

no+e

2023年11月期 決算説明資料

2024.1.11 note株式会社（東証グロース：5243）



目次

- 01 決算概要
- 02 直近の取り組み
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する方針
- 06 お知らせ

目次

- 01 決算概要
- 02 直近の取り組み
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する方針
- 06 お知らせ

決算ハイライト

2023年11月期 決算概要

- **営業利益**は売上成長並びにコストマネジメント強化により**4Qは▲16百万円**となり、1Qの▲221百万円、2Qの▲88百万円、3Qの▲53百万円から**さらに赤字幅が縮小**。
- note proや法人向けサービスの増加により、売上高は722百万円（前年同期比+22.9%）、売上総利益は672百万円（前年同期比+23.4%）と引き続き成長。

note事業

- **4QのGMVは3,528百万円**と3Qから横ばいとなったものの、**通期のGMVは13,719百万円**（前期対比+23.0%）に拡大。

note pro事業

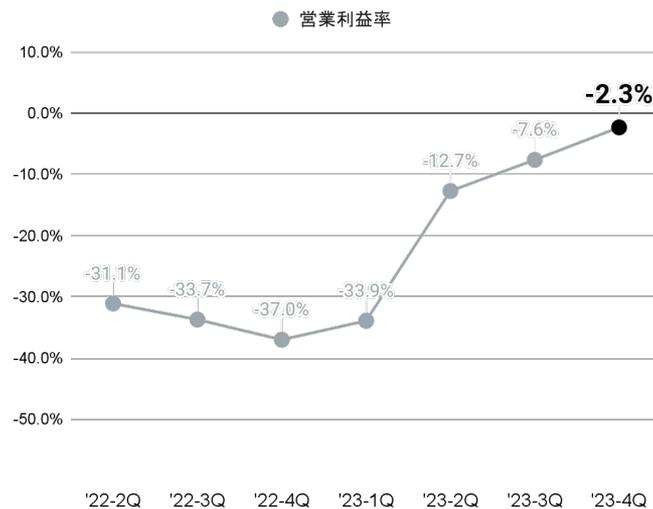
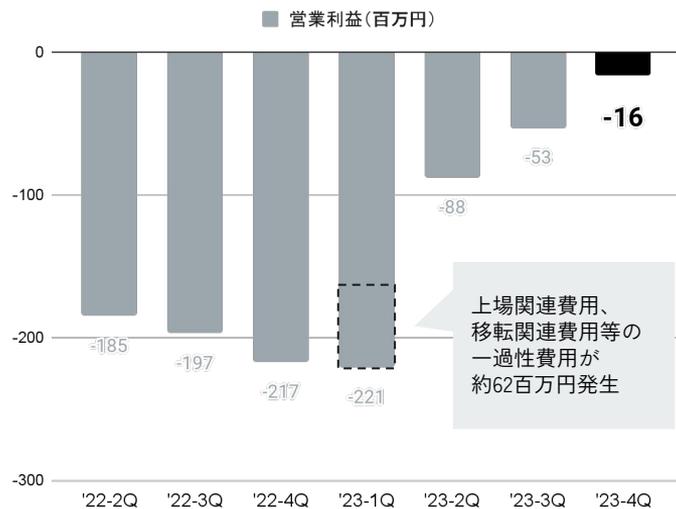
- 新規契約の積み増しにより**有料契約数は734件**（前期末比+99件）に拡大し、**ARRは468百万円**（前年同期比+29.1%）に拡大。

2024年11月期 通期業績予想

- 事業成長による売上高の増加、各利益指標の増加基調での推移を想定。人件費への戦略投資を計画していることを踏まえ、通期業績予想を公表。（詳細はp.42参照）

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。



2023年11月期 KPIサマリー

重視するKPIの推移は以下の通り。各指標とも順調に成長。

note 四半期GMV（流通総額）

3,528 百万円

（前年同期比 +19.6%）

note pro ARR

468 百万円

（前年同期比 +29.1%）

累計会員登録者数

733 万人

（前年同期比 +25.4%）

公開コンテンツ数

3,986 万件

（前年同期比 +32.5%）

累計ユニーククリエイター数

127 万人

（前年同期比 +18.7%）

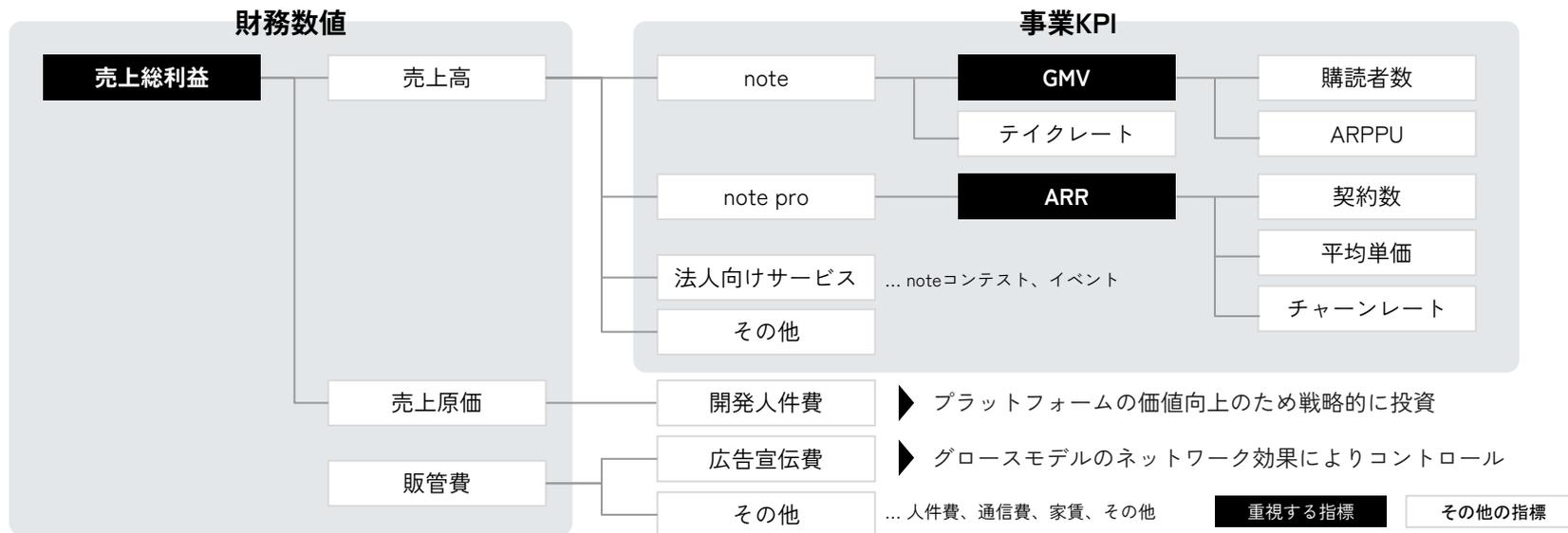
2023年11月期 業績サマリー

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	—

参考：財務構造と重視する指標

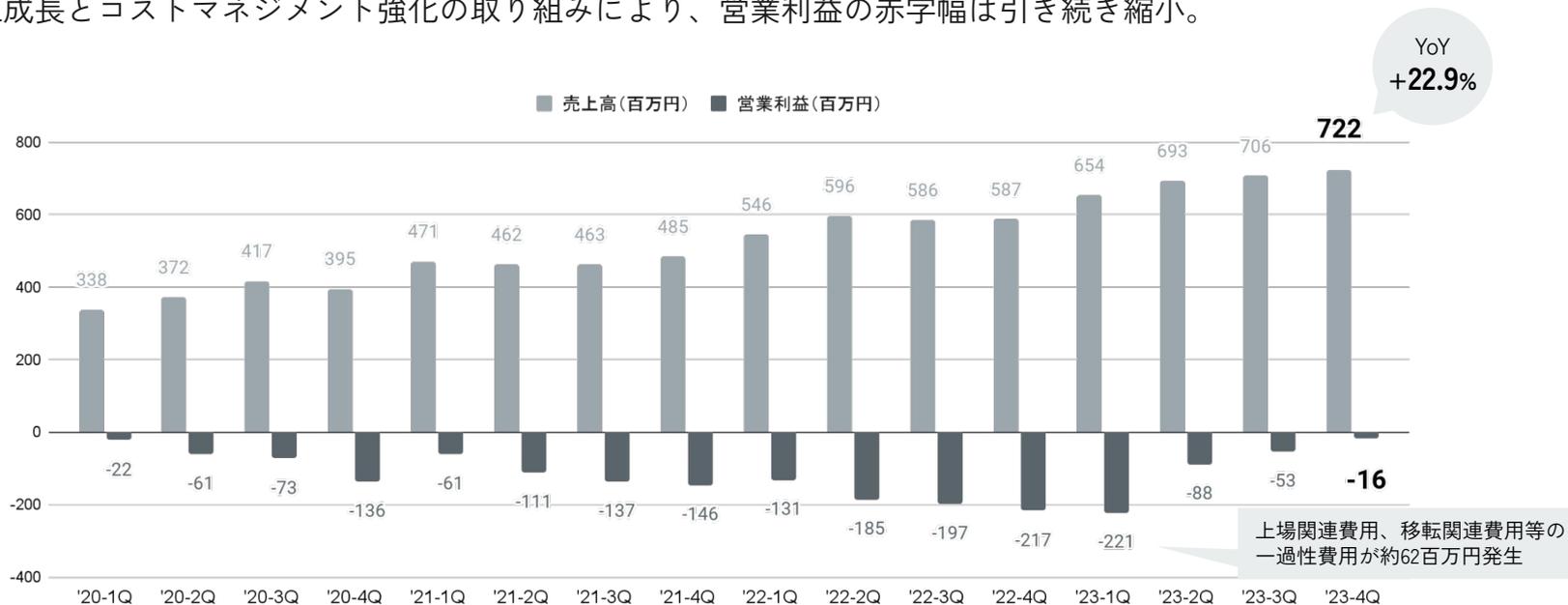
財務指標のうち売上総利益を最重視し、最大化を目指す。そのためプラットフォームのネットワーク効果を働かせ、広告宣伝費等コストを抑制しつつ、noteのGMV・note proのARRを事業KPIと設定し、売上高を成長させる方針。



