

# 株式会社KADOKAWA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補足説明資料

2026.3.24 note株式会社（東証グロース：5243）

**n o + e**

## 資本業務提携の背景とねらい

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



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



note

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

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

# 本資本業務提携の位置付け

noteプラットフォームの価値を高めるとともに、AI・IPを軸に提供価値をひろげていく「noteエコシステム拡張戦略」を推進しており、各領域において本提携による貢献を見込む。

※赤線：本提携による効果を見込む項目

**note**

あらゆるクリエイターの  
活動拠点となる  
プラットフォームの強化・拡大

**note PRO**

**法人向けサービス**

法人の情報発信を支援

**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**

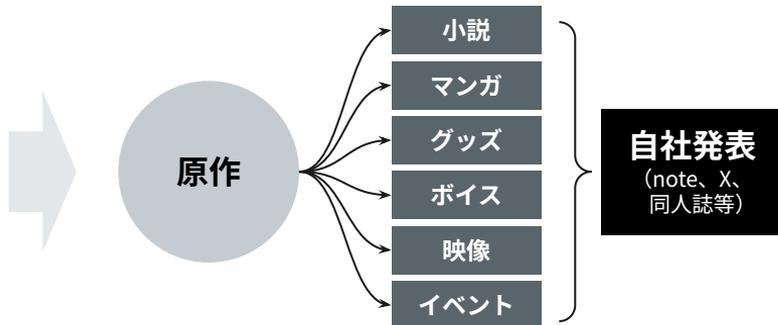
## 資本業務提携の内容 ①IP創出・開発領域における連携

- 両社で連携することで、noteからの書籍化を増やし、既存の出版プロセスにとらわれない、デジタル発の次世代コンテンツ開発の仕組みづくりを推進。書籍以外にも、グッズやイベントを前提としたコンテンツ開発を行うことで、収益性の向上を図るとともに、新たな創作エコシステムの開発を目指す。
- noteのメンバーシップ機能等を活用した作家の収益化支援に共同で取り組む。

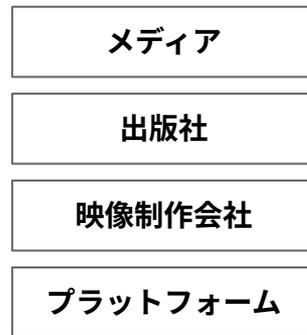
プラットフォームを活用して  
原作を発掘



原作のポテンシャルに応じて  
書籍化に捉われないIP開発を推進



Webの反響データに基づき  
メディア展開を検討

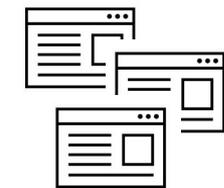


## 資本業務提携の内容 ② 出版DX領域における連携

- KADOKAWAが保有するWebサイトの一部においてnote proのSaaS基盤を活用し、運営体制の効率化とシステム関連のコストダウンを支援します。これにあわせて、noteのプラットフォーム特性を活かしたSEOおよびAI検索からの流入強化を目指します。
- noteに集まるさまざまなコンテンツのレビューや反響を出版・販促につなげるなど、新たなバリューチェーンの構築について協力して取り組む。

