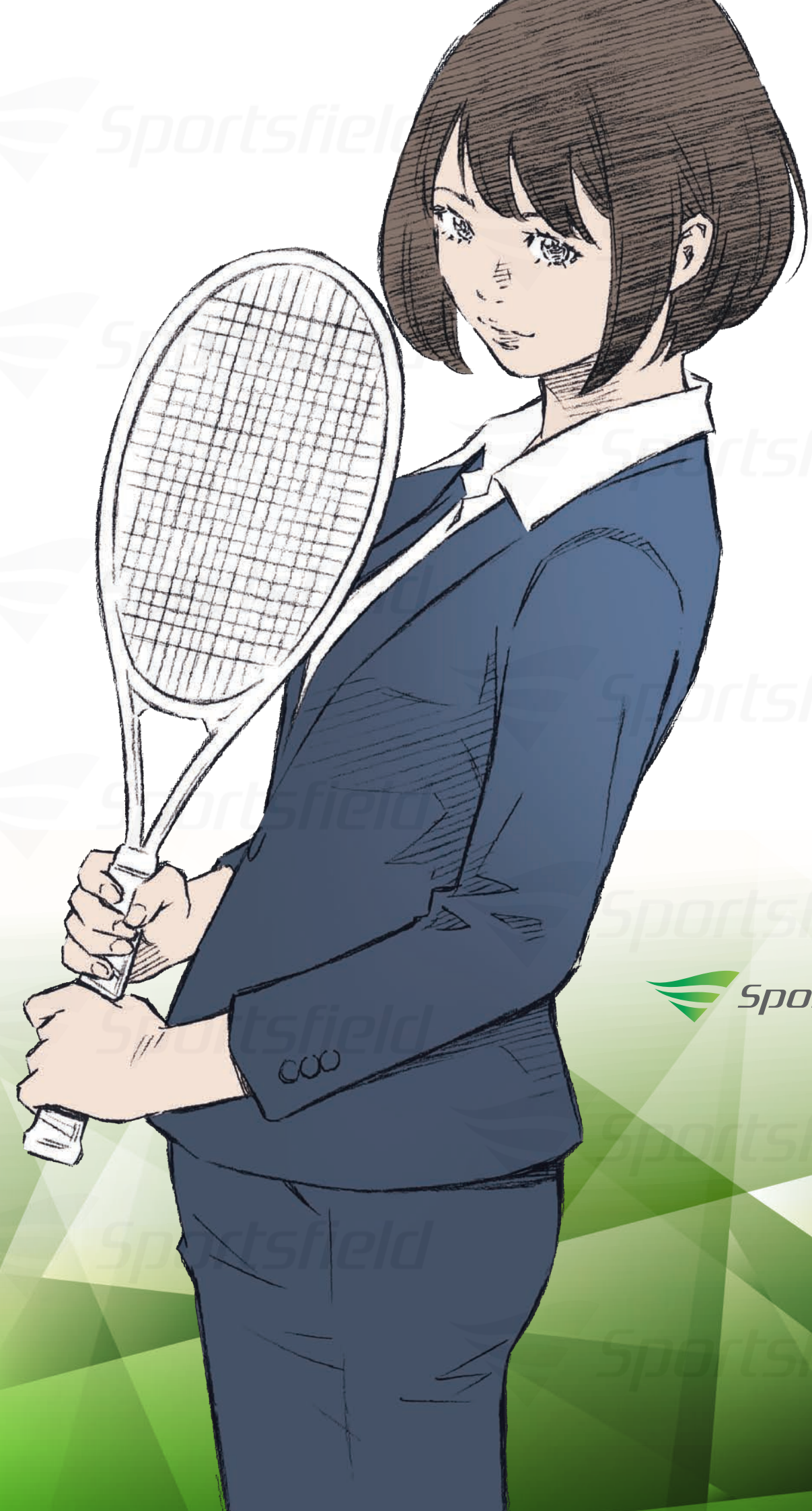






スポーツのフィールドから 社会のフィールドへ

私たちは、創業以来「スポーツが持つ可能性を様々なフィールドで発揮する」を理念に掲げ、体育会に所属している学生やスポーツ経験のある社会人、いわゆるスポーツ人財の採用・就職支援を行ってまいりました。

