

no+e

2026年11月期第2四半期 決算説明資料

2026.7.7 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 AI時代のnote成長戦略

03 株式の状況・IRについて

目次

01 決算概要・通期業績予想

02 AI時代のnote成長戦略

03 株式の状況・IRについて

エグゼクティブサマリー

2026年11月期
第2四半期決算

- **売上高 1,385百万円 (YoY+36.8%)、過去最高の成長率を記録**
note・note pro/法人向けサービスが堅調に推移し、AI関連事業を除いてもYoY+28.3%と高成長
- **調整後EBITDA 328百万円 (YoY+890%)、営業利益 303百万円 (YoY+1,571%) と利益も急伸**
限界利益率の高いビジネスモデルに加えAI活用による生産性向上が寄与し、収益性が大幅向上

2026年11月期
通期業績予想

- **各事業が好調に推移していることを踏まえ、上方修正**
AIの積極的な活用により主に人件費を中心に支出を削減、利益項目を大幅上方修正

Topics

- **CXO深津がCSO (Chief Strategy Officer) に就任、AI時代のnote成長戦略を発表**
これまで培ってきた資産を活かし、AI時代のコンテンツ流通インフラを目指す
- **物語IPのゲーム化を支援する開発プラットフォームの実証を開始**
シナリオ制作実績とAIを活用した創作支援の実績が評価され、経産省IP360に採択

2026年11月期第2四半期 連結業績サマリー

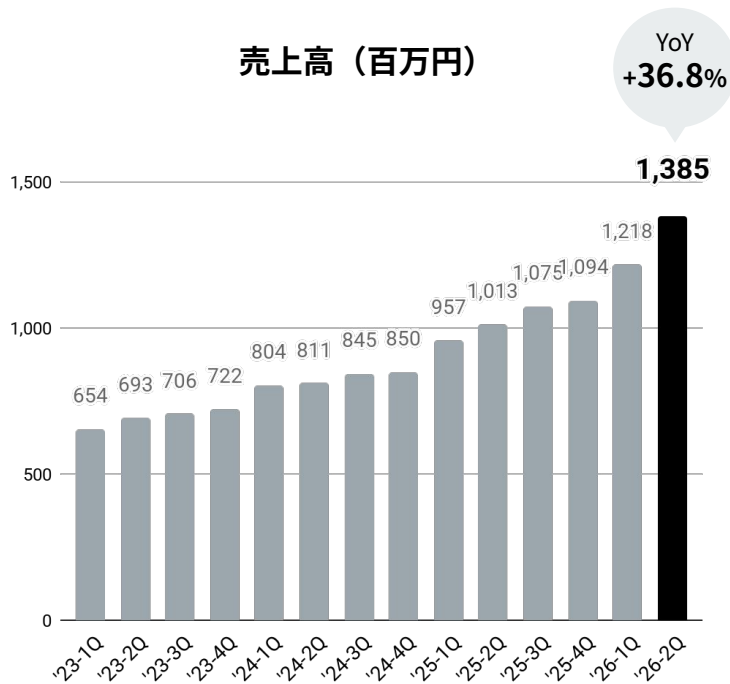
売上高成長率がYoY+36.8%と、売上成長がさらに加速。売上の拡大に加え、AIによる生産性向上の取り組みも進展しており、人件費等の抑制により利益は各項目で大幅な増収増益。

単位：百万円	2026/1/13公表							
	2026年11月期 第2四半期	2025年11月期 第2四半期	対前年比 増加率	2026年11月期 第2四半期累計	2025年11月期 第2四半期累計	対前年比 増加率	2026年11月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,385	1,013	+36.8%	2,604	1,970	+32.2%	5,600	46.5%
売上総利益	1,229	946	+30.0%	2,366	1,851	+27.8%	4,800	49.3%
調整後EBITDA	328	33	+890.3%	584	51	+1,028.0%	810	72.2%
営業利益	303	18	+1,570.6%	538	23	+2,176.1%	700	77.0%
経常利益	298	29	+904.7%	530	35	+1,383.4%	700	75.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	369	65	+459.7%	660	70	+831.7%	850	77.7%

* 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

売上高・売上高成長率の推移

売上高の成長は年々加速しており、2QはYoY+36.8%と過去最高の成長率を記録。
AI関連事業の売上を除いてもYoY+28.3%と、高い成長が継続。



売上高成長率のトラックレコードは以下のとおり。
2025年11月期以降、成長率が上昇。

FY2023 通期	FY2024 通期	FY2025 1Q	FY2025 2Q	FY2025 3Q	FY2025 4Q	FY2026 1Q	FY2026 2Q
+19.9%	+19.3%	+19.0%	+24.9%	+27.2%	+28.7%	+27.3%	+36.8%
FY2025 通期							AI関連 を除く
						+25.0%	+28.3%

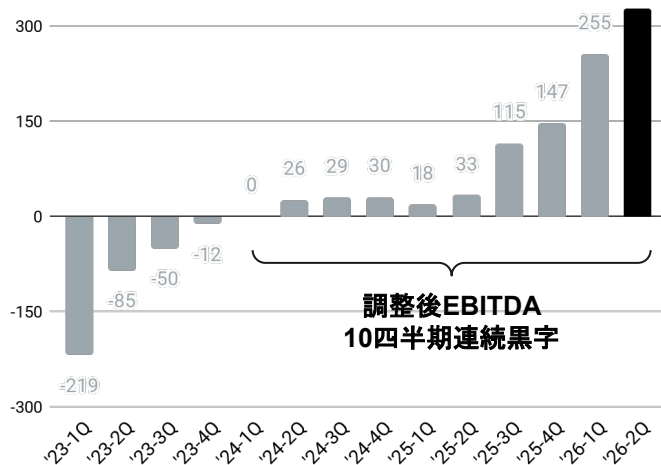
調整後EBITDA・営業利益の推移

売上成長等により、YoYで調整後EBITDAは約10倍、営業利益は約17倍に急伸。

調整後EBITDA (百万円)

YoY
+890%

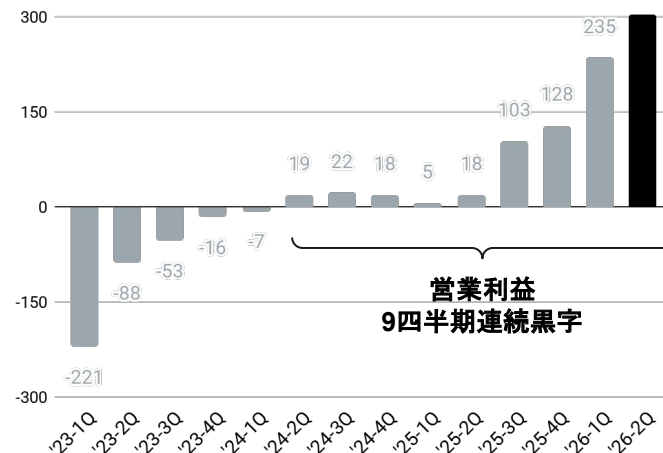
328



営業利益 (百万円)

YoY
+1,571%

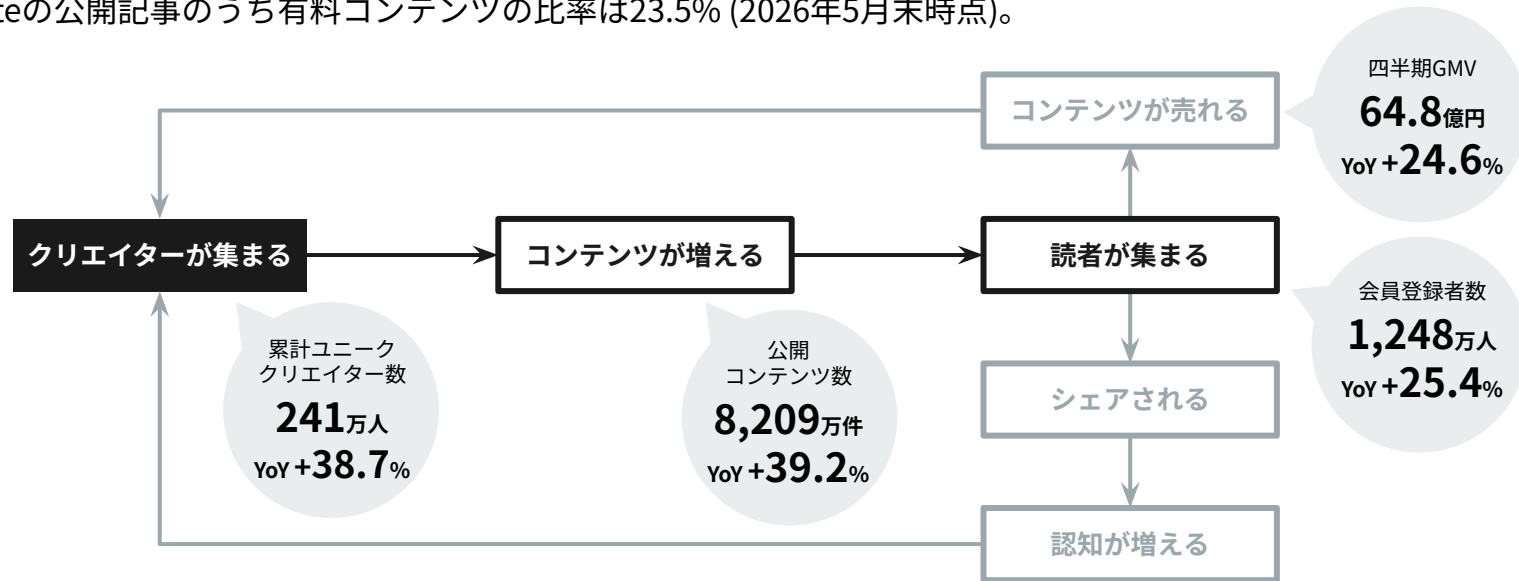
303



* 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

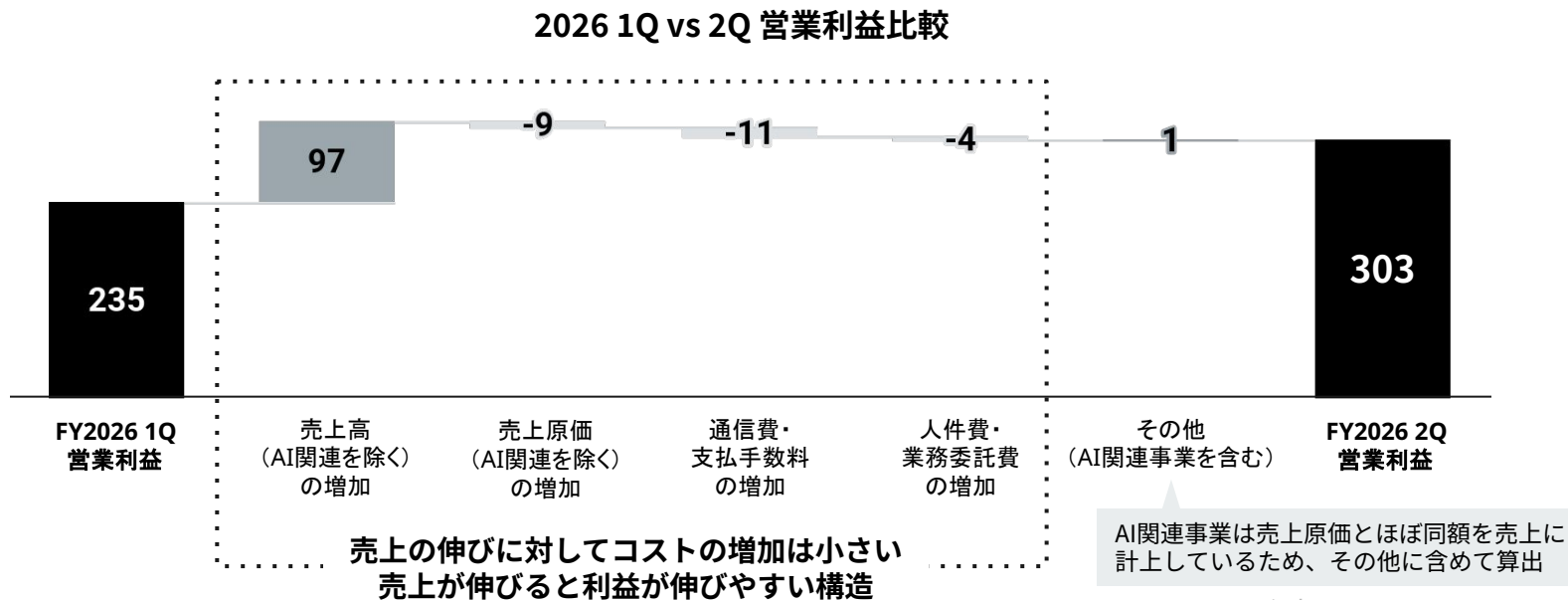
利益成長の背景① AIの後押しでネットワーク効果による成長が加速

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さらに拡大、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さらなるプラットフォームの規模・GMVの拡大につながっている。
noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は23.5% (2026年5月末時点)。