### ▶ note proのSaaS基盤活用

KADOKAWAが保有するWebサイトをnote proに置き換えることで、運営体制の効率化・コストダウン・SEO/AI検索流入の強化を支援。



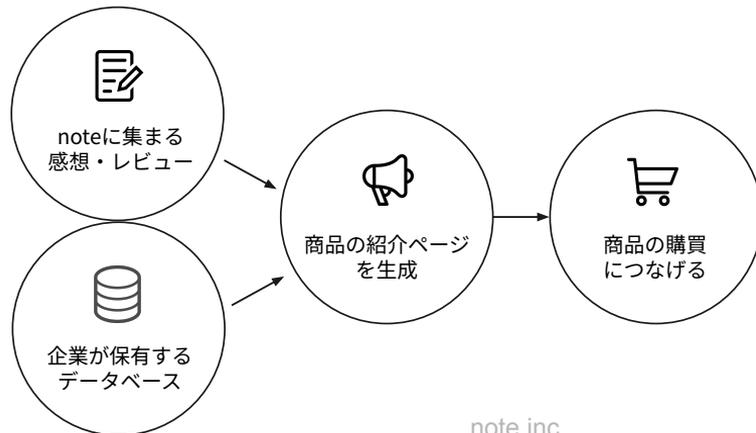
メディアや商品等の  
Webサイト



**note** PRO

### ▶ noteを活用した販促ソリューションの開発

noteに集まるさまざまなコンテンツのレビューや反響を出版や販促につなげる、新たな仕組みの構築を目指す。



## 資本業務提携の内容 ③AIデータ流通領域における連携

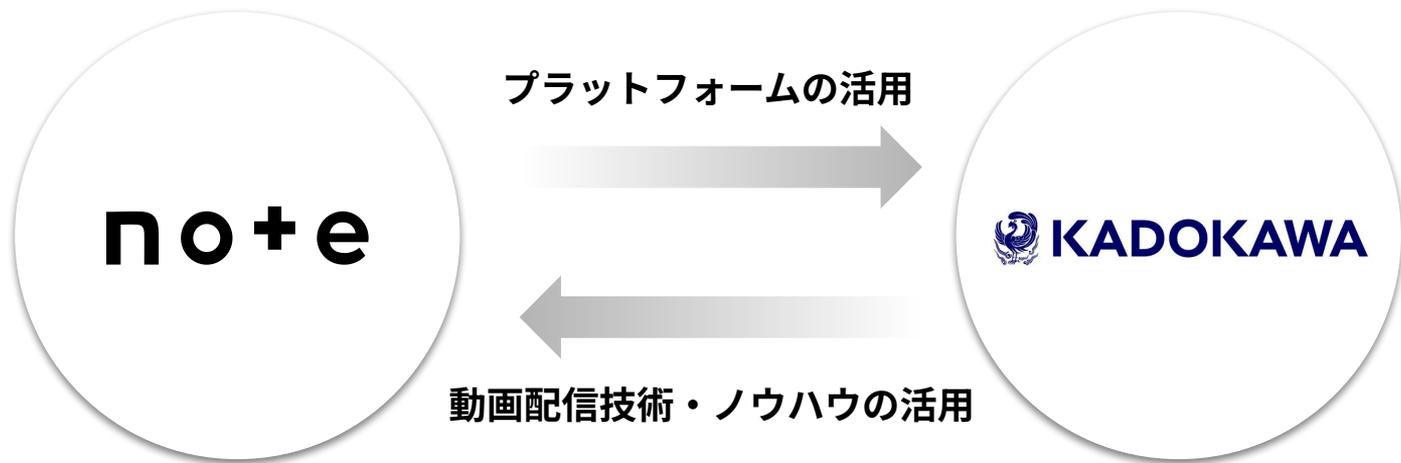
- 経済産業省主導の生成AI強化プロジェクト「GENIAC」等を通じ、AI時代における健全なデータ流通基盤の構築に向けて連携。著作権者に還元されるコンテンツ資産の公正な価値評価に基づく収益モデルの構築や、権利関係を明確にしたRAG（検索拡張生成）モデルの構築について共同で実証および検討を行う。



- ✓ 権利関係を守り、安全な形でAIへデータ提供
- ✓ AIによる参照履歴を取得し、利用実績に基づき公正な対価を獲得

## 資本業務提携の内容 ④ ファンコミュニティ領域における連携

- KADOKAWAグループが有する動画配信技術やノウハウをnoteのプラットフォームへ活用することについて協議・検討を推進する。  
note上での映像・音声配信を通じたクリエイターとファンのエンゲージメント深化を図るとともに、両社のプラットフォーム間での会員基盤の拡大と新たな収益機会の創出を目指す。



## 第三者割当増資の概要

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

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

# 資金使途の概要

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

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

# 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。調達資金のうち665百万円は、財務体質の健全化のため既存借入金の返済に充当予定。

2025年11月末時点

資産 6,145百万円	負債 3,266百万円
現預金 3,045	預り金 2,087
	借入金 682
	その他 496
未収入金 1,632	<b>純資産 2,878百万円</b>
投資有価証券 768	株主資本 2,794
その他 697	その他 83

資金調達後イメージ

資産 8,341百万円	負債 3,266百万円
現預金 5,241	預り金 2,087
資金調達* +2,196	借入金 682
	その他 496
未収入金 1,632	<b>純資産 5,074百万円</b>
投資有価証券 768	株主資本 4,990
その他 697	資金調達* +2,196
	その他 83

\* 資金調達額の本新株式の払込金額の総額2,212百万円から、本新株式に係る発行諸費用の概算額16百万円を差し引いた概算値です。

\* 2026年2月28日開催の第14期定時株主総会における承認決議に基づき、2026年4月10日付で資本金の減少を行う予定です。

2026年1月22日時点の資本金の額1,118,924,500円のうち1,108,924,500円に、本第三者割当により増加する資本金の額1,106,000,000円を加えた金額である2,214,924,500円を減少させ、その他資本剰余金に振り替える予定です。

## 事業提携・M&A等の活用による非連続な成長

昨年のGoogle、NAVERとの資本業務提携に続き、KADOKAWAとの資本業務提携を実現。  
今後もM&A等のコーポレートアクションを積極的に検討・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)

 **KADOKAWA**

**note**

投資先

 **StoryHub**

 **coconala**

and more!

