

no+e

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025.2.13 note株式会社（東証グロース：5243）



## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix

## 目次

### 01 会社概要

02 事業概要

03 業績概況

04 Googleとの資本業務提携

05 成長戦略

06 業績予想

07 人的資本に関する方針

08 Appendix

# 会社概要

## 設立

2011年12月8日

## 従業員数

151名（2024年11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

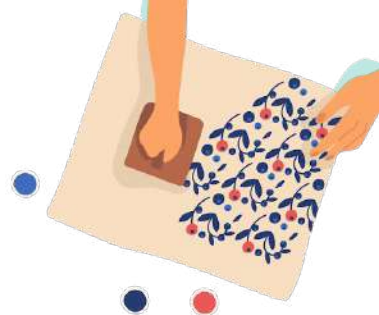
東京都千代田区麹町6-6-2

## 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・コンテンツクリエイション事業

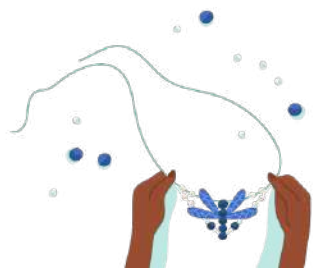
## 主な株主

- 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

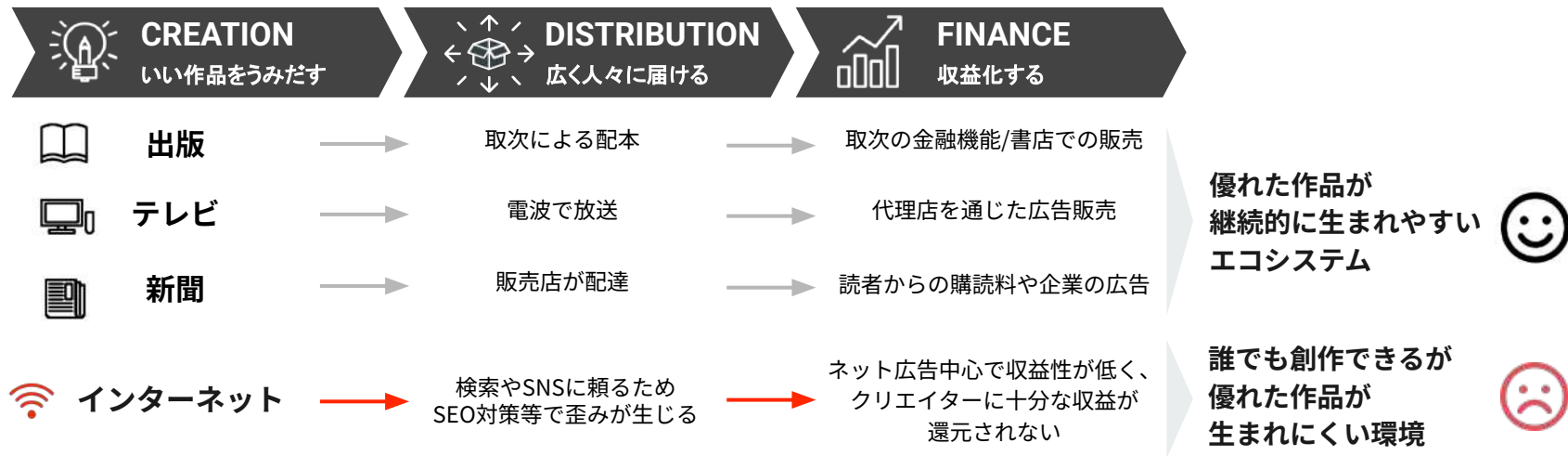
---

- **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

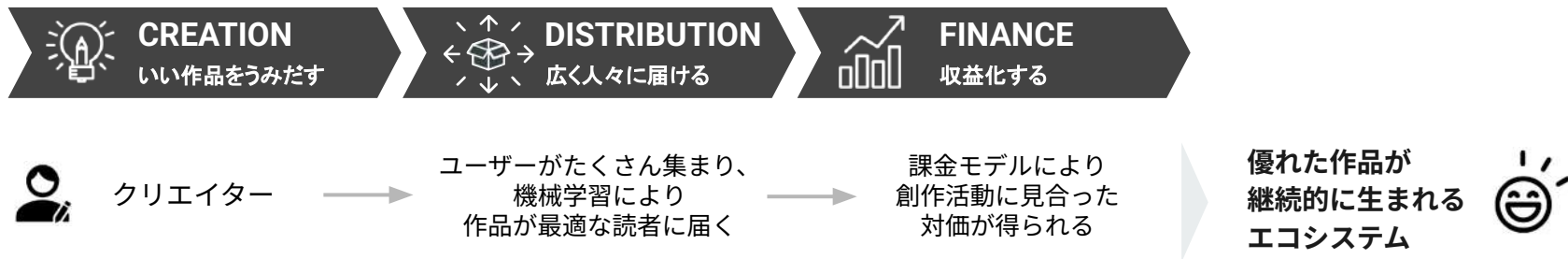
出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。





# noteが提供する価値：コンテンツの流通とマネタイズ・ファイナンス

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

# マネジメントチーム（取締役）



## 取締役CTO 今雄一

1985年北海道生まれ。  
千葉大学大学院工学研究科修了。ディー・エヌ・エーにてソーシャルゲームのサーバーサイド開発業務と運用を経験。2013年9月より現職。noteの立ち上げから関わり、現在もインフラからフロントエンドまで幅広く対応。



## 取締役CFO 鹿島 幸裕

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、株式会社カカコムの新規事業責任者や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、現職。noteでは、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年に東証グロース市場への上場を実現。



## 社外取締役 田邊 美智子

公認会計士。慶應義塾大学経済学部卒業。  
2008年公認会計士登録。有限責任監査法人トーマツにおいてIPO支援業務及び法定監査を中心とした様々な業務に従事。2019年1月より独立し、内部統制助言、開示書類作成等のサービスを提供している。2020年2月より現職。



## 社外取締役 水野 祐

弁護士（シティライツ法律事務所）。Creative Commons Japan理事。Arts and Law理事。慶應義塾大学SFC非常勤講師。リーガルデザイン・ラボ主宰。グッドデザイン賞審査員。著作に『法のデザイン-創造性とイノベーションは法によって加速する』など。



## 社外取締役 竹川 美奈子

出版社、新聞社勤務を経て独立し、2000年FP資格を取得。2010年12月よりLIFE MAP合同会社 代表に就任（現任）、資産形成の各種サポートを行う。金融庁金融審議会「市場ワーキング・グループ」委員、同「長期・積立・分散投資に資する投資信託に関するワーキング・グループ」委員、同「顧客本位タスクフォース」委員などを務める。

# マネジメントチーム（CxO・執行役員）



## CXO 深津 貴之

大学で都市情報デザインを学んだ後、英国にて2年間プロダクトデザインを学ぶ。株式会社thaを経て、Flashコミュニティで活躍。2009年の独立以降は活動の中心をスマートフォンアプリのUI設計に移し、株式会社Art&Mobile、THE GUILDを設立。2017年10月より現職。



## 執行役員 坂本 洋史

1977年埼玉県生まれ。早稲田大学第二文学部卒業。週刊アスキーWeb版の副編集長として、メディア開発・運営責任者を経験。その後、マゾンジャパン合同会社のウェブプロデュースマネージャーとして、マーチャンダイジングやウェブマーケティングなどを担当。現在はB2B事業を管掌。



## 執行役員 三原 琴実

新卒で株式会社アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア）に入社。Webディレクターとして多数のWebサイトの構築や運用をした後、2011年にクラウドファンディングサービスGREEN FUNDINGの立ち上げに参加。2014年、note株式会社にディレクターとして入社。現在は企画全般を統括。子会社Tales & Co.の取締役も務める。



## CDO 宇野 雄

制作会社やソーシャルゲーム会社勤務の後、ヤフー株式会社へ入社。Yahoo!ニュースやYahoo!検索などのデザイン部長を歴任し、その後クックパッド株式会社でVP of Design/デザイン戦略本部長を務める。2022年2月よりnote株式会社 CDOに就任。東京都デジタルサービスフェローの他、数社でデザイン顧問/フェローも請け負う。



## 経営管理 吉島 彰宏

1964年、東京都生まれ。上智大学法学部法律学科卒業。1999年より安田企業投資にてベンチャーキャピタルとしてアーリーステージのIT企業中心に投資活動を行う。2009年にベンチャー企業のファイナンスと経営管理をサポートするため独立、複数のベンチャー企業の支援を行う。2012年10月より当社に参画し2013年5月より現職。



## 執行役員 重山 弘之

新卒でソフトバンク株式会社（旧ソフトバンクBB株式会社）に入社しエンジニアとしての経験を積んだ後、アマゾンジャパン合同会社でECリテールビジネスおよび組織マネジメントを経験。2021年にnote株式会社へ入社。現在はnoteの開発責任者を務める。

# note社の強み

クリエイティブ、デザイン、テクノロジーの3つが三位一体となった経営、組織能力、プロダクト開発力とサービス運営に強みを持つ。



## Creative

編集者出身の加藤貞顕が立ち上げた会社。多くのメディア企業と強固なつながりを持つ。

**クリエイターの創作活動を強かにエンパワーメント**



## Design

CXO・CDOの2名をトップに擁し、プロダクトデザインから会社全体でのUX設計、組織運営までデザインの力で牽引。

**優れたUI/UXが競争優位性を創出**



## Technology

大手IT企業やテクノロジー系スタートアップ出身の技術者を多数抱える。

**コンテンツの流通・収益化を支える仕組みを実現**

## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要**
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix

# 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

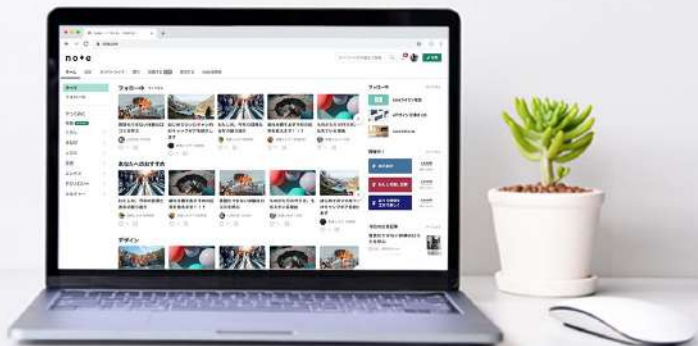
### AI CREATIVE

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 **6,574** 万

---

累計会員登録者 **893** 万人

---

公開コンテンツ数 **5,107** 万件

---

年間流通総額（税込） **170** 億円

---

\* 2024年11月末時点の数値


# noteの概要

クリエイターが文章やマンガ、音声等さまざまなコンテンツを自由に投稿・販売することができ、読者がコンテンツを楽しみ、クリエイターを支援・購入することができるメディアプラットフォーム。





# 掲載コンテンツ例

 今日も今日とて、水が美味しい  
岸田 奈美

仕事で仲良くなったある人から、おそろおそろ言われた。

「岸田さんって、その、文筆業以外にお仕事されます？」

「してますよ。しゃべるとか」

「いや、それがその」

エッセイ

 DEATH STRANDING DIRECTOR'S CUT #IngamePhoto  
横田裕市 / 写真家



DEATH STRANDINGはPS4,およびPS5で発売されたコジマプロダクション最初のゲーム作品。



写真

 【音源】ブルグミュラー / 25の練習曲 Op.100  
Kyohei Sorita 反田恭平

【音源】ブルグミュラー / 25の練習曲 Op.100

♡ 1063

反田恭平

00:00:00 / 00:01:00:00

\*試聴版。オリジナル版(30:44)は購入後に視聴可能。

【全曲収録】ブルグミュラー / 25の練習曲 Op.100

・演奏、録音、編集など / 反田恭平  
・企画 / 自宇 2020.05.25

音楽（楽曲販売）

 THE MOVIE #64 予告編  
リアル頑張ってる途中 neo エピ中のニューノーマルを駆け...



リアル頑張ってる途中neoより  
「〇〇って、試してみると  
〇〇スベスベなんですよ！」

今回は、小久保柚乃さん、真山りかさん！

動画

 【漫画】よく聞く「意識する」の正体ってなに？  
吉本ユータヌキ



「ちゃんと思  
しとかな  
外で  
恥か  
意識  
です  
し  
ま

漫画

 【2021年11月更新】国内SaaSスタートアップデータ 351社  
企業データが使えるノート | 運営 早船 明夫

以下、サンプルデータとなり、全量ダウンロードはコンテンツ最下部

SaaS startup data sample.xlsx

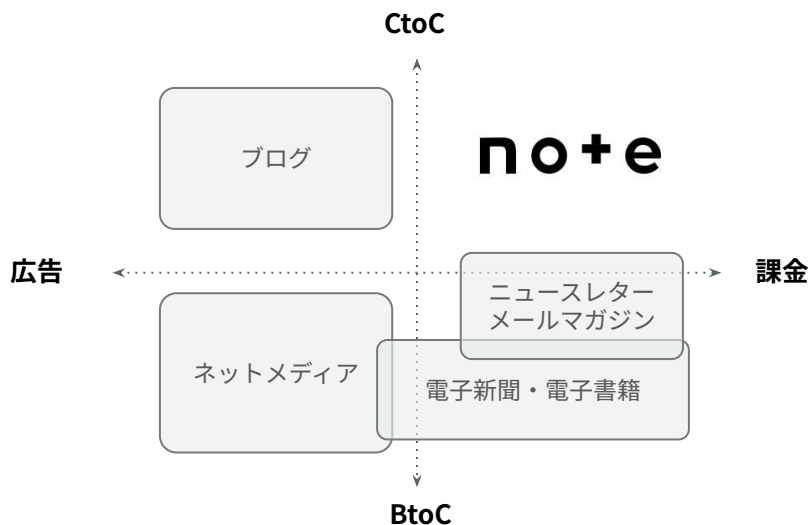
10355 Bytes  
ファイルダウンロードについて

ダウンロード

データファイル

# 「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が生み出すコンテンツの新しい価値

コンテンツを広く届けようとする場合、物理的に流通しやすいパッケージである必要があるため、本のように形式や価格に制約が生じる。一方で、noteではより自由な形式・自由な価格設定でコンテンツを発表することができる。

## <書籍とnoteコンテンツの比較>

	形式	価格	価値
書籍	200~300ページ程度の冊子	1,000~2,000円程度	一般的な知識が得られる
noteのコンテンツ	形式に制限がない (データファイル、動画、音声等)	自由に設定できる	タイムリー性が高い ニッチな情報も知ることができる



**noteであれば、より幅広い情報をコンテンツとして流通させることが可能に**

# note成長の背景：クリエイターエコノミーの拡大・変化

クリエイターエコノミーは、認知の拡大やクリエイター活動の多様化、デジタル化の進展による後押し等により、市場規模がCAGR+17.4%で成長しており、2023年で約1.87兆円<sup>※1</sup>にのぼる。2034年には10兆円<sup>※2</sup>を上回る予測。

## クリエイターエコノミーの変化

「推し活」を促進する  
仕掛け作りの進展

「推し活」文化の普及とプラットフォームの  
支援機能によりクリエイターエコノミーが  
成長

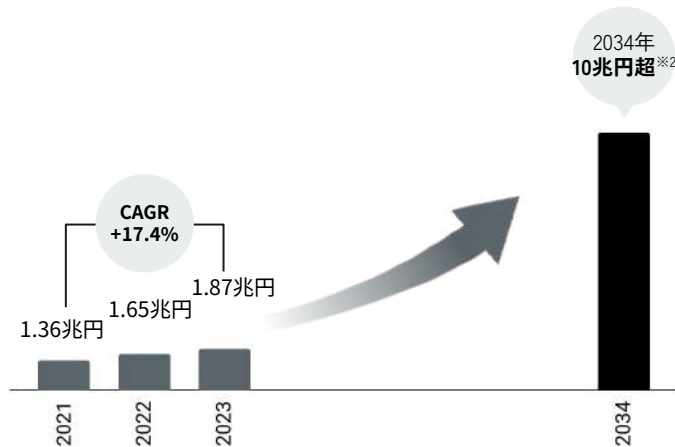
クリエコ関連  
サービスの領域拡大

AIなど最新技術の活用やサービス付加価値向上  
でクリエイターエコノミーの成長が加速

クリエイターのための  
環境整備の促進

クリエイターの法的保護と政府支援が進み、  
活動しやすい環境が整備

## クリエイターエコノミー市場規模の推移



※1 「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果（2024年12月公表、出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング）」より当社作成

※2 「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果（2022年10月公表、出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング）」より当社作成

# 個人クリエイターのコンテンツ購入が当たり前

noteの認知が広まるにつれて個人クリエイターからのコンテンツ購入が当たり前となってきており、2024年度の年間流通総額は170億円に。2024年の年間売上では上位1,000人の平均売上が1,200万円を超え、noteだけで生計を立てられるクリエイターも存在。

年間流通総額	クリエイターの売上	ARPPU <sup>※1</sup>
2024年11月期	2024年11月期 上位1,000人の平均年間売上	有料コンテンツ購入者が noteにつかうヶ月あたりの平均金額 <sup>※2</sup>
<b>17,062</b> 百万円	<b>1,282</b> 万円	<b>2,617</b> 円

※1 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。

※2 2024年11月末時点

# 個人のみならず、さまざまな法人や公共機関もnoteを利用

noteは情報発信の場として、さまざまな法人、教育機関や行政機関等の公共機関にもひろく選ばれており、法人の情報発信のDXプラットフォームにもなっている。

## 法人による利用

法人のnote・note proアカウント数※1

**42,000** 件超



Panasonic

文藝春秋



Money Forward

yappli



※1 数値は2024年11月末時点のnote、noteプレミアム、note proの3タイプのアカウントでの法人利用合計数

## 公共機関等の利用

教育機関や行政機関へのnote pro提供数※2

学校 **703**

自治体 **207**

中央省庁・  
独立行政法人 **33**

※2 note pro無償提供件数（2024年11月末時点）

# クリエイターによるnoteの活用事例

元日経新聞記者の後藤さんは、情報発信の場としてnote・YouTube・Twitterを活用しており、noteではサブスク形式で会員限定で情報発信ができる「メンバーシップ」を運営、25,000人超のファンが参加するコミュニティを形成。



後藤達也さん

元日経新聞記者。  
経済ニュースを「わかりやすく、おもしろく」をテーマに、経済や投資になじみのない方にもわかる形で情報を発信。

## note

- 経済・投資に関する**詳細な解説記事をテキストで配信**
- メンバーシップでは、会員限定コンテンツの配信のみならず  
掲示板やイベント等を通じた**ファンとの交流の場**として活用

