

no+e

2025年11月期第1四半期 決算説明資料

2025.4.8 note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略
- 05 お知らせ

目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

決算ハイライト

2025年11月期 第1四半期 連結決算 概要

- note事業のGMV増加により、**1Qの売上は957百万円（前年同期比+19.0%）**、売上総利益は905百万円（前年同期比+18.8%）と前年同期比、直近四半期比でも大幅に増加。
- **1Qの調整後EBITDAは18百万円。営業利益も5百万円と、4四半期連続で黒字を達成。**
- 通期業績予想に対する売上高の進捗は23.9%で、順調に推移。

note事業

- 購読者・ARPPUともに大きく増加し、**1QのGMVは4,961百万円（前年同期比+18.2%）**
- **GoogleのGeminiによる執筆サポートや、AI学習に関する実証実験など、AI関連施策が加速。**

note pro事業

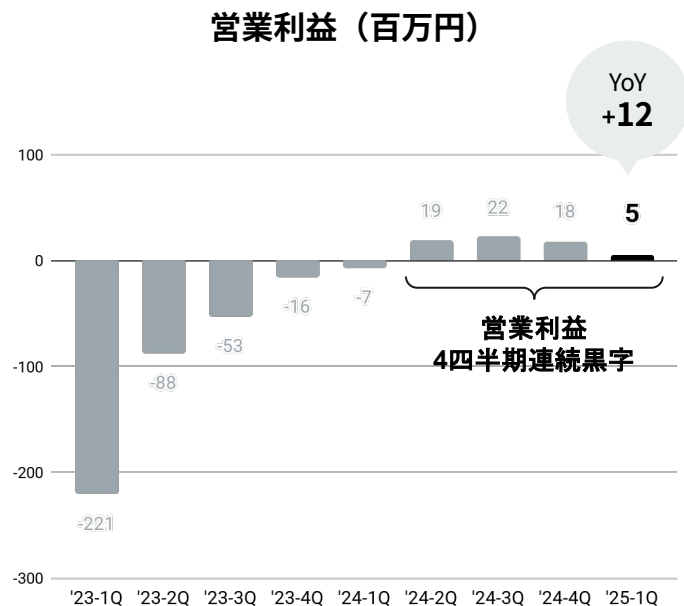
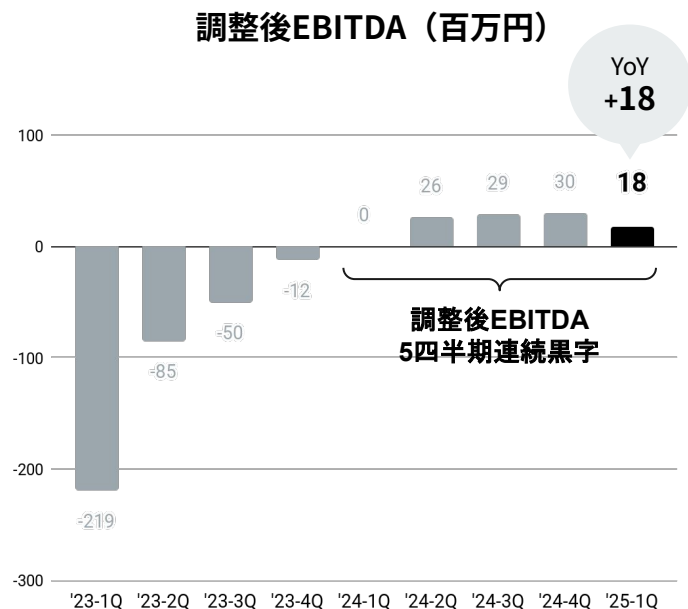
- 営業活動が順調に進み、**有料契約数は816件（前4Q末比+19件）、ARRは587百万円（前年同期比+18.6%）**まで拡大。AI執筆サポート機能など、ニーズの高い機能もリリース。

新規事業

- 「noteマネー」や「Tales」などの新サービスローンチの動きが活発化。

調整後EBITDA・営業利益の推移

売上成長により、調整後EBITDA・営業利益ともに昨年から継続して黒字で推移。



* 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

2025年11月期第1四半期 KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下のとおり。各指標とも順調に成長。

note 四半期GMV（流通総額）

4,961 百万円

（前年同期比 +18.2%）

note pro ARR

587 百万円

（前年同期比 +18.6%）

累計会員登録者数

938 万人

（前年同期比 +20.7%）

公開コンテンツ数

5,462 万件

（前年同期比 +28.3%）

累計ユニーククリエイター数

161 万人

（前年同期比 +20.6%）

2025年11月期第1四半期 連結業績サマリー

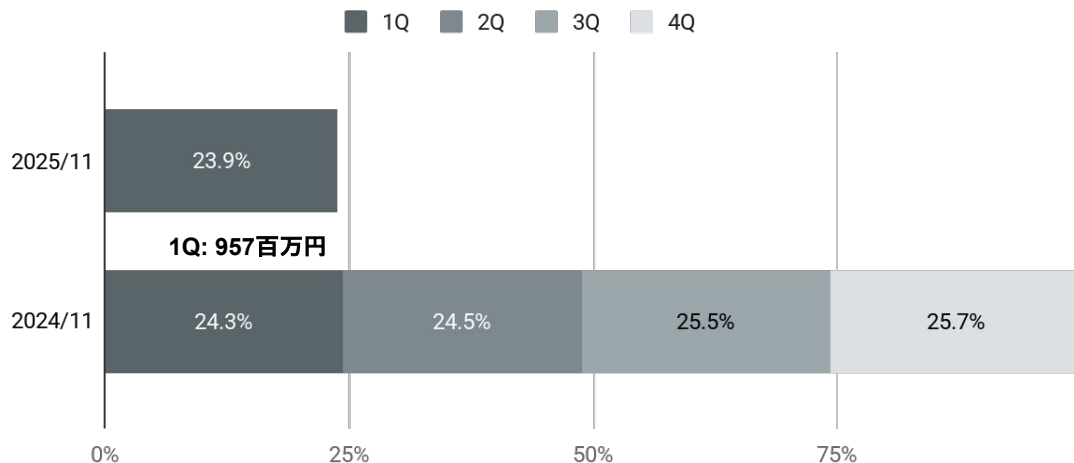
売上高・売上総利益が堅調に成長。調整後EBITDA以下の各利益指標もいずれも前年同期比で大幅に改善し黒字。

単位：百万円	2025年11月期 第1四半期	2024年11月期 第1四半期	対前年比 増加率
売上高	957	804	19.0%
売上総利益	905	762	18.8%
調整後EBITDA	18	0	—*
営業利益	5	▲ 7	—
経常利益	6	▲ 4	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	4	▲ 4	—

* 2024年11月期第1四半期の調整後EBITDAは黒字だが値が僅少なため、対前年比増加率の記載を省略。

業績予想に対する売上高の進捗状況

1Q売上高の業績予想に対する進捗率は23.9%。前期は四半期毎に売上を伸ばしており、業績予想に対し順調に進捗。



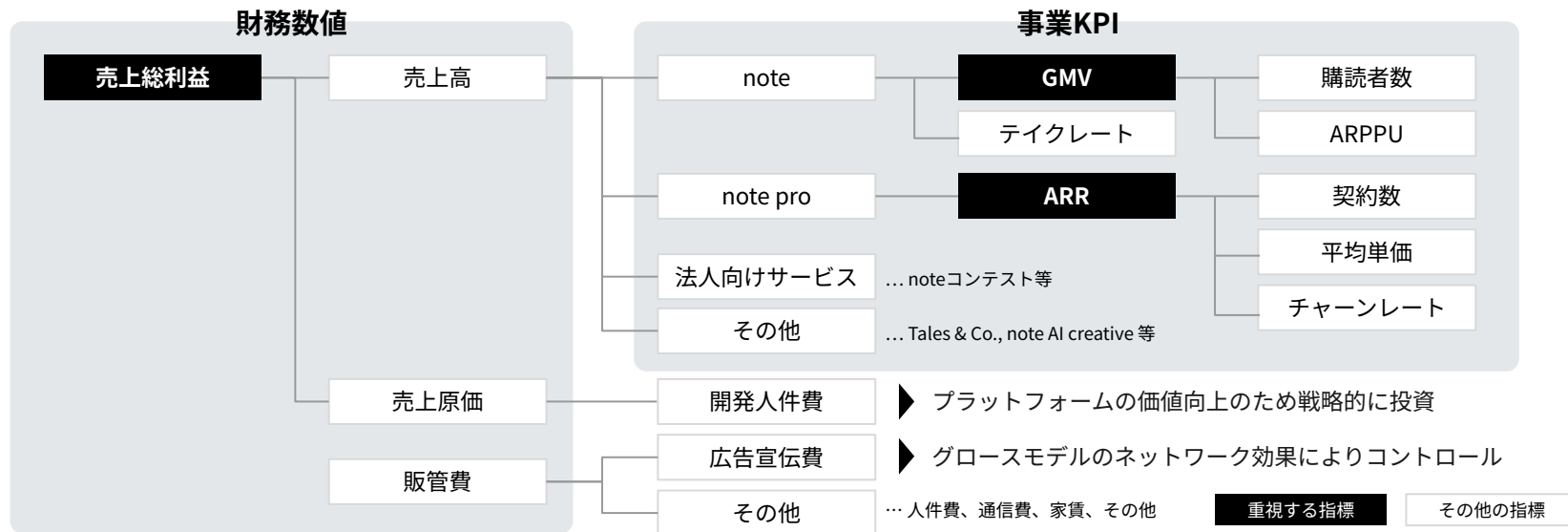
業績予想 / 実績

4,010百万円

3,312百万円

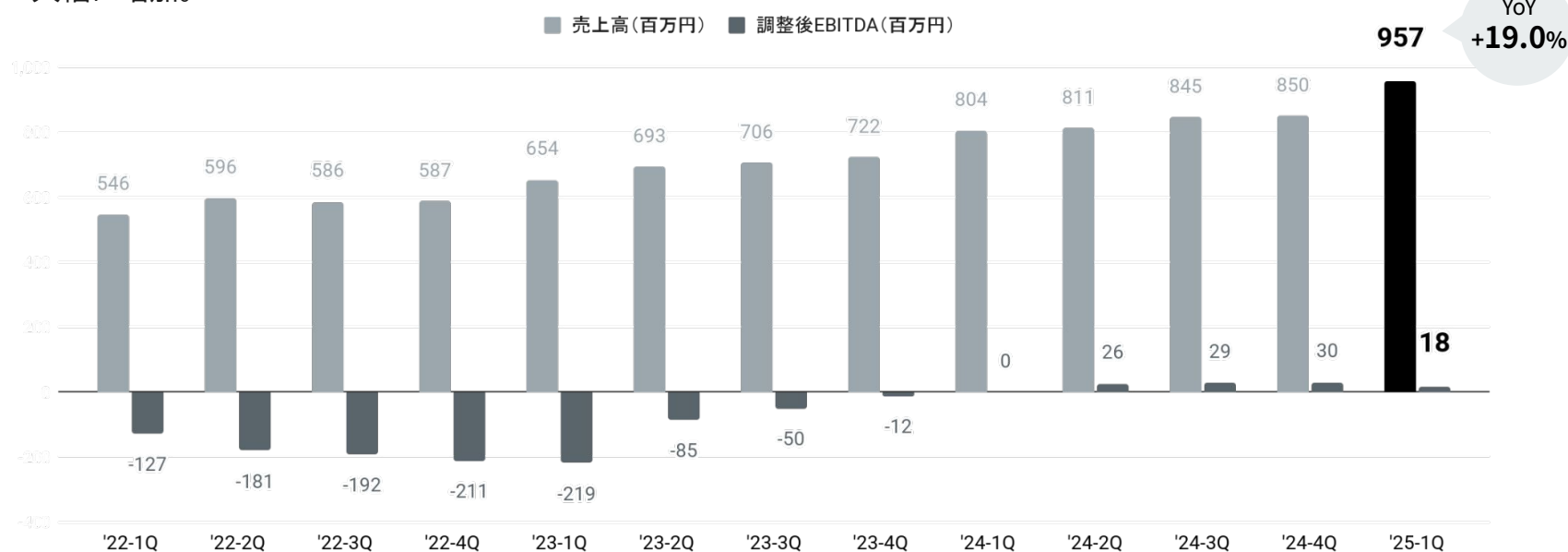
参考：財務構造と重視する指標

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+19.0%となり、順調に成長。調整後EBITDAは**5四半期連続で黒字**で推移し、前年同期比で大幅に増加。