スポーツを通じて育む人格形成や目的・目標を設定する力、互いの立場と役割を尊重し合いながらも成長し続けていく姿、そんなスポーツ人財の素晴らしさを伝えたい。その想いを胸に人財一人ひとり、各企業のご担当者様と真摯に向き合い、「心」の通った「人財ビジネス」を展開しております。

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。私たちはスポーツの価値を高め、スポーツが持つ可能性を様々なフィールドへ拡げていくことが使命だと考えております。

スポーツの価値が社会のいたるところで発揮されることを目指すとともに、令和のスポーツカンパニーとして、事業の発展を通じて社会に貢献してまいります。

引き続き、ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役

孫崎 克志

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
CUSTOMER FIRST | 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
HUMAN POWER | 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
SELF IMPROVEMENT | 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。 |



会社概要

商号	株式会社スポーツフィールド
資本金	92,712,160円(2020年12月末日現在)
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 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 (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

証券コード 東京証券取引所マザーズ 7080
従業員数 230名(2020年12月末日現在)

事業内容

スポナビ合同就職セミナーの企画・運営
(体育会学生限定合同就職セミナー)

スポナビエージェントの企画・運営

スポナビ(体育会学生限定就職サイト)の企画・運営

スポナビキャリアの企画・運営

体育会学生向け就職ガイダンスの実施

スポナビバイトの企画・運営

スポナビインターンの企画・運営

スポナビショップの運営

教育・研修事業

採用コンサルティング事業

免許・資格

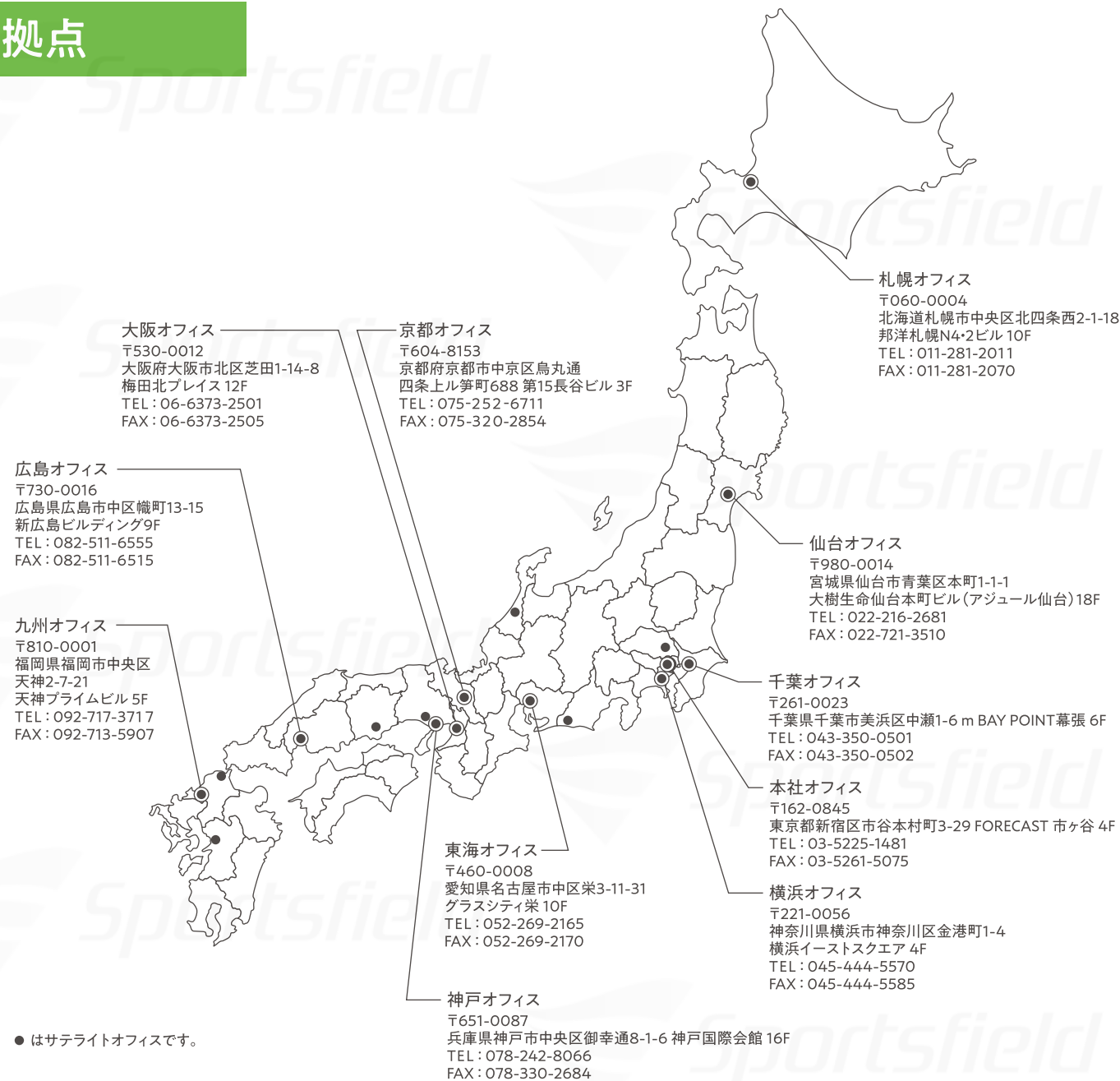
厚生労働大臣許可番号

