

no+e

2025年11月期第2四半期 決算説明資料

2025.7.8 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 今後の成長戦略と直近の取り組み

04 お知らせ

目次

01 決算概要

02 業績予想

03 今後の成長戦略と直近の取り組み

04 お知らせ

決算ハイライト

2025年11月期 第2四半期 連結決算概要

- note事業のGMV増加により、**2Qの売上は1,013百万円（前年同期比+24.9%）**、売上総利益は946百万円（前年同期比+24.0%）と前年同期比、直近四半期比でも大幅に増加。
- **2Qの調整後EBITDAは33百万円。営業利益も18百万円と、5四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49.1%で、順調に推移。

note事業

- 購読者・ARPPUともに大きく増加し、**2QのGMVは5,205百万円（前年同期比+24.7%）**。
- 6月には**会員登録者数1,000万人、公開コンテンツ数6,000万を突破。**

note pro事業

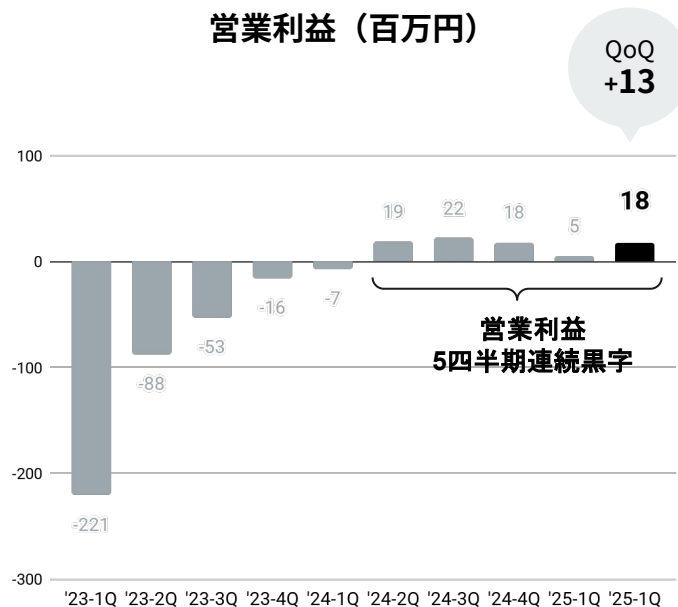
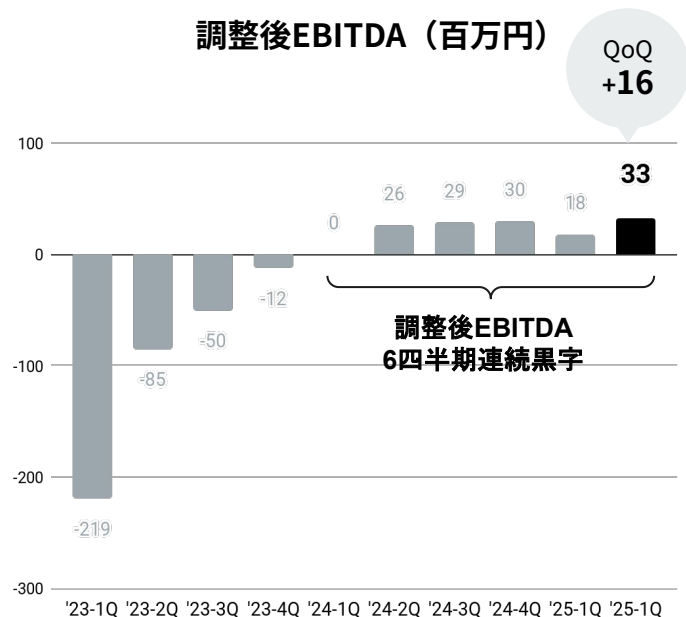
- 営業活動が順調に進み、**有料契約数は865件（1Q末比+49件）、ARRは612百万円（前年同期比+21.3%）**まで拡大。ユーザーの声を踏まえた新機能・オプションプランを拡充。

新規事業

- **新サービス「noteマネー」・「Tales」をローンチ**、自社IP作品の展開など新事業も進捗

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。QoQでも着実に拡大。



* 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

2025年11月期第2四半期 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%を超える成長率で順調に増加。

note 四半期GMV（流通総額）

5,205 百万円

（前年同期比 +24.7%）

note pro ARR

612 百万円

（前年同期比 +21.3%）

会員登録者数

995 万人

（前年同期比 +21.9%）

公開コンテンツ数

5,898 万件

（前年同期比 +30.2%）

累計ユニーククリエイター数

174 万人

（前年同期比 +24.8%）

2025年11月期第2四半期 連結業績サマリー

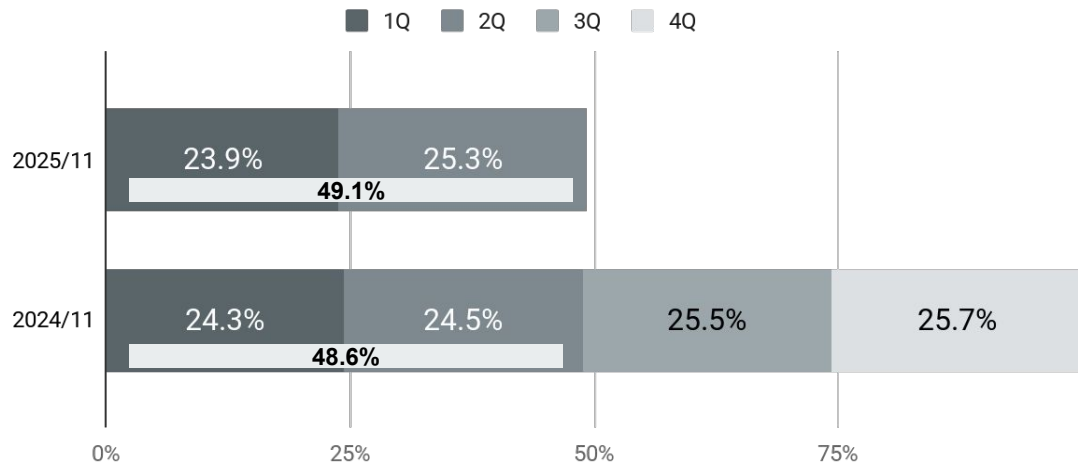
売上高・売上総利益が力強く成長。調整後EBITDA以下の各利益指標も引き続き黒字で推移し、累計でも大幅に拡大。
上期終了時点での当期純利益の通期予想に対する進捗率は64.5%と、計画のペースを上回る水準。

単位：百万円	2025年11月期 第2四半期	2024年11月期 第2四半期	対前年比 増加率	2025年11月期 第2四半期累計	2024年11月期 第2四半期累計	対前年比 増加率	2025年11月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,013	811	+24.9%	1,970	1,616	+22.0%	4,010	49.1%
売上総利益	946	762	+24.0%	1,851	1,525	+21.4%	3,700	50.0%
調整後EBITDA	33	26	+24.0%	51	26	+93.6%	-	-
営業利益	18	19	-5.2%	23	12	+95.7%	60	39.4%
経常利益	29	20	+47.5%	35	15	+126.2%	80	44.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	65	18	+247.8%	70	14	+405.1%	110	64.5%

