

no+e

会社説明資料

2024.3.16 note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 今後の成長戦略・業績予想
- 05 Appendix

目次

01 会社概要

02 事業概要

03 業績概況

04 今後の成長戦略・業績予想

05 Appendix



本日の登壇者

取締役CFO

鹿島 幸裕 Yukihiro KASHIMA

1983年愛知県生まれ。

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新規事業責任者や経営企画部長を経験。その後PEファンド投資先の美容室チェーンのCFO兼CAOを経て現職。noteでは、戦略・財務を中心に、コーポレート系全般を統括。

会社概要

設立

2011年12月8日

従業員数

161名（2023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

主な株主

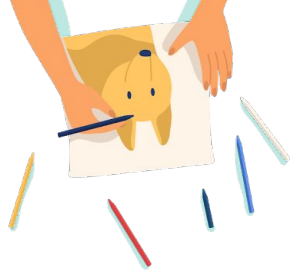


事業内容

C2Cメディアプラットフォーム「note」、
メディアSaaS「note pro」

所在地

東京都千代田区麹町6-6-2



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

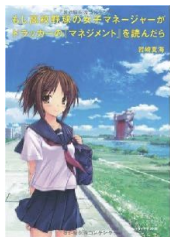


代表取締役CEO

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。



マチネの終わりに



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

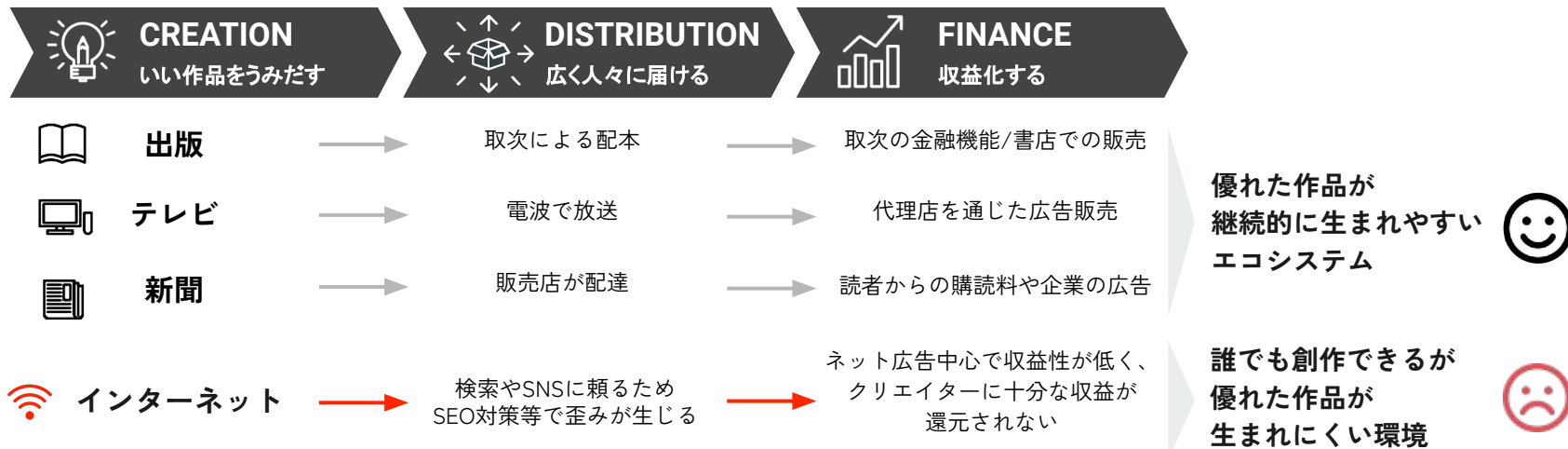
- **広告収入が中心**で十分な対価が得られない
- PV稼ぎ目的の**炎上やフェイクニュース**が問題に



**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**

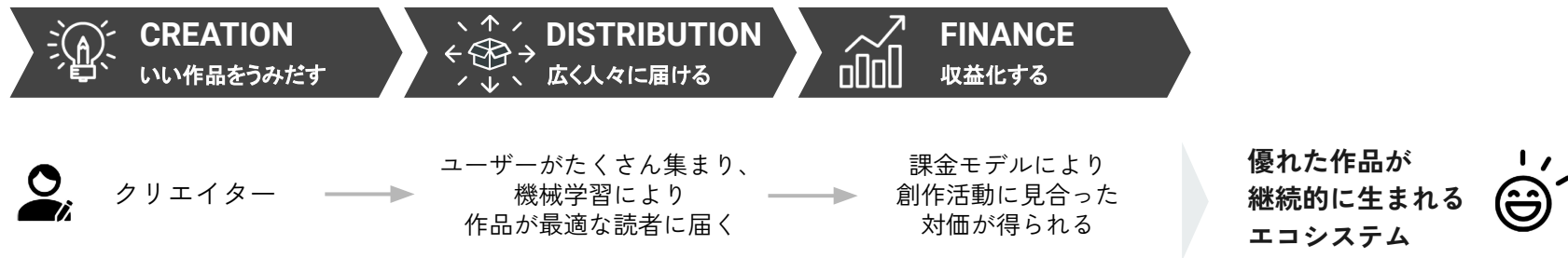
インターネットにおける創作を取り巻く課題

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

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

目次

01 会社概要

02 事業概要

03 業績概況

04 今後の成長戦略・業績予想

05 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」と、noteを基盤に企業の情報発信を簡単かつ効果的に行うためのメディアSaaS「note pro」を中心に事業を展開。

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。

インターネット上での継続的な創作活動を可能にすることにより、クリエイターエコノミーを促進。

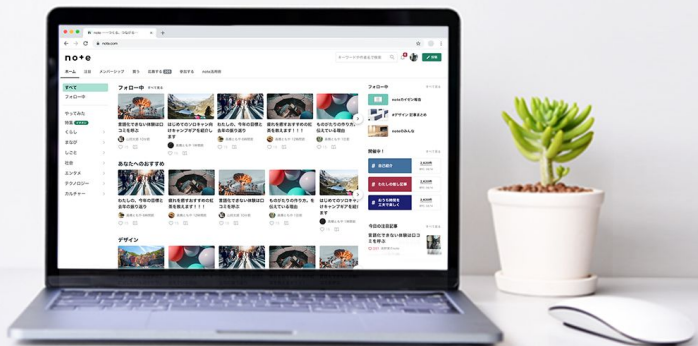
note PRO

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。noteの標準機能に加え自社サイト構築に必要な機能を提供し、noteを基盤とする情報発信を支援。

法人向けサービス

- ・ noteコンテスト
企業とコラボレーションし、note上でクリエイターから作品を募集する企画を開催
- ・ イベント
note連動イベント等のため、イベントスペース”note place”を貸出

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 **5,145 万**


累計会員登録者 **733 万人**

公開コンテンツ数 **3,986 万件**

年間流通総額（税込） **137 億円**

* 2023年11月末時点の数値

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
KyoheiSorita 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 / 自宇。 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
〇〇スペースなんです!”

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
意識

外で
恥か
ぞ

意識
です
ね

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

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

クリエイター紹介

元日経新聞記者の後藤さんは、情報発信の場として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、26,000人超※のファンが参加するコミュニティを形成している。



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

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

幅広いジャンルの著名人や法人・公共機関が利用

情報発信の場として、芸能人・経営者をはじめとする幅広いジャンルの著名クリエイターや、さまざまな法人、教育機関や行政機関等の公共機関にも多数利用されている。

著名人による利用

日本人Twitterフォロワー数上位1万人のうちnoteアカウントを連携しているユーザー数^{※1}

1,000人超

芸能人

作家

政治家

漫画家

経営者

音楽家

アスリート

インフルエンサー

研究者

※1 当社調べ（2023年5月時点）

法人による利用

法人のnote・note proアカウント数^{※2}

31,000件超

よろこびがつなく世界へ




文藝春秋







yappli



※2 数値は2023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^{※3}

学校 421

自治体 163

中央省庁・
独立行政法人 29

※3 note pro無償提供件数（2023年11月末時点）

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、2023年度の年間流通総額は137億円に。2023年の年間売上では上位1,000人の平均売上が1,000万円を超え、中にはnoteだけで生計を立てられるクリエイターも。

年間流通総額

2023年11月期

13,719 百万円

クリエイターの売上

2023年11月期
上位1,000人の平均年間売上

1,071 万円

ARPPU^{※1}

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}

2,547 円

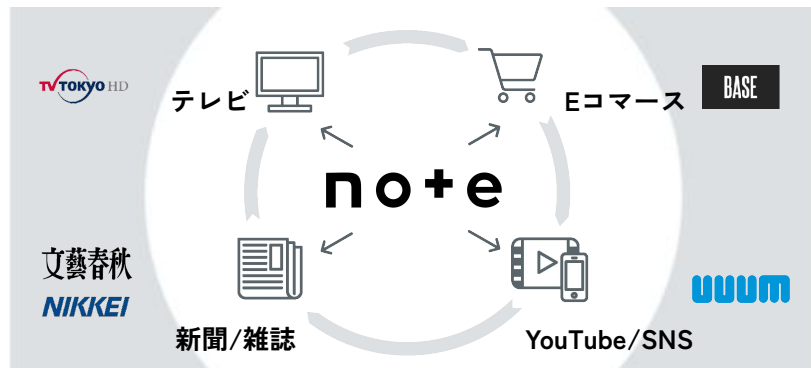
※1 ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。

※2 2023年11月末時点

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。

資本事業提携先



メディアと連携したコンテストの取り組み



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 **268** 作品



※ 2024年1月11日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 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サブスクリプションモデルのメディアSaaS。申込みから最短即日で利用可能。

有料契約数 **734** 件

初期費用 **¥0**

料金体系 月額 **¥80,000**

- * 2023年11月末時点
- * 2023年2月1日より月額利用料を5万円（税抜）から8万円（税抜）に改定。ただし、既存契約分は料金改定の対象外。

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

MAU約5,100万の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

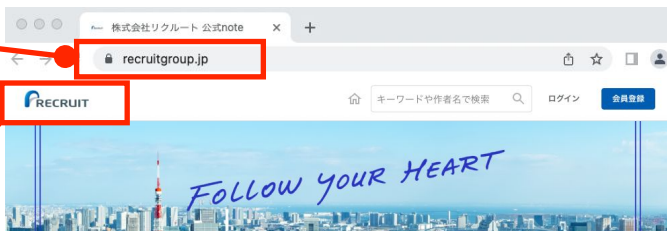
具体的には、noteの標準機能に加え、オリジナルのサイト構築に必要な機能を法人向けに提供、さらにカスタマーサクセスによる手厚いサポートを実施。

	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	✓	✓
	共同運営マガジンの掲載	△ (制限あり)	✓
	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 (β)	✓ (月5回まで)	✓ (無制限)
	なんでも相談会		✓
集客	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		✓
成果測定	note トップ優先表示機能		✓
	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

