



個人投資家様向け会社説明資料

2020年6月

株式会社スポーツフィールド
(コード番号：7080東証マザーズ)

- 1 | **会社概要**
 - 2 | **事業環境**
 - 3 | **当社の強み・特徴**
 - 4 | **2020/12期 第1四半期決算概要
および新型コロナウイルスへの対応**
 - 5 | **成長戦略**
- Appendix**



会社概要

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。

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。

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。

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。

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。

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。

4

チームワーク TEAMWORK

One for All, All for Oneの精神を持つ。

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。

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。

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。

“スポーツ”には無限の価値と可能性がある

スポーツ人財*との
アナログな関係性を付加価値に変え、
就職・転職支援を全国展開する人財メーカー

当社から紹介したスポーツ人財一人ひとりが、入社後の
企業で活躍することが、スポーツの価値を高める

*スポーツ人財とは、過去、部活動等のスポーツ経験のある人材を指し、
特に、新卒は「体育会・運動部所属学生」を言う

ビジネスモデル

- 付加価値の源泉は求職者とアナログの関係で結ばれた太いパイプ
- 企業の採用におけるターゲット人財含有率*の高いスポーツ人財に絞り込むことで、相手先企業のニーズへの着実な対応が可能に

ターゲット人財含有率*の高い集団

ターゲット人財確保への強いニーズ



スポーツ人財

- アナログの関係性を軸とした集客
- カウンセリングによる人財力の向上



企業

- 知名度の低い企業にも多くのパイプと実績
- 基本動作のできる人財への強いニーズ

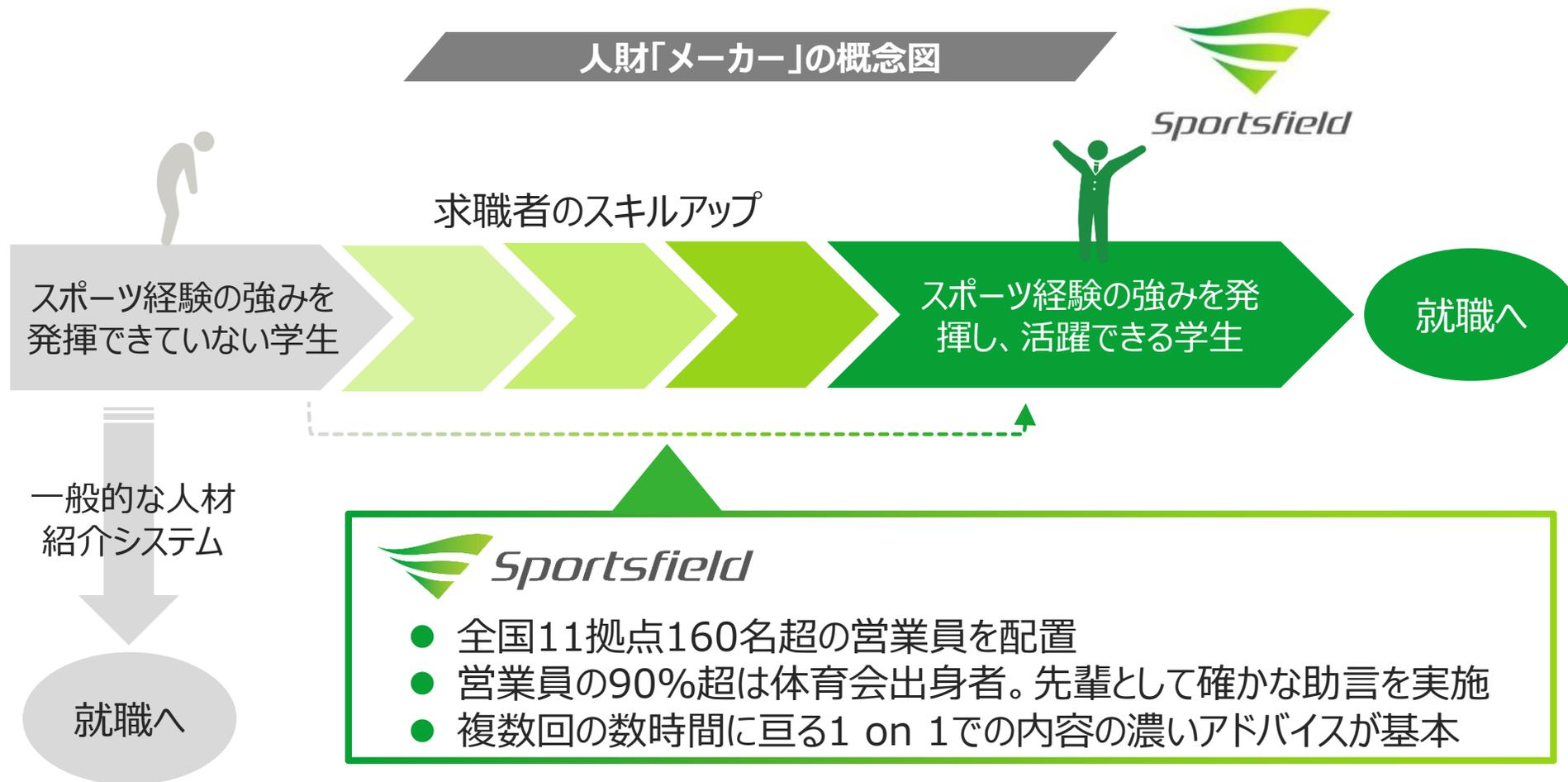
*ターゲット人財含有率

母集団におけるコミット力、やりきる力、人間性、合理的思考力(PDCA習得力等)を持つ求職者の比率
イベントにおける企業の採用基準を満たす可能性が高い学生の比率

人財「メーカー」

- 時間をかけて、スポーツ経験の強みを発揮して社会で活躍できる人財に教育
- 結果として、マッチング精度の上昇や企業からの信頼獲得に寄与
- 一般的な人材紹介システムと異なり、当社は人財「メーカー」を標榜

