

no+e

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026.2.27 note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル
- 03 事業実績
- 04 今後の成長戦略・財務方針
- 05 人的資本に関する方針
- 06 リスク情報
- 07 Appendix

目次

01 会社概要

02 事業概要・ビジネスモデル

03 事業実績

04 今後の成長戦略・財務方針

05 人的資本に関する方針

06 リスク情報

07 Appendix

会社概要

設立

2011年12月8日

従業員数

158名（2025年11月時点）

* 正社員及び契約社員の合算であり、取締役・臨時雇用者は含まない

所在地

東京都千代田区麹町6-6-2

事業内容

- メディアプラットフォーム事業
（note、note pro、法人向けサービス等）
- IP・コンテンツクリエイション事業

主な株主

- Google International LLC
- NAVER Corporation
- 株式会社 日本経済新聞社
- 株式会社 テレビ東京ホールディングス
- BASE 株式会社
- 株式会社 文藝春秋
- UUUM 株式会社

noteのミッション

だれもが創作をはじめ、
続けられるようにする。



創業者



代表取締役CEO

加藤 貞顕 (かとう さだあき)

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）、『マチネの終わりに』（平野啓一郎）などベストセラー作品を多数手がける。2012年、コンテンツ配信サイト「cakes」をリリース。2014年、CtoC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



290万部のミリオンセラー。
映画・アニメ・マンガ化、
流行語大賞ノミネートを果たす。



堀江貴文氏の著書で
最大の40万部を突破。



純文学では異例の50万部を突破した大ヒット作品。
2019年11月に福山雅治、石田ゆり子出演で映画化。



創業の経緯

出版やテレビなど既存メディアが抱える課題と、インターネットにおける創作活動の課題を解決するために創業。

出版やテレビなど既存メディアの課題

- インターネットの発展により**収益力が低下**
- **収益性が見込める作品**しか発表できない

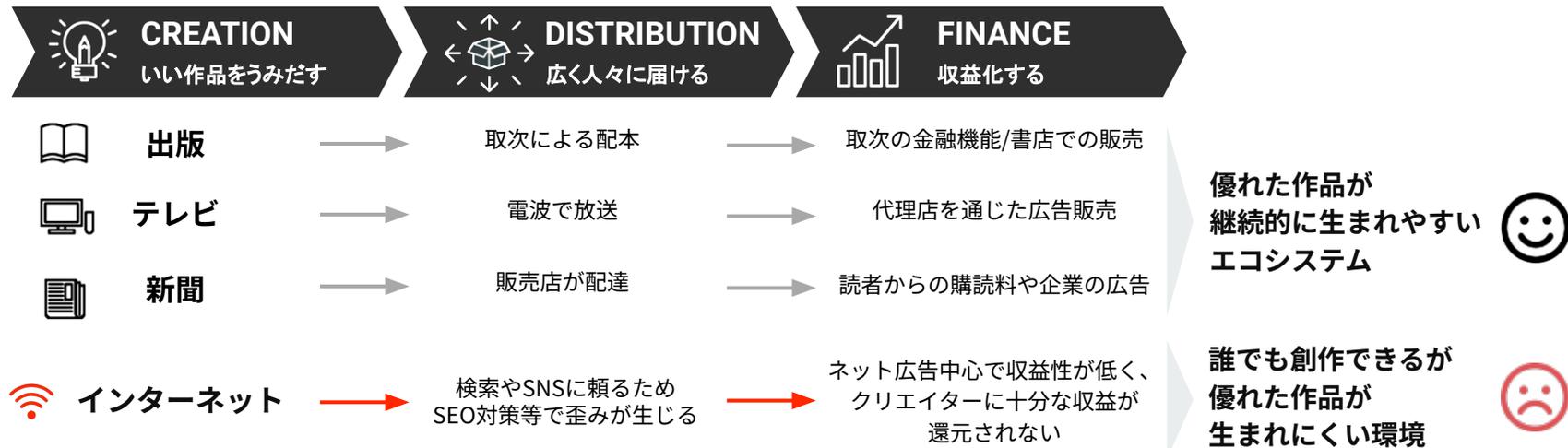
インターネットにおける創作活動の課題

- **広告収入が中心**で十分な対価が得られない
- PV稼ぎ目的の**炎上やフェイクニュース**が問題に

クリエイターがインターネットで安心安全に作品を発表でき、
創作活動に見合った対価を得ることができる仕組みをつくるために創業

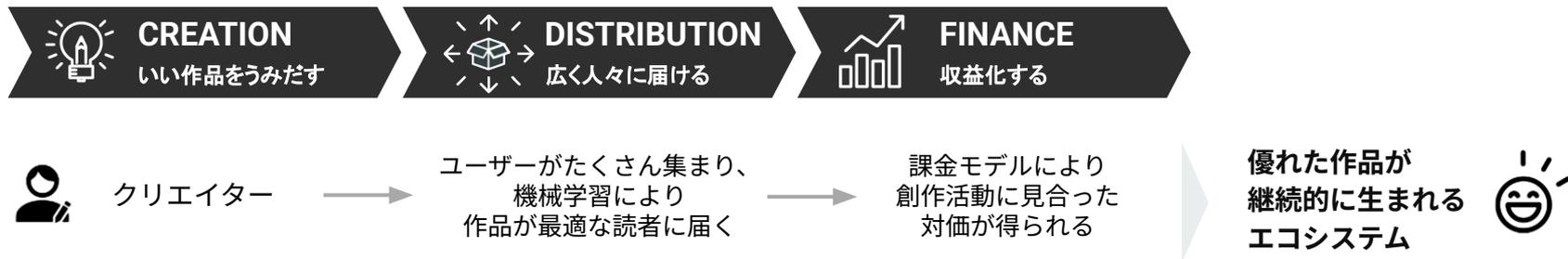
インターネットにおける創作を取り巻く課題

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



noteが提供する価値：コンテンツの流通とマネタイズ・ファイナンス

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

マネジメントチーム（取締役）



取締役CTO 今 雄一

千葉大学大学院工学研究科修了。ディー・エヌ・エーでソーシャルゲームのサーバーサイド開発・運用を担当後、2013年にnoteへ参画。サービス創成期の技術基盤構築から拡大期の課題解決まで一貫してリードして、2016年にCTO就任。現在はnote AI creative株式会社代表取締役社長として、noteグループ全体のAI活用の推進を担当している。



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。現在は企画全般を統括。子会社Tales & Co.の取締役も務める。



社外取締役 水野 祐

弁護士（シティライツ法律事務所）。Creative Commons Japan理事。Arts and Law理事。慶應義塾大学SFC非常勤講師。リーガルデザイン・ラボ主宰。グッドデザイン賞審査員。著作に『法のデザイン-創造性とイノベーションは法によって加速する』など。



取締役CFO 鹿島 幸裕

東京大学法学部卒業、スタンフォード大学MBA。外務省、外資系戦略コンサルティング会社を経て、株式会社カカコムの食ベログ本部において新規事業の責任者や全社の経営企画部長を経験。その後PEファンド投資先のCFO兼CAOを経て、2018年にnoteへ入社。noteでは取締役CFOとして戦略・財務を中心にコーポレート系全般を統括、数度の未上場ラウンドでの資金調達、事業と組織の拡大を牽引し、2022年に東京証券取引所グロース市場への上場を果たす。IPO後は、日本の上場企業として初のGoogleとの資本業務提携、続いて韓国NAVERとの資本業務提携を連続的に実現。



社外取締役 田邊 美智子

公認会計士。慶應義塾大学経済学部卒業。2008年公認会計士登録。有責任監査法人トーマツにおいてIPO支援業務及び法定監査を中心とした様々な業務に従事。2019年1月より独立し、内部統制助言、開示書類作成等のサービスを提供している。



社外取締役 竹川 美奈子

大学卒業後、出版社、新聞社勤務を経て独立し、2000年FP資格を取得。2010年12月よりLINE MAP合同会社代表に就任（現任）、ファイナンシャル・ジャーナリストとして活動。金融庁金融審議会「市場ワーキング・グループ」委員（2016年7月～2020年8月）、同「長期・積立・分散投資に資する投資信託に関するワーキング・グループ」委員（2017年2～3月）、同「顧客本位タスクフォース」委員（2022年9月～現任）などを務める。

※ 2026年2月28日開催予定の第14期定時株主総会における承認をもって、取締役に就任予定です。

マネジメントチーム（CxO・執行役員）



CXO 深津 貴之

インタラクティブデザイナー。株式会社thaを経て、Flashコミュニティで活躍。2009年の独立以降は活動の中心をスマートフォンアプリのUI設計に移し、株式会社Art&Mobile、クリエイティブファームTHE GUILDを設立。現在はnoteのCXOなど、領域を超えた事業アドバイザーを行う。執筆、講演などでも精力的に活動。



CDO 宇野 雄

制作会社やソーシャルゲーム会社勤務の後、ヤフー株式会社へ入社。Yahoo!ニュースやYahoo!検索などのデザイン部長を歴任し、その後クックパッド株式会社でVP of Design/デザイン戦略本部長を務める。2022年2月よりnote株式会社 CDOに就任。ほか複数社でデザイン顧問/フェローも請け負う。



執行役員 平山 雄輝

大学在学中に公認会計士論文式試験に合格。新卒で監査法人に入所し、小売業、半導体関連企業、アパレル系など、多岐にわたる業種の監査業務に従事。IPO準備企業から1兆円規模のグローバル企業まで、多様なクライアントの監査チームマネージャーを歴任する。2020年にnote株式会社へ入社。経理組織の立ち上げや決算体制の構築をゼロから推進。経理責任者としてIPO準備を牽引し、2022年の東京証券取引所グロース市場への上場プロジェクトに尽力。現在、執行役員コーポレート本部長として、コーポレート部門全体を管掌する。



執行役員 米岡 徹

出版社にて広告営業、専門商社での商品開発を経て、アマゾンジャパン合同会社へ入社。ECビジネスの事業運営や新プログラムとその組織立ち上げに貢献。その後、ヘルスケア領域のジョイントベンチャーに参画し、Directorとして事業成長と組織構築を主導。2025年1月よりnoteに入社。現在note.com事業本部の責任者を務める。

note社の強み

クリエイティブ、デザイン、テクノロジーの3つが三位一体となった経営、組織能力、プロダクト開発力とサービス運営に強みを持つ。



Creative

編集者出身の加藤貞頭が立ち上げた会社。多くのメディア企業と強固なつながりを持つ。

クリエイターの創作活動を強かにエンパワーメント



Design

マネジメントチームにCXO・CDOの2名を擁し、プロダクトデザインから会社全体でのUX設計、組織運営まで牽引。

優れたUI/UXが競争優位性を創出



Technology

大手IT企業やテクノロジー系スタートアップ出身の技術者を多数抱える。

コンテンツの流通・収益化を支える仕組みを実現

目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル**
- 03 事業実績
- 04 今後の成長戦略・財務方針
- 05 人的資本に関する方針
- 06 リスク情報
- 07 Appendix

事業概要

だれもがインターネット上で自由にコンテンツを投稿・販売できるC2Cメディアプラットフォーム「note」、法人向けのメディアSaaS「note pro」に加え、AIやIP・コンテンツ領域の事業・サービスを展開。

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。

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。

法人向けサービス

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など、法人のPRニーズに応えるサービスを提供

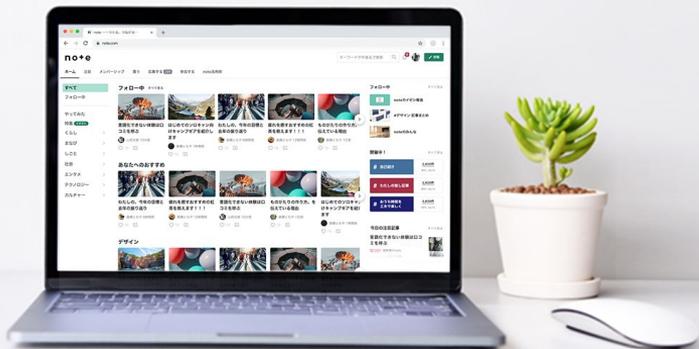
note AI CREATIVE

noteで培ったAI関連の知見・技術を活用し、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

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により、IPの創出・グローバル展開に取り組む

note



あらゆるクリエイターをエンパワーメントするCtoCの
メディアプラットフォーム。2014年4月スタート。

MAU^{※1} **8,660** 万

会員登録者 **1,114** 万人

公開コンテンツ数 **6,956** 万件

年間流通総額（税込） **213** 億円

※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。記載は2025年6-11月の平均数値。

※2 その他の数値は2025年11月末時点の数値

noteの概要

クリエイターが文章やマンガ、音声等さまざまなコンテンツを自由に投稿・販売することができ、読者がコンテンツを楽しみ、クリエイターを支援・購入することができるメディアプラットフォーム。



掲載コンテンツ例

 今日も今日とて、水が美味しい
岸田 奈美

仕事で仲良くなったある人から、おそろおそろ言われた。

「岸田さんって、その、文筆業以外にお仕事されます？」

「してますよ。しゃべるとか」

「いや、それがその」

エッセイ

 DEATH STRANDING DIRECTOR'S CUT #IngamePhoto
横田裕市 / 写真家



DEATH STRANDINGはPS4,およびPS5で発売されたコジマプロダクション最初のゲーム作品。



写真

 【音源】ブルグミュラー / 25の練習曲 Op.100
Kyohei Sorita 反田恭平

【音源】ブルグミュラー / 25の練習曲 Op.100

♡ 1063

反田恭平

 00:00 | 100:30

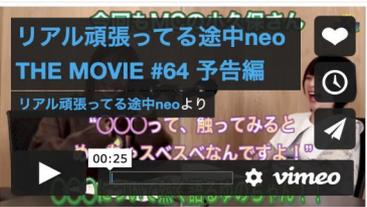
※試聴版。オリジナル版(30:44)は購入後に視聴可能。

【全曲収録】ブルグミュラー / 25の練習曲 Op.100

・演奏、録音、編集など / 反田恭平
・会場 / 自宅 2020.05.25

音楽（楽曲販売）

 THE MOVIE #64 予告編
リアル頑張ってる途中 neo エピ中のニューノーマルを駆け...



リアル頑張ってる途中neo
THE MOVIE #64 予告編
リアル頑張ってる途中neoより
“〇〇って、触ってみると
スベスベなんです！”

今回は、小久保柚乃さん、真山りかさん！

動画

 【漫画】よく聞く『意識する』の正体ってなに？
吉本ユータスキ



「ちゃんと思しとかなないと」
「外で恥かきです」
「意識します」

漫画

 【2021年11月更新】国内SaaSスタートアップデータ 351社
企業データが使えるノート | 運営 早船 明夫

以下、サンプルデータとなり、全量ダウンロードはコンテンツ最下部

SaaS startup data sample.xlsx

10355 Bytes
ファイルダウンロードについて

ダウンロード

データファイル

特長① CREATION：安心してクリエイティブに専念できる

ランキングがない、広告がなくPV目的の炎上を起こすインセンティブが生じづらい、いい作品が最適な読者に届きやすい仕組み等により、クリエイターが安心してクリエイティブに専念できる環境を構築している。



ランキングがない

ランキングがないことで、クリエイターは発信したいことに専念できるため、多様性が保たれています。



広告がない

投稿コンテンツ内に広告が表示されないため、読者が内容に没頭できます。



優れた創作ツールを提供

シンプルかつ直感的なUI/UXのエディタを提供。また、Geminiを使って創作・執筆をサポートする機能も搭載。

特長② DISTRIBUTION：ファンとつながり、蓄積できる

noteは投稿するだけでなく、フォローなどの仕組みを通じてファンとつながり、コンテンツも蓄積できる。サブスク形式の配信も可能で、ファンや読者と長期的な関係性を築きやすい。



最適な読者に届く

読者やnoteディレクターによるピックアップに加え、AIによるレコメンド機能により、コンテンツは最適な読者に届けられます。



ファンやコンテンツを蓄積できる

コンテンツやファンが蓄積され、noteが自分のポートフォリオになります。



サブスクで長期的な関係性を築ける

サブスク形式でのコンテンツ配信やコミュニティ運営により、読者と長期的な関係を築けます。

特長③ FINANCE：創作活動の対価が得られる

コンテンツ課金をいち早く取り入れ、記事単体やサブスク形式での販売、コミュニティ運営も可能。また、ECカート等の外部サービスも埋め込み可能で、幅広いクリエイターに対応。

多様なコンテンツ課金

投稿したコンテンツは単発での販売が可能だけでなく、月間購読形式での販売も可能。また、コミュニティ運営が可能な「メンバーシップ」や、読者がクリエイターを支援できる「サポート」といった形での収益獲得も可能。

単発

- 有料記事（単体記事）の販売
- 有料マガジン（複数記事一括）の販売
- 読者からのサポート

サブスク

- 定期購読（月額購読）マガジンの販売
- メンバーシップ（月額制コミュニティ）の運営

さまざまな埋め込み機能

SNS、動画、音声ストリーミングサービス等、幅広いコンテンツを埋め込むことができ創作の本拠地にすることができるほか、ECカートや求人カードを埋め込むことができ、ビジネスにつなげることが可能。

動画・音声

YouTube、TikTok、Spotify、Voicy、Apple Musicなど

ストア

Amazon、Shopify、BASE、SUZURI、Creemaなど

クラウドファンディング

CAMPFIRE、Makuake、READYFOR、FiNANCiEなど

コミュニケーション

X、Instagram、Threads、Peing、マシュマロなど

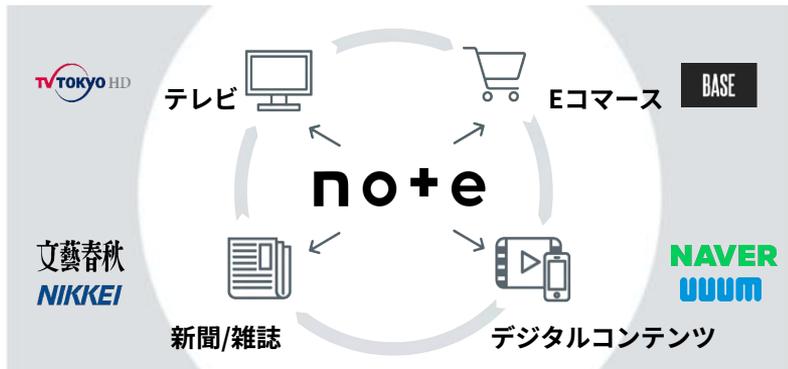
ビジネス

Wantedly、YOU TRUST、Googleスライド、Miroなど

クリエイターの活躍の場を広げる仕組み

資本業務提携先等の既存メディアにクリエイターを紹介することで、オンラインのみならずオフラインでもクリエイターの創作活動を後押しする仕組みを構築。クリエイターにとってはnoteに投稿された作品がマルチチャンネルでさらに拡がることで活動機会の増加につながるとともに、既存メディアにとっては新しいクリエイター発掘の場となっている。

