

no+e

2025年11月期第3四半期 決算説明資料

2025.10.7 note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 決算概要・通期業績予想
- 02 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 03 お知らせ

目次

01 決算概要・通期業績予想

02 今後の成長戦略と直近の取り組み

03 お知らせ

決算ハイライト

2025年11月期 第3四半期 連結決算概要

- note事業のGMV増加により、**3Qの売上は1,075百万円（前年同期比+27.2%）**、**売上総利益は1,004百万円（前年同期比+27.2%）**と前年同期比で成長が加速、直近2Q比でも大幅に増加。
- **3Qの調整後EBITDA 115百万円、営業利益103百万円**と、四半期利益が初めて**1億円を突破**。
- 業績が好調で、期初の想定を大幅に上回る進捗となったため、**通期業績予想を上方修正**。

note事業

- 購読者数が大きく増加し、**3QのGMVは5,537百万円（前年同期比+27.4%）**と成長が加速。
- 生成AI普及等を背景に、公開コンテンツ数・クリエイター数を中心に各KPIも大幅に伸長。

note pro事業

- 営業活動が順調に進み、**有料契約数は933件（2Q末比+68件）**、**ARRは648百万円（前年同期比+23.9%）**まで拡大。「LINE友だち追加」等新機能も好評。

新規事業

- **TALESモバイルアプリの提供開始、自社IP作品の書籍化**等さまざまな取り組みを実施。

2025年11月期第3四半期 連結業績サマリー

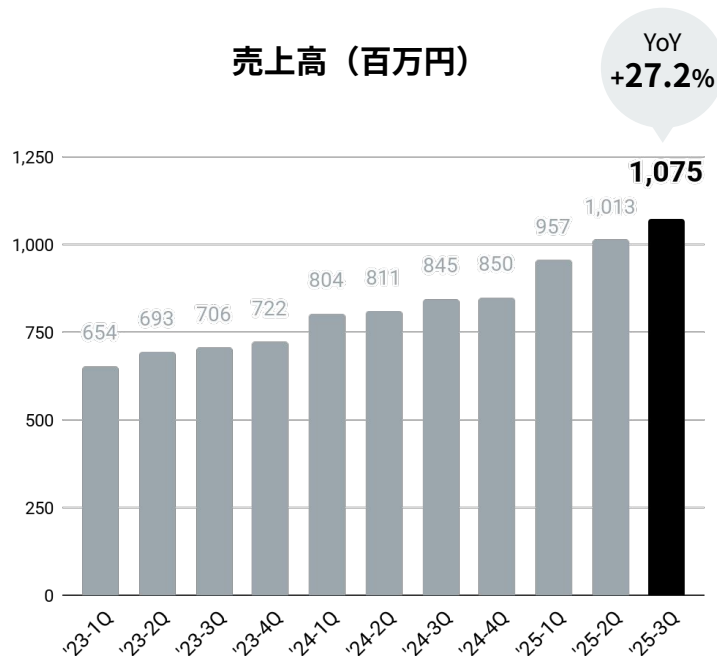
売上高成長率が2QのYoY+24.9%からさらに高まり、YoY+27.2%と成長率が加速。AIによる業務効率化も進展しており、採用関連費用・業務委託費用等の抑制により、売上・利益ともに各項目で**大幅な増収増益**。

2025/1/14公表							進捗率
単位：百万円	2025年11月期 第3四半期	2024年11月期 第3四半期	対前年比 増加率	2025年11月期 第3四半期累計	2024年11月期 第3四半期累計	対前年比 増加率	
売上高	1,075	845	+27.2%	3,046	2,461	+23.8%	76.0%
売上総利益	1,004	789	+27.2%	2,855	2,314	+23.4%	77.2%
調整後EBITDA	115	29	+296.5%	167	55	+199.3%	-
営業利益	103	22	+366.9%	127	34	+271.3%	212.2%
経常利益	104	34	+203.5%	139	50	+179.2%	175.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	141	33	+318.9%	212	47	+344.2%	193.3%

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

売上高・売上高成長率の推移

売上高はYoY+27.2%と四半期ごとに売上成長率が加速。

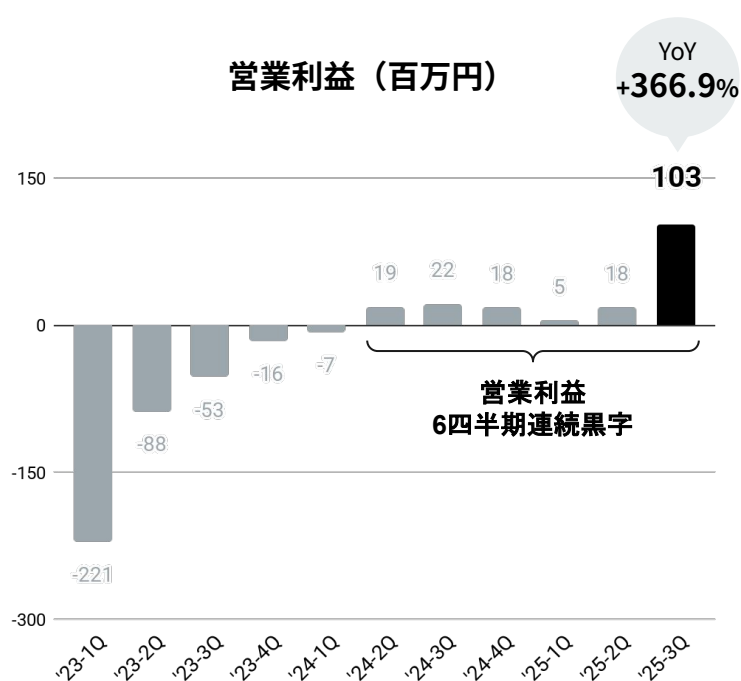
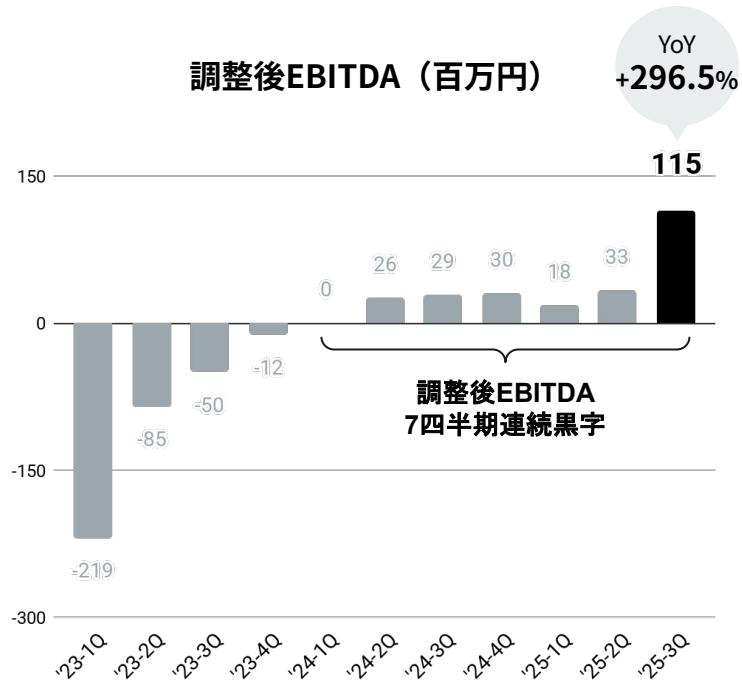


売上高成長率のトラックレコードは以下の通り。
2025年11月期に入り、成長率が上昇。

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

調整後EBITDA・営業利益の推移

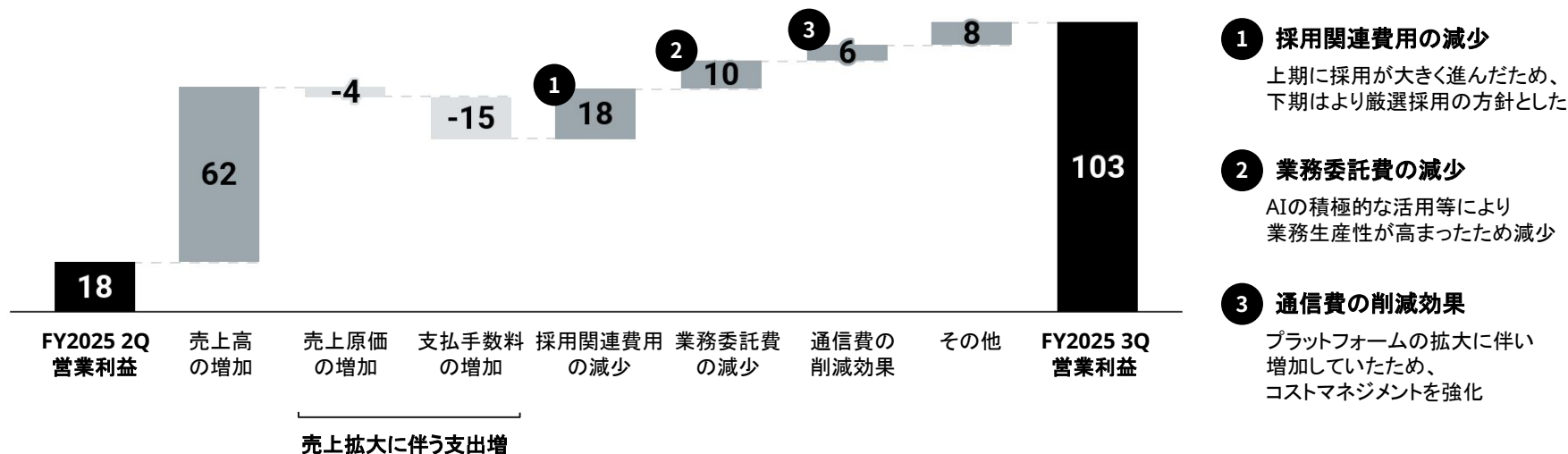
売上成長等により調整後EBITDA・営業利益は大幅にジャンプアップ。四半期ベースで初めて1億円を突破。