* 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。

業績予想に対する進捗状況

上期売上高の業績予想に対する進捗率は49.1%。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。



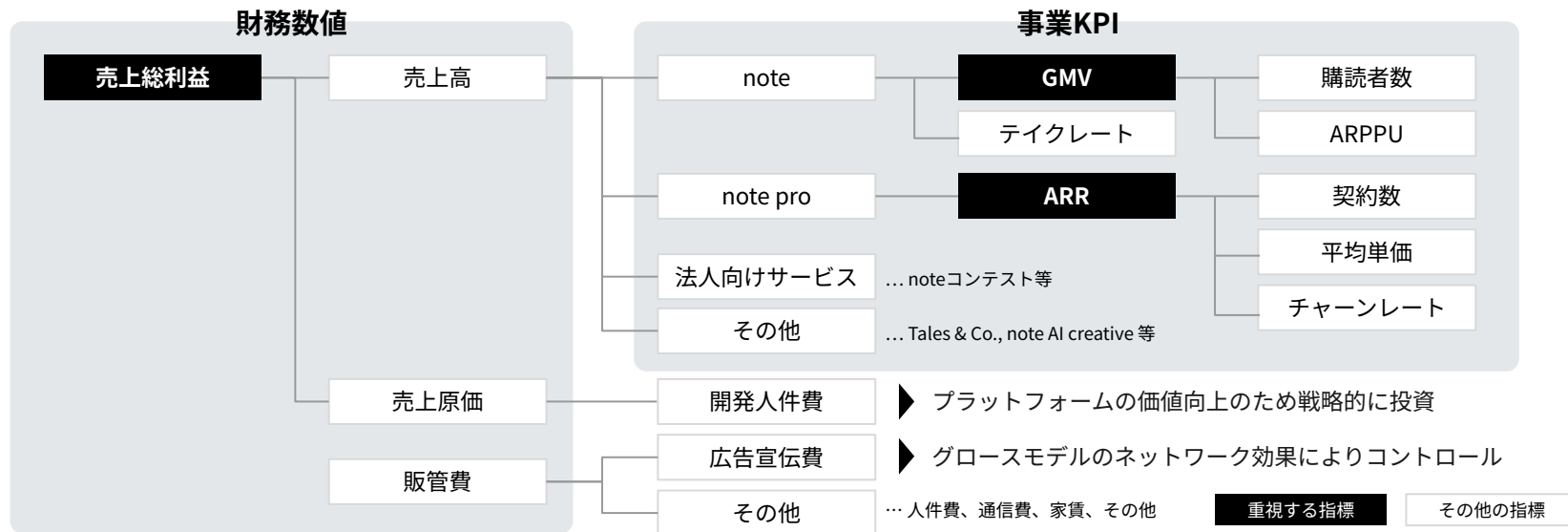
業績予想 / 実績

4,010百万円

3,312百万円

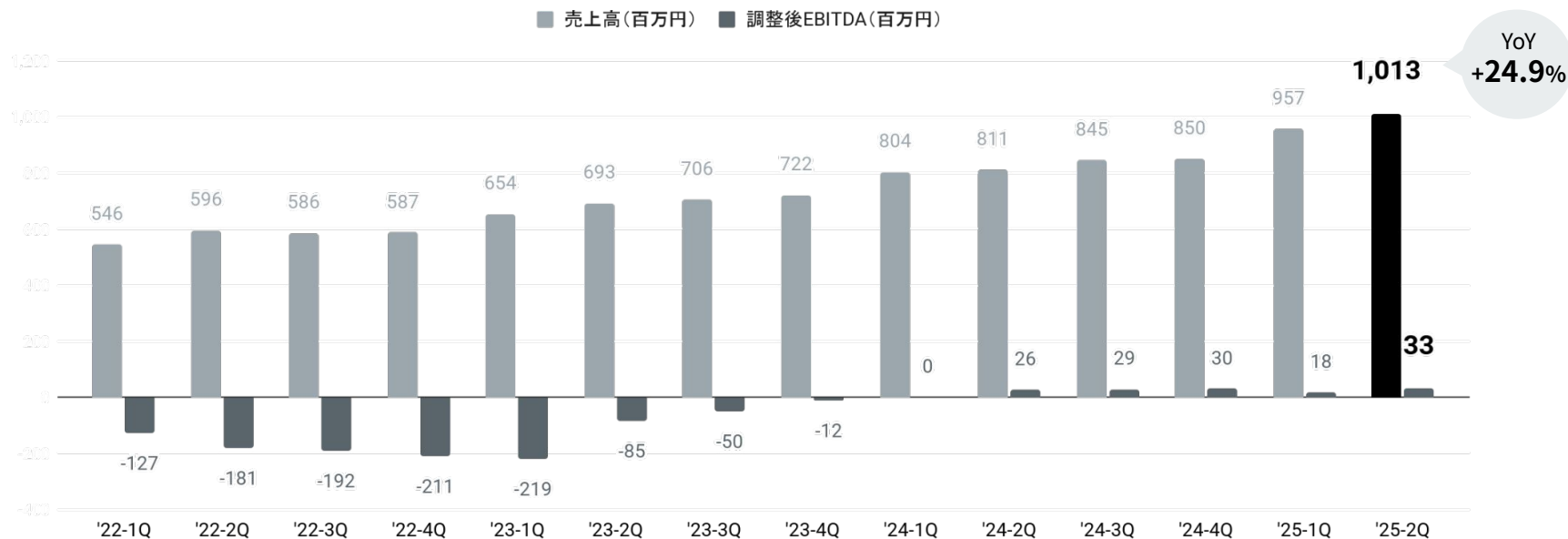
参考：財務構造と重視する指標

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+24.9%となり、成長率も上昇。調整後EBITDAは6四半期連続で黒字で推移。

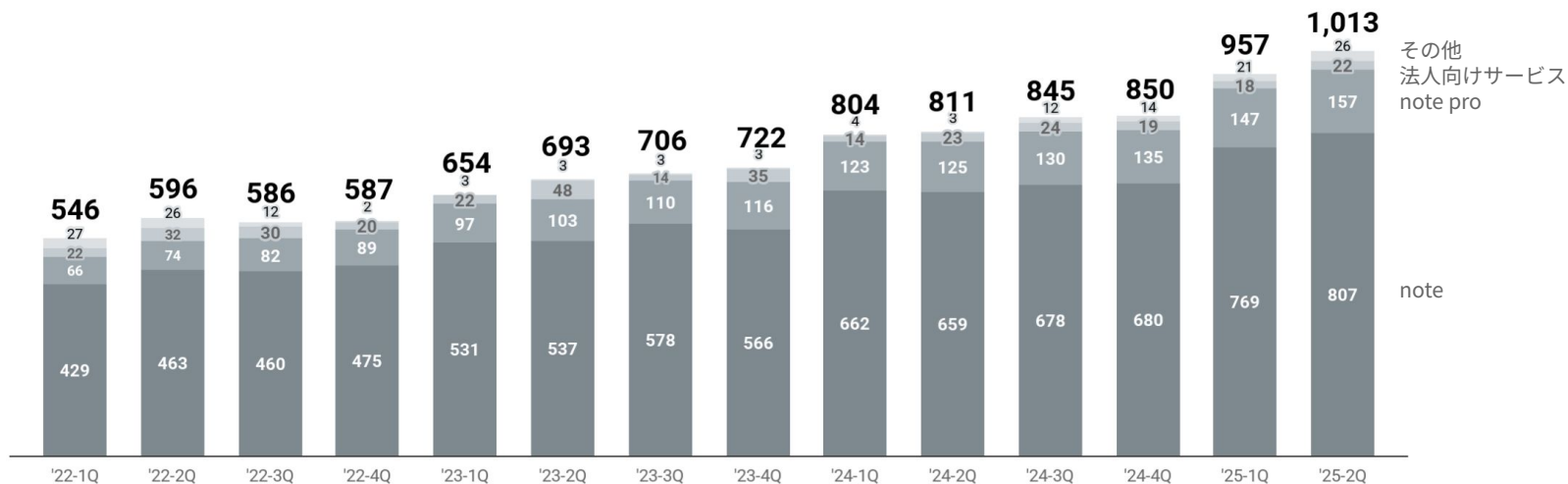


* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 + その他一時費用
* 2023年度以前はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

売上高 内訳の推移

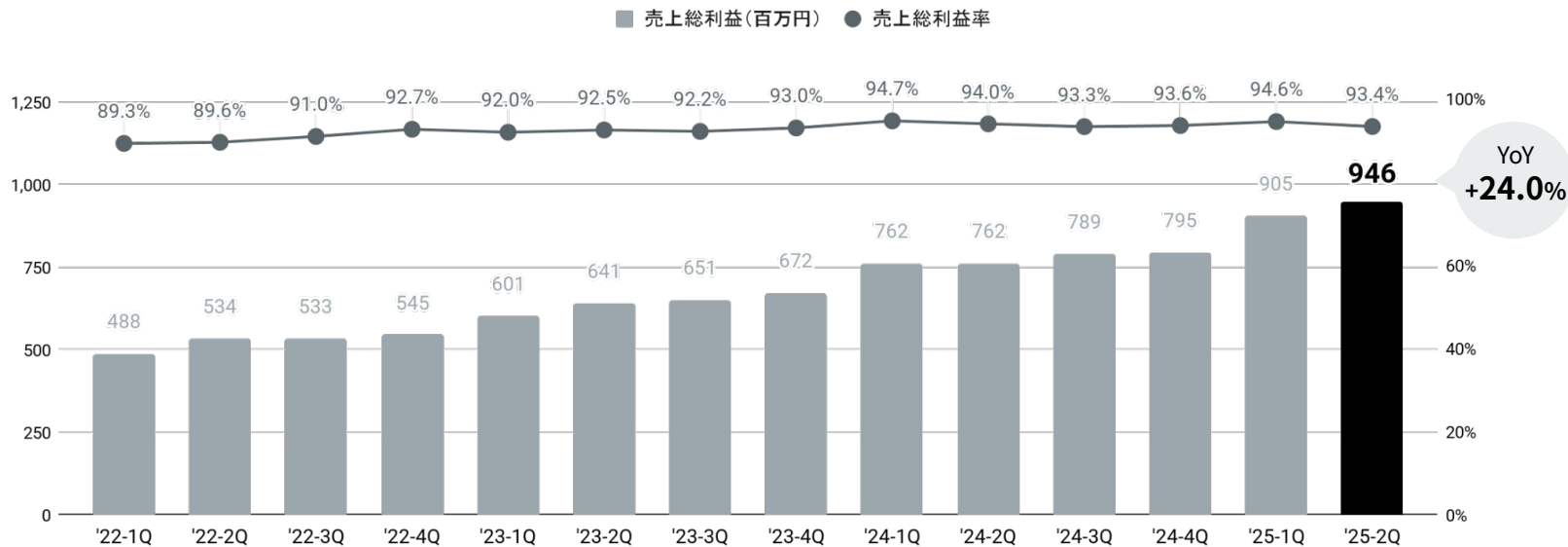
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



売上総利益・売上総利益率 四半期推移

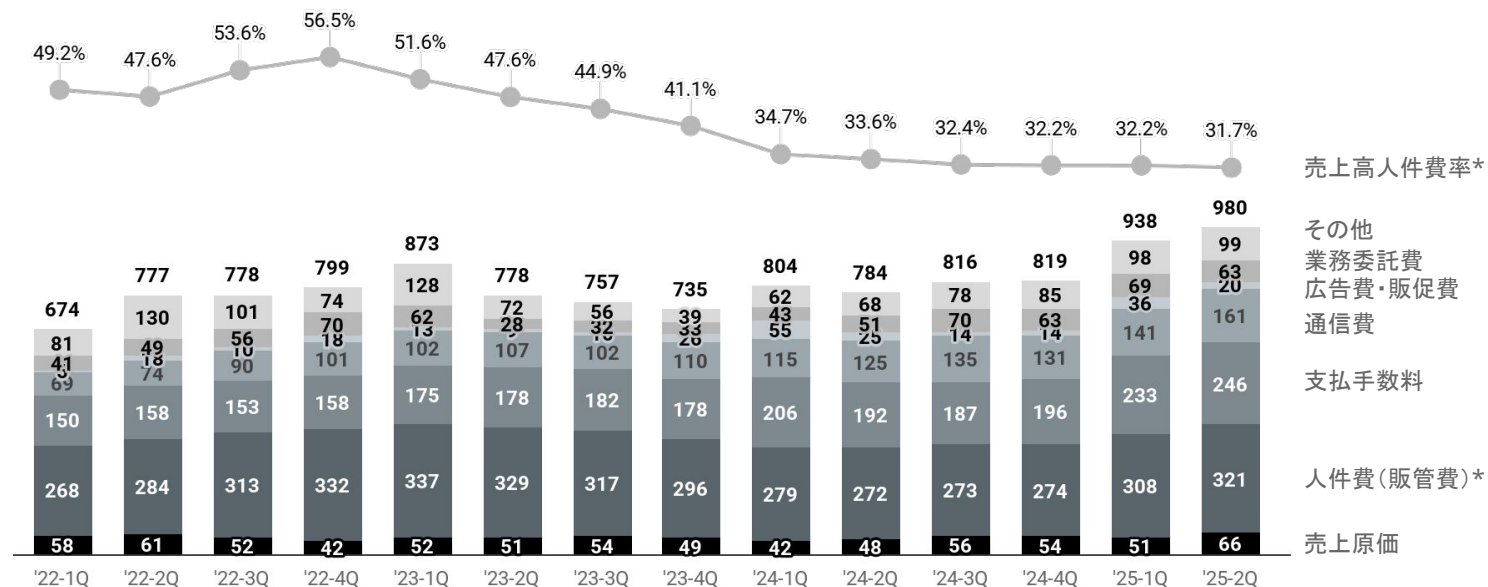
重要指標としている売上総利益はYoY+24.0%と増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