# 本件ファイナンスの補足説明①

<b>KADOKAWAと 資本業務提携に 至った背景</b>	<p>当社は両社の事業戦略の親和性に着目し、昨年よりKADOKAWAと経営レベル、実務レベルで具体的なシナジー創出に向けたディスカッションを開始し、出版DX、AIデータ流通、ファンコミュニティ形成など、多角的な領域における協業の可能性について協議を重ねてまいりました。その結果、当社の有するトラフィック、SaaS基盤、UGCエコシステムと、KADOKAWAが有する強力なIP及び編集・メディア力を掛け合わせることで、大きなシナジーが期待できるとの確信を深めるに至りました。</p> <p>その後、これらの取組みをより確実かつ迅速に、そして長期的な視点で推進するためには、一時的な業務上の連携に留まらず、相互のコミットメントを明確にする資本関係を伴うことが不可欠であるとの認識で一致し、双方の企業価値を最大化する最良の選択であるとの結論に達したことから、このたび、本資本業務提携契約を締結いたしました。</p>
<b>第三者割当増資 を選択した理由</b>	<p>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）や将来的なM&amp;A及び戦略的投資の資金に充当する計画としており、本資本業務提携の内容に関する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、第三者割当増資による資金調達を決定いたしました。</p> <p>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、既存株主の皆様利益にも資するものと考えております。</p>
<b>新株式の発行価 額の決定方法</b>	<p>今回の第三者割当増資における発行価額の決定においては、既存株主の皆様利益保護を前提とし、公正性と取引の確実性を考慮しております。まず、価格決定のルールとして公正性を担保するため、原則として直前1ヶ月間の出来高加重平均価格（VWAP）を採用いたしました。その上で、既存株主の皆様利益保護のため、直前営業日の終値の90%を下限として設定しました。</p> <p>このルールに基づき、取締役会決議日の直前営業日までの直前1ヶ月間のVWAPが2,212円、下限である終値の90%が1,893円であったことから、発行価額は2,212円に決定いたしました。これにより、前日終値の2,103円に対し5.2%のプレミアムを載せた価額での発行となります。</p> <p>なお、当該発行価額については、当社普通株式が上場されており、取締役会決議の直前営業日である2026年3月23日までの直前1ヶ月間の当社普通株式の市場価額を基礎としていること、及び日本証券業協会の「第三者割当増資の取扱いに関する指針」（2010年4月1日制定）に準拠して決定されたものであることから、特に有利な発行価額に該当しないものと判断しております。</p>

## 本件ファイナンスの補足説明②

### M&A・戦略的投資の資金を追加的に調達する理由

2025年11月5日に公表した第三者割当増資においても将来的なM&A及び戦略的投資の資金（約10億円）を調達しており現時点では未充当となっておりますが、これは調達実施からの期間が短く、現在、当社の成長戦略に合致する最適対象企業を選定するためのソーシング活動（候補先の探索及び調査・分析）を慎重かつ活発に行っている段階にあるためです。

今回、追加的に本第三者割当により資金を調達する理由は、M&A対象企業の規模拡大や複数案件への同時対応を可能にし、より機動的かつ柔軟な投資判断を実行するためであります。競争が激化する市場環境において、既存の調達資金と合わせた待機資金（ドライパウダー）を拡充することで、当社の成長戦略に合致する優良な案件への投資機会を逸することなく、中長期的な株主価値の最大化を実現するために必要であると判断いたしました。

