

no+e

2024年11月期第3四半期 決算説明資料

2024.10.9 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

2024年11月期 第3四半期 連結決算 概要

- **3Qの営業利益は22百万円となり、1Qの▲7百万円、2Qの19百万円を経て2四半期連続で黒字を達成。3Qまでの累計では34百万円の黒字。**
- note事業のGMV増加により、3Qの売上高は845百万円（前年同期比+19.7%）、売上総利益は789百万円（前年同期比+21.1%）と引き続き堅調に成長。
- 好調な業績を踏まえ、2024年11月期の業績予想を**通期黒字へと上方修正**。

note事業

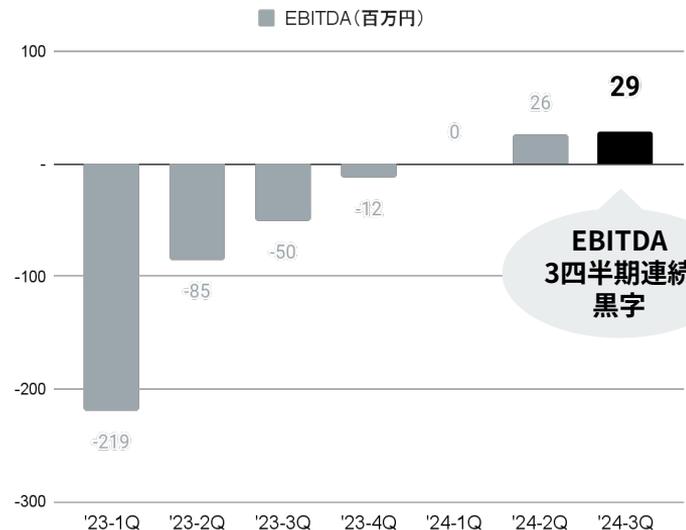
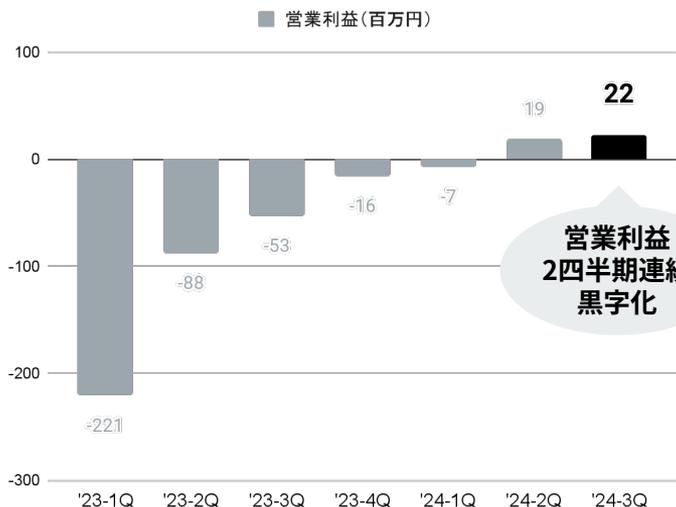
- 購読者・ARPPUともに堅調に推移し、**3QのGMVは4,345百万円（前年同期比+20.5%）**
- アクセス数が大きく成長しており、国内で有数のサービス規模に。創作大賞の応募作品数は5万件超（前年比+55.2%）と、創作のプラットフォームとしての認知が拡大。

note pro事業

- 料金改定効果が引き続き寄与し、**ARRは523百万円（前年同期比+15.2%）に拡大**。
- 有料契約数は新規契約獲得ペースが鈍化し、前四半期と比べ微減（有料契約数：734件）。

営業利益・EBITDA双方において四半期黒字を実現。

売上の成長に加え、前期からの継続的なコストマネジメント強化の取り組みにより、**営業利益は2四半期連続、EBITDAは3四半期連続で黒字を達成。**



* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

2024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。各指標とも順調に成長。

note 四半期GMV (流通総額)

4,345 百万円

(前年同期比 +20.5%)

note pro ARR

523 百万円

(前年同期比 +15.2%)

累計会員登録者数

853 万人

(前年同期比 +21.8%)

公開コンテンツ数

4,814 万件

(前年同期比 +28.7%)

累計ユニーククリエイター数

145 万人

(前年同期比 +18.4%)

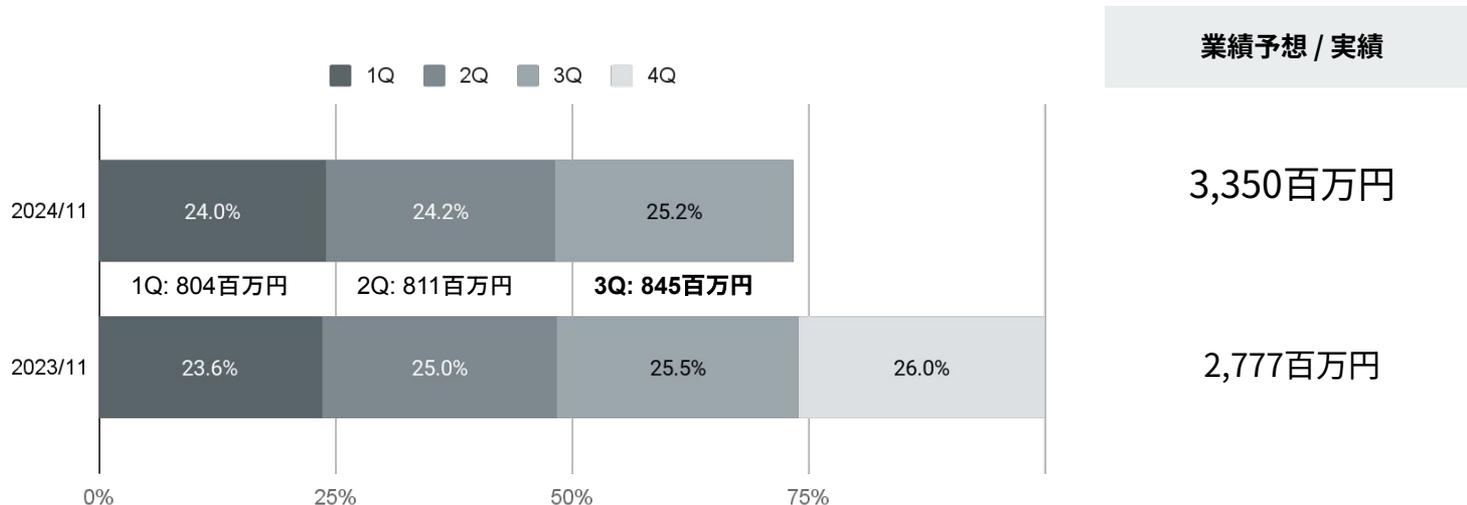
2024年11月期第3四半期 連結業績サマリー

売上高・売上総利益が堅調に成長し、営業利益以下の各利益指標は第2四半期からの黒字を継続。第3四半期累計も黒字。

単位：百万円	2024年11月期 第3四半期	2023年11月期 第3四半期	対前年比増加率	2024年11月期 第3四半期累計	2023年11月期 第3四半期累計	対前年比増加率
売上高	845	706	19.7%	2,461	2,054	19.8%
売上総利益	789	651	21.1%	2,314	1,894	22.1%
営業利益/損失	22	▲ 53	—	34	▲363	—
経常利益/損失	34	▲ 55	—	50	▲399	—
当期純利益/損失	33	▲ 55	—	47	▲399	—

