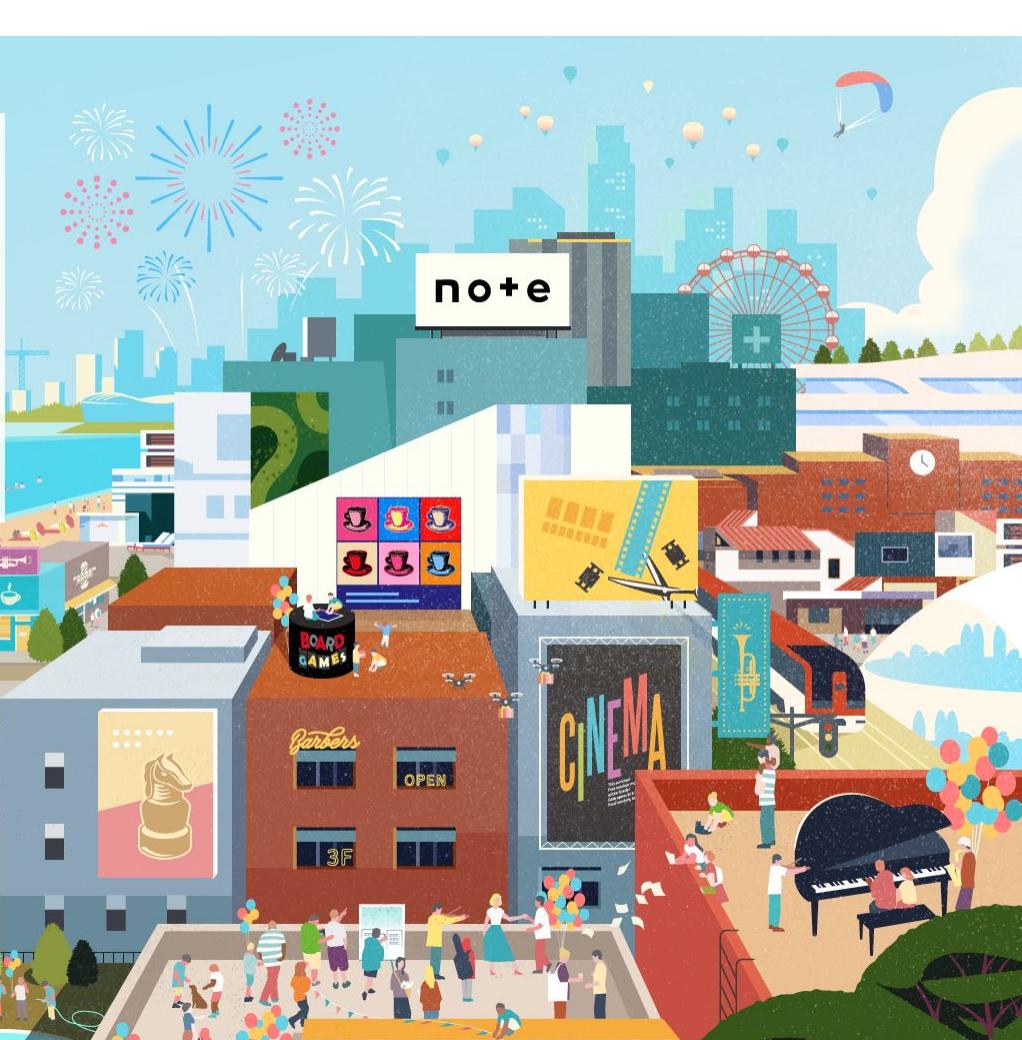


note

2025年11月期 決算説明資料

2026.1.13 note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 FY2025決算概要
- 02 今後の成長戦略
- 03 FY2026業績予想
- 04 人的資本に関する取り組み
- 05 株式の状況・IRについて

目次

01 FY2025決算概要

02 今後の成長戦略

03 FY2026業績予想

04 人的資本に関する取り組み

05 株式の状況・IRについて

決算ハイライト

2025年11月期 連結決算概要

- note事業のGMV増加により、**4Qの売上は1,094百万円（前年同期比+28.7%）**、**売上総利益は1,020百万円（前年同期比+28.3%）**と前年同期比で成長が加速、直近3Q比でも増加。
- 通期では調整後EBITDA 314百万円、営業利益 256百万円、当期純利益 440百万円と前年比で3~4倍の高い利益創出を実現。

note事業

- 購読者数が大きく増加し、**4QのGMVは5,608百万円（前年同期比+29.1%）**と成長がさらに加速。
- 生成AI普及等を背景に、公開コンテンツ数・クリエイター数を中心に各KPIも大幅に伸長。

note pro事業

- 営業活動により**有料契約数は991件（2Q末比+58件）**、**ARRは757百万円（前年同期比+34.4%）**まで拡大。キャンペーン期間が終了し有料化した顧客が増加したため、**ARPPUも6万円台に上昇**。

新規事業

- 生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に当社プロジェクトが採択**。RAGデータベースを活用した公正な対価還元を実現し、AI時代のコンテンツ流通エコシステム構築を目指す事業に着手。

2026年11月期 連結業績予想

- 各事業の成長に加え、GENIACプロジェクト等のAI関連事業の売上増加を見込み、**売上 5,600百万円（前年同期比+35.2%）**、**調整後EBITDA 810百万円（前年同期比+157.3%）**、**当期純利益 850百万円（前年同期比+92.9%）**と、さらに高い增收増益となる見通し。

2025年11月期 連結業績サマリー

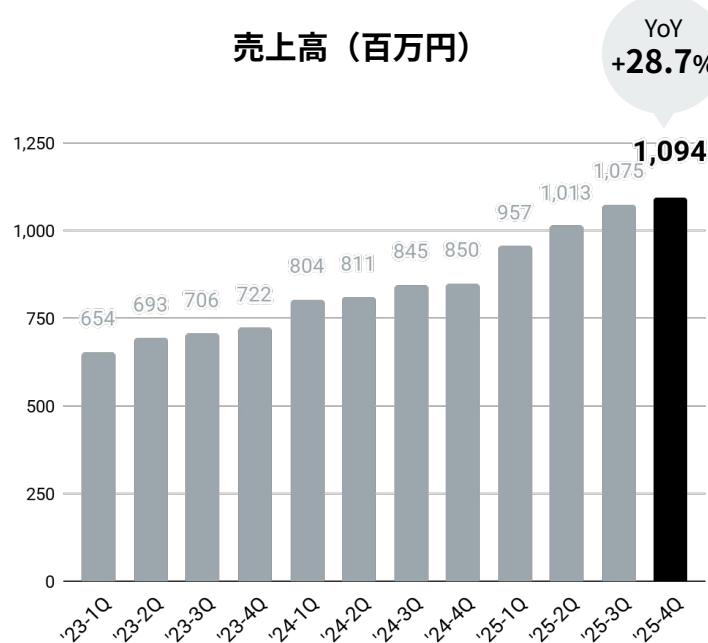
売上高成長率が2QのYoY+24.9%、3QのYoY+27.2%からさらに高まり、**YoY+28.7%**と成長率が加速。AIによる業務効率化も進展しており、採用関連費用・業務委託費用等の抑制により、売上・利益ともに各項目で**大幅な增收増益**。

単位：百万円	2025年11月期 第4四半期	2024年11月期 第4四半期	対前年比 増加率	2025年11月期 累計	2025/10/7公表			
					2024年11月期 累計	対前年比 増加率	2025年11月期 通期業績予想	達成率
売上高	1,094	850	+28.7%	4,141	3,312	+25.0%	4,125	100.4%
売上総利益	1,020	795	+28.3%	3,876	3,110	+24.6%	3,860	100.4%
調整後EBITDA	147	30	+382.9%	314	86	+264.2%	-	-
営業利益	128	18	+594.3%	256	52	+384.7%	200	128.1%
経常利益	122	25	+390.0%	262	75	+249.4%	210	125.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	228	51	+346.5%	440	98	+345.4%	330	133.5%

* 調整後EBITDAについては、2025年11月期通期業績予想を開示していないため、記載を省略。

売上高・売上高成長率の推移

売上高はYoY+28.7%と四半期ごとに売上成長率が加速。通期でもYoY+25.0%と、過去2年の成長率を上回る。

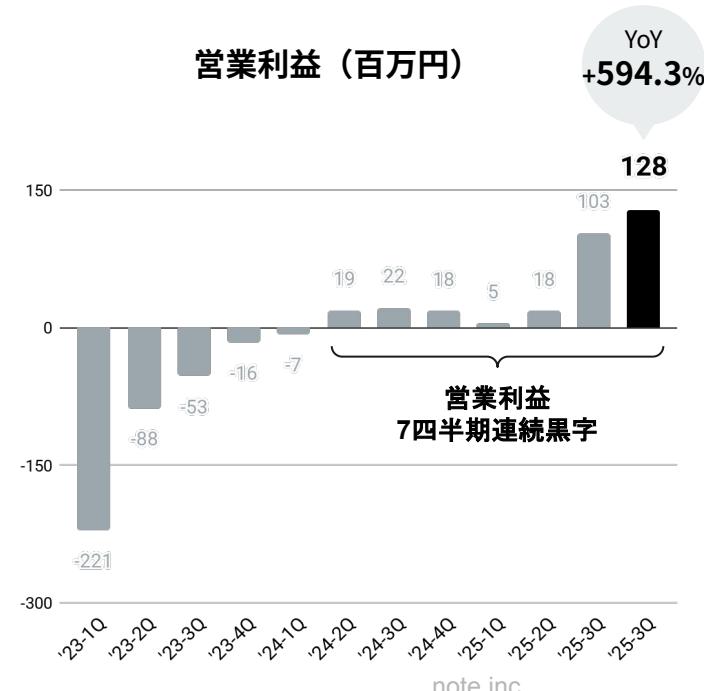
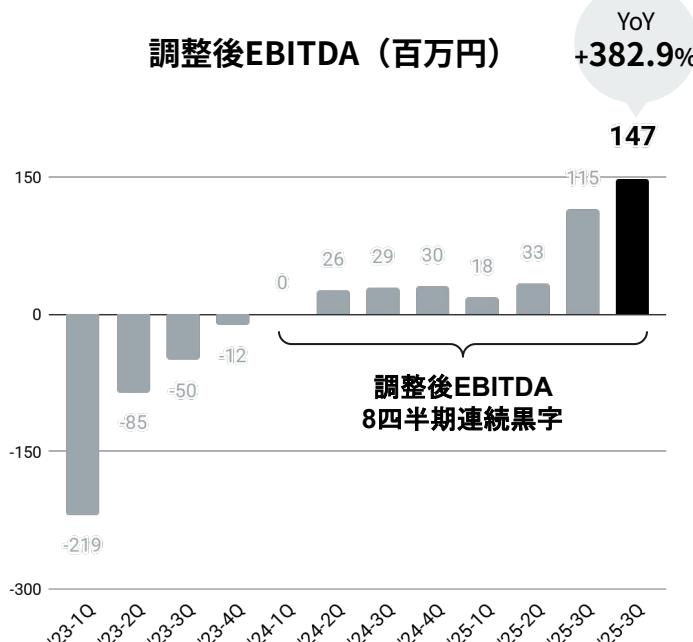


売上高成長率のトラックレコードは以下の通り。
2025年11月期に入り、成長率が上昇。

	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期 第1四半期	2025年 11月期 第2四半期	2025年 11月期 第3四半期	2025年 11月期 第4四半期
売上高 成長率 YoY	+19.9%	+19.3%	+19.0%	+24.9%	+27.2%	+28.7%
2025年11月期						
						+25.0%

調整後EBITDA・営業利益の推移

売上成長等により調整後EBITDA・営業利益の伸びも加速。対前年同期比でそれぞれ5倍、7倍近くまで大幅に増加。



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

2025年11月期 KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下のとおり。各指標とも大幅に伸長しており、成長率も拡大傾向。

note 四半期GMV（流通総額）

5,608 百万円

(前年同期比 +29.1%)

note pro ARR

757 百万円

(前年同期比 +34.4%)

会員登録者数

1,114 万人

(前年同期比 +24.8%)

公開コンテンツ数

6,956 万件

(前年同期比 +36.2%)

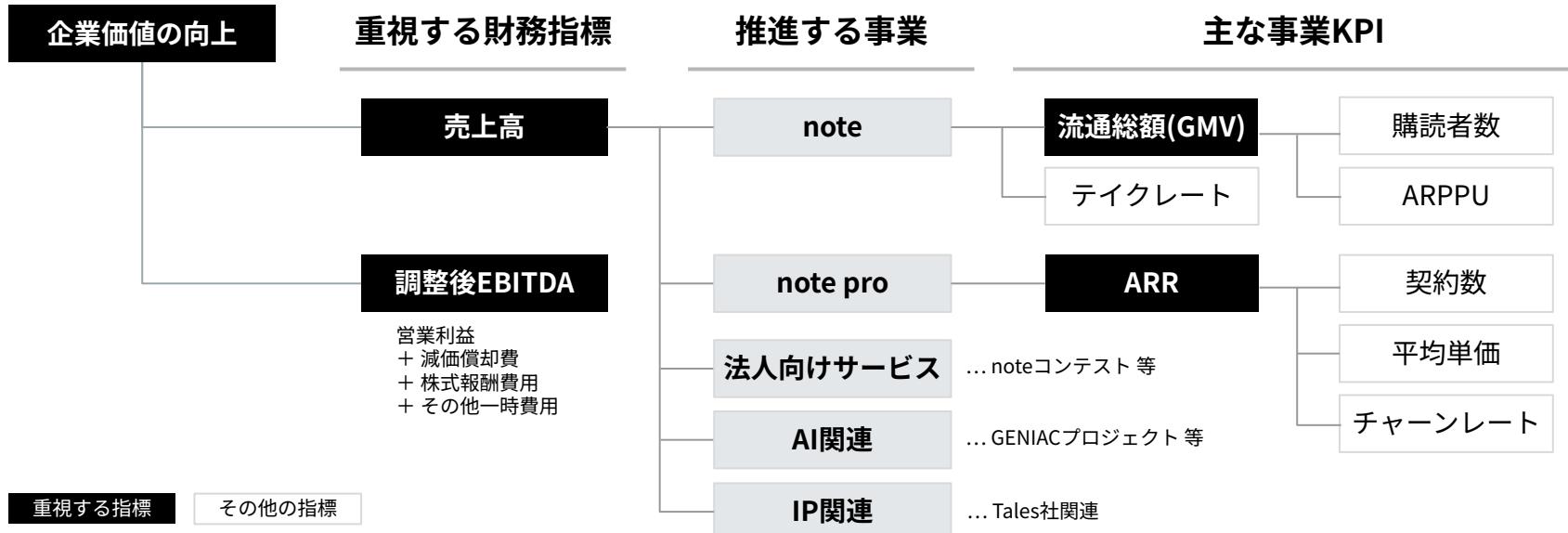
累計ユニーククリエイター数

202 万人

(前年同期比 +32.8%)