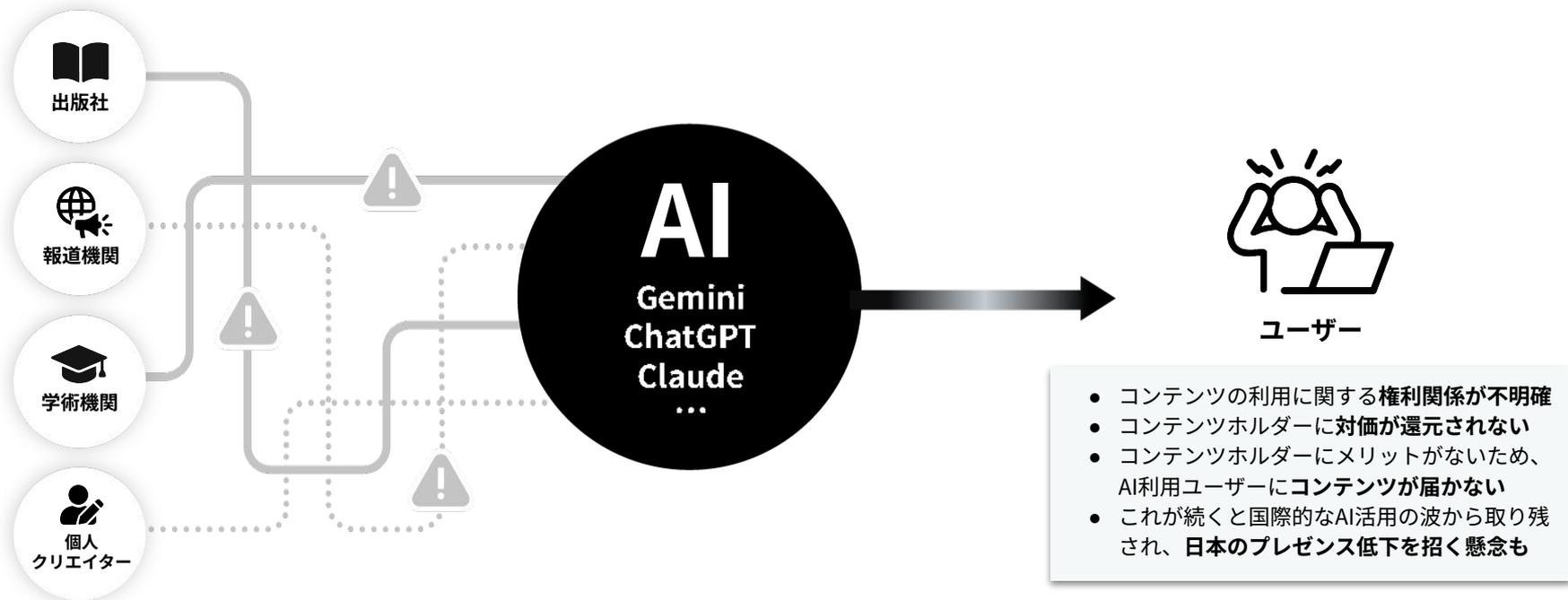
現時点で具体的な買収又は業務提携候補先はございませんが、本第三者割当増資による調達資金の一部を当該資金使途に充当することを想定しており、実際に買収等を行う際には銀行借入や手元資金の充当等の方法も併用することを視野に入れていく予定です。

支出の予定時期としては今後約3年間程度を想定しておりますが、仮に候補先と合意に至らなかった場合や投資機会に恵まれなかった場合においても、引き続き案件の発掘・選定を継続し、具体的な案件が成約した段階で資金を充当する予定であり、現時点において代替使途は想定しておりません。なお、投資効果については常に既存事業への投資を行った場合のリターンとの比較を行いながら、収益率が高い候補先に資本を配分していく方針です。

