会社説明資料

2025.10.25　note株式会社（東証グロース：5243）





本日の登壇者

取締役CFO

鹿島 幸裕 Yukihiro KASHIMA

1983年愛知県生まれ。
東京大学法学部卒業、スタンフォード大学MBA。外務省、外資系戦略コンサルティング会社を経て、株式会社カカクコムの食べログ本部において新規事業の責任者や全社の経営企画部長を経験。その後PEファンド投資先のCFO兼CAOを経て、2018年にnoteへ入社。
noteでは取締役CFOとして戦略・財務を中心にコーポレート系全般を統括、数度の未上場ラウンドでの資金調達、事業と組織の拡大を牽引し、2022年に東京証券取引所グロース市場への上場を果たす。IPO後は日本の上場企業として初の、Googleとの資本業務提携を実現。

目次

01　会社概要・事業概要
02　業績概況
03　成長戦略と直近の取り組み
04　IRについて

目次

01　会社概要・事業概要

02　業績概況

03　成長戦略と直近の取り組み

04　IRについて

会社概要

設立
2011年12月8日

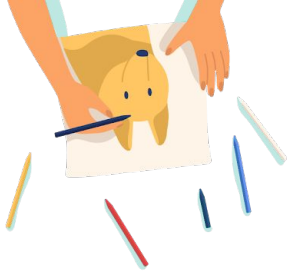
従業員数
161名（2025年8月時点）

＊正社員及び契約社員の合算であり、取締役・臨時雇用者は含まない

所在地
東京都千代田区麹町6-6-2

事業内容
- メディアプラットフォーム事業
  （note、note pro、法人向けサービス等）
- IP・コンテンツクリエーション事業

主な株主
- 株式会社 日本経済新聞社
- Google International LLC
- 株式会社 テレビ東京ホールディングス
- BASE 株式会社
- 株式会社 文藝春秋
- UUUM 株式会社



noteのミッション

だれもが創作をはじめ、続けられるようにする。







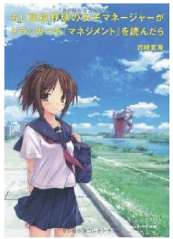
創業者



代表取締役CEO
加藤 貞顕 （かとう さだあき）

アスキー、ダイヤモンド社に編集者として勤務。日本を代表する編集者として『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの「マネジメント」を読んだら』（岩崎夏海）、『ゼロ』（堀江貴文）、『マチネの終わりに』（平野啓一郎）などベストセラー作品を多数手がける。2012年、コンテンツ配信サイト「cakes」をリリース。2014年、CtoCメディアプラットフォーム「note」をリリース。

編集にたずさわった作品例



290万部のミリオンセラー。
映画・アニメ・マンガ化、
流行語大賞ノミネートを果たす。



堀江貴文氏の著書で
最大の40万部を突破。





純文学では異例の50万部を突破した大ヒット作品。
2019年11月に福山雅治、石田ゆり子出演で映画化。

創業の経緯

出版やテレビなど既存メディアが抱える課題と、インターネットにおける創作活動の課題を解決するために創業。

出版やテレビなど既存メディアの課題

- インターネットの発展により**収益力が低下**
- **収益性が見込める作品**しか発表できない

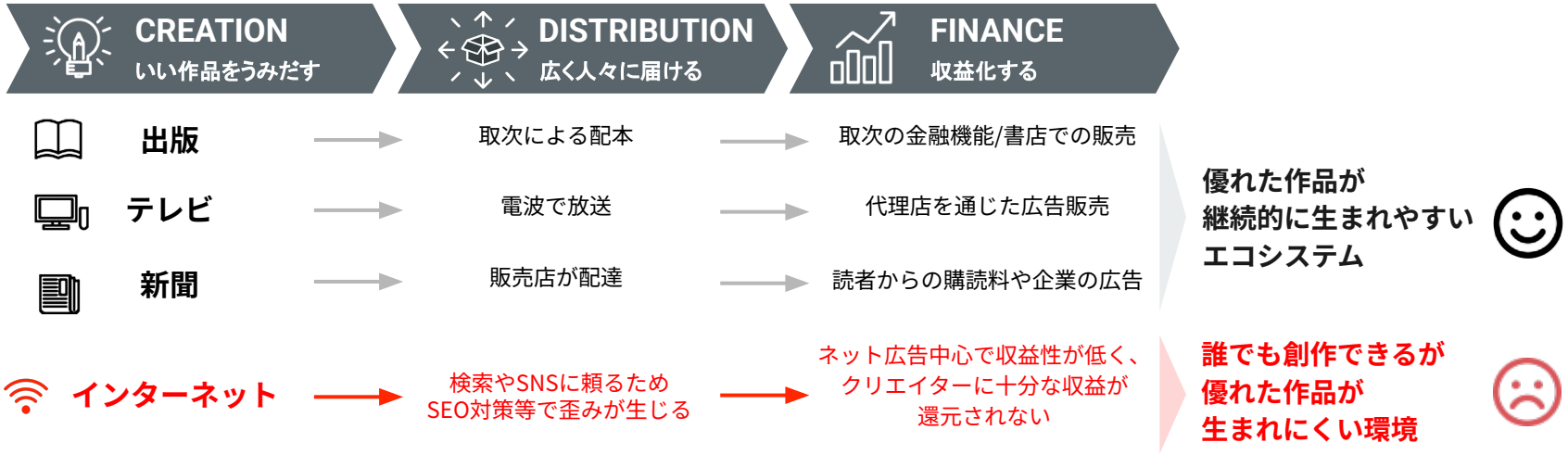
インターネットにおける創作活動の課題

- **広告収入が中心**で十分な対価が得られない
- PV稼ぎ目的の**炎上やフェイクニュース**が問題に

クリエイターがインターネットで安心安全に作品を発表でき、
創作活動に見合った対価を得ることができる仕組みをつくるために創業

インターネットにおける創作を取り巻く課題

出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。



noteが提供するコアな価値：流通とマネタイズ・ファイナンス機能

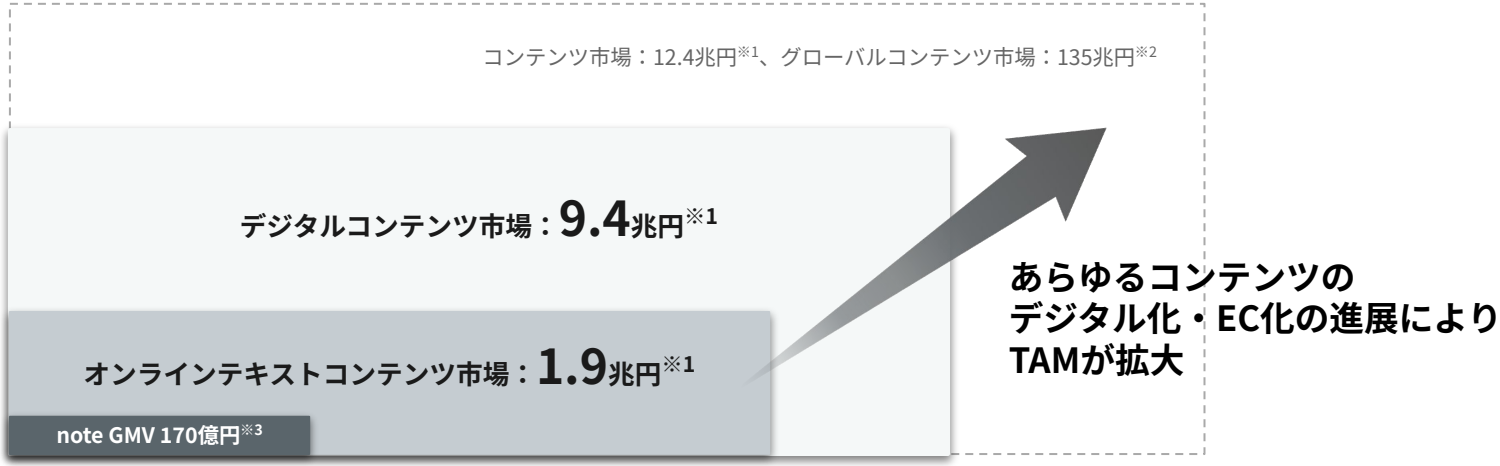
インターネットにおける創作を取り巻く課題を解決するために、noteが誕生。
ユーザーがたくさん集まるプラットフォームにおいて、作品が最適な読者に届き、課金モデルによってクリエイターが創作活動に見合った対価を得られる仕組みを構築することで、クリエイターエコノミーを促進。



**クリエイターが適切なファンと直接つながる仕組みをつくることで、
クリエイターエコノミーを促進**

noteがアプローチするコンテンツ市場

オンラインテキストコンテンツの市場は1.9兆円（noteのGMVシェアは0.9%）、デジタルコンテンツは9.4兆円の市場が存在。noteはデジタルコンテンツの流通を促進するプラットフォームであり、今後もコンテンツのデジタル化・EC化の進展に伴いTAMが拡大し、シェアも高めていくことができると想定。

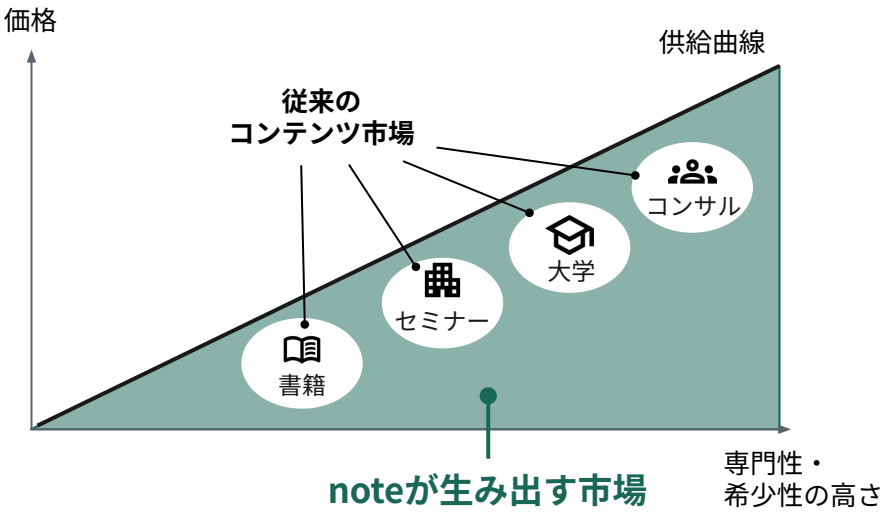


※1 出典：総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査（2024年6月）」市場規模は2022年のもの。
※2 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」市場規模は2022年のもの。
※3 2024年度の数値。

noteが生み出すコンテンツの新たな市場

従来のコンテンツには提供形式・提供方法・価格設定に制約があり、コンテンツの内容やクリエイターが限定されていた。noteはこうした制約がなく、あらゆるコンテンツが自由な価格・形式で流通可能となり、新たな市場を創出。

＜ コンテンツ市場の全体イメージ ＞



- **一般的に、専門性・希少性が高いほどコンテンツの価格は高くなる**
- **従来のコンテンツ市場は制約が多く、市場が限定されていた**
  - 提供パッケージや流通網に物理的な制約がある
  - 上記の制約から、提供方法が限定され、価格設定にも制約が生じる
  - その制約の上で商業化できるコンテンツ・クリエイターは限られ、潜在的なコンテンツ市場が顕在化されない

- **noteは制約がなく、あらゆるコンテンツの流通を可能に**
  - コンテンツの**提供方法・提供量に制約がない**
  - クリエイターが**自由に価格設定可能**
  - **需要が小さいニッチな分野**でも提供可能
  - ファンが**クリエイターを直接支援**することも可能

事業概要

だれもがインターネット上で自由にコンテンツを投稿・販売できるC2Cメディアプラットフォーム「note」、
法人向けのメディアSaaS「note pro」に加え、AIやIP・コンテンツ領域の事業・サービスを展開。

note

だれもが文章やマンガ、音声等さまざまなコンテンツを自由に投稿・販売することを可能にするメディアプラットフォーム。

インターネット上での継続的な創作活動を可能にすることにより、クリエイターエコノミーを促進。

note PRO

企業のオウンドメディア運営、ホームページ構築など、情報発信を簡単に行うことを可能にするメディアSaaS。

noteの標準機能に加え自社サイト構築に必要な機能を提供し、noteを基盤とする情報発信を支援。

法人向けサービス

企業とコラボレーションし、
note上でクリエイターから作品を募集する
企業協賛コンテストを開催

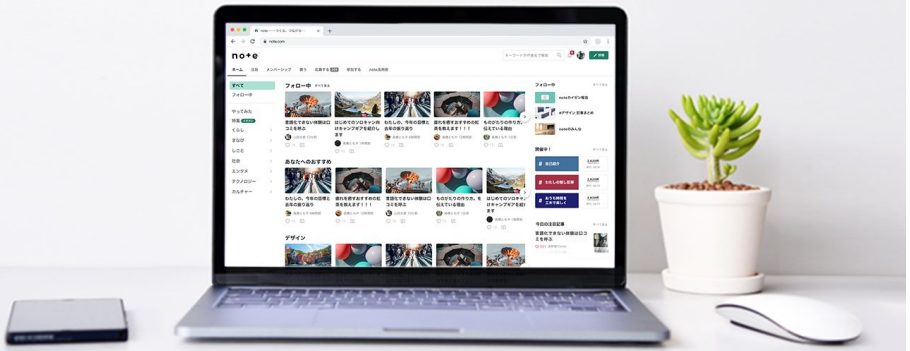
note
AI CREATIVE

noteで培ったAI関連の知見・技術を活用し、
既存のnoteプロダクトの機能強化や新規ツールの開発・提供に取り組む

TALES & CO.

