

no+e

# 2026年11月期第1四半期 決算説明資料

2026.4.14 note株式会社（東証グロース：5243）



## 目次

- 01 2026年11月期第1四半期 決算概要
- 02 KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当増資
- 03 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 04 2026年11月期 通期業績予想（期初から変更なし）
- 05 株式の状況・IRについて

## 目次

### **01 2026年11月期第1四半期 決算概要**

02 KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当増資

03 今後の成長戦略と直近の取り組み

04 2026年11月期 通期業績予想（期初から変更なし）

05 株式の状況・IRについて

# 決算ハイライト

## 2026年11月期 第1四半期 連結決算概要

- noteのGMV増加により、1Qの売上は1,218百万円（前年同期比+27.3%）と高い成長率を継続。売上成長により、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%）と大幅に成長。
- 主力事業が堅調で各段階の利益は上振れ基調で推移。今後の成長投資として採用進展による人件費増加等を考慮し、現時点では通期業績予想は期初公表から据え置き。

## note事業

- 四半期GMVは6,203百万円（YoY+25.0%）と順調に成長。購読者数の継続的な増加が成長を牽引。
- GMVに占めるサブスク比率が27.9%に拡大し、安定収益基盤が拡大。

## note pro事業

- 前期に実施した大型キャンペーン期間に導入した企業の有料化により、ARRが780百万円（前年同期比+33.0%）に拡大、ARPPUは65,000円台に上昇。

## AI関連事業

- AI時代のコンテンツ流通エコシステムの構築を目指し、GENIACプロジェクトを推進中。
- AI活用に全社的に取り組んでおり、noteの資産を活かした新サービスの展開や事業運営の高度化が進展。

## IP関連事業

- NAVERとの協業第1弾として、LINEマンガとTALESの共同コンテスト「ウェブトゥーン原作大賞」がスタート。最優秀作品はNAVERグループのネットワークを通じてグローバル配信予定。

## Topics

- KADOKAWAとの資本業務提携を締結し、約22億円の第三者割当増資を実施（4月9日払込完了）。IP創出・出版DX・AIデータ流通・ファンコミュニティの4領域で連携を推進。

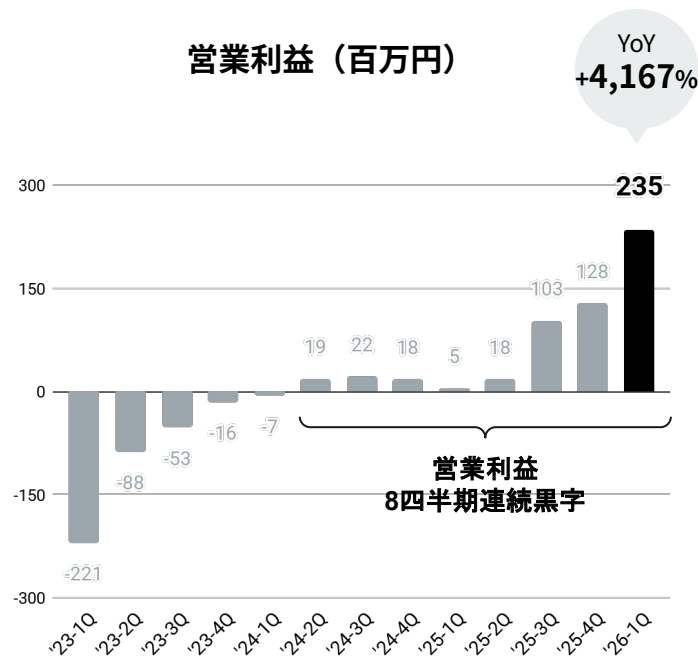
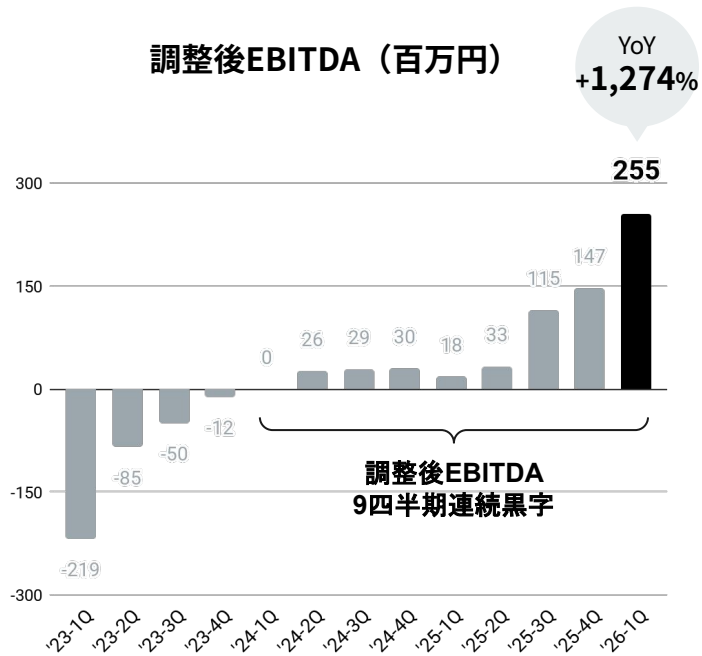
## 2026年11月期第1四半期 連結業績サマリー

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	<b>1,218</b>	957	+27.3%	5,600	21.8%
売上総利益	<b>1,137</b>	905	+25.6%	4,800	23.7%
調整後EBITDA	<b>255</b>	18	+1,273.5%	810	31.6%
営業利益	<b>235</b>	5	+4,167.1%	700	33.6%
経常利益	<b>231</b>	6	+3,728.5%	700	33.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>291</b>	4	+5,760.6%	850	34.3%

# 調整後EBITDA・営業利益の推移

売上成長等により調整後EBITDA・営業利益が急伸。対前年同期比で10倍以上、対前四半期比で約2倍に大幅拡大。

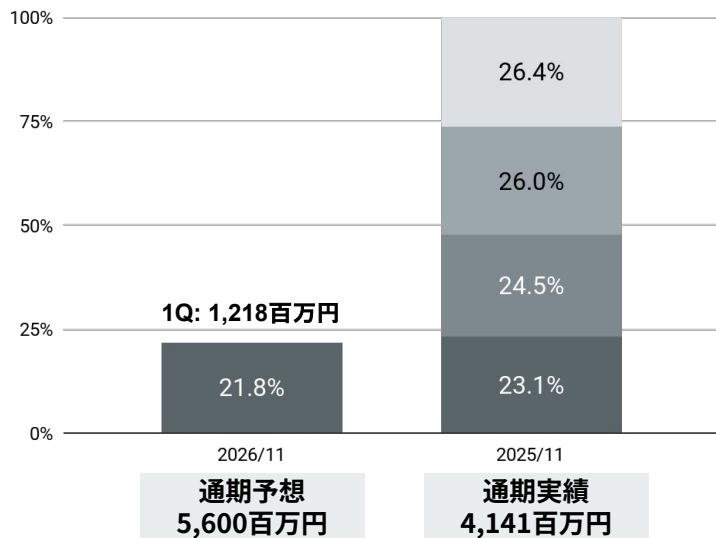


\* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 + その他一時費用  
 \* 2023年度以前はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

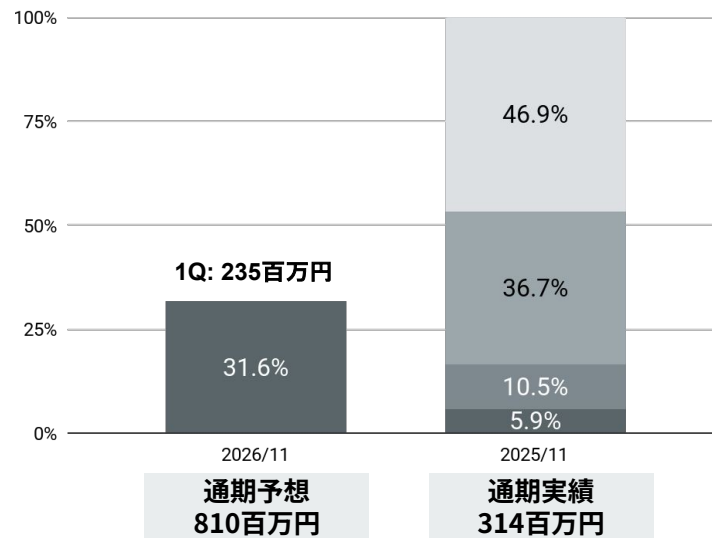
# 業績予想に対する進捗状況

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。

### 売上高の進捗率の推移

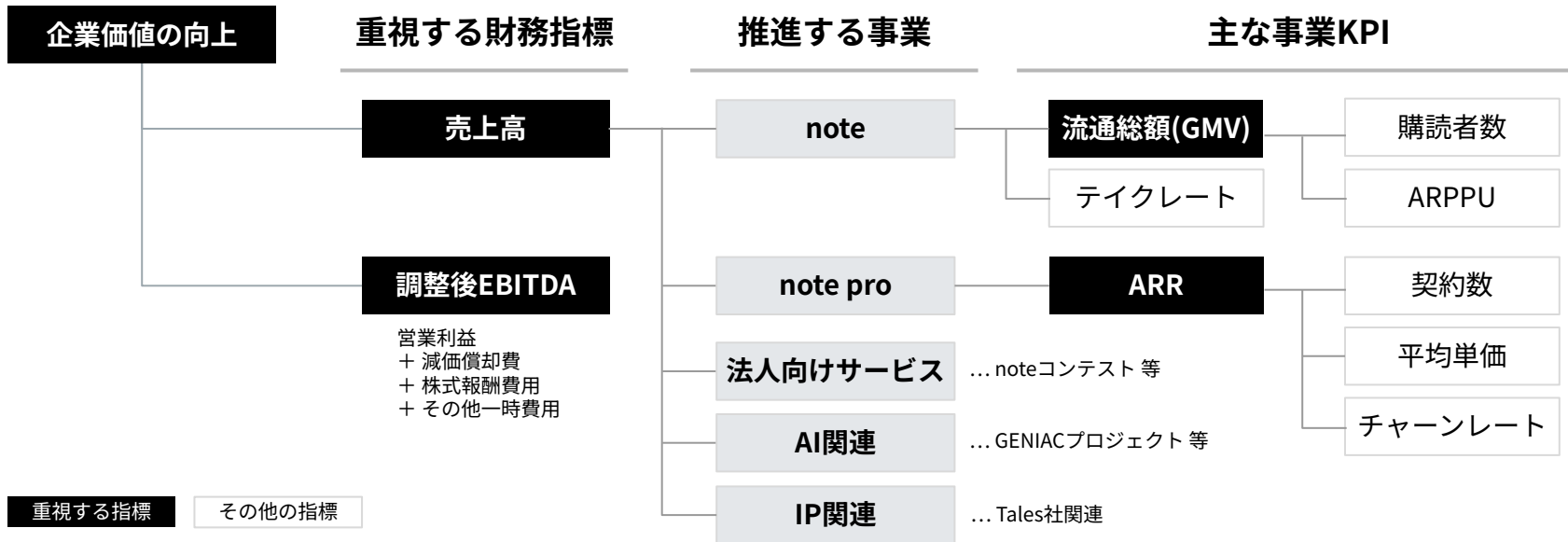


### 調整後EBITDAの進捗率の推移



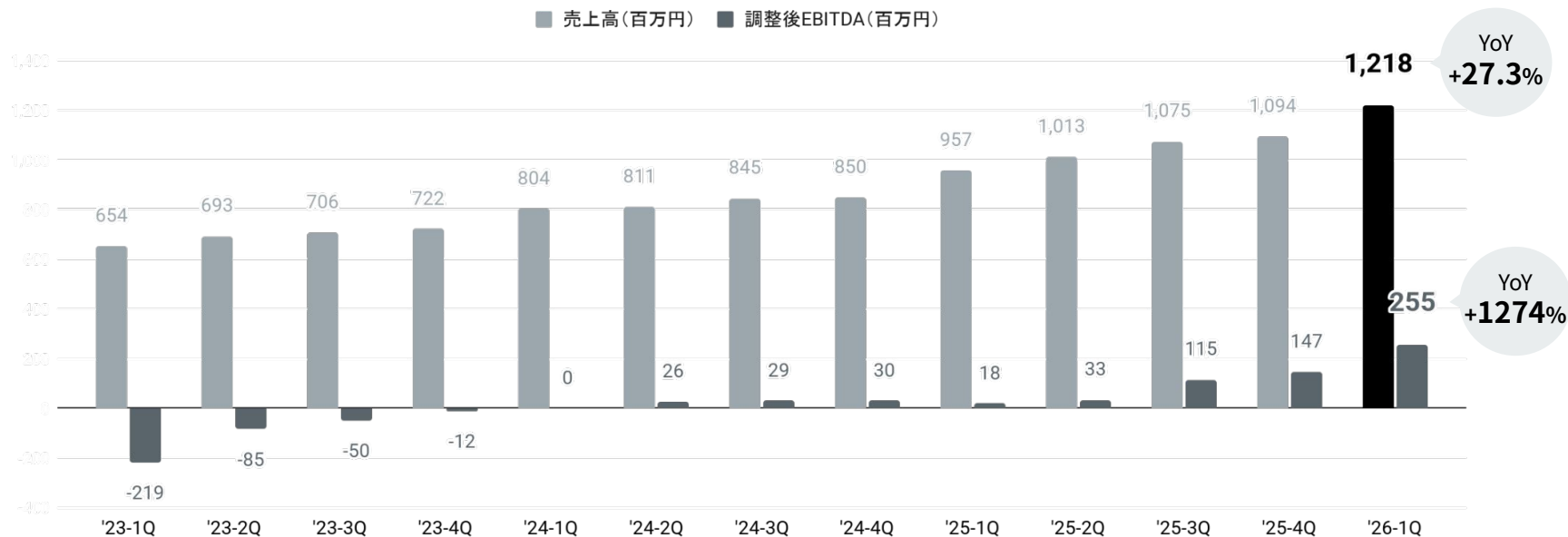
# 【参考】重視する財務指標・事業KPI

事業規模の拡大による売上高の成長と、収益性の向上による調整後EBITDAの成長を両立し、持続的な企業価値向上を目指す方針。事業KPIとしては主力事業であるnoteの流通総額（GMV）とnote proのARRを重視。



