



2026年5月11日

各位

会社名 note 株式会社  
代表者名 代表取締役 CEO 加藤 貞顕  
(コード番号: 5243 東証グロース)  
問合わせ先 取締役 CFO 鹿島 幸裕  
TEL. 050-1751-2329

### 投資家の皆さまから多く寄せられた質問と回答 (2026年11月期第1四半期決算)

日頃より当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

2026年4月14日(火)に公表した2026年11月期第1四半期決算に関し、機関投資家の方々とのお話や株主・投資家の皆さまからのお問い合わせ等でいただいた主なご質問と回答について、フェア・ディスクロージャーの観点から以下に取りまとめて公表いたします。

なお、皆さまのご理解を深めることを目的に、いただいたご質問の趣旨を損なわない範囲で加筆・修正を加えております。また、記載の回答は開示時点における当社の判断や見解であり、将来の事象などにより実際の結果と異なる可能性があることをご了承ください。

#### Q. 2026年11月期第1四半期決算について、会社としてどのように評価しているか。

A. 下記の図のとおり、第1四半期の売上高は1,218百万円(前年同期比+27.3%)、調整後EBITDAは255百万円(前年同期比+1,273.5%)、営業利益は235百万円(前年同期比+4,167.1%)と高い成長を実現し、年間計画の達成に向けて順調なスタートが切れたと評価しています。これは、各事業の順調な成長による売上の拡大に加え、AIによる生産性向上の取り組みも進展しており、人件費をはじめとするコストの増加を抑えることができたことが大きな要因です。

### 2026年11月期第1四半期 連結業績サマリー

主にnoteのGMV拡大により、売上高成長率がYoY+27.3%と、引き続き高い売上成長率を継続。売上の拡大に加え、AIによる生産性向上の取り組みも進展しており、人件費等の抑制により利益は各項目で大幅な増収増益。

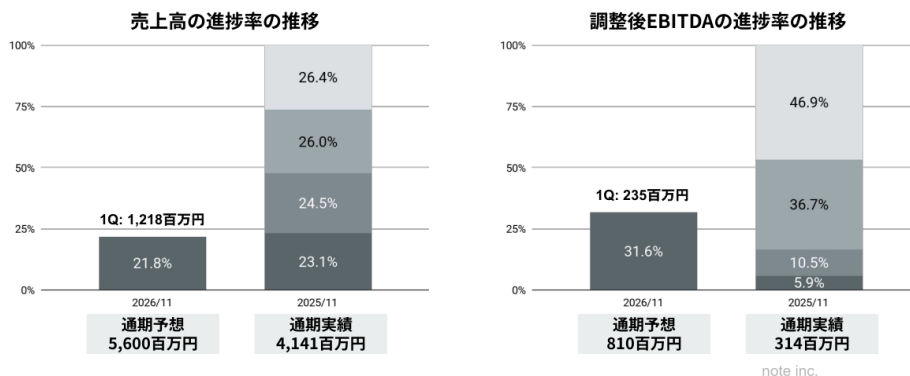
単位: 百万円	2026年11月期 第1四半期	2025年11月期 第1四半期	対前年比 増加率	2026年11月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,218	957	+27.3%	5,600	21.8%
売上総利益	1,137	905	+25.6%	4,800	23.7%
調整後EBITDA	255	18	+1,273.5%	810	31.6%
営業利益	235	5	+4,167.1%	700	33.6%
経常利益	231	6	+3,728.5%	700	33.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	4	+5,760.6%	850	34.3%

**Q. 2026年11月期第1四半期決算は、利益面は進捗率が通期予想に対して3割を超えているが、その背景は。上方修正しないのか？**

A. 下記の図のとおり、第1四半期の通期業績予想に対する進捗率は売上高が21.8%である一方、調整後EBITDAは31.6%と、高い水準でのスタートとなりました。これは、売上が好調に推移したことに加え、人件費等のコストが抑えられたことが主な要因です。

### 業績予想に対する進捗状況

売上高は、AI関連事業の売上貢献が1Q時点では小さいものの、想定内。四半期毎に各事業の成長を見込んでおり、順調な進捗。調整後EBITDAは売上成長に加えて人件費等の費用抑制により、1Qですでに3割超の進捗。