メディアやコンテンツ企業と共創した
メディアミックスの実現、IPの創出

note



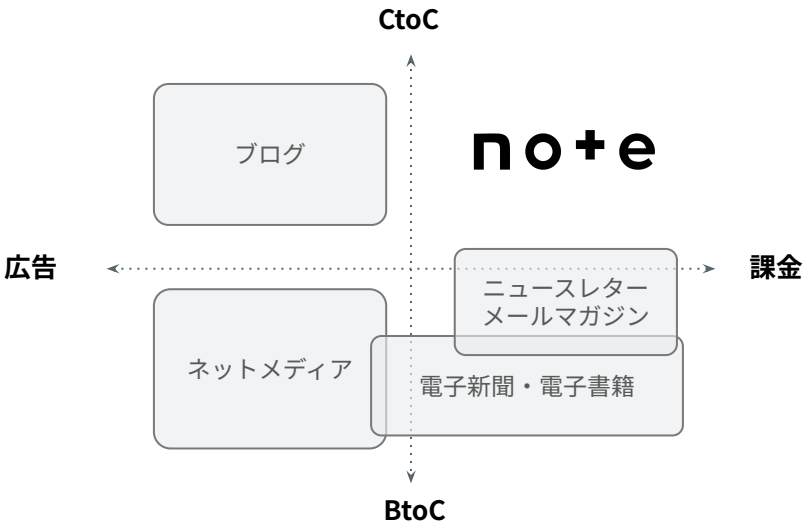
あらゆるクリエイターをエンパワーメントするCtoCのメディアプラットフォーム。2014年4月スタート。

MAU	7,359 万
会員登録者数	1,052 万人
公開コンテンツ数	6,407 万件
年間流通総額（税込）	170 億円

＊ MAU：Monthly Active Users（月間アクティブユーザー）の略であり、非会員も含め「note」に月1回以上アクセスしたアクティブブラウザの合計数。2025年2月の数値。
＊ 会員登録者数、公開コンテンツ数は2025年8月末の数値、年間流通総額は2024年11月末の数値。

「CtoC × 課金」の独自のビジネスモデル

CtoC × 課金モデルで、他のメディアと比べてもユニークなポジショニングを形成。このビジネスモデルが、創作に見合った対価を得られること、広告・ランキングがない等の優位性につながっている。



CtoC × 課金モデルによる優位性

- クリエイターは創作活動に見合った対価が得られる
- 広告・ランキングがないため、読者はクリエイターの世界に没頭でき、クリエイターは自由に安心してコンテンツを投稿できる
- 収益化を意識した良質なコンテンツが集まりやすい

note PRO



メディアプラットフォーム「note」上で、
オウンドメディアを構築できる法人向け高機能プラン

有料契約数		1,000 件
料金体系	初期費用	¥0
	月額	¥80,000

＊ 有料契約数は、2025年9月末の数値

note proの提供する価値

法人の情報発信は、発信する場所の構築から情報を人に届けるまでの各プロセスごとに課題があり、負担が大きい。
これらの課題を一気通貫で解決し、効率よくビジネス成果につなげるのが、note proの提供する価値。

	法人が抱える課題	note proの提供する価値
サイト構築	自社ブランドを反映したサイト構築は手間がかかり、サーバー等の維持コストも発生	**簡単なウェブサイト構築** サーバー不要、直感的なUIで誰でも簡単に利用可能
コンテンツ制作	企業の魅力を伝える一貫したコンテンツ制作には創造力と時間が必要	**コンテンツ制作のサポート** AIと専門スタッフがコンテンツ制作を支援
集客	適切なターゲットに届けること、関係を築くことが難しい	**ターゲットにリーチし関係構築** MAU7,000万超のnoteで適切なターゲットに直接リーチ
成果測定	効果を正確に評価し、ビジネス目標に結びつけられない	**ビジネスの成果に直結** 採用やマーケティングに役立つさまざまな機能を提供

目次

01　会社概要・事業概要

02　業績概況

03　成長戦略と直近の取り組み

04　IRについて

決算ハイライト

2025年11月期 第3四半期 連結決算概要	● note事業のGMV増加により、**3Qの売上は1,075百万円（前年同期比+27.2%）**、**売上総利益は1,004百万円（前年同期比+27.2%）**と前年同期比で成長が加速、直近2Q比でも大幅に増加。 ● **3Qの調整後EBITDA 115百万円**、**営業利益103百万円**と、四半期利益が初めて**1億円を突破**。 ● 業績が好調で、期初の想定を大幅に上回る進捗となったため、**通期業績予想を上方修正**。
note事業	● 購読者数が大きく増加し、**3QのGMVは5,537百万円（前年同期比+27.4%）**と成長が加速。 ● 生成AI普及等を背景に、公開コンテンツ数・クリエイター数を中心に各KPIも大幅に伸長。
note pro事業	● 営業活動が順調に進み、**有料契約数は933件（2Q末比＋68件）**、**ARRは648百万円（前年同期比+23.9%）**まで拡大。「LINE友だち追加」等新機能も好評。
新規事業	● **TALESモバイルアプリの提供開始**、**自社IP作品の書籍化**等さまざまな取り組みを実施。

2025年11月期第3四半期　連結業績サマリー

売上高成長率が2QのYoY+24.9%からさらに高まり、YoY+27.2%と成長率が加速。AIによる業務効率化も進展しており、採用関連費用・業務委託費用等の抑制により、売上・利益ともに各項目で**大幅な増収増益**。

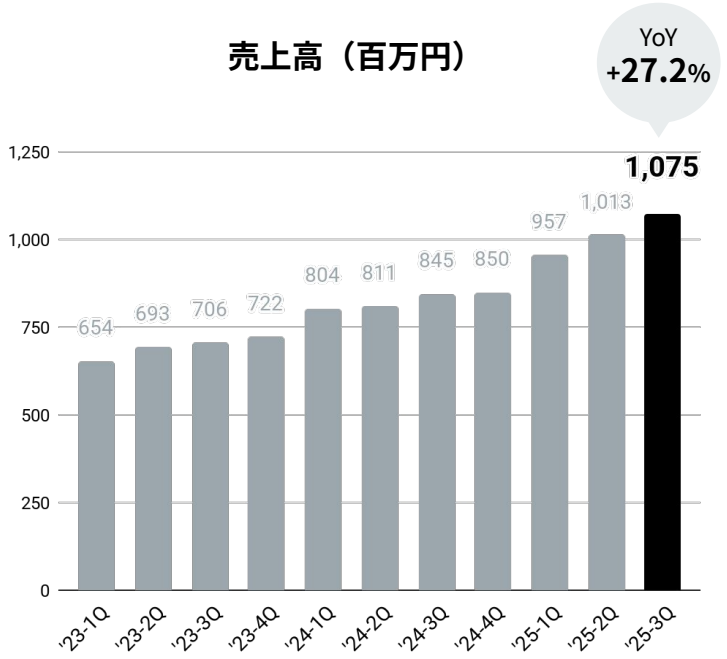
2025/1/14公表

単位：百万円	**2025年11月期 第3四半期**	2024年11月期 第3四半期	対前年比 増加率	**2025年11月期 第3四半期累計**	2024年11月期 第3四半期累計	対前年比 増加率	2025年11月期 通期業績予想	進捗率
売上高	**1,075**	845	+27.2%	**3,046**	2,461	+23.8%	4,010	76.0%
売上総利益	**1,004**	789	+27.2%	**2,855**	2,314	+23.4%	3,700	77.2%
調整後EBITDA	**115**	29	+296.5%	**167**	55	+199.3%	-	-
営業利益	**103**	22	+366.9%	**127**	34	+271.3%	60	212.2%
経常利益	**104**	34	+203.5%	**139**	50	+179.2%	80	175.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	**141**	33	+318.9%	**212**	47	+344.2%	110	193.3%

＊ 調整後EBITDAについては、2025年11月期通期業績予想を開示していないため、記載を省略。

売上高・売上高成長率の推移

売上高は**YoY+27.2%と四半期ごとに売上成長率が加速。**



売上高成長率のトラックレコードは以下の通り。
2025年11月期に入り、成長率が上昇。

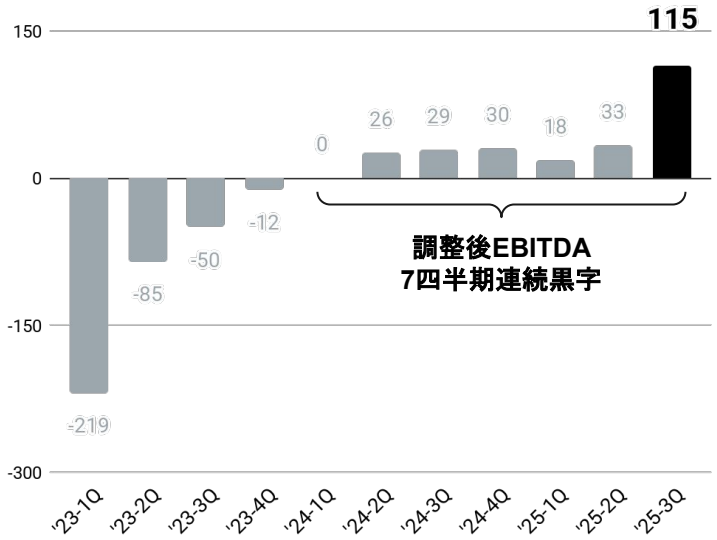
	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期 第1四半期	2025年11月期 第2四半期	**2025年11月期 第3四半期**
売上高成長率 YoY	+19.9%	+19.3%	+19.0%	+24.9%	**+27.2%**

調整後EBITDA・営業利益の推移

売上成長等により**調整後EBITDA・営業利益は大幅にジャンプアップ。**四半期ベースで初めて**1億円を突破。**

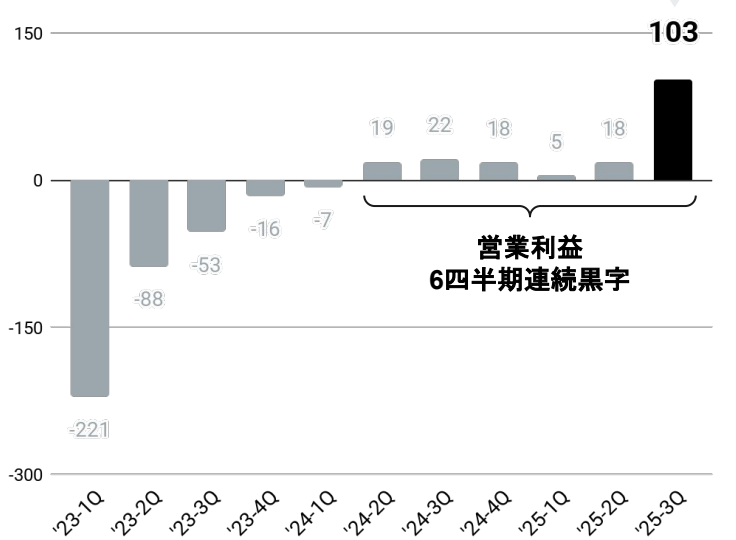
調整後EBITDA（百万円）

YoY **+296.5%**



営業利益（百万円）

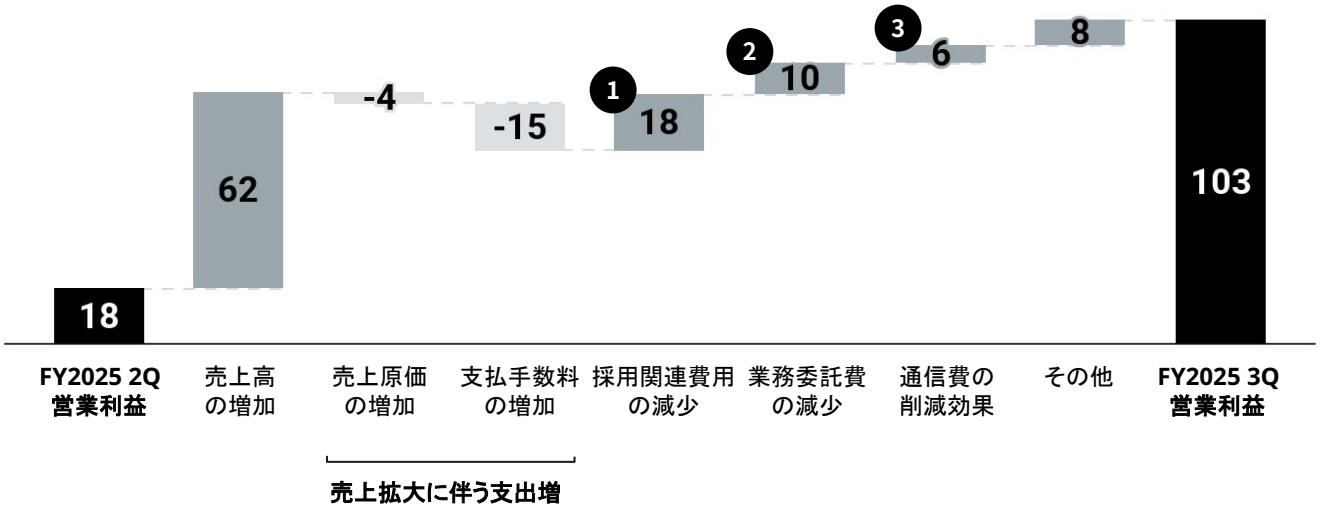
YoY **+366.9%**



＊調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋株式報酬費用＋その他一時費用
＊2023年度以前はEBITDA（＝営業利益＋減価償却費＋株式報酬費用）で集計

大幅増益となった要因（2025 2Q vs 3Q 営業利益比較）

売上成長の加速により、**売上高が+62百万円と大幅成長**。さらに事業運営や開発においてAIを積極的に活用し業務委託・採用関連費用を抑えたことや、通信費のマネジメント等による**費用削減効果も寄与**。



1 採用関連費用の減少

上期に採用が大きく進んだため、
下期はより厳選採用の方針とした

2 業務委託費の減少

AIの積極的な活用等により
業務生産性が高まったため減少

3 通信費の削減効果

プラットフォームの拡大に伴い
増加していたため、
コストマネジメントを強化

2025年11月期第3四半期　KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下のとおり。**各指標とも20%を超える成長率で増加率も拡大傾向。**

note 四半期GMV（流通総額）
5,537 百万円
（前年同期比 +27.4%）

note pro ARR
648 百万円
（前年同期比 ＋23.9%）

会員登録者数
1,052 万人
（前年同期比 ＋23.3%）

公開コンテンツ数
6,407 万件
（前年同期比 ＋33.1%）

累計ユニーククリエイター数
188 万人
（前年同期比 ＋29.5%）

2025年11月期通期業績予想の上方修正

各事業が想定を上回り非常に好調に進捗していることを踏まえ、通期業績予想を大幅に上方修正。
具体的な要因については次ページ以降を参照。

単位：百万円	**2025年11月期 今回発表予想**	2025年11月期 前回発表予想	増減額	2024年11月期 通期実績	対前年比 増加率	2025年11月期 第3四半期累計	対今回発表予算 進捗率
売上高	**4,125**	4,010	+115	3,312	+24.5%	3,046	73.9%
売上総利益	**3,860**	3,700	+160	3,110	+24.1%	2,855	74.0%
営業利益	**200**	60	+140	52	+278.5%	127	63.7%
経常利益	**210**	80	+130	75	+179.3%	139	66.7%
当期純利益	**330**	110	+220	98	+233.5%	212	64.4%

上方修正の背景 －全体像－

各事業が想定を上回り好調に進捗し、売上高の成長が加速。原価・販管費は想定より抑制。4Qは3Qに比べて販管費が増加するものの、売上高は3Q並みに推移し、通期では期初想定を大きく上回る見込み。

3Qまでの実績

各事業が好調に推移したことに加え、販管費の抑制や法人税等調整額の計上により、大幅な増収増益を達成。

売上高	**各事業が想定を上回り好調に進捗** **⇨詳細はp.27・28・29に記載**
原価・販管費	**想定より支出を抑制　⇨詳細はp.23に記載** 以下の要因により特に3Qで支出が減少 ● 業務委託費、通信費の削減 （3Qから費用削減効果が発生） ● 3Qの採用関連費用が減少
法人税等調整額	**繰延税金資産の計上により上振れ** 堅調な業績を踏まえ法人税等調整額（利益）を計上

4Qの見通し

3Qと比べて販管費が増加するものの、売上高は3Q並みに推移し、通期で期初想定を大きく上回る着地となる見込み。

売上高	**3Q並みの見込み** 好調なトレンドは4Q以降も継続すると想定
原価・販管費	**3Qより増加する見込み** 主に以下の販管費の増加を予定 ● 創作大賞関連費用 ● 株主優待関連費用 ● 採用関連費用（3Qの計上が少なかった反動）
法人税等調整額	**3Q並みの見込み** 4Qも法人税等調整額（利益）の計上を想定

上方修正の背景 ①note事業

生成AI普及によりクリエイター・コンテンツの増加ペースが拡大。読者とコンテンツとの出会いにもAIが貢献して購読・購買の増加につながり、プラットフォームの成長が加速。今後もこのトレンドは継続すると見込む。

