

no+e

# 2024年11月期 決算説明資料

2025.1.14 note株式会社（東証グロース：5243）



## 目次

- 01 決算概要
- 02 Googleとの資本業務提携について
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する基本方針
- 06 株主の状況・IR

## 目次

- 01 決算概要**
- 02 Googleとの資本業務提携について
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する基本方針
- 06 株主の状況・IR

# 決算ハイライト

## 2024年11月期 連結決算概要

- 4Qの営業利益は18百万円となり、3四半期連続で黒字を達成。通期累計では営業利益52百万円、純利益98百万円と、**通期黒字を実現**。利益は業績予想も上回って着地。
- note事業の成長により、4Qの売上高は850百万円（前年同期比+17.7%）、売上総利益は795百万円（前年同期比+18.4%）と引き続き堅調に成長。

## note事業

- 4QのGMVは4,344百万円（前年同期比+23.1%）、**通期のGMVは17,064百万円（前年同期比+24.4%）に拡大**。
- 特にサブスクのGMVは4Qで前年同期比+37.2%と、伸びが大きい。

## note pro事業

- 大型の一括導入、及びその他の受注も好調で、**有料契約数は797件（3Q末比+63件）と大きく増加**。
- 料金改定効果も引き続き寄与し、**ARRは563百万円（前年同期比+20.4%）まで拡大**。

## FY25 連結業績予想

- FY25は既存事業の売上成長、新規事業の売上貢献を見込み、**増収増益を想定**（詳細はp.45）

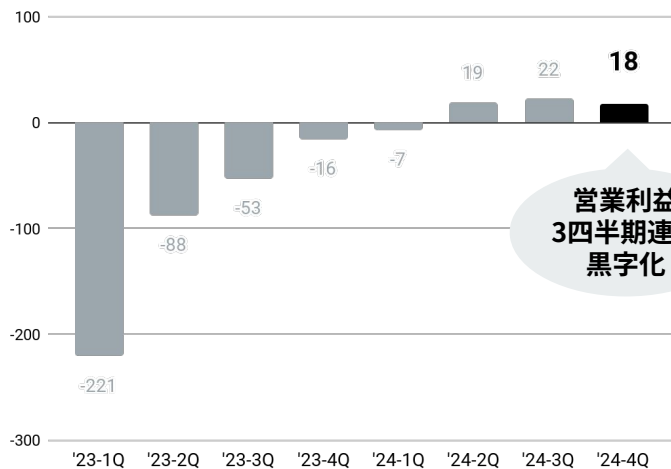
## ファイナンス

- **Googleとの資本業務提携、及び第三者割当による新株発行を発表**（詳細はp.24）

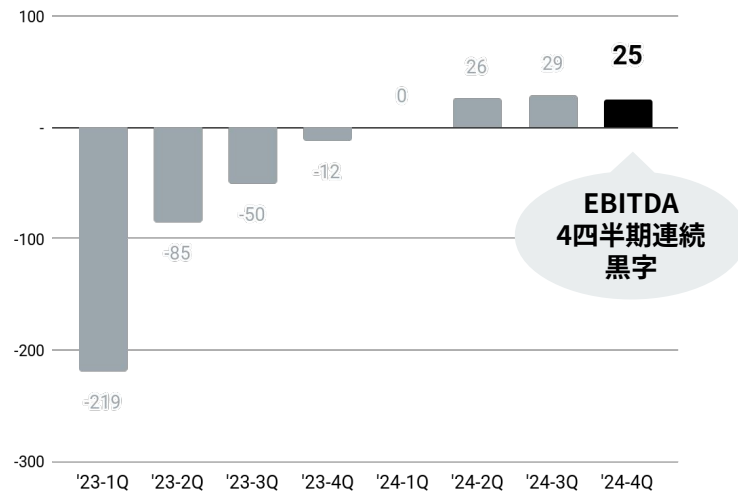
# 営業利益・EBITDAが四半期黒字で推移し、通期黒字を実現。

売上成長により、営業利益は3四半期連続、EBITDAは年間を通じて黒字で推移。結果として、通期での黒字を実現。

## 営業利益（百万円）



## EBITDA（百万円）



\* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

# 2024年11月期 KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下のとおり。各指標とも順調に成長。

note 四半期GMV (流通総額)

**4,344** 百万円

(前年同期比 +23.1%)

note pro ARR

**563** 百万円

(前年同期比 +20.4%)

累計会員登録者数

**893** 万人

(前年同期比 +21.7%)

公開コンテンツ数

**5,107** 万件

(前年同期比 +28.1%)

累計ユニーククリエイター数

**152** 万人

(前年同期比 +19.6%)

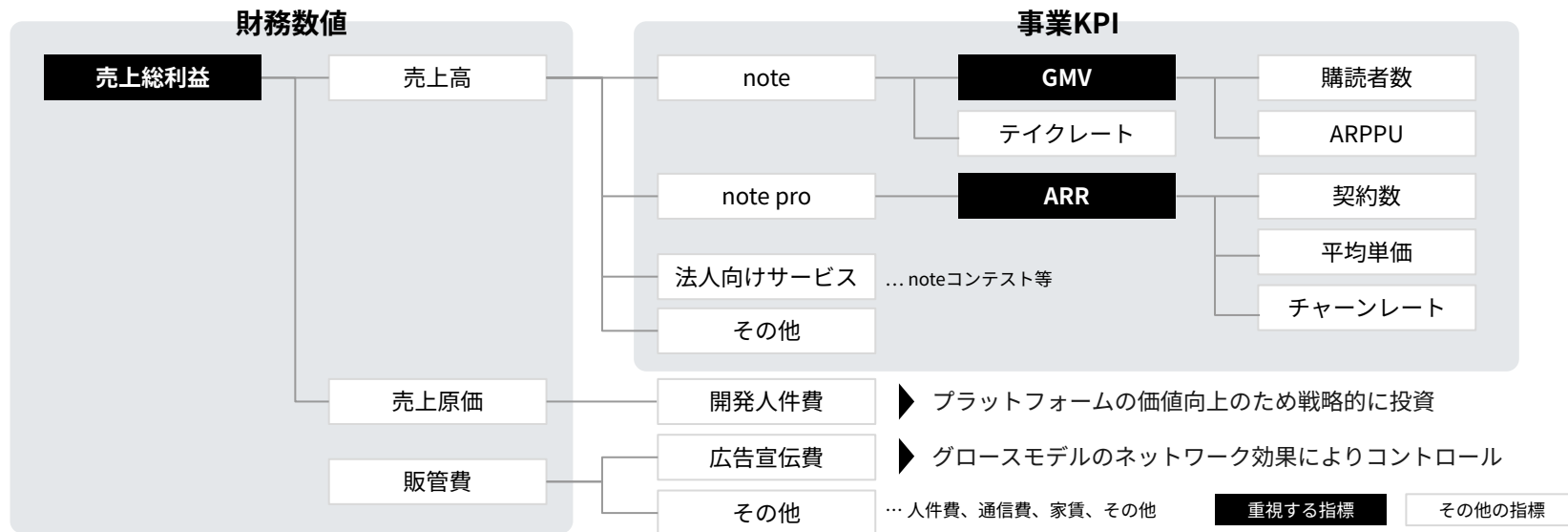
## 2024年11月期 連結業績サマリー

売上高・売上総利益が堅調に成長し、営業利益以下の各利益指標は第2四半期からの**黒字を継続**。FY23と比べ収益が大幅に改善し、**通期黒字化を達成**、利益は業績予想も上回って着地。

単位：百万円	2024年11月期 第4四半期	2023年11月期 第4四半期	対前年比 増加率	2024年11月期 通期	2023年11月期 通期	対前年比 増加率	2024年11月期 業績予想	対業績予想 達成率
売上高	850	722	17.7%	3,312	2,777	19.3%	3,350	98.9%
売上総利益	795	672	18.4%	3,110	2,567	21.2%	3,100	100.3%
営業利益/損失	18	▲ 16	—	52	▲ 380	—	10	528.4%
経常利益/損失	25	▲ 14	—	75	▲ 413	—	25	300.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益/損失	51	▲ 14	—	98	▲ 414	—	20	494.7%

## 参考：財務構造と重視する指標

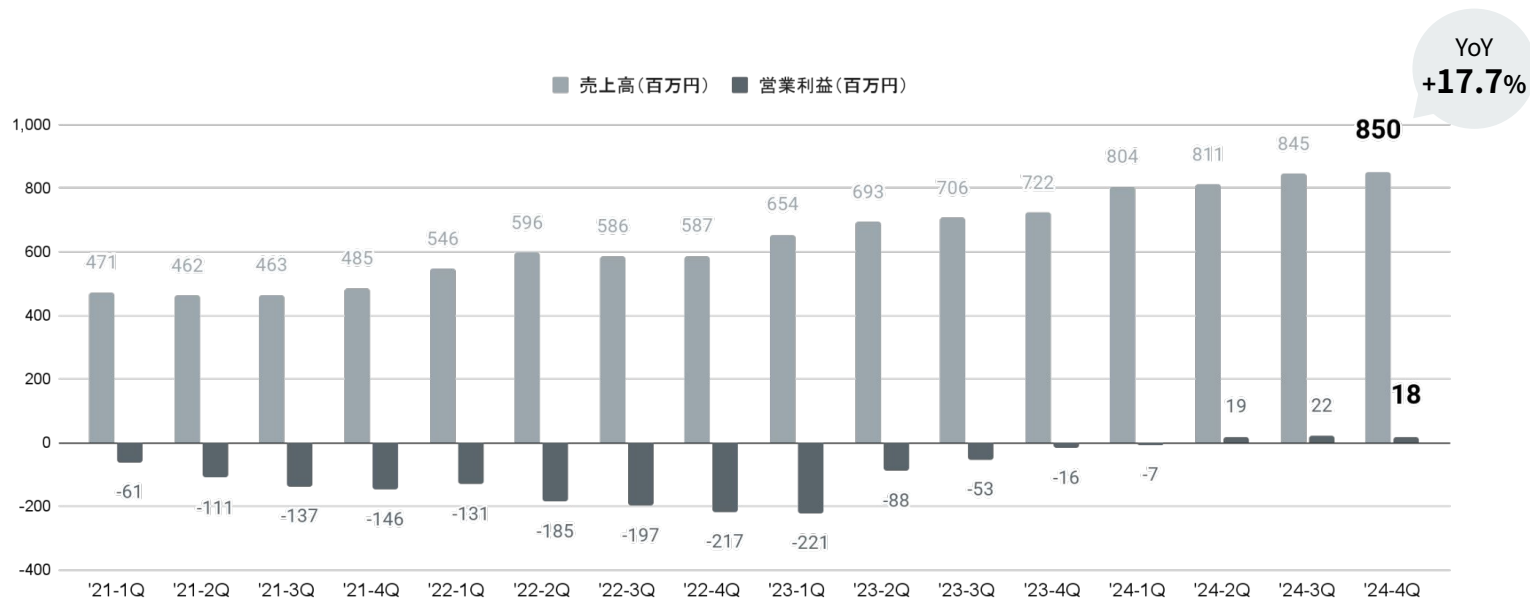
財務指標のうち売上総利益を最重視し、最大化を目指す。そのためプラットフォームのネットワーク効果を働かせ、広告宣伝費等コストを抑制しつつ、noteのGMV・note proのARRを事業KPIと設定し、売上高を成長させる方針。





# 売上高・営業利益 四半期推移

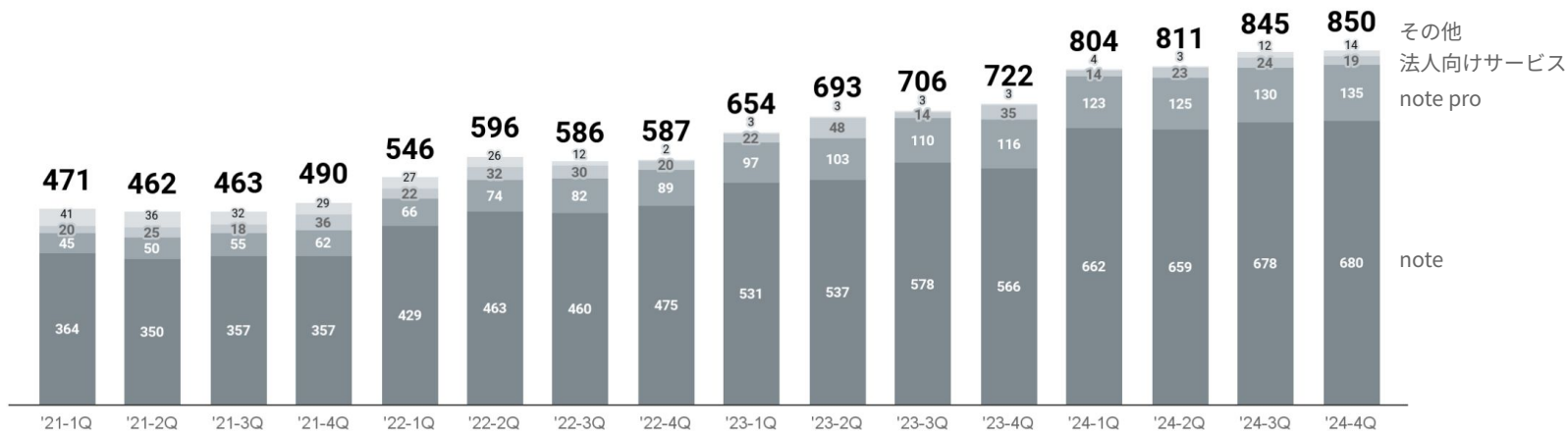
売上高は前年対比で+17.7%となり、順調に成長。営業利益は3四半期連続で黒字。