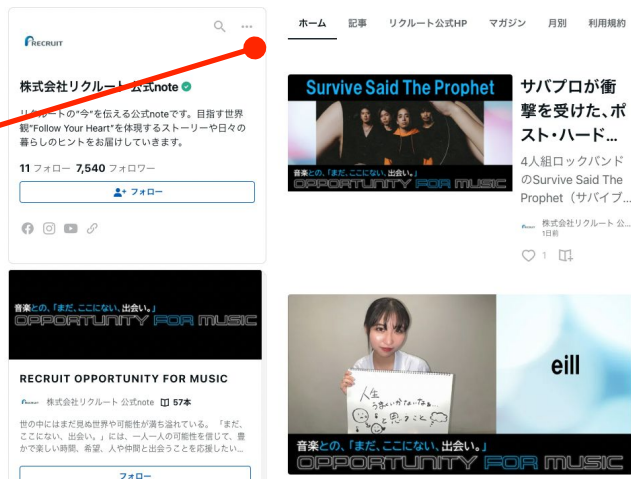
note proの仕様例

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

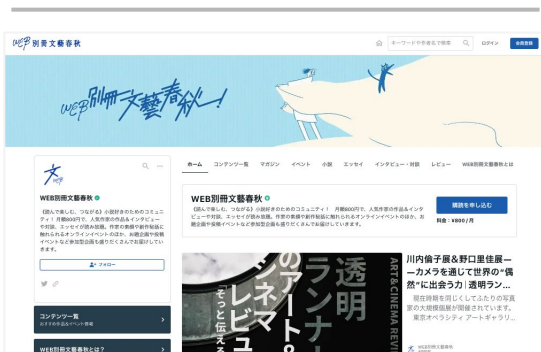


コンテンツ販売も
noteと同様に可能

note proの活用シーン

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。

開発

- 制作会社の選定・Webサイトの要件定義からゼロベースで開発
- 開発に数ヶ月かかることも

運用・管理

- セキュリティ対策等
定期的なアップデートが必要
- SEO対策が必須

ビジネス

- 各種ツールは別途手配が必要
継続的な個別管理が負担に

Webサイト構築の一般的なプロセス

- 独自ドメインが設定可能な
独立したWebサイト
- 各種カスタマイズにより、
スピーディーな開発が可能

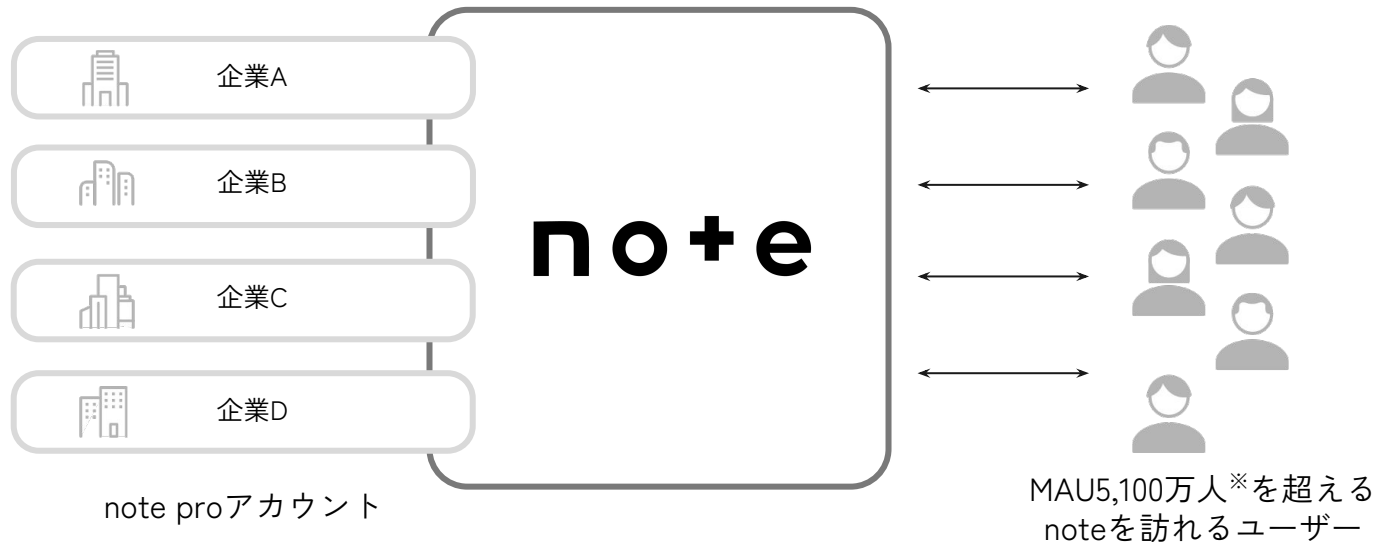
note PRO

- システムやUI/UXは
常時最新にアップデート
- カスタマーサクセスによる
サポートが受けられる

- 決済・ダッシュボード・
コンテンツ管理等の機能
標準機能として利用可能

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。



※ 2023年11月末時点の数値

note inc.

27

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”。



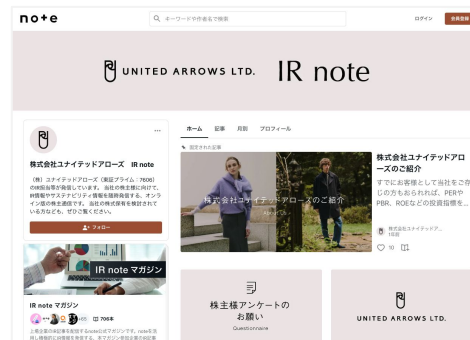
国内外の法人や自治体など多様なユーザーが利用



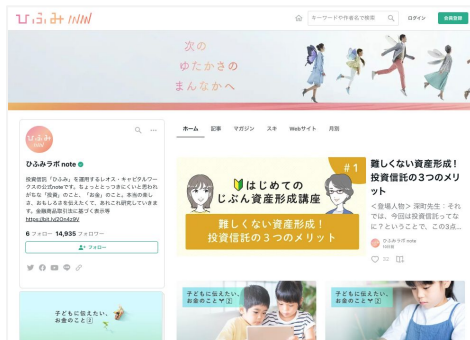
ソニー



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

目次

01 会社概要

02 事業概要

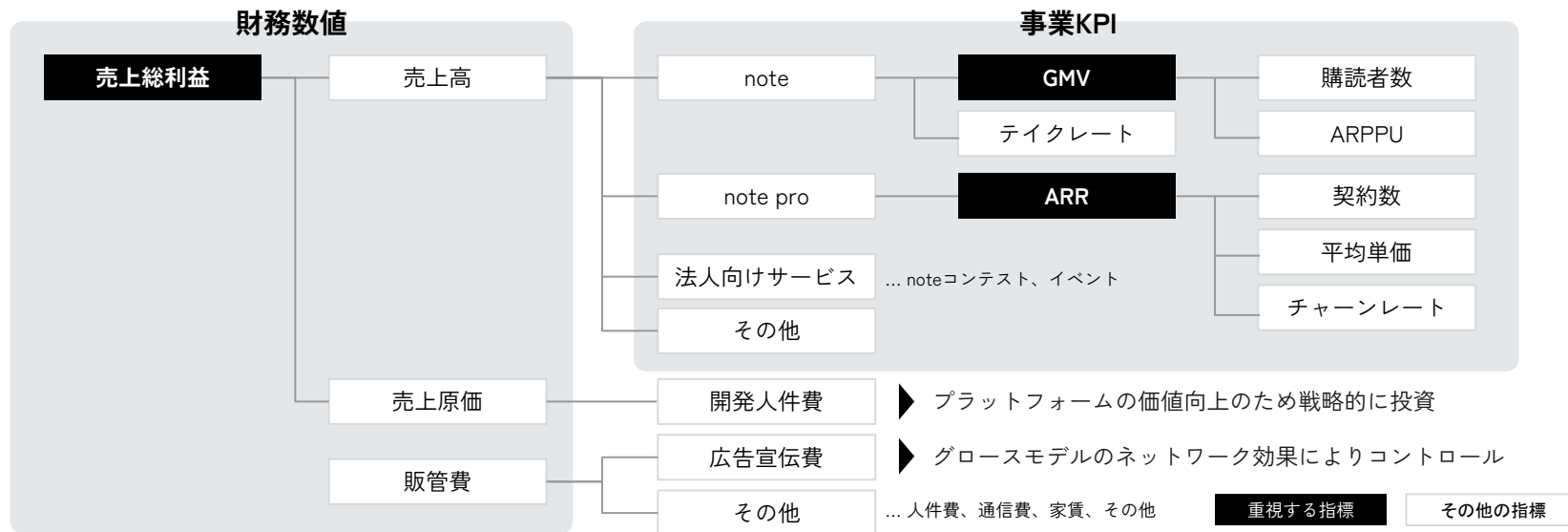
03 業績概況

04 今後の成長戦略・業績予想

05 Appendix

参考：財務構造と重視する指標

財務指標のうち売上総利益を最重視し、最大化を目指す。そのためプラットフォームのネットワーク効果を働かせ、広告宣伝費等コストを抑制しつつ、noteのGMV・note proのARRを事業KPIと設定し、売上高を成長させる方針。



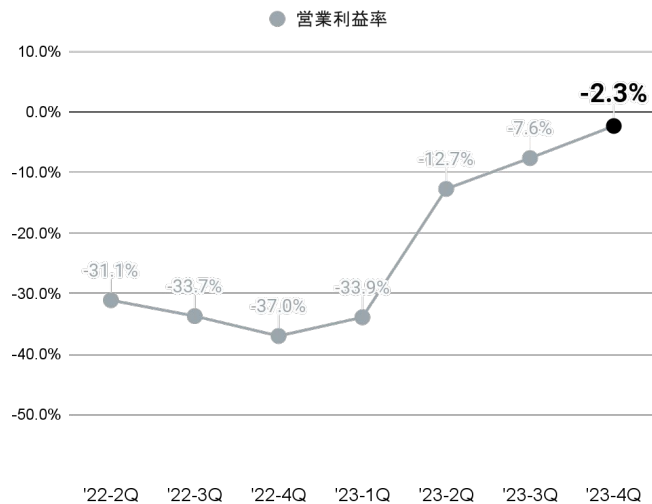
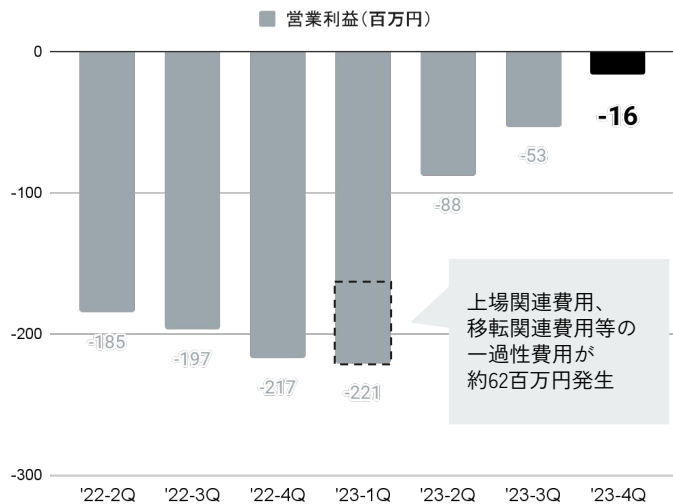
2023年11月期 業績サマリー

売上高・売上総利益が堅調に成長したことに加え、コストマネジメント強化により営業利益以下の各利益指標は前年同四半期に比べ大幅に赤字幅が縮小、通期業績予想を上回って着地。

単位：百万円	2023年11月期 第4四半期	2022年11月期 第4四半期	対前年比 増加率	2023年11月期 通期	2022年11月期 通期	対前年比 増加率	2023年11月期 業績予想	対業績予想 達成率
売上高	722	587	22.9%	2,777	2,317	19.9%	2,850	97.4%
売上総利益	672	545	23.4%	2,567	2,100	22.2%	2,520	101.9%
営業利益/損失	▲16	▲217	—	▲380	▲732	—	▲430	—
経常利益/損失	▲14	▲220	—	▲413	▲742	—	▲450	—
当期純利益/損失	▲14	▲232	—	▲414	▲756	—	▲450	—