資本業務提携先



メディアと連携したコンテストの取り組み



noteが生み出すコンテンツの新しい価値

コンテンツを広く届けようとする場合、物理的に流通しやすいパッケージである必要があるため、本のように形式や価格に制約が生じる。一方で、noteではより自由な形式・自由な価格設定でコンテンツを発表することができる。

<書籍とnoteコンテンツの比較>

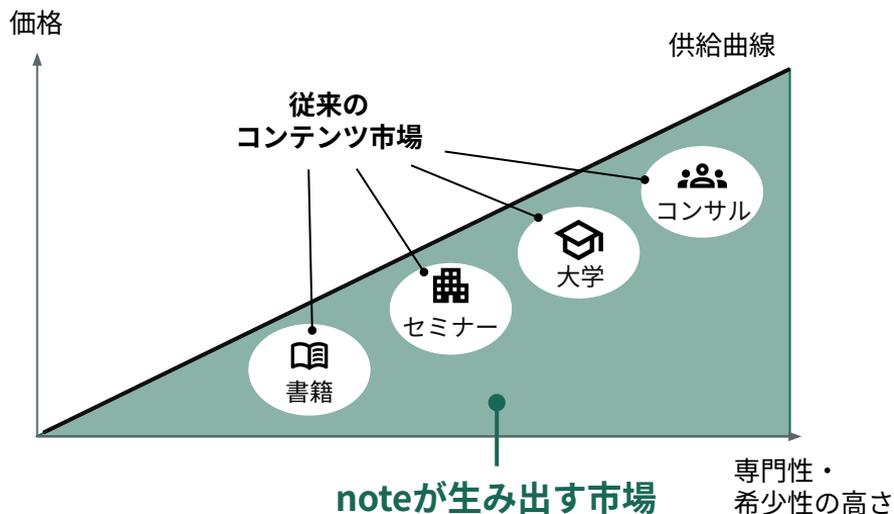
	形式	価格	価値
書籍	200~300ページ程度の冊子	1,000~2,000円程度	一般的な知識が得られる
noteのコンテンツ	形式に制限がない (データファイル、動画、音声等)	自由に設定できる	タイムリー性が高い ニッチな情報も知ることができる

noteであれば、より幅広い情報をコンテンツとして流通させることが可能に

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。

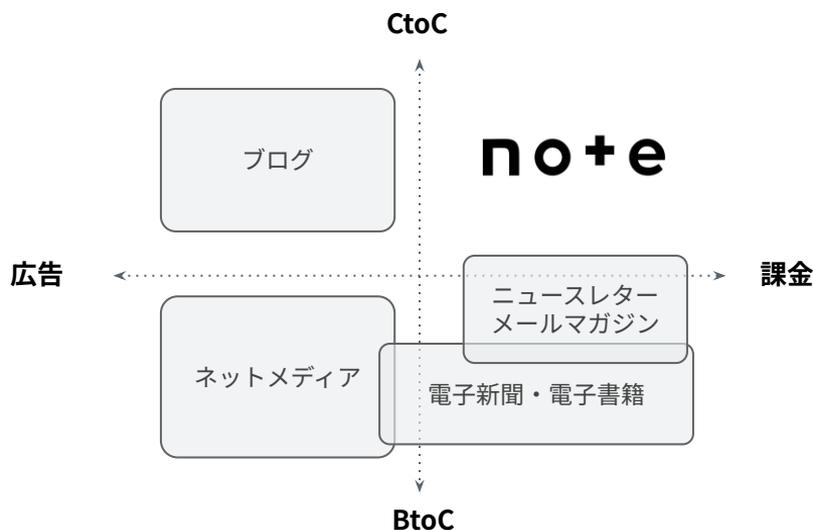
＜コンテンツ市場の全体イメージ＞



- 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

「CtoC × 課金」の唯一無二のビジネスモデル

CtoC × 課金モデルで、他のメディアと比べてもユニークなポジショニングを形成。このビジネスモデルが、創作に見合った対価を得られること、広告・ランキングがない等の優位性につながっている。



CtoC × 課金モデルによる優位性

- クリエイターは創作活動に見合った対価が得られる
- 広告・ランキングがないため、読者はクリエイターの世界に没頭でき、クリエイターは自由に安心してコンテンツを投稿できる
- 収益化を意識した良質なコンテンツが集まりやすい

クリエイターによるnoteの活用事例

元日経新聞記者の後藤さんは、note・YouTube・Twitterを活用しており、noteではサブスク形式で会員限定で情報発信ができる「メンバーシップ」を運営。2万人超の読者が1年以上継続参加[※]するファンコミュニティを形成。



後藤達也さん

元日経新聞記者。
経済ニュースを「わかりやすく、おもしろく」をテーマに、経済や投資になじみのない方にもわかる形で情報を発信。

note

- 経済・投資に関する**詳細な解説記事をテキストで配信**
- メンバーシップでは、会員限定コンテンツの配信のみならず
掲示板やイベント等を通じた**ファンとの交流の場**として活用

三本柱として
活用

YouTube

- 動画コンテンツを配信
- 他のクリエイターとの
コラボ等で活用

X (旧Twitter)

- 速報性の高い情報を配信
- 幅広いユーザーへの
情報拡散に活用

多様なクリエイターがnoteで活躍

作家



作家・岸田奈美さん

noteを使い始めたきっかけ

会社時代に副業が解禁され、社外活動の一環としてスタート。noteはデザイン的にラフな文章でも映えるし、シェアやサポートといった共感と応援を集めやすい仕組みもある。無名の書き手であっても、内容が面白ければ編集部の人たちがピックアップしてくれる。

noteを使って起きた変化

- ✓ 記事が話題になったことで、半年で作家として独立
- ✓ 初の著書を2020年9月に発売

スポーツ選手



バレーボール選手・岩本大吾さん

noteを使い始めたきっかけ

チームメイトがnoteを使っていたことをきっかけにスタート。個人の意見を発信する場として、noteなら自分の想いや考えの背景も含めてしっかり伝えられると感じた。プレーするなかで得た学びを、言葉に残して発信したいと思った。

noteを使って起きた変化

- ✓ メンバーシップを開設し、ファンコミュニティを構築
- ✓ noteがきっかけで応援の輪が広がり、新規ファンとの出会いを創出

note PRO



メディアプラットフォーム「note」上で、
オウンドメディアを構築できる法人向け高機能プラン

有料契約数 **991** 件

初期費用 **¥0**

料金体系 月額 **¥80,000**

※ 2025年11月末時点数値

note proの提供する価値

法人の情報発信は、発信する場所の構築から情報を人に届けるまでの各プロセスごとに課題があり、負担が大きい。これらの課題を一気通貫で解決し、効率よくビジネス成果につなげるのが、note proの提供する価値。

法人が抱える課題

サイト構築

自社ブランドを反映したサイト構築は手間がかかり、サーバー等の維持コストも発生

コンテンツ制作

企業の魅力を伝える一貫したコンテンツ制作には創造力と時間が必要

集客

適切なターゲットに届けること、関係を築くことが難しい

成果測定

効果を正確に評価し、ビジネス目標に結びつけられない

note proの提供する価値

簡単なウェブサイト構築

サーバー不要、直感的なUIで誰でも簡単に利用可能

コンテンツ制作のサポート

AIと専門スタッフがコンテンツ制作を支援

ターゲットにリーチし関係構築

MAU8,660万のnoteで適切なターゲットに直接リーチ

成果の見える化

分析機能により、情報発信の成果が明確に把握可能

法人向け機能をnote proとして提供

具体的には、noteの標準機能に加え、オリジナルのサイト構築に必要な機能を法人向けに提供、さらにカスタマーサクセスによる手厚いサポートを実施。

note/note pro機能の一部		note	note PRO
サイト構築	独自ドメインの適用		✓
	独自ロゴの設定		✓
	認証マーク付与		✓ (審査あり)
	メニューのカスタマイズ		✓
	お知らせ枠の設定		✓
コンテンツ制作	無料記事・無料マガジンの掲載	✓	✓
	予約投稿機能		✓
	コメント欄のON/OFF		✓
	メンバー権限管理機能		✓
	note AI アシスタント	✓	✓
	AI執筆サポート		✓
	なんでも相談会		✓
	契約法人コミュニティ/契約法人勉強会		✓
編集パートナー制度のご紹介		✓	
集客	noteトップ優先表示機能		✓
成果測定	ダッシュボード	✓	✓
	note proアナリティクスβ		✓

※ 機能の一部を抜粋して掲載しています。詳細は[最新の機能一覧](#)をご覧ください

法人の情報発信をサポートし、ビジネス成果につなげる機能

法人の情報発信をサポートするだけでなく、ビジネス成果にもつながる機能を随時拡充。

「AI執筆サポート」 機能の提供

インタビュー動画や音声データから記事の原稿案を自動生成する新機能の提供を開始。記事制作担当者の負担を大幅に削減。

- インタビュー
- 動画/音声をアップロード
→AIで原稿案を自動生成
- インタビュー記事が届く
- 文章校正して公開



メールアドレス 取得機能の導入

記事を読むときに、任意の段落から先を読むのにメールアドレスを入力してもらうことで、note proユーザーがその情報を得られるように。



「アナリティクスβ」 分析機能の強化

記事内にあるリンクURLのクリック数、クリック率がわかるようになり、記事の送客効果を細かく把握できるように。

本文内のリンククリック数

URL	クリック数	クリック率
	135	6.79%
	12	0.6%
	6	0.3%
	6	0.3%
	6	0.3%
	5	0.25%
	5	0.25%
	1	0.05%

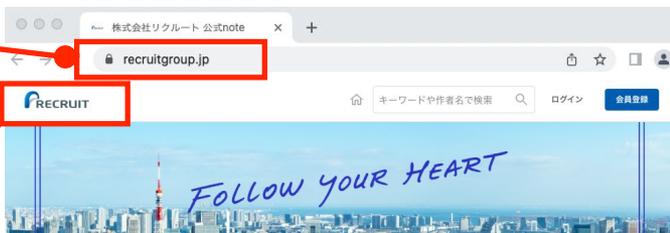
「サイト作成」 機能の導入

note記事に限定せずコンテンツを自由に組み合わせ、Webサイトとして公開可能に。作成業務負担を抑えて特定のコンテンツをまとめられ、視認性・回遊性が向上。



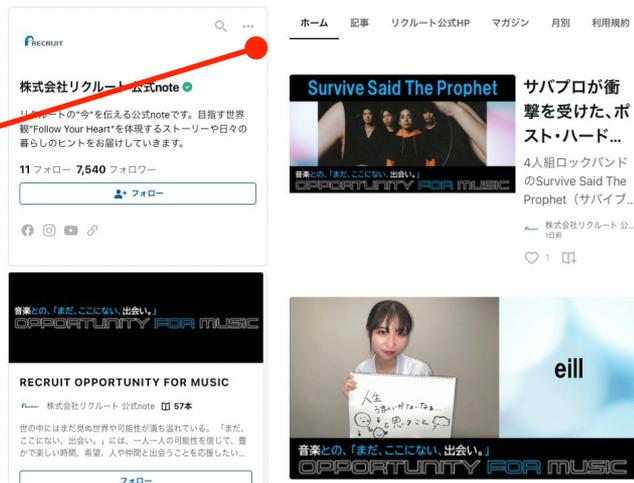
note proの仕様例

独自ドメイン



独自ロゴ

TOPや
メニューの
カスタマイズ



カラー指定



コンテンツ販売も
noteと同様に可能

主な活用シーン

メディア・ブランディング・HR等幅広い場面で活用可能。note記事として幅広いユーザーに対しストーリー性の高いコンテンツを提供できるため、情報発信力とユーザーエンゲージメントが高い。

サブスクリプションメディア



株式会社文藝春秋

雑誌掲載コンテンツが月額サブスク形式で読めるオンラインメディアを、短期間で立ち上げ。

ブランディング



キリンホールディングス株式会社

商品に関する記事の投稿やコンテストの開催等により、ブランドメッセージを発信。

人材採用

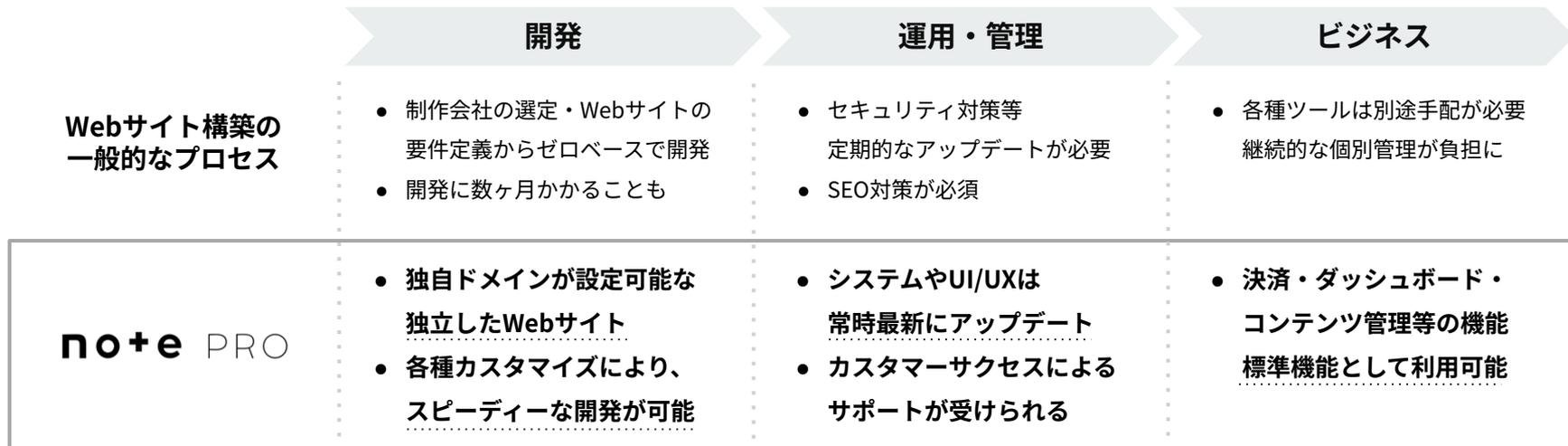


株式会社ベーシック

意向度の向上のためnoteを活用。採用応募数・内定承諾率の向上に加え、離職率も減少。

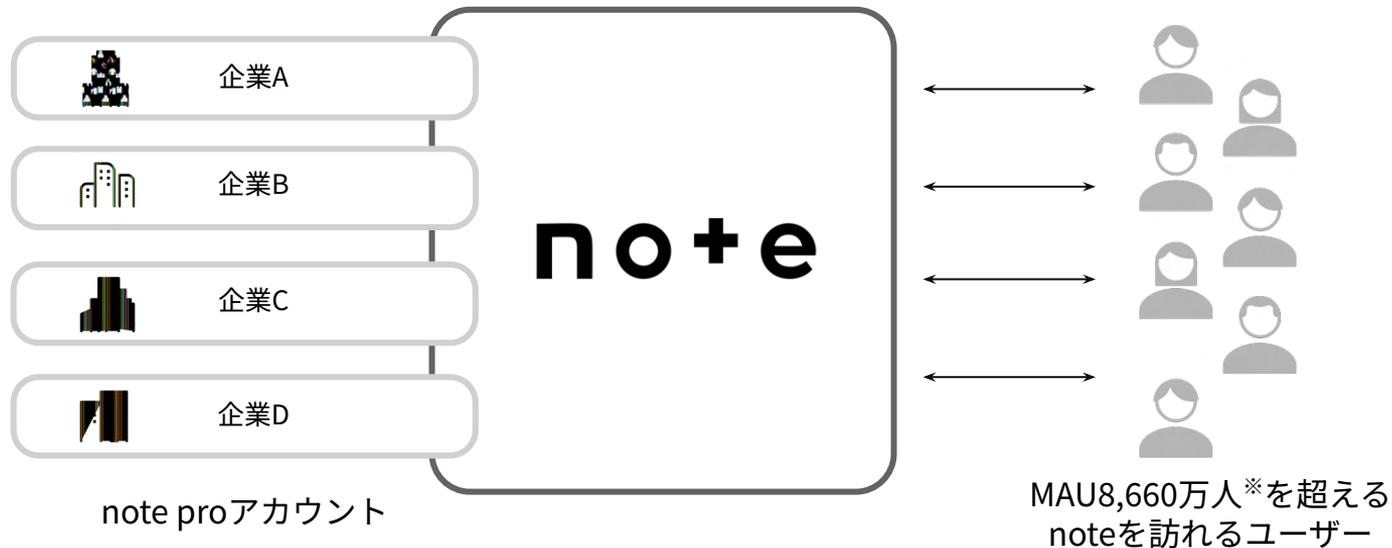
特長①：Webサイトとしての機能性

note proは、独自ドメインを持つ独立したWebサイトをカスタマイズにより簡単に開発できるため、Webサイトを開発・運用できるSaaSとしての側面を持つ。カスタマイズにより簡単に開発でき、システムやUI/UXは常時最新にアップデートされるうえ、決済・ダッシュボード・コンテンツ管理等のビジネス機能も備えている。



特長②：noteを基盤とする集客力

note proは、noteから独立したWebサイトだがnoteとつながっているため、noteのユーザーに対して直接アプローチできる集客力も特長。さまざまな企業によりSNSマーケティングのような形で利用されている。



※ 2025年6月-11月平均の数値

note inc.