利益成長の背景② 限界利益率が高いビジネスモデル

プラットフォーム事業は限界利益率が高いビジネスモデル（売上が増えたとき、追加的に増えるコストが相対的に小さい）であるため、損益分岐点を超えたことで、売上が伸びるほど利益も伸びやすいフェーズに。



利益成長の背景③ AIの積極的活用による効率的な事業運営

全社でAIツールを積極的に活用しており、開発のリードタイム短縮などあらゆる業務で生産性が向上。売上高は継続的に成長する一方、人員数は緩やかに減少しており、効率的な事業運営ができています。

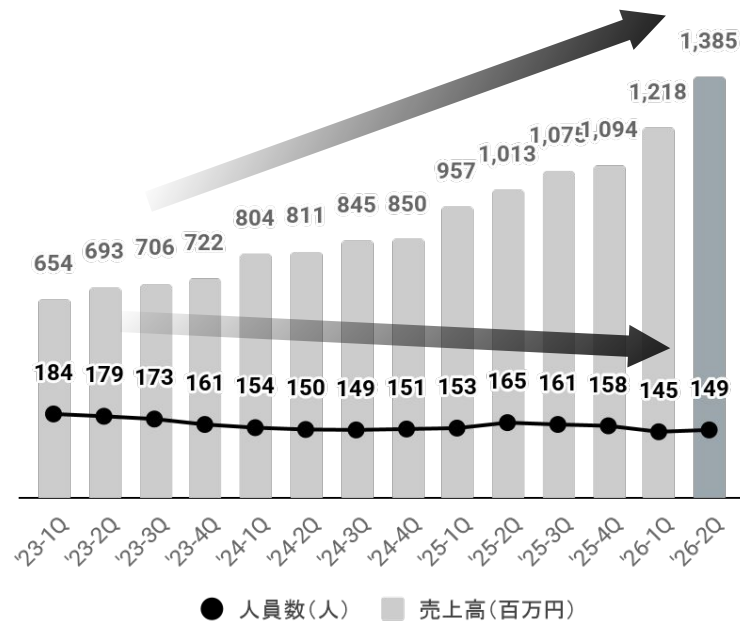
全社員へのClaude配布

より広い業務でAI活用を推進するためClaudeを全社員に配布。チームごとに「AIDXブートキャンプ」を実施し、あらゆる職種で積極活用。



開発リードタイムの短縮

AIを活用したコーディングにより新機能のリリースまでの期間を短縮、リリース後のすばやい改善も可能に。



● 人員数(人) ■ 売上高(百万円)

note inc.

2026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に加え、AI活用による生産性向上を背景に各種費用の支出減少を見込み、**通期業績予想を上方修正**。各段階利益は大きくジャンプアップし、10億円を突破。

単位：百万円	2026年11月期 今回発表予想	2026年11月期 前回発表予想	増減額	2025年11月期 通期実績	対前年比 増加率	2026年11月期 第2四半期累計	対今回予算 進捗率
売上高	5,650	5,600	+50	4,141	+36.4%	2,604	46.1%
売上総利益	4,900	4,800	+100	3,876	+26.4%	2,366	48.3%
調整後EBITDA	1,220	810	+410	314	+287.5%	584	47.9%
営業利益	1,100	700	+400	256	+329.4%	538	49.0%
経常利益	1,130	700	+430	262	+330.2%	530	46.9%
当期純利益	1,200	850	+350	440	+172.3%	660	55.1%

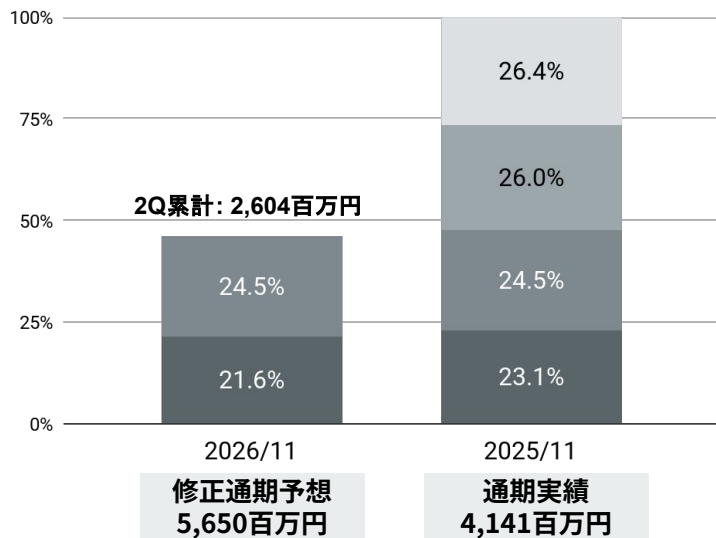
上方修正の要因

- **売上高**
各事業が順調に進捗
- **原価・販管費**
AIの積極的な活用推進により生産性が向上し、想定より人件費等各種費用が減少
- **営業外**
借入の返済による利払の減少と預金金利の上昇により、収支が改善
- **法人税等調整額**
業績好調により繰延欠損金が減少したため、繰延税金資産の計上見込み額を調整