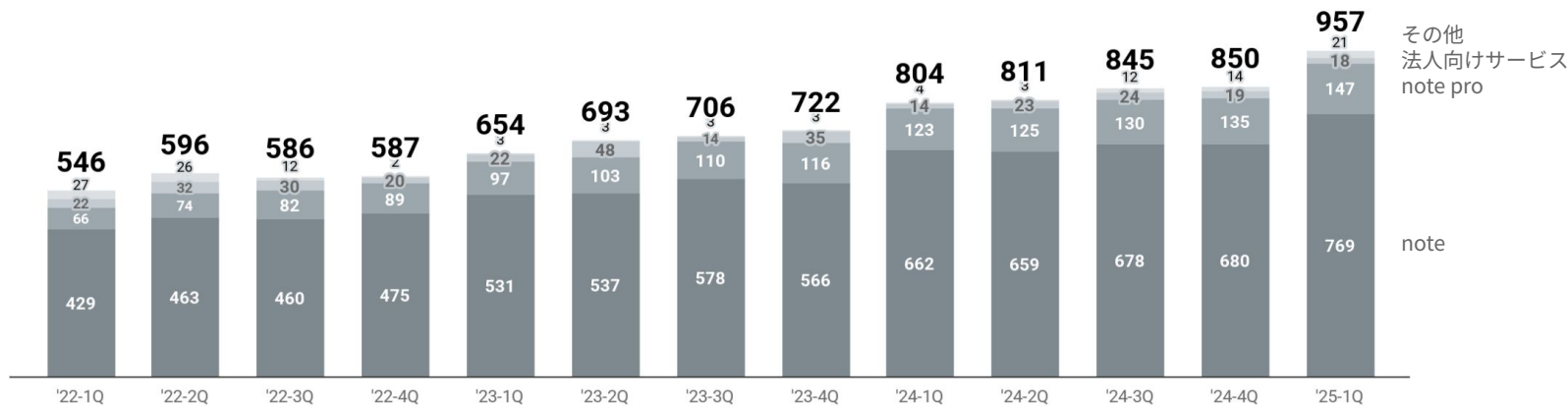


* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 + その他一時費用
* 2023年度以前はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

売上高 内訳の推移

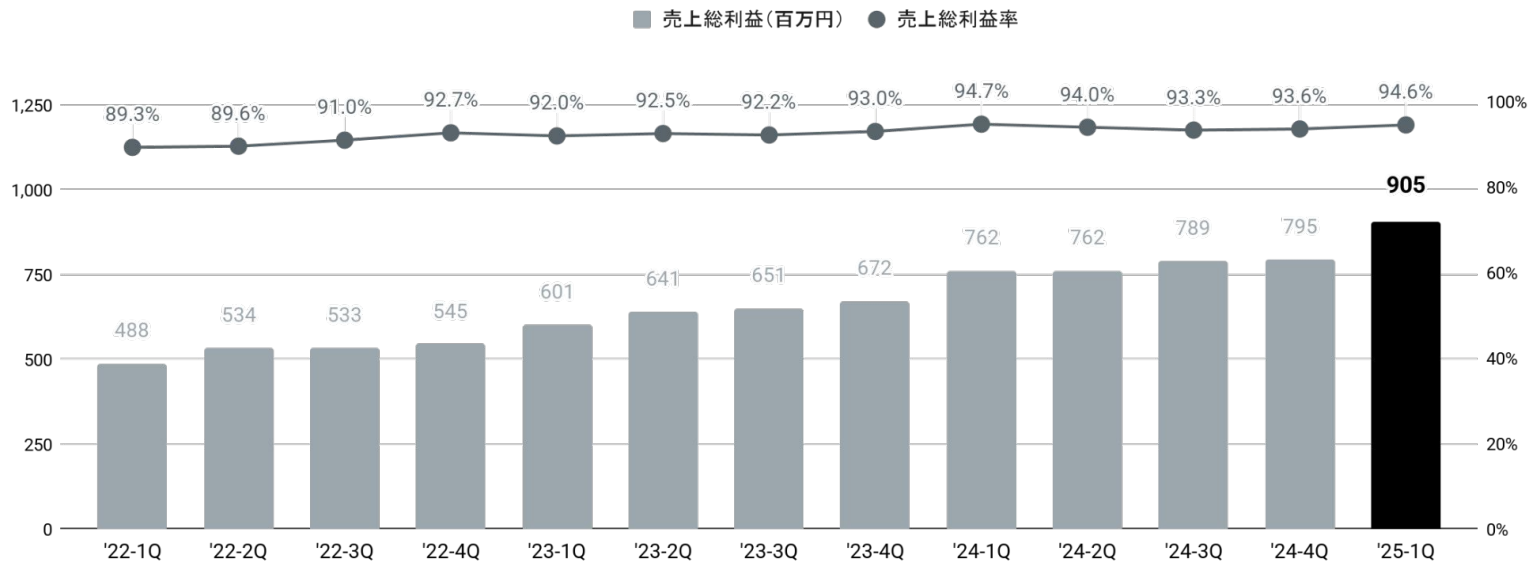
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



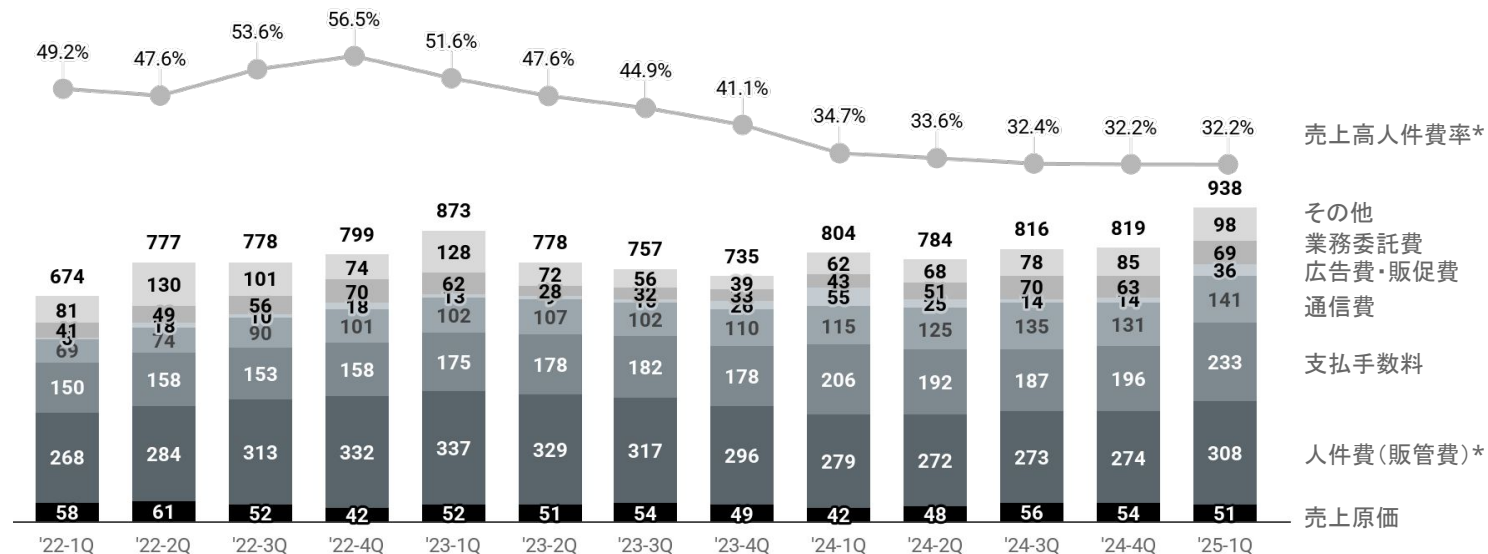
売上総利益・売上総利益率 四半期推移

重要指標としている売上総利益は前年同期比+18.8%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

継続的なコストマネジメントにより、売上成長（YoY+19.0%）に対して、費用の伸びはYoY+16.7%に。
新規開発のための戦略投資として採用費が増加。売上高人件費率は引き続き4割を割る水準で推移。

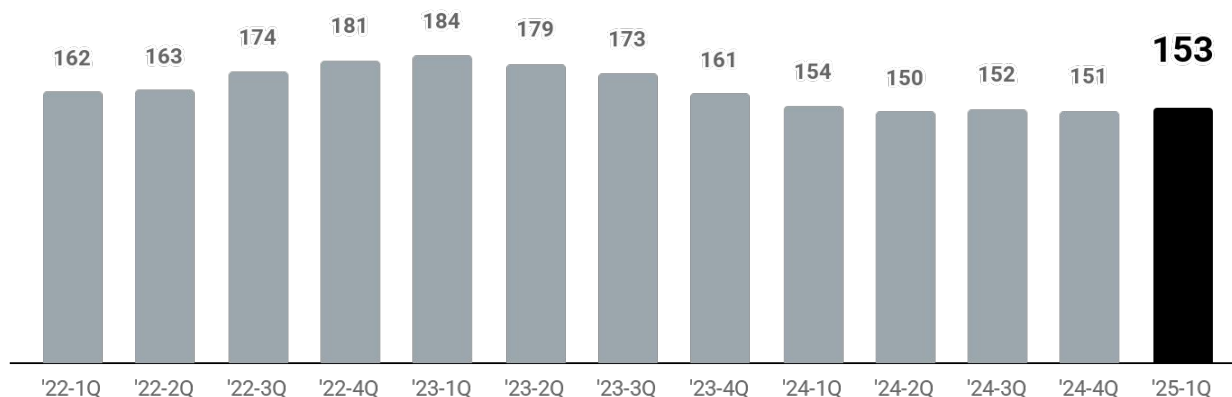


* 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除外
 * 人件費(販管費)は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの
 * 売上高人件費率は、人件費(販管費)÷売上高で算出したもの