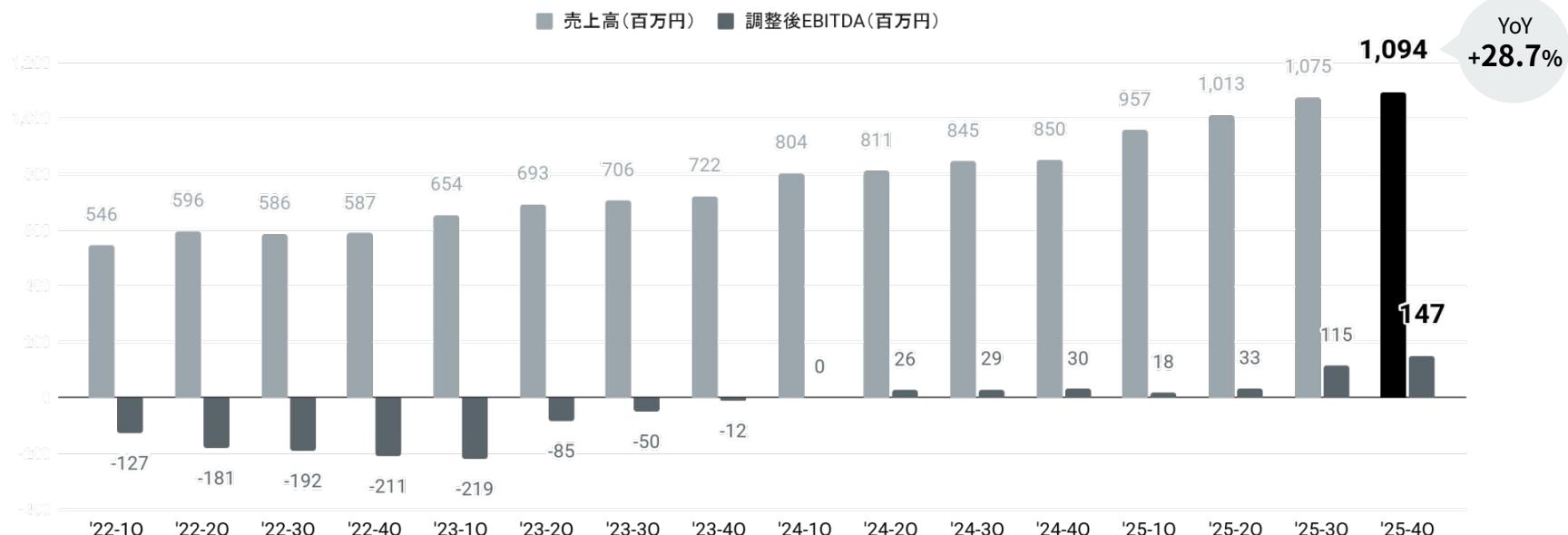
参考：重視する財務指標・事業KPI

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としては主力事業であるnoteの流通総額（GMV）とnote proのARRを重視。



売上高・調整後EBITDA 四半期推移

売上高は前年対比で+28.7%となり、成長率がさらに上昇。調整後EBITDAも継伸。



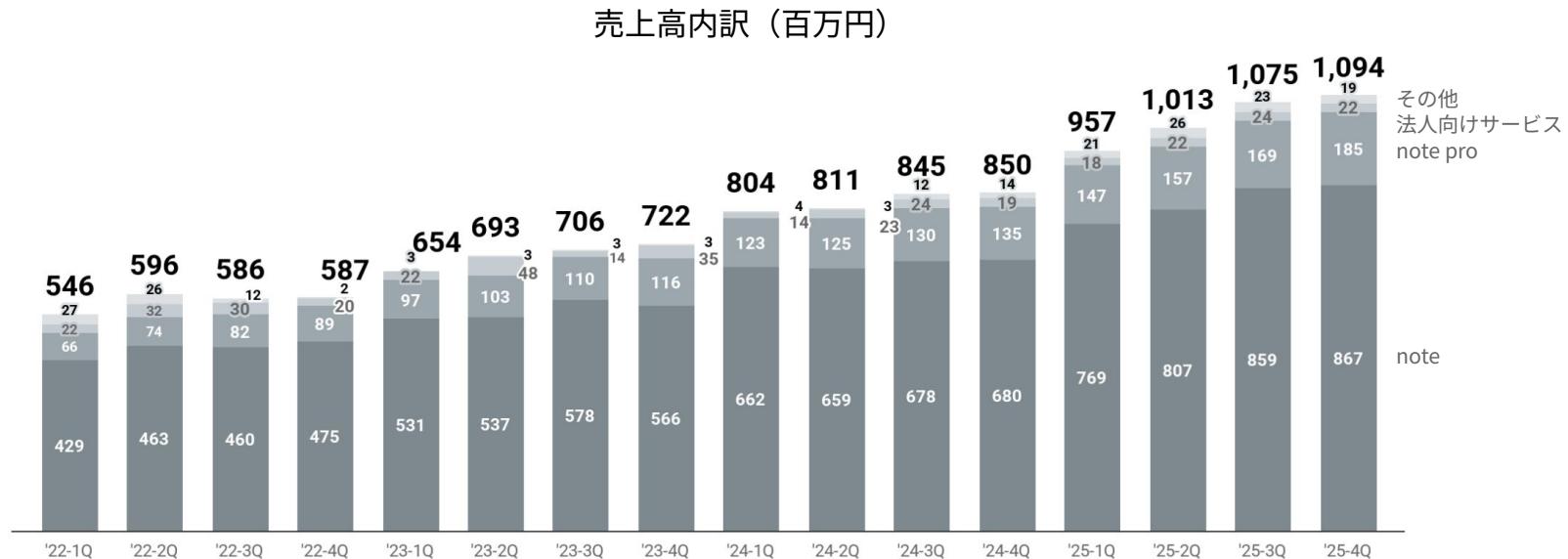
* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 + その他一時費用
* 2023年度以前はEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用) で集計

note inc.

10

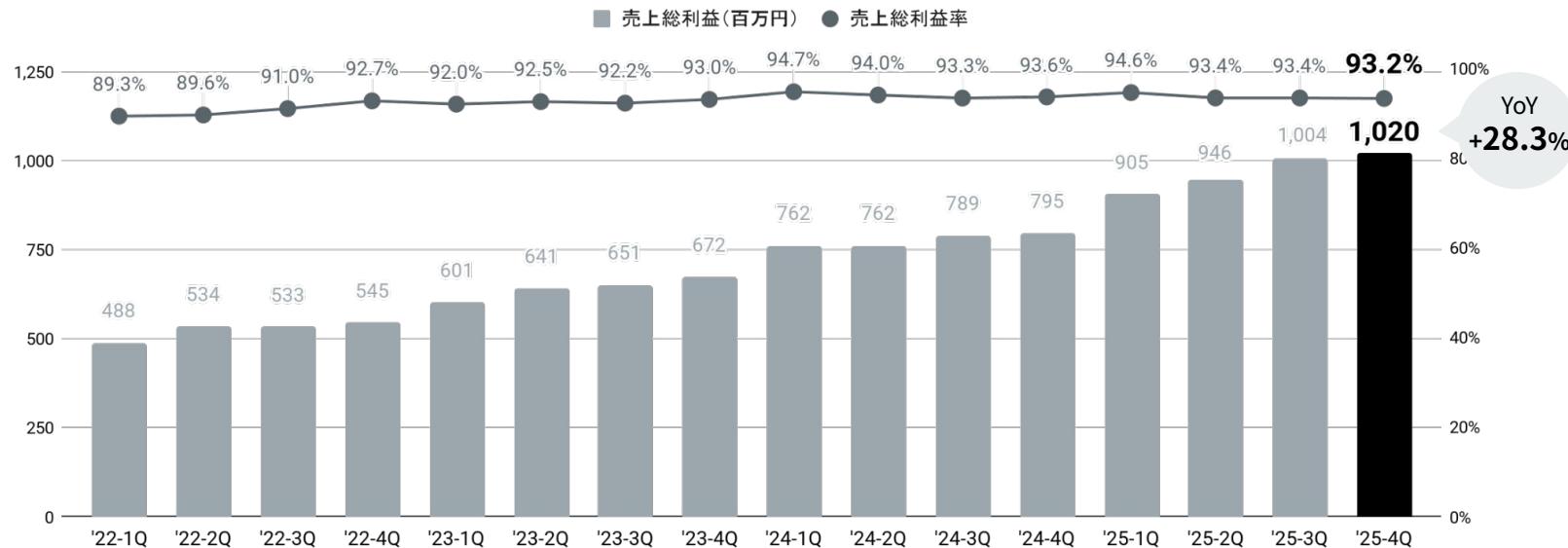
売上高 内訳の推移

主力のnote、note proがともに堅調に推移し、売上の伸びを牽引。



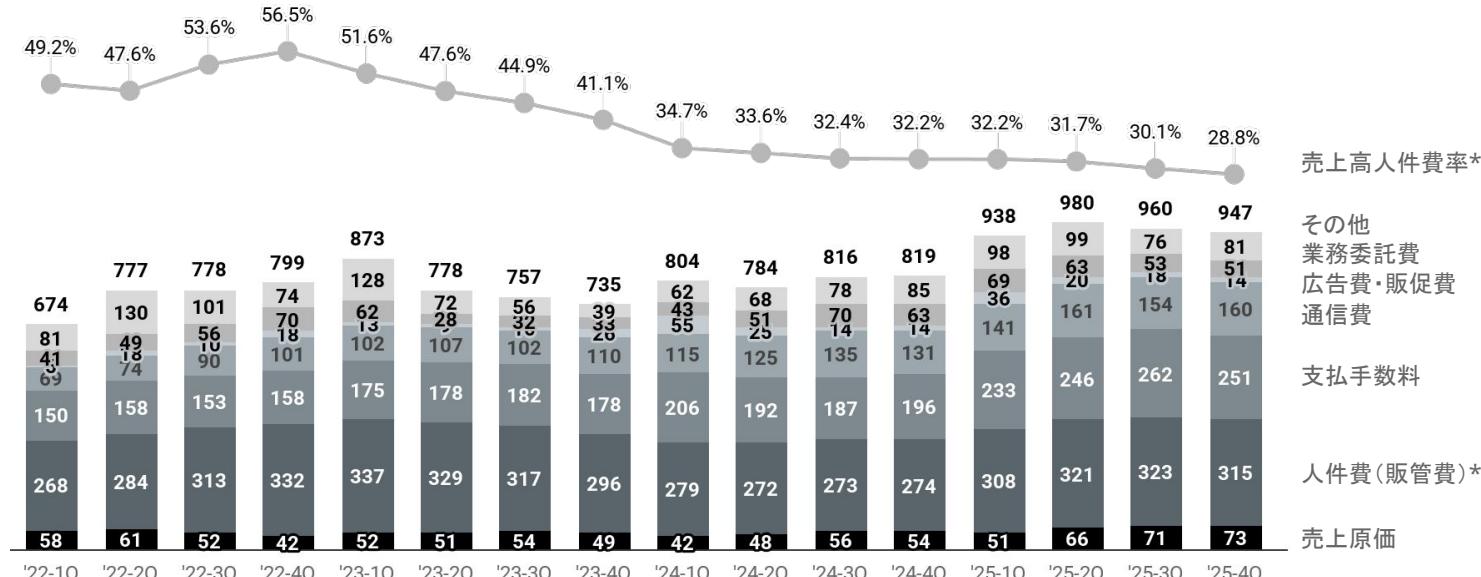
売上総利益・売上総利益率 四半期推移

売上総利益もYoY+28.3%と高い成長率で増加。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



売上原価+販管費内訳（百万円）/ 売上高人件費率

売上成長が加速する一方、AIによる業務効率化も並行して取り組み、人件費・業務委託費は減少傾向。これにより費用は3Qからさらに低減。売上高の拡大により売上高人件費率は低下が続き、会社全体の生産性が高まっている。