売上高については、四半期ごとに各事業の成長を見込んでいるほか、GENIACプロジェクトの売上を通期で5億円程度見込んでおり、その計上が第2四半期以降に集中するため、想定内の進捗となっています。

利益面についてはすでに3割超の進捗となっていますが、採用の進展に伴い第2四半期以降人件費が増加する見込みであることを踏まえ、現時点では通期業績予想は据え置きとしています。通信費や支払手数料等の事業拡大に伴う増加は見込まれますが、特殊な費用の計上を想定しているものではありません。通期業績予想に対して少しでも上乗せができるようさらなる事業成長にコミットし、今後の進捗を見極めたうえで、業績予想の見直しが必要な状況が生じた場合には適時適切に開示いたします。

**Q. AIの活用により業務効率化が進んでいるとのことだが、今後の人員体制や人件費の推移はどのように想定しているか？**

A. 当社では、新たな事業機会の創出、プラットフォームの価値向上、社員の生産性向上と組織運営の高度化の3つの領域で全社的にAI活用を推進しています。

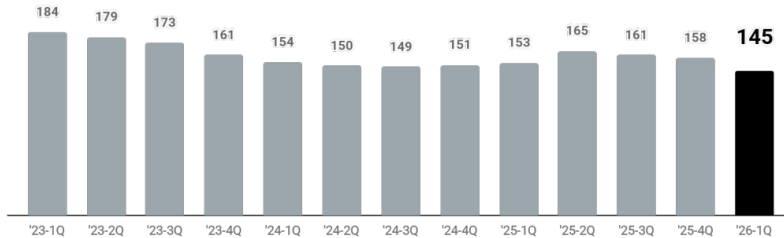
こうした取り組みの結果、下記の図のとおり、売上が成長しているにもかかわらず人員数は減少傾向にあり、生産性向上を実現しています。なお、第1四半期末の人員数は145名と前四半期末から減少していますが、年末年始の退職等が重なったものです。欠員があった際に単純に人員補充するのではなく、AIを活用して業務をゼロベースで見直すことを積極的に進めており、人員数の抑制につながっています。

## 人員数推移（連結ベース）

AI活用推進の詳細は次ページ以降参照

1Q末の人員費は、厳選採用方針の継続に加え、年末の退職による影響およびAIの積極活用を踏まえた生産性向上・組織運営の最適化等により、一時的に減少。2Q以降は採用が進展しているため、人員数・人員費は拡大を想定。

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 inc. 13

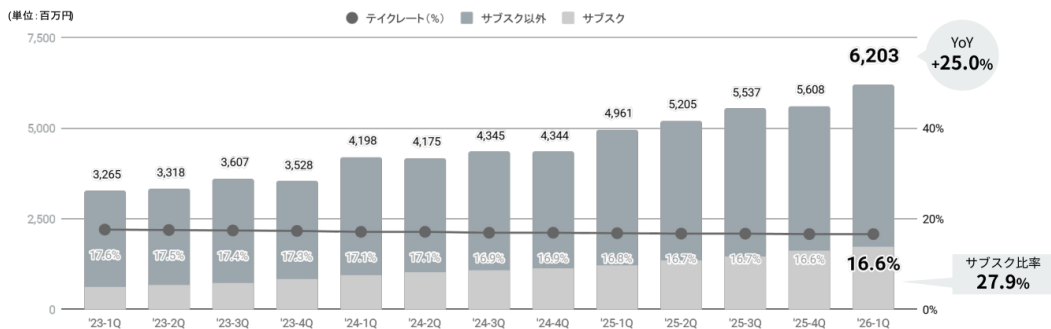
ただし、第2四半期以降は採用の進展により、人員数・人員費ともに拡大する想定です。事業開発やAI・IP関連事業など新規事業の領域を中心に人材への投資が必要と考えているためです。今期は第1四半期末時点の人員数から10～20名程度の純増が想定されますが、無闇に人を増やす予定はなく、AI活用と適切な採用により、売上成長と利益伸長の両立を目指してまいります。

### Q. noteのGMVは前年同四半期+25%の成長率とのことだが、今後も同水準の成長が続くと見て良いか。

A. 下記の図のとおり、第1四半期のnote事業の四半期GMVは62億300万円（前年同期比+25%）となりました。年末年始を挟むことから第1四半期にGMVが伸びやすい傾向がありますが、過去のトレンドと同様に大きく伸ばすことができています。成長を支えている主な要因としては、生成AIの普及やネットワーク効果によるクリエイター・コンテンツの増加などが挙げられます。

