

2025 年 8 月 1 日

各 位

会社名 note 株式会社
 代表者名 代表取締役 CEO 加藤 貞顕
 (コード番号: 5243 東証グロース)
 問合わせ先 取締役 CFO 鹿島 幸裕
 TEL. 050-1751-2329

投資家の皆さまから多く寄せられた質問と回答 (2025 年 11 月期第 2 四半期決算)

日頃より当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

2025 年 7 月 8 日 (火) に公表した 2025 年 11 月期第 2 四半期決算に関し、機関投資家の方々と面談や株主・投資家の皆さまからのお問い合わせ等でいただいた主なご質問と回答について、フェア・ディスクロージャーの観点から以下に取りまとめて公表いたします。

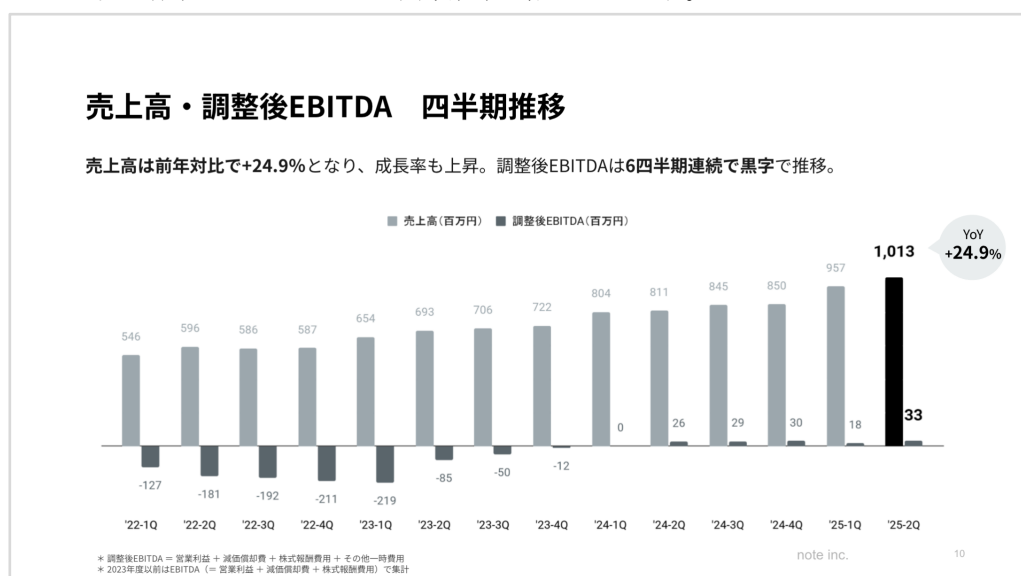
なお、皆さまのご理解を深めることを目的に、いただいたご質問の趣旨を損なわない範囲で加筆・修正を加えております。また、記載の回答は開示時点における当社の判断や見解であり、将来の事象などにより実際の結果と異なる可能性があることをご了承ください。

Q. 第 2 四半期決算において、売上高の成長率が高まった背景は。

A. 下記の 1 枚目の画像に示す通り、第 2 四半期の売上高成長率は YoY+24.9%と、第 1 四半期までの 20%前後の水準から成長が加速しました。

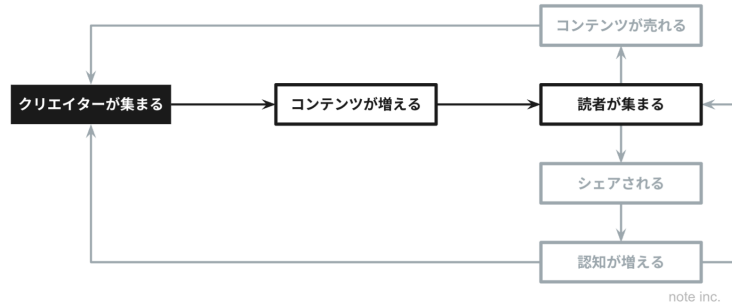
この成長加速の主な要因は、主力事業である note 事業の GMV が大きく拡大したことです。

その背景には、当社がプラットフォーム拡大の基本方針としている「グロースモデル」(2 枚目の画像参照)が機能し、note のクリエイター数およびコンテンツ投稿数が高い水準で伸長していることが挙げられます。コンテンツが増えると、ユーザーが有料コンテンツに出会い、購買に至る機会が増加します。これが結果として GMV、ひいては売上成長につながるという好循環が働いています。



noteのグロースモデル

クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果がはたらき、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.7%**（2025年5月末時点）。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



note inc.

