. 中途人財の紹介事業がどのように企業に貢献していると考えますか？
A. 企業様は中途採用では、例えば「経験者のみ」募集していることがありますが、当然、その条件に見合う人財紹介は重要ですが、それだけでは、私達が介在する価値・意味はないと考えます。
「企業は人なり」。私達は企業様が「募集に至った背景・理由・想い」を引出すとともに、応募者の方のスポーツで培われたポテンシャル・志向・そして何よりも人間性を最大限訴求します。それにより、単に「空いた枠の補充」ではなく、企業様に「長期的に育てる」視点で採用して頂きます。
採用条件以外の点でも「評価頂き、「体育会出身の方なら育ててみようと思えた」と採用に繋がった時は嬉しさとやりがいを感じます。採用条件に良い意味で囚われ過ぎず、双方の可能性を広げ、先を見据えることが真の人財マッチングだと思います。



キャリア事業
西脇 亮太

の方々の人生において、より深く、より末永く、より多角的に関わり支援していきたいという思いから、弊社の事業は新しいフィールドへと広がってまいりました。その一つが、体育会 OB・OG に特化した採用サービスです。新卒採用事業で培われた学生・社会人との「人脈」を活用し、他社には真似のできない独自のサービスを展開しております。

西脇さんを選んだ決め手は、
僕そのものを見てくれたから

Q. 何故、転職活動でもスポナビキャリアを選ばれたのですか？
A. 正直なところ、他の大手人財紹介会社も同時に利用していました。しかし、最終的にはスポナビキャリアの西脇さんにサポート頂きたいなと思えたのは、「僕のことを見てくれていた」と感じたからです。
西脇さんとの度重なる就職相談では、単に転職の話だけでなく、むしろプライベートな話も沢山聞いて頂きました。僕の「全体像」と言いますか、「これまでのストーリー」、「価値観・考え方」から「プライベート」な話まで考慮して、就職支援と企業の紹介をして頂けたと感じました。
転職が決まり、当然不安もありますが、「僕の全体像で勝負し、入社できた！」と自信が持っており、西脇さんと共に新しいフィールドで頑張っています。

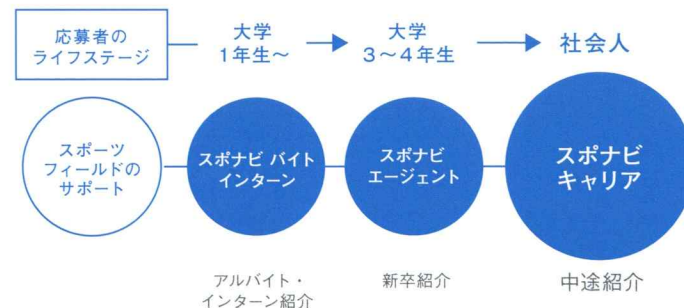
スポナビ キャリア登録者
牧 太陽様

事業の特徴・強み

新卒就職後も続く、体育会人財とのアナログな関係

新卒就職後も続く体育会人財とのアナログな関係と、スポナビブランドを活かし、第2新卒から20代・30代のキャリアアップ層の転職サポートまで行っています。月間1,000名以上のバイタリティ溢れる体育会人財に、ご登録頂いております。

- 人生の様々なシーンで体育会人財のキャリアをサポート -



体育会学生・アスリートの 心身鍛錬を支える eコマース事業

スポナビ ショップ

は、アスリートによるアスリートの為の通販サイトをテーマに立ち上がりました。弊社社員自身も全員がアスリートだからこそ、有名ブランド・無名ブランドに関係なく、私達が良いと思ったモノだけをスポーツを行う全ての方々へ提供していきたいと考えています。



この事業は
体育会出身者への恩返し

eコマース事業
小西 秀人

Q. どのような経緯でこのビジネスが生まれたのですか。

A. 日々、体育会の学生さんと話していると、就活以外の話もよく受けます。その中でも、お金の悩みはやはりシビアで、例えば「シューズなどの用具・器具は何か買えるけど、食べ物など体づくりまではお金が回らない」と。そこで、弊社ブランドのサプリメントを作り、どうせやるなら業界最安値で!と始めたのが、本事業です。実際に使って頂き喜んで頂いているようで、私達が出来る社会貢献、そして体育会出身者の方々への恩返しが出来て嬉しいです。

事業の特徴・強み

- | | |
|--|---|
| 1. プライベートブランドへのこだわり
私達のプライベートブランド名は社名と同じです。社名をブランド名に付けたというのは、強いこだわりと自信を持っているからです。メーカーとの提携により、皆さんが望むモノを提供していきます。 | 2. 価格メリットの実現
リアルなネットワークにより広告宣伝費を最小限に抑え、また原料メーカーから直接仕入れてユーザーの皆さんへダイレクトにお届けできる為、質の高いモノを魅力的な価格でご購入頂けます。 |
|--|---|

“スポーツ × 教育”で人・組織が持つ 可能性を引き出す

企業・学校法人向け教育・研修事業

スポーツが持つ人・組織

を成長させる要素と、人財採用支援で培った人財育成・指導のノウハウを持つ、体育会総合支援会社の弊社だからこそできる研修プログラムを企業様・学校法人様へ展開しております。

