



2026 年 1 月 7 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

**メディアプラットフォーム「note」における
有料コンテンツの売買動向に関する分析結果公表のお知らせ**

当社は、主力事業であるメディアプラットフォーム「note」において、約 30 万件の有料記事およびメンバーシップのデータを対象とした統計的分析を実施しました。プラットフォームの動向について株主・投資家のみなさまにご理解いただくため、分析結果をお知らせします。

分析結果のハイライトは以下の通りです。

- (1) note 市場の継続成長：2025 年 11 月において、メンバーシップ売上は前年同月比+81.3%、有料記事売上は同+26.8%と、着実に成長しています。
- (2) 成長カテゴリーの特定：AI 活用、SNS 運用、育児など、ユーザーの課題解決に直結する実用ノウハウ領域が急成長しています。
- (3) コンテンツ価値の定量化：実用ノウハウ系の平均単価は 1842 円となり、読み物系の約 1.9 倍となりました。
- (4) 文字数と売上の関係性：文字数と売上の相関はほぼなく、コンテンツの「質」と「経験」が収益性に寄与する傾向が顕著となりました。

なお、本件に伴う 2025 年 10 月 7 日公表 2025 年 11 月期通期連結業績予想の変更はありません。詳細な進捗状況については、来週 2026 年 1 月 13 日公表の決算発表にて改めてご報告します。

分析結果の詳細は添付資料をご覧ください。

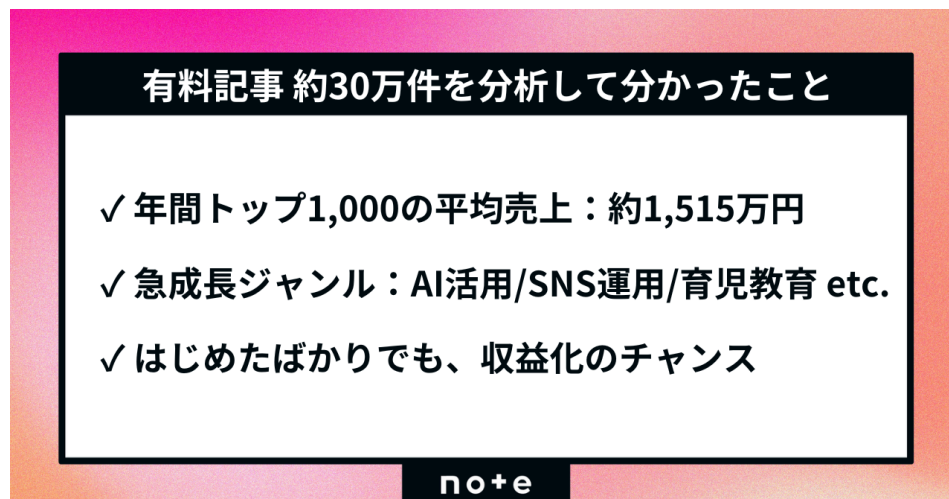
以上

<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>

note、約30万件の有料記事を分析

はじめたばかりでも収益につながりやすいテーマが明らかに



noteで売買されているコンテンツの動向を分析し、その結果を発表しました。今回の分析では、noteで売買された約30万件の有料記事と、月額課金型のメンバーシップのデータを統計的に分析し、個人のスキルや経験を収益につなげる方法を調査しています。

noteでは、個人のスキルや経験を活かした有料コンテンツで収益を得るクリエイターが増えています。年間売上トップ1000に入るクリエイターの平均売上は約1515万円(*1)に達し、本業として成立する規模に成長しています。こうした市場の拡大を背景に、今回の分析では「どんなコンテンツが売れているのか」を明らかにしました。*1: 2024年12月-2025年11月の1年間

主要トピックス

1. **noteの市場**: メンバーシップ売上は前年同月比**+80%超**、有料記事は同**+26.8%**と着実に成長
2. 伸びている領域: 「**AI活用**」「**SNS運用**」「**育児**」など、収入アップや課題解決につながるジャンルが急成長
3. コンテンツ別の平均価格: 実用ノウハウ系は**1842円**、読み物系は**983円**
4. 文字数と売上: 長く書けば売れるわけではなく、相関はほぼゼロ

1. noteの市場: メンバーシップ売上は前年同月比**+80%超**、有料記事は同**+26.8%**と着実に成長

メンバーシップは、クリエイターが月額課金型のコミュニティを運営できる機能です。その売上が2025年11月は前年同月比**+81.3%**、購入件数は同**+86.3%**と大幅な成長を記録しました。売上が発生したクリエイター数は同**+100.5%**(約2倍)に拡大しています。特に伸びているカテゴリでは、新規に参入したクリエイターが売上の上位を占める傾向が強く、はじめたばかりでも収益化のチャンスがあることが

