

note

2026年11月期第3四半期

決算説明資料

2026.10.6

note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 決算概要・通期業績予想
- 02 AI時代のnote戦略と足元の取り組み
- 03 株式の状況・IRについて

目次

01 決算概要・通期業績予想

02 AI時代のnote戦略と足元の取り組み

03 株式の状況・IRについて

エグゼクティブサマリー

FY2026 3Q 業績ハイライト

売上高	1,453 百万円	YoY +35.1 %	note事業・note pro事業の堅調な推移に加え、AI関連事業の売上が拡大し、 大幅増収	p.6～
調整後EBITDA	338 百万円	YoY +193.4 %	売上高の増加が大幅な利益成長を牽引、AI活用による生産性の向上も利益成長に貢献し、 大幅増益	p.7～
対通期予想	順調に進捗		売上成長による利益拡大やAI活用による生産性向上等により、 各段階利益は上振れペースの進捗	p.11,12

AI時代のnote戦略と足元の取り組み

noteの現在地	AIの普及により情報の流通が不可逆に変わる中、noteは新しい流通の仕組みづくりにより日本有数の規模のプラットフォームに成長。社会的な情報流通を担う存在に			p.25～
事業戦略と取り組み	AI時代のコンテンツ流通のインフラを目指し、さまざまな取り組みを推進。中核となるのは、作品・商品ごとに情報を集めるAIコンテキストネットワーク			p.38～

FY2026 3Q 連結業績サマリー

各事業が順調に成長したことにより、大幅な増収増益。

AIの積極的な活用推進により生産性を向上、各段階利益は通期予想に対し上振れペースで進捗。

単位：百万円	FY2026 3Q	FY2025 3Q	YoY	FY2026 3Q累計	FY2025 3Q累計	YoY	FY2026 通期予想	進捗率
売上高	1,453	1,075	+35.1%	4,058	3,046	+33.2%	5,650	71.8%
売上総利益	1,243	1,004	+23.8%	3,610	2,855	+26.4%	4,900	73.7%
調整後EBITDA	338	115	+193.4%	923	167	+452.0%	1,220	75.7%
営業利益	310	103	+199.5%	849	127	+567.0%	1,100	77.2%
経常利益	328	104	+215.3%	858	139	+513.6%	1,130	76.0%
当期純利益	334	141	+135.9%	994	212	+368.1%	1,200	82.9%

売上高・売上総利益

note事業、note pro事業の堅調な推移に加え、AI関連事業の売上が拡大し、大幅増収。

調整後EBITDA・営業利益・経常利益

上記に加え、AIの積極的な活用により効率的な事業運営を推進し、大幅増益。

当期純利益

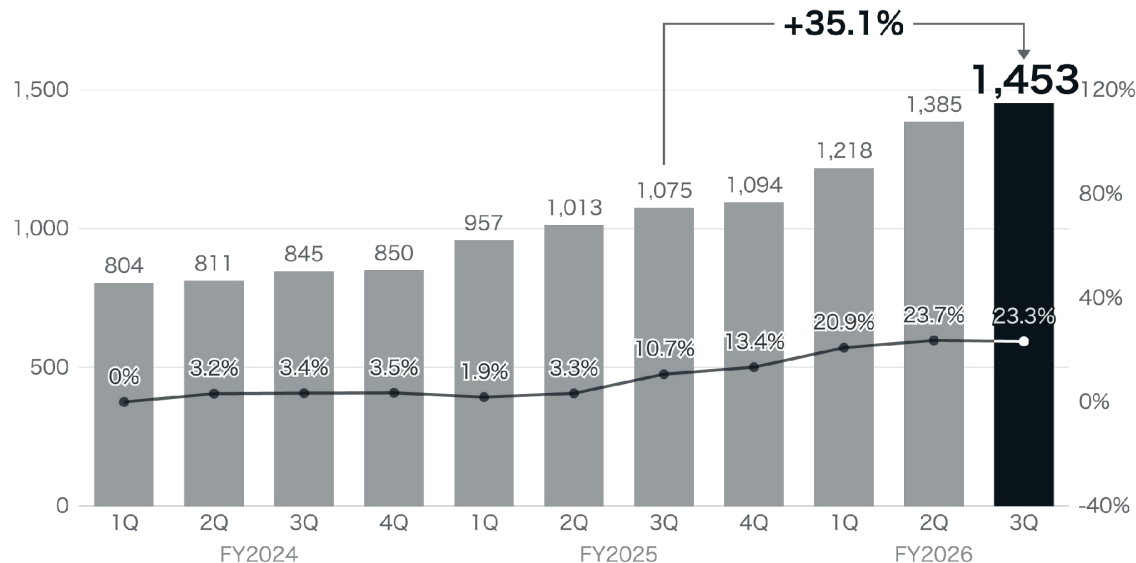
好調な業績を背景に繰延税金資産の計上額を調整

* 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 / * FY2026通期予想は2026年7月7日公表数値

売上高・EBITDAマージン 四半期推移

売上高はYoY+35.1%と高い成長率が継続、EBITDAマージンは20%台で推移。

売上高（百万円）／ EBITDAマージン（％）



売上高成長率のトラックレコード

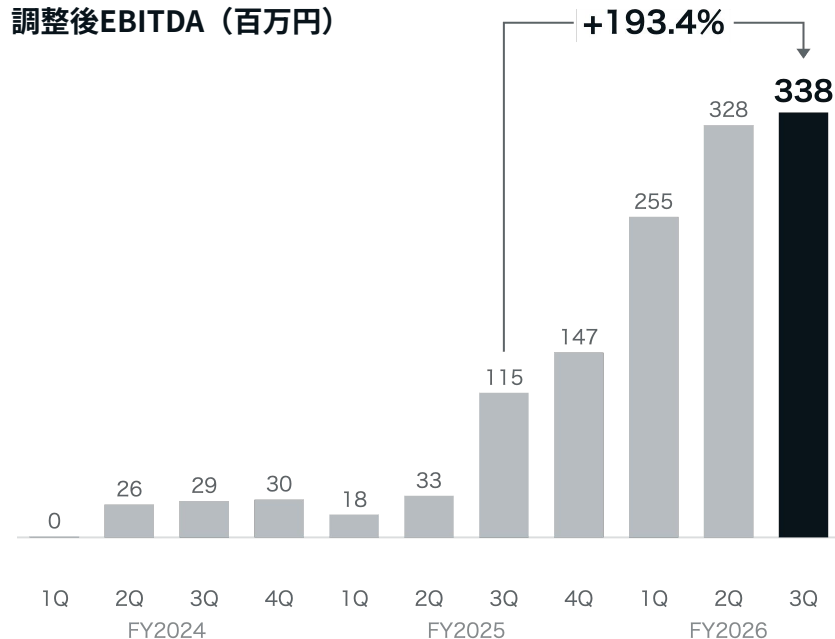
FY2024 通期	+19.3%
FY2025 通期	+25.0%
FY2026 1Q	+27.3%
FY2026 2Q	+36.8%
FY2026 3Q	+35.1%

* EBITDAマージン＝調整後EBITDA÷連結売上高

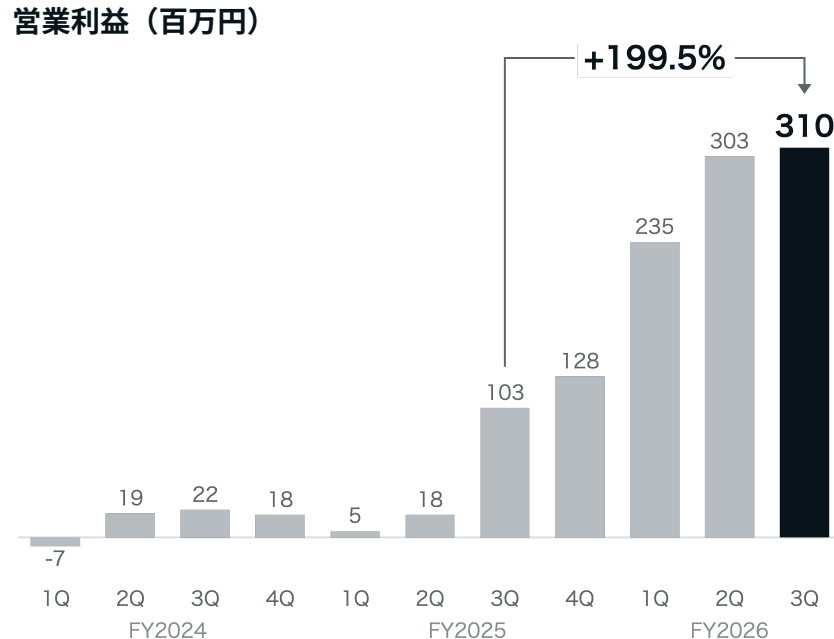
調整後EBITDA・営業利益の推移

売上成長等により、調整後EBITDA・営業利益ともにYoYで約3倍に拡大。

調整後EBITDA（百万円）



営業利益（百万円）

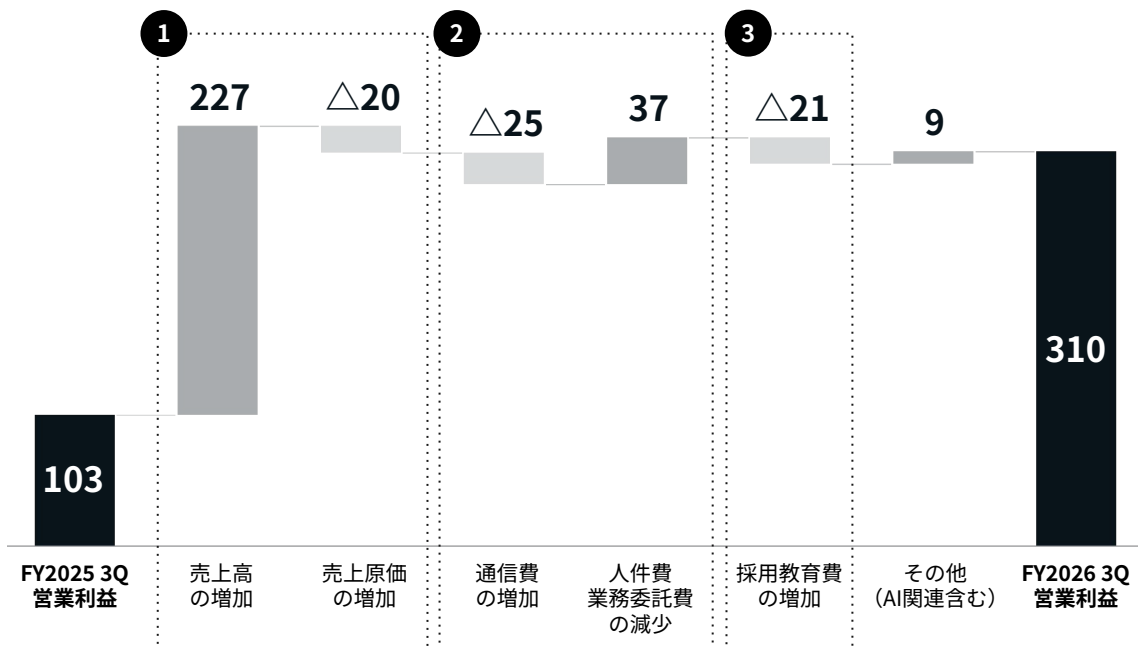


* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 + その他一時費用

営業利益の増減分析（FY2025 3Q → FY2026 3Q）

売上高の増加が利益成長を牽引し、営業利益はYoYで約3倍に拡大。

AI活用により生産性を高めながら、来期以降の事業拡大に向けて必要なポジションの人材採用も進行。



① 売上高の増加が利益成長を牽引
限界利益率の高いnote事業の拡大により、売上成長が大幅な増益に寄与

② AIの積極的な活用による効果
AI利用料を含む通信費は増加するも、生産性の向上により人件費や業務委託費の抑制に寄与

③ 必要ポジションは人材採用も実施
ビジネス部門の人員を中心に厳選採用

* GENIACプロジェクトは、開発等にかかる費用は規定に基づいて認められた範囲で全額が精算対象となり、NEDOからの受託にかかる売上として計上しています。
上記の背景から、AI関連事業の売上高・売上原価・販管費は、「その他」に含めています。

AIの積極的活用による効率的な事業運営

全社でAIツールを積極的に活用しており、あらゆる業務で生産性が向上。
売上高は継続的に成長する一方、人員数は横ばいで推移しており、効率的な事業運営ができています。