# 売上高・調整後EBITDA 四半期推移

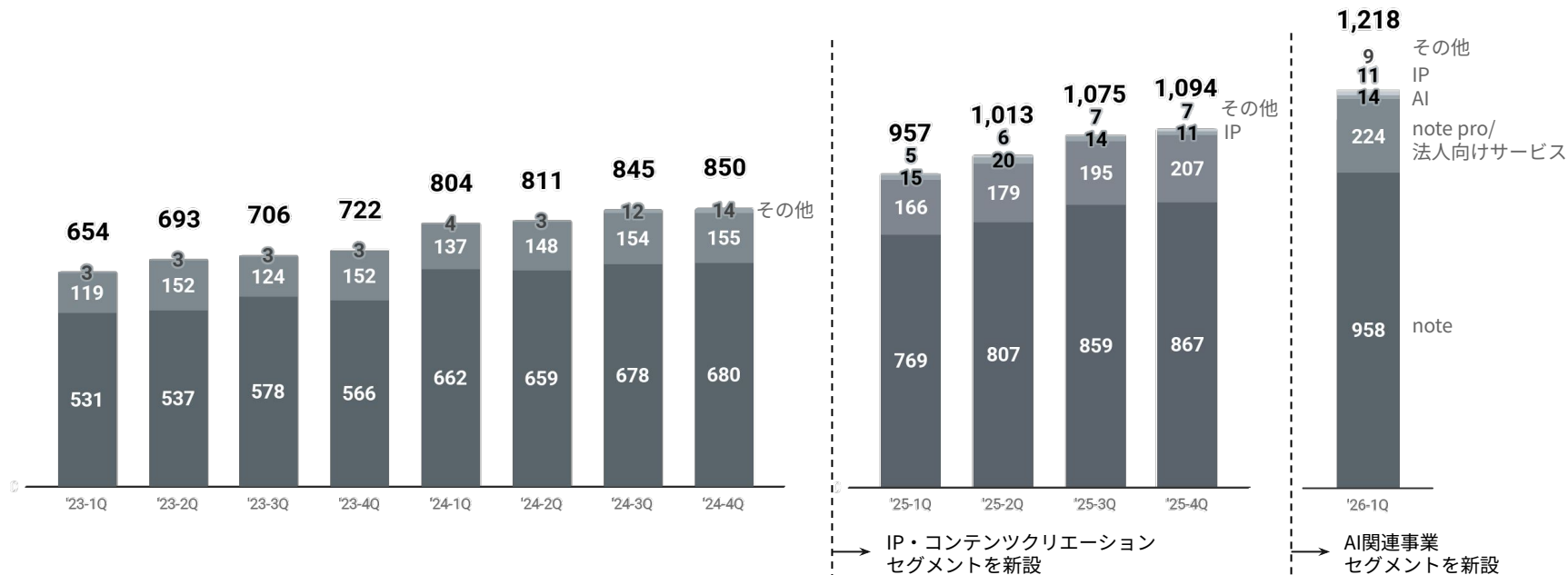
売上高は前年対比で+27.3%となり、成長率がさらに上昇。調整後EBITDAは前年対比で13倍超に拡大。



\* 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

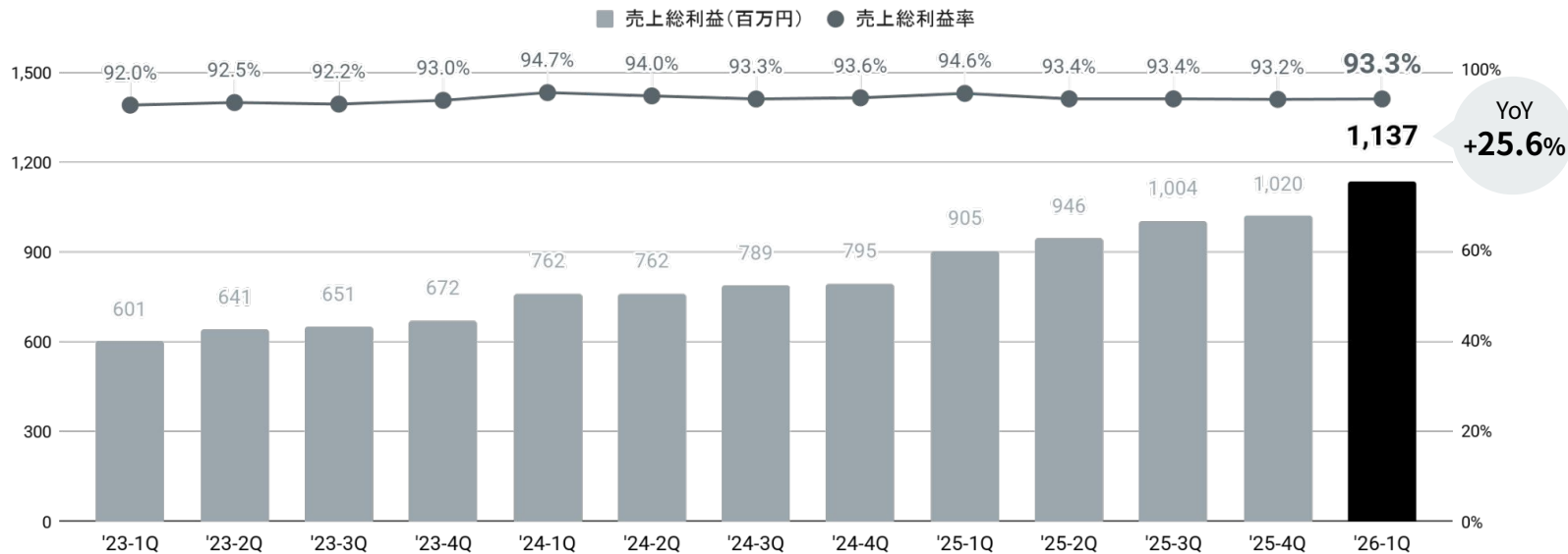
# 売上高内訳（百万円）

主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。



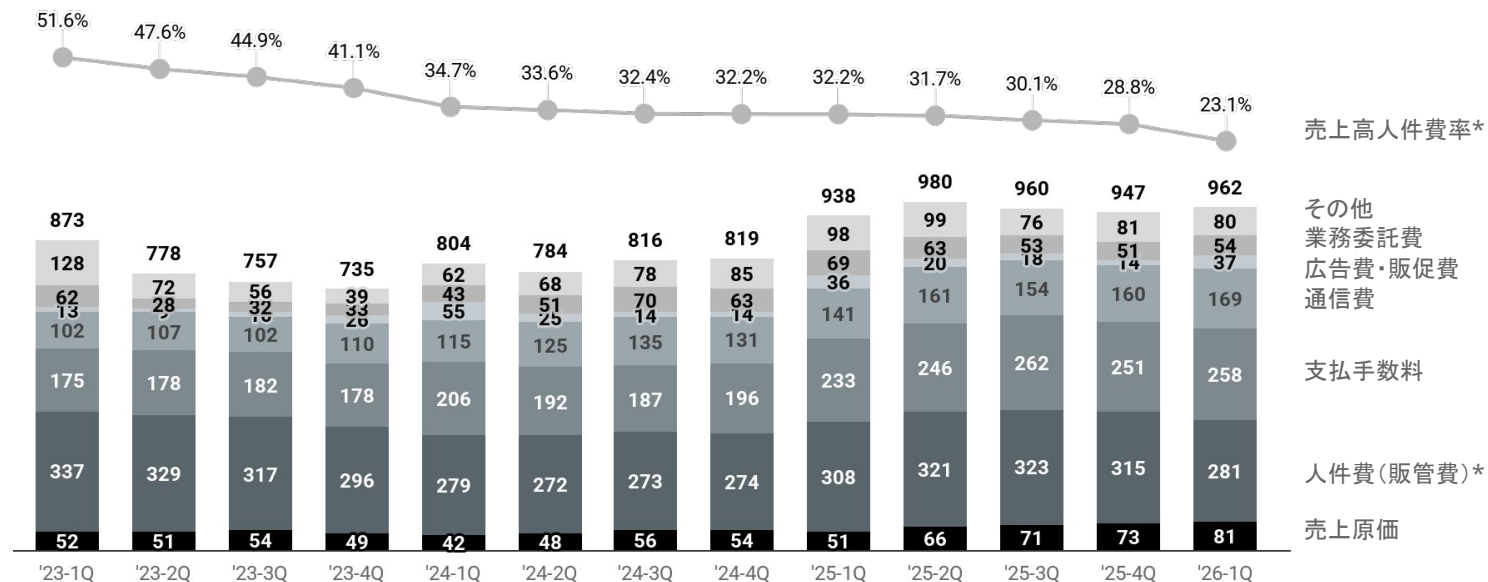
# 売上総利益・売上総利益率 四半期推移

売上総利益もYoY+25.6%と高い成長率で増加。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、AIによる業務効率化も並行して取り組み、人件費が大きく減少。売上高の拡大により売上高人件費率は低下が続き、会社全体の生産性が高まっている。



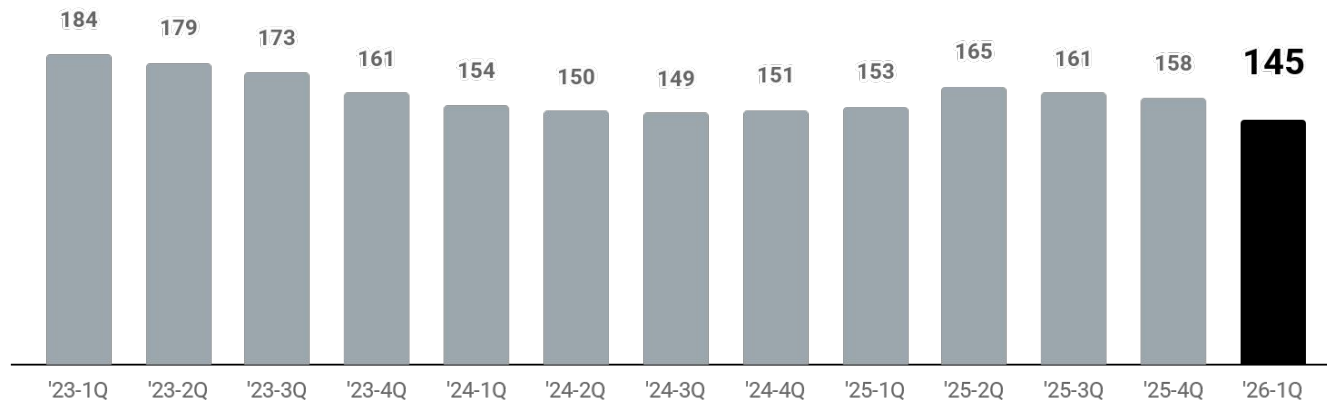
\* 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除外  
 \* 人件費(販管費)は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したものの  
 \* 売上高人件費率は、人件費(販管費)÷売上高で算出したもの

# 人員数推移（連結ベース）

AI活用推進の詳細は  
次ページ以降参照

1Q末の人件費は、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・人件費は拡大を想定。

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）・臨時雇用者を含まない。

\* 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。

# 当社におけるAI活用推進の全体像

当社はAIを単なる業務効率化ツールではなく、**事業・組織の変革を加速する重要テーマ**と位置づけ、以下の3領域で全社的に活用を推進。

活用領域	内容	主な事例
<b>1</b> 新たな事業機会の創出	noteの良質なコンテンツ資産と外部パートナーとの連携を活かし、AI時代の新たな価値提供モデル・事業機会を創出	<ul style="list-style-type: none"><li>● GENIACプロジェクト (p.51)</li><li>● AIコンテキストネットワーク (p.40)</li><li>● AI分析レポートの提供 (p.44)</li></ul>
<b>2</b> プラットフォームの価値向上	AI時代のコンテンツの創作・発見・流通の変化に対応し、クリエイター・ユーザー双方の体験価値を向上	<ul style="list-style-type: none"><li>● レコメンドエンジンの刷新 (p.41)</li><li>● 多言語対応 (p.45)</li><li>● Googleとの連携 (p.52)</li></ul>
<b>3</b> 生産性向上と組織運営の高度化	AIを全社で実装し、業務効率化・生産性向上に加え、意思決定やナレッジ活用を通じて組織運営の高度化を推進	<ul style="list-style-type: none"><li>● AIツールの導入と研修実施 (p.15)</li><li>● データ分析の民主化 (p.15)</li><li>● 営業活動の効率化 (p.15)</li><li>● 経営ダッシュボードの構築 (p.15)</li></ul>

# 生産性向上と組織運営の高度化に向けた主な取り組み

全社的なAIツールの導入と専門チームを中心とした活用推進により、現場の業務効率化から経営レベルの意思決定まで、組織全体でAI活用が進展。

## AIツールの導入と 研修の実施

非エンジニアを含む全職種にAIツール「Cursor」を配布。PR・コーポレート等部門別に活用研修を実施し、全社員がAIを日常業務で活用できる環境を整備。

社員一人当たり  
AIツール利用金額<sup>\*1</sup>

年間約 **20** 万円

## データ分析の 効率化・民主化

1時間~数日かかっていたデータアナリストの分析業務を、AIにより数分で完了できるように大幅に効率化。さらに各担当者が自然言語で直接分析できる体制を整備。

現場担当者による分析

分析数/月      セルフ解決率<sup>\*1</sup>

**100** 件超      **65** %

## 営業活動の効率化

note proのセールsteamにおいて、AIを活用した商談準備の効率化を推進。顧客情報の収集・整理を自動化し、提案活動に注力できる体制を構築。

商談準備にかかる時間

約 **58** %削減

## 経営ダッシュボード の構築

事業KPI・業務の進捗状況や外部のトレンド情報を集約・分析するダッシュボードを構築。経営判断に必要なインサイトをリアルタイムに把握できる環境整備を推進。

- 外部ニュース・トレンド分析
- 業績・KPI・株価モニター
- プロジェクト進捗レポート
- 戦略アジェンダ管理 …etc.

