

2023/10/24

大東ロータリークラブ会員企業様向け
中途採用、新卒採用それぞれの
「活躍する人財の採用」に向けて

自己紹介



株式会社スポーツフィールド
関西エリア責任者
キャリアサポート推進室 室長

吉浦 剛史

出身部活：野球

2015年：スポーツフィールド入社
2017年：体育会学生の新卒採用支援サイト
「スポナビ」関西エリア責任者
兼キャリアサポート推進室長。

自己紹介



株式会社スポーツフィールド
営業担当/採用担当

小川 紗雪

出身部活：ハンドボール

2021年：スポーツフィールド新卒入社

2021年~現在：営業担当

2021年：月間個人準MVP受賞

2022年、2023年：採用PJT兼務

CONTENTS



1. 当社について
2. 中途採用について
3. 新卒採用について

CONTENTS

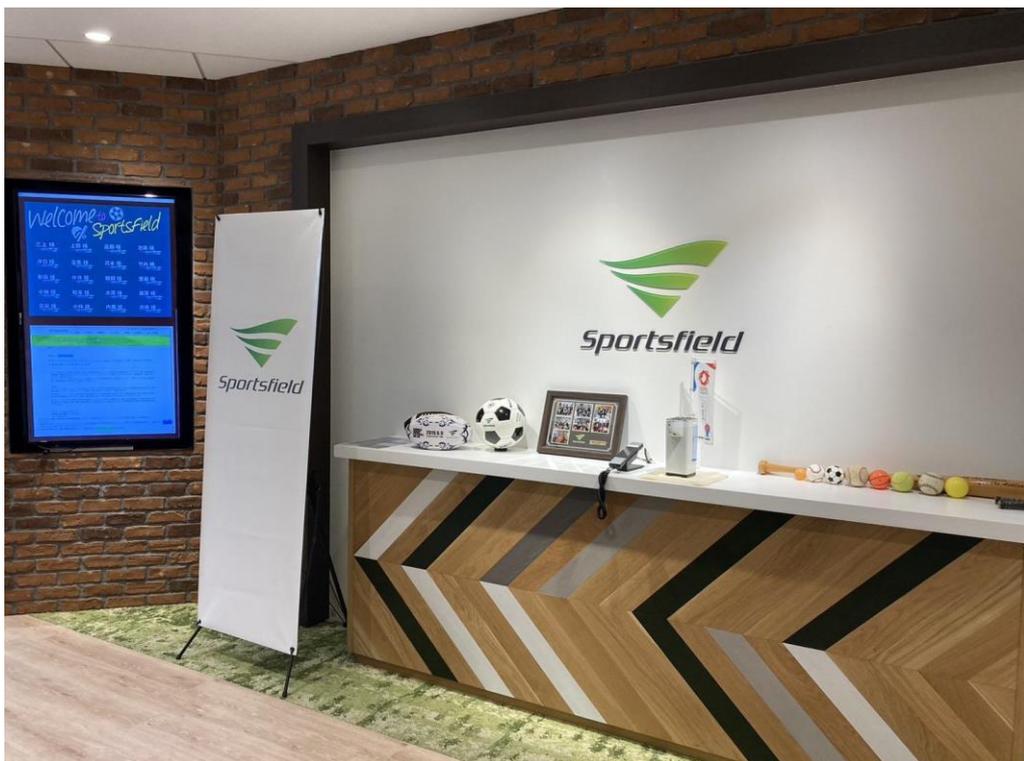


1. 当社について
2. 中途採用について
3. 新卒採用について

当社について



株式会社スポーツフィールド



設立：2010年1月5日
2019年マザーズ上場(当時)
(現グロース市場)

資本金：9,307万9,240円
(2022年12月末時点)