AIの積極的な活用の推進

全社員へのClaude配布

全社員共通のAIツールとしてClaudeを配布。
「AIDXブートキャンプ」等を通じ、各部門での活用が浸透。



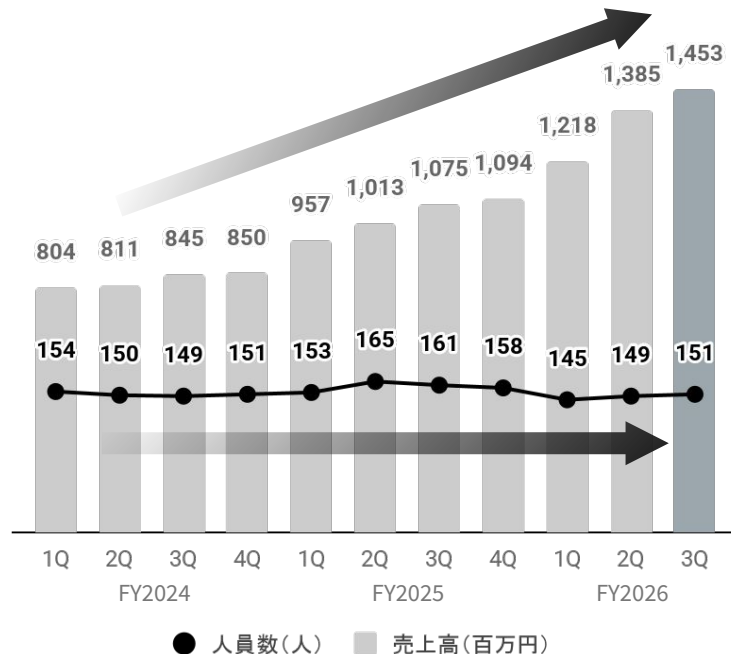
経営陣・マネージャー向けAI研修の実施

CSO深津の主導により、経営陣・マネージャーが自ら手を動かすClaude Code研修を実施。
組織全体でAIを前提に事業を進める体制づくりを推進。

開発・運用へのAIエージェントの組み込み

要件定義・設計・コーディングまでAIエージェントと進める開発フローを取り入れ、コードレビューやエラー調査にも活用。
少人数でスピーディーに開発・運用を回す体制を構築。

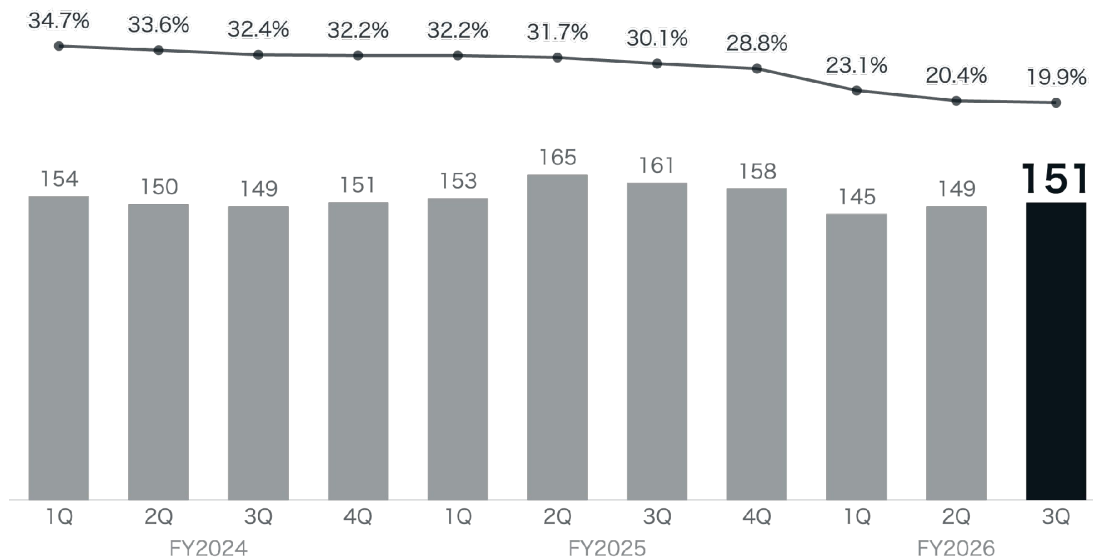
売上成長に対し、人員数は横ばいで推移



人員数・売上高人件費率の推移

AIを全社で積極的に活用しながら、必要ポジションに限り厳選して採用を実施。
効率的な事業運営により人員数は横ばいで推移しており、売上高人件費率が継続的に低下。

人員数（人）／売上高人件費率



今後の見通し

AIの活用による生産性向上を継続。
人員は、ビジネス部門を中心に厳選採用を予定。
売上高人件費率を継続的に低下させる方針。

* 人員数は正社員及び契約社員の合算。取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない

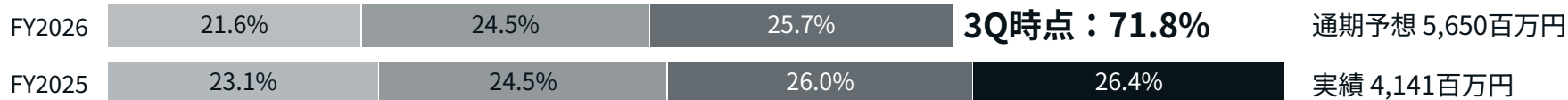
通期予想（7月7日公表）に対する進捗状況

売上高・調整後EBITDAとも四半期ごとに拡大しており、想定通り進捗。

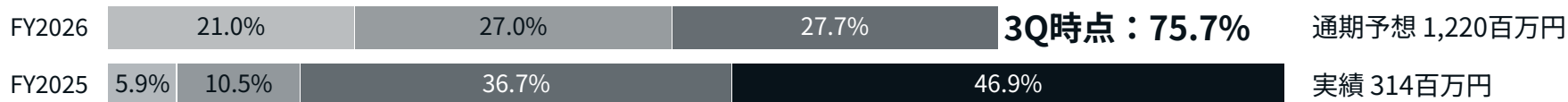
四半期ごとの累積進捗率

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

売上高



調整後EBITDA



* 帯の中の数字は各四半期の進捗率。FY2026は通期予想、FY2025は通期実績に対する比率

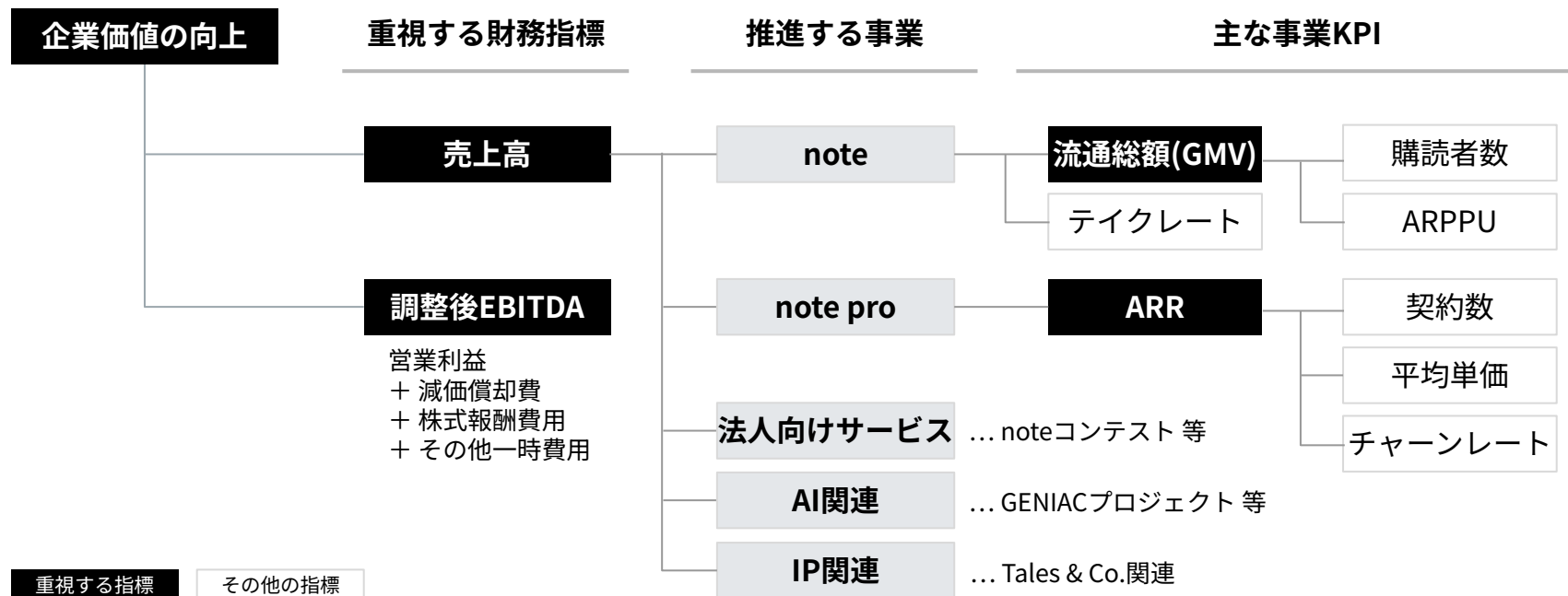
4Qの見通しと着地見込み

主要指標はいずれも順調に進捗しており、各段階利益は通期予想に対し上振れでの着地を見込む。

	3Q (百万円)	3Q累計 (百万円)	通期予想 (百万円)	進捗率	4Qの見通し	着地見込み
売上高	1,453	4,058	5,650	71.8%	3Qより拡大 GENIACプロジェクトの進捗によるAI関連事業の拡大を中心に、各事業の成長を想定	想定通り
売上総利益	1,243	3,610	4,900	73.7%		
調整後EBITDA	338	923	1,220	75.7%	3Q並み 売上成長による利益拡大やAI活用による生産性向上の一方、採用の進捗により人件費・採用費の増加を想定	上振れ見込み
営業利益	310	849	1,100	77.2%		
経常利益	328	858	1,130	76.0%		
当期純利益	334	994	1,200	82.9%	3Qより縮小 業績好調により繰延欠損金が減少し、繰延税金資産の計上見込額が減少	上振れ見込み

【参考】重視する財務指標・事業KPI

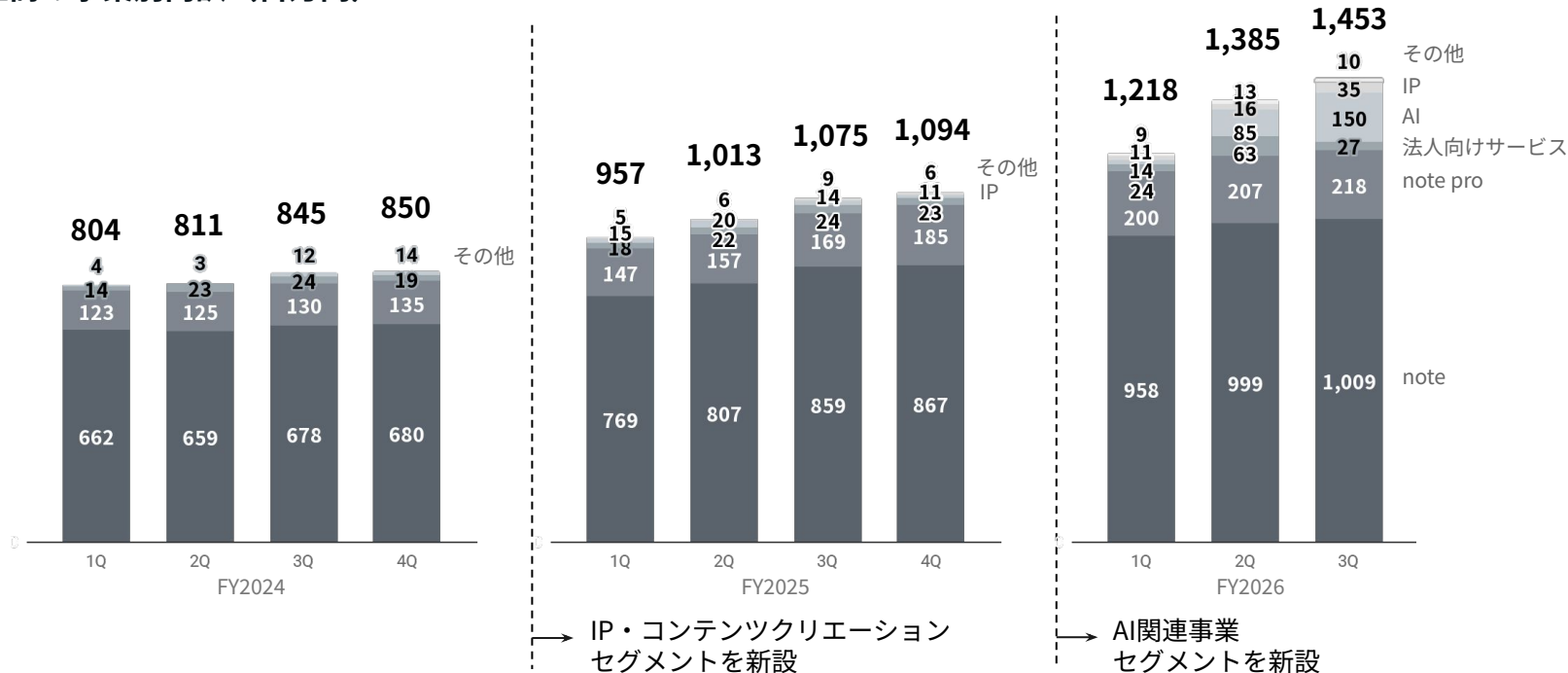
事業規模の拡大による売上高の成長と、収益性の向上による調整後EBITDAの成長を両立し、持続的な企業価値向上を目指す方針。事業KPIとしてはnoteの流通総額（GMV）とnote proのARRを重視。