生成AIによる創作への影響

クリエイターの増加

創作のハードルが低下

コンテンツの増加

創作の効率が上がることに加え
クオリティの向上にも寄与

×

生成AIによる購読への影響

マッチング精度の向上

読みたくなる・買いたくなる
コンテンツとの出会いが増加

AI検索からの流入

noteはSEOに加えてAIO/AEOも
強く、AI検索からの流入も確保

**生成AIの普及により、
このトレンドは
今後も継続を見込む**

上方修正の背景 ②note pro事業

noteユーザーの拡大を背景に法人ユーザーの利用メリットが向上し引き合いが増えているなか、法人の利益につながりやすい機能の追加を重ねてきたこと、キャンペーン実施等営業施策を強化したことが功を奏し、契約獲得が加速。

noteの利用拡大	noteにたくさんのユーザーが集まることで、プラットフォームとしての魅力が高まり 企業がnoteを活用して発信するメリットが拡大
機能・メニュー拡充	採用やマーケティングなど、ビジネス成果に直結する機能を拡充しつつ 継続的な発信を支えるオプションメニューを開発し、効果的な発信のサポートを強化
マーケティング強化	営業体制の整備に加え、積極的なキャンペーン展開により、認知・契約の獲得を強化

契約数1,000件突破
（2025年9月末時点）

今期はキャンペーンを積極的に活用し、多数の契約を獲得。
機能・サービス・サポート強化等解約防止策を強化しながら、さらなる契約数拡大を目指す

上方修正の背景 ③新規事業

Tales社が手がけるIP・コンテンツクリエーション事業の3Qまでの成績を踏まえ、業績予想に反映。データ販売については2025年8月に利用規約改定を実施し、複数のAI事業者と交渉中。現時点では業績予想には織り込まず。

Tales & Co.が手がける事業

①プラットフォーム運営事業
物語投稿サイト TALESをnote社と共同で運営

②自社IP開発事業
TALESの運営等を通じて発掘したコンテンツをもとに自社IP開発を推進

③BtoB編集事業
メディア等から依頼を受け、クリエイターと連携しコンテンツを受託制作

⇨ **3Qまでの累計売上（5,546万円）や今後の見通しを踏まえ、通期業績予想に反映**

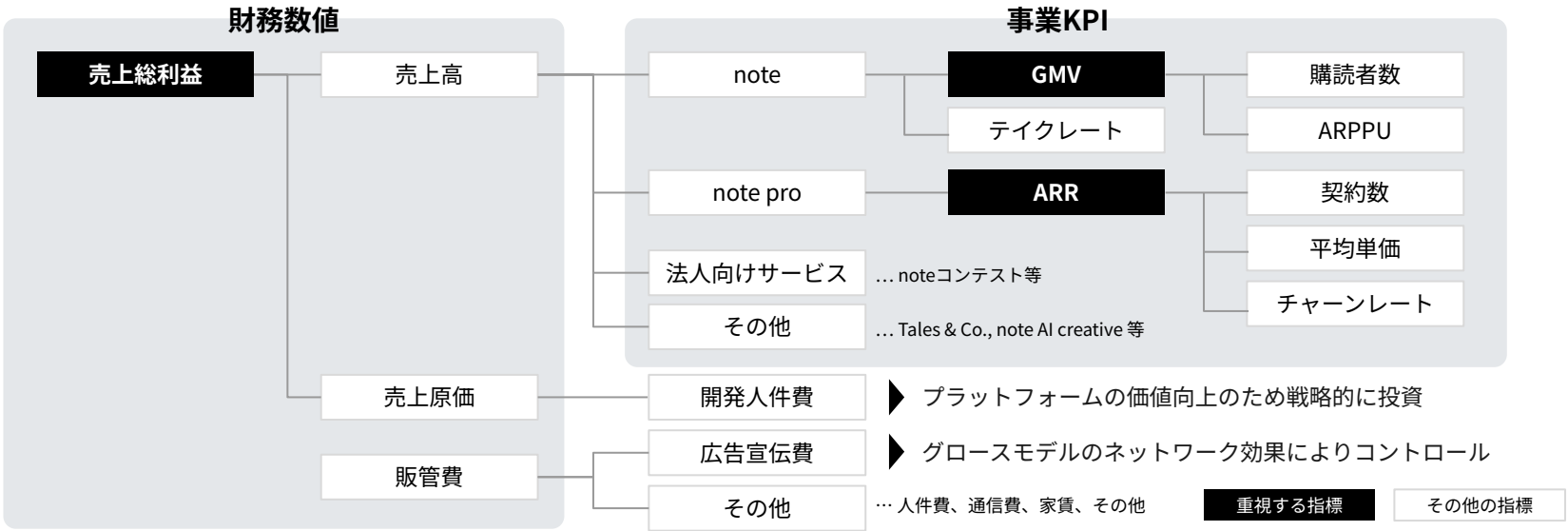
AI事業者へのデータ提供

- note上のコンテンツをAI事業者に提供し、その対価をクリエイターに還元する取り組みを開始
（詳細はp.64に記載）
- 数度の実証実験実施後、2025年8月に利用規約を改訂しAI事業者にデータ提供できる体制づくりが完了
- 現在複数のAI事業者と交渉中

⇨ **売上計上時期が未定のため業績予想には織り込まず**

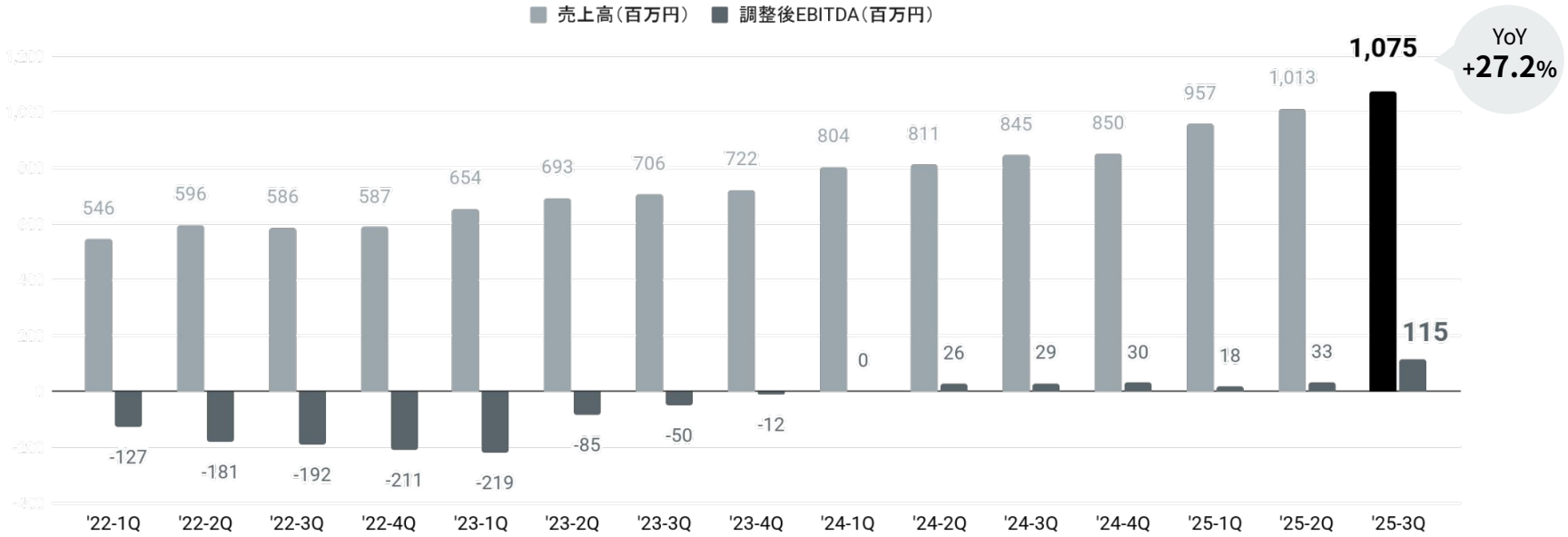
参考：財務構造と重視する指標

財務指標のうち売上総利益を最重視し、最大化を目指す。そのためプラットフォームのネットワーク効果を働かせ広告宣伝費等コストを抑制しつつ、noteのGMV・note proのARRを事業KPIと設定し、売上高を成長させる方針。



売上高・調整後EBITDA　四半期推移

売上高は前年対比で+27.2%となり、成長率が2Qからさらに上昇。調整後EBITDAは四半期で**初の1億超**に拡大。

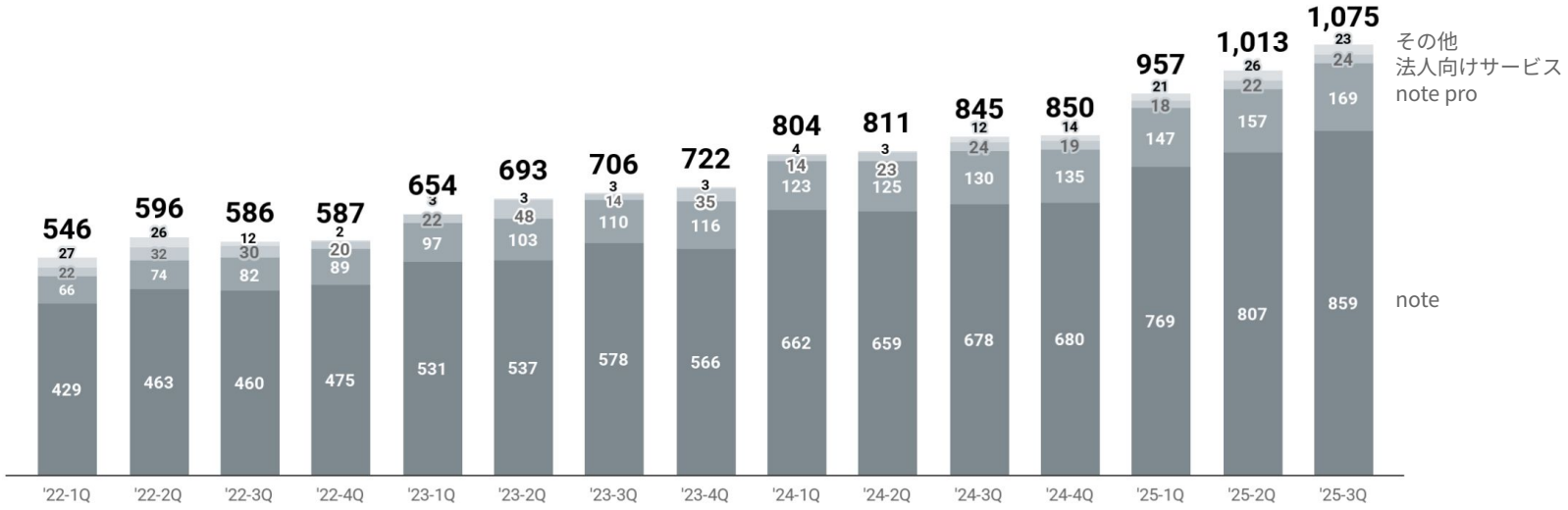


＊調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋株式報酬費用＋その他一時費用
＊2023年度以前はEBITDA（＝営業利益＋減価償却費＋株式報酬費用）で集計

売上高　内訳の推移

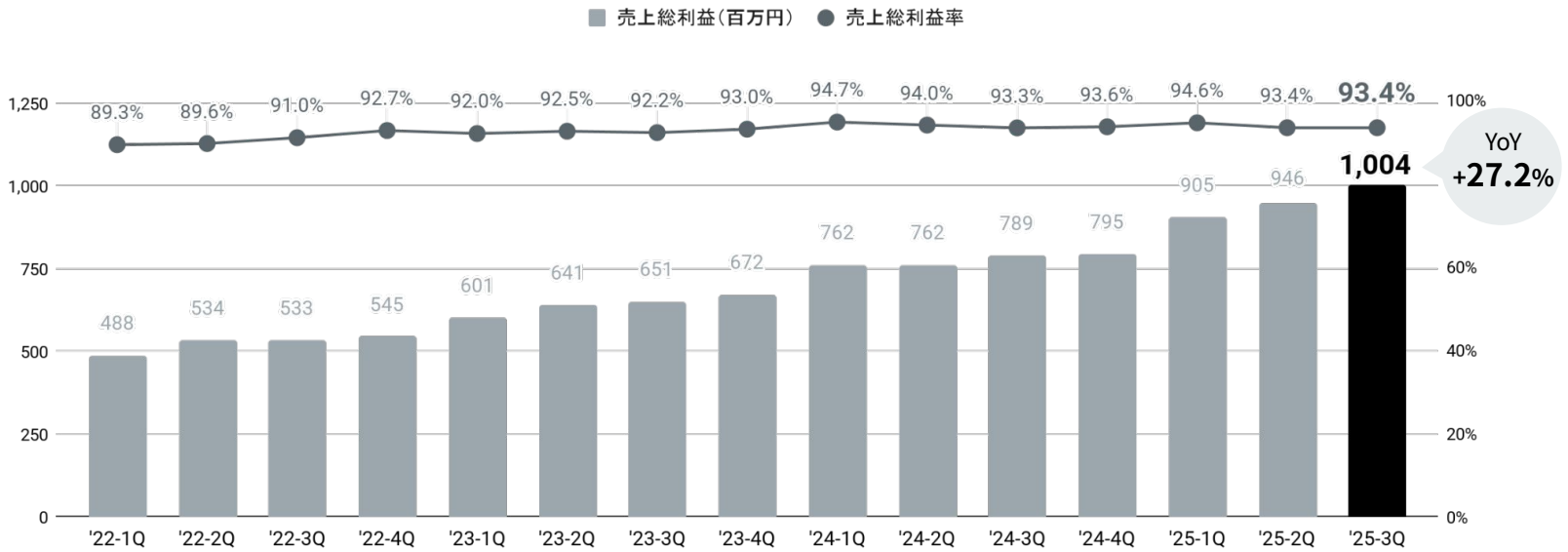
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



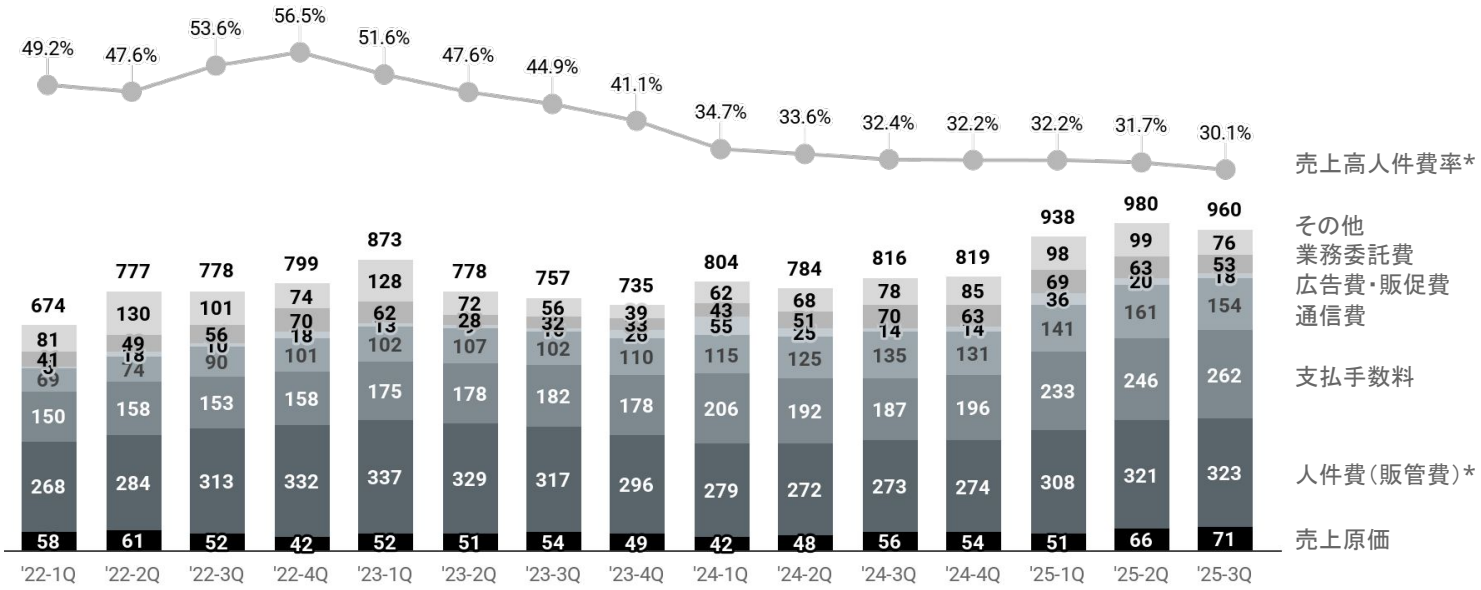
売上総利益・売上総利益率　四半期推移

重要指標としている**売上総利益はYoY+27.2%**と増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