三本柱として  
活用

## YouTube

- 動画コンテンツを配信
- 他のクリエイターとの  
コラボ等で活用

## X (旧Twitter)

- 速報性の高い情報を配信
- 幅広いユーザーへの  
情報拡散に活用

# クリエイターの活躍の場を広げる仕組み

資本業務提携先等の既存メディアにクリエイターを紹介することで、オンラインのみならずオフラインでもクリエイターの創作活動を後押しする仕組みを構築。クリエイターにとってはnoteに投稿された作品がマルチチャンネルでさらに拡がることで活動機会の増加につながるとともに、既存メディアにとっては新しいクリエイター発掘の場となっている。

## 資本業務提携先



## メディアと連携したコンテストの取り組み





# noteから映像化・書籍化された作品が多数誕生

note発で多くの作品がドラマ化、映画化、出版につながっており、クリエイターエコノミーの時代におけるメディアプラットフォームとしての地位を確立。

## noteから書籍化

noteから書籍化された作品数※

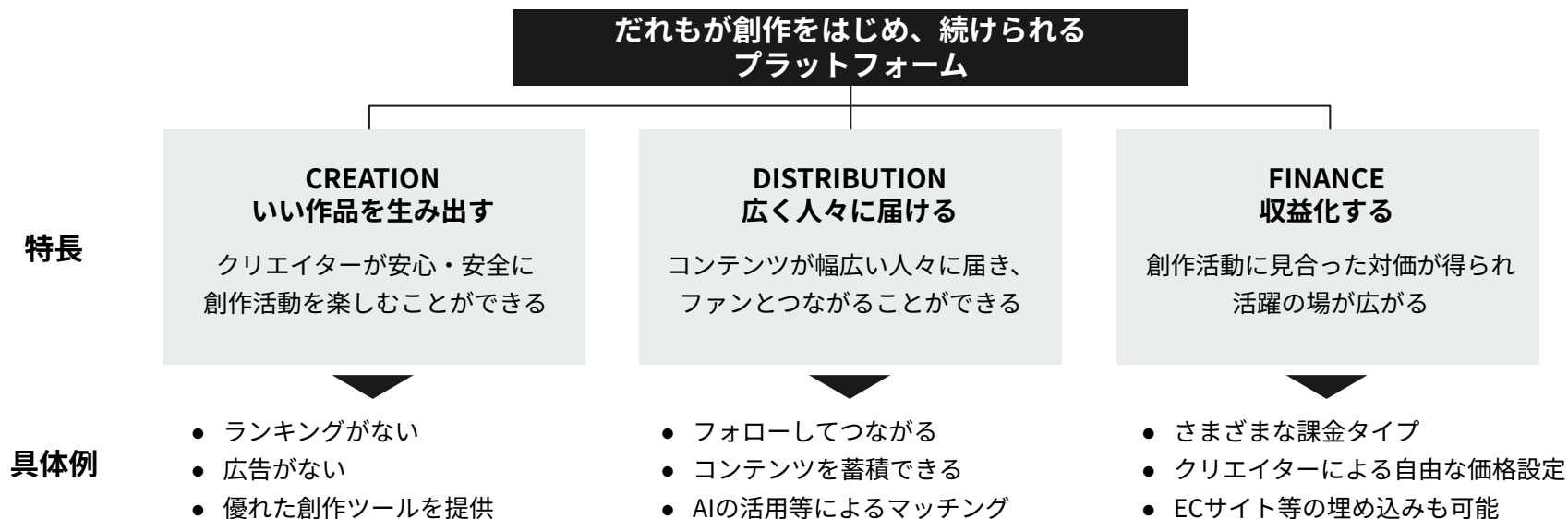
累計 **313** 作品



※ 2025年1月14日時点で発売済みの作品数。ただし、当社が「noteから書籍化された作品」として認識しているものに限る。

# noteがクリエイターに選ばれる理由

だれもが創作をはじめ、続けるために必要な、CREATION、DISTRIBUTION、FINANCEの3つの要素を備えていることが特長。



# ① CREATION：安心してクリエイティブに専念できる

ランキングがない、広告がなくPV目的の炎上を起こすインセンティブが生じづらい、いい作品が最適な読者に届きやすい仕組み等により、クリエイターが安心してクリエイティブに専念できる環境を構築している。



## ランキングがない

ランキングがないことで、クリエイターは発信したいことに専念できるため、多様性が保たれています。



## 広告がない

投稿コンテンツ内に広告が表示されないため、読者が内容に没頭できます。

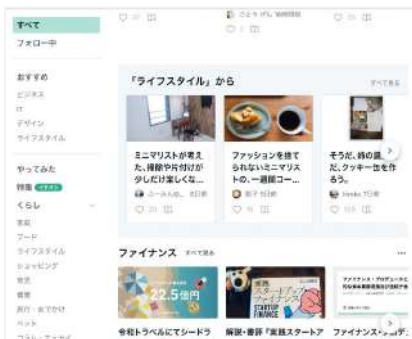


## 優れた創作ツールを提供

シンプルかつ直感的なUI/UXのエディタを提供。また、Geminiを使って創作・執筆をサポートする機能も搭載。

## ②DISTRIBUTION：ファンとつながり、蓄積できる

noteは投稿するだけでなく、フォローなどの仕組みを通じてファンとつながり、コンテンツも蓄積できる。サブスク形式の配信も可能で、ファンや読者と長期的な関係性を築きやすい。



### 最適な読者に届く

読者やnoteディレクターによるピックアップに加え、AIによるレコメンド機能により、コンテンツは最適な読者に届けられます。



### ファンやコンテンツを蓄積できる

コンテンツやファンが蓄積され、noteが自分のポートフォリオになります。



### サブスクで長期的な関係性を築ける

サブスク形式でのコンテンツ配信やコミュニティ運営により、読者と長期的な関係を築けます。

## ③FINANCE：創作活動の対価が得られる

コンテンツ課金をいち早く取り入れ、記事単体やサブスク形式での販売、コミュニティ運営も可能。また、ECカート等の外部サービスも埋め込み可能で、幅広いクリエイターに対応。

### 多様なコンテンツ課金

投稿したコンテンツは単発での販売が可能だけでなく、月間購読形式での販売も可能。また、コミュニティ運営が可能な「メンバーシップ」や、読者がクリエイターを支援できる「サポート」といった形での収益獲得も可能。

#### 単発

- 有料記事（単体記事）の販売
- 有料マガジン（複数記事一括）の販売
- 読者からのサポート

#### サブスク

- 定期購読（月額購読）マガジンの販売
- メンバーシップ（月額制コミュニティ）の運営

### さまざまな埋め込み機能

SNS、動画、音声ストリーミングサービス等、幅広いコンテンツを埋め込むことができ創作の本拠地にすることができるほか、ECカートや求人カードを埋め込むことができ、ビジネスにつなげることが可能。

#### コンテンツ系

Youtube、TikTok、Apple Music、Spotify、Instagram、Googleスライドなど

#### ビジネス系

Amazon、Shopify、BASE、CAMPFIRE、Makuake、Wantedlyなど



# クリエイターの声

## 作家



作家・岸田奈美さん

### noteを使い始めたきっかけ

会社時代に副業が解禁され、社外活動の一環としてスタート。noteはデザイン的にラフな文章でも映えるし、シェアやサポートといった共感と応援を集めやすい仕組みもある。無名の書き手であっても、内容が面白ければ編集部の人たちがピックアップしてくれる。

### noteを使って起きた変化

- ✓記事が話題になったことで、半年で作家として独立
- ✓初の著書を2020年9月に発売

## 飲食店



鮨ほり川・堀川文雄さん

### noteを使い始めたきっかけ

コロナ禍での緊急事態宣言の影響で、お店の存続が危ぶまれたことで、いまでできることをやろうと発信を始めた。友人がnoteでの発信をきっかけにお客さんが増えたと聞いて、時代の先をいくサービスだと感じた。

### noteを使って起きた変化

- ✓来店客の6割がnoteをきっかけにお店を認知
- ✓若いお客さんが急増
- ✓コメントをきっかけに新メニューやコースを考案

# 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 **797** 件

初期費用 **¥0**

料金体系 月額 **¥80,000**

\* 2024年11月末時点

# 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

### 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

### 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

### 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

### 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

## note proの提供する価値

### 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

### コンテンツ制作のサポート

AIと専門スタッフがコンテンツ制作を支援

### ターゲットにリーチし関係構築

MAU約6,500万のnoteで適切なターゲットに直接リーチ

### 成果の見える化

分析機能により、情報発信の成果が明確に把握可能



# 法人向け機能をnote proとして提供

具体的には、noteの標準機能に加え、オリジナルのサイト構築に必要な機能を法人向けに提供、さらにカスタマーサクセスによる手厚いサポートを実施。

note/note pro機能の一部		note	note PRO
サイト構築	独自ドメインの適用		✓
	独自ロゴの設定		✓
	認証マーク付与		✓ (審査あり)
	メニューのカスタマイズ		✓
	お知らせ枠の設定		✓
コンテンツ制作	無料記事・無料マガジンの掲載	✓	✓
	予約投稿機能		✓
	コメント欄のON/OFF		✓
	メンバー権限管理機能		✓
	note AI アシスタント	✓	✓
	AI執筆サポート		✓
	なんでも相談会		✓
	契約法人コミュニティ/契約法人勉強会		✓
集客	編集パートナー制度のご紹介		✓
	noteトップ優先表示機能		✓
成果測定	ダッシュボード	✓	✓
	note proアナリティクスβ		✓

# 法人の情報発信をサポートし、ビジネス成果につなげる機能

法人の情報発信をサポートするだけでなく、ビジネス成果にもつながる機能を随時拡充。

## 「AI執筆サポート」 機能の提供

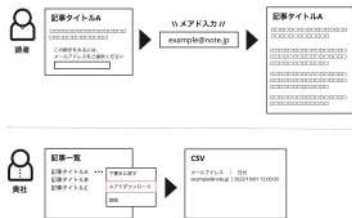
インタビュー動画や音声データから記事の原稿案を自動生成する新機能の提供を開始。記事制作担当者の負担を大幅に削減。

- インタビュー
- 動画/音声をアップロード  
→AIで原稿案を自動生成
- インタビュー記事が届く
- 文章校正して公開



## メールアドレス 取得機能の導入

記事を読むときに、任意の段落から先を読むのにメールアドレスを入力してもらうことで、note proユーザーがその情報を得られるように。



## 「アナリティクスβ」 分析機能の強化

記事内にあるリンクURLのクリック数、クリック率がわかるようになり、記事の送客効果を細かく把握できるように。

本文内のリンククリック数

URL	クリック数	クリック率
1	136	6.79%
2	12	0.6%
3	9	0.3%
4	9	0.3%
5	6	0.3%
6	3	0.2%
7	2	0.1%
8	1	0.05%

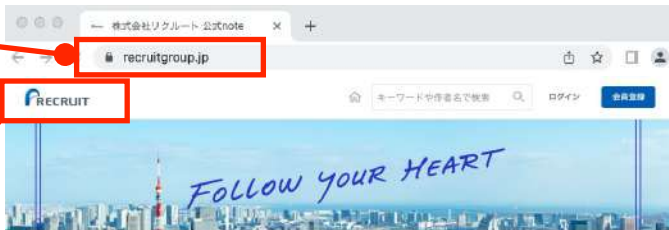
## 「サイト作成」 機能の導入

note記事に限定せずコンテンツを自由に組み合わせ、Webサイトとして公開可能に。作成業務負担を抑えて特定のコンテンツをまとめられ、視認性・回遊性が向上。



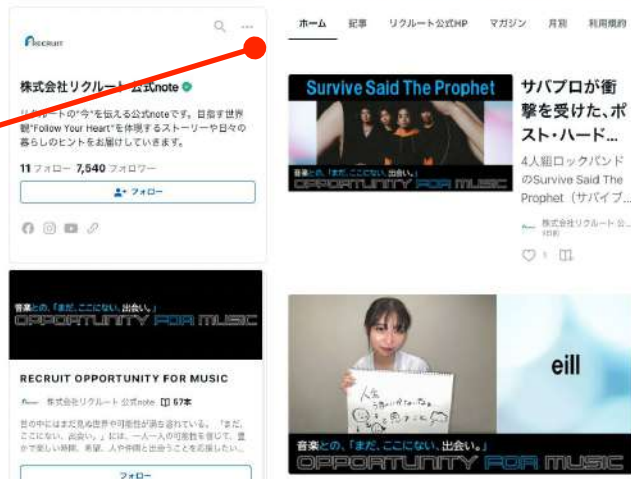
# note proの仕様例

独自ドメイン



独自ロゴ

TOPや  
メニューの  
カスタマイズ



カラー指定



コンテンツ販売も  
noteと同様に可能



# 主な活用シーン

メディア・ブランディング・HR等幅広い場面で活用可能。note記事として幅広いユーザーに対しストーリー性の高いコンテンツを提供できるため、情報発信力とユーザーエンゲージメントが高い。

## サブスクリプションメディア



株式会社文藝春秋

雑誌掲載コンテンツが月額サブスク形式で読めるオンラインメディアを、短期間で立ち上げ。

## ブランディング



キリンホールディングス株式会社

商品に関する記事の投稿やコンテストの開催等により、ブランドメッセージを発信。

## 人材採用

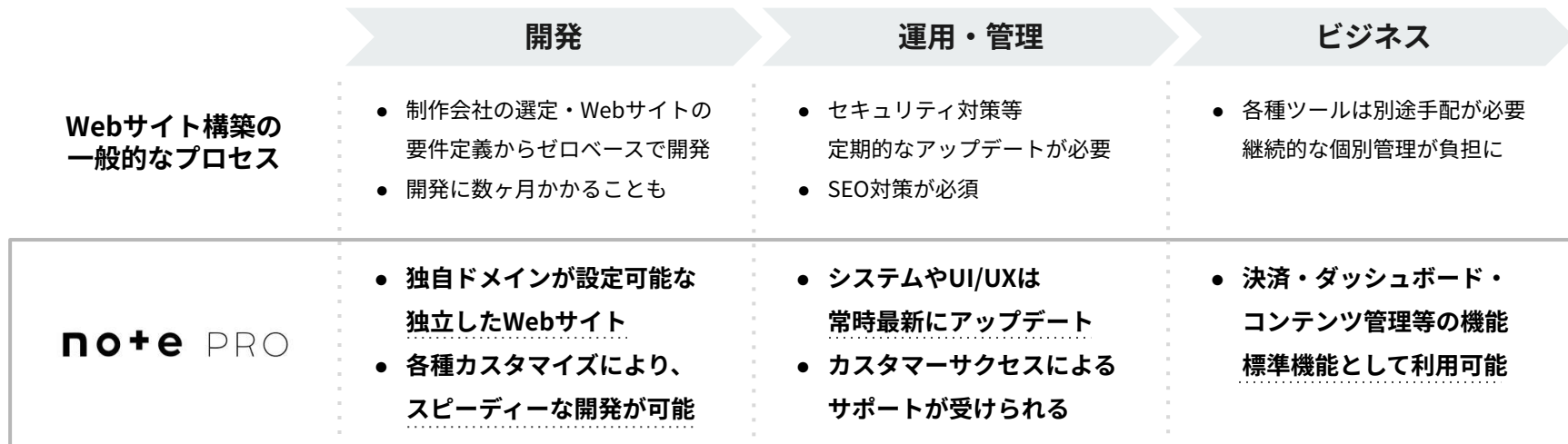


株式会社ベーシック

意向度の向上のためnoteを活用。採用応募数・内定承諾率の向上に加え、離職率も減少。

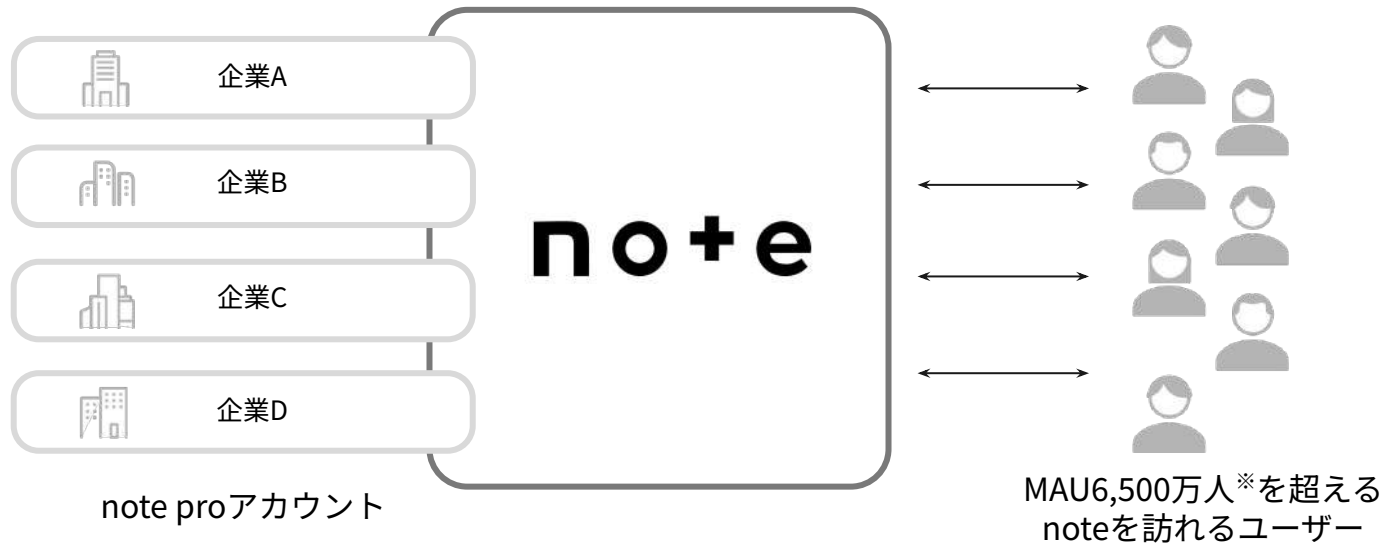
## 特長①：Webサイトとしての機能性

note proは、独自ドメインを持つ独立したWebサイトをカスタマイズにより簡単に開発できるため、Webサイトを開発・運用できるSaaSとしての側面を持つ。カスタマイズにより簡単に開発でき、システムやUI/UXは常時最新にアップデートされるうえ、決済・ダッシュボード・コンテンツ管理等のビジネス機能も備えている。



## 特長②：noteを基盤とする集客力

note proは、noteから独立したWebサイトだがnoteとつながっているため、noteのユーザーに対して直接アプローチできる集客力も特長。さまざまな企業によりSNSマーケティングのような形で利用されている。



※ 2024年11月末時点の数値

note inc.