売上高の内訳推移

note事業、note pro事業の堅調な推移に加え、AI関連事業の売上が拡大。

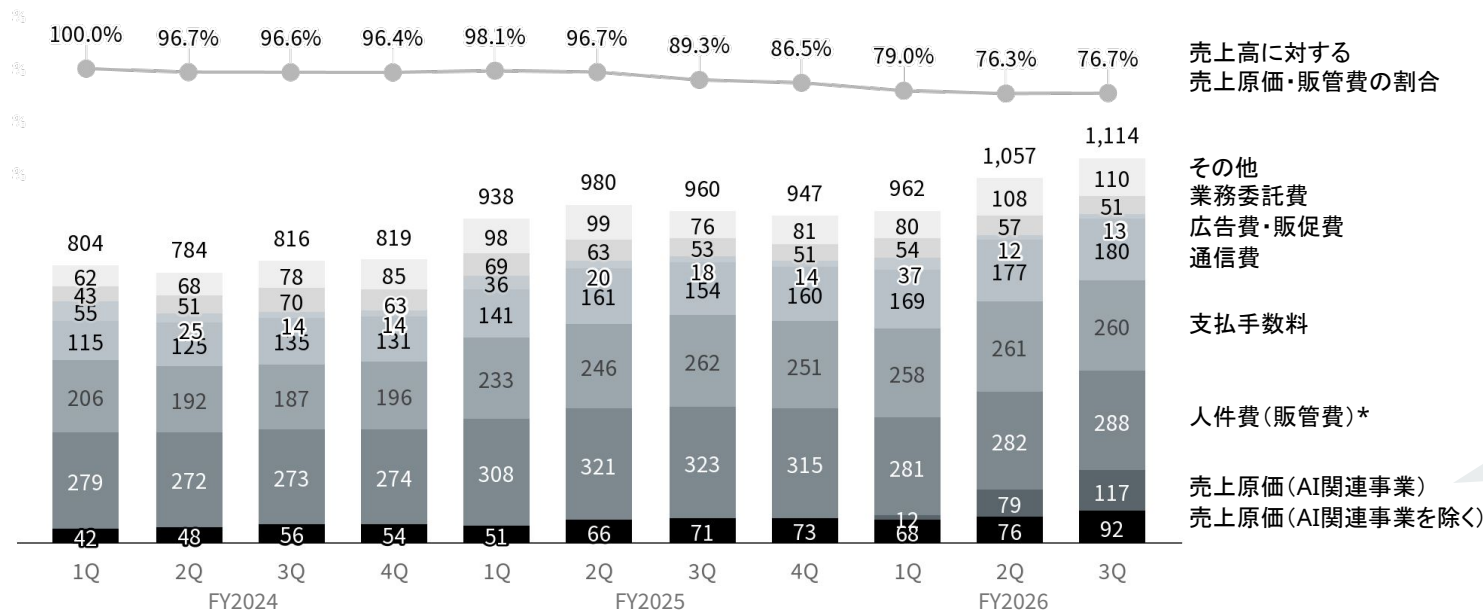
売上高の事業別内訳（百万円）



売上原価＋販管費の内訳

GENIACプロジェクトの進行により売上原価が拡大したものの、適切なコストコントロールにより、売上高に占めるコストの割合は76%台で推移。

売上原価＋販管費（百万円）／ 売上高に占める売上原価・販管費の割合（％）



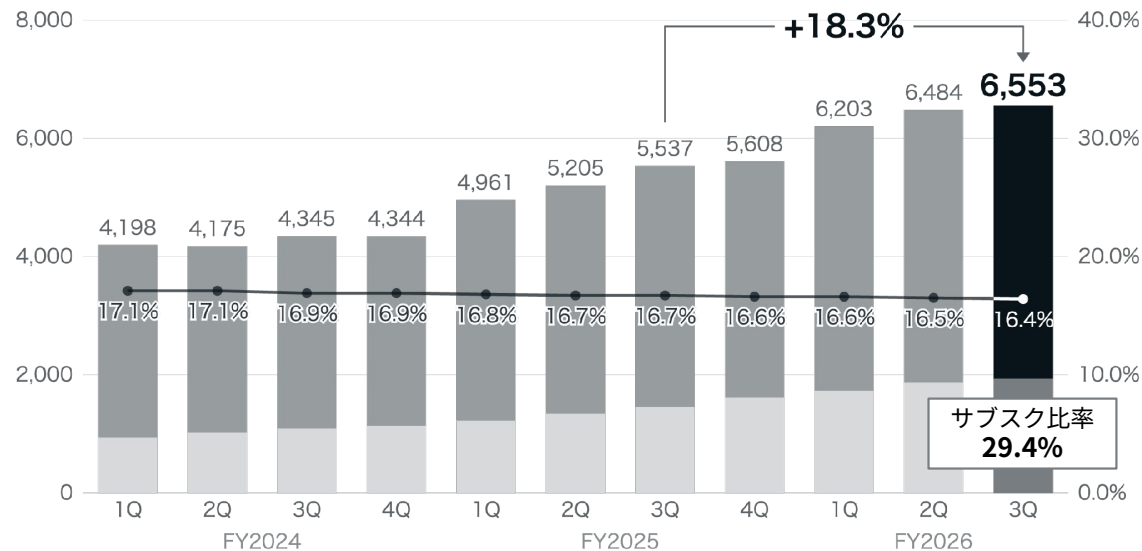
* 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除外／* 人件費（販管費）は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの

AI関連事業の進捗により上昇

note：流通総額（GMV）

GMVは2Qから続伸し、好調が継続。サブスク比率は29.4%に向上、安定収益基盤が拡大。

四半期GMV（百万円）／ テイクレート（％）



GMVの推移について

毎年1Qに大きく拡大し、2Q以降は横ばいで推移する季節性がある。当3Qは2Qから続伸しており、順調な推移。

▶ 季節性の背景

1Q(12-2月)は以下の背景からGMVが伸びやすい

- ・ 休暇が多く、利用時間が増加
 - ・ 特に年末年始の区切りを契機に利用が増加
 - ・ 年末商戦期にあたり、消費が拡大
- この期間の利用が、2Q以降も定着する傾向。

テイクレートの推移について

コンテンツ種類・決済手段の構成割合の変化により変動。詳細は次ページ

* 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。

* サブスクは定期購読マガジン・メンバーシップの合計

【参考】 テイクレートが低下傾向にある要因

料率の高い2つの相対的な割合が低下したことによる構成変化。意図的な変化であり問題なし。

テイクレート = **プラットフォーム利用料** と **事務手数料** の加重平均

プラットフォーム利用料：コンテンツ種類別

クリエイター獲得のため戦略的に低めに設定

有料単発コンテンツ	10%
有料マガジン	10%
チップ	10%
メンバーシップ	10%
定期購読マガジン	20%

有料単発コンテンツやメンバーシップが大きく伸びたことにより、**定期購読マガジン**の相対的な割合が下がり、平均値が低下

事務手数料：購読者の決済手段別

当社が決済代行に支払う決済手数料率に応じて設定

クレジットカード決済	5%
PayPay決済	7%
携帯キャリア決済	15%
noteポイント決済	10%
PayPal決済	6.5%
Amazon Pay決済	7%

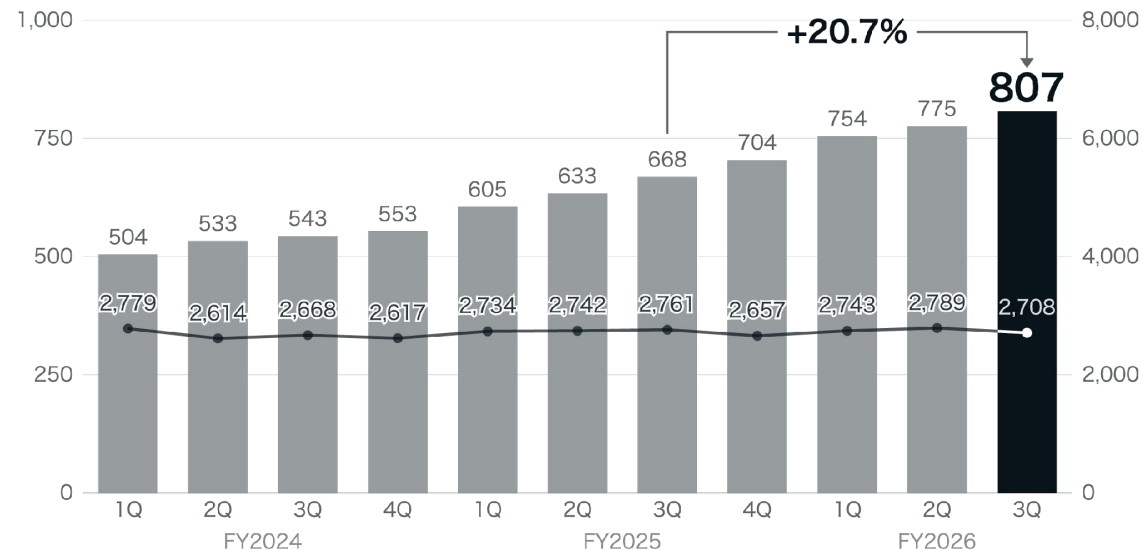
PayPayやAmazon Payなど新たな決済手段を拡充したことにより、**携帯キャリア決済**の相対的な割合が下がり、平均値が低下

▶ いずれもGMVの総額を伸ばすための施策の結果であり、実際にGMVは成長しているため問題なし。
なお、上記の計算式から下限は15%であり、それを超えて下がるものではない。

note：購読者数とARPPU

月間購読者数はYoY+20.7%で続伸。ARPPUは2,700円で安定推移。

月間購読者数（千人）／ARPPU（円）



購読者数の増加要因

プラットフォームの拡大に伴い、購読者の裾野も着実に拡大

ARPPUの推移について

継続購読者の購入単価は上昇傾向にある一方、購入単価の低い新規・ゲスト購読者が増えたため、2,700円台で推移。

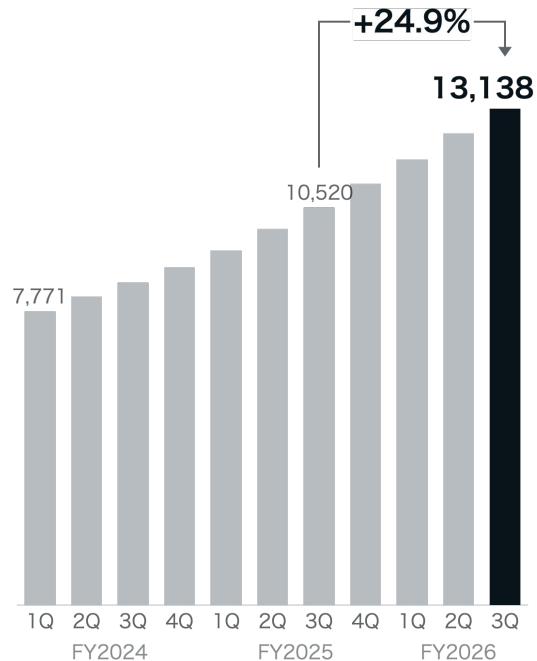
* 月間購読者数は、各四半期間中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数（非ログイン購入のゲストユーザーを含む）