# Appendix

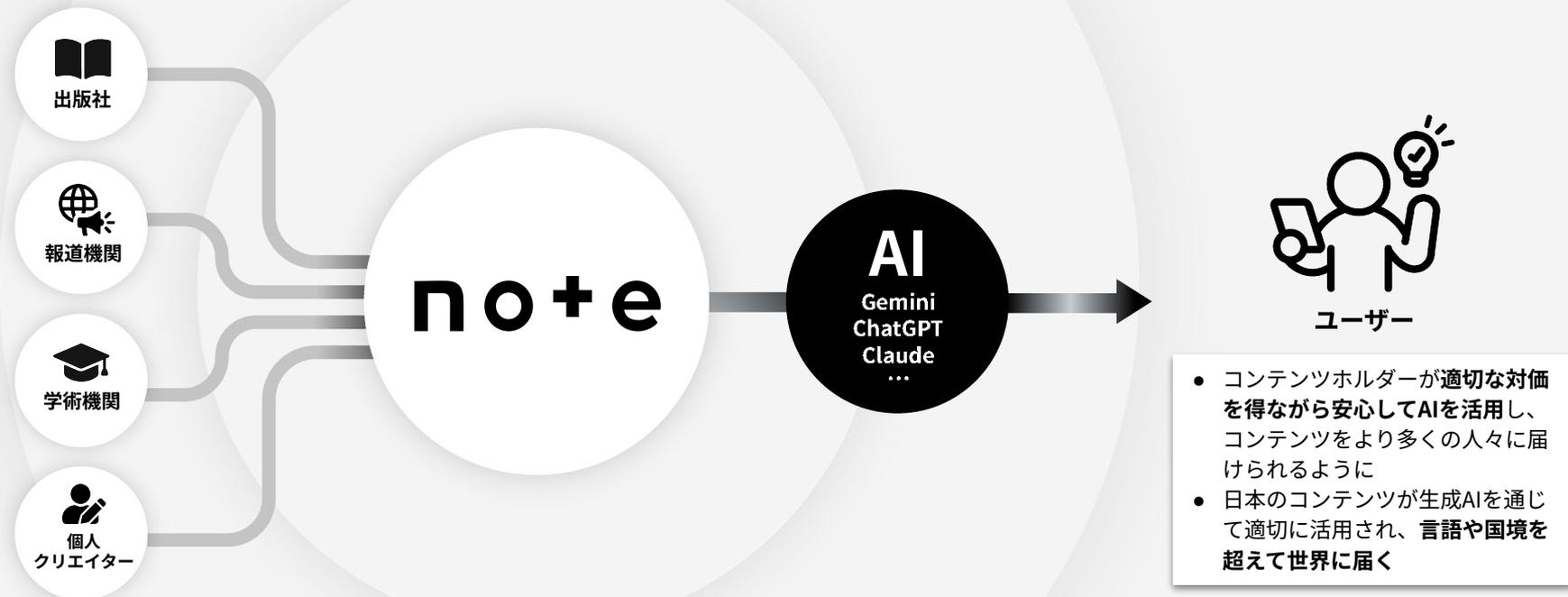
# AI時代のコンテンツ流通エコシステムの課題

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。



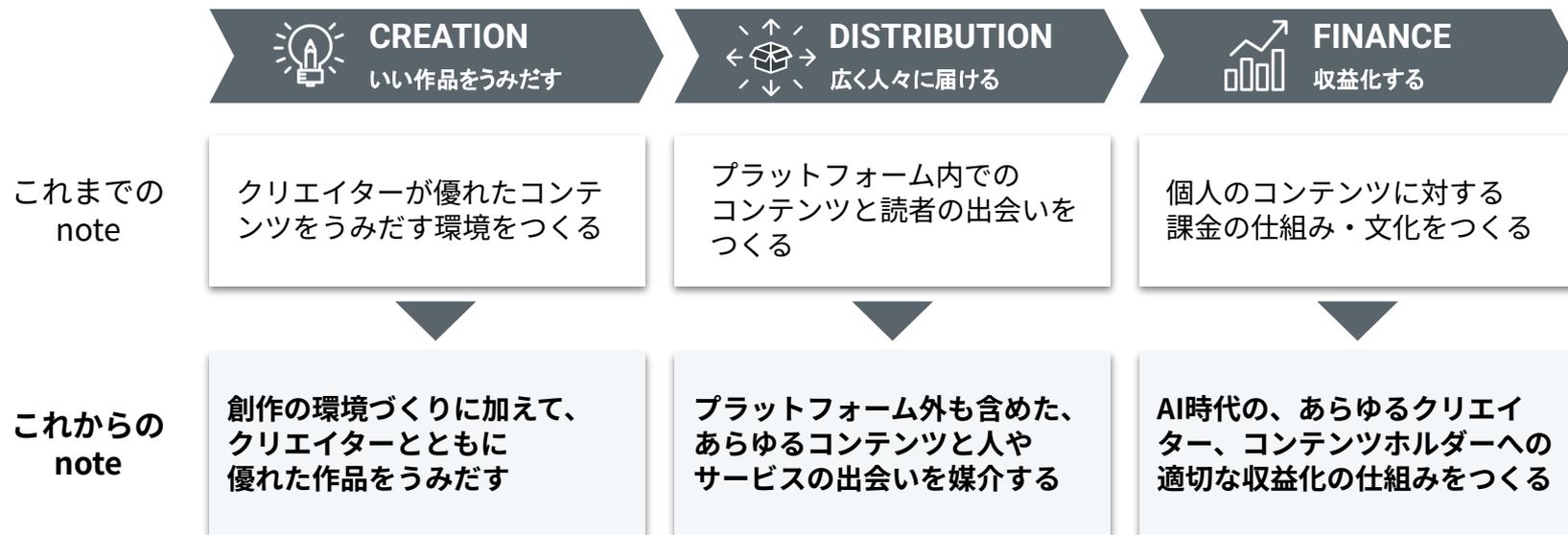
# AI時代のコンテンツ流通において、noteが提供する価値

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

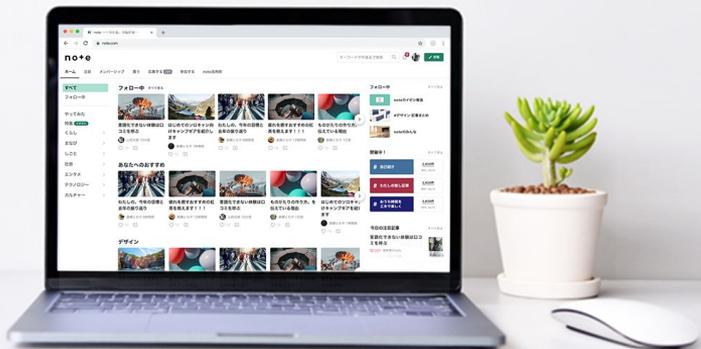
TALES / Tales & Co.