38

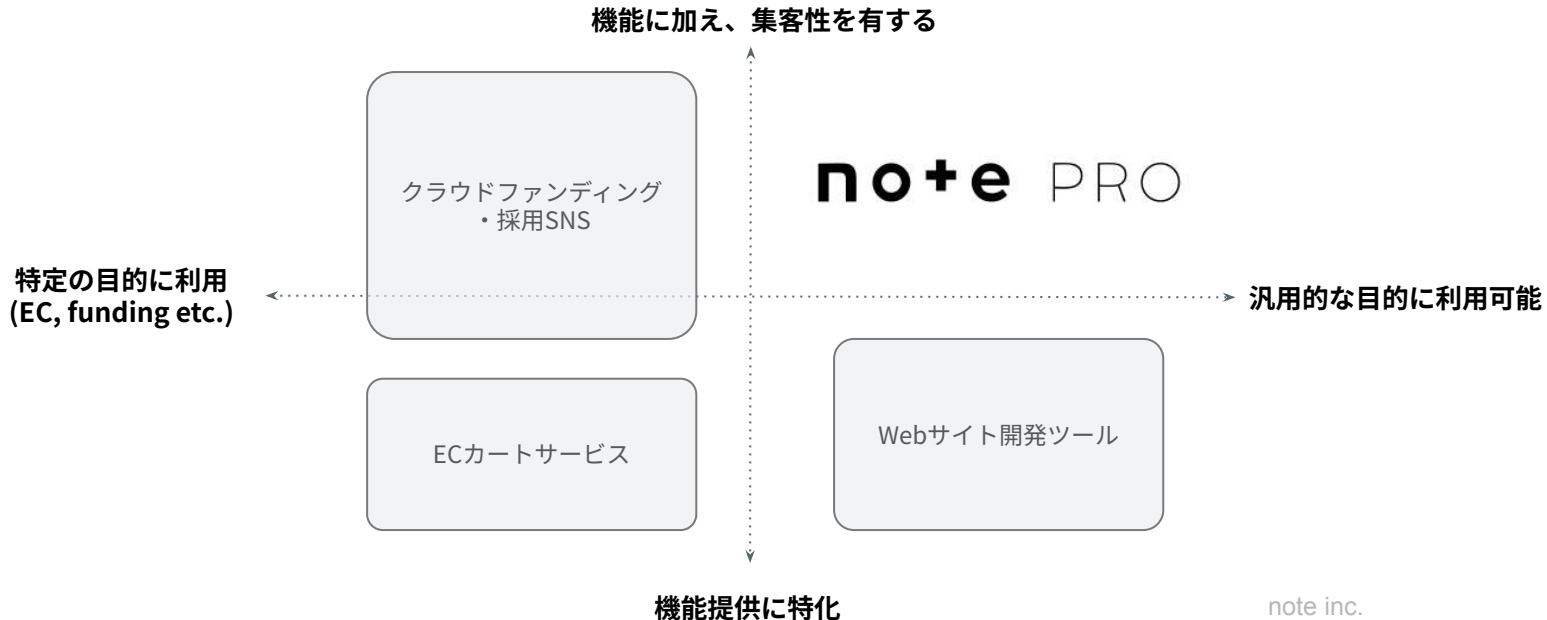
# WebサイトとSNSの特長を併せ持つnote pro

Webサイトとしての機能性とnoteを基盤とするSNSのような集客力から、note proは企業がユーザーとのつながりづくりからビジネスまで一貫して行うことを可能にする“メディアSaaS”。



# Webサイトを開発・運用できるSaaSとしての立ち位置

note proは他のWebサイト開発ツールと比べ集客性に特徴があり、単なるWebサイトの開発・運用保守にとどまらず企業のあらゆる情報発信を媒介・強化する“メディアSaaS”としての立ち位置。





# 国内外の法人や自治体など多様なユーザーが利用



ソニー



カルビー



ユニテッドアローズ



レオスカピタルワークス



厚生労働省



東京都

note inc.

# note proクリエイターの声

商品PR・  
ブランディング



## 麒麟ホールディングス

noteを使い始めたきっかけ

自分たちのストーリーを伝える場所を持つため。他のSNSとnoteの違いは、想いを伝える長文コンテンツが中心であること。noteは一般的な広告アプローチとは異なり、コアなファンユーザーから「同心円状」に推奨して拡げてもらうコンテンツを理想としています。

noteを使って起きた変化

- ✓ インタラクティブなコミュニケーションができる
- ✓ 作り手を主語にした語り合う場ができた

採用・インナー  
コミュニケーション



## NEC ネットズエスアイ

noteを使い始めたきっかけ

連結で7,500名を超える社員がおり、全員に情報をしっかりと伝えるためにはコミュニケーションを活性化させる発信が不可欠だった。社員へ情報を浸透するためには、キレイな情報だけでなく、書き手の内情や想いの乗った「手触り」のある情報発信が必要であり、新入社員や中途社員が入社後にギャップを感じないためにも、こうした発信が重要だと考えている。

noteを使って起きた変化

- ✓ ”社内の風通しの良さ”のスコアが3.20→3.75にUP
- ✓ 採用エントリー数 1.62倍、選考参加数1.22倍に増加

# note/note pro：ビジネスモデル

noteの収益源はコンテンツ売買（有料記事販売、メンバーシップ）等にかかるサービス利用料（下図①）、note proの収益源はシステム提供（note proをメディアSaaSとして提供）にかかる法人からの月額料金+オプション利用料（下図②）。

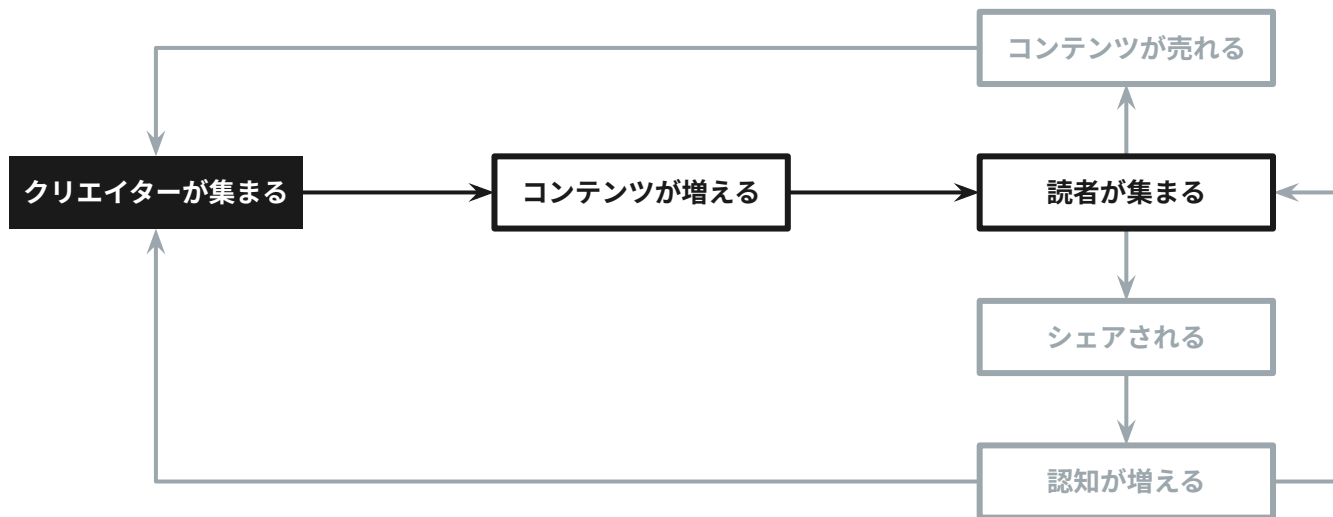


\*1 サービス利用率の詳細は、p.57のテイクレート概要に記載。

\*2 別途有料オプション有り。

# 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11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。



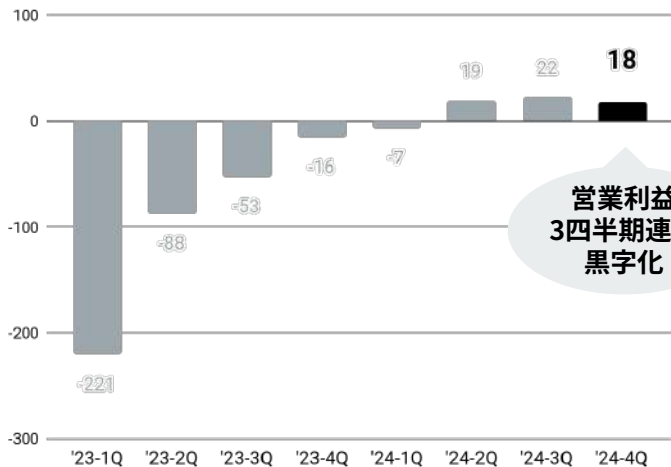
## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況**
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix

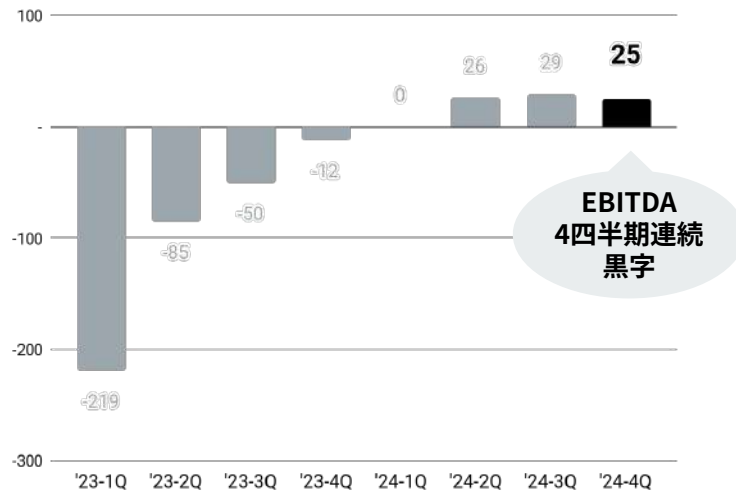
# 営業利益・EBITDAが四半期黒字で推移し、通期黒字を実現。

売上成長により、営業利益は3四半期連続、EBITDAは年間を通じて黒字で推移。結果として、通期での黒字を実現。

### 営業利益（百万円）



### EBITDA（百万円）



\* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

## 2024年11月期 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)

**4,344** 百万円

(前年同期比 +23.1%)

note pro ARR

**563** 百万円

(前年同期比 +20.4%)

累計会員登録者数

**893** 万人

(前年同期比 +21.7%)

公開コンテンツ数

**5,107** 万件

(前年同期比 +28.1%)

累計ユニーククリエイター数

**152** 万人

(前年同期比 +19.6%)

## 2024年11月期 連結業績サマリー

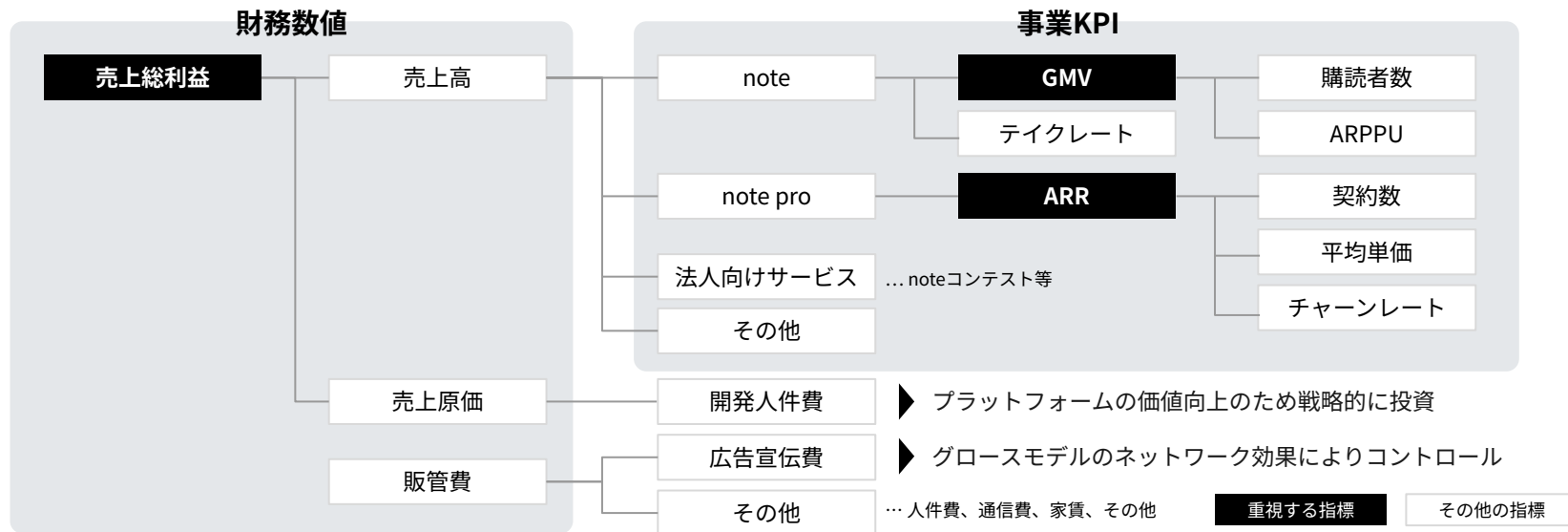
売上高・売上総利益が堅調に成長し、営業利益以下の各利益指標は第2四半期からの**黒字を継続**。FY23と比べ収益が大幅に改善し、**通期黒字化を達成**、利益は業績予想も上回って着地。

単位：百万円	2024年11月期 第4四半期	2023年11月期 第4四半期	対前年比 増加率	2024年11月期 通期	2023年11月期 通期	対前年比 増加率	2024年11月期 業績予想	対業績予想 達成率
売上高	850	722	17.7%	3,312	2,777	19.3%	3,350	98.9%
売上総利益	795	672	18.4%	3,110	2,567	21.2%	3,100	100.3%
営業利益/損失	18	▲ 16	—	52	▲ 380	—	10	528.4%
経常利益/損失	25	▲ 14	—	75	▲ 413	—	25	300.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益/損失	51	▲ 14	—	98	▲ 414	—	20	494.7%



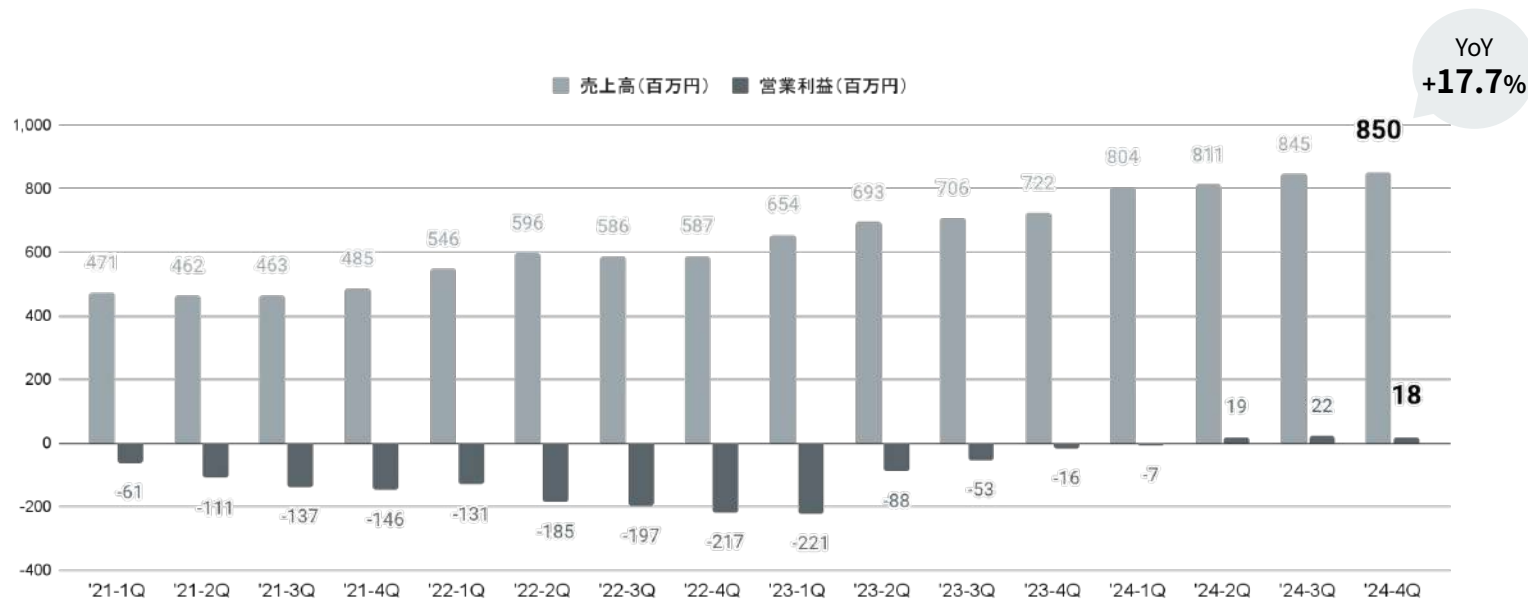
## 参考：財務構造と重視する指標

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

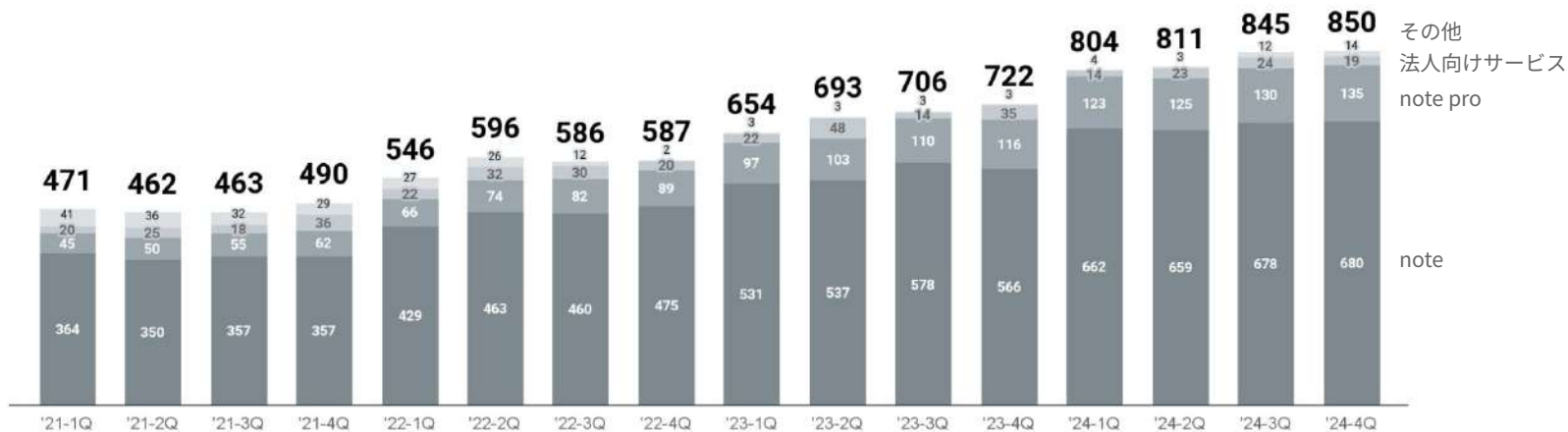
売上高は前年対比で+17.7%となり、順調に成長。営業利益は3四半期連続で黒字。