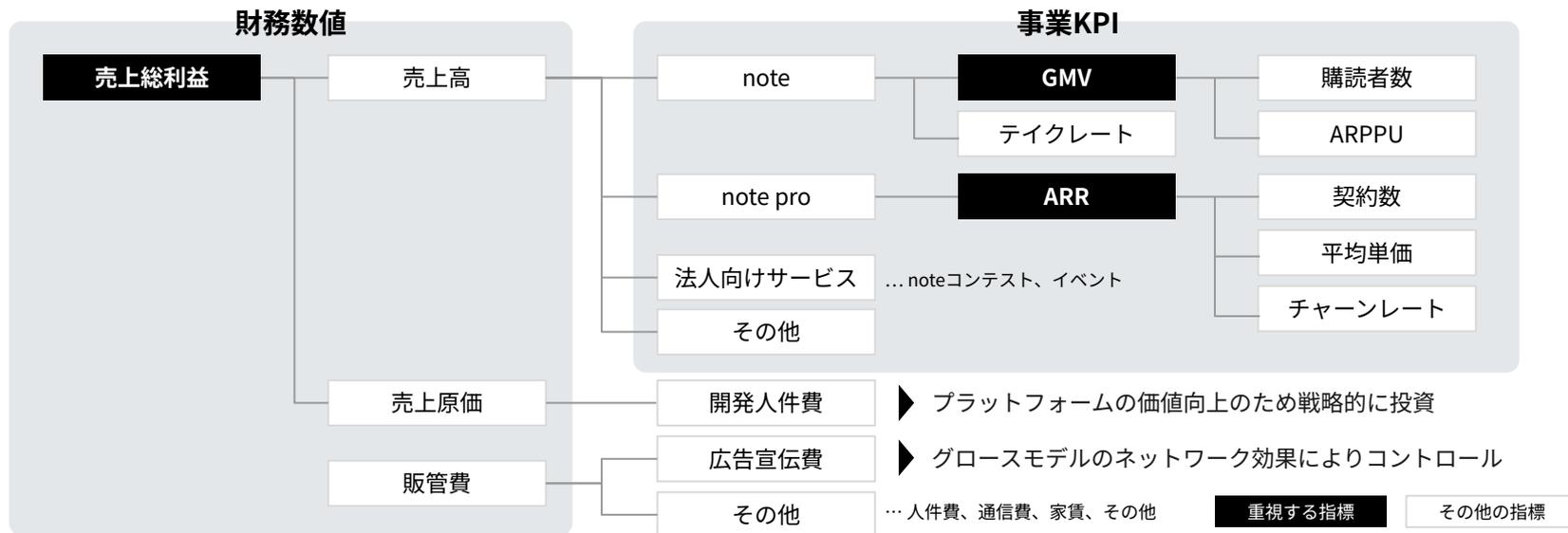
業績予想に対する売上高の進捗状況

3Qまでの累計売上高の業績予想に対する進捗率は73.5%となり、業績予想に対し順調に進捗。



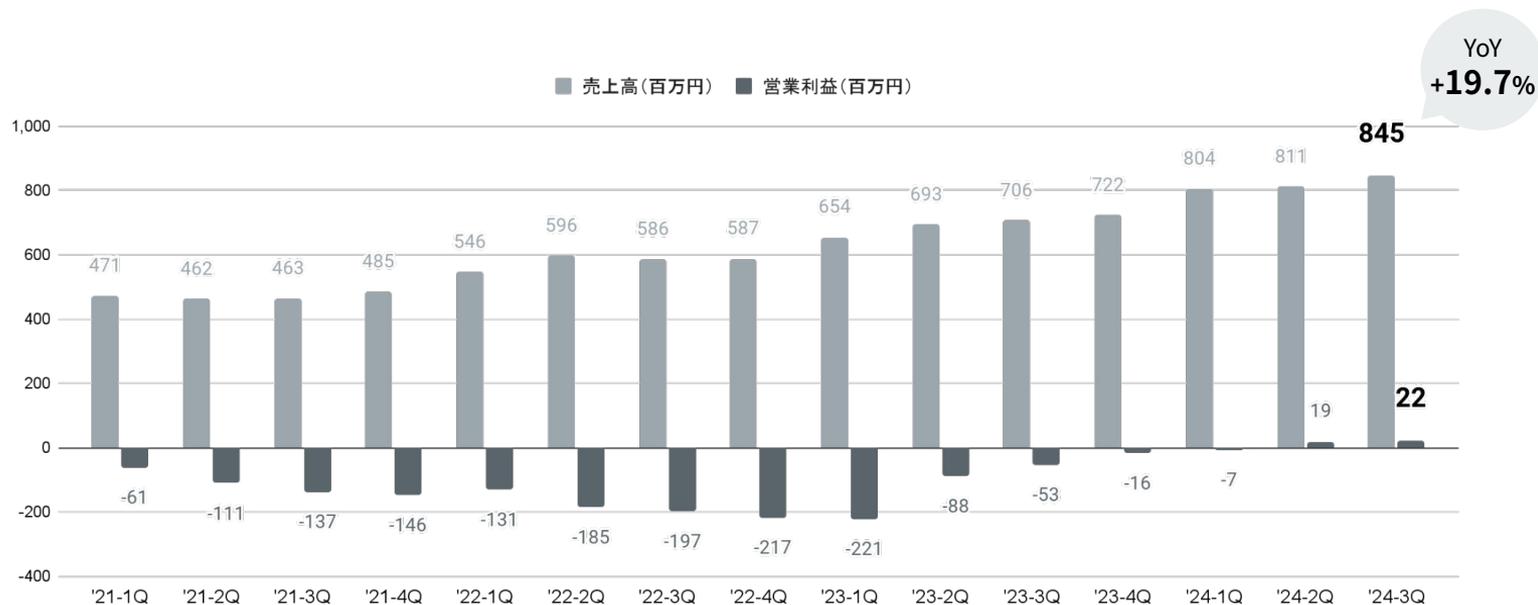
参考：財務構造と重視する指標

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・営業利益 四半期推移

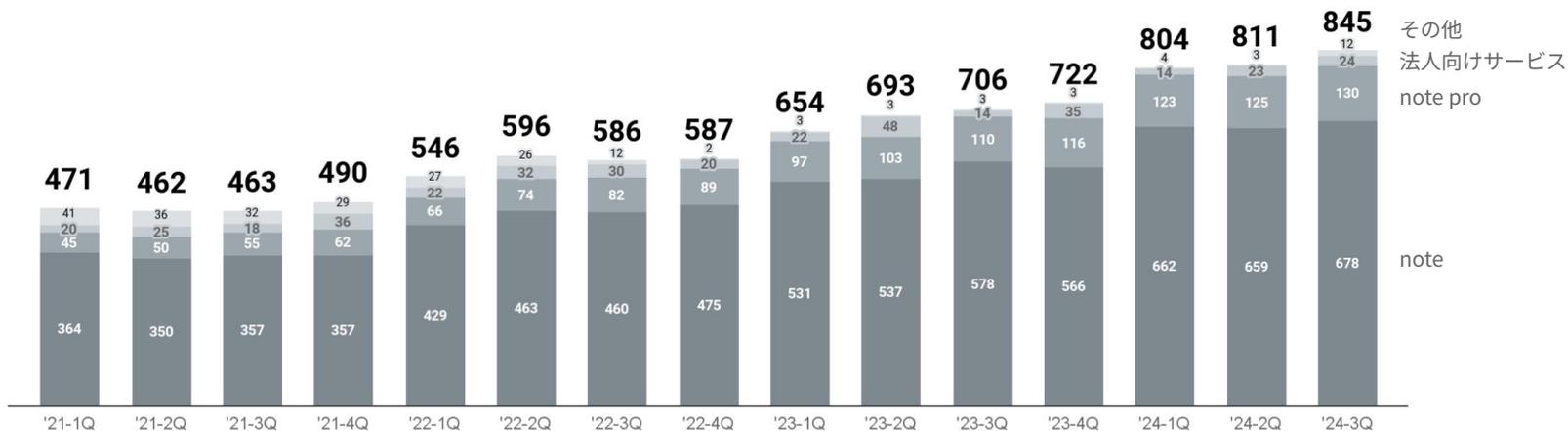
売上高は前年対比で+19.7%となり、順調に成長。営業利益は2Qに引き続き黒字・増益。



売上高 内訳の推移

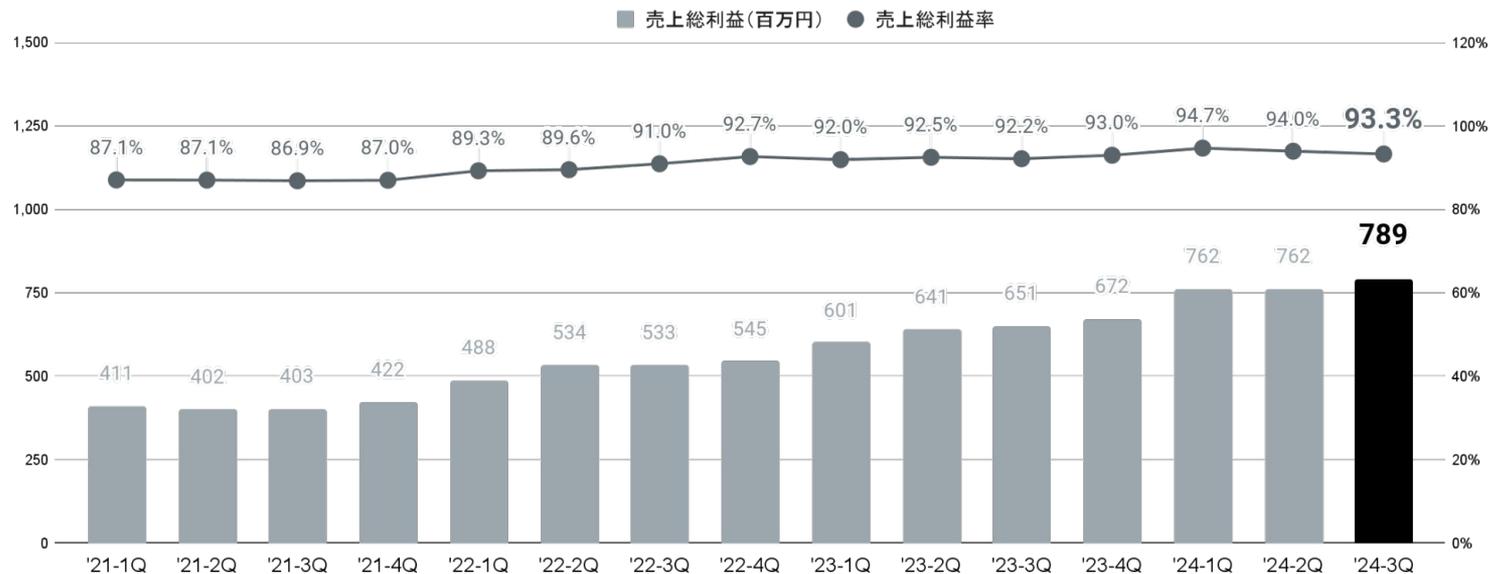
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