赤字幅が継続して縮小

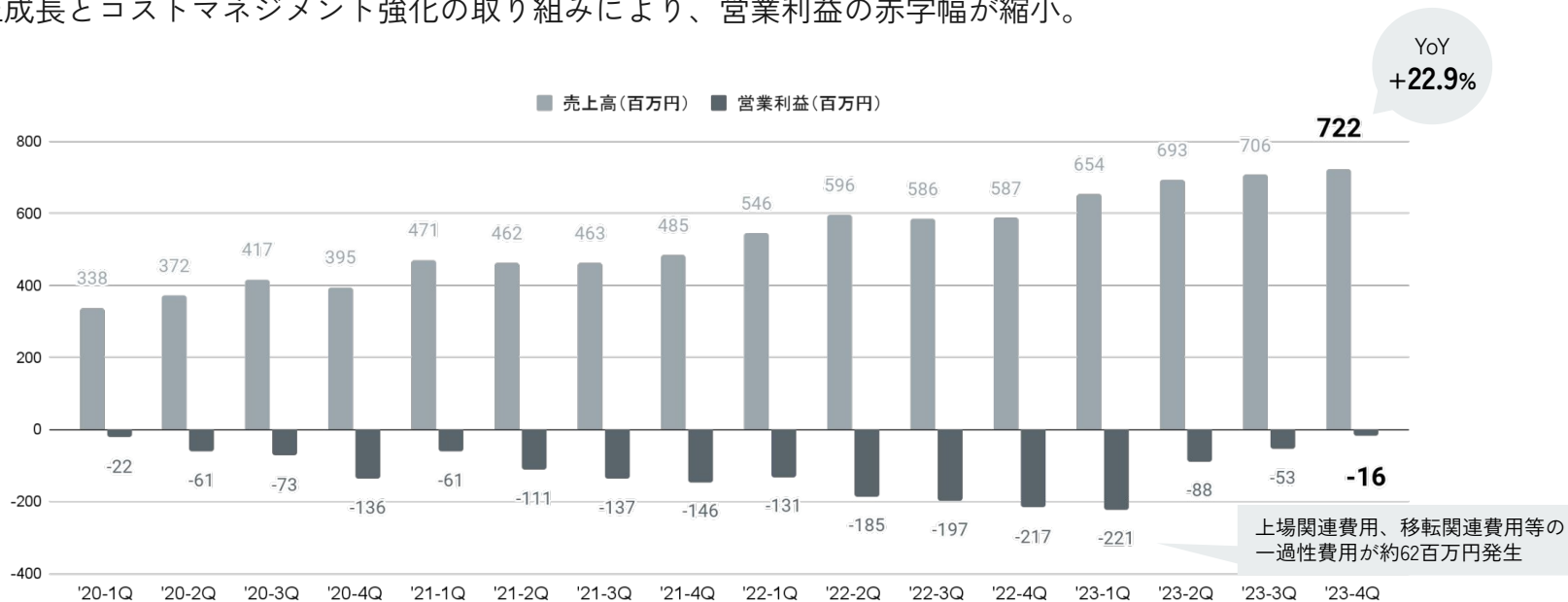
売上成長に加え、人件費の抑制や業務委託等支出の見直しによるコストマネジメント強化を進めたことにより、2Q以降順調に赤字幅が縮小。



売上高・営業利益 四半期推移

売上高は前年対比で+22.9%となり、年間通じて毎四半期成長。

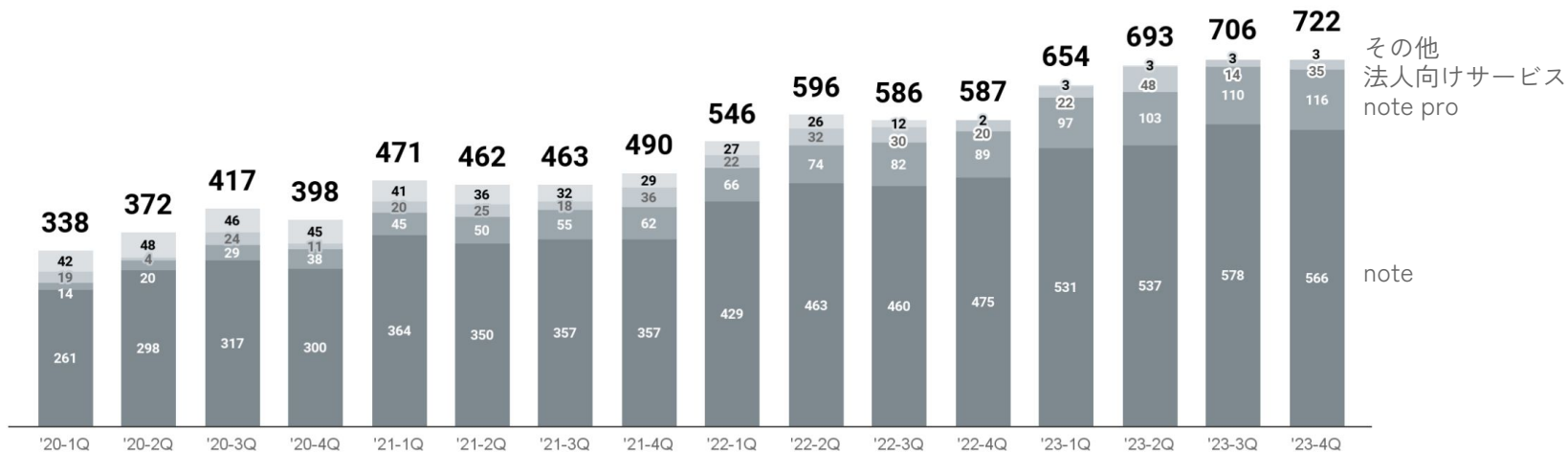
売上成長とコストマネジメント強化の取り組みにより、営業利益の赤字幅が縮小。



売上高 内訳の推移

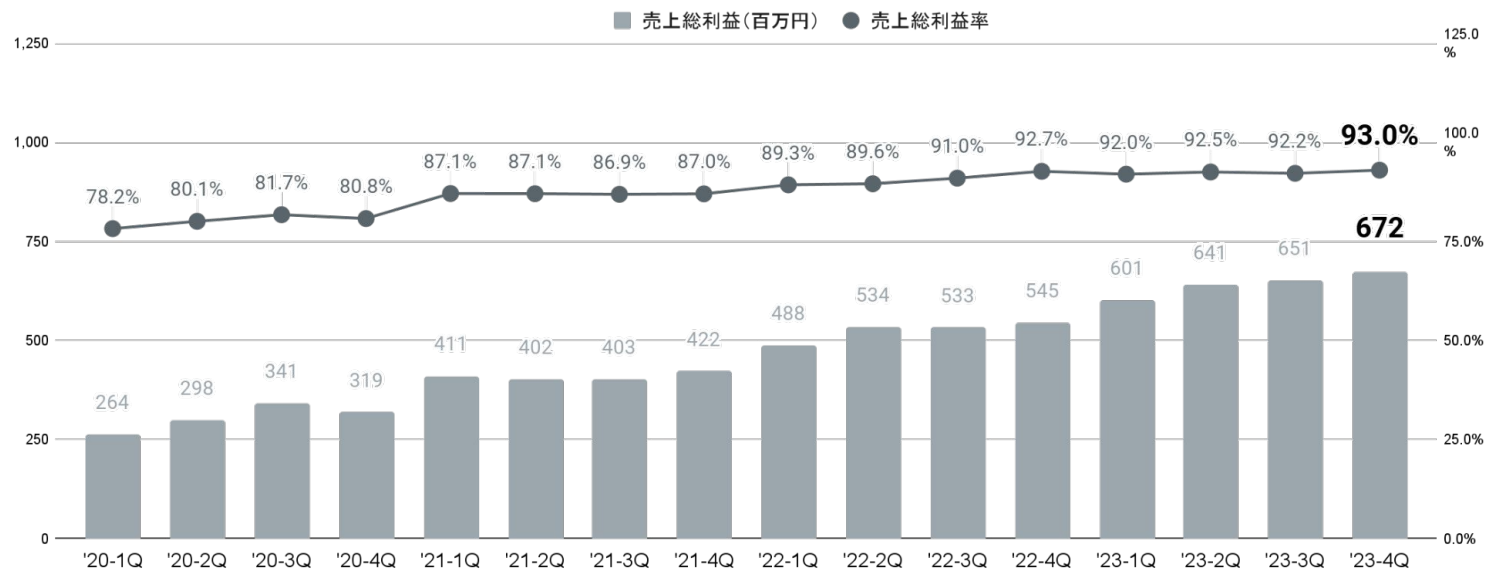
主にnote事業・note pro事業が拡大し、毎四半期の売上拡大に貢献。

売上高内訳（百万円）



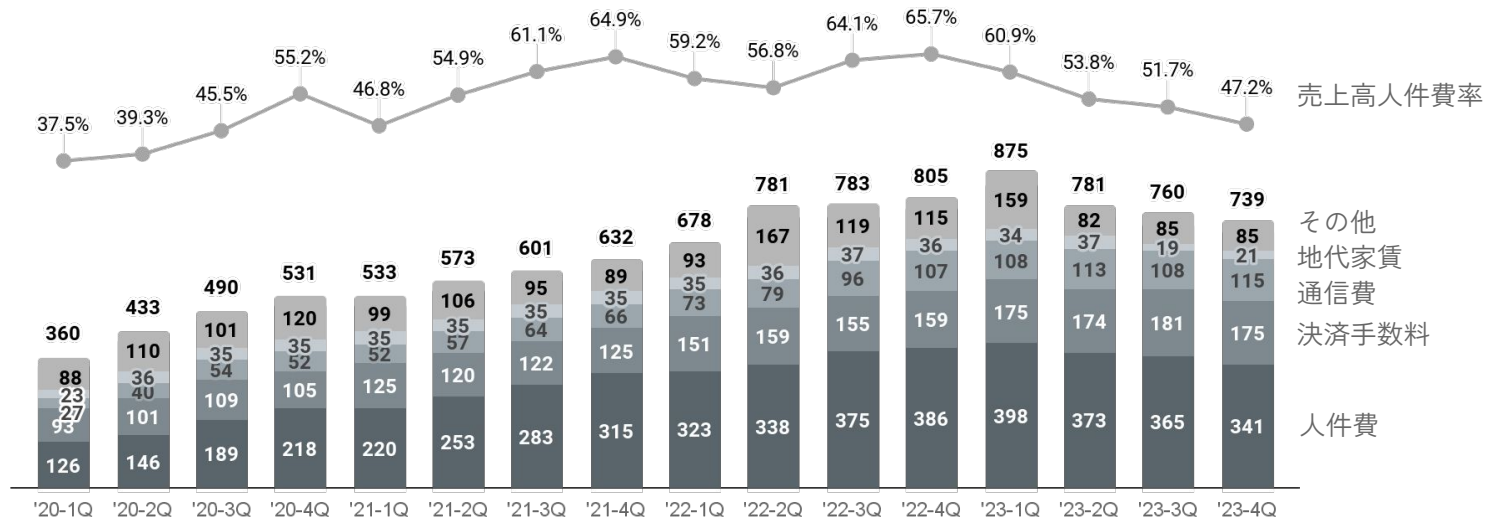
売上総利益・売上総利益率 四半期推移

重要指標としている売上総利益は着実に拡大。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

FY23-1Qに計上した一過性費用がなくなったことに加え、コストマネジメント強化の取り組みにより売上原価・販管費ともに減少。特に、採用活動の抑制によりコストの大半を占める人件費の売上高に対する比率が低下。

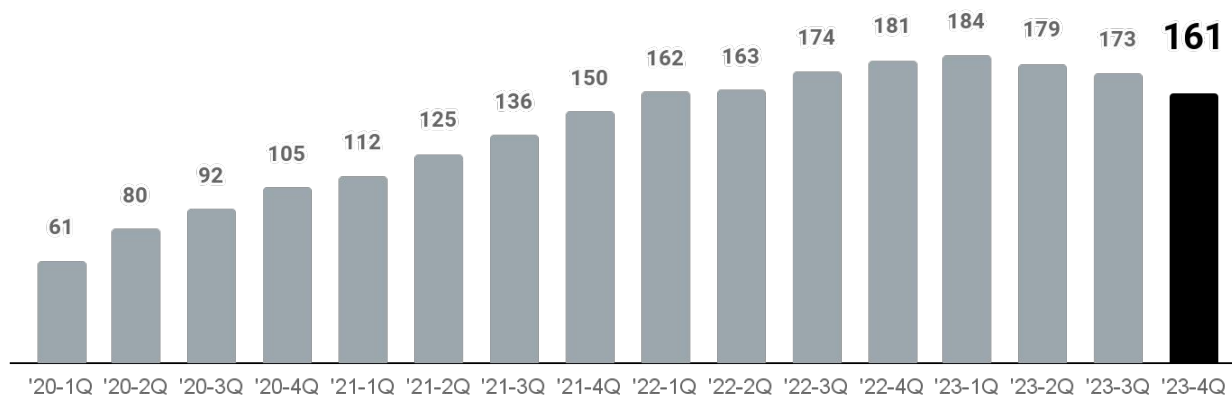


* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの
 * 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、および採用教育費を合計したもの