# 売上高 内訳の推移

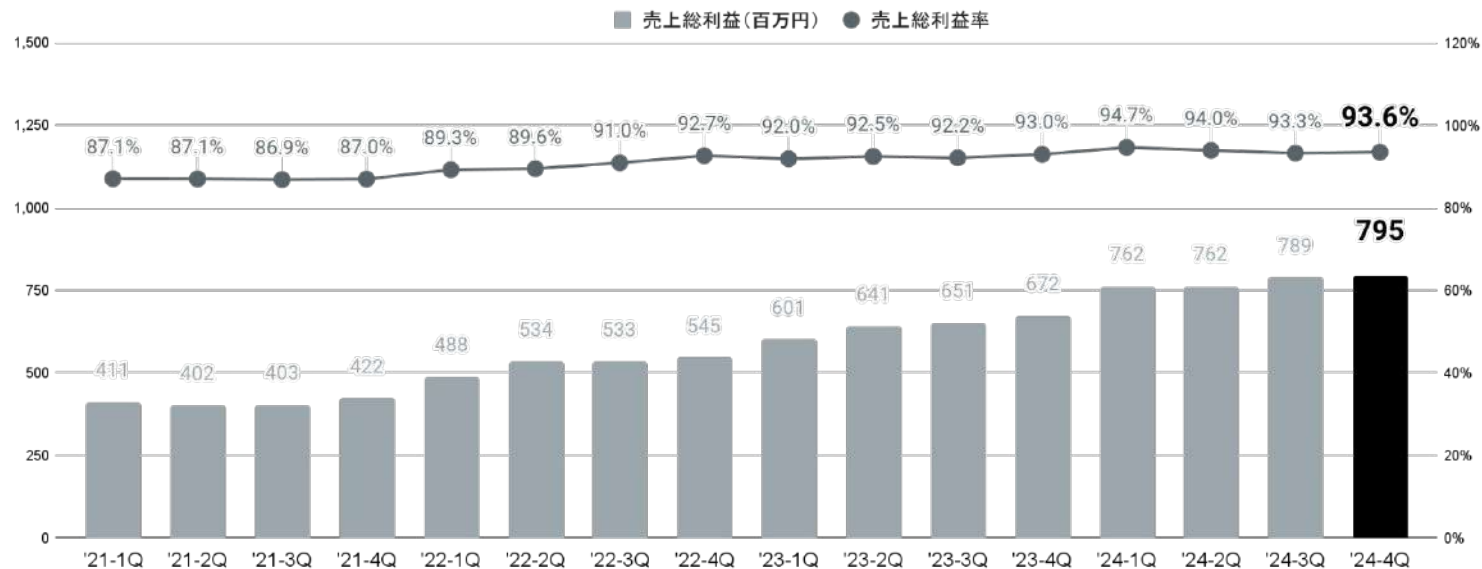
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



## 売上総利益・売上総利益率 四半期推移

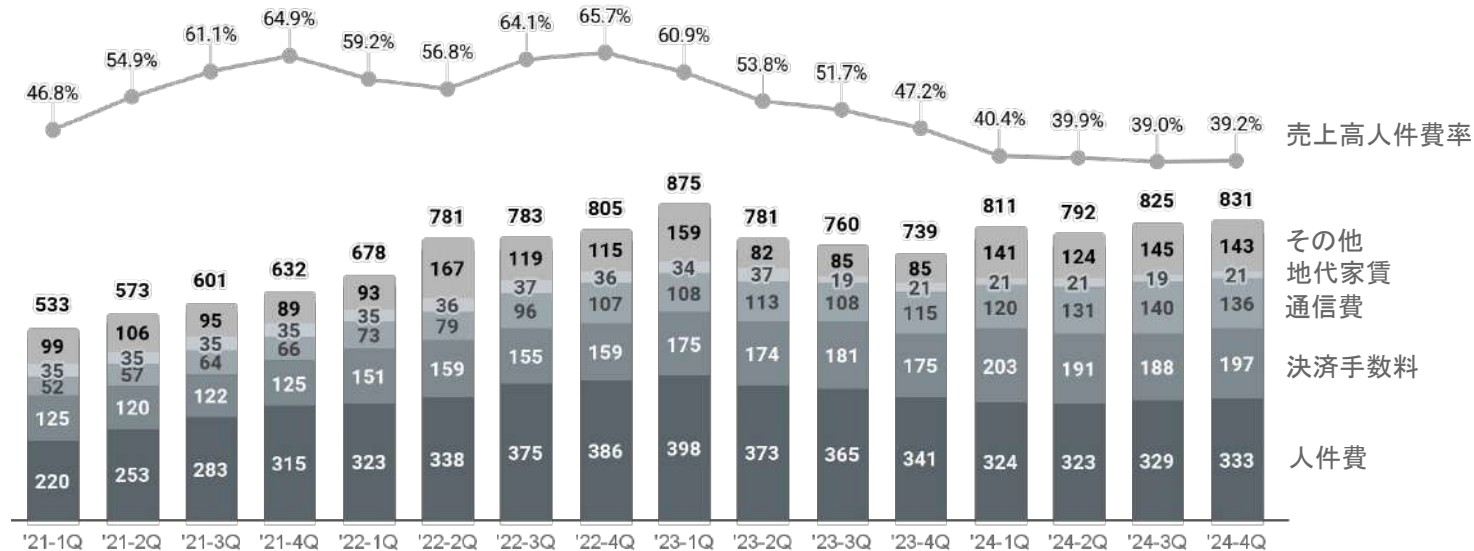
重要指標としている売上総利益は前年同期比+18.4%と増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



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+17.7%）に対して、費用の伸びはYoY+12.5%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。

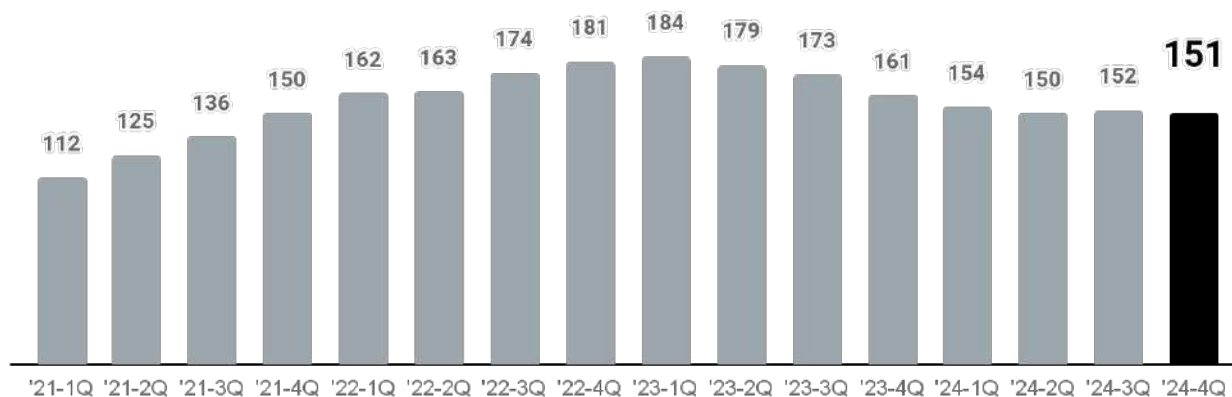


\* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの  
 \* 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、採用教育費、および株式報酬費用を合計したもの

# 人員数推移（連結ベース）

人員数は横ばいで推移。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）



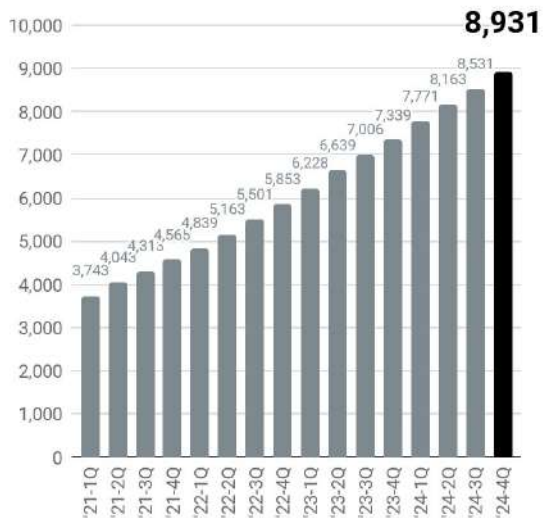
\* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。

\* 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。

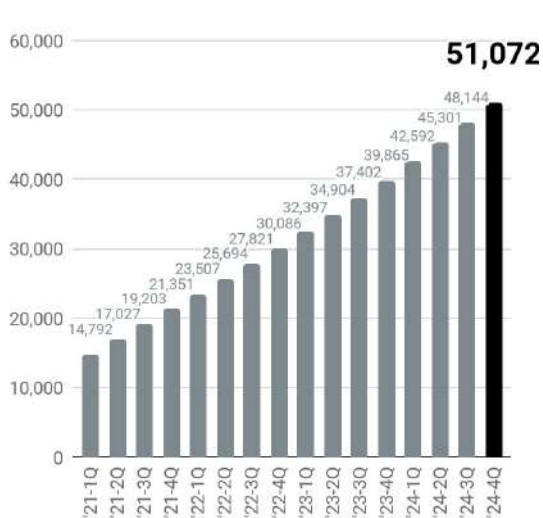
# クリエイティブの街 noteの成長

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。

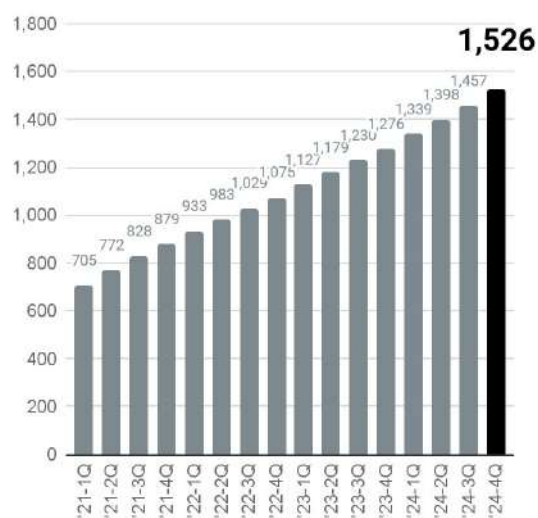
累計会員登録者数（千人）



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：流通総額（GMV） / テイクレート

GMVは過去最高を記録した3Qとほぼ同水準を維持して**4,344百万円（前年同期比+23.1%）**。サブスクのGMVは前年同期比+37.2%と、直近1年で大きく伸長。



\* 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。

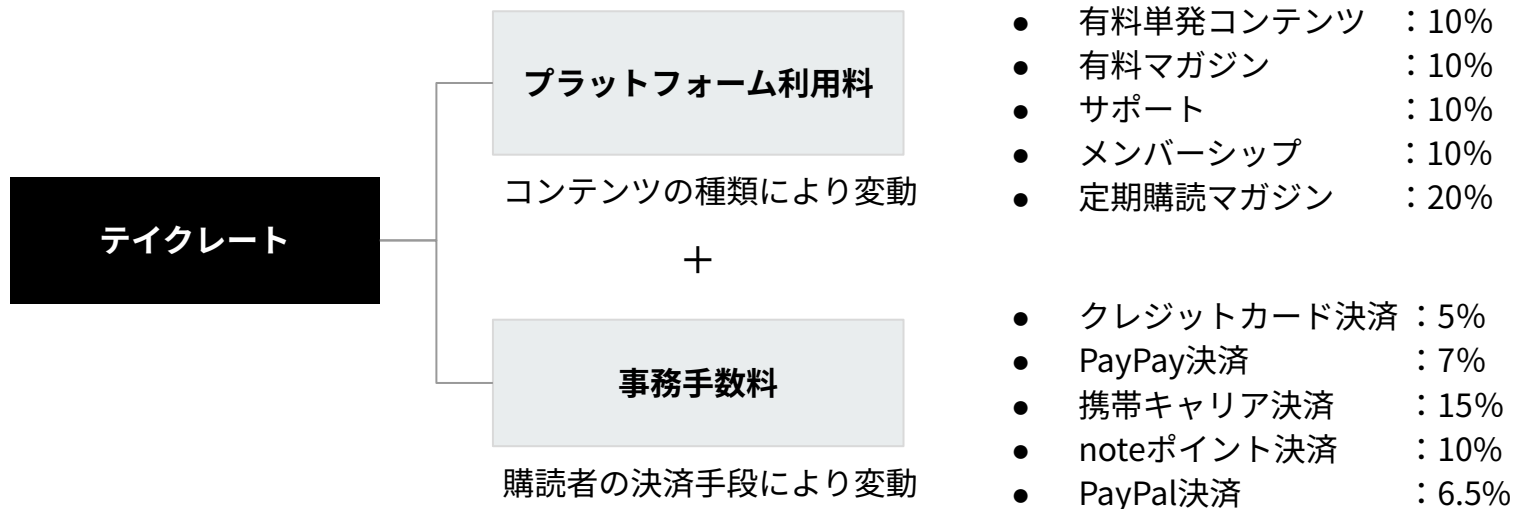
\* 2023年11月期第1四半期より、四半期流通総額の集計からnoteプレミアムの利用料を除外しています。

\* 「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。



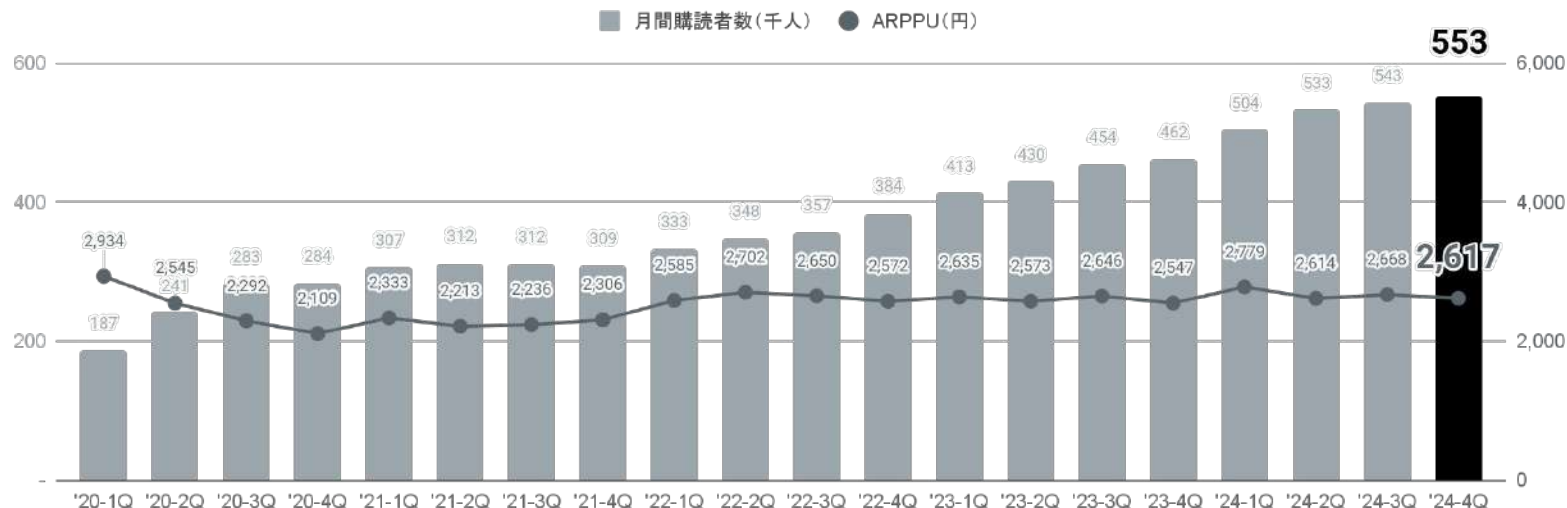
## 参考：テイクレート構成要素

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から引き続き2,600円台で推移。

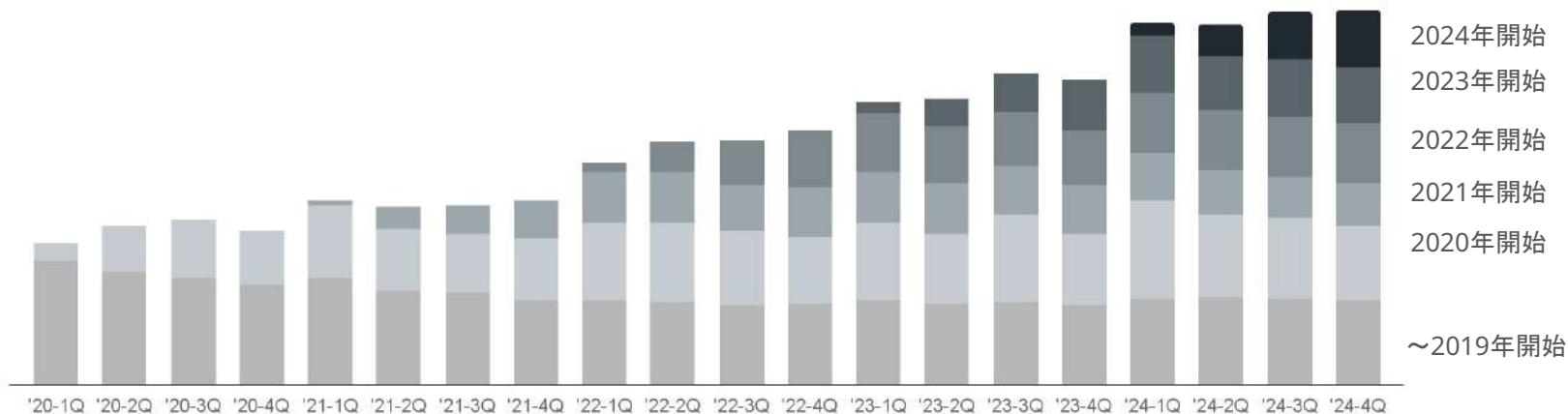


\* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)  
\* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。  
\* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