34

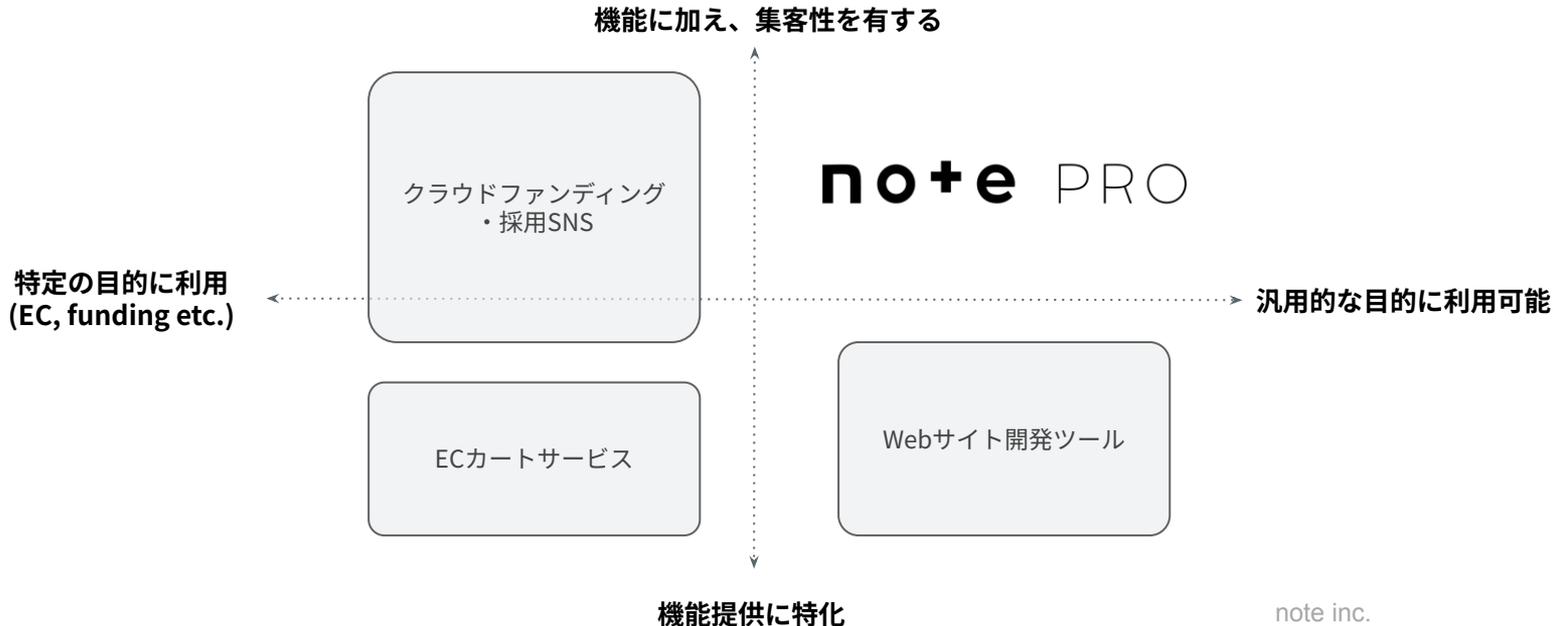
WebサイトとSNSの特長を併せ持つnote pro

Webサイトとしての機能性とnoteを基盤とするSNSのような集客力から、note proは企業がユーザーとのつながりづくりからビジネスまで一貫して行うことを可能にする“メディアSaaS”。



Webサイトを開発・運用できるSaaSとしての立ち位置

note proは他のWebサイト開発ツールと比べ集客性に特徴があり、単なるWebサイトの開発・運用保守にとどまらず企業のあらゆる情報発信を媒介・強化する“メディアSaaS”としての立ち位置。



国内外の法人や自治体など多様なユーザーが利用



ソニー



カルビー



ユニテッドアローズ



レオスキャピタルワークス



厚生労働省



東京都

note proクリエイターの声

商品PR・
ブランディング



麒麟ホールディングス

noteを使い始めたきっかけ

自分たちのストーリーを伝える場所を持つため。他のSNSとnoteの違いは、想いを伝える長文コンテンツが中心であること。noteは一般的な広告アプローチとは異なり、コアなファンユーザーから「同心円状」に推奨して拡げてもらうコンテンツを理想としています。

noteを使って起きた変化

- ✓ インタラクティブなコミュニケーションができる
- ✓ 作り手を主語にした語り合う場ができた

採用・
ブランディング



Smart相談室

noteを使い始めたきっかけ

目指している世界観”メンタル不調になる前に対人支援を得る”の認知を上げることをゴールに、note、YouTube、X、プレスリリースで発信している。大事にしていることを伝えるには一定の言葉のボリュームが必要であるため、ツールの中でもnoteとの相性が最も良いと感じている。

noteを使って起きた変化

- ✓ noteを軸とした採用活動により「採用フィー0円」を実現
- ✓ 社員のエンゲージメント・ロイヤリティ向上にも寄与

note/note pro：ビジネスモデル

noteの収益源はコンテンツ売買（有料記事販売、メンバーシップ）等にかかるサービス利用料（下図①）、note proの収益源はシステム提供（note proをメディアSaaSとして提供）にかかる法人からの月額料金+オプション利用料（下図②）。

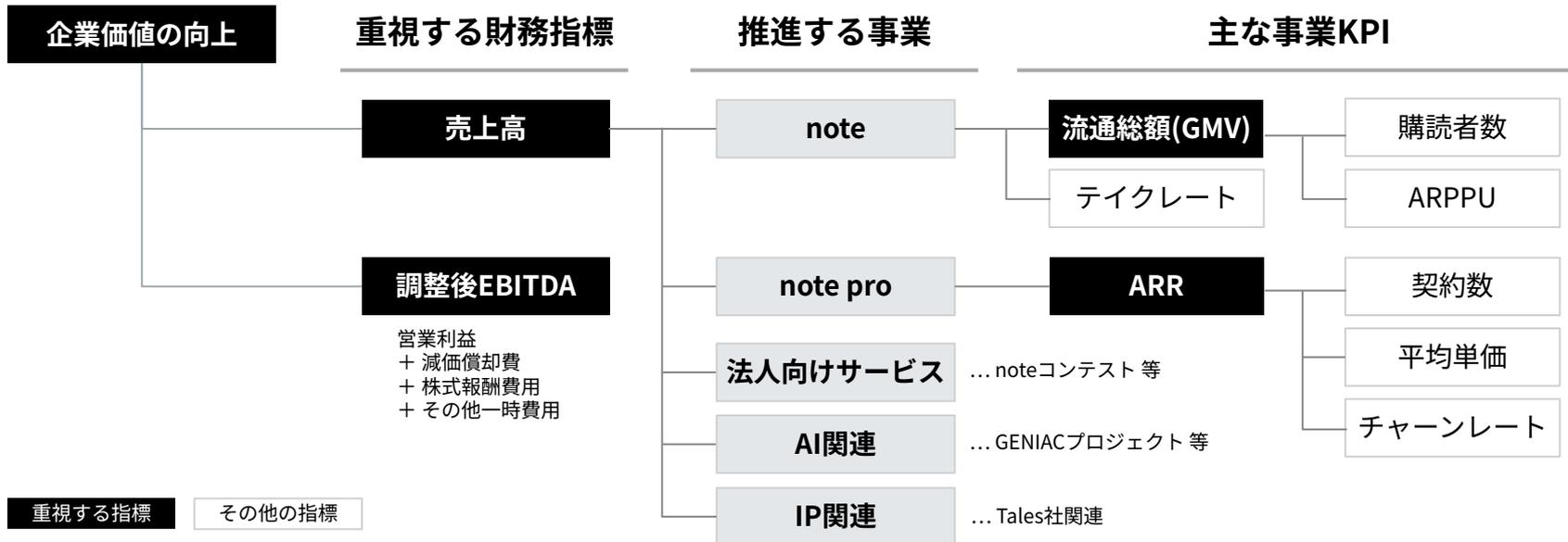


目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル
- 03 事業実績**
- 04 今後の成長戦略・財務方針
- 05 人的資本に関する方針
- 06 リスク情報
- 07 Appendix

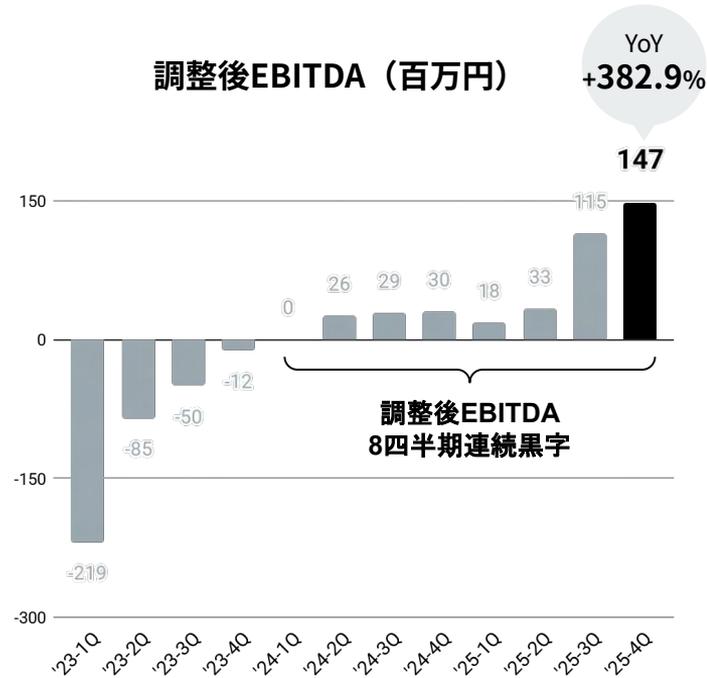
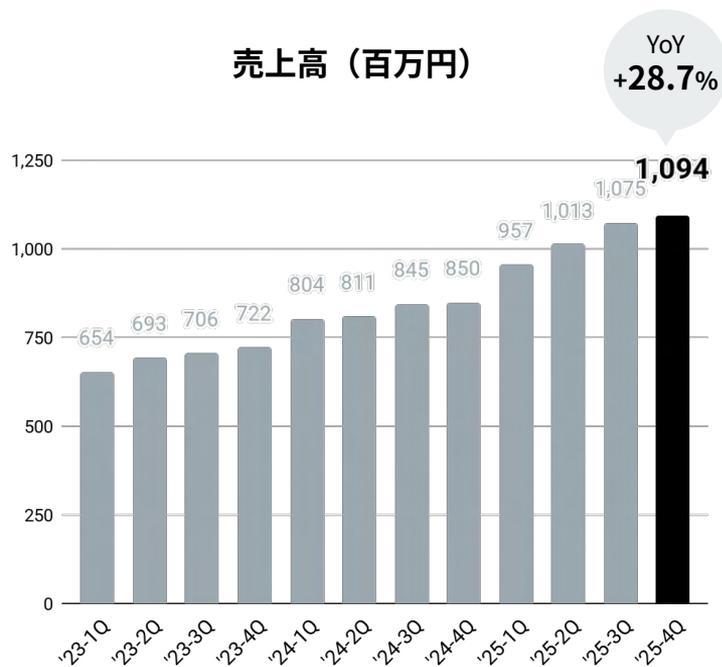
重視する財務指標・事業KPI

重視する財務指標は、事業規模の拡大と収益性の向上の両立を目指すため、従来の売上総利益に代わり売上高と調整後EBITDAの成長を重視する方針に変更。事業KPIとしては、noteの流通総額（GMV）とnote proのARRを重視。



売上高・調整後EBITDAの推移

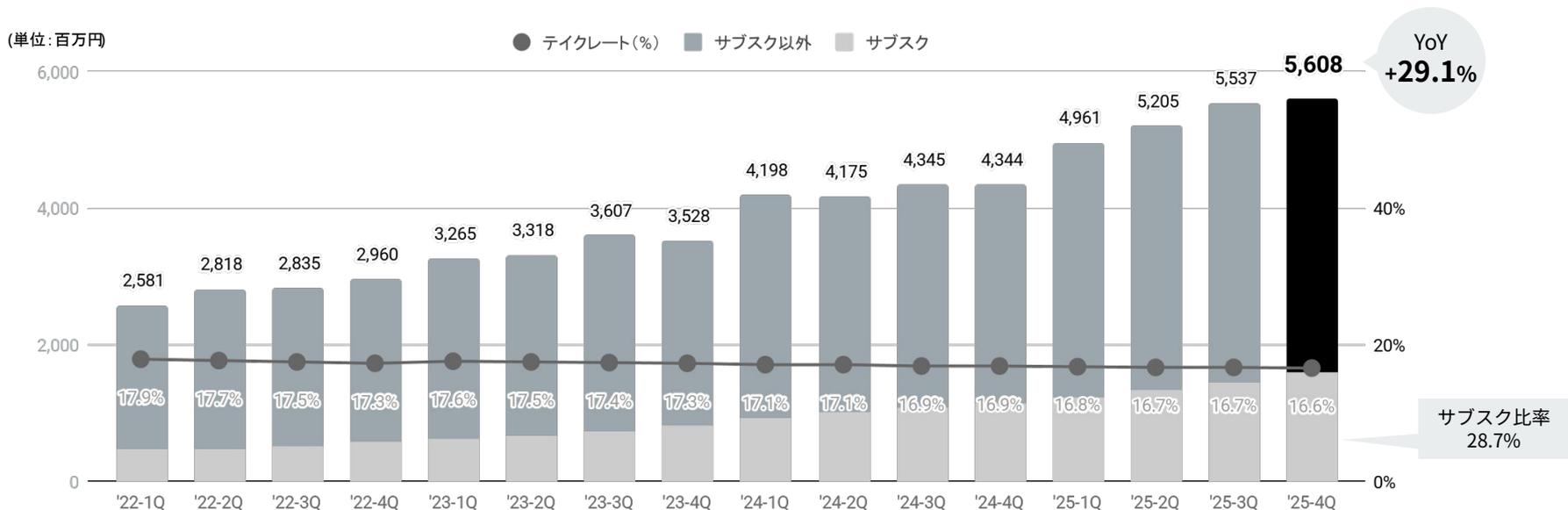
売上高は高成長を継続。調整後EBITDAは上場翌年に黒字化し、売上高の伸びに応じて大幅に拡大。



* 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年度はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

note：流通総額（GMV） / テイクレート

GMVが順調に拡大し、売上成長を牽引。GMVに占めるサブスク比率も28.7%に上昇し、収益の安定化に寄与。



* 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。

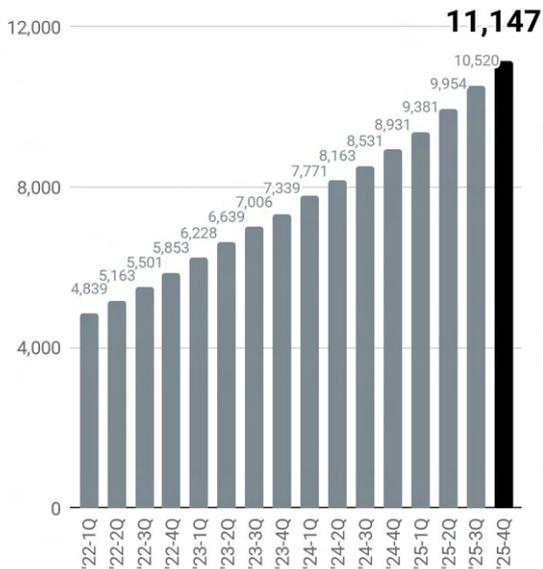
* 2023年11月期第1四半期より、四半期流通総額の集計からnoteプレミアムの利用料を除外しています。

* 「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。

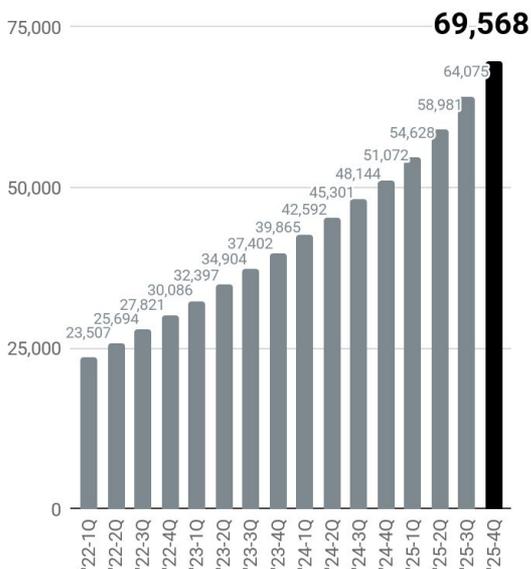
クリエイティブの街 noteの成長

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。

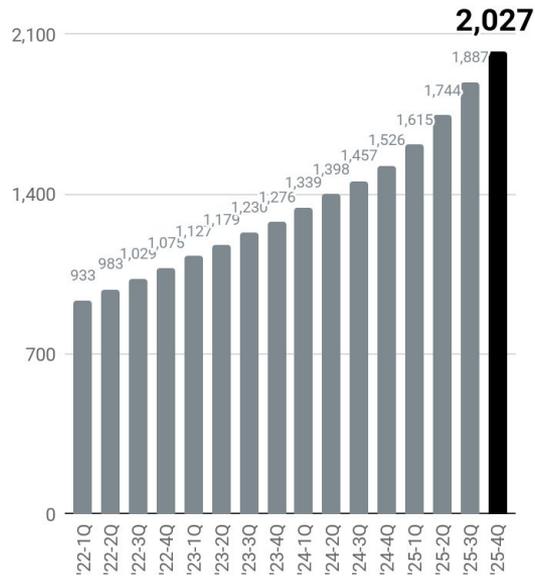
会員登録者数（千人）



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）



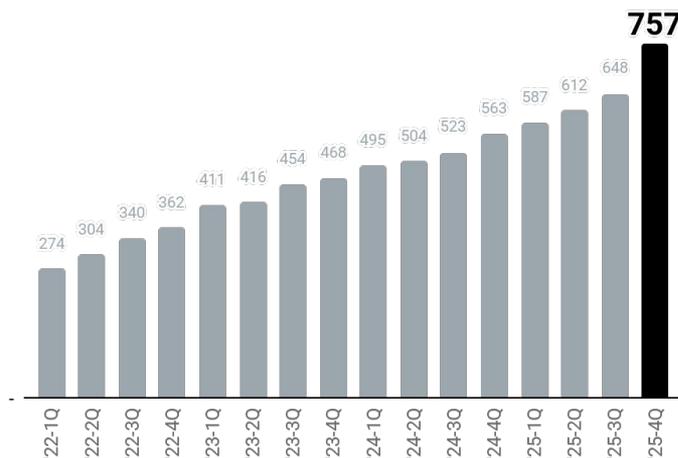
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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