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

# 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<sup>※1</sup> **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

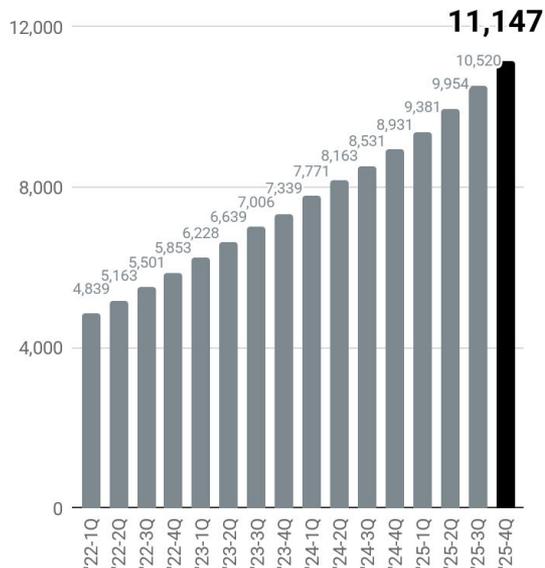
※1 MAU：Monthly Active Users（月間アクティブユーザー）の略であり、非会員も含め「note」に月1回以上アクセスしたアクティブブラウザの合計数。記載は2025年6-11月の平均数値。