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。

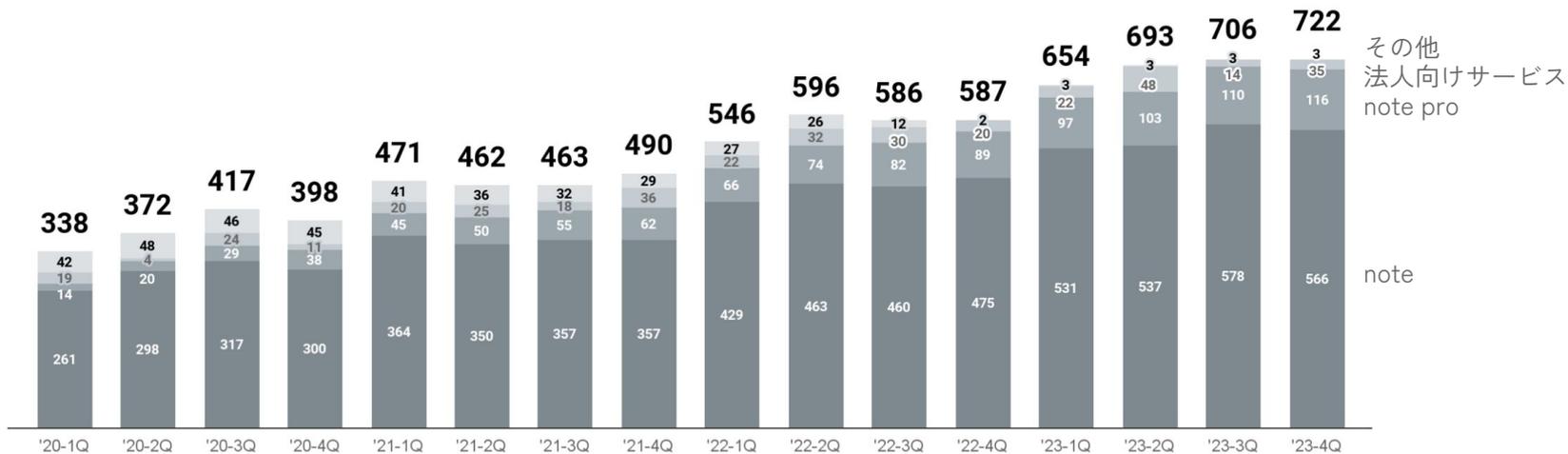
売上成長とコストマネジメント強化の取り組みにより、営業利益の赤字幅は引き続き縮小。



売上高 内訳の推移

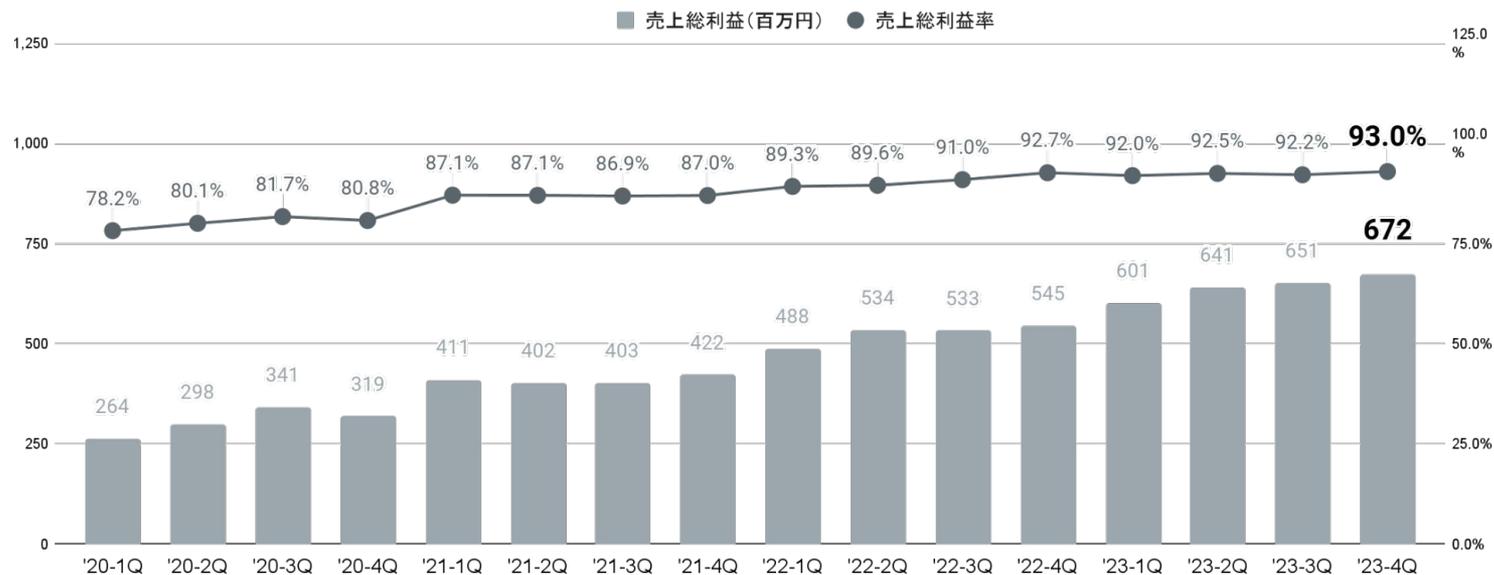
noteは3Qに比べ微減となったものの、note pro・法人向けサービスが拡大し、売上高合計は増加。

売上高内訳（百万円）



売上総利益・売上総利益率 四半期推移

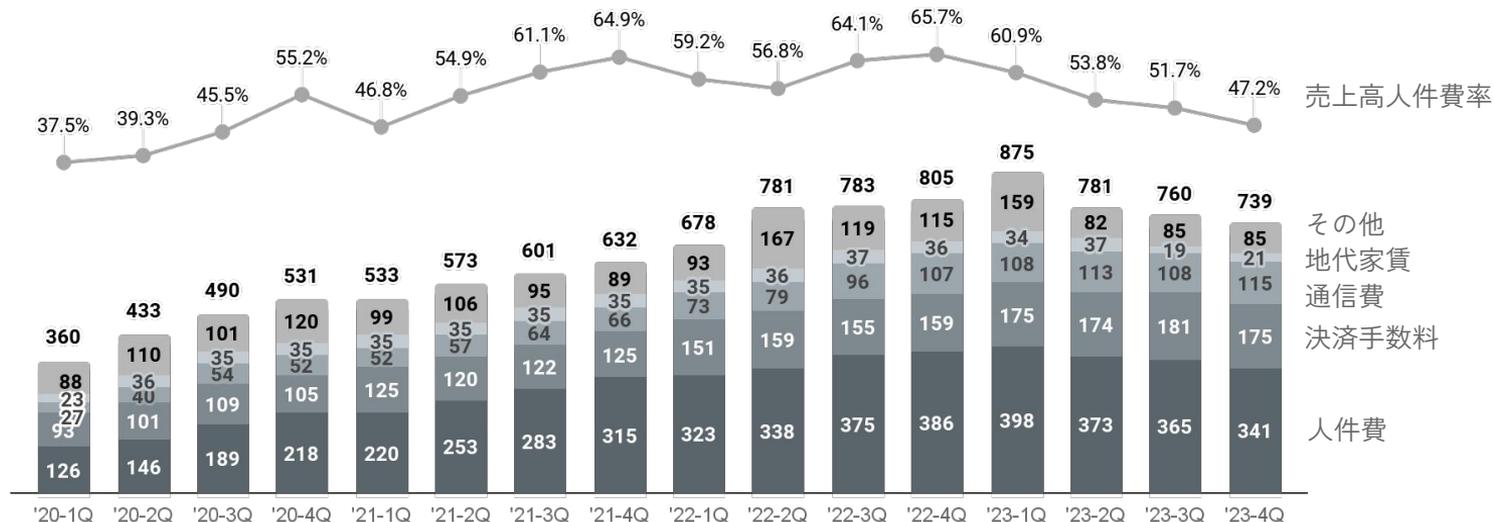
重要指標としている売上総利益は着実に拡大。売上総利益率も9割超と高水準で推移。



note inc.

