

---

**【Youth Now!若年層トレンド調査】**  
**Z世代の2025年クリスマスの過ごし方 約4割が「セルフケア」**  
**1万円以内のギフトや自分への”ご褒美”訴求が効果的**  
～参加・消費行動から若年層マーケティングを徹底攻略～

---



2025年のクリスマスを目前に、今年の若年層は“リラックス志向”と“アクティブ志向”が入り混じるなど、過ごし方が二極化しており、ブランドがどのような体験提供、訴求方法を行うかによって、参加や消費行動の差が大きくなります。

株式会社Replus(本社:東京都渋谷区、代表取締役:松元 詞音)は、消費者の“今”を可視化する次世代型インサイトマーケティングサービス「Youth Now!」を用いて、15～29歳男女473名を対象に「クリスマスにおける参加/消費行動調査」を実施いたしました。

本調査では、Z世代を中心とした若年層による“クリスマスへの意識変化、消費動向、SNSの利用傾向”などを明らかにしており、企業のマーケティング設計において「若年層のインサイトを起点に次の一手を考える」ための実践的データとしてご活用いただけます。

## ■調査概要

- 調査名：  
【Youth Now!トレンド調査】クリスマスにおける若年層の参加/消費意識
- 実施主体：株式会社Reaplus
- 実施期間：2025年11月10日～17日
- 調査手法：定量アンケート(選択式)
- 調査対象：全国の15～29歳男女(N=473)  
男性：260名 / 女性：213名

## ■調査サマリー(一部抜粋)

【意識変化・トレンド動向】若年層にとってのクリスマスは、従来のように“盛り上がる日”というより、「休息・自分を整える日」41.6%として捉える人が最も多い。一方で「盛り上がり・楽しさ」37.6%、「思い出作り」34.9%も高く、“静かに過ごす層”と“アクティブに楽しむ層”の二極化が進んでいる。クリスマスの企画は、この静と動の欲求どちらにも自然にフィットする設計が求められる。

【消費動向】今年のクリスマスに使うお金の使途では、「ごはん・スイーツ」47.8%が最多で、食体験が消費の中心となっている。次いで「友達・恋人へのプレゼント」39.6%、「自分へのご褒美(服・コスメ等)」28.4%が続き、“誰かのため”と“自分のため”の両軸で支出が増えていることがわかる。特にセルフギフト消費の高さは若年層の特徴で、コスメ・雑貨・ファッションなどの“自分用ご褒美”の需要が拡大。小さな幸福体験の提案が有効となる。

【情報収集行動／SNS利用傾向】クリスマス期間中にSNSへ「投稿しない」46.5%が最多。投稿する人の利用プラットフォームは、「Instagram」27.7%、「X(旧Twitter)」25.4%、「TikTok」14.8%が中心となった。投稿者の意識は「映えるために撮る」から、“自然に撮りたくなる瞬間＝結果映え”へとシフトしている。写真を撮ることを目的に行動するのではなく、心地よい体験の延長線でつい撮ってしまうという流れが主流になっている。そのため、企業はSNS投稿を直接促すより、“思わず撮りたくなる空気感やシーン”を作り出すことが重要となる。

※本リリースでは一部の結果のみを抜粋しています。

全設問の結果、詳細データなどを含む完全版レポートは、以下宛先へご連絡いただくことで資料請求が可能です。Youth Now! では、マーケティング無料相談を実施中ですので、ぜひ併せてお気軽にお問い合わせくださいませ。

資料請求：[info@reaplus.jp](mailto:info@reaplus.jp)