人財「メーカー」の概念図



ビジネスフロー

スポーツ人財

新卒求職者
(体育会人財)

既卒求職者



会員登録・イベント参加

イベント・求人情報提供

会員登録

求人企業紹介

会員登録

求人企業紹介

イベント出展機会提供

イベント出展料

人財紹介・内定承諾

採用コンサルティング料
(成果報酬)

人財紹介・入社

人財紹介料
(成果報酬)

求人企業

← 金銭の流れ

事業の内容

- ビジネスはイベント事業と人財紹介事業の2本柱
- 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の中核
- 人財紹介は、就職カウンセリングを実施のうえ、相手先企業に紹介するシステム。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

新卒者向けイベント事業



- 体育会学生（新卒者）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事業



- 「スポナビ」登録者（体育会学生）に対し、就職カウンセリングを実施し、就職先を紹介
- 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事業

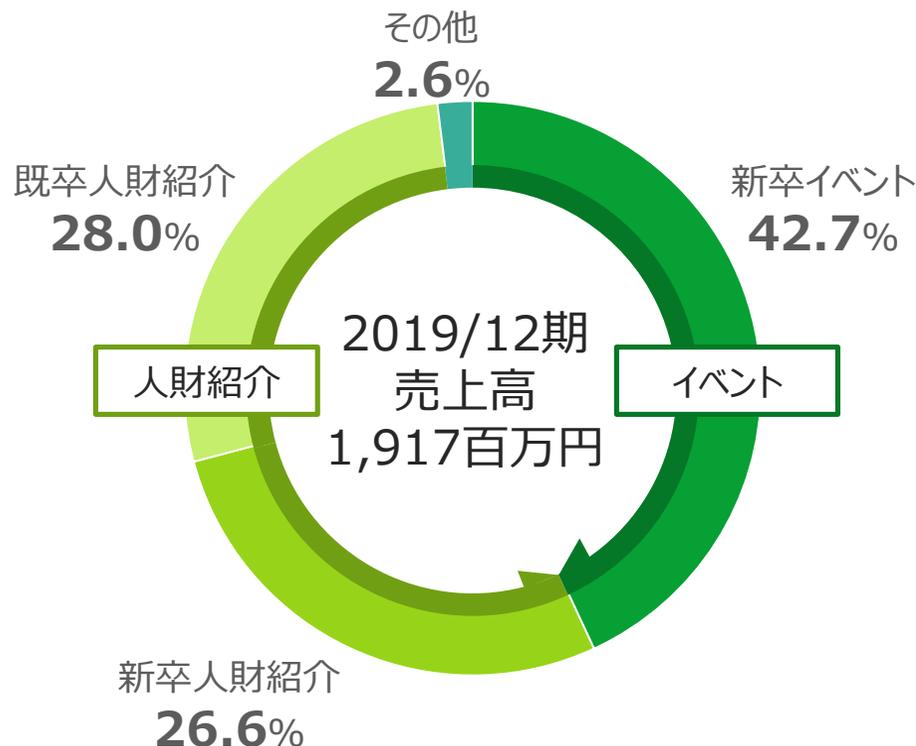


- 既卒スポーツ人財（第二新卒）向けの就職カウンセリングと就職先企業の紹介
- 成果報酬として企業より人財紹介料を受領

その他事業

- デュアルキャリア事業
- 子会社エスエフプラスによる営業支援、採用アウトソーシング、スポーツ系専門学校生の就職支援
- 子会社スポーツフィールドイノベーションズによるスポーツスクール事業

事業別売上高



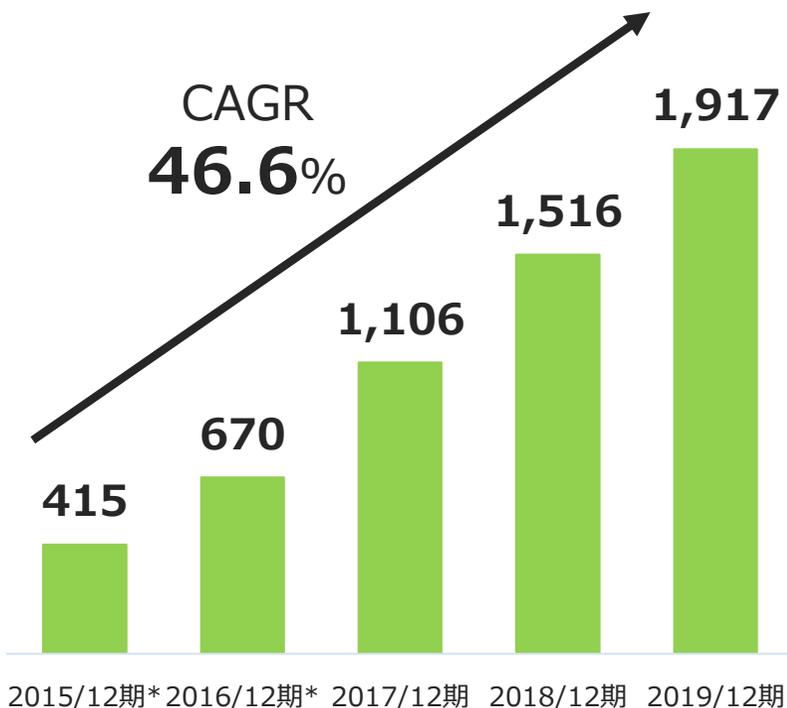
(注) 2019年12月期実績
返金引当金繰入、売上戻り高を含んでおります。

業績推移

- 売上高は2015/12期以降の2019/12期までの4年間の年平均成長率は46.6%
- 経常利益は、人員増強等の積極的投資を行った2016/12期をのぞき、売上拡大に併せ拡大
- 2020/12期の業績予想は、2020年4月21日に一旦取り下げ、未定。業績予想の算定が可能となった段階で、速やかに公表する予定