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。

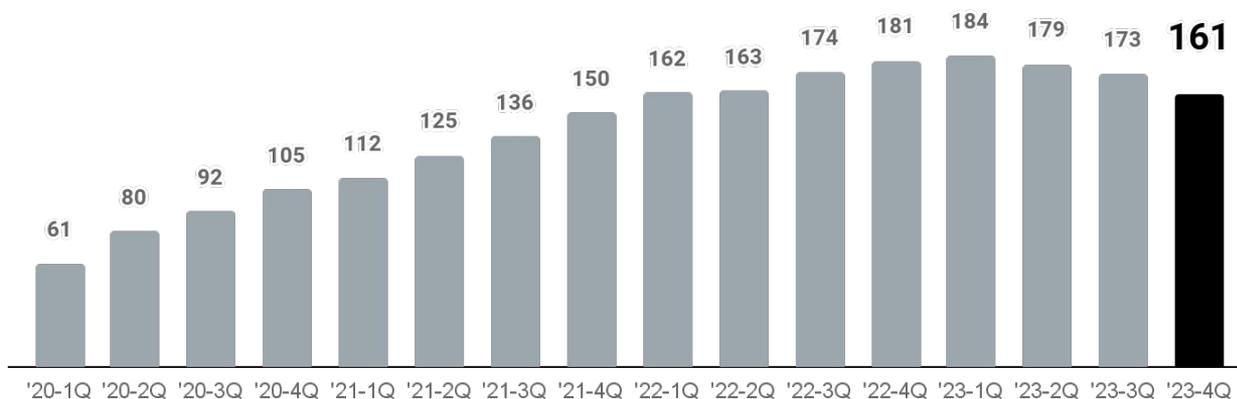


* 数値は売上原価・販管費に計上されたものをそれぞれ合計したもの
 * 人件費は給与手当、通勤手当、法定福利費、福利厚生費、および採用教育費を合計したもの

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）

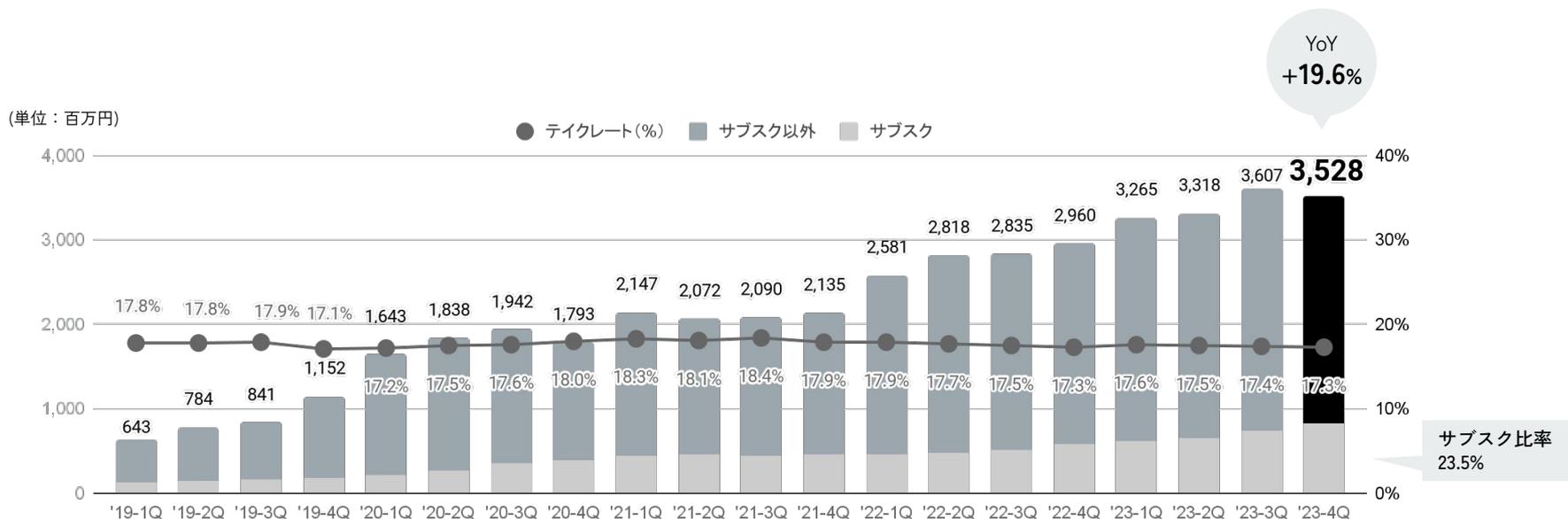


* 人員数は正社員及び契約社員の合算で算出しており、取締役・臨時雇用者は含まない。

* 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。

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。



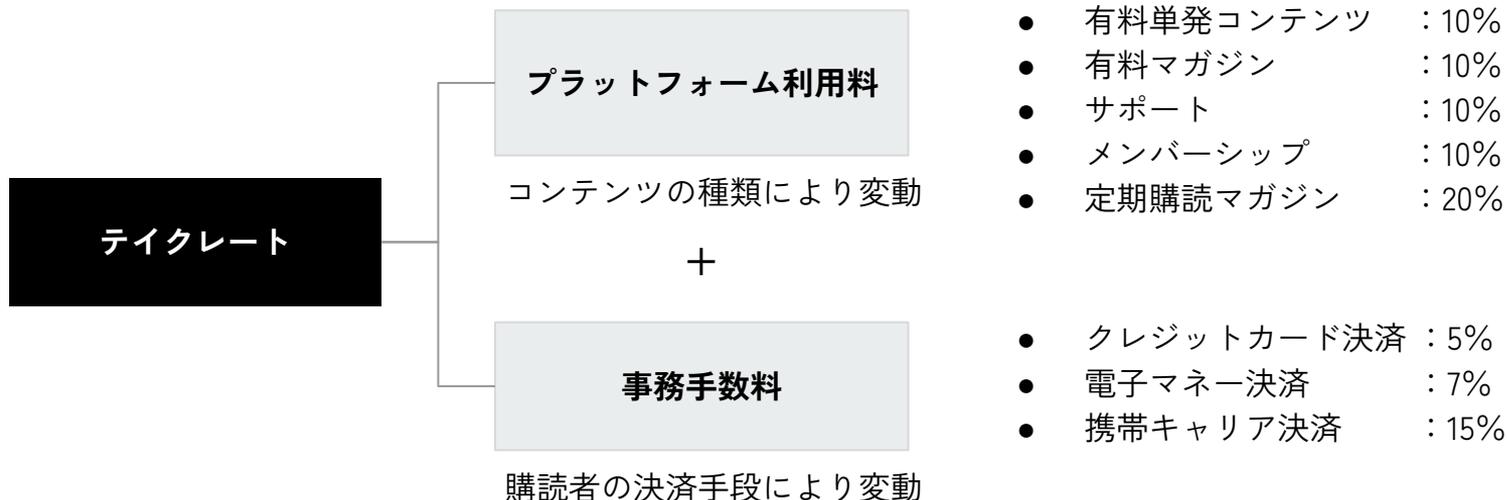
* テイクレートは、流通総額に占めるプラットフォーム利用料+決済手数料（ともに税込）の割合を四半期で平均したものの。