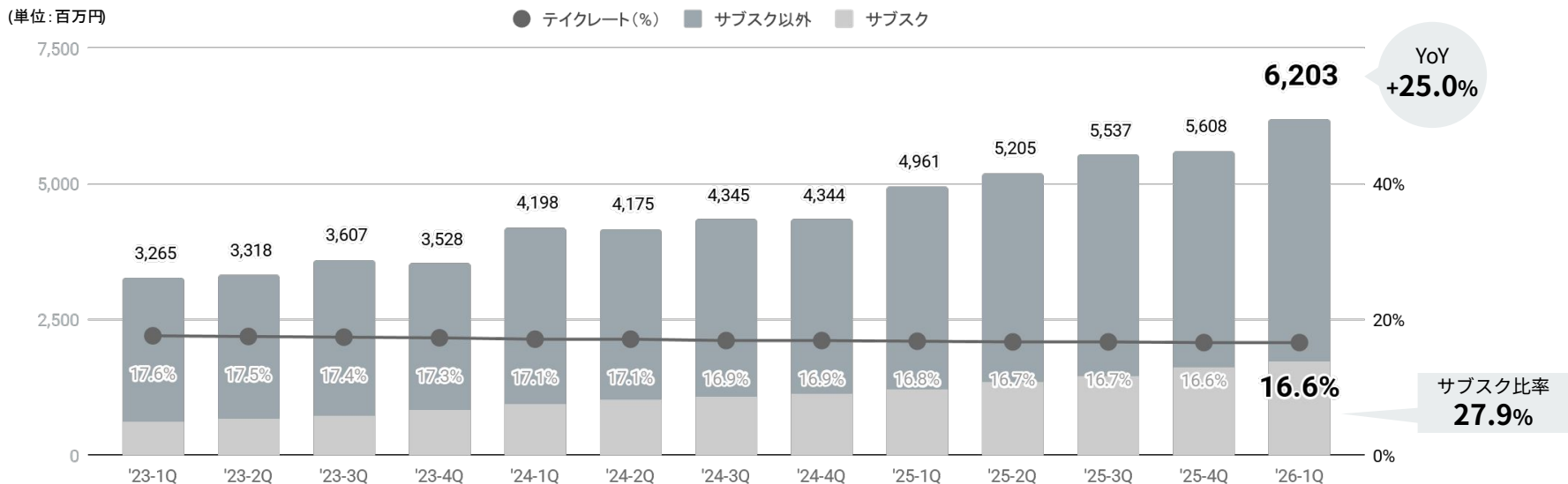
従業員一人あたり売上高<sup>\*2</sup>: 26.7百万円 (YoY +23.4%)    人員数を抑制しながら継続的な売上成長を実現

\*1 社員一人当たりAIツール利用金額=2025年11月期のAI関連ツール利用料を、2025年11月末時点の従業員数で割って算出

\*2 従業員一人あたり売上高=2025年11月期の売上高を、2025年11月末時点の従業員数で割って算出

# 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】 テイクレートが低下傾向にある要因は？（前期から変更なし）

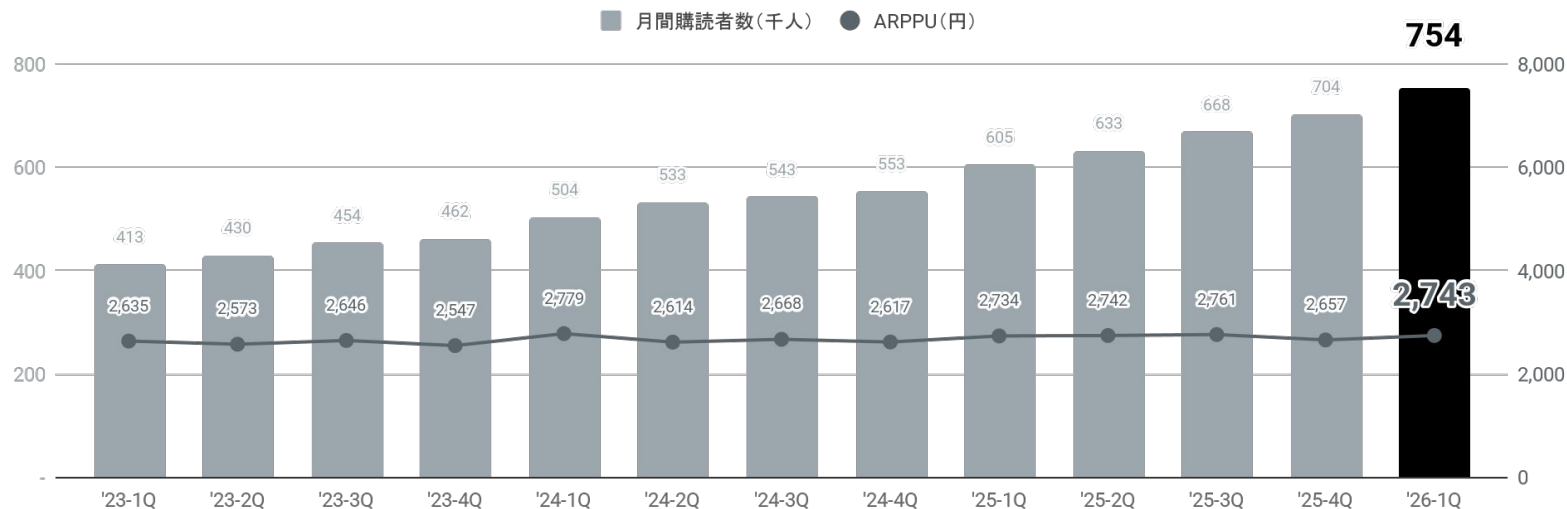
テイクレートの構成要素は以下のとおり。料率が高い「定期購読マガジン」「携帯キャリア決済」の相対的な利用割合が低下しているため、プロダクトミックスの要因によりテイクレートが低下。意図的な変化であり問題なし。

テイクレート	=	プラットフォーム利用料	と	事務手数料	の加重平均
		コンテンツの種類により変動 クリエイター獲得のため戦略的に低めに設定		購読者の決済手段により変動 当社が決済代行に支払う金額に応じ設定	
		<ul style="list-style-type: none"><li>有料単発コンテンツ : 10%</li><li>有料マガジン : 10%</li><li>チップ : 10%</li><li>メンバーシップ : 10%</li><li>定期購読マガジン : 20%</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>クレジットカード決済 : 5%</li><li>PayPay決済 : 7%</li><li>携帯キャリア決済 : 15%</li><li>noteポイント決済 : 10%</li><li>PayPal決済 : 6.5%</li><li>Amazon Pay決済 : 7%</li></ul>	

- 有料単発コンテンツやメンバーシップ等が大きく伸びたことにより、GMV全体に占める**定期購読マガジン**の相対的な割合が下がり、**プラットフォーム利用率の平均値が低下**
- 携帯キャリア決済は古くから存在するが、PayPayやAmazon Payなど新たな決済手段を順次拡充しているため**携帯キャリア決済の相対的な割合が下がり、事務手数料率の平均値も低下**
- いずれもGMVの総額を伸ばすための施策の結果であり、実際にGMVが成長しているため、想定している変化であり、問題なし（なお、上記の計算式から**下限は15%であり、それを超えて下がるものではない**）

## 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は2,700円前後で安定的に推移。

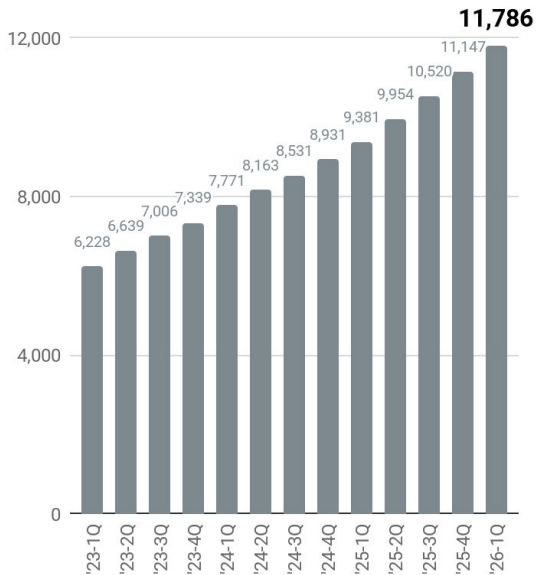


\* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)  
\* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。

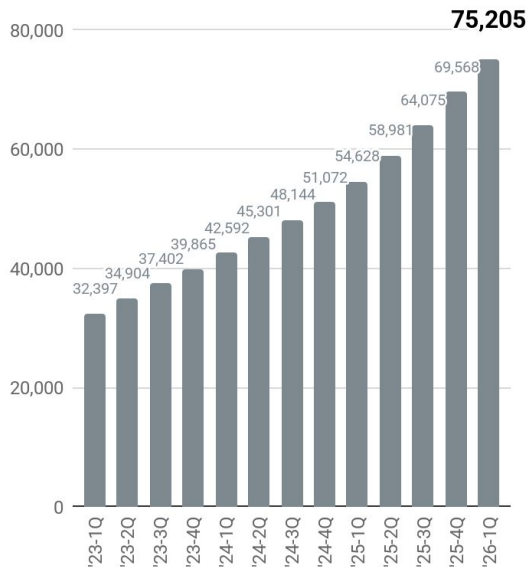
# クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数のいずれも増加ペースが拡大しており、noteの街は加速度的に成長。

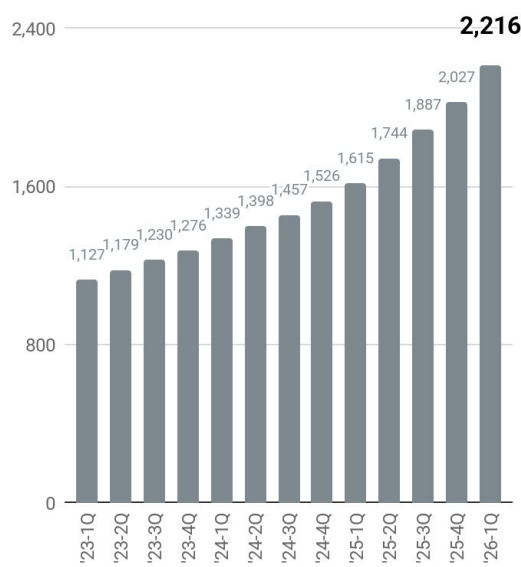
## 会員登録者数（千人）



## 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）

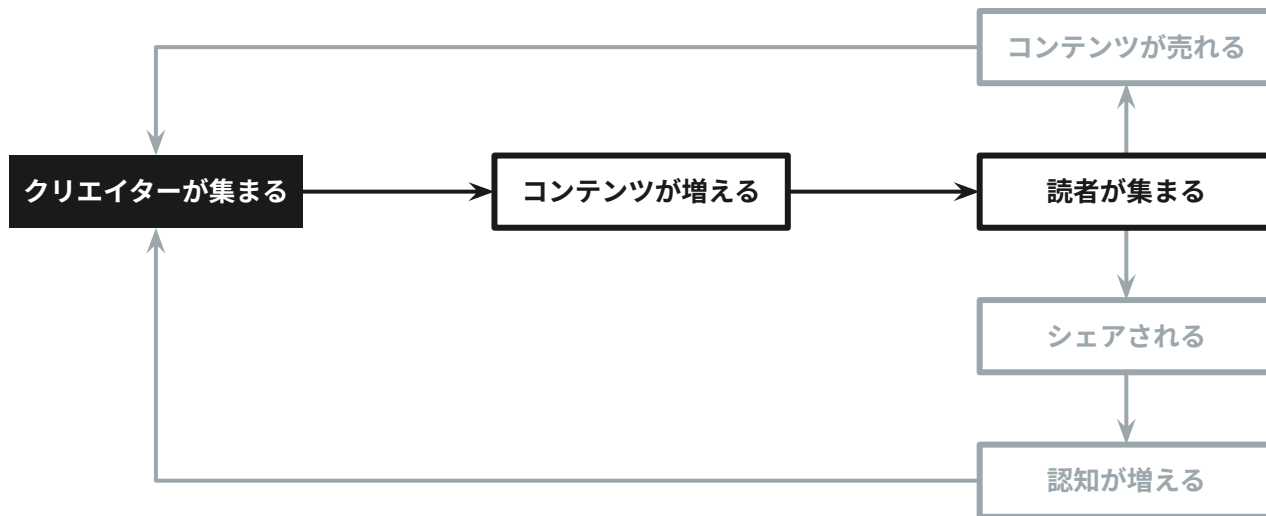


※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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の街 成長の背景：グロースモデルとネットワーク効果の拡大