売上原価＋販管費内訳（百万円）/ 売上高人件費率

売上成長が加速する一方、採用関連費用や業務委託費の減少、通信費の圧縮等により**費用は2Qから減少**。
人件費は微増も、**売上高の拡大により売上高人件費率は低下が続く**。

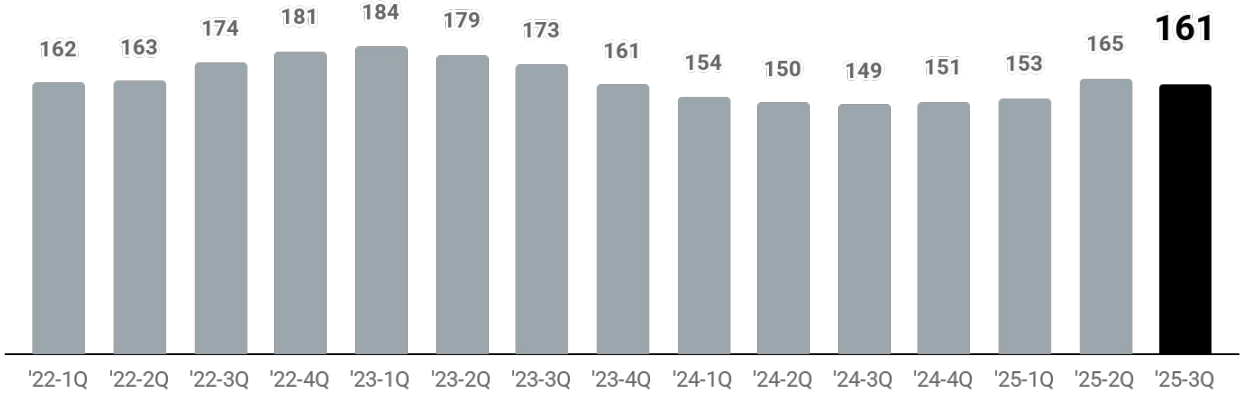


＊ 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除外
＊ 人件費（販管費）は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの
＊ 売上高人件費率は、人件費（販管費）÷ 売上高 で算出したもの

人員数推移（連結ベース）

上期にGoogleとの資本業務提携発表等を背景に人材の確保が進んだため、下期はより一層厳選した採用方針に。
引き続き最適な人員体制の構築を進め、さらなる収益性の向上を目指す。

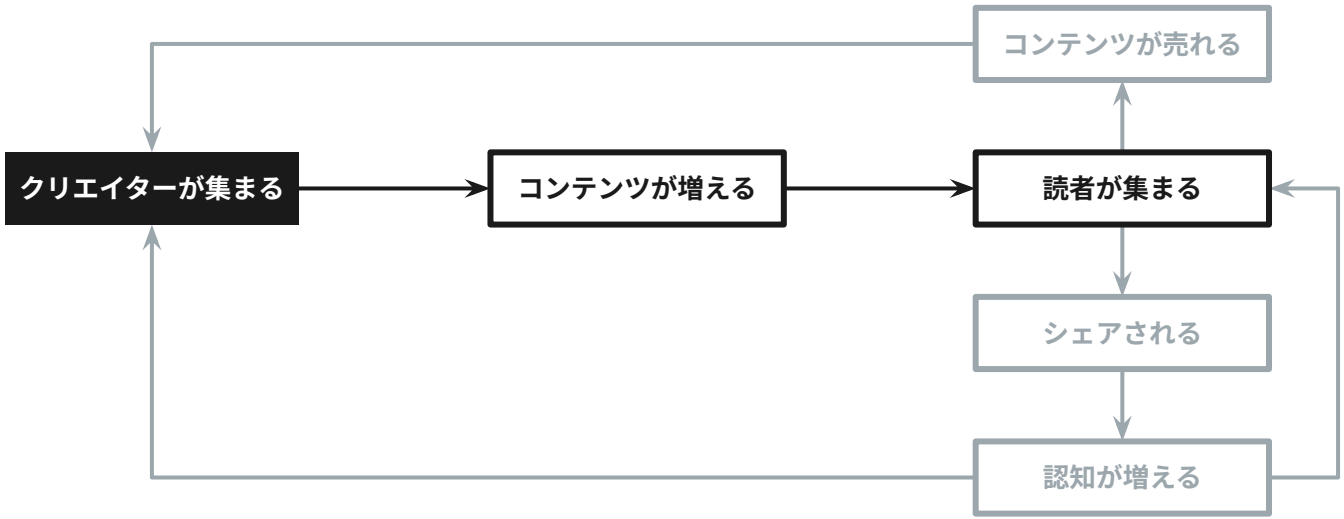
人員数推移（人、連結ベース）



＊ 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。
＊ なお、2024年1月11日開示決算説明資料より人員数の定義を「経営メンバー・臨時雇用者を含まない人数」から「取締役・臨時雇用者を含まない人数」での算出に変更しており、上記グラフにおける2021年1Q以降全ての数値について定義変更後の数値に変更しております。

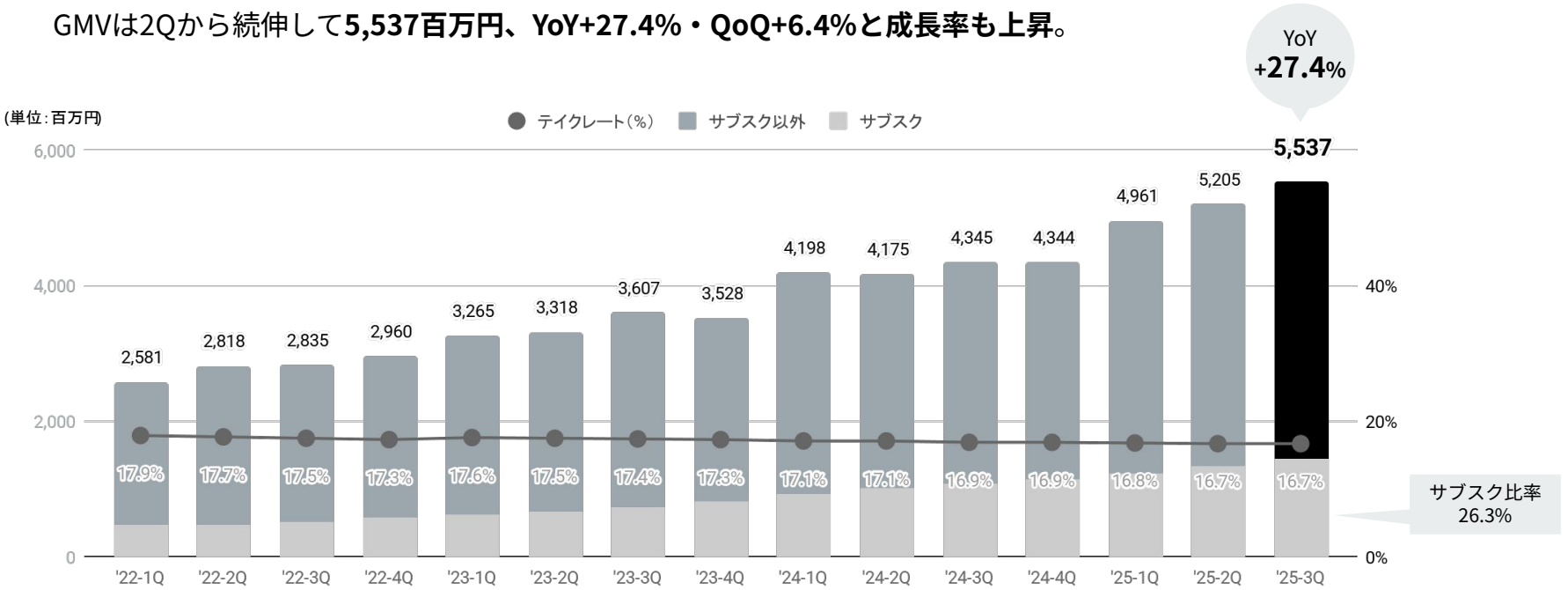
noteのグロースモデル

クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果がはたらき、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.4%**（2025年8月末時点）。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



note：流通総額（GMV）/ テイクレート

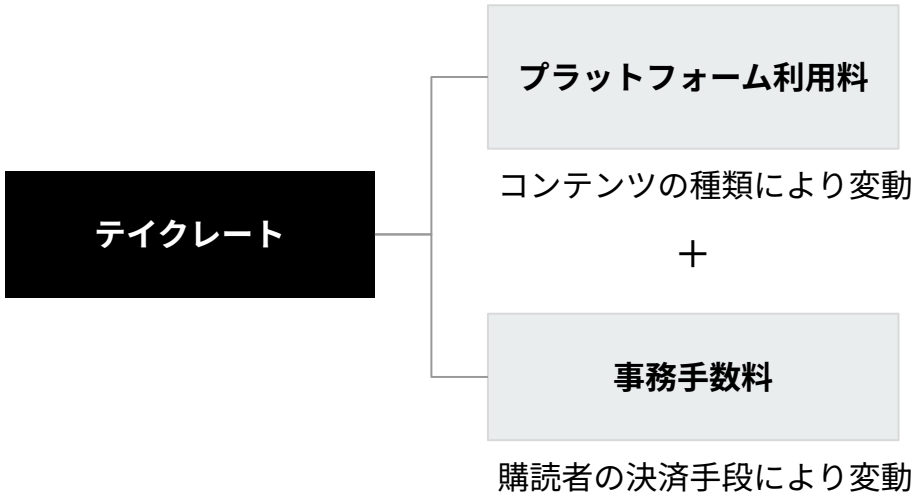
GMVは2Qから続伸して**5,537百万円、YoY+27.4%・QoQ+6.4%と成長率も上昇。**



＊ テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料＋事務手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したもの。
＊ 2023年11月期第1四半期より、四半期流通総額の集計からnoteプレミアムの利用料を除外しています。
＊ 「サブスク」は、メンバーシップならびに定期購読マガジンを対象として計算。

参考：テイクレートを構成する要素

テイクレートはプラットフォーム利用料と事務手数料で構成されており、プラットフォーム利用料はコンテンツの種類によって異なり、事務手数料は購読者の決済手段に応じて変動。テイクレートはこの加重平均となる。

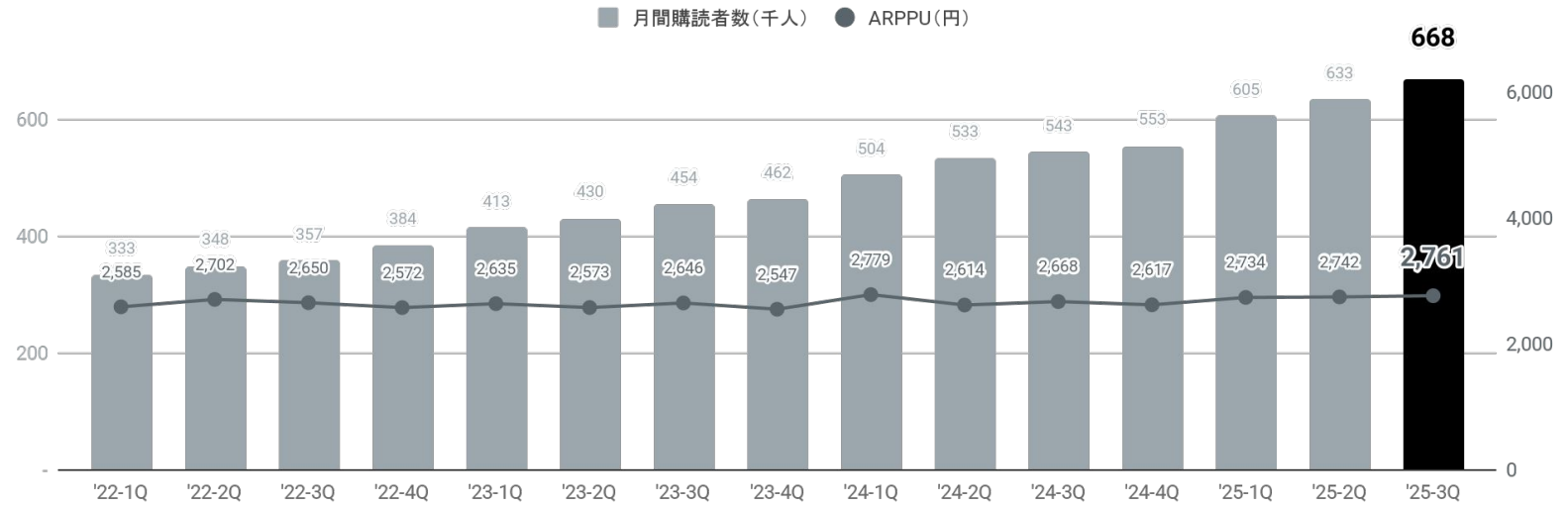


- 有料単発コンテンツ　：10%
- 有料マガジン　：10%
- サポート　：10%
- メンバーシップ　：10%
- 定期購読マガジン　：20%

- クレジットカード決済　：5%
- PayPay決済　：7%
- 携帯キャリア決済　：15%
- noteポイント決済　：10%
- PayPal決済　：6.5%
- Amazon Pay決済　：7%

note：購読者数とARPPU

購読者数の継続的な増加がGMVの拡大を牽引している状況。ARPPUも2,700円台と上昇傾向。

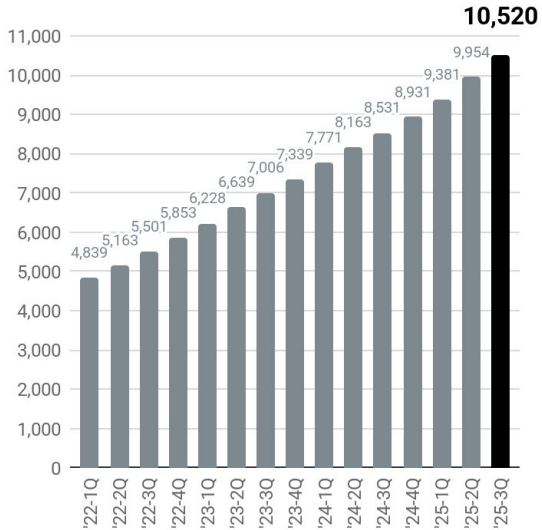


＊ 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。（非ログイン購入のゲストユーザーを含む）
＊ ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。

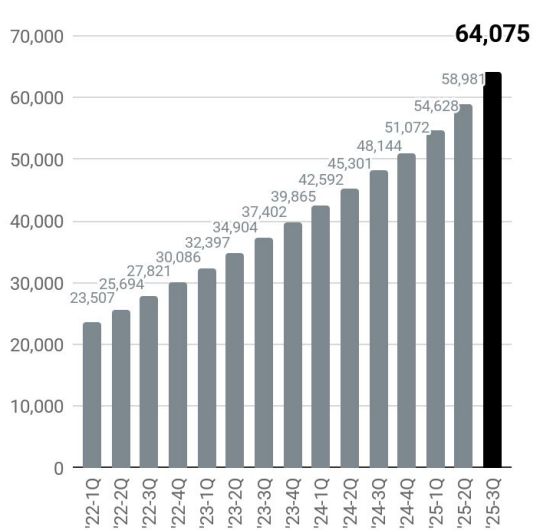
クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数の増加ペースも拡大しており、noteの街が着実に成長。