* 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。

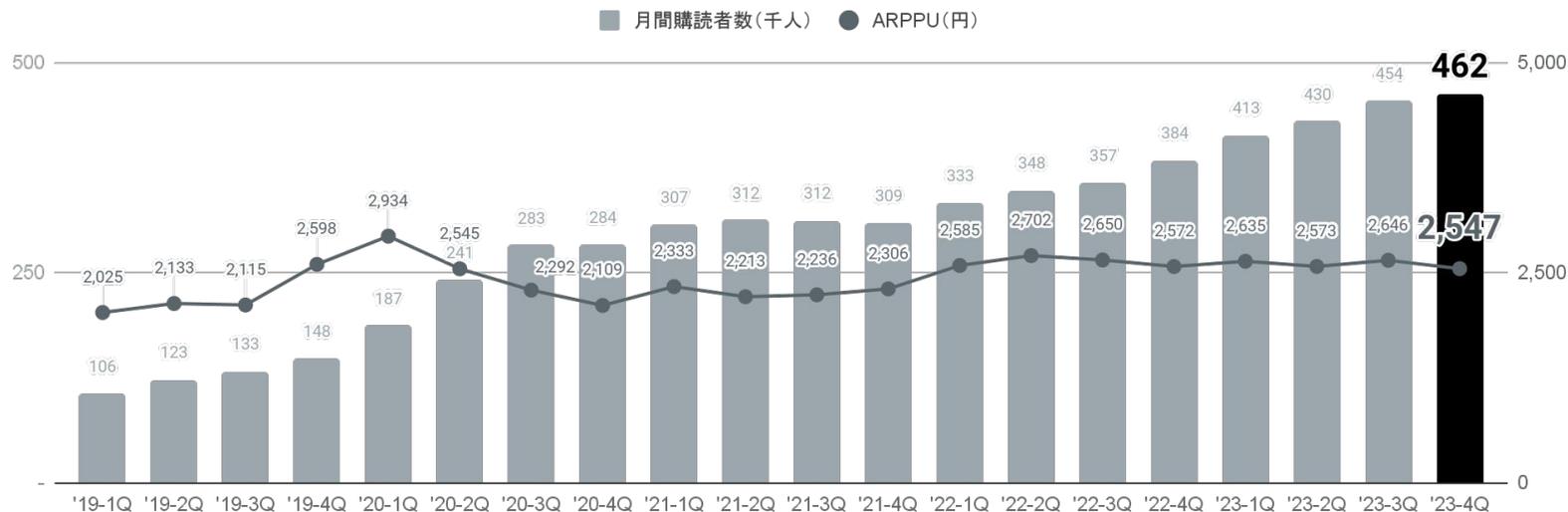
参考：テイクレートを構成する要素

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

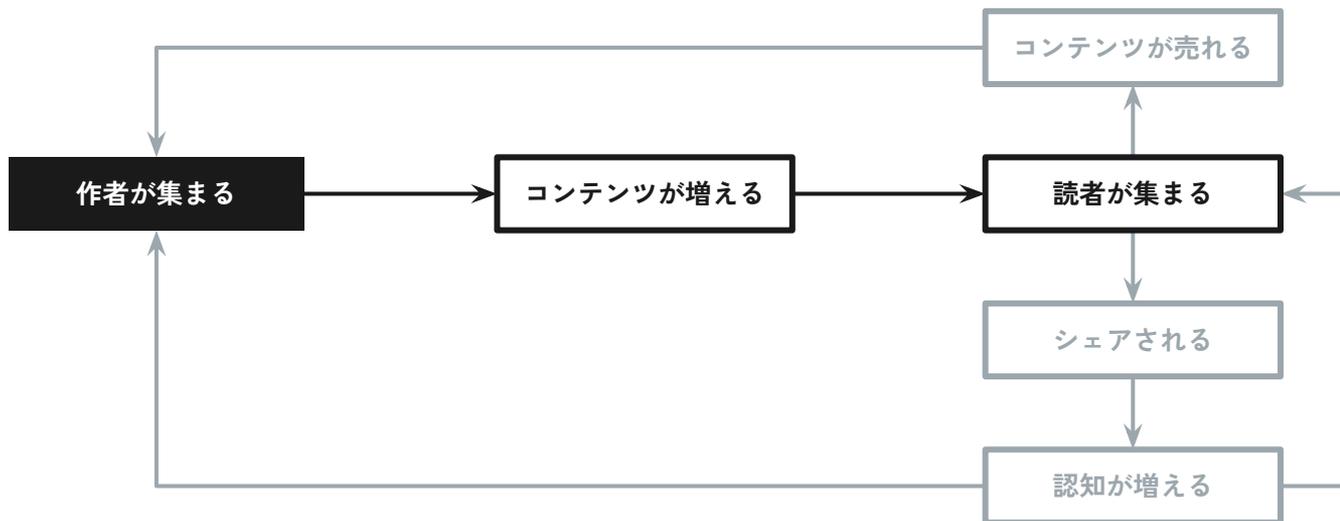
購読者数は堅調に増加。ARPPUは2,600円前後で安定的に推移。



- * 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。
- * 「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

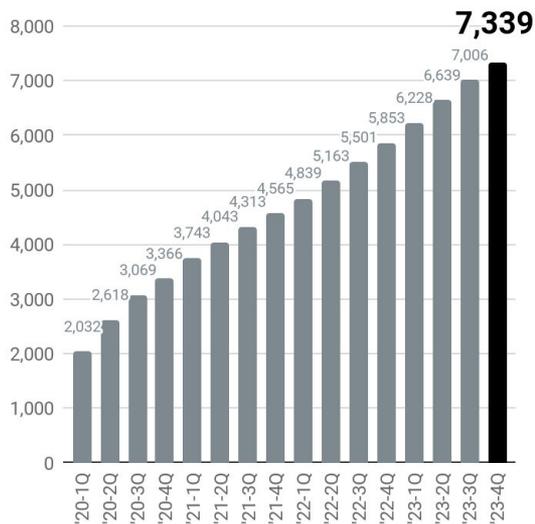
クリエイター・読者・コンテンツの相互作用によるネットワーク効果はたらき、広告宣伝費をかけずに自律的に拡大するグロースモデルによって競争優位を実現。**noteの公開記事のうち有料コンテンツの比率は24.0%**（2023年11月末時点）。無料記事は多くの読者をnoteに惹きつける広告宣伝的な役割を果たしており、サービス運営上重要な位置付けとなっている。



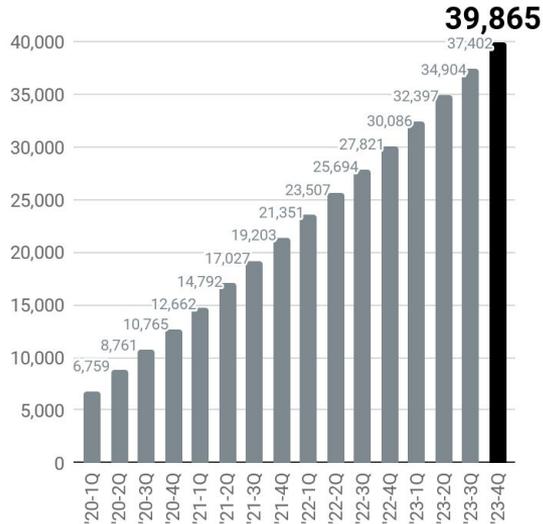
クリエイティブの街 noteの成長

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。

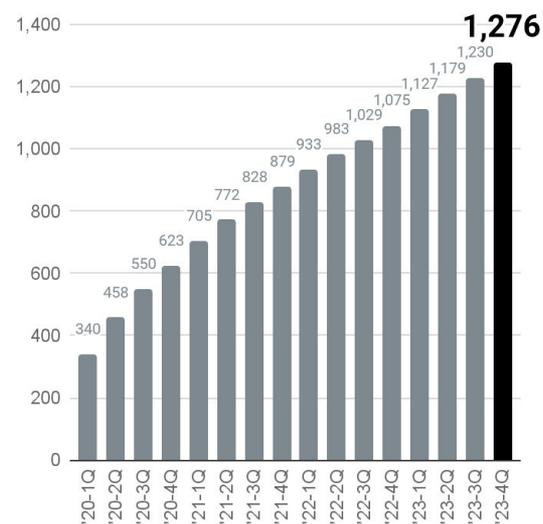
累計会員登録者数（千人）



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）



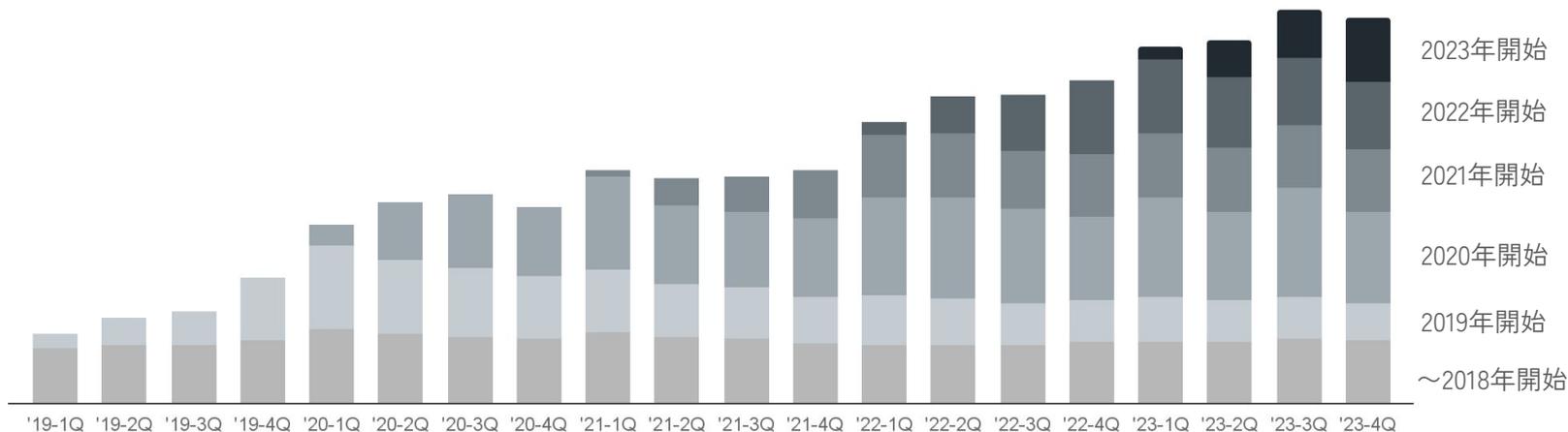
※1 公開コンテンツ数は各月末時点でnote上に公開されている累計コンテンツ数

※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：クリエイターの継続利用によるリカーリングレベニュー

2023年にnoteの利用を開始したクリエイターの売上も順調に積み上がっており、クリエイターの継続利用により、GMVも継続的に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