人員数推移

収益性改善を目的に上期は採用活動を停止していたため、今期は人員数が減少。足元では採用活動を再開しており、今後は中長期的な事業成長のため収益性とのバランスを見ながら人員数を拡大させる予定。

人員数推移（人）



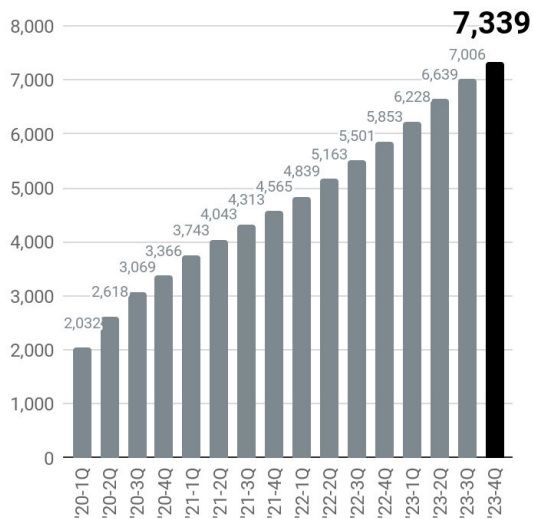
* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役・臨時雇用者は含まない。

* 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2020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。

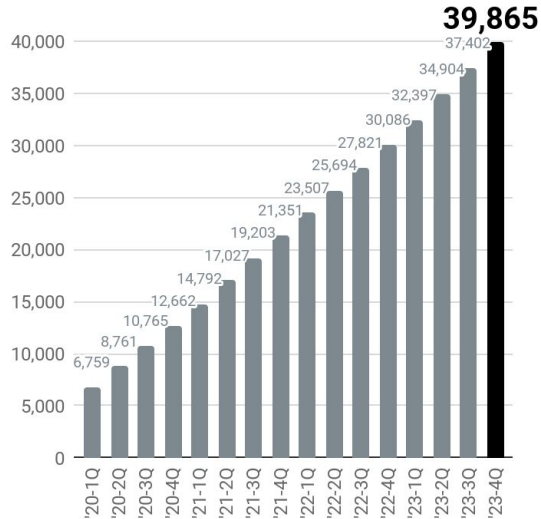
クリエイティブの街 noteの成長

ユーザー数・クリエイター数・コンテンツ数はいずれも増加傾向にあり、noteの街が着実に成長。

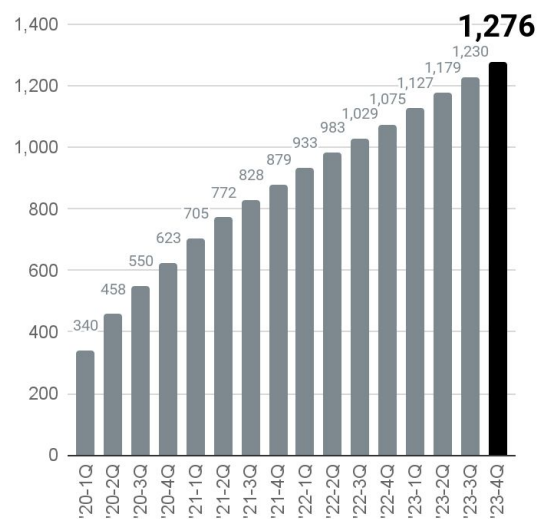
累計会員登録者数（千人）



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）

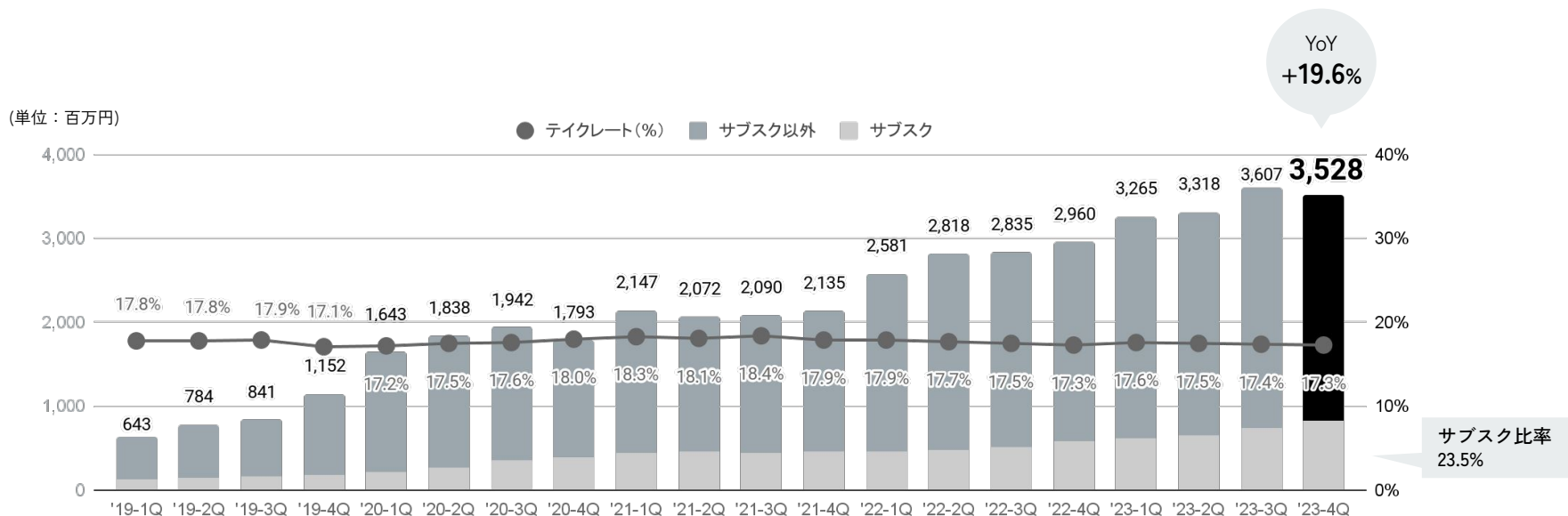


※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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：流通総額（GMV） / テイクレート

GMVは3Qからほぼ横ばいとなったものの、前年比で堅調に成長。サブスク比率は2割を超え安定的に拡大。



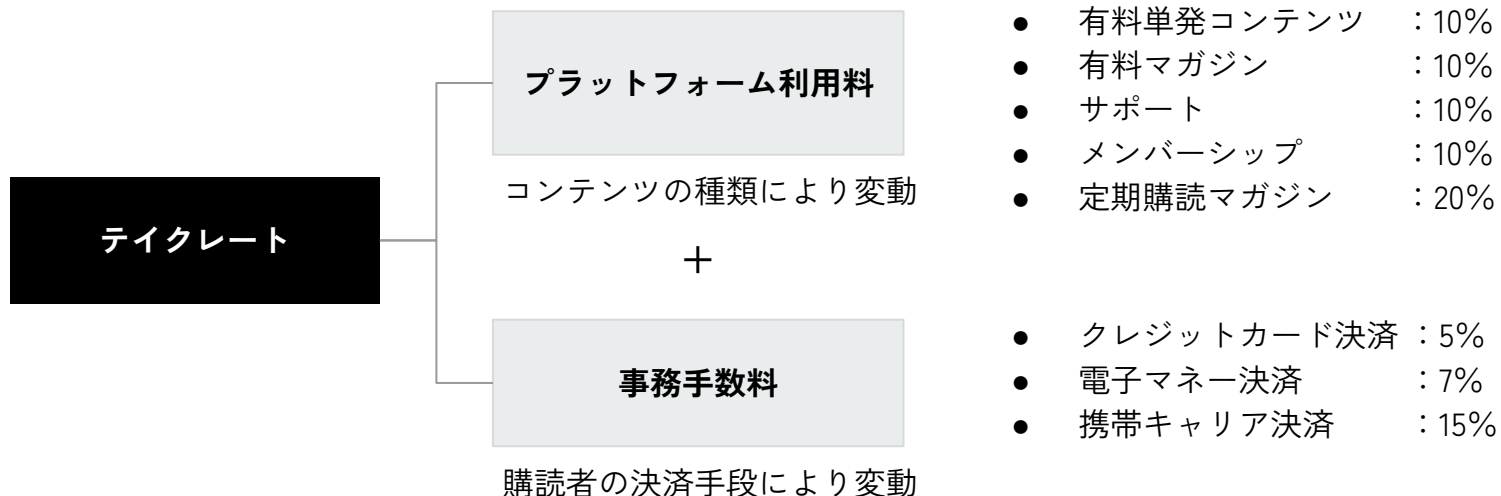
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+決済手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したものの。

* 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。

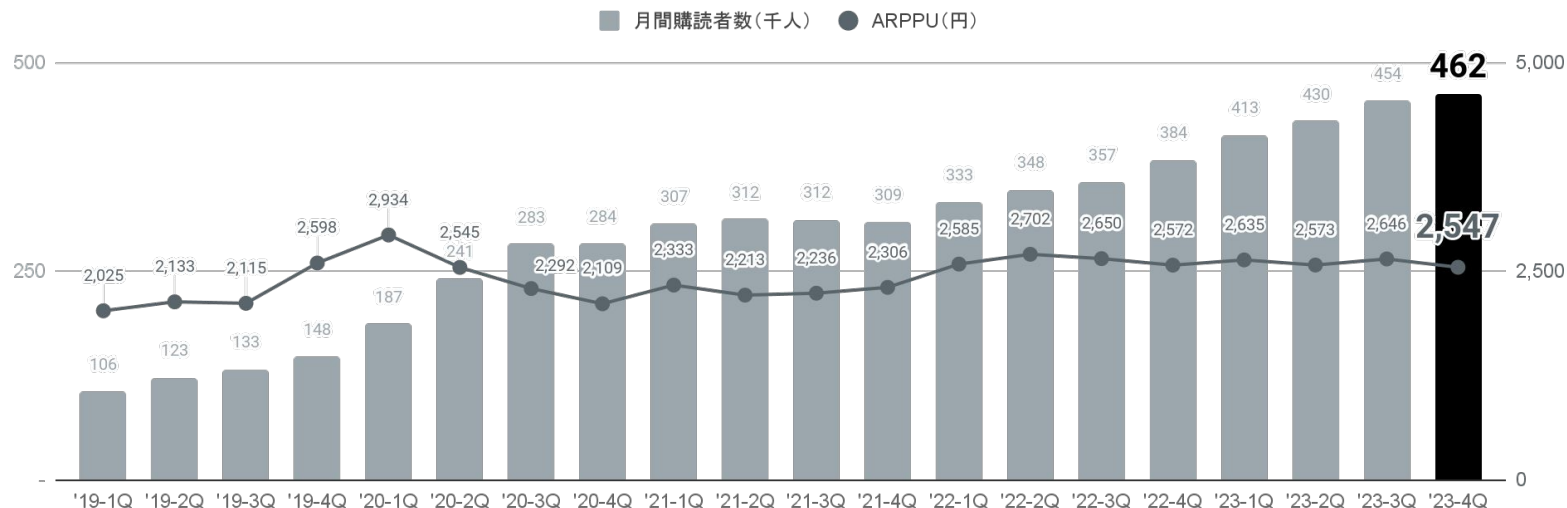
参考：テイクレートを構成する要素

テイクレートはプラットフォーム利用料と事務手数料で構成されており、プラットフォーム利用料はコンテンツの種類によって異なり、事務手数料は購読者の決済手段に応じて変動。テイクレートはこの加重平均となる。