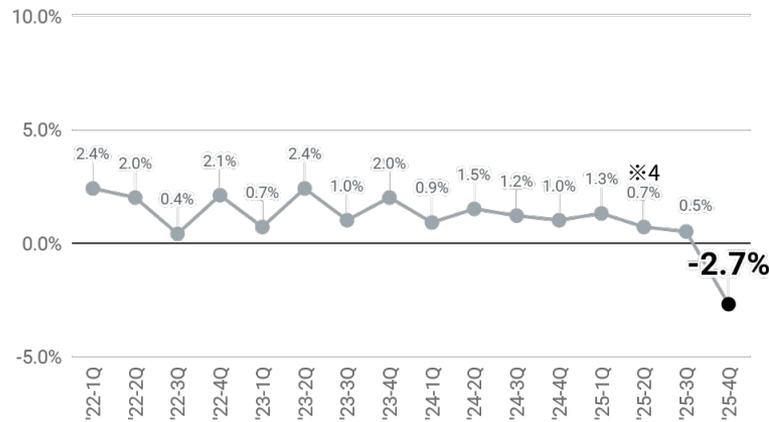
note pro : ARR / チャーンレート

有料契約件数の増加に伴い（次ページ参照）、ARRが継続的に拡大。レベニューチャーンレートも安定的に推移。

ARR※2（百万円）



平均月次レベニューチャーンレート※3



※1 2023年2月以降の新規契約分について、月額5万円（税別）から月額8万円（税別）に料金改定を実施。なお2023年1月までに契約した既存契約先の利用料金は月額5万円で据え置き。

※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したもの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

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

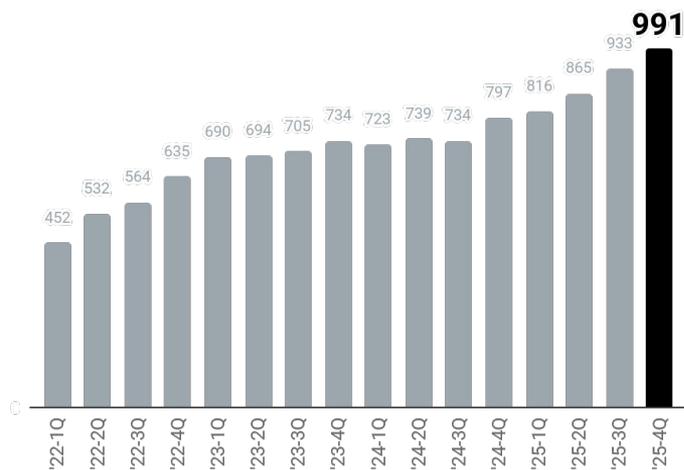
解約が生じた月でもキャンペーン料金の適用期間終了やオプション追加等により継続顧客からの収益が増加した場合には、レベニューチャーンレートがマイナスとなることがある。

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

note pro：有料契約数 / ARPPU

noteの拡大によるnote pro利用メリットの拡大や、キャンペーンの効果的な活用を背景に、有料契約数が拡大。2023年2月より新規契約分を対象に月額5万円から8万円に料金改定を実施し、ARPPUも継続的に向上。

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。

個人クリエイターのコンテンツ購入が当たり前

noteの認知が広まるにつれて個人クリエイターからのコンテンツ購入が当たり前となってきており、2025年度の年間流通総額は213億円に。2025年の年間売上では上位1,000人の平均売上が1,500万円を超え、noteだけで生計を立てられるクリエイターも存在。

年間流通総額

クリエイターの売上

ARPPU^{※1}

2025年11月期

2025年11月期
上位1,000人の平均年間売上

有料コンテンツ購入者が
noteにつかうヶ月あたりの平均金額^{※2}

21,312 百万円

1,515 万円

2,657 円

※1 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。

※2 2025年11月期第4四半期の数値

個人のみならず、さまざまな法人や公共機関もnoteを利用

noteは情報発信の場として、さまざまな法人、教育機関や行政機関等の公共機関にもひろく選ばれており、法人の情報発信のDXプラットフォームにもなっている。

法人による利用

法人のnote・note proアカウント数※1

60,000 件超



Panasonic

文藝春秋



Money Forward

Kao
きれいをここに未来に

握りだそう。自然の力。
Calbee

※1 数値は2025年11月末時点のnote、noteプレミアム、note proの3タイプのアカウントでの法人利用合計数

公共機関等の利用

教育機関や行政機関へのnote pro提供数※2

学校 **1,481**

自治体 **245**

中央省庁・
独立行政法人 **44**

※2 note pro無償提供件数（2025年12月末時点）

noteから映像化・書籍化された作品が多数誕生

note発で多くの作品がドラマ化、映画化、出版につながっており、クリエイターエコノミーの時代におけるメディアプラットフォームとしての地位を確立。

noteから書籍化

noteから書籍化された作品数※

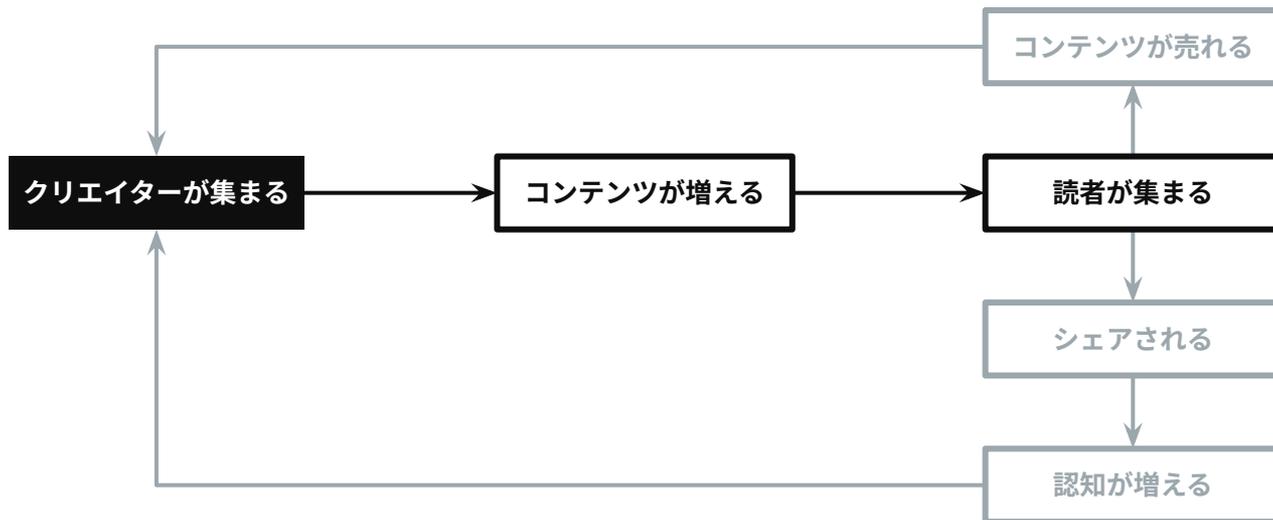
累計 **365** 作品



※ 2025年11月末時点で発売済みの作品数。ただし、当社が「noteから書籍化された作品」として認識しているものに限る。

note成長の背景①：グロースモデルとネットワーク効果の拡大

クリエイターが集まるとコンテンツが増え、読者が集まり、さらにクリエイターが集まる好循環が生まれている。この「グロースモデル」により広告宣伝費に頼らない自律的な成長を実現、プラットフォームの拡大がさらなるネットワーク効果を創出。



note成長の背景②：さまざまな機能拡充・カイゼンによる価値向上

CREATION、DISTRIBUTION、FINANCEの強化につながるさまざまな機能拡充・改善を実施。noteの提供価値が向上し、さらに多くのクリエイターから選ばれるプラットフォームに。



note成長の背景③：クリエイターエコノミーの拡大・変化

クリエイターを中心とする経済圏への移行、生成AIの普及、社会的サポートの充実等により、市場規模は2024年で約2.1兆円に到達。クリエイターの法人化やIP展開を含めた潜在市場の規模は約14.6兆円と推計。

クリエイターエコノミー市場の拡大要因

クリエイター中心の経済圏への移行

ファンが複数のプラットフォームをまたぎクリエイターを支援する動きが広がり、グッズ販売や広告案件、イベント出演などクリエイターの収益機会が多面的に拡大。

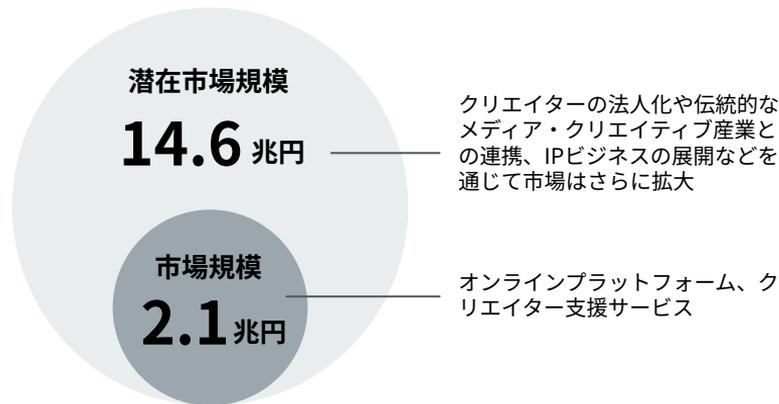
生成AIの普及

創作プロセスの多くの工程で生成AIが使われるようになり、創作へのハードルが低下。新規クリエイターの参入や活動分野の拡大、創作物の増加に寄与。

社会的サポートの充実

プラットフォーム事業者によるガイドライン整備や通報機能の拡充、業界団体によるルールづくりなど、誹謗中傷やハラスメント等からクリエイターを守る取り組みが進展。

クリエイターエコノミー市場規模



note成長の背景④：生成AI普及による成長の加速

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



目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル
- 03 事業実績
- 04 今後の成長戦略・財務方針**
- 05 人的資本に関する方針
- 06 リスク情報
- 07 Appendix

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

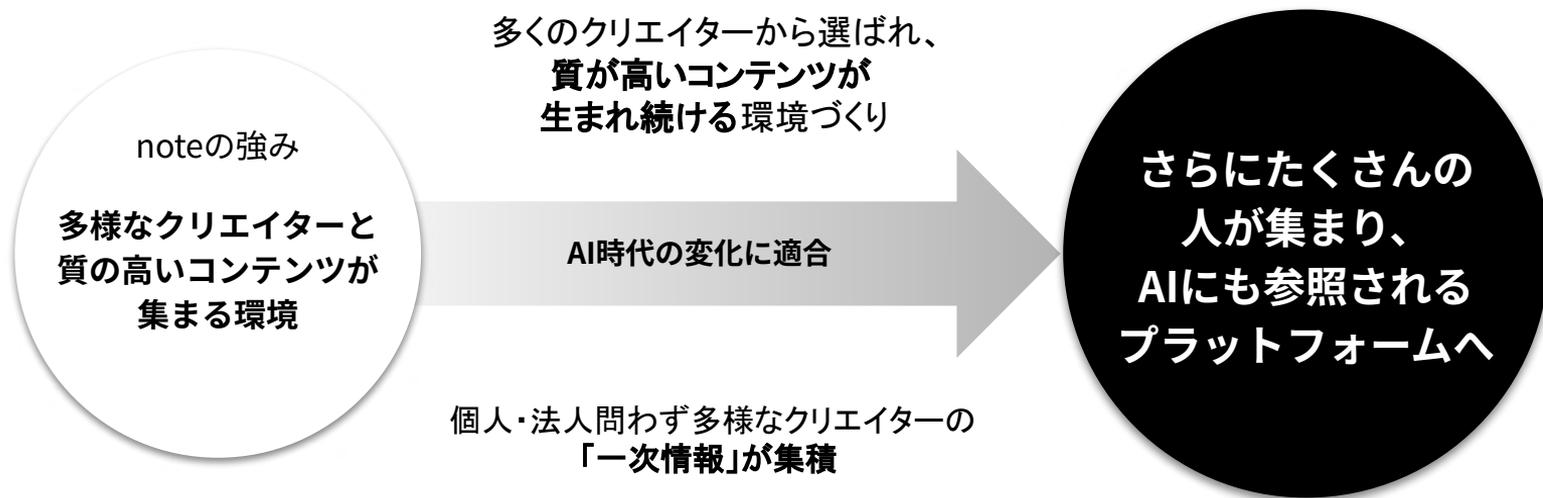
「ゼロクリック問題」が深刻化



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を確立

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

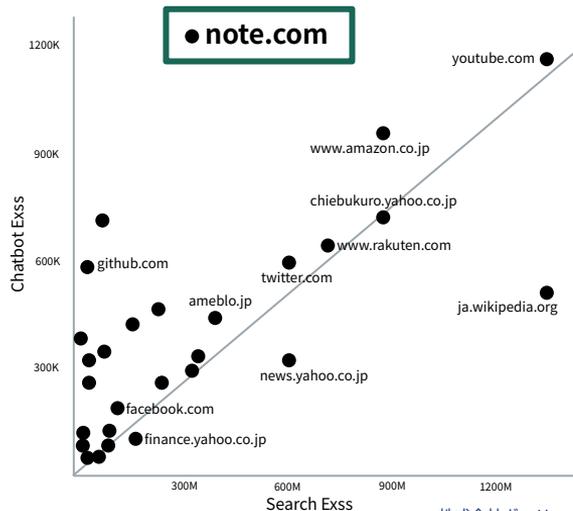
約 1.6倍

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*

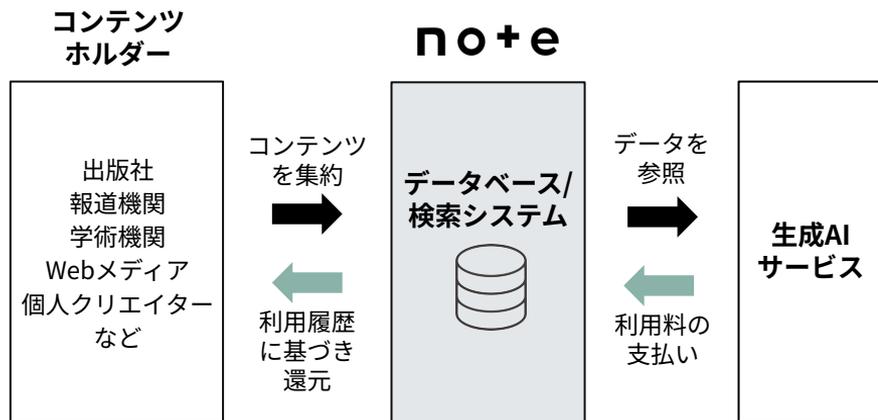


株式会社ヴァリュース×note共同調査をもとに弊社作成

note inc.

経産省・NEDOによる生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択

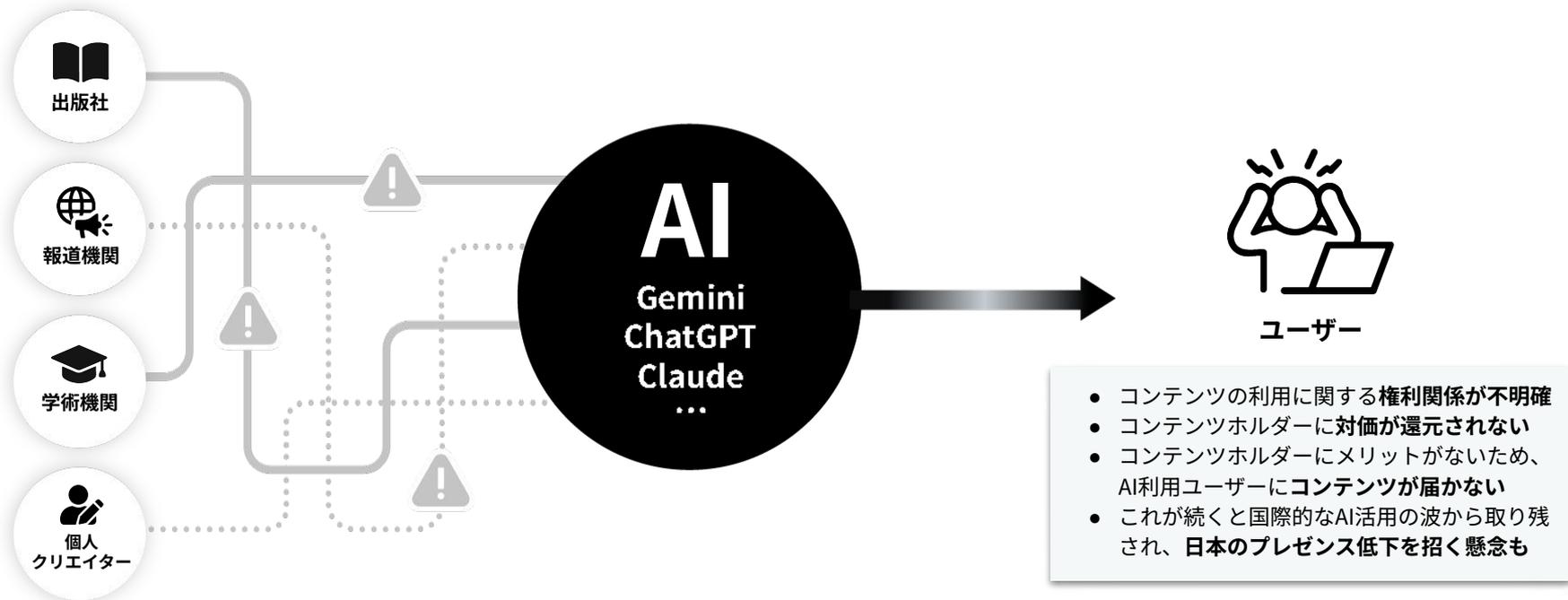
RAGデータベース開発の内容とメディア等との連携実績が評価され、生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択。
NEDOからの委託事業として、note内外の高品質なコンテンツを集約したデータベースを構築。



