

2026年6月23日

各位

会社名 株式会社フェリエスト
(コード番号 557A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 吉田 大太
問合せ先 取締役経営管理部長 前田 真嗣
T E L 03-6721-1871
U R L <https://www.feriest.com/>

東京証券取引所 TOKYO PRO Market への上場目的の開示

当社は、株式会社東京証券取引所が運営する TOKYO PRO Market への上場にあたり、TOKYO PRO Market 上場の目的及び今後の取組事項について、以下のとおりお知らせいたします。

1. 当社の事業概要及び上場の背景

当社は、SNS アカウントの運用代行をコア事業とした SNS マーケティング事業を展開しており、企業の売上拡大、ブランド認知向上及び採用支援等を目的として、SNS 戦略立案、コンテンツ制作、インフルエンサープロモーション、広告運用及び分析・改善支援等を一貫通貫で提供しております。

近年、企業における SNS 活用の重要性は一層高まっており、ショート動画をはじめとするデジタルコンテンツを活用したマーケティング支援ニーズは拡大を続けております。

当社は、「可能性を最大限に発揮できる世の中を作り、幸せの連鎖を広げる」をミッションとして掲げ、SNS マーケティングを通じて企業の売上・ブランド・採用を一体で成長させることを目指しております。

また、当社は、戦略設計からコンテンツ制作、SNS 運用、広告運用及び分析・改善までを分断せず一体で提供する「一貫通貫モデル」を強みとしております。

さらに、500 社以上の支援実績を通じて蓄積した SNS 運用データ及びノウハウを活用し、AI による分析・可視化を進めることで、「再現性のある成果創出モデル」の構築及び高度化を推進しております。

加えて、AI を活用したデータ分析、アルゴリズム変化検知、レポート効率化等を通じて、成果創出の再現性向上及び運用高度化を進めております

その結果、継続的な運用支援を通じたストック型収益モデルによる、新規案件獲得及び高い顧客継続率を背景として、持続的な成長を実現しております。

当社は、今後の持続的な成長及び企業価値向上を実現するにあたり、経営管理体制、内部統制及び情報開示体制の更なる高度化が重要であると認識しており、その成長段階に適した市場として TOKYO PRO Market を選択いたしました。

2. 上場の目的

当社は、今後の持続的な事業成長及び企業価値向上を実現するため、以下を主な目的として TOKYO PRO Market に上場しております。

(1) 信用力及び知名度向上による事業基盤の強化

当社の事業においては、顧客企業、広告代理店、インフルエンサー、金融機関及び採用候補者等、多様なステークホルダーとの信頼関係が重要であります。

TOKYO PRO Market への上場を通じて、上場企業としての社会的信用及び認知度向上を図ることで、新規顧客獲得、既存顧客との取引拡大、人材採用力向上及びアライアンス推進等、事業基盤の更なる強化を図ってまいります。

(2) 持続的な成長に向けた経営基盤の強化

当社は、SNS マーケティング市場の拡大を背景として、継続的な成長を実現するためには、人材採用、コンテンツ制作力強化、AI 活用及びサービス高度化等への継続的な投資が重要であると認識しております。

また、当社は、500 社以上の支援実績を通じて蓄積したデータ及びノウハウを活用し、「再現性のある成果創出モデル」の高度化を推進しております。属人的な運用体制から脱却し、継続的かつ安定的に成果を創出できる事業基盤の構築を進めることで、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

(3) コーポレート・ガバナンス及び情報開示体制の強化

当社は、持続的な成長及び将来的な一般市場へのステップアップ上場を実現するためには、経営管理体制、内部統制及び情報開示体制の高度化が重要であると認識しております。

TOKYO PRO Market においては、J-Adviser による継続的な指導・助言を受けながら、成長段階に応じた管理体制整備を段階的に推進できるものと考えております。

当社は、上場企業として適時適切な情報開示を実施するとともに、内部統制、リスク管理及び取締役会運営の強化を図り、透明性の高い経営体制の構築に努めてまいります。

3. TOKYO PRO Market 活用のための取組事項

当社は、TOKYO PRO Market 上場目的の実現に向け、以下の取組事項を推進してまいります。

(1) 信用力及び知名度向上による事業基盤の強化

当社は、一気通貫モデルを活用した継続的な SNS 運用支援を推進し、安定的なストック型収益基盤の拡大を図ってまいります。

【取組事項】

- ・戦略設計から運用改善までを一体化した支援体制の強化
- ・顧客継続率向上施策の推進
- ・既存顧客の LTV 最大化
- ・営業体制強化による新規顧客獲得

【評価指標】

- ・売上高成長率（定量）
- ・ストック売上比率（定量）
- ・顧客継続率（定量）
- ・顧客 LTV（定量）

(2) 持続的成長に向けた経営基盤の強化

a. コンテンツ制作力及び AI 活用の強化

当社は、SNS マーケティングにおいて重要性の高いクリエイティブ領域の強化を推進するとともに、AI 及びデータ活用による運用高度化を進めてまいります。

【取組事項】

- ・ショート動画制作体制の強化
- ・AI を活用した分析及びレポート高度化
- ・データ蓄積による成果創出モデルの高度化
- ・SNS 運用支援のための AI ツールの自社開発

【評価指標】

- ・制作案件数及び受注単価（定量）
- ・業務効率化状況（定量）
- ・プロダクト開発進捗（定性）
- ・顧客満足度（定性）

b. 人材採用及び組織体制の強化

当社は、持続的成長を支えるため、優秀な人材の採用及び組織基盤の強化を推進してまいります。

【取組事項】

- ・SNS マーケティング人材の採用強化

- ・教育研修制度の整備
- ・マネジメント体制の強化
- ・従業員エンゲージメント向上施策の推進

【評価指標】

- ・採用人数及び応募者数（定量）
- ・従業員定着率（定量）
- ・組織体制整備状況（定性）

(3) コーポレート・ガバナンス及び情報開示体制の強化

当社は、事業規模拡大に伴い、管理体制及びガバナンス体制の強化を推進してまいります。

【取組事項】

- ・内部統制及びリスク管理体制の強化
- ・適時開示体制の高度化
- ・取締役会運営及び意思決定プロセスの高度化
- ・経営管理体制の強化
- ・J-SOX 導入を見据えた内部統制基盤の整備

【評価指標】

- ・決算発表までのリードタイム短縮状況（定量）
- ・月次決算の早期化及び精度向上状況（定量）
- ・J-SOX 導入に向けた整備進捗状況（定性）
- ・管理部門人員の拡充状況（定量）
- ・内部監査実施状況及び改善事項への対応状況（定性）

4. 一般市場への上場目標時期

当社は、SNS マーケティング市場の拡大を背景として、高い成長率を維持しながら事業規模の拡大を図り、時期は未定ですが、上場基準を満たした適切なタイミングで東京証券取引所グロース市場への早期上場を目指しております。

その実現に向けて、事業成長の推進と並行して、内部管理体制及びコーポレート・ガバナンスの更なる高度化を進めてまいります。

以上

【ご留意事項】

本開示資料は、投資者に対する情報提供を目的として作成したものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、本資料に記載された将来に関する事項は、現時点において入手可能な情報に基づく当社の判断であり、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。