売上総利益・売上総利益率 四半期推移

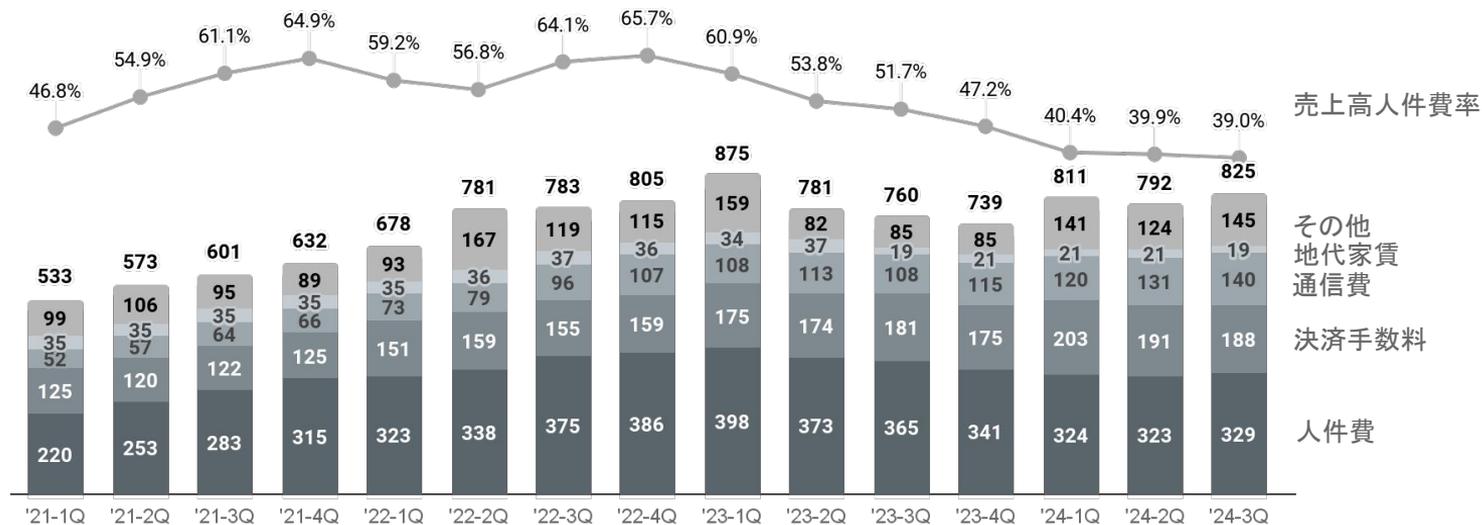
重要指標としている売上総利益は前年同期比+21.1%と増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



note inc.

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+19.7%）に対して、費用の伸びはYoY+8.2%と抑えられている。新規開発のための開発業務委託等、戦略投資は実施中。売上高人件費率は4割を割る水準となり、生産性が向上。

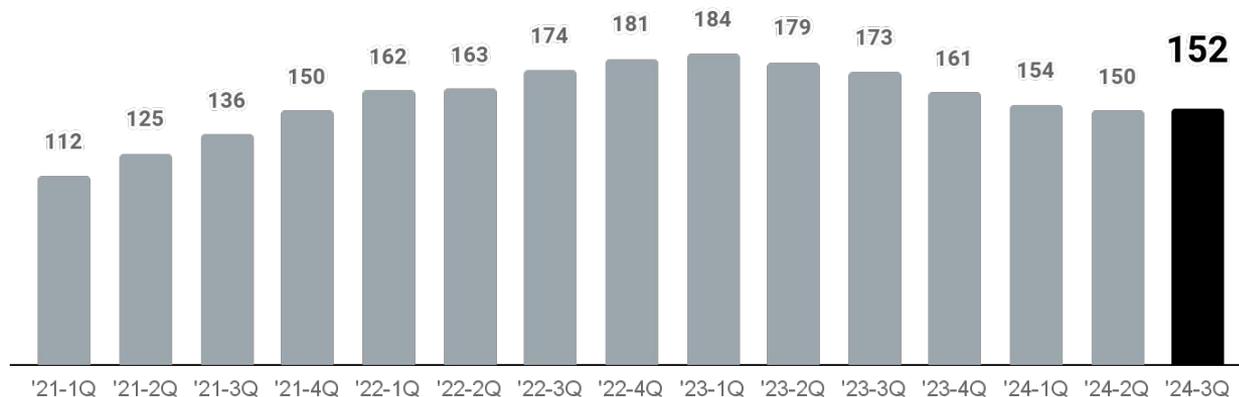


* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの
 * 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、採用教育費、および株式報酬費用を合計したもの

人員数推移

前期の採用抑制、オペレーション効率化の影響で人員数が減少していたが、今期の積極的な採用活動の影響で足元で人員数は反転。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）



* 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・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：流通総額（GMV） / テイクレート

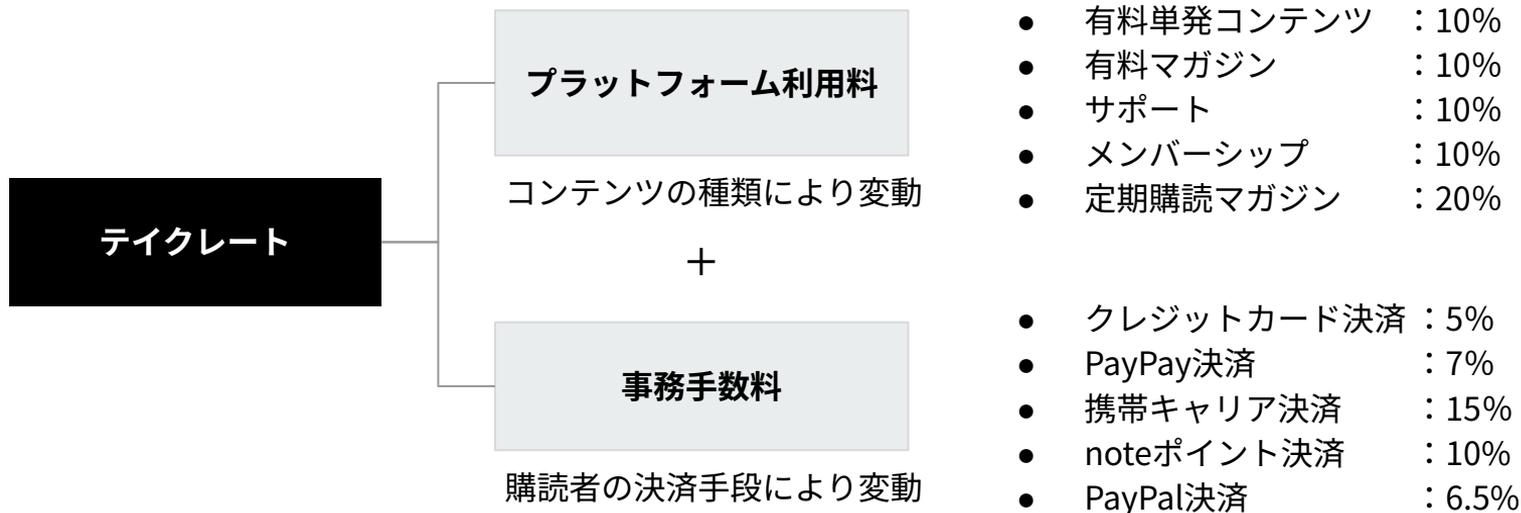
GMVは大規模なポイントキャンペーンを実施した1Qと比べても更に積み上がり、**過去最高の4,345百万円（前年同期比+20.5%）**。サブスクも引き続き伸長。