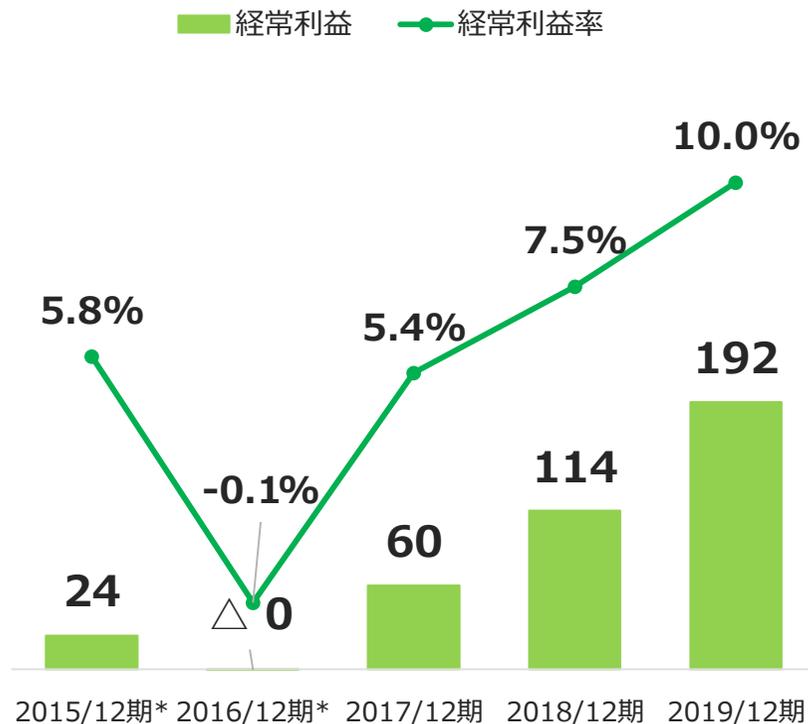
売上高の推移

(百万円)



経常利益及び同利益率の推移

(百万円)



*2015/12期、2016/12期は単体決算



事業環境

体育会学生

- 全国の大学生は約260万人。うち、体育会学生は20～50万人と推計される
- 体育会学生は、就活においてOB/OGを訪問して相談する傾向が一般学生よりも高いという調査も

大学生の内訳



出所：*1 文部科学省「学校基本調査」2019年度（学部生のみ）

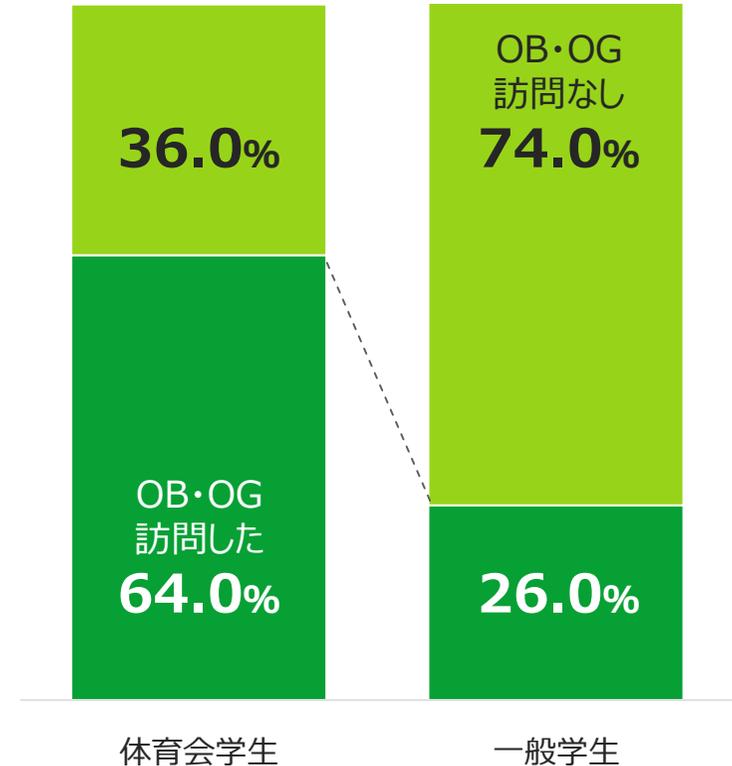
*2 読売新聞 2015年4月21日「就活ON！」

*3 経済産業省「社会人基礎力に関する調査」(2005年)