* 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

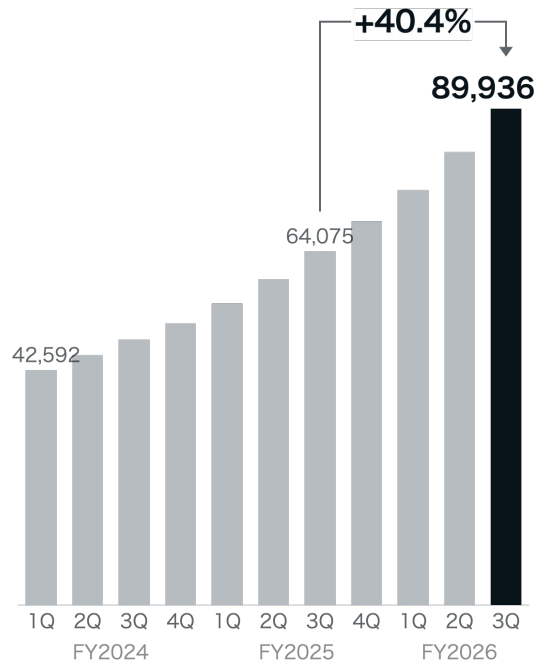
note：プラットフォームの成長

プラットフォームの規模拡大に伴うネットワーク効果に加え、生成AIの普及が追い風となり、特にコンテンツ数・クリエイター数の増加ペースが拡大。

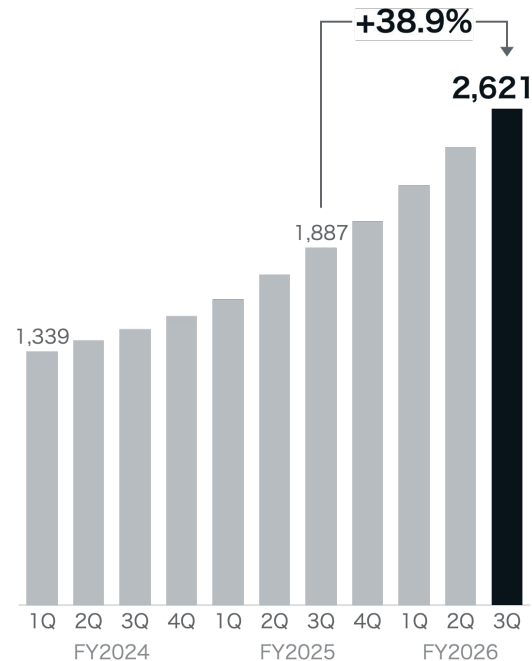
会員登録者数（千人）



公開コンテンツ数（千件）



累計クリエイター数（千人）



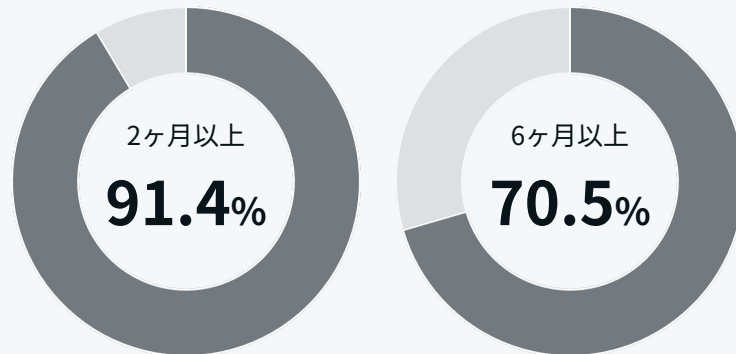
note：クリエイターの収入データ / 購読者データ（2025年11月期）

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

上位1,000人の平均年間売上
(2025年11月期実績)

1,515 万円

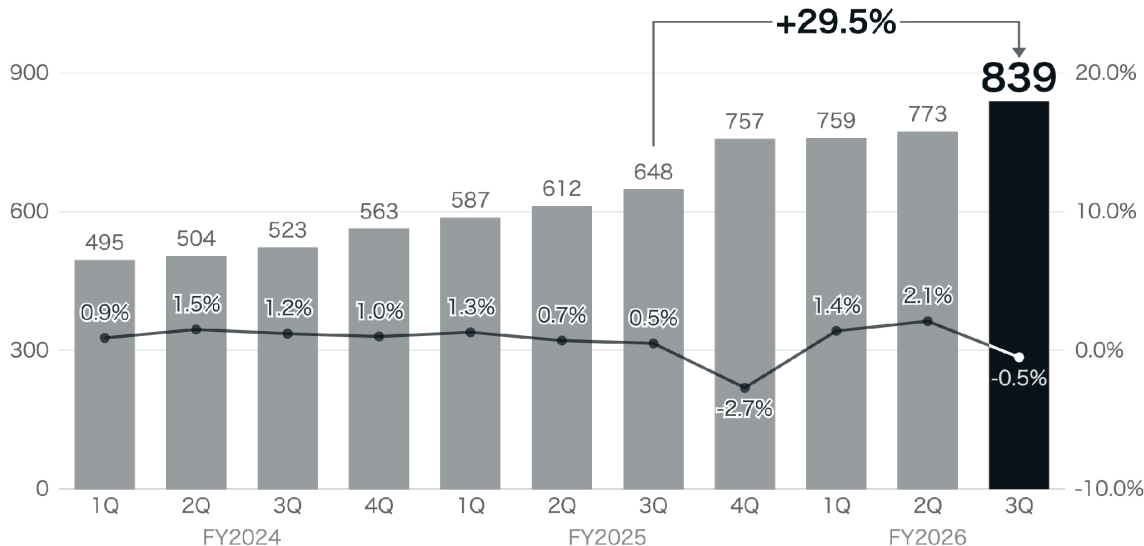
1年間における記事購入月数
(2025年11月期実績、金額ベース)



note pro : ARRとチャーンレート

2Qに実施した大型キャンペーンで獲得した契約が有料転換したことにより、ARRはYoY+29.5%と大幅増。

ARR（百万円）／ 平均月次レベニューチャーンレート（%）



ARRの増加要因

2Qに当初3ヶ月無料キャンペーンにより獲得した契約が有料転換したため。

レベニューチャーンレートの変動要因

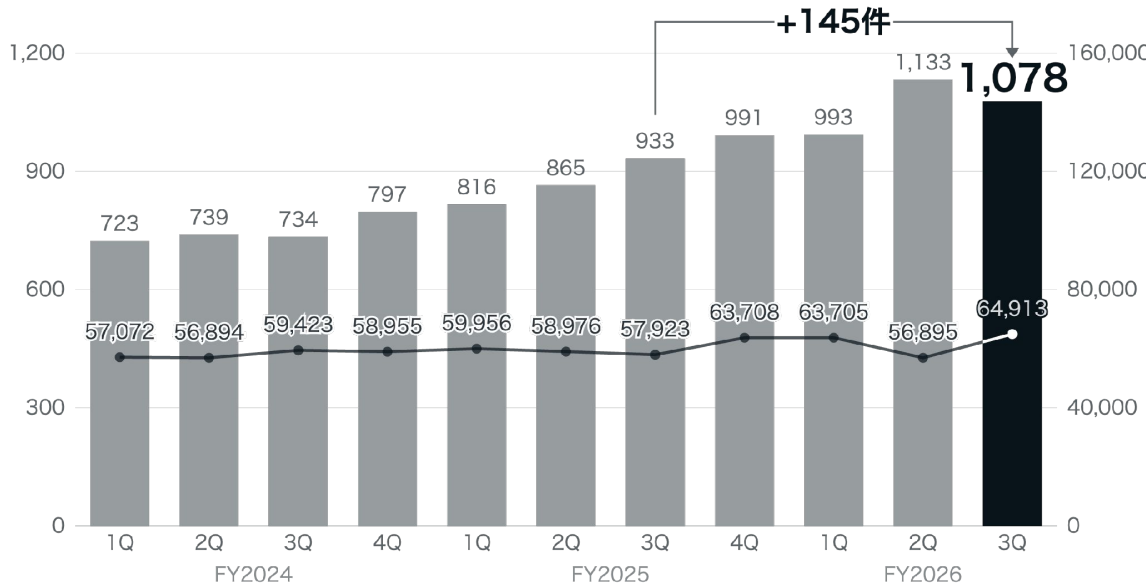
キャンペーンによる無償提供期間終了に伴い、解約を上回る既存契約売上の増額があったため、レベニューチャーンレートがマイナスに。

* ARR=各四半期末月のMRRを12倍したもの／ * チャーンレートのマイナスは、既存契約の増額が解約を上回ることを示す

note pro：有料契約数とARPPU

有料契約数は、2Qの大型キャンペーンの反動でQoQでは減少したものの、YoYで+145件の大幅増。

有料契約数（件）／ARPPU（円）



有料契約数の推移について

2Qに3ヶ月無料キャンペーンを実施、無料提供期間終了に伴い一部解約が発生したことにより、QoQで減少。ただし、キャンペーン実施にあたり想定通りの動きであり、問題なし。

ARPPUの上昇要因

キャンペーン期間に無料提供していた契約が、有料転換したことにより上昇

* ARPPU＝各四半期末月のMRR ÷ 有料契約数 / * 有料契約数は売上計上日を基準に集計

バランスシートの状況

12月のNAVER・4月のKADOKAWAからの出資及び好調な業績により、現預金ならびに株主資本が増加。
借入金の返済も実施し、自己資本比率が上昇。

単位：百万円	2025年11月末	2026年8月末	増減額
資産	6,145	11,455	+5,309
現預金	3,045	7,896	+4,850
未収入金	1,632	1,960	+328
投資有価証券	768	652	-116
その他	697	945	+247
負債	3,266	3,288	+21
預り金	2,087	2,343	+256
借入金	682	-	-682
その他	496	944	+447
純資産	2,878	8,166	+5,288
株主資本	2,794	8,160	+5,365
その他	83	6	-77
自己資本比率	45.9%	70.6%	+24.7p

現預金 / 株主資本

NAVER・KADOKAWAからの出資と好調な業績により増加

借入金

返済を完了し、自己資本比率が上昇

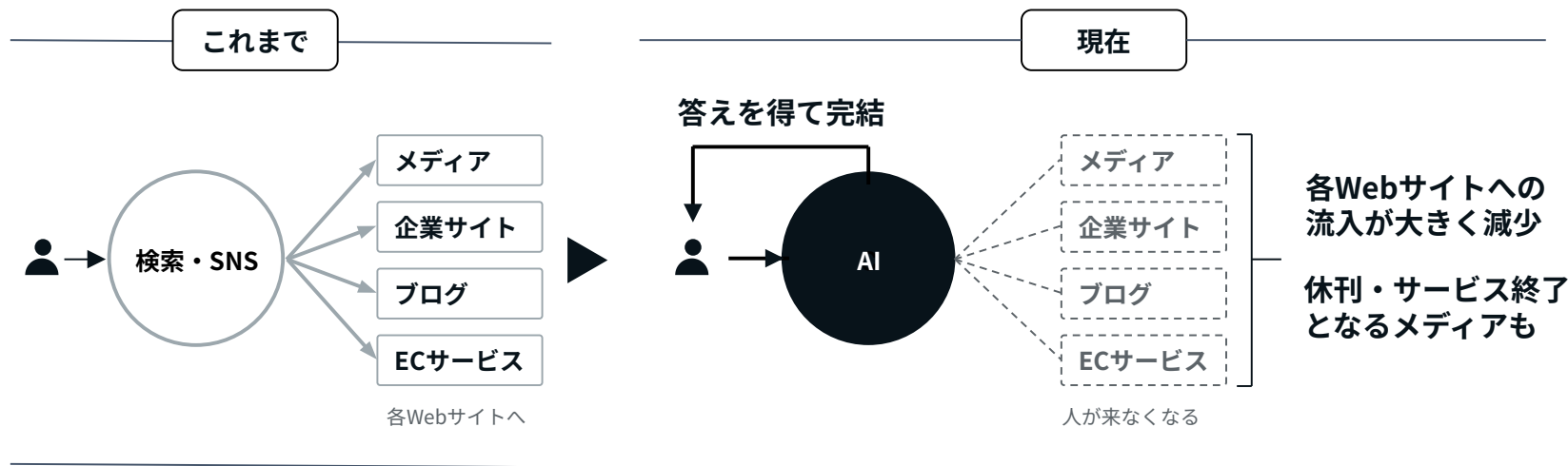
目次

- 01 決算概要・通期業績予想
- 02 AI時代のnote戦略と足元の取り組み**
- 03 株式の状況・IRについて

**情報流通が激変する時代に
noteは成長を続けている**

外部環境：AIの普及で、情報の流通が不可逆に変わっている

人々がなにか知りたいとき、SNSや検索ではなくAIに聞いて済ませることが増えた。Webサイトを訪れる人が減り*、メディアや企業は情報発信のあり方を見直す必要に迫られている。