# 売上高 内訳の推移

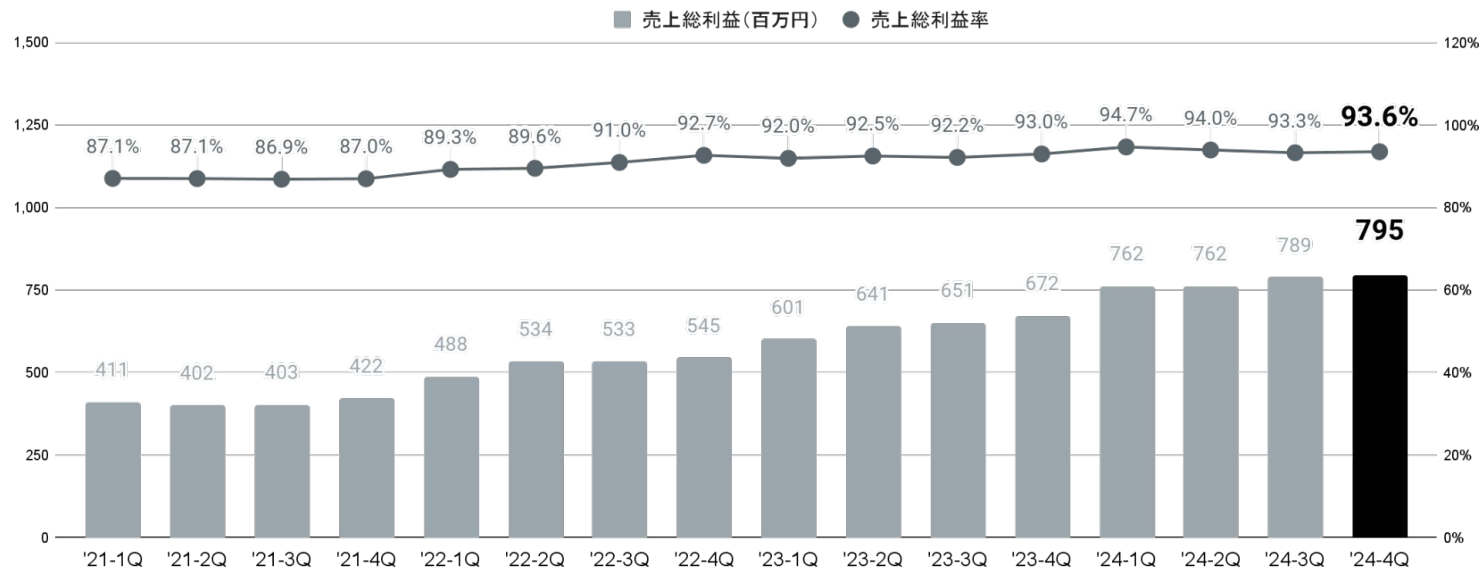
主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。

売上高内訳（百万円）



# 売上総利益・売上総利益率 四半期推移

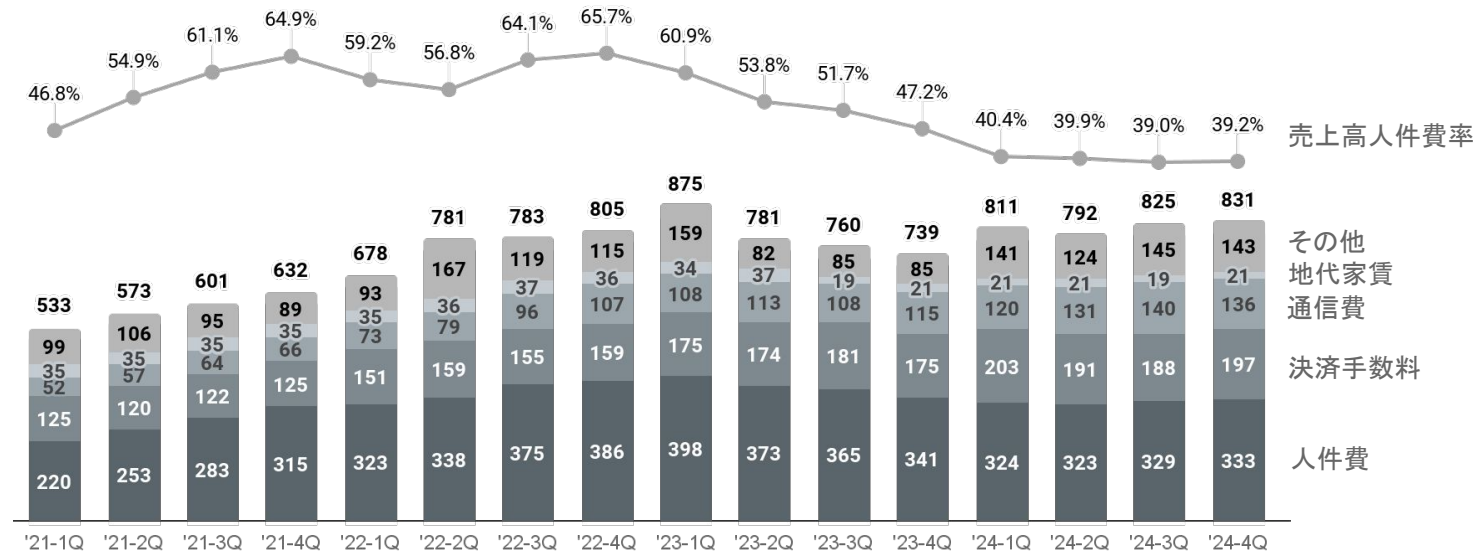
重要指標としている売上総利益は前年同期比+18.4%と増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



note inc.

# 売上原価＋販管費内訳（百万円） / 売上高人件費率

継続的なコストマネジメントにより、売上成長（YoY+17.7%）に対して、費用の伸びはYoY+12.5%と抑えられている。新規開発のための開発業務委託等、戦略投資は実施中。売上高人件費率は4割を割る水準となり、生産性が向上。

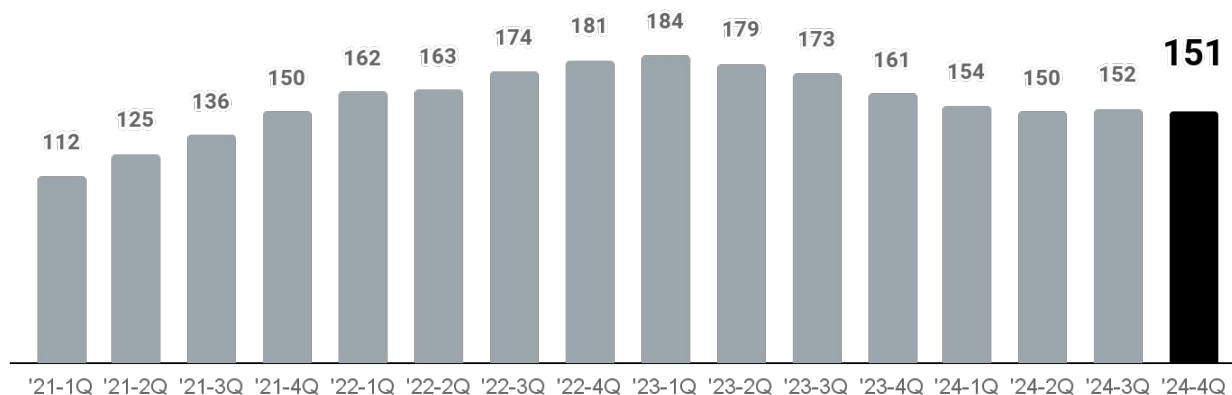


\* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの  
 \* 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、採用教育費、および株式報酬費用を合計したもの

# 人員数推移（連結ベース）

人員数は横ばいで推移。今後は中長期的な事業成長のため収益性とのバランスを見ながら人員数を拡大させる方針。業務委託も併せ戦略投資を実行中。

人員数推移（人、連結ベース）

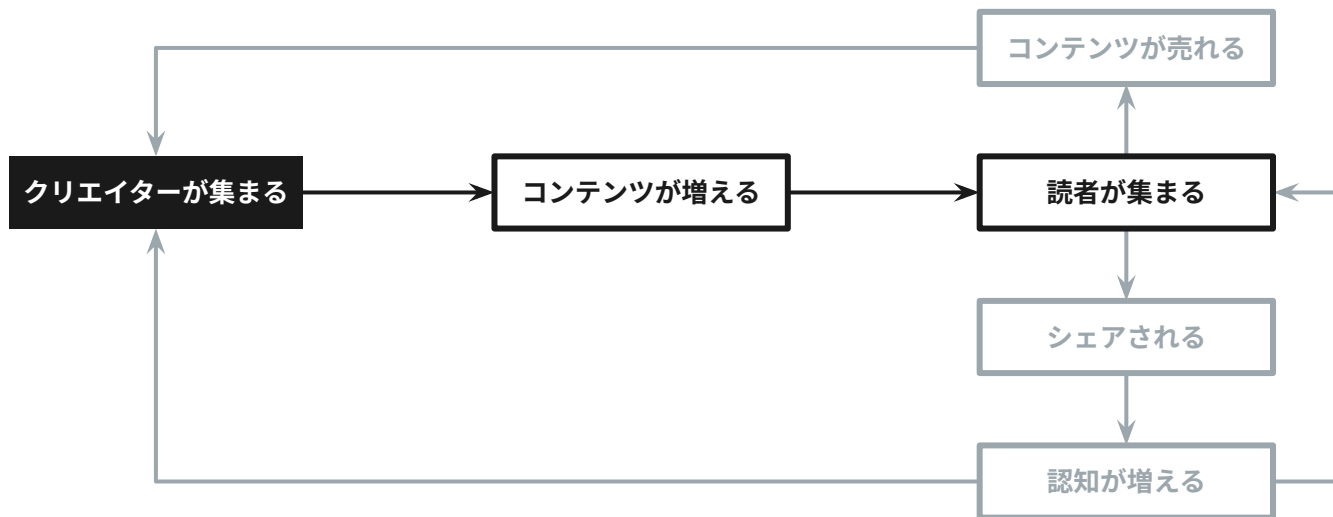


\* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。

\* 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。

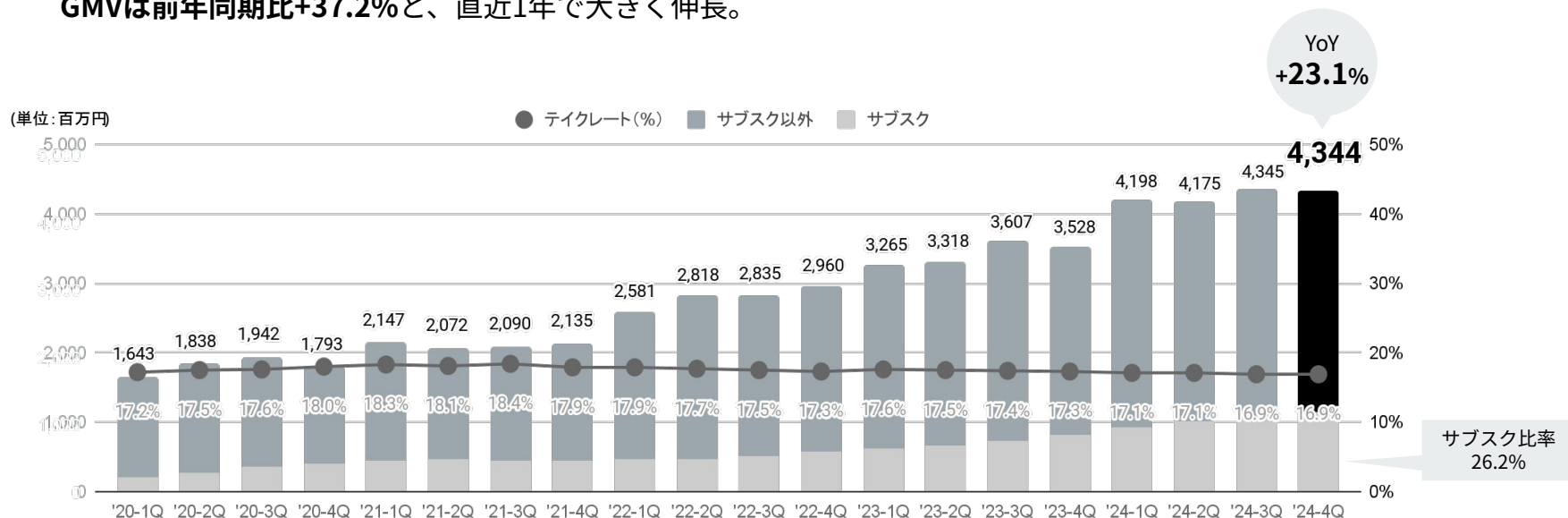
# noteのグロースモデル

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をはたらし、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24.8%**（2024年11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は過去最高を記録した3Qとほぼ同水準を維持して**4,344百万円（前年同期比+23.1%）**。サブスクのGMVは前年同期比+37.2%と、直近1年で大きく伸長。