## note：流通総額（GMV）/ テイクレート

四半期GMVは季節性の影響で前期4Qから大きくジャンプアップし6,203百万円、YoY+25.0%と順調に成長。サブスク比率も安定的に上昇。



\* 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を、  
 \* 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。

note inc. 16

今後についても、生成AIの普及はこの先も継続するトレンドとみており、プラットフォームのネットワーク効果も規模が大きくなるほど強まる構造のため、当面20～30%程度の高い成長率でのGMV拡大が可能と考えています。また、月間購読者数は約70万人と、会員登録者数約1,200万及びMAU約8,600万に対して引き続き小さな割合にとどまっているため、GMVの拡大余地は依然として大きいと考えています。AIレコメンドエンジ

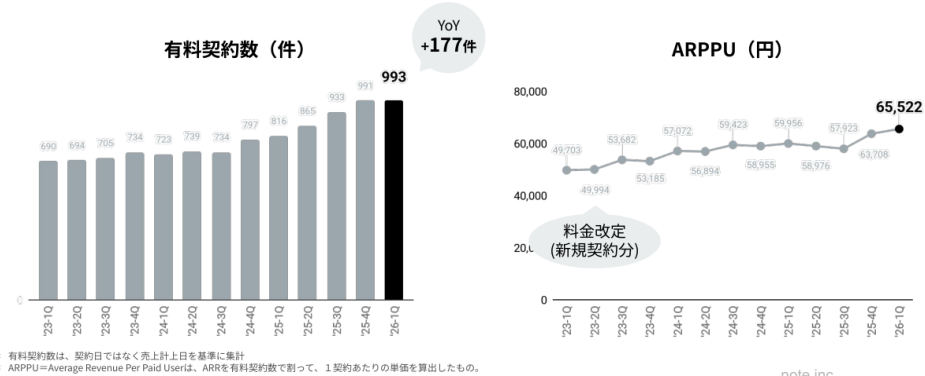
ンの精度向上や AI 検索からの流入拡大などを通じて会員登録ユーザーの購読化を一層進め、さらなる成長を目指してまいります。

**Q. note pro の契約純増数が 2 件と少ないが、営業活動に問題はないか。今後の見通しは？**

A. 下記の図のとおり、第 1 四半期の note pro の有料契約数は前四半期から純増 2 件となりましたが、これは前期第 4 四半期の大型キャンペーン効果による契約獲得の反動が主な要因であり、営業活動には問題ありません。キャンペーン期間に導入した企業の有料化が進んでおり、ARR は 7 億 8,000 万円に拡大、前年同期比 +33%と引き続き高い成長率を維持しており、ARPPU も 65,000 円を突破し上昇傾向で推移しています。第 2 四半期以降は今後もキャンペーンを実施しており、契約数についても再び純増ペースが加速することを見込んでいます。

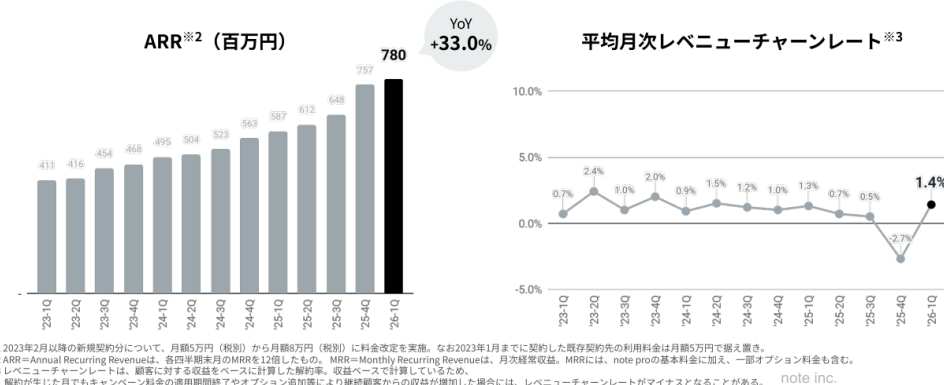
**note pro : 有料契約数 / ARPPU**

大型キャンペーン施策により前期3Q・4Qに大きく契約数を積み増したところから、1Qは微増、YoY+177件と着実に拡大。キャンペーン期間に導入した企業の有料化により、ARPPUは65,000円台に上昇。