## note：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



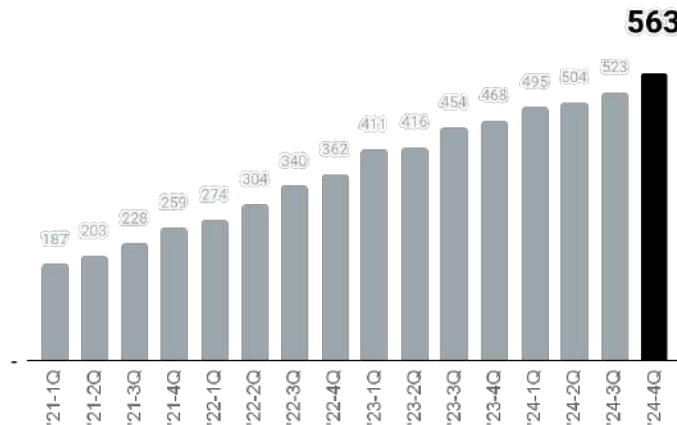
\* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

# note pro : ARR / チャーンレート

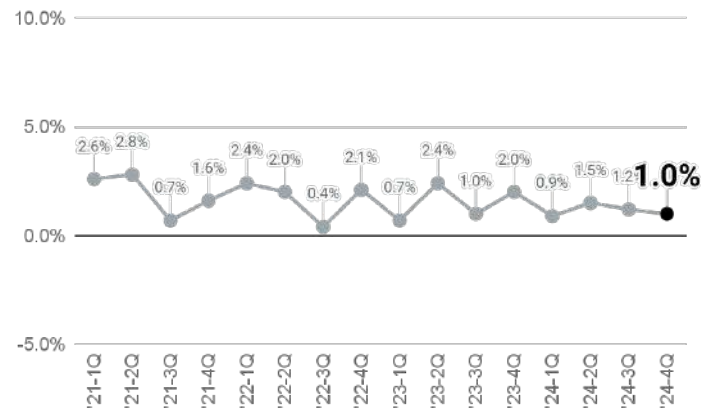
有料契約件数の増加（次ページ）及び2023年2月に実施した料金改定<sup>※1</sup>の効果が引き続き寄与し、ARRは増加、前年同期比+20.4%。

ARR<sup>※2</sup>（百万円）

YoY  
+20.4%



平均月次レベニューチャーンレート<sup>※3</sup>



※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。

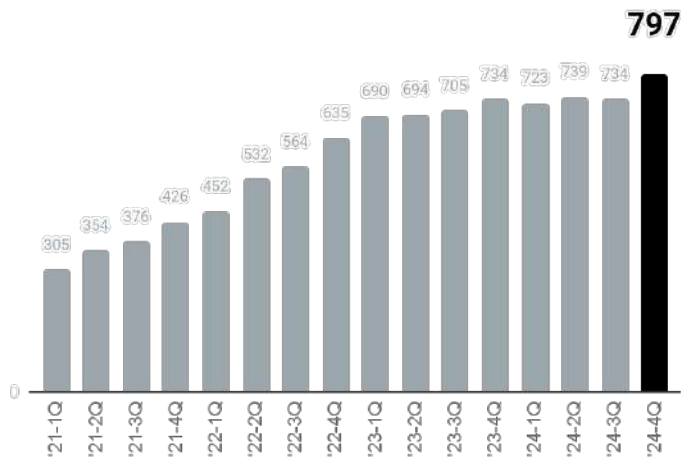
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

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.

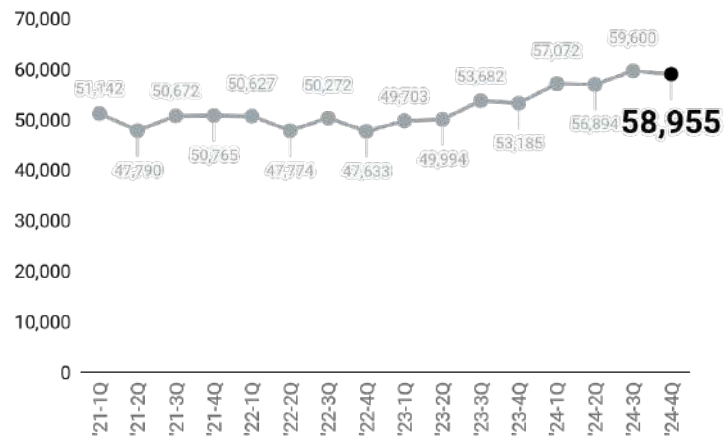
# note pro : 有料契約数 / ARPPU

大型の一括導入、及びその他の受注も好調で、有料契約数は3Qから大幅増（3Q末比+63件）。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。

## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携**
- 05 成長戦略
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix

# Googleとの資本業務提携及び第三者割当増資のお知らせ

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することを決議。

<b>目的</b>	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。
<b>ファイナンスの概要</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 割当予定先: Google International LLC</li><li>● 発行新株式数: 984,200株（希薄化率：6.4%）</li><li>● 発行価額: 508円/株</li><li>● 差引資金調達額*: 489,973,600円</li><li>● 払込期日: 2025年1月29日</li></ul>
<b>資金使途</b>	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 <ul style="list-style-type: none"><li>● 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）</li><li>● 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）</li><li>● 上記に必要な人材獲得・教育に係る採用教育関連費用</li></ul>

note inc.

\* 差引資金調達額は、本新株式の払込金額の総額（499,973,600円）から、本新株式に係る発行諸費用の概算額（10,000,000円）を差し引いた数値。

# 本件ファイナンス後のバランスシートの状況

本第三者割当後の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設定しており、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
	<b>純資産 1,722百万円</b>
未収入金 1,209	株主資本 1,702
その他資産 404	新株予約権 19

資金調達後イメージ

資産 4,259百万円	負債 2,047百万円
現預金 2,644	預り金 1,577
	その他負債 470
<b>資金調達* +489</b>	<b>純資産 2,212百万円</b>
未収入金 1,209	株主資本 2,192
その他資産 400	<b>資金調達 +489</b>
	新株予約権 19

\* 資金調達額の本新株式の払込金額の総額499百万円から、本新株式に係る発行諸費用の概算額10百万円を差し引いた概算値であり、確定したものではありません。



# GoogleのGeminiで創作支援を強化

Googleの高性能AIモデルGeminiを活用した新機能を開発し、クリエイターの創作支援と企業向け機能を強化



Googleの高性能AIモデルGeminiを活用し、  
クリエイターの創作支援と企業向け機能を強化

クリエイター向け：

- noteの記事編集画面からGeminiが利用できるように

企業向け：

- 炎上防止、コンテンツ分類、リコメンドなどに関するツールを強化し、外部企業への提供を目指す



# 本件ファイナンスの補足説明

本件ファイナンスにかかる補足説明は以下のとおり\*。

質問	回答
Google社と資本業務提携に至った背景	当社はこれまで、Googleの提供するソリューションの活用やイベント開催及び登壇（スマホ写真イベント、Google for Japan等）などの関係性がありました。このような関係性の中で、2024年4月ごろから両者が生成AI関連事業での連携について模索を始め、本資本業務提携の締結に至りました。当社は、この提携により、我々のミッションを実現するための経営計画の重要な一環として、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ことを意図しております。
第三者割当増資を選択した理由	当社の手元資金については、既存事業の成長加速に向けた投資（プロダクト開発や人材採用等）に充当する計画としており、本資本業務提携における生成AI技術を活用した新たな取組みを推進するためには、追加の資金調達が必要となります。そのため、このたびの第三者割当増資による資金調達を決定いたしました。 なお、本第三者割当によって既存株主の持株比率及び議決権比率の希薄化が生じるものの、本資本業務提携及び本第三者割当は、上記のとおり当社の持続的な成長と企業価値向上を目的とするものであり、既存株主の皆様の利益にも資するものと考えております。
発行価格はどう決まったのか	本新株式の発行価額につきましては、一時的な株価変動リスクを抑制し、かつ現状に即した価額を算定するため、本第三者割当に係る取締役会決議日の直前営業日である2025年1月10日までの直前10取引日間の東京証券取引所における当社普通株式の出来高加重平均価格（円未満四捨五入）（以下「VWAP」といいます。）である金508円といたしました。算定期間を直近10取引日としたのは、割当先との協議内容を踏まえて、当社においても検討したところ、一定期間のVWAPという平準化された値を採用することで、一時的な株価変動の影響等特殊要因を排除することができ、より算定根拠として客観性が高く合理的であると判断したためであります。また、株価平均の算定ベースとしてVWAPを用いるのは、より取引実態に近い平均的な約定値段として認知されている価格を用いることで、当社株式の価値をより適切に反映した払込金額を決定することができる考えたからです。

\* 詳細は、2025年1月14日当社適時開示「Google International LLCとの資本業務提携及び第三者割当による新株式発行に関するお知らせ」を参照ください。

## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略**
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix

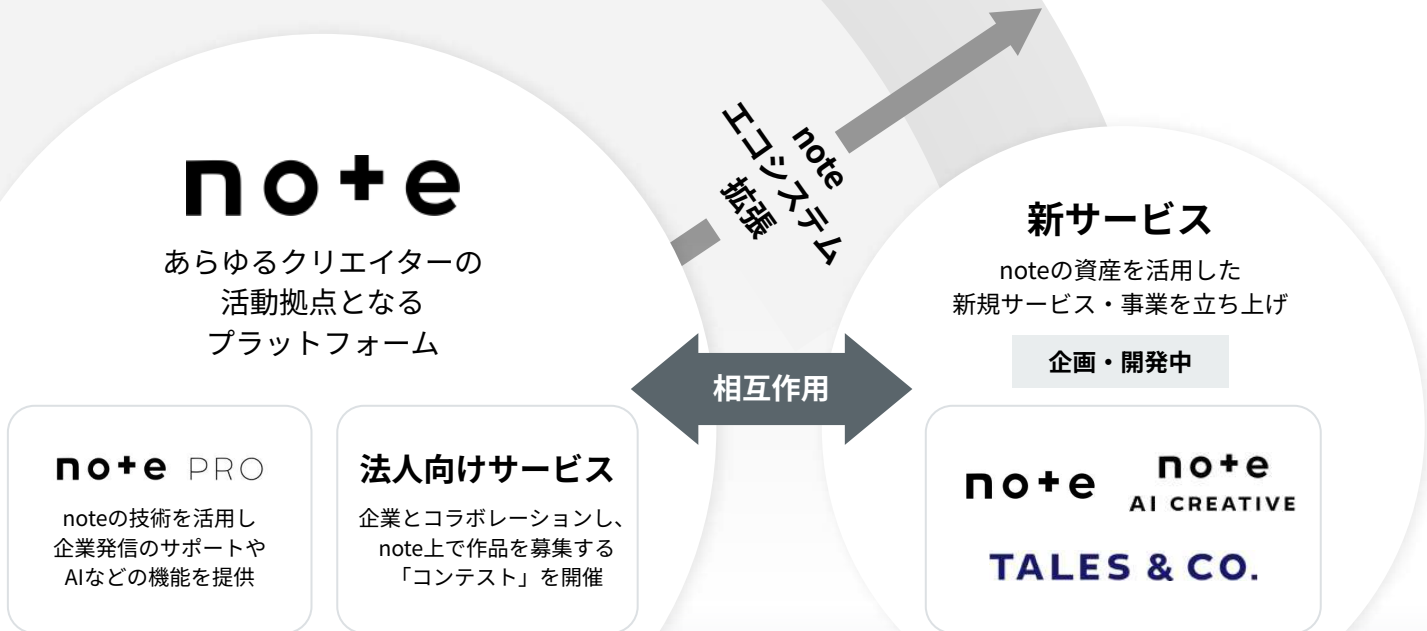
# 事業KPIの成長に資する取り組みの実施状況

各事業KPIを伸ばすための取り組みについて、実施状況は以下のとおり。

	事業KPI	具体的な取り組み	実施状況
<b>note</b> <b>【GMVの成長】</b>	購読者数	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様なクリエイター・コンテンツの取り込みによる会員登録数の拡大</li> <li>新サブスク機能「メンバーシップ」によるユーザー層の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メンバーシップ等の拡大によりクリエイター・コンテンツがさらに増加、購読者数は毎四半期拡大</li> </ul>
	ARPPU	<ul style="list-style-type: none"> <li>エディタ開発や各種カイゼンによる良質なコンテンツの創作支援</li> <li>コンテンツのレコメンド機能強化やアプリの機能強化によるユーザーエンゲージメントの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI関連機能の追加や出面の改善、noteポイント、アプリ課金の導入等によりARPPUは2,600円前後で安定的に推移</li> </ul>
<b>note pro</b> <b>【ARRの成長】</b>	契約数	<ul style="list-style-type: none"> <li>認知拡大のためセールス&amp;マーケティングの強化</li> <li>多様なニーズに応えるサービスラインナップの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型の一括契約の導入や採用文脈でのユースケース拡大に伴い、契約数が増加</li> </ul>
	平均単価	<ul style="list-style-type: none"> <li>機能拡充によるオプションメニューの追加提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>note proユーザー向け機能を追加開発、月額5万円→8万円への料金改定を実施</li> <li>オプションメニューも拡大</li> </ul>
	チャーンレート	<ul style="list-style-type: none"> <li>カスタマーサクセスによる継続的なnote活用サポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的なサポートや機能拡充によりチャーンレートは改善傾向</li> </ul>

# 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。

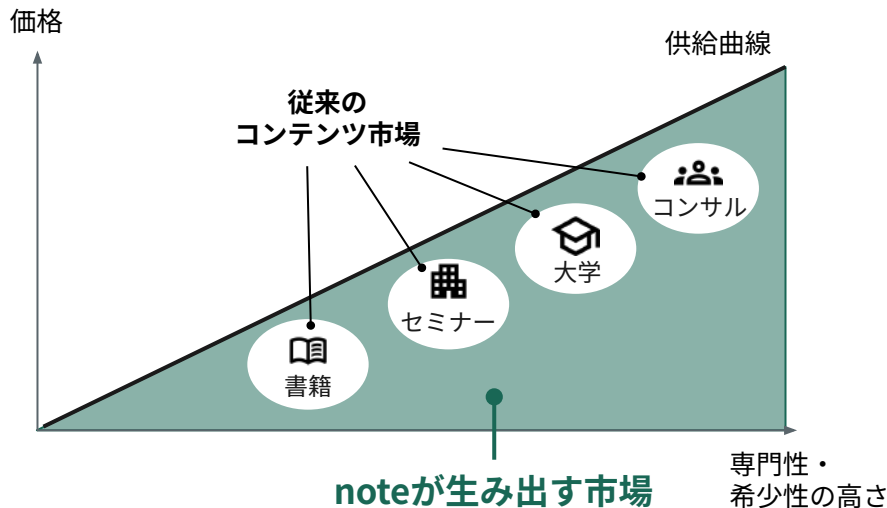
※3 2024年度の数値。



## 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

- 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

**note 企業協賛コンテストが100回を突破**

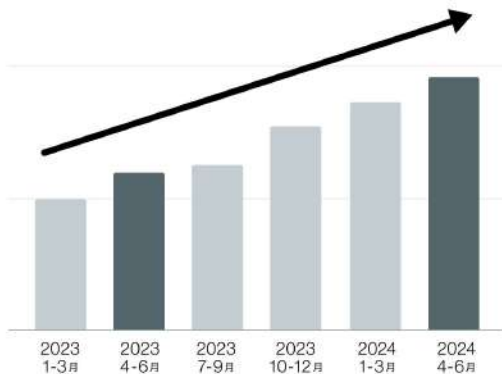
累計投稿数は48万件、受賞者数は500人以上に

## 国内有数の規模のプラットフォームとなり、メディアカも向上

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



### 国内ウェブサイトアクセスランキング

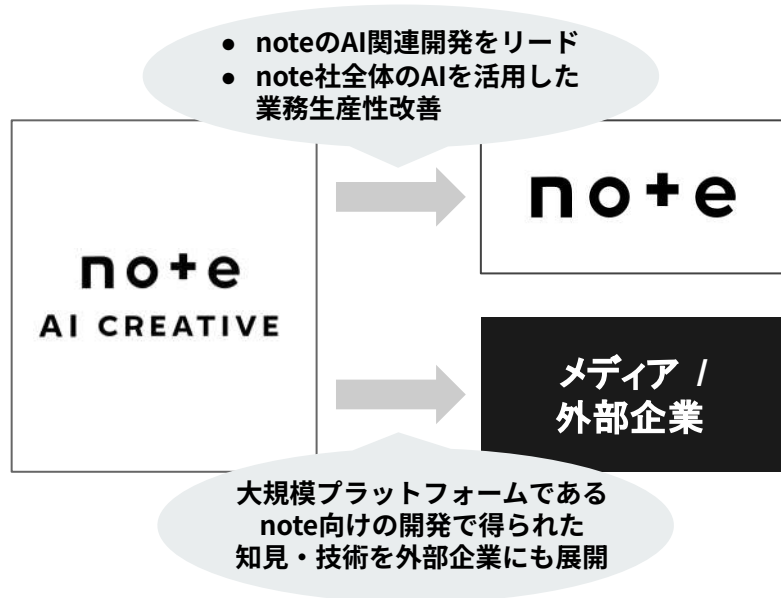
順位	ドメイン	月間セッション数
1	google.com	3,489,768,653
2	docomo.ne.jp	1,865,777,977
3	yahoo.co.jp	1,846,889,535
4	youtube.com	1,258,463,072
5	news.yahoo.co.jp	601,287,406
6	x.com	559,081,984
7	amazon.co.jp	545,892,993
8	rakuten.co.jp	516,050,121
9	wikipedia.org	347,236,798
10	google.co.jp	303,342,528
11	instagram.com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