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

大幅増益となった要因（2025 2Q vs 3Q 営業利益比較）

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



2025年11月期第3四半期 KPIサマリー

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

note 四半期GMV（流通総額）

5,537 百万円

（前年同期比 +27.4%）

note pro ARR

648 百万円

（前年同期比 +23.9%）

会員登録者数

1,052 万人

（前年同期比 +23.3%）

公開コンテンツ数

6,407 万件

（前年同期比 +33.1%）

累計ユニーククリエイター数

188 万人

（前年同期比 +29.5%）

2025年11月期通期業績予想の上方修正

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

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

上方修正の背景－全体像－

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

3Qまでの実績

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

売上高

各事業が想定を上回り好調に進捗
⇒詳細はp.12・13・14に記載

原価・ 販管費

想定より支出を抑制 ⇒詳細はp.8に記載
以下の要因により特に3Qで支出が減少

- 業務委託費、通信費の削減
(3Qから費用削減効果が発生)
- 3Qの採用関連費用が減少

法人税等 調整額

繰延税金資産の計上により上振れ
堅調な業績を踏まえ法人税等調整額（利益）を計上

4Qの見通し

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

売上高

3Q並みの見込み
好調なトレンドは4Q以降も継続すると想定

原価・ 販管費

3Qより増加する見込み
主に以下の販管費の増加を予定

- 創作大賞関連費用
- 株主優待関連費用
- 採用関連費用（3Qの計上が少なかった反動）

法人税等 調整額

3Q並みの見込み
4Qも法人税等調整額（利益）の計上を想定

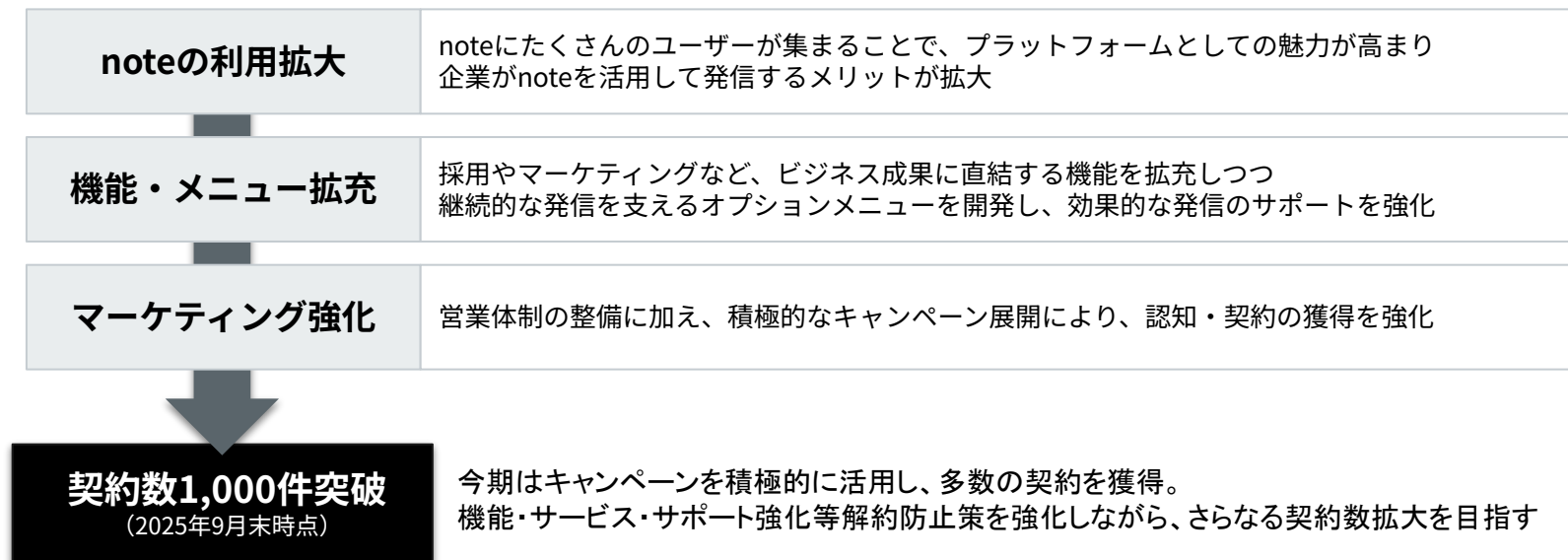
上方修正の背景 ①note事業

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



上方修正の背景 ②note pro事業

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



上方修正の背景 ③新規事業

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

Tales & Co.が手がける事業

①プラットフォーム運営事業

物語投稿サイト TALESをnote社と共同で運営

②自社IP開発事業

TALESの運営等を通じて発掘したコンテンツをもとに自社IP開発を推進

③BtoB編集事業

メディア等から依頼を受け、クリエイターと連携しコンテンツを受託制作

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

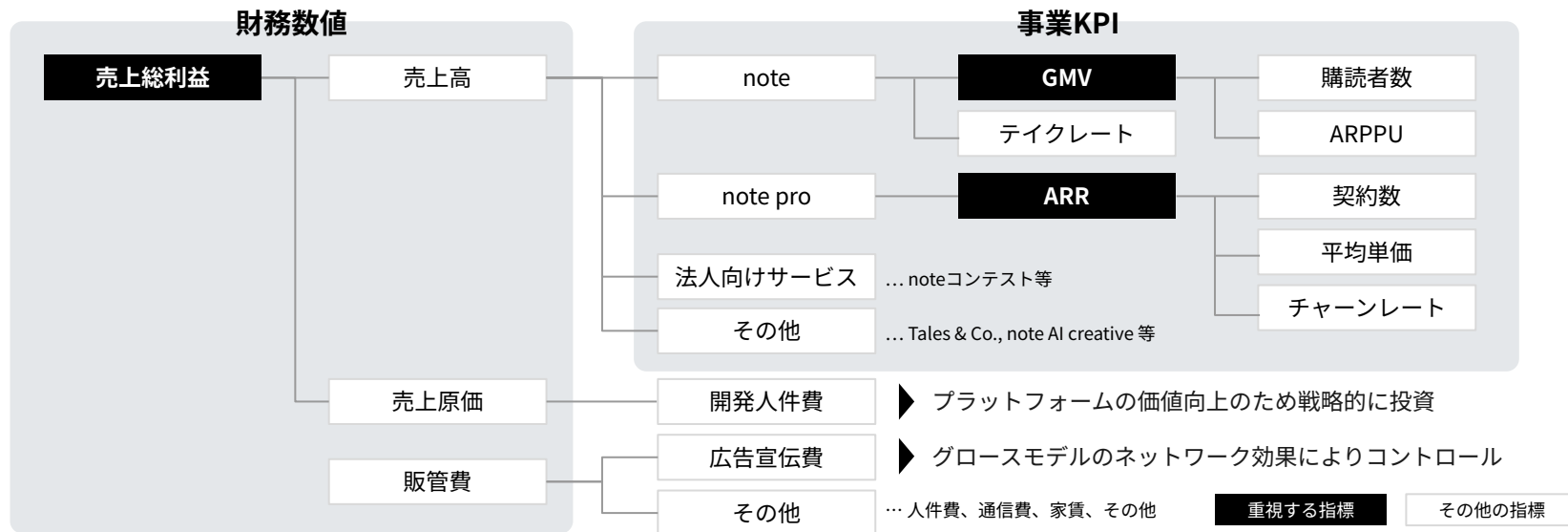
AI事業者へのデータ提供

- note上のコンテンツをAI事業者に提供し、その対価をクリエイターに還元する取り組みを開始（詳細はp.56に記載）
- 数度の実証実験実施後、2025年8月に利用規約を改訂しAI事業者にデータ提供できる体制づくりが完了
- 現在複数のAI事業者と交渉中

⇒ 売上計上時期が未定のため業績予想には織り込まず

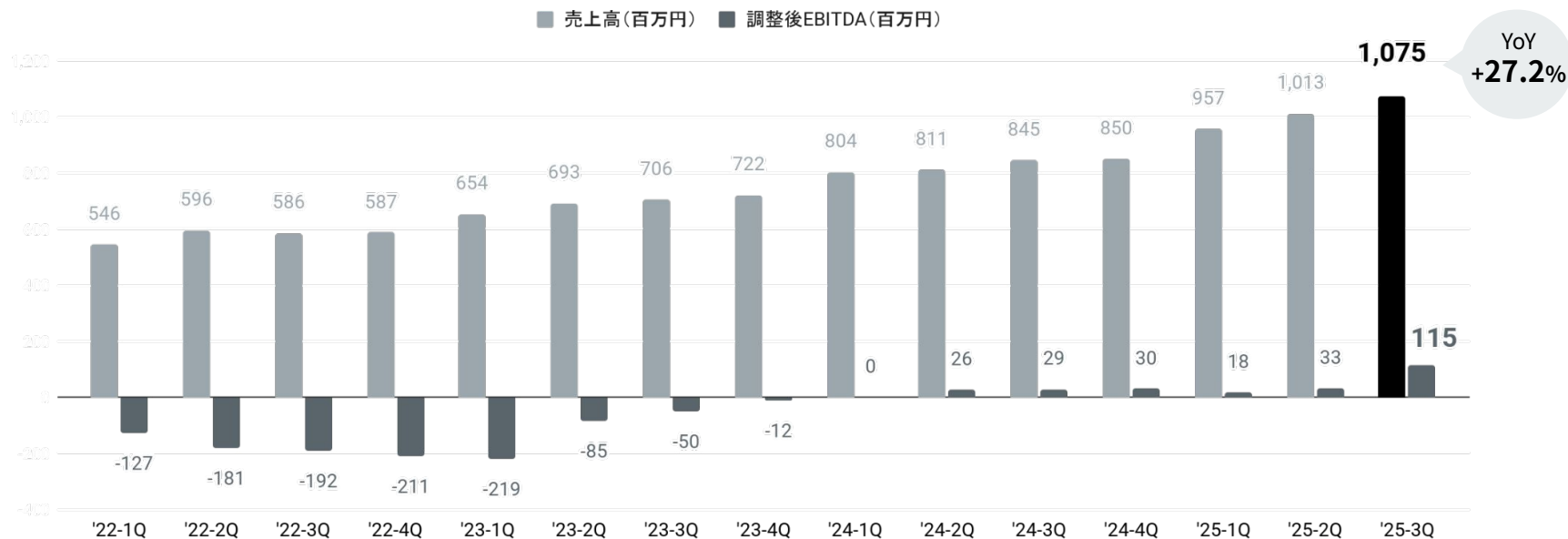
参考：財務構造と重視する指標

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



売上高・調整後EBITDA 四半期推移

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

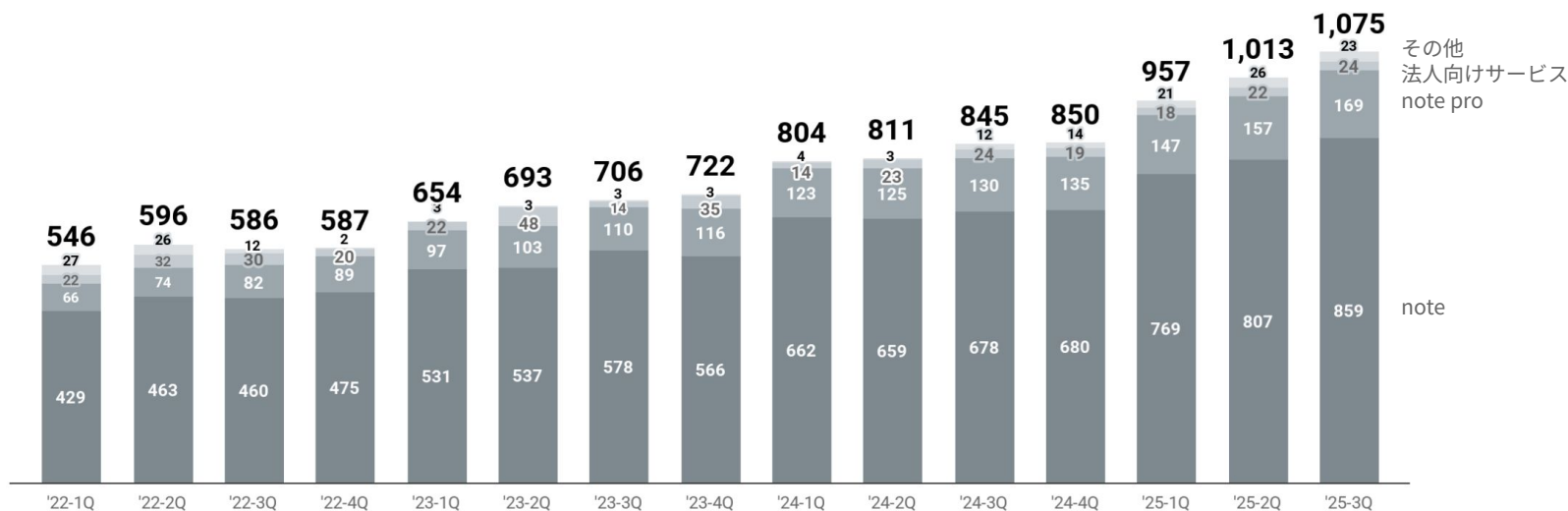


* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 + その他一時費用
* 2023年度以前はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

