全国の 20 歳~79 歳の男女 1,200 人に聞いた

「スポーツの推し活に関する調査」

特定の個人に対して「推し活」をしている割合は約3割。

「推し」の所属チームも応援している方の約7割は「推し活」からチーム全体も応援する傾向が高い結果に。

生活者を中心にしたマーケティング支援事業を提供する株式会社ネオマーケティング(所在地:東京都渋谷区)は 2024 年 4 月 25 日 (木) ~2024 年 4 月 26 日 (金) の 2 日間、全国の 20 歳~79 歳の男女を対象に「スポーツの推し活」をテーマにインターネットリサーチを実施いたしました。

<調査背景>

2023年5月の「新型コロナウイルスの『5類』引き下げ」から約1年が経過し、スポーツ観戦もかつての日常を取り戻すかのように回復基調であると見受けられます。

そのような中で、今回はコロナ禍以前よりもスポーツビジネスが活発となるためのヒントを得るために、アイドルやキャラクターで目にする「推し活」をスポーツ観戦の文脈で調査を行いました。是非、今後のマーケティング活動の一資料としてご活用ください。

【調査概要】

調査の方法:株式会社ネオマーケティングが運営するアンケートシステムを利用した WEB アンケート方式で実施 調査の対象:全国の 20 歳~79 歳の男女のうち、国内のスポーツリーグを(シーズン中に)月に1回以上の頻度 で試合観戦している人、特定の個人への推し活または特定のチームを応援している人。(スクリーニング調査で は:全国の 20 歳~79 歳の男女に実施)

※対象の国内スポーツリーグ:プロ野球(セ・リーグ/パ・リーグ)、J リーグ(J1/J2/J3)、WE リーグ、B リーグ(B1/B2/B3)、T リーグ、V リーグ、ジャパンラグビー リーグワン、日本ハンドボールリーグ

有効回答数:スクリーニング調査 13,886 名:本調査 1,200 名 調査実施日:2024年4月25日(木)~2024年4月26日(金)

「スポーツの推し活に関する調査」主な結果

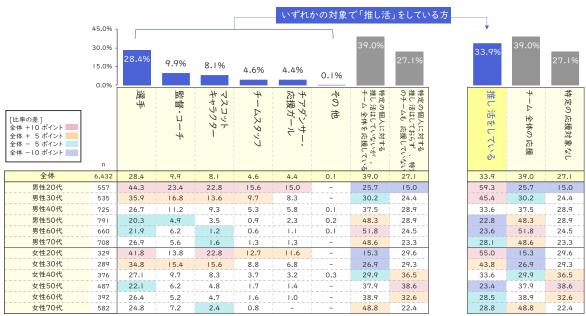
- ◆日本国内のスポーツリーグ観戦において、特定の個人に対して「推し活」をしている割合は全体で33.9%。 約3人に1人は「推し活」を伴う応援活動をしている。
- ◆「推し活」をしている方が応援するために使っている年間金額は約32,000円であり、チーム全体のみを応援している方に比べると、約14,000円多く金額を消費している。
- ◆「推し活」をしている方の約8割は推しが所属しているチームも応援している。うち、約7割は個人への「推し活」からチーム全体も応援することが多いと回答した。

まず、スクリーニング設問にて、対象の国内スポーツリーグを月に1回以上の頻度で試合観戦をしていると回答 した人に対し、「推し活」をしている対象の存在についてお聞きしました。

■ 特定の個人に対する「推し活」(n=6,432)※スクリーニング調査



Q. 普段観ている国内リーグのなかで、 ご自身が特定の個人に対して「推し活」をしている対象があればすべて教えてください。



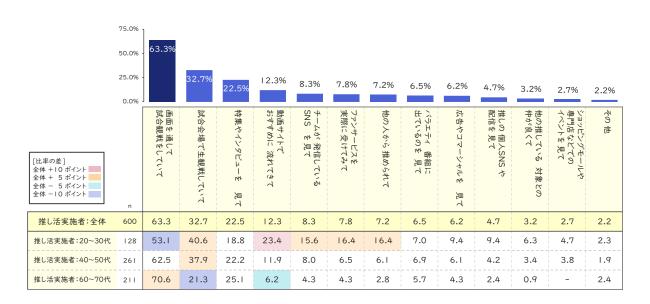
特定の個人に対して「推し活」をしている方は33.9%。約3人に1人は推し活をしていることがわかりました。 特に男女ともに20~30代は半数近くの人が推し活をしており、他の年代に比べると「マスコットキャラクター」 への推し活も多い傾向にありました。

ここからは、「特定の個人への推し活または特定のチームを応援している人」を対象とした本調査です。 まずは、対象の「推し」を推すようになったきっかけについてお聞きしました。

■ 推すようになったきっかけ(n=600)※推し活実施者のみ回答

NEO MARKETING

Q.ご自身が「推し活」をしている対象について、推すようになったきっかけをすべて教えてください。



推すようになったきっかけとして最も多いのは「画面を通して試合を観戦していて(63.3%)」、次いで「試合会場で生観戦していて(32.7%)」が続くなど、スポーツの推し活は試合観戦をきっかけに発生していることが推察されます。また、20~30代では「動画サイトでおすすめに流れてきて(23.4%)」の割合が他の年代に比べて高いなど、動画サイトで流れてくるものを見ることで「推し活」に繋がっているようです。