人員数推移（連結ベース）

人員数は微増で推移。今後は中長期的な事業成長のため収益性とのバランスを見ながら人員数を拡大させる方針。業務委託も併せ戦略投資を実行中。

人員数推移（人、連結ベース）

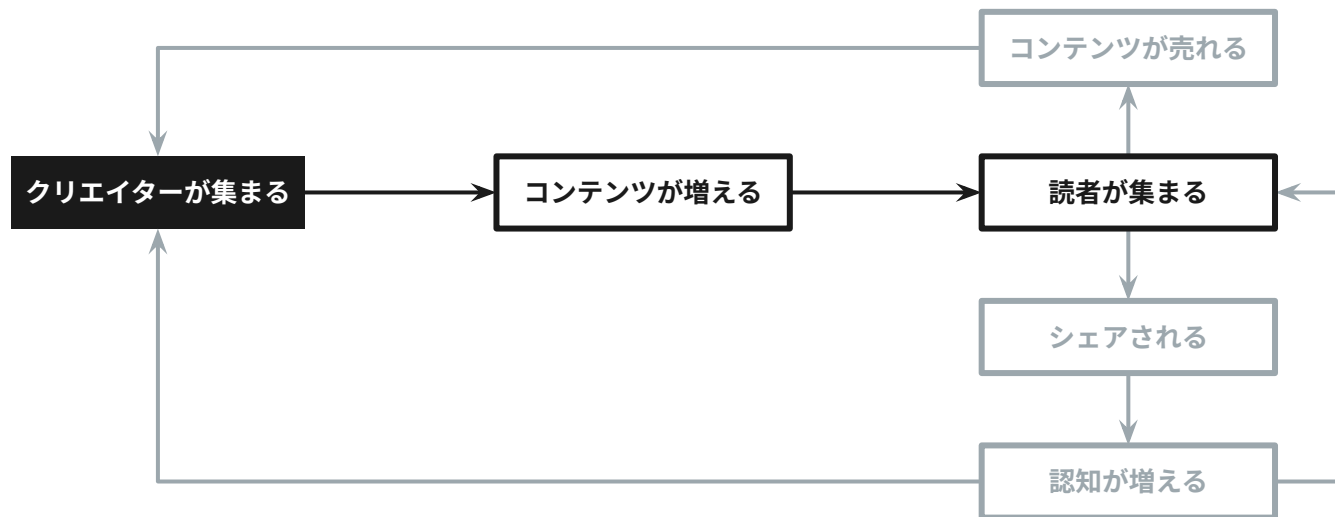


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。

* 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。

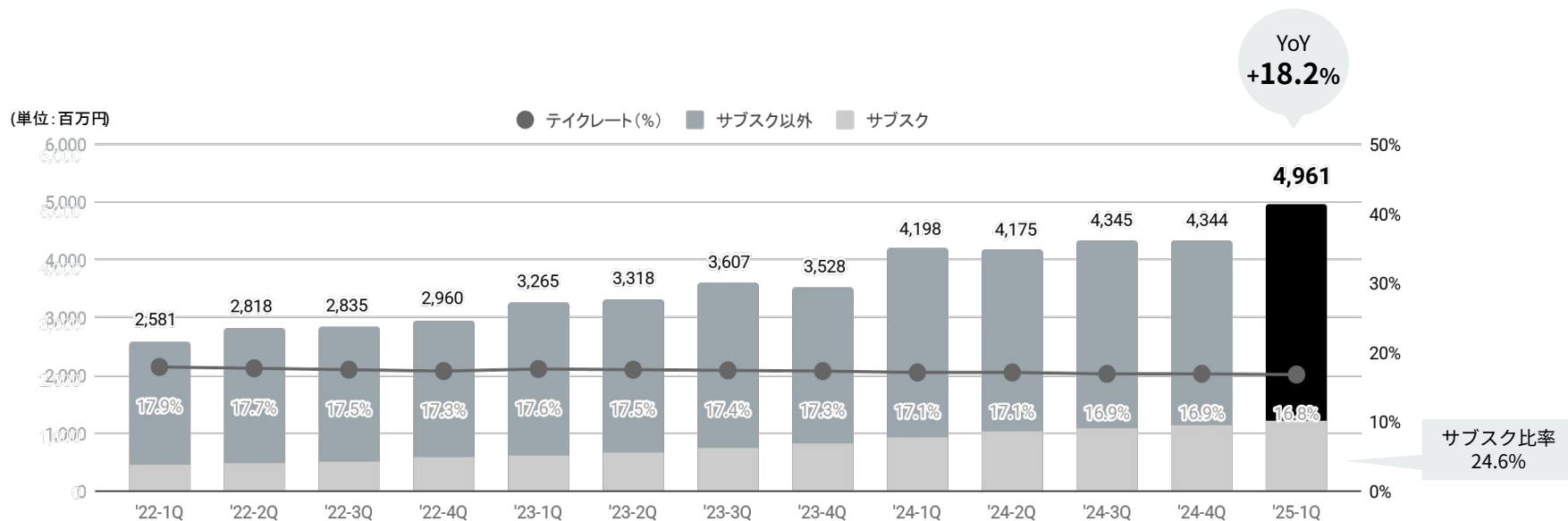
noteのグロースモデル

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24.9%**（2025年2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4Qから大きく増加して**4,961百万円（前年同期比+18.2%）**。サブスクも伸長。



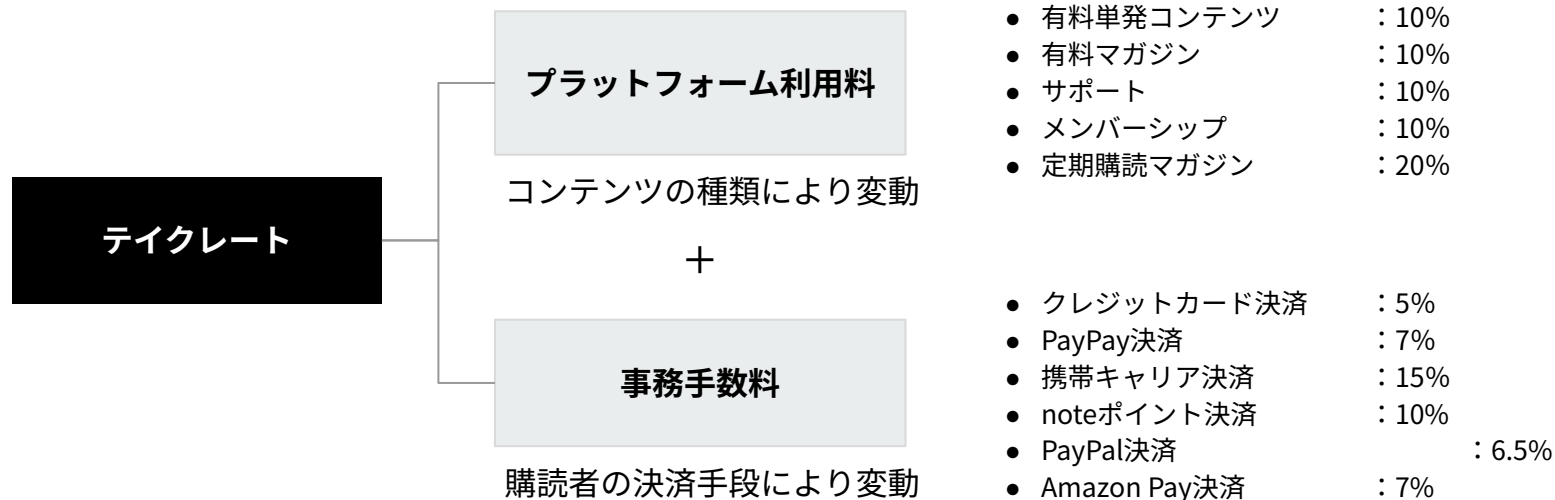
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+事務手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したものの。

* 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。

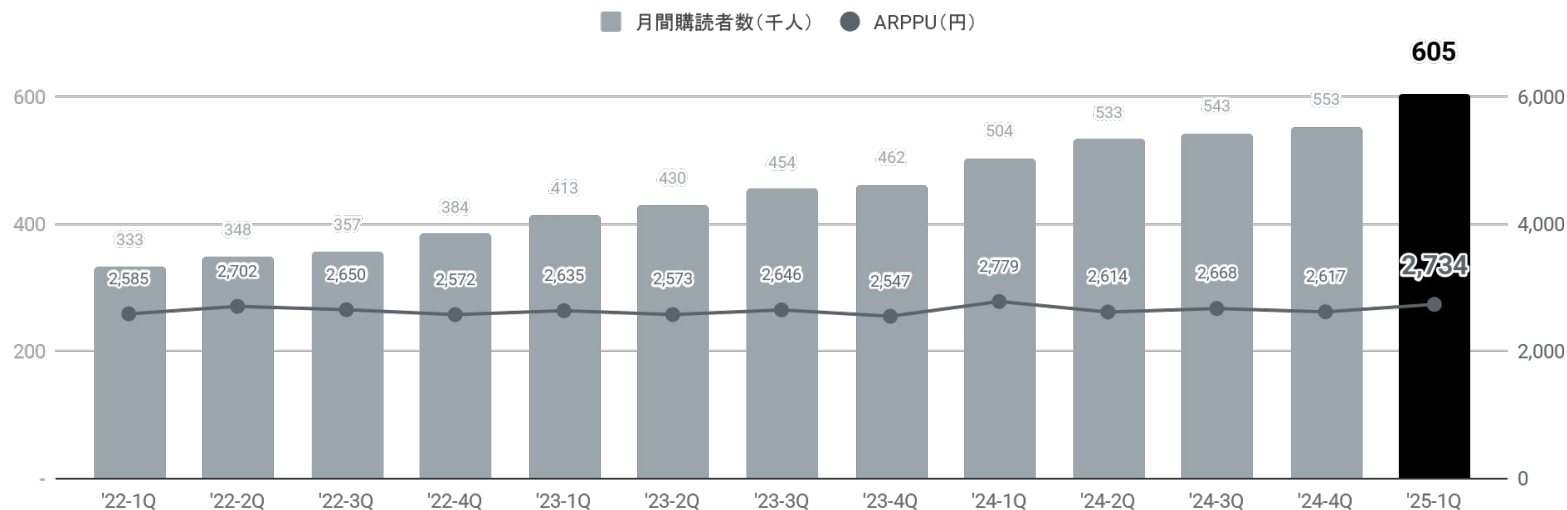
参考：テイクレートを構成する要素

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。



note：購読者数とARPPU

購読者数は継続的に増加し、月間60万人に到達。ARPPUは2,700円台に上昇。



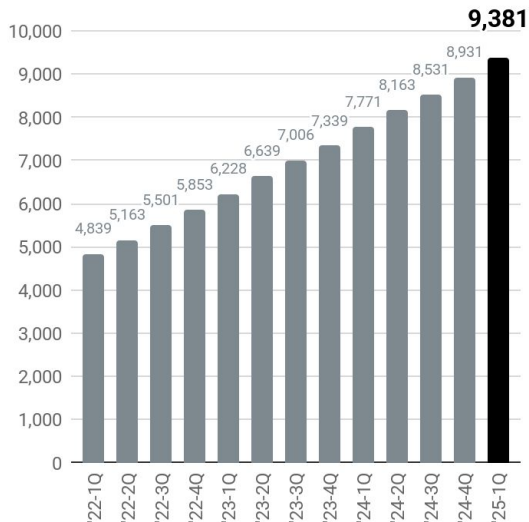
* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)