15

Q. クリエイター数やコンテンツ数の増加ペースが上がっている要因は。

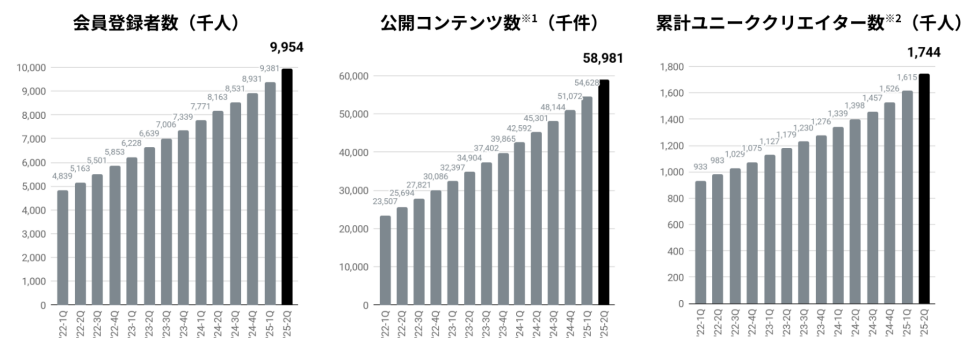
A. クリエイター数・コンテンツ数の増加状況は、下記の1枚目の画像のとおりとなっています。直近で増加ペースが上がっているのは、生成AIの急速な普及により、創作をより行いやすくなっていることが一因として挙げられます。

社会全体での活用が広がっていることに加え、当社としても Google Gemini をエディタ（記事編集画面）上ですべてのクリエイターが利用できるようにするなど、創作支援ツールとして生成AIを積極的にご活用いただける環境の整備に努めてまいりました（2枚目の画像参照）。

こうした取り組みの結果として、新規クリエイター層の拡大や既存クリエイターの生産性向上につながり、noteの成長を後押ししていると考えています。

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・コンテンツ数の増加ペースも拡大しており、noteの街が着実に成長。



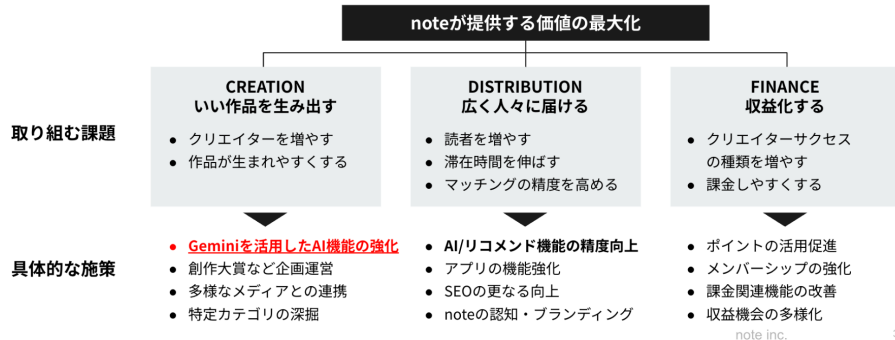
※1 公開コンテンツ数は毎月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数
 ※2 累計ユニーククリエイター数は過去にコンテンツ（削除されたものも含む）を投稿したユーザーの総数

note inc.

19

noteが取り組む課題と具体的な施策

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



note inc.

38

Q. 生成 AI の普及により note 事業に与える影響をどう考えているか。

A. 生成 AI の普及により、創作がしやすくなりクリエイターやコンテンツの拡大が期待できる一方で、コンテンツが急増することで、粗悪なコンテンツが増加したり、良質な記事が読者に届きにくくなるのではないかと、という懸念を指摘されることがあります。

当社では以前から、AI をコンテンツの「創作」だけでなく、最適な読者に届けるためのディストリビューション機能の強化・改善にも活用しています。

ますますコンテンツの増加が見込まれるため、膨大なコンテンツを管理し、最適な読者に届ける仕組みを持つ note のプラットフォームとしての優位性はますます高まっていくものと考えています。