売上高 内訳の推移

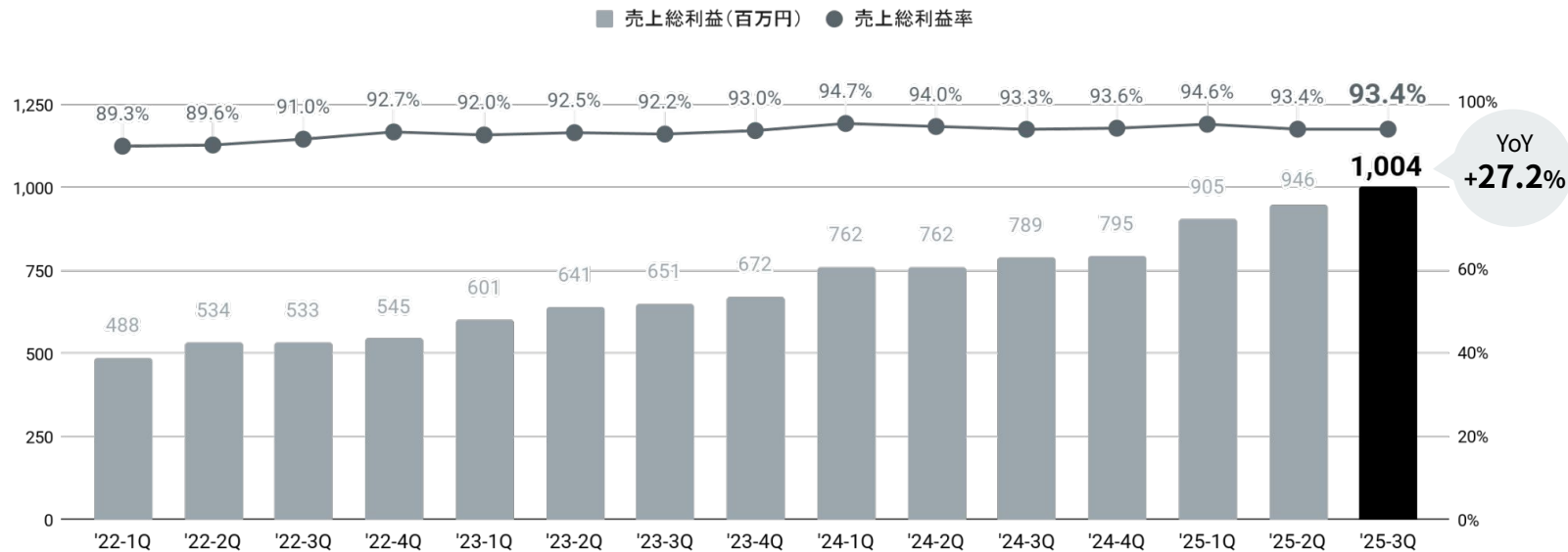
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



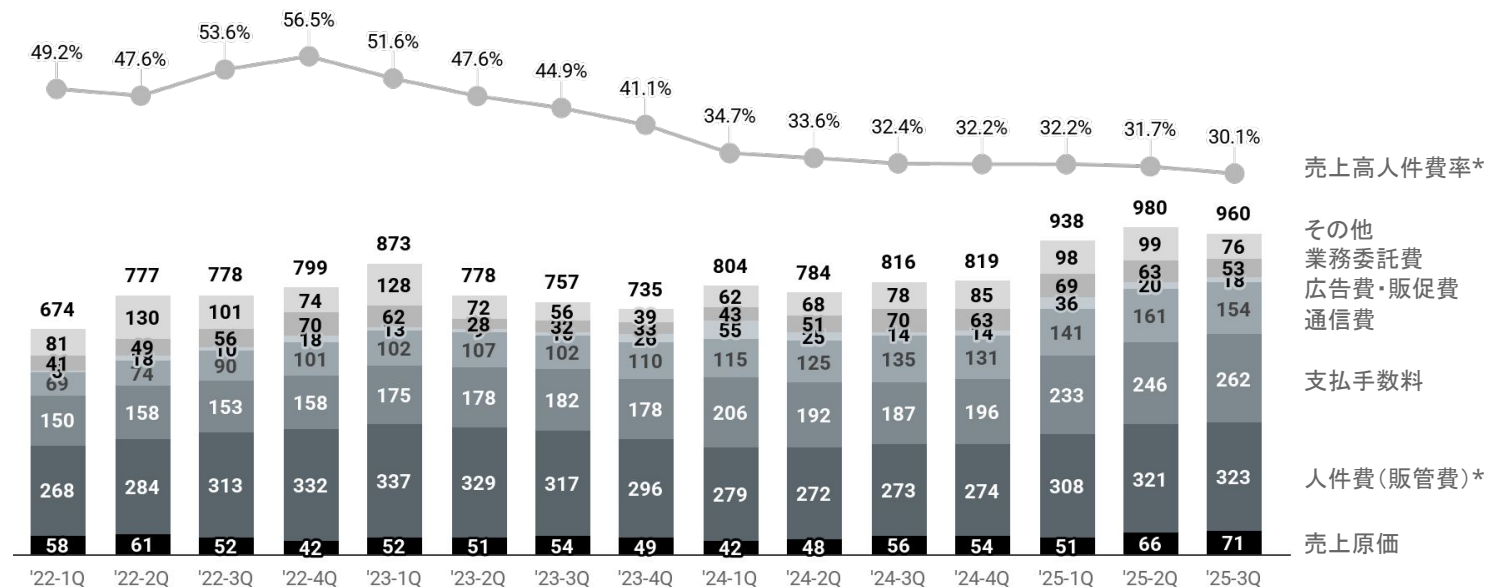
売上総利益・売上総利益率 四半期推移

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



売上原価＋販管費内訳（百万円） / 売上高人件費率

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

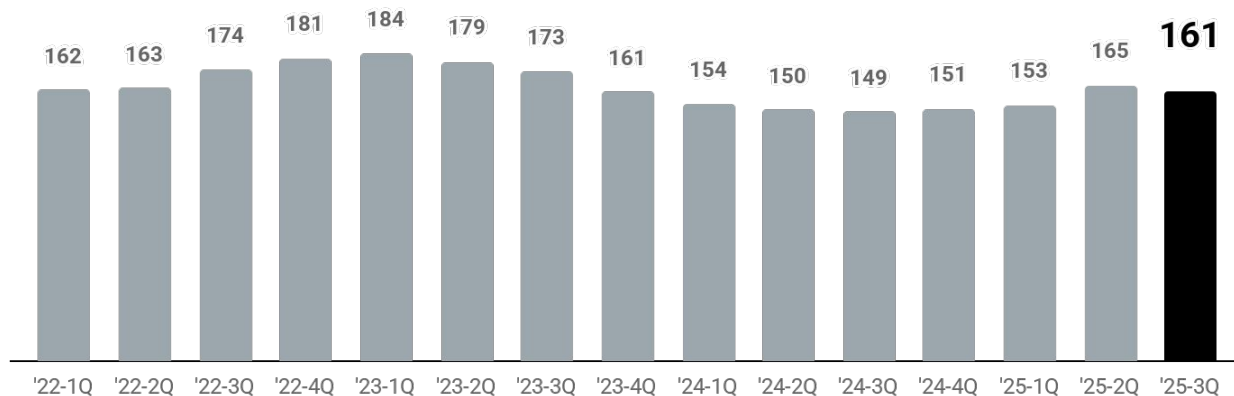


* 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除外
 * 人件費(販管費)は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの
 * 売上高人件費率は、人件費(販管費)÷売上高で算出したもの

人員数推移（連結ベース）

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

人員数推移（人、連結ベース）

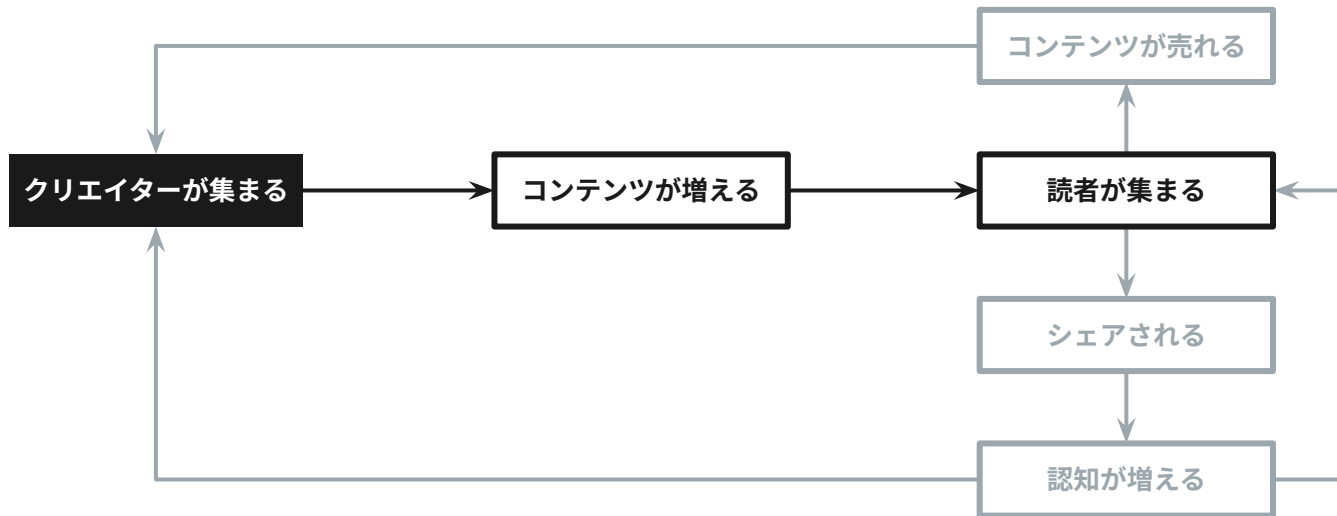


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。

* なお、2024年1月11日開示決算説明資料より人員数の定義を「経営メンバー・臨時雇用者を含まない人数」から「取締役・臨時雇用者を含まない人数」での算出に変更しており、上記グラフにおける2021年1Q以降全ての数値について定義変更後の数値に変更しております。

noteのグロースモデル

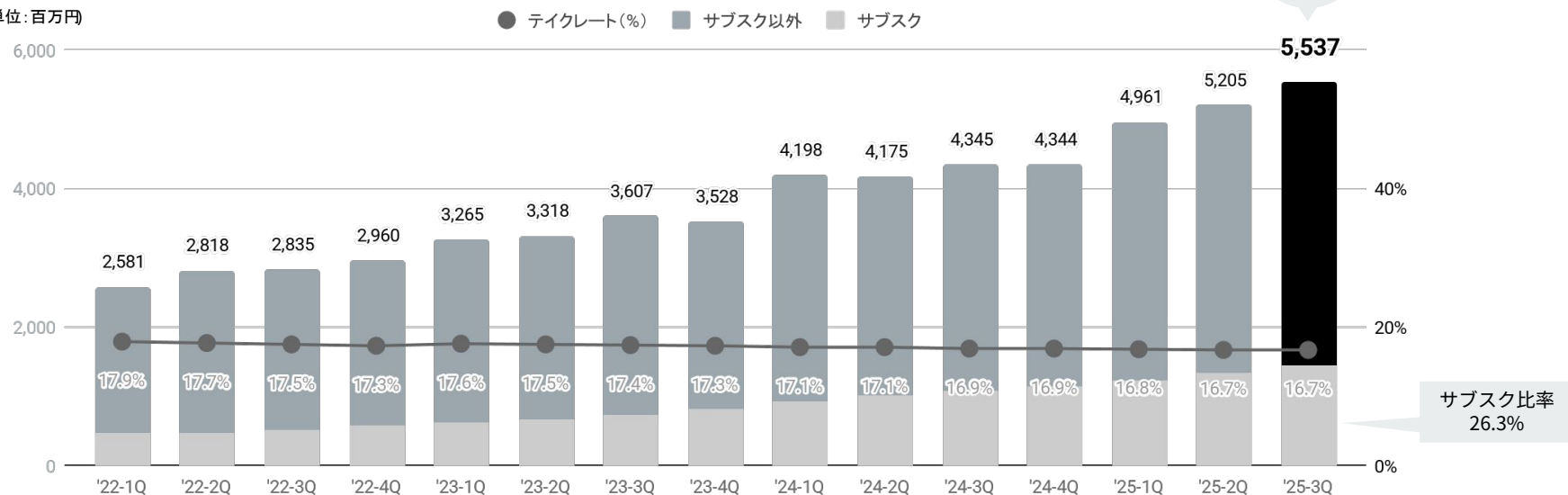
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果がはたらき、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.4%**（2025年8月末時点）。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



note：流通総額（GMV） / テイクレート

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

(単位:百万円)