* 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。

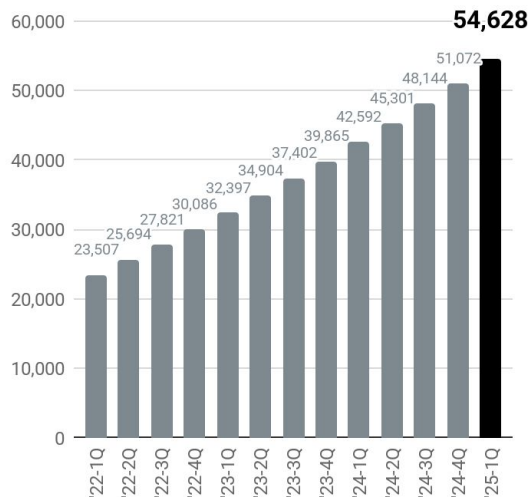
クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数はいずれも順調に増加しており、noteの街が着実に成長。

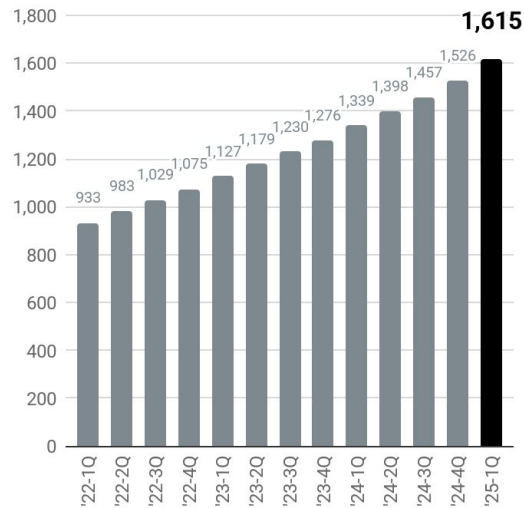
累計会員登録者数（千人）



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）

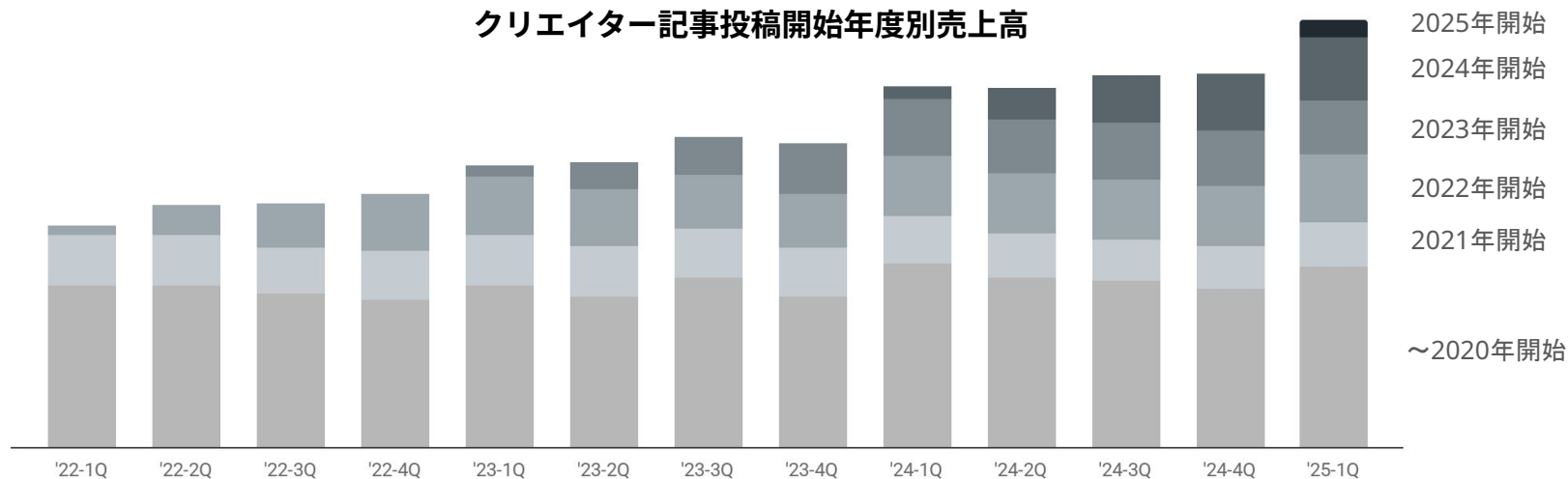


※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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。

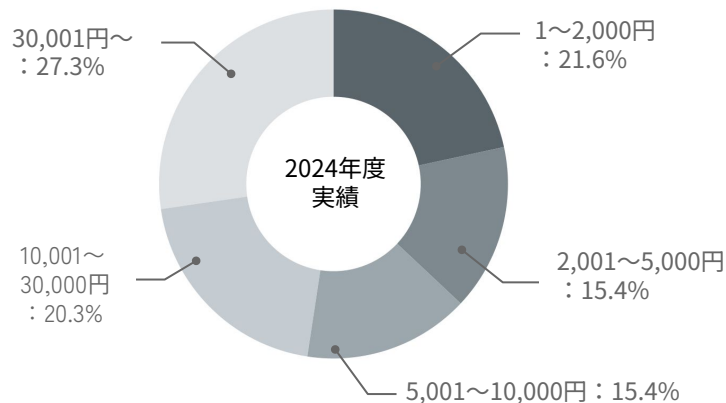


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

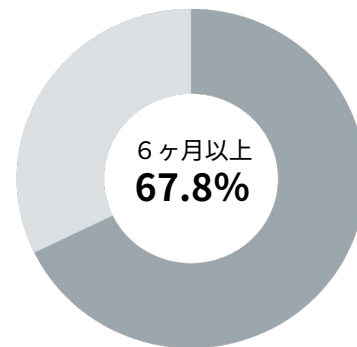
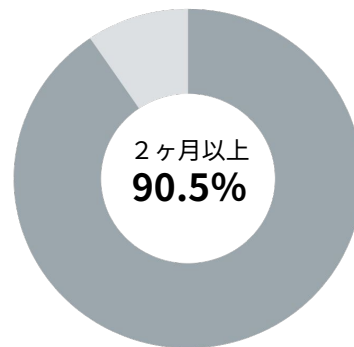
note：購読者データ（2024年度）

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)

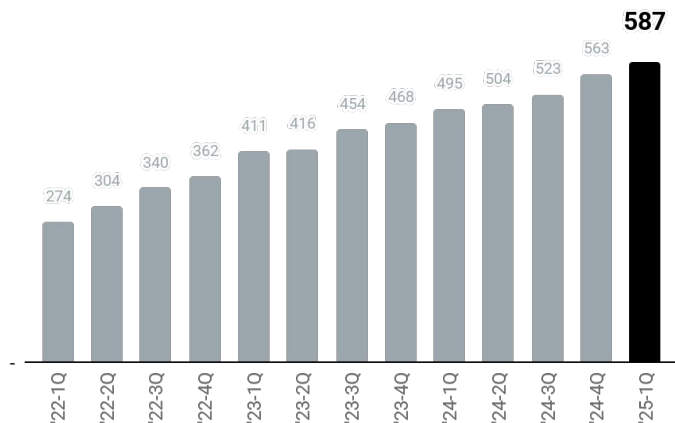


* 「購入総額の月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

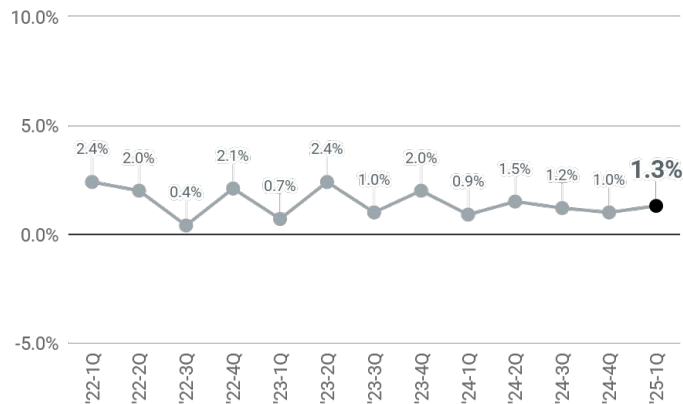
note pro : ARR / チャーンレート

有料契約件数の増加（次ページ）及び2023年2月に実施した料金改定^{※1}の効果が引き続き寄与し、ARRが持続的に増加、前年同期比+18.6%。

ARR^{※2}（百万円）



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。MRRIには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

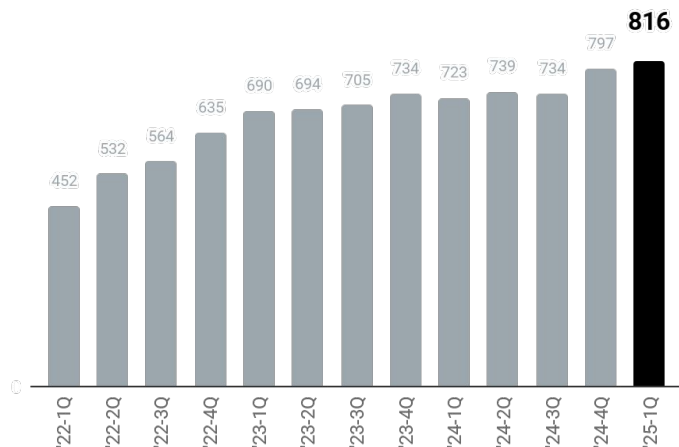
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

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。 note inc.