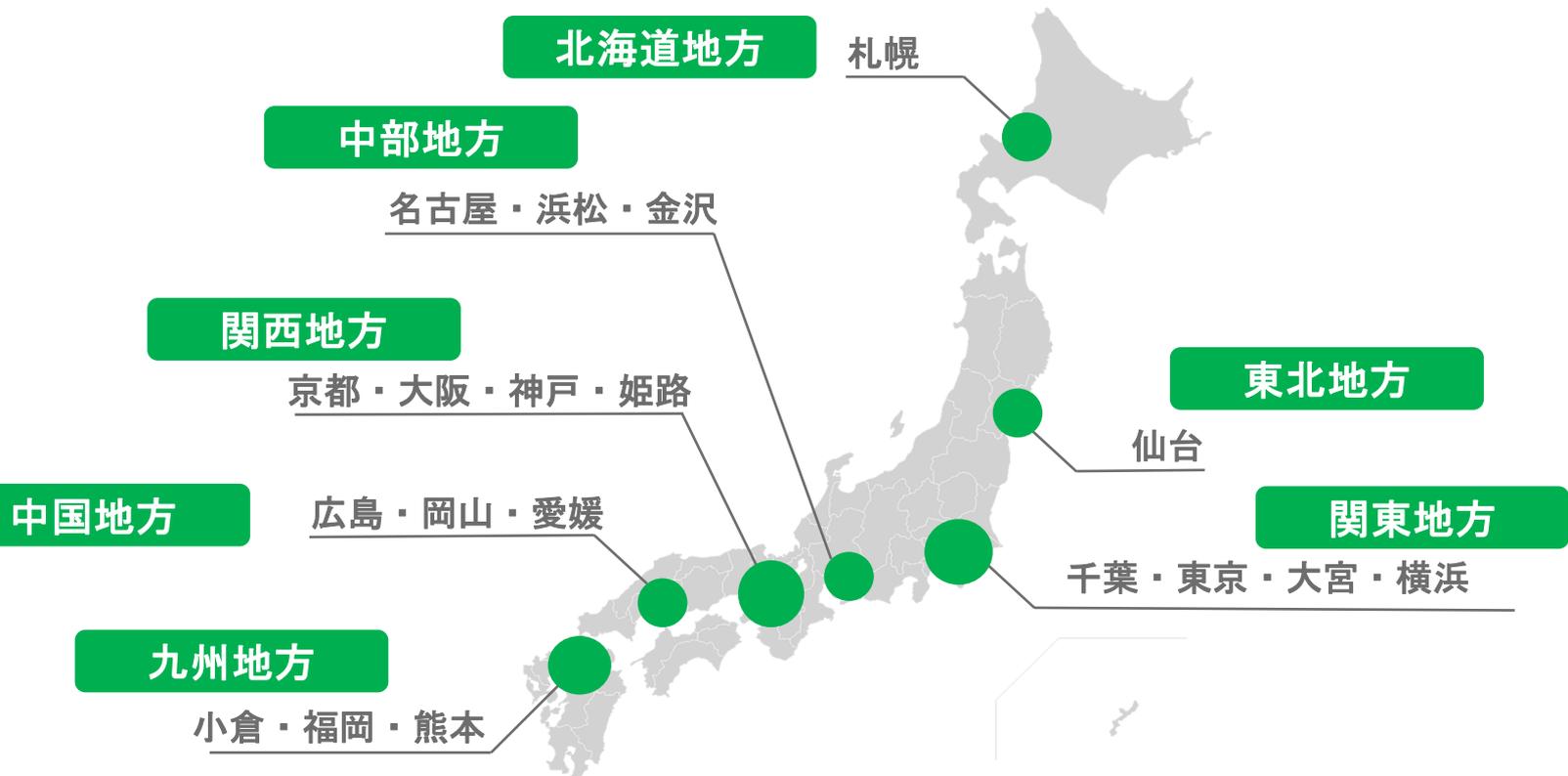
従業員数：従業員数 242名
(連結：2022年12月末現在)

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

全国19拠点を活かしたフォロー体制

全国19拠点を活かして、企業様、求職者様をご支援しております
オンラインでの商談も可能となっております

アナログを最大限活用するための全国拠点



スポーツ系人財の特徴

気力・体力・礼儀

《厳しい練習・厳しい環境》

常に高いモチベーションを持ち、それを継続する体力も兼ね備えています。また、指導に対して素直に受け止め、次に活かす姿勢を持っており、周囲にもより影響を与えます。

目標達成意欲・成長意欲

《結果への拘り、レギュラー争い》

結果に拘りをもって取り組むことができます。勝ち負けのある競争社会の中で学生時代を過ごしているため、ビジネスにおいても自身の成長・目標達成にコミットすることができる人財です。