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。● 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。● 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。
費用	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。

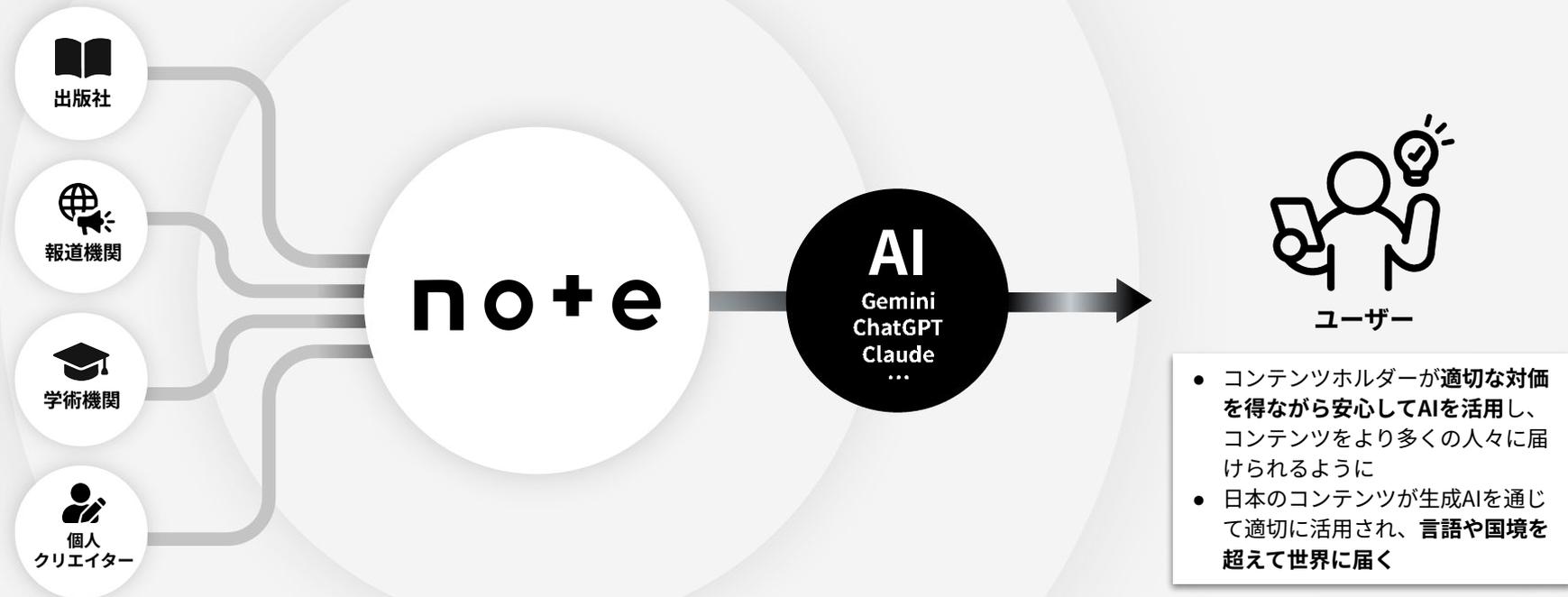
AI時代のコンテンツ流通エコシステムの課題

コンテンツホルダーとAIをつなぐ流通チャネルが確立しておらず、権利関係も不明確で適切な対価還元が行われにくい。この環境下でコンテンツホルダーはAIに自社コンテンツを提供にしづらくなり、この状況は長期的に見ると日本のコンテンツ・文化アイデンティティの国際シェア低下を招く懸念も。



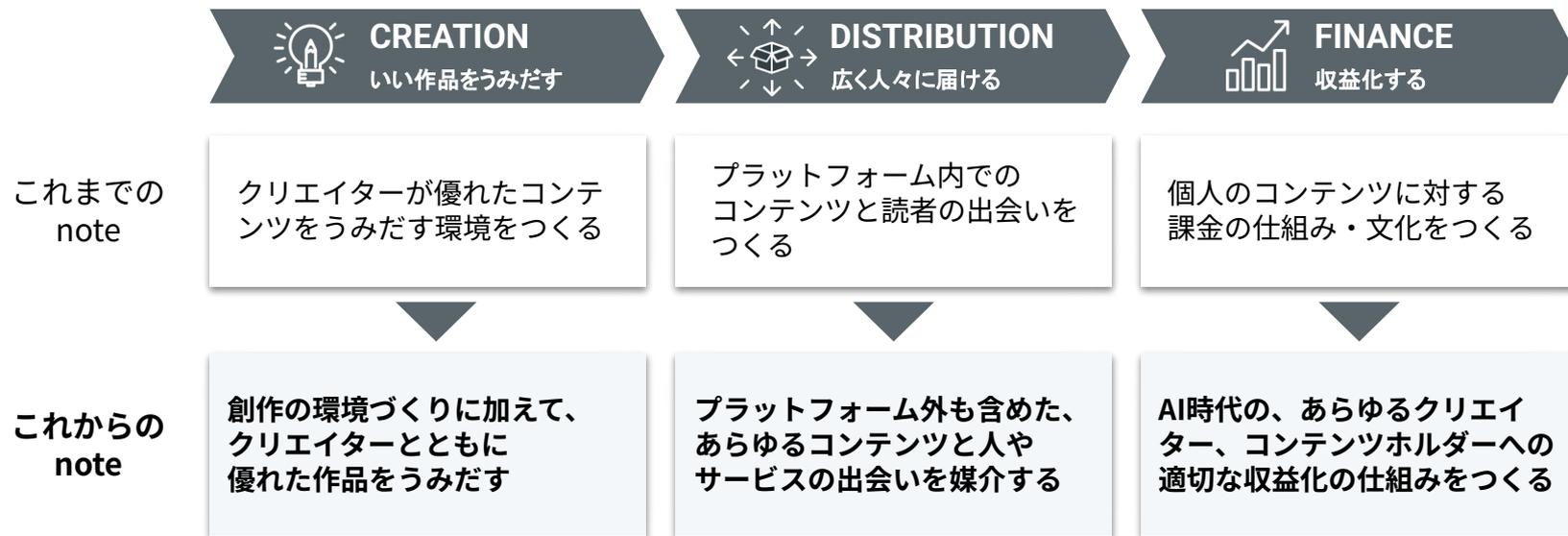
AI時代のコンテンツ流通において、noteが提供する価値

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といった資産を活かして「note.com」の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。

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：1,114万人
公開コンテンツ数：6,956万件
累計ユニーククリエイター数：202万人

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

Google
NAVER

IP

TALES / Tales & Co.

優れた原作を生み出し、
グローバルへと展開

NAVER

note
エコシステム拡張

事業別の取り組み方針

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

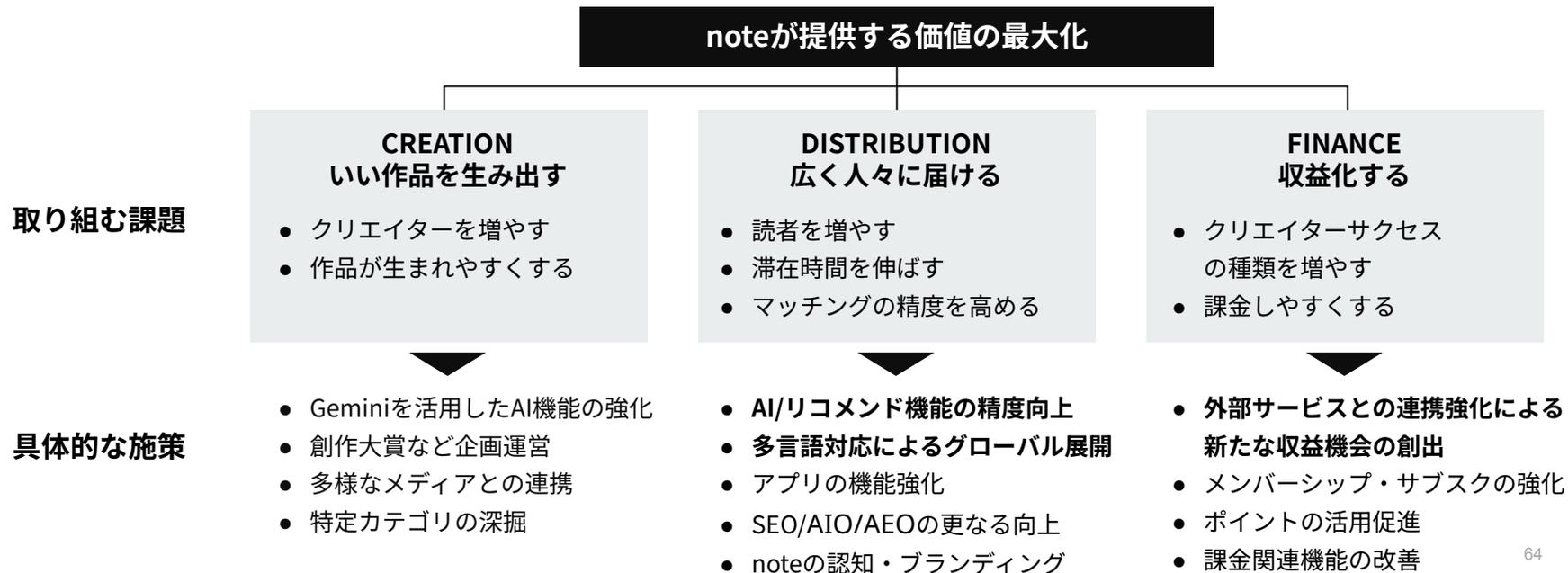
E

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

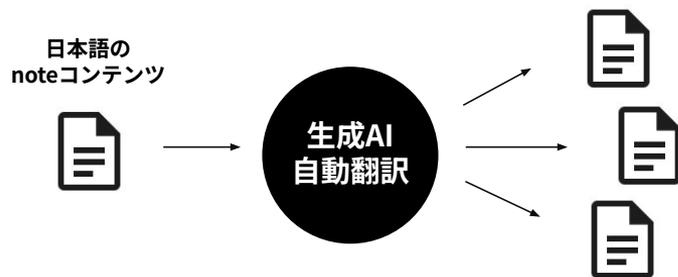
提供価値の最大化に向けて取り組む課題と具体的な施策

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。



多言語対応によりコンテンツのグローバル展開を開始

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、自動多言語対応の試験運用を開始。自動翻訳にはGoogleの生成AIなどを活用、まずは英語から対応を開始し、別の言語への拡大も検討していく。



- **2026年2～3月：一部記事での試験運用開始**
一部のクリエイターの作品を対象に、自動の多言語対応の精度や表示のされ方、海外からのアクセス傾向などを検証
- **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 真之 (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1,114万人が集まり、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。

「IT導入補助金2025」対象ツールに認定

経済産業省が推進する中小企業のDX・生産性向上を支援する制度「IT導入補助金2025」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1,000万人、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。

法人協賛型コンテスト

企業や団体などがnoteのクリエイターに向け、だれもが投稿できるコンテスト形式で作品を募集。作品を通して企業とクリエイターがつながることで、関心や共感を高めることにつながる。



発信サポートオプション

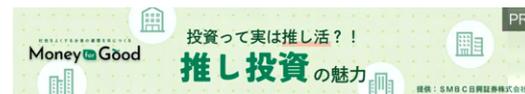
note/note proを利用する法人の情報発信をサポートするため、記事の企画・執筆や広告配信などオプションプランを開発・提供。目的や求める成果に応じて選べるようにすることで、多様なニーズに対応。

【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

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。ユーザーの興味関心に合わせた広告表示をメニューとして提供。



noteマネートップへのバナー掲載例

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

Googleとの資本業務提携によるプラットフォーム価値の向上

2025年1月にGoogleと資本業務提携を締結。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。



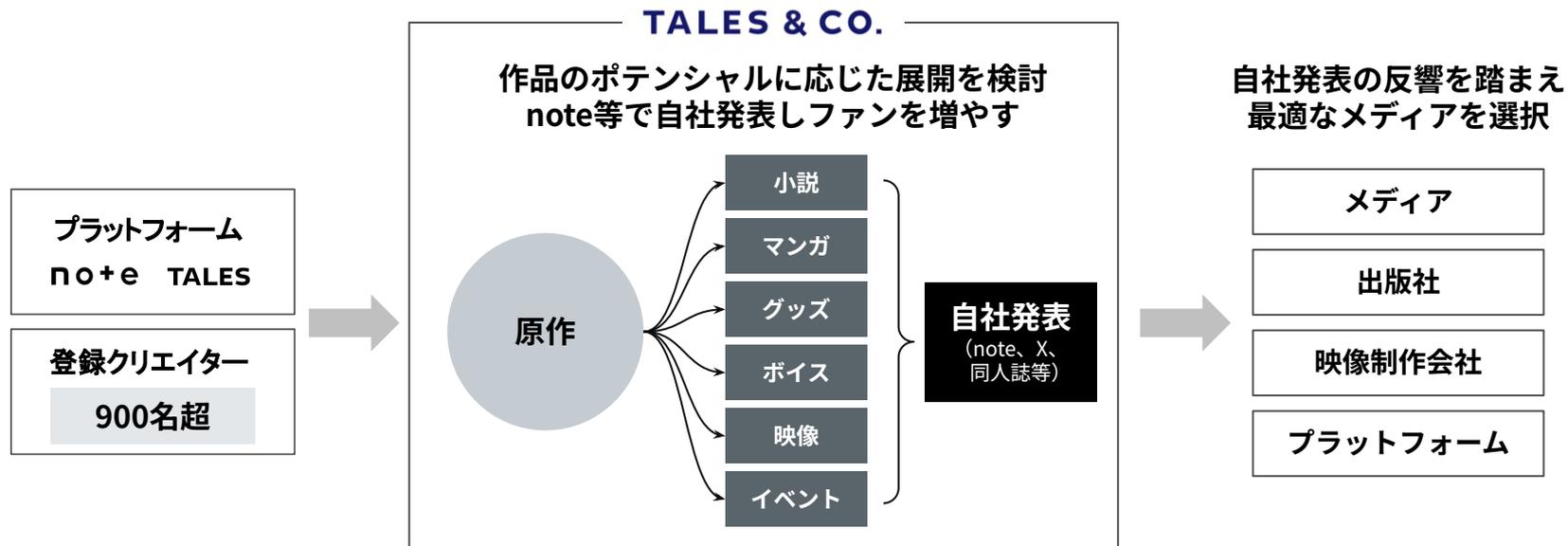
Geminiとのコラボコンテスト

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)



Tales & Co.が手がける主な作品：自社IP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



Tales & Co.が手がける主な作品：BtoB編集事業で手がける作品

メディアや配信プラットフォームからの制作受注案件も実績が増加。



アプリゲームシナリオ制作 「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

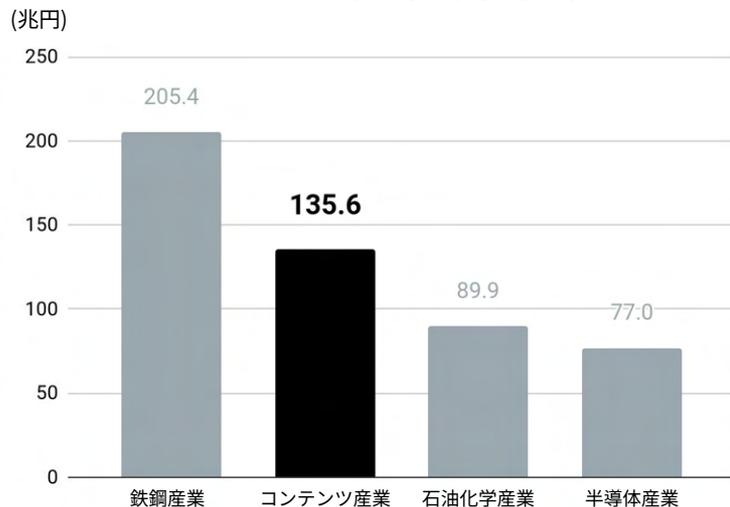
その他の制作実績

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

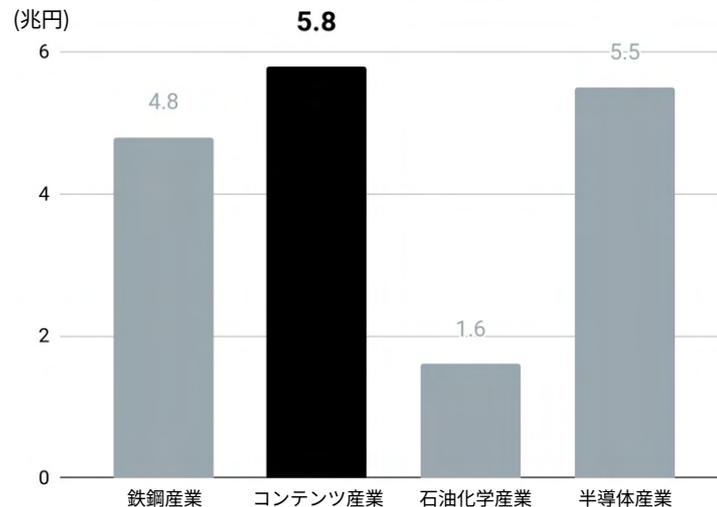
エンタメ・コンテンツ市場の魅力

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。

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。

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

NIKKEI テレ東HD

文藝春秋

BASE

UUM

note

投資先

StoryHub

coconala

and more!