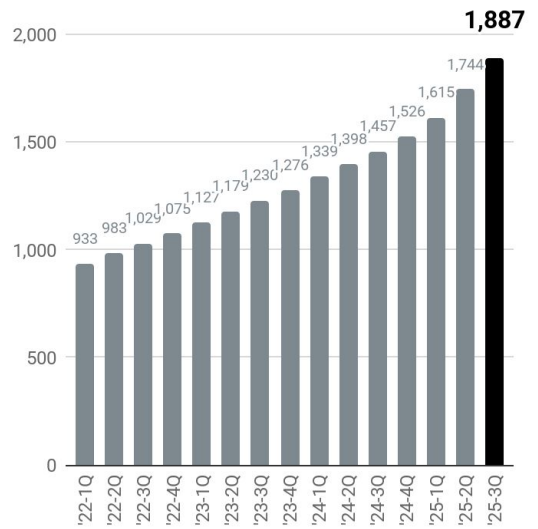
会員登録者数（千人）



公開コンテンツ数※1（千件）



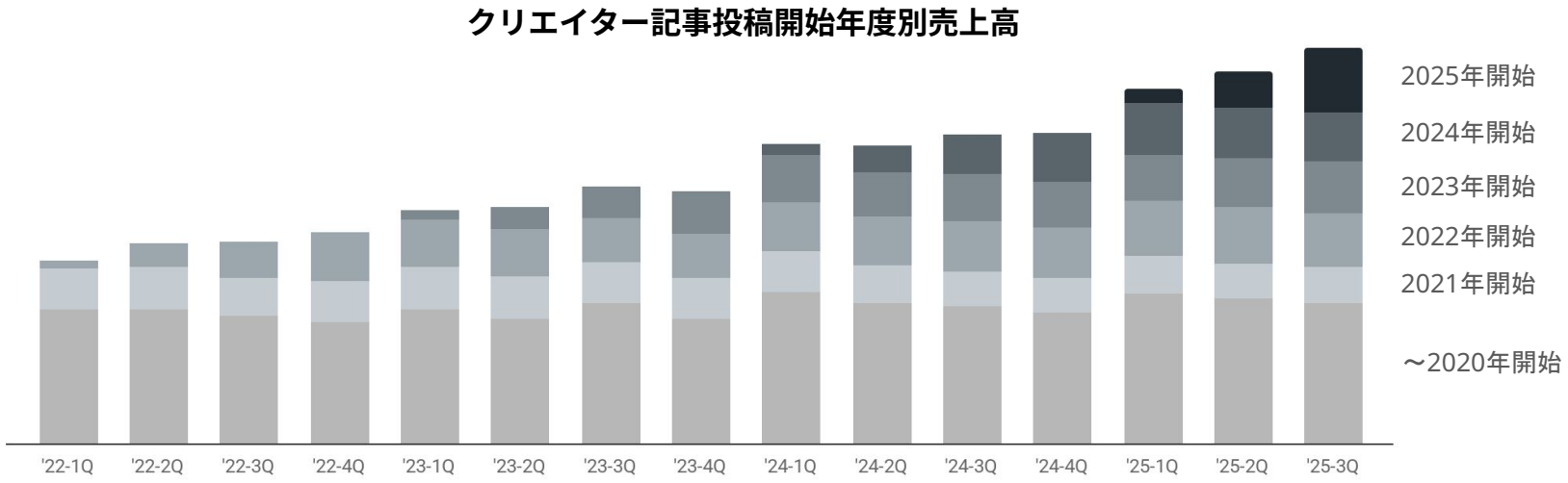
累計ユニーククリエイター数※2（千人）



※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数
※2 累計ユニーククリエイター数は過去にコンテンツ（削除されたものも含む）を投稿したユーザーの総数

note：クリエイターの継続利用によるリカーリングレベニュー

各年度にnoteの利用を開始したクリエイターの売上が翌年以降も継続しており、クリエイターが継続利用することでGMVが積み上がるストック型のビジネスモデル。

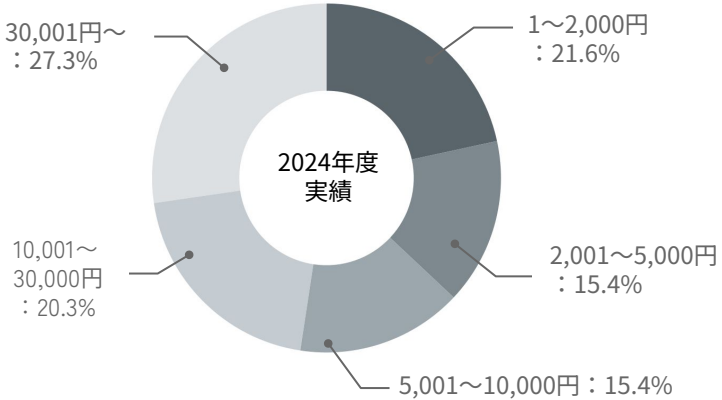


＊ クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

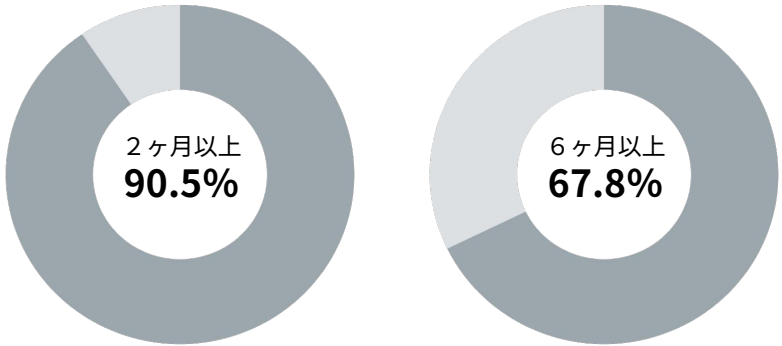
note：購読者データ（2024年度）

2024年度の購入総額の月額課金額別でみると、少額課金から高額課金までバランスが取れた内訳になっている。
購入頻度は1年に2ヶ月以上が9割超となっており、継続的に課金している購読者が多い。

購入総額の月額課金額別構成比率
（2024年度実績、月額課金額ベース）



1年間における記事購入月数
（2024年度実績、金額ベース）



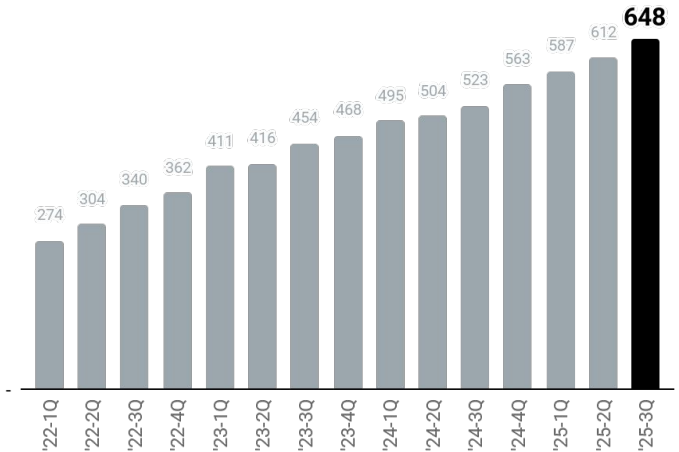
＊「購入総額の月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

note pro：ARR / チャーンレート

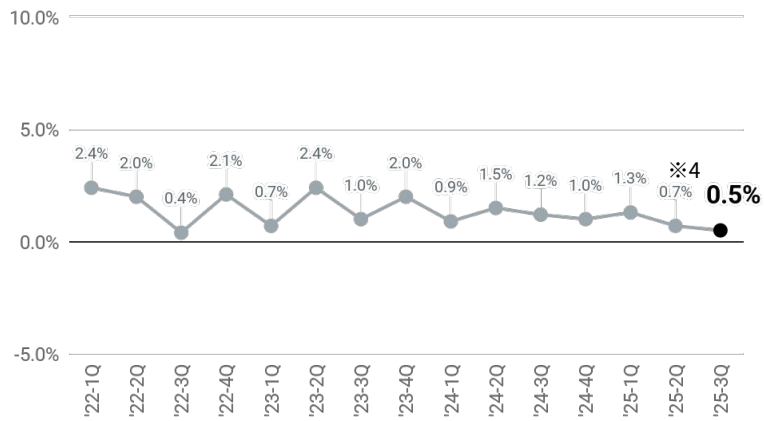
有料契約件数が引き続き増加しており（次ページ参照）、ARRが前年同期比+23.9%と持続的に拡大。

ARR※2（百万円）

YoY +23.9%



平均月次レベニューチャーンレート※3



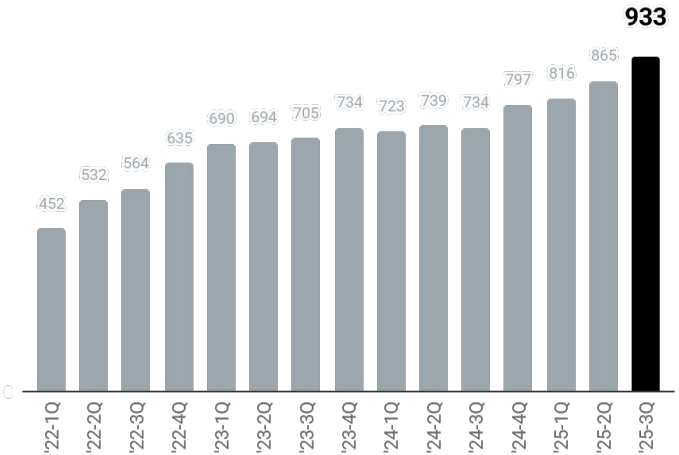
※1 2023年2月以降の新規契約分について、月額5万円（税別）から月額8万円（税別）に料金改定を実施。なお2023年1月までに契約した既存契約先の利用料金は月額5万円で据え置き。
※2 ARR＝Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したもの。 MRR＝Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、
解約が生じた月でもキャンペーン料金の適用期間終了やオプション追加等により継続顧客からの収益が増加した場合には、レベニューチャーンレートがマイナスとなることがある。
※4 2025年7月8日開示「2025年11月期第2四半期決算説明資料」において数値に誤りがあったため、修正数値を記載しております。

note pro：有料契約数 / ARPPU

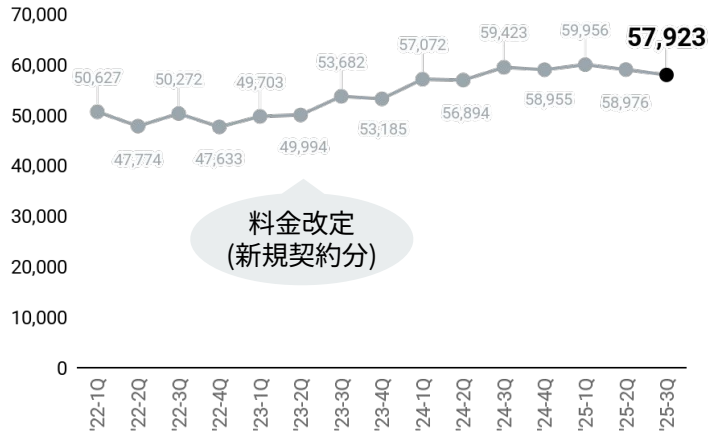
6-7月に実施した3ヶ月無料キャンペーンにより、**有料契約数がYoY+199件、QoQ+68件と大幅増加**。
ARPPUは5万円後半で推移。

有料契約数（件）

QoQ
+68件



ARPPU（円）



＊ 有料契約数は、契約日ではなく売上計上日を基準に集計
＊ ARPPU＝Average Revenue Per Paid Userは、ARRを有料契約数で割って、１契約あたりの単価を算出したもの。

バランスシートの状況

バランスシートの状況は以下のとおり。1月のGoogleからの出資及び好調な業績により、株主資本が増加。4月にココナラ社株式を取得し、投資有価証券を計上。6月には今後のさらなる事業拡大に向け、7億円の借入を実施。

単位：百万円	2024年11月末	2025年8月末	増減額
資産	**3,769**	**6,018**	**+2,249**
現預金	2,154	2,884	+729
未収入金	1,209	1,597	+388
投資有価証券	-	1,084	+1,084
その他	404	452	+47
負債	**2,046**	**3,220**	**+1,173**
預り金	1,577	1,988	+410
借入金	80	780	+700
その他	389	451	+62
純資産	**1,722**	**2,798**	**+1,076**
株主資本	1,702	2,513	+811
その他	19	285	+265
自己資本比率	**45.2%**	**45.6%**	**+0.4p**

ココナラ社の株式取得により増加

7億円の借入実施により増加

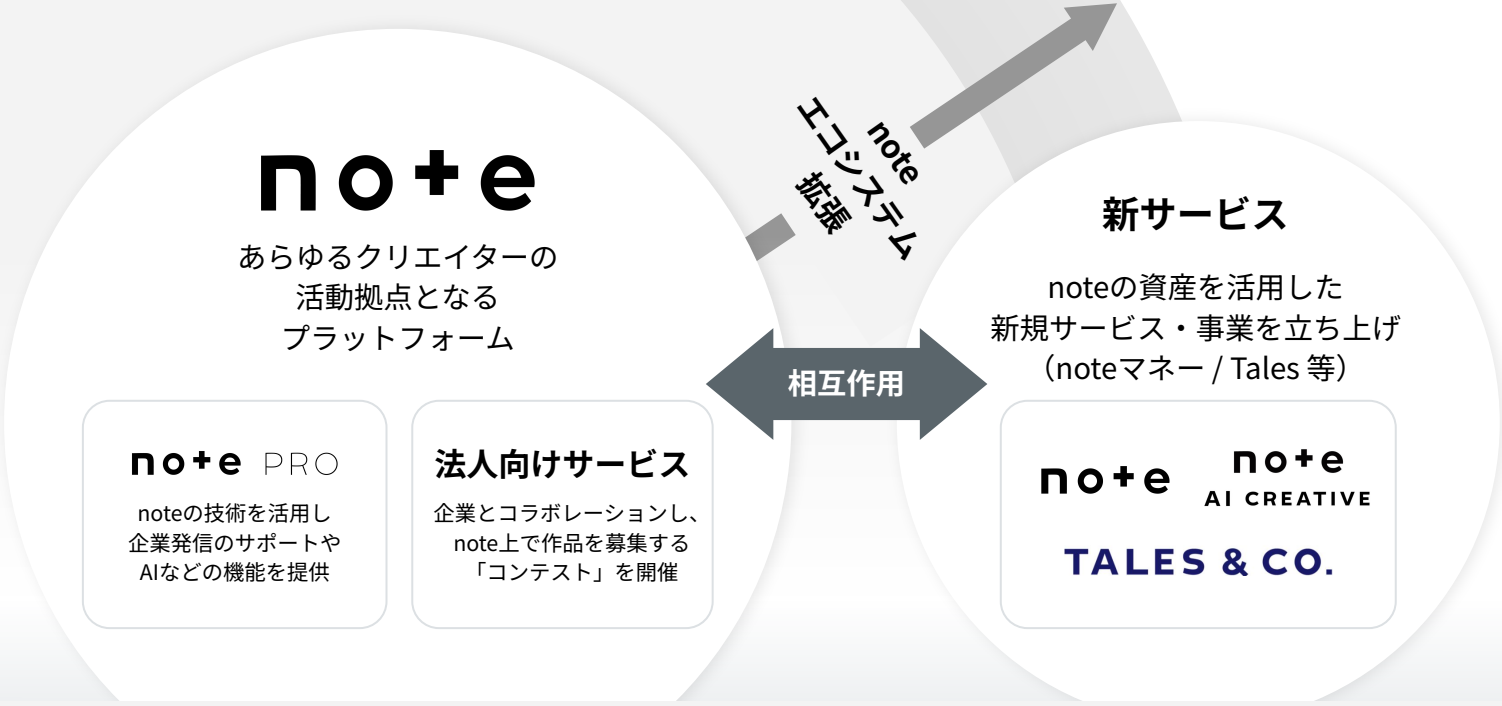
Googleからの出資 及び
好調な業績により増加

目次

01　会社概要・事業概要
02　業績概況
03　成長戦略と直近の取り組み
04　IRについて

noteの資産を活用してエコシステムを拡張し、提供価値をひろげていく

「note.com」のコンテンツやクリエイター/メディアとのネットワークといった資産、AI技術を活用してプラットフォームの価値を上げる。また、新サービスの立ち上げも行い、noteのエコシステムを拡張、提供価値をひろげていく。