学習能力

《挫折経験、自己分析と改善》

目標達成のために努力を惜しみません。成功体験や挫折など、次の行動に活かす経験をしており、自然とPDCAサイクルを習得している人財です。

協調性・順応性

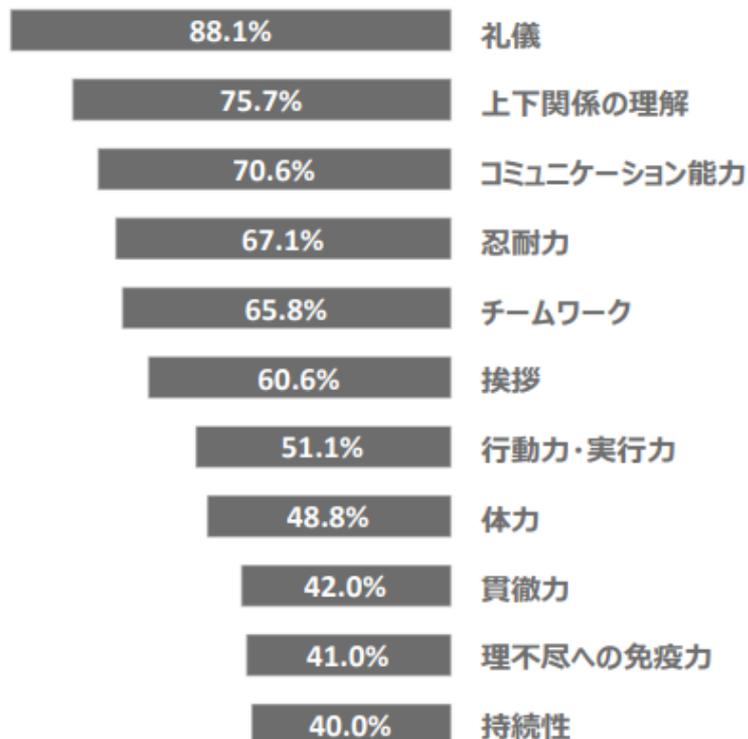
《チームワーク・ライバル》

組織の中で自分の役割を自然と認識する能力が高い人財です。小・中学生の頃から、長く部活に所属している学生が多く、時には自分を律してでもチームに貢献する姿勢を持ち合わせています。

部活動で習得したものと採用時に重視するポイント

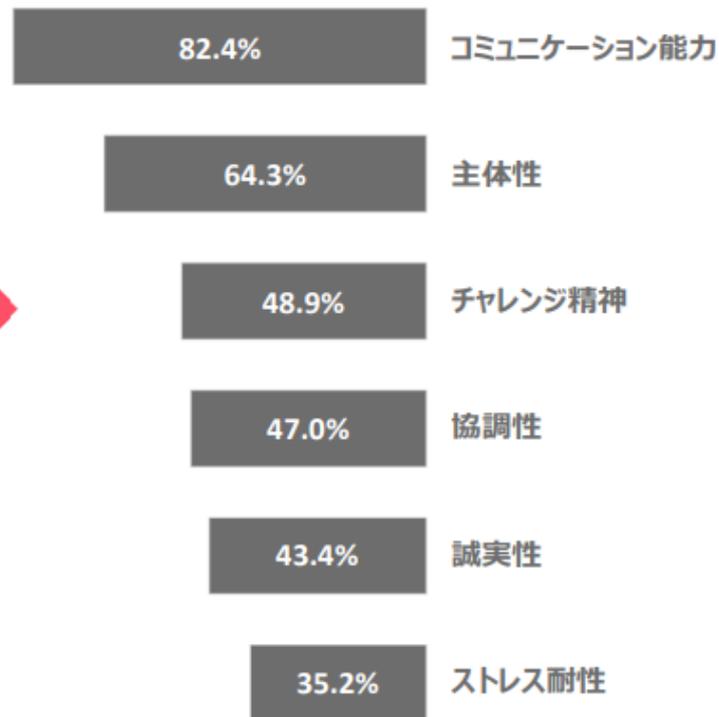
体育会人財が部活動で身に付けたポイントと**企業が重視するポイント**は
親和性が高く、採用において根強い人気傾向がある