* 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。

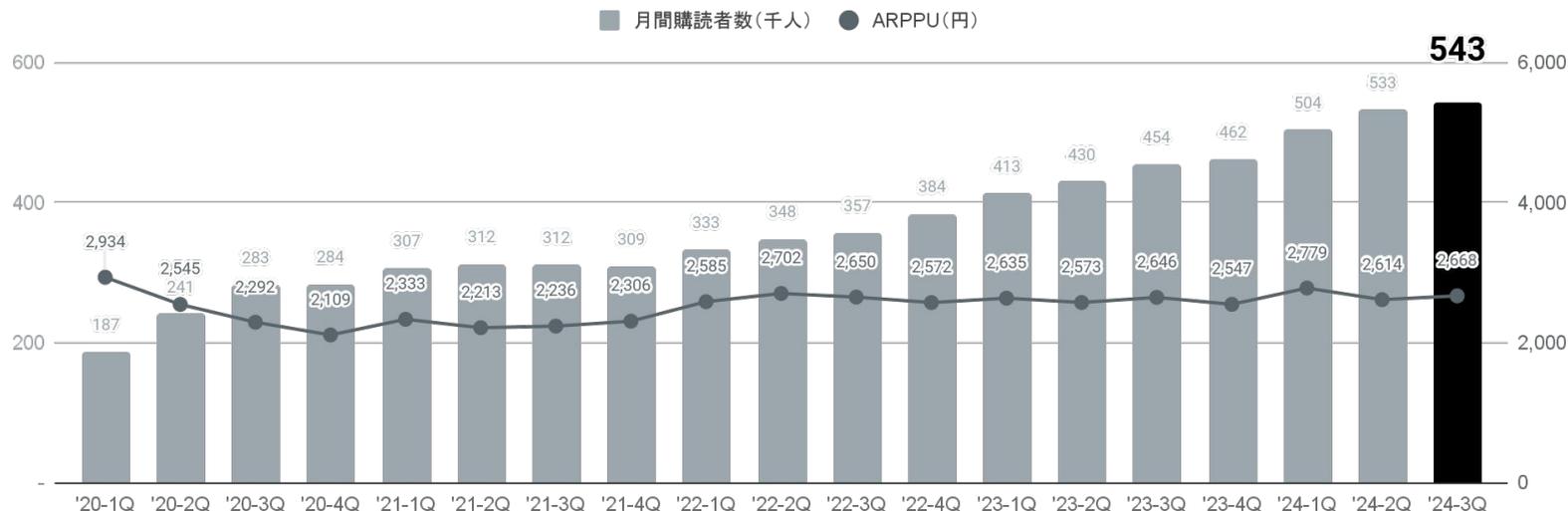
参考：テイクレートを構成する要素

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

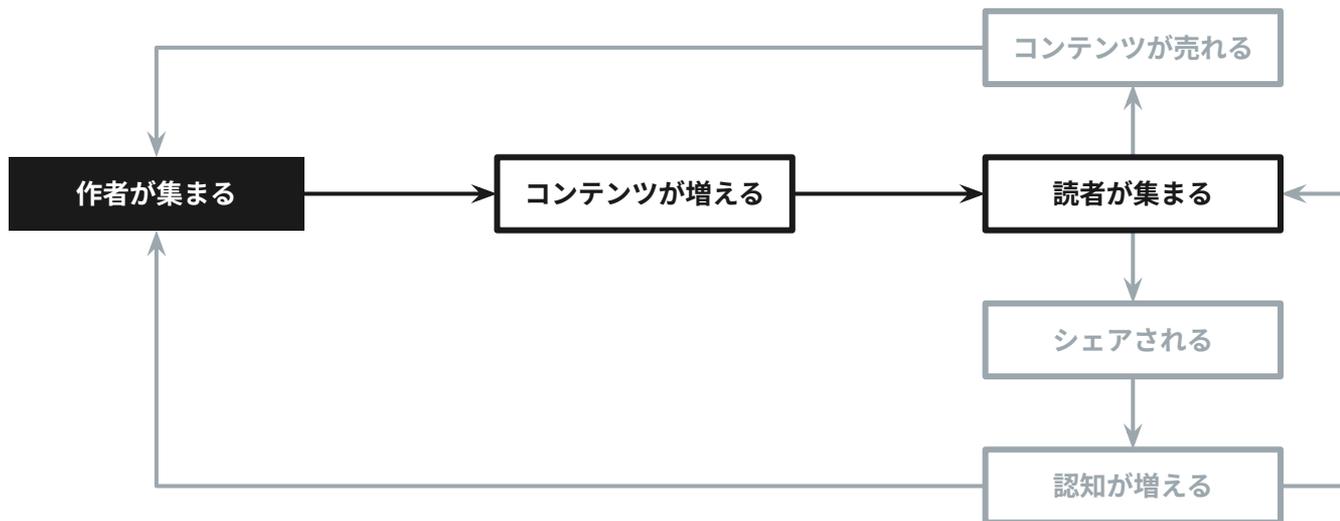
購読者数は継続的に増加。ARPPUは2Qの水準から増加し、引き続き2,600円台で推移。



- * 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。
- * 「購入総額 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

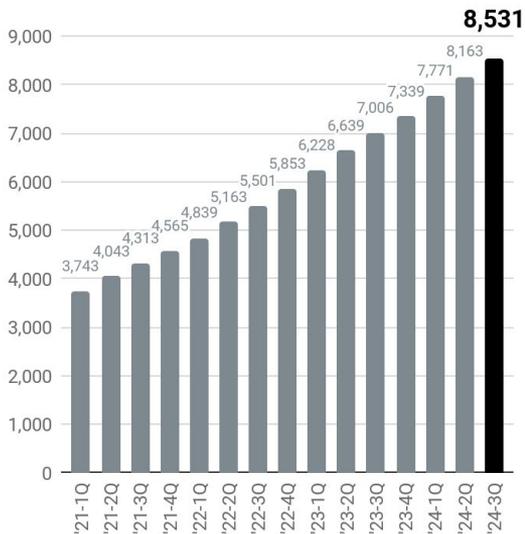
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果をはたらし、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.8%**（2024年8月末時点）。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



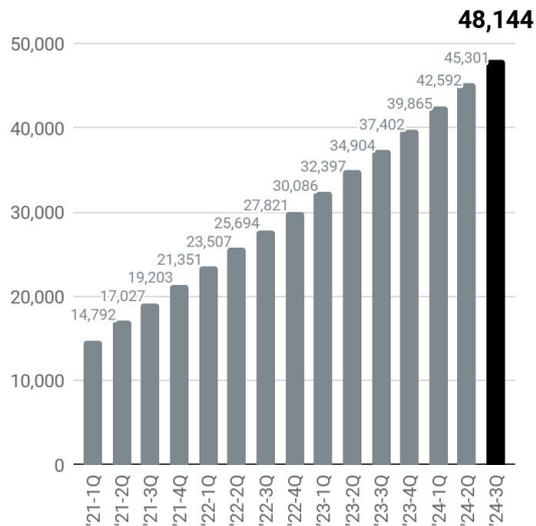
クリエイティブの街 noteの成長

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。

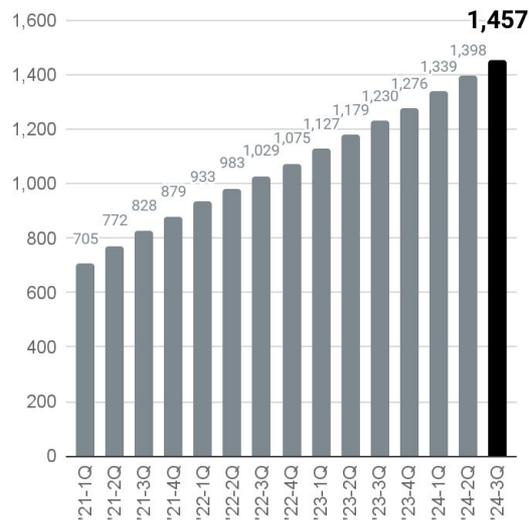
累計会員登録者数（千人）



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）



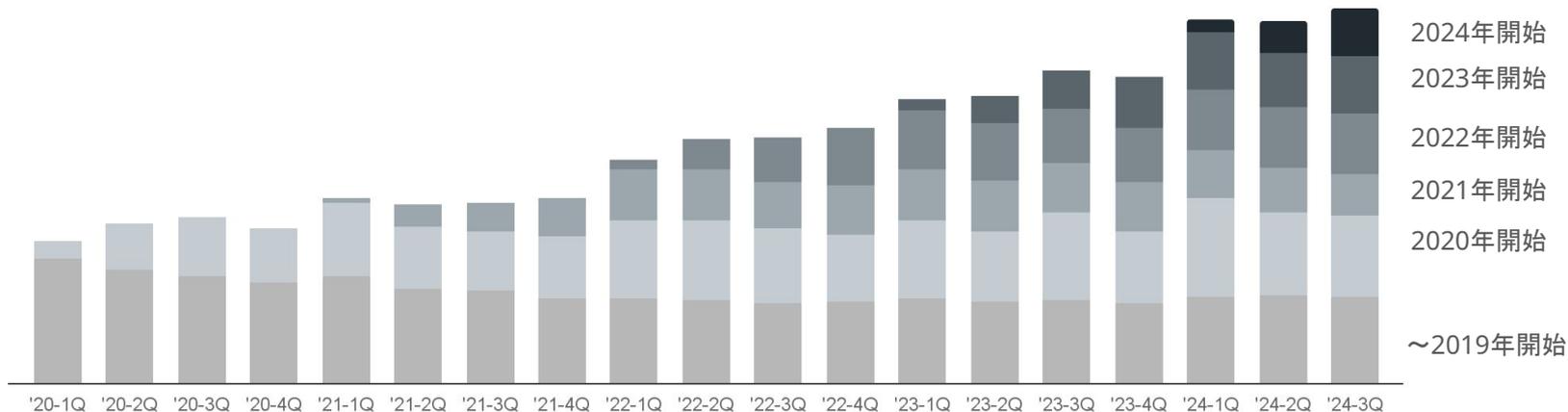
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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別売上高