* 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

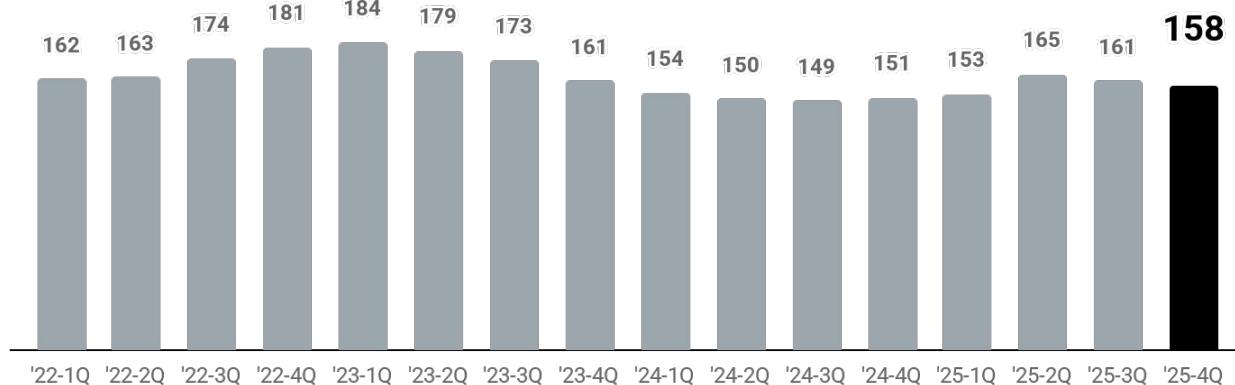
* 人件費(販管費)は販管費の給与手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの

* 売上高人件費率は、人件費(販管費)÷ 売上高で算出したもの

人員数推移（連結ベース）

上期にGoogleとの資本業務提携発表等を背景に人材の確保が進んだため、下期はより一層厳選した採用方針に。AIのトレンドも踏まえ引き続き最適な人員体制の構築、人員配置を進め、さらなる生産性と収益性の向上を図る。

人員数推移（人、連結ベース）

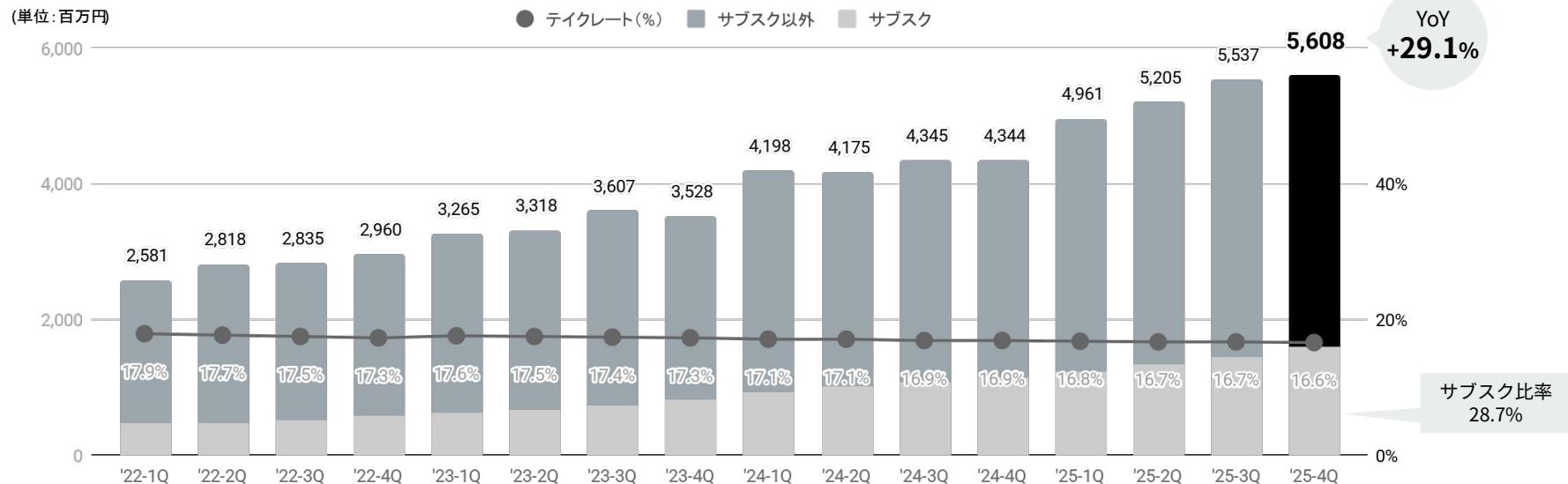


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役（子会社含む）・臨時雇用者は含まない。

* なお、2024年1月11日開示決算説明資料より人員数の定義を「経営メンバー・臨時雇用者を含まない人数」から「取締役・臨時雇用者を含まない人数」での算出に変更しており、上記グラフにおける2021年1Q以降全ての数値について定義変更後の数値に変更しております。

note : 流通総額 (GMV) / テイクレート

例年4Qは伸びにくいGMVが今期は3Qから続伸し5,608百万円、YoY+29.1%と成長率も上昇し好調が加速。
サブスク比率も安定的に上昇。



* 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。

* 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。

【よくある質問】 テイクレートが低下傾向にある要因は？

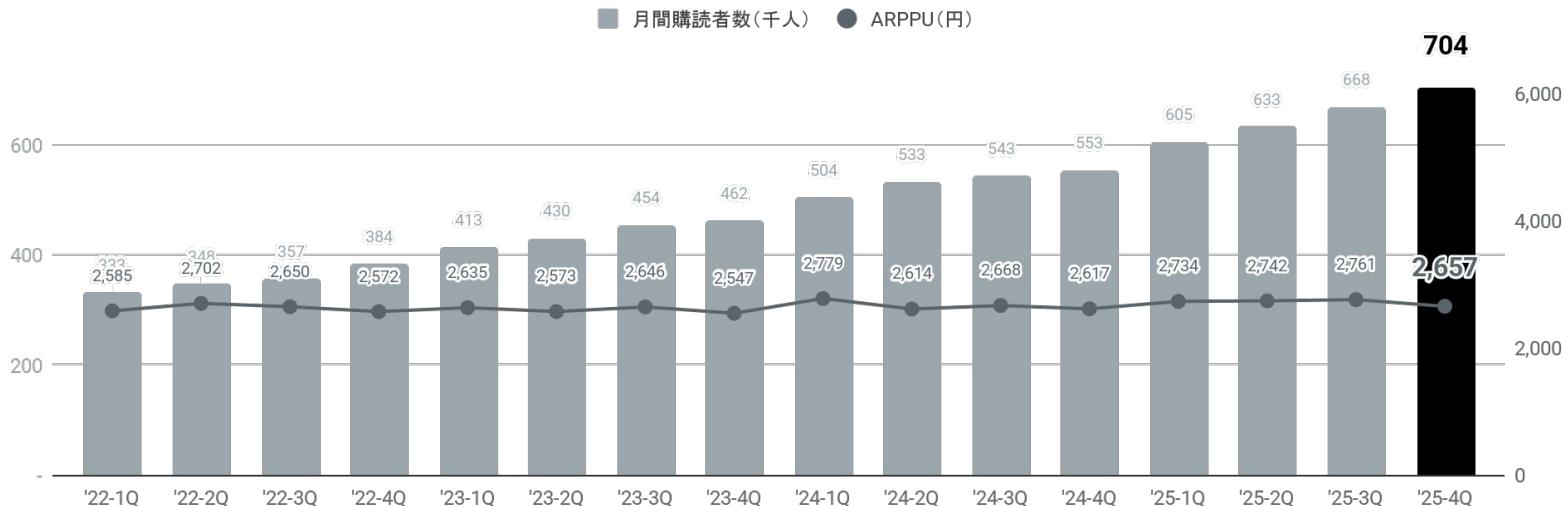
テイクレートの構成要素は以下のとおり。料率が高い「定期購読マガジン」「携帯キャリア決済」の相対的な利用割合が低下しているため、プロダクトミックスの要因によりテイクレートが低下。意図的な変化であり問題なし。

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
		コンテンツの種類により変動		購読者の決済手段により変動	
		クリエイター獲得のため戦略的に低めに設定		当社が決済代行に支払う金額に応じ設定	
		● 有料単発コンテンツ : 10%		● クレジットカード決済 : 5%	
		● 有料マガジン : 10%		● PayPay決済 : 7%	
		● チップ : 10%		● 携帯キャリア決済 : 15%	
		● メンバーシップ : 10%		● noteポイント決済 : 10%	
		● 定期購読マガジン : 20%		● PayPal決済 : 6.5%	
				● Amazon Pay決済 : 7%	

- 有料単発コンテンツやメンバーシップ等が大きく伸びたことにより、GMV全体に占める定期購読マガジンの相対的な割合が下がり、プラットフォーム利用料率の平均値が低下
- 携帯キャリア決済は古くから存在するが、PayPayやAmazon Payなど新たな決済手段を順次拡充しているため携帯キャリア決済の相対的な割合が下がり、事務手数料率の平均値も低下
- 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が成長しているため、想定している変化であり、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

購読者数の継続的な増加がGMVの拡大を牽引している状況。ARPPUは2,700円前後で安定的に推移。

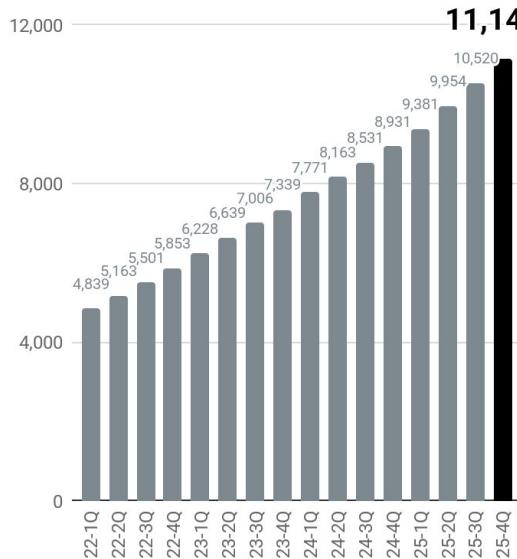


* 月間購読者数は、各四半期間にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)
* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。

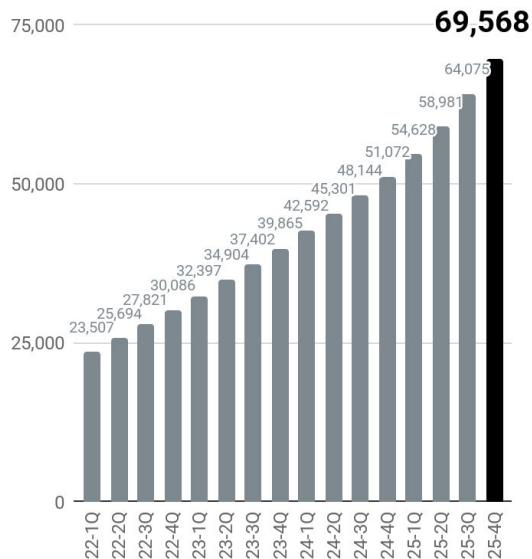
クリエイティブの街 noteの成長

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。

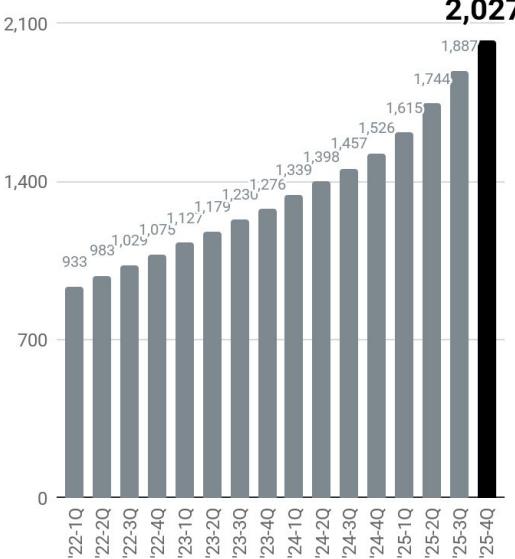
会員登録者数（千人）



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）

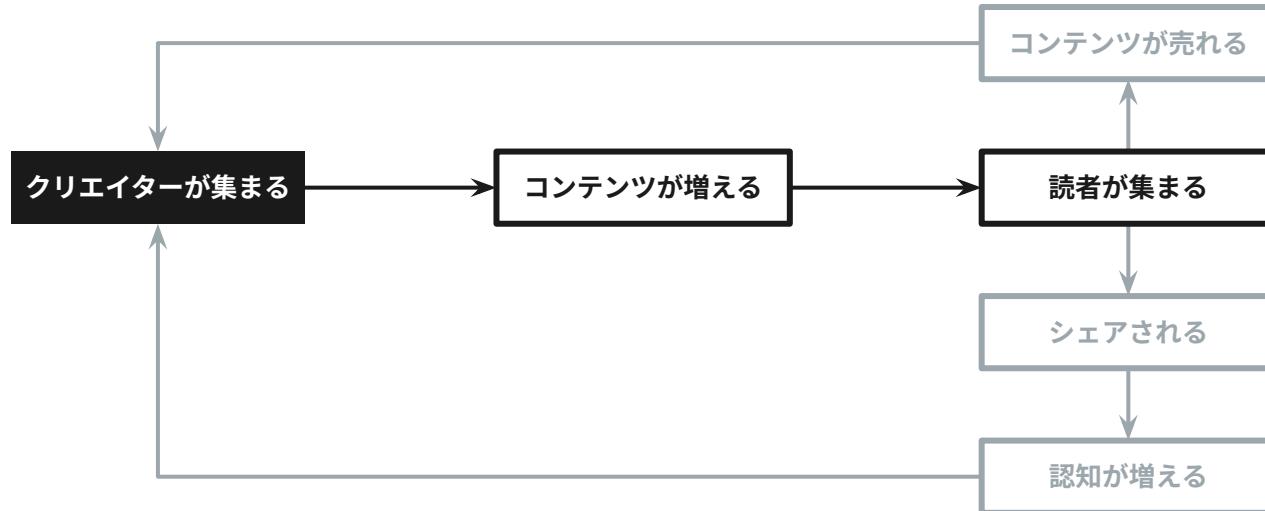


*1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

*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の街 成長の背景：グロースモデルとネットワーク効果の拡大