※生成 AI に関する事業戦略やビジョンについて、CEO・CXO インタビュー記事を note で公開しております。

こちらも合わせてご覧ください。

【前編】https://note.com/note_ir/n/n858393bef18a

【後編】https://note.com/note_ir/n/n4a9098319c3c

Q. note pro の契約数の伸びが拡大している要因は。

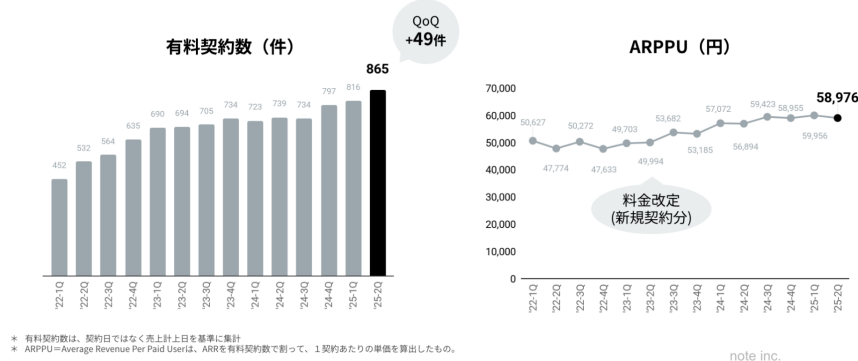
A. 今回の契約数の伸びは、特定の大口契約によるものではなく、多様な企業様とのご契約が着実に積み上がった結果です。2024 年 11 月期第 4 四半期にも契約数が大きく伸びており、その際は同一法人様による大型契約が数字を押し上げた側面がありましたが、今回は事業の基盤となる顧客層が着実に拡大しており、成長の質が向上してきていると考えております。

この背景として、数ある法人の note 活用法の中でも、特にニーズが強く高い成果を上げている採用広報領域に注力し、機能開発と営業体制の強化を両輪で進めてきたことが挙げられます。

プロダクト面では採用広報に役立つ機能を優先的に拡充し、営業面ではその成功事例や導入効果をお客様に的確に訴求してきました。これらの取り組みが実を結び、お客様からの信頼や実績が増えたことで、さらなる新規契約に繋がるという好循環が生まれています。

note pro：有料契約数 / ARPPU

好調に受注を重ねており、**有料契約数がYoY+126件、QoQ+49件と大幅増加**。ARPPUは5万円後半で推移。



Q. 子会社の Tales & Co. 株式会社で取り組んでいる IP・コンテンツクリエイション事業は、具体的にどういった事業を行っているのか。

A. 子会社である Tales & Co. 株式会社の事業は、以下の 3 つに取り組んでいます。

- ①プラットフォーム運営：物語投稿サイト「Tales」を note と共同で運営しています。
- ②自社 IP 開発：「Tales」等で発掘したコンテンツをもとに自社 IP 開発を推進しています。
- ③BtoB 編集事業：メディア等から依頼を受け、クリエイターと連携しコンテンツの受託制作を行っています。

E Tales & Co.の取り組み

Tales & Co.が手がける主な作品

設立1年余りながら、注目の作品が続々と誕生。メディアや配信プラットフォームと連携した制作案件も複数進行。

「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)

カドコミで連載中 (上半期ランキング4位)
8月に漫画単行本・小説が刊行予定
同人誌の中国語翻訳版の製作中

**エンタメ小説MOOK
「Distillery」Blue, Red, Music**

新刊Musicは初版分が完売したため増刷
複数の収録作品が商業化に向けて進行中

**アプリゲームシナリオ
「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

note inc. 55

Q. IP・コンテンツクリエイション事業の今後の見通しは。

A. この事業では、自社 IP の開発を通じて大きな成長を実現したいと考えていますが、IP が大きな収益につながるまでには相応の時間がかかり、リスクも伴います。そのため、プラットフォームから生まれる多様なコンテンツの原石に対して、ポートフォリオを組むような形で分散投資を行い、中長期的な視点でヒットの確率を高めていく方針です。

それと同時に、B2B のコンテンツ受託制作事業にも注力します。こちらはゲームシナリオ制作などを中心にすでに一定の売り上げを上げております。IP・コンテンツクリエイション事業全体で、上期では 3,800 万円ほどの売上を計上しています。

なお、下記 2 枚目の画像でお示ししているとおり、コンテンツ産業は市場規模が大きく、日本の産業の中でも

海外に通用する主要な産業の一つです。これまで培ってきた note の運営ノウハウや多数のメディアとのリレーションを活かし、この事業でも大きな成長を目指します。

E Tales & Co.の取り組み

Tales & Co.の目指すもの

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



メディアと共創したメディアミックスの実現、IPの創出

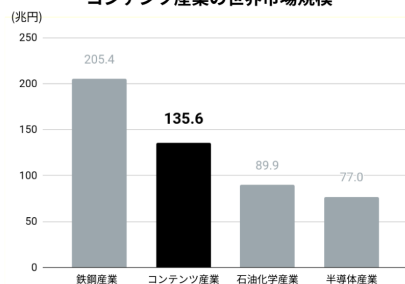
34

E Tales & Co.の取り組み

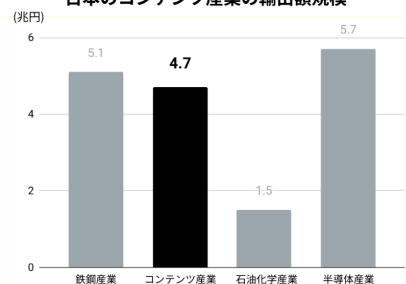
エンタメ・コンテンツ市場の魅力

コンテンツは日本の産業の中でも海外に通用する主要な分野の一つであり、魅力的な市場。Tales & Co.も世界で通用する魅力的なコンテンツ・IPを創出していくことを目指す。

コンテンツ産業の世界市場規模*



日本のコンテンツ産業の輸出額規模*



* 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」数値は2022年のデータで、国内産業の輸出額-石油化学産業のみ2021年のデータ。

note inc.