有料職業紹介番号【13-ユ-306448】

労働者派遣番号【派13-306720】



拠点



沿革

- | | | |
|-------|-----|---|
| 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へ商号変更 |
| 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 | 転職支援サービス「スポナビキャリア」を開始 |
| 2015年 | 7月 | 本社を東京都渋谷区から東京都新宿区に移転 |
| 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 | 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 |
| 2018年 | 9月 | 株式会社エスエフプラスにて有料職業紹介業についての厚生労働大臣許可を受ける
(厚生労働大臣 許可13-ユ-309835) |
| 2018年 | 10月 | 株式会社エスエフプラスにてスポーツ系の専門学校生の為の就活支援サービス「エスナビ」を開始 |
| 2020年 | 5月 | スポーツ業界に特化した求人メディアサイト「スポジョバ」事業の譲受契約を締結 |

「スポーツ」人財が 最も輝ける「フィールド」へ



特長

社員の90%以上が大学体育会運動部でのスポーツ経験者
幅広い競技や実績の体育会人財をカバー
指導者や大学組織とも日本全国でアナログな関係性を構築
スポーツ界における幅広い人脈を組織レベルで保有

スポナビ採用イベントの企画運営

大学キャリアセンターや各部活の指導者などと直接的な関係構築
各大学に弊社スタッフが担当として就き、大学に密着した直接的広報
Face to Faceで築いた関係性により、高い集客力を実現
参加学生はスポナビスタッフの顔と名前を認知
部活の予定に合わせたイベントスケジュールを設定

スポナビエージェント

体育会学生と時間をかけた1on1面談により構築されたグリップ力
強みを引き出して言語化する人財メーカー
全国の拠点が連携し、企業と学生のI/U/Iターン需要もバックアップ
内定のためでなく、社会で活躍することを真の目的として学生をサポート

中途採用支援事業

同じスポーツ経験者ならではの悩みの共有や、距離の近さを活かし、複数回の面談を実施
企業様の採用に関する課題を抽出し、母集団形成、ターゲットを絞った採用まで対応可能
求職者の競技特性に合わせた紹介が可能

教育・研修事業

中学生から大学生まで幅広い層にキャリア教育の機会を提供
アクティブラーニングを取り入れた新入社員研修を提供