**note pro : ARR / チャーンレート**

note proのARRは、昨年実施した大型キャンペーン実施の効果で前期4Qに大きく伸長したARRが継続し、YoY+33.0%と着実に伸長。



**Q. GENIAC プロジェクトの収益貢献の状況は。今後の収益貢献イメージは？**

A. GENIAC プロジェクトは、経済産業省・NEDO による生成 AI 開発プロジェクトに採択された当社の AI 関連事業で、2026 年 11 月期は通期で 5 億円程度の売上計上を計画しています。ただし、NEDO からの委託事業として実際に発生した費用を、委託費の対価として売上計上する仕組みであることから、本プロジェクト

による利益貢献は見込んでおりません。

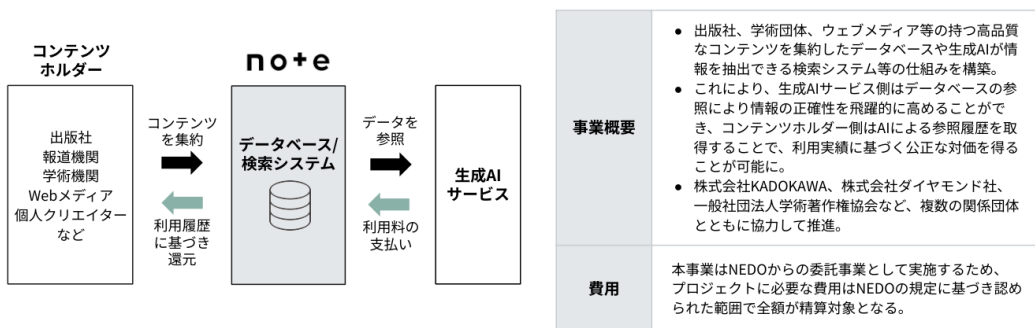
第1四半期よりAI関連事業セグメントを新設しており、その売上は約1,400万円となりました。このうちほとんどが本プロジェクトにかかる売上となっています。第2四半期以降、開発が本格化するにつれて売上・費用の計上が加速する見通しです。

本プロジェクトによるRAGデータベースの受託開発と並行して、開発したRAGデータベースを生成AI事業者等に提供することを目指した取り組みも推進しています。すでに複数社から導入に前向きな意向を伺っていますが、具体的な収益モデルについては検討を進めている段階です。引き続き、将来的な収益化を目指して取り組んでまいります。

### C AI関連事業の拡大

## GENIACプロジェクトによる新しいデータ流通エコシステムの構築

RAGデータベース開発の内容とメディア等との連携実績が評価され、生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択。NEDOからの委託事業として、note内外の高品質なコンテンツを集約したデータベースの構築事業を推進。



note inc.

51

### Q. KADOKAWA との資本業務提携のねらいは。調達した資金の用途は？

A. 当社は、コンテンツやクリエイター・メディアとのネットワークや資本業務提携先とのリレーションといった資産を活かしてnoteのエコシステムを拡張していく戦略を掲げており、KADOKAWA との資本業務提携はこの取り組みを一層加速するためのパートナーシップです。具体的な提携内容としては、下記の図のとおり、IP創出・開発、出版DX、AIデータ流通、ファンコミュニティの4つの領域でさまざまな連携を進めています。

詳細は以下の資料をご覧ください。

- [プレスリリース](#)
- [適時開示資料](#)
- [補足説明資料](#)

## 資本業務提携の内容

創作から流通、収益化までの新しい仕組みをつくるべく、KADOKAWAとの資本業務提携を発表。両社の強みを活かして出版・メディア業界におけるAI・DXに取り組む。

### ① IP創出・開発領域における連携

- noteからの書籍化・メディアミックス展開を推進し、デジタル発の新たなIP創出モデルを構築
- メンバーシップ機能等を活用した作家の収益化を支援

### ② 出版DX領域における連携

- KADOKAWAが運営する一部のWebサイトにnote proのSaaS基盤を導入し、運営効率化とAI検索対応を支援
- AIコンテキストネットワークにより、noteに集まるロコミや感想を販促につなげる新たなバリューチェーンを構築

### ③ AIデータ流通領域における連携

- GENIACプロジェクト等を通じ、AI時代における健全なデータ流通と対価還元の仕事みを共同で構築

### ④ ファンコミュニティ領域における連携

- KADOKAWAの動画配信技術をnoteに活用し、映像・音声によるクリエイターとファンの接点を創出
- 両社の会員基盤を活かした新たな収益機会の創出

note inc.