件名：資料請求【Youth Now!トレンド調査】クリスマスにおける若年層の参加/消費意識

## ■資料例

**Q5. 今年のクリスマスにどのくらいお金を使う予定ですか？(N=404)**

0円:15.6%

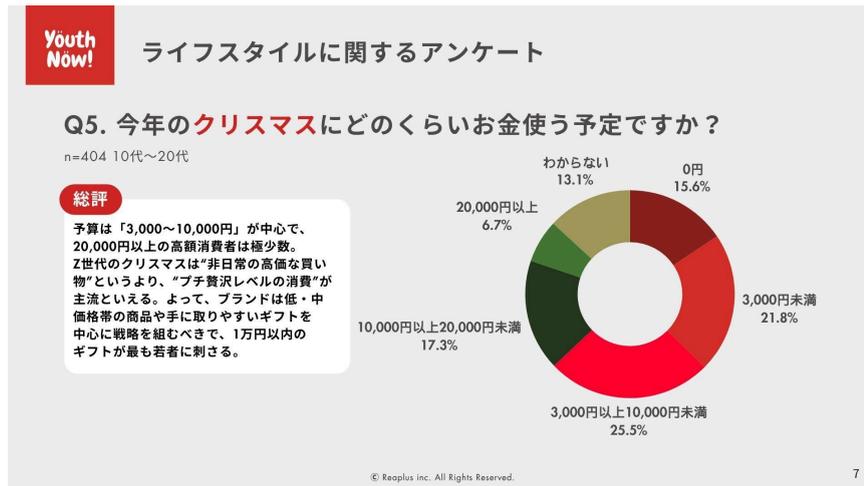
3,000円未満:21.8%

3,000円以上10,000円未満:25.5%

10,000円以上20,000円未満:17.3%

20,000円以上:6.7%

わからない:13.1%



**Q6. 今年のクリスマスは何にお金を使う予定ですか？(N=341)**

自分へのごほうび(服・コスメなど):28.4%

ごはん・スイーツ:47.8%

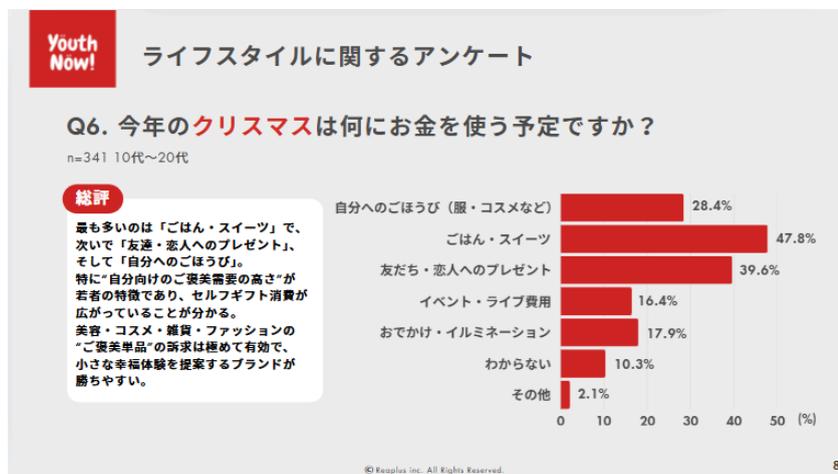
友だち・恋人へのプレゼント:39.6%

イベント・ライブ費用:16.4%

おでかけ・イルミネーション:17.9%

わからない:10.3%

その他:2.1%



【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 林 EMAIL: rin@reaplus.jp TEL: 080-3506-5722

## ■企業・ブランドへの示唆例

～“家でまったり&プチ贅沢”が最大市場～

Z世代のクリスマスは盛大なイベント消費よりも、セルフケア消費を前提にした商品設計・プロモーションが有効。Z世代の約6割以上がクリスマスを自宅で過ごす中、高額ギフトより、1万円以内のコスメ・雑貨・ファッション、贅沢なごはん・スイーツなど“自分用ご褒美”の需要が拡大。自宅での快適さや癒しを向上させる“おうちクリスマス”関連施策が、最大母集団にアプローチ可能。

## ■Reaplusによる若年層に特化した課題解決サポート

# Youth Now!

Z世代の行動や価値観は、単にトレンドとして観測するだけでなく、“なぜそれが生まれ、どう広がるのか”を構造的に捉えることが重要です。Reaplusでは、YouthNow!を活用した若年層に特化した独自のリサーチと、SNS・コンテンツを起点としたマーケティング設計の両面から、企業の課題に合わせたソリューションを提供しています。