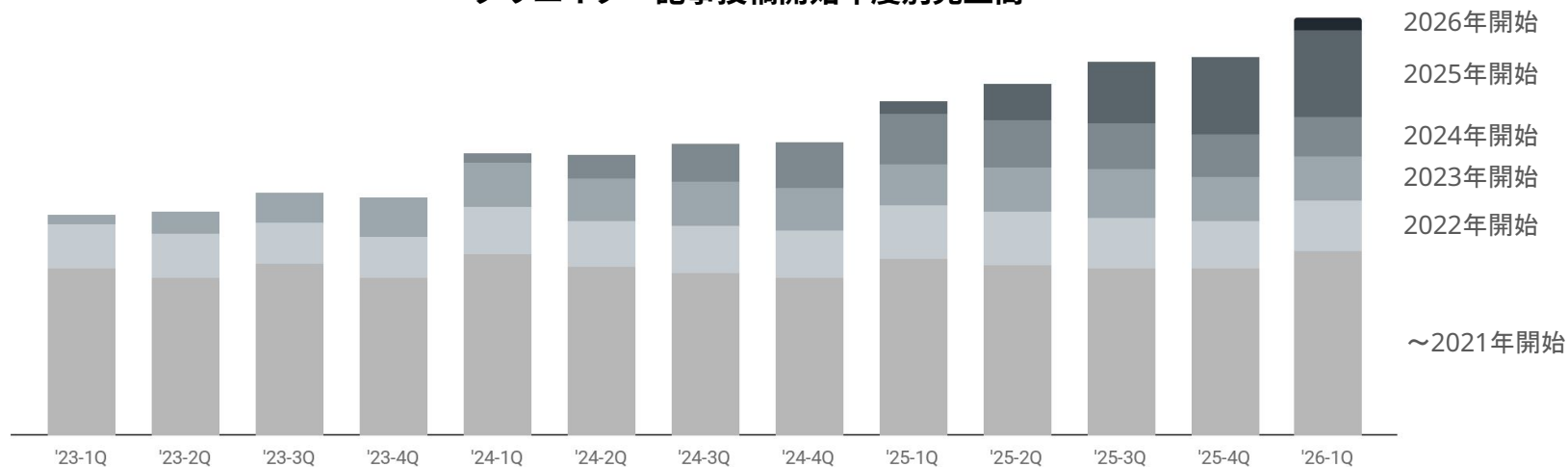
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果ははたらき、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は23.8%** (2026年2月末時点)。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



## note：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。

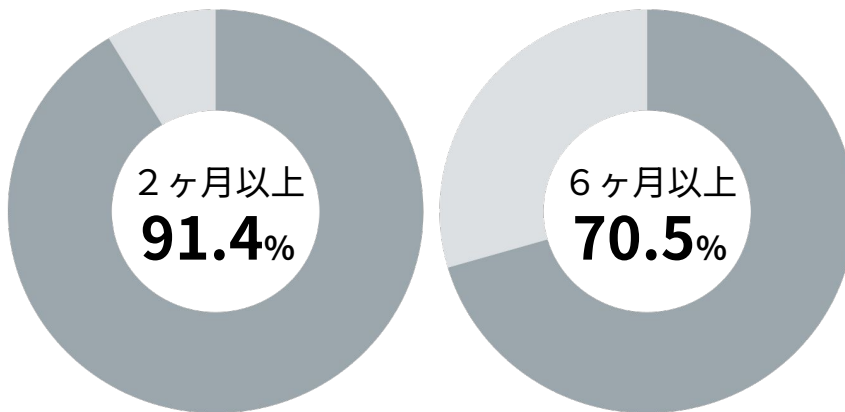
## note：クリエイターの収入データ / 購読者データ（2025年11月期）

上位1,000人の平均年間売上は1,515万円となり、**note**だけで生計を立てられるクリエイターも増加。  
購読者の記事購入頻度は1年に2ヶ月以上が9割超、6ヶ月以上が7割超と、**継続して購入する人が多いのも特徴**。

2025年11月期  
上位1,000人の平均年間売上

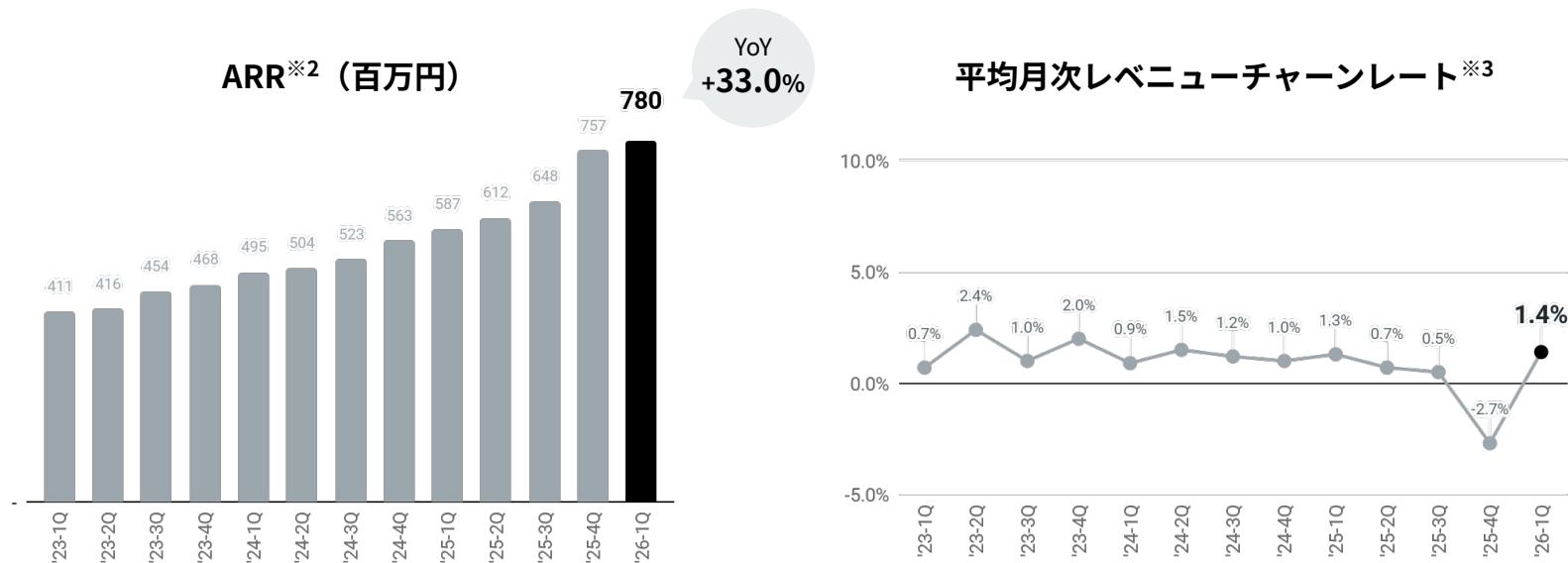
**1,515**万円

1年間における記事購入月数  
(2025年11月期実績、金額ベース)



# 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。

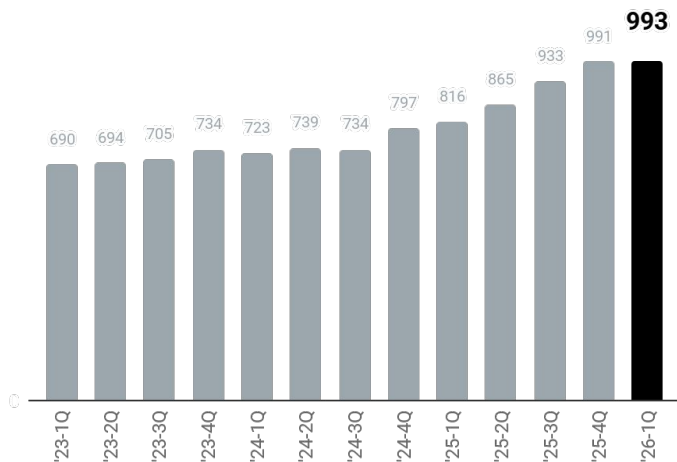


※1 2023年2月以降の新規契約分について、月額5万円（税別）から月額8万円（税別）に料金改定を実施。なお2023年1月までに契約した既存契約先の利用料金は月額5万円で据え置き。  
※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したもの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。  
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、解約が生じた月でもキャンペーン料金の適用期間終了や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

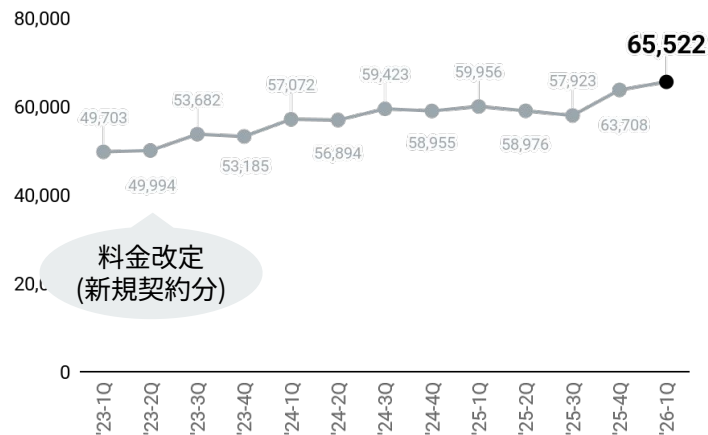
大型キャンペーン施策により前期3Q・4Qに大きく契約数を積み増したところから、1Qは微増、YoY+177件と着実に拡大。キャンペーン期間に導入した企業の有料化により、ARPPUは65,000円台に上昇。

### 有料契約数 (件)



YoY  
+177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 of 状況

バランスシートの状況は以下のとおり。12月のNAVERからの出資及び好調な業績により、現預金ならびに株主資本が増加。下記に加え、4月9日にはKADOKAWAから約22億円の払込が完了済み。

単位：百万円	2025年11月末	2026年2月末	増減額
<b>資産</b>	<b>6,145</b>	<b>8,492</b>	<b>+2,346</b>
現預金	3,045	5,274	+2,228
未収入金	1,632	1,770	+137
投資有価証券	768	681	-87
その他	697	766	+68
<b>負債</b>	<b>3,266</b>	<b>3,299</b>	<b>+32</b>
預り金	2,087	2,133	+46
借入金	682	665	-17
その他	496	500	+3
<b>純資産</b>	<b>2,878</b>	<b>5,192</b>	<b>+2,314</b>
株主資本	2,794	5,187	+2,392
その他	83	5	-78
<b>自己資本比率</b>	<b>45.9%</b>	<b>60.5%</b>	<b>+14.6p</b>

NAVERからの出資及び  
好調な業績により増加

## 2026年11月期 1Qの主な取り組み

- 2025年12月:Google Gemini 3 ProをAIアシスタントに搭載
- 12月:note proが「IT導入補助金 2025」の対象ツールに認定
- 12月:非エンジニアを含む全職種に AIコードエディタ「Cursor」を導入
- 12月:RSL Collectiveに日本初の公式プラットフォームパートナーとして参加
- 12月:沖縄県教育委員会と連携協定締結、全県立学校の公式 HPIにnote proを採用
- 12月:従業員持株会の奨励金を最大 30%へ引き上げ
- 12月:経産省・NEDOが実施する生成 AI開発推進プロジェクト「GENIAC」に当社提案事業が採択
- 2026年1月:noteコンテンツの自動多言語対応開始を発表
- 1月:LINE友だち追加機能を全ユーザー向けに提供開始
- 1月:吉本興業「原作開発オーディション」開催
- 2月:レコメンドエンジンを全面刷新
- 2月:迷惑行為への対応を強化
- 3月:LINEマンガ×TALES「ウェブトゥーン原作大賞」開催
- 3月:千葉県教育委員会と連携協定を締結、全県立学校 160校にnote proを導入
- 3月:KADOKAWAと資本業務提携を締結
- 3月:京都市と連携協定を締結、自治体向けモデル提供開始
- 3月:「AIコンテキストネットワーク」提供開始
- 4月:サニーサイドアップと戦略的パートナーシップを締結

## 目次

- 01 2026年11月期第1四半期 決算概要
- 02 KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当増資**
- 03 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 04 2026年11月期 通期業績予想（期初から変更なし）
- 05 株式の状況・IRについて

## 資本業務提携の背景とねらい

デジタル化と生成AIの普及により、コンテンツ創作と流通の仕組みが大きく変化していることを踏まえ、双方の強みを活かして日本の創作に新しいエコシステムをつくるべく、資本業務提携を締結。



- 出版事業を起点とするIP創出力
- 映像・ゲーム・グッズ等  
コンテンツを多角的に届ける展開力



note

- 日本有数のUGCプラットフォーム
- AIを活用した創作支援・  
データ流通モデル構築への取り組み

**両社の強みを活かして出版・メディア業界における AI・DXに取り組み、  
創作から流通、収益化までの新しい仕組みをつくる**

# 資本業務提携の内容

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](#)

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コンテンツネットワークにより、noteに集まる口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

## 第三者割当増資の概要

資本業務提携に関する取り組みを推進するにあたり、KADOKAWAを割当先として第三者割当増資を実施。

目的	業務提携の内容にかかる取り組みを推進し、当社の持続的な成長と企業価値向上へとつなげるため。
募集概要	<ul style="list-style-type: none"><li>● 割当予定先: 株式会社KADOKAWA</li><li>● 発行新株式数: 1,000,000株（希薄化率：5.50%*）</li><li>● 発行価額: 2,212円/株（前日（3月23日）終値2,103円に対し5.2%のプレミアム発行）</li><li>● 資金調達額: 2,196,000,000円</li><li>● 払込期日: 2026年4月9日</li></ul>
調達金額	<ul style="list-style-type: none"><li>● 払込金額の総額: 2,212,000,000円</li><li>● 発行諸費用の概算額: 16,000,000円</li><li>● 差引手取概算額: 2,196,000,000円</li></ul>

# 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>

## 目次

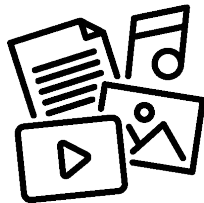
- 01 2026年11月期第1四半期 決算概要
- 02 KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当増資
- 03 今後の成長戦略と直近の取り組み**
- 04 2026年11月期 通期業績予想（期初から変更なし）
- 05 株式の状況・IRについて