- 検索してメディアを読みに行く
- SNSで見かけた記事に飛ぶ

- AIに聞いて答えを得て終わる
- SNSのアルゴリズム変更で、外部リンクに飛びづらくなっている

* Google検索の66.4%が、どのサイトにも移動せずに終わるゼロクリック状態になっている。出典：ヴァリユーズ Web行動ログデータ（2026年5月更新、Google上の検索セッション）

noteは、新しい流通の仕組みをつくってきた

その人にしか書けない良質なコンテンツが集まり、読者とコンテンツが出会い、それがnoteの外にも広がる。noteは、この流れを生み出す新しい流通の仕組みを自ら積み上げてきた。

01 集まる

良質なコンテンツが
生まれ続ける

- 読者が直接記事を購入する課金モデルで、PVより読者の信頼に依る記事が評価される環境
- 広告・ランキングがなく、PV目的の記事が増えにくい設計
- 創作大賞などのコンテスト

02 出会う

noteのなかで読者と
コンテンツの出会いを生む

- 記事の内容や読者の関心に基づくレコメンドエンジンの仕組み
- フォローやサブスクなど、読者とクリエイターの継続的なつながり
- 編集部のおすすめや注目記事の紹介

03 広がる

noteの外にも
出会いが広がる

- 読者による記事のシェア
- AIに参照・引用されやすいプラットフォーム設計
- ニュースサイトなど外部メディアへの配信
- 書籍化・映像化などメディア展開の後押し

AIの時代にも、多くの人が訪れる場所に

こうした仕組みづくりの結果、AIで情報を得る人が増えるなかでも、noteには多くの人が訪れている。MAUは9,000万超、アクセス数は日常的に使われる主要なサービスと並ぶ水準になっている。

MAU*1

(2025年12月-2026年5月平均)

9,123万

日本のWebサイト
アクセスランキング*2

13位

日本のWebサイトアクセスランキング (2026年6月1日時点)

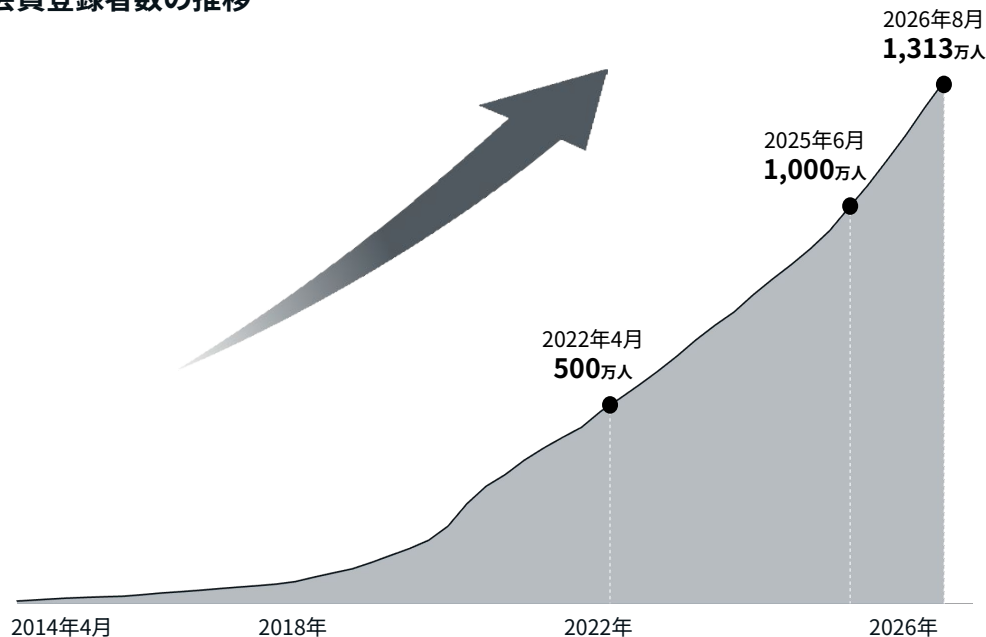
ランキング	WEBサイト
1	google.com
2	yahoo.co.jp
3	youtube.com
4	news.yahoo.co.jp
5	x.com
6	docomo.ne.jp
7	amazon.co.jp
8	rakuten.co.jp
9	bing.com
10	instagram.com
11	chatgpt.com
12	wikipedia.org
13	note.com
14	pixiv.net
15	ameblo.jp
...	...

*1 MAU：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（2025年12月-2026年5月平均）。／ *2 引用元：Similarweb

日本最大級のプラットフォームに成長

noteの会員登録者数は着実に伸び続けており、8月末で1,313万人に。
公開コンテンツ数は8,993万件、年間流通総額は213億円と、日本最大級の規模に達している。

会員登録者数の推移



会員登録者数

2026年8月末時点

1,313 万人

公開コンテンツ数

2026年8月末時点

8,993 万件

年間流通総額

2025年11月期、税込

213 億円

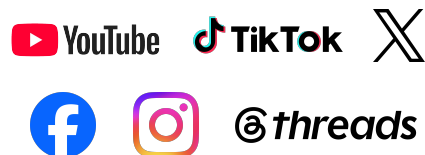
国が定める、大規模プラットフォームのひとつに指定

規模の拡大に伴い、Google、Meta、LINEやフーなどと並び、noteも13事業者のひとつに指定。
権利侵害への迅速な対応や運用の透明性を一層高め、より多くの人の発信を支える責任を担う存在に。

総務省がnoteを

**大規模特定
電気通信役務提供者** に指定

指定を受けている主なサービス



※大規模特定電気通信役務提供者とは

情報流通プラットフォーム対処法にもとづき、利用規模が一定の基準を超えたサービスを総務省が指定するもの。指定を受けた事業者には、削除申出窓口の整備、削除基準の公表、申出への迅速な対応、年1回の運用状況の公表などが求められる。2026年8月31日時点で13事業者が指定を受けている。

社会的な情報流通を担うプラットフォームへ

中央省庁・自治体・教育機関も続々と、情報発信にnoteを活用。

公的な情報を届ける場所として選ばれ続ける、信頼されるプラットフォームになっている



第3四半期にスタートした例

- 中央省庁
 - 外務省
 - 経済産業省
- 自治体
 - 岩手県釜石市
 - 兵庫県明石市
 - 沖縄県竹富町 など
- 教育機関
 - 青森県 全県立学校
 - 兵庫県姫路市 全市立学校

※9月から順次スタート

成長したプラットフォームを基盤に、収益源も多様化

読者によるコンテンツへの課金に加え、企業・AI事業者・IPのライセンス先からも対価を得ており、流入の量だけに左右されない事業ポートフォリオを構築している。

読者による課金を土台に、企業・AI・IPへ収益源を拡張



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

信頼性の高い一次情報が蓄積し、人間だけでなくAIも読みにくる場所に

noteには、書き手の経験や専門性に基づく、ここにしかない良質な一次情報が集まっている。
その結果、AIが回答をつくる时候にも多く参照・引用されている。

日本でAIに引用される ドメインランキング*

2位

AI検索で引用されるドメイン 日本TOP5 (2026年6月)

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

▶ AI が回答を生成するとき、
信頼できる情報源として引用される回数が多い

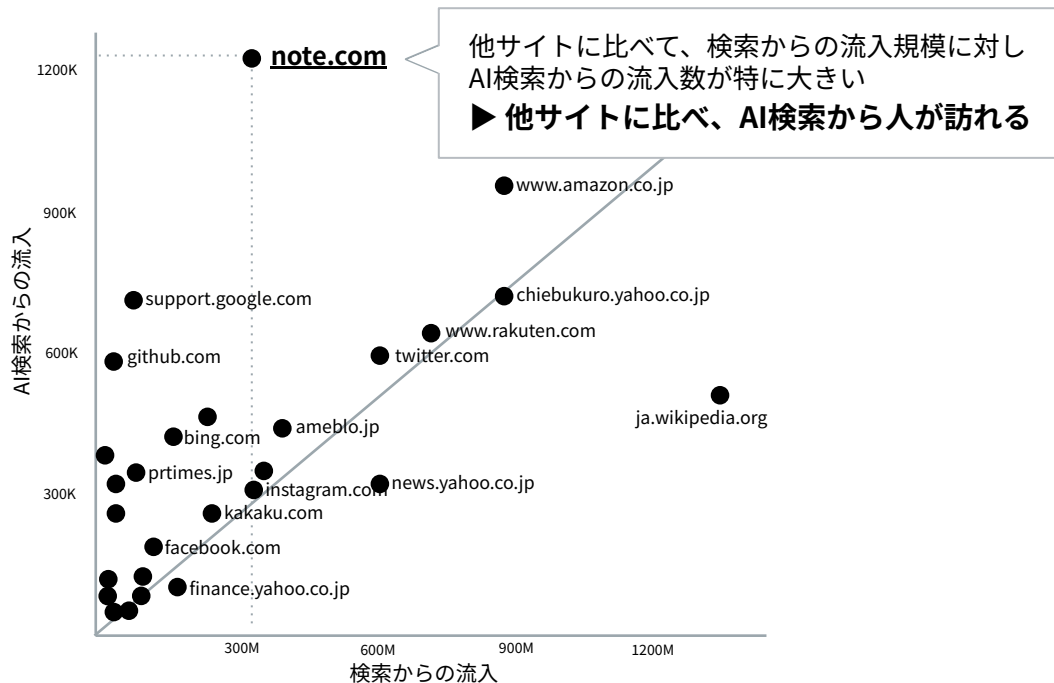
* 引用元：[Ahrefs社によるブランドレーダー調査](#)

AIに引用されるだけでなく、そこから人がやってくる場所になっている

AIの回答で満足し、Webサイトに訪れる人が減っている中で、noteはAIの回答に引用され、さらにそこから人がやってくる。AI検索からの流入が、新たな流入経路になっている

AI検索からの流入期待値
他サイト比較*

約 **4** 倍



* 引用元: [株式会社ヴァリュース×note 共同調査](#) (2025年10月)

AIに強い優位性を生かし、コンテンツがAIに届く流れをさらに強化する

noteの中ではAIコンテキストネットワーク、noteの外ではGENIACプロジェクト。
2つの経路で、コンテンツがAIに届く流れをさらに強くしていく。

note内の流通強化

AIコンテキストネットワーク

note内のコンテンツをキーワードごとに集約し、
noteの記事がAIに引用される流れを
さらに強くする

note外の流通強化

GENIACプロジェクト

note内外のコンテンツをデータベースに集約し、
データベース経由でAIに参照される流れを
新たにつくる

これまでの note

クリエイターのメディアプラットフォーム



これからの note

AI時代のコンテンツ流通インフラ

良質な創作・一次情報を、AI時代の「流通・収益・還元」へつなげる存在へ進化

AI時代における、noteの成長戦略

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

AI コンテンツ流通を広げるエンジン

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

Business 収益化の出口拡大

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

Creative 価値創出の源泉

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

Data AI時代の資産

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

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

コンテンツ流通インフラに向けた具体的な取り組み

AI

Business

Creative

Data

AIコンテキストネットワークを中核に、GENIACによるデータ流通、レコメンドの強化、多言語対応など、さまざまな取り組みを推進。

AIコンテキストネットワークの拡大 **Key Topic**

A B C D

GENIACによるデータ流通エコシステムの構築

A B C D

自動多言語対応の提供を開始、日本語コンテンツを世界へ

A B C D

韓国「NAVER AI Briefing」でnote記事の引用開始

A B C D

生成AIを活用したレコメンドエンジンの強化

A B C D

note pro・法人向けサービスの拡大

A B C D

青森県・姫路市の教育委員会と連携、note proを活用した情報発信を支援

A B C D

Tales & Co.が推進するメディア展開プロセスの再構築

A B C D

事業提携・M&A等の活用による非連続な成長

A B C D

Key Topic AIコンテキストネットワークの拡大

AIコンテキストネットワークは、記事の文脈（コンテキスト）をAIが読み取り、公式情報と感想記事をまとめた作品・商品ごとのページ（キーワードページ）を自動でつくる仕組み。

上部 企業からの公式情報
作品・商品の紹介や読者に届けたい
コメント・メッセージなど

中段 購買ページへのリンク
記事を読んだ人が、このページから
直接購入ページへ

下段 noteに集まる口コミ・感想記事
記事の文脈（コンテキスト）から、
キーワードに関連する口コミ・感想記
事を集約



書籍・映像・ゲーム

117万件超*のキーワードページ

クリエイター

自分の記事が関心の高い読者に届く
発信を通じて購買を後押しできる

読者

いろんな人の発信をまとめて読める
口コミ・感想を参考に購入できる

企業

一次情報がひとつの場所に集まり、
人にもAIにも届きやすく

情報が集まる場所に、人もAIもやってくる

作品・商品の情報がひとつのページに集まると、知りたい人が訪れ、AIも回答するときに参照しやすくなる。読んだ人が感想を書くことで情報はさらに集まり、人もAIもまず参照する場所になっていく。