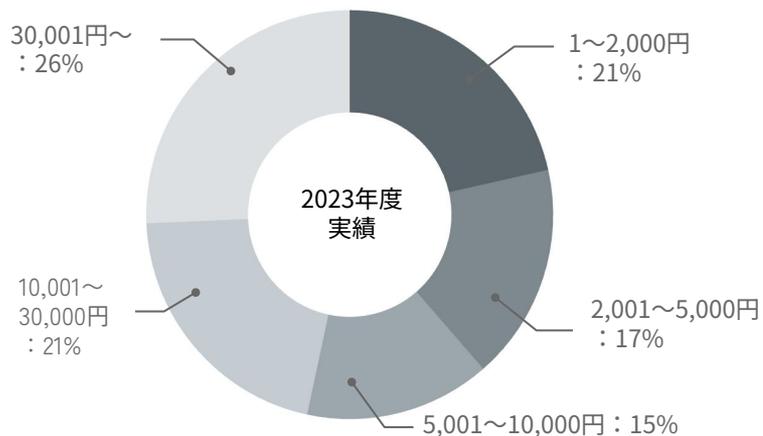


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

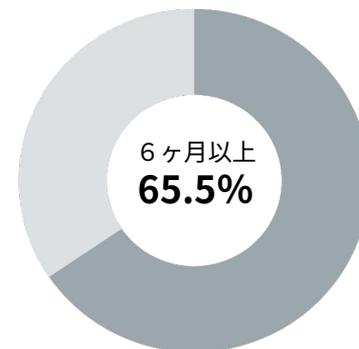
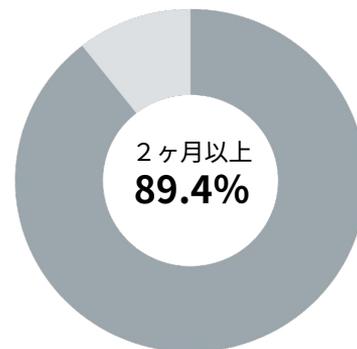
note：購読者データ（2023年度）

2023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割程度となっており、継続的に課金している購読者が多い。

購入総額 月額課金額別構成比率



1年間における記事購入月数
(2023年度実績、金額ベース)

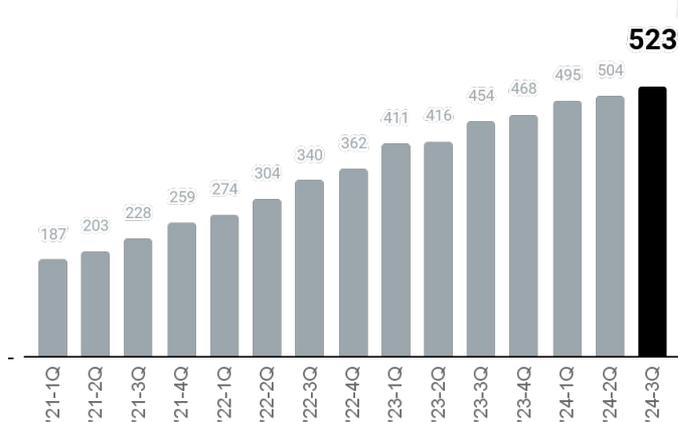


* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

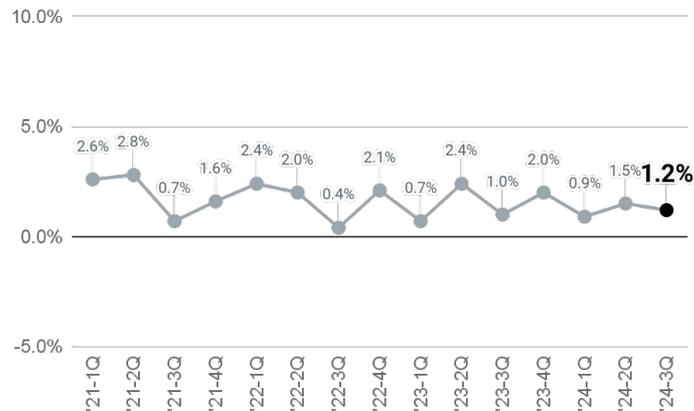
note pro : ARR / チャーンレート

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は増加、前年同期比+15.2%。

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。

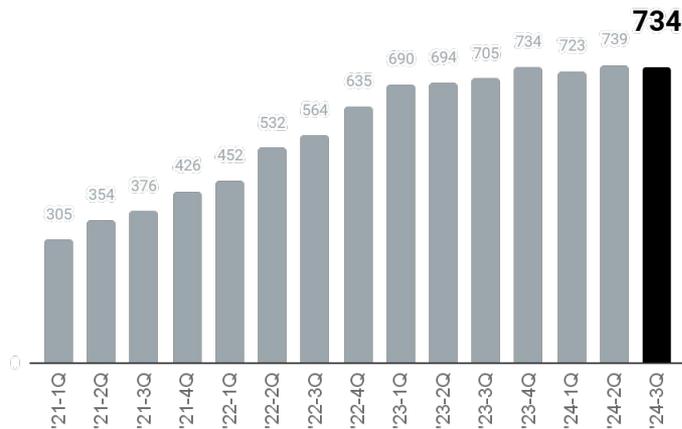
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

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.

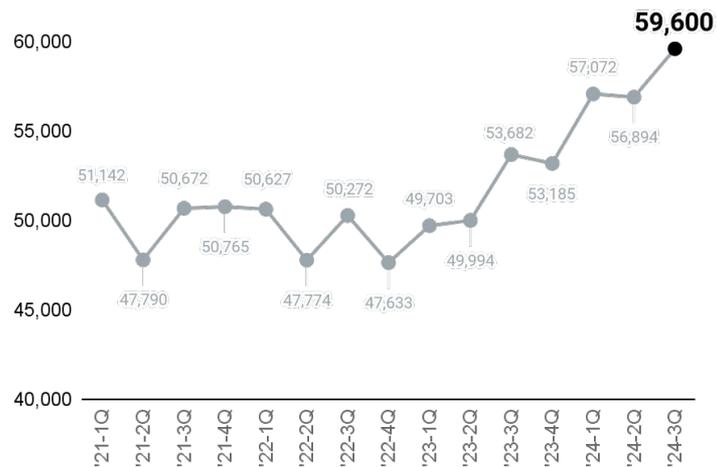
note pro：有料契約数 / ARPPU

有料契約数は2Qから微減。ARPPUは増加基調で6万円目前に。

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 of 状況

バランスシートの状況は以下のとおり。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。

2023年11月末時点

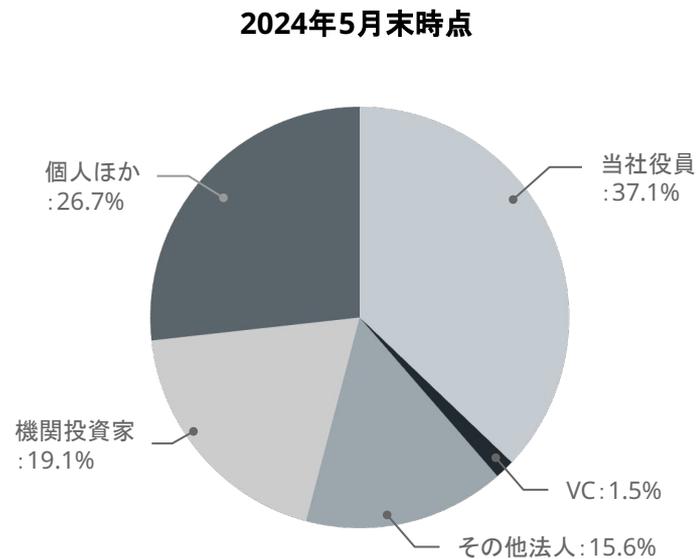
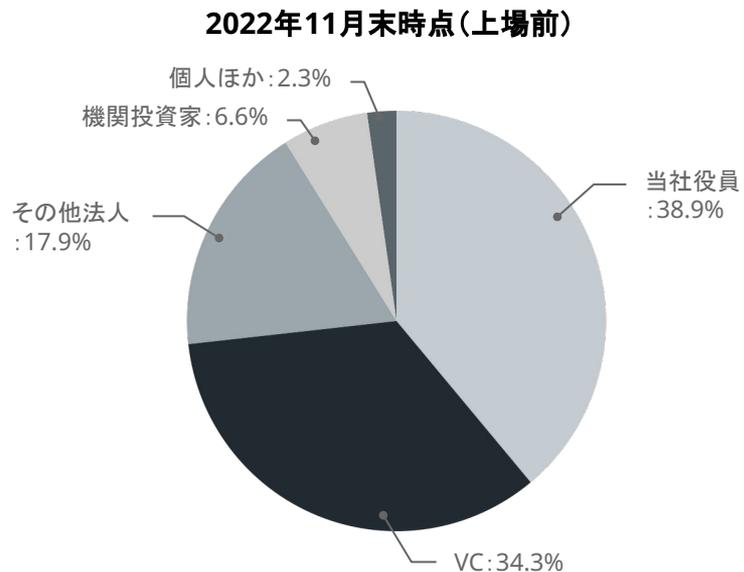
資産 3,312百万円	負債 1,750百万円
現預金 1,988	預り金 1,295
	その他負債 455
	純資産 1,561百万円
未収入金 1,002	株主資本 1,561
その他資産 321	

