

2025 年 11 月 4 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 3 四半期決算)

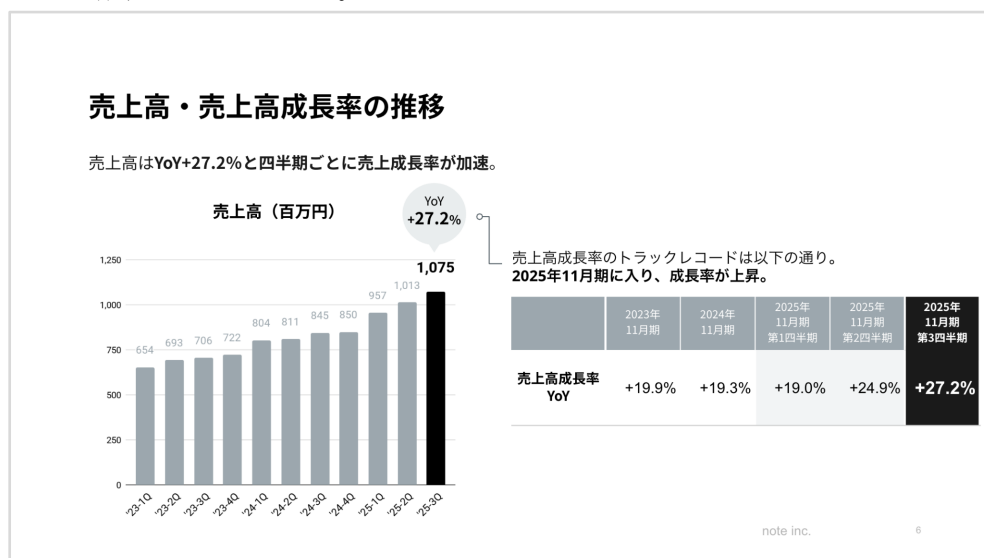
日頃より当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

2025 年 10 月 7 日 (火) に公表した 2025 年 11 月期第 3 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 3 四半期決算において、売上高成長率がさらに高まっている背景は。

A. 下記の画像に示すとおり、第 3 四半期の売上高成長率は YoY+27.2%と、第 1 四半期+19.0%、第 2 四半期+24.9%から、さらに成長が加速しました。



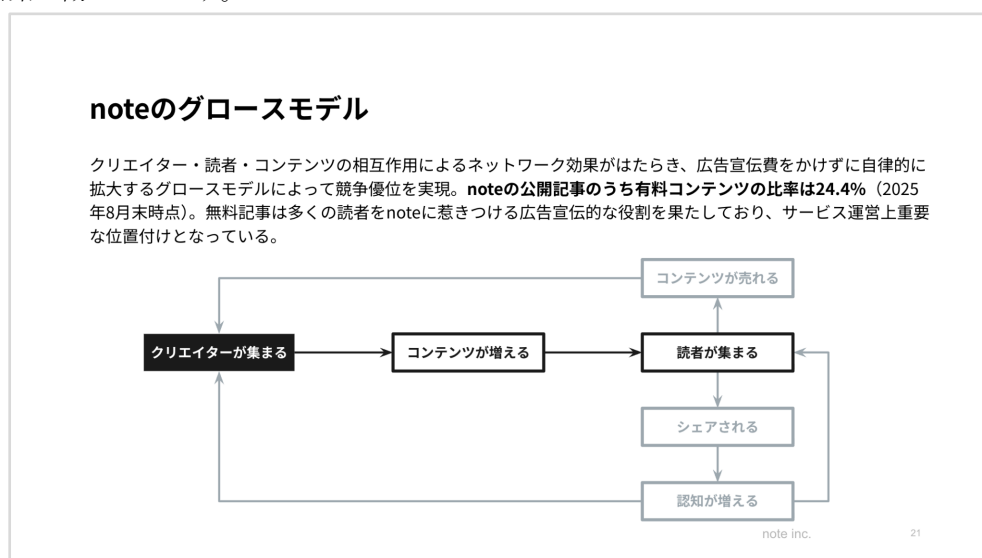
これは note 事業・note pro 事業・新規事業 (TALES の IP 開発事業) のすべてが順調に伸びていることが要因ですが、主力事業である note 事業の GMV 拡大が伸びを牽引しています。

GMV が拡大している理由の 1 つは、生成 AI の普及による効果です。

生成 AI の普及によりクリエイター・コンテンツが増えていることに加え、コンテンツと読者のマッチング精度向上・AI 検索からの流入増加といった効果もあり、コンテンツの創作／購読・購買の両面でポジティブな影響が生じています。



これに加え、プラットフォームのネットワーク効果が効いていることも要因のひとつです。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」（下記の図参照）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。