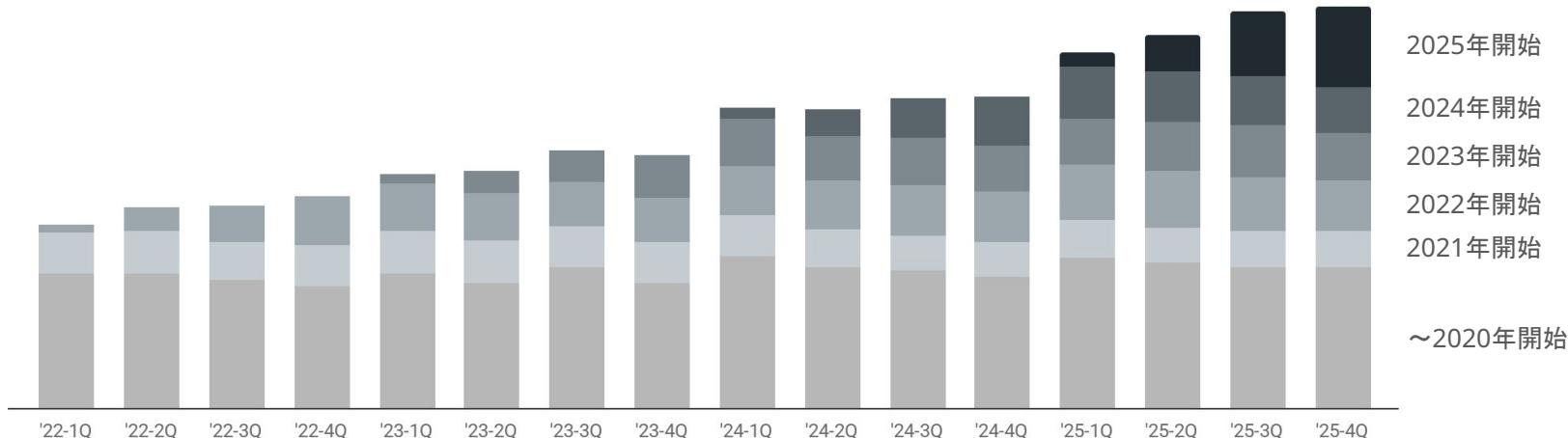
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果がはたらき、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.3%**(2025年11月末時点)。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



note : クリエイターの継続利用によるリカーリングレビュー

各年度にnoteの利用を開始したクリエイターの売上が翌年以降も継続しており、クリエイターが継続利用することでGMVが積み上がるストック型のビジネスモデル。

クリエイター記事投稿開始年度別売上高



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

note inc.

20

note : クリエイターの収入データ / 購読者データ

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。

購読者の記事購入頻度は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。

2025年11月期
上位1,000人の平均年間売上

1,515 万円

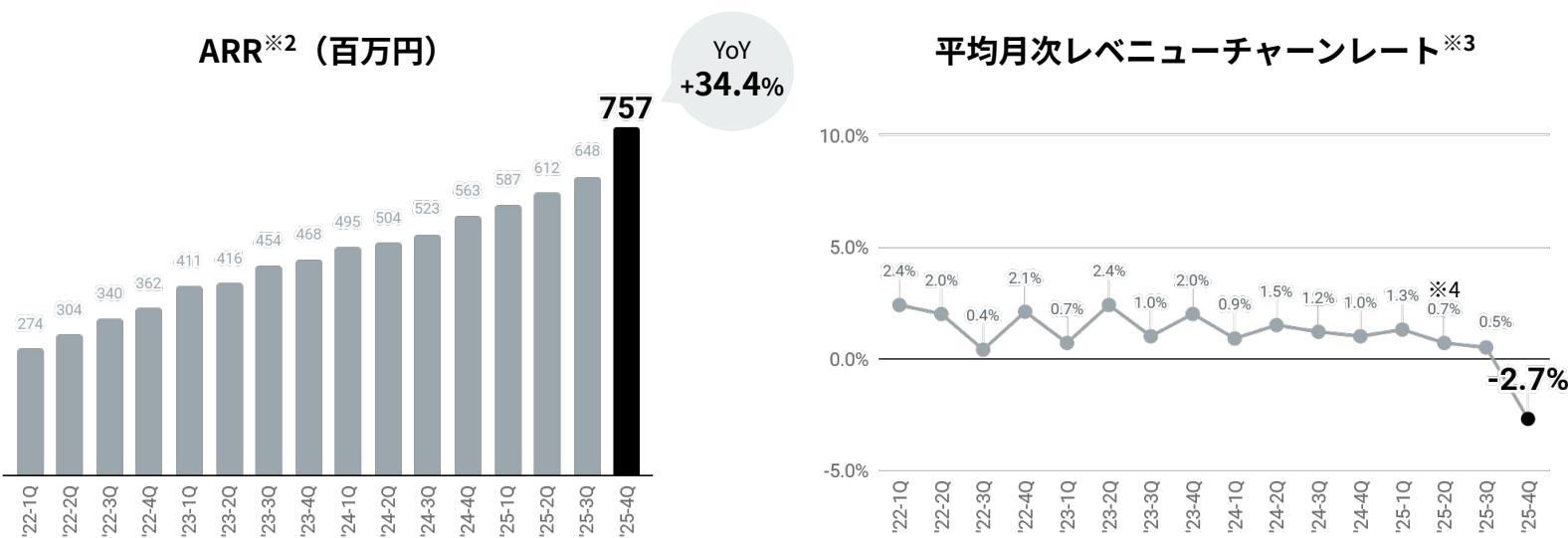
1年間における記事購入月数
(2025年度実績、金額ベース)

2ヶ月以上
91.4%

6ヶ月以上
70.5%

note pro : ARR / チャーンレート

有料契約件数が引き続き増加しており（次ページ参照）、ARRが前年同期比+34.4%と継続的に拡大。レベニューチャーンレートがマイナスである理由は、キャンペーン期間が終了し有料化した件数が多かったことによるもの。



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

※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したものの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。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。

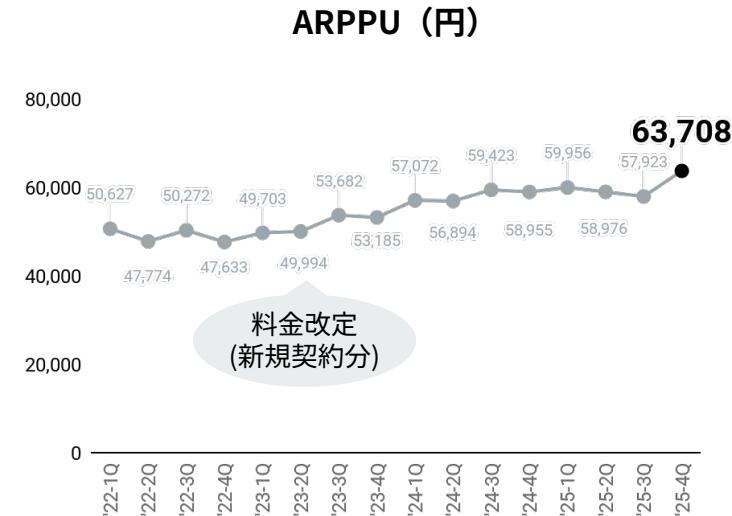
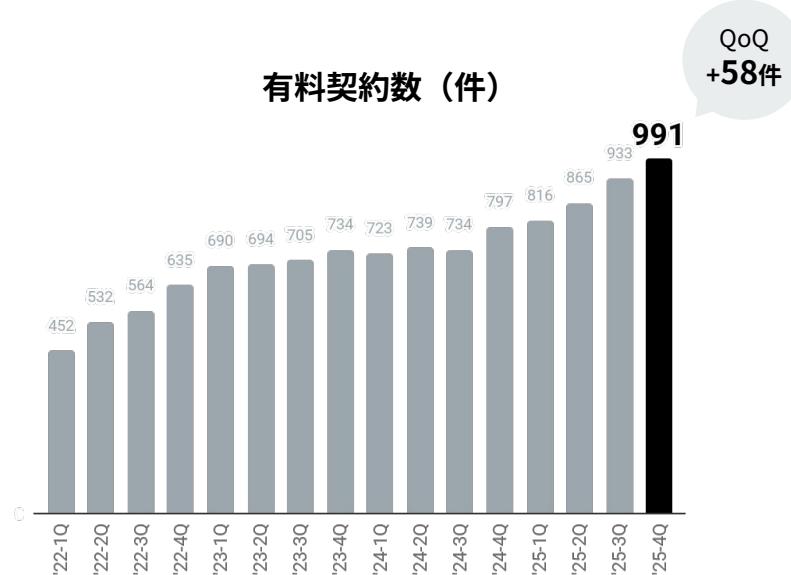
※4 2025年7月8日開示「2025年11月期第2四半期決算説明資料」において数値に誤りがあったため、修正数値を記載しております。

note inc.

22

note pro : 有料契約数 / ARPPU

キャンペーンの効果的な活用により、**有料契約数がYoY+194件、QoQ+58件とさらに増加。**
キャンペーン期間が終了し有料化した契約数が増加したため、**ARPPUも6万円台に上昇。**



* 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。

バランスシートの状況

バランスシートの状況は以下のとおり。1月のGoogleからの出資及び好調な業績により、株主資本が増加。6月には今後のさらなる事業拡大に向け、7億円の借入を実施。下記に加え、12月にNAVERから約20億円の増資を完了済み。

単位：百万円	2024年11月末	2025年11月末	増減額
資産	3,769	6,145	+2,376
現預金	2,154	3,045	+890
未収入金	1,209	1,632	+422
投資有価証券	-	768	+768
その他	404	697	+293
負債	2,046	3,266	+1,219
預り金	1,577	2,087	+509
借入金	80	682	+602
その他	389	496	+107
純資産	1,722	2,878	+1,156
株主資本	1,702	2,794	+1,092
その他	19	83	+64
自己資本比率	45.2%	45.9%	+0.7p

ココナラ社の株式取得により増加

7億円の借入実施により増加

Googleからの出資 及び
好調な業績により増加
(12月のNAVERからの出資分は含まず)

note inc.

24

NAVER Corporation (韓国) との資本業務提携締結

2025年11月、韓国最大の検索エンジン「NAVER」を中心とした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。協業推進にあたり、NAVER社を割当先とする第三者割当増資により約20億円を調達。

note × NAVER

① 生成AI技術領域での連携

② 両社プラットフォーム間の連携

③ IP・コンテンツの共同開発・展開

④ 戦略的投資の実施

募集概要	<ul style="list-style-type: none">割当予定先: NAVER Corporation発行新株式数: 1,429,500株 (希薄化率: 8.6%)発行価額: 1,399円/株 (前日 (11月4日) 終値1,272円に対し10%のプレミアム発行)払込期日: 2025年12月1日
調達金額	<ul style="list-style-type: none">払込金額の総額: 1,999,870,500円発行諸費用の概算額: 26,000,000円差引手取概算額: 1,973,870,500円
資金使途	<ul style="list-style-type: none">IP・コンテンツに関する開発やグローバル展開のための成長投資並びにクリエイター育成費用既存事業含むプラットフォーム開発関連への投資生成AIに関する調査研究、開発等費用将来的なM&A及び資本業務提携

2025年11月期 4Qの主な取り組み

- 9月 : [和歌山県教育委員会と連携協定締結](#)
- 9月 : [Netflixとコラボコンテスト開催](#)
- 9月 : [TALES初のモバイルアプリ提供開始](#)
- 10月 : [TALES朗読劇コンテスト開催](#)
- 10月 : [メッセージ機能リリース](#)
- 11月 : [上場企業のIR発信を支援する「note IR執筆プラン」提供開始](#)
- 11月 : [NAVER社\(韓国\)と資本業務提携を締結、第三者割当増資を実施](#)
- 12月 : [Google Gemini 3 ProをAIアシスタントに搭載](#)
- 12月 : [note proが「IT導入補助金2025」の対象ツールに認定](#)
- 12月 : [非エンジニアを含む全職種にAIコードエディタ「Cursor」を導入](#)
- 12月 : [RSL Collectiveに日本初の公式プラットフォームパートナーとして参加](#)
- 12月 : [沖縄県教育委員会と連携協定締結、全県立学校の公式HPにnote proを採用](#)
- 12月 : [従業員持株会の奨励金を最大30%へ引き上げ](#)
- 12月 : [経産省・NEDOが実施する生成AI開発推進プロジェクト「GENIAC」に当社提案事業が採択](#)

目次

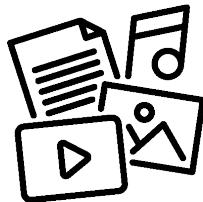
- 01 FY2025決算概要
- 02 今後の成長戦略**
- 03 FY2026業績予想
- 04 人的資本に関する取り組み
- 05 株式の状況・IRについて