■ チームに対して使っている金額 (n=1,200)

NEO MARKETING

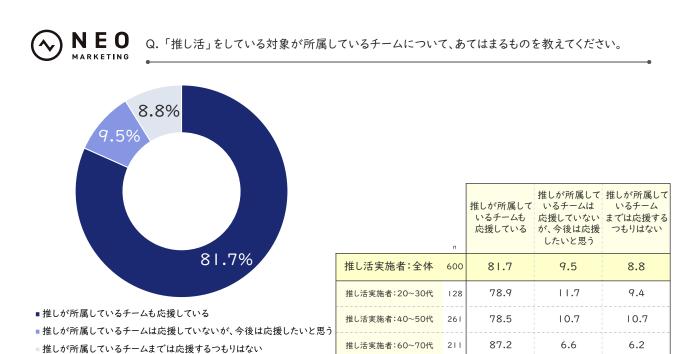
Q.「推し活」している対象が所属しているチームに対して、「推し活」も含めて年間で使っている金額感を教えてください。 応援しているチームに対して、応援するために年間で使っている金額感を教えてください。

※複数のチームを応援している場合は、最も応援しているチームについて回答いただくよう注釈文を追記

□5.000円未満 □5.000円以上~1万円未満 口お金はかけていない □ | 万円以上~3万円未満 ■3万円以上~5万円未満 ■5万円以上~10万円未満 ■10万円以上~20万円未満 ■20万円以上~30万円未満 ■30万円以上 加重平均值 n 0% 推し活実施者:全体 25.0 6.0 6.3 ¥32,369 600 26.7 16.5 14.0 10.2 10.2 3.9 推し活実施者:20-30代 128 16.4 22.7 19.5 ¥45,724 24.1 21.5 19.2 13.8 6.9 6.9 3.4 ¥38,460 推し活実施者:40-50代 261 17.1 10.9 推し活実施者:60-70代 211 36.0 30.8 ¥12,852 推し活未実施者(チーム応援):全体 8.3 6.2 4.2 600 60.7 17.8 ¥18,072 推し活未実施者(チーム応援):20-30代 53.4 16.5 13.6 7.8 5.8 ¥16,146 103 推し活未実施者(チーム応援):40-50代 56.8 19.3 8.4 7.1 ¥21,621 ¥12,042 推し活未実施者(チーム応援):60-70代 70.1 16.4 5.5 4.03.5 201 ※3%未満のラベルは非表示

チームに対して使っている年間金額としては、推し活をしていない(チーム全体のみを応援している)方が全体で約 18,000 円を使っているのに対し、推し活をしている方は全体で約 32,000 円を使っているなど、「推し活」をしている方がよりお金を使っていることがわかりました。また、その中でも推し活実施者の 20~30 代は約 46,000 円を年間で使っており、他の年代と比較しても年間で使っている金額は多い傾向にあるようです。

■ 「推し活」と所属チームの応援について(n=600)※推し活実施者のみ回答



特定の個人に対して「推し活」をしている方は、その推しが所属しているチームについても 81.7%、約 8 割は応援している結果に。

個人への「推し活」とチーム全体を応援することは近い存在であると推察することができます。

■ 「推し活」をする流れについて(n=490)※推し活実施者かつチーム応援者のみ回答



Q.「推し活」をしている対象とチームについて、ご自身の行動に最も近いものを教えてください。

- ■個人への「推し活」から、チーム全体も応援するようになることが多い
- ■どちらかといえば、個人への「推し活」から、チーム全体も応援することが多い
- ■どちらかといえば、チーム全体の応援から、個人への「推し活」をすることが多い
- ■チーム全体の応援から、個人への「推し活」をすることが多い

	n 0	% 10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100	
推し活実施者:全体	490	51.6%					17.89	%	18.6%	12.	0%	
推し活実施者: 20-30代	101	60.4%					17.8% 10.9% 10.9			.9%		
推し活実施者: 40-50代	205	53.2%					17.1%		18.5%	11.	.2%	
推し活実施者: 60-70代	184	45.1%				18.5%		22	22.8%		13.6%	

推し→チーム チーム→推し (TOP2) (BOTTOM2) 69.4% 30.6% 78.2% 21.8% 70.2% 29.8%

推しが所属しているチームも応援している方において、その「推し活」と「チーム全体の応援」の関係性については、個人への「推し活」からチーム全体も応援するようになることが多い方が全体で約7割という結果でした。 このため、チーム全体へのファン化にも「推し活」からのルートは主流であることが推察できそうです。

■この調査のその他の質問

- ・「推し活」をしている対象について、好きな理由(本調査)
- ・スポーツの「推し活」に欠かせないと思うアイテム(本調査)
- ・スポーツの「推し活」をしていることで、経験したことがあるもの(本調査)

など

■この調査で使用した調査サービスはコチラ

ネットリサーチ: https://neo-m.jp/research-service/netresearch/

■引用・転載時のクレジット表記のお願い

※本リリースの引用・転載は、必ずクレジットを明記していただきますようお願い申し上げます。

<例>「生活者を中心にしたマーケティング支援事業を提供する株式会社ネオマーケティングが実施した調査結果によると……」

■「ネオマーケティング」

URL:https://neo-m.ip/