*4 私立大学連盟「私立大学学生生活白書2018」

課外活動参加率63.0%×体育会活動比率33.4%で算出

OB/OG訪問の経験



出所：ディスコ キャリタスサーチ「体育会学生の就職活動調査」2016年8月

体育会学生の資質と根強い採用ニーズ

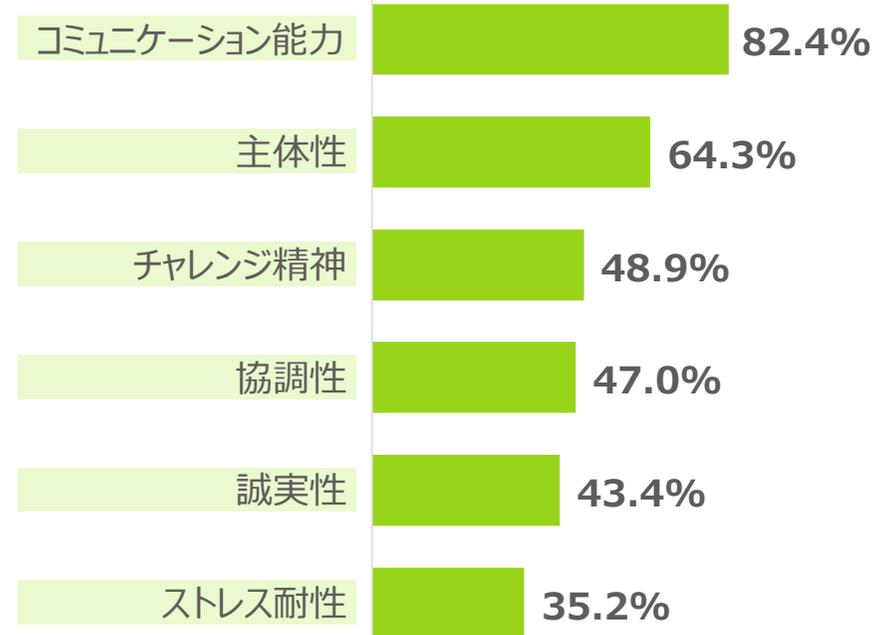
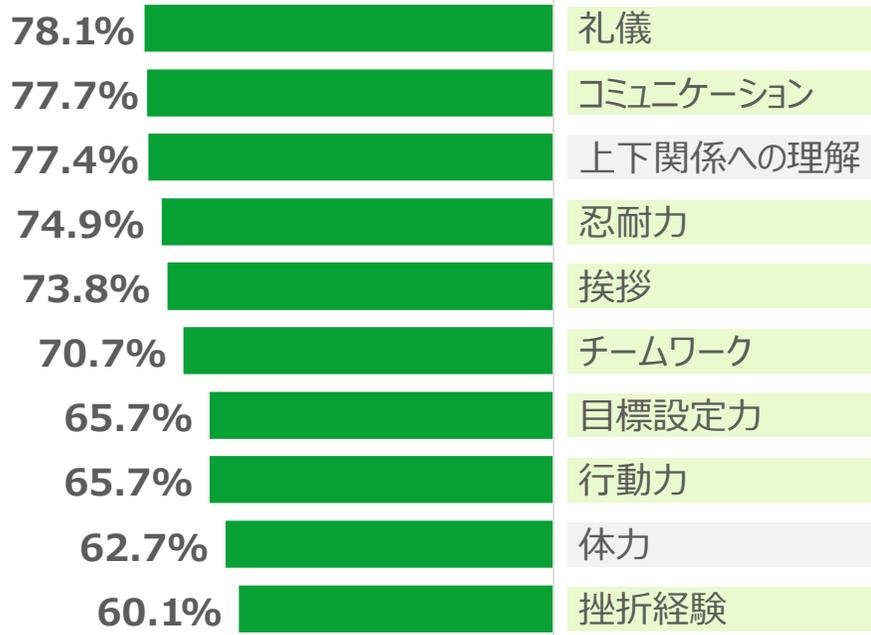
- 体育会学生が基本動作として備えるのは礼儀やコミュニケーション、忍耐力、チームワークなど
- 一方、企業が新卒採用に向けて重視する点は、コミュニケーションや協調性、誠実性、耐性など
- 両者には高い親和性があり、体育会学生への根強い人気に繋がっている公算大

部活を通して身についたポイント
(指摘率60%超のみ)

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)

(2018年)

多くの共通項



出所：ディスコ キャリタスリサーチ 「体育会学生の就職活動調査」
2016年8月

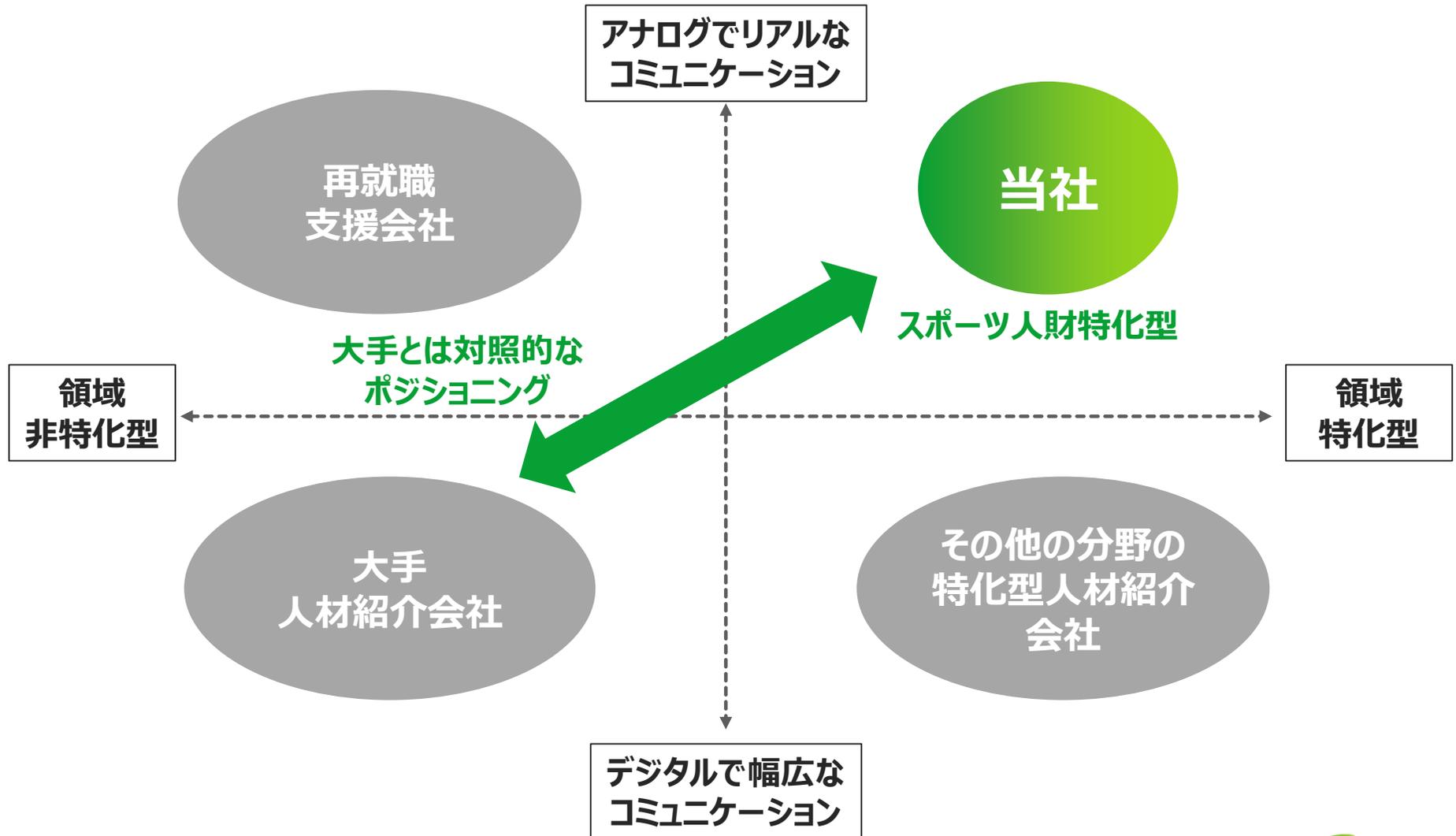
出所：経団連 2018年度新卒採用に関するアンケート調査結果
20項目より5項目を選択回答