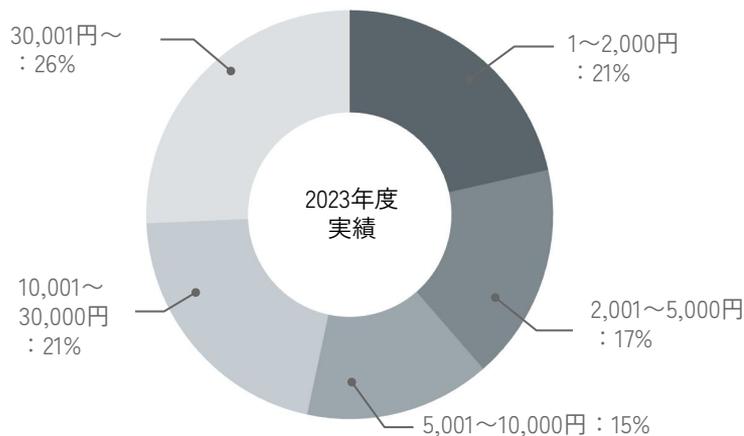


* クリエイター記事投稿開始年度は、有料・無料関係なくnote上で初めて記事を作成・公開した日付をベースに集計。一部記事公開日が特定できないものを除外してグラフを作成。

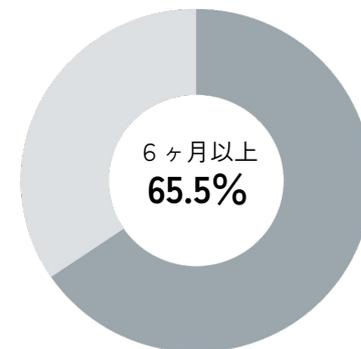
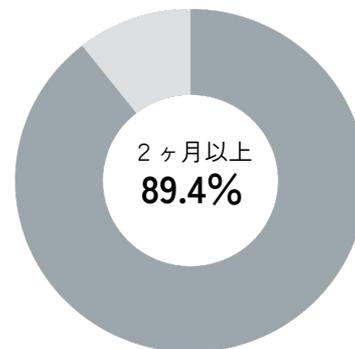
note：購読者データ（2023年度）

2022年度の購入総額の月額課金額別でみると、少額課金から高額課金までバランスが取れた内訳になっている。購入頻度は1年に2ヶ月以上が9割程度となっており、継続的に課金している購読者が多い。

購入総額 月額課金額別構成比率



1年間における記事購入月数
(2023年度実績、金額ベース)



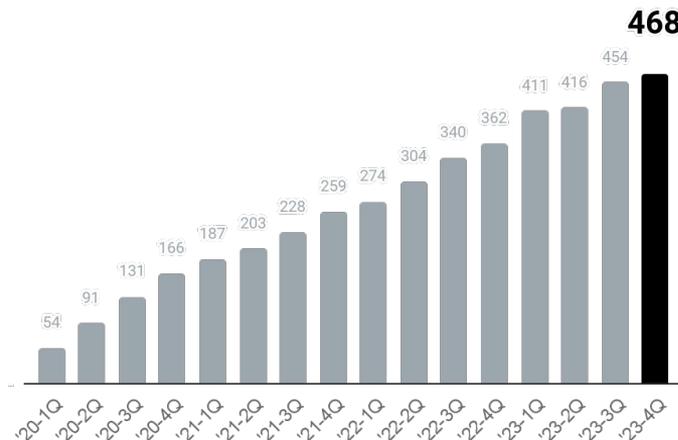
* 「購入総額 月額課金額別構成比率」は、購入総額を月額課金額ベースで集計した比率。

note pro : ARR / チャーンレート

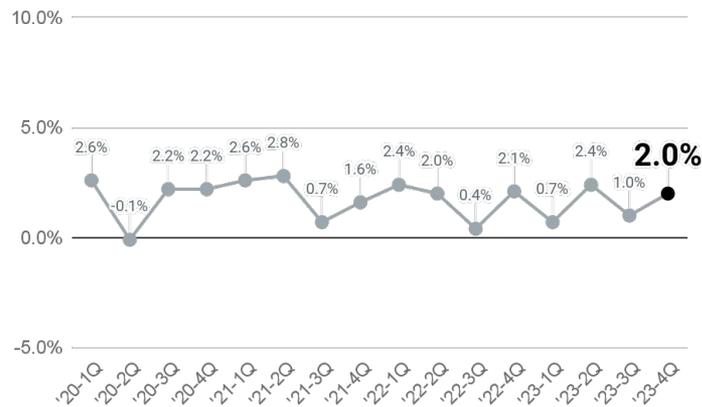
2023年2月に実施した料金改定^{※1}の効果や有料契約数の増加により、ARRは468百万円と前年同期比+29.1%増加。

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5万円です。

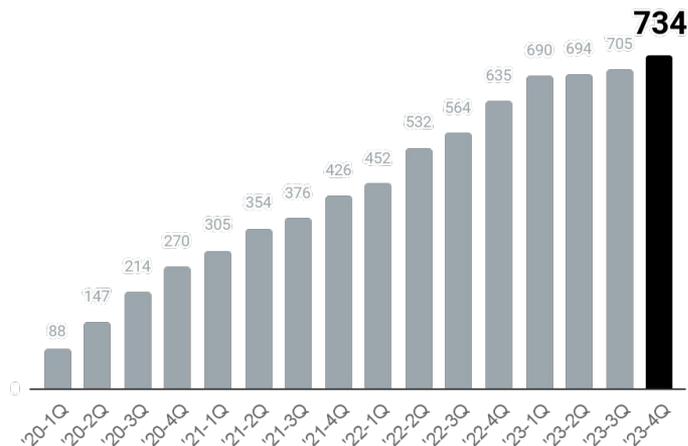
※2 ARR=Annual Recurring Revenueは、各四半期末月のMRRを12倍したものの。MRR=Monthly Recurring Revenueは、月次経常収益。MRRには、note proの基本料金に加え、一部オプション料金も含まれる。

※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.