\* 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」



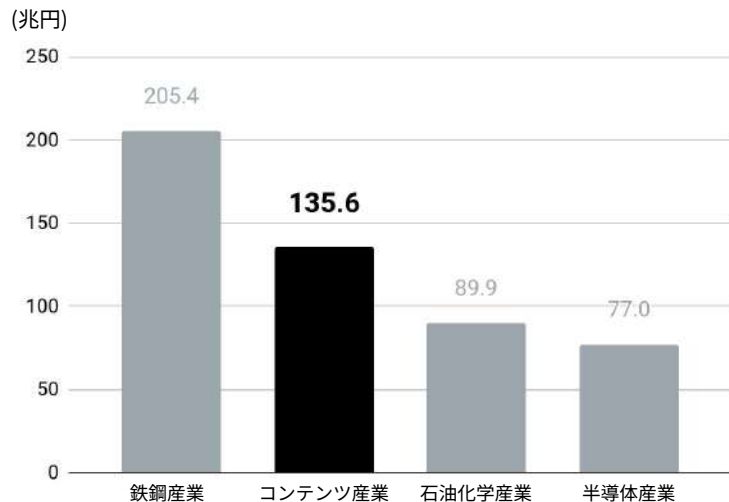
「Distillery Red」



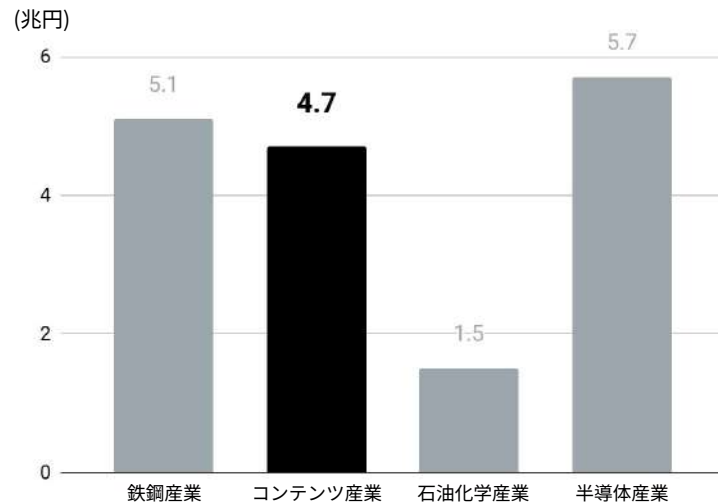
## エンタメ・コンテンツ市場の魅力

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。

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。

## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略
- 06 業績予想**
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix

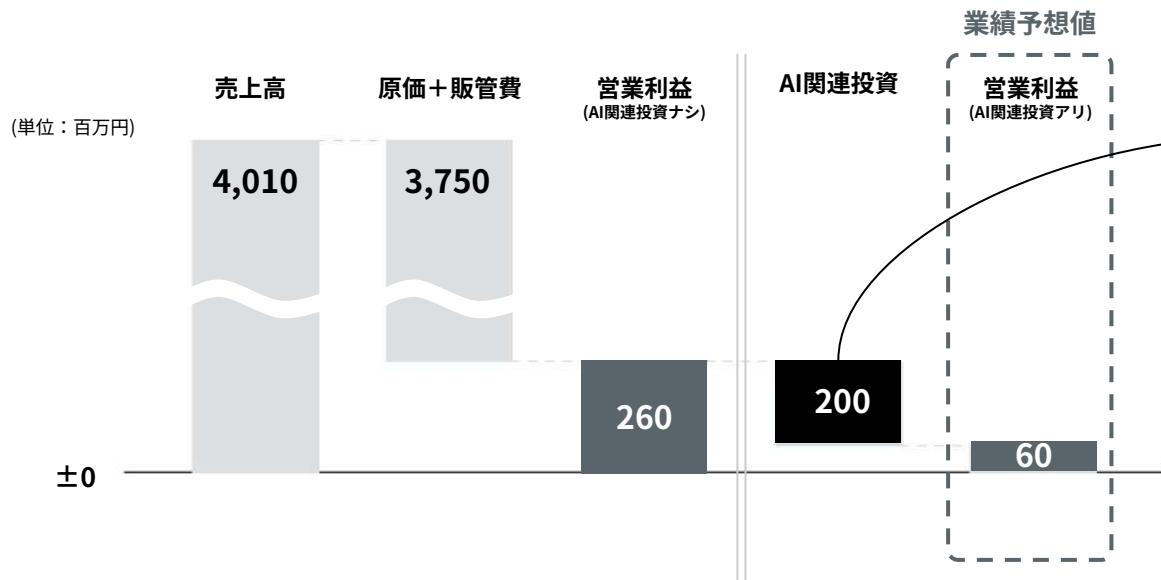
## 2025年11月期連結業績予想

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。

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

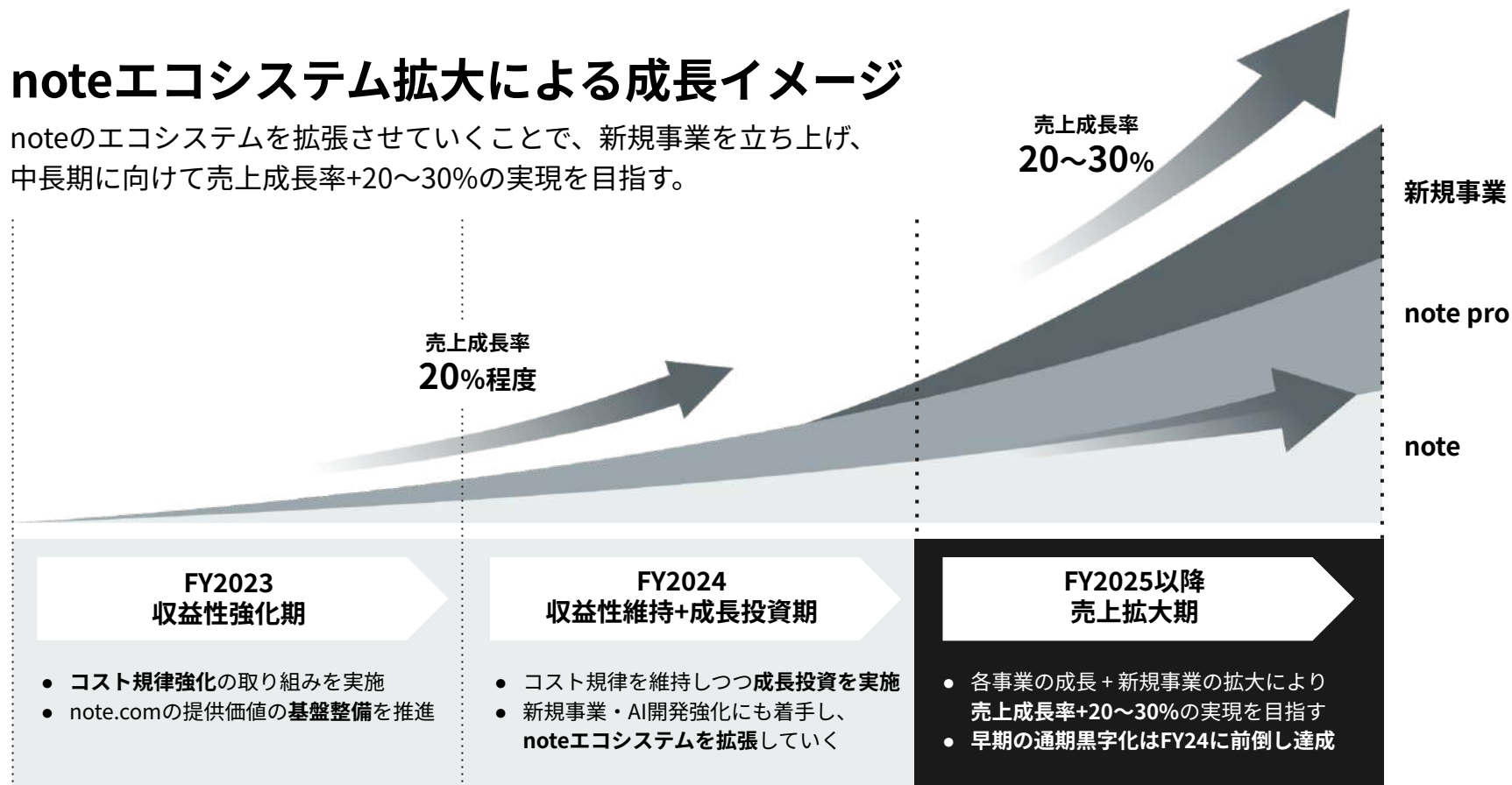
## 2024年11月期 事業別の売上高見通し

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%	<b>+21.1%</b>	

# 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

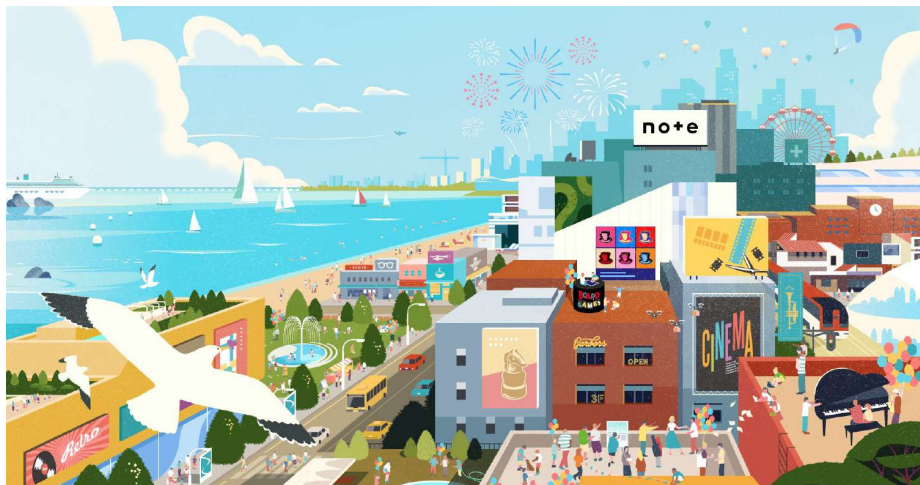
- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大することで**note ID数1,000万を早期に達成**する

## 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。



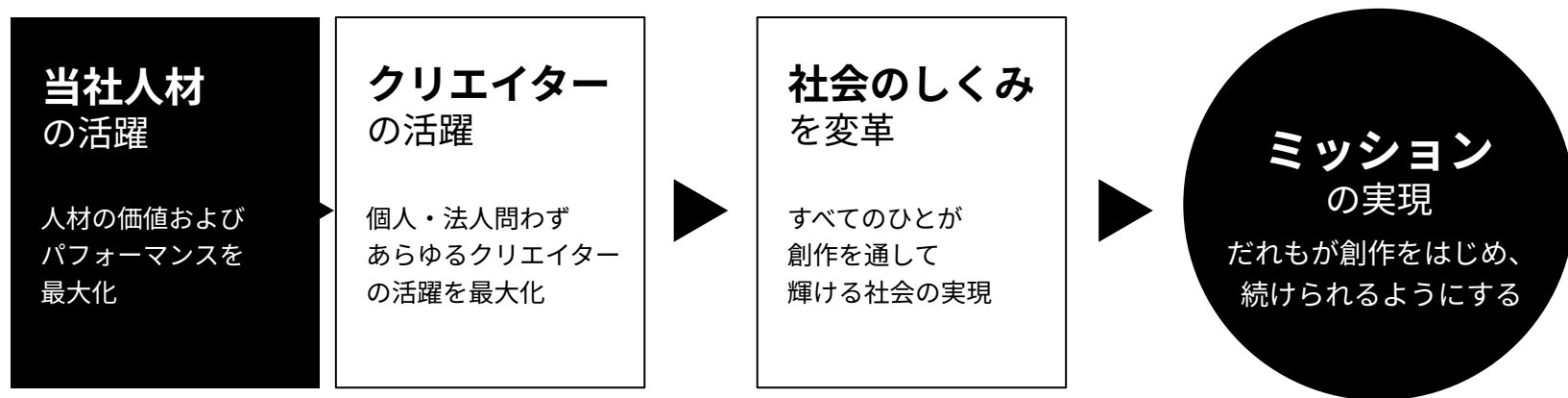
## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針**
- 08 Appendix

## noteの人的資本に対する考え方

だれもが創作をはじめ、続けられるようにする。このミッション実現に向けて、人材の価値を引き出し、パフォーマンスを最大化させることが事業成長の根幹と考えている。

当社の人材一人ひとりが最高のパフォーマンスを発揮することで、あらゆるクリエイターが世に出て活躍する起点となり、その先に創作のプラットフォームとして「すべてのひとが創作を通して輝ける社会の実現」を目指す。



# 当社組織の特徴「ミッションドリブン」に加え、 「成果創出のためのプロフェッショナルなカルチャー」へ

MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を軸としたカルチャー醸成を重要視してきたが、創作のプラットフォームとしてさらなる事業成長を実現するため、ミッションドリブンな組織運営に加え「個と組織の成果創出のためのプロフェッショナルなカルチャー」が必要と考え、特に重要視する3つの課題を設定。

向き合うべき重要課題	目指す状態
<b>A</b> プロフェッショナル人材の採用・育成	<ul style="list-style-type: none"><li>● プロフェッショナル人材を増やし、事業成長に向けて組織の競争力を高める</li><li>● マネジメント人材を増やし、強固な組織基盤を構築する</li><li>● 仕事を通じた育成や新たな役割への積極的な抜擢等を通じ、社員の成長実感や働きがい向上する</li></ul>
<b>B</b> 個と組織の成果最大化に向けたカルチャー醸成	<ul style="list-style-type: none"><li>● 成果創出に向けて組織として一丸となり、互いに切磋琢磨し合いながら成長できるカルチャー醸成</li><li>● 事業成長にコミットし成果を創出した社員に報い、称えることができている</li></ul>
<b>C</b> 生産性向上とクリエイティビティの発揮	<ul style="list-style-type: none"><li>● 多様なライフスタイルをもつ社員が生産性をあげクリエイティビティを発揮できている</li><li>● 業務の自動化や効率化を進め、人手をかけるべき業務に集中できている</li></ul>

# 取り組みおよびKPI

重要課題に即した主な取り組みと、今後定点観測していくKPIを下記の通り設定。

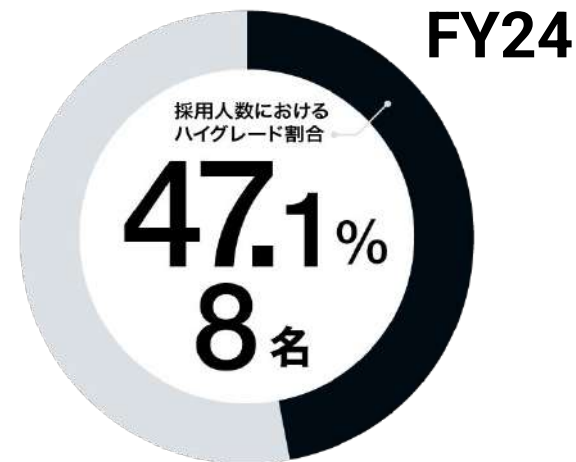
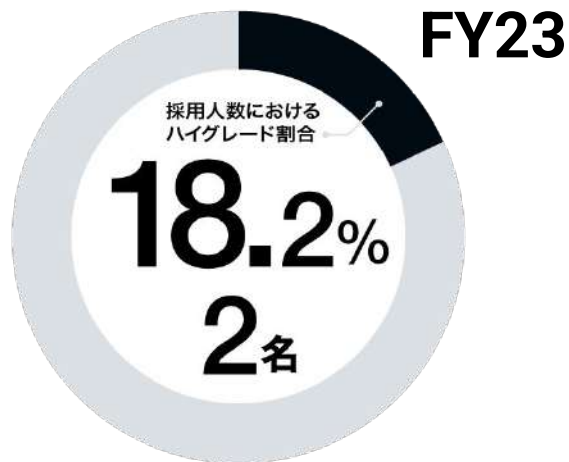
重要課題	主な取り組み	主要KPI
<b>A</b> プロフェッショナル人材の採用・育成	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業成長の核となる卓越した専門性を保有する人材の採用</li><li>● 経営層をはじめ管理職候補の育成・新規抜擢・権限委譲</li><li>● マネジメント研修をはじめ各種育成施策の拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 採用ポジション充足率</li><li>● 全社員におけるハイグレード人材の割合</li><li>● 役職者の新規登用数</li></ul>
<b>B</b> 個と組織の成果最大化に向けたカルチャー醸成	<ul style="list-style-type: none"><li>● 適切に成果に報いるための評価制度・報酬レンジ策定</li><li>● 週次の全体会等の会社方針浸透・エンゲージメント施策の実施</li><li>● パルスサーベイ(毎月)と組織サーベイ(年2回)のハイブリッドによる社員個人および組織コンディションの定点観測</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 組織サーベイにおけるポジティブ回答率</li><li>● パルスサーベイにおけるアラート発生率</li></ul>
<b>C</b> 生産性向上とクリエイティブ性の発揮	<ul style="list-style-type: none"><li>● 社内専用AIツール（noteAI）の開発および業務での積極活用</li><li>● 子会社（note AI creative社）と連携した社内業務の抜本改革</li><li>● あらゆるライフスタイルやライフイベントに応じて生産性を最大化できる環境や制度の整備</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 社員1人あたりの売上高</li></ul>

## ハイグレード人材の採用実績

事業成長の核となるハイグレード人材\*の厳選採用が着実に進展。

□ Junior and Middle

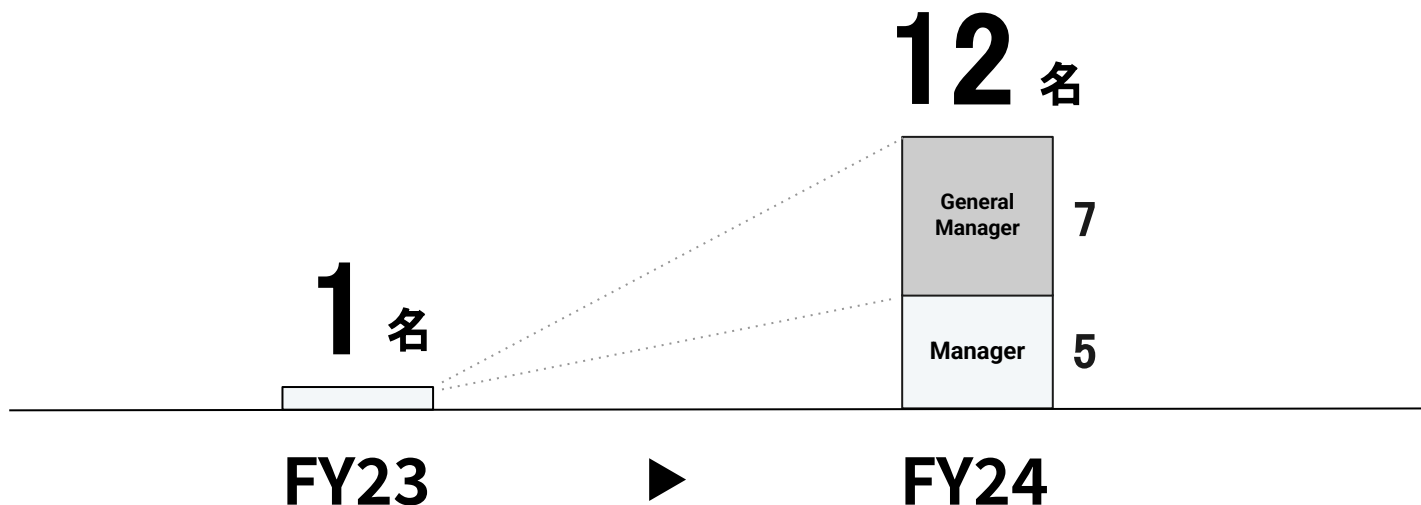
■ High-grade



\*ハイグレード人材の定義：一定以上のグレード要件を満たす社員

## 管理職の新規登用実績

社内育成も強化し、積極的に新任管理職\*を登用。  
マネジメント層を増強し、自律的な組織づくりを推進。



\* 管理職：当社の役職体系における“Manager（複数のチームのマネジメントを担う役職）”以上を対象に実績を算出。

## 新執行役員就任

さらなる事業拡大と経営体制の強化を目的とし、2024年12月に新たに社内登用で2名の執行役員を任命。



**新執行役員**  
**三原 琴実**

新卒で株式会社アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア）に入社。Webディレクターとして多数のWebサイトの構築や運用をした後、2011年にクラウドファンディングサービスGREEN FUNDINGの立ち上げに参加。2014年、note株式会社にディレクターとして入社。現在はnoteの企画全般を統括。子会社Tales & Co.の取締役も務める。