当社の強み・特徴

特徴と強み その1：独自のマーケット・ポジション

- 売り手市場で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、当社は敢えて体育会学生にターゲットを絞った「狭く深く」を志向



特徴と強み その2①：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



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（コロナ後はオンラインへ） 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

*登録経路の7割が、部活動の友人や先輩、監督・コーチ、キャリアセンターなどからの紹介を含む

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

特徴と強み その2②：アナログの深い関係性の背景

- 当社社員自身が全員、在学中に何らかの競技に打ち込んだスポーツ人財
- 野球、サッカー等のメジャー競技のみならず、全34競技（応援団、チアリーディング、トレーナー等含む）にわたる幅広い競技の経験者で構成

当所在籍社員の在学中の競技

当社社員201名
(2020/3末現在)
全体で**34競技**

球技

野球

サッカー

ラグビー

バレー
ボールバスケット
ボールアメリカン
フットボールハンド
ボール

テニス

ソフト
ボール

ラクロス

バドミントン

フットサル

水球

武道・格闘技

剣道

ボクシング

フェン
シング

柔道

日本拳法

レスリング

テコンドー

空手道

その他競技

陸上競技

体操

水泳

トライ
アスロン

新体操

スキー

スケート

ヨット

重量挙げ

駅伝

その他

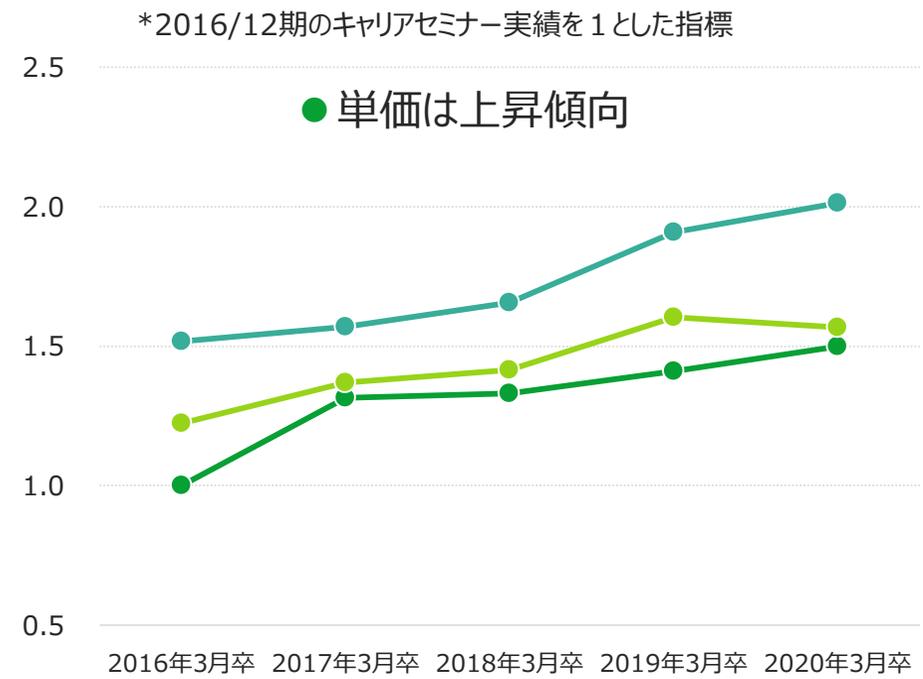
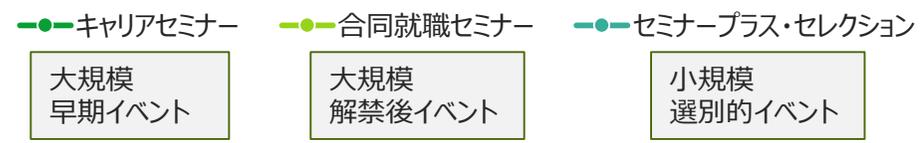
応援団