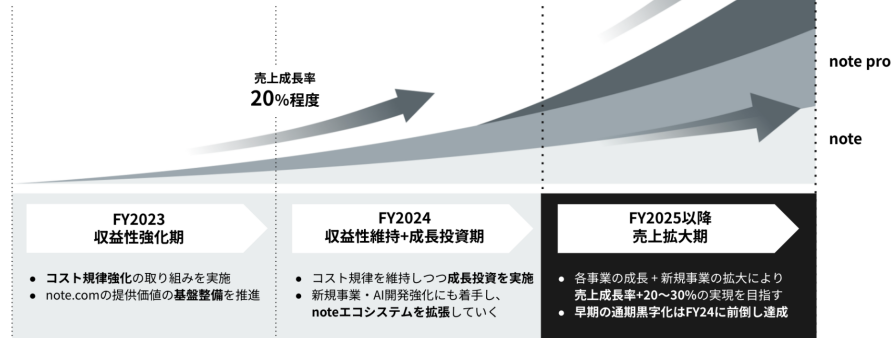
Q. 今後も売上成長の加速は続くともっているか。

A. 生成 AI の普及は今後も継続するトレンドだと思いますし、プラットフォームのネットワーク効果は規模が大きくなるほど強まるので、比較的高い成長率での売上成長が続くものと考えています。

以前から下記の図のとおり、note 事業・note pro 事業・新規事業の成長により 2025 年 11 月期以降売上成長率 20-30%程度を目指すとお伝えしてきました。今後も各事業をさらに成長させることで、高い成長率を維持し、さらに引き上げられるよう取り組んでいきたいと考えています。

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.

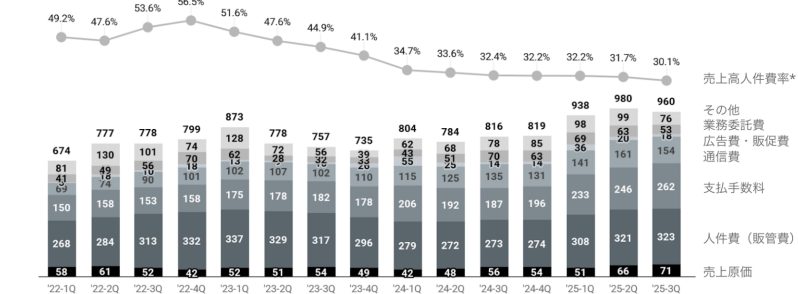
64

Q. コスト削減が進んでいるようだが、その内容・背景は。

A. 売上原価・販管費は基本的には事業規模が拡大すると増えるものですが、できる限りその増加率を抑えられるよう、さまざまな工夫を重ねています。第3四半期では、通信費のマネジメントがコスト削減につながったほか、業務におけるAI活用推進により業務委託費用が抑えられています。そのほか採用関連費用については、上期に採用が大きく進んだため下期は厳選採用の方針に変更したことにより減少しています。

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、採用関連費用や業務委託費の減少、通信費の圧縮等により費用は2Qから減少。人件費は微増も、売上高の拡大により売上高人件費率は低下が続く。



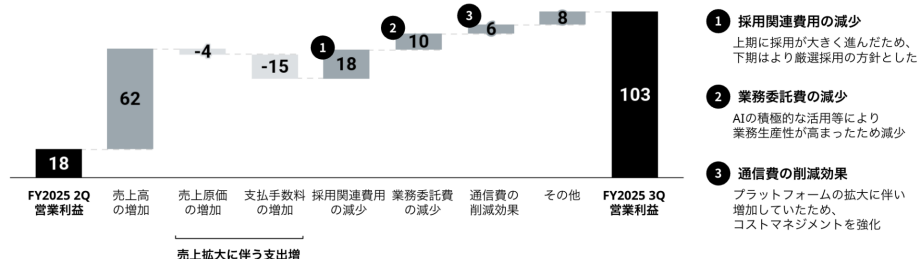
* 合計値からは減価償却費・株式報酬費用・その他一時費用を除く
* 人件費（販管費）は販管費の総手当、法定福利費、福利厚生費を合計したもの
* 売上高人件費率は、人件費（販管費）÷売上高で算出したもの

note inc.

19

大幅増益となった要因（2025 2Q vs 3Q 営業利益比較）

売上成長の加速により、売上高が+62百万円と大幅成長。さらに事業運営や開発においてAIを積極的に活用し業務委託・採用関連費用を抑えたことや、通信費のマネジメント等による費用削減効果も寄与。