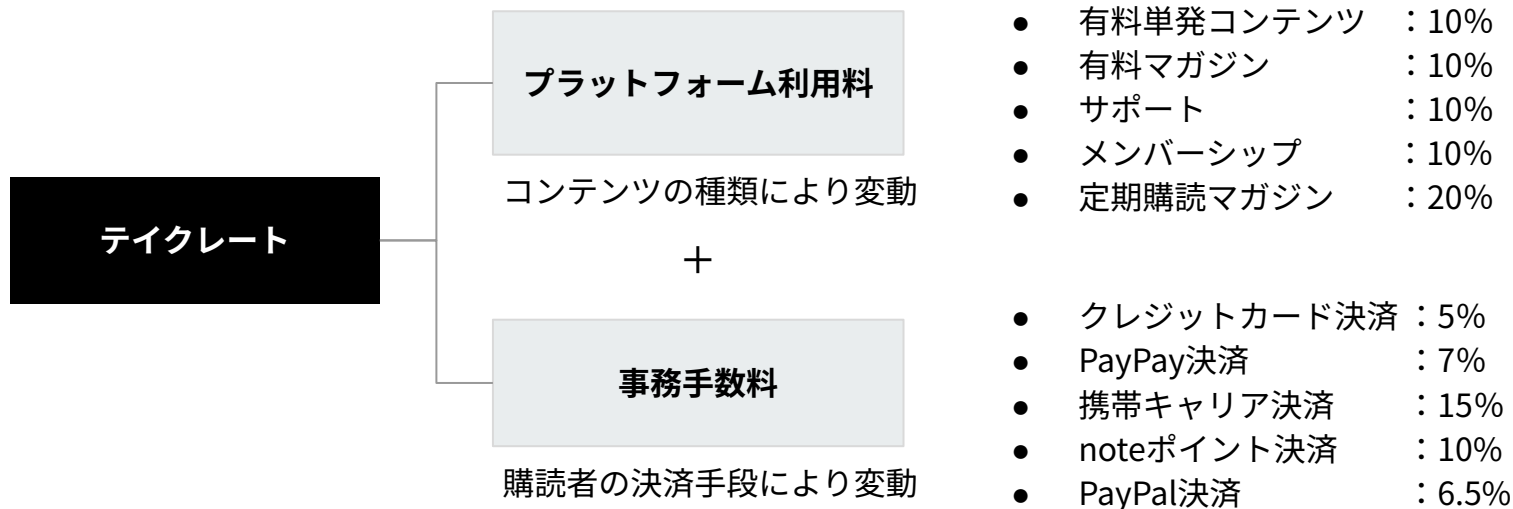
\* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+事務手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したものの。

\* 2023年11月期第1四半期より、四半期流通総額の集計からnoteプレミアムの利用料を除外しています。

\* 「サブスク」は、メンバーシップならびに定期購読マガジンを対象として計算。

## 参考：テイクレート構成要素

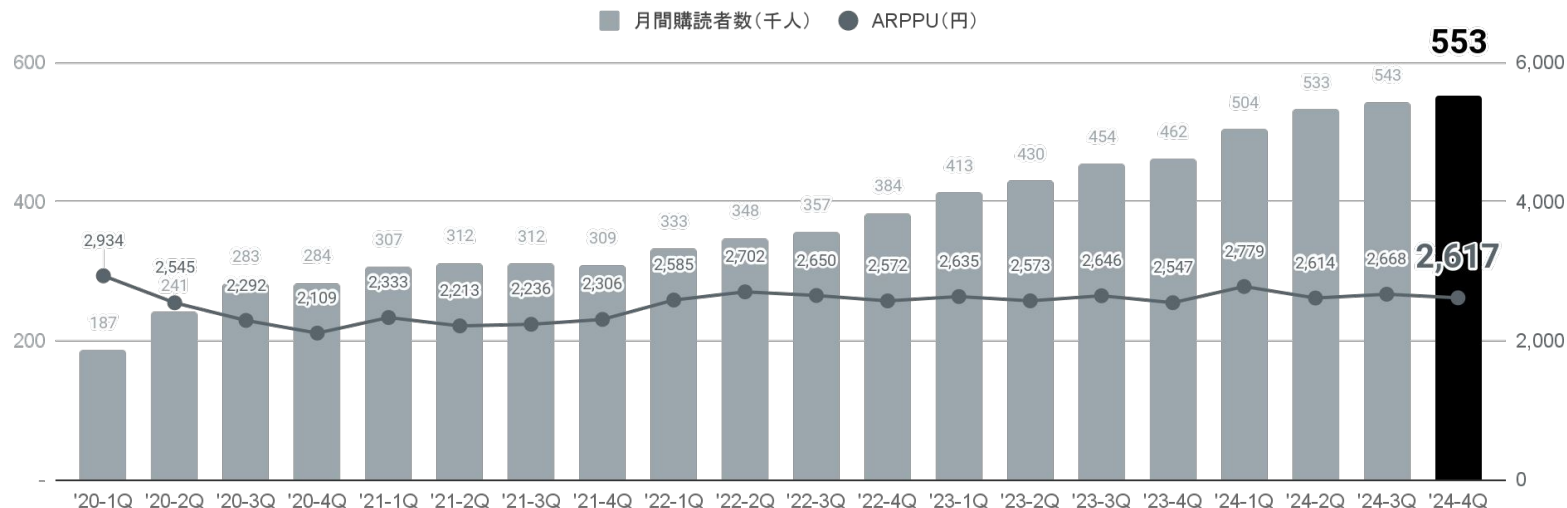
テイクレートはプラットフォーム利用料と事務手数料で構成されており、プラットフォーム利用料はコンテンツの種類によって異なり、事務手数料は購読者の決済手段に応じて変動。テイクレートはこの加重平均となる。





## note：購読者数とARPPU

購読者数は継続的に増加。ARPPUは2Qから引き続き2,600円台で推移。

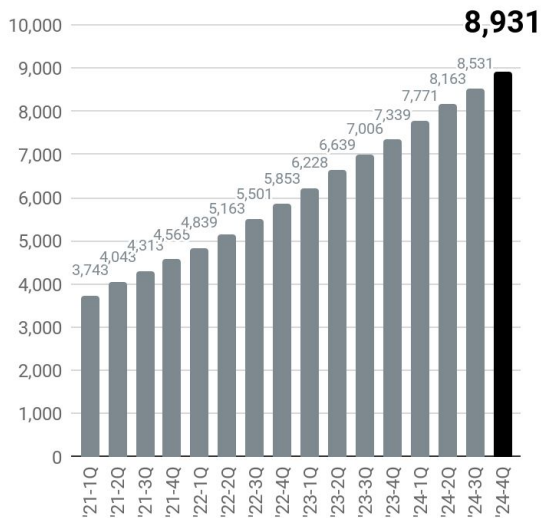


- \* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)
- \* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。
- \* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

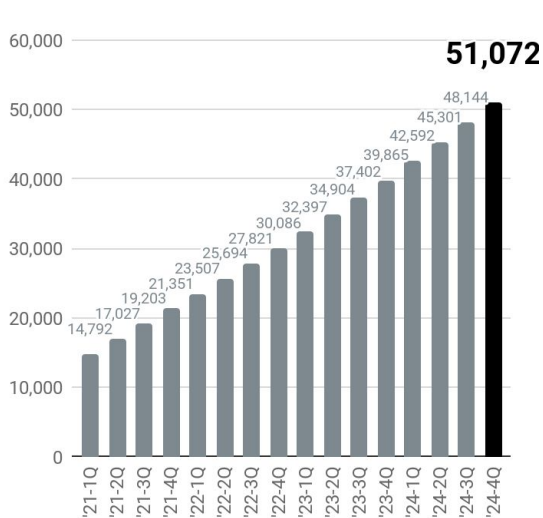
# クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数はいずれも順調に増加しており、noteの街が着実に成長。

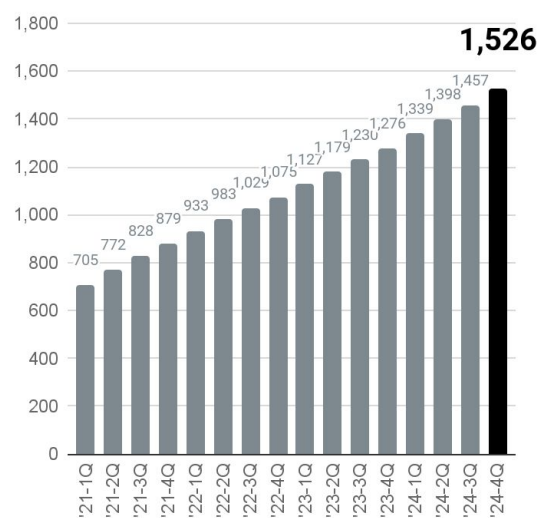
### 累計会員登録者数（千人）



### 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）



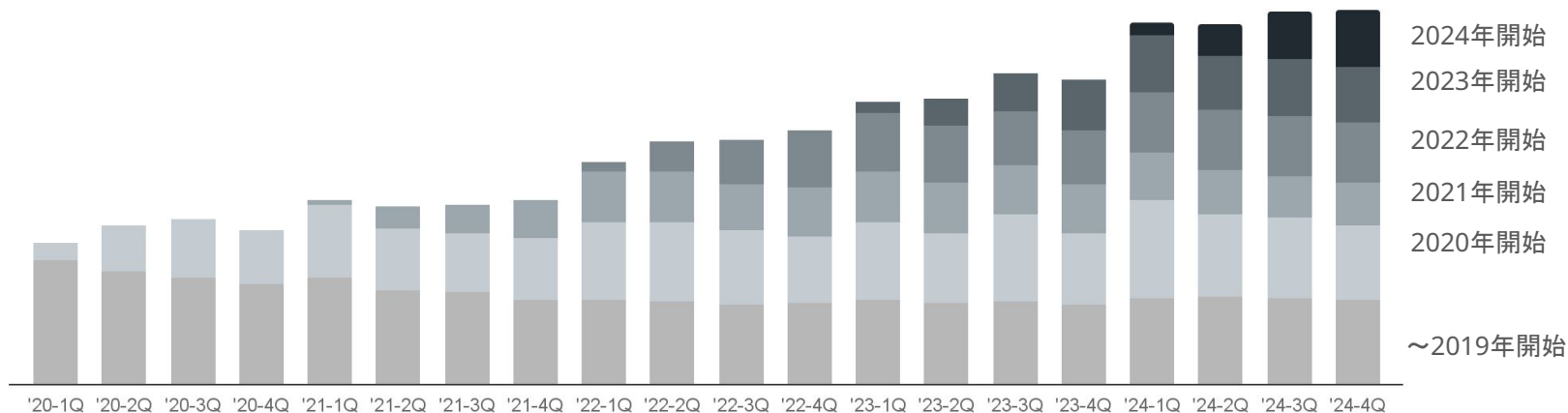
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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

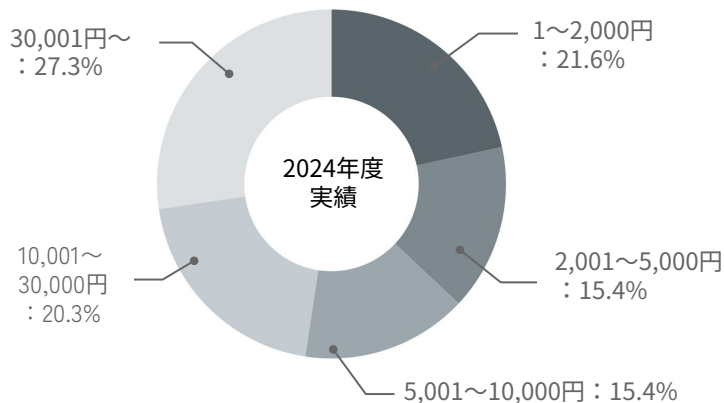


\* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

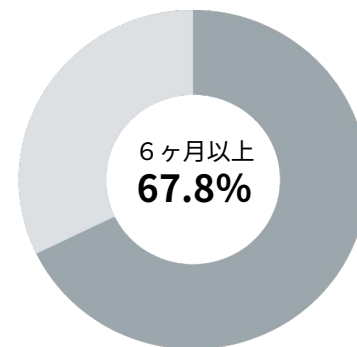
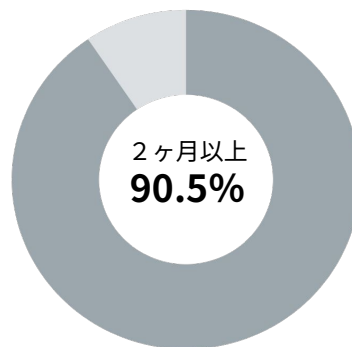
## note：購読者データ（2024年度）