チア
リーディングトレーナー
チーム

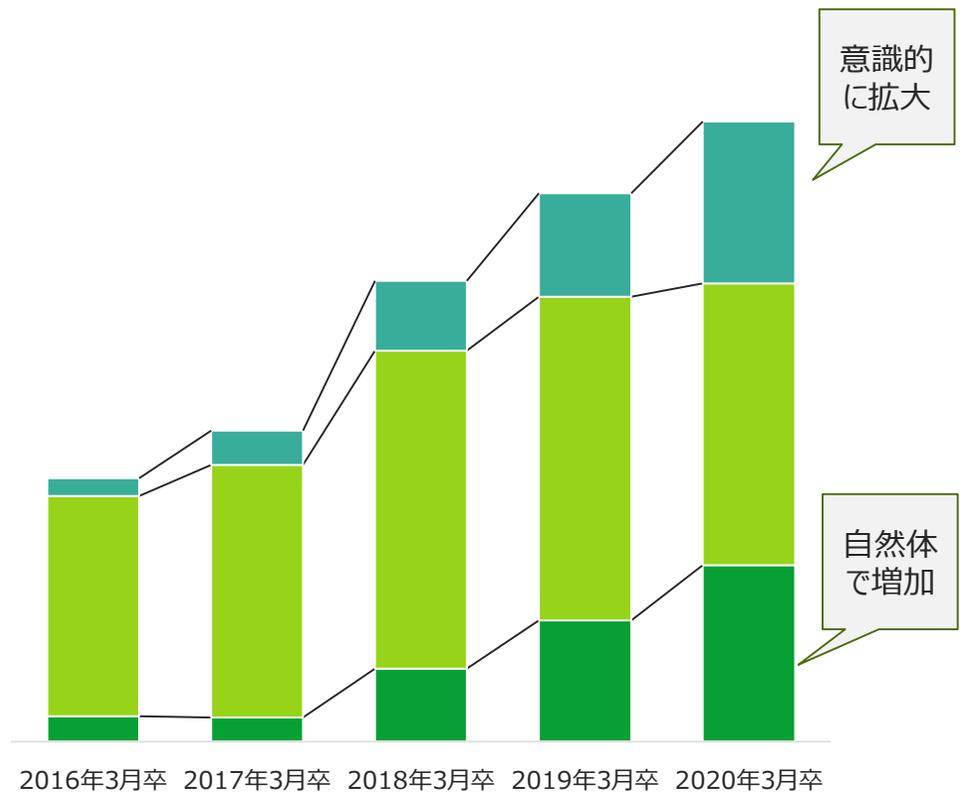
特徴と強み その3：高いターゲット人財含有率

- ターゲット人財含有率の高さの証しとして、規模を問わずイベント販売単価は年々上昇
- 中でも、付加価値の高い小規模イベントの単価は上昇基調が顕著であり、意欲的に開催数を増大

イベント販売単価の推移



イベント種別開催枠数の時系列推移



(ご参考) 各種イベントについて

	規模	大規模		中小規模	
来場型	名称	キャリアセミナー	合同就職セミナー	合同就職 セミナープラス	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	15～80社程度	15～80社程度	6社までに限定	3社までに限定
オンライン型	名称	キャリアセミナー LIVE	合同就職セミナー LIVE	合同就職 セミナープラスLIVE	
	参加企業数	15社程度	15社程度	6社までに限定	



2020/12期 第1四半期決算概要 および新型コロナウイルスへの対応

2020/12期 第1四半期決算概要

- 2020/12期第1四半期は、前年同期比増収。新卒者向けイベント事業が牽引
- 営業利益、経常利益は減益。営業体制、内部管理体制の強化に伴う人件費や上場維持費用などが前年同期比で増加。3月の主要イベント開催自粛もあり、費用増を補うだけの増収を実現できず

(百万円)	2020年12月期 第1四半期	2019年12期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	583	550	+33	+6.0%
新卒者向けイベント	403	352	+51	+14.7%
新卒人財紹介	34	48	▲13	▲27.9%
既卒人財紹介	134	140	▲6	▲4.6%
その他売上	11	10	+1	+10.3%
営業利益	108	151	▲43	▲28.7%
営業利益率	18.5%	27.5%		▲9.0pp
経常利益	108	151	▲43	▲28.6%
経常利益率	18.5%	27.5%		▲9.0pp
親会社株主帰属四半期純利益	69	97	▲28	▲29.0%

新型コロナウイルスへの対応

- 新しい生活様式下における新たな就活・採用活動支援体制

【5月】

すべての就活イベントを、
オンライン型Webイベントに変更

合同就職セミナーLIVE

合同就職セミナープラスLIVE

【6月】

来場型・オンライン型Webイベント
を併用

合同就職セミナー

合同就職セミナープラス

+

合同就職セミナーLIVE

合同就職セミナープラスLIVE

*来場型イベントは、感染予防対策を実施しての開催

双方のメリットを活かしながら、体育会学生と企業のニーズに幅広く対応できる体制へ

<来場型イベントのメリット>

■ 学生個人に合わせた出展企業の紹介や興味付け

<オンライン型Webイベントのメリット>

■ 全国の体育会学生に幅広く情報を提供

■ 対面による個別の興味、質問に対するきめ細かい対応

■ 移動費用、時間が削減できる

新型コロナウイルスへの対応

- 新しい生活様式下での新たな就活・採用活動支援体制

体育会学生及び求職者に対するWeb面談への切り替え

- ✓ これまでに築いた関係性を基に、Web面談へと切り替えた4月以降も面談数は増加
- ✓ Web面談では初対面の人財に対してアイスブレイクがややしくい反面、移動時間や場所の制約がないことから、高効率で面談を実施できている
- ✓ 画面共有機能などを用いた即時のオンライン書類添削などが可能となった

▶ 結果として登録人財のカバー率は上昇。緊急事態宣言解除後も、オンライン/オフラインを使い分け。

体育会を対象にしたWebでの会社説明会採用支援サービス

「オンライン型Webイベント」の他、各企業のWebでの会社説明会運営や、説明会への体育会学生動員をサポート

- ✓ 企業の求める人物像にマッチした学生に、当社がアプローチしてWeb会社説明会へ動員
- ✓ Web会社説明会の運営を当社スタッフがフルサポート
- ✓ Web機能を活かして、参加学生に満足いただけるような説明会進行をアドバイス

▶ オンラインでもフルサポートすることで、緊急事態宣言下でも採用活動を行う顧客との紐帯を維持。



成長戦略

経営戦略(中期方針)