note：購読者数とARPPU

購読者数は堅調に増加。ARPPUは2,600円前後で安定的に推移。



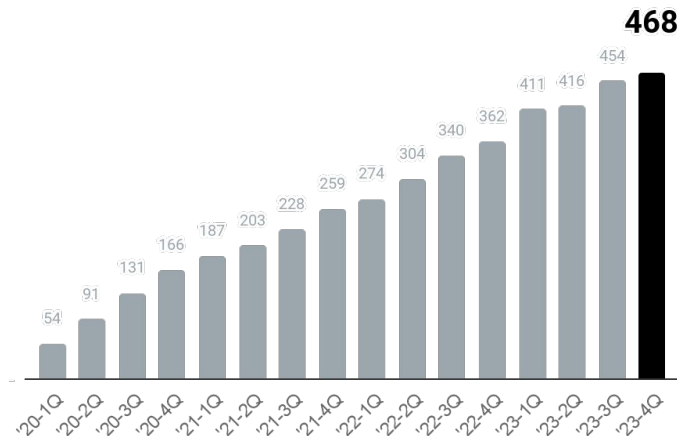
* 月間購読者数は、各四半期中にnote上で課金を実施した一月当たりの平均アカウント数。(非ログイン購入のゲストユーザーを含む)
* ARPPU=Average Revenue Per Paid Userは各四半期の購読者一人当たりの平均月間購入額。
* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

note pro : ARR / チャーンレート

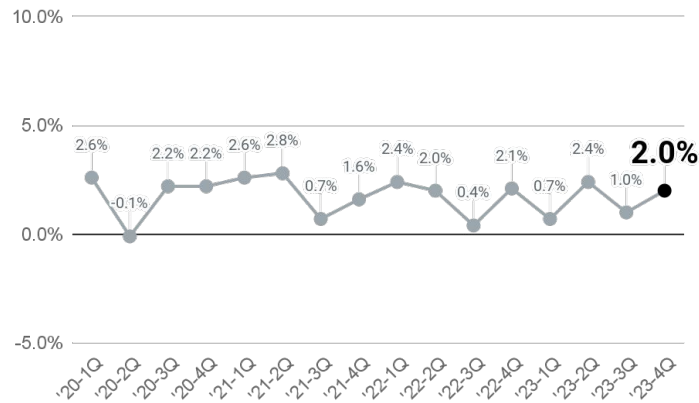
2023年2月に実施した料金改定^{※1}の効果や有料契約数の増加により、ARRは468百万円と前年同期比+29.1%増加。

ARR^{※2} (百万円)

YoY
+29.1%



平均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。

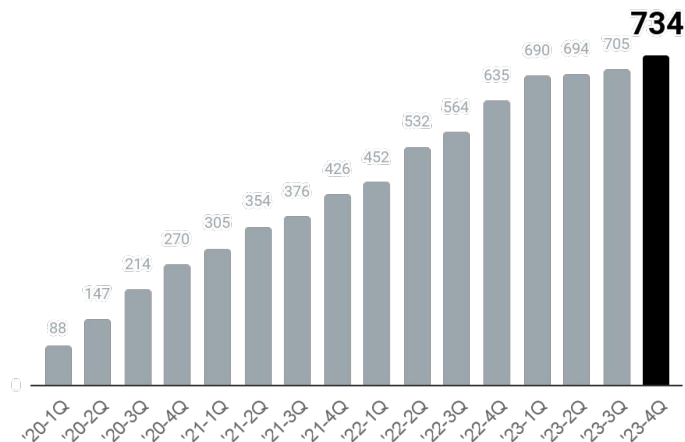
※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したものの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含む。

※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。 note inc.

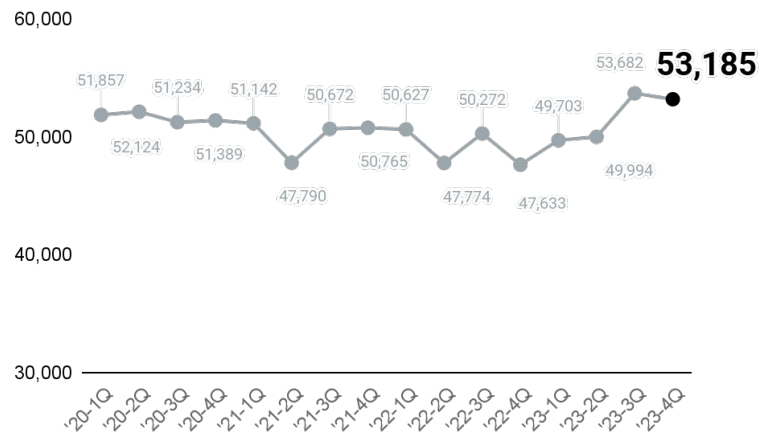
note pro：有料契約数 / ARPPU

料金改定後も新規の引き合いは継続しており、有料契約数を積み増し。2-3月に実施した3ヶ月半額キャンペーンの効果が5月末まで影響したものの、3Qから新料金での契約締結によるARRの引き上げ効果が寄与し、ARPPUが向上。

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。

バランスシート of 状況

バランスシートの状況は以下の通りであり、十分な財務健全性を確保。

2022年11月末時点

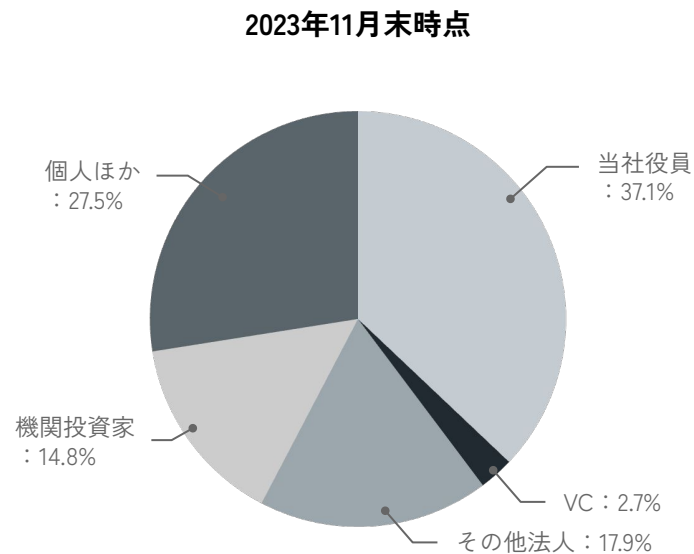
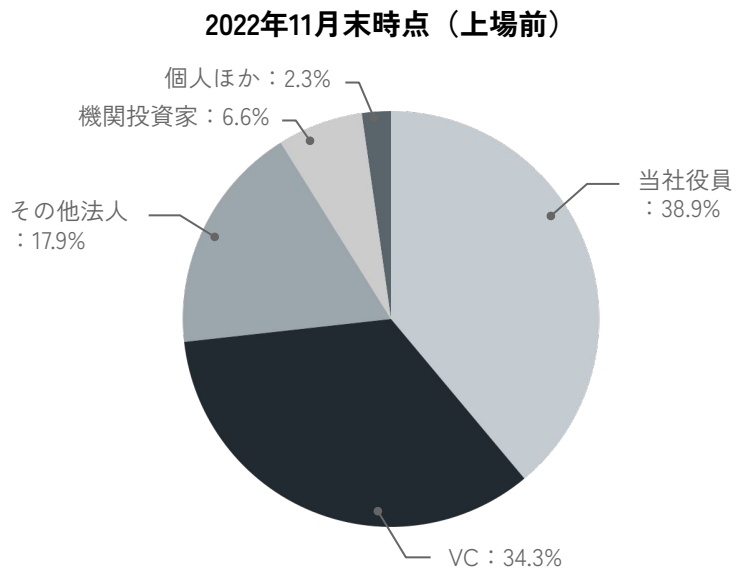
資産 3,303百万円	負債 1,485百万円
現預金 2,188	預り金 1,091
	その他負債 393
	純資産 1,817百万円
未収入金 818	株主資本 1,817
その他資産 295	

2023年11月末時点

資産 3,312百万円	負債 1,750百万円
現預金 1,988	預り金 1,295
	その他負債 455
	純資産 1,561百万円
未収入金 1,002	株主資本 1,561
その他資産 321	

株主構成の変化

上場に伴い以下の通り株主構成が変化。VCの比率は34%→2%台まで減少し、オーバーハング懸念は解消。

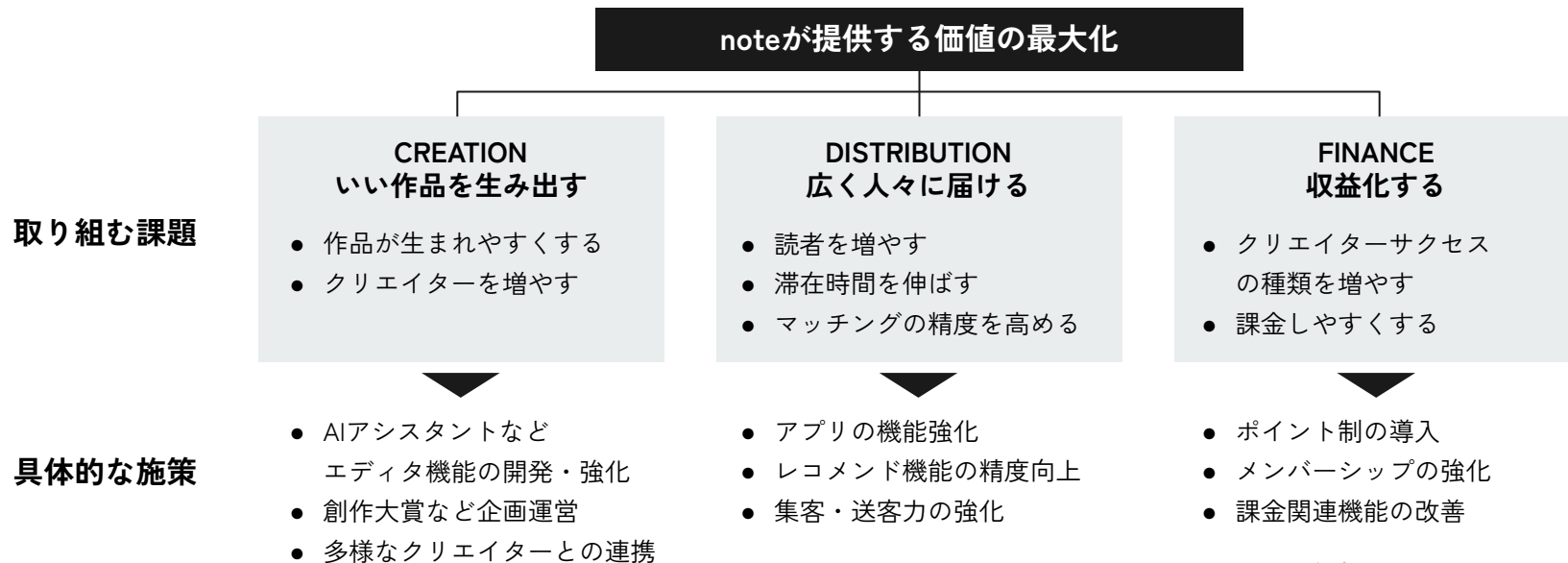


目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績概況
- 04 今後の成長戦略・業績予想**
- 05 Appendix

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。





AI関連技術の積極的な活用

サービス提供開始以来培ってきたAI関連技術への知見やデータを積極的に活用し、いち早くクリエイター向け機能「AIアシスタント(β)」を導入。さらなる開発の加速と外部展開も視野に、12月には子会社を設立。

クリエイター向け機能「AIアシスタント(β)」

クリエイターの創造性を高めて、創作を始めて続けやすくなるようにサポートするための機能として、GPTシリーズを搭載した創作支援ツール「AIアシスタント(β)」を導入。