2024年8月末時点

資産 3,669百万円	負債 2,008百万円
現預金 2,033	預り金 1,599
	その他負債 408
	純資産 1,661百万円
未収入金 1,256	株主資本 1,646
その他資産 379	新株予約権 14

株主構成の変化

上場に伴い以下の通り株主構成が変化。VCの比率は34.3%→1.5%まで減少し、オーバーハング懸念は解消済み。



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

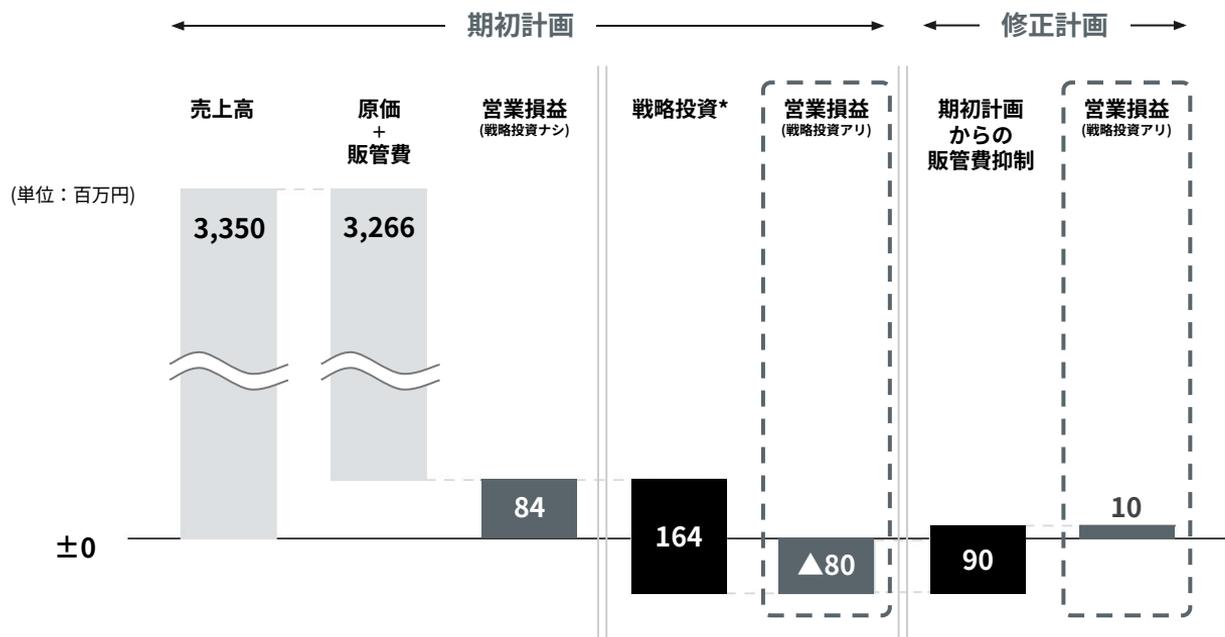
2024年11月期連結業績予想（※10月9日公表）

売上高及び売上総利益は順調に成長し、想定通りの進捗。営業利益以下の各利益指標は、人件費を中心とする販管費の抑制により大きく改善する見通しとなったため、**上方修正**。**今期の通期黒字化**を見込む。

単位：百万円	2024年10月9日開示 通期業績予想	2024年1月11日開示 通期業績予想	増減額	2024年11月期 第3四半期累計	進捗率
売上高	3,350	3,350	—	2,461	73.5%
売上総利益	3,100	3,100	—	2,314	74.6%
営業利益/損失	10	▲80	+90	34	—
経常利益/損失	25	▲80	+105	50	—
当期純利益/損失	20	▲82	+102	47	—

利益 上方修正の背景

足元の採用計画の進捗を踏まえ、人件費を中心とする販管費が抑制される見込み。一方で、オペレーション効率化により生産性は高まっており、期初からの売上見込みは変更なし。



*戦略投資は現在も実施中

戦略投資の内容

- 採用関連費用
- 人件費
- 業務委託費

人材への投資方針

- エンジニア、PdM、デザイナーなどの開発人材を中心に採用
- 最大25名程度の採用を想定しつつ数に囚われず優秀な人材を厳選
- 昨今の就労形態の多様化も踏まえ、業務委託も柔軟に活用

日本銀行による政策金利引き上げ・円高による当社事業への影響

7月31日の日本銀行の金融政策決定会合において決定された、政策金利引き上げ及びそれに伴う円高について、当社事業への影響は軽微。あえて言えば、円高については利益の改善方向に作用。

政策金利引き上げの当社事業への影響

- 2024年8月末時点で当社の借入残高は日本政策金融公庫からの長期借入8,000万円。仮に金利が1%上昇したとしても、年間利払い費用増加は80万円程度と軽微。
 - また、上記借入は2025年9月に返済予定。
- 当社事業・決算にほぼ影響なし。

円高の当社事業への影響

- 当社の事業は現時点で主に国内向けに展開しており、売上面では円ベースの取引が大半を占めている。
 - コスト面では売上原価及び販売管理費における通信費の内、海外クラウドサーバーやSaaSの利用料金として海外の事業者宛に支払う外貨建て費用（2Qで約108百万円）に為替影響が生じる可能性があり、円高が進行すると利益が改善する方向に作用。
- 円高による利益改善効果はあり得るが、**当社事業・決算にネガティブな影響はなし。**

詳細は[2024年8月7日付の当社適時開示](#)をご覧ください。

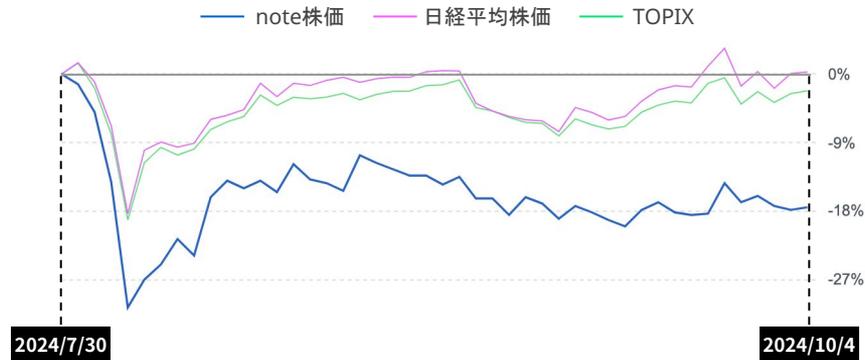
日本銀行による政策金利引き上げ・円高による当社株価への影響

金融政策決定会合直前の株価を基準とした場合、政策金利引き上げや円高の影響を当社より受けやすい日経平均株価と比べても当社株価の下落率が大きく、指数との乖離が埋まっていない状態。前述のとおり当社事業への影響は軽微である点を、適切にIR等でコミュニケーションしていく。

直近の株価推移の概要

- 金融政策決定会合直前の7/30を基準として、当社株価と日経平均株価・TOPIXの騰落率を比較
- 金融政策決定会合が実施された7/31以降に双方株価が急落
- その後調整が入り日経平均・TOPIXは回復
- 当社株価は日経平均・TOPIXと比べて下落影響が大きく、政策金利引き上げ決定後に生じた日経平均株価との乖離が埋まっていない状態