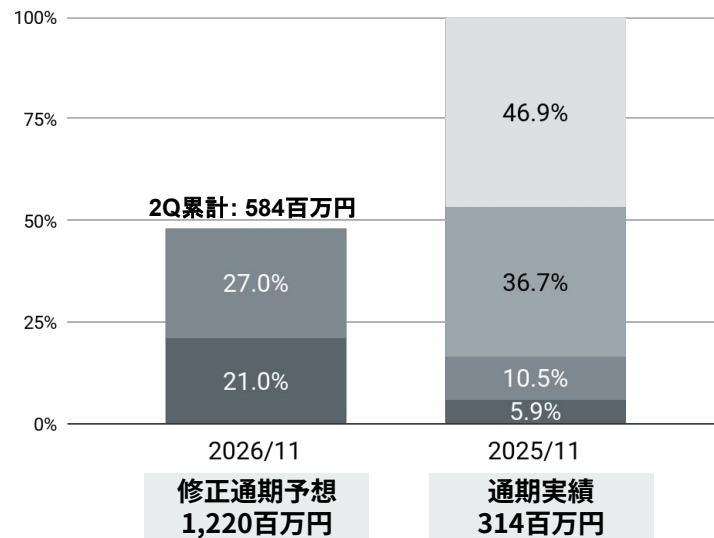
修正業績予想に対する進捗状況

本日発表の修正業績予想に対し、売上高・調整後EBITDAともに2Q時点で40%台後半の進捗率。下期も成長を見込んでおり、順調な進捗。

売上高の進捗率の推移

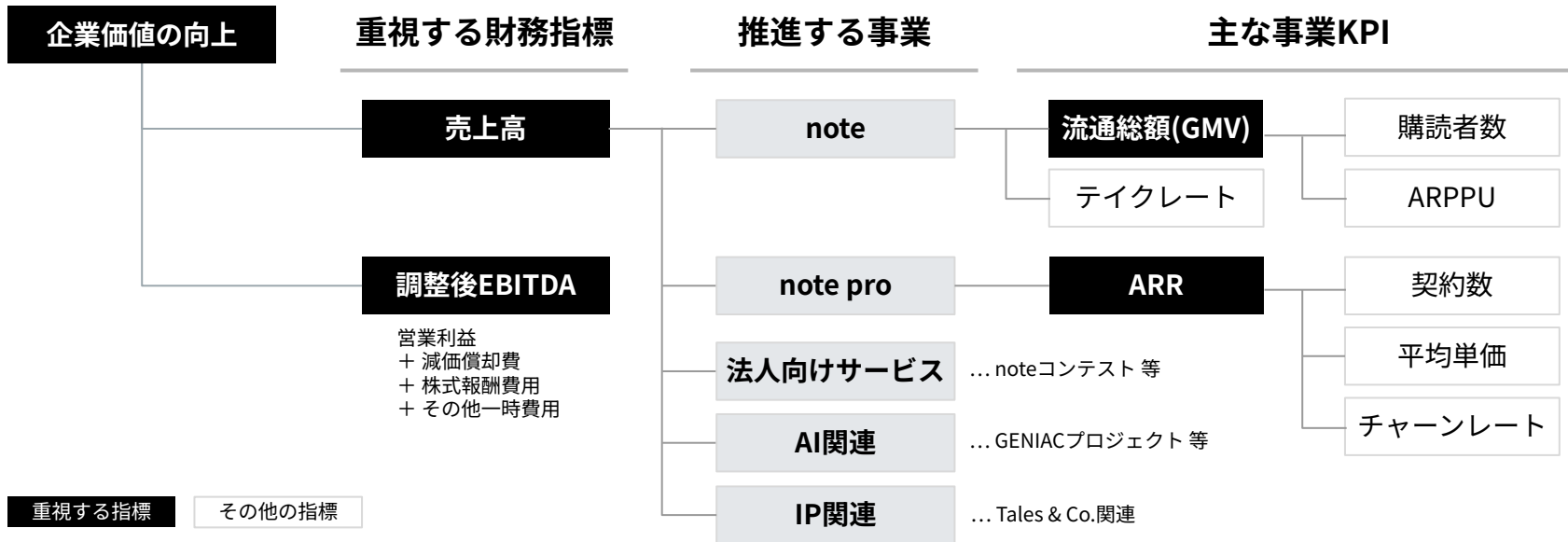


調整後EBITDAの進捗率の推移



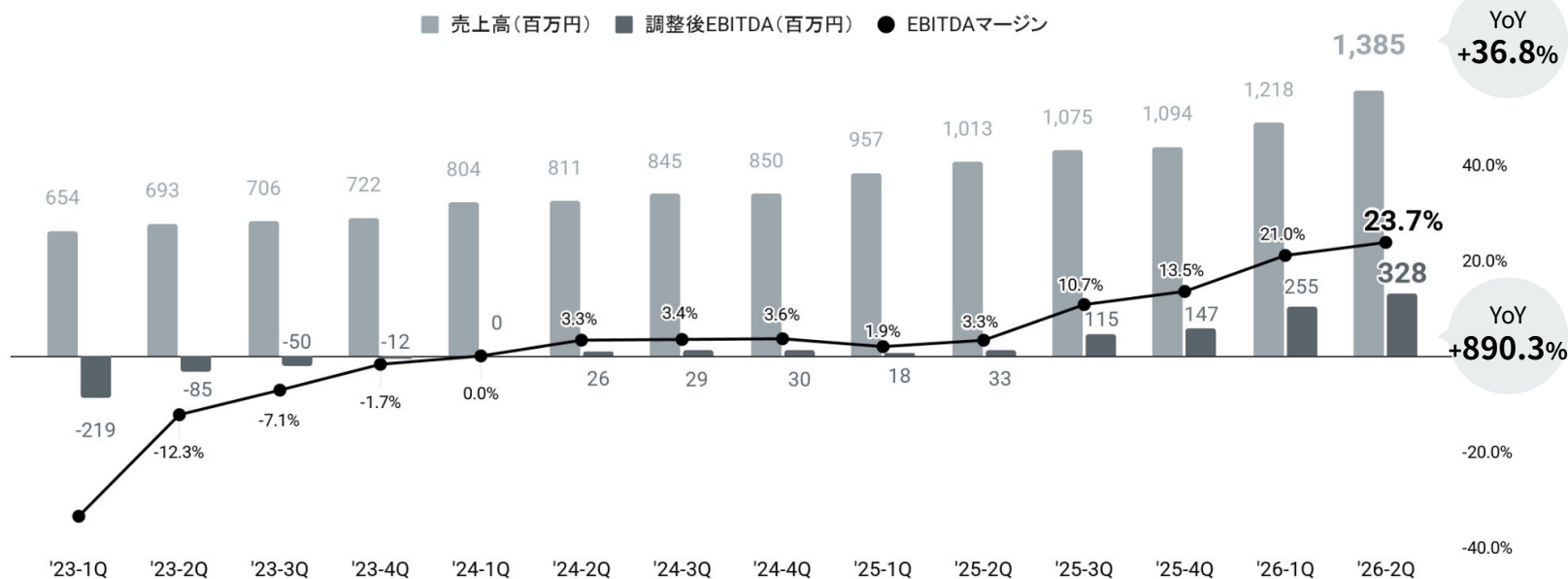
【参考】重視する財務指標・事業KPI

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

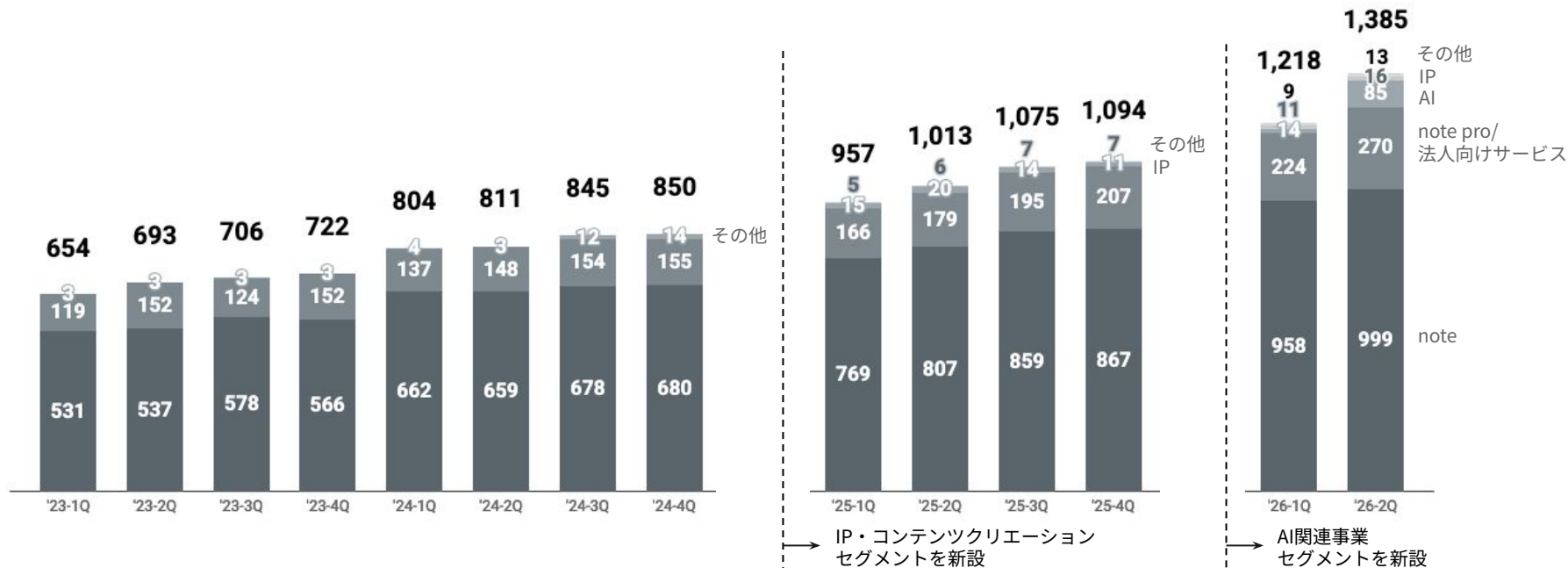
売上高は前年対比で+36.8%となり、成長率がさらに上昇。調整後EBITDAは前年対比で約10倍に拡大。EBITDAマージンも20%超まで向上。



* 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
 * EBITDAマージン = 調整後EBITDA ÷ 連結売上高
 * 2023年度はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

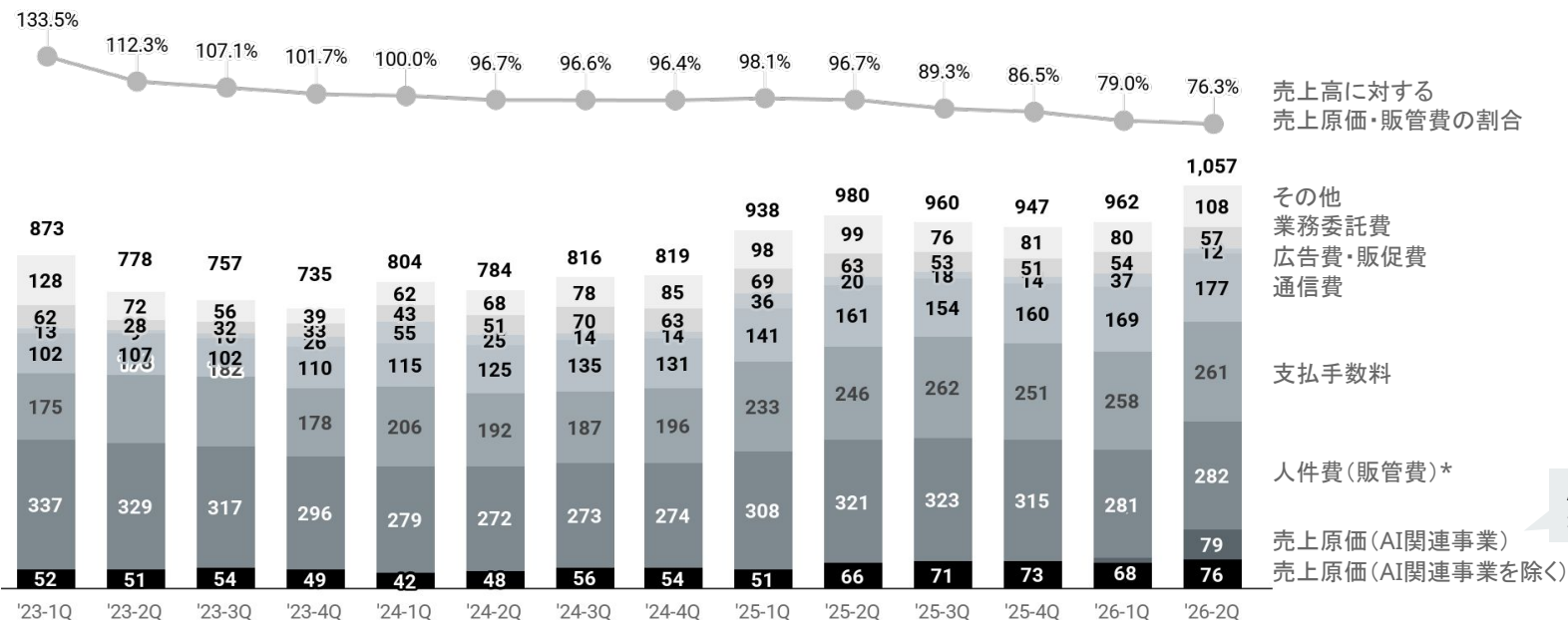
売上高内訳（百万円）

note、note pro/法人向けサービスの堅調な推移に加え、AI関連事業の売上が拡大。



売上原価＋販管費内訳（百万円）

GENIACプロジェクトの進行によりAI関連事業の売上原価が拡大したものの、適切なコストコントロールにより、売上高に占めるコストの割合は低下傾向が継続。

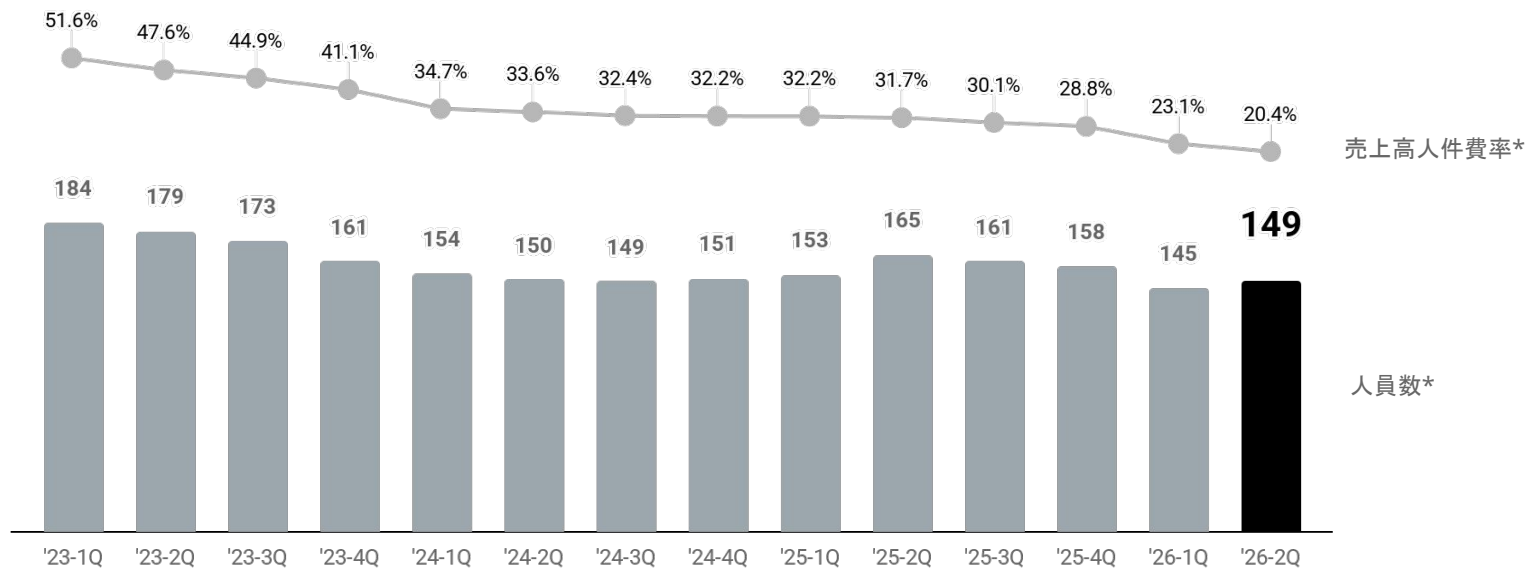


* 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除く
* 人件費(販管費)は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの

AI関連事業の
進捗により上昇

人員数・売上高人件費率推移（連結ベース）

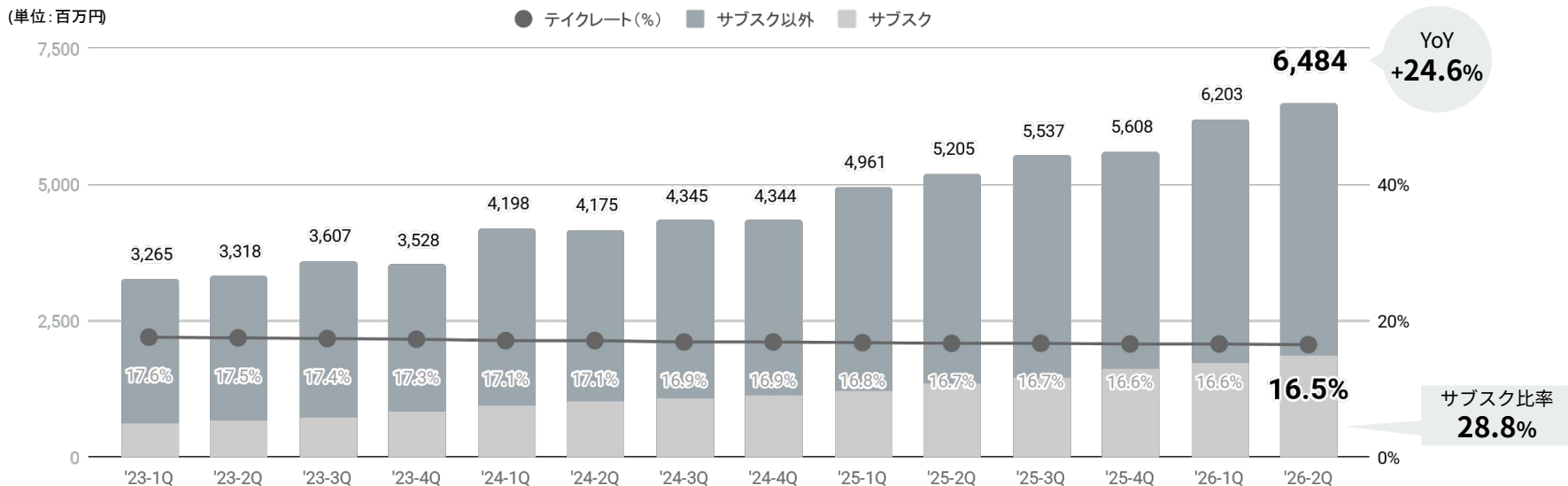
AIを全社で積極的に活用しながら、必要ポジションに限り厳選して採用を実施。人員数は下期も増加を予定しているが、売上高人件費率は継続的に低下。