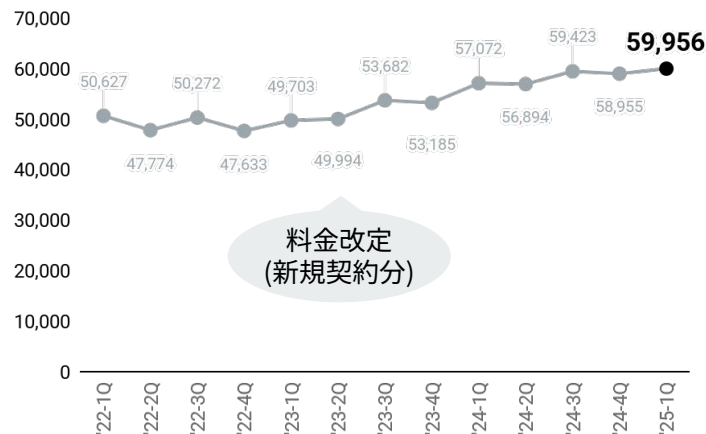
note pro：有料契約数 / ARPPU

昨年度4Qの大幅増以後も好調に受注を重ね、有料契約数が800を超える水準に。ARPPUは5万円後半で推移。

有料契約数（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。2025年1月のGoogle International LLCとの資本業務提携を経て、現預金及び純資産が増加。このほかにも金融機関から12億円の当座貸越枠を確保しており、十分な財務健全性を確保。

2024年11月末時点

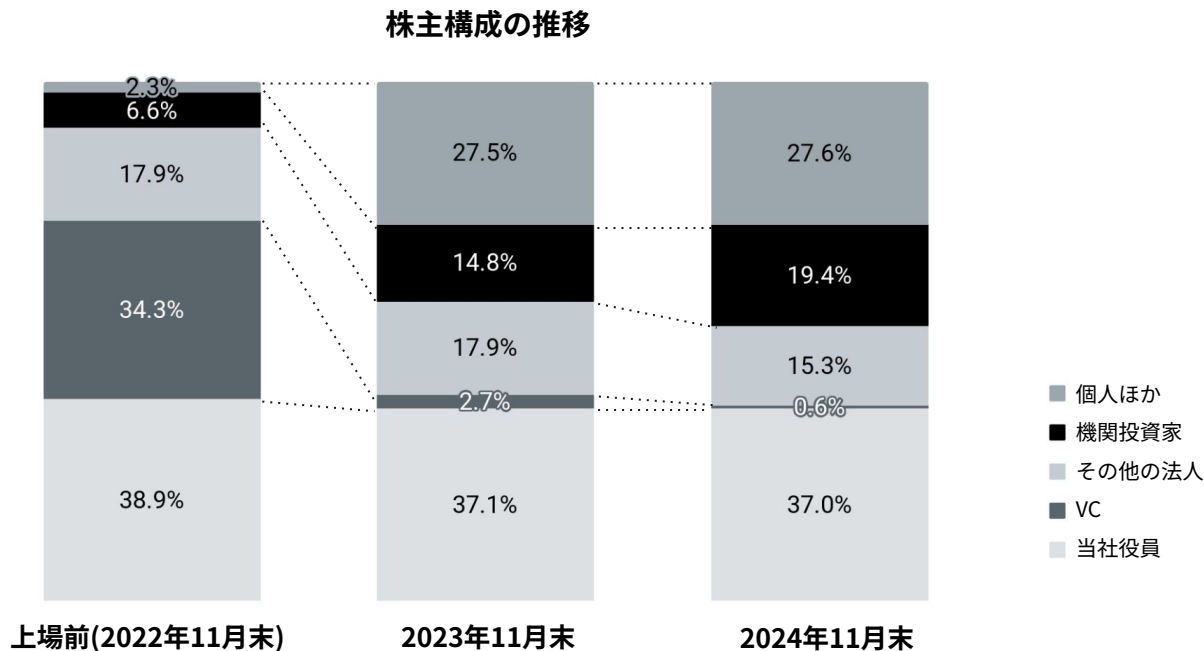
資産 3,769百万円	負債 2,046百万円
現預金 2,154	預り金 1,577
	その他負債 469
	純資産 1,722百万円
未収入金 1,209	株主資本 1,702
その他資産 404	新株予約権 19

2025年2月末時点

資産 4,489百万円	負債 2,205百万円
現預金 2,673	預り金 1,755
	その他負債 449
	純資産 2,284百万円
未収入金 1,388	株主資本 2,256
その他資産 427	新株予約権 28

株主構成の推移

上場を経て機関投資家比率は2割程度まで上昇。引き続き機関投資家、個人投資家問わずIR活動を積極的に行い、株価の向上・出来高の増大に取り組む。



目次

01 決算概要

02 業績予想

03 直近の取り組み

04 今後の成長戦略

05 お知らせ

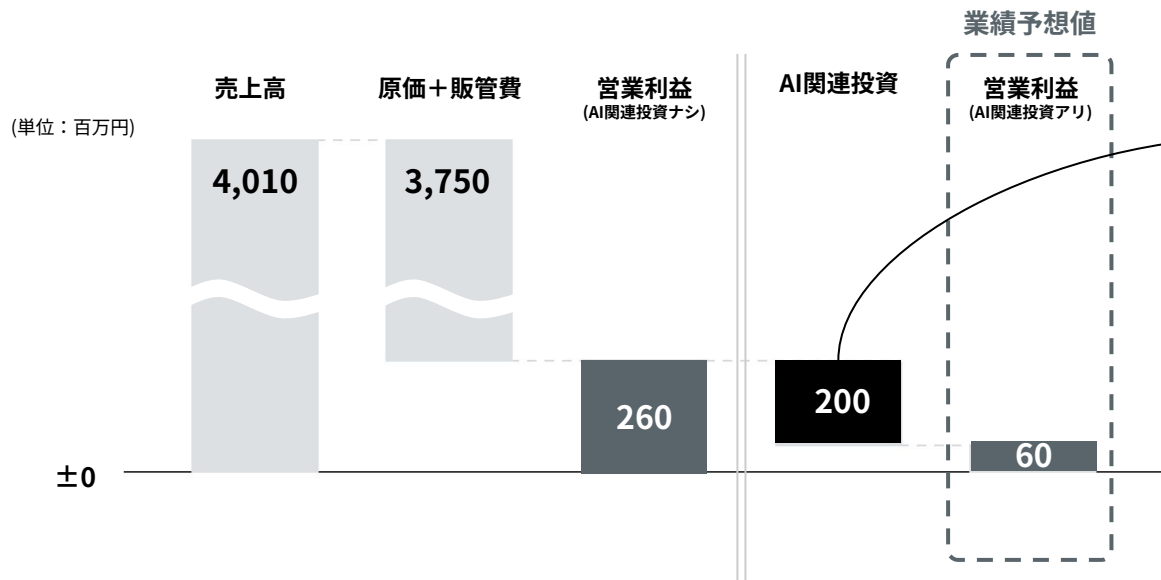
2025年11月期連結業績予想

2025年11月期は、既存事業の成長及び新規事業の売上貢献を見込み、黒字を継続する想定。中長期のさらなる成長に向けてAI関連技術や新規事業への戦略投資を計画しており、業績予想は下記のとおりで期初予想から変更なし。

単位：百万円	2025年11月期 通期業績予想	2024年11月期 通期実績	対前年増加率
売上高	4,010	3,312	+21.1%
売上総利益	3,700	3,110	+19.0%
営業利益	60	52	+13.5%
経常利益	80	75	+6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	110	98	+11.2%

業績予想のイメージ

FY24の売上高は成長率+20%以上を計画し、資本業務提携関連も含めたAI関連投資を積極化する。トータルではFY24を上回る利益水準を想定。



AI関連投資の内容：

- note及びnote proにおける生成AI技術の活用を含めた新機能開発
- 生成AI関連技術を活用したR&Dを含む新規事業の立ち上げ

具体的には、上記を実現するための以下の費用が中心となる

- 採用関連費用
- 人件費（10名程度の増員想定）
- 業務委託費

事業別に見ると、note・note proについては引き続き堅調な成長を想定。法人向けサービスの増加及び新規事業の売上貢献により、FY24を上回る成長を目指す。

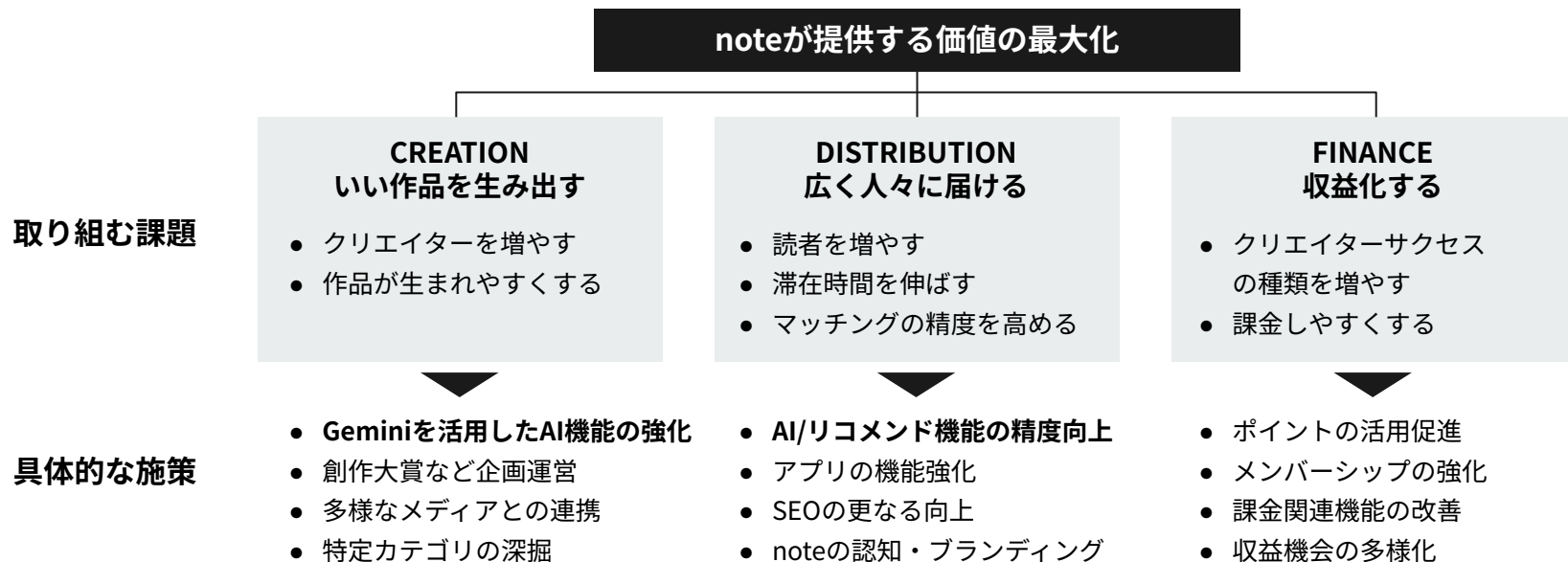
	2023年11月期 売上高(百万円)	2024年11月期 売上高(百万円)	2024年11月期 売上成長率	2025年11月期 売上高見通し	補足
note	2,213	2,680	+21.1%		グロースモデルの各項目改善やキャンペーン強化により引き続き成長を見込む
note pro	427	514	+20.4%		機能拡充とマーケティング強化によりFY24程度の成長率を見込む
法人向けサービス	121	81	▲33.1%		営業組織強化や提供ソリューション拡大により、FY23の水準までの回復を見込む
その他（新規事業含む）	13	35	+154.4%		Tales & Co. 及び FY25新規リリース想定の新規サービスによる売上貢献を見込む
合計	2,777	3,312	+19.3%	+21.1%	