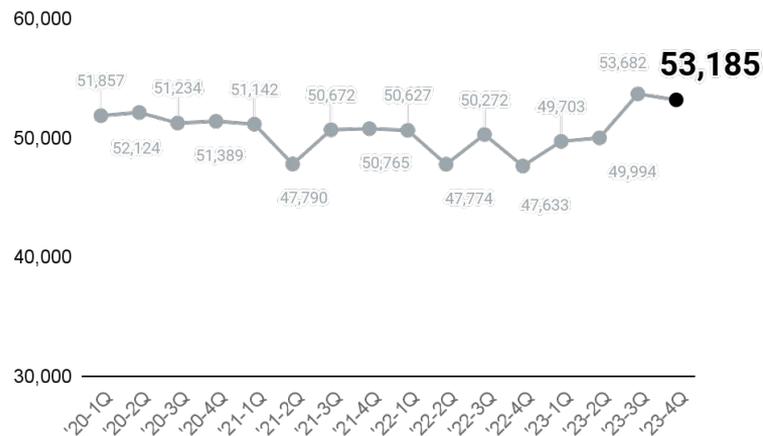
note pro：有料契約数 / ARPPU

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

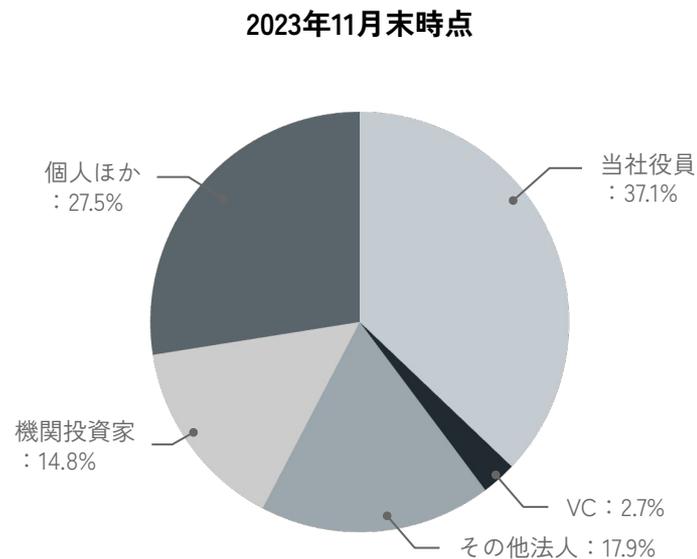
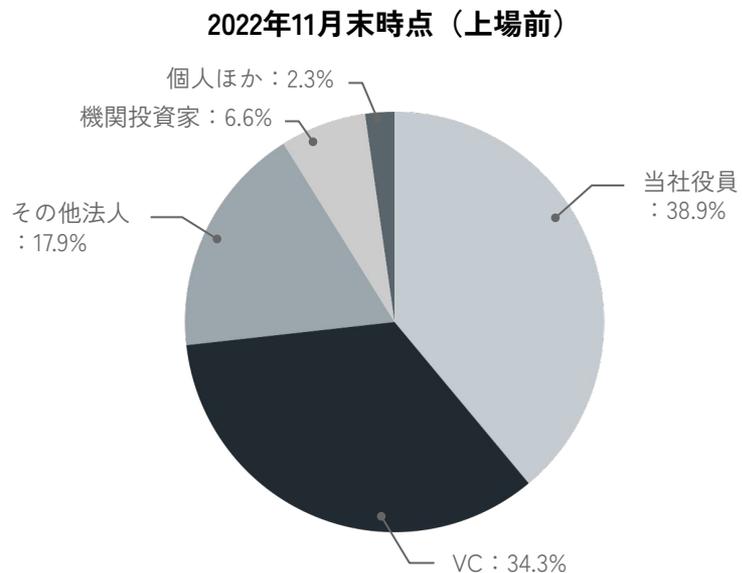
資産 3,303百万円	負債 1,485百万円
現預金 2,188	預り金 1,091
	その他負債 393
	純資産 1,817百万円
未収入金 818	株主資本 1,817
その他資産 295	

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。

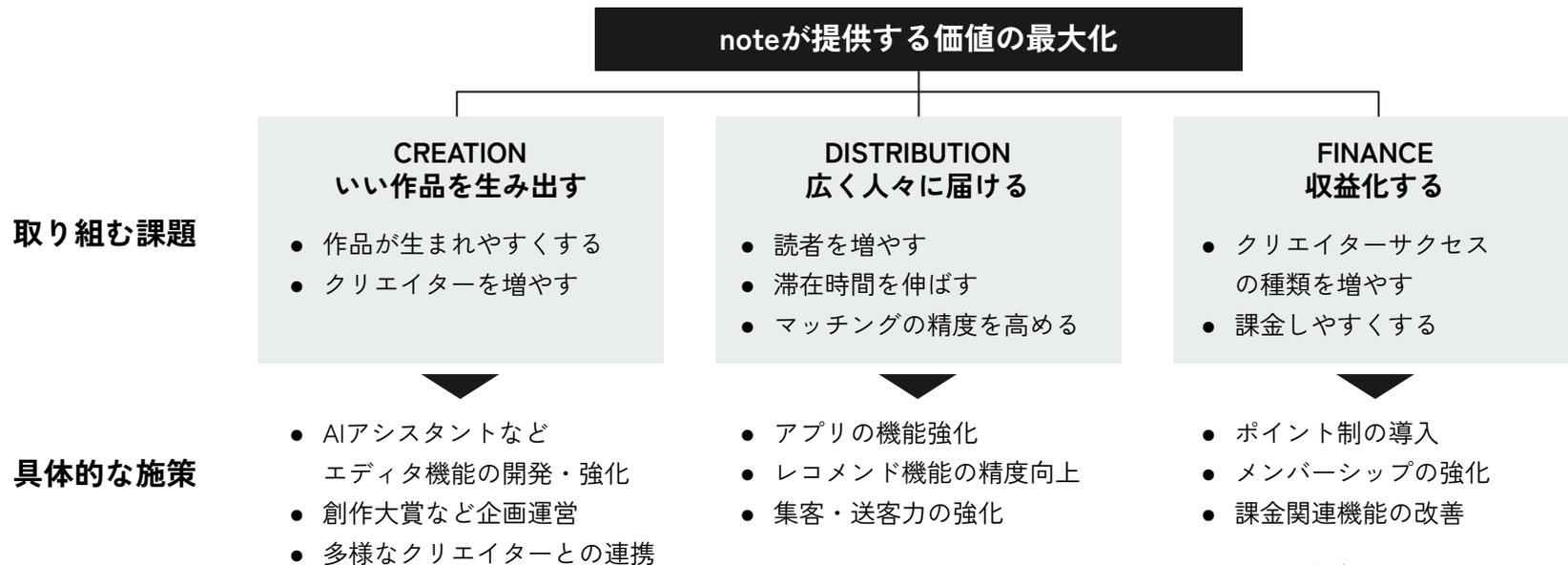


目次

- 01 決算概要
- 02 直近の取り組み**
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する方針
- 06 お知らせ

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領域における新事業に取り組む子会社「note AI creative」設立

これまで培ってきたAI関連技術への知見やデータを積極的に活用しながら、noteの既存プロダクトの競争力強化だけでなく、外部への提供も視野に開発を行い、AI領域における事業展開に取り組むため、子会社を設立。

note AI creativeで予定している開発

note
AI CREATIVE

- ▶ **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

Adobe社と提携、生成AIによる見出し画像作成機能をリリース

Adobe社と連携し、Adobe Expressとnoteの記事投稿画面をシームレスにつなげることで、画像生成AIの力も借りて記事の見出し画像をつくれる機能をリリース。

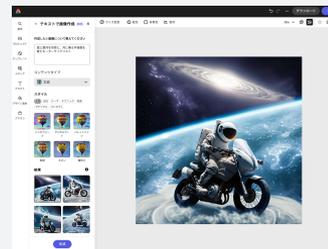
生成AIによる見出し画像作成

見出し画像は、noteや外部SNSのタイムラインでのアイキャッチになり、記事がより多くのひとの目にとまるための重要な要素のひとつです。画像生成AIを活用することで、自身の記事イメージにぴったりの見出し画像をだれでも簡単に作成することができるようになります。



Adobe Express

Adobe Expressは、誰でもかんたんに魅力的なSNSコンテンツ、チラシ、バナーなどを作成できる、無料から使えるデザインツールです。最新バージョンのAdobe Express（デスクトップ版）には生成AI機能 Adobe Firefly（ベータ版）が搭載されており、商業利用として安全性を考慮したコンテンツを生成するよう設計されています。



CREATION
いい作品を
生み出す

DISTRIBUTION
広く人々に
届ける

FINANCE
収益化する

note proの機能強化

note proをご利用いただく法人向けに、ビジネス成果につながりやすい新機能を続々リリース。有料で継続して利用いただくための開発を今後も強化予定。

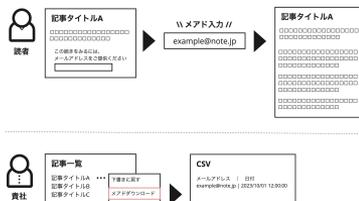
note トップページ への優先表示

note proアカウントから発信された記事は、noteの2倍、noteトップページに優先的に表示され、興味関心を持つユーザーにより届きやすく。



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。

本文内のリンククリック数

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。



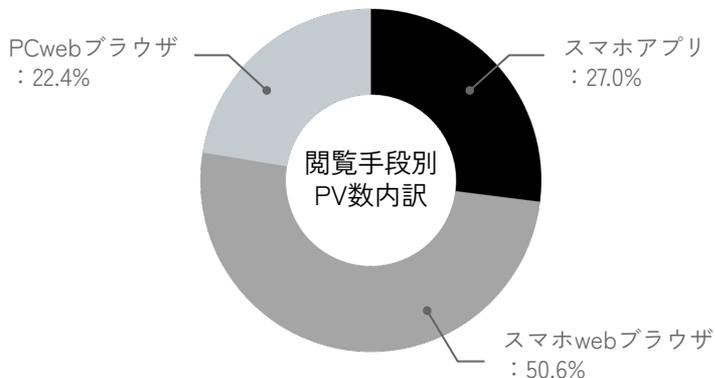


アプリの機能強化・ポイント制の導入計画

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

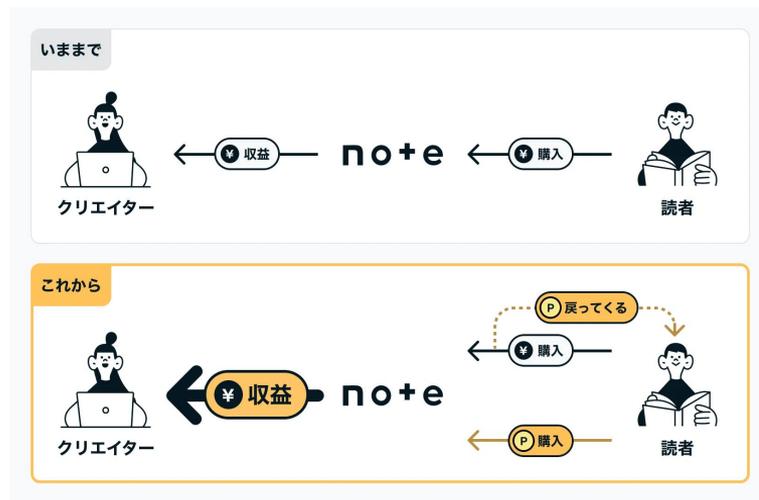
まずはブラウザ版において「noteポイント」を導入、同時に有料記事を最大20%お得に購入いただけるキャンペーン「noteポイント祭」を開催。今後も販促キャンペーンを定期的に実施し、クリエイターの収益拡大に貢献する予定。