※2 その他の数値は2025年11月末時点の数値

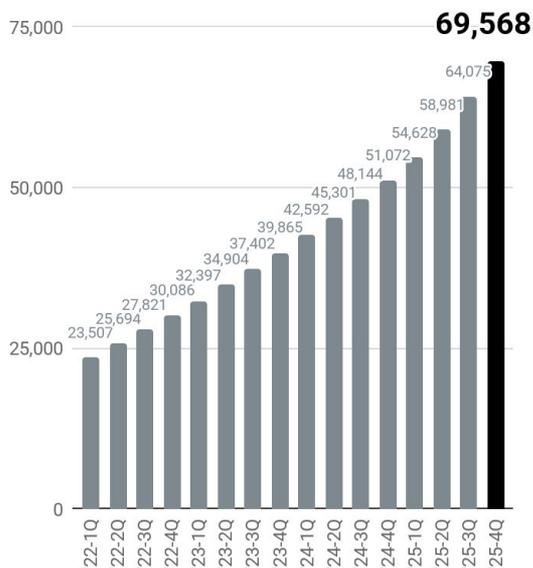
# クリエイティブの街 noteの成長

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。

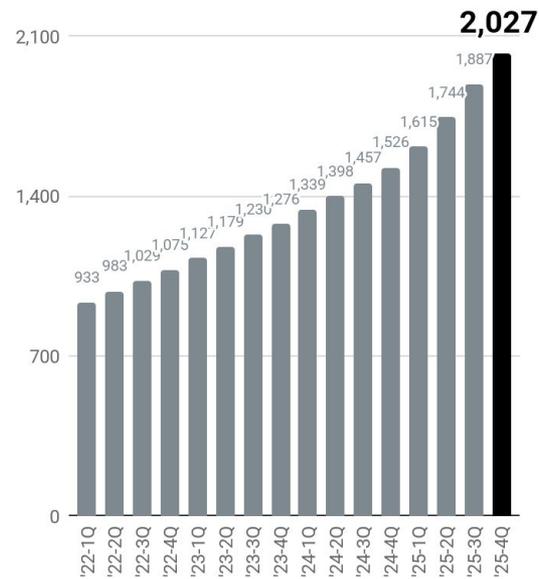
会員登録者数（千人）



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

## 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

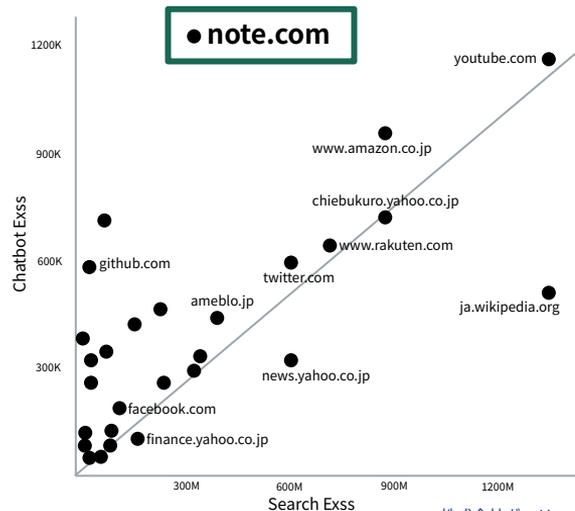
約 1.6倍

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\*

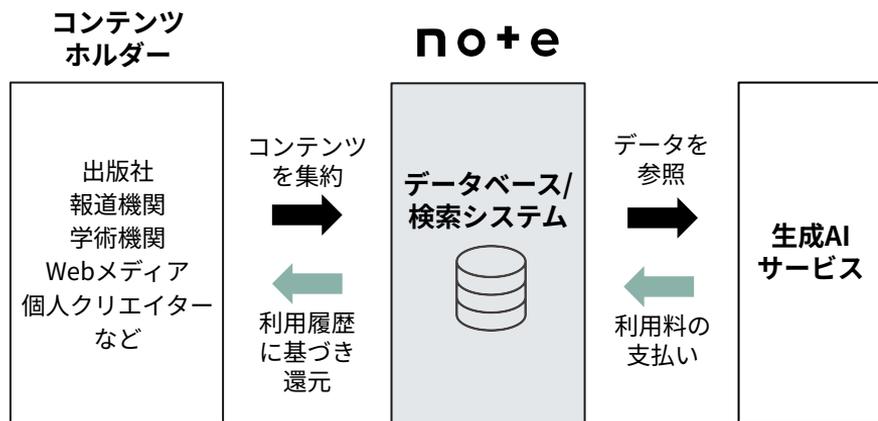


株式会社ヴァリュース×note共同調査をもとに弊社作成

note inc.

## 経産省・NEDOによる生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択

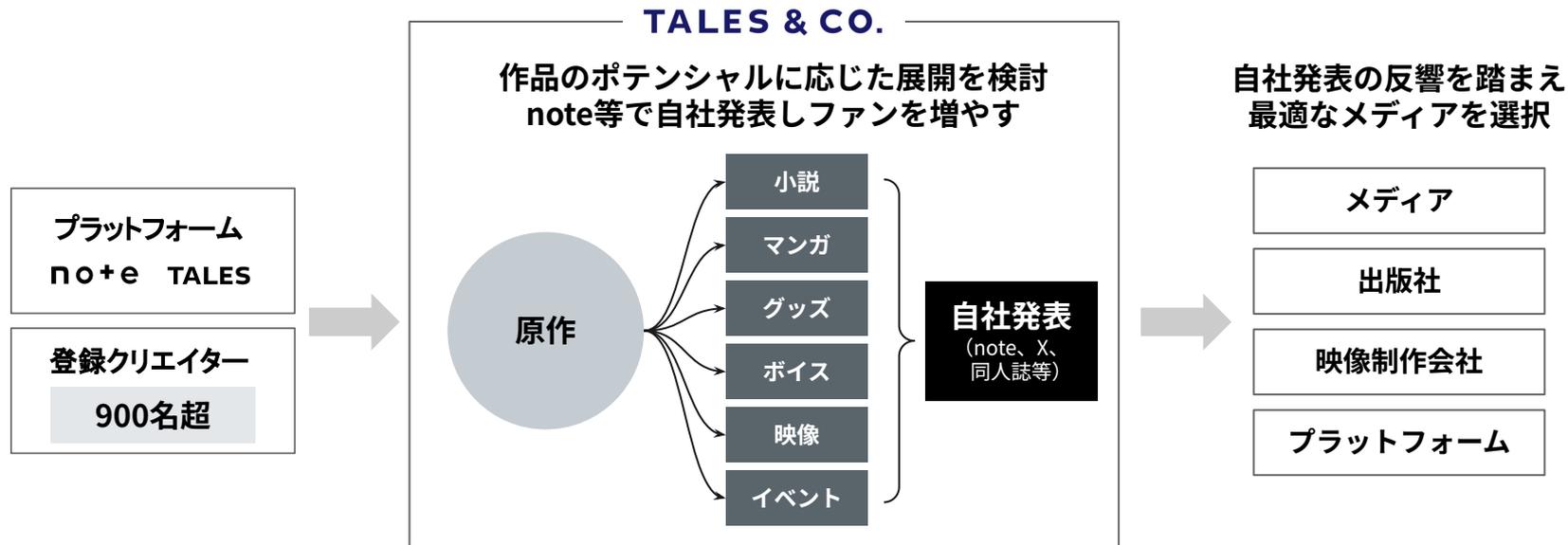
RAGデータベース開発の内容とメディア等との連携実績が評価され、生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択。NEDOからの委託事業として、note内外の高品質なコンテンツを集約したデータベースを構築。