# AIがコンテンツの創作・流通の世界に与えた影響

生成AIの普及により、だれもが創作しやすい世界に。しかし、クリエイター・コンテンツが爆発的に増加する中、AIに参照されないとコンテンツが見られない、いわゆる「ゼロクリック」時代が到来。

## 【創作】に与えた影響

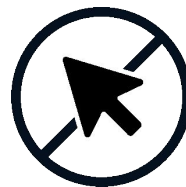
だれもが創作しやすい世界に



創作の生産性が上がりたくさんのコンテンツを生み出すことが可能になるとともに、創作のハードルが下がりだれもがコンテンツを生み出しやすくなった。一方で、スパムコンテンツの増加といった課題も。

## 【流通】に与えた影響

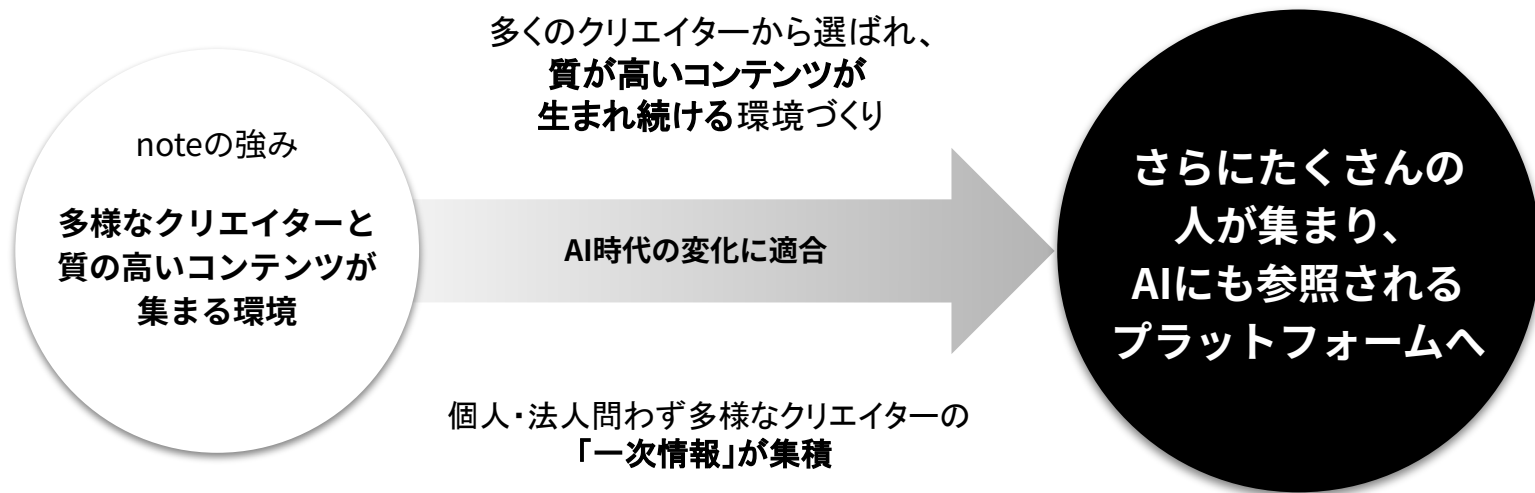
「ゼロクリック問題」が深刻化



検索エンジンにAIが標準搭載され、要約や概要が表示されるように。結果、ユーザーがAIの回答だけで満足し、コンテンツは直接的に読まれなくなる「ゼロクリック問題」が深刻化。

## noteが進めてきた、変化を見据えた対応

外部環境の変化を見据え、さまざまな施策を実施。noteが持つ「多様なクリエイター・良質なコンテンツが集まる環境」という価値をAI時代の変化に適合してさらに高め、多くの人が集まり、AIにも参照されるプラットフォームへ



# AI時代における圧倒的な優位性

AI時代への適合を進めてきた結果、noteに訪れる人は年々増加、メディア力はさらに向上。  
多くの人を訪れ、AIに引用されやすく、さらに多くの人を訪れるという「いい循環」が起きている。

noteに訪れる人が増加し、メディア力が向上

MAU 2025年6-11月平均

8,660万

PV数 FY2024 4Q対比

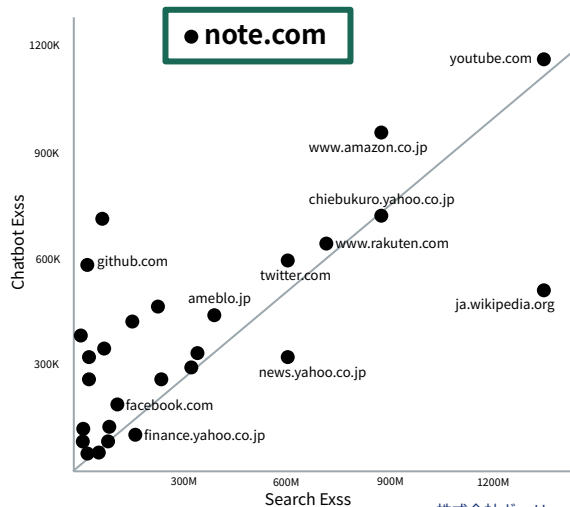
約 1.6倍

## 日本のWebサイトアクセスランキング

ランキング	WEBサイト
1	google.com
2	yahoo.co.jp
3	youtube.com
4	news.yahoo.co.jp
5	x.com
6	docomo.ne.jp
7	amazon.co.jp
8	rakuten.co.jp
9	bing.com
10	instagram.com
11	pixiv.net
12	wikipedia.org
13	note.com

Similarwebより引用。計測時期: 2025年12月1日時点

AIからの流入期待値が他サイトに比べて4倍\*

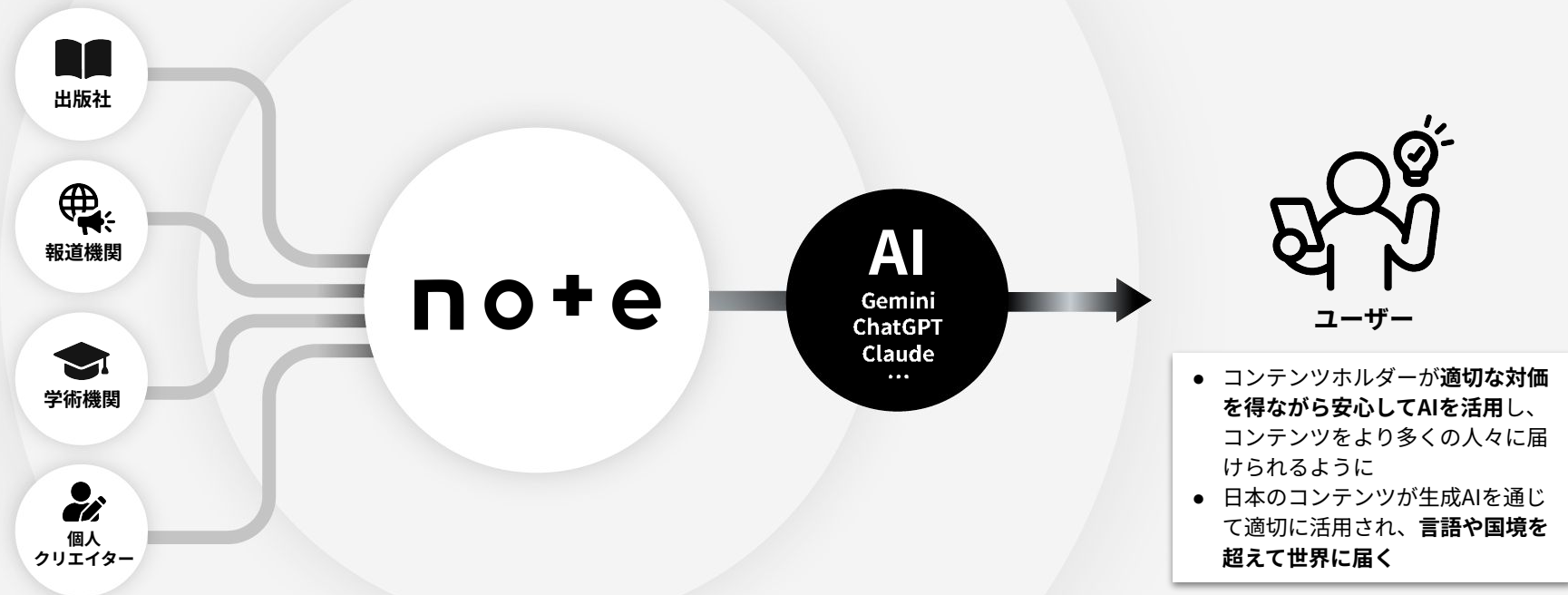


株式会社ヴァリュース×note共同調査をもとに弊社作成

note inc.

# AI時代のコンテンツ流通において、noteが提供する価値

noteがAI時代のコンテンツ流通を整備し、ハブとなることで、コンテンツホルダー、AI事業者、ユーザーいずれもメリットのある形に。日本のコンテンツが生成AIを通じて適切に活用され、言語や国境を超え世界に届く未来へ。



# noteの資産を活かしてエコシステムを拡張し、提供価値をひろげていく

コンテンツやクリエイター/メディアとのネットワーク、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プラットフォームの価値を高めるとともに、AI・IPを軸にnoteのエコシステムを拡張し、提供価値をひろげていく。

資本業務提携先との  
リレーション

Google

NAVER

KADOKAWA

NIKKEI

テレ東HD

文藝春秋

BASE

UUM

## note

あらゆるクリエイターの  
活動拠点となる  
プラットフォーム

会員登録者数：1,178万人  
公開コンテンツ数：7,520万件  
累計ユニーククリエイター数：221万人

## note PRO 法人向けサービス

note pro有料契約数：991件  
法人アカウント数：6万件

## AI

nAc / GENIAC

AIの活用により  
コンテンツの  
創作・流通を革新

## IP

TALES / Tales & Co.

優れた原作を生み出し、  
グローバルへと展開

note  
エコシステム拡張

# 今期の注力テーマ

具体的には、以下の取り組みを加速させる。

A

## noteのさらなる拡大

プラットフォームの価値をさらに高めつつ  
利用者層を広げる取り組みを推進。さらなる  
会員登録者数の増大によりGMVの拡大を目指す

B

## note pro・法人向けサービスの強化

AIのトレンドやnoteの拡大で企業の発信需要が増大。  
PRや採用等、多様な法人ニーズに応える機能・  
メニューを拡充し、契約数・提供サービスを拡大

C

## AI関連事業の拡大

コンテンツ流通エコシステムの  
構築に資するGENIACプロジェクト  
を推進

D

## IP関連事業の強化

自社IPの発掘・育成を推進、  
メディアとの連携によりグロー  
バル展開を目指す

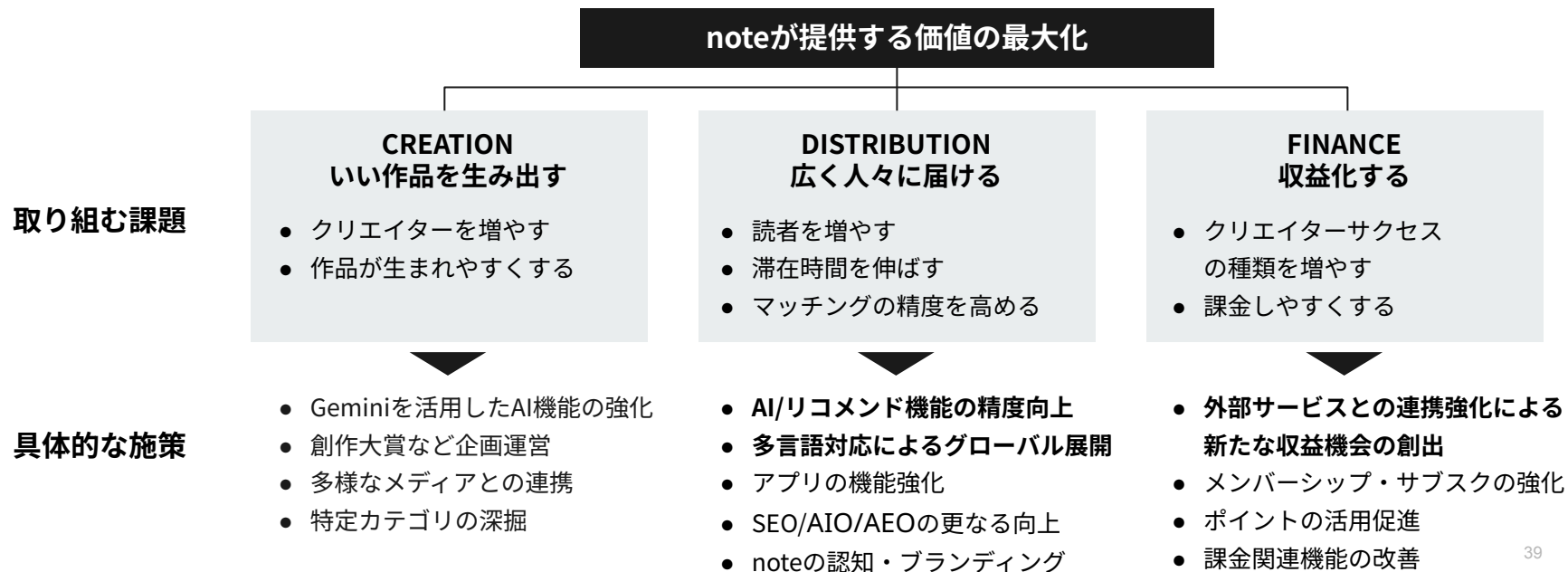
E

## 事業提携・M&Aの活用

noteのエコシステムを広げる  
様々な提携を検討、コーポレート  
アクションも積極的に展開

## 提供価値の最大化に向けて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。以下の具体的な施策に取り組む。



# note記事から商品購入につながる新機能「AIコンテクトネットワーク」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コンテクトネットワーク 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・視聴につながる仕組み。