体育会活動を通して身についたもの



多くの共通項

新卒採用における企業の重視ポイント



CONTENTS



1. 当社について
2. 中途採用について
3. 新卒採用について

新卒一括採用は日本独自の採用手法であり、知識や技術よりもポテンシャル重視。一方中途は即戦力として採用されることが多く、知識や技術が重視される特徴がある。

新卒採用

メリット

- ・リーダー候補として教育できる
- ・組織の活発化に繋がる
- ・企業文化を理解しやすい

デメリット

- ・育つまでに時間がかかる
- ・一定の教育体制が必要となる
- ・入社時期が決まっている

体育会学生の就職支援サービス
スポーツ経験者の就職支援サービス



中途採用

メリット

- ・即戦力として採用できる
- ・時期を選ばずに採用できる

デメリット

- ・会社思想に順応しづらい可能性
- ・新卒よりも人件費が高い

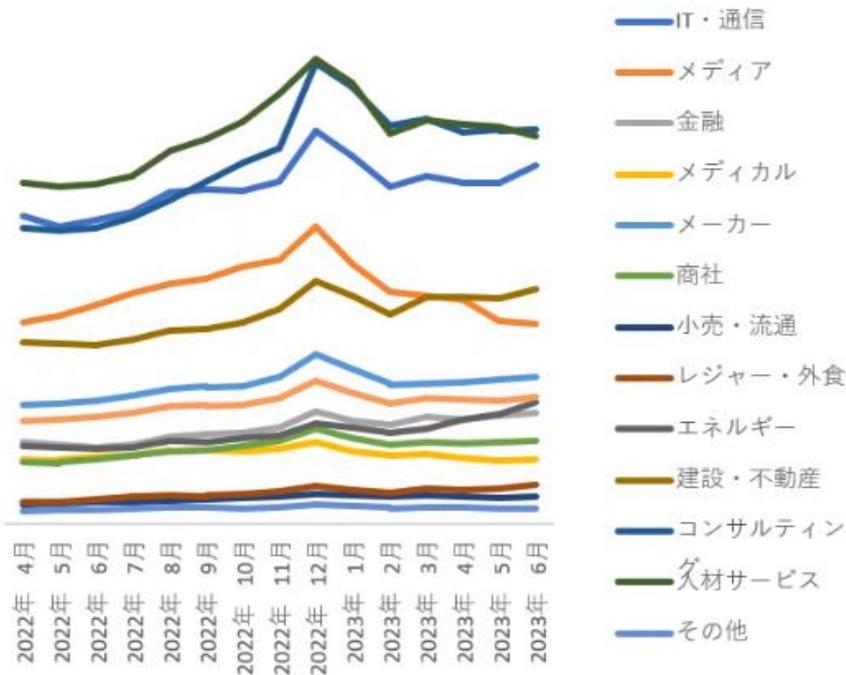
スポーツ経験者の転職支援サービス
(第二新卒含む)



23年6月_転職求人倍率_業種別

- ・業種別では、前年同月比で12業種（「その他」は除外）全てで増加しました
- ・前年同月比で、求人の増加率が最も大きかったのは、引き続き「レジャー・外食」（前年比170.4%）、次いで「エネルギー」（前年比166.5%）でした

業種別の転職求人倍率



業種	転職求人倍率	求人数増加率前年比
全体	2.26	131.6%
コンサルティング	7.05	152.2%
人材サービス	6.93	132.4%
IT・通信	6.41	131.0%
建設・不動産	4.18	139.5%
メディア	3.56	104.0%
メーカー	2.63	129.8%
エネルギー	2.17	166.5%
金融	1.98	150.4%
商社	1.49	137.8%
メディカル	1.14	116.2%
レジャー・外食	0.69	170.4%
小売・流通	0.49	139.9%
その他	0.27	123.7%

採用方法について

採用手法	メリット	デメリット
求人メディア (インディード、マイナビ転職など)	<ul style="list-style-type: none"> ・多くの人財にアプローチができる 	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット層以外からの応募も対応しなければいけないため、工数がかかる
人材紹介 (スポナビキャリア、リクルートエージェントなど)	<ul style="list-style-type: none"> ・採用ターゲットに合わせた人財に効率よく会える 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業ブランド力によっては、なかなか人財の推薦が来ない場合がある
イベント採用 (転職博、マイナビ転職フェスなど)	<ul style="list-style-type: none"> ・1日で休職者と直接会える ・採用ターゲット層中心に集客 	<ul style="list-style-type: none"> ・終日のイベントが多いため、担当者の時間が拘束されてしまう ・開催準備も必要
ダイレクトリクルーティング (ビズリーチ、dodaXなど)	<ul style="list-style-type: none"> ・自社に合う人財を明確にした上でアプローチすることで、マッチ度の高い採用を実現 	<ul style="list-style-type: none"> ・人財には1日数十通のスカウトメールが届くため、見られない可能性が高い ・スカウト配信の工数がかかる
リファーマル採用 ※社員紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・通常の採用に比べ職場とのマッチング率が高い。入社後に何か問題が起ころうとしても、紹介者に相談することもできるため、結果的に職場での定着も向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・多くの応募は見込めず、母集団形成には向かない