< 主な機能 >

- 書き出しを提案する
 - アイデアや構成を提案する など
- 表現をととのえる
 - わかりやすく、エモく など
- 法人向け機能 (note pro限定)
 - プレスリリースや議事録テンプレート
 - 炎上リスクの確認

全33機能



AI子会社「note AI creative」で予定している開発

▶ **メディア運営基盤システム**
(コンテンツ分類、モデレーション、レコメンド等)

▶ **創作サポートツール**
(AIアシスタントのようなクリエイター向け機能)

▶ **業務効率化サポートツール**
(note社をはじめメディア運営等に関する業務ツール)

まずはnote社向け、noteを通じたnote proユーザー向けに展開し、将来的にはコンサル・SaaSサービス等の外部展開も検討



メディア露出の強化

noteをまだ知らない方や購入・販売をしたことがない方にnoteの魅力をより深く知っていただくため、メディア露出を強化。メディアアプローチにより広告宣伝費に頼らず3回のテレビ放映を実現、会員登録数増加等に寄与。

メディア露出強化のねらい

- **noteの認知拡大**
noteをまだ知らない方に認知を広げる
- **記事購入者の拡大**
noteならではの有益な記事がたくさん集まっていることを知っていただき、特にまだ購入したことがない方の購買意欲向上につなげる
- **クリエイター数・記事投稿数の拡大**
活躍するクリエイターの事例を紹介することで、noteでの収益化を身近に感じていただき、創作意欲向上につなげる



note proの提供価値を高める機能開発の推進

法人の情報発信に関する課題を一気通貫で解決し、note proの提供する価値を高めるべく、note proユーザー向け機能を強化。多様化する法人のニーズに対応した機能や、ビジネス成果に直結する機能の導入・強化を実施。

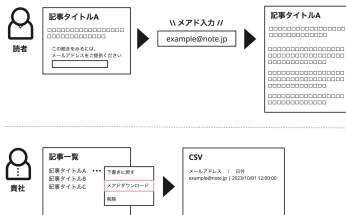
「AIアシスタントβ」 法人向け機能の提供

ChatGPTを活用し効率よく記事を書ける機能「AIアシスタントβ」において、法人向けの特別機能を用意。

- ビジネス用テンプレートの活用
 - プレスリリースの構成
 - 求人募集
 - メルマガの構成
 - 会議のアジェンダ
 - 会議の議事録
 - FAQの雛形
 - イベント告知
- 炎上リスクの確認

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

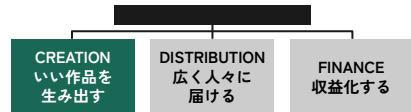
記事内にあるリンクURLのクリック数、クリック率がわかるようになり、記事の送客効果を細かく把握できるように。

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%

「自社サイトモードβ」 機能の導入

他ユーザーへの導線などnote特有の仕様を一括非表示にすることで、訪問者を自社のコンテンツに集中させ、記事間の回遊を今以上に促進できるように。





noteの街を盛り上げるコンテストの取り組み

出版社や企業と連携し、クリエイターから作品を募る「noteコンテスト」を随時開催。クリエイターに活躍機会を提供しており、メディアやIPホルダーにとってはnoteがクリエイターやコンテンツ発掘の場となっている。

少年ジャンプ+原作漫画賞

電子コミック市場が拡大するなか、新たな才能を発掘するべく、少年ジャンプ+編集部と共同で開催。文章でストーリーを創作するクリエイターの活躍の幅を広げ、これからのヒット作を担うマンガ原作者の発掘に貢献。



週刊少年マガジン原作大賞

講談社の週刊少年マガジン編集部と共同で、受賞者に連載のチャンスを提供するコンテストを開催。受賞すると週刊少年マガジン編集部の担当がつき、「週刊少年マガジン」「別冊少年マガジン」「マガジンポケット」いずれかにて連載を検討。



note創作大賞

インターネットでの創作すべてを対象とする日本最大級の投稿コンテスト「創作大賞」を開催。受賞クリエイターはデビューの機会を獲得できる。2年目となる今年は、33,981作品（76,400記事）もの応募作品が集まる。



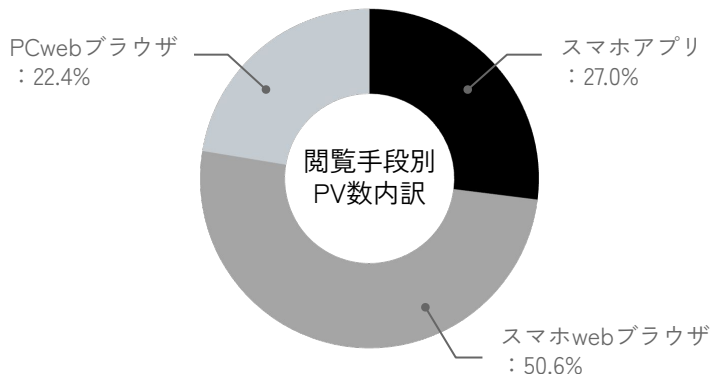


アプリの機能強化・ポイント制の導入計画

ユーザーエンゲージメントを高めること、将来的にアプリからの課金に対応することを目的に、ポイント制を導入。コンテンツの閲覧・売買頻度の向上により、GMVの拡大につなげる。

閲覧手段別 PV数内訳

アプリからの利用の場合ユーザーエンゲージメントが高く、現状PV内訳のうち3割近くがアプリとなっているが、課金ができない状況。



期待される効果



アプリ利用の増加により、記事が読まれる・買われる機会が増える



ポイントの活用により、新しい課金手法・施策が導入しやすくなる



ユーザーの利用状況が外部プラットフォームに影響されにくくなる



noteポイント機能導入

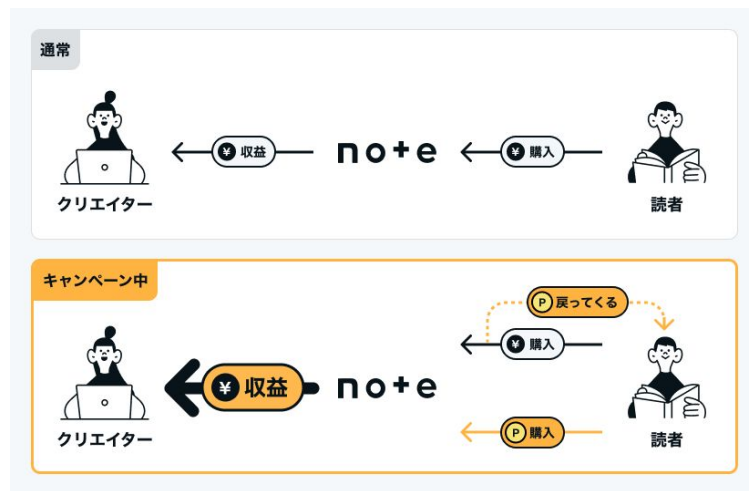
まずはブラウザ版において「noteポイント」を導入、同時に有料記事を最大20%お得に購入いただけるキャンペーン「noteポイント祭」を開催。今後も販促キャンペーンを定期的に実施し、クリエイターの収益拡大に貢献する予定。

noteポイントの導入

さまざまな条件のもとでnoteがユーザーのみなさんにnoteポイントを配布、noteポイントを受け取ったユーザーは有料記事の購入に利用できる仕組み。

< 今後やりたいこと >

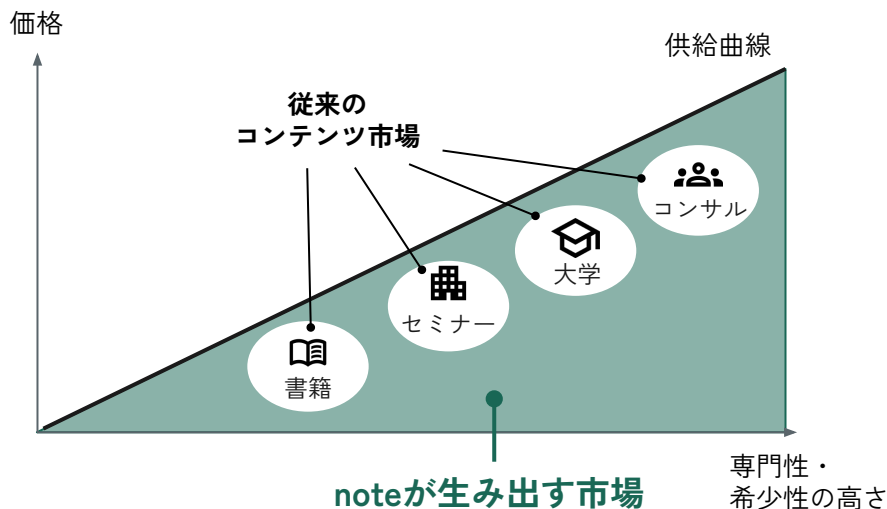
- 当社主導販促キャンペーンの開催
→2024年1月に初回キャンペーン実施
- アプリからの記事購入対応
→導入準備中（時期未定）



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

noteがアプローチするコンテンツ市場

オンラインテキストコンテンツの市場は1.6兆円（noteGMVのシェアは0.9%）、デジタルコンテンツは9.2兆円の市場が存在。noteはデジタルコンテンツの流通を促進するプラットフォームであり、今後もコンテンツのデジタル化・EC化の進展に伴いTAMが拡大し、シェアも高めていくことができると想定。



※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（2023年6月）」市場規模は2021年のもの。

※2 出典：一般社団法人日本経済団体連合会「Entertainment Contents ∞ 2023（2023年4月）」市場規模は2021年のもの。

※3 2023年度の数値。

noteのエコシステムを拡張させ、新たなクリエイターサクセスを創出

「note.com」を軸とする既存のnoteのエコシステムを拡張させ、法人向けサービスの強化、特定ジャンルに特化した新メディアの立ち上げ等、より多くの多様なクリエイターサクセスを創出していく。