分かります。たとえば、育児カテゴリのメンバーシップでは、売上トップ10のうち7人が1年以内に新規で参入したクリエイターです。

有料記事の売上も、前年同月比+26.8%の成長を続けています。有料記事で収益を得たクリエイター数は同+42.0%と裾野が広がっています。

2. 伸びている領域:「AI活用」「SNS運用」「育児」など、収入アップや課題解決につながるカテゴリが急成長

直近1年間で成長した領域を分析しました。

- 急上昇カテゴリとは:前年と比較して売上が大きく伸びたジャンルのことです。有料記事は記事につけられたハッシュタグをもとに14のカテゴリに分類し、メンバーシップはクリエイターの活動内容をもとにnoteのカテゴリで分類しています。
- 急成長ハッシュタグとは:有料記事につけられたハッシュタグのうち、前年と比較して売上が大きく伸びたトピックスのことです。

有料記事の急上昇カテゴリTOP5

カテゴリ	成長率	特徴
テクノロジー・AI活用	+268.6%	ChatGPTやGeminiなど、AIツールの実務活用ノウハウ
SNS・コンテンツ運用	+258.7%	SNSマーケティングやアカウント運用のスキル
複業・在宅ワーク	+179.0%	副業の始め方、在宅ワークの総合ノウハウ
デザイン・動画制作	+155.4%	Adobeや動画編集などクリエイティブスキル
育児・教育	+137.3%	子育ての実践的な課題解決ノウハウ

有料記事の急成長ハッシュタグTOP3

ハッシュタグ	成長率	特徴
#Threads	+3287%	新しいSNSの実務活用法
#YouTube収益化	+2416%	動画コンテンツの収益化スキル
#資産形成	+1896%	将来に向けた資産づくりのノウハウ

メンバーシップの急上昇カテゴリTOP3

カテゴリ	成長率	特徴
育児	+393%	子育ての悩みに寄り添う専門家・経験者のコンテンツ
政治・時事解説	+162%	時事分析や論点整理など深い解説
IT	+143%	AI・テクノロジーの実務活用情報

急上昇カテゴリは大きく2つの傾向に分かれます。1つは「テクノロジー・AI活用」「SNS運用」「複業・在宅ワーク」など収入アップやキャリアに役立つスキル。もう1つは「育児・教育」など日常の課題を解決するノウハウです。必ずしも有名人や専門家でなくても、自分の経験や知識を体系化して発信しているクリエイターのコンテンツに売上が発生しています。

3. コンテンツ別の平均価格: 実用ノウハウ系は1842円、読み物系は983円

約30万件にのぼる有料記事のうち、売れている記事(各分類の売上上位20%)を分析しました。その結果、コンテンツのタイプによって、平均価格に大きな差があることが明らかになりました。実用ノウハウ系の平均価格は1842円で、読み物系(983円)の約1.9倍です。

<コンテンツのタイプ分類>

- 実用ノウハウ系: 収入アップやスキル向上、課題解決につながることを期待して購入されるコンテンツ(例: 投資ノウハウ、IT・ビジネススキル、キャリア相談など)
- 読み物系: 読む体験自体が目的であり、楽しむ・知るといった消費行動が中心のコンテンツ(例: 小説、マンガ、エッセイ、コラムなど)

分類	平均価格	特徴
実用ノウハウ系	1842円	読者が「元が取れる」と感じる価格設定が大事
読み物系	983円	読む体験自体が目的

実用ノウハウ系コンテンツは、「この記事を読むと、○○ができるようになる」「この方法で課題が解決する」といった具体的な価値を提示しています。読者は、得られるスキルや解決策に対して「元が取れる」と感じれば、高単価でも購入する傾向があることがデータで示されています。

4. 文字数と売上: 長く書けば売れるわけではなく、相関はほぼゼロ

売れている記事の分析から、文字数と売上にはほとんど関連がないことが明らかになりました。有料エリアの文字数と売上の関連性を分析したところ、実用ノウハウ系では相関係数が-0.023、読み物系では0.011と、いずれもほぼゼロ(*2)でした。「たくさん書けば売れる」というわけではないことがデータで示されています。