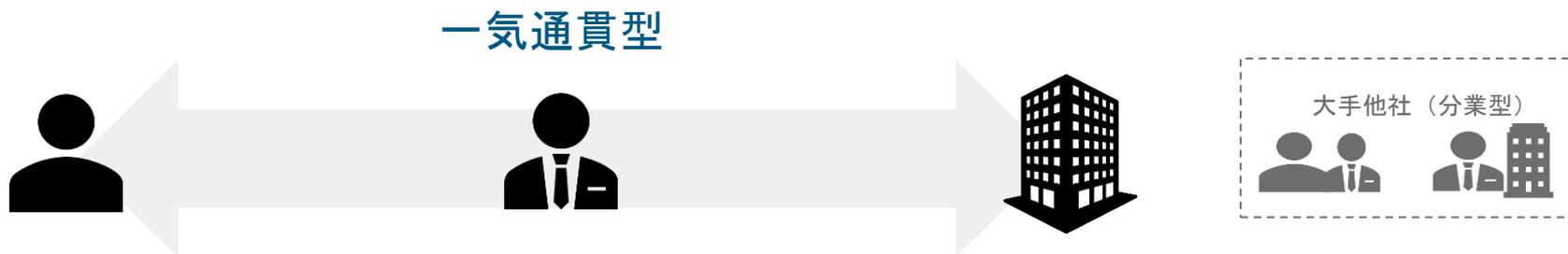
スポーツフィールド中途採用支援の強み

新卒採用支援事業で培われた学生・社会人との「人脈」を活用し、
独自の紹介サービスを展開

第二新卒から30代の経験者まで年齢・職務経験など企業の細かなニーズにも対応

	対象	年齢層
スポナビ	大学の運動部所属学生	学生
スポナビキャリア	体育会出身者の社会人	第二新卒～30代
スポチャレ転職	スポーツ経験のある社会人	20代
スポティブ	スポーツ経験のある社会人 ハイキャリア	20代～30代
スポジョバ	スポーツ業界志望者	学生～社会人