<p><b>事業概要</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 出版社、学術団体、ウェブメディア等の持つ高品質なコンテンツを集約したデータベースや生成AIが情報を抽出できる検索システム等の仕組みを構築。</li> <li>● これにより、生成AIサービス側はデータベースの参照により情報の正確性を飛躍的に高めることができ、コンテンツホルダー側はAIによる参照履歴を取得することで、利用実績に基づく公正な対価を得ることが可能に。</li> <li>● 株式会社KADOKAWA、株式会社ダイヤモンド社、一般社団法人学術著作権協会など、複数の関係団体とともに協力して推進。</li> </ul>
<p><b>費用</b></p>	<p>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。</p>

## 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

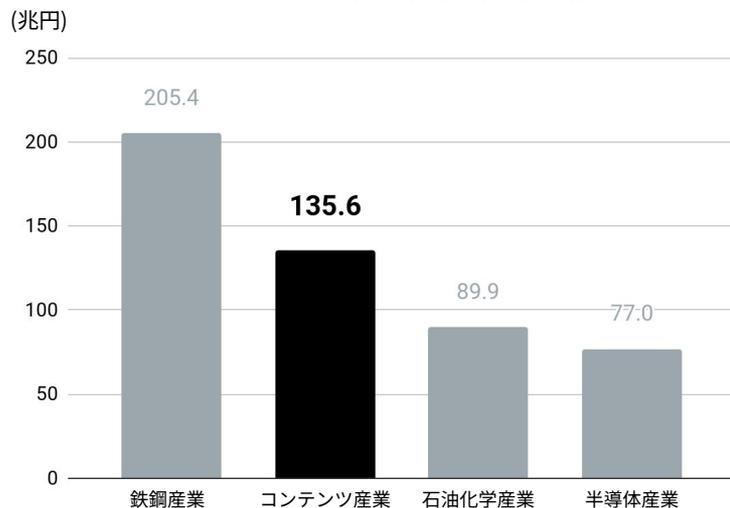
### その他の制作実績

- 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

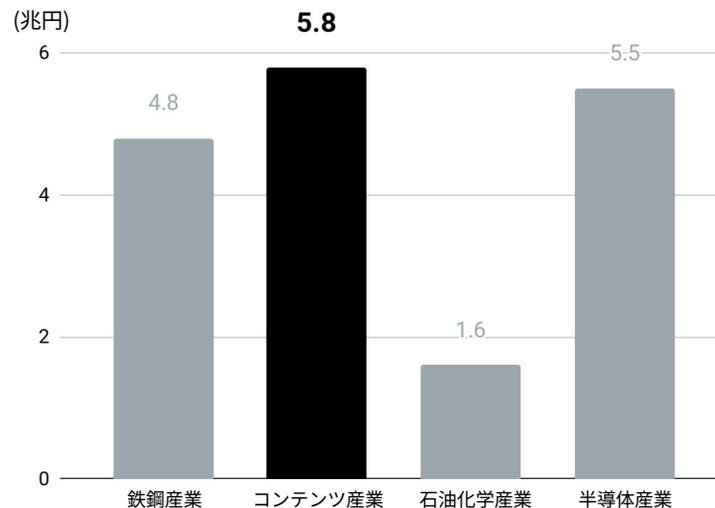
## エンタメ・コンテンツ市場の魅力

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。

# ディスクレームー

## 本資料の取り扱いについて

本資料は、株式会社KADOKAWAとの資本業務提携及び第三者割当による新株式発行について、投資家の皆様にご理解いただくための情報提供を唯一の目的とした説明資料であり、日本国内外を問わず当社の発行する株式その他の有価証券の投資勧誘等を目的として作成されたものではありません。

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**