売上原価＋販管費内訳（百万円） / 売上高人件費率

売上成長YoY+24.9%・QoQ+5.8%に対し、費用の伸びはYoY+24.9%・QoQ+4.4%に。

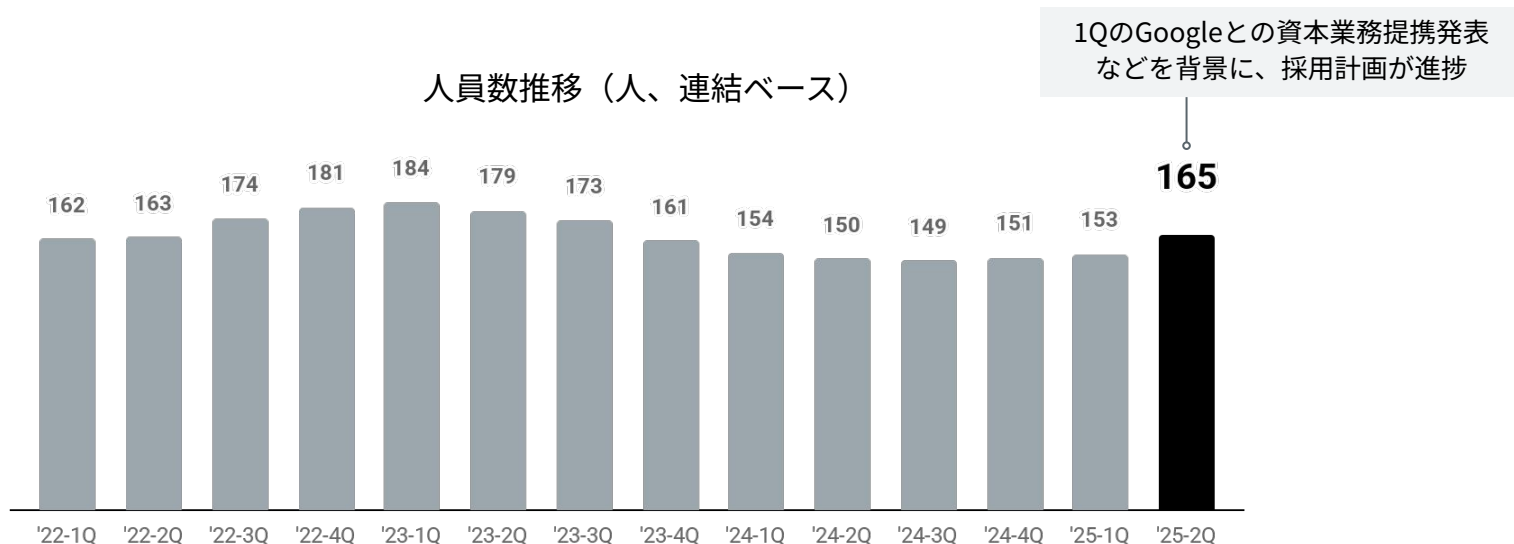
戦略投資として採用が進み人件費が増加するも、売上高の拡大により吸収し、売上高人件費率は低下が続く。



* 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）

2025年1月のGoogleとの資本業務提携発表など、好調な事業状況を背景に人材の確保が進み、人材基盤の強化を実現。下期はより一層厳選した採用と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。

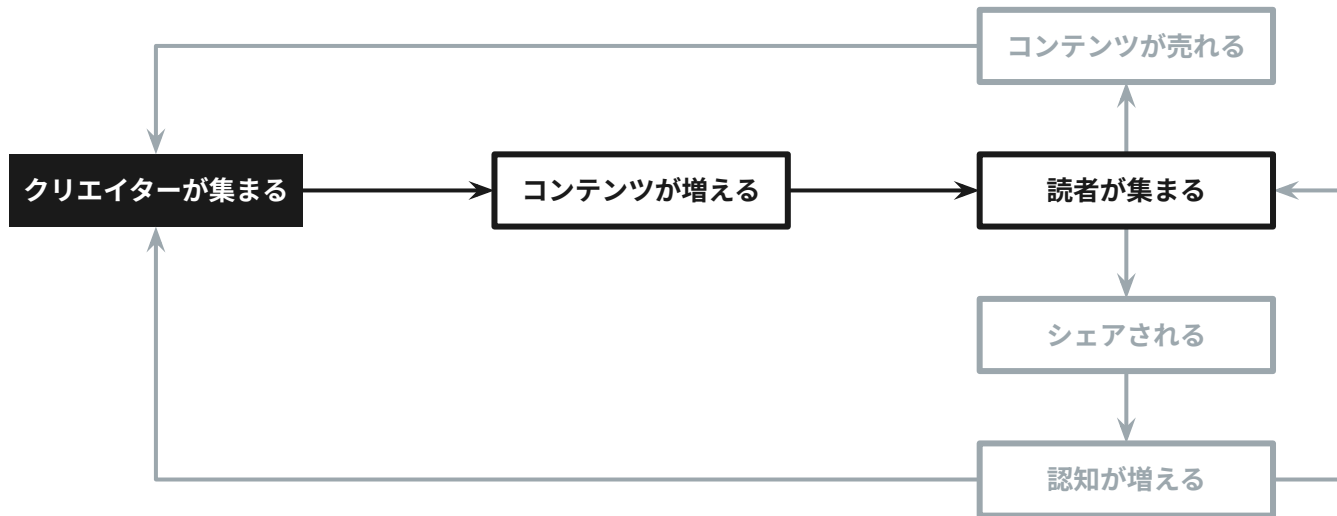


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。

* 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。

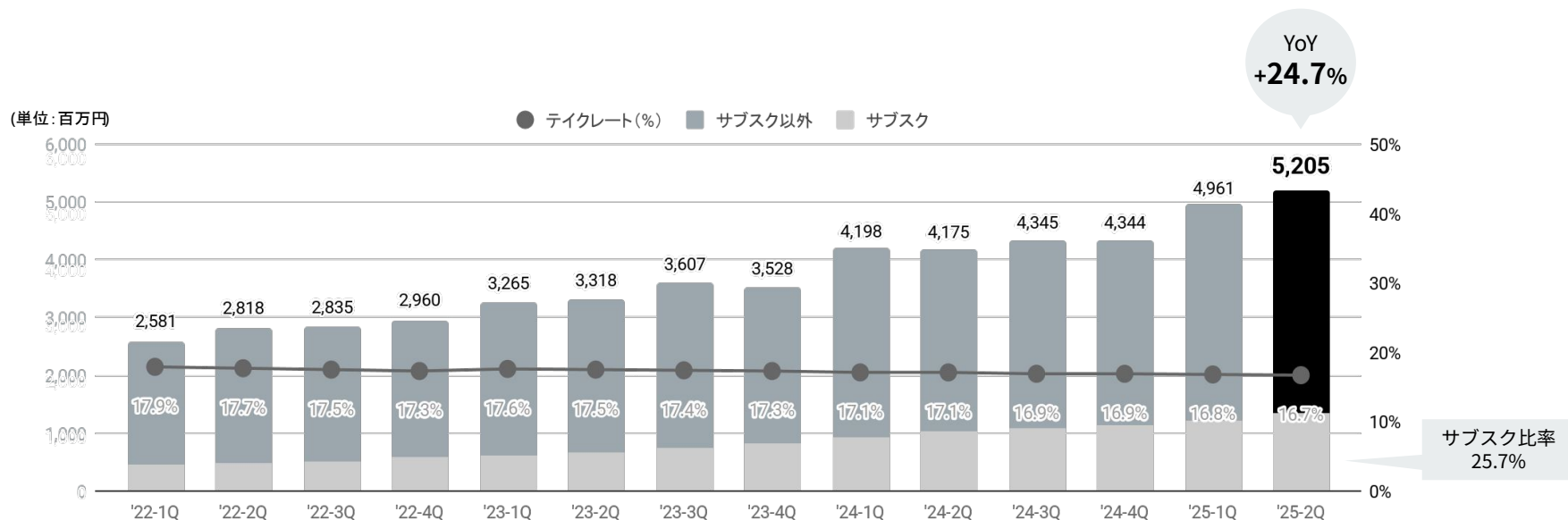
noteのグロースモデル

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24.7%**（2025年5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1Qから続伸して5,205百万円（YoY+24.7%、QoQ+4.9%）。サブスクも伸長。



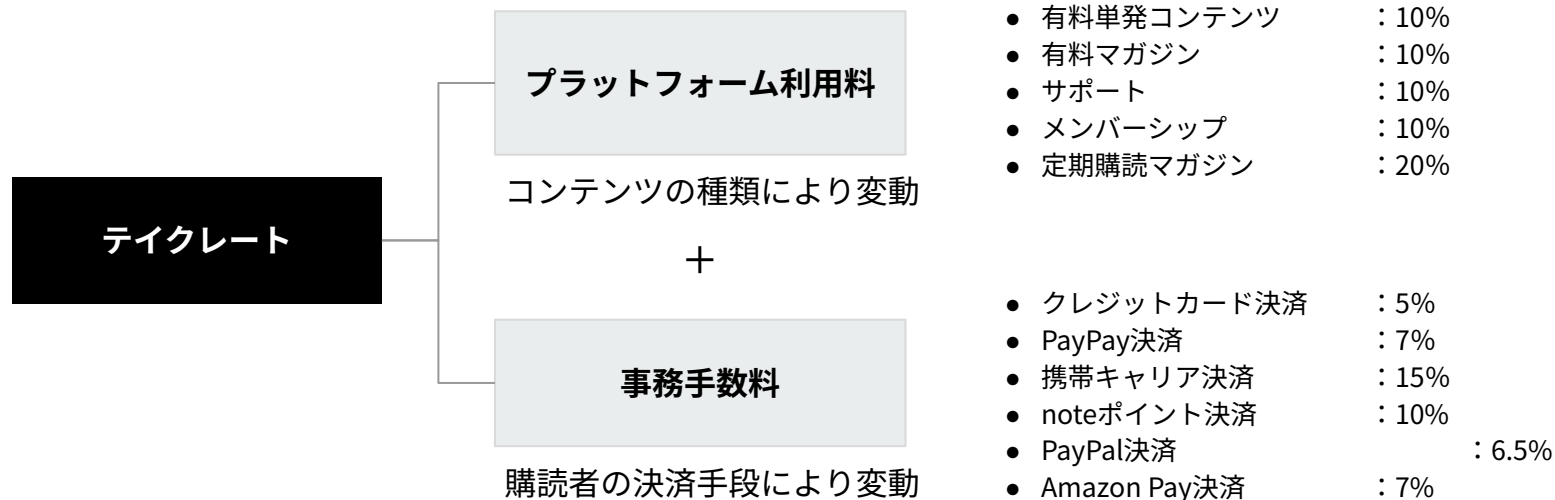
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+事務手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したものの。