* 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。
* 売上高人件費率は、人件費(販管費)÷売上高で算出したもの

note：流通総額（GMV） / テイクレート

四半期GMVは1Qから続伸し6,484百万円、YoY+24.6%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）

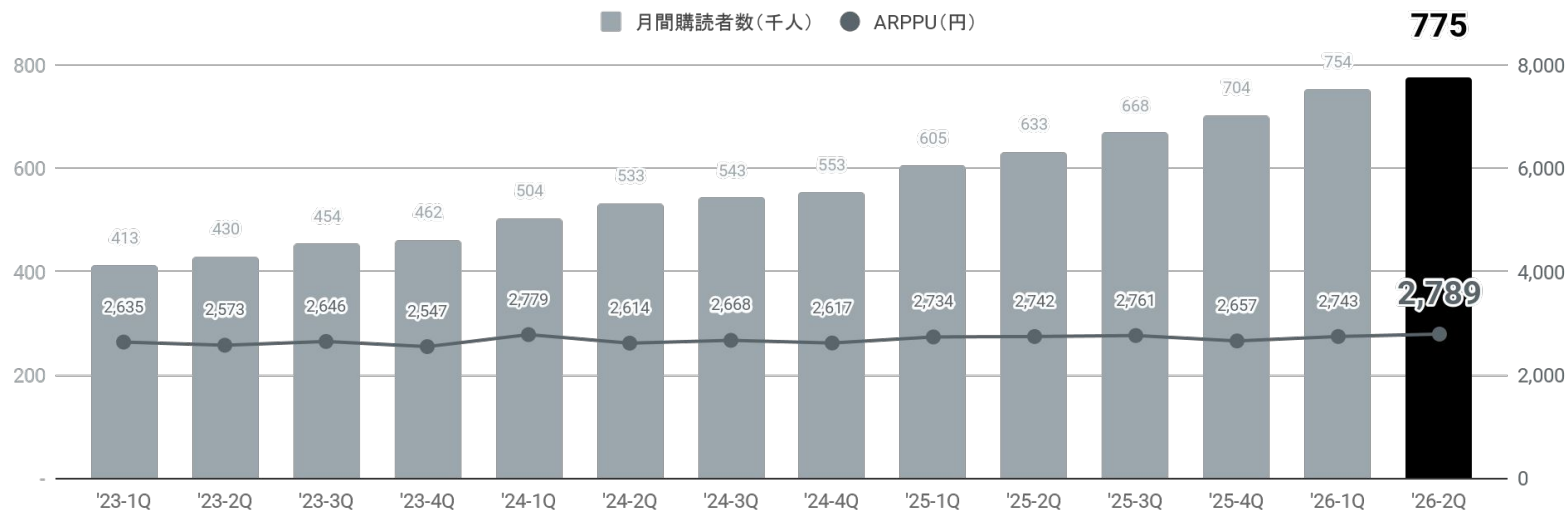
テイクレートの構成要素は以下のとおり。料率が高い「定期購読マガジン」「携帯キャリア決済」の相対的な利用割合が低下しているため、プロダクトミックスの要因によりテイクレートが低下。意図的な変化であり問題なし。

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">有料単発コンテンツ : 10%有料マガジン : 10%チップ : 10%メンバーシップ : 10%定期購読マガジン : 20%		<ul style="list-style-type: none">クレジットカード決済 : 5%PayPay決済 : 7%携帯キャリア決済 : 15%noteポイント決済 : 10%PayPal決済 : 6.5%Amazon Pay決済 : 7%	

- 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。

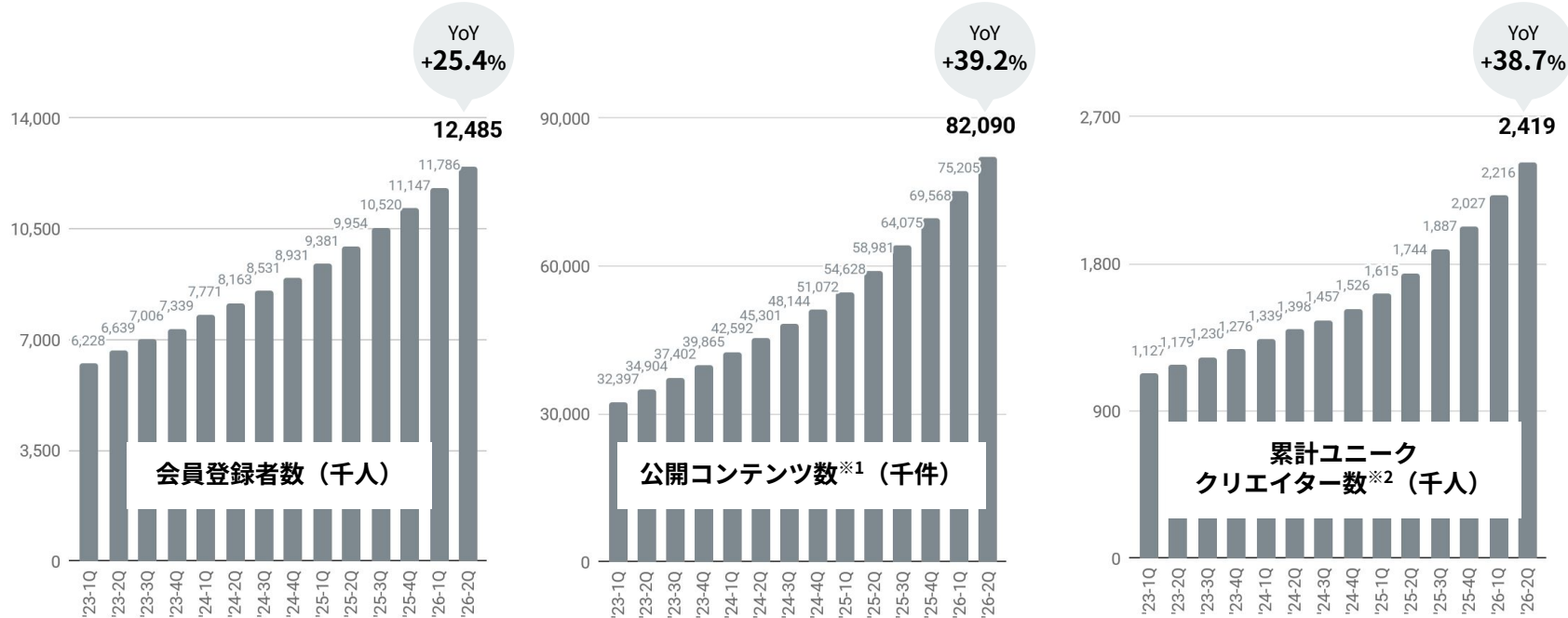


* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)

* 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。

note：プラットフォームの成長

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。



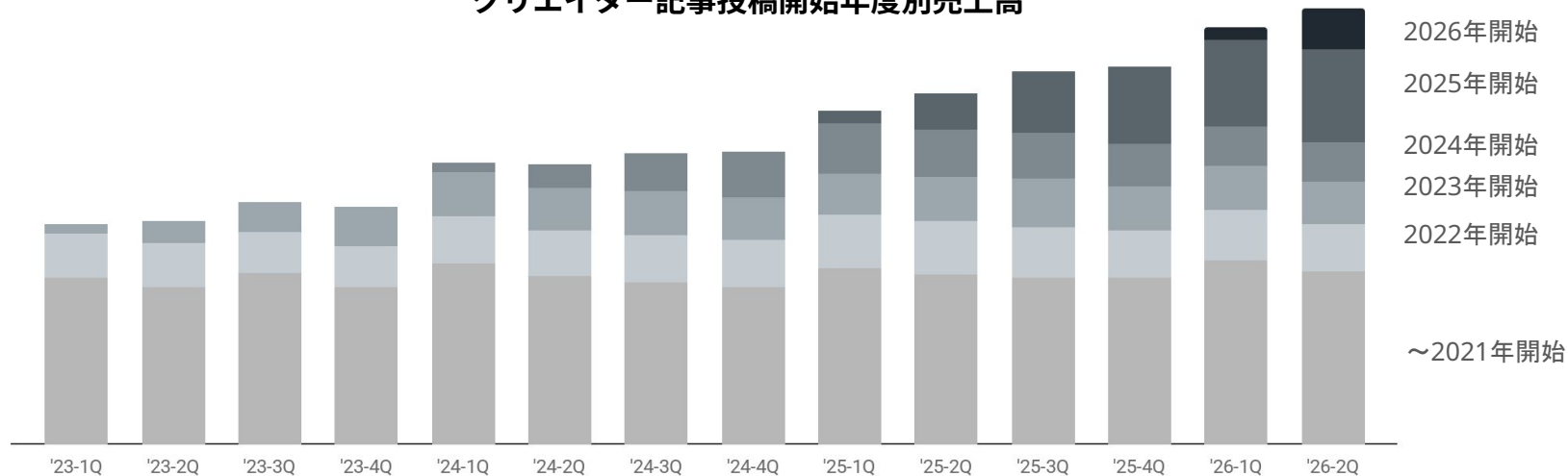
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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。