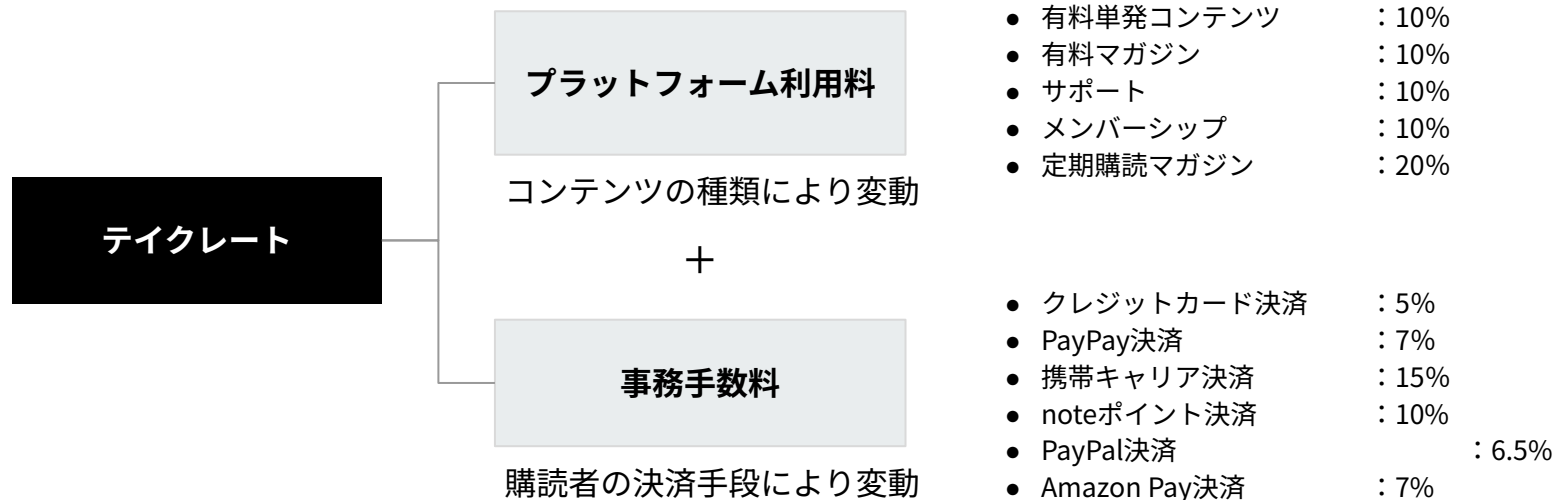
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+事務手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したものの。

* 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。

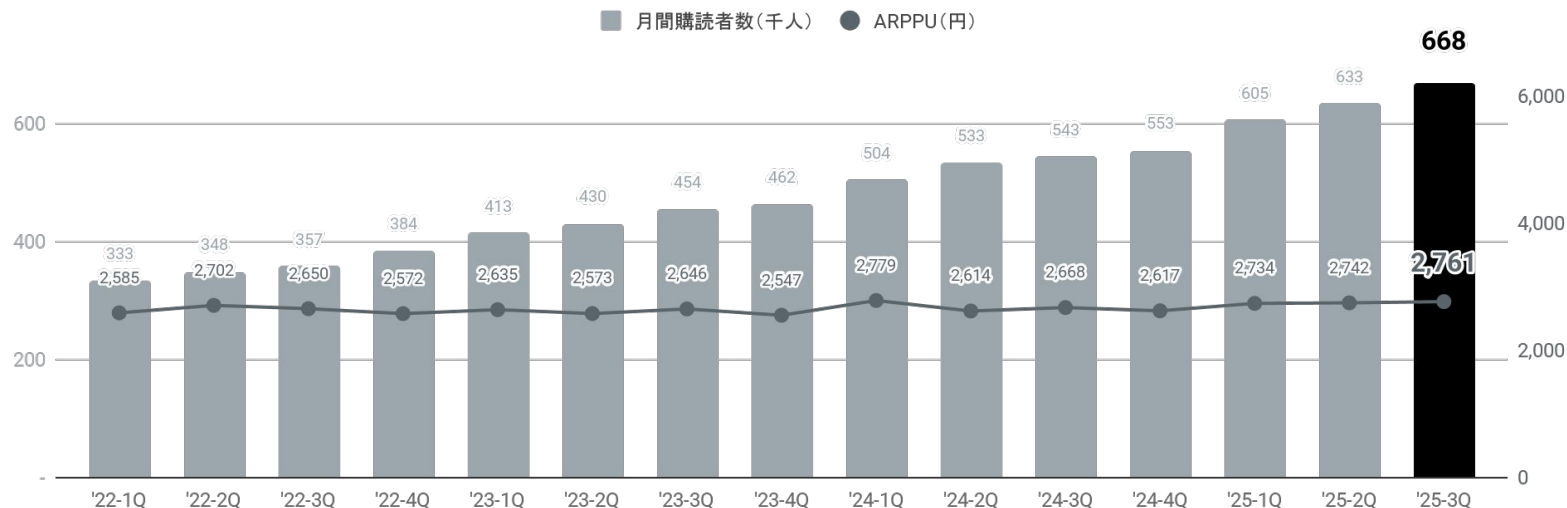
参考：テイクレートを構成する要素

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円台と上昇傾向。



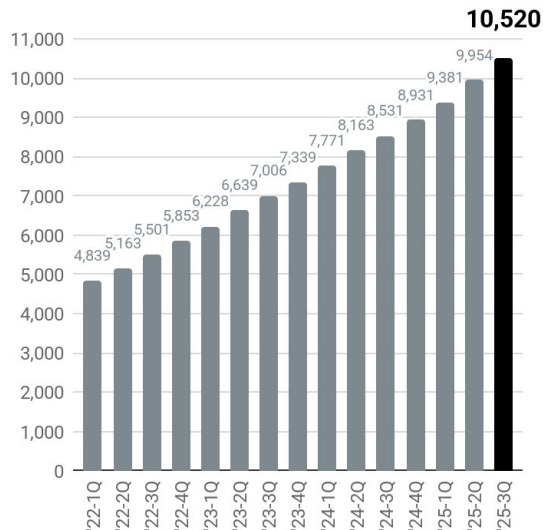
* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)

* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。

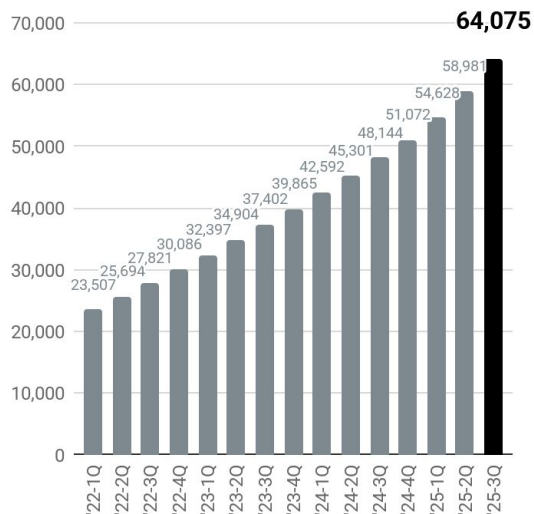
クリエイティブの街 noteの成長

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

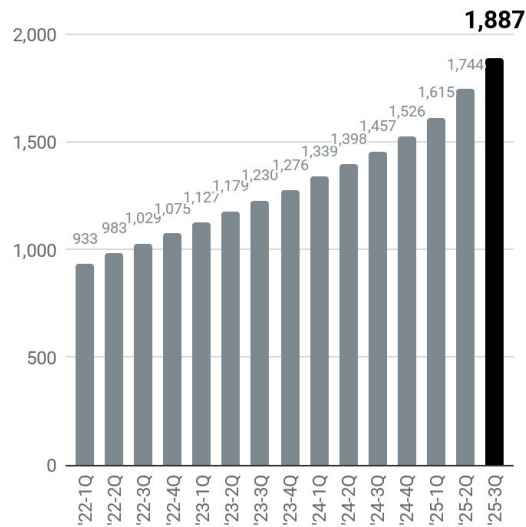
会員登録者数（千人）



公開コンテンツ数※1（千件）



累計ユニーククリエイター数※2（千人）



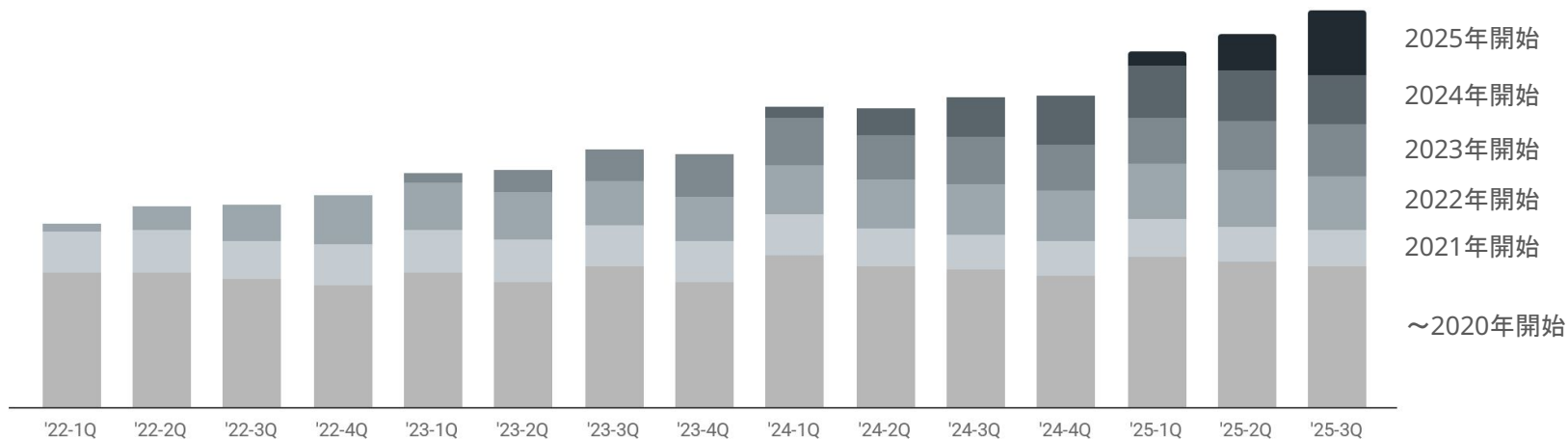
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※2 累計ユニーククリエイター数は過去にコンテンツ（削除されたものも含む）を投稿したユーザーの総数

note：クリエイターの継続利用によるリカーリングレベニュー

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

クリエイター記事投稿開始年度別売上高

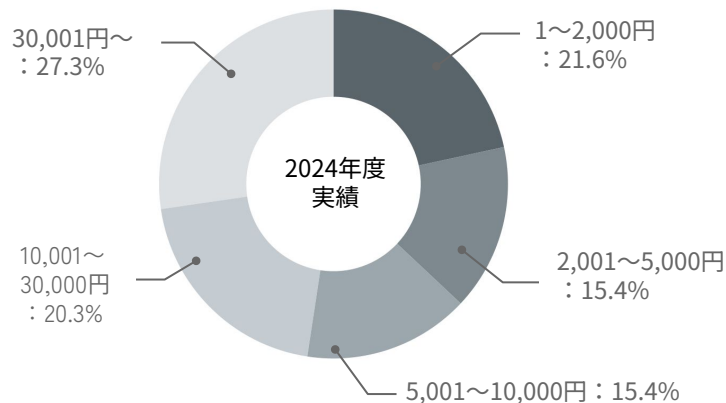


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

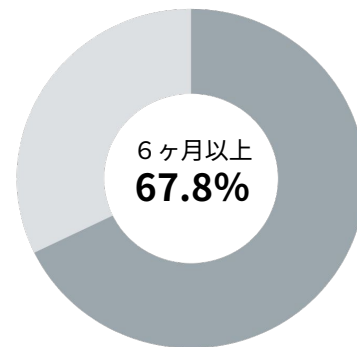
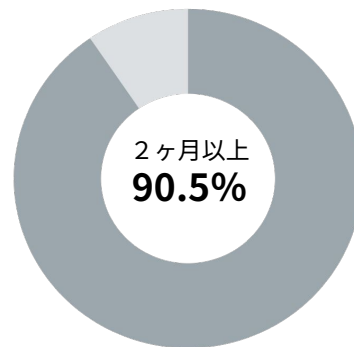
note：購読者データ（2024年度）