◀ AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新 ▶

事業提携・M&A等の活用による非連続な成長

各事業領域での取り組みに加え、Googleとの資本業務提携をはじめさまざまなコーポレートアクションを実施。
今後も外部企業との事業提携やM&A等を積極的に展開し、非連続な成長を目指す。

2025年実績

- **Google**
  2025年1月に資本業務提携を締結。AI活用や検索など技術的なディスカッションを重ねるとともに、Geminiコラボコンテスト実施などマーケティング観点でも連携。

- **ココナラ**
  2025年4月に株式を取得し、継続的にディスカッションを実施。

- **StoryHub**
  2025年7月に出資。note proユーザーを対象に企業のIR発信をサポートするプランの共同開発が進行中。

今後の方針

noteにないリソースの獲得やnoteがもつリソース活用の最大化のため、必要に応じて外部企業との事業提携・M＆A 等を推進。

【今後の方針】

- noteのエコシステム拡大につながる幅広い事業提携やM＆Aを積極的に検討
- 大企業とのアライアンスも積極的に推進

noteの事業・サービス群で取り組む領域

具体的には、以下の事業・サービス毎に既存領域のさらなる強化、新規領域への取り組みを加速させる。

A

note

だれもが文章やマンガ、音声等さまざまなコンテンツを自由に投稿・販売することを可能にするメディアプラットフォーム。

インターネット上での継続的な創作活動を可能にすることにより、クリエイターエコノミーを促進。

B

note PRO

企業のオウンドメディア運営、ホームページ構築など、情報発信を簡単に行うことを可能にするメディアSaaS。

noteの標準機能に加え自社サイト構築に必要な機能を提供し、noteを基盤とする情報発信を支援。

C

法人向けサービス

企業とコラボレーションし、
note上でクリエイターから作品を募集する
企業協賛コンテストを開催

D

note
AI CREATIVE

noteで培ったAI関連の知見・技術を活用し、
既存のnoteプロダクトの機能強化や新規ツールの開発・提供に取り組む

E

TALES & CO.

メディアやコンテンツ企業と共創した
メディアミックスの実現、IPの創出

noteが取り組む課題と具体的な施策

CREATION、DISTRIBUTION、FINANCEをバランスよく伸ばすことがnoteが提供する価値を最大化するために重要であり、各項目を伸ばすため以下の施策に注力している。

noteが提供する価値の最大化

	CREATION いい作品を生み出す	DISTRIBUTION 広く人々に届ける	FINANCE 収益化する
取り組む課題	● クリエイターを増やす ● 作品が生まれやすくする	● 読者を増やす ● 滞在時間を伸ばす ● マッチングの精度を高める	● クリエイターサクセスの種類を増やす ● 課金しやすくする
具体的な施策	● **Geminiを活用したAI機能の強化** ● 創作大賞など企画運営 ● 多様なメディアとの連携 ● 特定カテゴリの深掘	● **AI/リコメンド機能の精度向上** ● アプリの機能強化 ● SEOの更なる向上 ● noteの認知・ブランディング	● ポイントの活用促進 ● メンバーシップの強化 ● 課金関連機能の改善 ● 収益機会の多様化

メッセージ機能リリース

フォローしている相手と1対1でテキストやファイルをやりとりできるメッセージ機能を追加。外部ツールに頼らずnote内で直接作品の感想を伝えたり、相談や仕事の依頼が可能に。

メッセージ機能の概要

【特徴】
- テキストだけでなく、ファイルの送受信も可能
- 年齢確認やお互いのフォロー必須など安心して使える仕組み
- AIが文言をチェックし、不適切表現にはアラートを表示

【活用イメージ】
コラボレーションや寄稿の相談をしたいとき、クリエイターに仕事を依頼したいとき、記事への感想を個別で伝えたいとき など

クリエイター同士のつながりを深め、**新たな出会いや仕事の機会など幅広いクリエイターサクセスを創出**



メッセージ機能の利用イメージ

音声埋め込み機能リリース

記事コンテンツにMP3およびAAC形式の音声データを埋め込みできる機能を導入、0.5倍から4倍速までの好きなスピードで視聴が可能に。創作の幅を広げるほか、クリエイター層の拡大にもつながる施策。

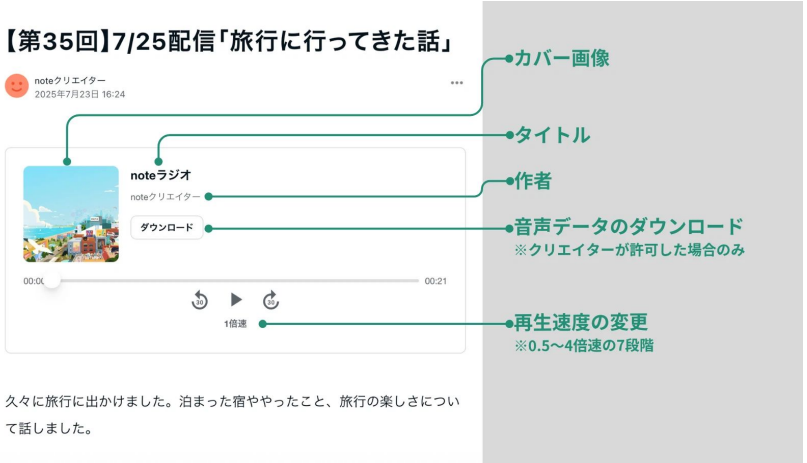
音声埋め込み機能の概要

テキストや画像と同じように好きな箇所に音声ファイルを挿入できることに加え、0.5倍〜4倍速の好きなスピードで視聴できるようにすることで、音源を活用した創作を後押し。

【利用イメージ】

- Podcastの音声データを、裏話や関連リンクとともに投稿
- 有料部分に音源をアップロードして販売
- アプリからは音声をその場で録音することも可能に

創作の幅を広げるほか、音声クリエイターをはじめnoteを利用する**クリエイター層の拡大にも寄与**



音声データの埋め込みイメージ

和歌山県教育委員会と連携協定を締結

和歌山県教育委員会と連携協定を締結、全県立学校計60校と県立教育施設にnote proを無償提供。教育機関によるnoteでの情報発信を支援することにより、利用者層の拡大とプラットフォームとしての信頼性向上をねらう。

連携協定の概要

各学校のホームページに分散していた情報をnote上にまとめることで一覧性を高め、和歌山の教育の魅力を継続的に発信するための各種サポートを実施。

【具体的な取り組み】

- 全県立学校60校と県立教育施設にnote proを無償提供
- 県教委のオウンドメディアをnoteに構築
- 運用サポートや研修会などを実施

若年層や公的機関など、**noteの利用者層拡大**に寄与するほか、**プラットフォームの信頼性向上**に寄与



（左）和歌山県教育委員会 教育長 今西宏行さん
（右）note株式会社 代表取締役CEO 加藤貞顕

投資家の知恵が集まるサイト「noteマネー」の取り組み

noteにおける投資・経済分野の盛り上がりを受けて2025年3月リリース。チャート埋め込み機能や銘柄比較機能など記事作成に役立つ機能の追加や、投資・経済に関するテーマに絞った広告掲載など、新しい取り組みを展開。

noteマネーの特徴

【投資・経済分野に特化した価値提供】

- note記事のうち、市場理解や資産形成に役立つ情報や、関連する個別銘柄情報など、多彩な切り口でピックアップ
- 日経平均やS&P500などの株式指数、個別銘柄の株価チャートなどの埋め込みや銘柄比較機能を導入
- 投資・金融・資産形成など、お金に関わるテーマの投稿企画や連載を実施

【バーティカルメディアならではの取り組み】

- **投資・経済に関するテーマに絞り広告を掲載**
- note pro利用企業の投稿記事を**企業公式情報として掲載**



note proの注力領域

採用広報やAI活用などの領域における機能の拡充やマーケティング強化により、note proの利用者数やARPPUをさらに拡大していく。

	取り組みの方向性	影響するKPI
顧客ニーズの高い領域の機能拡充	● 従来のオウンドメディア立ち上げ・運用、ブランディング/マーケティング等における活用に加え、採用領域で成果が出ている会社が増えていることを踏まえ、**採用広報などにおける機能開発・連携を促進** ● Geminiを活用したAI関連機能など、**法人が価値を感じやすく続けやすいオプション機能の開発**も推進	● 新規契約数 ● チャーンレート ● ARPPU
認知度向上のためのマーケティング強化	● 従来のリード獲得のためのデジタル広告に加え、マーケティングチャネルを増やして認知度を向上 ● 採用領域など特定のユースケースに焦点を当てたマーケティングを展開	● 新規契約数

新機能：LINE友だち追加

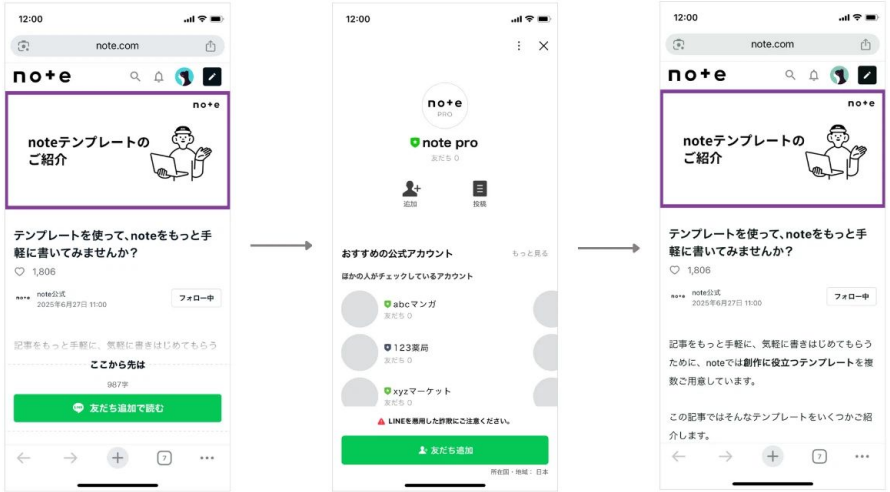
月額9,800円のオプション機能として「LINE友だち追加」をリリース。noteの記事をきっかけにLINE公式アカウントの友だちを増やすことができ、限定情報やクーポン、イベント案内などを直接届けることが可能に。

LINE友だち追加の仕組み

1. 読者が気になるnote記事の続きを読みたくなる
2. LINE公式アカウントの「友だち追加」をする
3. 記事の続きにある、限定コンテンツ（イベント情報、クーポンなど）が読める
4. 読者はその後もLINEで継続的に情報を受け取れる

note記事からLINE公式アカウントに直接誘導
⇨ **記事に共感した読者と直接つながることが可能に**

個人の利用も見込める機能のため、年内を目安に
note proユーザー以外にもオプションとして提供予定



画面イメージ

StoryHub株式会社に初のスタートアップ出資

オールインワンAI編集アシスタント「StoryHub」を提供するStoryHub株式会社へ、当社初のスタートアップ出資を実施。note proユーザー向けに執筆プランの共同開発を推進。

出資の背景

【会社・サービス概要】
会社名：StoryHub株式会社
主なサービス：オールインワンAI編集アシスタント「StoryHub」

【出資の背景・ねらい】
高いAI技術と「StoryHub」の提供によりTV局、新聞社、出版社等多数のメディア支援実績を持つStoryHub社とサービスを共同開発することで、noteエコシステムの拡大するべく出資。

第一弾として、note proユーザー向けに提供する
IR発信を支援する執筆プランの共同開発を推進中



C 法人向けサービスの拡大

法人向けサービス：コンテストの強化

国内有数のプラットフォームであるnoteのメディア力、安心・安全な場という強みを法人向けに訴求し、企業協賛コンテストの売上拡大を図る。クリエイターにとっても活躍の場がひろがり、グロースモデルの強化にもつながる。



noteの企業協賛コンテストの特徴 / FY25の方向性

- 安心・安全な場でのブランディングが可能
- 企業からの一方的な発信ではなく、クリエイターとの共創により消費者を巻き込んでファンを増やすPRが可能
- クリエイターにとっては自分の作品が注目を浴びる機会に

- 過激な発言や詐欺広告が増加し、企業がブランディングしにくい一部SNSと差別化し、noteの「安心・安全」という特徴を訴求してコラボを増やしていく
- コンテスト以外の法人向けのソリューション拡大も検討

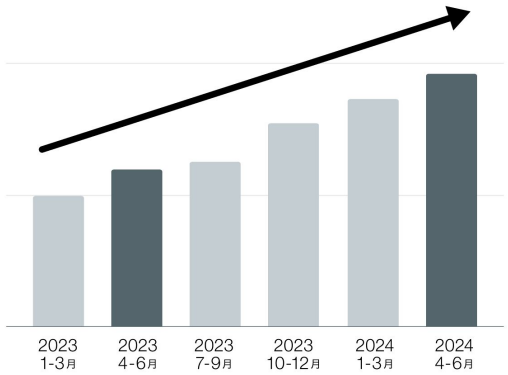
C 法人向けサービスの拡大

国内有数の規模のプラットフォームとなり、メディア力も向上

Similarwebのデータに基づく集計において、2024年6月にnoteが国内ブログサービスウェブアクセス数でトップ・国内ウェブサイトのアクセス数ランキングでも14位を記録*。企業としても幅広い消費者に訴求できる場に。

noteのアクセス数の増加

1年でPV
約1.5倍



＊ 出所：【note株式会社】ブログ市場トップに! 急成長を続けるnoteの取り組みとは？

国内ウェブサイトアクセスランキング

順位	ドメイン	月間セッション数
1	google.com	3,489,768,653
2	docomo.ne.jp	1,865,777,977
3	yahoo.co.jp	1,846,889,535
4	youtube.com	1,258,463,072
5	news.yahoo.co.jp	601,287,406
6	x.com	559,081,984
7	amazon.co.jp	545,892,993
8	rakuten.co.jp	516,050,121
9	wikipedia.org	347,236,798
10	google.co.jp	303,342,528
11	instagram.com	279,632,320
12	pixiv.net	266,236,751
13	twitter.com	234,266,711
14	**note.com**	**219,925,956**

＊ Similarweb記事より引用。計測時期: 2024年6月

C 法人向けサービスの拡大

コンテスト事例：Netflixとのコラボコンテスト

直近では、Netflixの日本でのサービス開始10周年を記念したコラボコンテストを実施。映画やドラマの感想文はnoteでの人気コンテンツのひとつのため、noteをさらに盛り上げる施策としても貢献。