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

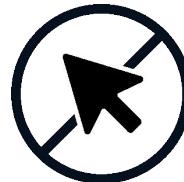
だれもが創作しやすい世界に



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

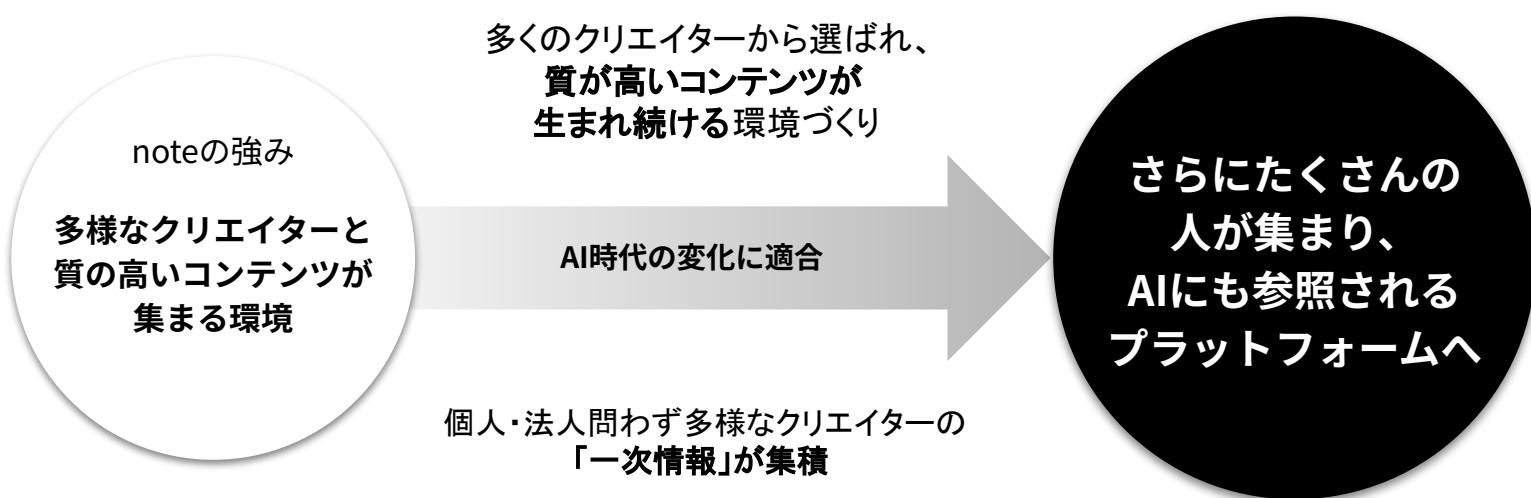
「ゼロクリック問題」が深刻化



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。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。
多くの人が訪れ、AIに引用されやすく、さらに多くの人が訪れるという「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