目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み**
- 04 今後の成長戦略
- 05 お知らせ

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。



Googleとの資本業務提携及び第三者割当増資の実行

2025年1月、当社は、AI技術を活用した新たなサービス開発を促進し、成長機会を広げるため、Google International LLCとの間で資本業務提携及び第三者割当による新株を発行。

目的	AI技術を活用した新たなサービス開発を促進し、さらなる成長の機会を広げるため。
ファイナンスの概要	● 割当予定先: Google International LLC ● 発行新株式数: 984,200株（希薄化率：6.4%） ● 発行価額: 508円/株 ● 差引資金調達額*: 489,973,600円 ● 払込期日: 2025年1月29日
資金使途	生成AI技術の活用を含む既存事業の強化及び新規事業に関する研究開発及び成長資金 ● note・note proにおける生成AI技術の活用を含めた新機能開発に係る人件費・業務委託費用（本資本業務提携に関連するものを含む） ● 生成AI技術を活用した研究開発を含む新規事業の立ち上げに係る人件費・業務委託費用（本資本業務提携に関連するものを含む） ● 上記に必要な人材獲得・教育に係る採用教育関連費用



Amazon Pay決済利用開始

2025年1月から、noteの有料記事や有料マガジン購入時にAmazon Payが利用可能に。

noteのこれまでの決済手段アップデート

- 2022年3月：PayPay決済開始
- 2024年1月：noteポイント決済開始
- 2024年4月：アプリでの有料記事購入が可能に
- 2024年6月：PayPal決済開始
- 2025年1月：Amazon Pay決済開始

※今後は、メンバーシップの決済にもPayPayが使えるようになる機能リリースを予定。

note

**Amazon Pay決済
はじめました。**

※条件あり

2/17(月)までのAmazon Pay決済で
5,000円分のAmazonギフトカードが当たります!

noteが2024年に日本で成長したデジタルブランドのトップとして選出

Similarwebが成長著しいデジタルブランドとして選出する「Digital 100」の「Digital Winner」にnoteが選出。

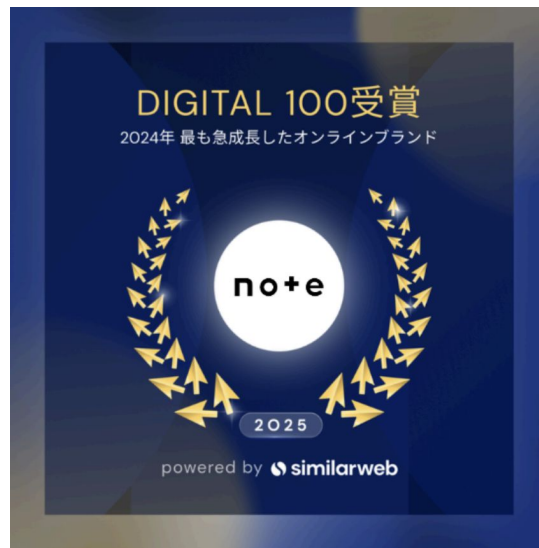
受賞理由と成長背景

noteが「ウェブサイトとアプリの両方で最も成長したデジタルブランド」に選出

- ウェブサイト訪問者数：前年比+37%
- アプリのアクティブユーザー数：前年比+20%

高い成長率を達成した背景

- 日々のカイゼンや機能追加
- メディアと連携してクリエイターのデビュー機会創出
- SEO対策の強化
- レコメンドエンジンの改善



note pro新機能「AI執筆サポート」をリリース

2025年2月、note proユーザー向けにインタビュー動画や音声データから記事の原稿案を自動生成する新機能を提供。

AI執筆サポート機能利用の流れ

- ユーザーがインタビューを実施
- 文字起こし/動画/音声のいずれかをアップロード
- note proがAIで生成した、文字起こし/Q&A/構成/原稿案の4点を納品
- ユーザーが文章を整えて記事を公開



納品までの流れ



横浜市教育委員会が横浜市立小中学校のnote proを一括導入

2025年3月、横浜市教育委員会と市立の全小中学校480校が「note pro一括導入プラン」を活用しnoteを無償開設。

教育委員会向け note pro一括導入プラン

- 各自治体の教育委員会を対象に、管轄する学校にまとめてnote proを導入・契約できるサービス。これにより、教育委員会は管轄する学校のnote proを一括して無料で開設することが可能。
- 今回は横浜市教育委員会と管轄の全小中学校の計480校が本プランを活用してnoteを開設。
- 一括導入した自治体の過去事例（一部）は以下の通り。
 - [岩手県教育委員会](#)
 - [沖縄県うるま市教育委員会](#)
 - [福島県教育委員会](#)
 - [新潟県教育委員会](#)
 - [北海道教育委員会](#)
 - [横浜市教育委員会](#) ← New

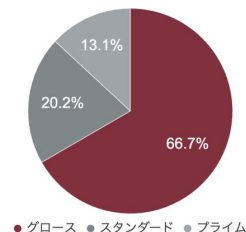


IR noteマガジンの参加企業が100社を突破

2025年2月、上場企業が投資家にIR情報を直接届けるメディア「IR noteマガジン」の参加企業が100社を突破。

企業のIR発信、投資家との対話の場として定着

- 上場企業の経営陣やIR担当者が、決算数値の背景にある具体的なエピソードや、成長戦略の進捗、業界の動きと自社の戦略のつながりなどを発信。
- 本マガジンをフォローしている読者数は約2,000人に。
- 参加企業の内訳としては、
グロース市場の上場企業が多く
全体の66.7%を占めている。
- 参加企業の中には株式の出来高が
前年比で18%増加するなど、市場
での認知度向上につながる事例も。



● グロース ● スタンダード ● プライム

IR noteマガジン

参加企業数が100社を突破！





投資家の知恵が集まるサイト「noteマネー」をリリース

2025年3月、noteに投稿される市場や企業の理解に役立つ記事を集めた金融・投資情報の新サイトを開始。

noteマネーの概要

- 市場理解や資産形成に役立つnoteの記事を多彩な切り口でピックアップして紹介。
- 日経平均やS&P500などの株式指数、個別銘柄の株価など、市場動向の把握に役立つチャートを提供。
- noteの記事に上記チャートを埋め込めるように。
- 投資・金融・資産形成など、お金に関わるテーマの投稿企画をnoteで定期的に開催。

リリースの背景

- グローバル経済の変動や新NISAによる投資環境の変化により、投資・経済情報のニーズが高まる。
 - note内でも特に投資や経済解説に関連する記事への注目が集まっており、投稿者数・投稿記事数共に大きく成長。
- noteの投資・経済分野の記事を「noteマネー」として集約。

サービスイメージ





noteとTales & Co.が物語投稿サイト「Tales」を今春リリース予定

2025年3月、メディアミックスを通じてクリエイターの作品を多くの人に届ける新サービス「Tales」の執筆機能のベータ版を先行公開。本オープンは2025年4月を予定。

Tales（テイルズ）について

- Talesは、クリエイターの可能性を広げ、メディアや言語の壁も突破するようなエンターテインメント作品を送り出す物語投稿サイト。投稿された作品を、さまざまな出版社・映像会社・動画配信プラットフォームなどとマッチングして展開。
- 2025年3月に執筆機能のベータ版を先行リリース。今後以下の機能も実装予定。
 - 自身の読者の傾向を分析する機能
 - クリエイターに収益還元する仕組み
 - 好みの作品をレコメンドする機能
 - ジャンルごとの人気作品がわかるランキング
- noteとTalesで共同開催する創作大賞のエンタメ原作部門の先行エントリーをTales上で実施。

物語投稿サイト

TALES



さっそく書く



©yom



noteからクリエイターにAI学習の対価を還元する実証実験を実施

2025年2月、AI学習によってクリエイターに対価が支払われる実証実験を実施し、約1,200名が参加。総額500万円超の還元を実現。

実証実験の概要

実証実験に参加希望したクリエイターのコンテンツをAI事業者の学習データとして利用し、対価を還元する仕組みの構築を目指す

- 参加希望のクリエイターのテキストコンテンツが対象
- 対象となったコンテンツがAI事業者の学習候補に
- 一定基準に基づいて対価を決定しクリエイターに還元

取り組みの背景

現在はAI学習に対する意向表明や許諾・対価還元の仕組みの整備が不十分。noteは本実証実験を通じてその仕組みを構築し、クリエイターの新たな収益機会の創出を目指す。

実証実験の結果

- 参加クリエイター: 1,218名*
- 総還元額: 5,028,056円
- 最大還元額: 401,506円
- 還元時期: 4月末予定

本結果を踏まえ、今後もさまざまな取り組みを予定。AI事業者や出版社、コンテンツホルダー、政府機関などと協力し、新しいエコシステムやルールの構築を目指す。

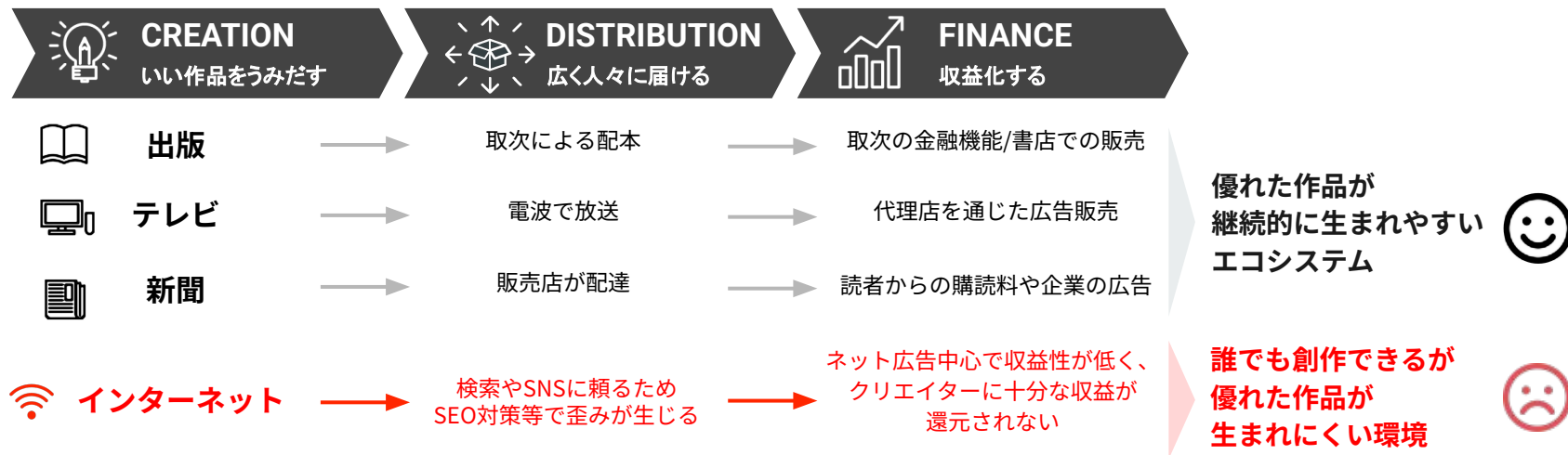
* 参加クリエイター数は実証実験に参加した人数であり、一部対価還元の対象外となった方も含む。