## ■提供サービス(SERVICES)

**SERVICES**  
提供サービス

- アンケート調査**  
【定量調査】  
数で見抜く、購買行動のリアル。商品の利用シーンや購買行動を数値化し、若年層の意思決定パターンを可視化。ターゲット設計や販促戦略の検証データを提供します。
- インフルエンサーインタビュー**  
【定性調査】  
発信者視点から、トレンドの芽を探る。フォロワー数万〜数十万規模のインフルエンサーにリアルタイムの「作り手」から、共感を生む要因を分析します。
- グループインタビュー**  
【定性調査】  
共通の話題も、言葉で捉える。若年層4〜6名による座談会形式で、定量的調査では見えない感情のトーンを可視化。会話の中から「本音」や無意識のニーズを抽出します。
- インタビュー調査**  
【定量・定性調査】  
体験が購買意欲にどう影響するかを測る。商品やサービスを若年層に提供し、SNS発信と同時に購買意欲の顕在化を可視化。提供前と異なる、中長期的な後のリアルな声を発見できます。
- ワンストップ施策提案**  
【施策立案】  
データを施策に変えるまで、ワンチームで。調査結果を分析し、マーケティングや広告施策立案と連携。インサイトを軸に、実行可能なプランを設計します。
- トレンド調査資料**  
【レポート】  
若年層のいまを定量的に。業界別で若年層のトレンドをまとめたレポートを定期配信。社内資料や次期企画立案のインフラとして活用できます。

### ① アンケート調査

【本件に関する報道関係者のご連絡先】  
担当：林 EMAIL: rin@reaplus.jp TEL: 080-3506-5722

### 【数で見抜く、購買行動のリアル】

商品の利用シーンや購買行動を数値化し、若年層の意思決定パターンを可視化。ターゲット設計や販促戦略の"根拠データ"を提供します。

### ② インフルエンサーインタビュー

【発信者視点から、トレンドの芽を探る】

フォロワー数万～数十万規模のインフルエンサーにヒアリング。  
流行の「作り手」から、共感を生む要因を分析します。

### ③ グループインタビュー

【共感の瞬間を、言葉で捉える】

若年層4～8名による座談会形式で、定量調査では見えない感情のトーンを可視化。  
会話の中から"本音"や"無意識のニーズ"を抽出します。

### ④ ギフトイング調査

【体験が購買意欲にどう影響するかを測る】

商品やサービスを若年層に提供し、SNS発信と同時に購買意向の変化を可視化。  
使用前とは異なる、手に届いた後のリアルな声を発見できます。

### ⑤ ワンストップ施策提案

【データを施策に変えるまで、ワンチームで】

調査結果を分析し、マーケティングや広告施策へ落とし込み。  
インサイトを軸に、実行可能なプランを設計します。

### ⑥ トレンド調査資料

【若年層の“今”を定点観測】

業種横断で若年層のトレンドをまとめたレポートを定期配信。  
社内資料や次期企画立案のインプットとして活用できます。

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 林 EMAIL: rin@reaplustel.jp TEL: 080-3506-5722

## ■想定活用シーン

- 若年層向け新商品の開発・リブランディング支援
- SNS・インフルエンサー施策の方向性検証
- 若者市場向けキャンペーン設計・効果分析
- 若年層トレンドレポート／カスタム調査 etc.

「若年層・Z世代の獲得に課題を感じており、ターゲットに有効にアプローチしたい」

「Z世代ユーザーにも“共感されるブランド体験”をつくりたい」

「今回のような調査を自社の商品開発やマーケティングに生かしたい」

上記課題を抱える企業・ブランド様は、マーケティング無料相談実施中ですので、ぜひお気軽にご相談ください！

お問い合わせ先はこちら

<https://youthnow.jp>

## ■会社概要



社名 : 株式会社Reaplus

所在地 : 東京都渋谷区猿樂町9-8 アーバンパーク代官山 0208

代表者 : 代表取締役 松元 詞音

設立年月 : 2023年7月20日

事業内容 : コミュニケーションプロデュース事業 / インサイト事業 /  
タレント支援事業 / キャスティング事業 / 補助金支援事業 / D2C事業

HP : <https://reaplus.jp/>

note : [https://note.com/reaplus\\_](https://note.com/reaplus_)

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 林 EMAIL: rin@reaplus.jp TEL: 080-3506-5722