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。

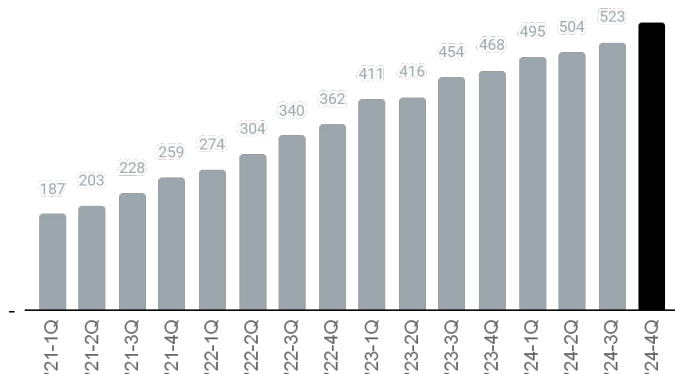
# note pro : ARR / チャーンレート

有料契約件数の増加（次ページ）及び2023年2月に実施した料金改定<sup>※1</sup>の効果が引き続き寄与し、ARRは増加、前年同期比+20.4%。

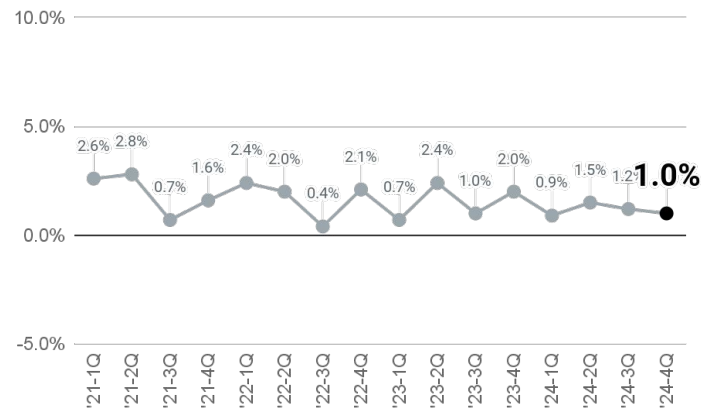
ARR<sup>※2</sup>（百万円）

YoY  
+20.4%

563



平均月次レベニューチャーンレート<sup>※3</sup>



※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。MRRIには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

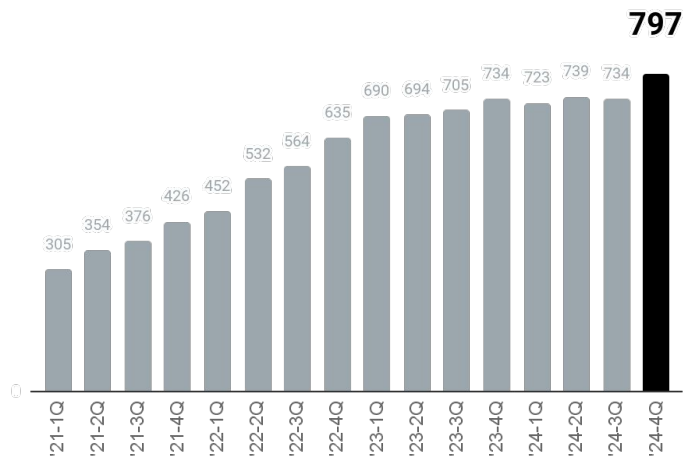
※3 レベニューチャーンレートは、顧客に対する収益をベースに計算した解約率。収益ベースで計算しているため、

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.

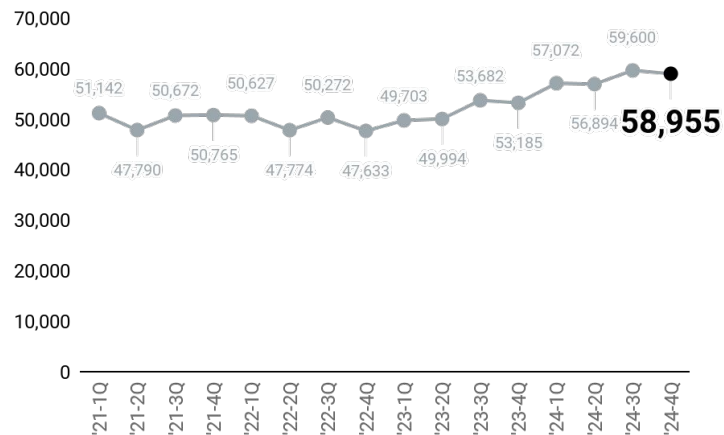
# note pro : 有料契約数 / ARPPU

大型の一括導入、及びその他の受注も好調で、有料契約数は3Qから大幅増（3Q末比+63件）。ARPPUは5万円後半で推移。

### 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。

## 目次

- 01 決算概要
- 02 Googleとの資本業務提携について**
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する基本方針
- 06 株主の状況・IR

# Googleとの資本業務提携及び第三者割当増資のお知らせ

当社は、AI技術を活用した新たなサービス開発を促進し、成長機会を広げるため、Google International LLCとの間で資本業務提携及び第三者割当による新株を発行することを決議。

<b>目的</b>	AI技術を活用した新たなサービス開発を促進し、さらなる成長の機会を広げるため。
<b>ファイナンスの概要</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 割当予定先: Google International LLC</li><li>● 発行新株式数: 984,200株（希薄化率：6.4%）</li><li>● 発行価額: 508円/株</li><li>● 差引資金調達額*: 489,973,600円</li><li>● 払込期日: 2025年1月29日</li></ul>
<b>資金使途</b>	生成AI技術の活用を含む既存事業の強化及び新規事業に関する研究開発及び成長資金 <ul style="list-style-type: none"><li>● note・note proにおける生成AI技術の活用を含めた新機能開発に係る人件費・業務委託費用（本資本業務提携に関連するものを含む）</li><li>● 生成AI技術を活用した研究開発を含む新規事業の立ち上げに係る人件費・業務委託費用（本資本業務提携に関連するものを含む）</li><li>● 上記に必要な人材獲得・教育に係る採用教育関連費用</li></ul>

note inc.

\* 差引資金調達額は、本新株式の払込金額の総額（499,973,600円）から、本新株式に係る発行諸費用の概算額（10,000,000円）を差し引いた数値。



# 本件ファイナンス後のバランスシートの状況

本第三者割当後のバランスシートの状況は以下のとおり。このほかにも金融機関から12億円の当座貸越枠を設定しており、十分な財務健全性を確保。

2024年11月末時点

資産 3,769百万円	負債 2,046百万円
現預金 2,154	預り金 1,577
	その他負債 469
	<b>純資産 1,722百万円</b>
未収入金 1,209	株主資本 1,702
その他資産 404	新株予約権 19

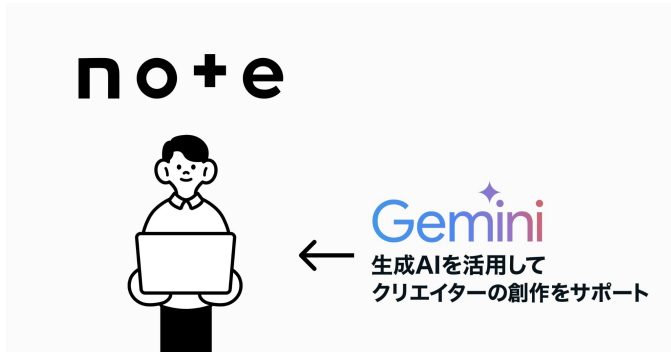
資金調達後イメージ

資産 4,259百万円	負債 2,047百万円
現預金 2,644	預り金 1,577
	その他負債 470
<b>資金調達* +489</b>	<b>純資産 2,212百万円</b>
未収入金 1,209	株主資本 2,192
その他資産 400	<b>資金調達 +489</b>
	新株予約権 19

\* 資金調達額の本新株式の払込金額の総額499百万円から、本新株式に係る発行諸費用の概算額10百万円を差し引いた概算値であり、確定したものではありません。

# GoogleのGeminiで創作支援を強化

Googleの高性能AIモデルGeminiを活用した新機能を開発し、クリエイターの創作支援と企業向け機能を強化



Googleの高性能AIモデルGeminiを活用し、  
クリエイターの創作支援と企業向け機能を強化

クリエイター向け：

- noteの記事編集画面からGeminiが利用できるように

企業向け：

- 炎上防止、コンテンツ分類、リコメンドなどに関するツールを強化し、外部企業への提供を目指す



# 本件ファイナンスの補足説明

本件ファイナンスにかかる補足説明は以下のとおり\*。

質問	回答
Google社と資本業務提携に至った背景	当社はこれまで、Googleの提供するソリューションの活用やイベント開催及び登壇（スマホ写真イベント、Google for Japan等）などの関係性がありました。このような関係性の中で、2024年4月ごろから両者が生成AI関連事業での連携について模索を始め、本資本業務提携の締結に至りました。当社は、この提携により、我々のミッションを実現するための経営計画の重要な一環として、AI技術を活用した新たなサービス開発を促進し、さらなる成長の機会を広げることを意図しております。
第三者割当増資を選択した理由	当社の手元資金については、既存事業の成長加速に向けた投資（プロダクト開発や人材採用等）に充当する計画としており、本資本業務提携における生成AI技術を活用した新たな取組みを推進するためには、追加の資金調達が必要となります。そのため、このたびの第三者割当増資による資金調達を決定いたしました。 なお、本第三者割当によって既存株主の持株比率及び議決権比率の希薄化が生じるものの、本資本業務提携及び本第三者割当は、上記のとおり当社の持続的な成長と企業価値向上を目的とするものであり、既存株主の皆様の利益にも資するものと考えております。
発行価格はどう決まったのか	本新株式の発行価額につきましては、一時的な株価変動リスクを抑制し、かつ現状に即した価額を算定するため、本第三者割当に係る取締役会決議日の直前営業日である2025年1月10日までの直前10取引日間の東京証券取引所における当社普通株式の出来高加重平均価格（円未満四捨五入）（以下「VWAP」といいます。）である金508円といたしました。算定期間を直近10取引日としたのは、割当先との協議内容を踏まえて、当社においても検討したところ、一定期間のVWAPという平準化された値を採用することで、一時的な株価変動の影響等特殊要因を排除することができ、より算定根拠として客観性が高く合理的であると判断したためであります。また、株価平均の算定ベースとしてVWAPを用いるのは、より取引実態に近い平均的な約定値段として認知されている価格を用いることで、当社株式の価値をより適切に反映した払込金額を決定することができるかと考えたからです。

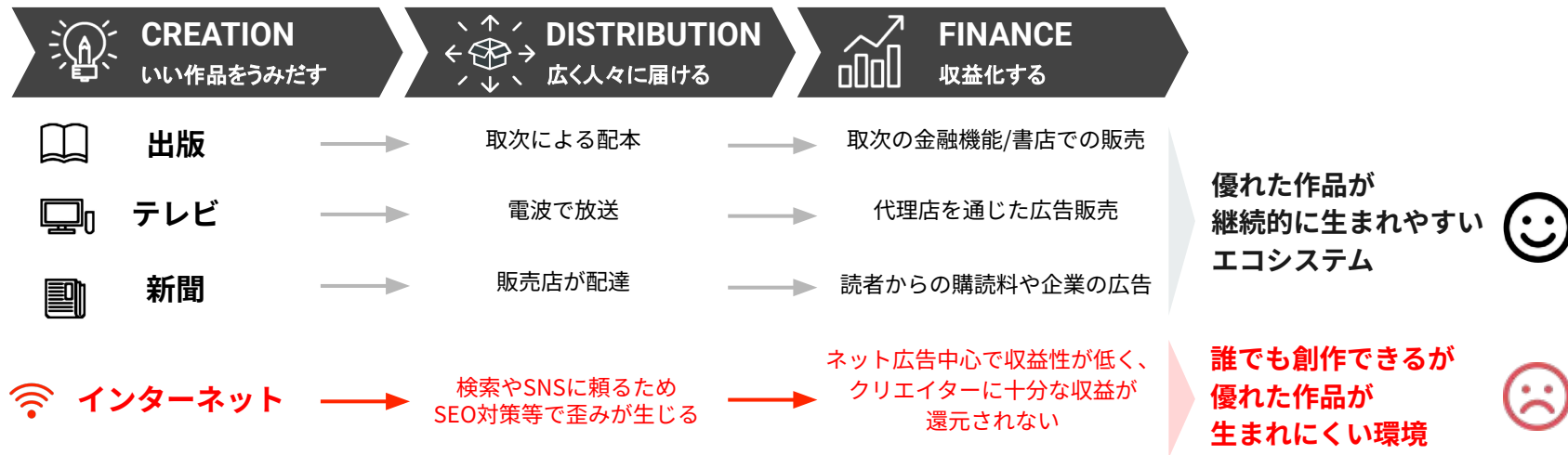
\* 詳細は、2025年1月14日当社適時開示「Google International LLCとの資本業務提携及び第三者割当による新株式発行に関するお知らせ」を参照ください。