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）



目次

- 01 決算概要
- 02 直近の取り組み
- 03 今後の成長戦略**
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する方針
- 06 お知らせ

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。

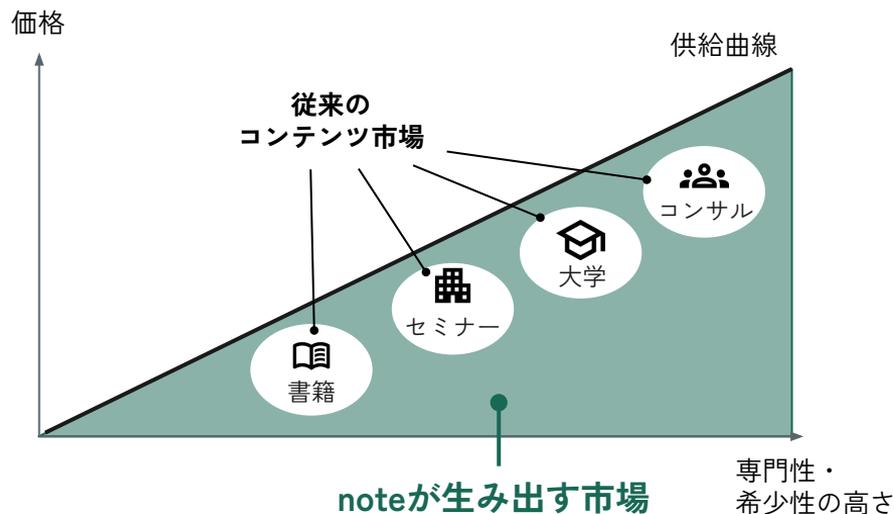
※2 出典：一般社団法人日本経済団体連合会「Entertainment Contents ∞ 2023（2023年4月）」市場規模は2021年のもの。