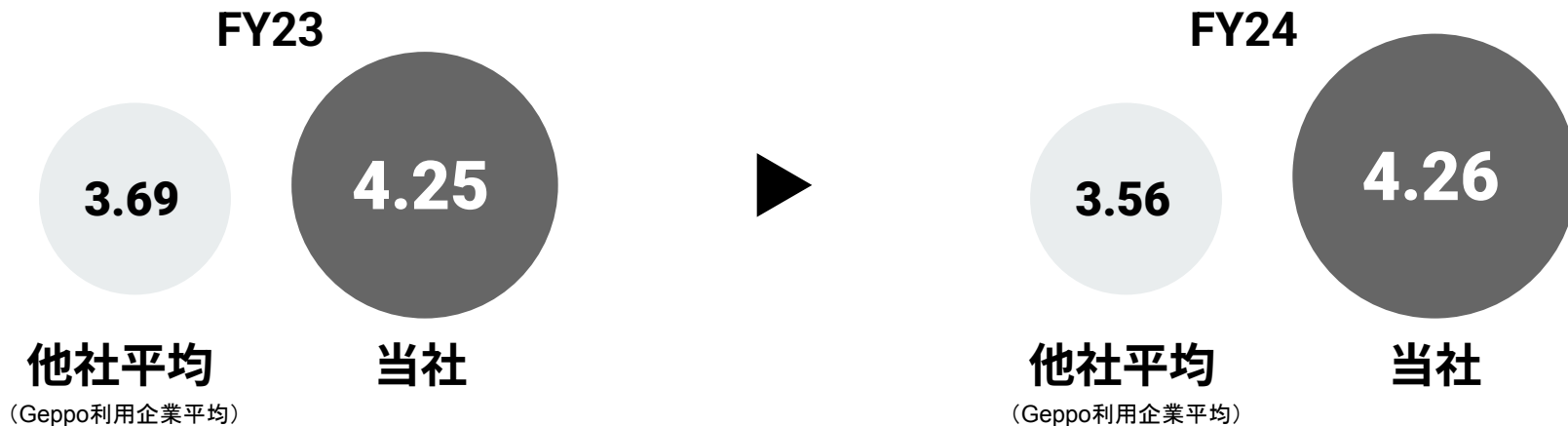
**新執行役員**  
**重山 弘之**

新卒でソフトバンク株式会社（旧ソフトバンクBB株式会社）に入社しエンジニアとしての経験を積んだ後、アマゾンジャパン合同会社でECリテールビジネスおよび組織マネジメントを経験。2021年にnote株式会社へ入社。現在はnoteの開発責任者を務める。

## 成果を創出するための社内カルチャー醸成

ミッションへの共感\*を重要指標の一つとして設定。社員が当社のミッションを北極星とし、高いエンゲージメントを持って成果を創出するための基盤を構築。

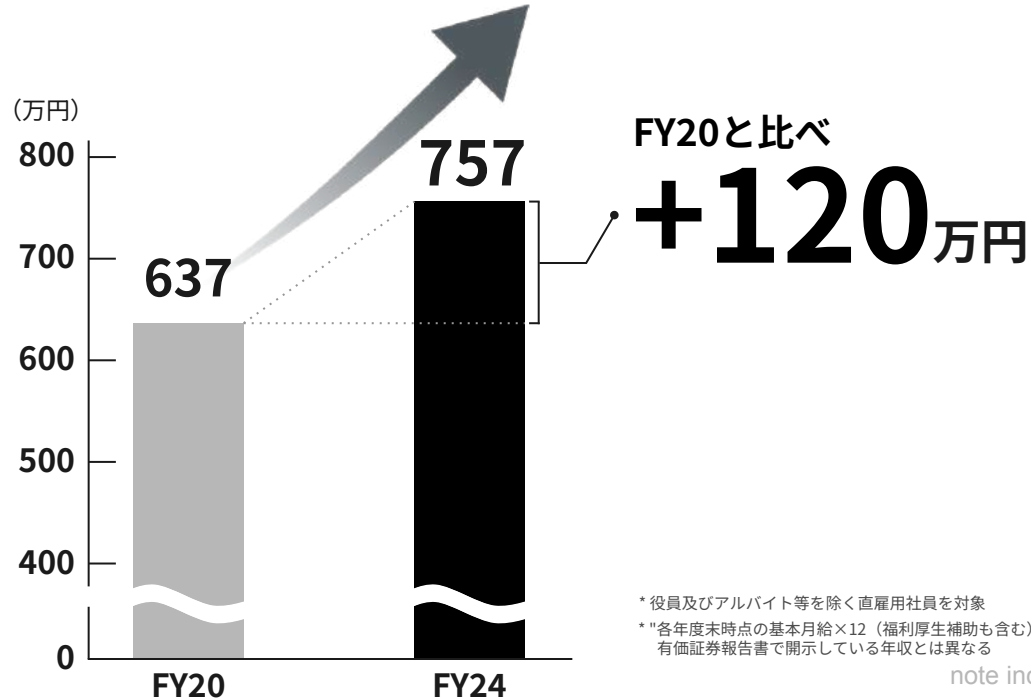
\*エンゲージメントサーベイGeppoより設問「ミッションへの共感度」年間平均スコア（5点満点）





## 成果に報い、市場競争力のある報酬水準へ

ミッション・ビジョン・バリューを体現し高い成果を上げる社員に報いる等級・評価・報酬制度。採用市場の動向に照らし、競争力のある報酬水準を目指すべく、給与水準の継続向上を実現\*。



# 株式報酬制度：ストックオプションによるインセンティブ付与

業績向上に大きく寄与した社員を対象に、上場後もストックオプション付与を実施。  
役職員の成果を会社全体の成長に結びつけ、中長期的な株式価値向上を目指す仕組みを構築。

目的	<ul style="list-style-type: none"><li>● 役職員の株価上昇に対する意識を高め、役職員のインセンティブと株式価値拡大を一致させる</li><li>● 一定期間を経て行使可能な設計とし、人材定着も図る</li></ul>
希薄化 想定	<ul style="list-style-type: none"><li>● 当社発行済株式数に占める新規SO発行の割合は各年で最大1%程度を想定</li><li>● 上場前からのSOも含め発行済株主数に対する潜在株式の比率はFY24末で8.4%であり、10%を超えない水準を目処とする</li></ul>
PL/CF 影響	<ul style="list-style-type: none"><li>● FY24は年額19百万円、FY25はFY24発行分と合わせ年額40百万円程度の株式報酬費用が発生見込み</li><li>● 僅かな設計・発行に関する費用を除き、キャッシュフローへの影響はなし</li></ul>

## 株式報酬制度：ストックオプションによるインセンティブ付与

業績向上に大きく寄与した社員を対象に、上場後もストックオプション付与を実施。  
役職員の成果を会社全体の成長に結びつけ、中長期的な株式価値向上を目指す仕組みを構築。

	割当時期	株数(希薄化率*1)	対象者	行使条件等
第14回 新株予約権(税制適格SO)	2023年12月	142,500株 (0.93%)	従業員	2025年11月から 行使可能
第15回 新株予約権(1円SO)	2024年11月	93,000株 (0.60%)	従業員/ 子会社取締役	2027年11月まで段階的に 行使可能割合が増加
第16回*2 新株予約権(1円SO)	2025年3月	40,000株 (0.26%)	取締役	2027年11月まで段階的に 行使可能割合が増加

\*1 希薄化率は、2024年11月末時点の当社発行済株式数15,390,500株を分母とする。

\*2 第16回新株予約権は、2025年2月24日開催予定の当社定時株主総会での承認を条件とする。

## 子会社 note AI creativeを中心とした生産性向上の取り組み

子会社 note AI creative 株式会社を設立。

生産性の向上と競争力の強化に向けて、生成AIを活用した当社全体の業務改善を実施。

AI活用による  
年間工数削減時間



**1,560h**

生成AIの  
社内活用率\*

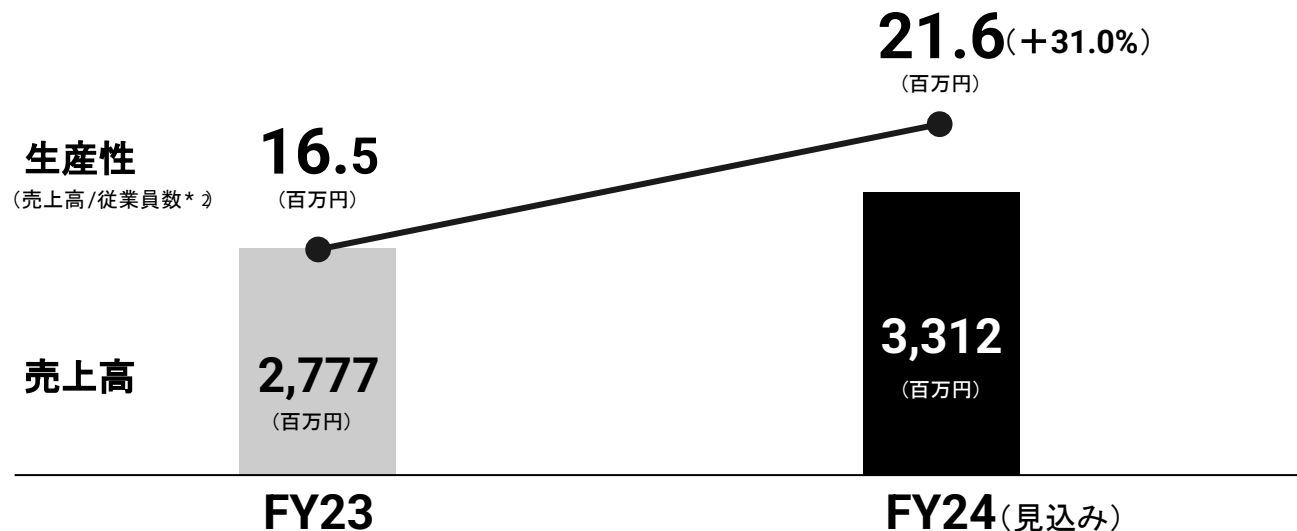


**88.0%**

\*週に1回以上  
生成AIを活用している社員の割合

## 生産性の向上

会社全体における生産性\*1向上の取り組みの結果、従業員1人あたりの売上高が30%超の上昇を記録。



\*1 生産性 = 従業員一人あたりの年間売上高

\*2 従業員数 = 各年11月末時点における役員及びアルバイト等を除く直雇用社員人数

# そのほか、人材のパフォーマンス最大化に向けたnoteの取り組み

## えらべるワークスタイル



### フレキシブル出社/ フレックスタイム制度

オフィスと自宅のハイブリッドで、最も生産性の高い働き方を。

### リモート勤務手当/ 開発環境補助

快適な勤務環境や開発ツールを。

### フルリモート交通費補助

フルリモート勤務者も自由にオフィスへ出社できる選択肢を。

## よりそうライフサポート



### あらゆる休暇制度

基本的な休暇に加え、シックリリーブや大切な人のケア休暇など、日常生活のいざというときのサポートを。

### ウェルカムベビー 休暇・ギフト

出産したパートナーのサポートを。noteオリジナルギフトとともに。

### ベビーシッター・ 家事代行補助

家庭と仕事の両立を図るべく、家事や育児におけるサポートを手軽に。

## チャレンジを応援



### テックチャレンジ補助

最高のプロダクトを生み出すため、全社員が技術/デザイン/プロダクトマネジメントを学べる機会を。

### コンテンツ購入補助

全社員のクリエイティビティを促進するため、コンテンツに触れる機会を。

### CXOワークショップ

日々の業務に生かすために、全社員がUIUXや最新のAI知識を学べる機会を。

## みんなとつながる



### 週次の全体会

会社方針やクリエイタートレンドを全社員で分かち合い、方向性の統一を。

### 懇親会制度/ シャッフルランチ

部署に関係なく気軽にコミュニケーションを取り合う機会を。

### CEOオープンドア

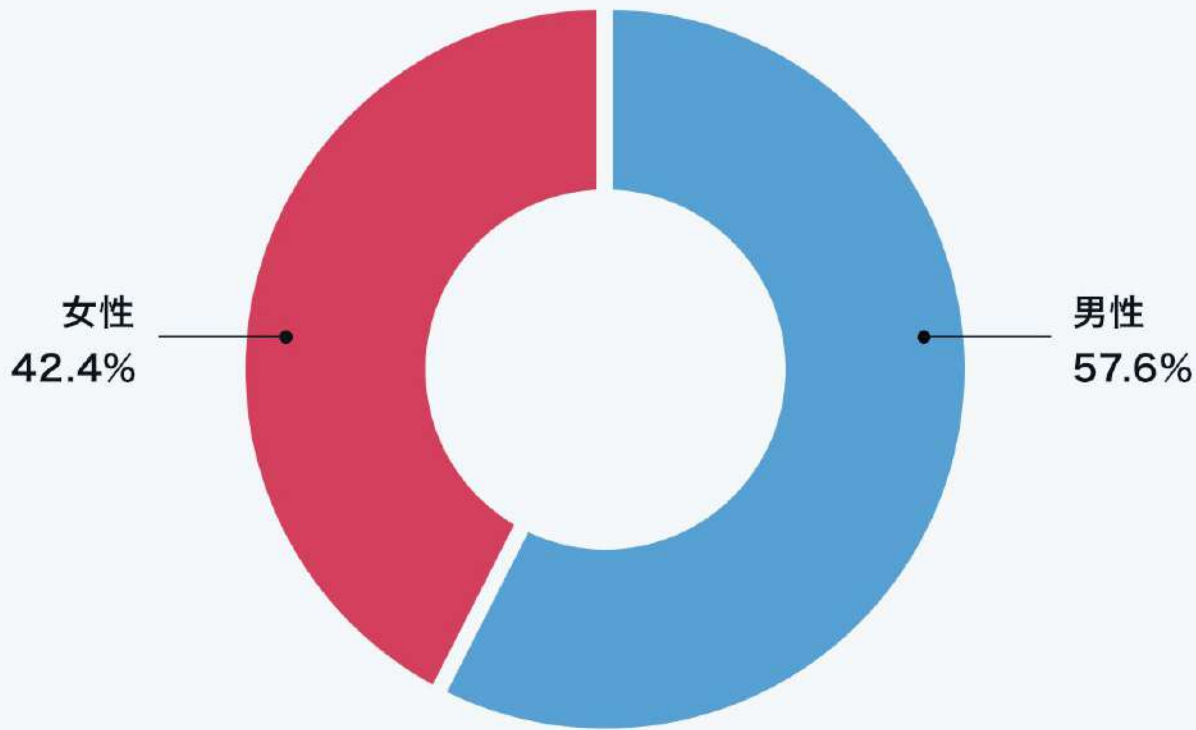
CEOと気軽に雑談・相談できる機会を。

## 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 Googleとの資本業務提携
- 05 成長戦略
- 06 業績予想
- 07 人的資本に関する方針
- 08 Appendix**