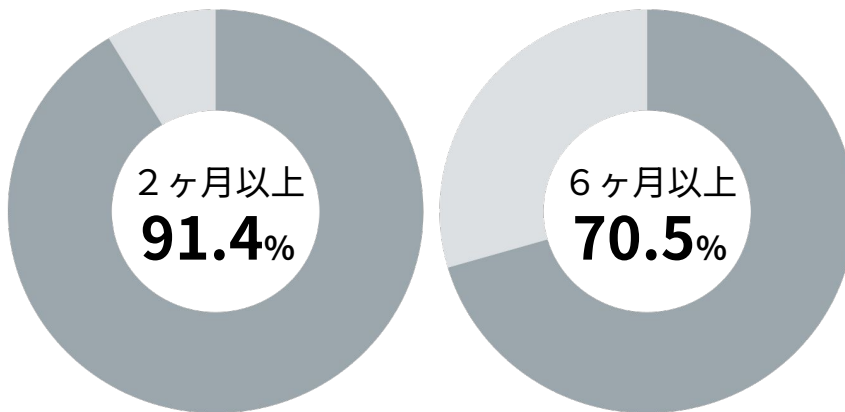
note：クリエイターの収入データ / 購読者データ（2025年11月期）

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

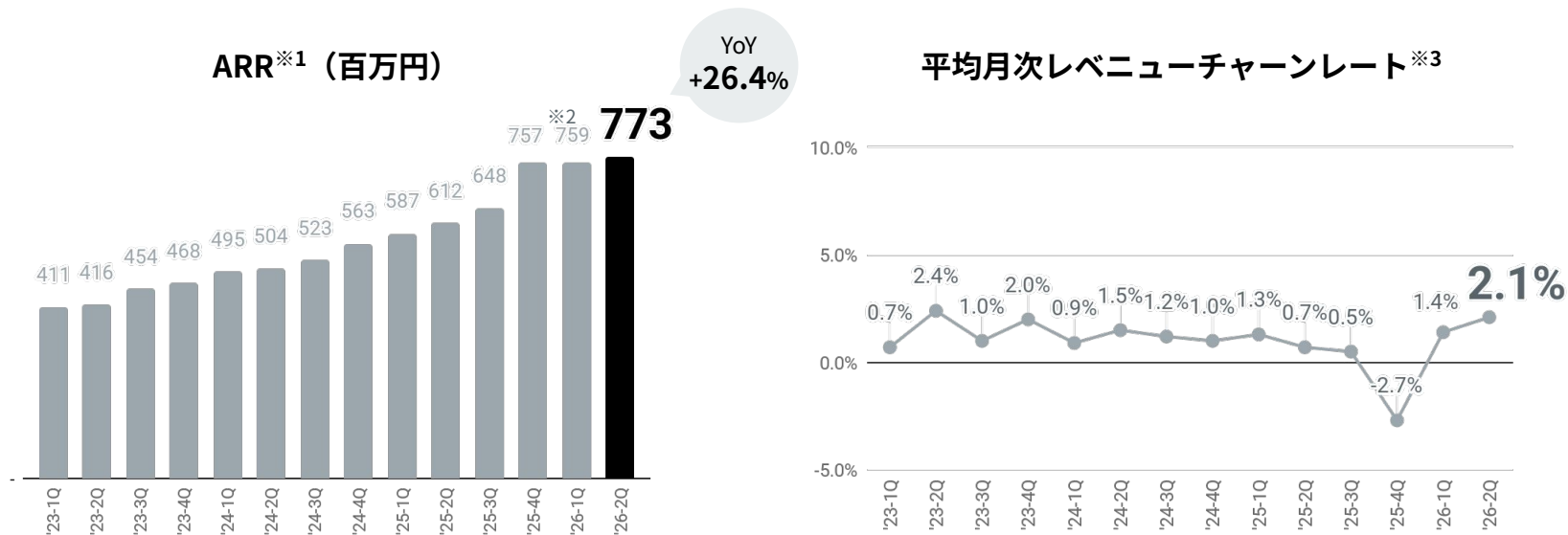
1,515万円

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+26.4%**と着実に伸長。次ページ記載の2Q実施キャンペーンによる契約増の売上貢献は3Q以降の見込み。



※1 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。

※2 2026年11月期第1四半期のARR数値に誤りがあったため、2026年11月期第2四半期時点で修正して記載します。

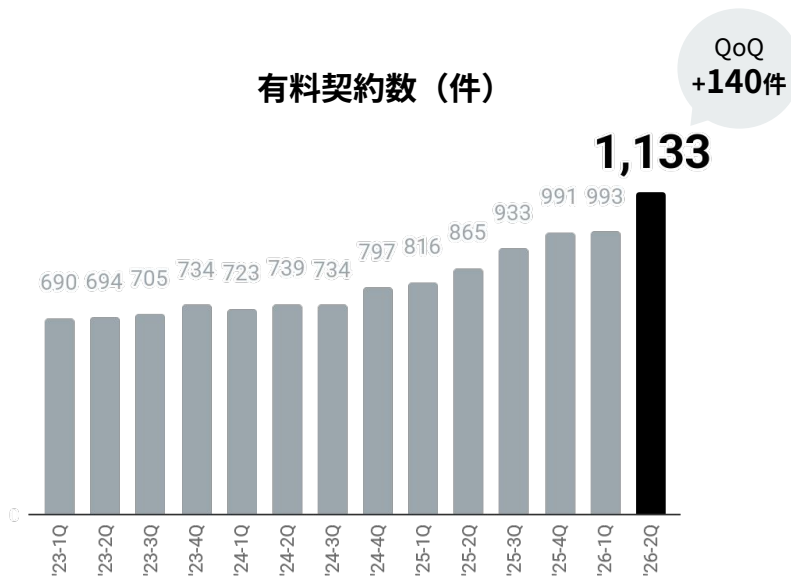
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

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。

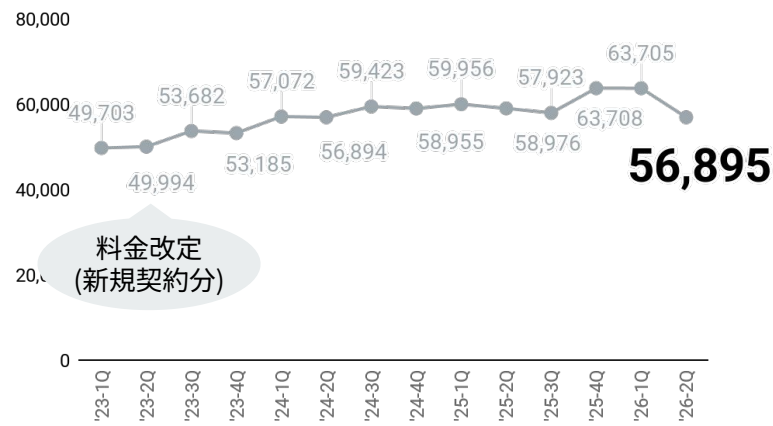
note pro : 有料契約数 / ARPPU

2Qに大型キャンペーン施策を実施し新規契約を大きく積み増し、契約数がQoQ+140件と急拡大。
キャンペーンによる契約獲得により割引適用企業が大きく増えたため、ARPPUは一時的に56,000円台に下落。

有料契約数 (件)



ARPPU (円)



* 有料契約数は、契約日ではなく売上計上日を基準に集計
* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは、ARRを有料契約数で割って、1契約あたりの単価を算出したもの。

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。12月のNAVER・4月のKADOKAWA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。借入金の返済も実施し、自己資本比率が上昇。

単位：百万円	2025年11月末	2026年5月末	増減額
資産	6,145	10,934	+4,789
現預金	3,045	7,357	+4,311
未収入金	1,632	2,037	+405
投資有価証券	768	582	-186
その他	697	956	+258
負債	3,266	3,210	-55
預り金	2,087	2,446	+359
借入金	682	-	-682
その他	496	764	+267
純資産	2,878	7,723	+4,845
株主資本	2,794	7,805	+5,010
その他	83	-81	-164
自己資本比率	45.9%	70.1%	+24.2p

NAVER・KADOKAWAからの出資
及び好調な業績により増加

借入金の返済を実施

2026年11月期 2Qの主な取り組み

- 2026年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
- 4月:日本最大級の創作コンテスト「創作大賞 2026」募集開始
- 4月:新機能「コミックビューア」全クリエイターに提供スタート
- 4月:Tales & Co.、星野リゾート「リゾナーレ那須」で日本初宿泊型物語体験『消えた高原の魔女』開催
- 4月:アジア最大のグローバルカンファレンス SusHi Tech Tokyo 2026のセッション記事化を支援
- 4月:noteが参加した戦後 80年プロジェクトが第 63回ギャラクシー賞フロンティア賞を受賞
- 5月:自動の多言語対応、全クリエイターを対象に提供開始
- 5月:月刊少年マガジンで、Tales & Co.が企画から関わった新連載 2本のスタートが決定
- 5月:新機能「note質問箱(β)」、全クリエイターを対象に提供開始
- 6月:Tales & Co.が手掛ける宿泊型物語体験『消えた高原の魔女』、好評につき延長が決定
- 6月:Tales & Co.が手掛ける体験型読書会の開催が決定
- 6月:『宇宙兄弟』がAIコンテキストネットワークに参加
- 6月:物語IPのゲーム化を支援する開発プラットフォームの実証を開始、経産省「IP360」に採択
- 7月:翔泳社がGENIAC事業の実証に参画

目次

01 決算概要・通期業績予想

02 AI時代のnote成長戦略

03 株式の状況・IRについて

noteは、日本有数規模のメディアプラットフォームに成長

2022年からAI時代を見据えて取り組んできた結果、noteに訪れる人は年々増加し、メディア力が向上。
9,000万超のMAUを誇る、日本有数規模のメディアプラットフォームに。

MAU^{※1} (2025年12-2026年5月平均)

9,123万

PV数 (FY2026 2Q-FY2025 2Q対比)

約 1.4 倍

日本のWebサイトアクセスランキング^{※2}

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	chatgpt.com
12	wikipedia.org
13	note.com
14	pixiv.net
15	ameblo.jp
...	...

※1 MAU : Monthly Active Users (月間アクティブユーザー) の略であり、非会員も含め「note」に月1回以上アクセスしたアクティブブラウザの合計数。

※2 Similarwebより引用。計測時期: 2026年6月1日時点

noteはAIに引用されやすく、しかもそこから人がやってくる場所に

信頼できる情報源として、AIから引用される

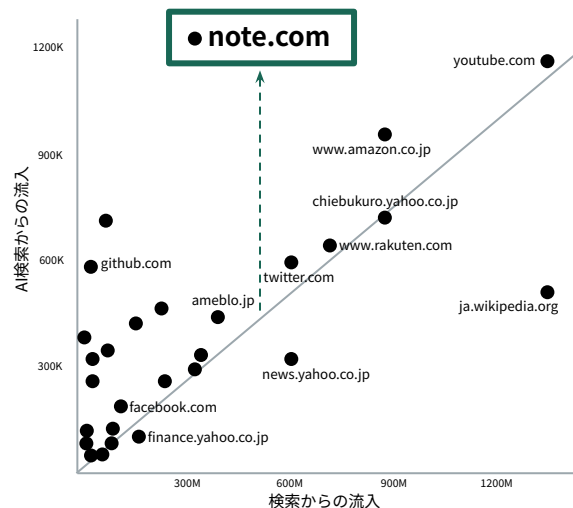
AIに引用される
国内ドメインランキング 第 **2** 位

AI検索で引用されるドメイン日本 TOP5 ランキング (2026年6月)

ランキング	ドメイン
1	www.youtube.com
2	note.com
3	ja.wikipedia.org
4	ameblo.jp
5	detail.chiebukuro.yahoo.co.jp

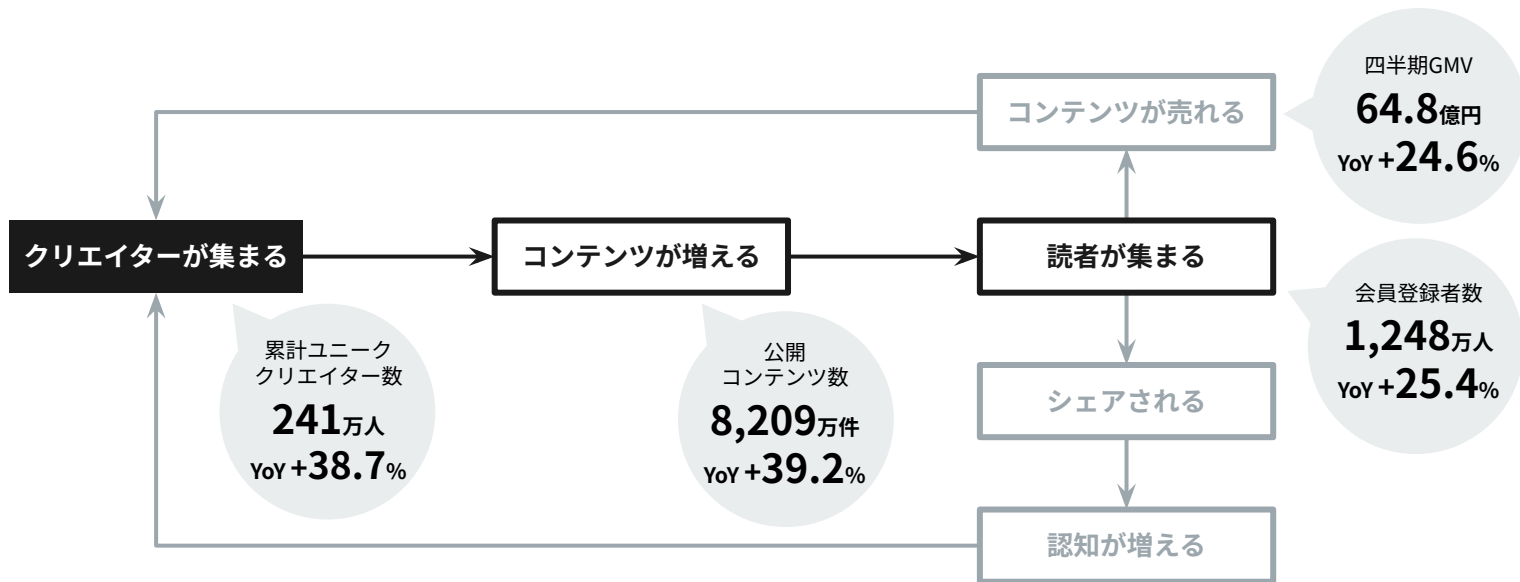
しかも、AI検索からの流入も多い

AI検索からの流入期待値
他サイト比較 約 **4** 倍



AIの後押しにより、ネットワーク効果による成長が加速

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AIによりさらに増幅、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プラットフォームの規模・GMV・利益の成長がさらに加速。