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)

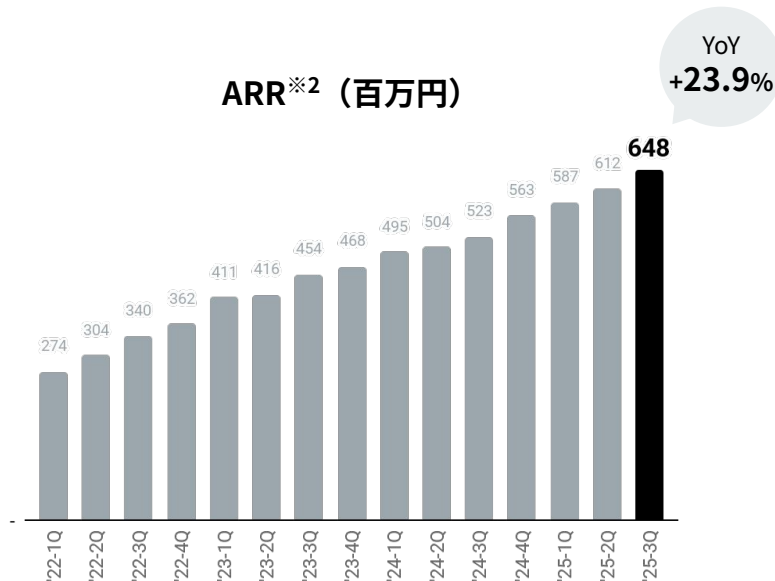


* 「購入総額の月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

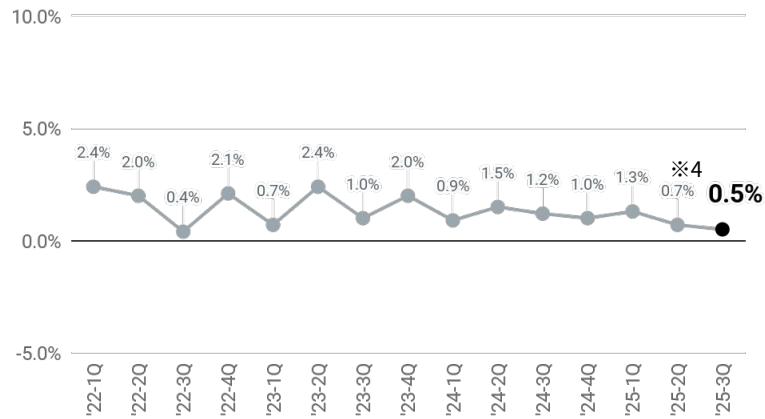
note pro : ARR / チャーンレート

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+23.9%と持続的に拡大。

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。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

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

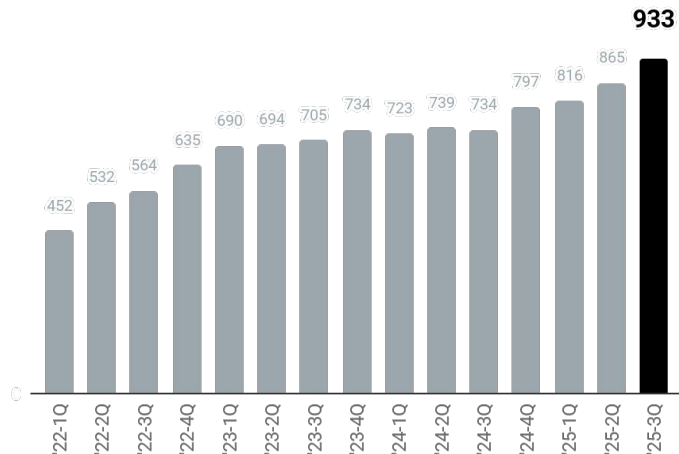
解約が生じた月でもキャンペーン料金の適用期間終了やオプション追加等により継続顧客からの収益が増加した場合には、レベニューチャーンレートがマイナスとなることがある。

※4 2025年7月8日開示「2025年11月期第2四半期決算説明資料」において数値に誤りがあったため、修正数値を記載しております。

note pro：有料契約数 / ARPPU

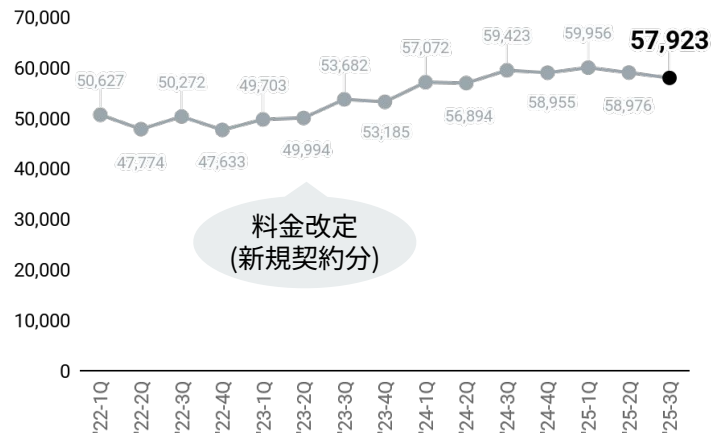
6-7月に実施した3ヶ月無料キャンペーンにより、**有料契約数がQoQ+199件、QoQ+68件と大幅増加。**
ARPPUは5万円後半で推移。

有料契約数（件）



QoQ
+68件

ARPPU（円）



料金改定
(新規契約分)

* 有料契約数は、契約日ではなく売上計上日を基準に集計

* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは、ARRを有料契約数で割って、1契約あたりの単価を算出したもの。

バランスシートの状況

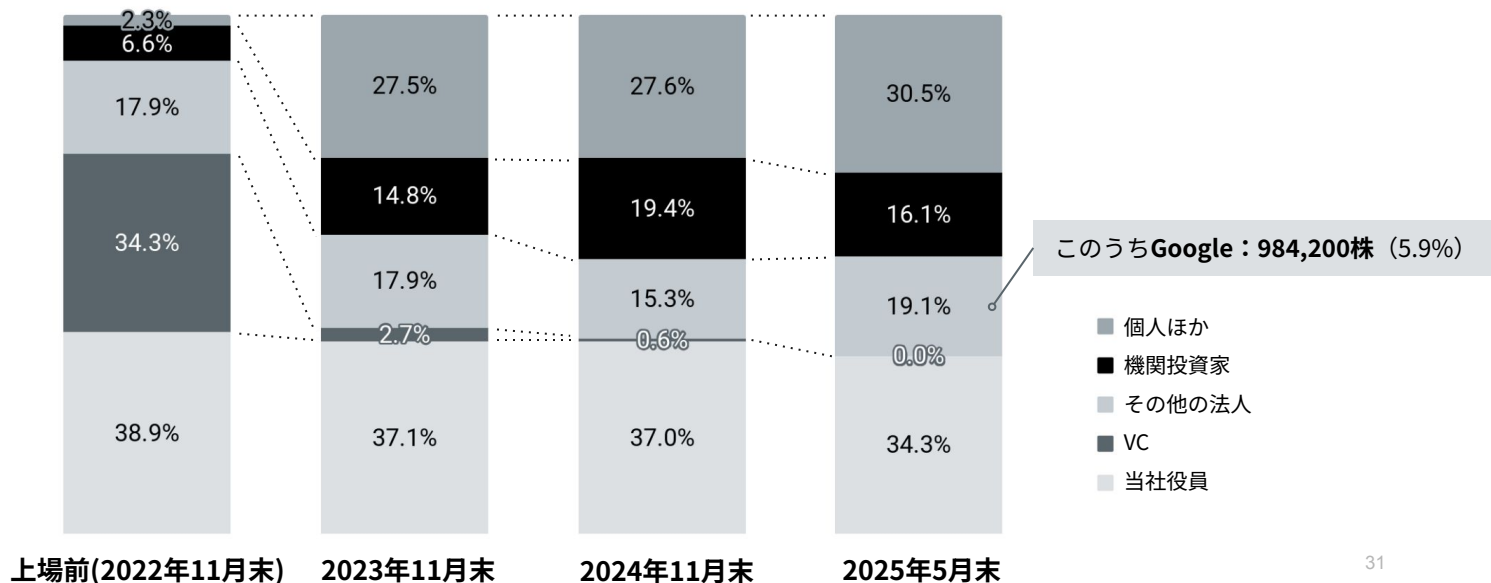
バランスシートの状況は以下のとおり。1月のGoogleからの出資及び好調な業績により、株主資本が増加。4月にココナラ社株式を取得し、投資有価証券を計上。6月には今後のさらなる事業拡大に向け、7億円の借入を実施。

単位：百万円	2024年11月末	2025年8月末	増減額	
資産	3,769	6,018	+2,249	
現預金	2,154	2,884	+729	
未収入金	1,209	1,597	+388	
投資有価証券	-	1,084	+1,084	ココナラ社の株式取得により増加
その他	404	452	+47	
負債	2,046	3,220	+1,173	
預り金	1,577	1,988	+410	
借入金	80	780	+700	7億円の借入実施により増加
その他	389	451	+62	
純資産	1,722	2,798	+1,076	
株主資本	1,702	2,513	+811	Googleからの出資 及び 好調な業績により増加
その他	19	285	+265	
自己資本比率	45.2%	45.6%	+0.4p	

株主構成の推移（2025年5月末）

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

株主構成の推移



株主優待制度の新設

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

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

2025年11月期 3Qの主な取り組み

- 6月:[Google Geminiとのコラボコンテスト開催](#)
- 6月:[note会員登録者数1,000万人突破](#)
- 7月:[LINE友だち追加機能リリース](#)
- 7月:[StoryHub社に初のスタートアップ出資](#)
- 7月:[音声埋め込み機能リリース](#)
- 7月:[AI執筆サポートレビュープラスリリース](#)
- 8月:[AI学習へのデータ提供プログラムのため利用規約改訂実施](#)
- 8月:[株主優待制度の導入](#)
- 8月:[Google Geminiとのコラボコンテストシリーズ化決定](#)
- 9月:[和歌山県教育委員会と連携協定締結](#)
- 9月:[Netflixとコラボコンテスト開催](#)
- 9月:[TALES初のモバイルアプリ提供開始](#)
- 10月:[TALES朗読劇コンテスト開催](#)
- 10月:[note pro導入社数1,000社突破](#)
- 10月:[メッセージ機能リリース](#)