既存事業の質的・量的な成長に加え、
スポーツに関わる新規事業の拡大を図り、
「スポーツ人財会社」から「スポーツ会社」への飛躍を図る

経営課題（アクションプラン）

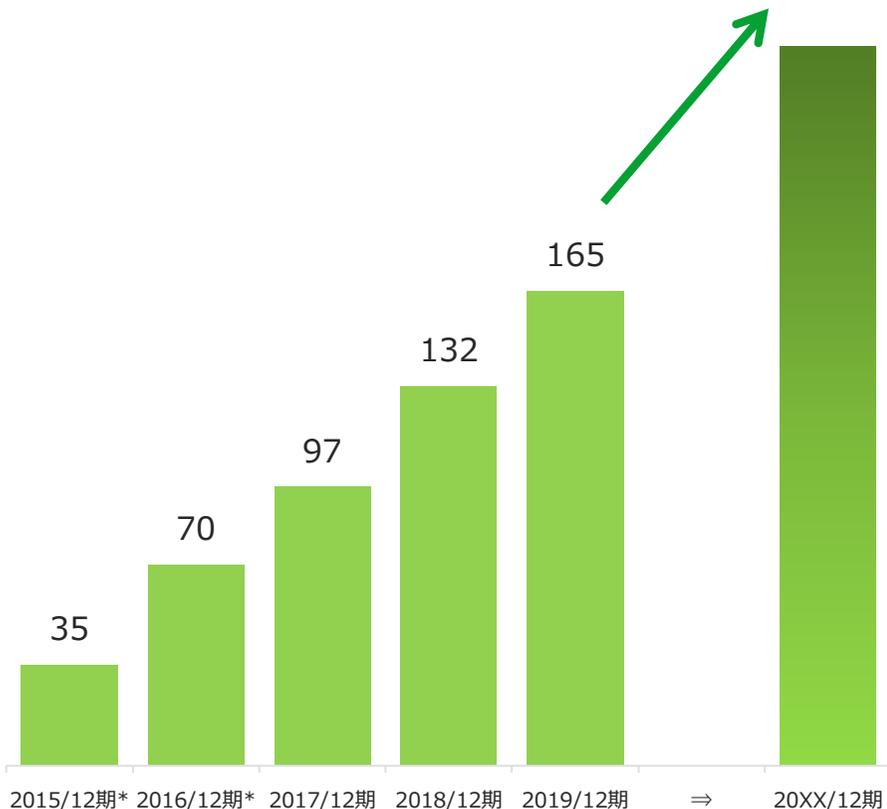
- 1 登録者の更なる増加とカバー率の向上
- 2 顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化
- 3 新規事業の拡大

登録者のさらなる増加：営業体制の強化

- 体育会学生数を20～50万人(4学年合計)とすれば、スポナビ登録者は1学年当たりまだ16～40%程度。学生の掘り起こし余地は大きい
- 強みである「アナログの関係」を構築しつつ、一層の登録者増加に不可欠な拠点・スタッフの拡充を推進

営業社員の強化

(名)



*2015/12期、2016/12期は単体決算

拠点の強化

11拠点
(2020年3月末)



サテライトオフィスの設置

- 6拠点のサテライトオフィスを設置済。全国のスポーツ人財に対応できる体制構築へ
- サテライト方式の採用は固定費負担抑制のため。運営が軌道に乗った段階で拠点への格上げを想定



カバー率*の引上げ

- 登録者に対して「アナログの関係」を構築できているのは2020年3月卒実績26%
- 一層のビジネスチャンス拡大には登録者への手厚い「アナログ」対応の強化が急務

当社登録
2万人程度

対面对応状況
約5千人

カバー率
2020年3月卒実績
26%

カバー率向上策

- ITツールの活用
- 体育会学生からのプロアクティブなアプローチの喚起
 - ①先輩社員のレピュテーション向上
 - ②イベント数と参加企業の拡大
 - ③イベント参加学生の満足度引上げ
 - ④対面对応学生の成功率向上

カバー率を
50%超へ

*カバー率：登録者の内、対面对応により、アナログ関係が構築できている登録者の比率
算出方法 紹介ユニーク数/スポナビ登録者数

顧客とのアナログ関係の更なる強化・深化

- スポナビ卒業生に対する具体的接点を増やして、顧客とのより一層のアナログ関係強化を図る。当社独自のスポーツコミュニティを形成することで、スポナビキャリアへの回帰や新事業領域への展開を狙う。



e.g. 社外からスポーツ領域の有識者や起業家などを集めたミートアップイベント

News

スポーツ人材の就職・採用支援を行うスポーツフィールド「Sportsfield Sports Business Meetup」を開催しました

2018/03/27 - ニュース 128 Views

スポーツ人材の就職・採用支援サービスを手掛ける株式会社スポーツフィールド（本社：東京都新宿区 代表取締役：篠崎 克志）は、2018年3月22日（木）に東京本社オフィスにて「Sportsfield Sports Business Meetup」を開催致しました。



スポーツ スポナビ スポーツビジネス イベント Meetup
元アスリート

コミュニティ形成

- 3か月に一度の新規事業提案会を開催し、幅広い部門・年次の社員から応募実績あり。全経営幹部より直接フィードバック
- 希望者には代表及びCFOがメンターとなり、多角的に支援

デュアルキャリア

2018.10.3

ニュース

現役アスリートの方の「デュアルキャリア（スポーツと仕事の両立）」を目指し、派遣・紹介予定派遣事業を開始

SPONAVIYELL

2019.2.20

ニュース

大学スポーツへ「yell」を贈る。スポーツフィールドの新しいチャレンジ！

スポーツ×データ×教育

2020.2.12

ニュース

株式会社スポーツフィールド、100%子会社を設立し、高付加価値型のサッカースクール事業を開始 ～スポーツを通して、様々なフィールドで活躍し社会に貢献できる人財の育成を目指して～

デュアルキャリア事業の状況

- アスリートのセカンドキャリア問題を解決するため、まず現役時代のデュアルキャリア（派遣等）を支援
- デュアルキャリアアスリートの引退時には、セカンドキャリア（正社員就労等）を支援
- スポーツを続ける上でのリスクを減らし、スポーツ人財のマーケットを増やす戦略的な取り組み