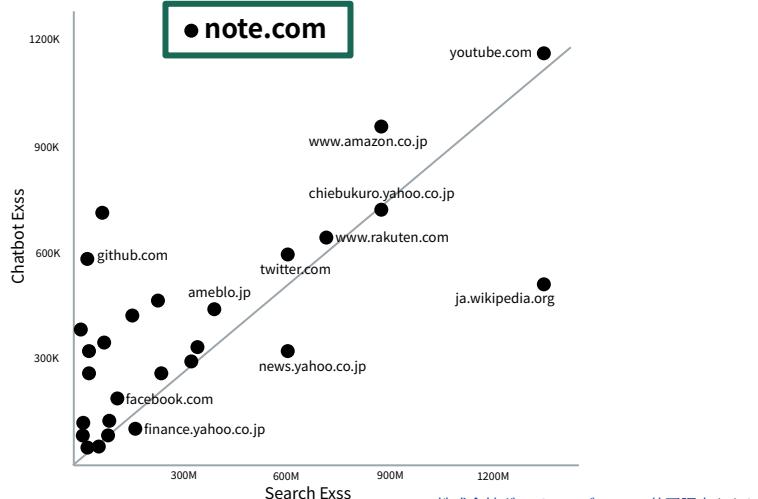
約 1.6倍

日本のWebサイトアクセスランキング

ランク	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

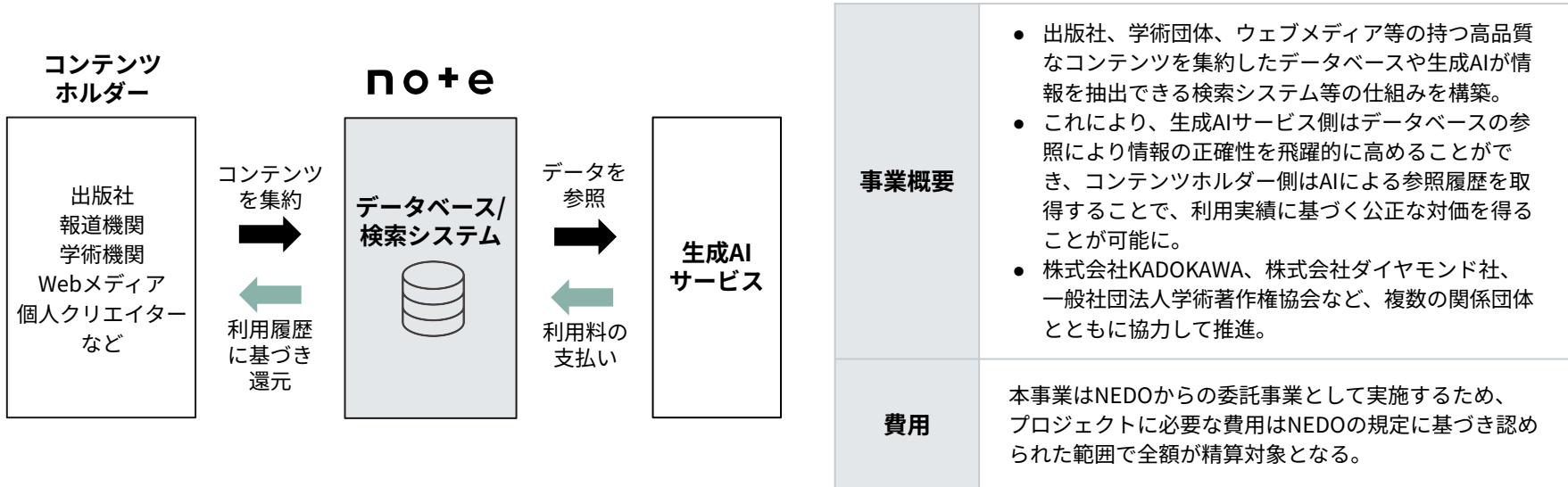
Similarwebより引用。計測時期: 2025年12月1日時点

AIからの流入期待値が他サイトに比べて4倍*に



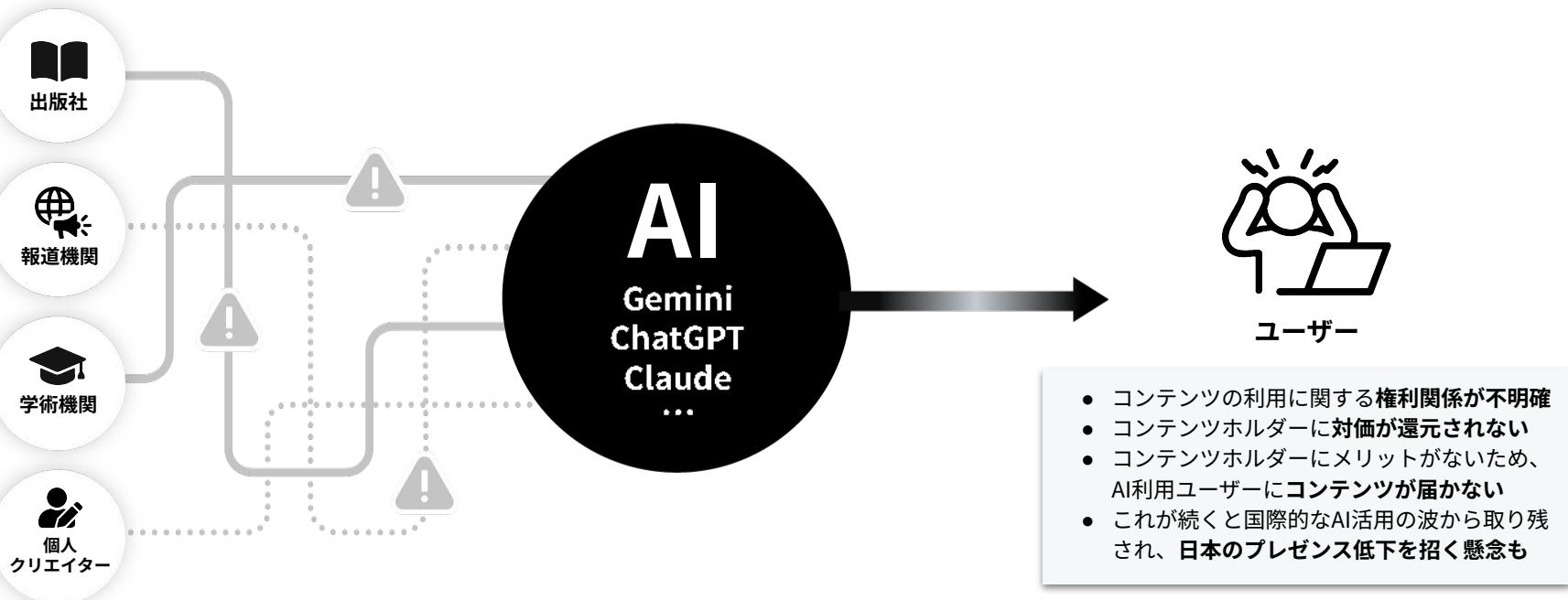
経産省・NEDOによる生成AI国家プロジェクト「GENIAC」に採択

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。



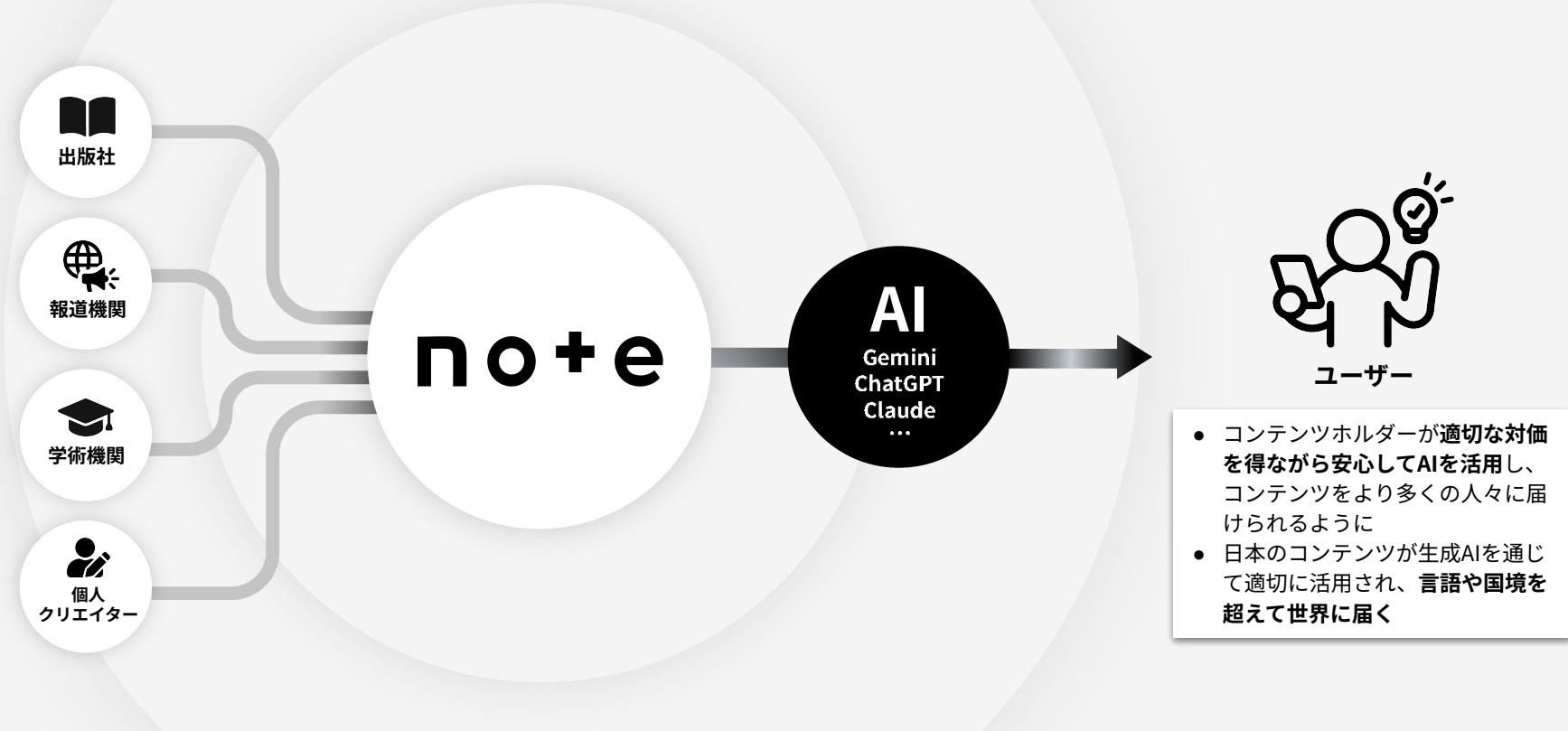
AI時代のコンテンツ流通エコシステムの課題

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。



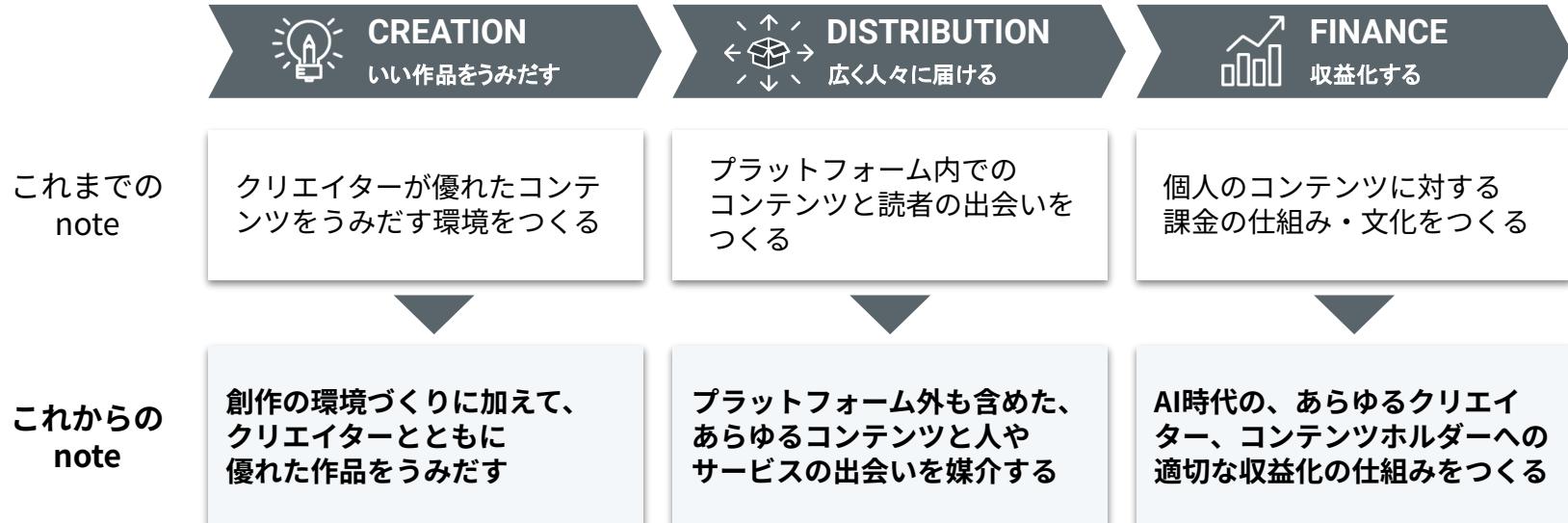
AI時代のコンテンツ流通において、noteが提供する価値

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、言語や国境を超えて世界に届く未来へ。



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。



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

今期の注力テーマ

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

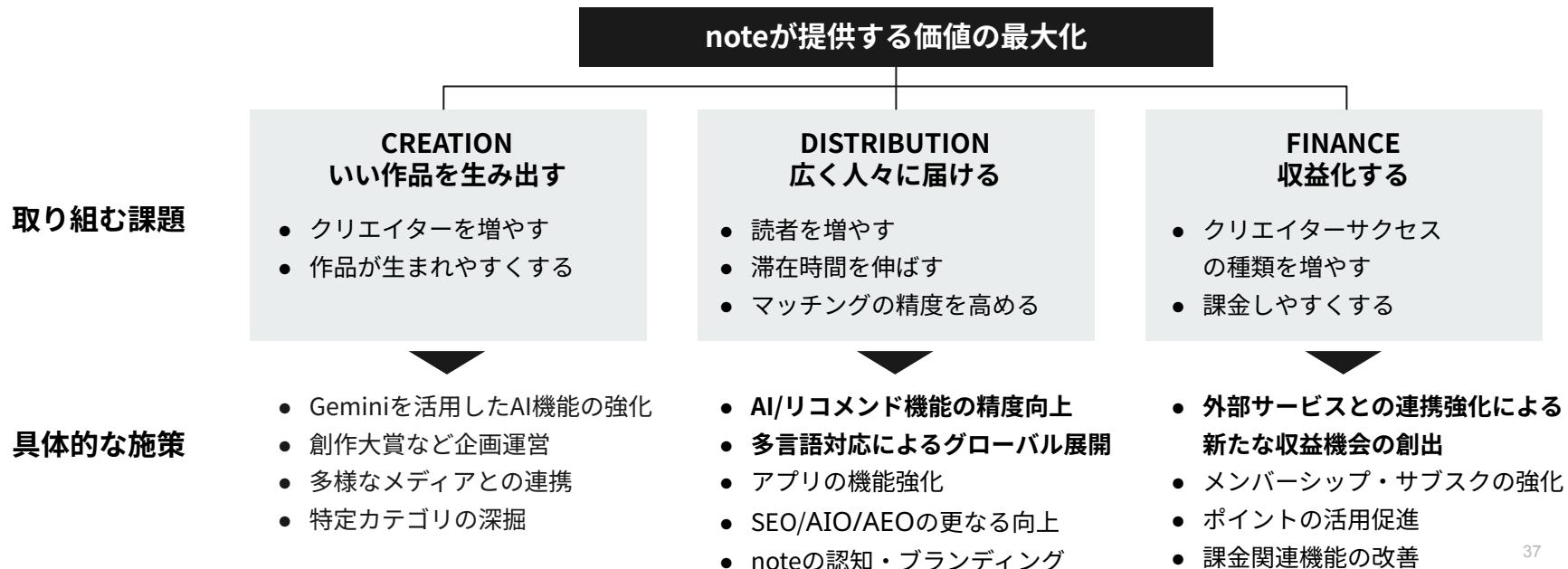
事業提携・M&Aの活用

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

A note のさらなる拡大

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。

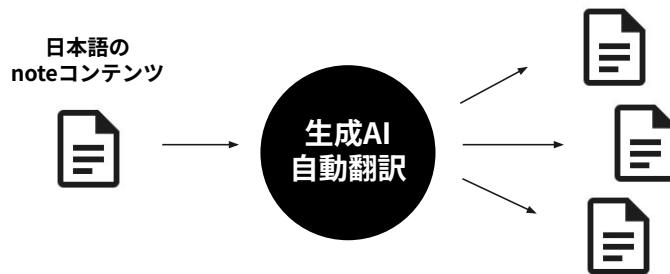


A note のさらなる拡大

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 貴之 (@addict)
2022年8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。



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。

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。

B note pro・法人向けサービスの強化

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

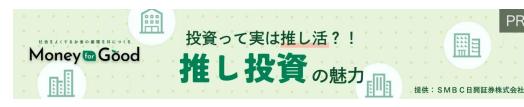
note/note proを利用する法人の情報発信をサポートするため、記事の企画・執筆や広告配信などオプションプランを開発・提供。目的や求める成果に応じて選べるようにすることで、多様なニーズに対応。

【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マナー」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マナートップへのバナー掲載例

C AI関連事業の拡大

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

C AI関連事業の拡大

Googleとの連携によるプラットフォーム価値の向上

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

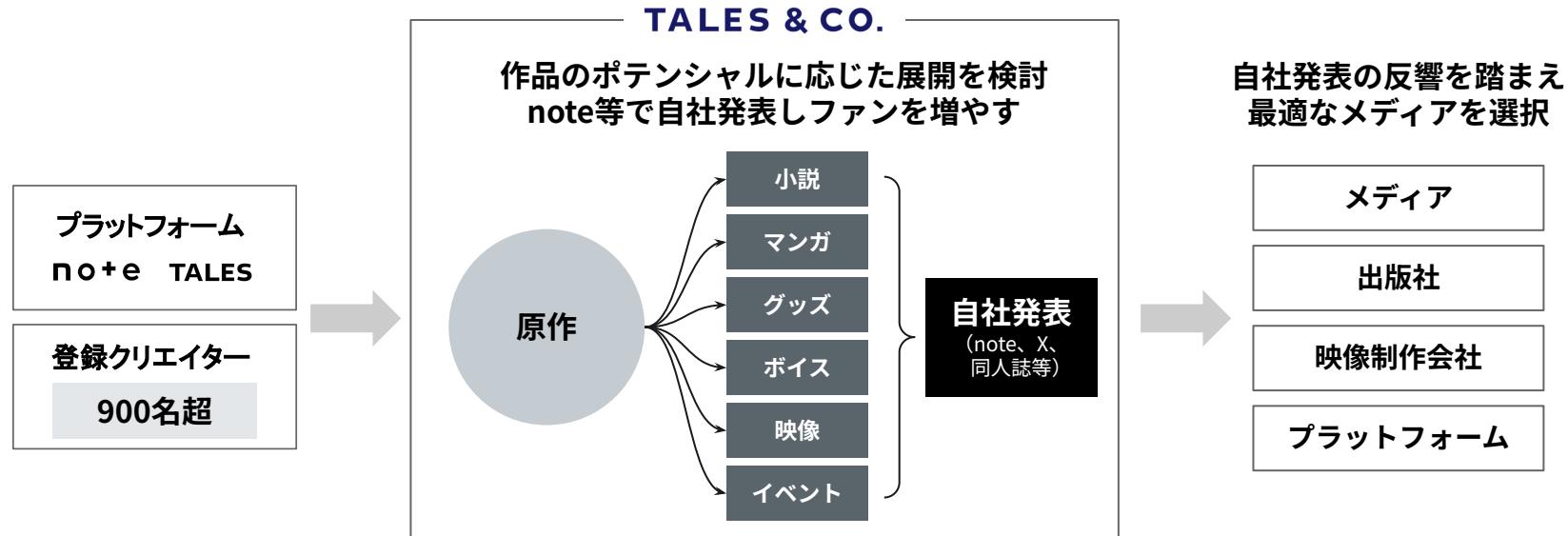
note上でAIを活用した実例に関する記事を募るコンテストを開催。
毎月テーマを変えて継続的に実施することで、Geminiの普及とnoteのAIカテゴリの盛り上がり創出に貢献。



D IP開発の強化

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。



D IP開発の強化

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、バ尔斯株式会社に取締役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！ 蓼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)



D IP開発の強化

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



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



「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



「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



D IP開発の強化

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

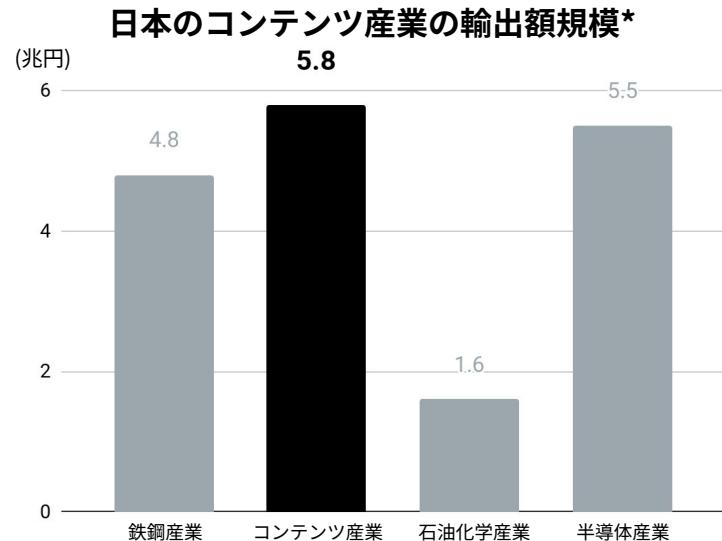
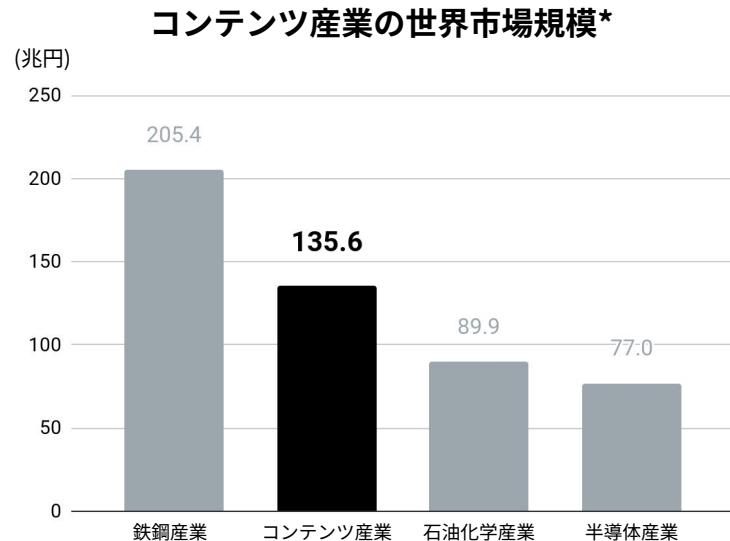
その他の制作実績

- 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

D IP開発の強化

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。

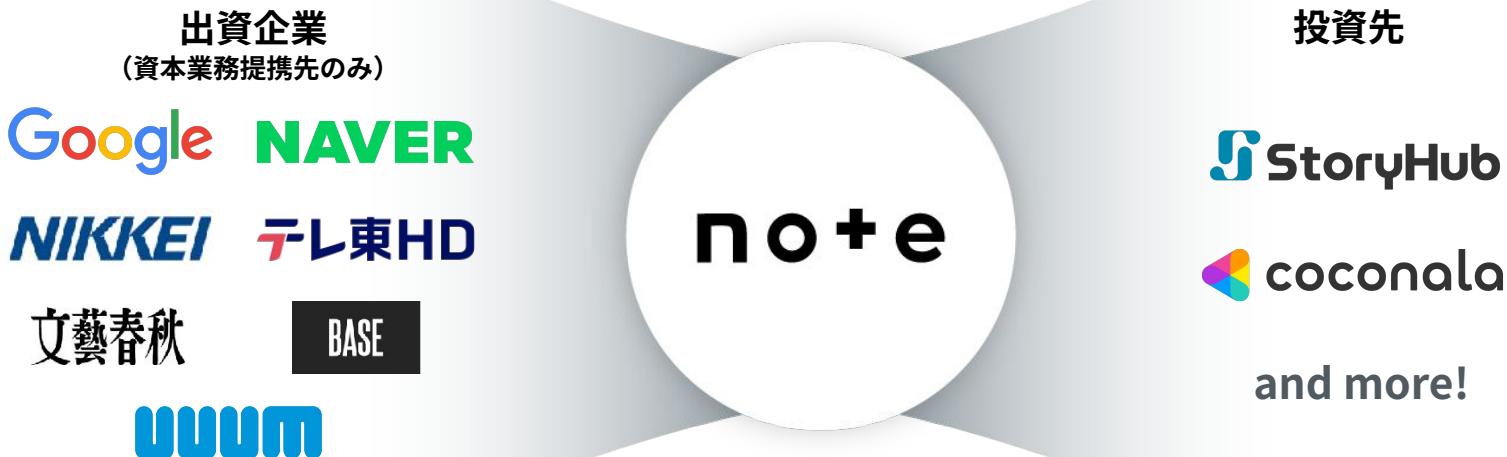


* 出典：経済産業省「第1回エンタメ・クリエイティブ産業政策研究会 事務局資料（2024年11月）」数値は2022年のデータで、国内産業の輸出額-石油化学産業のみ2021年のデータ。