目次

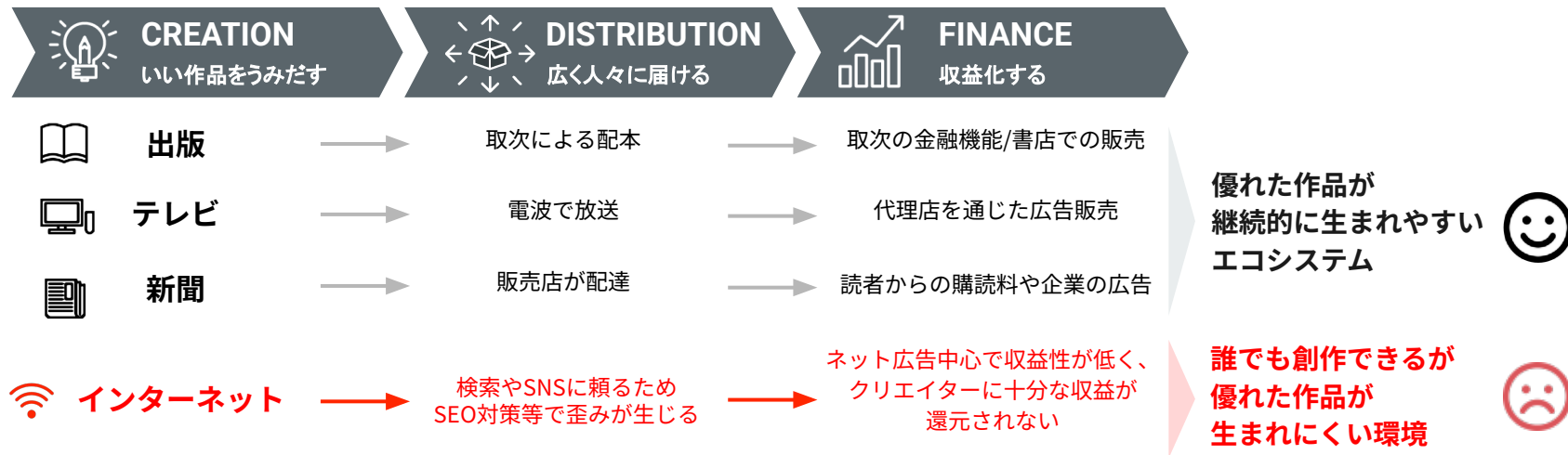
01 決算概要・通期業績予想

02 今後の成長戦略と直近の取り組み

03 お知らせ

インターネットにおける創作を取り巻く課題

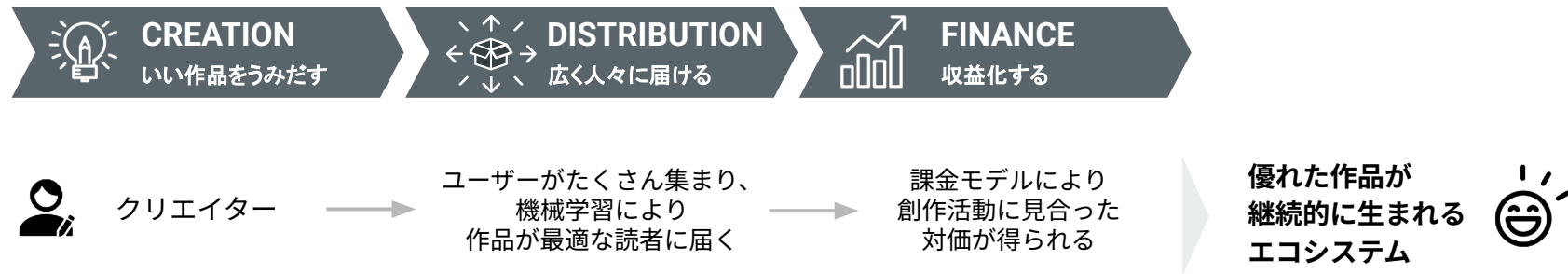
出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。



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。

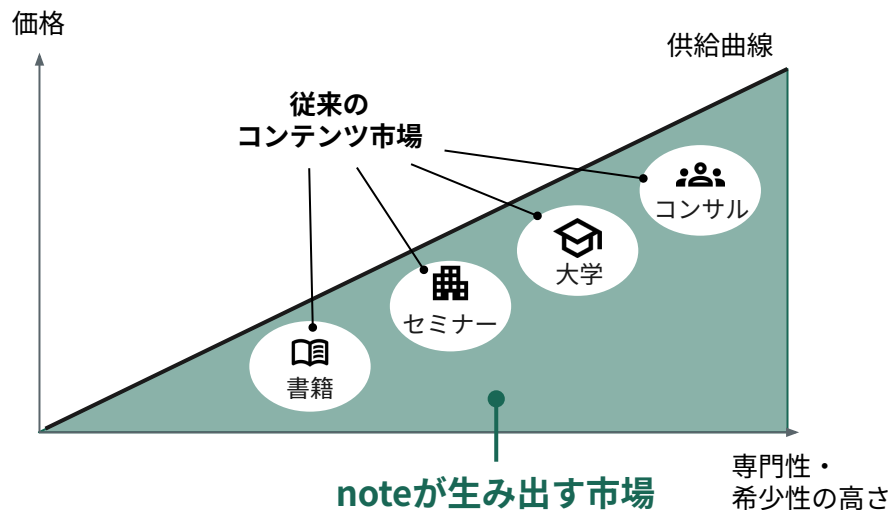
※2 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」市場規模は2022年のもの。

※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。

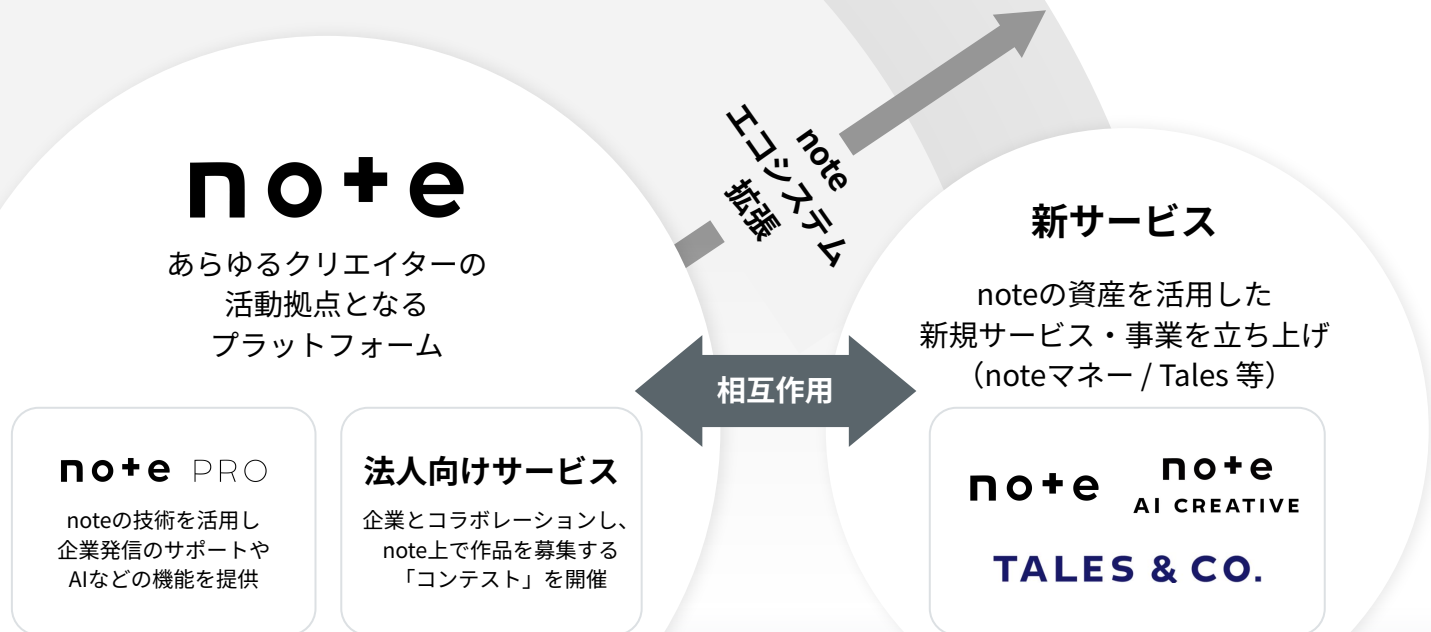
< コンテンツ市場の全体イメージ >



- 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 ▶

事業提携・M&A等の活用による非連続な成長

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

2025年実績

- **Google**
2025年1月に資本業務提携を締結。AI活用や検索など技術的なディスカッションを重ねるとともに、Gemini コラボコンテンツ実施などマーケティング観点でも連携。
- **ココナラ**
2025年4月に株式を取得し、継続的にディスカッションを実施。
- **StoryHub**
2025年7月に出資。note proユーザーを対象に企業のIR発信をサポートするプランの共同開発が進行中。

今後の方針

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

【今後の方針】

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

noteの事業・サービス群で取り組む領域

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

A

note

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

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

B

note PRO

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

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

C

法人向けサービス

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

D

note AI CREATIVE

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

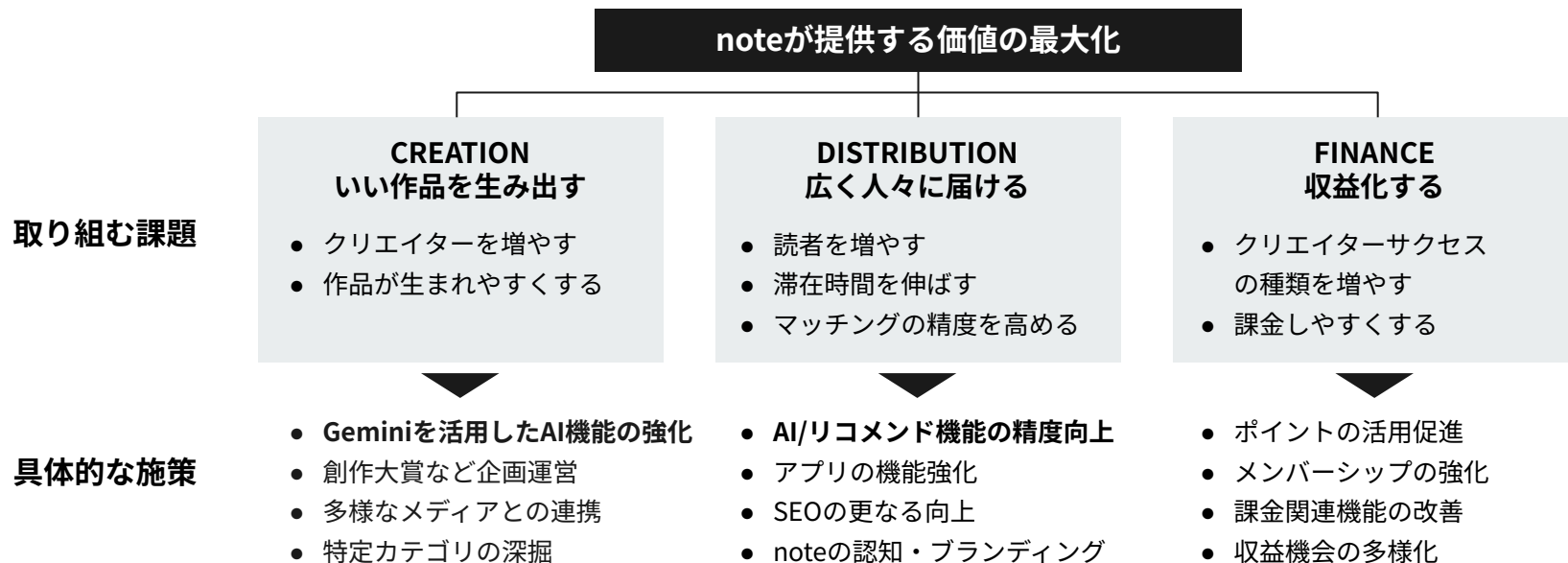
E

TALES & CO.