56

Q. Google との取り組み状況は。

A. 上期では当社サービスへの Gemini の導入や共同コンテストの開催などを進めてきました。それらに加え、先日の「Google I/O」に当社メンバーがご招待いただいたり、Google の開発チームと直接ディスカッションを重ねるなど、水面下でも継続的な協議を行っています。今後の各取り組みにつきましては、公表可能なものができ次第、都度皆様にお知らせしてまいります。

直近のコンテスト事例：Google Geminiとのコラボコンテスト

上期もさまざまな企業とコラボし、noteを盛り上げるコンテストを開催。直近では、Google Geminiと共同でAIに関するリアルな活用法や体験談を募集する投稿コンテスト「#AIとやってみた」を開催中。

コラボコンテスト概要

- 募集内容
「#AIとやってみた」というテーマで、マンガやエッセイ、イラスト、小説などのnote記事投稿を募集。
- 募集スケジュール
2025年6月9日(月) 11:00～7月9日(水) 23:59
(結果発表は2025年9月上旬予定)
- 主な賞金など
受賞者にはギフトカードが送られるほか、受賞者全員にGoogle AI Pro プランの3ヶ月無料特典を提供。



note inc.

49

Q. 下期の業績の見通しは。

A. 売上高については、上期に引き続き順調に推移することを見込んでいます。上期の好調の背景にある生成AI活用のトレンドも継続すると見ているので、この勢いを維持したい考えです。

費用については、人件費は人員数の増加に伴い多少拡大しますが、上期にかなり採用が進んだため、下期の増加ペースは緩やかになる想定です。その他、支払手数料はGMV拡大に連動する変動費として、通信費はプラットフォーム拡大に伴う変動費としてそれぞれ増加を見込んでいますが、特別な費用の計上は現時点では予定していません。

公表している通期業績予想についてまずはしっかりと達成し、上期は好調に推移したためこの流れを下期につなげ、少しでも上乗せできるよう、取り組んでいきます。

2025年11月期連結業績予想

2025年11月期は、既存事業の成長及び新規事業の売上貢献を見込み、黒字を継続する想定。中長期のさらなる成長に向けてAI関連技術や新規事業への戦略投資を実施中で、業績予想は下記のとおりで期初予想から変更なし。

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

note inc.

28

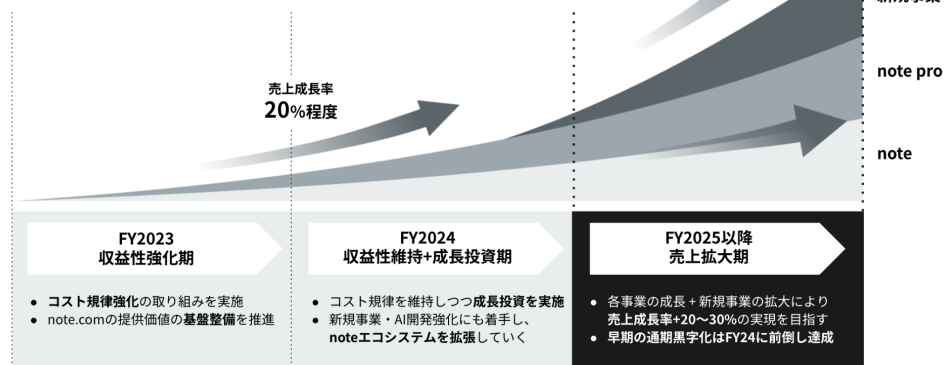
Q. 来期の業績の見通しは。

A. 来期の具体的な業績予想につきましては、本決算の発表時に開示させていただく予定のため、現時点での言及は差し控えさせていただきます。

大きな方向性としては、主力のnote事業には依然として大きな成長ポテンシャルがあると認識しており、必要な事業投資やM&A等を積極的に行いながら、中長期的には売上高成長率を年率20～30%のレンジに乗せて成長率を高めていくことを目指します。

noteエコシステム拡大による成長イメージ

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



note inc.

57

<本件に関するお問い合わせ先>

note 株式会社 IR お問い合わせ窓口 <https://ir.note.jp/inquiry>