noteのエコシステムの拡張

noteのツールを 利用する メディア/企業

noteの技術を活用し
note proやAIなどの
機能を提供

ビジネス機能強化
外部への提供

note.com

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

重点カテゴリの
深耕

note.com外の 新サービス

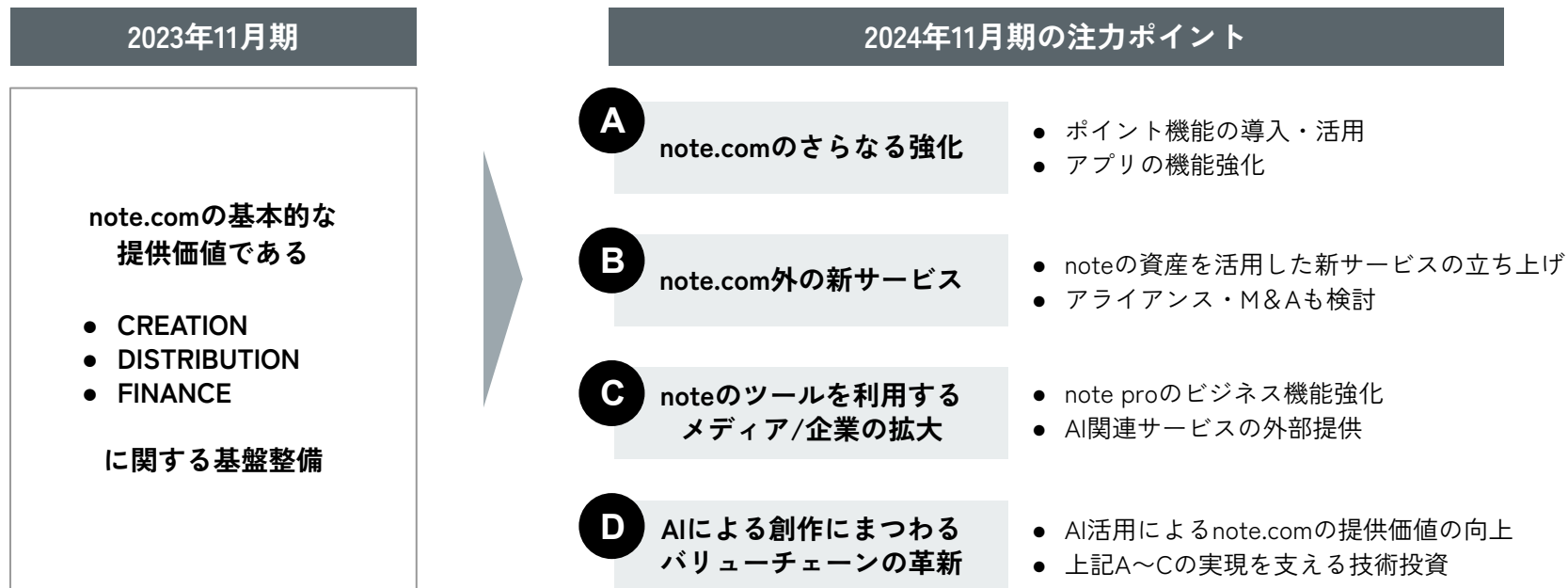
noteの資産を活用し
特定カテゴリに特化した
新サービス立ち上げ

AIによる、創作にまつわるバリューチェーンの革新

AI関連技術を積極的に活用し、上記を高い次元で実現する

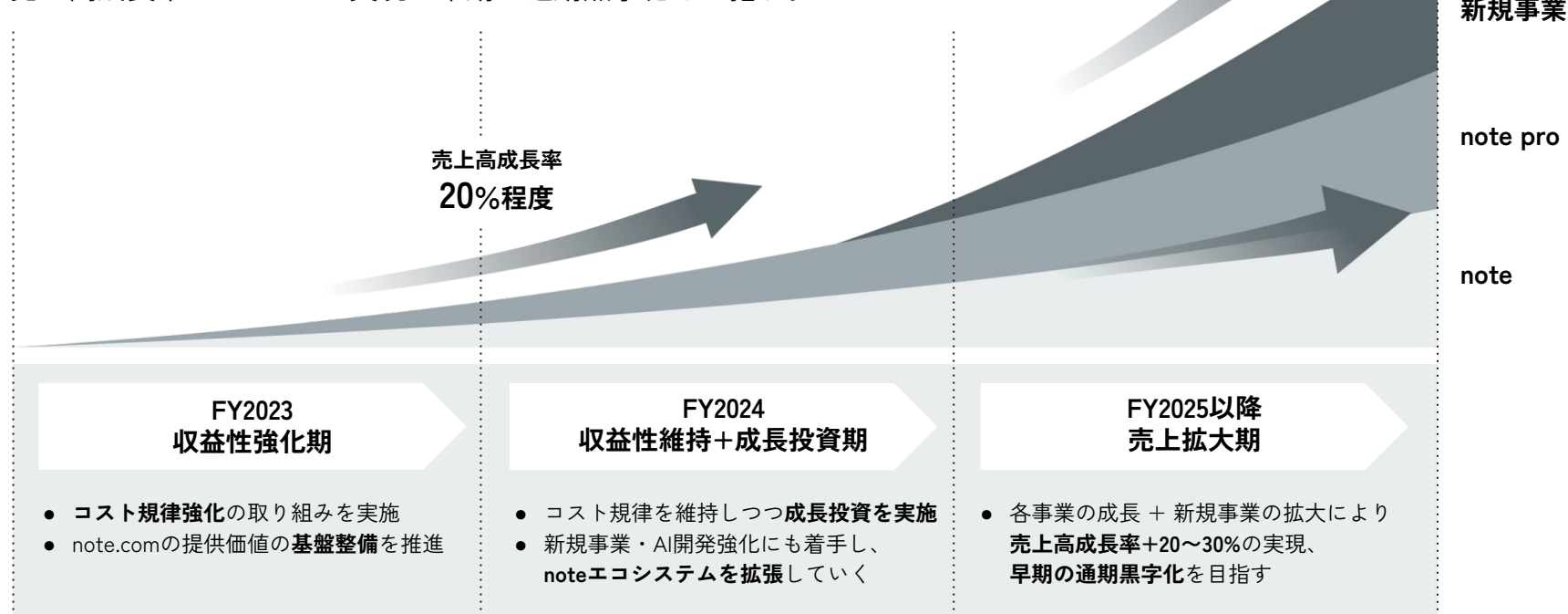
2024年11月期の注カポイント

noteのエコシステムを拡張していくため、2024年11月期は以下の4点に重点的に取り組む。



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、
売上高成長率+20~30%の実現と早期の通期黒字化を目指す。



中長期的な業績見通し・財務方針

中長期的な業績見通しや財務方針については、下記の通り。

売上

- note・note proを中心に、各事業の拡大により成長率を緩めず継続的な成長を目指す
- noteエコシステム拡大のため新規事業にも取り組み、**売上高成長率+20~30%を目指す**

利益

- 売上成長と収益性のバランスを重視し、人材を中心とした戦略的な投資を行う
- 引き続き**早期の通期黒字化を目指す**

プラットフォーム の規模

- noteのプラットフォームとしての魅力をさらに高めながら、noteエコシステムを拡大することで
noteID数1,000万を早期に達成する

財務

- 現預金の水準は十分であり、さらに12億円の借入枠を設定し**機動的な資金調達手段を確保済み**
- 引き続き積極的なIR活動により、**株価の向上・出来高の増大に取り組む**

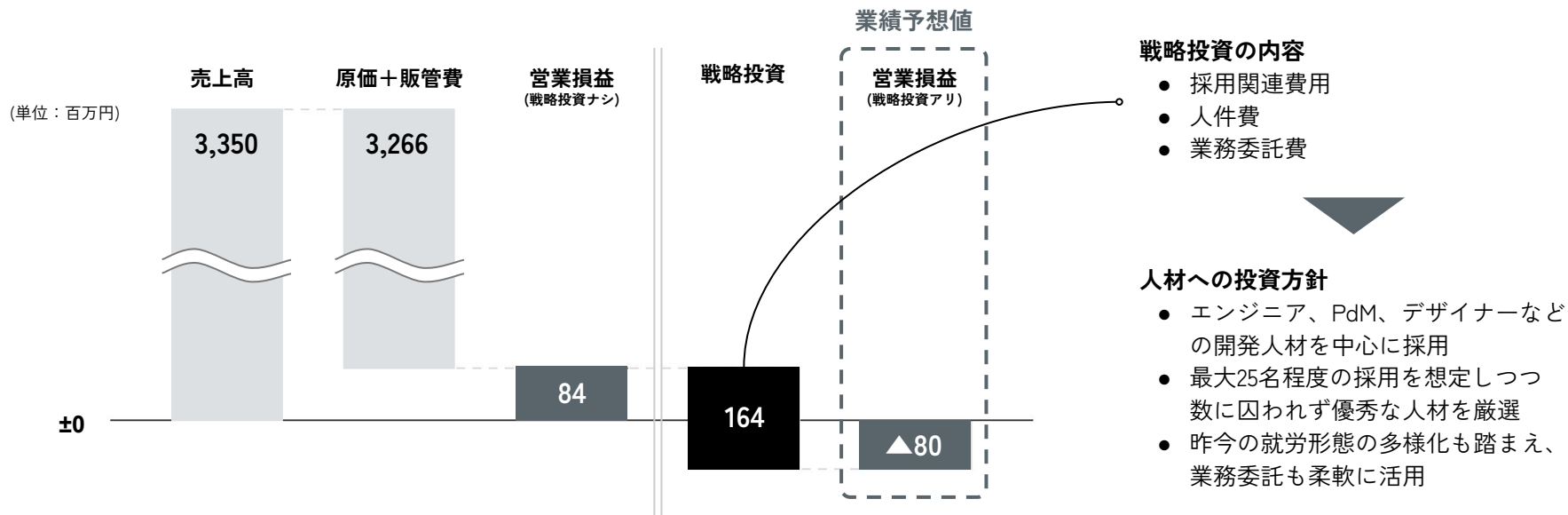
2024年11月期業績予想

2024年11月期は、事業成長による売上高の増加を見込み、黒字化に大きく近づく想定。また、主に新規事業に向けた人件費への戦略投資を計画しており、業績予想は下記のとおり。

単位：百万円	2024年11月期 通期業績予想	2023年11月期 通期実績	対前年増加率
売上高	3,350	2,777	+20.6%
売上総利益	3,100	2,567	+20.8%
営業利益/損失	▲80	▲380	—
経常利益/損失	▲80	▲413	—
当期純利益/損失	▲82	▲414	—





業績予想のイメージ

FY24の売上高は成長率+20%以上を計画し、戦略投資を除くと黒字想定。一方で、FY24は新規採用等を通じた人材への戦略投資を行うことを想定しており、最終的な利益としては赤字の予想。



2024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FY23程度の成長率で拡大、法人向けサービスは一時減速を想定。新規事業の売上貢献は今期予想においては織り込んでいない。

	2022年11月期 売上高(百万円)	2023年11月期 売上高(百万円)	2023年11月期 売上成長率	2024年11月期 売上高見通し	補足
note	1,829	2,213	+21.0%		ポイント制導入等新たな取り組みによりFY23程度の成長率を見込む
note pro	312	427	+36.7%		増額改定効果やビジネス機能強化によりFY23程度の成長率を見込む
法人向けサービス	105	121	+16.0%		他事業の成長を優先するためFY24は売上の減少を想定
その他（新規事業含む）	69	13	▲80.1%		新規事業による売上貢献は織り込まず来期以降に実現すると想定
合計	2,317	2,777	+19.9%	+20.6%	

目次

01 会社概要

02 事業概要

03 業績概況

04 今後の成長戦略・業績予想

05 Appendix

IRの取り組みについて

当社は、株主・投資家の皆さまはさらなる成長のための強力なサポーターであると認識しており、重要なステークホルダーである株主・投資家の皆さまとの信頼関係の構築のため、引き続き積極的にIRに取り組んでまいります。現在、以下の個人投資家向けイベントへの登壇を予定しております。機会がありましたらぜひご参加ください。

4月30日(火)

- **グロースキャピタルIRセミナー** ※募集開始前につき詳細未定
開催形式：オンライン開催 登壇者：代表取締役CEO 加藤貞顕

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」を共同運営しています。

※2024年2月1日時点



参加企業数

72 社

フォロワー数

1,400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>

当社のIR情報発信について

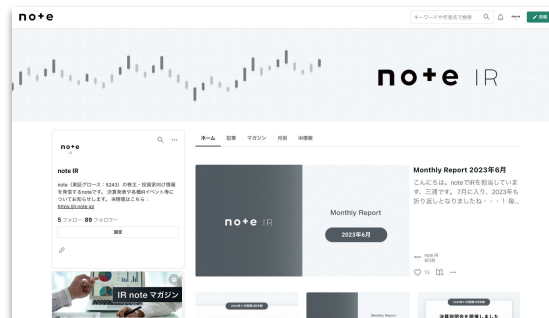
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認くださいいただけます。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