直近の株価騰落率



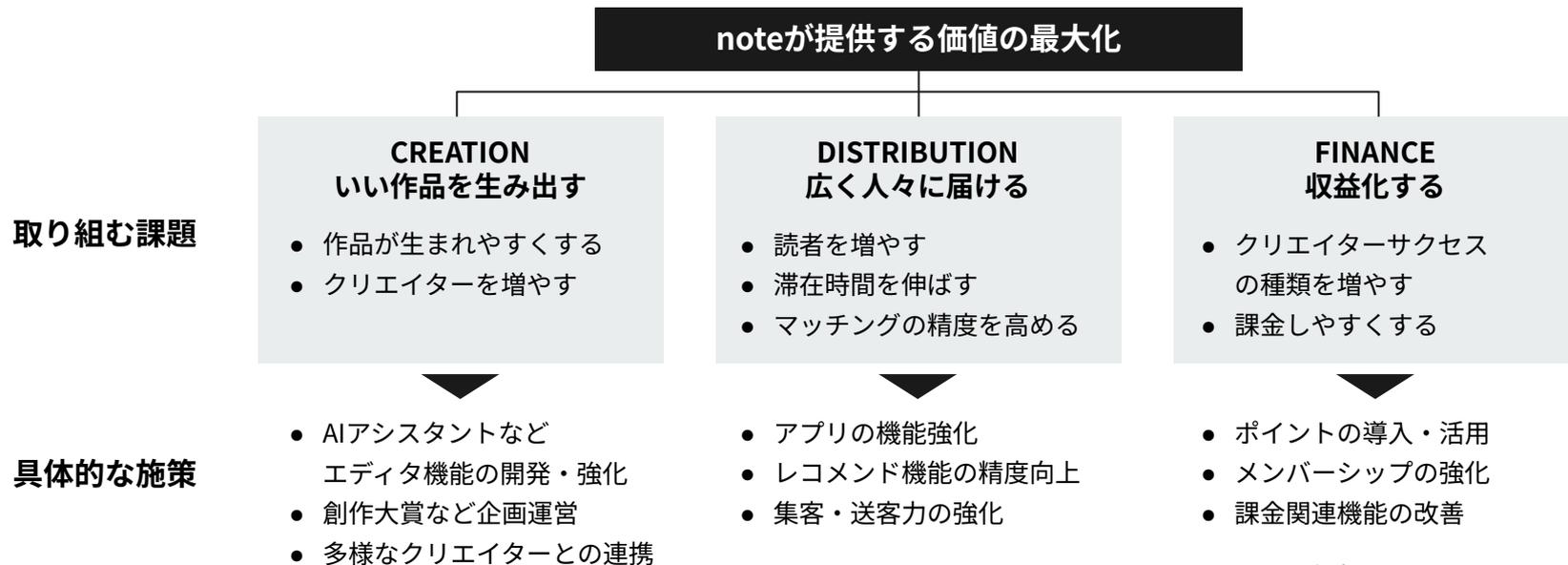
* Yahoo!ファイナンスより当社作成。

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。





noteでのPayPal決済開始により、海外からの購入もより簡単に

noteでの新たな決済手段として、2024年6月にPayPalを新規導入。海外でも広く普及している決済手段を導入することで、海外ユーザーもより購入しやすくなり、noteコンテンツを世界中の読者へ届けることが可能に。

PayPal導入背景

PayPalは銀行口座振替やデビットカードなど、複数の支払い方法に対応した、世界中で利用されている決済サービス。

noteでの決済手段としてPayPalを導入することで、海外にいる方やクレジットカードを持たない方でも、noteのコンテンツを購入できるように。

海外からの購入を通じて、クリエイターの作品をより多くの読者に届けることが可能に。

note

新しい決済手段を
導入しました





国内ブログサービスの中でnoteがアクセス数トップを記録

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*。

アクセス数増加のための取り組み

- 創作大賞など、新たな読者・作者が生まれるコンテストの実施
 - 収益化の促進による継続的な創作活動のサポート
 - テクニカルなSEO対策の実施によるオーガニックトラフィックの向上
 - 記事の推薦ロジックの見直し
 - UI/UXなどの継続的なカイゼン など
- 上記の取り組みの結果、直近一年でPVが約1.5倍に。

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

* 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?](#)

* Similarweb記事より引用。計測時期: 2024年6月
note inc.



noteでタイムセール機能を導入

8月29日よりnoteでタイムセール機能を導入。この新機能により、クリエイターは好きなタイミングで自身の有料記事を割引価格で販売できるようになり、売上アップや新規読者の獲得を狙うことが可能に。

タイムセール機能の活用イメージ

- 記事公開後、数日間のみお得な価格で記事を販売し、早く記事を購入してくれた読者にはお得に読んでもらう
- 「秋の紅葉穴場スポット」「おせち料理の作り方」など、記事の需要が高まるシーズンにあわせてタイムセールをする
- SNSなどで自分への注目が集まったタイミングで記事を安くする
- 過去に公開した記事を値引きして、SNSで再告知するきっかけをつくる

【2024年版】韓国の最新グルメと美容を満喫する2泊3日おすすめプラン

♡ 22

coco@韓国大好き
2024年1月1日 21:19

セール中

¥1000 ¥500

～9月28日 23:30

5年前から、毎月韓国旅行に行っているcocoです。今年、私が実際に韓国に行って本当におすすめしたい、最新の飲食店と美容医療を20個紹介します。

ここから先は

3,419字 / 2画像

セール中

¥1000 ¥500

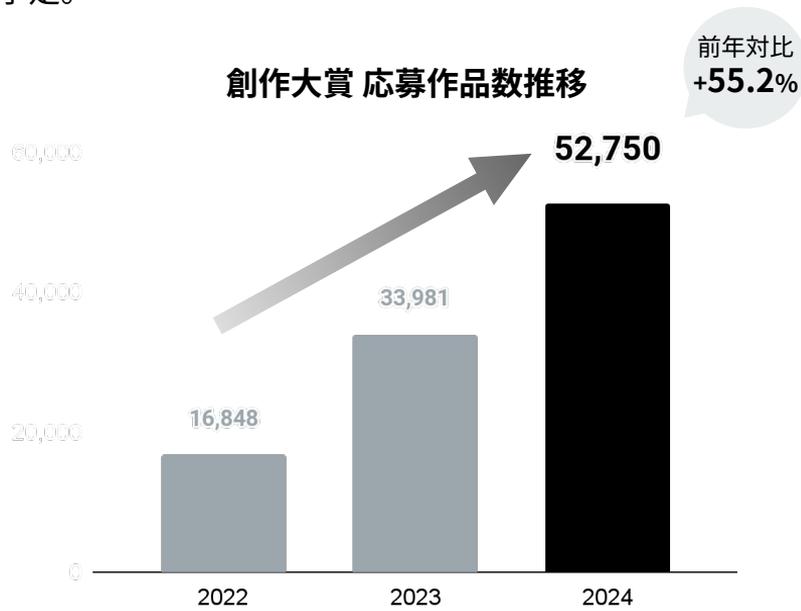
8月31日 23:30 ～9月28日 23:30

購入手続きへ



創作大賞2024 開催

あらゆるジャンルの作品を対象にした、日本最大級の創作コンテスト「創作大賞」を開催。今年は過去最多の応募数となる52,720作品が集まる。最終結果発表は10月下旬を予定。

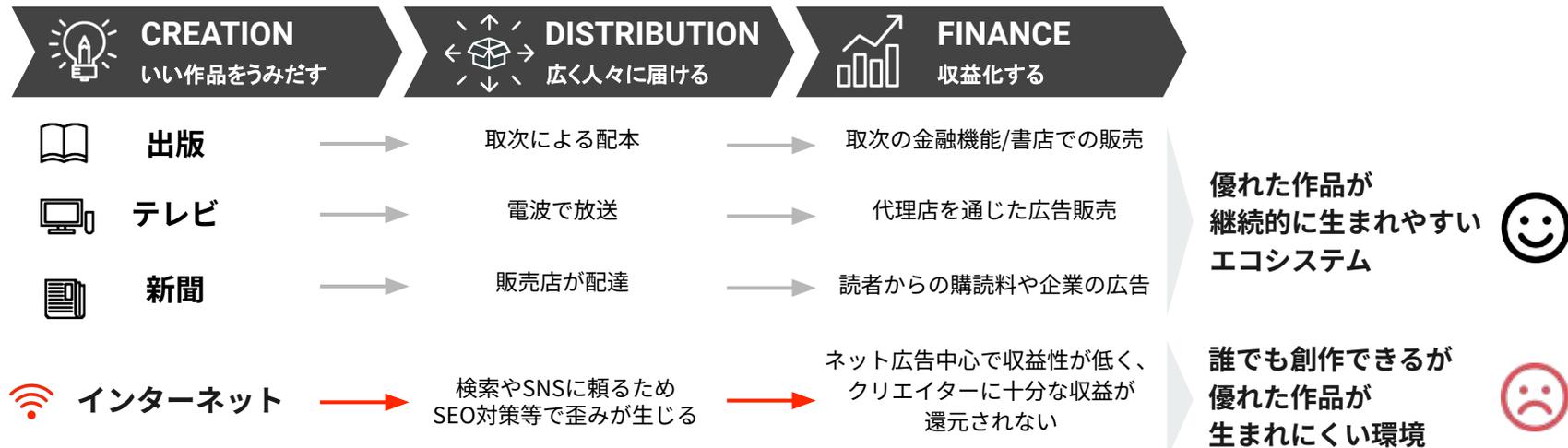


目次

- 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

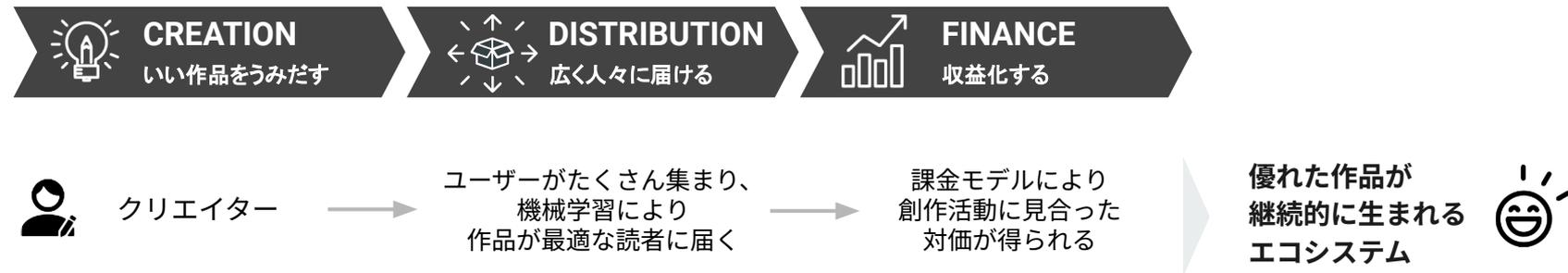
インターネットにおける創作を取り巻く課題

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まれ出されるためのエコシステムが確立していなかった。



noteが提供する価値

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1.6兆円（noteGMVのシェアは0.9%）、デジタルコンテンツは9.2兆円の市場が存在。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（2023年6月）」市場規模は2021年のもの。