## 目次

- 01 決算概要
- 02 Googleとの資本業務提携について
- 03 今後の成長戦略**
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する基本方針
- 06 株主の状況・IR

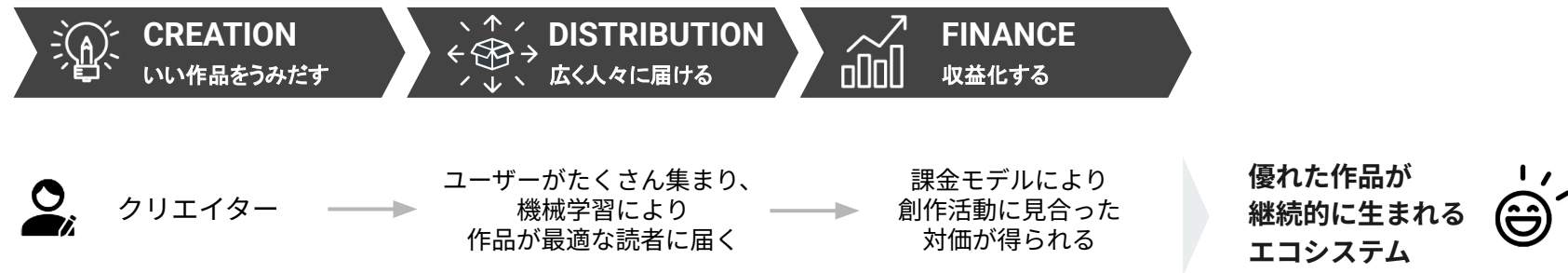
# インターネットにおける創作を取り巻く課題

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まれ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。

## 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

### note PRO

noteの技術を活用し  
企業発信のサポートや  
AIなどの機能を提供

### 法人向けサービス

企業とコラボレーションし、  
note上で作品を募集する  
「コンテスト」を開催

相互作用

## 新サービス

noteの資産を活用した  
新規サービス・事業を立ち上げ

企画・開発中

note note  
AI CREATIVE

TALES & CO.

note  
エコシステム  
拡張

◀ AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新 ▶

# noteの事業・サービス群で取り組む領域

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

A

## note

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

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

B

## note PRO

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

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

C

## 法人向けサービス

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

D

## note AI CREATIVE

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

E

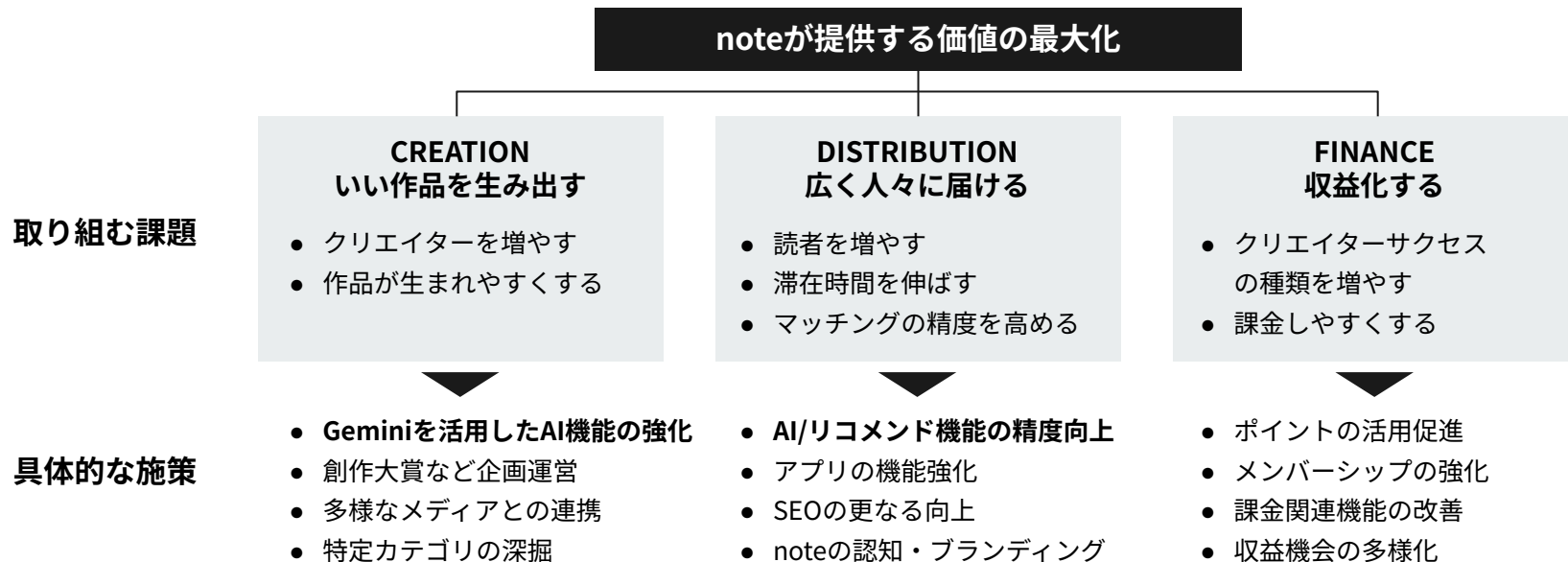
## TALES & CO.

メディアやコンテンツ企業と共創したメディアミックスの実現、IPの創出



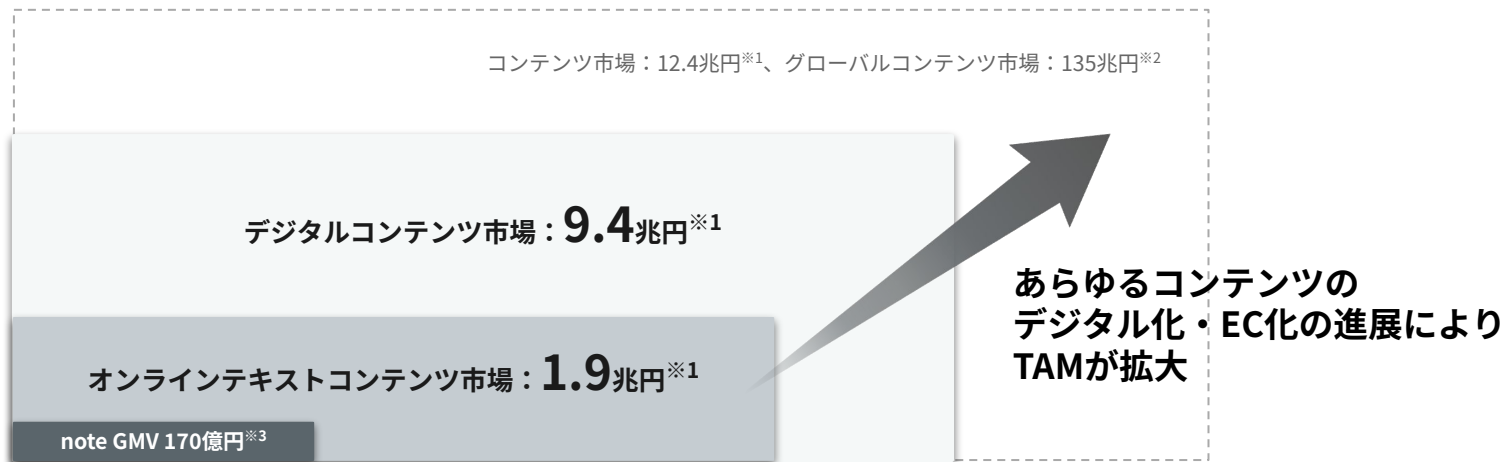
## noteが取り組む課題と具体的な施策

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



## 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。

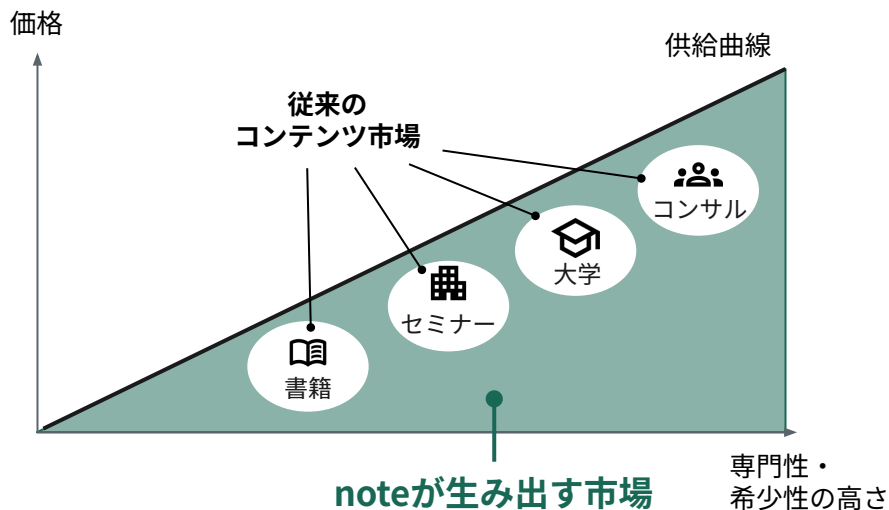
※2 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」市場規模は2022年のもの。

※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 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ン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

## 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

**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

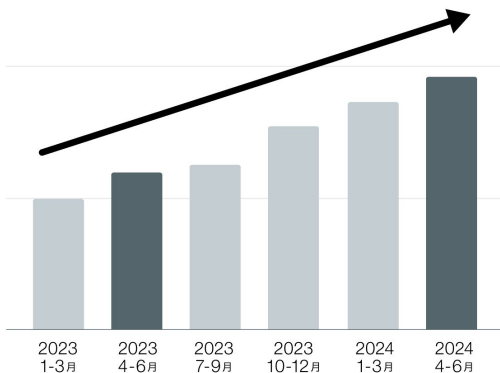
- 安心・安全な場でのブランディングが可能
- 企業からの一方的な発信ではなく、クリエイターとの共創により消費者を巻き込んでファンを増やすPRが可能
- クリエイターにとっては自分の作品が注目を浴びる機会に
- 過激な発言や詐欺広告が増加し、企業がブランディングしにくい一部SNSと差別化し、noteの「安心・安全」という特徴を訴求してコラボを増やしていく
- コンテスト以外の法人向けのソリューション拡大も検討

## 国内有数の規模のプラットフォームとなり、メディアカも向上

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



国内ウェブサイトアクセスランキング

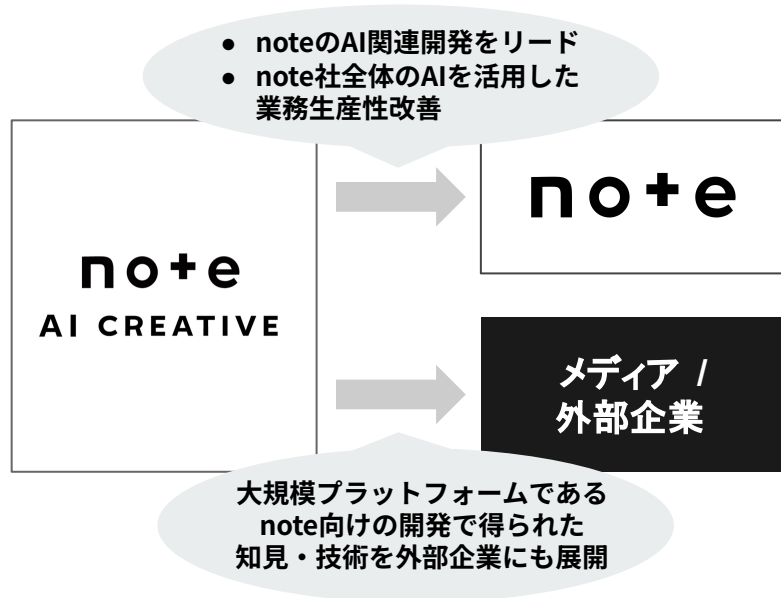
順位	ドメイン	月間セッション数
1	google.com	3,489,768,653
2	docomo.ne.jp	1,865,777,977
3	yahoo.co.jp	1,846,889,535
4	youtube.com	1,258,463,072
5	news.yahoo.co.jp	601,287,406
6	x.com	559,081,984
7	amazon.co.jp	545,892,993
8	rakuten.co.jp	516,050,121
9	wikipedia.org	347,236,798
10	google.co.jp	303,342,528
11	instagram.com	279,632,320
12	pixiv.net	266,236,751
13	twitter.com	234,266,711
14	<b>note.com</b>	<b>219,925,956</b>

\* 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？](#)