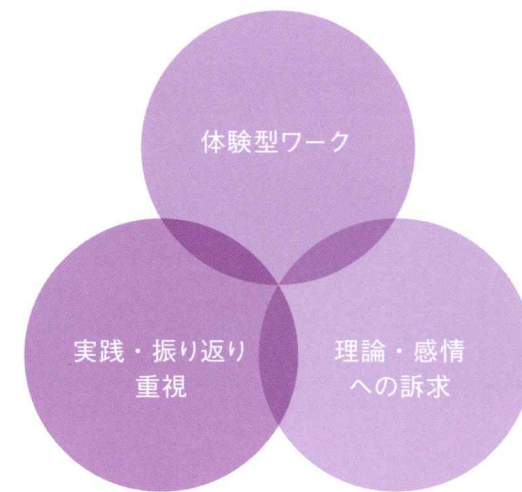
Q. 人財紹介から人財育成（教育・研修）ビジネスが生まれた理由は何ですか。

A. スポーツが持つ可能性を広げたいという思いからです。スポーツに必要な「目標達成・課題解決への戦略的思考」「やり抜く実行力」「チーム・ビルディング/マネジメント」などの要素と、企業成長に必要な要素は、非常に親和性が高いです。そこで、これまでの体育会人財を活かす事業から派生し、体育会人財の育成ノウハウを普及させる本事業を立ち上げました。そして、体育会出身者である私達だからこそ、本事業を行う意義・価値があると信じております。

事業の特徴・強み

スポーツを軸に、理論と実践を融合させた研修を提供いたします。

1. 机上の空論ではなく、現場に根ざした『体験型ワーク』
2. PDCAサイクルの特に『実践・振り返り』に注力
3. 『理論・感情』の双方に訴えかけるプログラム構成



社会貢献 活動 CSR

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

「スポーツが持つ可能性を様々なフィールドで発揮する」
というテーマの中に、CSR活動があります。

本業だとか、CSR活動だとか、分けているつもりはない。
ただスポーツの価値を高め、可能性を追求できることをやりたい。

Q. 会社にとってCSR活動はどのような位置づけですか？

A. 本業とCSR活動などを、特に分けて取り組んでいないので、別に特別な位置づけをしているわけではありません。

弊社としては、「スポーツが持つ可能性を様々なフィールドで発揮する」という理念を実現することを第一に考えており、全国各地で行っている事業やCSR活動は、全てそのための手段なのです。

一般的に言われているCSR活動とは、本業で得た利益の一部を社会に還元する活動のように捉えられがちだと思いますが、私たちはそういった考えではなく、事業展開であろうが、CSR活動であろうが、スポーツの価値が向上して、その可能性が高まるためならどんな活動でもしていくというスタンスをとっています。

私たちはこれからも様々な領域で、様々な手法を用いながらスポーツの可能性を發揮できるフィールドを広げてまいります。

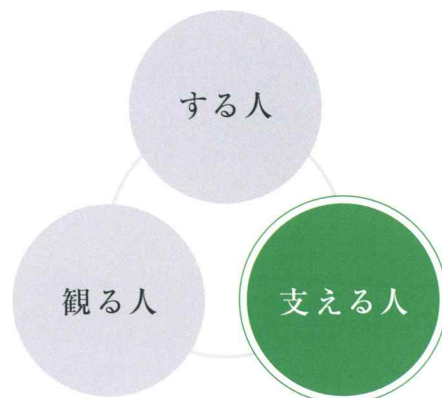


取締役経営戦略本部長
永井 淳平

スポーツが持つ可能性の広げ方

私たちは、文部科学省が提唱している「する人、観る人、支える（育てる）人」を重視する考えに沿ってスポーツの発展に寄与しています。その中で、当社のCSR活動は特に「支える」を中心に活動しております。私たちは「支える」というテーマをさらに、独自の視点で下記3つの形に解釈し、実施しています。

1. スポーツに携わる人を幸せにしたい
2. スポーツそのものを普及させたい
3. スポーツを様々な形で応用・活用させたい



※スポーツ立国戦略の基本的な考え方参照

加盟団体



活動一覧

01 スポーツに携わる人を幸せにしたい



アスリート No.1 プロジェクト

世界で活躍する強い思いを持ったアスリートをメンタル面からサポートし、スポーツ界から社会に貢献できる人材を育成・輩出し「スポーツを日本の力に、スポーツを日本の文化に」というスローガンを実現するために、本プロジェクトに協力しています。

Sponaviyell

スポーツをエールする、アスリートをエールする

大学スポーツのサポート

体育会部活動の発展と学生たちの活動の幅を広げるために体育会学生をエール（応援）する企業が集まり様々なサービスを提供するプラットフォームです。

02 スポーツそのものを普及させたい



日本女子プロ野球リーグ

ワールドカップ21連勝で世界5連覇という、世界トップレベルの日本女子野球の認知度向上と発展のために、日本女子プロ野球リーグを支援しております。



北九州カップ中学生親善サッカー大会の共催

未来のJリーガー候補の為、九州最大級(32中学校、約1,000名)のサッカー大会のメインスポンサーを務めております。

03 スポーツを様々な形で応用・活用させたい



チャリティイベントの支援

天災により、被害を受けた地域向け「野球を通じて、子どもたちの笑顔と元気を被災地へ発信しよう」という目的のもと、スポーツを通じたイベントの企画・運営を行っております。



アフリカの子供たちへのスポーツ用品寄付

スポーツ用品をアフリカの子供達に寄付し、少しでも多くスポーツに触れる機会を子ども達に提供しております。

体育会の誇りを胸に