* 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。

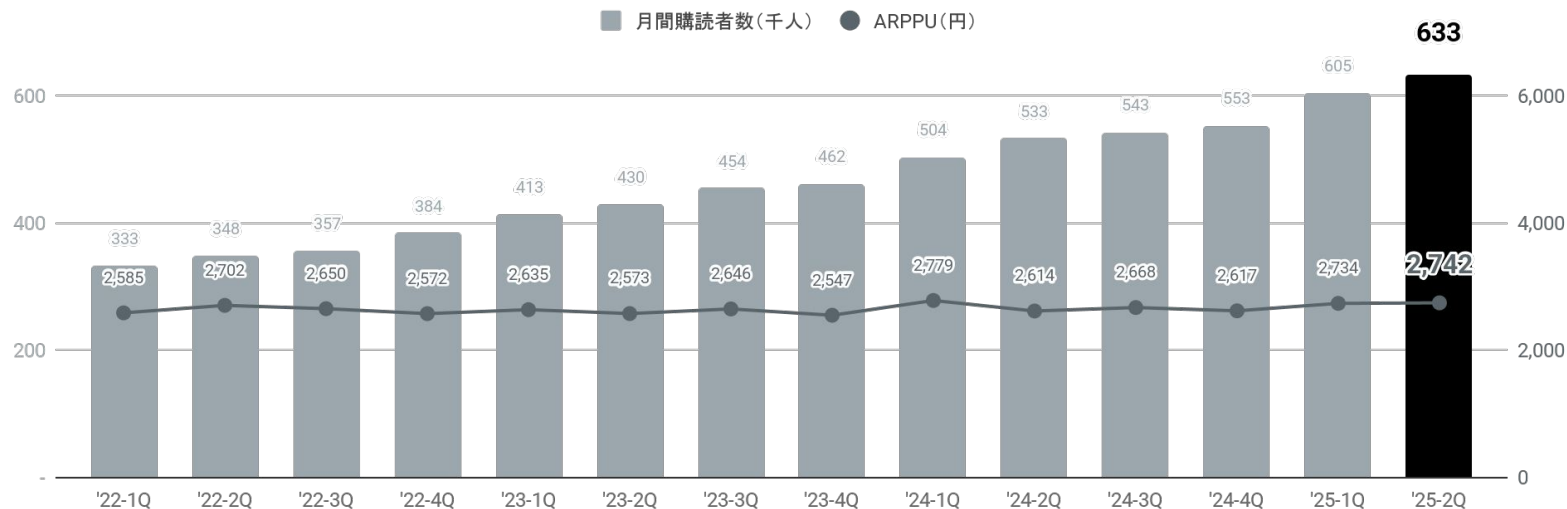
参考：テイクレートを構成する要素

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。



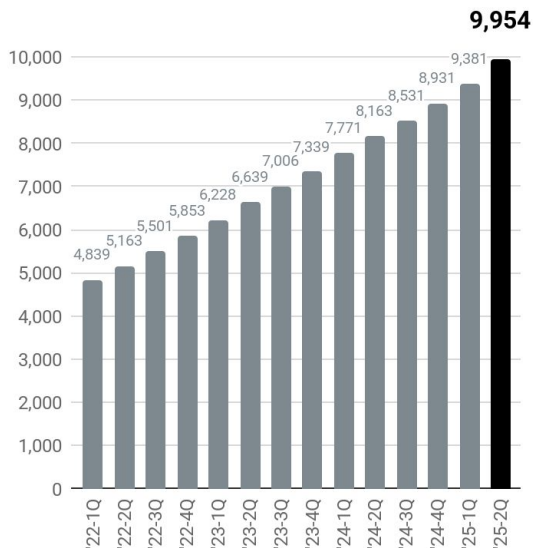
* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)

* 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。

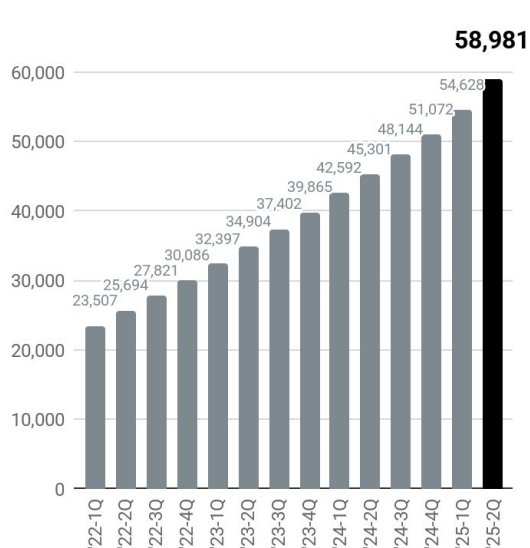
クリエイティブの街 noteの成長

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。

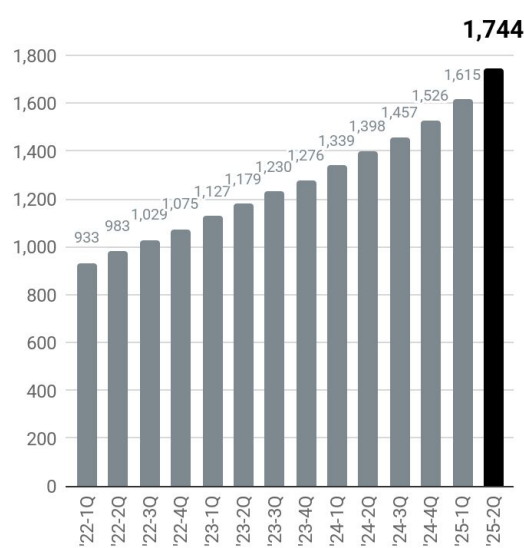
会員登録者数（千人）



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）



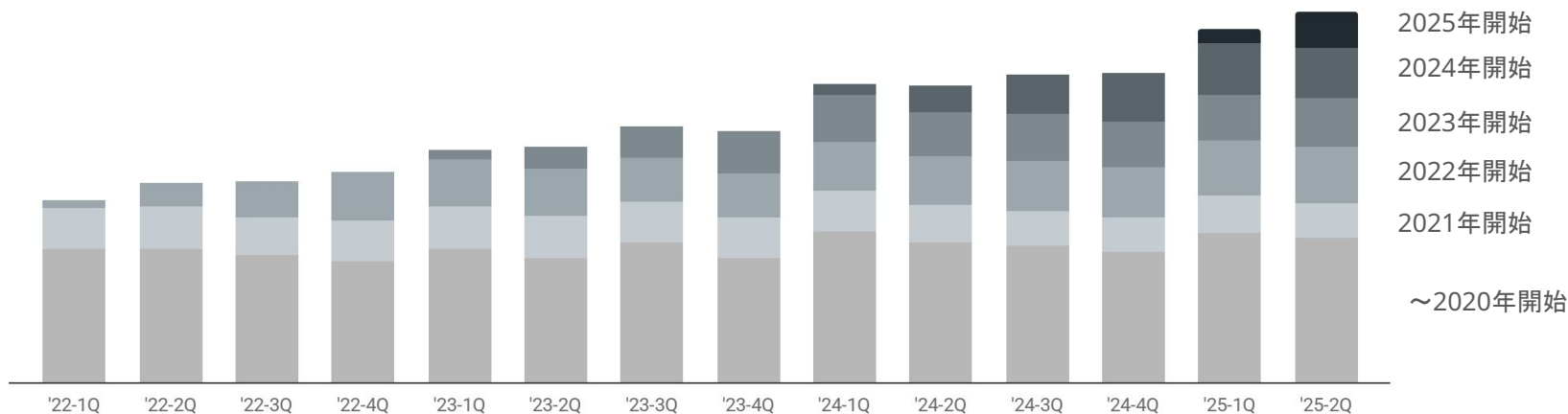
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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

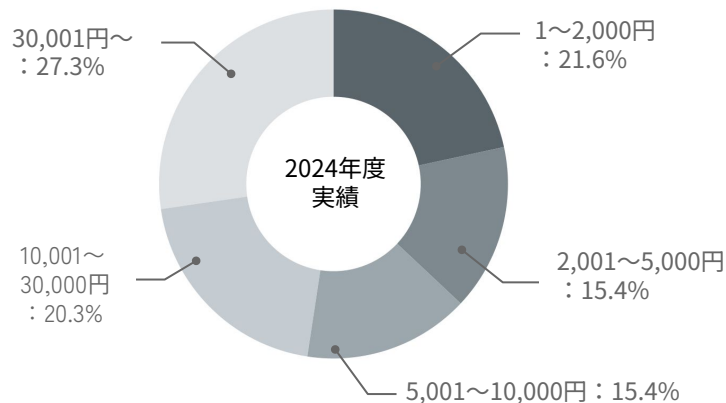


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

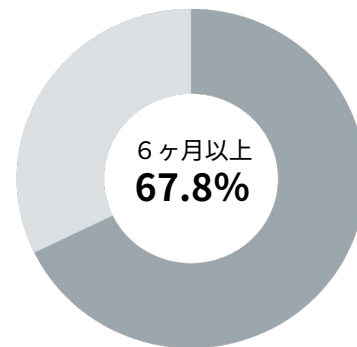
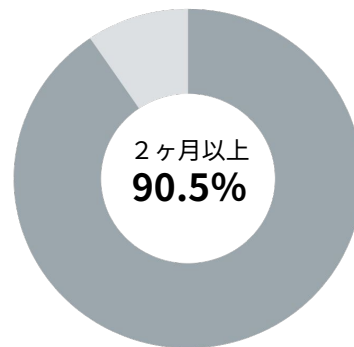
note：購読者データ（2024年度）

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)



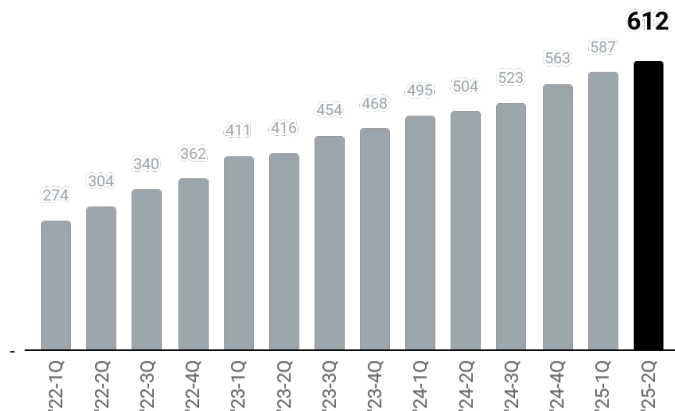
* 「購入総額の月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

note pro : ARR / チャーンレート

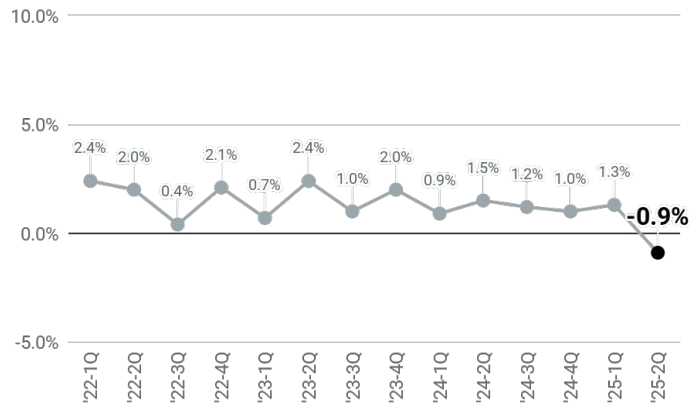
有料契約件数が引き続き増加しており（次ページ参照）、ARRが前年同期比+21.3%と持続的に拡大。

ARR※2（百万円）

YoY
+21.3%



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。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。