29

本提携に伴い、第三者割当増資により約 22 億円を調達しました。調達した資金は、将来的な M&A 等の戦略投資をはじめ、提携内容の推進に伴う開発等に投資してまいります。

## 資金使途の概要

将来的な M&A 等の戦略投資や業務提携の取り組み推進、借入金返済に活用し、事業成長の加速へとつなげる方針。

	具体的な使途	金額	内容
1	将来的な M&A 及び資本業務提携のための投資資金	1,281 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 非連続な成長を実現するため、M&amp;A 及び資本業務提携等の戦略的投資を実施                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ IP 創出・展開力の強化に資する企業、note エコシステムの拡大に資する企業、先進的な AI 関連技術を有する企業等を想定</li> </ul> </li> </ul>
2	本資本業務提携に伴うシステム開発及び人材投資	250 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>● note を活用した販促ソリューションの開発                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 出版社やメーカー等が保有する作品・商品データベースと note 上の感想・レビュー記事を連携し、作品・商品の魅力を伝える紹介ページを生成する機能の開発等</li> </ul> </li> <li>● note pro の機能強化                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ デザインの柔軟性を高める CMS 機能の拡充や、企業が自社データベース・EC サイト等とシームレスに接続するための API 連携機能の強化等</li> </ul> </li> <li>● 新たな表現フォーマットの検証及びコミュニティ機能の拡張                     <ul style="list-style-type: none"> <li>○ note 上で動画等のリッチコンテンツを取り扱うための技術検証・機能開発等</li> </ul> </li> <li>● 上記施策の推進のための人件費・採用費</li> </ul>
3	財務体質の健全化のための既存借入金の返済	665 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存借入金の返済に充当</li> </ul>

note inc.

31

### Q. AI コンテキストネットワークは、どのようなビジネスモデルを想定しているか。

A. AI コンテキストネットワークは、note に集まる感想・レビュー記事を AI が集約して書籍などの作品ごとにランディングページを自動生成し、このページから企業の購買ページ等に送客し、購買につなげる新機能です。第 1 弾として、KADOKAWA の作品約 7,000 点を対象にスタートしました。

**A** note のさらなる拡大

### note 記事から商品購入につなげる新機能「AI コンテキストネットワーク」開始

note に集まる感想・レビュー記事を AI が作品ごとに自動集約、作品ページからそのまま書籍購入ができるようになる新機能。第一弾は KADOKAWA の約 7,000 作品からスタート、今後ジャンルやパートナー企業を拡大予定。

#### AI コンテキストネットワーク 概要

AI を活用して商品・作品の公式情報を自動収集し、note 上に作品ページを生成。ファンの感想・レビューを集約することで、note 記事から購入・視聴につなげる仕組み。

##### 【提供価値】

- ファンの声がか売につながる：感想や口コミを読んだ読者が、そのまま購入・予約・視聴できるように
- ひとにも AI にも届く情報拠点：公式情報とファンの声がない note 上で 1 ページに集約され、AI 検索の参照元としても機能

##### 【今後想定している展開】

- 対応ジャンル・パートナー企業の拡大
- クリエイターへの収益還元仕組み構築



「人間標本」作品ページイメージ

note inc.

40

感想や口コミを読んだ読者の購買が期待できるほか、note は AI に引用されやすい特長を持つため、自動生成されたページが AI 検索の参照元として機能することも期待されることから、AI 時代に対応した販促メニューのひとつとして企業へのサービス提供を想定しています。書籍に限らずさまざまなジャンルの商品・サービスに対象を広げていきたいと考えており、一部企業へのサービス提案などはすでに開始していますが、具体的な料金モデル等は企業のニーズや本機能による効果を見ながら検討してまいります。