実績①：Google International LLCとの資本業務提携

2025年1月、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と資本業務提携を締結、第三者割当増資を実施。AI技術を活用したプラットフォームの価値向上に寄与。

<p>目的</p>	<p>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。</p>
<p>ファイナンスの概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 割当予定先: Google International LLC ● 発行新株式数: 984,200株（希薄化率：6.4%） ● 発行価額: 508円/株 ● 差引資金調達額*: 489,973,600円 ● 払込期日: 2025年1月29日
<p>資金使途</p>	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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） ● 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） ● 上記に必要な人材獲得・教育に係る採用教育関連費用

実績②：NAVER Corporationとの資本業務提携

2025年11月、韓国最大の検索エンジン「NAVER」を中核にコンテンツビジネスをグローバルに展開するNAVER社と資本業務提携を締結。生成AI領域・UGCプラットフォーム関連事業・IP関連事業の各分野で協業検討が進行中。

note × NAVER

① 生成AI技術領域での連携

クリエイティブ領域におけるAI活用を推進し、高品質なコンテンツのデジタル化、発掘、及び流通を促進するため、AI及び新興技術の活用を共同で探求

② 両社プラットフォーム間の連携

両社プラットフォーム間及び関連サービス間において、コンテンツやIPの相互利用、クロス配信、グローバル展開の機会等で連携の可能性を模索し、UGC領域における事業基盤拡大を目指す

③ IP・コンテンツの共同開発・展開

note、TALES等に投稿された作品等をもとに、グローバル市場を視野に入れた漫画、アニメ、実写ドラマ、Webtoon等の知的財産（IP）及びコンテンツの共同開発・展開を推進

④ 戦略的投資の実施

①～③を達成するため、事業領域の拡大と競争優位性の確立に向けたM&Aや資本業務提携等の戦略的投資の機会を共同で模索

noteがアプローチする市場

コンテンツのオンライン化・デジタル化の進展に加え、noteコンテンツの多言語対応やIPのグローバル展開等により、TAMは国内からグローバルへと拡大。noteはコンテンツ市場でのさらなるシェア拡大を目指す。



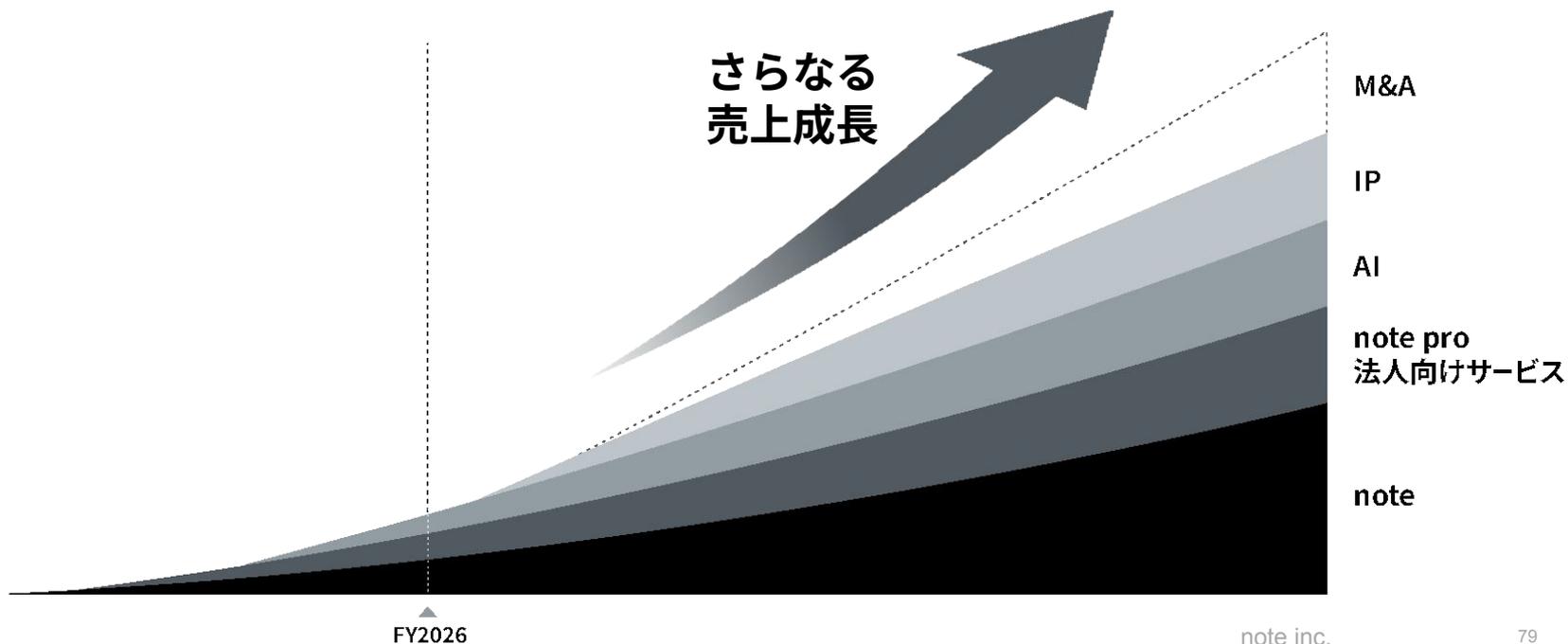
※1 出典：総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査（2025年6月）」市場規模は2023年のもの。

※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 2025年度の数値。

今後の売上成長イメージ

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

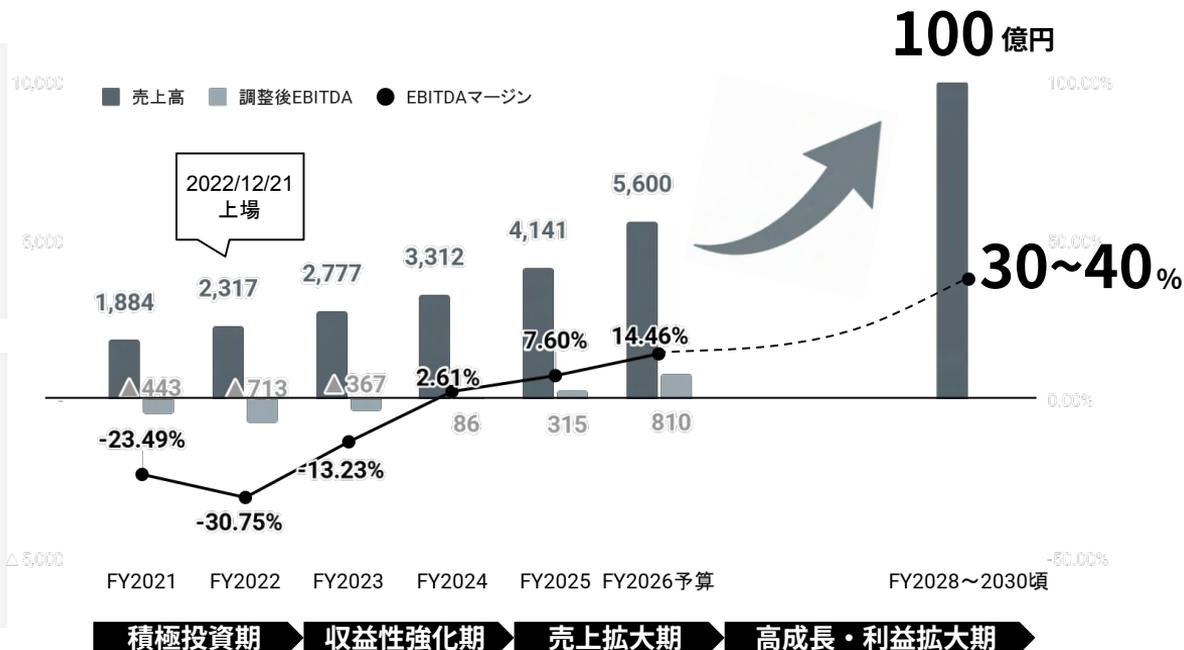
2028-2030年頃に連結売上高100億円、EBITDAマージン30~40%を財務目標として設定。
売上高の継続的な成長と利益の伸長を両立させ、プライム市場も視野に入る水準へと拡大を目指す。

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

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。

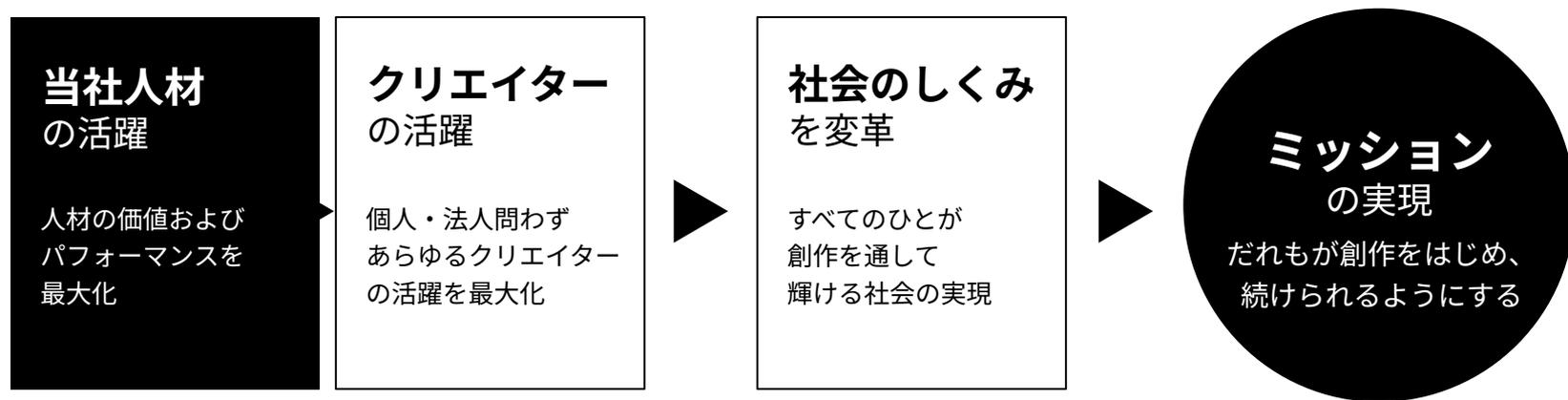
目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル
- 03 事業実績
- 04 今後の成長戦略・財務方針
- 05 人的資本に関する方針**
- 06 リスク情報
- 07 Appendix

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
A プロフェッショナル人材の採用・育成	<ul style="list-style-type: none">● 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● マネジメント人材を増やし、強固な組織基盤を構築する● 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
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">● 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● 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
C 生産性向上とクリエイティビティの発揮	<ul style="list-style-type: none">● 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● 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

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
A プロフェッショナル人材の採用・育成	<ul style="list-style-type: none">● 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● 経営層をはじめ管理職候補の育成・新規抜擢・権限委譲● マネジメント研修をはじめ各種育成施策の拡大	<ul style="list-style-type: none">● 採用ポジション充足率● 全社員におけるハイグレード人材の割合● 役職者の新規登用数
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">● 適切に成果に報いるための評価制度・報酬レンジ策定● 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● 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	<ul style="list-style-type: none">● 組織サーベイにおけるポジティブ回答率● パルスサーベイにおけるアラート発生率
C 生産性向上とクリエイティビティの発揮	<ul style="list-style-type: none">● 全社的なAI活用による業務改革の推進● 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	<ul style="list-style-type: none">● 社員1人あたりの売上高

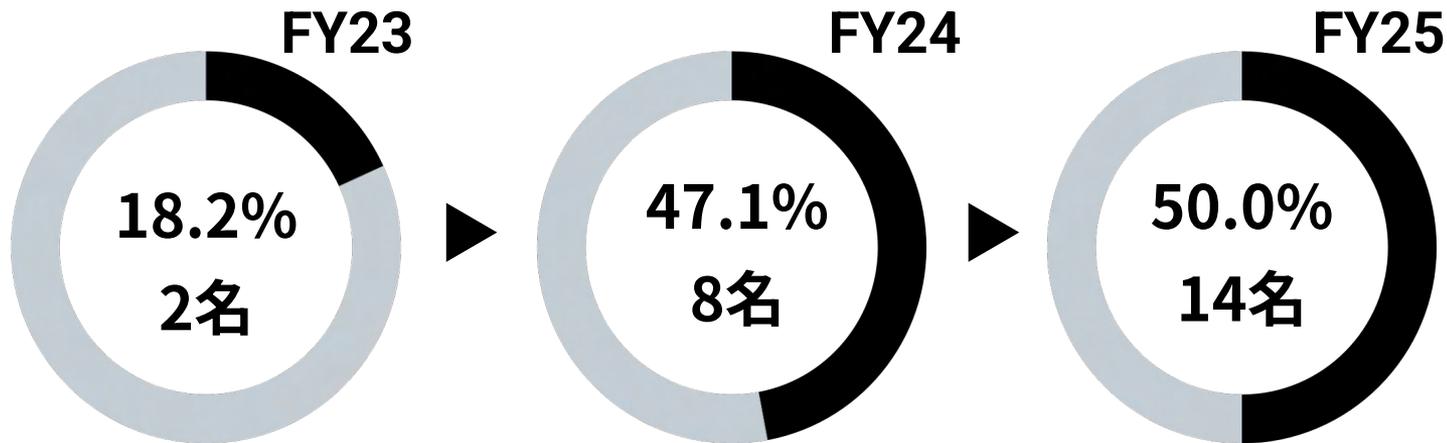
ハイグレード人材の採用実績

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

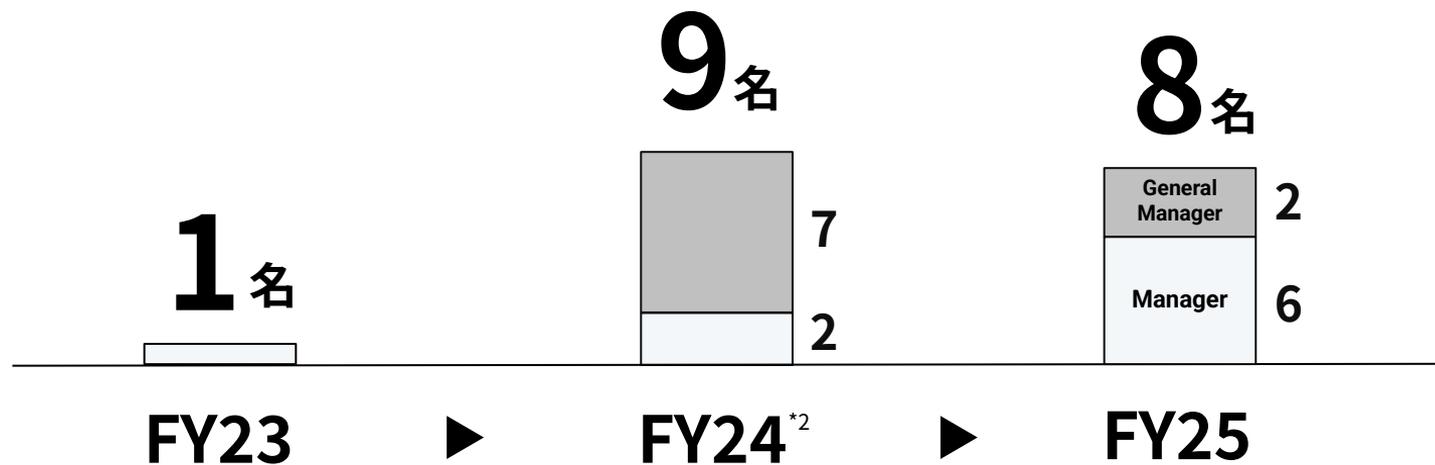
採用人数におけるハイグレード人材の割合・人数



*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*1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。



*1 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。

*2 FY24の数字に誤りがあったため、修正して記載しております。

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、2025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
平山 雄輝

大学在学中に公認会計士論文式試験に合格。新卒で監査法人に入所し、小売業、半導体関連企業、アパレル系など、多岐にわたる業種の監査業務に従事。IPO準備企業から1兆円規模のグローバル企業まで、多様なクライアントの監査チームマネージャーを歴任する。2020年にnote株式会社へ入社。経理組織の立ち上げや決算体制の構築をゼロから推進。経理責任者としてIPO準備を牽引し、2022年の東京証券取引所グロース市場への上場プロジェクトに尽力。現在、執行役員 コーポレート本部長として、コーポレート部門全体を管掌する。



新執行役員
米岡 徹

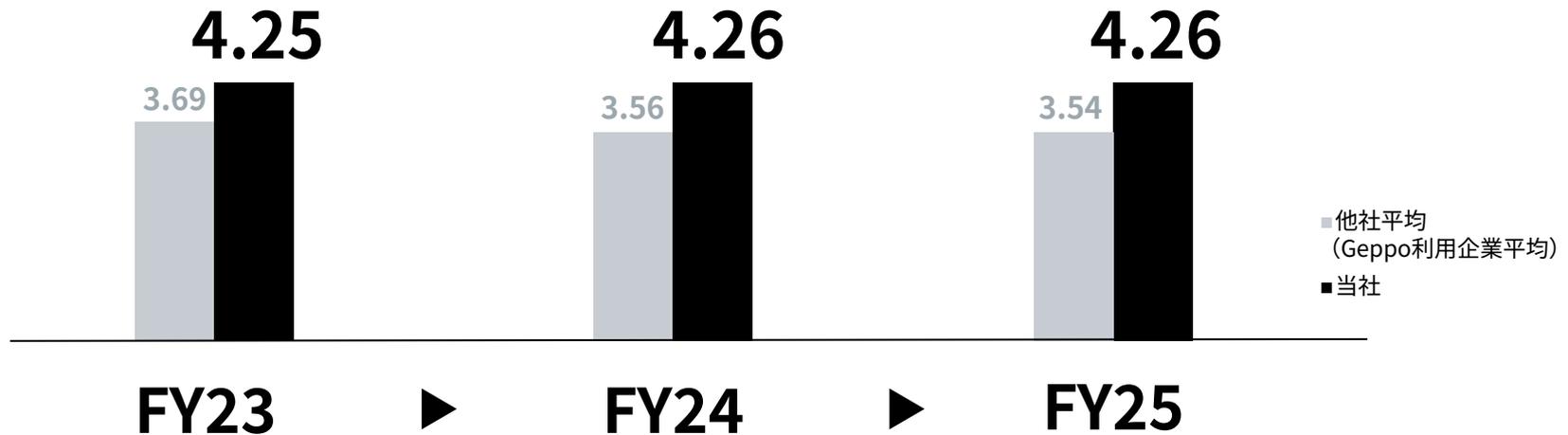
出版社にて広告営業、専門商社での商品開発を経て、アマゾンジャパン合同会社へ入社。ECビジネスの事業運営や新プログラムとその組織立ち上げに貢献。その後、ヘルスケア領域のジョイントベンチャーに参画し、Directorとして事業成長と組織構築を主導。2025年1月よりnoteに入社。現在note.com事業本部の責任者を務める。