AIコンテキストネットワークのねらい

note.com

日本でAIに引用されるドメイン **第2位** AI検索からの流入期待値 **約4倍**

キーワードページ：作品・商品ごとに生成

情報を集める

note内外の一次情報を
ひとつのページに集約

人もAIもやってくる

公式情報とファンの発信
を、人もAIも読みにくる

感想が書かれる

情報を読んだ人の感想が
増えていく

AIに引用されやすく、
さらにそこから人がやってくる
強みを有するドメイン

キーワードごとにまとめることで
note.comの強みをさらに強化。
循環が回るほど、人もAIもまず参照
する場所になる

対象カテゴリの拡大と機能強化により、記事が読まれる機会を増やす

キーワードページの数を増やすとともに、ページ内の機能も強化することで、より多くの人・記事が集まり、読まれる機会を増やす。

今後予定・検討している取り組み

キーワードページの数を増やす

対象カテゴリの拡大

現在、書籍・映像・ゲームが対象。このカテゴリを広げることでページ数をさらに増やす

さらに情報が集まりやすく

記事を分類する精度を高める

作品・商品に関する記事が適切なキーワードページに紐づくよう、LLMによる分類の精度をさらに高める

さらに人が集まりやすく

ページごとにフォロー

ページ単位で新しい記事のお知らせを受け取れるようになる

感想を言い合える

ページ上で読者同士の交流を創出

関連ページを表示

関連ページへの回遊を創出

さらにAIが参照しやすく

AIまとめを表示

ページ上に集まる口コミ・感想の全体像を「AIまとめ」として表示、AIが「このページに何があるか」わかりやすくする

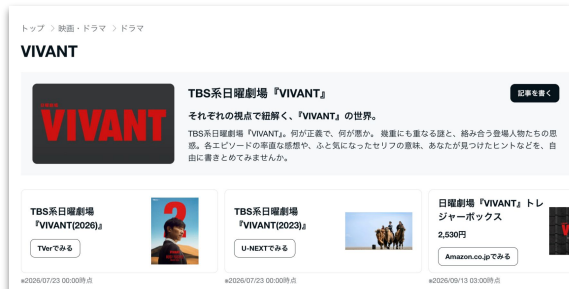
＊ 機能の内容・提供時期は検討中のものを含みます ／ ＊ キーワードページ数は2026年9月末時点の数値

企業・作品の参加が拡大。今後企業への有償提供を予定

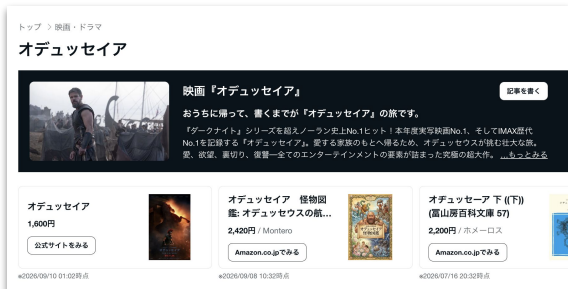
認知拡大と効果検証のため参加事例を増やしており、複数の大手企業・作品が参加。
今後企業向けに、リッチコンテンツの掲載や購入ページへの導線を有償で提供する予定。

参加パートナー / 参加作品

- KADOKAWA
 - マンガ『宇宙兄弟』
 - TBS系日曜劇場『VIVANT』
 - 小説『永遠の記憶』（東野圭吾）
 - アニメ『青春ブタ野郎』シリーズ
 - 映画『オデュッセイア』
- Netflix
 - 火垂るの墓
 - ガス人間
 - ソウルメイト
 - 九条の大罪
 - 超かぐや姫！
- 松竹
 - 映画『口に関するアンケート』
 - 映画『だあれかさんとアソぼ？』
 - 映画『あの星が降る丘で、君とまた出会いたい。』
 - 映画『白鳥とコウモリ』
 - 映画『八つ墓村』
 - 映画『ファーストボイス』



TBS系日曜劇場『VIVANT』



映画『オデュッセイア』



Netflix『火垂るの墓』

クリエイターに3つめの収益機会を提供する

キーワードページで収益がうまれた際に、クリエイターに還元されるしくみの提供を検討。
有料コンテンツの販売、AI学習への対価還元に加えて、新たなクリエイターの収益機会の提供を目指す

クリエイターに提供する収益機会

有料コンテンツの販売

有料記事・定期購読マガジン・メンバーシップの販売やチップの受取

+

AIによる学習・参照への対価還元

クリエイターのコンテンツが、生成AIに学習されたり参照されたりした場合に、その対価を還元

+

検討中

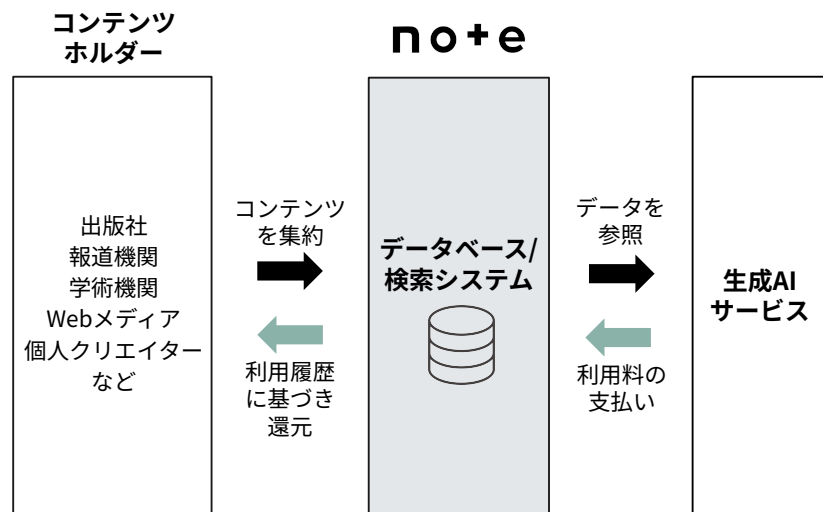
キーワードページ経由の還元

ページ経由で作品や商品が買われたときなど、キーワードページで収益がうまれた時には、クリエイターにも還元するしくみを検討

**AI時代にあった収益機会を新たに創出
クリエイターの創作による成果がさらに還元されるしくみをつくる**

GENIACによるデータ流通エコシステムの構築

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



事業概要

出版社・学術団体等の高品質なコンテンツを集約したデータベースと、生成AIが情報を抽出できる検索システムを構築。生成AI側は参照により情報の正確性を高められ、コンテンツホルダー側は参照履歴の取得により、公正な対価を得られる。

実証パートナー

KADOKAWA／ダイヤモンド社／学術著作権協会／翔泳社 ほか
上記の公表済み事業者を含む十数社・団体と推進中

進捗状況

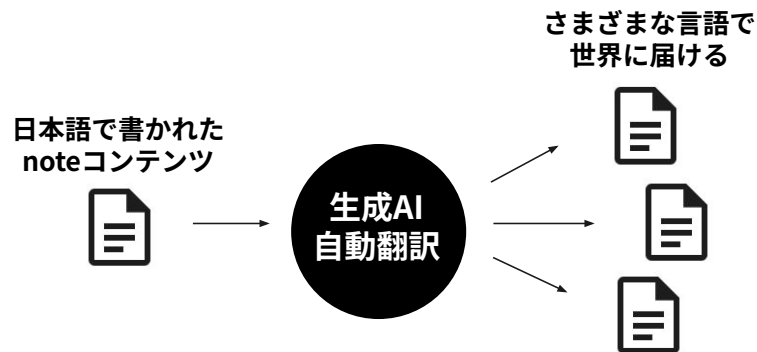
RAGデータベースのプロトタイプが完成。実際のコンテンツで実証を行いながら、生成AIサービス事業者複数社との協議を進行

費用

NEDOからの委託事業として実施しており、プロジェクトにかかる費用は規定に基づいて認められた範囲で全額が精算対象

自動多言語対応の提供を開始、日本語コンテンツを世界へ

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、AIを活用した自動多言語対応を推進。
無料記事を対象に英語から提供開始、8月下旬には有料記事の英語翻訳と無料記事の韓国語翻訳も開始。



これまでの取り組み

- ・ 2026年3月：先行クリエイター向けに提供開始
- ・ 2026年5月：全クリエイター向けに無料記事の英語翻訳開始
- ・ 2026年8月：英語記事は有料記事に対象を拡大
無料記事の韓国語翻訳も開始

今後の展開

引き続き海外からの記事の見られ方や反響等を踏まえ、
対応言語や対象コンテンツの拡大を検討する

自動の多言語対応により広がること

- 世界中の人に読んでもらえるチャンスが増える
- 海外の検索結果やSNSに表示されるようになる
- 海外でもAIサービスに紹介されやすくなる

韓国の検索サービス「NAVER」のAI回答で、note記事の引用開始

資本業務提携先である韓国のNAVERと連携し、NAVERが提供する韓国の検索画面でnote記事の引用を開始。自動多言語対応による韓国語翻訳が、海外での参照につながる施策



概要

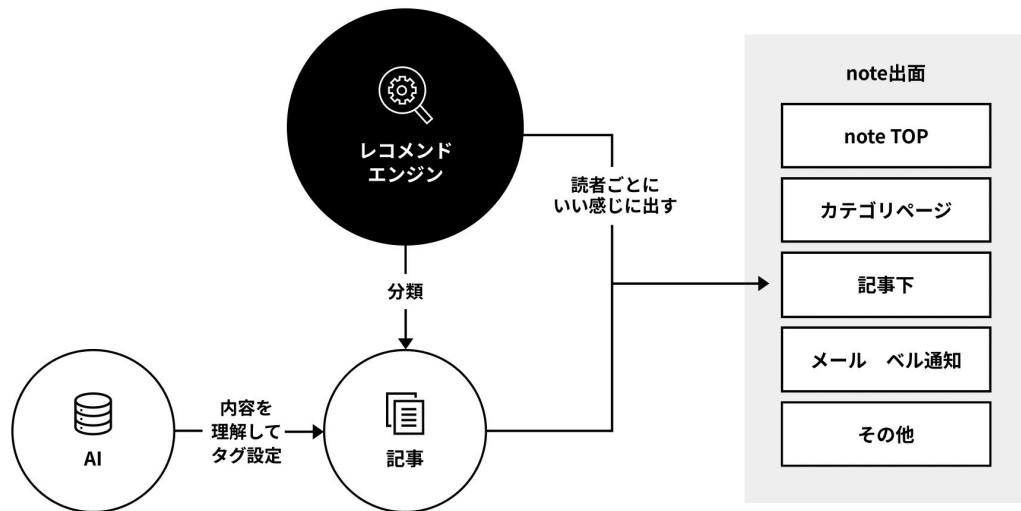
NAVERが提供する「NAVER AI Briefing」の回答に、noteの記事が引用されるようになった

これが何に効くか

AIの回答に引用されることで、国内にとどまらず海外からの流入が生まれる。クリエイターの記事が読まれる機会が広がる

生成AIを活用したレコメンドエンジンの強化

生成AIの普及によりコンテンツが爆発的に増える中、読者が自分に合った記事に出会えるよう、生成AIを活用してレコメンドエンジン（記事をおすすめするAIのしくみ）を強化。



レコメンドエンジン刷新の概要

LLM（大規模言語モデル）を活用した新しいタグ付けの技術を導入。AIが記事の内容を深く理解して適切に分類、興味を持つひとに届ける精度を向上。

これまでの取り組み

- 適用する出面を順次拡大
- アルゴリズムを調整し、精度を継続的に向上
- ページの内容を要約した「AIまとめ」の表示を開始

今後の展開

効果測定を行いながら、さらなる精度の向上や適用対象の拡大を進める

note pro・法人向けサービスの拡大

「自社の発信を強めたい」「利用者やファンに語られる機会を増やしたい」といった企業のニーズ・課題に応じ、以下の4つのメニューを組み合わせ提供。

自社からの公式発信を強化する

note pro

法人向け高機能アカウント。
自社メディアとして運用する
ために必要な機能やサポート
を提供

note pro オプションプラン

記事の執筆・運用を支援する
「執筆プラン」や、広告配信
をnoteに任せられる「広告プ
ラン」などを提供

利用者やファンに語られる機会を増やす

noteコンテスト

企業のブランディングにつな
がるキーワードでクリエイター
から作品を募る、企業協賛型
コンテスト

AIコンテキスト ネットワーク

キーワードページへの公式情
報の掲載や、購入ページへの
導線を提供

これらのメニューから、企業のニーズや課題に応じて組み合わせ提供

note pro・noteコンテスト事例 さまざまな企業に導入が拡大

大手企業を中心に、ブランディングや採用広報など多様な目的で導入が拡大。

note pro / オプションプラン



モスフードサービス

商品開発のこだわりや思いを届けるための場所としてnoteを採用。オプションの「執筆プラン」を導入し記事執筆の負担を軽減しながら安定した運用を実現。

▶ noteの運用に関する[インタビュー記事はこちら](#)

noteコンテスト



オカムラ



Netflix



國學院大學



文藝春秋

青森県・姫路市の教育委員会と連携、note proを活用した情報発信を支援

教育現場からの情報発信強化ならびに教職員の負担軽減のため、教育機関へのnote proの無償提供や運用支援を推進。プラットフォームの信頼性と多様性の向上、ユーザー層の拡大につながっている。