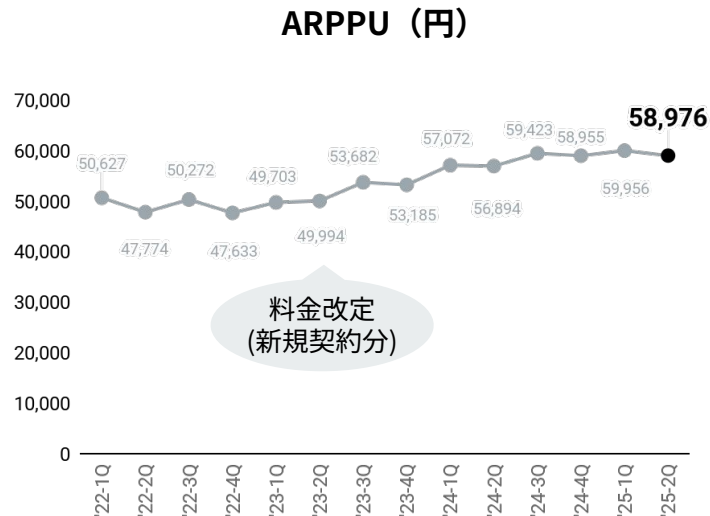
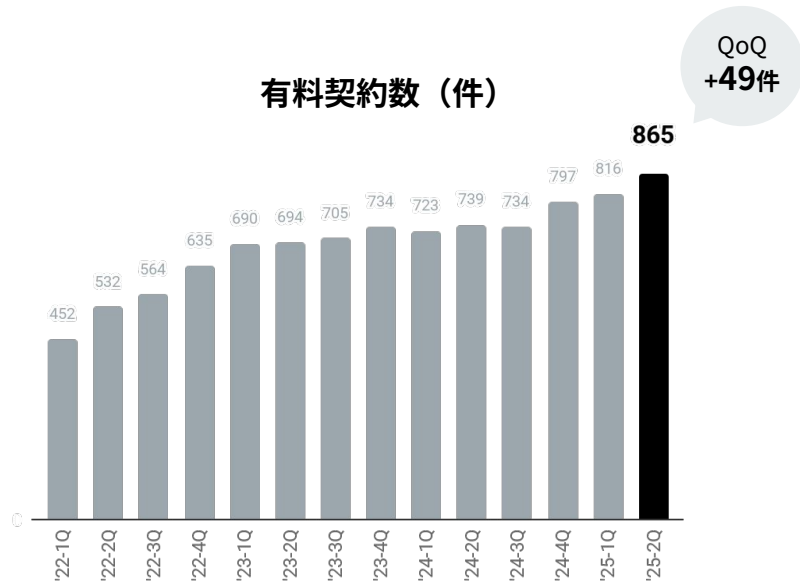
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

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。

note inc.

note pro：有料契約数 / ARPPU

好調に受注を重ねており、**有料契約数がYoY+126件、QoQ+49件と大幅増加**。ARPPUは5万円後半で推移。



* 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。ココナラ社株式取得により投資有価証券を計上。このほかに、今後のさらなる事業拡大に向けた手元資金充実のため、6月末付で7億円の借入を実施し、現預金が増加。

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

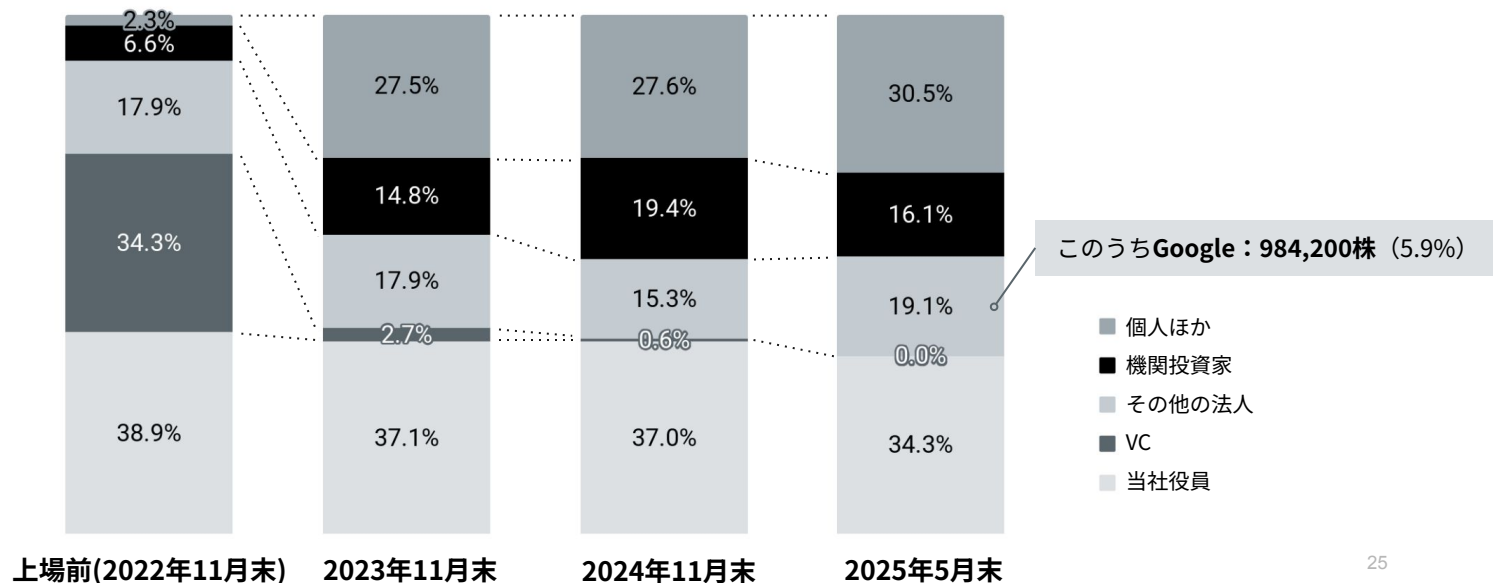
2025年5月末時点+6月末資金調達(借入)を反映

資産 5,581百万円	負債 3,153百万円
現預金 2,730	預り金 1,940
資金調達(借入) 700	その他負債 1,213
	資金調達(借入) 700
未収入金 1,557	純資産 2,427百万円
投資有価証券 759	株主資本 2,351
その他 534	その他 76

株主構成の推移

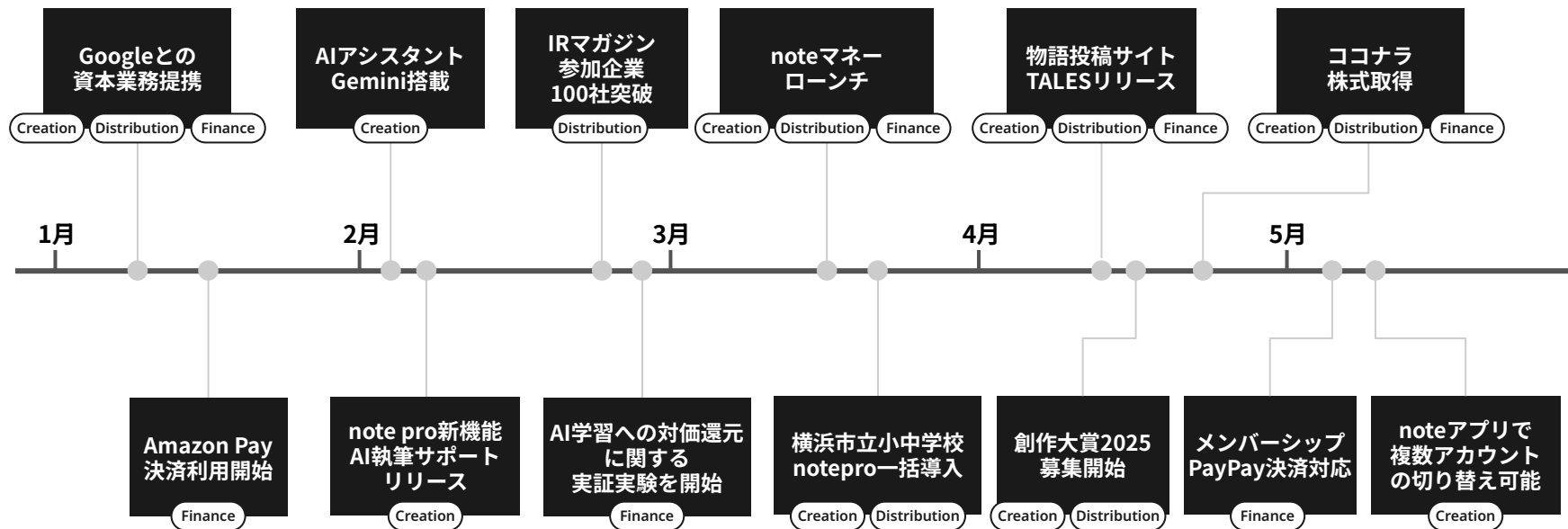
Googleとの資本業務提携により事業法人の構成比率が増加するとともに、機関投資家・個人投資家からの注目度が高まり、半年前と比べ株主数が約2倍に拡大。引き続きIR活動を積極化し、株価の向上・出来高の増大に取り組む。

株主構成の推移



2025年11月期 上期の主な取り組み

Googleとの資本業務提携を皮切りに、事業拡大に資するさまざまな施策を矢継ぎ早に実行。



目次

01 決算概要

02 業績予想

03 今後の成長戦略と直近の取り組み

04 お知らせ

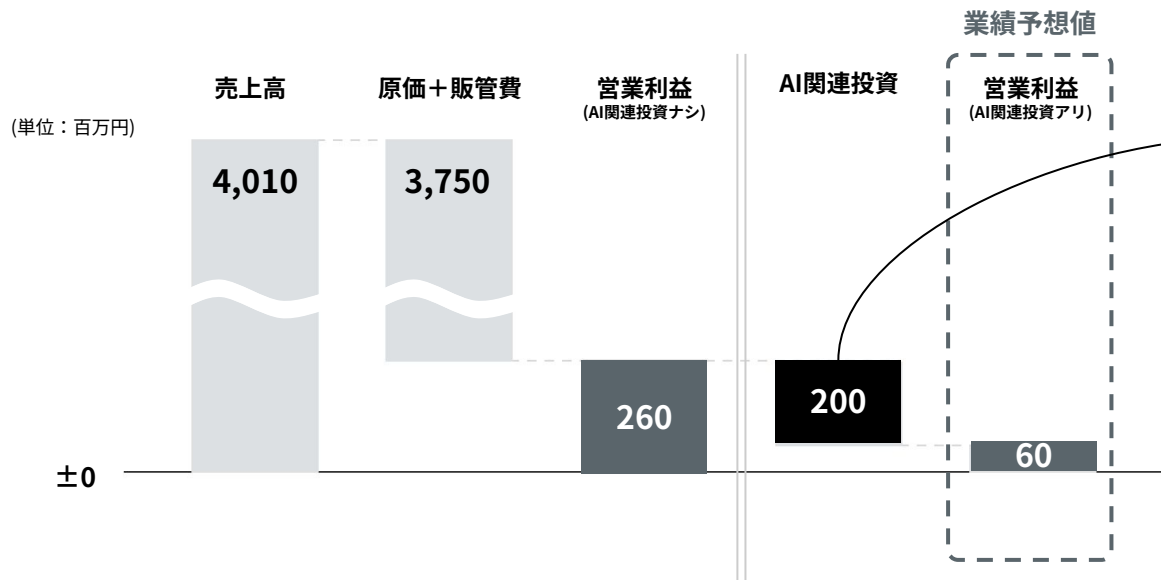
2025年11月期連結業績予想

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実施中で、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