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

■ IR note



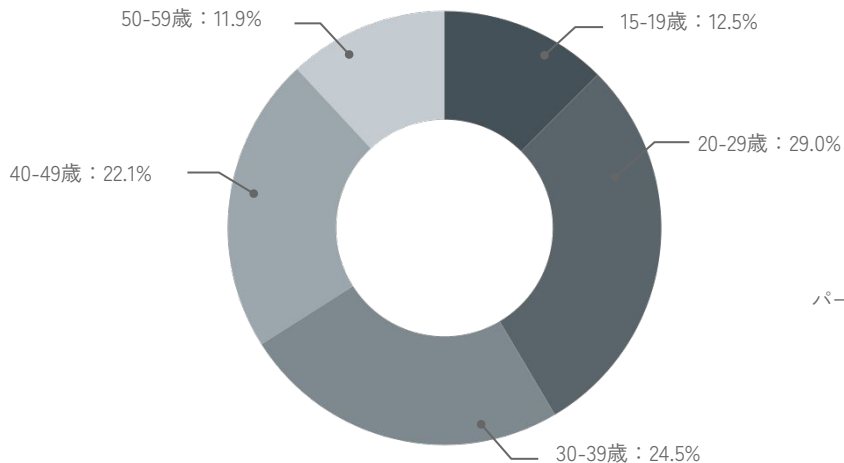
https://note.com/note_ir



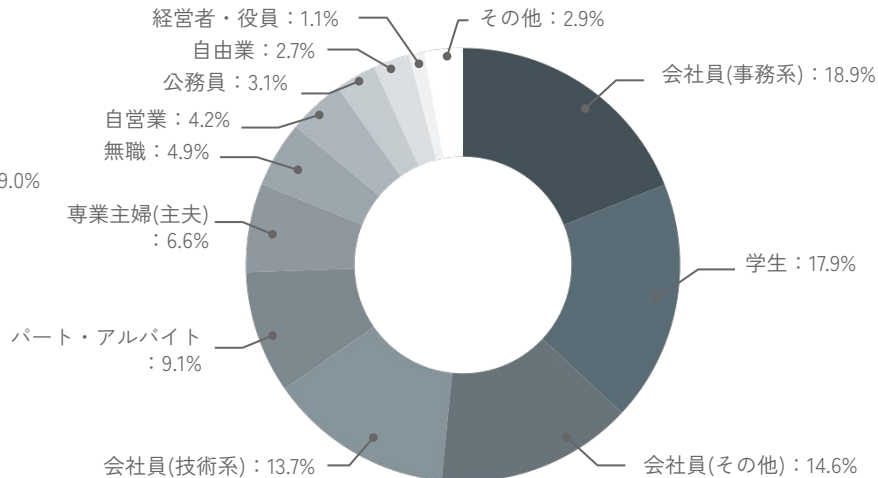
note利用者データ (1) 利用者属性

年齢層・職業に大きな偏りはなく、幅広い年代のさまざまな方に利用されている。

note利用者における年齢別割合



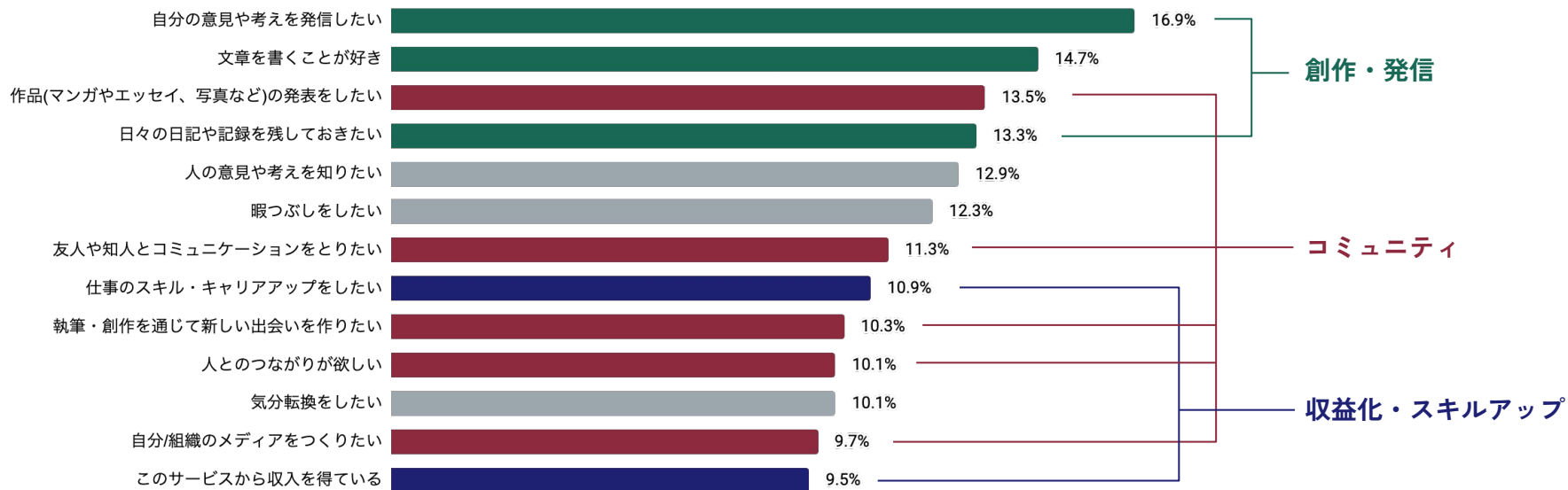
note利用者における職業別割合



* 調査委託先：マクロミル
回答者：性別・年代・地域で人口構成比に合わせて割付されたアンケート回答者のうちnote閲覧または投稿経験のあると回答した方1,008名 調査時期：2023年2月

note利用者データ (2) noteを書く理由

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。

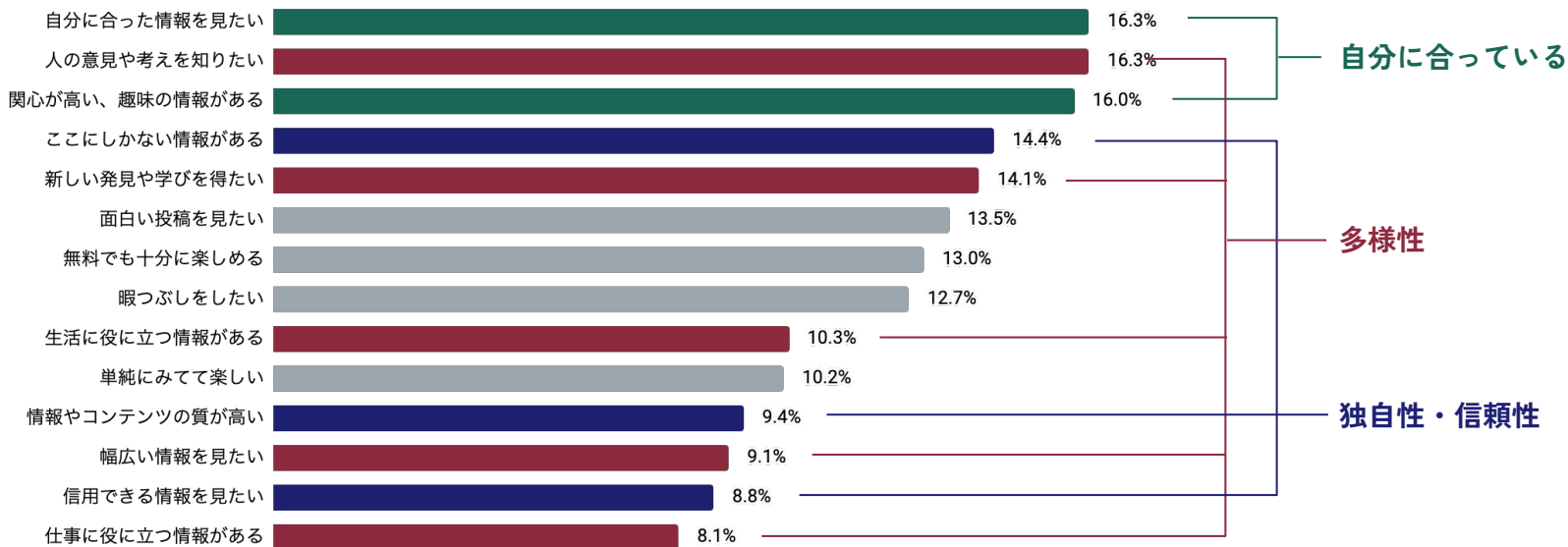


* 調査委託先：マクロミル

回答者：性別・年代・地域で人口構成比に合わせて割付されたアンケート回答者のうちnote閲覧または投稿経験のあると回答した方1,008名 調査時期：2023年2月

note利用者データ (3) 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。

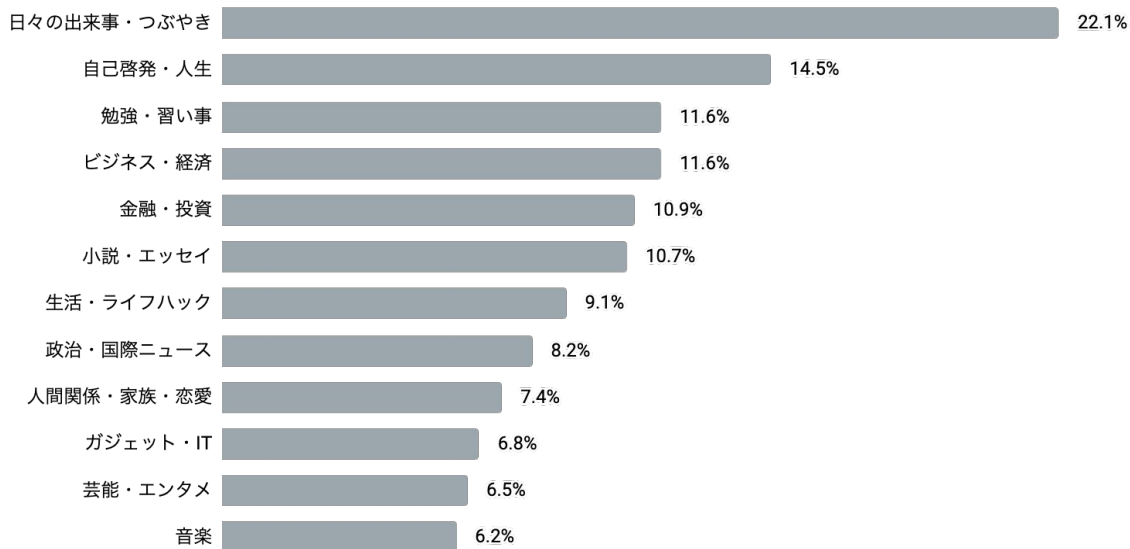


* 調査委託先：マクロミル

回答者：性別・年代・地域で人口構成比に合わせて割付されたアンケート回答者のうちnote閲覧または投稿経験のあると回答した方1,008名 調査時期：2023年2月

note利用者データ (4) noteで読むジャンル

幅広い利用者が集まるプラットフォームとなっているため、読まれるジャンルも多岐にわたる。



* 調査委託先：マクロミル

回答者：性別・年代・地域で人口構成比に合わせて割付されたアンケート回答者のうちnote閲覧または投稿経験のあると回答した方1,008名 調査時期：2023年2月

クリエイター紹介



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

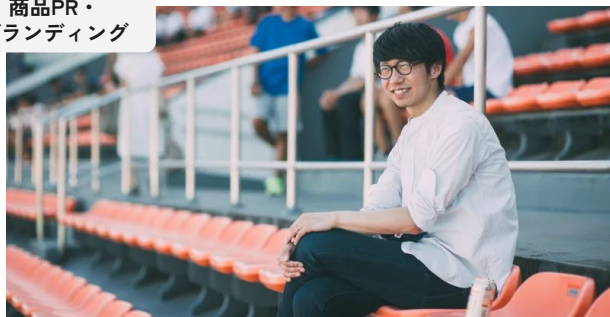
- ✓記事が話題になったことで、半年で作家として独立
- ✓noteの記事が書籍化・ドラマ化



プレミアムドラマ
家族だから愛したんじゃないって、愛したのが家族だった

note proクリエイターの声

商品PR・
ブランディング



キリンホールディングス

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・インナー
コミュニケーション



NEC ネットズエスアイ

noteを使い始めたきっかけ

連結で7,500名を超える社員がおり、全員に情報をしっかりと伝えるためにはコミュニケーションを活性化させる発信が不可欠だった。社員へ情報を浸透するためには、キレイな情報だけでなく、書き手の内情や想いの乗った「手触り」のある情報発信が必要であり、新入社員や中途社員が入社後にギャップを感じないためにも、こうした発信が重要だと考えている。

noteを使って起きた変化

- ✓ ”社内の風通しの良さ”のスコアが3.20→3.75にUP
- ✓ 採用エントリー数1.62倍、選考参加数1.22倍に増加

note inc.

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