\* Similarweb記事より引用。計測時期: 2024年6月

## 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

## Tales & Co.の目指すもの

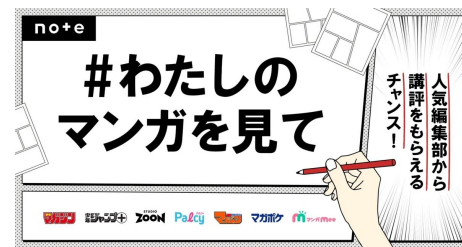
Tales & Co.は、noteグループとしての提供価値をCreationまでひろげ、メディアやコンテンツ企業と共創したメディアミックスの実現、IPの創出を目指す。





# noteはメディア企業にとってもコンテンツ発掘のプラットフォームに

日本最大級の創作コンテスト「創作大賞」や多くの出版社との協業コンテストなど、noteはクリエイターだけでなく、出版社などのメディア企業にとってもコンテンツ発掘のプラットフォームになっている。note発の書籍は300点超。



創作大賞の他にも多くの出版社とコンテストを実施



## Tales & Co.の取り組み

Tales & Co. は設立半年余りながら、注目の作品が続々と誕生。各種メディアへの展開も視野に。



「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)

→2025年、KADOKAWAより商業出版予定



「Distillery Blue」

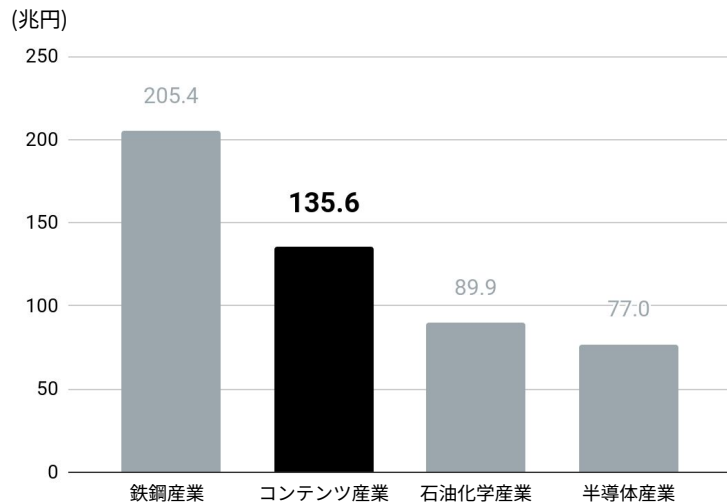


「Distillery Red」

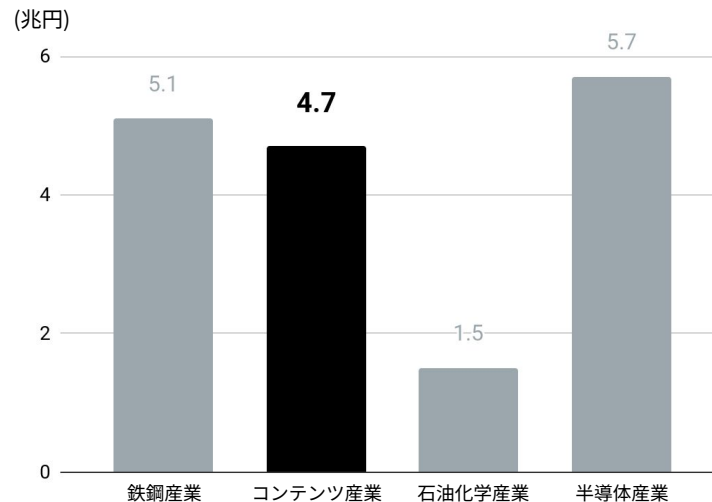
## エンタメ・コンテンツ市場の魅力

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。

## 目次

- 01 決算概要
- 02 Googleとの資本業務提携について
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想**
- 05 人的資本に関する基本方針
- 06 株主の状況・IR

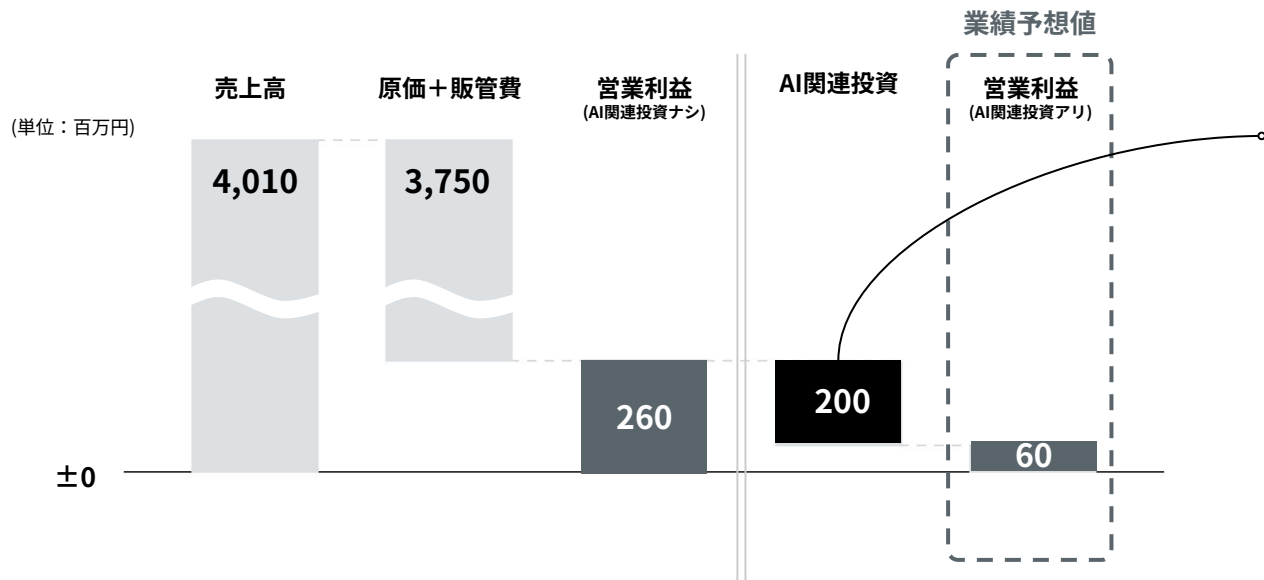
## 2025年11月期連結業績予想

2025年11月期は、既存事業の成長及び新規事業の売上貢献を見込み、黒字を継続する想定。中長期のさらなる成長に向けてAI関連技術や新規事業への戦略投資を計画しており、業績予想は下記のとおり。

単位：百万円	2025年11月期 通期業績予想	2024年11月期 通期実績	対前年増加率
売上高	4,010	3,312	+21.1%
売上総利益	3,700	3,110	+19.0%
営業利益	60	52	+13.5%
経常利益	80	75	+6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	110	98	+11.2%

# 業績予想のイメージ

FY24の売上高は成長率+20%以上を計画し、資本業務提携関連も含めたAI関連投資を積極化する。トータルではFY24を上回る利益水準を想定。



## AI関連投資の内容：





- note及びnote proにおける生成AI技術の活用を含めた新機能開発
- 生成AI関連技術を活用したR&Dを含む新規事業の立ち上げ

具体的には、上記を実現するための以下の費用が中心となる

- 採用関連費用
- 人件費（10名程度の増員想定）
- 業務委託費

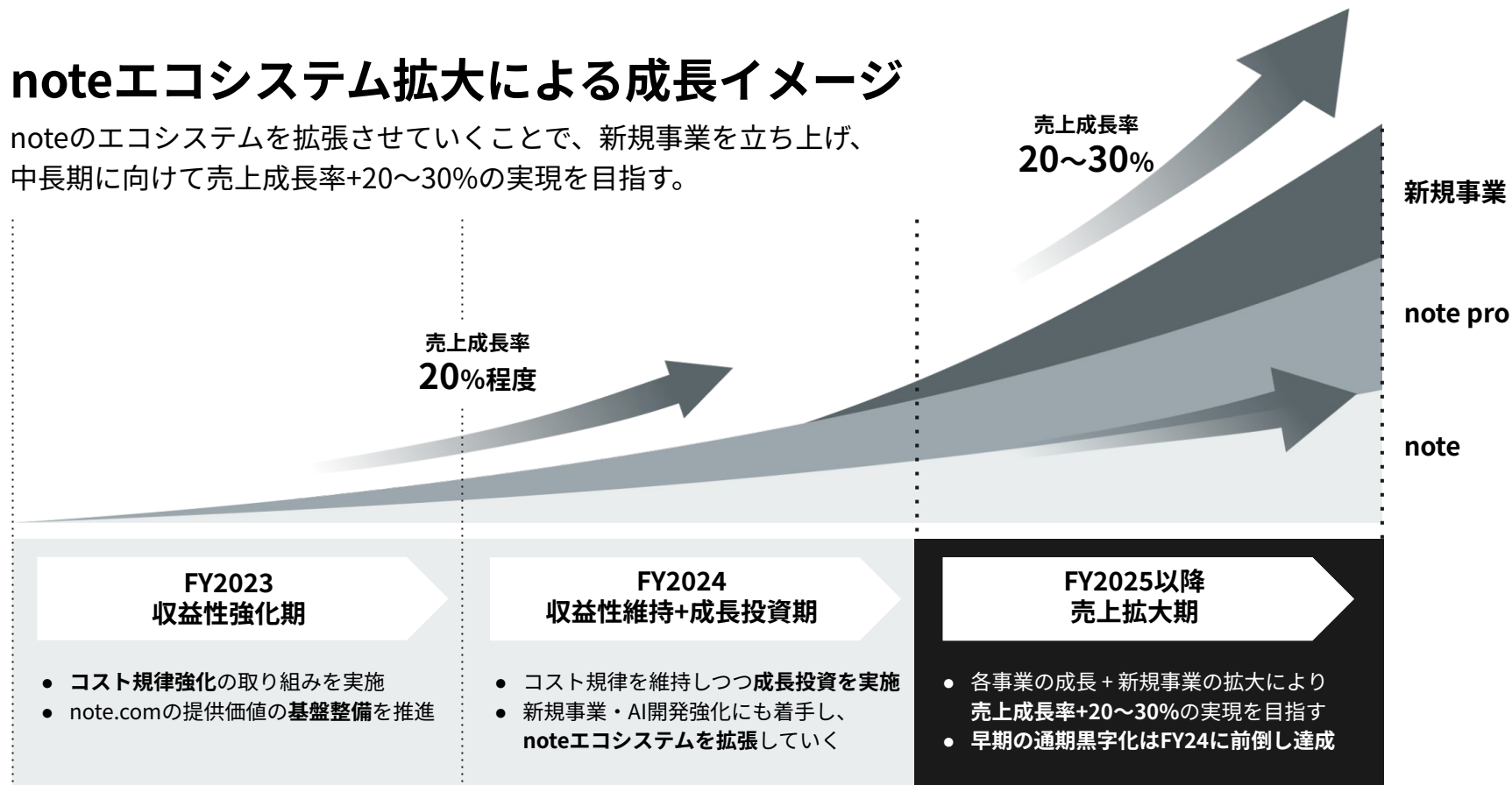
## 2024年11月期 事業別の売上高見通し

事業別に見ると、note・note proについては引き続き堅調な成長を想定。法人向けサービスの増加及び新規事業の売上貢献により、FY24を上回る成長を目指す。

	2023年11月期 売上高(百万円)	2024年11月期 売上高(百万円)	2024年11月期 売上成長率	2025年11月期 売上高見通し	補足
note	2,213	2,680	+21.1%		グロースモデルの各項目改善やキャンペーン強化により引き続き成長を見込む
note pro	427	514	+20.4%		機能拡充とマーケティング強化によりFY24程度の成長率を見込む
法人向けサービス	121	81	▲33.1%		営業組織強化や提供ソリューション拡大により、FY23の水準までの回復を見込む
その他（新規事業含む）	13	35	+154.4%		Tales & Co. 及び FY25新規リリース想定の新規サービスによる売上貢献を見込む
合計	2,777	3,312	+19.3%	<b>+21.1%</b>	

# noteエコシステム拡大による成長イメージ

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





# 中長期的な業績見通し・財務方針

中長期的な業績見通しや財務方針については、下記のとおり。

## 売上

- note・note proを中心に、各事業の拡大により成長率を緩めず継続的な成長を目指す
- noteエコシステム拡大のため新規事業にも取り組み、**売上成長率+20~30%を目指す**

## 利益

- **早期の通期黒字化はFY24で達成**。引き続き売上成長と収益性のバランスを重視
- 拡大する利益の一部を、中長期的な売上成長拡大のための投資。FY25の重点テーマは**AIと新規事業**