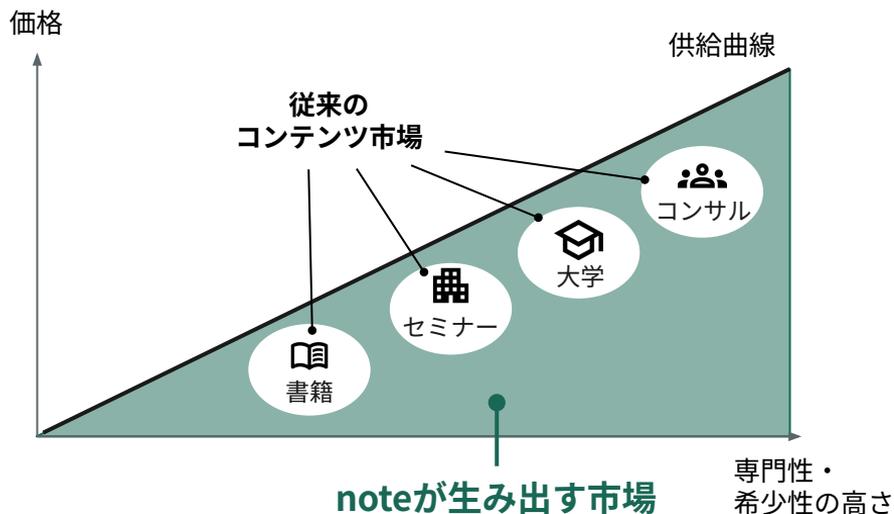
※2 出典：一般社団法人日本経済団体連合会「Entertainment Contents ∞ 2023（2023年4月）」市場規模は2021年のもの。

※3 2023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のエコシステムを拡張させ、新たなクリエイターサクセスを創出

「note.com」を軸とする既存のnoteのエコシステムを拡張させ、法人向けサービスの強化、特定ジャンルに特化した新メディアの立ち上げ等、より多くの多様なクリエイターサクセスを創出していく。

noteのエコシステムの拡張



AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新

AI関連技術を積極的に活用し、上記を高い次元で実現する

2024年11月期の注力ポイント

noteのエコシステムを拡張していくため、2024年11月期は以下の4点に重点的に取り組む。

2023年11月期

note.comの基本的な
提供価値である

- CREATION
- DISTRIBUTION
- FINANCE

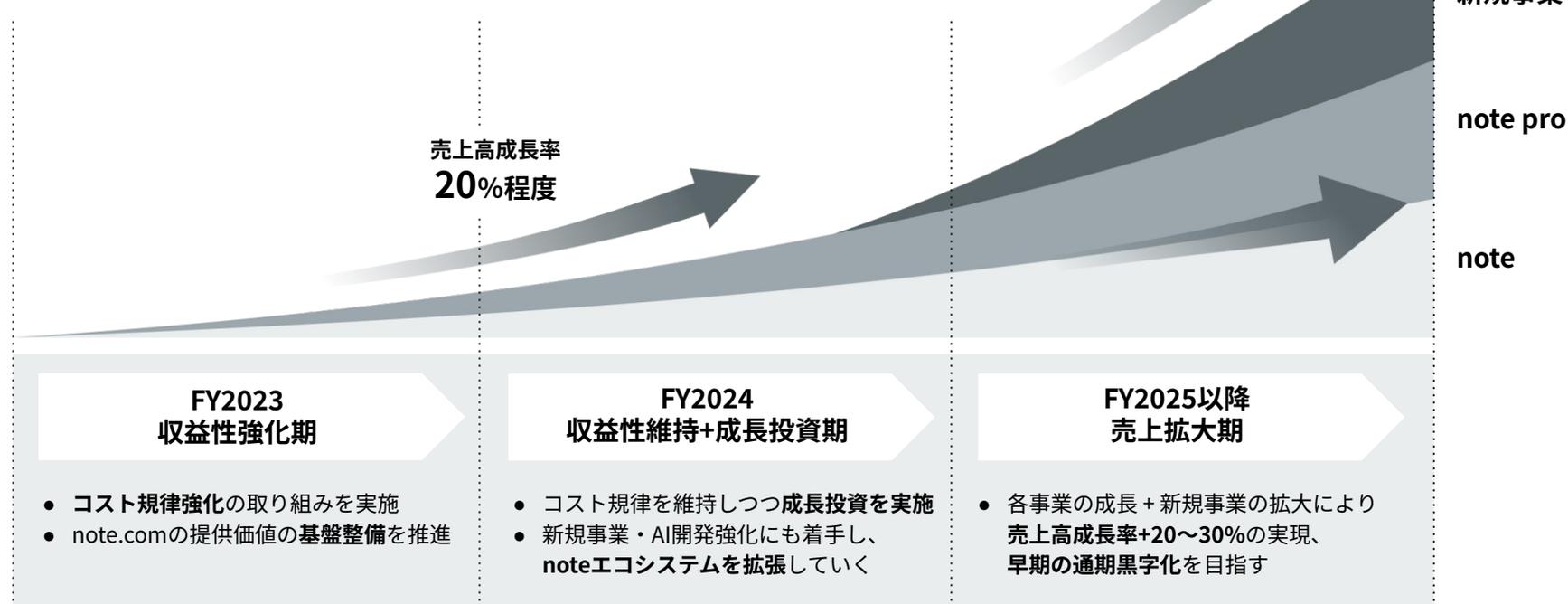
に関する基盤整備

2024年11月期の注力ポイント

- A** note.comのさらなる強化
 - ポイント機能の導入・活用
 - アプリの機能強化
- B** note.com外の新サービス
 - noteの資産を活用した新サービスの立ち上げ
 - アライアンス・M&Aも検討
- C** noteのツールを利用する
メディア/企業の拡大
 - note proのビジネス機能強化
 - AI関連サービスの外部提供
- D** AIによる創作にまつわる
バリューチェーンの革新
 - AI活用によるnote.comの提供価値の向上
 - 上記A～Cの実現を支える技術投資

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、
売上高成長率+20~30%の実現と早期の通期黒字化を目指す。



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、下記の通り。

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、**売上高成長率+20～30%を目指す**

利益

- 売上成長と収益性のバランスを重視し、人材を中心とした戦略的な投資を行う
- 引き続き**早期の通期黒字化を目指す（FY24で通期黒字化見込み）**

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

- 現預金の水準は十分であり、さらに12億円の借入枠を設定し**機動的な資金調達手段を確保済み**
- 引き続き積極的なIR活動により、**株価の向上・出来高の増大に取り組む**

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 in東京
- 開催日時 2024/10/19 (土) 13:30~18:00
(noteは13:35~14:05)
- 開催方法 オフライン
- 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 (現在満席)
<https://peatix.com/event/4066113>



神戸投資勉強会【in東京】

5243 note	6177 AppBank
3559 ピーバンドットコム	196A MFS
6229 オーケーエム	

2024.10.19(土)13:30~

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。

※2024年10月9日時点



参加企業数

91 社

フォロワー数

1,700 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

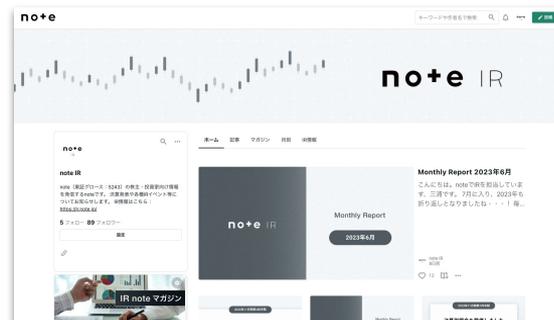
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認いただけます。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



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

■ IR note



https://note.com/note_ir



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。

n o + e