メディアやコンテンツ企業と共創したメディアミックスの実現、IPの創出

noteが取り組む課題と具体的な施策

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



メッセージ機能リリース

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

メッセージ機能の概要

【特徴】

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

【活用イメージ】

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

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



メッセージ機能の利用イメージ

音声埋め込み機能リリース

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

音声埋め込み機能の概要

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

【利用イメージ】

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

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

【第35回】7/25配信「旅行に行ってきた話」

noteクリエイター
2025年7月23日 16:24



久々に旅行に出かけました。泊まった宿ややったこと、旅行の楽しさについて話しました。

●カバー画像

●タイトル

●作者

●音声データのダウンロード
※クリエイターが許可した場合のみ

●再生速度の変更
※0.5～4倍速の7段階

音声データの埋め込みイメージ

和歌山県教育委員会と連携協定を締結

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

連携協定の概要

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

【具体的な取り組み】

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

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



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

投資家の知恵が集まるサイト「noteマネー」の取り組み

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

noteマネーの特徴

【投資・経済分野に特化した価値提供】

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

【バーティカルメディアならではの取り組み】

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



note proの注力領域

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

取り組みの方向性

影響するKPI

顧客ニーズの高い 領域の機能拡充

- 従来のオウンドメディア立ち上げ・運用、ブランディング/マーケティング等における活用に加え、採用領域で成果が出ている会社が増えていることを踏まえ、採用広報などにおける機能開発・連携を促進
- Geminiを活用したAI関連機能など、法人が価値を感じやすく続けやすいオプション機能の開発も推進

- 新規契約数
- チャーンレート
- ARPPU

認知度向上のための マーケティング強化

- 従来のリード獲得のためのデジタル広告に加え、マーケティングチャネルを増やして認知度を向上
- 採用領域など特定のユースケースに焦点を当てたマーケティングを展開

- 新規契約数

新機能：LINE友だち追加

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

LINE友だち追加の仕組み

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

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

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



画面イメージ

StoryHub株式会社に初のスタートアップ出資

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

出資の背景

【会社・サービス概要】

会社名：[StoryHub株式会社](#)

主なサービス：[オールインワンAI編集アシスタント「StoryHub」](#)

【出資の背景・ねらい】

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

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



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

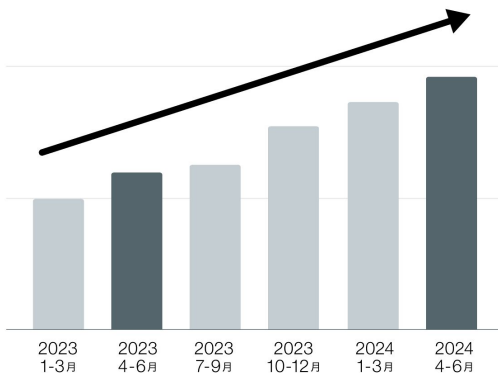
累計投稿数は48万件、受賞者数は500人以上に

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

コンテスト事例：Netflixとのコラボコンテスト

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

コラボコンテスト概要

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



コンテスト事例：Google Geminiとのコラボコンテストがシリーズ化

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

第3弾「#AIと旅行」コンテスト概要

- 募集内容

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

- 募集スケジュール

募集期間：2025年9月11日(木) 11:00 ～ 10月1日(水) 23:59

結果発表：2025年11月中予定

- 賞品

グランプリ：1名（ギフトカード 10万円分）

Google Gemini 賞：2名（ギフトカード 各5万円分）

受賞者全員にGoogle AI Pro プランの3ヶ月無料特典を提供

第1弾



第2弾

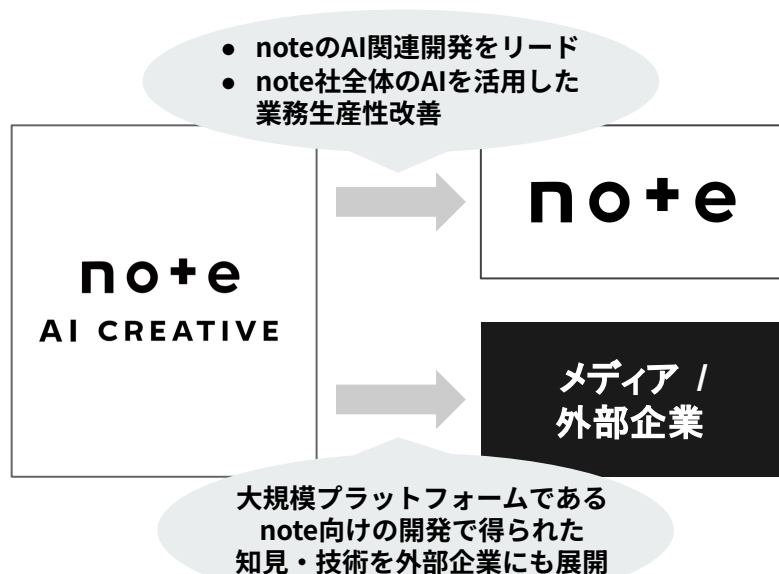


第3弾



noteのAI開発をリードするnote AI creative

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



開発事例：AIレビュー(β)

note PRO

投稿前の安心サポート！

「AIレビュー(β)」で

意図せぬトラブルを未然に防止



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

AI執筆サポート レビュープラス 事業者向けSaaSの外部提供を開始

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

サービス概要

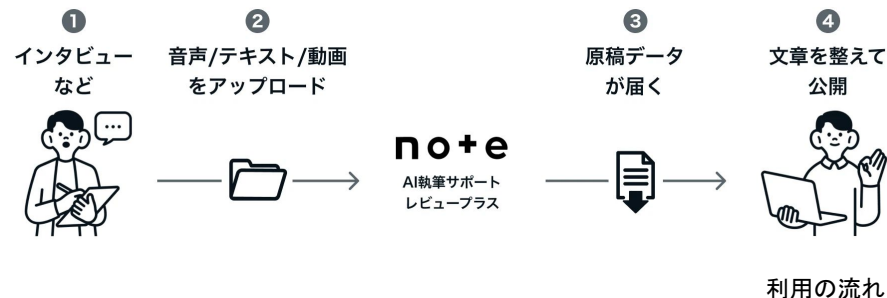
音声や動画、テキストデータをもとに、原稿を自動生成。
炎上リスクや表記ルールのレビューする機能も備え、担当者の
経験やスキルにかかわらず質の高いコンテンツの発信が可能に。
noteアカウントの有無に関わらず、すべての事業者が利用可能。

【主な機能】

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

【料金体系】

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

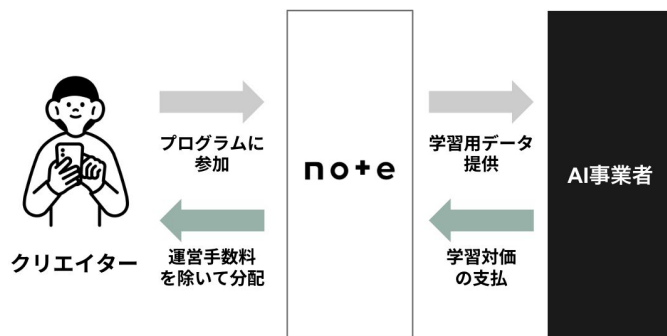


AI事業者へのデータ提供による新たな収益機会の創出

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

データ提供・対価還元の流れ

- note上のコンテンツ（データ提供を希望しないクリエイターの作品は除く）を学習用データとしてAI事業者を提供
- 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>

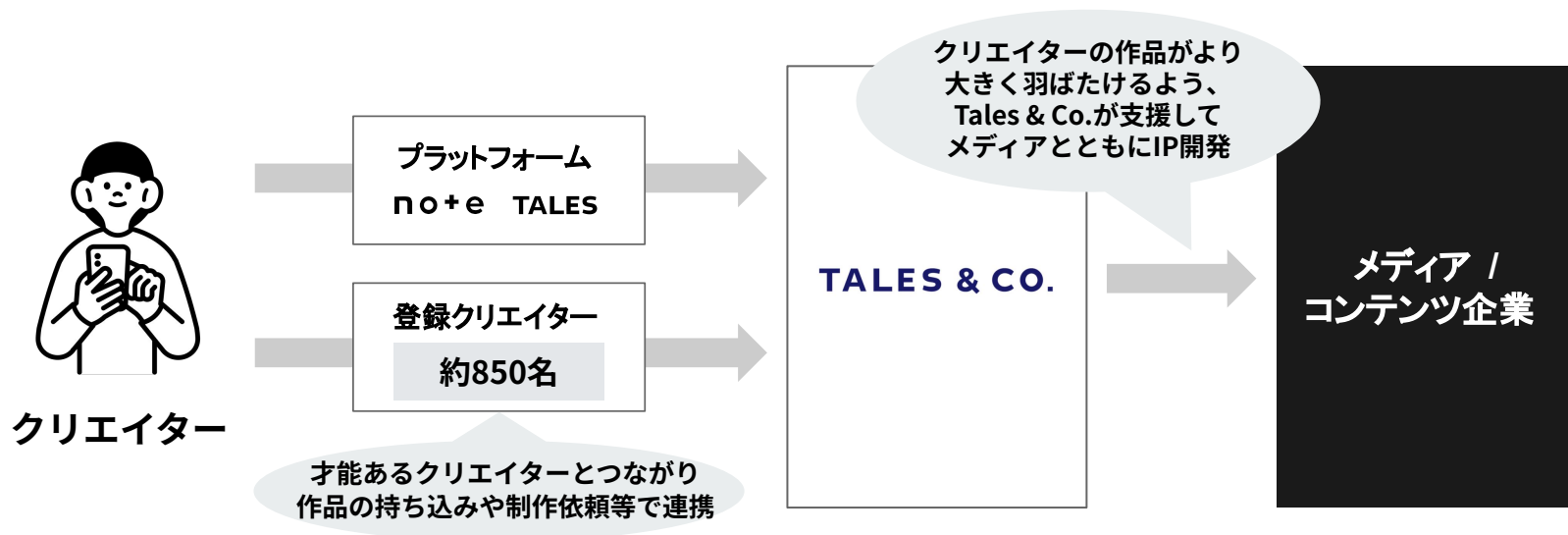
- AIの品質向上のため、noteのコンテンツ（有料コンテンツやメンバーシップを含む）をまとめて活用することができる

<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

Tales & Co.の目指すもの

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



メディアと共創したメディアミックスの実現、IPの創出

Tales & Co.の強み

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

▶ 代表取締役社長：萩原 猛

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



主な立ち上げ企画作

『冴えない彼女の育てかた』
『かくりよの宿飯』
『リコリス・リコイル』
『ラブライブ！ 蓮ノ空女学院
スクールアイドルクラブ』



▶ 取締役：加藤 貞顕（note CEO）

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



編集にたずさわった作品例

『もし高校野球の女子マネージャー
がドラッカーの「マネジメント」
を読んだら』（岩崎夏海）
『ゼロ』（堀江貴文）
『マチネの終わりに』（平野啓一郎）



Tales & Co.が手がける主な作品：自社IP作品

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



「今さらですが、幼なじみ を好き になってしまいました」

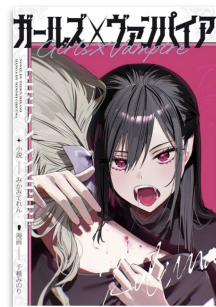
(原作:丸戸史明、漫画:よむ)

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



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

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



「ガールズ×ヴァンパイア」

(原作:みかみてれん、
漫画:千種みのり)

同人誌販売開始
同人誌のドイツ語翻訳版の発売が決定
商業化に向けて進行中

Tales & Co.が手がける主な作品：BtoB編集事業で手がける作品

メディアや配信プラットフォームからの制作受注案件も実績が増加。



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

アプリ開発元であるオッドナンバーより
ゲームシナリオ制作を受注



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

ゲーム開発元である講談社より
ゲームシナリオ制作を受注

その他の制作実績

- 映像原作（アニメ・実写）
 - 漫画原作
 - ゲームシナリオ
 - 小説編集
- など複数件を受注

物語投稿サイト TALES

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

物語投稿サイト TALES（テイルズ）の特徴

①多様なメディア展開を実現する運営体制

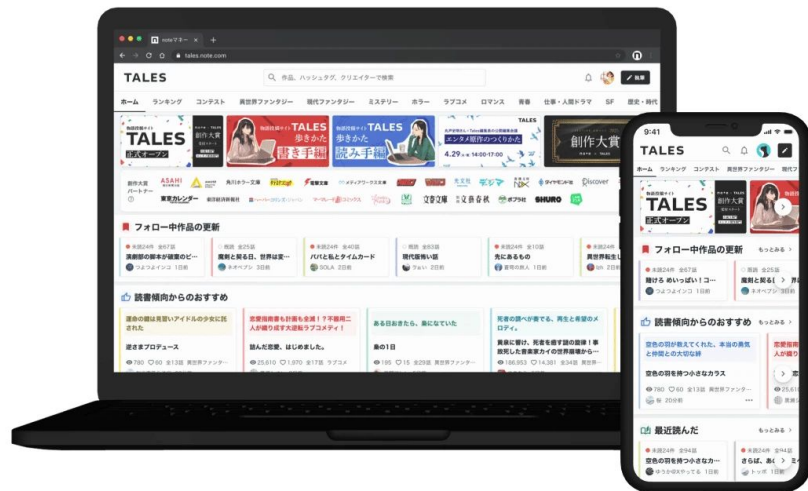
特定のレーベルに縛られず、様々な出版社・映像会社・動画配信プラットフォームと連携可能