一気通貫で高いマッチング率を実現



企業と人財を一気通貫で担当

「企業の意向」「人財の情報」を1人のアドバイザーが**双方に直接**伝えます

両者（企業・人財）の距離感が近くなり、**マッチング精度が向上**

求職者に向き合う時間が多い

一人あたりの面談回数/時間：**平均6回/約6時間（1回約1時間）**

一人のコンサルタントが担当する人財数：**約10人**

定期的なフォロー

入社後に**定期的なフォロー**を実施 ※1,2,3週間/1,2,3ヶ月/半年/1年

CONTENTS



1. 当社について
2. 中途採用について
3. **新卒採用について**

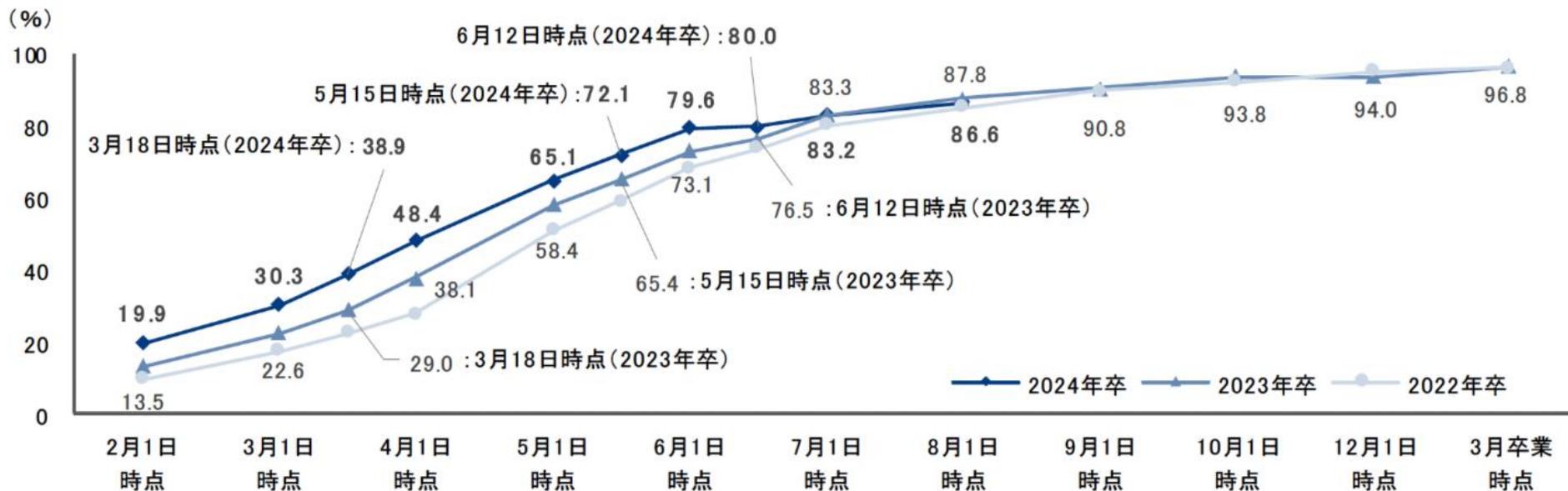
新卒採用について（時期）

株式会社リクルート プレスリリース 2023年8月9日公開

就職プロセス調査（2024年卒）「2023年8月1日時点 内定状況」より

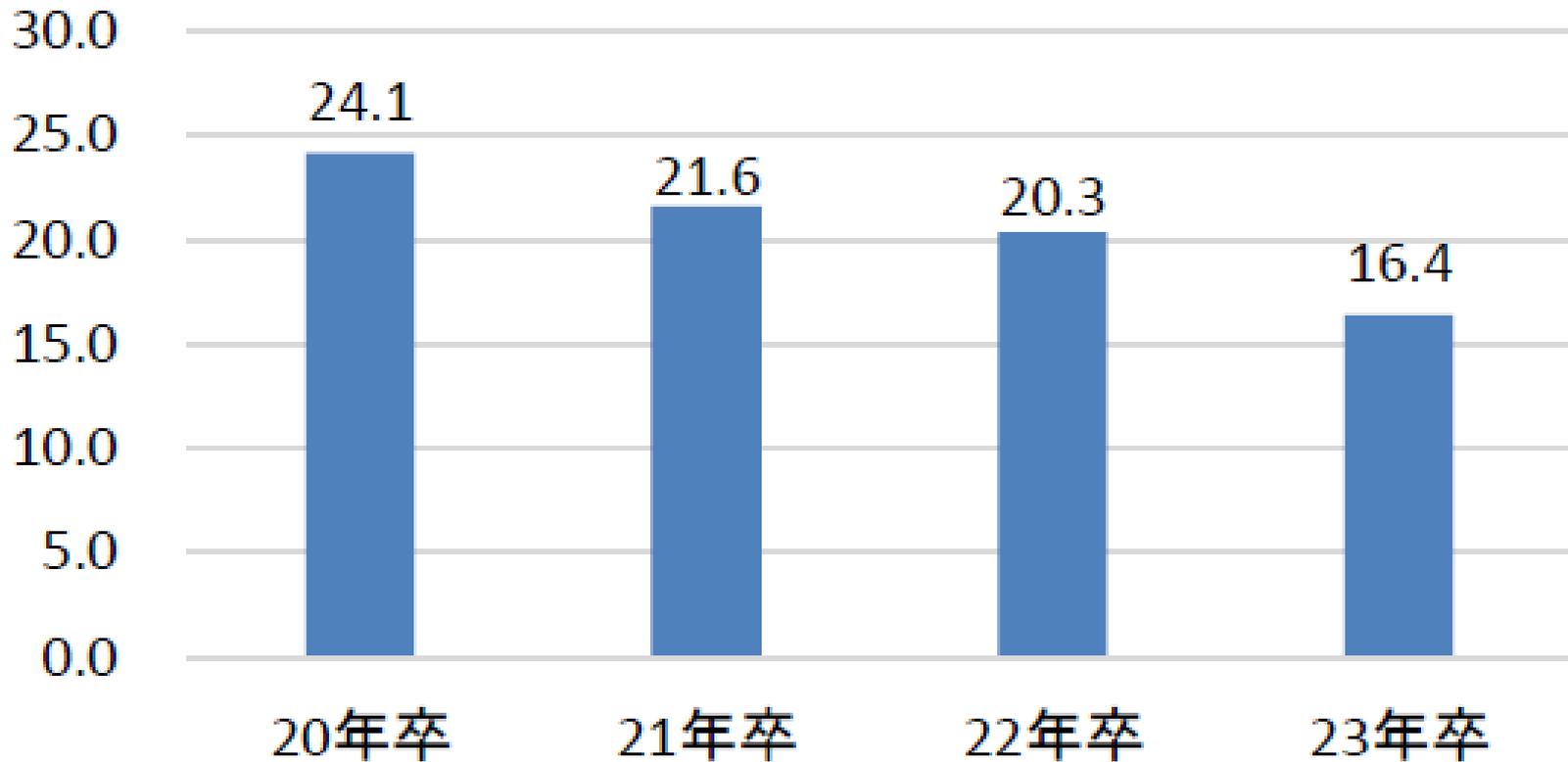
就職内定率

大学生_全体（就職志望者/単一回答）※大学院生除く



一般学生のエントリー数

平均エントリー数
(3~7月の平均エントリー数の合計)