事業別でみた売上高の見通し

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%	+21.1%	

目次

01 決算概要

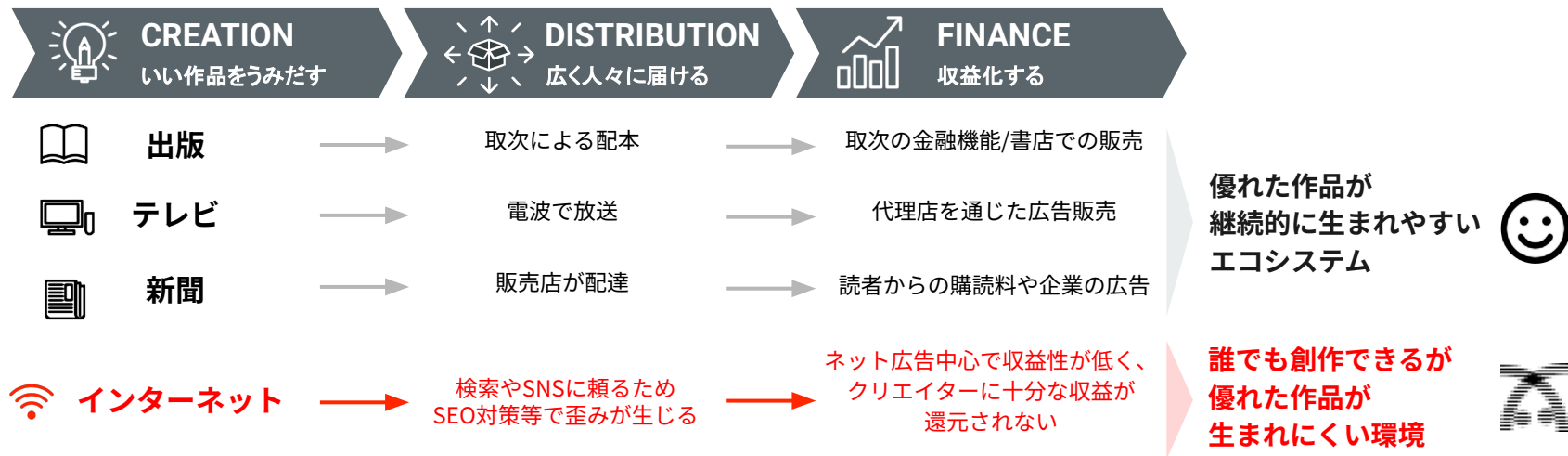
02 業績予想

03 今後の成長戦略と直近の取り組み

04 お知らせ

インターネットにおける創作を取り巻く課題

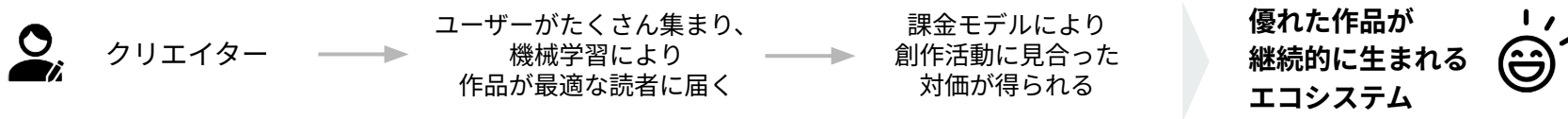
出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。



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。

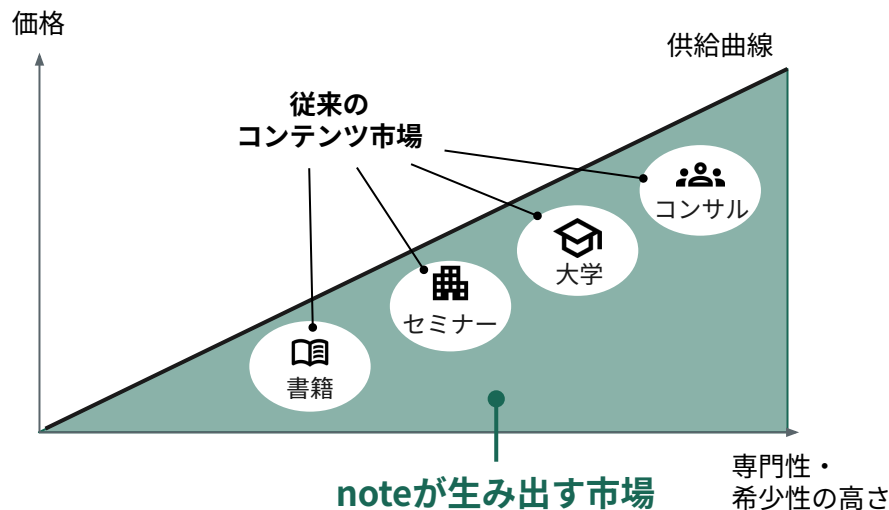
※2 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」市場規模は2022年のもの。

※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。

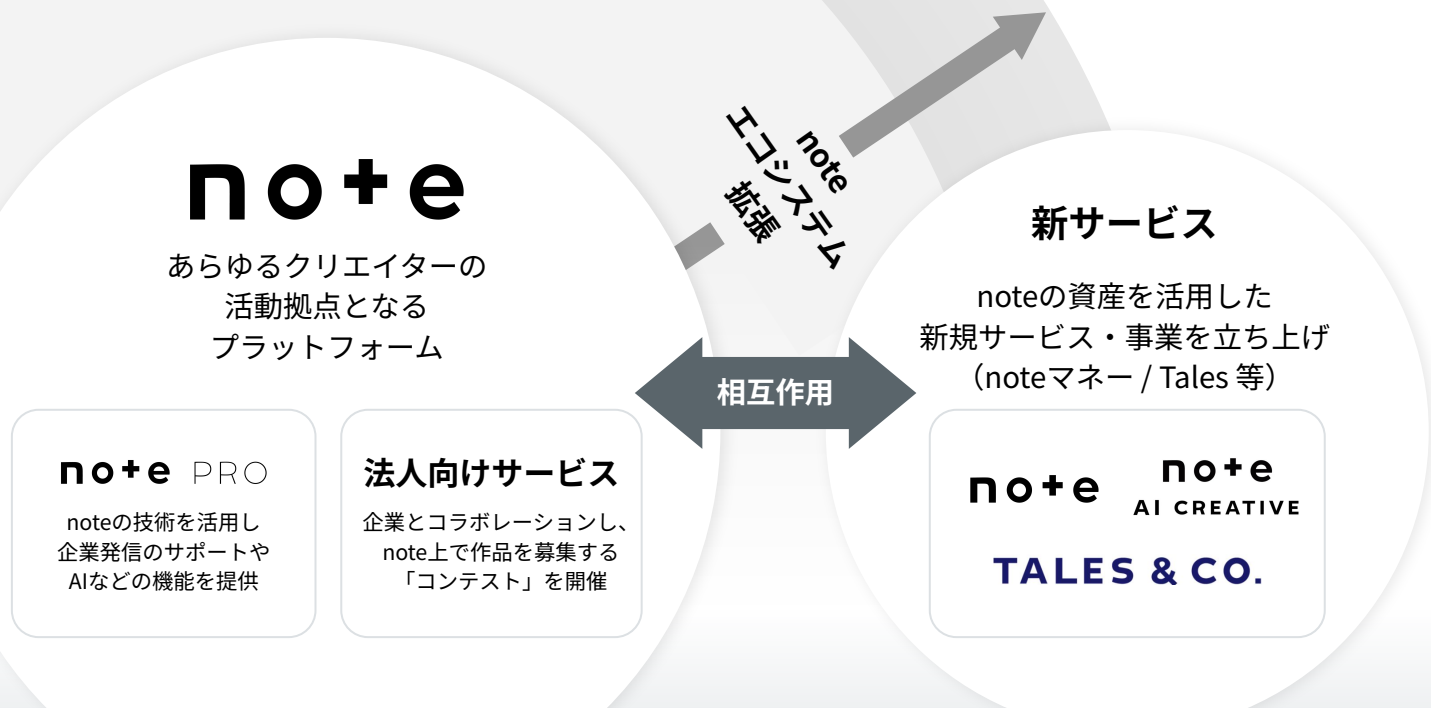
＜コンテンツ市場の全体イメージ＞



- 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

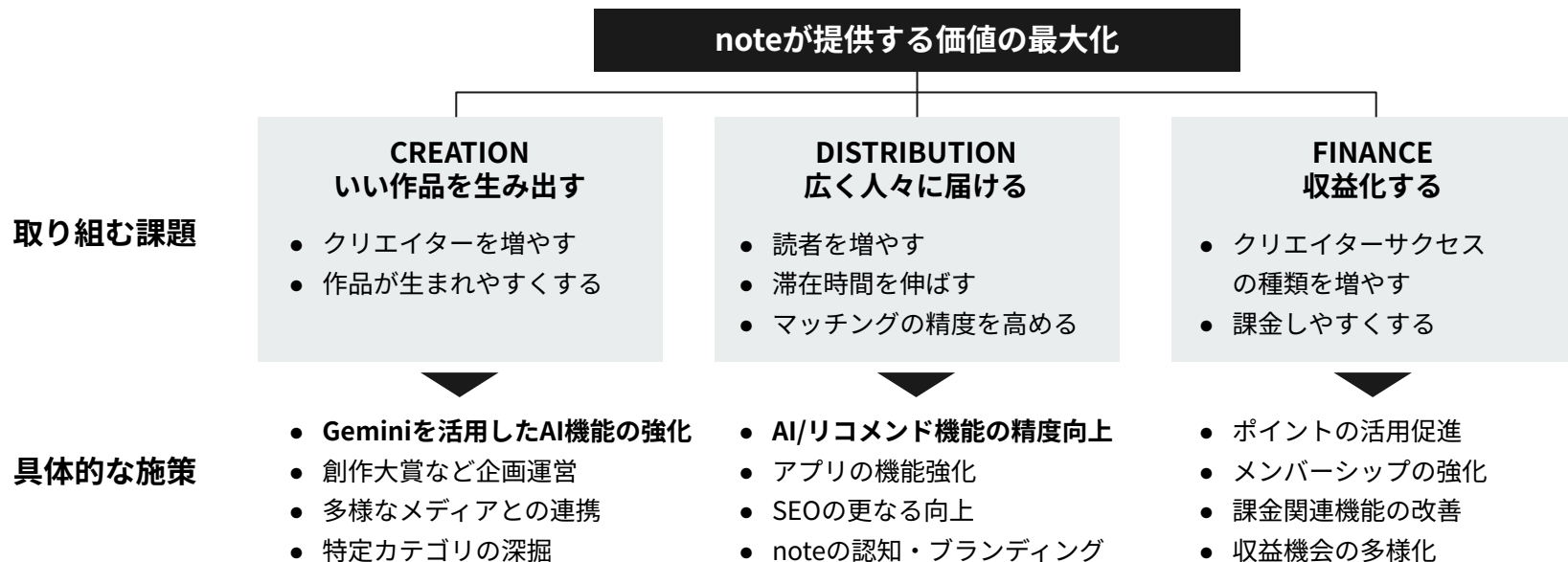
E

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。



会員登録者数1,000万人突破

2025年6月、noteの会員登録者数が1,000万人を突破。サービス開始から8年目に500万人を超えたあと、3年間で倍増。2014年に誕生した「インターネット上の街」は、出会いとチャンスにあふれた大きな街へと成長。