※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

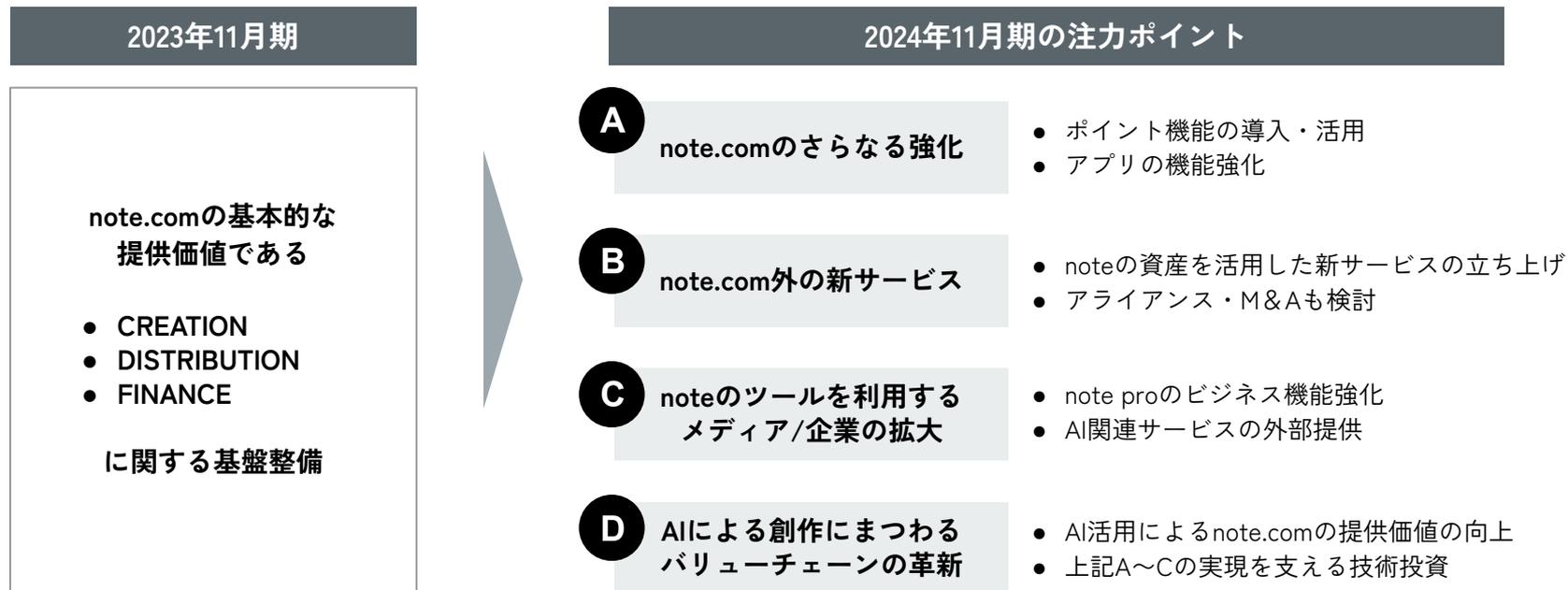
noteの資産を活用し
特定カテゴリに特化した
新サービス立ち上げ

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、A~Cを高い次元で実現する

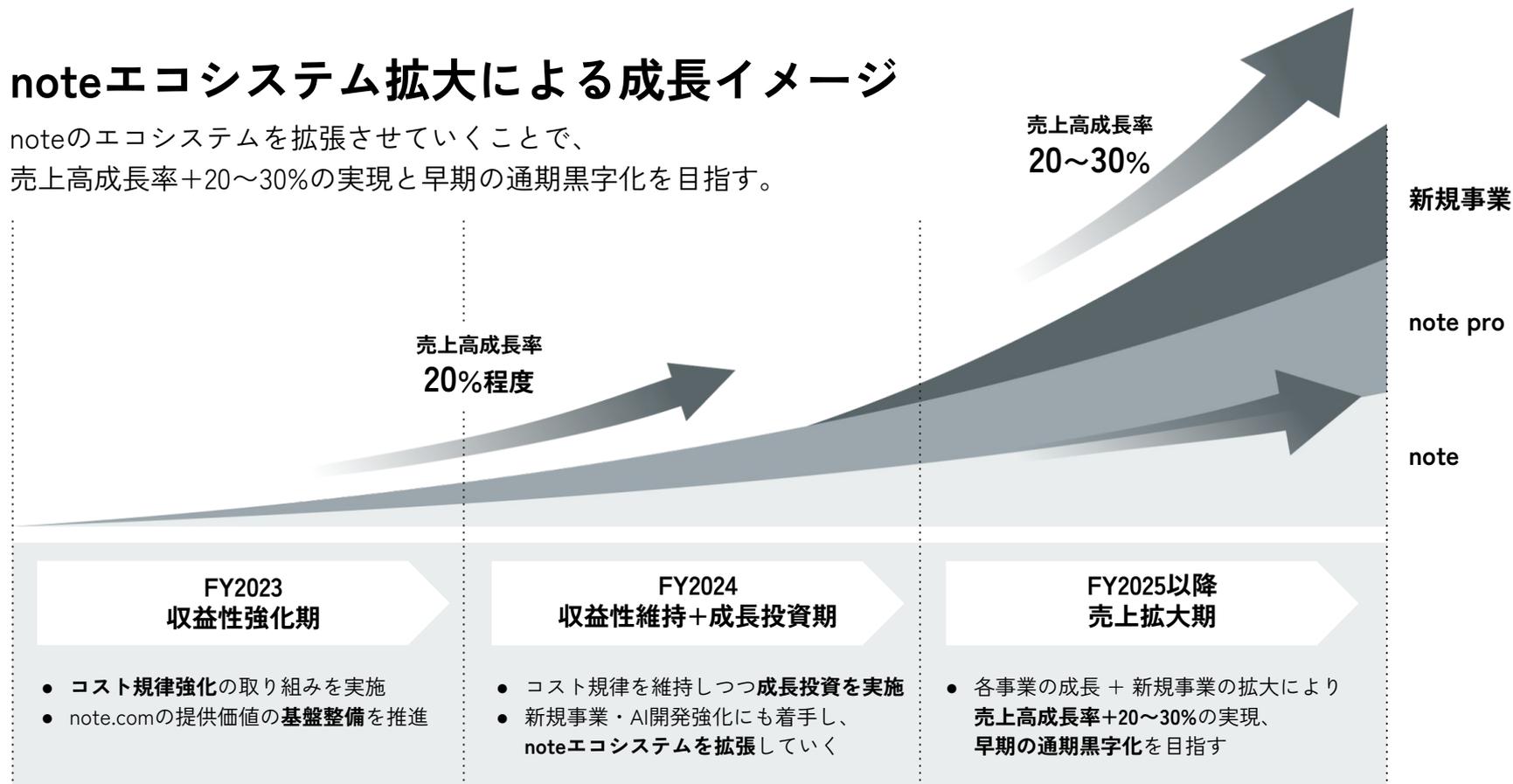
2024年11月期の注カポイント

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**

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 決算概要
- 02 直近の取り組み
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想**
- 05 人的資本に関する方針
- 06 お知らせ

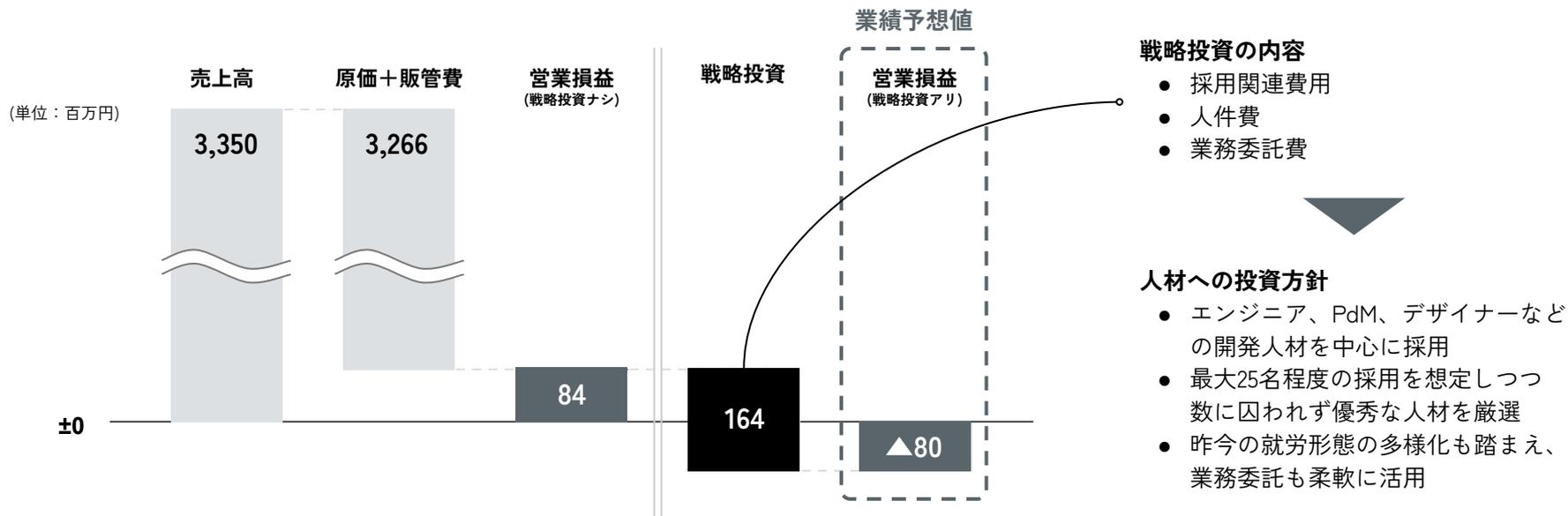
2024年11月期業績予想

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、業績予想は下記の通り。

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%	

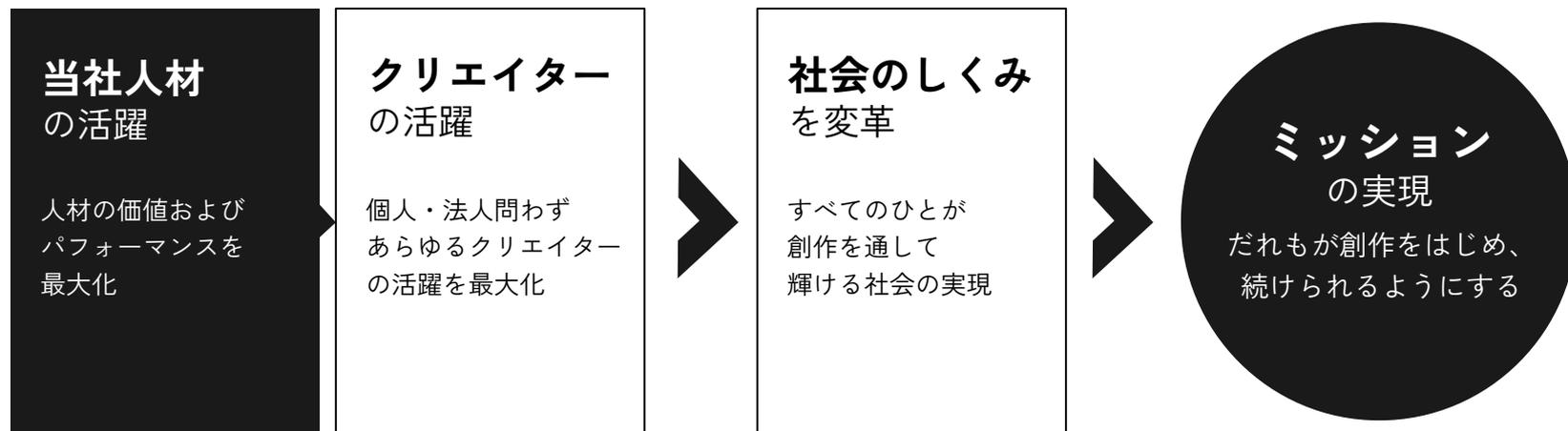
目次

- 01 決算概要
- 02 直近の取り組み
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する方針**
- 06 お知らせ

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向上を促す
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● 全社員における高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">● 社内専用AIツール（noteAI）の開発および業務での積極活用● 子会社（note AI creative社）と連携した社内業務の抜本改革● 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

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UI/UXや最新のAI知識を学べる機会を。

みんなとつながる



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 決算概要
- 02 直近の取り組み
- 03 今後の成長戦略
- 04 業績予想
- 05 人的資本に関する方針
- 06 お知らせ**

株主ミーティング開催のお知らせ

2024年2月25日（日）開催予定の定時株主総会終了後、株主さま向けにnoteの経営戦略や業績、サービスについて取締役メンバーと直接対話できる場として株主ミーティングを開催いたします。ぜひご参加ください。詳細は2月8日発送予定の招集通知をご確認ください。

開催概要

- 開催日時 2024年2月25日（日）13時開始予定の定時株主総会終了後に行います。（所要時間は1～2時間程度）
- 開催場所 ベルサール半蔵門（東京都千代田区麹町1-6-4 住友不動産半蔵門駅前ビル2F）
- 参加対象者 定時株主総会（2023年11月末時点の株主さま対象）にご出席の方のみご参加いただけます。
- 登壇者 弊社取締役・監査等委員（加藤、鹿島、今、田邊、水野、竹川）
- 内容 冒頭にCEOの加藤から業績状況やサービス、今後の経営戦略等についてご説明後、株主の皆さまより取締役メンバーへの質疑応答のお時間を設けさせていただきます。

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1月11日時点



参加企業数

68 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>

IR情報の発信について

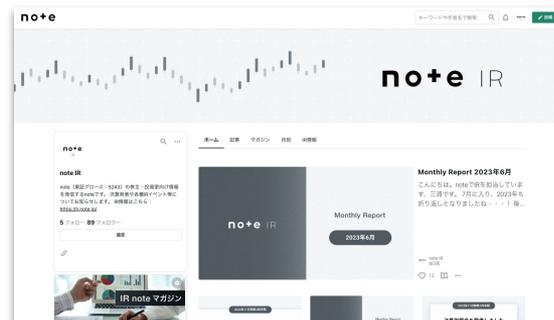
当社のIR情報はTDnetでの情報開示に加え、IRサイトやnoteより発信しています。以下のURL・QRコードよりご確認くださいいただけます。IRに関するご要望やお問い合わせは、IRお問い合わせ窓口よりお気軽にご連絡ください。

■ IRサイト



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

■ IR note



https://note.com/note_ir



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