## プラットフォーム の規模

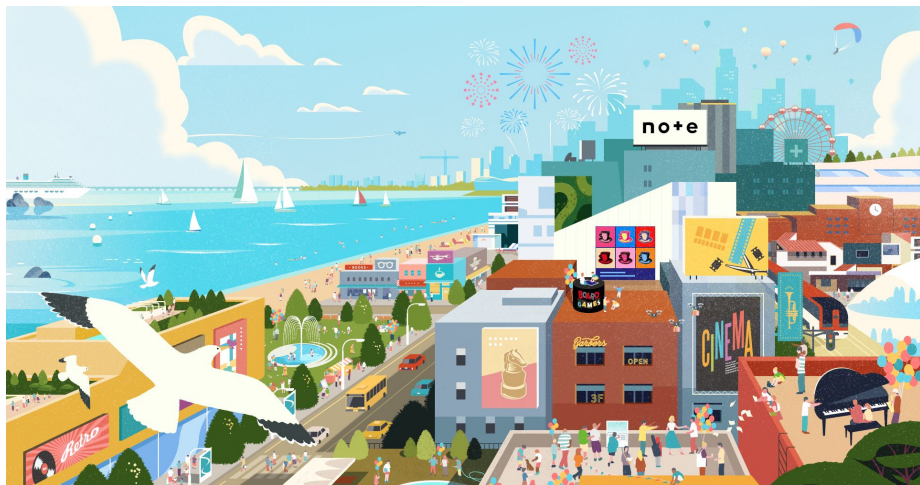
- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大することで**note ID数1,000万を早期に達成**する

## 財務

- 1月14日公表のGoogleとの資本業務提携や12億円の当座貸越枠も含めて十分な財務健全性を確保
- noteのエコシステム拡大に向け、M&Aや出資等の機会も検討していく

# noteが目指すのはインターネット上の「街」

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



noteが目指す「街」とは、  
個人・法人問わず、あらゆる人が集まる場所。

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

そんな「街」を、インターネット上につくります。

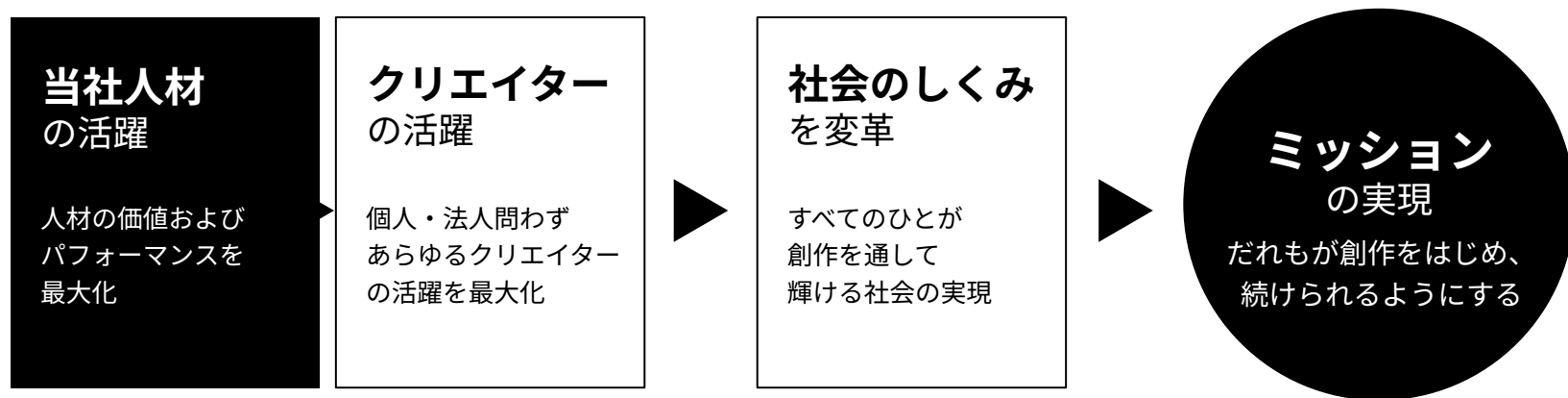
## 目次

- 01 決算概要
- 02 Googleとの資本業務提携について
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する基本方針**
- 06 株主の状況・IR

## noteの人的資本に対する考え方

だれもが創作をはじめ、続けられるようにする。このミッション実現に向けて、人材の価値を引き出し、パフォーマンスを最大化させることが事業成長の根幹と考えている。

当社の人材一人ひとりが最高のパフォーマンスを発揮することで、あらゆるクリエイターが世に出て活躍する起点となり、その先に創作のプラットフォームとして「すべてのひとが創作を通して輝ける社会の実現」を目指す。



# 当社組織の特徴「ミッションドリブン」に加え、 「成果創出のためのプロフェッショナルなカルチャー」へ

MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を軸としたカルチャー醸成を重要視してきたが、創作のプラットフォームとしてさらなる事業成長を実現するため、ミッションドリブンな組織運営に加え「個と組織の成果創出のためのプロフェッショナルなカルチャー」が必要と考え、特に重要視する3つの課題を設定。

向き合うべき重要課題	目指す状態
<b>A</b> プロフェッショナル人材の採用・育成	<ul style="list-style-type: none"><li>● プロフェッショナル人材を増やし、事業成長に向けて組織の競争力を高める</li><li>● マネジメント人材を増やし、強固な組織基盤を構築する</li><li>● 仕事を通じた育成や新たな役割への積極的な抜擢等を通じ、社員の成長実感や働きがい向上する</li></ul>
<b>B</b> 個と組織の成果最大化に向けたカルチャー醸成	<ul style="list-style-type: none"><li>● 成果創出に向けて組織として一丸となり、互いに切磋琢磨し合いながら成長できるカルチャー醸成</li><li>● 事業成長にコミットし成果を創出した社員に報い、称えることができている</li></ul>
<b>C</b> 生産性向上とクリエイティビティの発揮	<ul style="list-style-type: none"><li>● 多様なライフスタイルをもつ社員が生産性をあげクリエイティビティを発揮できている</li><li>● 業務の自動化や効率化を進め、人手をかけるべき業務に集中できている</li></ul>

# 取り組みおよびKPI

重要課題に即した主な取り組みと、今後定点観測していくKPIを下記の通り設定。

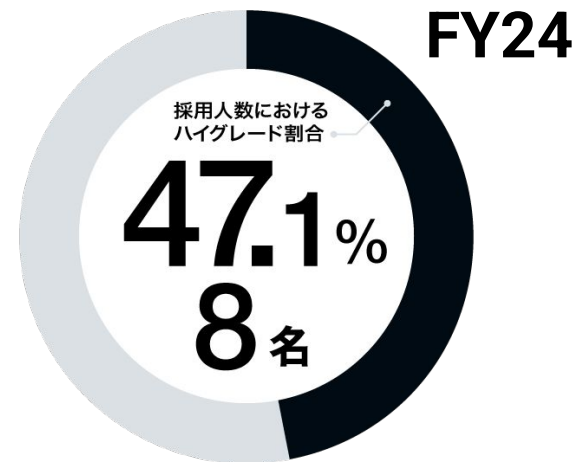
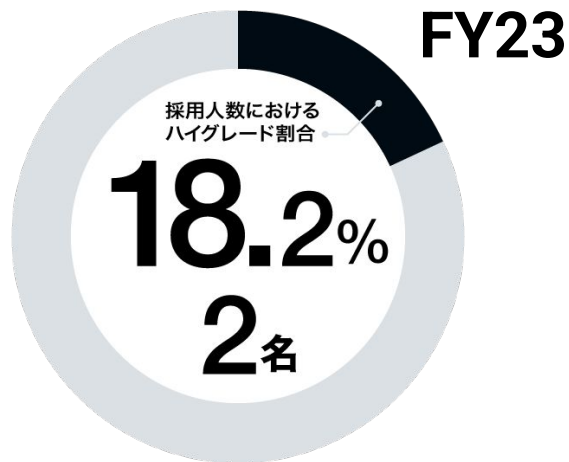
重要課題	主な取り組み	主要KPI
<b>A</b> プロフェッショナル人材の採用・育成	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業成長の核となる卓越した専門性を保有する人材の採用</li><li>● 経営層をはじめ管理職候補の育成・新規抜擢・権限委譲</li><li>● マネジメント研修をはじめ各種育成施策の拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 採用ポジション充足率</li><li>● 全社員におけるハイグレード人材の割合</li><li>● 役職者の新規登用数</li></ul>
<b>B</b> 個と組織の成果最大化に向けたカルチャー醸成	<ul style="list-style-type: none"><li>● 適切に成果に報いるための評価制度・報酬レンジ策定</li><li>● 週次の全体会等の会社方針浸透・エンゲージメント施策の実施</li><li>● パルスサーベイ(毎月)と組織サーベイ(年2回)のハイブリッドによる社員個人および組織コンディションの定点観測</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 組織サーベイにおけるポジティブ回答率</li><li>● パルスサーベイにおけるアラート発生率</li></ul>
<b>C</b> 生産性向上とクリエイティブ性の発揮	<ul style="list-style-type: none"><li>● 社内専用AIツール（noteAI）の開発および業務での積極活用</li><li>● 子会社（note AI creative社）と連携した社内業務の抜本改革</li><li>● あらゆるライフスタイルやライフイベントに応じて生産性を最大化できる環境や制度の整備</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 社員1人あたりの売上高</li></ul>

## ハイグレード人材の採用実績

事業成長の核となるハイグレード人材\*の厳選採用が着実に進展。

□ Junior and Middle

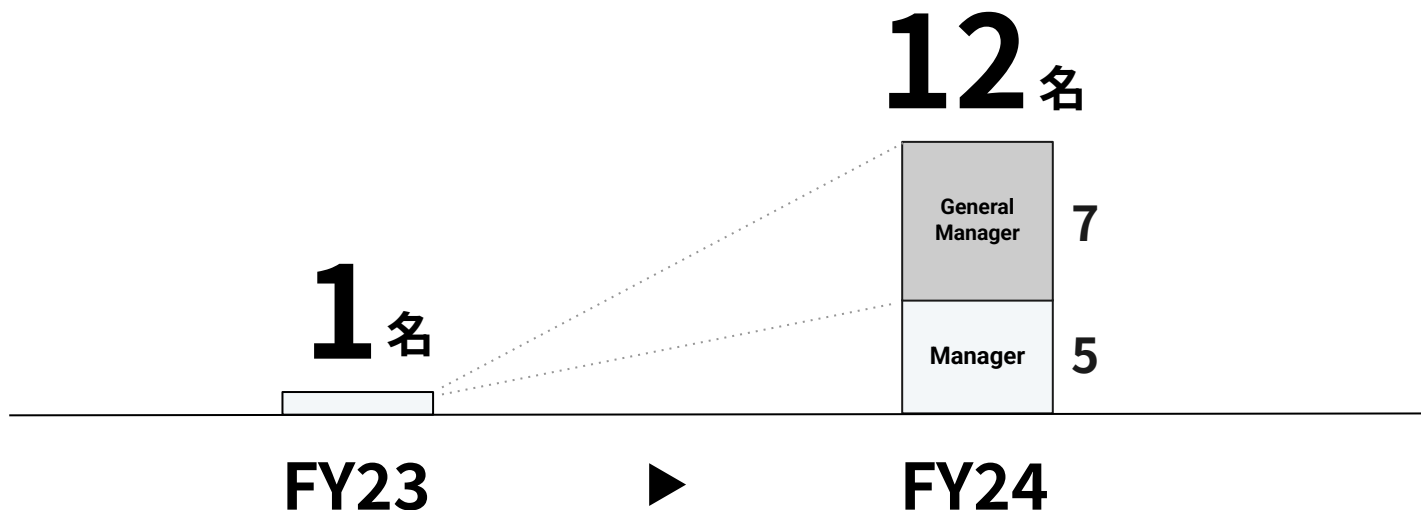
■ High-grade



\*ハイグレード人材の定義：一定以上のグレード要件を満たす社員

## 管理職の新規登用実績

社内育成も強化し、積極的に新任管理職\*を登用。  
マネジメント層を増強し、自律的な組織づくりを推進。



\* 管理職：当社の役職体系における“Manager（複数のチームのマネジメントを担う役職）”以上を対象に実績を算出。



## 新執行役員就任

さらなる事業拡大と経営体制の強化を目的とし、2024年12月に新たに社内登用で2名の執行役員を任命。



**新執行役員**  
**三原 琴実**

新卒で株式会社アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア）に入社。Webディレクターとして多数のWebサイトの構築や運用をした後、2011年にクラウドファンディングサービスGREEN FUNDINGの立ち上げに参加。2014年、note株式会社にディレクターとして入社。現在はnoteの企画全般を統括。子会社Tales & Co.の取締役も務める。