②ジャンル別ランキングの表示

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

③広告収益を還元するパートナープログラムの提供

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



物語投稿サイト TALES の直近の取り組み

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

最新OS対応 モバイルアプリの提供開始

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



朗読劇コンテストの開催

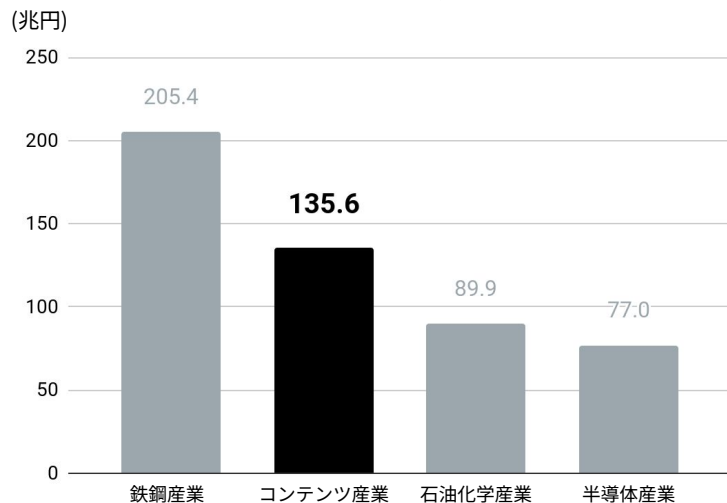
声優プロダクションのラクーン・ドッグと共同で、投稿小説を朗読劇化するコンテストを開催。『僕のヒーローアカデミア』の爆豪勝己役などで知られ、同社代表を務める人気声優・岡本信彦氏が、審査から演出まで全面的にプロデュース。



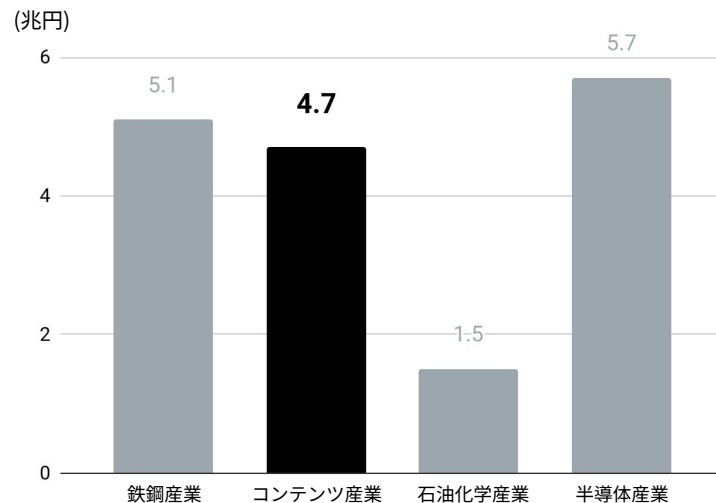
エンタメ・コンテンツ市場の魅力

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

コンテンツ産業の世界市場規模*



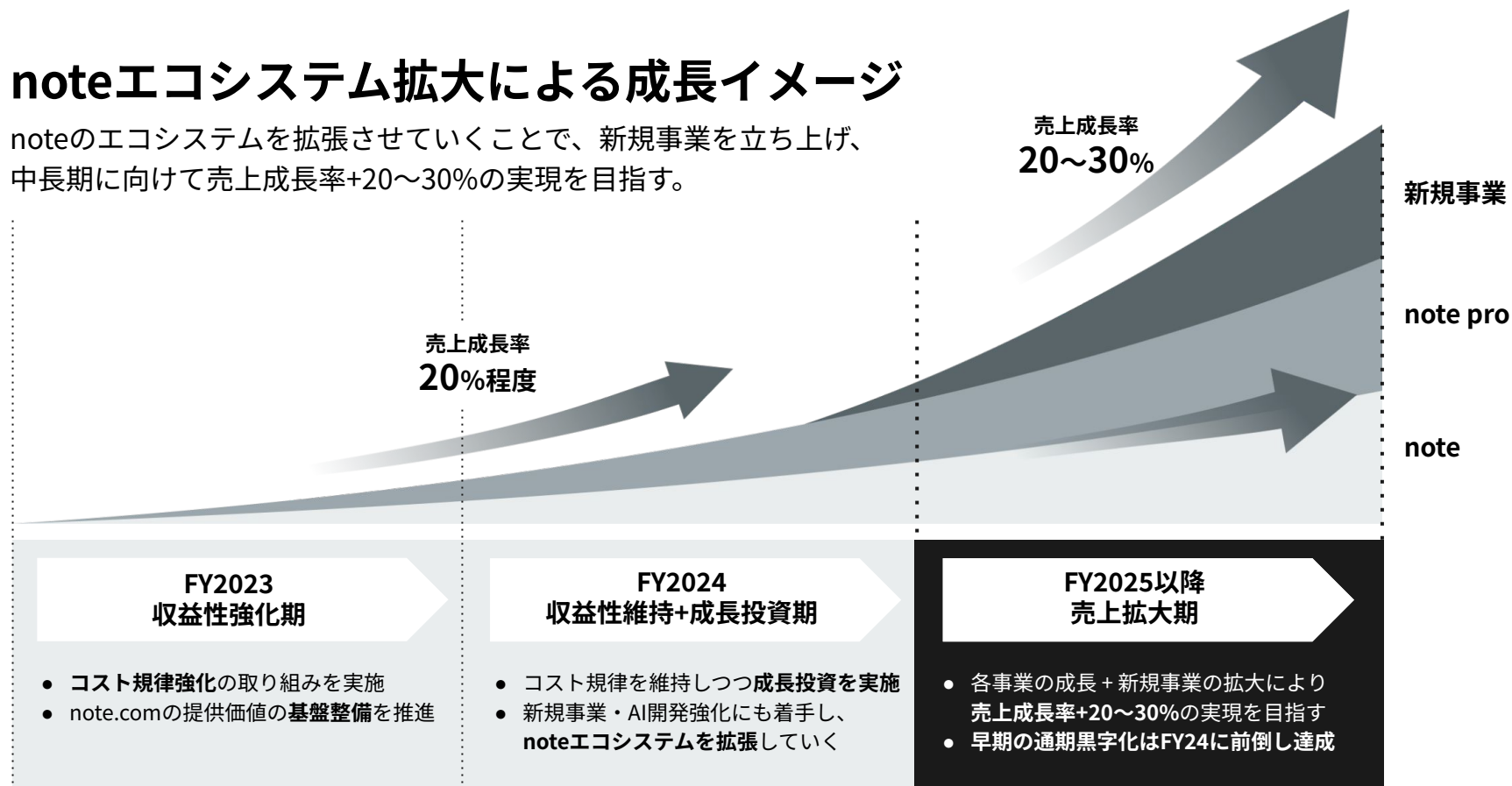
日本のコンテンツ産業の輸出額規模*



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

noteエコシステム拡大による成長イメージ

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



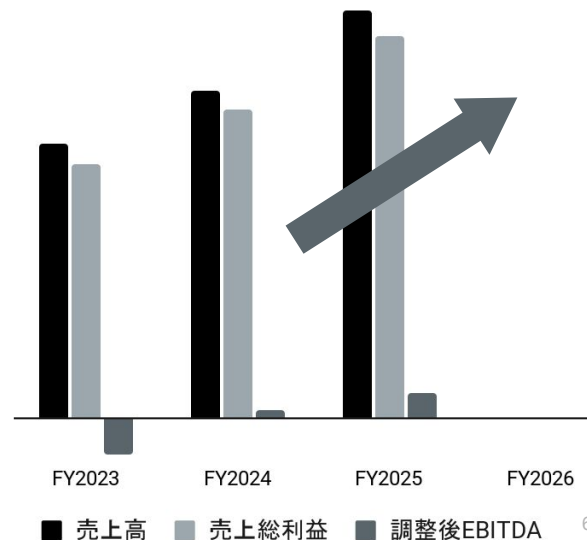
2026年11月期業績の考え方

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

主な成長ドライバー

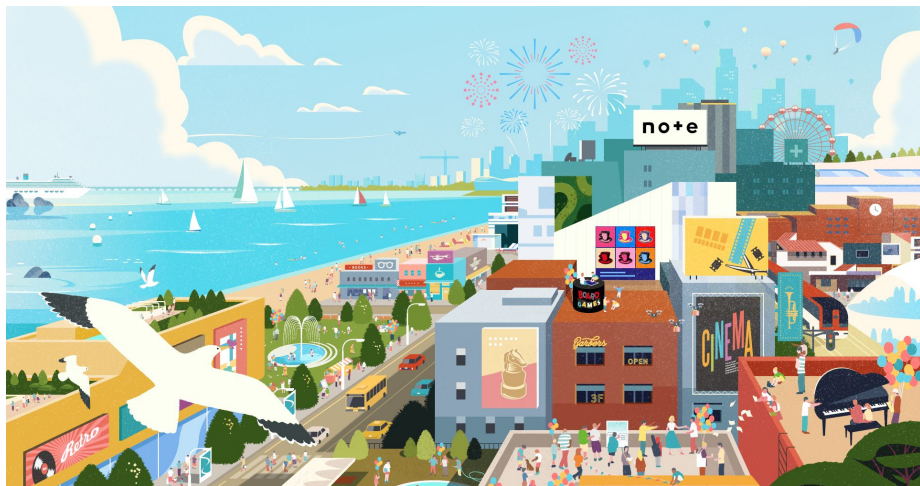
- 1 noteのオーガニック成長の加速
- 2 note proの契約数増加とアップセル
- 3 IP開発の推進
- 4 事業提携やM & A等による非連続な成長

2026年11月期以降も増収増益を目指す



noteが目指すのはインターネット上の「街」

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



noteが目指す「街」とは、
個人・法人問わず、あらゆる人が集まる場所。

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

そんな「街」を、インターネット上につくります。

目次

- 01 決算概要・通期業績予想
- 02 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 03 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。
会場開催（名古屋）に加え、Zoom・YouTube・Xでのオンライン配信もありますので、ぜひご参加ください。

【開催概要】

- 主催 Kabu Berry Lab
- 開催日時 2025年10月25日(土) 12:30～16:55頃
(noteは12:30～13:50に登壇)
- 開催方法 名古屋会場・オンライン
- 会場 名古屋会議室 ナカトウ丸の内ビル店
愛知県名古屋市中区丸の内3-17-6
- 参加費 無料
- 登壇者 取締役CFO 鹿島幸裕
- 参加方法 以下URLから事前登録をお願いします
<https://kabuberry.com/lab386/>

参加無料 **株ともだちができるかも** **名古屋開催+オンライン**

IRセミナー・たっぷり質疑応答& 個人投資家交流会

note(5243) **エル・ディー・エス(6560)**

**取締役CFO
鹿島幸裕**
だれもが創作をはじめ、
続けられるようにする

**代表取締役社長執行役員
樺島弘明**
変化の速いデジタル時代の
ベストパートナー

 **Kabu Berry Lab**

10月25日(土)12:30

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。

※2025年9月30日時点



参加企業数

131 社

フォロワー数

2,100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

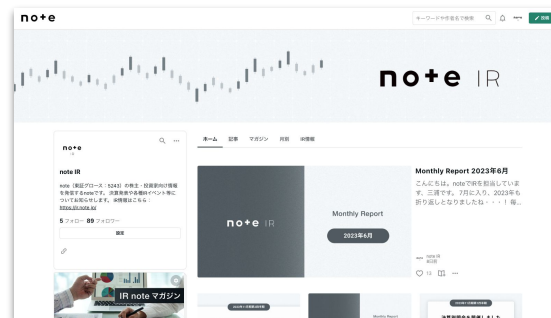
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認ください。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



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

■ IR note



https://note.com/note_ir



IR対談記事：AI戦略について（2025年7月公開）

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



主な内容

- AIによる創作環境の激変：チャンスとリスクが共存する新時代
 - noteのAI戦略：3つの柱で支えるクリエイターエコシステム
 - 将来のビジネスチャンス：コンテンツ増加がもたらすプラットフォームの優位性
- …など、AIが創作活動にもたらす変化やnoteが描くビジョンについて、加藤・深津がそれぞれの考えを語っています。

詳細はこちらのURLからご覧ください！

- 前編：https://note.com/note_ir/n/n858393bef18a
- 後編：https://note.com/note_ir/n/n4a9098319c3c

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

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

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

no + e