E 事業提携・M&Aの活用

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。



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 FY2025決算概要
- 02 今後の成長戦略
- 03 FY2026業績予想**
- 04 人的資本に関する取り組み
- 05 株式の状況・IRについて

2026年11月期 連結業績予想

2026年11月期は、既存事業のさらなる成長に加えてAI事業の売上貢献により、売上高は35%を超える高い成長を想定。利益率の高いnote事業の拡大により各利益指標はさらに高い成長率を見込む。

単位：百万円	2026年11月期 通期業績予想	2025年11月期 通期実績	対前年増加率
売上高	5,600	4,141	+35.2%
売上総利益	4,800	3,876	+23.8%
調整後EBITDA	810	314	+157.3%
営業利益	700	256	+173.3%
経常利益	700	262	+166.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	850	440	+92.9%

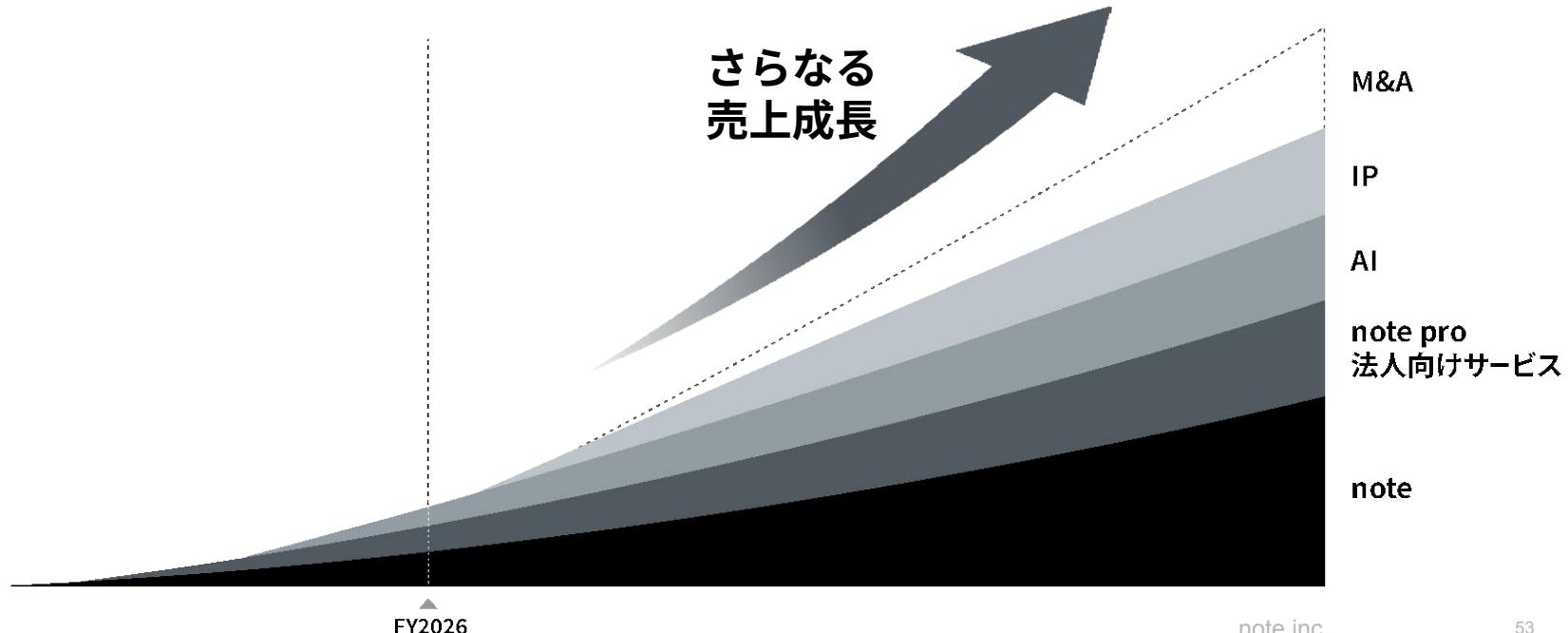
2026年11月期 事業別の売上高見通し

事業別に見ると、note・note proについては高い成長率を維持、AI関連事業ではGENIACに採択された実証事業の受注が寄与し、約5億円の売上計上を想定。

	2026年11月期 売上高 成長見通し	補足
note	↑	AIトレンドの好影響やプラットフォームの継続的拡大によるネットワーク効果、マッチング強化による購読者・購読頻度向上により、高い成長率を維持
note pro	↑	プラットフォームの価値向上、AI時代の法人の情報発信ニーズを的確に捉えた機能強化やIT導入補助金を活用したマーケティング強化により、高い成長率を維持
法人向けサービス	↑	法人のPRニーズに応えるオプションや広告等のプラン提供による成長を想定
AI事業	↑	GENIACに採択された実証事業の受注が寄与し、約5億円の売上計上を想定
IP事業ほか	↑	IP子会社Tales & Co.で自社IP開発 及び BtoB編集事業を推進し、高い成長を見込む

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。

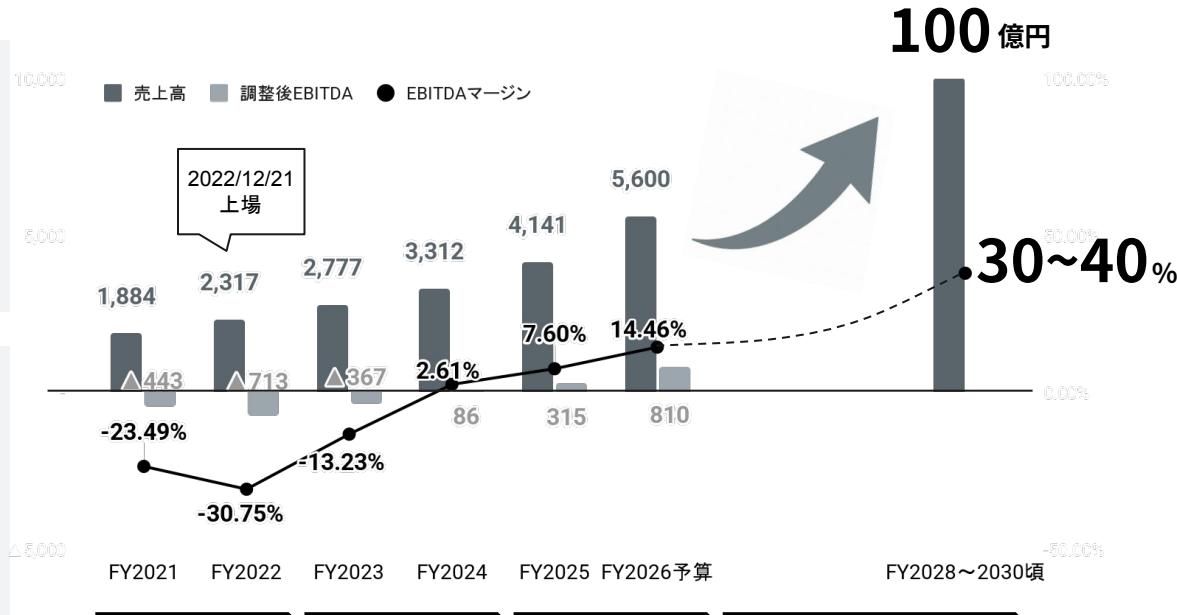
売上高の継続的な成長と利益の伸長を両立させ、プライム市場も視野に入る水準へと拡大を目指す。

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

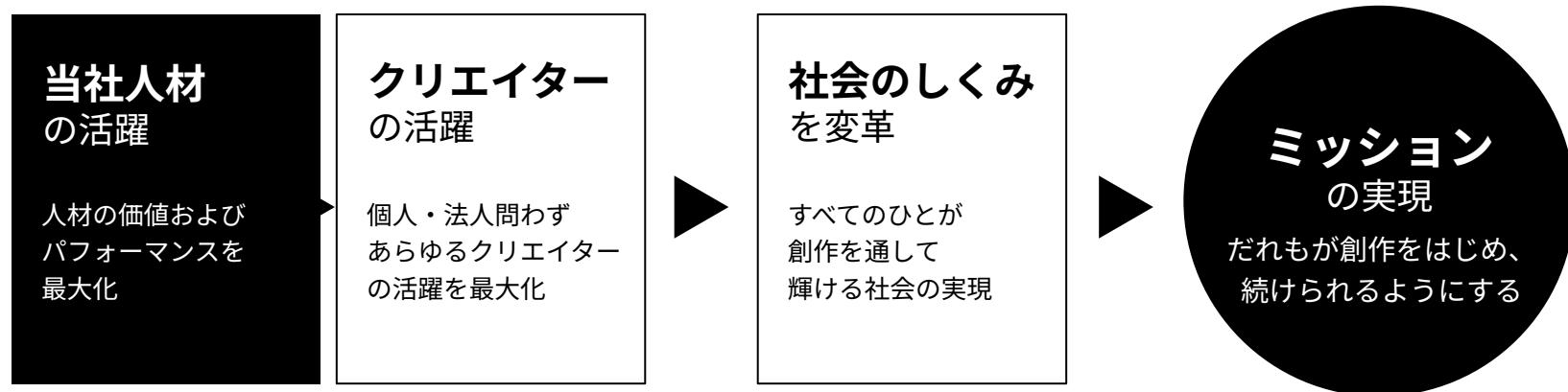
目次

- 01 FY2025決算概要
- 02 今後の成長戦略
- 03 FY2026業績予想
- 04 人的資本に関する取り組み**
- 05 株式の状況・IRについて

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が向上する
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