会員登録者数1,000万人突破

公開コンテンツ数は6,000万を突破。MAUも7,359万まで拡大し、法人利用数も5万件を超えるなど、プラットフォームとしての影響力もますます向上。大きな会員基盤を活かして、noteのエコシステムの拡大につなげていく。

データで見るnoteのトレンド



会員数・記事数：2025年6月時点、年間平均売上：2024年4月-2025年3月の平均額、MAU：2025年2月末時点

法人・行政・学校のnote活用が急拡大



2025年3月末時点

金融・投資情報の新サイト「noteマネー」をリリース

2025年3月、noteにおける投資・経済分野の盛り上がりを受けてリリース。関連記事を一つの場所に集約することで、クリエイターの露出と記事による収益機会を拡大し、資産形成に関心を持つ方々に豊富な情報を提供。

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。





メンバーシップ決済でPayPayが利用可能に

2025年5月から、サブスクのメンバーシップの決済でもPayPayが利用可能に。クレジットカードがないユーザーもメンバーシップに参加しやすくなり、クリエイターにとっても収益化のチャンスがひろがる。

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
- 2025年5月：PayPayでの
メンバーシップ決済が可能に





日本最大級の創作コンテスト「創作大賞2025」募集開始

今回で4回目となる日本最大級の創作コンテスト「創作大賞2025」の募集がスタート。

過去最高となる総勢38のメディアが参加し、受賞作品の各メディアでの書籍化、連載化、映像化などを後押し。

創作大賞2025のポイント

- 参加メディア数は前回21から今回38に拡大。
メディアとnoteが総力をあげてデビューを後押し
- 今回から、noteとTalesで共催。
一部部門はnote・Talesの両方から応募が可能に
- 開催期間中はデビューのヒントや創作のコツを得られるイベントを開催中
- 昨年の応募作品数52,750件。今年は約1.6倍のペースで作品が集まる（6月8日時点）



株式会社ココナラの株式取得

2025年4月、ココナラ社が展開するサービスマーケットプレイス事業に注目し、ココナラ社株式を取得。

目的	ともにクリエイターエコノミー領域のプラットフォームを展開している企業として事業の親和性が高く、株式を取得。今後のnoteのエコシステム拡大に活かしていく。
取得株式の内容	- 取得株式数：2,190,000 株（議決権割合：9.30%） - 取得価額：707,370,000 円 - 取得方法：市場外の相対取引により取得 - 株式受渡日：2025年4月25日

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：求人応募フォーム埋め込み

企業の発信を採用力アップにつなげるため、note proに「求人応募フォーム埋め込み」機能を搭載。発信に共感した読者が記事上で求人に直接応募できるようになり、noteの発信がダイレクトなビジネス成果向上に貢献。

求人応募フォーム埋め込み機能の概要

採用目的でのnote pro利用拡大を踏まえ、採用活動の成果向上・担当者の業務効率化につながる機能を強化。
第一弾は株式会社HERPが提供する採用管理システム「HERP Hire」と連携。

note記事内に求人応募フォームを表示できる

⇒ 記事に共感した読者がそのままエントリー可能に

記事ごとの応募数や採用歩留りが確認できる

⇒ 記事ごとの成果を分析し、戦略的な発信が可能に

note社のエンジニアとして働くことに興味をお持ちの方へ

n note株式会社
2023年4月7日 16:45

noteの開発チームは2025年もエンジニア組織の拡大を計画しています。利用者の急増にプロダクトの成長を追い付かせてミッションを達成するために、開発チームの強化は急務です。ご興味のある方はぜひご応募ください。

フロントエンドエンジニア

note株式会社テスト環境

＞ 業務内容・労働条件など

名前

例) 採用 太郎

メールアドレス

※ 業務システムメールは非対応です。
※ 業務システムメールを登録した場合、通知メール等が迷惑メールと誤認識されて届かない可能性があります。

例) 〇〇@〇〇.co.jp

ファイルのアップロード

全てのファイルを含む圧縮ファイルでアップロードできます。
※ zip、rarなどの一部の形式のファイルはアップロードできません。詳しくはアップロードできるファイル形式の一覧をご覧ください。
※ ストアfrontやクラウドストレージからは、CloudやGoogleドライブ等のクラウドストレージ経由でアップロードをアップロードできないことがあります。

履歴書

📎 ファイルを選択する またはこちらにドラッグ&ドロップ

noteで働くて実際どうなの？カジュアル面談で聞いてみよう！

n note株式会社
2023年4月7日 16:45

note株式会社では、「だれでも創作をはじめ、続けられるようにする。」というミッションを掲げています。少しでも共感いただける方は、ぜひカジュアル面談でお話ししましょう！

カジュアル面談

note株式会社テスト環境

＞ 業務内容・労働条件など

名前

例) 採用 太郎

メールアドレス

※ 業務システムメールは非対応です。
※ 業務システムメールを登録した場合、通知メール等が迷惑メールと誤認識されて届かない可能性があります。

例) 〇〇@〇〇.co.jp

リンク

ポートフォリオサイトやSNSアカウントなど、ご自身に関するWebサイトのURLをご入力ください。

例) https://github.com/xxx

☒ 応募にあたり個人情報を取り扱いに同意します

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

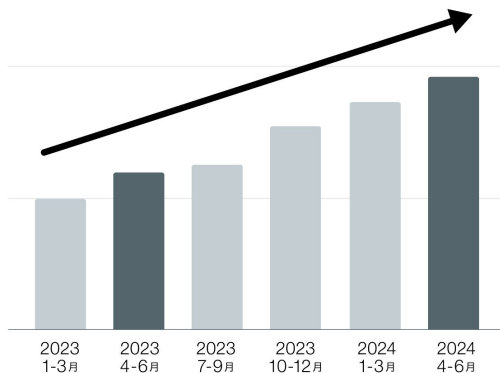
累計投稿数は48万件、受賞者数は500人以上に

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

直近のコンテスト事例：Google Geminiとのコラボコンテスト

上期もさまざまな企業とコラボし、noteを盛り上げるコンテストを開催。直近では、Google Geminiと共同でAIに関するリアルな活用法や体験談を募集する投稿コンテスト「#AIとやってみた」を開催中。

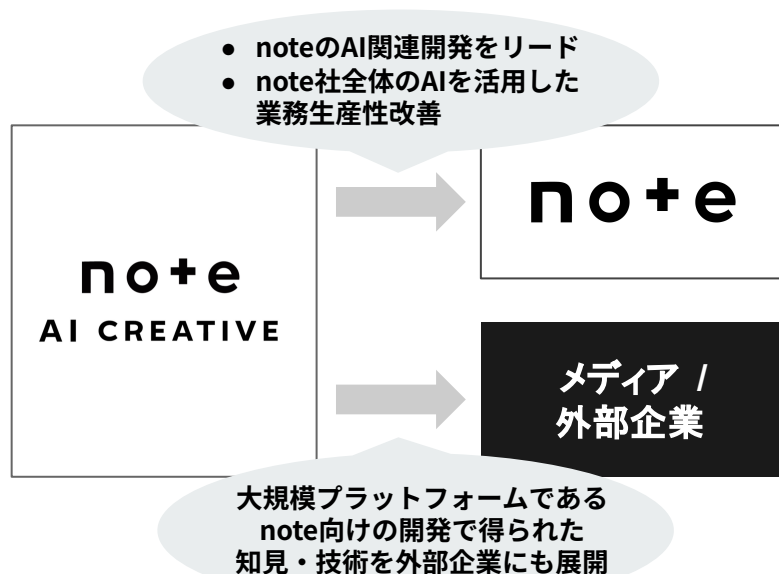
コラボコンテスト概要

- 募集内容
「#AIとやってみた」というテーマで、マンガやエッセイ、イラスト、小説などのnote記事投稿を募集。
- 募集スケジュール
2025年6月9日(月) 11:00 ～ 7月9日(水) 23:59
(結果発表は2025年9月上旬予定)
- 主な賞金など
受賞者にはギフトカードが送られるほか、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



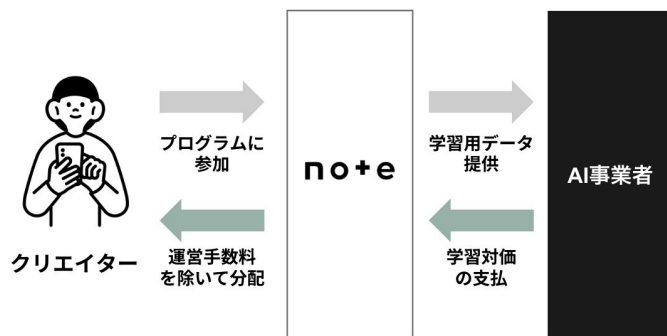
note pro向けに投稿前にAIが記事を確認し、配慮が必要な表現のある文章があった場合にアラートを表示する機能を展開

AI事業者へのデータ提供による新たな収益機会の創出

2025年8月より利用規約を改訂し、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を開始予定。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事業者を提供
- 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>

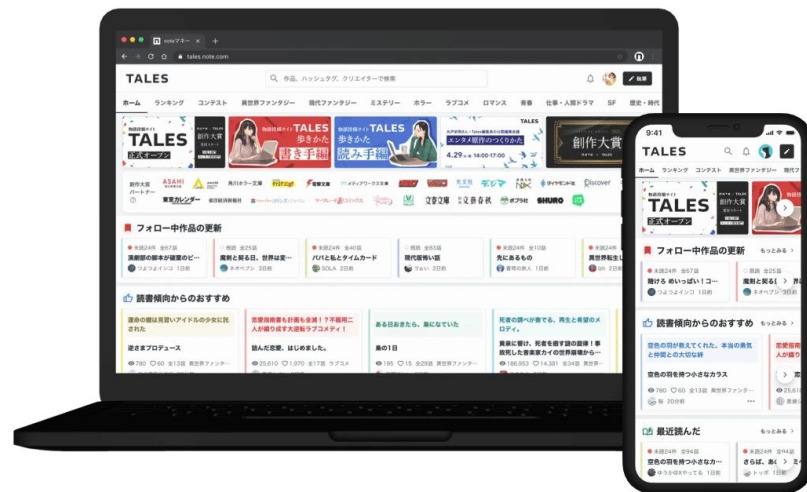
- クリエイターに新たな収益機会を提供することができる
- AI事業者へのデータ提供を通じ、新たな収益が獲得できる