コラボコンテスト概要

- **募集内容**
  Netflix配信作品の感想や思い出を募集（文章、写真やマンガ、イラストなど投稿の形式は問わない）
- **募集スケジュール**
  2025年9月3日（水）11:00 ～ 9月30日（火） 23:59まで
- **賞品**
  応募者の中から抽選で5名に、ギフトカード（1万円分）とNetflixグッズセットをプレゼント



コンテスト事例：Google Geminiとのコラボコンテストがシリーズ化

Gemini の活用法や体験をシェアする場として開催したコラボコンテストが、好評によりシリーズ化。6月に開催した第一弾「#AIとやってみた」では、AIの活用法やユニークな体験談など、24,000件超の作品が集まる。

第3弾「#AIと旅行」コンテスト概要

- **募集内容**
  「#AIと旅行」というテーマで、noteの投稿を募集
  （マンガやエッセイ、イラスト、小説など形式は問わない）

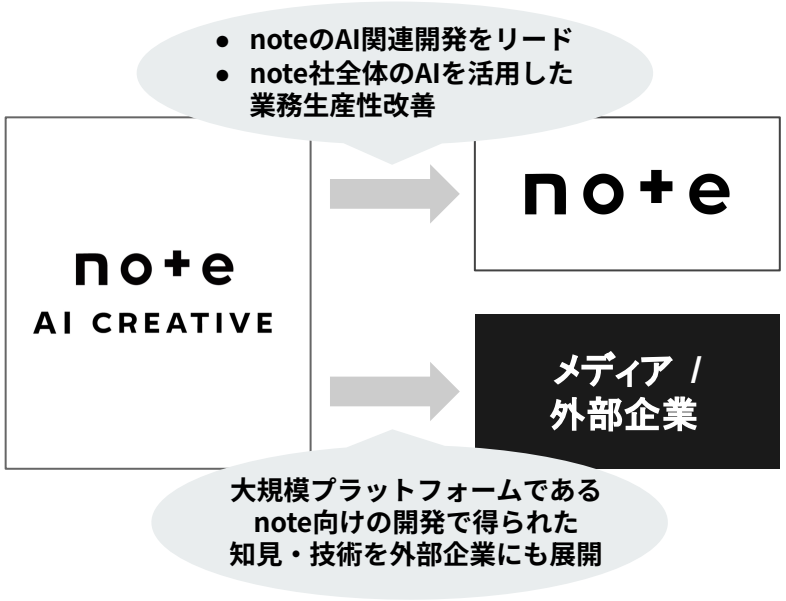
- **募集スケジュール**
  募集期間：2025年9月11日(木) 11:00 ～ 10月1日(水) 23:59
  結果発表：2025年11月中予定

- **賞品**
  グランプリ：1名（ギフトカード 10万円分）
  Google Gemini 賞：2名（ギフトカード 各5万円分）
  受賞者全員にGoogle AI Pro プランの3ヶ月無料特典を提供



noteのAI開発をリードするnote AI creative

note AI creativeは、noteやnote proの様々なAI関連の開発をリード。そこで得られた知見・技術をもとに、外部企業にもAI関連のソリューションを展開し、「AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新」を目指す。



開発事例：AIレビュー(β)

note PRO

投稿前の安心サポート！
「AIレビュー(β)」で
意図せぬトラブルを未然に防止



note pro向けに投稿前にAIが記事を確認し、配慮が必要な表現のある文章があった場合にアラートを表示する機能を展開

AI執筆サポート レビュープラス　事業者向けSaaSの外部提供を開始

note proユーザー向け機能「AI執筆サポート」を大幅アップデート、炎上リスクレビューや自社の表記ルール反映などの機能を追加して事業者向けSaaSとして外部提供を開始。

サービス概要

音声や動画、テキストデータをもとに、原稿を自動生成。
炎上リスクや表記ルールのレビューする機能も備え、担当者の経験やスキルにかかわらず質の高いコンテンツの発信が可能に。
noteアカウントの有無に関わらず、すべての事業者が利用可能。

【主な機能】
自動原稿生成、炎上リスクのレビュー、文章つながりレビュー、文字数の調整、表記ルールのレビュー、トーン&マナーレビュー

【料金体系】
- 毎月2記事プラン：1万円／月（税抜）※初月無料
- 毎月無制限プラン：8万円／月（税抜）



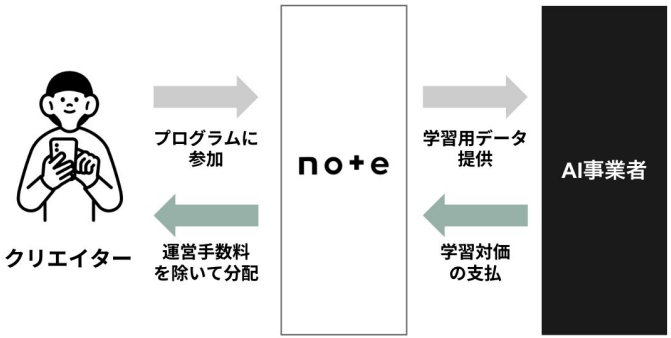
利用の流れ

AI事業者へのデータ提供による新たな収益機会の創出

note上のコンテンツをAI事業者に提供してその対価をクリエイターに還元する取り組み実施に向け、2025年8月に利用規約の改定を実施。クリエイター及び当社の新たな収益機会を創出し、AI時代における新たなエコシステムを構築するべく、国内外の複数のAI事業者とコンテンツを提供して対価を得るための協議を推進中。

データ提供・対価還元の流れ

- note上のコンテンツ（データ提供を希望しないクリエイターの作品は除く）を学習用データとしてAI事業者に提供
- 一定基準に基づいて対価を決定し、クリエイターに還元



本取り組み導入のメリット

＜クリエイター＞

- 読者への記事やメンバーシップの販売以外に新たな収益機会を獲得できる
- AI学習にコンテンツを使用されたくない場合は、拒否することができる

＜AI事業者＞

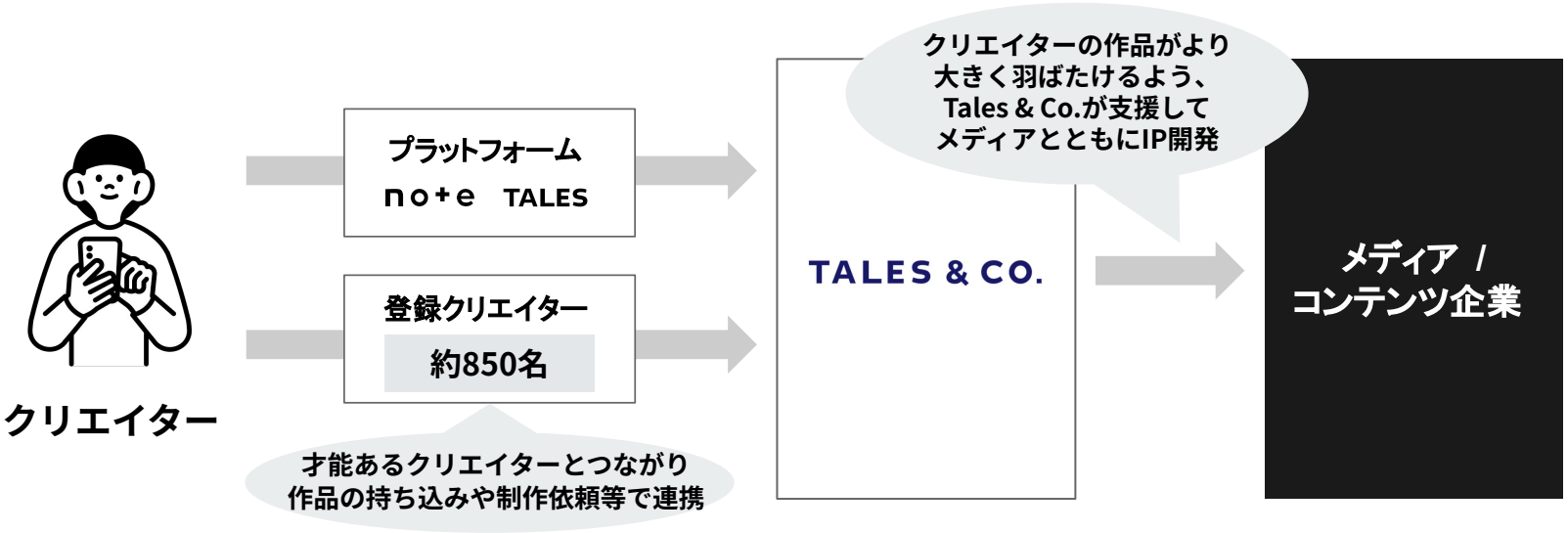
- AIの品質向上のため、noteのコンテンツ（有料コンテンツやメンバーシップを含む）をまとめて活用することができる

＜当社＞

- クリエイターに新たな収益機会を提供することができる
- AI事業者へのデータ提供を通じ、新たな収益が獲得できる

Tales & Co.の目指すもの

Tales & Co.は、noteグループとしての提供価値をCreationまでひろげ、メディアやコンテンツ企業と共創したメディアミックスの実現、IPの創出を目指す。



メディアと共創したメディアミックスの実現、IPの創出

Tales & Co.の強み

代表の萩原や加藤をはじめ、多数のヒット作品を手がけた実績ある編集者が在籍。作品のポテンシャルを見出して最適なメディアミックスを実現し、IP開発ができる体制が強み。

▶ 代表取締役社長：萩原 猛

株式会社ぎょうせい、幻冬舎コミックスを経て富士見書房（現 KADOKAWA）に入社。ファンタジア文庫副編集長、富士見 L文庫創刊編集長、カドカワBOOKS創刊編集長、カクヨム創刊編集長などを歴任。2017年に独立し、バルス株式会社に取締役CCOとして創業時から参画。2022年からnote株式会社に加わり、現在は Tales & Co.代表取締役を務める。



主な立ち上げ企画作

『冴えない彼女の育てかた』

『かくりよの宿飯』

『リコリス・リコイル』

『ラブライブ！蓮ノ空女学院スクールアイドルクラブ』



▶ 取締役：加藤 貞顕（note CEO）

アスキー、ダイヤモンド社に編集者として勤務。日本を代表する編集者として『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの「マネジメント」を読んだら』（岩崎夏海）、『ゼロ』（堀江貴文）などベストセラー作品を多数手がける。2012年にコンテンツ配信サイト「cakes」、2014年にメディアプラットフォーム「note」をリリース。



編集にたずさわった作品例

『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの「マネジメント」を読んだら』(岩崎夏海)

『ゼロ』(堀江貴文)

『マチネの終わりに』(平野啓一郎)



Tales & Co.が手がける主な作品：自社IP作品

8月に「さらなみ」がKADOKAWAから漫画・小説が刊行。ほかにも複数の作品が商業化に向けて進行中。



「今さらですが、幼なじみ を好きになってしまいました」

（原作：丸戸史明、漫画：よむ）

8月にKADOKAWAから漫画・小説が刊行
9月に同人誌の中国語翻訳版が刊行
商業版のフランス語翻訳版の発売も決定



エンタメ小説 MOOK
「Distillery」Blue,Red,Music

新刊Musicは初版分が完売したため増刷
複数の収録作品が小説・コミカライズなどの
商業化に向けて進行中



「ガールズ ×ヴァンパイア」

（原作：みかみてれん、
漫画：千種みのり）

同人誌販売開始
同人誌のドイツ語翻訳版の発売が決定
商業化に向けて進行中

Tales & Co.が手がける主な作品：BtoB編集事業で手がける作品

メディアや配信プラットフォームからの制作受注案件も実績が増加。



アプリゲームシナリオ
「ヒプノシスマイク -Dream Rap Battle-」

アプリ開発元であるオッドナンバーより
ゲームシナリオ制作を受注



Stream配信ゲームシナリオ
「ハムコイ -ハムスターに転生した僕と
三姉妹の甘々な日々 -」

ゲーム開発元である講談社より
ゲームシナリオ制作を受注

その他の制作実績

- 映像原作（アニメ・実写）
- 漫画原作
- ゲームシナリオ
- 小説編集

など複数件を受注

物語投稿サイト TALES

投稿作品を出版社・映像会社・動画配信プラットフォームなどの多様なメディアとマッチングし、世界に通用する魅力的なIPを生み出すことを目指し、物語投稿サイト TALESを2025年4月オープン。note社と共同運営。

物語投稿サイト TALES（テイルズ）の特徴

①多様なメディア展開を実現する運営体制

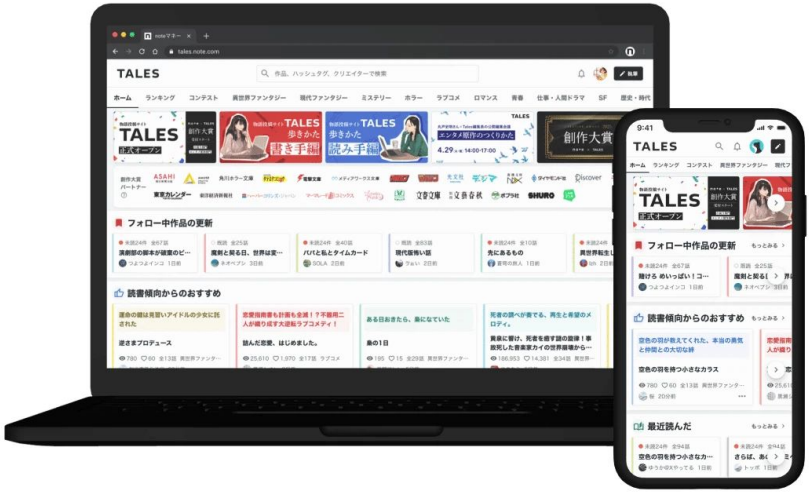
特定のレーベルに縛られず、様々な出版社・映像会社・動画配信プラットフォームと連携可能

②ジャンル別ランキングの表示

各ジャンルの人気作品がひと目でわかるため、ふだん読まないジャンルにも挑戦しやすくなる

③広告収益を還元するパートナープログラムの提供

投稿される作品の世界観や読者の興味に近い広告を表示、この広告収益をクリエイターに還元



物語投稿サイト TALES の直近の取り組み

プラットフォームを盛り上げクリエイターやコンテンツを増やすため、モバイルアプリの提供やコンテストの開催など、さまざまな施策を実施。

最新OS対応 モバイルアプリの提供開始

いつでもどこでも物語を聴ける「音声読み上げ」（iOSのみ。Androidにも対応予定）、創作をサポートする「AIアシスタント(β)」（一部機種・iOSのみ対応）などの機能を搭載。利用者数の拡大・ユーザーエンゲージメントの向上を企図。



朗読劇コンテストの開催

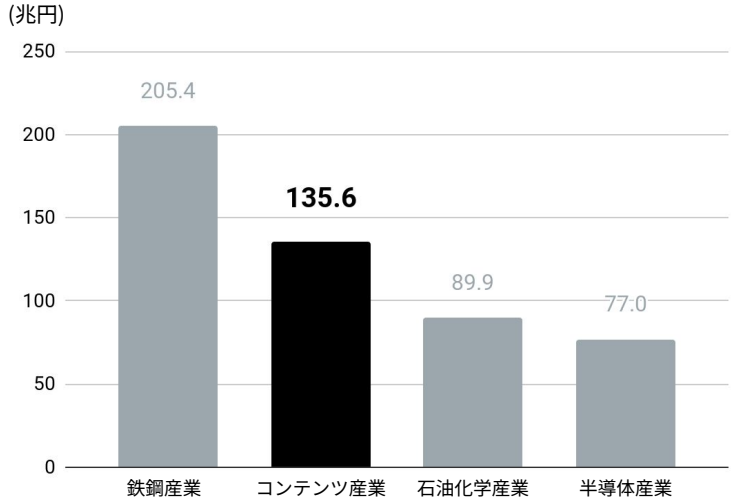
声優プロダクションのラクーンドッグと共同で、投稿小説を朗読劇化するコンテストを開催。『僕のヒーローアカデミア』の爆豪勝己役などで知られ、同社代表を務める人気声優・岡本信彦氏が、審査から演出まで全面的にプロデュース。