狙い

- ✓ 多くのアスリートが、引退後スムーズに一般企業で価値を発揮できるようになる
- ✓ スポーツを続けることがキャリアにおけるリスクからチャンスへ、世界観を変える
- ✓ 大学でもスポーツを続ける方が増え、既存事業におけるマーケット増加

就労支援契約締結チーム



Y.S.C.C.横浜



バルドラル浦安



立川・府中アスレティックFC



ボルクバレット北九州



ヴォスコオーレ仙台



福岡春日シーキャッツ



エフトブルスFC



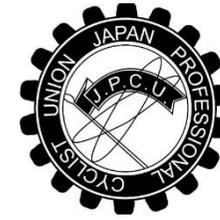
スフィード世田谷FC



スペリオ城北



ドルソーレ行橋



一般社団法人
日本競輪選手会



みらいふ福岡SUNS

- 累計20競技、16チームと契約し、計93選手の就労を支援中。
- 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

「株式会社スポーツフィールドイノベーションズ」設立(2020年1月31日)

- スポーツの指導及び人財育成に注力する100%子会社
- スポーツに取り組む中で育まれる特性や思考の成長を定量化し、保護者へレポート
- スポーツ人財会社からスポーツ会社への飛躍の布石と位置付け



- 小中学生を対象とした、高付加価値型のサッカー教室
- 科学的なフィジカル強化・アスリートとしてのコンピテンシーを伸ばす総合的な学習を提供
- 高品質な指導陣による、高単価なレッスン
- データの計測に基づき、コンピテンシーや思考の成長を分析・定量化することで、スポーツに取り組むことの価値を可視化

新規事業取得

- スポーツ関連企業に特化した求人サイト「スポジョバ」を、スポーツマリオ社より取得（2020年5月）
- 既存事業とは、顧客企業・人財ともにシナジーを生み、相互補完が可能
- S E Oに強みを持つ事業開発チームも当社に入社し、既存事業も含めたSEOを底上げ

	新規取得	既存事業
サービス名	スポジョバ	スポナビキャリア
サービス内容	オンライン上で完結するマッチングを主とした求人サイトの運営事業	主に対面にて登録者への就労支援を行う人財紹介事業
掲載求人	スポーツ関連企業のみ	限定せず
対象人財	限定せず	スポーツ人財のみ
報酬体系	成果報酬型	成果報酬型で年収の35%
集客方法	SEOによる人財集客	新卒で支援した人財からの口コミ・広告による集客
サービス開始時期	2019年8月	2015年

スポジョバ



スポーツ業界の求人を探す
掲載求人402件

スポーツ種別を選択 X 職種を選択 X 勤務地を選択

検索する

スポジョバとは

スポーツ業界に特化した、採用支援のWebサービスです。スポーツ好きの優秀な人材と、価値ある繋がりを生み出します。





Appendix

会社の概要

社名	株式会社スポーツフィールド			
代表者	代表取締役 篠崎 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3-29			
資本金	92,700千円（2020年3月末現在）			
役員構成	代表取締役	篠崎 克志	取締役(社外)	小林 明彦
	取締役副社長	伊地知 和義	取締役(社外)	河村 直人
	専務取締役	加地 正	常勤監査役(社外)	大隅 靖朗
	専務取締役	森本 翔太	監査役(社外)	山本 憲司
	取締役CFO	永井 淳平	監査役(社外)	森 一生
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			
売上規模	1,917,813（千円）〔2019年12月期〕			
従業員数	201名（2020年3月末現在）			
拠点	東京本社、関西オフィス、東海オフィス、九州オフィス、千葉オフィス、仙台オフィス、札幌オフィス、 京都オフィス、神戸オフィス、横浜オフィス、広島オフィスの11拠点 + 6サテライトオフィス （2020年3月現在）			
総資産	1,127,164（千円）〔2020年3月末〕			

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（資本金1,000千円）
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	第三者割当にて資本金10,000千円に増資
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	転職支援サービス「スポナビキャリア」を開始
2016年 2月	第三者割当にて資本金10,300千円に増資
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
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
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
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
2019年12月	東証マザーズ上場 資本金92,680千円に増資
2020年 1月	子会社「株式会社スポーツフィールドイノベーションズ」設立
2020年 5月	求人メディアサイト「スポジョバ」事業の取得

財務ハイライト

決算年月		2015年12月*1	2016年12月*1	2017年12月	2018年12月	2019年12月
売上高	千円	415,173	670,054	1,106,727	1,516,370	1,917,813
経常利益	千円	24,193	△490	60,171	113,916	192,045
当期純利益	千円	9,291	△1,875	41,031	72,809	132,965
資本金	千円	10,000	10,300	10,300	10,300	92,680
発行済 株式総数	普通株式 A種株式 株	20,000 —	20,000 400	20,000 400	20,400 —	881,600 —
純資産額	千円	23,433	21,450	59,396	132,205	429,932
総資産額	千円	190,449	363,121	418,961	735,377	1,106,275
1株当たり純資産額*2	円	1,171.67	1,072.53	72.79	162.02	487.67
1株当たり当期純利益*2	円	464.56	△93.78	50.28	89.23	162.73
自己資本比率	%	12.3	5.9	14.2	18.0	38.9
自己資本利益率	%	24.7	—	100.6	76.0	47.3
営業キャッシュフロー	千円	—	—	108,208	82,994	198,181
投資キャッシュフロー	千円	—	—	△32,962	△75,085	△24,984
財務キャッシュフロー	千円	—	—	△82,366	191,526	149,891
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	163,792	363,227	686,315
従業員数	名	39	81	118	164	201

*1：単体決算

*2：2015年12月31日付株式分割(1株につき100株)を2015年12月期期首に当該株式分割が行われたと仮定、また、2019年10月4日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っておりますが、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算出しております。当社株式は、2019年12月26日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、1株当たり当期純利益は、新規上場日から2019年12月末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算出しております。

- 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。

〈お問い合わせ先〉

株式会社スポーツフィールド
経営戦略本部

03-5225-1481

ir@sports-f.co.jp