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。

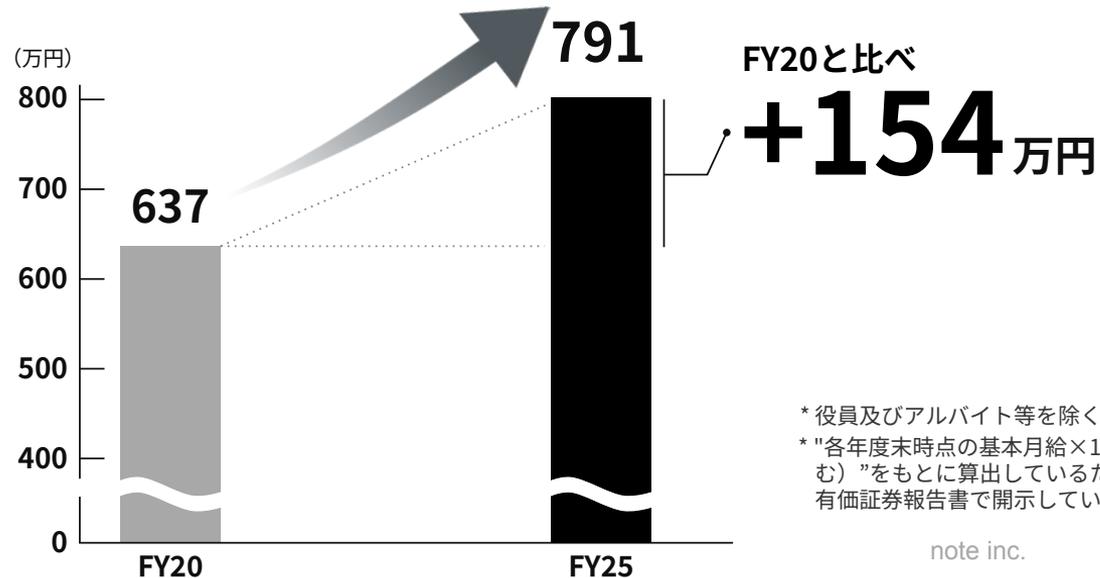
社員が当社のミッションを北極星とし、高いエンゲージメントを持って成果を創出するための基盤を構築。

*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）



成果に報い、市場競争力のある報酬水準へ

ミッション・ビジョン・バリューを体現し高い成果を上げる社員に報いる等級・評価・報酬制度。
採用市場の動向に照らし、競争力のある報酬水準を目指すべく、給与水準の継続向上を実現*。



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。

<p>考え方</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 役職員の株価上昇に対する意識を高め、インセンティブを株式価値の拡大と一致させる ● 一定期間を経て行使可能な設計とすることで、優秀な人材の中長期的な定着を図る ● 一部の役職員に対しては業績により行使価格が変動する有償SOを活用し、中長期的な成果へのコミットメントを強化 ● 株主との同じ船に乗るために社外取締役へも付与し、中長期的な企業価値向上のための監督・助言を促進
<p>希薄化 想定</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社発行済株式数に占める新規SO発行の割合は各年でおおよそ1%程度を想定 ● 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FY25末で5.4%であり、10%を超えない水準を目処とする
<p>PL/CF 影響</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● FY25は年額43百万円、FY26はFY25発行分と合わせ年額64百万円程度の株式報酬費用が発生見込み ● 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

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*)	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(0.78%)	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(0.51%)	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回新株予約権 (1円SO)	2025年3月	40,000株(0.22%)	取締役	2027年11月まで段階的に 行使可能割合が増加
第17回新株予約権 (有償SO)	2026年1月	106,000株(0.58%)	取締役 / 執行役員	2026年1月から行使可能 業績により行使価額が変動
第18回新株予約権 (税制適格SO)	2026年1月	87,000株(0.48%)	従業員	2027年12月から行使可能

* 希薄化率は、2025年11月末時点の発行済株式数に、2025年12月1日付でNAVERに割当を行った株式数を合算し算出した当社発行済株式数18,178,200株を分母とする。

従業員持株会制度

社員が自社株式を取得できる従業員持株会において、投資家と社員のインセンティブをつなぎ、長期的な企業価値向上を実現するため、2026年1月から奨励金付与率を最大30%に引き上げ。

	変更前		変更後
奨励金付与率	5%	▶	2万円まで30% 2万円を超える分は10%
奨励金額	1口1,000円につき50円	▶	20口まで：1口1,000円につき300円 20口を超える分：1口1,000円につき100円

* 月額掛金の上限は10万円

全社的なAI活用による業務改革の推進

社員の業務生産性を高め、付加価値の高い業務に専念しやすい環境をつくるため、全社的にAIを積極的に活用。「Cursor」の全社員への配布等を実施しており、社員一人当たりAIツール利用金額は年間約20万円。

社員一人当たり
AIツール利用金額*



年間約 **20** 万円

AIコードエディタ
「Cursor」配布



全社員対象

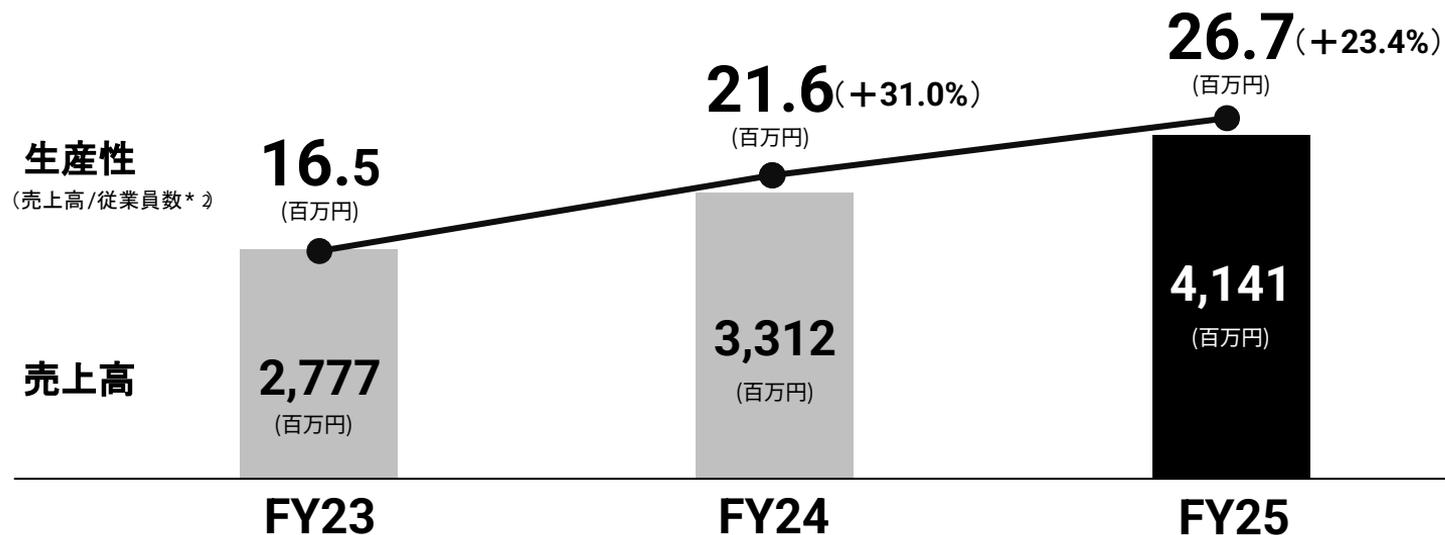
エンジニア向け
配布ツール

- Claude MAX
- Codex (OpenAI)
- GitHub Copilot
- Gemini CLI など

* 社員一人当たりAIツール利用金額=AI関連ツール利用料を期末時点の従業員数で割って算出

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、従業員一人あたりの売上高は20~30%継続して成長。



*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UI/UX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 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル
- 03 事業実績
- 04 今後の成長戦略・財務方針
- 05 人的資本に関する方針
- 06 リスク情報**
- 07 Appendix

サイト運営の健全性確保に関する取り組み

ユーザーが安心・安全にnoteを利用できるように、noteの運営にあたって、下記のような取り組みを通じてサイト運営の健全性を確保する体制を構築しております。

利用規約・ガイドラインの策定

ユーザーに対して利用規約をサイト上で明示しているほか、著作権への配慮や不適切なコンテンツの拡散抑止など安心・安全に利用いただくために守っていただきたいルールを記載した「コミュニティガイドライン」を定めています。

安心創作勉強会

著作権など創作に関連する法律知識についての勉強会など、クリエイターが安心して創作するために知っておくべき情報に関する研修を「安心創作勉強会」として開催し、サービスの適切な利用を促しています。

AI・パトロールによるコンテンツチェック

投稿されたコンテンツをAIやパトロールによりチェックしており、投稿内容が利用規約で禁止しているものは、削除や利用の停止等の対応を行っています。

CS窓口・通報対応

専任のカスタマーサポートチームではユーザーからの通報に基づく対応を実施しており、コンテンツの内容に応じて削除・利用停止・検索結果からの除外などの対応をとっています。

リスク情報 (1/3)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は次のとおりです。

	リスク	対応策	発生可能性	影響度
サイト運営の健全性等	「note」では、クリエイターが自由にコンテンツを投稿できる他、「note」上のコンテンツに対してユーザーがコメントを投稿できる仕組みを提供しています。この仕組みにより、ユーザー間のコミュニケーションが活発化し、多様で創造的な表現が行われる場を提供しております。また、生成AIを活用したコンテンツ制作は、クリエイターの創造性を広げ、より多様な表現を可能にする手段として当社もその価値を肯定的に捉えています。一方で、生成AIの普及に伴い、悪意を持った不適切なコンテンツや誤情報の自動生成・投稿のリスクも増加しています。これに加え、健全性を欠いたり、他者を誹謗中傷するようなコンテンツやコメントが投稿されるリスクも引き続き存在しています。これらが現実化した場合、当社のプラットフォームの信頼性が損なわれ、ユーザー離脱や社会的批判、さらには炎上等のレピュテーションリスクを招く可能性があります。	当社では、こうしたリスクに対応するため、クリエイターやユーザー向けに、明確な利用規約や「コミュニティガイドライン」を策定し、サイト上に明示することで健全な利用を促進しているほか、「安心創作勉強会」を通じて著作権や法律に関する知識を提供し、生成AIを含む適切な創作活動を支援を行ったり、AI/機械学習技術を活用したコンテンツ監視システムの導入、及び専任チームによるパトロールを実施し、不適切コンテンツの早期発見と迅速な対応を実現しています。さらに、投稿内容が利用規約で禁止されている行為に該当する場合には、コンテンツやコメントの削除、利用停止などの措置を講じています。また、監視体制の強化の一環として、社内マニュアル・基準の策定及び定期的な見直しを行っています。	中	大
特定カテゴリーの収益	当社は、多様なカテゴリーのコンテンツから収益を獲得しておりますが、当連結会計年度の売上構成比率において、競馬等の公営競技や、ビジネス・投資・IT等といったユーザーの経済的利益に直結しやすいカテゴリーに係る流通金額はより比重が高いものとなっております。今後、何らかの事由により当該カテゴリーの流通金額が減少した場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	特定カテゴリーの比率を下げるために、「note」のトップページにて積極的にユーザーに知ってもらいたい多様なカテゴリーのコンテンツやユーザーにマッチするであろうコンテンツについて今日の注目記事としてピックアップしたり、おすすめコンテンツとして表示したりするなど、閲覧コンテンツの多様性及び収益化機会の確保に向けた取り組みを行っているほか、note pro事業や法人向けサービス事業の収益拡大に取り組んでおります。	中	中

* 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、発生可能性・影響度が相対的に高いものを中心に、積極的な情報開示の観点から記載しております。
(昨年提出資料に記載の「インターネットにおける法的規制」に関するリスクについては、発生可能性及び当社グループに与える影響度が低いと判断し、記載を省略しております。)
その他のリスクについては、別途開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク情報 (2/3)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は次のとおりです。

	リスク	対応策	発生可能性	影響度
先行投資の効果	<p>当社グループのビジネスモデルは、プラットフォームのUI/UXの向上のための投資を行い、当該プラットフォーム上でのコンテンツの流通量の拡大に伴う収益の増加により、投資回収を図る形態のため、当社グループのサービスを拡大していくための開発人員の採用・育成にかかる先行投資が発生いたします。また、継続的な事業成長のためには、信頼性の面でより優れたプラットフォーム基盤の構築やさらなる認知度の向上及び顧客拡大に取り組んでいかなければならないと考えております。当社グループでは従来、これらの取り組みを積極的に進め、開発人員を中心とした優秀な人材の採用等の継続的な投資を行ってきた成果が徐々に現れるようになり、またコストマネジメントを中心とした収益性改善に取り組んだ結果、当連結会計年度において、営業利益及び営業キャッシュ・フローがプラスとなっております。</p> <p>これらの先行投資に加え、当社グループが保有またはライセンスを受けている知的財産（IP）にかかる事業への投資を行っています。これらのIP事業への投資から見込まれる効果が、市場の競争激化やユーザーニーズの変化などにより期待どおりに実現せず、または当該IPの価値が毀損した場合、投資を回収できない可能性があります。</p>	<p>当社グループは今後、これまで採用・育成した人材を中心にサービスの機能を継続的にアップデートし、より多くのユーザーを獲得するとともに、知名度と信頼度の向上のための広報・PR活動等を進めることを想定しております。</p> <p>しかしながら、事業環境の急激な変化等により、想定どおりに事業展開が進まず、これらの先行投資が当社グループの想定する成果につながらなかった場合は、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中
競争優位性	<p>当社グループは、優良なクリエイターが配信する質の高いコンテンツを提供することによって、コンテンツ産業において独自のポジションを確立し、競争優位性を有した事業展開を図っております。しかしながら、今後、高い資本力や知名度を有する企業等が参入した場合や同種の機能で価格優位性に優れたサービスが登場した場合には、競争の激化とユーザーの流出等が生じ、当社グループの競争優位性が薄れ、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>今後もサービス・機能を継続的にアップデートすることによりプラットフォームの価値を高め、クリエイターはさらに創作活動が続けやすく、読者は魅力的なコンテンツに出会いやすい環境をつくることにより、さらに競争優位性を高めてまいります。</p>	中	大

* 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、発生可能性・影響度が相対的に高いものを中心に、積極的な情報開示の観点から記載しております。
(昨年提出資料に記載の「インターネットにおける法的規制」に関するリスクについては、発生可能性及び当社グループに与える影響度が低いと判断し、記載を省略しております。)
その他のリスクについては、別途開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク情報 (3/3)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は次のとおりです。

	リスク	対応策	発生可能性	影響度
情報管理	当社サービスでは、多種多様かつ大量の企業情報及び個人情報を取り扱っております。何らかの理由で利用者のプライバシーまたは個人情報に漏洩する可能性や不正アクセス等による情報の外部への漏洩またはこれらに伴う悪用等の可能性があり、そのような事態が発生した場合には、当社の事業展開、経営成績、財政状態及び企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が事業を運営する各法域における利用者のプライバシー及び個人情報の保護に係る法規制に改正等があった場合にも、当社の事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループでは、これらの情報については、個人情報保護方針に基づき適切に管理するとともに、社員教育の徹底と管理体制の構築を行っております。利用者のプライバシー及び個人情報の保護に最大限の注意を払い、適切な情報管理を行うとともに、第三者による脆弱性診断を受けております。	中	中
システム障害	当社グループの事業はインターネットを利用しているため、自然災害、事故、不正アクセスなどによって通信ネットワークの切断、サーバー等ネットワーク機器に作動不能などのシステム障害が発生する可能性があります。障害が発生した場合には、当社グループに直接的損害が生じるほか、当社グループのサーバーの作動不能や欠陥等に起因するサービスの停止等については、当社グループのシステム自体への信頼性の低下を招きかねず、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	システム障害の発生防止のために、システムの冗長化、脆弱性検査、不正アクセス防御等の対策を講じております。	中	中

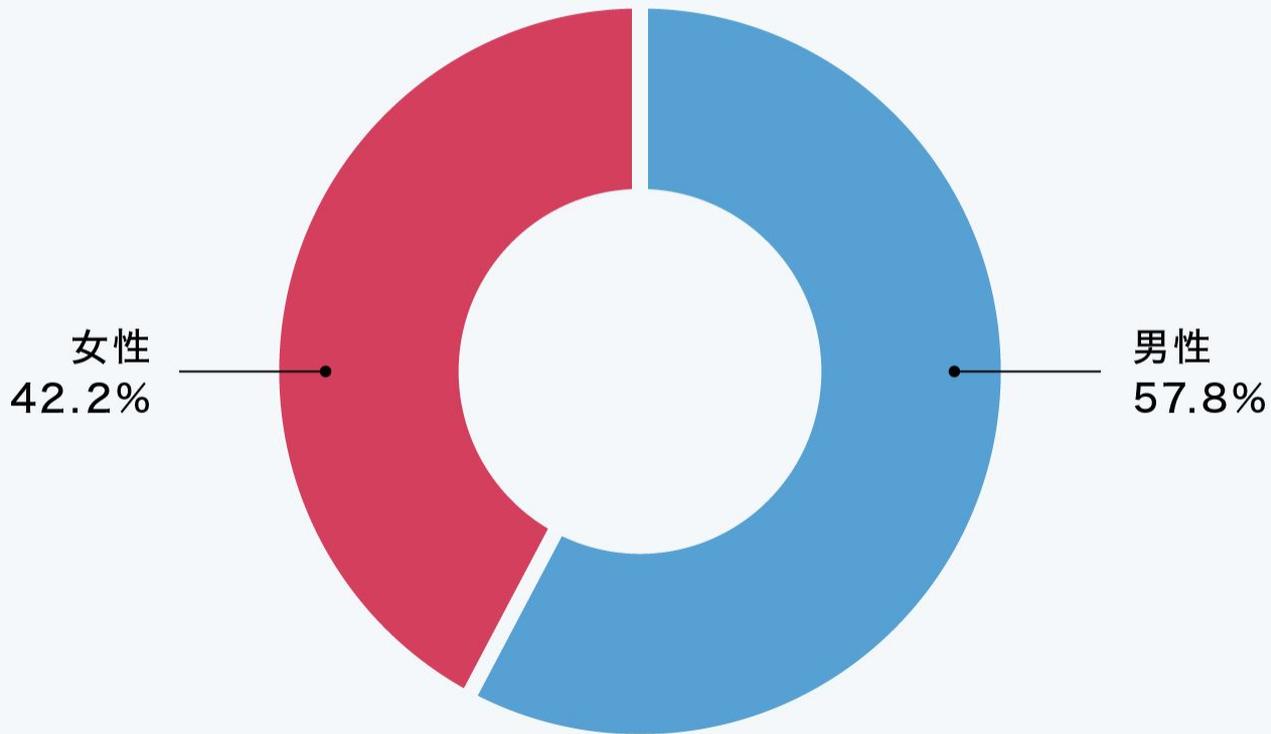
* 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、発生可能性・影響度が相対的に高いものを中心に、積極的な情報開示の観点から記載しております。
(昨年提出資料に記載の「インターネットにおける法的規制」に関するリスクについては、発生可能性及び当社グループに与える影響度が低いと判断し、記載を省略しております。)
その他のリスクについては、別途開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要・ビジネスモデル
- 03 事業実績
- 04 今後の成長戦略・財務方針
- 05 人的資本に関する方針
- 06 リスク情報
- 07 Appendix**