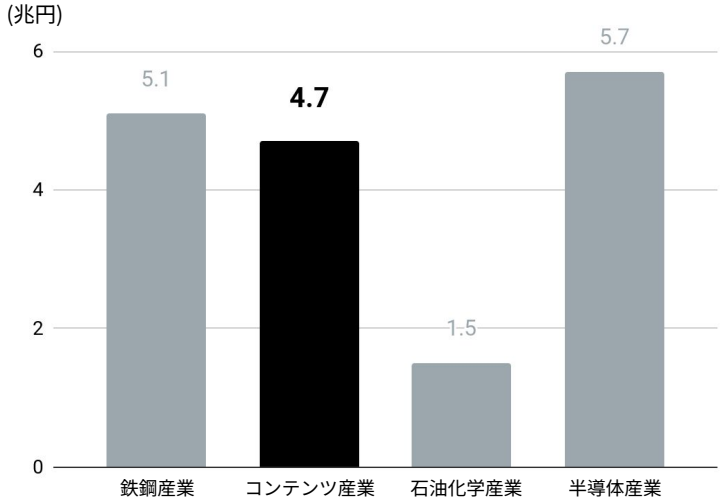
エンタメ・コンテンツ市場の魅力

コンテンツは日本の産業の中でも海外に通用する主要な分野の一つであり、魅力的な市場。
Tales & Co.も世界で通用する魅力的なコンテンツ・IPを創出していくことを目指す。

コンテンツ産業の世界市場規模*



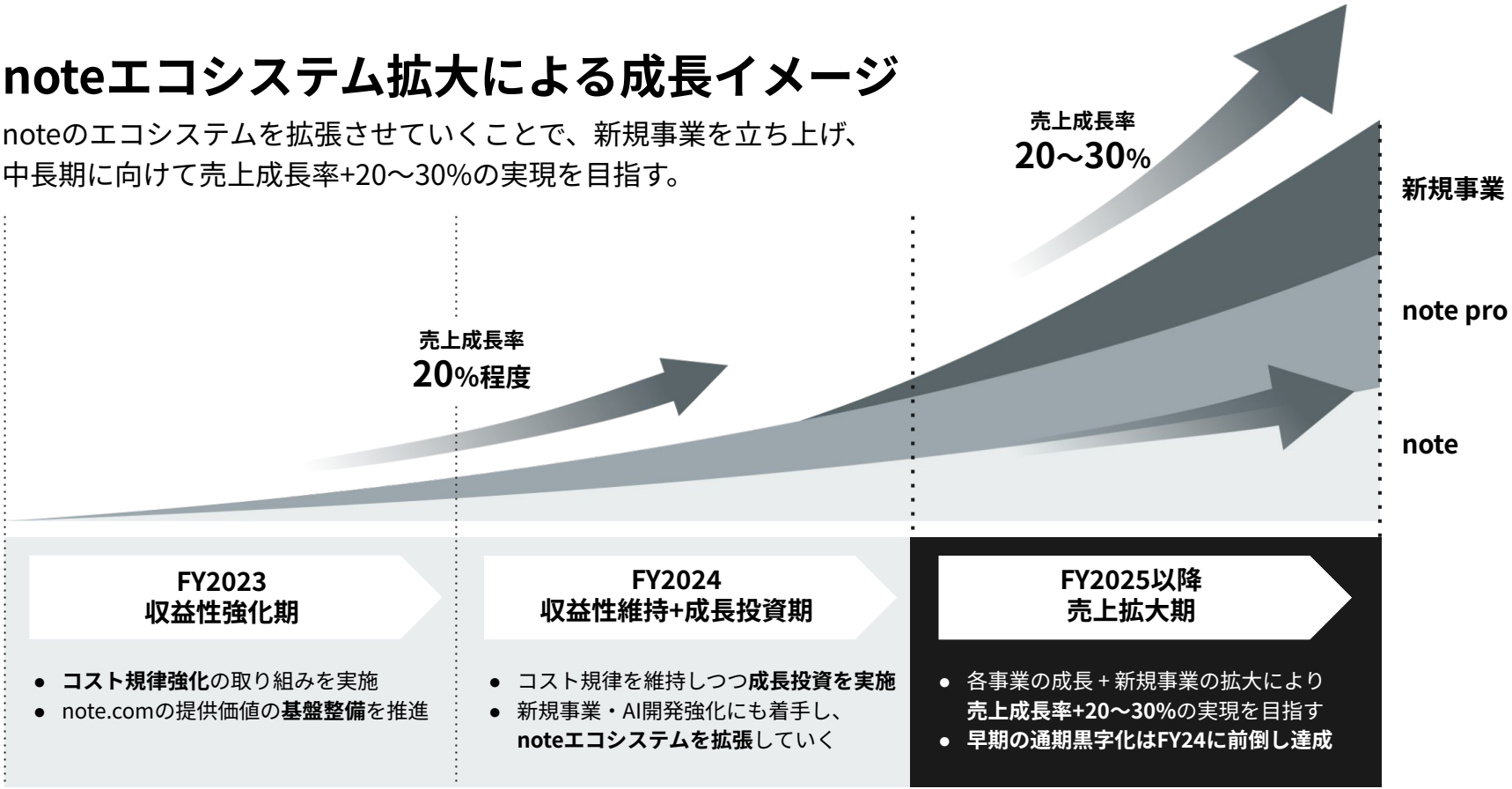
日本のコンテンツ産業の輸出額規模*



＊ 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」数値は2022年のデータで、国内産業の輸出額-石油化学産業のみ2021年のデータ。

noteエコシステム拡大による成長イメージ

noteのエコシステムを拡張させていくことで、新規事業を立ち上げ、
中長期に向けて売上成長率+20〜30%の実現を目指す。



FY2023
収益性強化期

- **コスト規律強化**の取り組みを実施
- note.comの提供価値の**基盤整備**を推進

FY2024
収益性維持+成長投資期

- コスト規律を維持しつつ**成長投資を実施**
- 新規事業・AI開発強化にも着手し、**noteエコシステムを拡張**していく

FY2025以降
売上拡大期

- 各事業の成長＋新規事業の拡大により**売上成長率+20〜30%**の実現を目指す
- **早期の通期黒字化はFY24に前倒し達成**

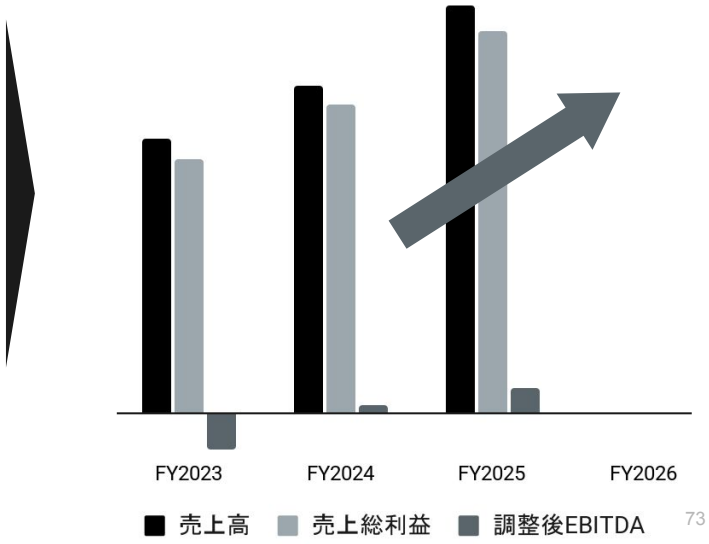
2026年11月期業績の考え方

2026年11月期の予算は現在策定中。特に以下の成長ドライバーに注力し、増収増益を目指す方針。

主な成長ドライバー

1	noteのオーガニック成長の加速
2	note proの契約数増加とアップセル
3	IP開発の推進
4	事業提携やM&A等による非連続な成長

2026年11月期以降も増収増益を目指す



noteが目指すのはインターネット上の「街」

当社はnoteというプラットフォームをインターネット上の「街」と捉えており、個人・法人に関わらずあらゆる人が集まり、インターネットにおける創作・ビジネスをはじめとしたあらゆる活動の本拠地となることを目指します。



noteが目指す「街」とは、
個人・法人問わず、あらゆる人が集まる場所。

ここではあらゆる人が活発に創作活動や経済活動を行い、人々の間に交流が生まれることで、文化や経済がますます発展していきます。

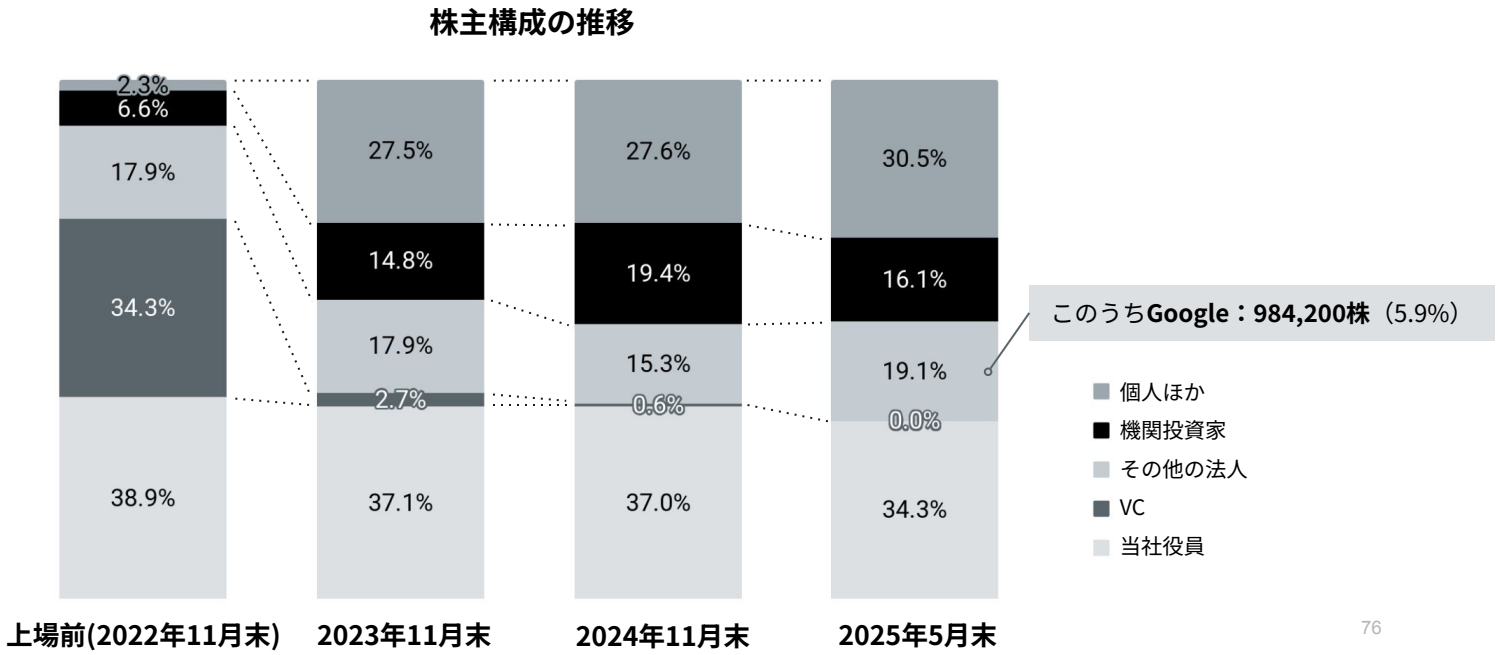
そんな「街」を、インターネット上につくります。

目次

01　会社概要・事業概要
02　業績概況
03　成長戦略と直近の取り組み
04　IRについて

株主構成の推移（2025年5月末）

Googleとの資本業務提携により事業法人の構成比率が増加するとともに、機関投資家・個人投資家からの注目度が高まり、半年前と比べ株主数が約2倍に拡大。引き続きIR活動を積極化し、株価の向上・出来高の増大に取り組む。



株主優待制度の新設

株主の皆さまへの還元ならびに当社の事業に対する理解を深めていただくため、株主優待制度を新設。

導入の目的	● 株主の皆さまへ感謝をお伝えするとともに、当社の事業へのご理解を深めていただくことにより、株主の皆さまとのエンゲージメントをより一層強化する ● 当社株式の魅力を高めることで、より多くの方々に中長期的に保有していただくとともに、出来高および流動性の活性化、ひいては企業価値の向上につなげる
対象者	**毎年11月30日現在の株主名簿に記載された100 株以上所有の株主のうち、1年以上継続して所有の株主** （ただし継続保有の条件は、毎年5月末日および11月末日の株主名簿に、同一の株主番号で3回以上連続して100株以上の所有が記録されていることとする）
優待の内容	**保有株式数に応じ、1ポイント＝1円として有料記事の購入に当てることができるnoteポイントを贈呈** ● 100株以上200株未満 ：**3,000ポイント（3,000円相当）** ● 200株以上 ：**6,000ポイント（6,000円相当）**
贈呈時期	対象となる株主に対し、2月中に「定時株主総会招集ご通知」に同封して送付予定

上場企業のIR記事を配信する「IR note マガジン」

noteを活用してIR情報を発信する企業が増えていることを受け、投資家の皆さまに参加企業のIR情報をまとめてお届けし投資判断に役立てていただくことを目的に、「IR note マガジン」を共同運営しています。

※2025年9月30日時点



参加企業数	フォロワー数
131 社	2,100名超

こちらからマガジンをフォローいただけると、noteでIR情報を発信する企業の情報をまとめて受け取ることができます。
株主・投資家の皆さまはぜひご覧ください！
https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b

IR情報の発信について

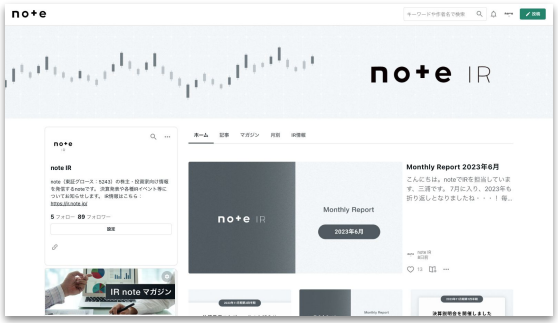
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認いただけます。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

- **IRサイト**



https://ir.note.jp/

- **IR note**



https://note.com/note_ir

IR対談記事：AI戦略について（2025年7月公開）

当社のAIに関する事業戦略や目指す方向性についてより深くご理解いただくため、株主・投資家のみなさまに向けてCEO・加藤とCXO・深津の対談インタビューを行いました。ぜひIR noteよりご一読ください。



主な内容

- AIによる創作環境の激変：チャンスとリスクが共存する新時代
- noteのAI戦略：3つの柱で支えるクリエイターエコシステム
- 将来のビジネスチャンス：コンテンツ増加がもたらすプラットフォームの優位性

…など、AIが創作活動にもたらす変化やnoteが描くビジョンについて、加藤・深津がそれぞれの考えを語っています。

詳細はこちらのURLからご覧ください！

➢ 前編：https://note.com/note_ir/n/n858393bef18a

➢ 後編：https://note.com/note_ir/n/n4a9098319c3c

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。


note