青森県教育委員会との取り組み

県立学校66校と県教育委員会にnote proを無償提供。[特設メディア「学びの森 あおもり」](#)をnote上に構築。



背景

各自治体の教育委員会を対象に、管轄する学校にまとめてnote proを導入できる「一括導入プラン」を提供。教育現場からの情報発信の強化や教職員の運用負担の軽減につながるほか、noteにとってはプラットフォームの信頼性や多様性の向上、ユーザー層の拡大につながっている。

姫路市教育委員会との取り組み

市立学校107校すべてのホームページをnoteに移行予定。[市教育委員会の公式note](#)では、市立保育園の発信も予定

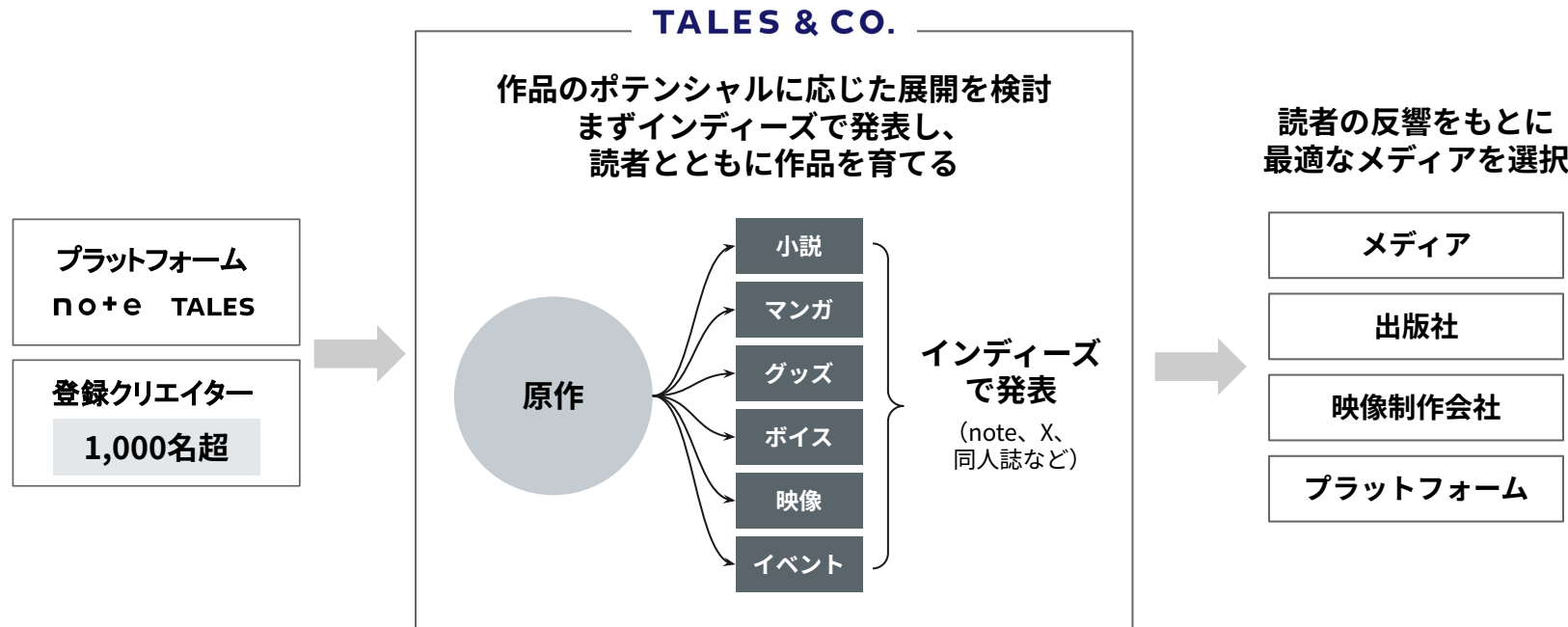


これまでに一括導入した主な事例

- 岩手県教育委員会：<https://iwatepref-edu.note.jp/>
- 福島県教育委員会：<https://fukushimapref-edu.note.jp/>
- 新潟県教育委員会：<https://niigatapref-edu.note.jp/>
- 北海道教育委員会：<https://hokkaidopref-edu.note.jp/>
- 和歌山県教育委員会：<https://wakayamapref-edu.note.jp/>
- 沖縄県教育委員会：<https://okinawapref-edu.note.jp/>
- 千葉県教育委員会：<https://chibapref-edu.note.jp/>
- 青森県教育委員会：<https://aomoripref-edu.note.jp/>

Tales & Co.が推進するメディア展開プロセスの再構築

note・TALESの作品や登録クリエイターと開発した原作をもとに小説やマンガ、グッズなどをつくり、noteやXでインディーズ発表。読者の反響をもとに、作品に合ったメディア・映像制作会社等と組んでIPを育てる。



Tales & Co. のさまざまな企画が進展

中長期の成長分野と位置付け、手がける作品ラインナップの拡充・育成を推進。
ゲームシナリオ等の制作実績や創作支援のノウハウを活かし、開発プラットフォームの実証も推進。

Tales & Co. が手がける主な作品

「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)

KADOKAWAから漫画・小説が刊行
同人誌の中国語翻訳版が刊行
商業版のフランス語版の発売も決定



「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)

チャンピオンBUZZにて商業連載中
8月に秋田書店から単行本が刊行
同人誌のドイツ語翻訳・英語翻訳版を制作中



物語IPのゲーム化を支援する開発プラットフォームの実証

物語IPのゲーム展開に必要な企画開発、シナリオ設計、アセット制作、プロトタイプ開発などの工程を支援する仕組みの構築を推進。
経済産業省のコンテンツ産業支援事業「IP360-Toward 20 Trillion Yen-」に採択され、開発費用の一部について補助を受ける予定。



事業提携・M&A等の活用による非連続な成長

各事業の取り組みに加え、Googleとの資本業務提携等さまざまなコーポレートアクションを実施。
今後も各分野において有力な外部企業との提携やM&A等を積極的に展開し、非連続な成長を目指す。

出資企業
(資本業務提携先のみ)

Google NAVER

KADOKAWA

NIKKEI テレ東HD

文藝春秋 BASE UUUM

note

投資先

StoryHub

coconala

and more!

AI時代のnoteの強みを活かして事業をひろげ、エコシステムを拡張

AI / Business / Creative / Dataの成長資産を結びつけて各事業を拡大、コンテンツ流通インフラを形成。
資本業務提携先をはじめとするパートナー企業とも積極的に連携し、noteのエコシステムを拡張する。

資本業務提携先との
リレーション

Google

NAVER

KADOKAWA

NIKKEI

テレ東HD

文藝春秋

BASE

UUM

note

あらゆるクリエイターの
活動拠点となる
プラットフォーム

会員登録者数：1,313万人
公開コンテンツ数：8,993万件
累計ユニーククリエイター数：262万人

note PRO 法人向けサービス

note pro有料契約数：1,078件
法人アカウント数：約8万件

AI

nAc / GENIAC

AIの活用により
コンテンツの
創作・流通を革新

IP

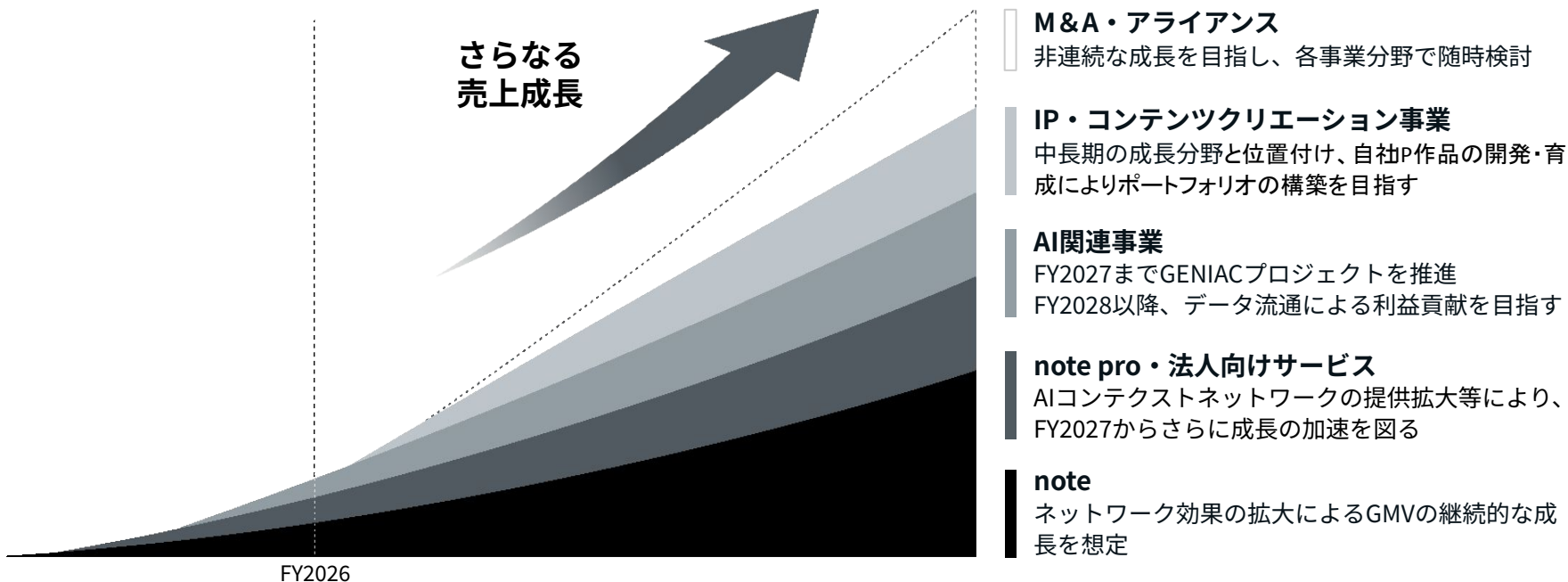
TALES / Tales & Co.