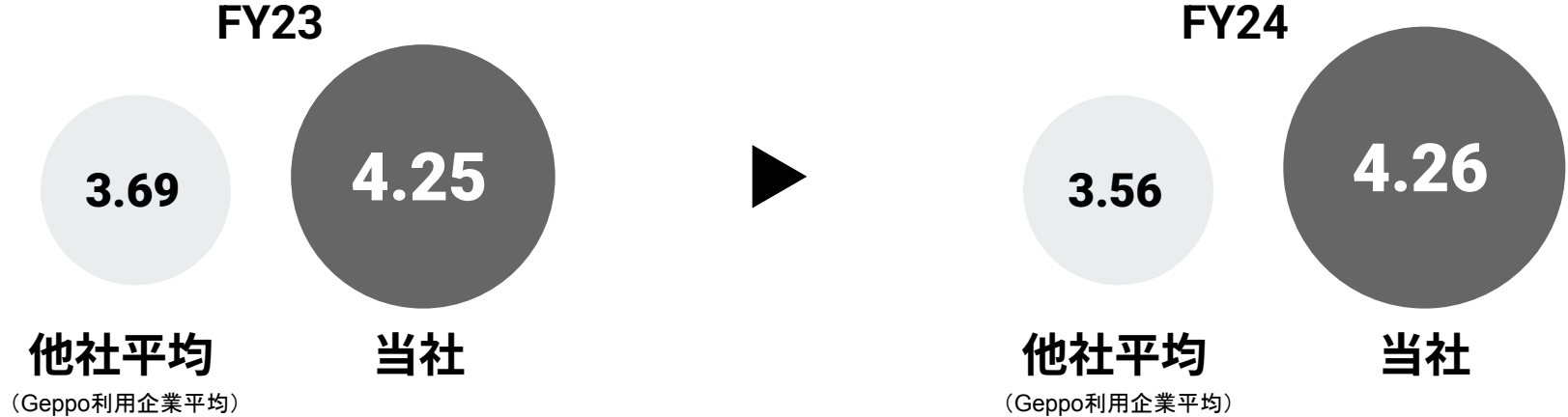
**新執行役員**  
**重山 弘之**

新卒でソフトバンク株式会社（旧ソフトバンクBB株式会社）に入社しエンジニアとしての経験を積んだ後、アマゾンジャパン合同会社でECリテールビジネスおよび組織マネジメントを経験。2021年にnote株式会社へ入社。現在はnoteの開発責任者を務める。

## 成果を創出するための社内カルチャー醸成

ミッションへの共感\*を重要指標の一つとして設定。社員が当社のミッションを北極星とし、高いエンゲージメントを持って成果を創出するための基盤を構築。

\*エンゲージメントサーベイGeppoより設問「ミッションへの共感度」年間平均スコア（5点満点）



## 株式報酬制度：ストックオプションによるインセンティブ付与

業績向上に大きく寄与した社員を対象に、上場後もストックオプション付与を実施。  
役職員の成果を会社全体の成長に結びつけ、中長期的な株式価値向上を目指す仕組みを構築。

目的	<ul style="list-style-type: none"><li>● 役職員の株価上昇に対する意識を高め、役職員のインセンティブと株式価値拡大を一致させる</li><li>● 一定期間を経て行使可能な設計とし、人材定着も図る</li></ul>
希薄化 想定	<ul style="list-style-type: none"><li>● 当社発行済株式数に占める新規SO発行の割合は各年で最大1%程度を想定</li><li>● 上場前からのSOも含め発行済株主数に対する潜在株式の比率はFY24末で8.4%であり、10%を超えない水準を目処とする</li></ul>
PL/CF 影響	<ul style="list-style-type: none"><li>● FY24は年額19百万円、FY25はFY24発行分と合わせ年額40百万円程度の株式報酬費用が発生見込み</li><li>● 僅かな設計・発行に関する費用を除き、キャッシュフローへの影響はなし</li></ul>

## 株式報酬制度：ストックオプションによるインセンティブ付与

業績向上に大きく寄与した社員を対象に、上場後もストックオプション付与を実施。  
 役職員の成果を会社全体の成長に結びつけ、中長期的な株式価値向上を目指す仕組みを構築。

	割当時期	株数(希薄化率*1)	対象者	行使条件等
第14回 新株予約権(税制適格SO)	2023年12月	142,500株 (0.93%)	従業員	2025年11月から 行使可能
第15回 新株予約権(1円SO)	2024年11月	93,000株 (0.60%)	従業員/ 子会社取締役	2027年11月まで段階的に 行使可能割合が増加
第16回*2 新株予約権(1円SO)	2025年3月	40,000株 (0.26%)	取締役	2027年11月まで段階的に 行使可能割合が増加

\*1 希薄化率は、2024年11月末時点の当社発行済株式数15,390,500株を分母とする。

\*2 第16回新株予約権は、2025年2月24日開催予定の当社定時株主総会での承認を条件とする。

## 子会社 note AI creativeを中心とした生産性向上の取り組み

子会社 note AI creative 株式会社を設立。

生産性の向上と競争力の強化に向けて、生成AIを活用した当社全体の業務改善を実施。

AI活用による  
年間工数削減時間



**1,560h**

生成AIの  
社内活用率\*

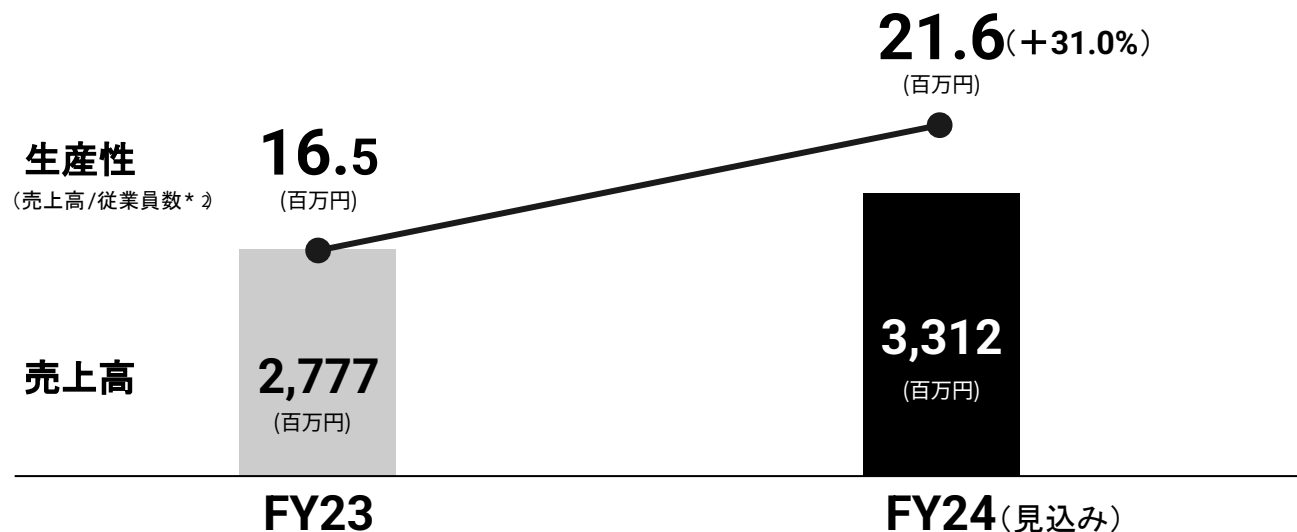


**88.0%**

\*週に1回以上  
生成AIを活用している社員の割合

## 生産性の向上

会社全体における生産性\*1向上の取り組みの結果、従業員1人あたりの売上高が30%超の上昇を記録。



\*1 生産性 = 従業員一人あたりの年間売上高

\*2 従業員数 = 各年11月末時点における役員及びアルバイト等を除く直雇用社員人数

# そのほか、人材のパフォーマンス最大化に向けたnoteの取り組み

## えらべるワークスタイル



### フレキシブル出社/ フレックスタイム制度

オフィスと自宅のハイブリッドで、最も生産性の高い働き方を。

### リモート勤務手当/ 開発環境補助

快適な勤務環境や開発ツールを。

### フルリモート交通費補助

フルリモート勤務者も自由にオフィスへ出社できる選択肢を。

## よりそうライフサポート



### あらゆる休暇制度

基本的な休暇に加え、シックリーブや大切な人のケア休暇など、日常生活のいざというときのサポートを。

### ウェルカムベビー 休暇・ギフト

出産したパートナーのサポートを。noteオリジナルギフトとともに。

### ベビーシッター・ 家事代行補助

家庭と仕事の両立を図るべく、家事や育児におけるサポートを手軽に。

## チャレンジを応援



### テックチャレンジ補助

最高のプロダクトを生み出すため、全社員が技術/デザイン/プロダクトマネジメントを学べる機会を。

### コンテンツ購入補助

全社員のクリエイティビティを促進するため、コンテンツに触れる機会を。

### CXOワークショップ

日々の業務に生かすために、全社員がUIUXや最新のAI知識を学べる機会を。

## みんなとつながる



### 週次の全体会

会社方針やクリエイタートレンドを全社員で分かち合い、方向性の統一を。

### 懇親会制度/ シャッフルランチ

部署に関係なく気軽にコミュニケーションを取り合う機会を。

### CEOオープンドア

CEOと気軽に雑談・相談できる機会を。

## 目次

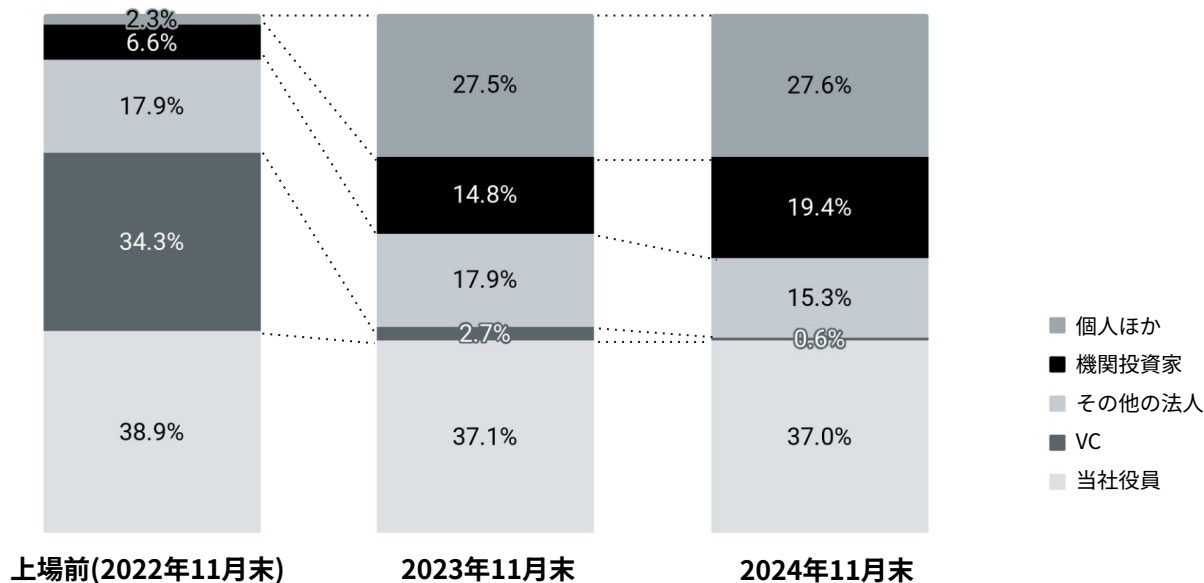
- 01 決算概要
- 02 Googleとの資本業務提携について
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する基本方針
- 06 株主の状況・IR**



# 株主構成の推移

上場を経て機関投資家比率は2割程度まで上昇。引き続き機関投資家、個人投資家問わずIR活動を積極的に行い、株価の向上・出来高の増大に取り組む。

株主構成の推移



# 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。今後も積極的にIR活動を実施していきます。

## 【開催概要】

- 主催 湘南投資勉強会 (note place開催)
- 開催日時 2025/2/16 (日) 13:00 - 17:00  
(noteは13:00 - 13:30)
- 開催方法 オフライン/オンライン
- 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  
<https://peatix.com/event/4244992>

第64回湘南投資勉強会

参加無料

～寒風を抜け芽吹く投資の新緑～

**銘柄研究とIRセミナー**

2/16 (日) 13:00 - 17:00

【会場】 note place (東京・四ツ谷)  
会場開催/オンライン同時開催

note株式会社  
取締役CFO 鹿島 幸裕 様

株式会社アイキューブシステムズ  
代表取締役執行役員社長 CEO 佐々木 祐 様

株式会社セルム  
執行役員 春名 剛 様

株式会社ホールドア  
代表取締役社長 高木重寛 様

# 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1月14日時点



参加企業数

**99** 社

フォロワー数

**1,700** 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

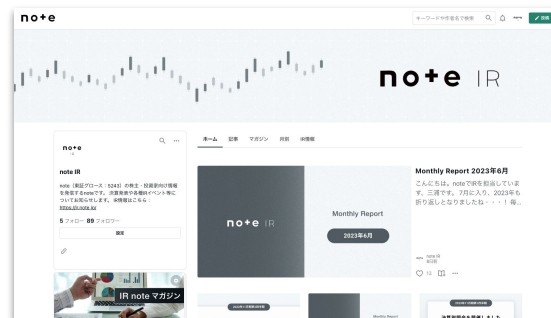
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認ください。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

## ■ IRサイト



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

## ■ IR note



[https://note.com/note\\_ir](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**