**Q. 代表の加藤氏が株式売却をされた背景について教えてほしい。**

A. 当社は直近で複数の資本業務提携及び第三者割当増資を実施し、事業シナジーの創出に取り組んでまいりました。これに伴い特定株主の保有比率が上昇し、市場における流動性が相対的に低下しておりました。

こうした背景から、将来のプライム市場への移行を見据え、当社株式の市場における流動性を高め、流通株式比率を向上させることを企図し、本取引を実行したものと認識しております。なお、加藤は本取引の売買実行日から起算して2年間は当社普通株式の売却を行わない旨を表明しており、今後も当社の主要株主としての地位を保持し、経営の中核として当社の長期的な成長にコミットしてまいります。

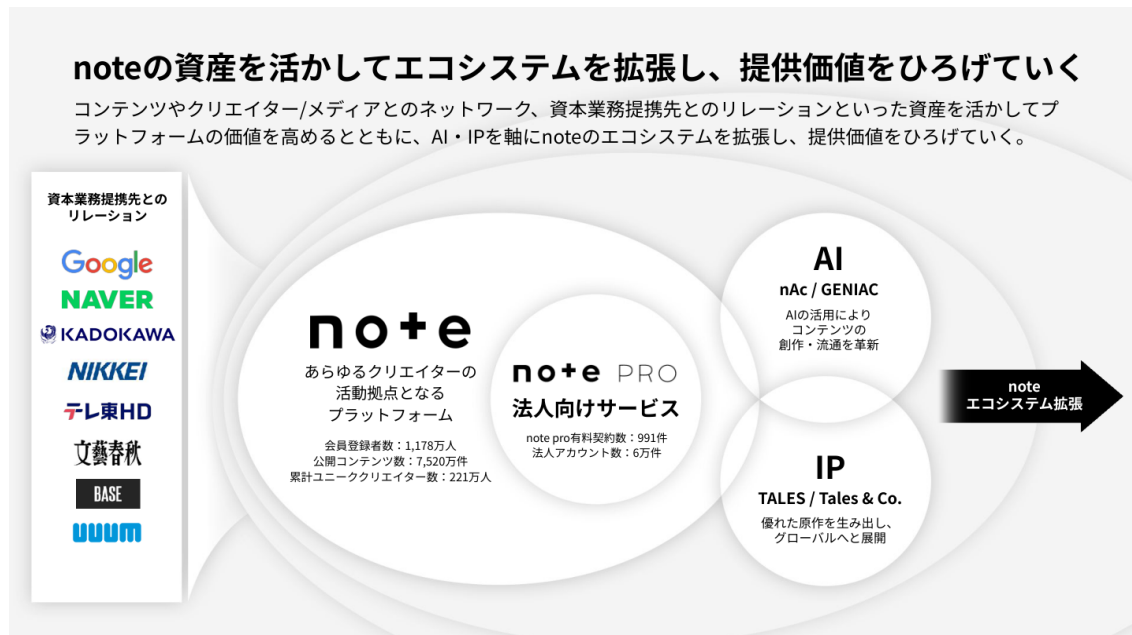
株主・投資家の皆さまにご心配をおかけした点について真摯に受け止めております。広く投資家の皆さまにご評価いただけるよう、今後の事業活動ならびにIR活動に取り組んでまいります。

**Q. プライム市場への移行はいつ頃を想定しているか？**

A. プライム市場への移行は、中長期で実現を目指す重要な経営目標のひとつと位置づけております。移行にあたっては、株主数、流通株式数・流通株式比率・流通株式時価総額、純資産、利益額・時価総額等の要件を満たす必要があります。これらの要件のうち、流通株式比率等については現時点において基準を達成していると認識しておりますが、利益基準については要件水準に達していません。今後、中長期の財務目標としてお示ししている2028～2030年頃の売上高100億円・EBITDAマージン30～40%の達成に向けて着実に事業成長に取り組み、あわせてプライム市場への移行を目指してまいります。

**Q. 今後も Google、NAVER、KADOKAWA のような大型の資本業務提携を実施する可能性はあるか。**

A. 下記の図のとおり、当社はnoteエコシステムの拡大を成長戦略の柱としており、その中核を成すパートナーシップとして、直近ではGoogle・NAVER・KADOKAWAとの資本業務提携を実現してきました。



今後もエコシステム拡大に資する企業との連携機会は積極的に検討してまいります。必ずしも資本提携ありきではなく、シナジーの内容や当社の財務状況等を総合的に勘案し、最適な形態で進めてまいります。

以上

<本件に関するお問い合わせ先>

note 株式会社 IR お問い合わせ窓口 <https://ir.note.jp/inquiry>