

# サブスク収入を得るクリエイター数が前年比2倍に 年末年始の活動を後押しする総還元額4,000万円のキャンペーンを実施

note

## サブスク収入のある クリエイター数が前年比2倍

個人の知識や経験が「価値」になる時代へ

AIが情報を生成し、コンテンツがあふれる時代。だからこそ、その人にしか語れない経験や「この人が言うなら」という信頼感が、より大きな価値を持つようになっていきます。この動きを象徴するように、noteではメンバーシップでファンや読者から毎月の会費収入を得るクリエイター数が、前年比約2倍（\*1）に増加しました。また2025年第3四半期（6～8月）のnoteの流通総額（GMV）は55億3,700万円、同期間の月間購読者数（\*2）は66.8万人といずれも過去最高を記録。個人が自分の価値そのものを収益化する働き方が広がっています。

例年もっともGMVが伸びる年末年始の期間に合わせて、noteは購入者へ最大100%のポイント還元などを行う「noteクリエイター感謝祭」を開催します。

\*1：2024年10月と2025年10月の比較

\*2：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）

## 個人のサブスク経済圏が拡大する背景

noteのメンバーシップで収益を得るクリエイターが前年比で約2倍に増加した背景には、クリエイター側・読者側の双方で起きている社会変化があります。

まず、クリエイター側では複数の収入源を持つことへの関心が高まっています。第一生命経済研究所の試算によれば2025年の家計負担は一人あたり約2.7万円増加する見込み（\*3）ですが、実質賃金は2025年9月時点で前年同月比1.4%減（\*4）と、生活者が追加収入を求めざるを得ない状況が続いています。実際に副業実施率も2025年に11%と過去最高（\*5）を更新しました。さらに生成AIの普及により、創作し発信するハードルも下がってきています。

読者・ファン側では、AIによって情報そのものの差別化が難しくなる一方で「誰が言うか」という、人にひもづく価値が相対的に高まっています。AIでは代替できない生身のつながりや、自身の価値を高めるための継続的な学びを求める動きとともに、特定のクリエイターのメンバーシップに加入する行動が定着してきています。

こうした変化のもと、noteでは有料記事やメンバーシップに一度でも課金した方が2025年3月末時点で438万人に到達。クリエイターへ直接お金を払う文化が広がるなかで、メンバーシップは「創作で安定収益を得る」新たな働き方を支える基盤になっています。

\*3：<https://www.dlri.co.jp/report/macro/407563.html>（2025年1月21日発表）

\*4：厚生労働省「毎月勤労統計調査 2025年9月分」より

<https://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/monthly/r07/2509p/dl/houdou2509p.pdf>

\*5：パーソル総合研究所「第四回 副業の実態・意識に関する定量調査」より

<https://rc.persol-group.co.jp/thinktank/data/sidejob4/>

## noteで月額会員を有するクリエイター数、前年比で約2倍に

さまざまな価格帯やジャンルで「個人の価値がサブスクとして成立する」モデルが根付いています。

### 【メンバーシップを運営する、クリエイター事例】

- IKさん — “価値発信”に集中できる安定収益モデル
  - お金の賢い使い方を発信するIKさんは、Instagramでの活動を経て2025年6月にメンバーシップを開設。月額600円で深い学びや実践ノウハウを届け、現在は1,700人以上が参加。安定収益により「バズ狙いではない、本当に伝えたい情報」に集中できるようになり、家族との時間も増えたといいます。
  - IKさんのインタビュー詳細 <https://note.com/notemag/n/n1ec34cbd8261>
- ミヤマさん — デザイン×AIの“ストック型発信”で副収入を確立
  - 企業のインハウスデザイナーとして働きながら、実務で使えるAI活用やデザイン知識を発信。2025年5月にメンバーシップを開設し、現在は700人以上が参加しています。一度コンテンツをつくれば継続的に収益が得られるストック型のメンバーシップにより創作に集中できる環境を実現。所属企業でもAI活用の講師を任されるようになるなど、会社員としての活動の幅も広がっています。
  - ミヤマさんのインタビュー詳細 <https://note.com/notemag/n/n6af0fcc41fb8>
- あべようこさん — 地域を越えて学びがつながる教育コミュニティ
  - モンテッソーリ教育を軸に、学ぶ意欲の高い保護者・教育者が集うコミュニティを運営。事前告知を工夫し、開設初日から100人が参加。月額3,800円でレッスン・交流会・過去記事の提供を行い、AIでは代替できない“人のつながり”が価値となっています。
  - あべさんのインタビュー詳細 <https://note.com/notemag/n/nb089fb4ebd0c>