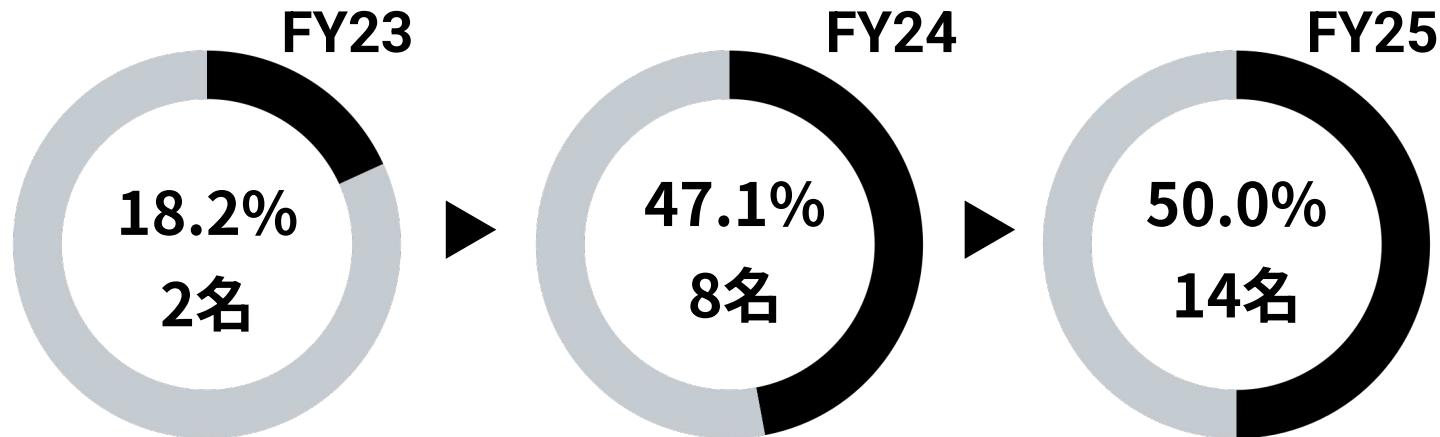
ハイグレード人材の採用実績

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

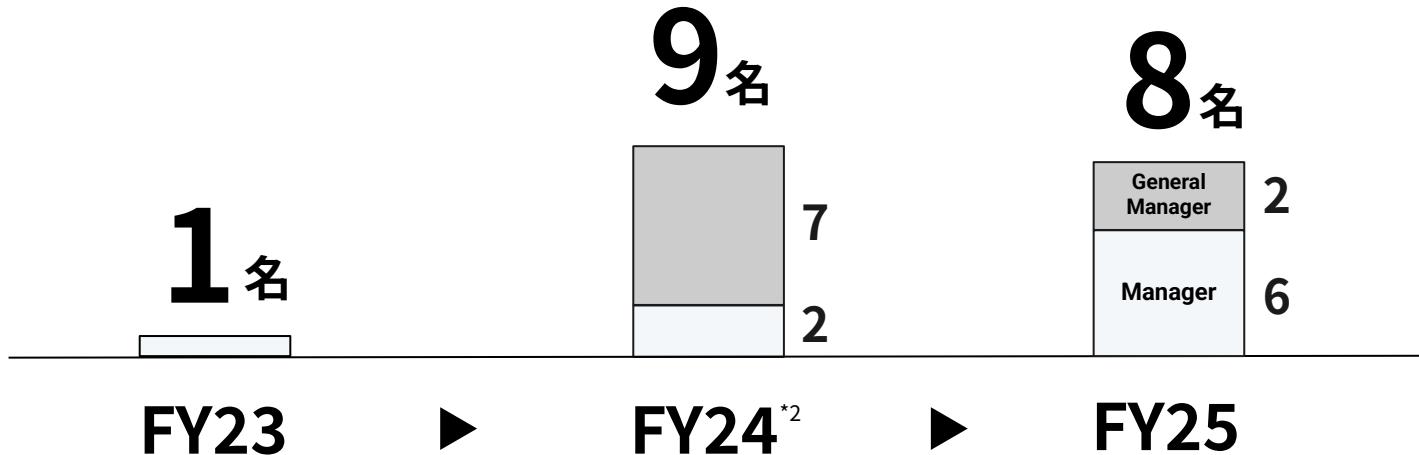
採用人数におけるハイグレード人材の割合・人数



*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**

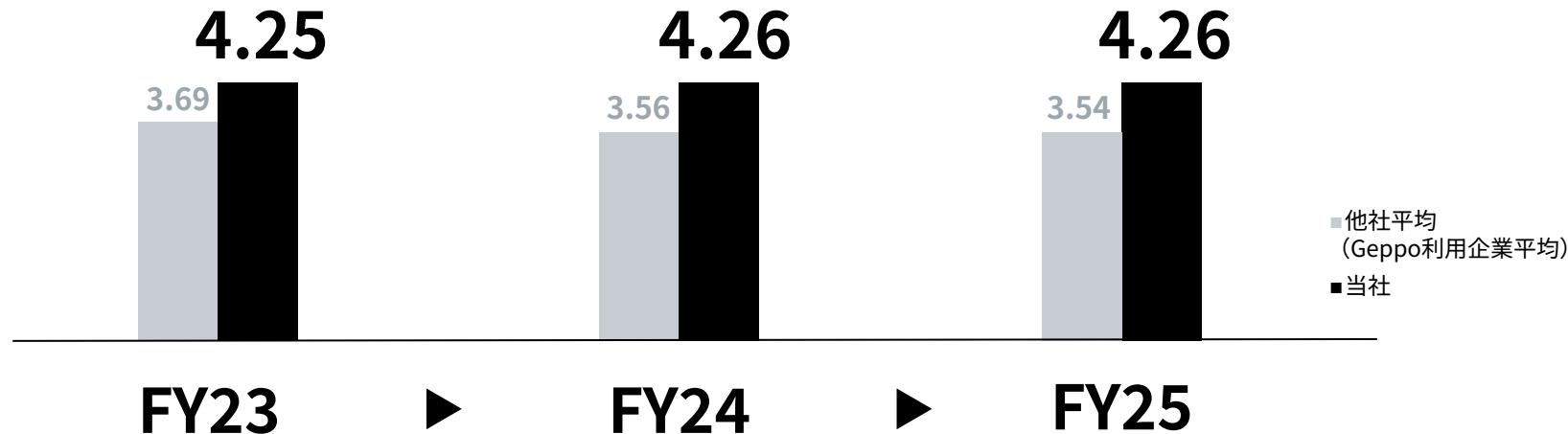
出版社にて広告営業、専門商社での商品開発を経て、Amazonジャパン合同会社へ入社。ECビジネスの事業運営や新プログラムとその組織立ち上げに貢献。その後、ヘルスケア領域のジョイントベンチャーに参画し、Directorとして事業成長と組織構築を主導。2025年1月よりnoteに入社。現在note.com事業本部の責任者を務める。

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。

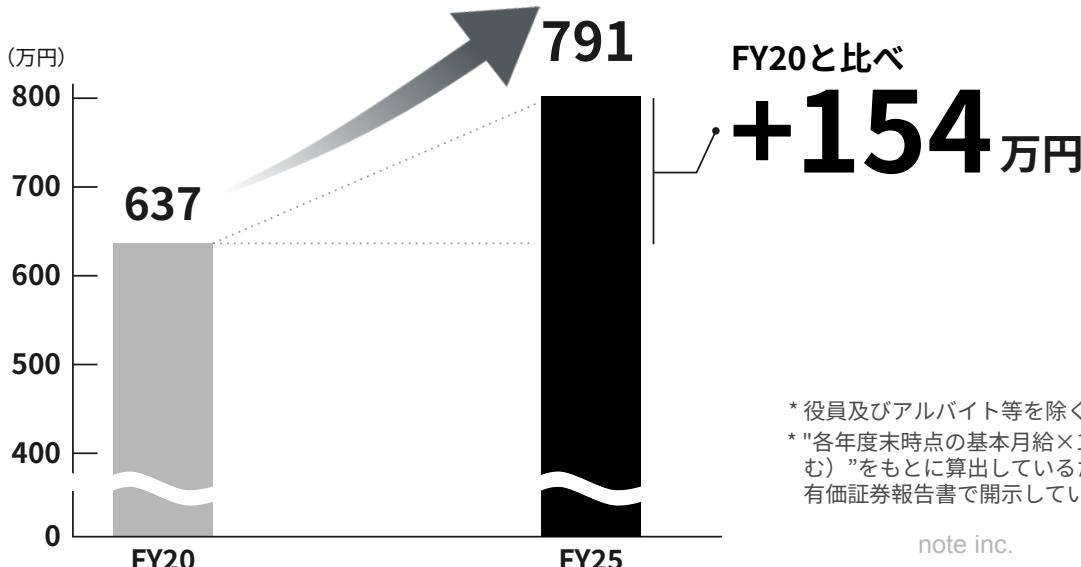
社員が当社のミッションを北極星とし、高いエンゲージメントを持って成果を創出するための基盤を構築。

*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。

考え方	<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
希薄化想定	<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
PL/CF影響	<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 (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
第18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

* 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

奨励金付与率
5%

変更後

▶ 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

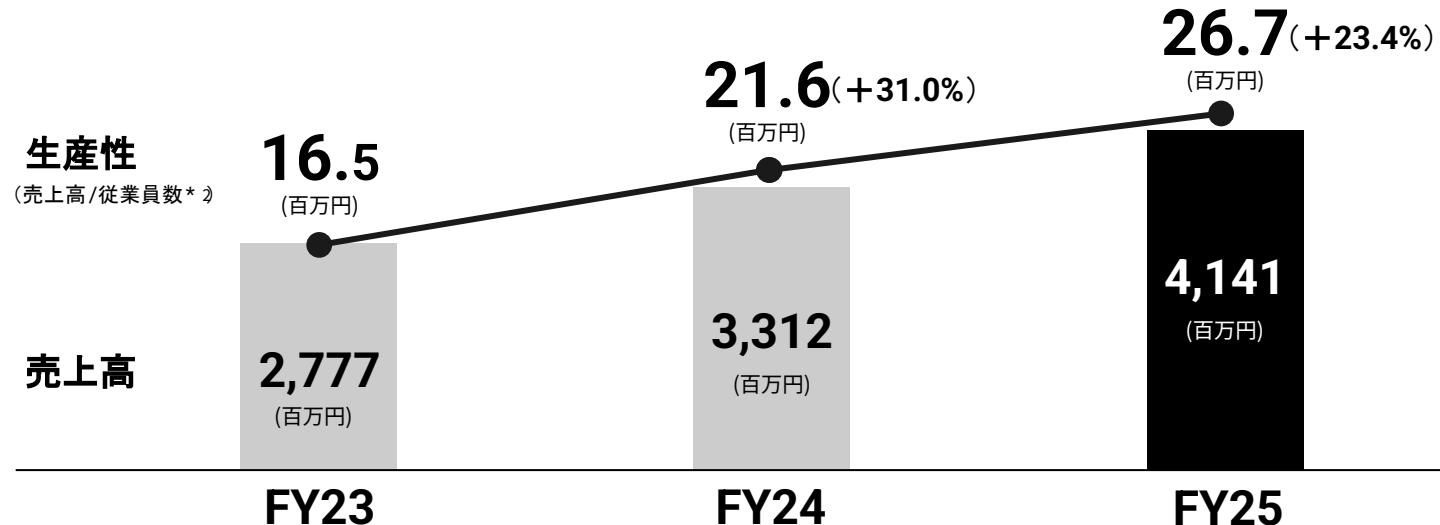
エンジニア向け
配布ツール

- 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UIUXや最新のAI知識を学べる機会を。

みんなつながる



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 FY2025決算概要
- 02 今後の成長戦略と直近の取り組み
- 03 FY2026業績予想
- 04 人的資本に関する取り組み
- 05 株式の状況・IRについて**

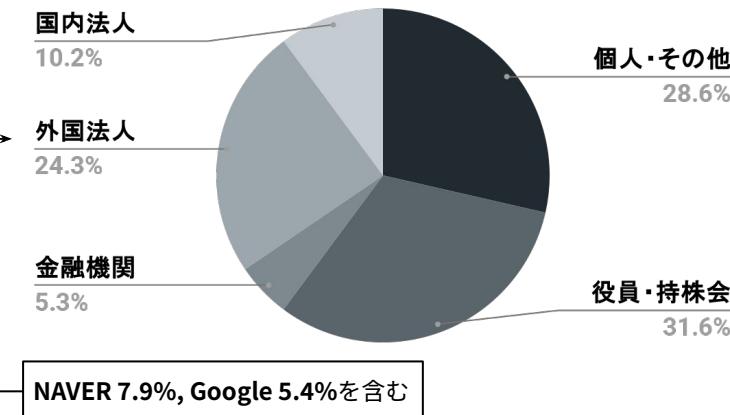
株式情報

Google・NAVERとの資本業務提携により外国法人の比率が増加するとともに、市場からの注目度が高まり株主数が昨年に比べて約2倍に拡大。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む。

株式の状況

株主数	13,961名 (2025年11月末時点)
発行済株式数	18,178,200株 (*1)

株主構成



大株主（上位10名）の状況 (*2)

	株主名	所有株式数	持株比率
1	加藤 貞顕	5,637,000	31.01%
2	NAVER Corporation	1,429,500	7.86%
3	GOOGLE INTERNATIONAL LLC	984,200	5.41%
4	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	970,000	5.34%
5	株式会社日本経済新聞社	661,000	3.64%
6	NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	353,700	1.95%
7	株式会社マイナビ	297,300	1.64%
8	株式会社イード	277,700	1.53%
9	株式会社テレビ東京ホールディングス	273,400	1.50%
10	楽天証券株式会社共有口	234,900	1.29%

*1 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。

*2 2025年11月末時点の大株主の状況に、2025年12月1日付で割当を行ったNAVERの株式数を反映。

持株比率は※1で算出した発行済株式数をもとに算出。

株主優待制度

株主のみなさまへの還元ならびに当社の事業に対する理解を深めていただくため、株主優待制度を導入。

導入の目的	<ul style="list-style-type: none">株主のみなさまへ感謝をお伝えするとともに、当社の事業へのご理解を深めていただくことにより、株主のみなさまとのエンゲージメントをより一層強化する当社株式の魅力を高めることで、より多くの方々に中長期的に保有していただくとともに、出来高および流動性の活性化、ひいては企業価値の向上につなげる
対象者	<p>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)</p>
優待の内容	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none">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

株主総会・株主ミーティング開催のお知らせ

株主のみなさまと対話し当社に対する理解をより深めていただけるよう、今年も株主総会後に株主ミーティングを開催いたします。

開催日時	2026年2月28日（土）12:00開場、13:00開始
会場	東京都渋谷区渋谷3-21-3 渋谷ストリームホール 6階ホール（受付4階）
アクセス	JR山手線・湘南新宿ライン・成田エクスプレス「渋谷駅」新南改札から直結（徒歩1分） 東急東横線・田園都市線「渋谷駅」C2出口直結 東京メトロ半蔵門線・副都心線「渋谷駅」C2出口直結
イベント内容	第一部：第14期定時株主総会（13:00開始） 第二部：株主ミーティング（株主総会終了後開始） 株主ミーティングでは、特別ゲストをお呼びしたCEOの加藤やCXOの深津とのパネルディスカッションや 株主のみなさまから取締役にご質問いただけるお時間を設ける予定です。
ご注意事項	2025年11月30日付株主名簿に記載のある方のみご参加いただけます。 株主ミーティングにつきましても、会場の収容人数及び警備保安の都合上、株主総会にご参加いただいた 株主さまご本人以外の方のご入場はできませんので、ご了承下さい。

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、投資家の皆さんに参加企業の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。

※2025年12月末時点



参加企業数

134 社

フォロワー数

2,200名超

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

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

IR情報の発信について

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

▪ IRサイト

The screenshot shows the note IR website's homepage. At the top, there are navigation links: IRトップ, IRニュース, IRライブラリ, 経営情報, 株式情報, その他, EN. Below the header, a section titled "投資家情報" (Investor Information) displays a message from the company's chairman. Under "IRニュース" (IR News), there are three news items with dates: 2023.07.07 (決算報告), 2023.06.12 (お知らせ), and 2023.06.01 (お知らせ). At the bottom, there is a link to "note IR" with the text "有料記事を拡散した読者に、創刊価格で販売できる新機能! SNSプロモーション機能を提供開始" (TMB).

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

▪ IR note

The screenshot shows a page from the note platform dedicated to note IR. It features a large chart at the top. Below the chart, there is a section for "note IR" with a message about its mission. To the right, there is a "Monthly Report 2023年6月" (Monthly Report June 2023) which includes a summary and a photo of a person holding a laptop displaying the note IR logo. The page also includes a sidebar with "note IR マガジン" and other navigation links.

https://note.com/note_ir



ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

n o + e