**AIに引用されやすく、
しかもそこから人がやってくる。
AI時代の優位性を獲得**

さらなる成長加速のため、深津がCSO（Chief Strategy Officer）に就任

AIを中心に据えた成長戦略をさらに強力に推進するため、CXO（Chief Experience Officer）の深津がCSO（Chief Strategy Officer／最高戦略責任者）に就任。エコシステム全体の戦略設計を担う



深津 貴之
Takayuki Fukatsu

インタラクティブデザイナー。
株式会社THE GUILD代表。
note株式会社CSO、弁護士ドットコム株式会社CXOを務める。
近年は自治体や企業の戦略AIアドバイザーを多数歴任し、AI主導の組織変革（AIDX）を牽引。武蔵野美術大学客員教授、ZEN大学客員講師として教育にも携わる。

CXO（Chief Experience Officer）

**プロダクトの
体験設計を担当**

CSO（Chief Strategy Officer）

**エコシステム全体の
戦略設計を担当**

－ CXO時代の主な実績 －

- noteの「グロースモデル」設計
- ミッション・ビジョン・バリュー（MVV）の策定
- CXOとして参画後、noteのMAUは2年で約7倍に拡大（2017年11月-2019年11月比較）
- noteのドメイン移行の推進（note.mu → note.com）
- AI機能の導入と社内外への浸透を推進

noteは、AI時代の コンテンツ流通インフラへ

これまでの note

クリエイターのメディアプラットフォーム



これからの note

AI時代のコンテンツ流通インフラ

良質な創作・一次情報を、AI時代の「流通・収益・還元」へつなげる存在へ進化

A B C D → E

AI Business Creative Data EcoSystem

AI時代における、noteの成長戦略

noteが強みを有する4つの成長資産が連動し、AI時代のコンテンツ流通インフラを形成する

AI コンテンツ流通を広げるエンジン

- AIに引用・参照されやすいサービス設計・構造
- コンテンツを最適な読者に届けるレコメンドのしくみ
- Google・NAVERなどグローバルテクノロジー企業との連携

Business 収益化の出口拡大

- コンテンツ課金・クリエイターへの還元のしくみ
- プラットフォームを活用した企業への収益機会提供
- 多様な企業とのパートナーシップ・連携を推進

Creative 価値創出の源泉

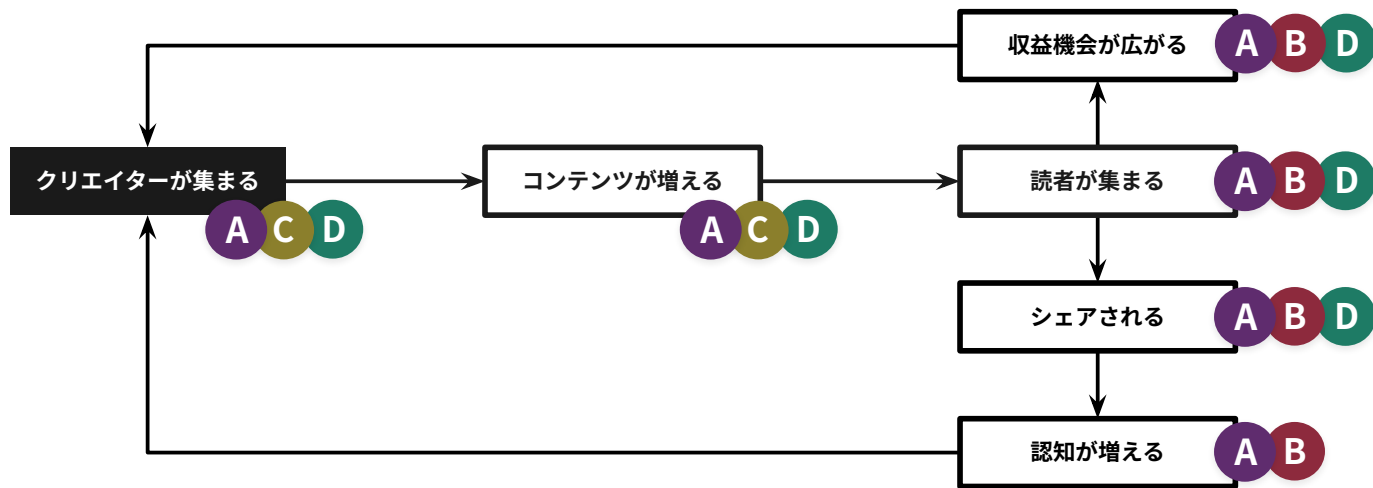
- 多様なクリエイター・コンテンツが集まるプラットフォーム
- KADOKAWAをはじめとするメディアとの連携
- IP創出につながるコンテストや作品の企画・展開

Data AI時代の資産

- 蓄積される記事・レビュー・読者の反応
- 企業や公的機関が発信する信頼できる一次情報
- GENIACによる高品質コンテンツのデータベース

EcoSystem A (AI) × B (Business) × C (Creator) × D (Data) → EcoSystem

AIで、noteのグロースモデルは進化する



A AI

AIレコメンド・検索・
翻訳などでコンテンツの
流通を促進

B Business

クリエイター・パートナーへ
の収益還元を拡大

C Creative

クリエイターが集まり
創作が生まれ続ける

D Data

記事・反応・評価が
蓄積される

Ecosystem

AI / Business / Creative / Data が相互に好循環をつくり出し、
グロースモデルが進化、さらに大きなエコシステムへ

AI化を推進した先にnoteが目指す未来

クリエイター

創作するだけで
さらに報われる未来

AIによるレコメンド・翻訳が作品を最適な読み手に届け、読まれる機会と収益を拡大する。

AIコンテキストネットワーク等、創作の成果がさらにクリエイターに還元される構造をつくる。

パートナー企業

noteを使うだけで
新しい顧客と出会える

オウンドメディアやAIOといった法人のマーケティング活用が、noteを使うだけで可能になる。

noteへのコンテンツ数が増えれば増えるほど、顧客や収益が増える構造を提供する。

noteの組織・社員

AIをフル活用する
未来の組織づくり

経営の意思決定そのものにAIを組み込み、採用・教育・評価まで一貫通貫で仕組み化する。

AI活用が、組織だけではなく、個人にとっても能力向上など、成長をもたらす構造をつくる。

**だれもが創作をはじめ、
続けられるようにする**

具体的な取り組み

- AIコンテクトネットワークの強化
- 生成AIを活用したレコメンドエンジンの全面刷新
- 自動多言語対応、全クリエイターを対象に提供開始
- 新機能「質問箱 (β)」の提供開始
- 日本最大級の創作コンテスト「創作大賞2026」開催
- 法人のPRニーズに応えるサービスの強化・拡充
- noteコンテスト・執筆プランの導入事例
- Googleとの連携によるプラットフォーム価値の向上
- 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
- Tales & Co.が目指すメディア展開プロセスの再構築
- 物語IPのゲーム化を支援する開発プラットフォームの実証を開始
- 事業提携・M&A等の活用による非連続な成長

AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data
AI	Business	Creative	Data

AIコンテクトネットワークの強化 - 概要

noteに集まる感想・レビュー記事をAIがキーワードごとに自動集約してページを生成、ページからそのまま購入画面などへ送客できるようになる機能。書籍・ゲーム・映画などさまざまなキーワードで随時ページを生成。

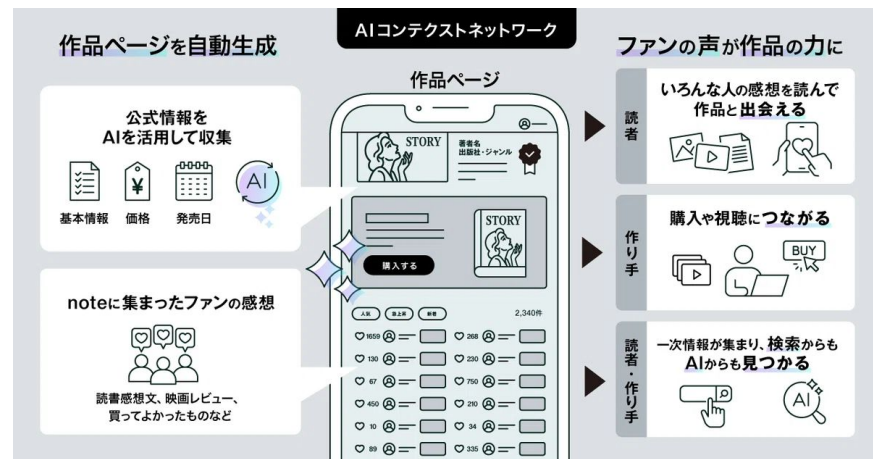
AIコンテクトネットワークの概要

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記事から購買につなげる仕組み。

【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

書籍・ゲーム・映画などのページを随時生成
キーワードページ数は **63万件** を突破 (2026年6月末時点)



AIコンテクトネットワークの強化 - パートナー企業の拡大

最終回を迎えた『宇宙兄弟』（小山宙哉）がAIコンテクトネットワークに参加、公式メッセージを加筆した作品ページを展開。今後あらゆるジャンルに展開を広げ、パートナー企業の拡大を目指す。

今後の展開

noteが公開情報をもとに自動作成したキーワードページ上に、自社の情報を加えてより正確で充実したページを展開できたり、noteに集まる口コミ・感想記事の分析レポートを提供したりといった、公式パートナーメニューの展開を予定。

【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
- レポートの提供と販促支援
- クリエイターへの収益還元の仕事構築

『宇宙兄弟』
作品ページ

宇宙兄弟

関連タグ

#漫画 (257,984) #宇宙 (121,489) #マンガ (558,351) #名言 (76,321) #日記 (5,573,630) #マンガ感想文 (85,642)



宇宙兄弟 完結記念

記事を書く

みんなの感想、集まっています

連載18年、『宇宙兄弟』がついに完結を迎えます。この作品をとおして、キャラクターたちに想いを馳せてくれた方、人生のどこかで宇宙兄弟と時間をともにしてくれた方、そんなみなさんの声が、完結を記念して集まりました。

ネーム収録小冊子付き 宇宙兄弟(45)特装版 (...)

2,090円

author 小山宙哉 発売日 2025年7月23日 ページ数 223

45巻収録の#413-#421、9話分のネーム(ラフ)を一冊に。巻末には制作についてのあれこれを開いた小山宙哉のインタビューも収録。【本編内容】NASA、JAXA、ロスコス...

Amazon.co.jpでみる

#2026年6月15日 19:31時点

人気 急上昇 新着

宇宙兄弟(45) (モ...