目次

- 01 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略**
- 05 お知らせ

インターネットにおける創作を取り巻く課題

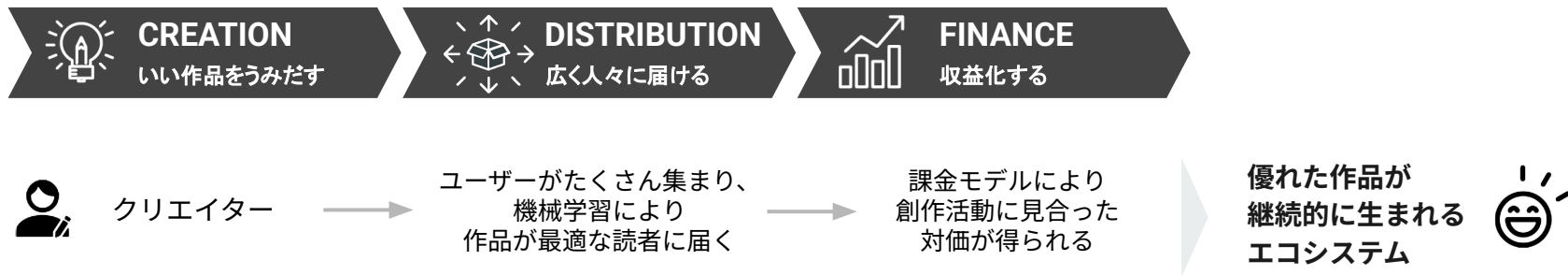
出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。



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。

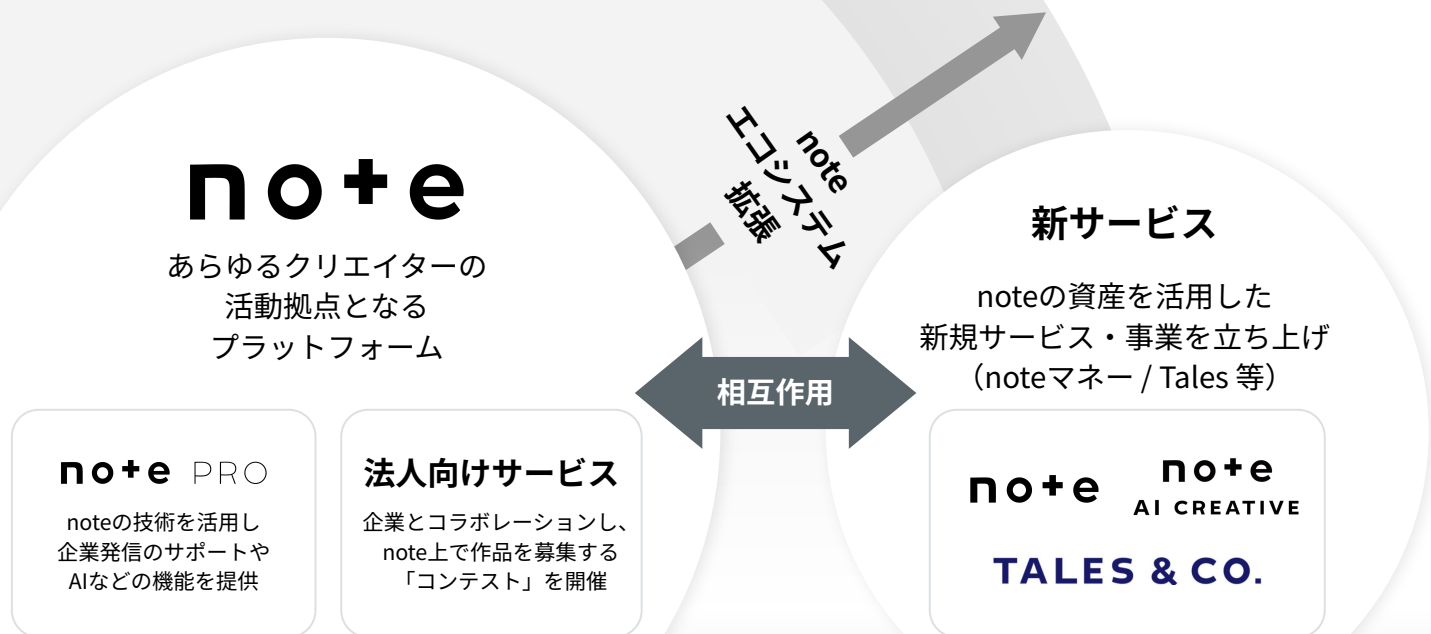
ユーザーがたくさん集まるプラットフォームにおいて、作品が最適な読者に届き、課金モデルによってクリエイターが創作活動に見合った対価を得られる仕組みを構築することで、クリエイターエコノミーを促進。



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 ▶

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。

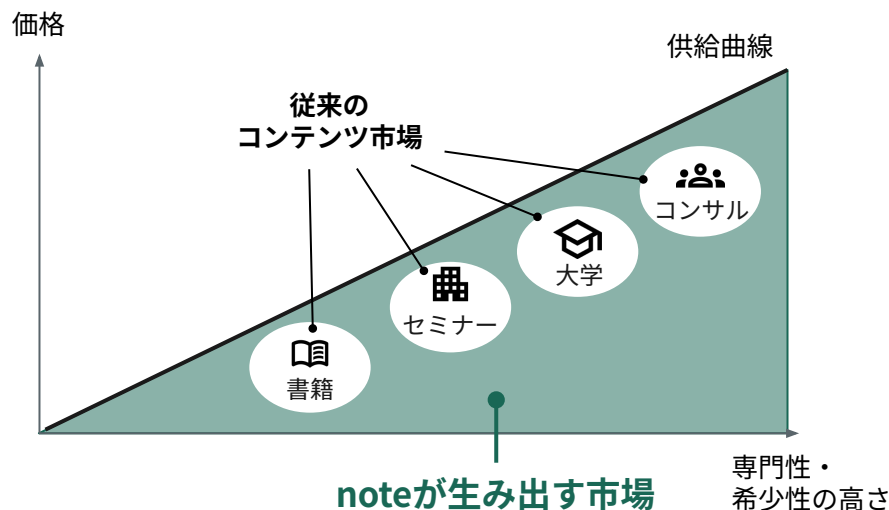
※2 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」市場規模は2022年のもの。

※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

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

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

note 企業協賛コンテストが100回を突破

累計投稿数は48万件、受賞者数は500人以上に

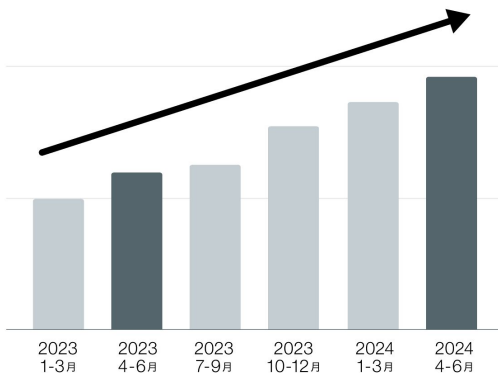
- 安心・安全な場でのブランディングが可能
 - 企業からの一方的な発信ではなく、クリエイターとの共創により消費者を巻き込んでファンを増やすPRが可能
 - クリエイターにとっては自分の作品が注目を浴びる機会に
- ↓
- 過激な発言や詐欺広告が増加し、企業がブランディングしにくい一部SNSと差別化し、noteの「安心・安全」という特徴を訴求してコラボを増やしていく
 - コンテスト以外の法人向けのソリューション拡大も検討

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？](#)

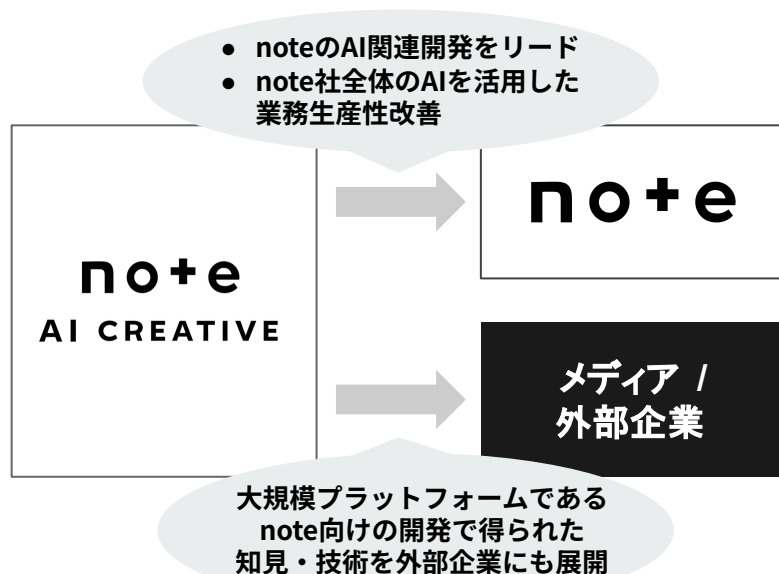
国内ウェブサイトアクセスランキング

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

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

Tales & Co.の目指すもの

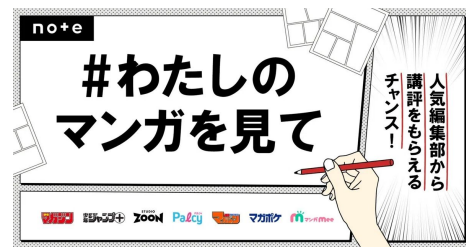
Tales & Co.は、noteグループとしての提供価値をCreationまでひろげ、メディアやコンテンツ企業と共創したメディアミックスの実現、IPの創出を目指す。



メディアと共創したメディアミックスの実現、IPの創出

noteはメディア企業にとってもコンテンツ発掘のプラットフォームに

日本最大級の創作コンテスト「創作大賞」や多くの出版社との協業コンテストなど、noteはクリエイターだけでなく、出版社などのメディア企業にとってもコンテンツ発掘のプラットフォームになっている。note発の書籍は300点超。



創作大賞の他にも多くの出版社とコンテストを実施

Tales & Co.の取り組み

Tales & Co. は設立半年余りながら、注目の作品が続々と誕生。各種メディアへの展開も視野に。



「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)