優れた原作を生み出し、
グローバルへと展開

note
エコシステム拡張

今後の売上成長イメージ

note、note pro・法人向けサービス、AI事業、IP事業の4領域でトップラインを大きく伸ばす。
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。



* 図は各事業が拡大する方向性をイメージとして示したものであり、具体的な売上構成の想定を示したものではありません。

来期（FY2027）の見通し

FY2027の予算は現在策定中。各事業の取り組みを積み上げ、来期も増収増益を目指す。

各事業のFY2027の取り組み

note

プラットフォーム価値向上につながるさまざまな機能を強化
特にAIコンテキストネットワークを強化し、読まれる機会を拡大

note pro・法人向けサービス

note proを含む法人向けメニューの構築・提案を積極的に推進
FY2027の成長ドライバーとなる想定

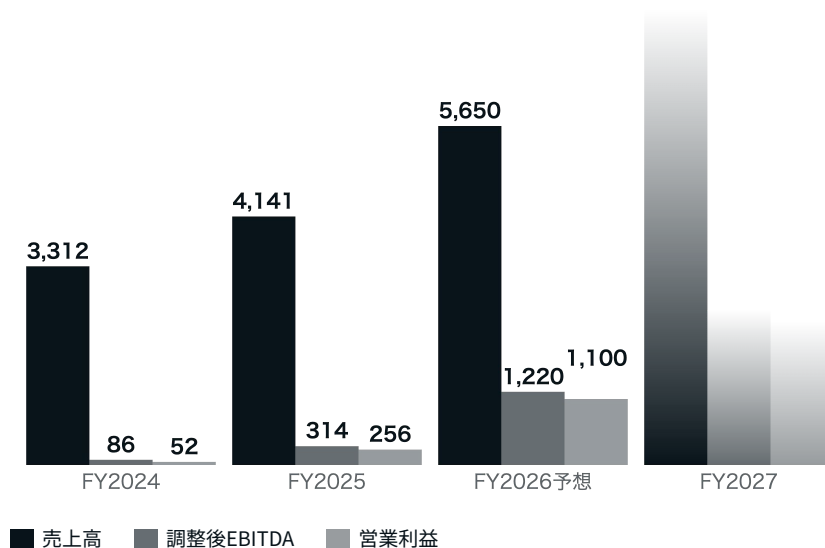
AI関連事業

GENIACプロジェクトの取り組みを継続

IP・コンテンツクリエイション事業

Tales & Co.の自社IP発掘・開発の取り組みを継続

FY2027も増収増益を目指す



* FY2027は予算策定中のため、成長の方向性のみをイメージで示しています

中長期的な財務ターゲット（期初公表から変更なし）

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

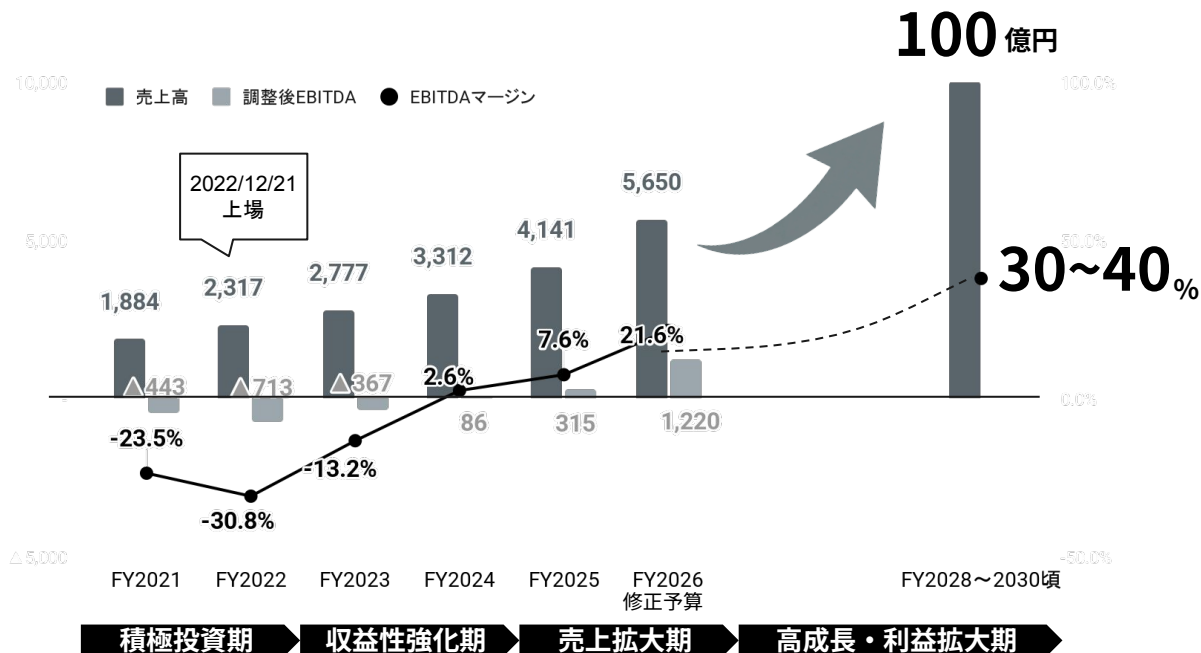
基本方針

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

財務目標（FY2028-2030頃）

連結売上高 100億円

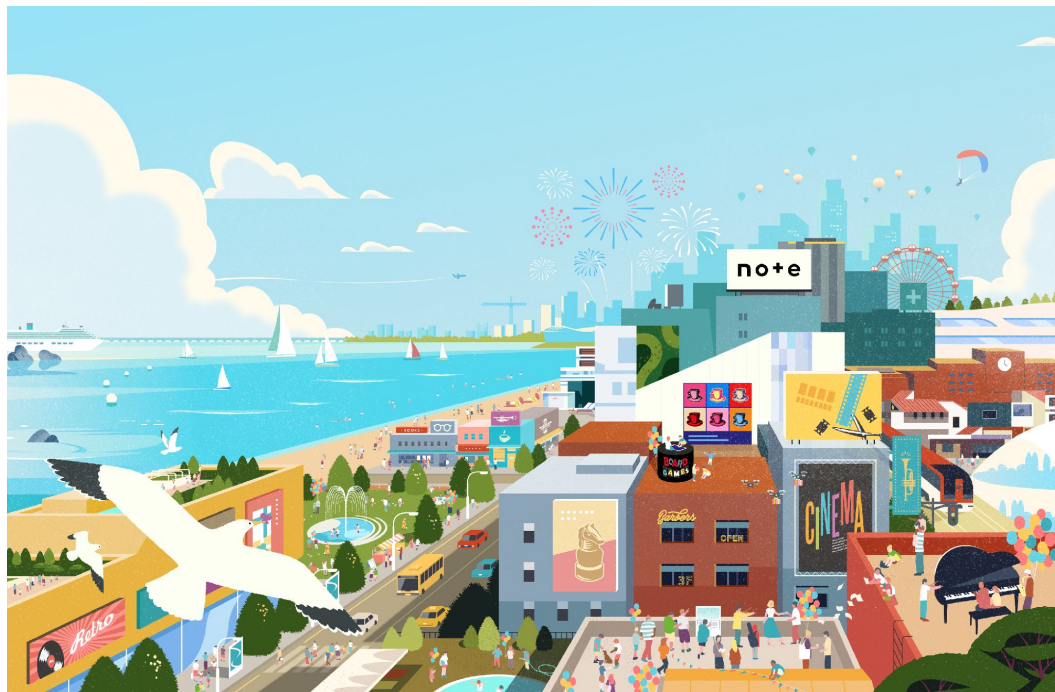
EBITDAマージン 30～40%



* 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 / * FY2028～2030頃は目標水準

noteが目指すのはインターネット上の「街」

個人・法人を問わずあらゆる人が集まり、創作と経済活動の本拠地となることを目指す。



noteが目指す「街」とは、
個人・法人問わず、
あらゆる人が集まる場所。

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

そんな街を、インターネット上に
つくります。

目次

- 01 決算概要・通期業績予想
- 02 AI時代のnote戦略と足元の取り組み
- 03 株式の状況・IRについて**

株主優待制度

株主のみなさまへの還元ならびに事業理解を深めていただくため、株主優待制度を導入しています。

制度の概要

対象者 毎年11月30日現在の株主名簿に記載された100株以上所有の株主のうち、1年以上継続して所有の株主

継続保有の条件は、毎年5月末日および11月末日の株主名簿に、同一の株主番号で3回以上連続して100株以上の所有が記録されていることとする

優待の内容 保有株式数に応じ、1ポイント＝1円として有料記事の購入に当てることができるnoteポイントを贈呈

100株以上200株未満

3,000ポイント

3,000円相当

200株以上

6,000ポイント

6,000円相当

贈呈時期 対象となる株主に対し、2月中に「定時株主総会招集ご通知」に同封して送付予定

優待券（サンプル）



引換コード：*****-*****-*****



株式情報（2026年5月末時点）

資本業務提携により国内法人・外国法人の比率が増加するとともに、株主数は昨年から1,000名超増加。引き続きIR活動を積極化し、株価の向上・出来高の増大に取り組んでいきます。

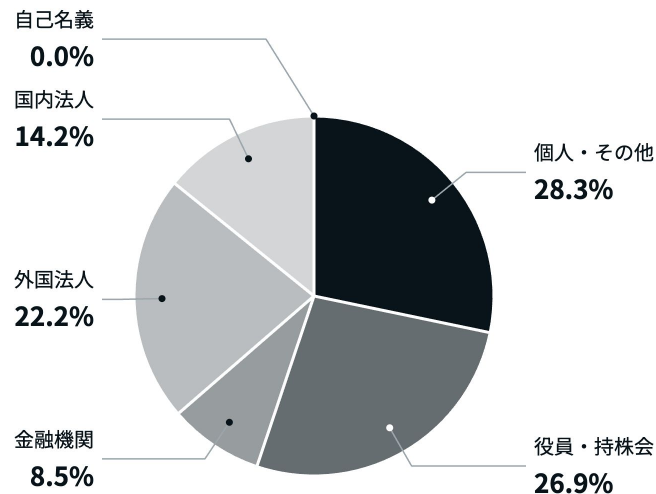
株式の状況

株主数	14,891 名
発行済株式数	19,368,800 株

大株主（上位10名）の状況

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

株主構成



* 外国法人にはNAVER・Googleを含む

IRに関する取り組み

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

■ JPX Startup 100 に選定

売上高成長率と時価総額成長率の2つの成長性指標に基づき、高成長スタートアップ100社で構成される新株価指数の構成銘柄に選定されました。

ETF等の連動商品を通じて、より幅広い投資家にnoteを知っていただく機会の拡大が期待されます。

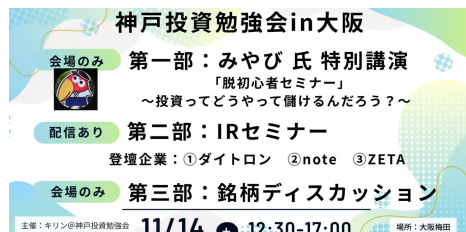


■ 個人投資家向け説明会に登壇

11月14日（土）に神戸投資勉強会に、CFOの鹿島が登壇させていただきます。大阪での会場開催に加え、オンラインでも同時開催されます。

どなたでも無料でご参加可能ですので、以下より事前登録のうえ、ぜひご参加ください。

<https://peatix.com/event/5157724>



■ noteを活用したIR発信・質問箱

IR noteで、noteの事業やビジネスモデルを個人投資家にもわかりやすく解説する「IR解説シリーズ」を連載しています。また、投資家からの質問を受け付ける質問箱を開設し、回答を公開しています。こちらからぜひお気軽にご質問ください。

https://note.com/qa/note_ir



IR情報の発信

当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteなどを通じて発信しています。
以下のURL・QRコードよりご確認ください。

■ IRサイト

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

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

■ X（旧Twitter）

noteやIRに関するタイムリーな情報をお届けしています。

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

■ IR note

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



https://note.com/note_ir

■ スポンサーードレポート

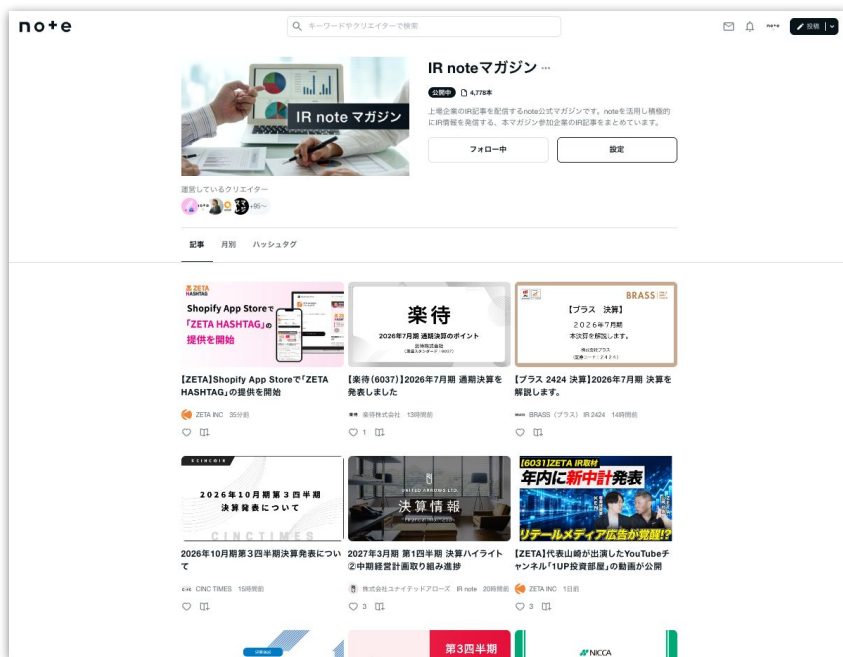
当社に関する理解を深めていただくツールとして、シェアードリサーチ社によるレポートを公開しています。



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

上場企業のIR記事を配信する「IR note マガジン」

noteを活用してIR情報を発信する企業が増えていることを受け、投資家の皆さまに参加企業のIR情報をまとめてお届けし投資判断に役立てていただくことを目的に、「IR note マガジン」を運営しています。



※2026年10月1日時点

参加企業数

158 社

フォロワー数

2,400 名超

こちらからマガジンをフォローいただくと、noteでIR情報を発信する企業の情報をまとめて受け取ることができます。
株主・投資家の皆さまはぜひご覧ください。

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>



ディスクレマー

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。

note