1,371円

著 小山宙哉 発売日 ページ数 225

NASA、JAXA、ロスコの六太の軌道を割り出が乗るソユーズを向か

Amazon.co.jpでみ

#2026年6月15日 15:25時点

すべての記事 2,480件

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。

レコメンドエンジン刷新の効果

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。

レコメンドエンジン刷新出面合計

記事imp

(2026年6月 前年同月比)

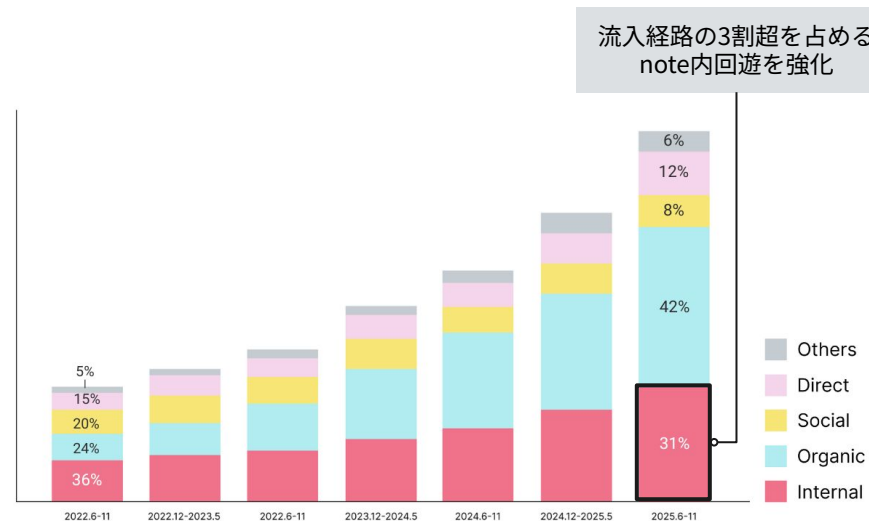
約 **5.3** 倍

レコメンドエンジン刷新出面合計

記事PV

(2026年6月 前年同月比)

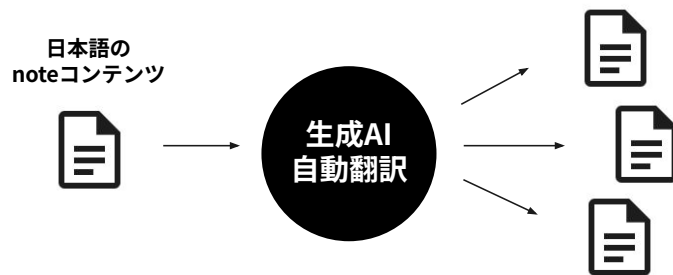
約 **4.7** 倍



note記事のPV（Web・アプリ合算）の推移

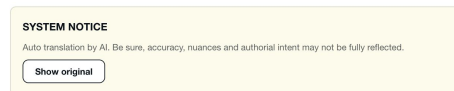
自動多言語対応、全クリエイターを対象に提供開始

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、5月27日より全クリエイターを対象に英語から対応開始。

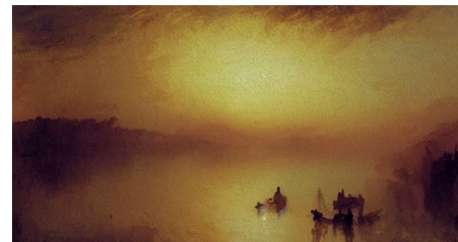


- **2026年5月：全クリエイターを対象に提供開始**
まずは英語から、翻訳記事を自動生成。
海外の検索結果やSNS、AIサービスに表示されるように。

- **今後の予定**
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

新機能「質問箱 (β)」の提供開始

読者やファンからの質問を受け取り、回答を公開できる新機能「note質問箱(β)」を5月下旬に正式リリース。質問への回答を通じ、読者との対話そのままクリエイターの発信活動の資産となるツール。

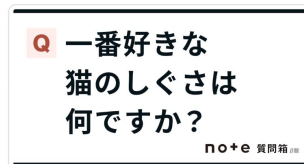
質問箱機能提供のねらい

- **記事を書く以外の発信手段を提供**
質問への回答を通じて、自分の考えを発信できる
- **ファンや読者との距離を縮める**
読者との交流を増やし、記事を書くきっかけが生まれる
- **note内にコンテンツとして蓄積できる**
SNSのDMや外部サービスでのやりとり流れず、回答が自分のコンテンツとして蓄積される
- **メンバーシップ等の有料コンテンツとしても機能**
質問の受付範囲をメンバーシップや定期購読マガジンの読者限定に設定でき、有料コンテンツとしても活用可能

質問箱ページ



SNSでの表示



受け取る範囲の設定



日本最大級の創作コンテスト「創作大賞2026」開催

今年で5回目となる日本最大級の創作コンテスト「創作大賞2026」を開催中。
あらゆるジャンルを対象に幅広く作品を募集、受賞作は各メディアからの書籍化、連載化、映像化などを目指す。

「創作大賞2026」概要

- 過去4回の開催で累計約17万作品の応募が寄せられ、**32作品がメディア化を実現**した日本最大級の創作コンテスト
- 各部門には**34のメディアが選考に参加**。
大賞受賞作品には担当者がつき、雑誌・メディアへの掲載や、書籍化、連載化、映像化などを目指す
- クリエイターの創作を後押しするさまざまな関連イベントも開催
- 昨年の同時期と比べて約**2.9倍のペース**で作品が集まる
(6月上旬時点)



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1,248万人、MAU9,123万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コンテクトネットワーク

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

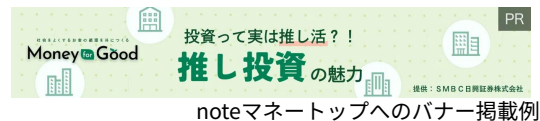
法人協賛型コンテスト

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。



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。

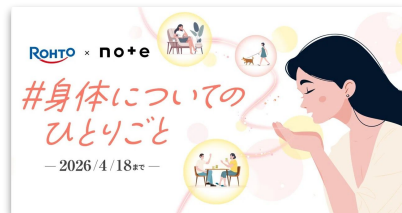
企業協賛型コンテスト 開催事例



パーソルキャリア



Netflix



ロート製薬



ライフネット生命

note pro 執筆プラン 導入事例



明治ホールディングス

執筆プランを導入し、プロのライターが記事の執筆を担当。運用担当者は記事の企画・編集に専念しながら、読者にわかりやすい記事を発信。

▶ note proや執筆プランに関する[インタビュー記事はこちら](#)

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。



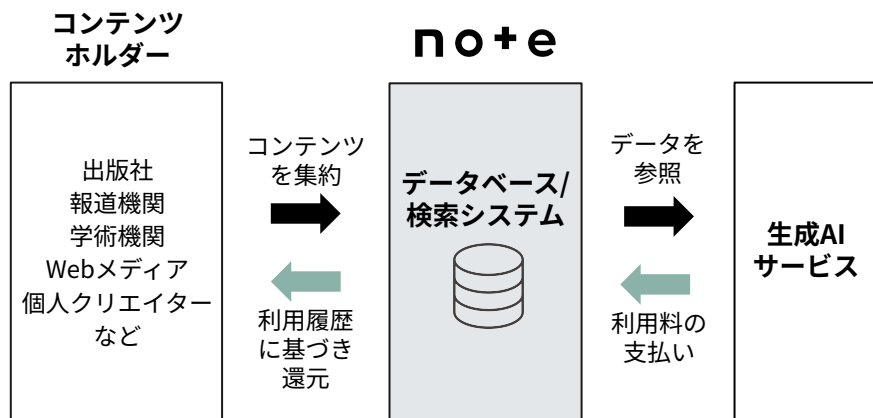
Geminiとのコラボコンテスト

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継続的に開催。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。



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

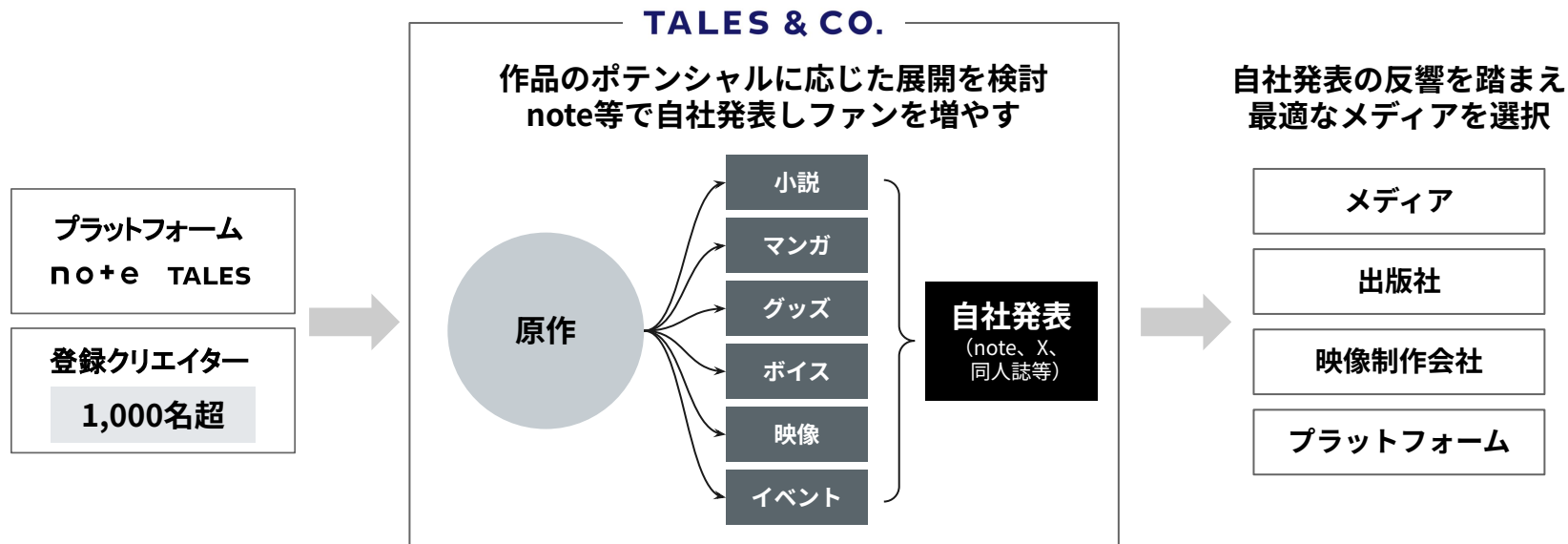
RAGデータベース開発の内容とメディア等との連携実績が評価され、生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択。NEDOからの委託事業として、note内外の高品質なコンテンツを集約したデータベースの構築事業を推進。



事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 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 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
実証パートナー	KADOKAWA／ダイヤモンド社／学術著作権協会／翔泳社 New! 2026年7月参画 上記の公表済み事業者を含む十数社・団体と推進中
進捗状況	RAGデータベースのプロトタイプは完成済み パートナー各社のコンテンツによる実証で精度を高めつつ、生成AIサービス事業者複数社との協議も進行中
費用	NEDOからの委託事業として実施、プロジェクト費用は規定に基づき認められた範囲で全額が精算対象

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.企画作品のさまざまな展開が進展

星野リゾートと共同開催の日本初宿泊型物語体験や、講談社「月刊少年マガジン」編集部と連携した新連載の展開など、Tales & Co.がプロデュース・編集として関わる作品のさまざまな展開が進展。

星野リゾートと共同で宿泊型物語体験を提供

- 作家が施設のためにオリジナルの物語を書き下ろし、宿泊者が物語の世界に没入できる宿泊型物語体験を企画。
- 好評により、開催期間を1ヶ月から3ヶ月に延長、宿泊プランも拡充して提供。



「月刊少年マガジン」で新連載2本がスタート

- Tales & Co. が登録クリエイターから募集した漫画原作の企画を「月刊少年マガジン」編集部で紹介、両者で協力して企画・原作の制作を推進。
- 『青麦と時鳥』は6月、『蒼天の巨城国』は8月に連載開始



物語IPのゲーム化を支援する開発プラットフォームの実証を開始 経産省のコンテンツ産業支援事業「IP360」に採択

ゲームシナリオ制作などの実績やAIを活用した創作支援の取り組みなどを活かし、日本初の物語IPをゲームとして展開するための開発プラットフォームの構築を推進。

概要

- **実証事業の内容**

物語IPのゲーム展開に必要な企画開発、シナリオ設計、アセット制作、プロトタイプ開発などの工程を支援する仕組みを構築。

これまでコストや開発体制の面で実現が難しかった物語IPのゲーム展開に取り組みやすくし、作品の品質を保ちながら、より多様なIPをスピーディーに届けることを目指す。

- **IP360 採択の概要**

経済産業省「IP360 -Toward 20 Trillion Yen-」コンテンツ産業支援メニューのうち、「開発プラットフォーム構築支援」に採択され、開発費用の一部について補助を受ける予定。

（補助期間の上限は1年、補助上限額は1億円）



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!