*2: 相関係数は-1~1の範囲をとり、0に近いほど関連性が弱いことを意味します。

実用ノウハウ系の場合

noteの有料記事は、誰でも読める部分(無料エリア)と、購入した人だけ読める部分(有料エリア)を分けて設定できます。実用ノウハウ系の記事の場合、有料エリアの文字数が読み物系より少ない傾向にあるにもかかわらず、平均単価は約1.9倍です。無料エリアの文字数は読み物記事の約1.5倍で、「この記事を読むと○○ができるようになる」という価値を有料エリアの前にしっかり伝えることで、購入につながっています。

読み物系の場合

「その人の作品を読みたい」というファンが購入するため、いきなり有料エリアから始まることもあります。有料エリアで読み応えのある体験を提供することが重要です。

以下の表は、読み物系記事の文字数を1.0とした場合の比較です。

分類	無料エリアの文字数 (中央値)	有料エリアの文字数 (中央値)	特徴
実用ノウハウ系	約1.5倍	約4.1倍	無料エリアで価値を訴求
読み物系	1.0倍(基準)	約4.8倍	有料エリアのボリューム重視

自分のスキルや経験を収益化したい方へ

今回の分析結果は、これから有料コンテンツの販売に挑戦したいクリエイターにとっても、多くのヒントを含んでいます。これらの結果を踏まえて、執行役員の米岡がコメントします。

総括コメント: **note**株式会社 執行役員 米岡 徹

*note*は「だれもが創作をはじめ、続けられるようにする」というミッションのもと、クリエイターがそれぞれの専門性や経験を活かして持続的に収益を得られる環境づくりを推進しています。

今回の分析を通じて明らかになったのは、AI時代だからこそ「量」ではなく、「その人にしか語れない経験やノウハウ」にこそ価値がつく、ということです。読者は「この人から学びたい」と思えるコンテンツにお金を支払っています。これから始める方は、まずこれまでの実体験とご自身の視点や考えを整理し、発信してください。自分では普通と思うことも、誰かの課題を解決できるはずです。そこから例えば、ランチ一回分の対価を得る。そんな小さくとも確かな手応えが、創作活動の糧になり継続する支えになるはずです。

*note*は今後も、あらゆるクリエイターが収益化を進めやすいよう*note*のプラットフォーム活用法とコンテンツ相場の情報提供を続けてまいります。

*note*では、本レポートでご紹介した役に立つスキルや課題解決ノウハウを持つ方の収益化を支援しています。詳しくは、以下のページをご参照ください。

<https://note.com/monetization-guide>

1月14日まで開催中「**note**クリエイター感謝祭」

現在、クリエイターの収益を後押しする「*note*クリエイター感謝祭」を開催しています。*note*の有料コンテンツを購入した方に最大100%のポイント還元を行っています。年末年始は、*note*の投稿数・閲覧数をもっとも伸びる時期です。1年の抱負と連動して自己研鑽できるお役立ちコンテンツの需要が伸びるため、有料コンテンツの販売を始めるには絶好のタイミングです。

<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:5000万円分の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、以下をご参照ください。

<https://note.com/topic/campaign>

分析概要

noteの市場(メンバーシップ・有料記事の成長率)

- 期間:2024年11月と2025年11月の同月比較
- 対象:noteメンバーシップ全体、プラットフォーム全体の有料記事売上

有料記事(単価・文字数の分析)

- 対象:2025年1-10月に投稿され売上のあった有料記事(総レコード数:約26万件)のうち、明確に分類できるもの。また各分類内で売上上位20%を「売れている記事」として分析
- 分類方法:コンテンツの性質に基づき「実用ノウハウ系」「読み物系」の2分類に振り分け

有料記事(急上昇カテゴリの分析)

- 期間:2024年度と2025年度(1/1～11/30の11ヶ月間)の同期間比較
- 対象:対象期間中に売買された有料記事(総レコード数:約30万件)につけられたハッシュタグを、以下の14カテゴリに分類
 - テクノロジー・AI活用 / SNS・コンテンツ運用 / 複業・在宅ワーク実践 / デザイン・動画制作 / 育児・教育 / 政治・経済ニュース / ビジネス・マーケティング / キャリア・転職 / ゲーム・eスポーツ / 占い・スピリチュアル / スポーツ / 恋愛・婚活 / ライフスタイル・自己啓発 / 金融・資産形成ノウハウ
- 注意事項:1つの記事には複数のハッシュタグが付与されることがあり、その結果、同一記事が複数のカテゴリに重複して集計される場合があります。そのため、各カテゴリの数値を単純に合計しても、プラットフォーム全体の数値とは一致しません。本レポートのカテゴリ別数値は、カテゴリごとの傾向を把握するための指標としてご参照ください。

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うけたり、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 東京都千代田区麴町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>