### 【提供価値】

- **ファンの声が売上につながる**：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
- **ひとつにもAIにも届く情報拠点**：公式情報とファンの声が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

## 生成AIを活用したレコメンドエンジンの全面刷新

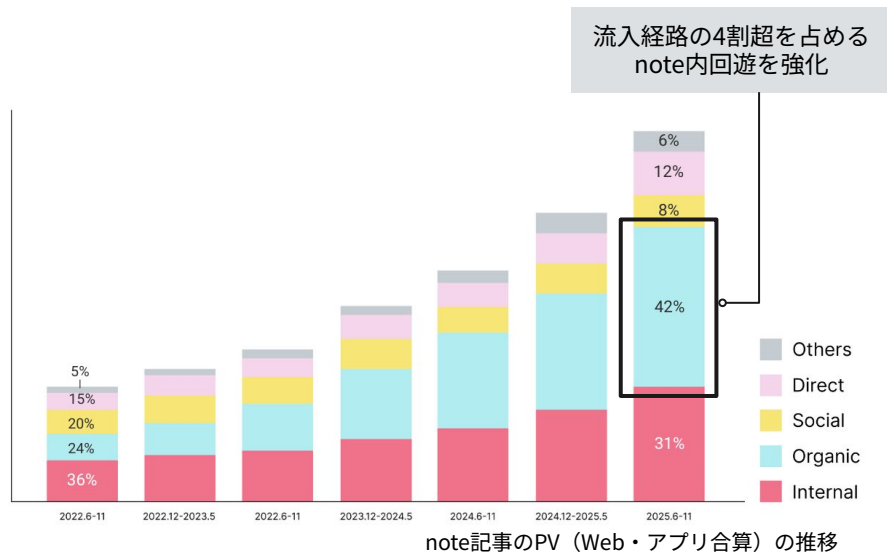
生成AIの普及によりコンテンツが爆発的に増える中、読者が自分に合った記事に出会えるよう、レコメンドエンジン（記事をおすすめするAIの仕組み）を全面刷新。外部プラットフォームに依存せず、note内で読者と記事がつながる仕組みを強化。

### 全面刷新の効果

LLM（大規模言語モデル）を活用した新しいタグ付けの技術を導入。記事の内容を深く理解して適切なカテゴリやトピックに自動で分類し、興味を持つひとに届ける精度が大幅に向上。

カテゴリページ内 記事imp  
2026年3月 前年同月比 **4.8** 倍

カテゴリページ経由の PV  
2026年3月 前年同月比 **3.2** 倍



## 新機能「コミックビューア」をリリース

マンガに関する投稿企画・コンテストをさらに盛り上げ、原作と読者が集まる場にするため、画像をアップロードするだけで簡単にマンガが投稿できる機能をリリース。

### コミックビューア 概要

記事に画像を貼り付ける投稿形式に代わり、紙の本のようにページをめくりながら読めるビューアを導入することで、より読みやすい形で読者に届けられるように。

有料販売・サブスクリプションにも対応し、収益化にも対応。

#### 【機能の主な特徴】

- 最大200ページまで対応
- ドラッグ&ドロップでページの並べ替え・削除・挿入が可能
- 画像サイズは自由（横幅1700px × 縦幅2400px程度を推奨）
- 閲覧環境にあわせて表示を自動で最適化（PCでは見開き表示、スマホでは1ページ表示）



コミックビューアの表示イメージ  
※かっぴー「左ききのエレン」より

# 千葉県教育委員会と連携協定締結、全県立学校160校にnote pro導入

都道府県単位での一斉導入は全国7例目で、教育機関での導入校数は全国で1,400校を突破。今回初めて、noteに投稿した記事が学校ホームページにも自動で一覧表示されるように。

## 連携による主な取り組み

- 1) 全県立学校160校と県教委にnote proを無償提供  
だれでも直感的に操作しやすいnoteの提供により、日々の活動や各学校の魅力を発信する支援を行う
- 2) 学校ホームページとnoteの連携を推進  
noteの記事が学校ホームページに自動で表示され、学校現場のホームページ運用の負担の軽減にもつながる
- 3) 県教育委員会の特設メディアをnote上に構築  
全160校の情報が一覧でき、生徒や保護者が情報を得やすく
- 4) note社による導入サポート  
研修会の実施等を通じた発信支援



### 千葉県教育委員会の新着記事



### 県立高等学校・中学校の新着記事はこちら



千葉県教育委員会 公式note <https://chibapref-edu.note.jp/>

# 京都市と連携協定締結、UGCメディア×AI分析モデルの展開を開始

京都のファンづくり支援のため、京都に関する記事を集めたUGCメディアの開設と、記事に関するAI分析レポートを提供。UGCメディアの構築とAI分析を組み合わせた本連携モデルを、今後他の自治体・企業にも展開予定。

## 本提携の概要

### 【提携の目的】

行政だけでは網羅できない市民や旅行者の声をUGCメディアに集め、それをAI分析することで人々の関心の変化やニーズを把握してまちづくりに活かす循環により、京都のファンづくりを推進。

### 【取り組み内容】

#### 1) UGCメディア「ファン★京都」をnote上に開設・運営

京都にまつわる投稿記事が集まり、魅力を発信

#### 2) AIによる投稿分析とレポートの提供

どんな表現で語っているか、どんな記事がどんな人に読まれているかを読み解き、レポートにまとめて提供。  
広報活動や施策の参考として活用予定。



### #お題に参加して京都を語ろう

「京都がスキ！」そんなあなたのための「ファンサイト」です。京都市が開発し、テーマごとに#を付けた記事が自動で表示されます。記事を書いたり、読んだり、ファンとファンがつながったりと、自由に京都をお楽しみください。

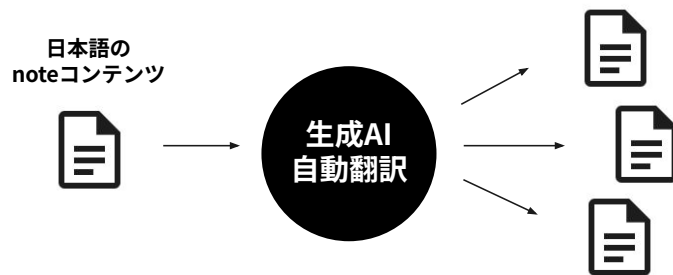
#### PICK UP 記事



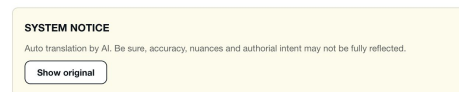
京都市のUGCメディア「ファン★京都」 <https://note.com/kyotofans/>

## 多言語対応によるコンテンツのグローバル展開の推進

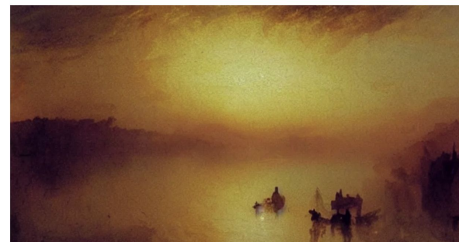
日本語で書かれたコンテンツを世界中の読者に届けるため、自動多言語対応の取り組みを推進。  
自動翻訳にはGoogleの生成AIなどを活用、まずは先行クリエイターによる約2万記事を対象に英語から対応スタート



- **2026年3月：一部記事での試験運用開始**  
先行クリエイターの作品（約2万記事）を対象に、英語から開始。  
翻訳精度や読まれ方、海外からの反応などを検証
- **2026年春頃：対象の拡大と有料コンテンツへの対応**  
対象を広げ、より多くのコンテンツで多言語展開を行えるようにしていく。有料記事やメンバーシップ特典記事についても海外の読者に届けられるよう、段階的に対応を進める



自動多言語対応された  
記事のイメージ



### The Eve of World Transformation Was Quieter Than I Thought

6,878

深津 貴之 (@faddict)  
2022年6月22日 02:30

The fundamental rules of the world are about to change... That kind of development often happens in manga and movies. It seems like it's about to

## note proの有料契約数 拡大戦略

生成AIの普及により、企業の「AIに対応した情報発信ニーズ」が急増。noteのプラットフォームの優位性に加え、IT導入補助金対象ツールへの認定もマーケティングに活用し、多様な企業ニーズへのアプローチを強化。

noteの利用拡大による  
プラットフォーム価値の向上

note pro独自の  
機能・メニュー拡充

認知・契約獲得に資する  
マーケティング強化

有料契約数  
の拡大

### AIに対応した情報発信ニーズを獲得

他サイトに比べて「AIに引用されやすく、さらにユーザーが訪問しやすい」という二段階の優位性を持つことに加え、会員登録者数1,178万人が集まり、MAU8,660万を誇るプラットフォームである点を活かし、noteで情報発信したい企業のニーズ獲得をねらう。

### 「デジタル化・AI導入補助金2026」 対象ITツールに採択

経済産業省が推進する「デジタル化・AI導入補助金2026」対象ツールに認定。note pro導入にあたり、中小企業・小規模事業者は費用の50%（特定条件を満たすと最大66%）の補助を受けられるようになるため、本制度を活用して新規導入企業の獲得をねらう。

## 法人のPRニーズに応えるサービスの強化・拡充

会員登録者数1,178万人、MAU8,660万を超えるユーザーが集まるnoteのプラットフォームを活用し、協賛型コンテストや発信サポートオプション等、note proに限らない法人のPRニーズに応えるサービスを強化・拡充する。

### AIコンテキストネットワーク

企業が保有する作品・商品情報と、note上のファンの感想・レビューをAIが自動集約し、作品・商品ページをnote上に生成する機能。（詳細は42ページ参照）  
ファンの口コミから直接購入を促進できるほか、AI検索の参照元としても機能する新たな販促チャネルを提供。

### 発信サポートオプション

note/note proを利用する法人の情報発信支援として、記事の執筆や広告配信など、ニーズに応じたオプションを提供。

【提供オプションの例】  
執筆プラン、広告配信プラン、LINE 友だち追加機能

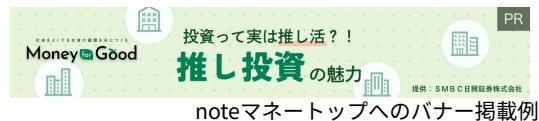
### 法人協賛型コンテスト

noteのクリエイターに向け、コンテスト形式で作品を募集。作品を通じて、企業とクリエイターのつながりを創出。



### 広告掲載

金融・投資コンテンツに特化したメディア「noteマネー」で、トップページやメルマガへの広告掲載を実施。



## サニーサイドアップとパートナーシップを締結

PR領域のトップランナーであるサニーサイドアップと連携し、AI時代に対応した企業の情報発信モデルを共同で構築。PR戦略の立案から、発信コンテンツの資産化まで支援。

### 本パートナーシップの概要

#### 1) PR戦略の設計 × AI対応のストーリー構築

サニーサイドアップの専門チーム「AI Dialogue & Relations Team」と連携。AI検索やAI要約を通じて企業情報が届く時代に対応したコミュニケーション戦略の立案をサポート。

#### 2) note proによるコンテンツの資産化

AI経由の流入が期待でき、公開から時間が経っても読まれやすいnoteの特徴を活かし、PRで生まれた話題をnote pro上でオリジナルコンテンツとして蓄積。

#### 3) データに基づく効果測定と改善

読者の行動データに基づき、コンテンツのパフォーマンスを可視化、発信内容の継続的な改善を支援。



## noteコンテスト・執筆プランの導入事例

大手企業を中心に、ブランディングや採用広報など多様な目的で導入が拡大。

### noteコンテスト 開催事例



### 三菱UFJ信託銀行

コーポレートメッセージ「人をつなぐ。未来をつなぐ。」にちなみ、「#いまあなたに伝えたいこと」をテーマにコンテストを開催。

### 執筆プラン 導入事例



### パーソルテンプスタッフ

内製化を進めていたが、今までにない新しい視点を外部のプロから学び、クオリティをさらに高めていくため、執筆プランを導入。

## AI関連事業の注力テーマ

これまでのプラットフォーム運営で培ってきたAI活用に関する知識・ノウハウや、Google・NAVERといったグローバルIT企業とのリレーションを活かし、2つの軸で事業を推進。

### コンテンツホルダーに公正な対価が還元される AI時代のコンテンツ流通エコシステム構築

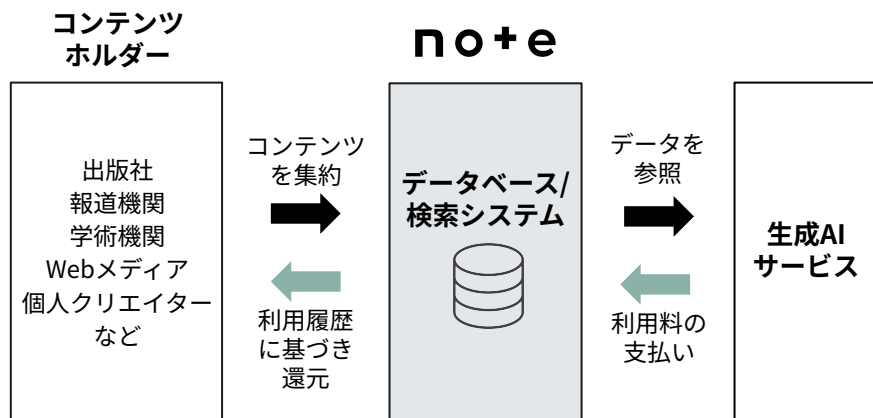
GENIACプロジェクトの推進により、RAGデータベースを開発、コンテンツホルダーが適切に対価が得られるビジネスモデルを整備を推進。中長期的には、**AI時代のあらゆるコンテンツの流通を担うインフラ**を目指す