AI時代のnoteの強みを活かして事業をひろげ、エコシステムを拡張

AI / Business / Creative / Dataの成長資産を結びつけ、noteの各事業をひろげて、AI時代のコンテンツ流通インフラを形成。資本業務提携先をはじめとするパートナー企業とも積極的に連携しながら、noteのエコシステムを拡張していく。

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：1,248万人
公開コンテンツ数：8,209万件
累計ユニーククリエイター数：241万人

note PRO 法人向けサービス

note pro有料契約数：1,133件
法人アカウント数：約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

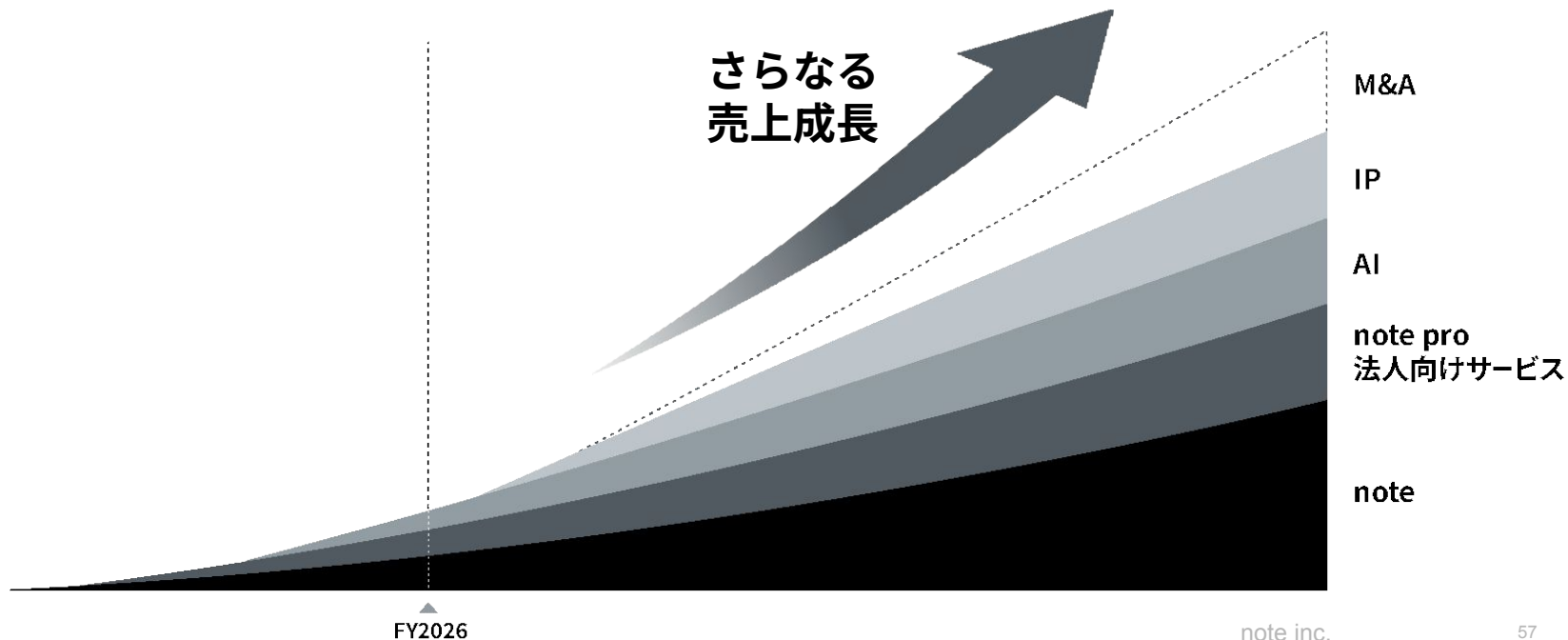
IP TALES / Tales & Co.

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）

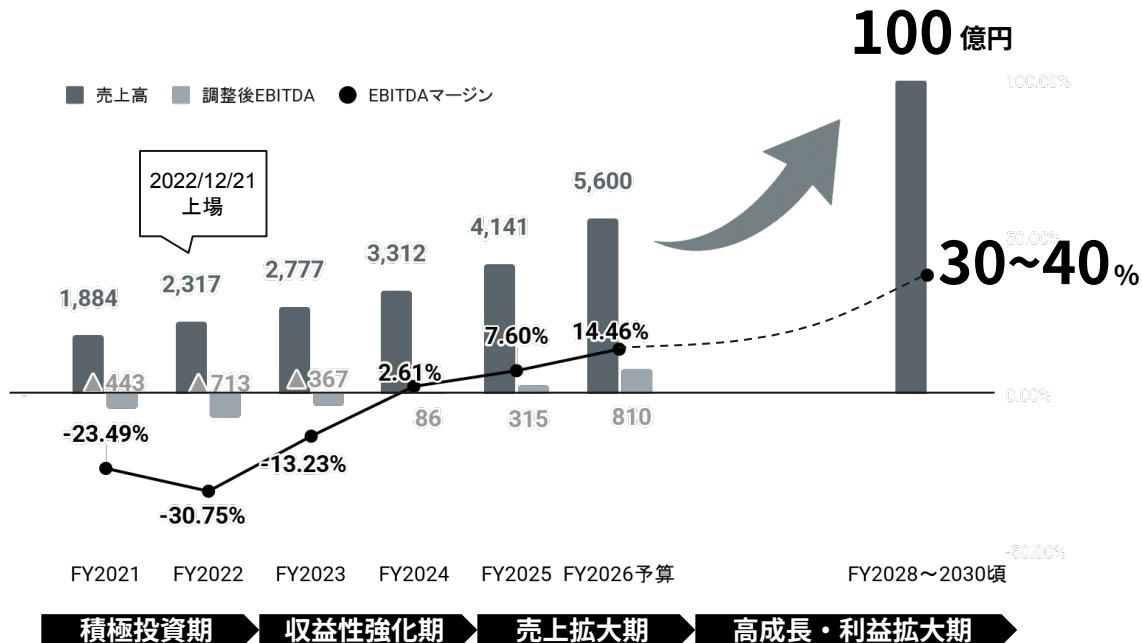
2028-2030年頃に連結売上高100億円、EBITDAマージン30~40%を財務目標として設定。
 売上高の継続的な成長と利益の伸長を両立させ、プライム市場も視野に入る水準へと拡大を目指す。

基本方針

収益性とのバランスを意識しながら単
 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)

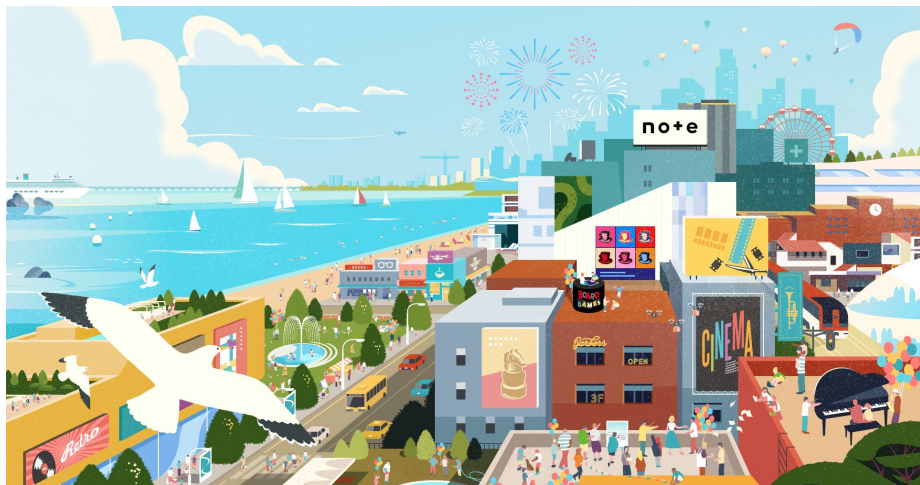
- 連結売上高 100億円
- EBITDAマージン 30~40%



* 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

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 AI時代のnote成長戦略

03 株式の状況・IRについて

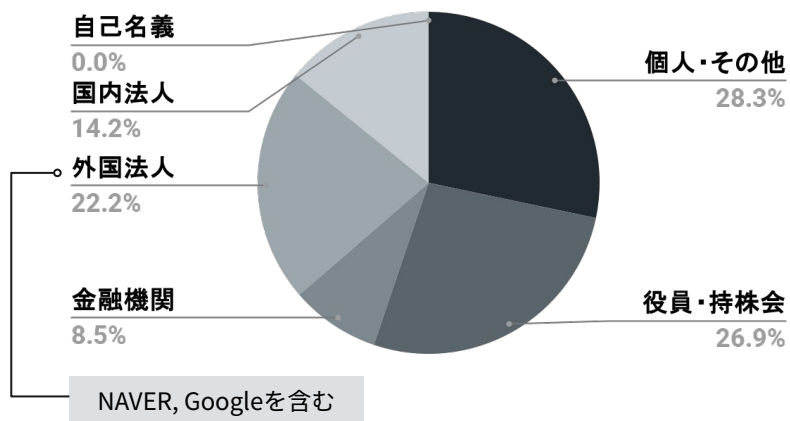
株式情報（2026年5月末時点）

資本業務提携により国内法人・外国法人の比率が増加するとともに、株主数は昨年から1,000名超増加。
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	14,891名
発行済株式数	19,368,800株

株主構成（*2）



大株主（上位10名）の状況

	株主名	所有株式数	持株比率
1	加藤 貞顕	5,087,000	26.26%
2	NAVER Corporation	1,429,500	7.38%
3	株式会社KADOKAWA	1,000,000	5.16%
4	GOOGLE INTERNATIONAL LLC	984,200	5.08%
5	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	970,000	5.01%
6	株式会社日本経済新聞社	661,000	3.41%
7	楽天証券株式会社共有口	504,500	2.60%
8	株式会社SBI証券	354,794	1.83%
9	NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	304,200	1.57%
10	株式会社マイナビ	297,300	1.53%

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。

導入の目的	<ul style="list-style-type: none">● 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● 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 (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 <ul style="list-style-type: none">● 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

IRに関する取り組み

より多くの投資家のみなさまにnoteを知っていただき、対話を深めるため、IR活動を積極的にひろげています。

JPX Startup 100 に選定

売上高成長率と時価総額成長率の2つの成長性指標に基づき、高成長スタートアップ100社で構成される新株価指数の構成銘柄に選定。ETF等の連動商品を通じて、より幅広い投資家にnoteを知っていただく機会の拡大が期待される。



個人投資家向け説明会への登壇

7月25日（土）に湘南投資勉強会に登壇します。東京都内（銀座）での会場開催に加え、オンラインでも同時開催されます。以下より事前登録の上、ご参加ください。
<https://peatix.com/event/5038015>

The poster for the 84th湘南投資勉強会 (84th湘南Investment Study Meeting) is titled "第84回湘南投資勉強会" and "参加無料" (Free Participation). It features a "特別講演" (Special Lecture) by "ゲスト：IR Agents さん" (Guest: IR Agents). The IR説明会 (IR Explanation Meeting) is held at "昭栄薬品/note/ウリドキ". The event is on "7/25 (土) 12:30 - 17:00". The venue is "【会場】 東京都内(銀座) 会場/オンライン 同時開催" (Venue: Tokyo, Ginza; Venue/Online simultaneous event). The poster also lists four speakers: IR Agents さん (note), 昭栄薬品株式会社 代表取締役社長 藤原 浩一 氏 (昭栄薬品株式会社 代表取締役社長), note株式会社 (note株式会社), and ウリドキ株式会社 代表取締役社長 藤原 浩一 氏 (ウリドキ株式会社 代表取締役社長).

IR解説記事の発信・質問箱の開設

IR noteで、noteの事業やビジネスモデルを個人投資家にもわかりやすく解説する「IR解説シリーズ」を連載。あわせて投資家からの質問を受け付ける質問箱を開設し、回答を公開することで対話の裾野を拡大。



IR情報の発信

当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteなどを通じて発信しています。

以下のURL・QRコードよりご確認ください。

▪ IRサイト

適時開示をはじめとする株主・投資家のみなさま向けのお知らせや各種情報を掲載しています。

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

▪ IR note

決算に関する情報やMonthly Report、当社の事業に関する解説記事などを発信しています。

https://note.com/note_ir



▪ X (旧Twitter)

noteやIRに関するタイムリーな情報をお届けしています。

▶ 取締役CFO鹿島 Xアカウント @kashiman_jp
https://x.com/kashiman_jp

▪ スポンサーレポート

当社に関する理解を深めていただくツールとして、シェアードリサーチ社によるレポートを公開しています。



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/5243>

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7月1日時点



参加企業数

146 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>

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