こうした個々のクリエイターの成功が積み重なり、note全体の経済圏も拡大しています。2025年3Q（6～8月）には、以下の指標で過去最高を更新しました。

- ・ note全体の流通総額（GMV）：55億3,700万円 ※前年比127.4%
- ・ GMVに占めるサブスク比率：26.3%
- ・ 月間購読者数：66.8万人 ※前年比123%

## 年末年始の活動を後押しする「noteクリエイター感謝祭」を実施

例年、年末年始はnoteの投稿数・閲覧数・GMVがもっとも伸びる時期です。1年の振り返りに関する投稿、コミックマーケットやスポーツイベントといった催事に関する投稿、さらには“学び始め需要”による英語・投資などの自己研鑽ジャンルの購読タイミングが重なるためです。

こうした最盛期にあわせ、クリエイターの収益をさらに後押しする「noteクリエイター感謝祭」を実施します。今年は、有料記事・有料マガジンに加えてメンバーシップおよび定期購読マガジンも初めて対象に含め、購入者に最大100%のポイント還元を行います。

### <ポイントバックキャンペーン概要>

期間：2025年12月1日（月）～ 2026年1月14日（水）

内容：対象商品の購入・加入ごとに抽選で最大100%還元

総還元額：4,000万円分のnoteポイント

対象：有料記事、有料マガジン、メンバーシップ、定期購読マガジン

詳細は、以下の記事をご参照ください。

<https://note.com/info/n/nb94bd9953ee9>

## note株式会社 執行役員 米岡 徹コメント

2025年は、AI時代において「誰が発信するか」という個人の価値が収益に直結する転換点となりました。noteでは、メンバーシップを中心にクリエイターの経済圏が力強く拡大していることを大変嬉しく思います。

年末年始は、創作活動がもっとも活発になる時期です。この機会に実施する「noteクリエイター感謝祭」が、クリエイターの皆さんの創作活動と収益化を最大限に後押しし、読者の方々には新たなコンテンツやクリエイターとの出会いとなることを願っています。

我々は引き続き、キャンペーンや機能改善を通じて、創作を継続しやすい場、そして多様な価値に出会えるプラットフォームの進化に努めてまいります。

## note

noteはクリエイターが文章や画像、音声、動画を投稿して、ユーザーがそのコンテンツを楽しんで応援できるメディアプラットフォームです。だれもが創作を楽しんで続けられるよう、安心できる雰囲気や、多様性を大切にしています。個人も法人も混ざり合って、好きなものを見つけたり、おもしろいひとに出会えたりするチャンスが広がっています。2014年4月にサービスを開始し、約6407万件の作品が誕生。会員数は1052万人（2025年8月末時点）に達しています。

●URL： <https://note.com/>

●iOSアプリ： <https://itunes.apple.com/jp/app/note-noto/id906581110>

●Androidアプリ： <https://play.google.com/store/apps/details?id=mu.note>

## note株式会社

わたしたちは「だれもが創作をはじめ、続けられるようにする」をミッションに、表現と創作の仕組みづくりをしています。メディアプラットフォームnoteは、クリエイターのあらゆる創作活

動を支援しています。クリエイターが思い思いのコンテンツを発表したり、メンバーシップでファンや仲間からの支援を受けたり、ストアでお店やブランドオーナーが商品を紹介したり、note proを活用して法人や団体が情報発信をしたりしています。

所在地：〒102-0083 東京都千代田区麹町6-6-2

設立日：2011年12月8日 代表取締役CEO：加藤貞顕 コーポレートサイト：<https://note.jp>

【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>