### AI技術の活用による noteプラットフォームの付加価値向上

クリエイターの創作を助けるAIツールの開発・強化に加え、AI技術を活用したコンテンツと読者のマッチング精度の向上など、プラットフォームの強化に活用

# 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。



<b>事業概要</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 出版社、学術団体、ウェブメディア等の持つ高品質なコンテンツを集約したデータベースや生成AIが情報を抽出できる検索システム等の仕組みを構築。</li><li>● これにより、生成AIサービス側はデータベースの参照により情報の正確性を飛躍的に高めることができ、コンテンツホルダー側はAIによる参照履歴を取得することで、利用実績に基づく公正な対価を得ることが可能に。</li><li>● 株式会社KADOKAWA、株式会社ダイヤモンド社、一般社団法人学術著作権協会など、複数の関係団体とともに協力して推進。</li></ul>
<b>費用</b>	本事業はNEDOからの委託事業として実施するため、プロジェクトに必要な費用はNEDOの規定に基づき認められた範囲で全額が精算対象となる。

## Googleとの連携によるプラットフォーム価値の向上

Gemini 3 Pro、Gemini 3 Flashをいち早くAIアシスタントに導入、Geminiとのコラボコンテストの継続開催等の取り組みにより、AIに強いプラットフォームとしての地位を確立。

### Googleとの連携体制

AIや各種サービスなどの最先端動向について、定期的な情報交換・戦略協議を実施。グローバルリーダーの知見を継続的に取り込むことで、noteプラットフォームの技術的・戦略的な優位性強化に貢献。



### AIアシスタントへのGemini搭載

2025年1月Googleとの資本業務提携をきっかけに、創作支援ツール「AIアシスタント」にGeminiを搭載。Gemini 3が発表され話題になった際にも、いち早く導入。



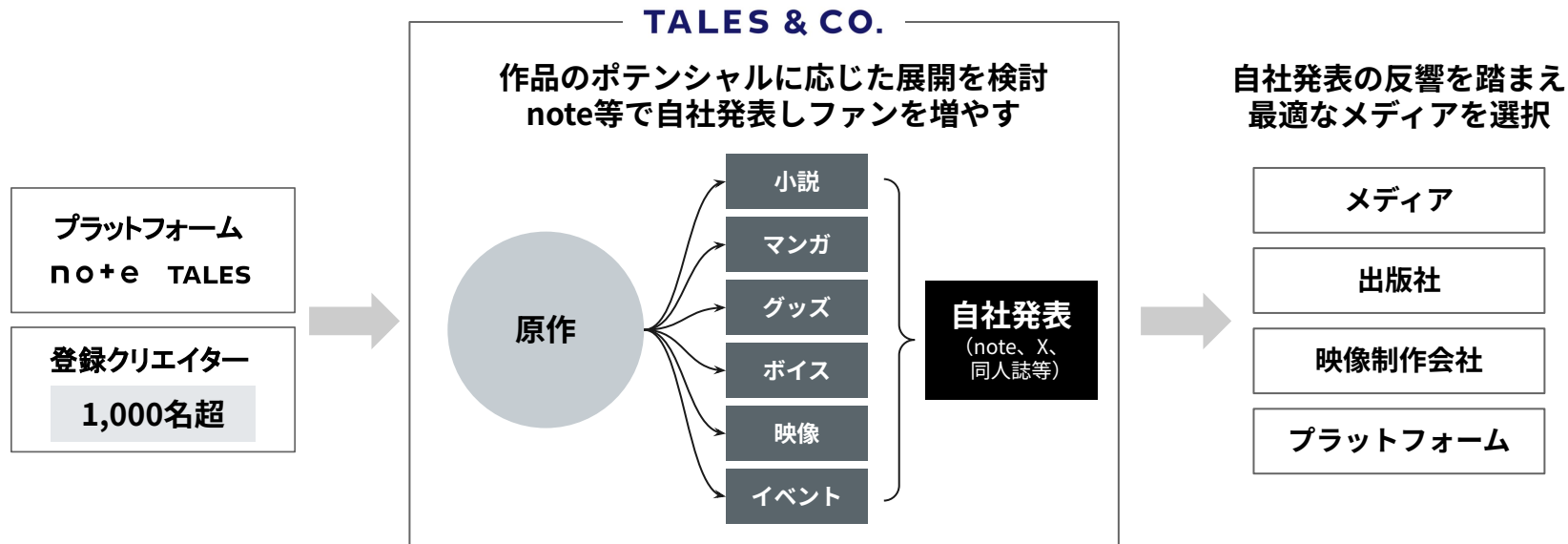
### Geminiとのコラボコンテスト

note上でAIを活用した実例に関する記事を募るコンテストを開催。毎月テーマを変えて継続的に実施することで、Geminiの普及とnoteのAIカテゴリの盛り上がり創出に貢献。



## Tales & Co.が目指すメディア展開プロセスの再構築

プラットフォームや登録クリエイターから発掘した原作から小説や漫画、グッズなどを生み出し、noteやXで自社発表。その反響を踏まえ、最適なメディア・映像制作会社やプラットフォーム等と組んでIPを開発し、育てる。



## 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)



## NAVERとの連携第1弾：LINEマンガ×TALES 共同コンテスト開催

NAVERの関係会社であるLINE Digital Frontierが運営する「LINEマンガ」と「TALES」が連携し、共同コンテストを開催。最優秀賞はWEBTOON Entertainmentグループのネットワークを通じて、グローバル配信予定。

### ウェブトゥーン原作大賞 概要

- **募集スケジュール**  
2026年3月2日（月）～2026年10月31日（土）  
※第1期から第4期まで、シーズンを分けて通年で作品を募集
- **賞と特典**
  - 【最優秀賞】賞金300万円+ウェブトゥーン連載権+LINEマンガでのトップバナー露出+グローバル配信権
  - 【優秀賞】賞金100万円+ウェブトゥーン連載権+LINEマンガでのトップバナー露出
  - 【特別賞】賞金10万円+LINEマンガ編集部、Tales & Co.の担当が付き、連載を目指します
  - 【シーズン賞】賞金1万円（各シーズンごとに選出）



## Tales & Co.が手がける主な作品

8月に「今さらですが、幼なじみを好きになってしまいました（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



### 「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・グッズを展開中  
12月からチャンピオンBUZZにて商業連載開始  
同人誌のドイツ語翻訳・英語翻訳版を制作中



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

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



### 「創作ブートキャンプ」 - キャラクター編 - エンタメ企画編

新作同人誌を2冊刊行、  
売れ行き好調のため増刷



## BtoB編集事業で手がける作品 / 企画の取り次ぎをした作品

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。登録クリエイター向けの公募や持ち込み作品の取り次ぎなどを通じて、有望な企画と出版社等をつなぐ「企画の窓口」としても機能。



### アプリゲームシナリオ制作 「ヒプノシスマイク -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



### ショートドラマ脚本協力 「道端で拾われた わんこ系男子は御曹司!？」

フジテレビ「FODショート」配信  
オリジナルショートドラマの脚本協力

### その他のBtoB編集実績

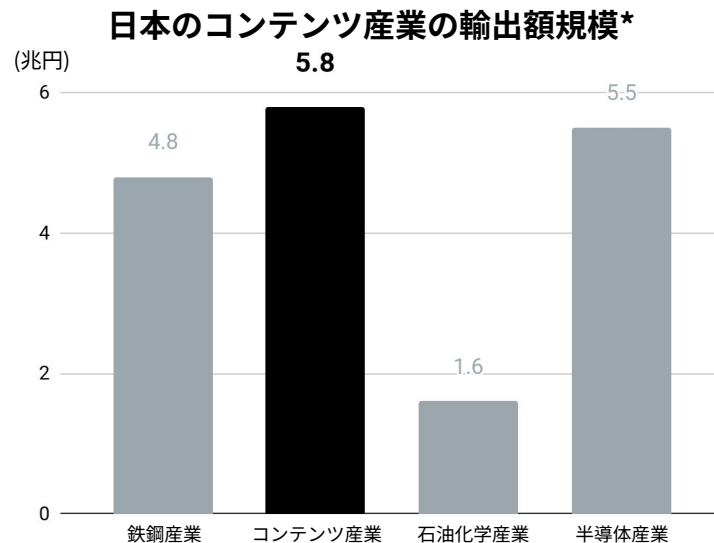
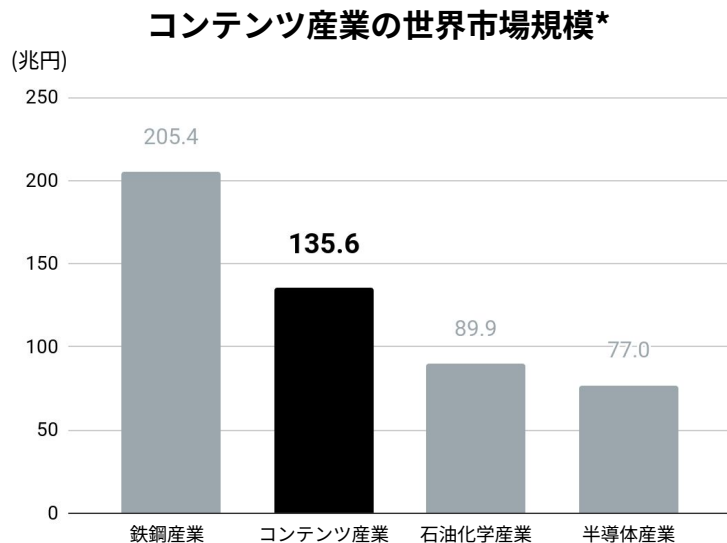
- 映像原作（アニメ・実写）
- 漫画原作
- ゲームシナリオ
- 小説編集 など複数件を受注

### 企画取り次ぎ作品

- 「最後の魔法」駄犬  
登録クリエイター向け公募をきっかけに  
新潮文庫nexから書籍化
- 「煙男」幸村明良  
編集部への企画紹介をきっかけに  
ハーパーBOOKS+から書籍化

## エンタメ・コンテンツ市場の魅力

コンテンツは海外輸出額が大きい日本の主要な産業であり、政府は国の基幹産業と位置付け、2033年には海外売上高を20兆円とする目標を掲げる。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。

## 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。今後も各事業分野において有力な外部企業との提携やM&A等を積極的に展開し、非連続な成長を目指す。

出資企業  
(資本業務提携先のみ)

Google NAVER

KADOKAWA

NIKKEI テレ東HD

文藝春秋 BASE Uuum

note

投資先

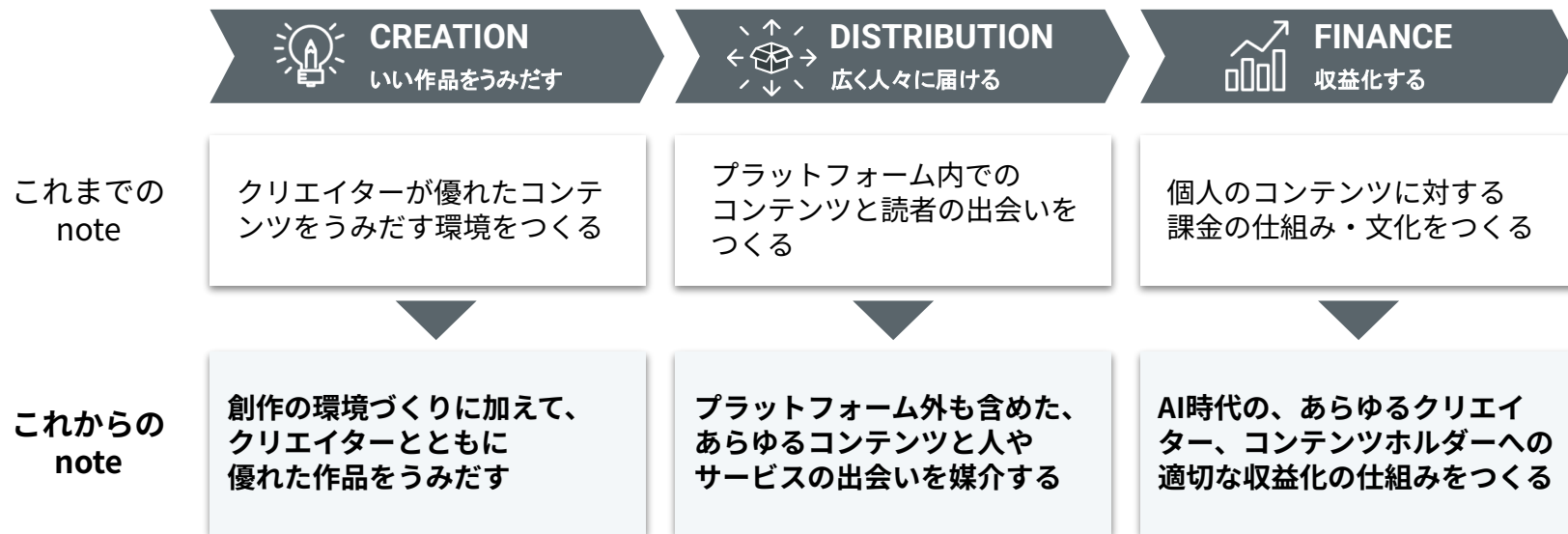
StoryHub

coconala

and more!