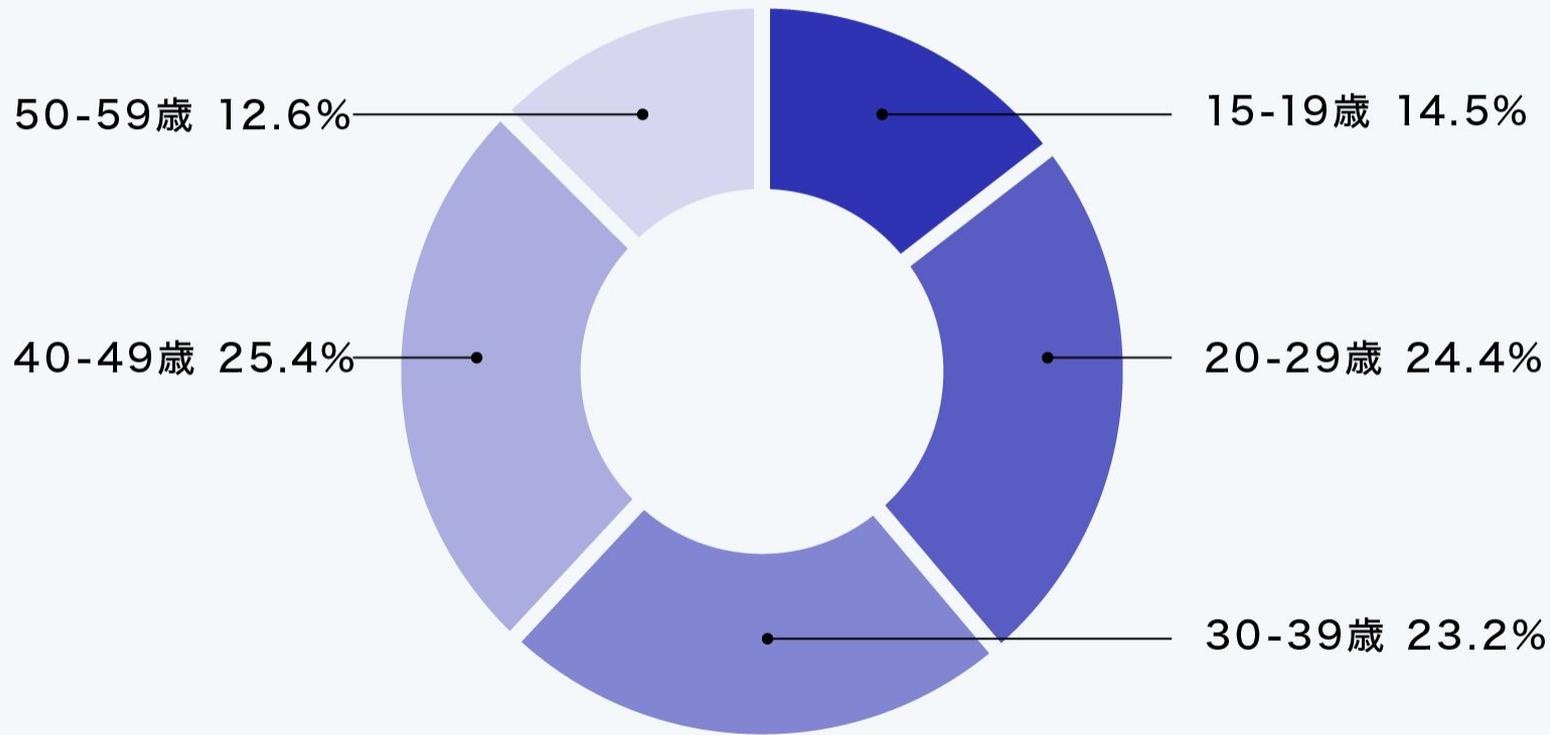
note

note利用者における性別割合



note

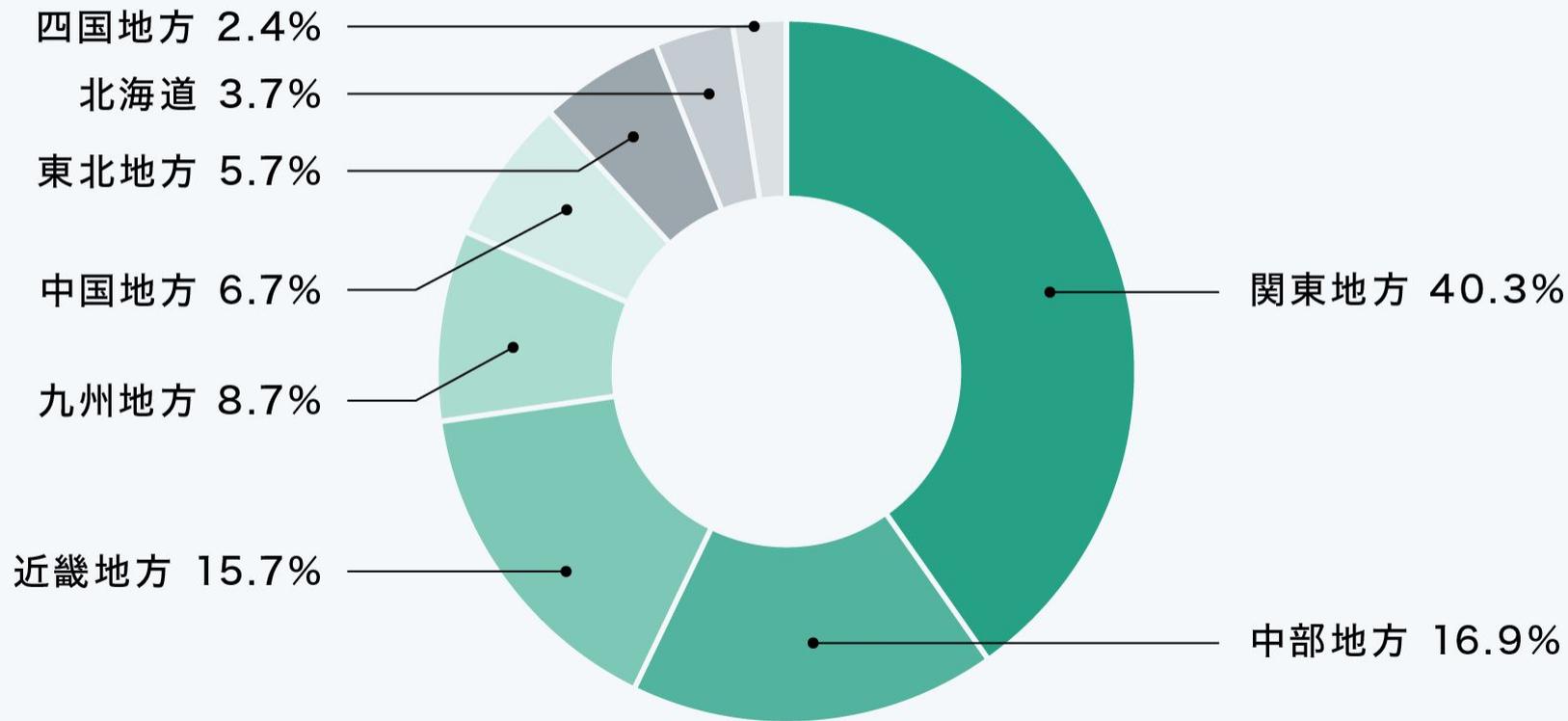
note利用者における年齢別割合



調査委託先: 第三者機関 回答者: 性別・年代で人口構成比に合わせて割付された10,000名のうちnote利用経験ありと回答した方 調査時期: 2025年6月

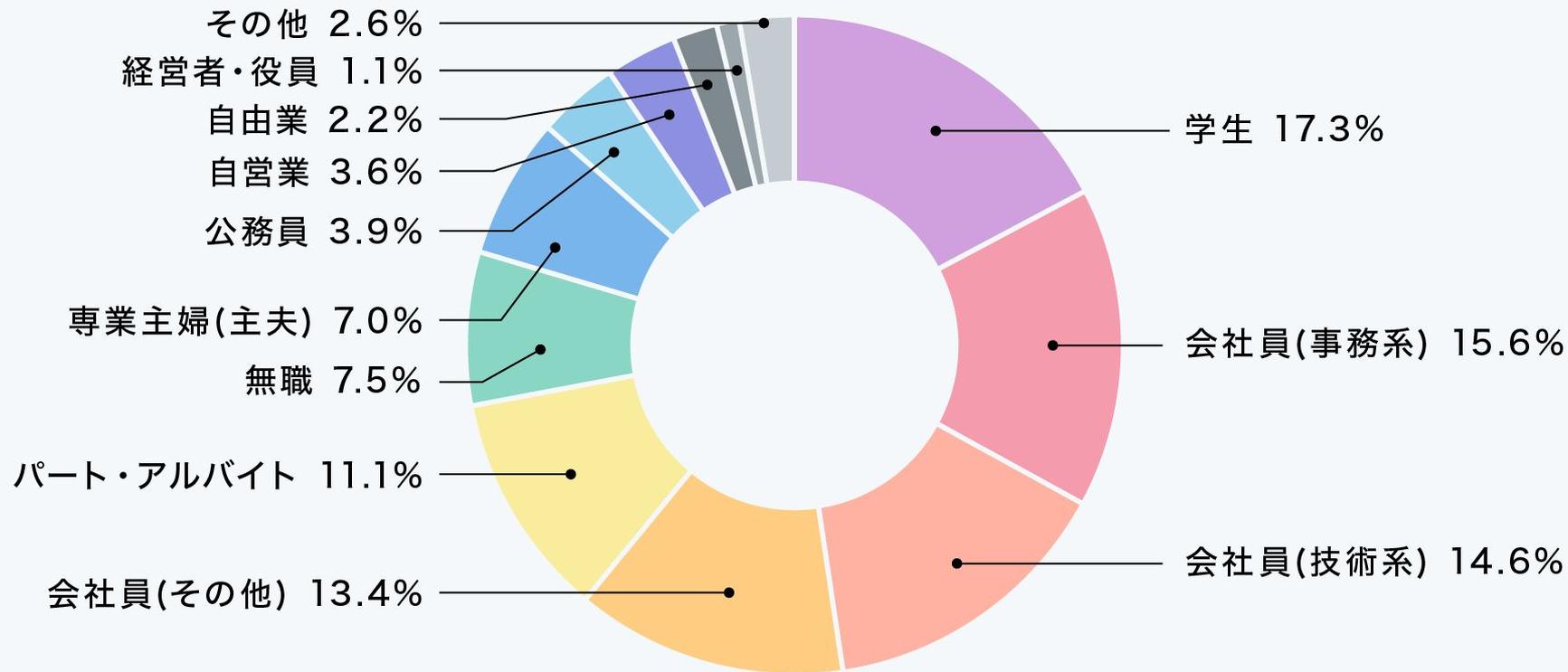
note

note利用者における地域別割合



note

note利用者における職業別割合



noteを読む理由



自分に合っている、多様性、独自性・信頼性がnoteを読む理由

noteを書く理由

創作・発信

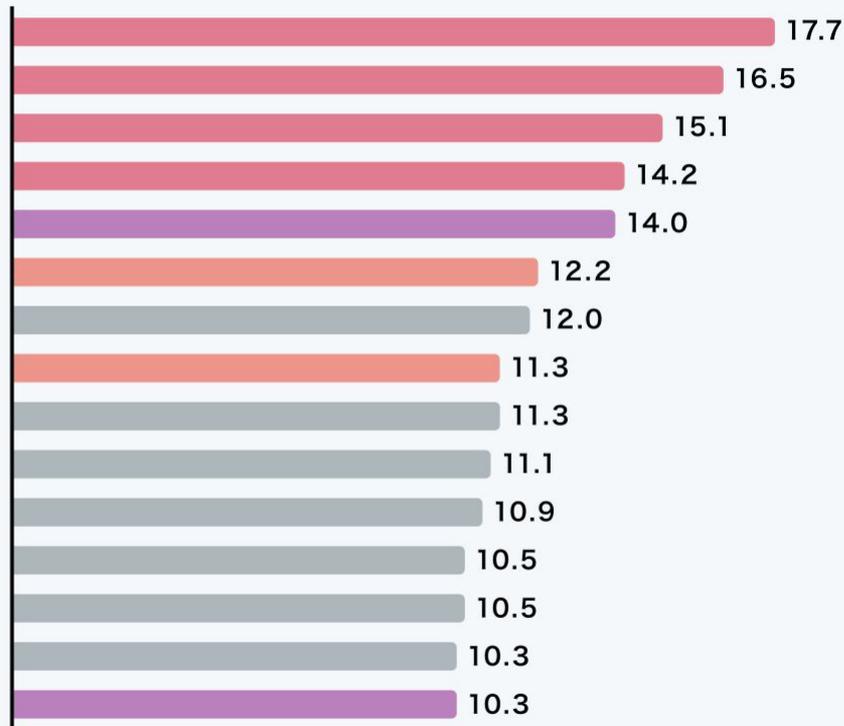
- 自分の意見や考えを発信したい
- 文章を書くことが好き
- 日々の日記や記録を残しておきたい
- 作品(マンガやエッセイ、写真など)の発表をしたい

コミュニティ

- 執筆・創作を通じて新しい出会いを作りたい

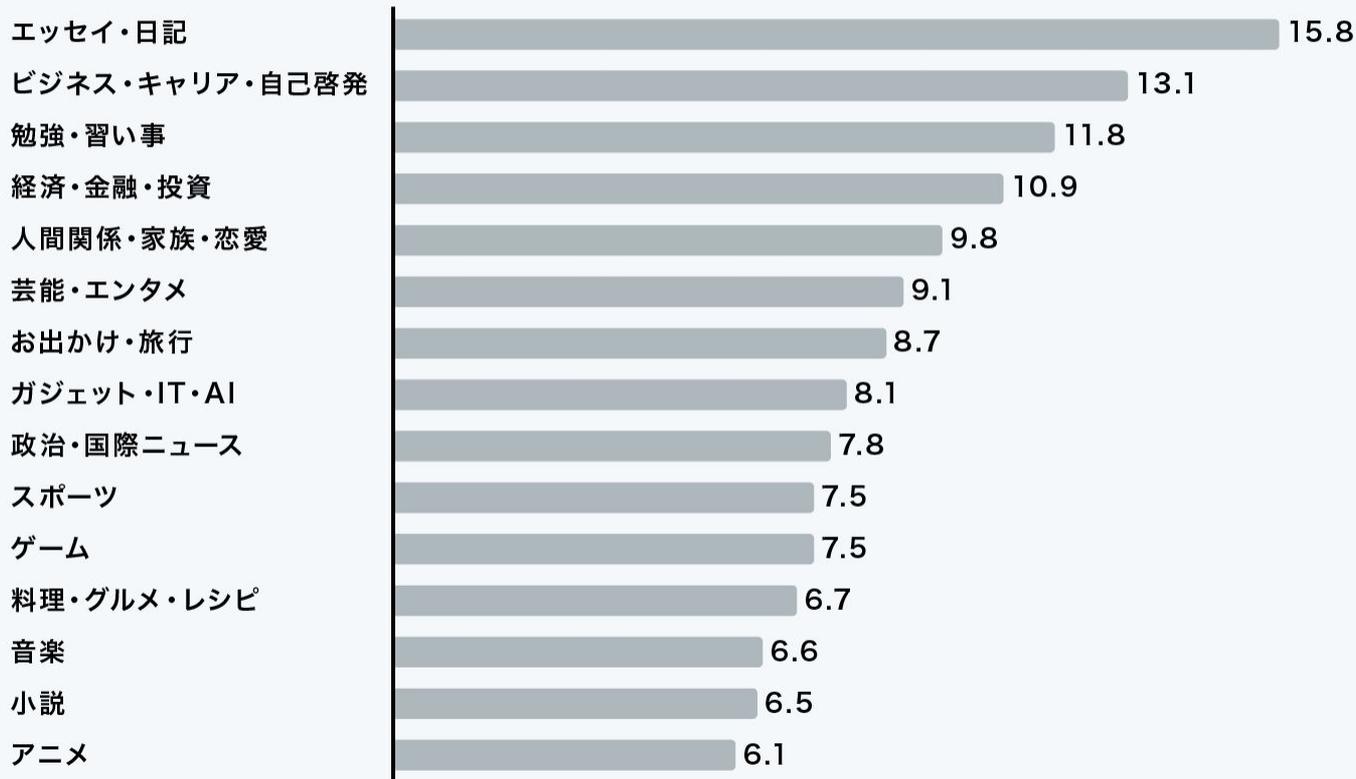
収益化・スキルアップ

- 将来的に収入を得たい
- 気分転換をしたい
- 仕事のスキル・キャリアアップをしたい
- 人の意見や考えを知りたい
- 有名になりたい、知名度をあげたい
- たくさんの人が利用している
- 雰囲気が良い
- 暇つぶしをしたい
- 過激な投稿や人が少ない
- 友人や知人とコミュニケーションをとりたい



創作・発信、コミュニティ、収益化・スキルアップがnoteを書く理由

noteで読むジャンル



本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは2027年2月頃を目途として開示を行う予定です。

n o + e