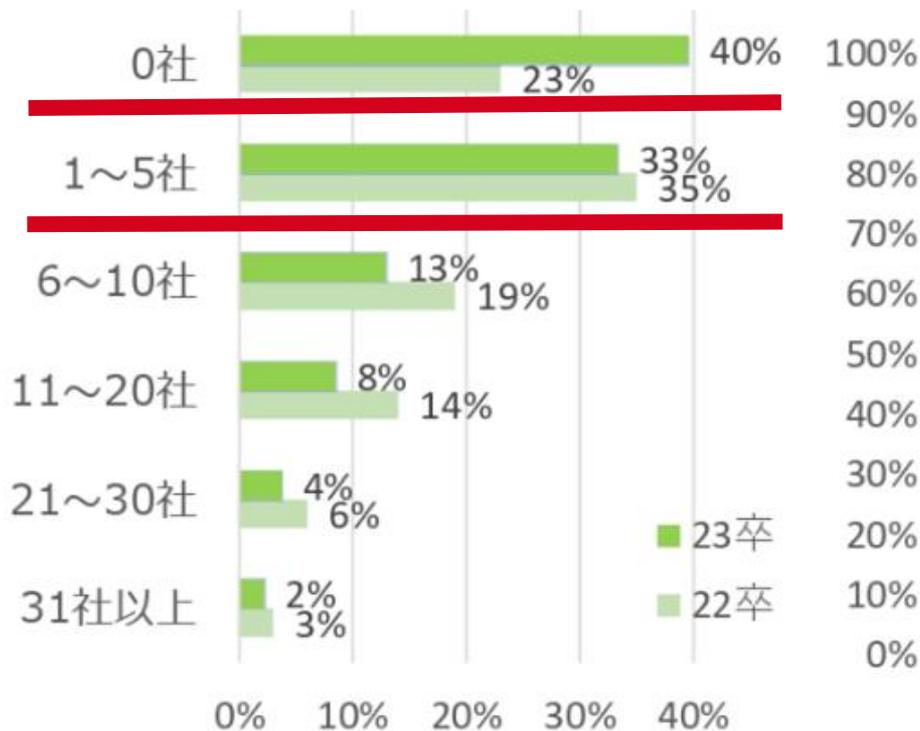
マイナビキャリアリサーチLab 「2023年卒企業新卒内定状況調査」より

体育会学生のエントリー数

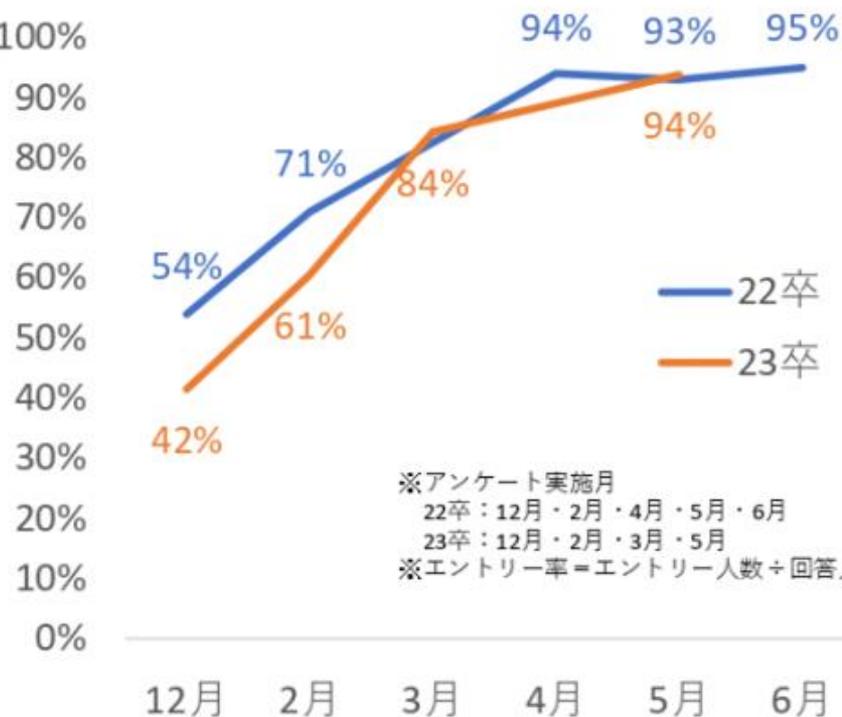
7.3 エントリーした企業数

エントリーした企業数について最も多かったのは【1～5社】となった。

【12～5月累計】



【月別推移】



※アンケート実施月
 22卒：12月・2月・4月・5月・6月
 23卒：12月・2月・3月・5月
 ※エントリー率 = エントリー人数 ÷ 回答人数

体育会、スポーツ学生のための就職支援サイト

体育会・スポーツ学生、アスリートのための就職活動支援サービスを全国で行っております

- 各大学にPR・広報活動を行う担当社員を配置、「キャリアセンター」や「指導者」と連携し、就職サポートを実施しております
- インターネットを通じた採用活動が主流の今だからこそ学生とスポナビ担当者との「顔が見える」関係を大切にしています

