

【Youth Now!若年層トレンド調査】
「推しのためなら何でも買う」は過去の幻想
Z世代は“推し活”すらシビアに投資判断？
～ 義務感から実利へ、企業コラボ・推し消費の新基準 ～



株式会社Reaplus[リアプラス](本社:東京都渋谷区、代表取締役:松元 詞音)は、若年層インサイトを可視化するマーケティングサービス「Youth Now!」にて、Z世代を対象に「推し活および企業コラボに関する定性調査」を実施いたしました。

本調査では、従来の「推しが出ていれば無条件で購入する」という消費行動から、実用性・特典・世界観の一致を基準に“投資判断”する購買構造への転換が明らかになりました。

■調査概要

調査名 :【Youth Now!トレンド調査】Z世代の推し活およびコラボ消費インサイト

実施主体:株式会社Reaplus[リアプラス]

調査手法:グループディスカッション(定性調査)

実施時間:各約45分

参加者 :Z世代女性 4名(社会人3名・大学生1名)

調査日 :2026年3月30日

調査目的:推し活における金銭的価値観および企業コラボに対する購買判断基準の解明

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当:松元 EMAIL:info@reaplus.jp TEL:050-1807-9922

※本調査は統計的な定量データではなく、発信行動・価値基準の構造を明らかにする探索型調査です。

■調査サマリー(一部抜粋)

1. 推し活は「娯楽」ではなく「固定費」

Z世代にとって推し活は、余ったお金で楽しむものではなく、毎月必ず支出する“固定費”として捉えられています。

中には、

- ・可処分所得の20～60%を投資
- ・推し活のために副業を開始
- ・就職条件に“推し活しやすさ”を組み込む

といった行動も見られ、

生活やキャリア選択にまで影響を与える存在となっています。

2. 「推しが出ているだけ」では買われない

従来の“お布施的消費”は弱まり、

- ・商品自体に魅力があるか
- ・自分にとって価値があるか

がシビアに判断されています。

特に、“義務感で買うことはない”という声が共通しており、推し＝無条件購入という構造は崩壊しています。

※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、以下からお問い合わせ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：<https://www.youthnow.jp/report/genz-fandom-insights-2026>

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当：松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

■資料例

Z世代の推し活における「投資判断」フロー

Youth Now!

Z世代の推し活に関するトレンドインサイト

Z世代の推し活における「投資判断」フロー

たとえ推しでも無条件では買わない

単なるファン心理ではなく、コスト・実利・リスクをシビアに査定する構造



インサイト①: 推し活の位置づけと予算

Youth Now!

Z世代の推し活に関するトレンドインサイト

インサイト①: 推し活の位置づけと予算

推し活は「娯楽」ではなく「固定費」



「固定費」としての絶対的予算管理

推し活にかかる費用を余ったお金で楽しむ娯楽費ではなく、家賃や通信費と同様の毎月必ず出ていく固定費として位置づける層が存在する。収入に対する支出割合は20%から最大60%に達し、推し活費に制限を設けることなく、残りの費用で食費や生活費を賄うというシビアな予算管理の実態がある。

働く最大のモチベーション（原動力）

推しに直接会うための遠征費や、CDを大量に購入する（積む）ための資金作りとして、日々の労働に向き合う姿が顕著である。自由に使える推し活資金をさらに増やす目的で、本業とは別に業務委託の副業を新たに始めるなど、推し活の存在がそのまま働くための直接的なモチベーション（労働意欲）に直結している。

推し活ファーストな仕事選び

就職や転職といったキャリア選択においても、推し活を継続できるかが絶対的な譲れない条件となっている。「年間休日が多い」「副業OK」「フレックス制度」といった制度面に加え、土日祝休みやフルリモート勤務、有休の取りやすさなど、突発的なライブや遠征のスケジュールを最優先に調整できる環境を追求している。

© Reaplus inc. All Rights Reserved.

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

■企業・ブランドへの示唆例

- ①「お布施」ではなく「投資」に変換せよ
特典・実用性の設計が必須
- ②「日常の延長」に組み込む
無理のない価格と体験設計
- ③ 世界観の完全一致が前提
タレント理解＝購買条件
- ④ ファンを“消費者”として扱うな
信頼を前提とした共創が重要

■代表取締役 コメント



今回の調査で明確になったのは、Z世代が“推し活ですら合理的に判断している”という点です。

彼らは決して熱量が低いわけではありません。
むしろ強い熱量があるからこそ、無駄な支出や納得できない購買を避けています。

企業がやるべきことは、“推しを使って売る”ことではなく、“ファンが納得して投資できる設計”をすることです。

今後の推し活マーケティングは、感情ではなく“構造設計”の勝負になると考えています。

<プロフィール>

株式会社Reapplus 代表取締役
松元 詞音(まつもとしおん)

1999年生まれ。

広告代理事業、インフルエンサー事業、D2C、調査事業など複数事業を展開し、Z世代・α世代の意思決定を「行動経済学」「SNSデータ」「実務現場」の3軸から分析している。

SNS時代において「バズっても売れない」「若者に届かない」といったマーケティング課題に対し、誰の言葉として、どの文脈で届いているかという視点から構造的な整理と実務への落とし込みを行うことを得意とする。

複数事業を経営する中で得たリアルな経営視点と、若年層理解を感覚論にせず言語化できる点を強みとしている。

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当：松元 EMAIL: info@reapplus.jp TEL: 050-1807-9922

■Reaplus(リアプラス)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(リアプラス)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)



① アンケート調査

【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"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 ギフティング調査

【体験が購買意欲にどう影響するかを測る】

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

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。

■ 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(リアプラス)

所在地 : 東京都渋谷区猿楽町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 /

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

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>

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922