物語投稿サイト「Tales」

2025年4月、クリエイターの可能性を広げ、メディアの壁も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世界に送り出すことを目的に、物語投稿サイト「Tales」をオープン。

Tales（テイルズ）について

- 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す物語投稿サイト。
- Talesの主な特徴：
 - 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



「Tales」の直近の取り組み

クリエイターやコンテンツを増やすため、コンテストの開催や新機能の提供など、さまざまな施策を実施。

ポプラ社主催コンテストの開催

ポプラ社主催の「第2回 角野栄子もっとあたらしい童話大賞」をTalesで開催。大賞の受賞者には担当編集者がつき、書籍化を目指しサポート。



ランキング機能の公開

読者の興味づけや、Talesから人気作品を育て、クリエイターの発掘やIPの創出につなげやすくするため、投稿作品のランキング機能を公開。総合及び各ジャンルごとに「日間」「週間」「月間」「累計」のランキングを提供。今後もさまざまな機能追加・カイゼンを予定。

【今後予定している主な機能カイゼン】

- パートナープログラムのリワード提供開始
- スマホアプリの提供
- クリエイターの収益機能強化

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.が手がける主な作品

設立1年余りながら、注目の作品が続々と誕生。メディアや配信プラットフォームと連携した制作案件も複数進行。



「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)

カドコミで連載中(上半期ランキング4位)
8月に漫画単行本・小説が刊行予定
同人誌の中国語翻訳版の製作中

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

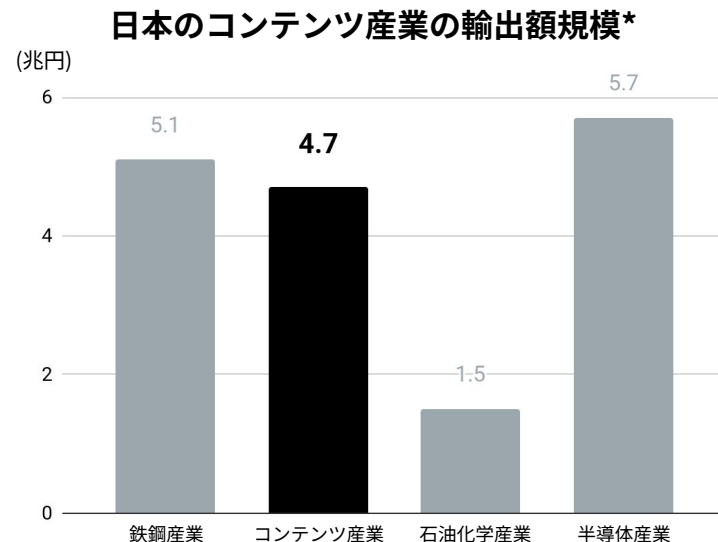
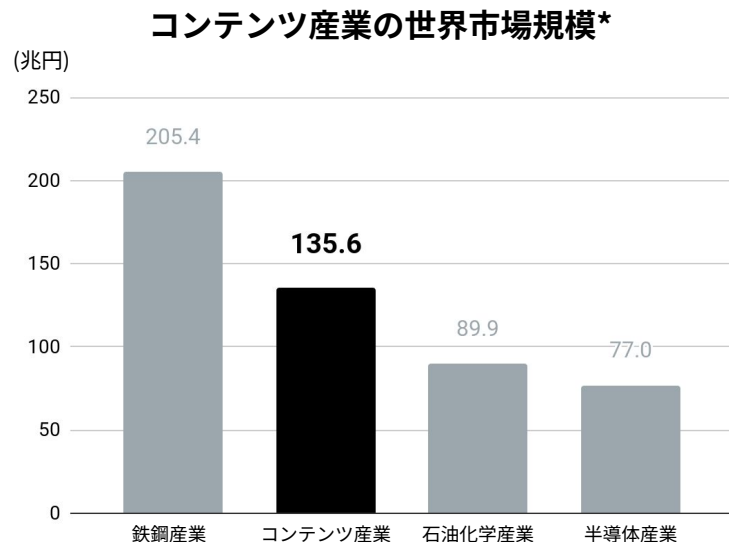
新刊Musicは初版分が完売したため増刷
複数の収録作品が商業化に向けて進行中

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

アプリ開発元であるオッドナンバー様より
ゲームシナリオ制作を受注

エンタメ・コンテンツ市場の魅力

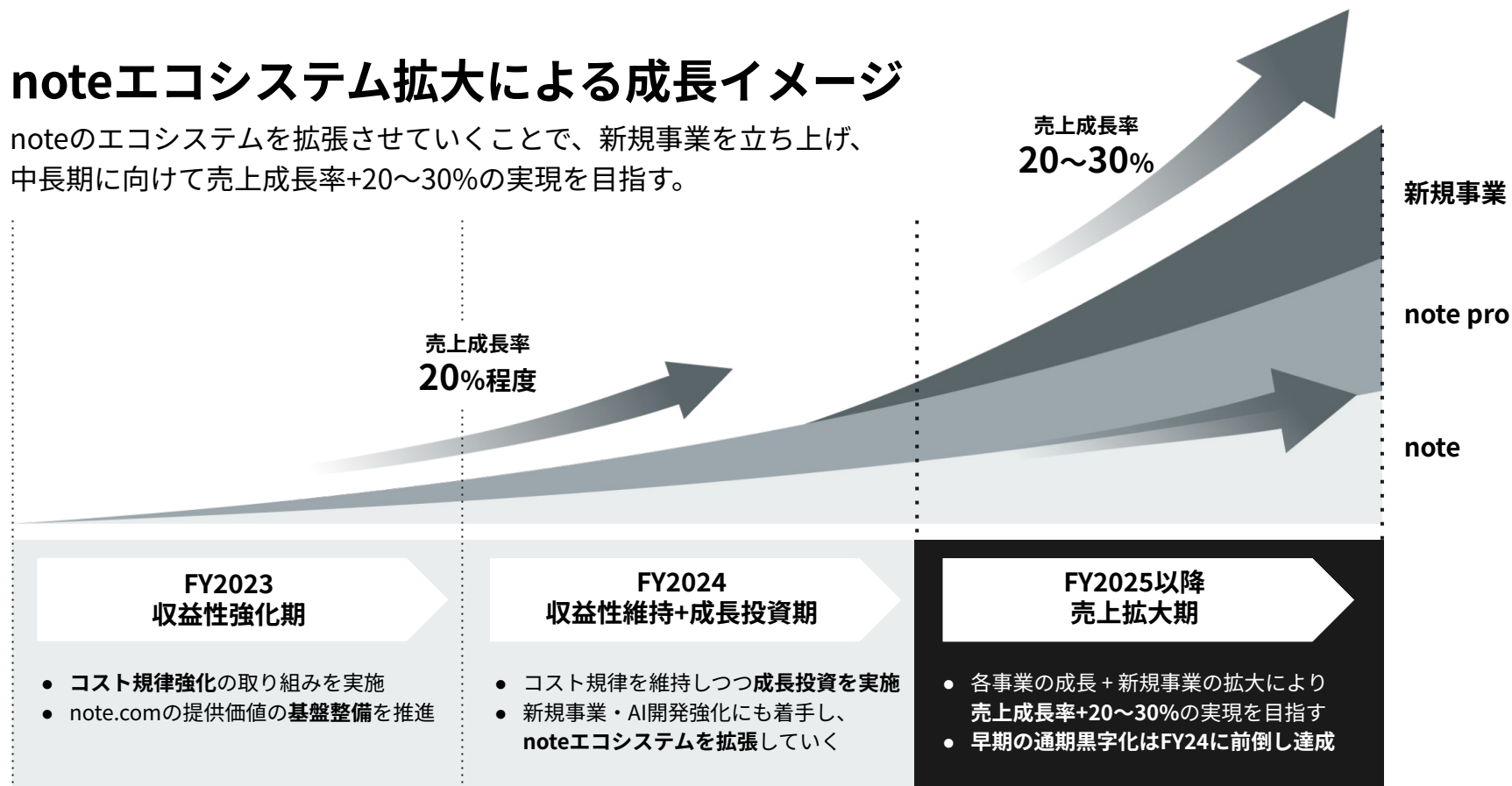
コンテンツは日本の産業の中でも海外に通用する主要な分野の一つであり、魅力的な市場。
Tales & Co.も世界で通用する魅力的なコンテンツ・IPを創出していくことを目指す。



* 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

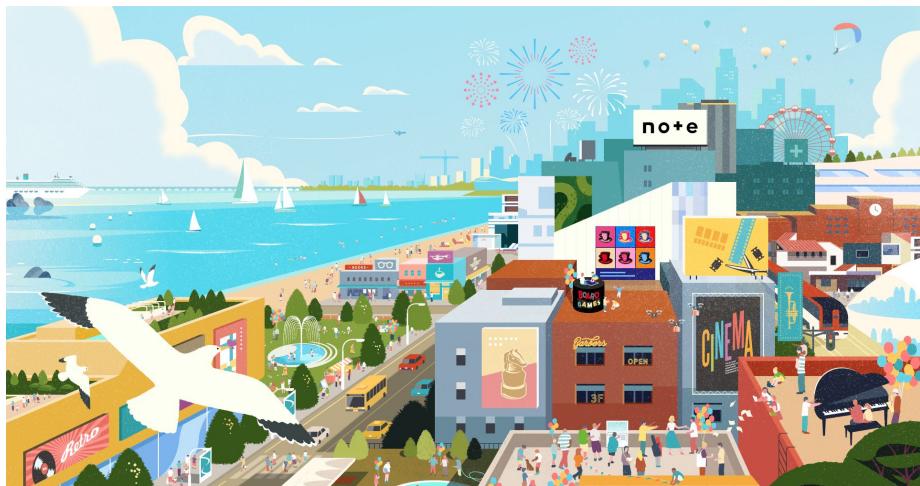
- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大し、**2025年6月にnote ID数1,000万を達成**

財務

- 1月14日公表の**Googleとの資本業務提携**や借入の戦略的な活用により投資余力を確保
- 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 今後の成長戦略と直近の取り組み

04 お知らせ

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6月30日時点



参加企業数

119 社

フォロワー数

2,000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

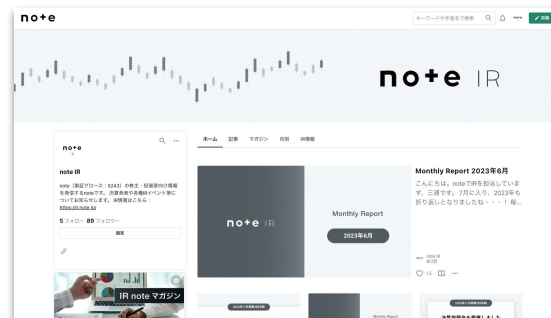
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認ください。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



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

■ IR note



https://note.com/note_ir



IR対談記事公開：AI戦略について

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。

no + e