Point

セミナー参加学生のうち、弊社スタッフを名前まで認識している学生は約9割
face to faceの関係を重要視し、学生の本音と企業様の本音を大切にします

全国
約65万人

体育会学生
5万人程度

スポナビ会員
2万人



Qスポナビスタッフを知っていますか？
(イベントアンケートにて質問)

利用者の声

21卒 びわこ成蹊スポーツ大学（軟式野球部） 介護業界 入社



 Sponavi

スポナビは他大学の野球部の友人に教えていただき登録しました。
スポナビには掲載されていない企業のことも相談できたところがよかったです！
就職活動の軸が定まっていない人は早めにスポナビスタッフと面談すると就職活動が充実すると思います。
担当スタッフの田所さんに出逢えて良かったと思っています！
後輩たちにもスポナビをおススメしたいです。

先輩からの流れでスポナビスタッフとは自然に顔と名前を知っている関係でした。
担当の井上さんは親身に相談にのっていただき、一緒に就職活動をしている気持ちでした。
併走して頂いているような感覚でとても嬉しくありがたかったです。
後輩達には、いろいろ悩むことがあるとは思いますが、どうしようと思うだけでなく、早くスポナビスタッフにそれをぶついたら良いと思います。
思うだけでは何も変わらず行動にはじめて事が動くと思います。
社会人になったら子供や学生から「あんな社会人になりたい」と思っただけのように頑張ります。

22卒 久留米大学（サッカー部） 住宅メーカー 内定





Sportsfield

【大規模】キャリアセミナー・合同就職セミナー

就職意識の高い学生に対してアプローチができる企画
業界や会社説明により魅力付けが可能。単日で多くの体育会学生に出会えるため、
スピーディー且つ質の高い母集団形成が実現できます

Point
1

Webだけでなく弊社スタッフが直接魅力を広報
一般媒体では出会い難い体育会学生が一堂に集結

Point
2

部内や同競技での口コミ効果により、
認知度向上が期待できる

Point
3

ターゲット学生に対して、弊社スタッフから
第三者としてのピンポイントアプローチが可能

Point
4

主将・主務などの役職者も多数参加
最大1,500名以上の体育会学生に対面でPRが可能

イベント詳細

参加企業 : 10~90社
参加学生 : 70~1,500名
開催時間 : 13:00~17:00 / 12:00~17:00

※時期によって開催規模が異なる可能性があります。



【小規模】セミナープラス

貴社の魅力を参加学生全員にアピールすることが可能です
会社説明後すぐに懇親会、選考となるため、その後の参加率を上げることができます

こんな企業様におすすめです

- ✓呼び込みが上手くいかず、大規模イベントで着座が取れない
- ✓採用担当者が少なく、イベント時のリソースを確保できない

Point
1

呼び込みの必要がなく、参加学生全員に
説明をすることができます

Point
2

会社説明後、気になる学生への個別
アプローチが可能です

Point
3

会社説明終了後は次回アポイントを直接獲得
できる為、参加率UPが見込めます

セミナープラス詳細

参加企業 : 6社
参加学生 : 30~50名 (目安)

※時期によって開催規模が異なる可能性があります。



【成功報酬】エージェント・エージェントプラス

全国の学生を「完全成功報酬」でご紹介するサービス
求める人財のみをご紹介させていただくため、採用工数の削減が可能

こんな企業様におすすめです

- ✓ 求める人財と出会えておらず、選考通過率が低い
- ✓ 職種特有スキルに合わせた学生を獲得したい

Point
1

採用に至らなければ一切料金が発生しないため
採用人数に応じた効率の良い採用活動が展開可能

Point
2

Uターン・Iターン希望の学生など、
全国の登録学生のご紹介が可能

Point
3

選考通過率の向上や工数削減が可能

サービス詳細

①ヒアリング



弊社スタッフが
求める人物像
ヒアリング

②人財発掘・ご紹介



面談した人財の
中から貴社
ご要望に沿った
学生をご紹介

③選考調整



合否連絡や
選考日程の
調整を実施

④フォロー



内定から入社
に至るまで定期的
にヒアリングを行い
徹底フォロー

紹介フィー

フィー発生：内定承諾時

※入社辞退もしくは入社日に入社しなかった
場合は上記金額の100%を返金致します

最後に...

本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。
採用に関してどんなことでもお気軽にご相談下さい！

個別のご相談は下記までお願いいたします。

株式会社スポーツフィールド 大阪オフィス 小川

TEL: 080-4384-4002

メールアドレス : s_ogawa@sports-f.co.jp