→2025年、KADOKAWAより商業出版予定



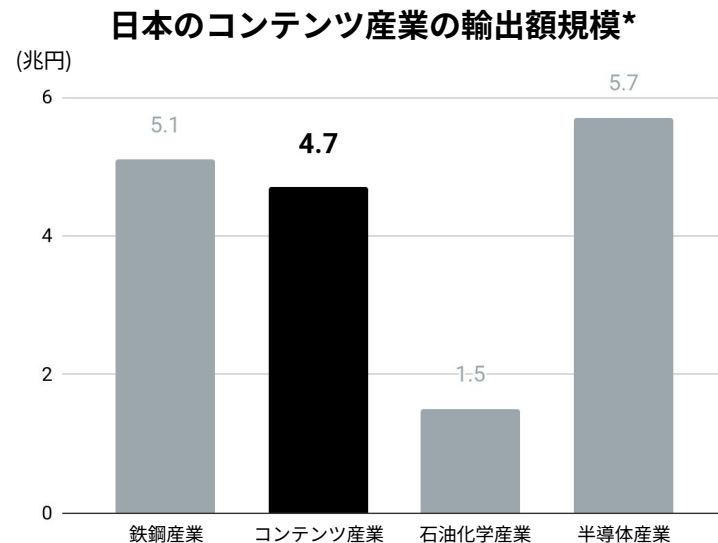
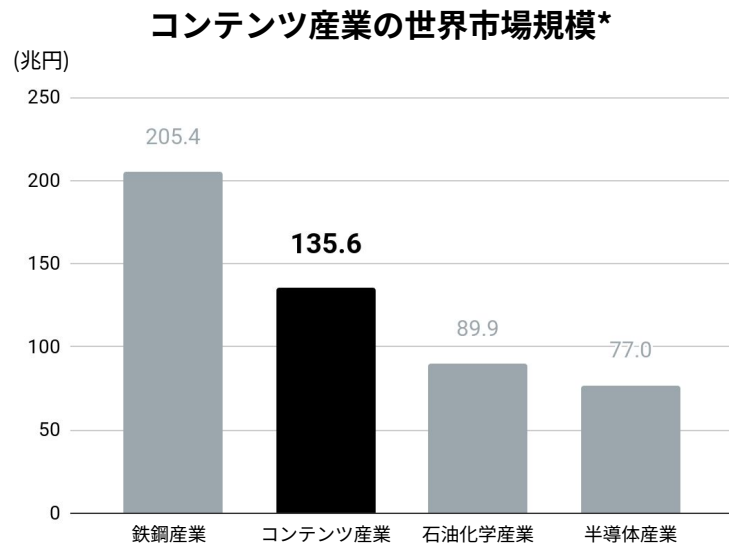
「Distillery Blue」



「Distillery Red」

エンタメ・コンテンツ市場の魅力

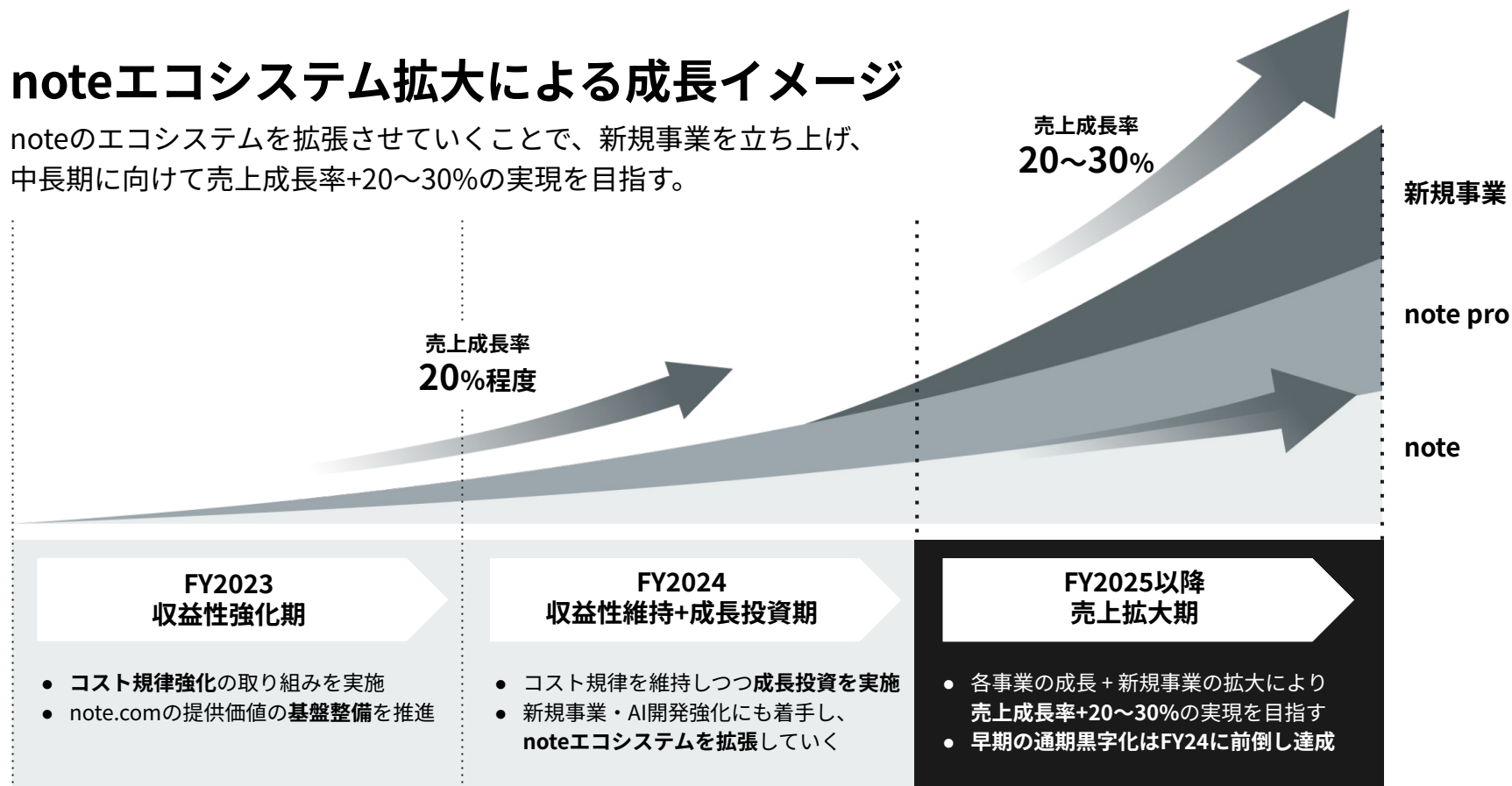
コンテンツは日本の産業の中でも海外に通用する主要な分野の一つであり、魅力的な市場。
Tales & Co.も世界で通用する魅力的なコンテンツ・IPを創出していくことを目指す。



* 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。



中長期的な業績見通し・財務方針

中長期的な業績見通しや財務方針については、下記のとおり。

売上

- note・note proを中心に、各事業の拡大により成長率を緩めず継続的な成長を目指す
- noteエコシステム拡大のため新規事業にも取り組み、**売上成長率+20～30%を目指す**

利益

- **早期の通期黒字化はFY24で達成**。引き続き売上成長と収益性のバランスを重視
- 拡大する利益の一部を、中長期的な売上成長拡大のための投資。FY25の重点テーマは**AIと新規事業**

プラットフォーム の規模

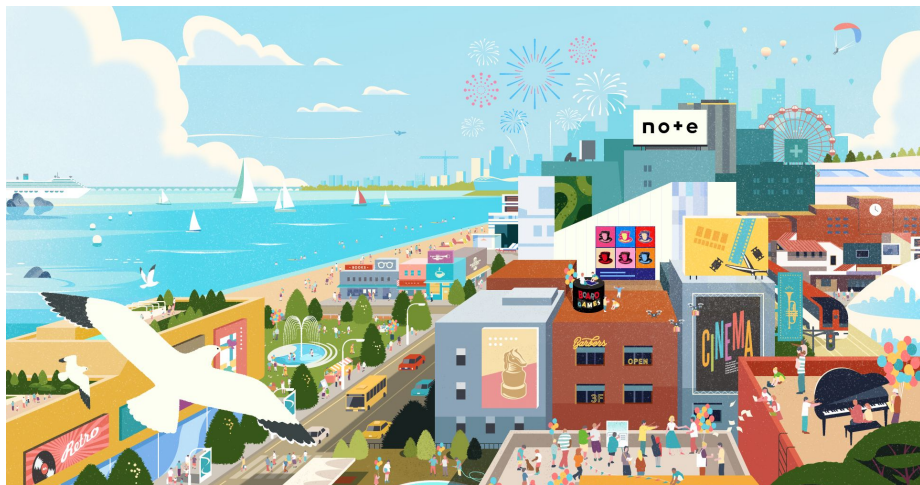
- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大することで**note ID数1,000万を早期に達成**する

財務

- 1月14日公表のGoogleとの資本業務提携や12億円の当座貸越枠も含めて十分な財務健全性を確保
- noteのエコシステム拡大に向け、M&Aや出資等の機会も検討していく

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 決算概要
- 02 業績予想
- 03 直近の取り組み
- 04 今後の成長戦略
- 05 お知らせ**

個人投資家向け勉強会 登壇のお知らせ

個人投資家のみなさまに当社への理解を深めていただくため、以下のIRイベントへの登壇を予定しています。
今後も積極的にIR活動を実施していきます。

【開催概要】

- 主催 神戸投資勉強会 (会場 / zoom開催)
- 開催日時 2025/4/19(土) 10:00 - 17:00
- 開催方法 オフライン/オンライン
- 参加費 無料
- 登壇者 取締役CFO 鹿島幸裕
- 参加方法 以下URLから事前登録
<https://peatix.com/event/4273138>

神戸投資勉強会

午前：個別銘柄ディスカッション

午後：IRセミナー【オンライン配信あり】

5243 note

165A SBIレオスひふみ

6031 ZETA

2025.4.19(土)10:00～17:00

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4月8日時点



参加企業数

105 社

フォロワー数

1,900名超

こちらからマガジンをフォローいただくと、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

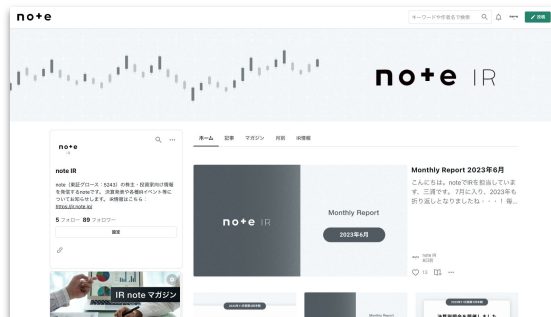
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認ください。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



<https://ir.note.jp/>

■ IR note



https://note.com/note_ir



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。

no + e