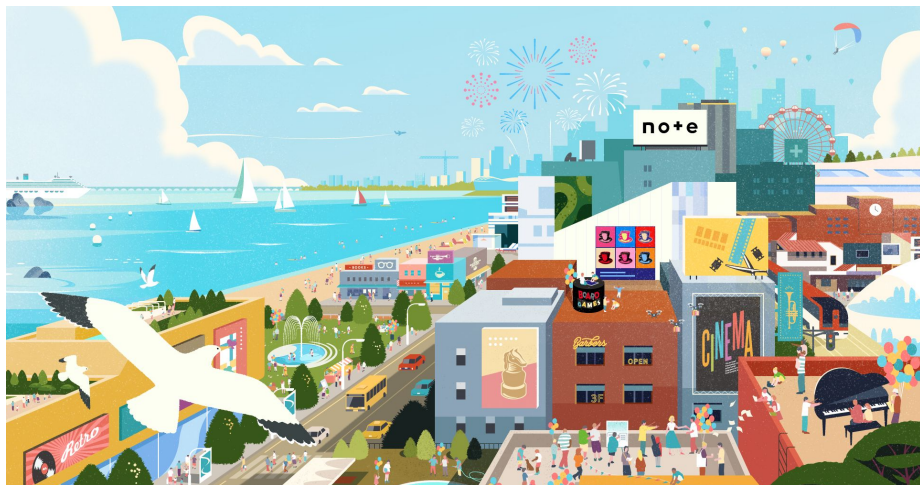
# noteは、AI時代のあらゆるコンテンツの流通を担う存在へ

noteがこれまで取り組んできたCreation・Distribution・Financeの活動を発展させ、AI時代のあらゆるコンテンツの流通を担う存在へと進化を目指す。



# 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 2026年11月期第1四半期 決算概要
- 02 KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当増資
- 03 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 04 2026年11月期 通期業績予想（期初から変更なし）**
- 05 株式の状況・IRについて






## 2026年11月期 連結業績予想（期初公表から変更なし）

主力事業が堅調に推移していることにより各段階利益は上振れ基調で推移。今後の成長投資として採用進展による人件費増加を見込んでいるため、現時点では通期業績予想は据え置き。

単位：百万円	2026年11月期 通期業績予想	2025年11月期 通期実績	対前年増加率	2026年11月期 第1四半期	進捗率
売上高	5,600	4,141	+35.2%	1,218	21.8%
売上総利益	4,800	3,876	+23.8%	1,137	23.7%
調整後EBITDA	810	314	+157.3%	255	31.6%
営業利益	700	256	+173.3%	235	33.6%
経常利益	700	262	+166.5%	231	33.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	850	440	+92.9%	291	34.3%

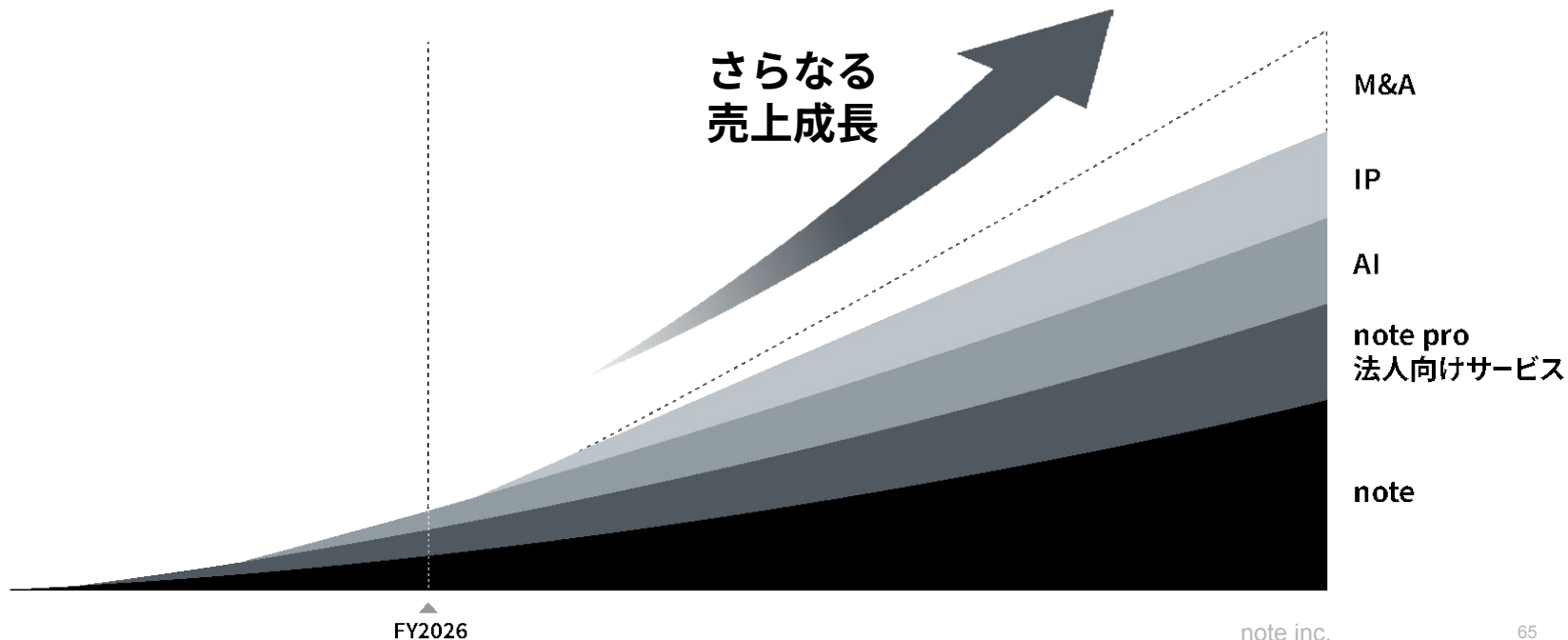
## 2026年11月期 事業別の売上高見通し（期初公表から変更なし）

事業別に見ると、note・note proについては高い成長率を維持、AI関連事業ではGENIACに採択された実証事業の受注が寄与し、約5億円の売上計上を想定。

	2026年11月期 売上高 成長見通し	補足
note		AIトレンドの好影響やプラットフォームの継続的拡大によるネットワーク効果、マッチング強化による購読者・購読頻度向上により、高い成長率を維持
note pro		プラットフォームの価値向上、AI時代の法人の情報発信ニーズを的確に捉えた機能強化やIT導入補助金を活用したマーケティング強化により、高い成長率を維持
法人向けサービス		法人のPRニーズに応えるオプションや広告等のプラン提供による成長を想定
AI事業		GENIACに採択された実証事業の受注が寄与し、約5億円の売上計上を想定
IP事業ほか		IP子会社Tales & Co.で自社IP開発 及び BtoB編集事業を推進し、高い成長を見込む

## 今後の売上成長イメージ（期初公表から変更なし）

note・note proのプラットフォーム事業、AI事業、IP事業の3つの柱でトップラインをさらに大きく伸ばしていく。各事業の成長を加速させnoteのエコシステムをひろげるためのM&Aも積極的に検討し、非連続な成長を目指す。



# 中長期的な財務ターゲット（期初公表から変更なし）

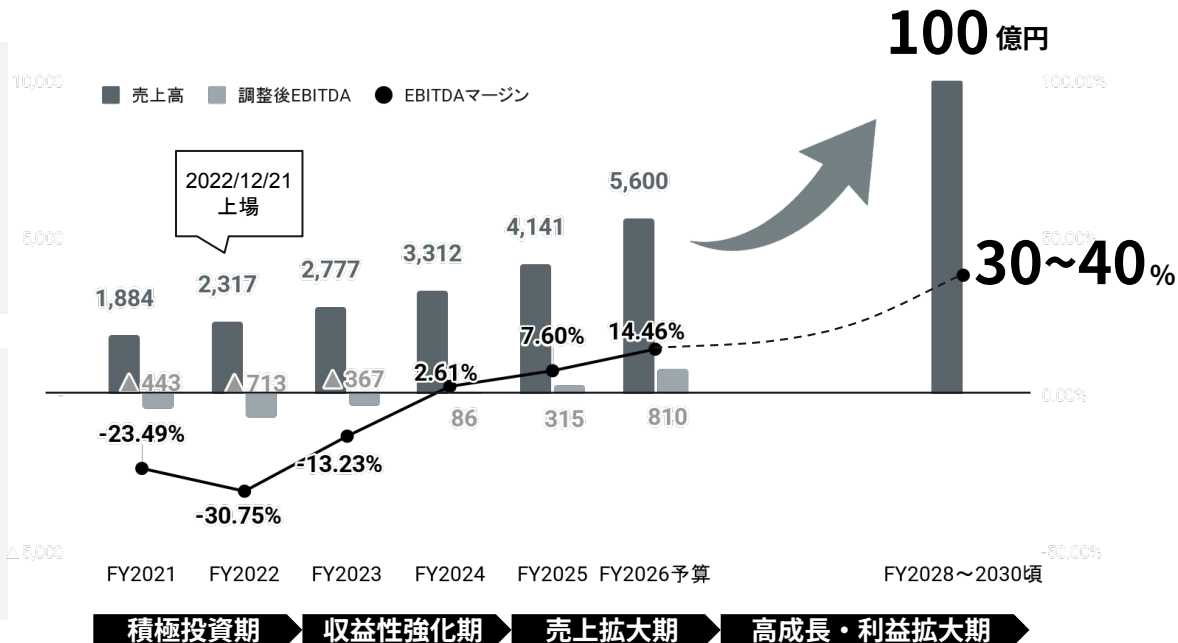
2028-2030年頃に連結売上高100億円、EBITDAマージン30~40%を財務目標として設定。  
 売上高の継続的な成長と利益の伸長を両立させ、プライム市場も視野に入る水準へと拡大を目指す。

## 基本方針

収益性とのバランスを意識しながら戦略的投資を行い、売上高の継続的な成長と利益の拡大の両立を目指す

## 財務目標 (2028-2030年頃)

- 連結売上高 100億円
- EBITDAマージン 30~40%



\* EBITDAマージン=調整後EBITDA÷連結売上高  
 \* 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

## 目次

- 01 2026年11月期第1四半期 決算概要
- 02 KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当増資
- 03 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 04 2026年11月期 通期業績予想（期初から変更なし）
- 05 株式の状況・IRについて**

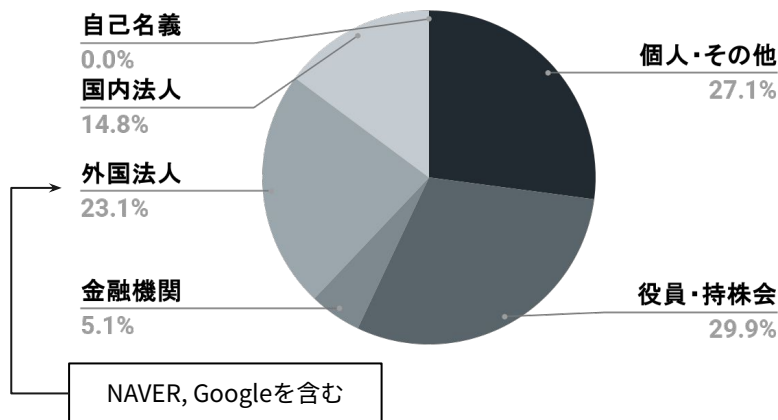
# 株式情報

Google・NAVERとの資本業務提携により外国法人の比率が増加するとともに、市場からの注目度が高まり株主数が昨年に比べて約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。

## 株式の状況

株主数	13,961名 (2025年11月末時点)
発行済株式数	19,317,800株 (*1)

## 株主構成 (\*2)



## 大株主 (上位10名) の状況 (\*3)

	株主名	所有株式数	持株比率
1	加藤 貞顕	5,637,000	29.18%
2	NAVER Corporation	1,429,500	7.40%
3	株式会社KADOKAWA	1,000,000	5.18%
4	GOOGLE INTERNATIONAL LLC	984,200	5.09%
5	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	970,000	5.02%
6	株式会社日本経済新聞社	661,000	3.42%
7	NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	353,700	1.83%
8	株式会社マイナビ	297,300	1.54%
9	株式会社イード	277,700	1.44%
10	株式会社テレビ東京ホールディングス	273,400	1.42%

- \*1 2026年2月末時点の発行済株式数に、2026年4月9日付でKADOKAWAに割当を行った株式数を合算し算出。  
\*2 2025年11月末時点の株主構成に、2025年12月1日付で割当を行ったNAVERの株式数、2026年4月9日付で割当を行ったKADOKAWAの株式数を反映。  
\*3 2025年11月末時点の大株主の状況に、2025年12月1日付で割当を行ったNAVERの株式数、2026年4月9日付で割当を行ったKADOKAWAの株式数を反映。持株比率は\*1で算出した発行済株式数をもとに算出。

# 株主優待制度

株主のみな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、株主優待制度を導入。

<b>導入の目的</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 株主のみな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、株主のみなさまとのエンゲージメントをより一層強化する</li><li>● 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</li></ul>
<b>対象者</b>	<b>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</b> (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)
<b>優待の内容</b>	<b>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</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 100株以上200株未満：3,000ポイント（3,000円相当）</li><li>● 200株以上：6,000ポイント（6,000円相当）</li></ul>
<b>贈呈時期</b>	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

# 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」を運営しています。

※2026年4月1日時点



参加企業数

**140** 社

フォロワー数

**2,300**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

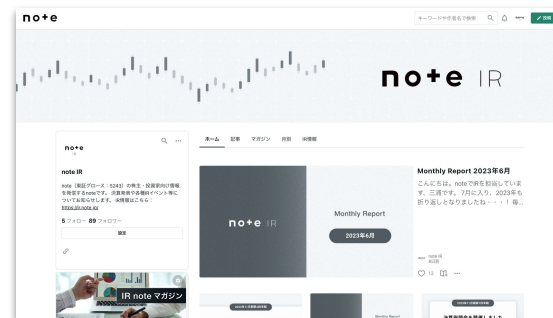
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認くださいいただけます。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

## ■ IRサイト



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

## ■ IR note



[https://note.com/note\\_ir](https://note.com/note_ir)



# ディスクレーマー

## 本資料の取り扱いについて

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

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

**n o + e**