note

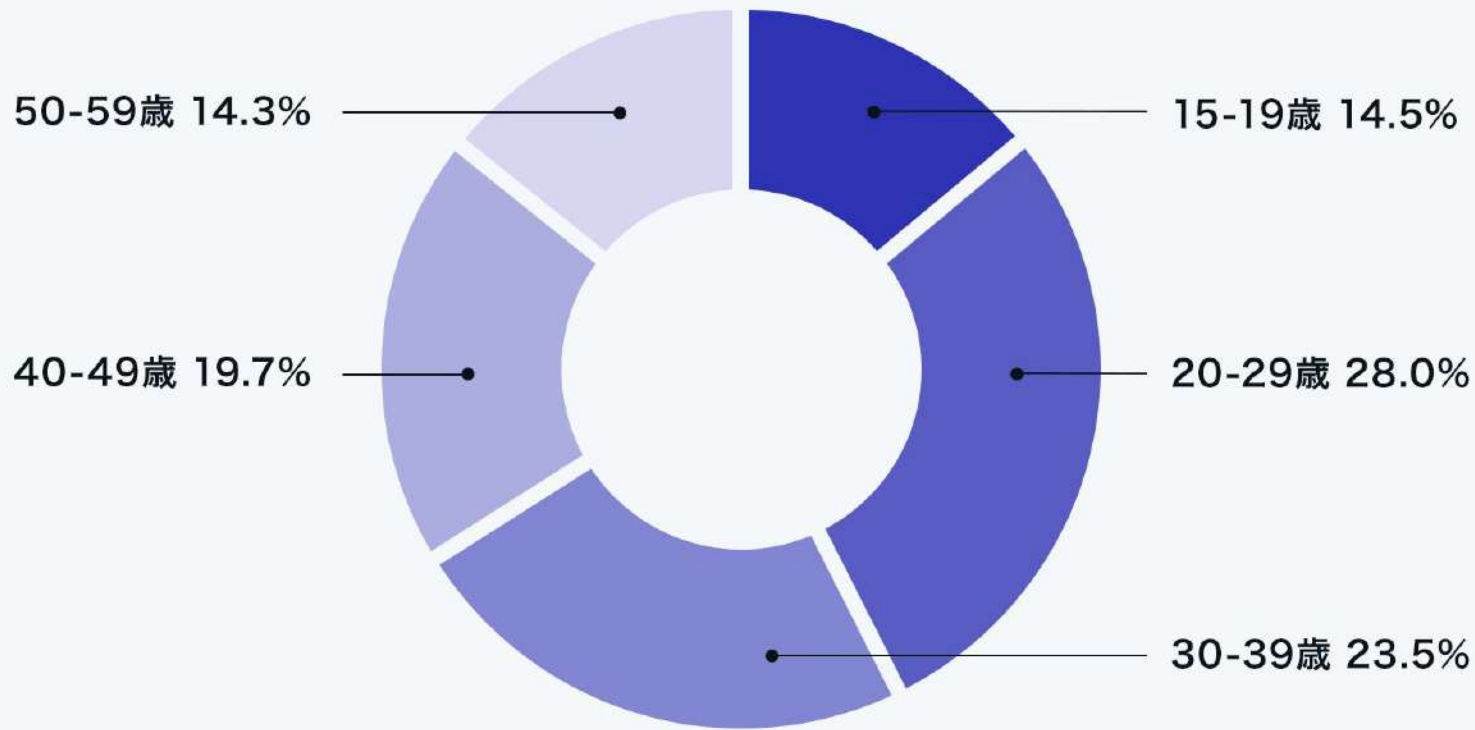
# note利用者における性別割合





note

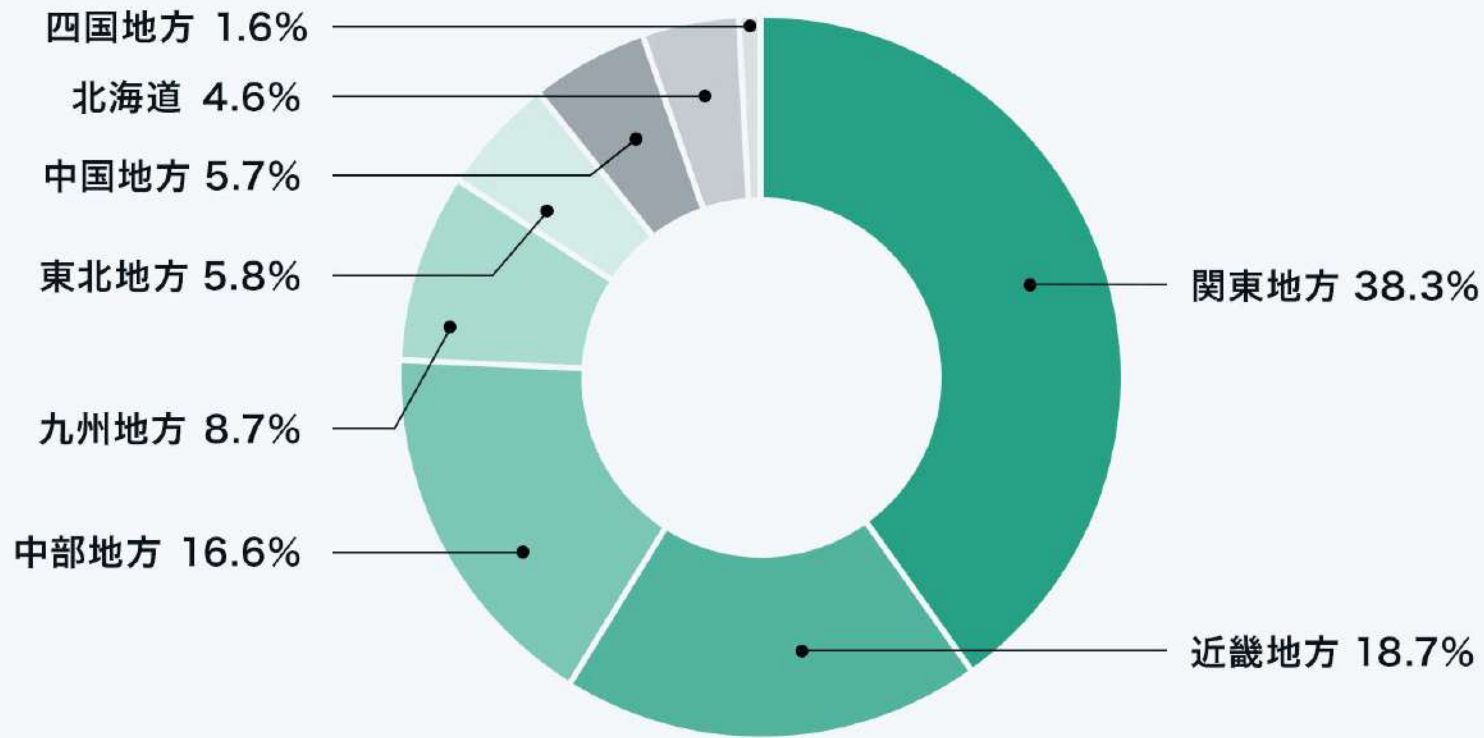
# note利用者における年齢別割合



調査委託先: 第三者機関 回答者: 性別・年代で人口構成比に合わせて割付された10,000名のうちnote利用経験ありと回答した方 調査時期: 2024年8月

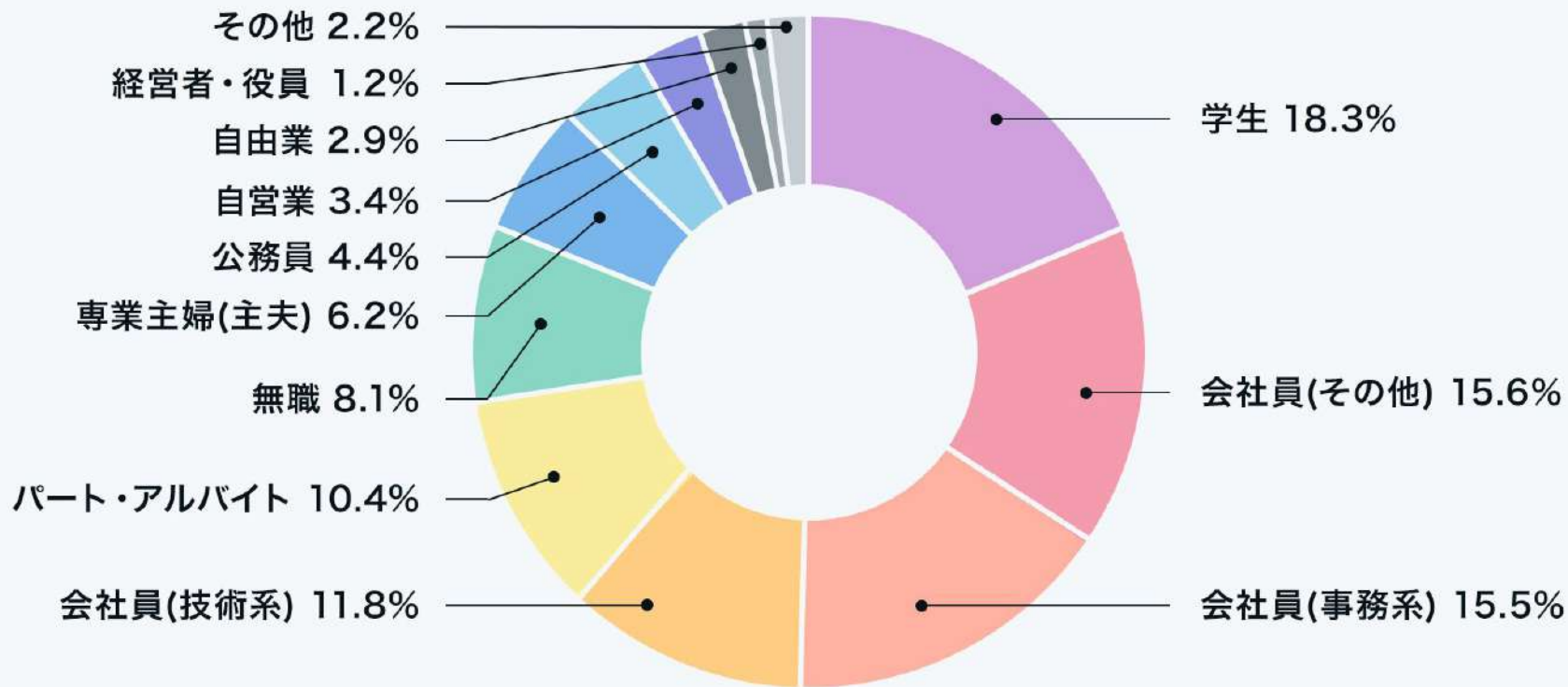
note

# note利用者における地域別割合



調査委託先: 第三者機関 回答者: 性別・年代で人口構成比に合わせて割付された10,000名のうちnote利用経験ありと回答した方 調査時期: 2024年8月

## note利用者における職業別割合



## noteを読む理由



自分に合っている、多様性、独自性・信頼性がnoteを読む理由

## noteを書く理由

## 創作・発信

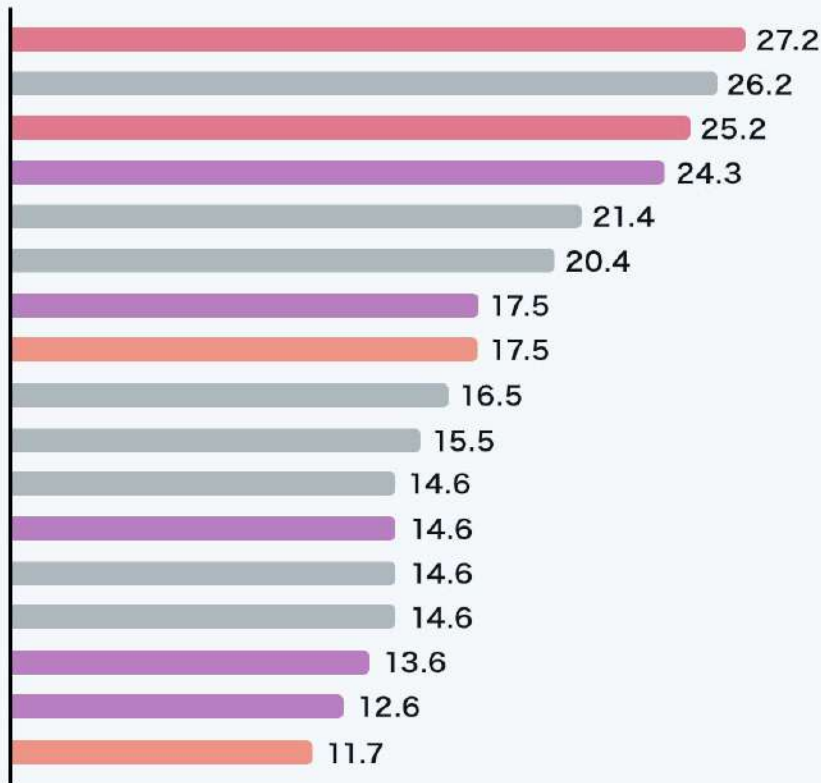
- 日々の日記や記録を残しておきたい
- 気分転換をしたい
- 文章を書くことが好き
- 自分の意見や考えを発信したい
- 暇つぶしをしたい
- 雰囲気が良い

収益化・  
スキルアップ

- 執筆・創作を通じて新しい出会いを作りたい
- 将来的に収入を得たい
- 有名になりたい、知名度をあげたい
- 過激な投稿や人が少ない
- 写真やイラストが好き

## コミュニティ

- 作品（マンガやエッセイ、写真など）の発表をしたい
- 人の意見や考えを知りたい
- たくさんの人が利用している
- 人とのつながりが欲しい
- 自分/組織のメディアをつくりたい
- 仕事のスキル・キャリアアップをしたい



## 創作・発信、コミュニティ、収益化・スキルアップがnoteを書く理由

## noteで読むジャンル



# サイト運営の健全性確保に関する取り組み

ユーザーが安心・安全にnoteを利用できるよう、noteの運営にあたって、下記のような取り組みを通じてサイト運営の健全性を確保する体制を構築しております。

## 利用規約・ガイドラインの策定

ユーザーに対して利用規約をサイト上で明示しているほか、著作権への配慮や不適切なコンテンツの拡散抑止など安心・安全に利用いただくために守っていただきたいルールを記載した「コミュニティガイドライン」を定めています。

## 安心創作勉強会

著作権など創作に関連する法律知識についての勉強会など、クリエイターが安心して創作するために知っておくべき情報に関する研修を「安心創作勉強会」として開催し、サービスの適切な利用を促しています。

## AI・パトロールによるコンテンツチェック

投稿されたコンテンツをAIやパトロールによりチェックしており、投稿内容が利用規約で禁止しているものは、削除や利用の停止等の対応を行っています。

## CS窓口・通報対応

専任のカスタマーサポートチームではユーザーからの通報に基づく対応を実施しており、コンテンツの内容に応じて削除・利用停止・検索結果からの除外などの対応をとっています。

# リスク情報 (1/3)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があることを認識する主要なリスク及び対応策は次のとおりです。

	リスク	対応策	発生可能性	影響度
サイト運営の健全性等	当社が運営する「note」では、クリエイターが自由にコンテンツを投稿できる他、「note」上のコンテンツに対してユーザーがコメントを投稿できる仕組みを提供しています。この仕組みにより、ユーザー間のコミュニケーションが活発化し、多様で創造的な表現が行われる場を提供しております。また、生成AIを活用したコンテンツ制作は、クリエイターの創造性を広げ、より多様な表現を可能にする手段として当社もその価値を肯定的に捉えています。一方で、生成AIの普及に伴い、悪意を持った不適切なコンテンツや誤情報の自動生成・投稿のリスクも増加しています。これに加え、健全性が欠いたり、他者を誹謗中傷するようなコンテンツやコメントが投稿されるリスクも引き続き存在しています。	当社グループでは、クリエイターやユーザー向けに、明確な利用規約や「コミュニティガイドライン」を策定し、サイト上に明示することで健全な利用を促進したり、「安心創作勉強会」を通じて、著作権や法律に関する知識を提供し、生成AIを含む適切な創作活動を支援しております。また、AI/機械学習技術を活用したコンテンツ監視システムの導入、及び専任チームによるパトロールを実施し、不適切コンテンツの早期発見と迅速な対応を実現しています。さらに、投稿内容が利用規約で禁止されている行為に該当する場合には、コンテンツやコメントの削除、利用停止などの措置を講じています。また、監視体制の強化の一環として、社内マニュアル・基準の策定及び定期的な見直しを行っています。	中	大
特定カテゴリーの収益	当社グループは、多様なカテゴリーのコンテンツから収益を獲得しておりますが、第10期事業年度の売上構成比率において、競馬等の公営競技や、ビジネス・投資・IT等といったユーザーの経済的利益に直結しやすいカテゴリーに係る流通金額はより比重が高いものとなっております。今後、何らかの事由により当該カテゴリーの流通金額が減少した場合、当社の財政状態及び経営成績に影響が生じる可能性があります。	特定カテゴリーの比率を下げるために、noteのトップページにて積極的にユーザーに知ってもらいたい多様なカテゴリーのコンテンツやユーザーにマッチするであろうコンテンツについて今日の注目記事としてピックアップしたり、おすすめコンテンツとして表示したりするなど、閲覧コンテンツの多様性及び収益化機会の確保に向けた取り組みを行っているほか、note pro事業や法人向けサービス事業の収益拡大に取り込んでおります。	中	中

\* 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。その他のリスクについては、別途開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



# リスク情報 (2/3)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は次のとおりです。

	リスク	対応策	発生可能性	影響度
先行投資の効果	当社グループのビジネスモデルは、プラットフォームのUI/UXの向上のための投資を行い、当該プラットフォーム上でのコンテンツの流通量の拡大に伴う収益の増加により、投資回収を図る形態のため、当社グループのサービスを拡大していくための開発人員の採用・育成にかかる先行投資が発生いたします。また、継続的な事業成長のためには、信頼性の面でより優れたプラットフォーム基盤の構築やさらなる認知度の向上及び顧客拡大に取り組んでいかなければならないと考えております。当社グループでは従来、これらの取り組みを積極的に進め、開発人員を中心とした優秀な人材の採用等の継続的な投資を行ってきた成果が徐々に現れるようになり、またコストマネジメントを中心とした収益性改善に取り組んだ結果、当連結会計年度において、営業利益及び営業キャッシュ・フローがプラスとなっております。	当社グループは今後、これまで採用・育成した人材を中心にサービスの機能を継続的にアップデートし、より多くのユーザーを獲得するとともに、知名度と信頼度の向上のための広報・PR活動等を進めることを想定しております。しかしながら、事業環境の急激な変化等により、想定通りに事業展開が進まず、これらの先行投資が当社の想定する成果に繋がらなかった場合は、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中
システム障害	当社グループの事業はインターネットを利用しているため、自然災害、事故、不正アクセスなどによって通信ネットワークの切断、サーバー等ネットワーク機器に作動不能などのシステム障害が発生する可能性があります。障害が発生した場合には、当社に直接的損害が生じるほか、当社のサーバーの作動不能や欠陥等に起因するサービスの停止等については、当社のシステム自体への信頼性の低下を招きかねず、当社の事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	システム障害の発生防止のために、システムの冗長化、脆弱性検査、不正アクセス防御等の対策を講じております。	中	中

\* 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。その他のリスクについては、別途開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## リスク情報 (3/3)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は次のとおりです。

	リスク	対応策	発生可能性	影響度
情報管理	当社サービスでは、多種多様かつ大量の企業情報及び個人情報を取り扱っております。何らかの理由で利用者のプライバシーまたは個人情報が漏洩する可能性や不正アクセス等による情報の外部への漏洩またはこれらに伴う悪用等の可能性があり、そのような事態が発生した場合には、当社の事業展開、経営成績、財政状態及び企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が事業を運営する各法域における利用者のプライバシー及び個人情報の保護に係る法規制に改正等があった場合にも、当社の事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは、これらの情報については、個人情報保護方針に基づき適切に管理するとともに、社員教育の徹底と管理体制の構築を行っております。利用者のプライバシー及び個人情報の保護に最大限の注意を払い、適切な情報管理を行うとともに、第三者による脆弱性診断を受けております。	中	中
インターネットにおける法的規制	現在のところ当社グループの事業継続に著しく重要な影響を及ぼす法的規制はありませんが、インターネット関連分野においては「不正アクセス行為の禁止等に関する法律」、「特定電気通信役務提供者の損害賠償責任の制限及び発信者情報の開示に関する法律」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「特定商取引に関する法律」、「資金決済に関する法律」、「取引デジタルプラットフォームを利用する消費者の利益の保護に関する法律」、「電気通信事業法」等が存在します。近年インターネット関連事業を規制する法令は徐々に整備されてきておりますが、今後、インターネットの利用や関連するサービス及びインターネット広告を含むインターネット関連事業を営む事業者を規制対象とする新たな法令等の制定又は既存法令等の解釈変更がなされた場合には、当社グループの事業運営が制約を受け、事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、AI技術の急速な進展に伴い、AI技術に関する規制が強化される場合、業界全体でのビジネス運営に影響が及ぶ可能性があります。	当社グループでは、新法令や法令の解釈変更に対して、積極的に情報を得る体制の強化、一般社団法人クリエイターエコノミー協会を通じた法改正への関与及び顧問弁護士等の専門家との協力体制の構築を行っております。	低	小

\* 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。その他のリスクについては、別途開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは2026年1月頃を目途として開示を行う予定です。

**n o + e**