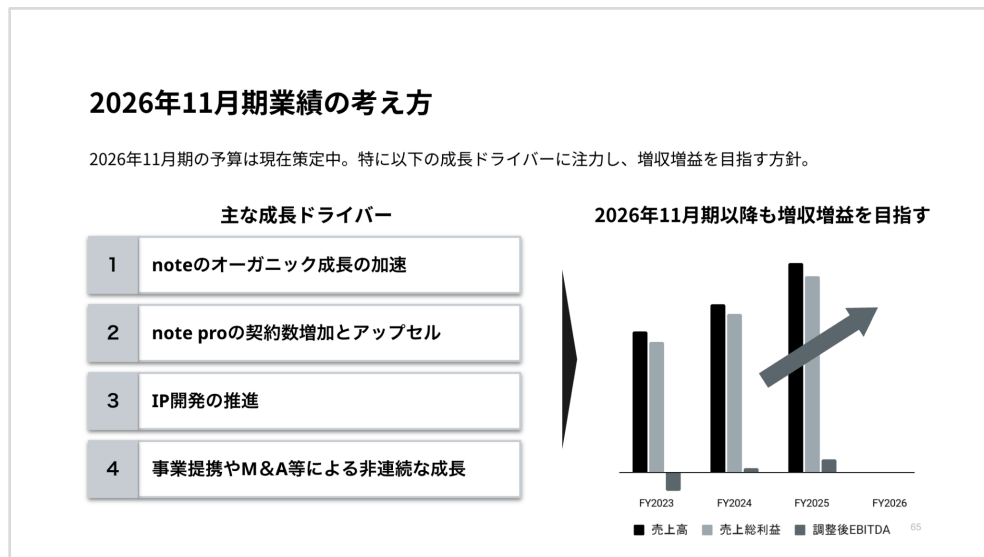


note inc.

8

Q. 来期の見通しは。成長ドライバーとなるのはどの事業か。

A. 具体的な業績予想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が、下記の図に記載の4つの成長ドライバーを中心に推進し、増収増益を目指します。



4つの成長ドライバーの中では特にIP開発事業に力を入れて取り組み、早期にnote事業・note pro事業に次ぐ第三の柱にしていきたいと考えていますが、主力事業であるnote事業も引き続き高い成長率を実現できるとみているため、業績を牽引するのはnote事業になる見込みです。

Q. 来期はM&Aや事業提携を強化するとのことだが、こういった企業のM&Aを考えているのか。

A. 当社は下記の図で示しているnoteエコシステムの拡大を成長戦略として取り組んでいます。そのため、noteエコシステムの拡大につながる企業のM&Aや事業提携、大手企業とのアライアンスなどを幅広く検討しています。具体例としてはCtoCサービスでnoteとシナジーが見込める企業や、IPを持っていたり開発したりしている企業などが挙げられます。ただし、既存事業も順調に成長しており、成長のためにM&Aが必須というわけではないので、シナジーが発揮できると考えられる企業を厳選する考えです。



Q. noteのSEOが強いのは、Googleとの資本業務提携が影響しているのか。

A. 2025年1月にGoogle社から出資を受けていますが、そのために当社が優遇されているということはなく、あくまで一般的なSEO基準に基づいて評価されているものと認識しています。SEOでは専門性や信頼性の高さが重視されると言われています。noteには質の高い記事がたくさん集まっているため、SEOが強い

ではないかと考えています。

Q. WEB における行動が Google 検索から AI 検索へと変化していると言われていたが、note にはどう影響しているか。

A. note は SEO が強いので、Google 検索から AI 検索へと変化するとサイトへの流入が減るのではないかと、と言われることがあります。しかし実態としては、note は SEO だけでなく AI 検索にも強いいため、むしろほかの WEB ページに比べて優位性が高まっていると認識しています。

調査によると（※）、AI に選ばれ読者に読まれる記事の特徴として、書き手の経験や専門性に基づいて深掘りされたコンテンツであることや、見出しや目次で構造化され、情報が整理されている読みやすい記事であることがあります。こうした特徴が note にマッチしているため、note はほかのサイトに比べて生成 AI 経由の流入獲得数が多い傾向になっています。今後、コンテンツを読んでもらうには note に投稿しよう、という流れにつながっていく可能性もあると考えています。

※note の生成 AI 流入・検索流入獲得における優位性を実証する調査レポートを公開しました。こちらも含めてご確認ください。

<https://note.jp/n/n25805fb74add>

Q. 生成 AI の普及により、質の低いコンテンツが増えるリスクはないのか。

A. 生成 AI によってコンテンツの創作が効率化が進むと、質が低くてもとにかくコンテンツを量産しようとする人も出てくるリスクがあると認識しています。一方で、生成 AI はコンテンツの質を高めたり、質の高いコンテンツを生み出すクリエイターの生産性を高めるポジティブな効果もあります。生成 AI の利用に関わらず質の高いコンテンツがしっかりと必要な人に届くように仕組みを整えていく必要性が高まっているということです。

当社は以前からプラットフォームの健全性を保つため、AI を活用したコンテンツのチェックやパトロールを実施しています。生成 AI を活用して機械的に大量に投稿されていると思われるコンテンツがあれば note 上での表示頻度を落とすなど、コントロールをしています。今後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、コンテンツのクオリティをチェックする精度を高め、最適な読者に届ける仕組みを強化していきます。

以上

<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>