

全国の20歳以上の男女1,000人に聞いた
「トレーディングカードに関する調査」
投資目的でトレカ収集する人のうち、30.5%が直近3か月にスタート。
トレカ投資をおこなう人のうち、12.5%が総利益100万円以上に到達。

生活者を起点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12月24日（火）～2024年12月25日（水）の2日間、全国の20歳以上の男女を対象に「トレーディングカード」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>

昨今、物価上昇や年金問題を背景に、個人での資産形成がますます重要視されています。そんな中、注目を集めているのが、従来の投資資産とは異なる「代替資産（オルタナティブアセット）」。

特に、トレーディングカード市場は急成長を遂げており、カードのゲーム性やコレクション性だけでなく、その「資産価値」という新たな側面が注目されています。希少価値の高いカードが高額取引されるケースも増え、投資対象としての可能性を感じる人が増えているのです。

そこで今回、このトレーディングカード市場における資産形成の実態について、多角的な視点から調査・分析しました。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歳以上の男女

有効回答数：1,000名

調査実施日：2024年12月24日（火）～2024年12月25日（水）

◆「トレーディングカードに関する調査」主な質問と回答

◆トレカの収集歴は：投資目的でトレカ収集する人のうち、30.5%が直近3か月にスタート。

全体では収集歴「5年以上」の、収集キャリアの長いベテランが40.5%と大多数を占めた。

一方、目的別で見ると「将来の価値上昇を期待した投資目的」では、新規参入者（収集歴「3か月未満」）の割合も30.5%に。トレカ投資に注目する人が、今まさに増加中であることがわかった。

◆これまでにトレカの売買で得た総利益は：トレカ投資者の12.5%が総利益100万円以上に到達。

全体では「5万円～10万円未満」が19.2%で最多となった。「将来の価値上昇を期待した投資目的」の場合、「1万円未満」が最多ではあるが、「100万円以上」の利益を得たケースも12.5%存在。

トレカ投資のポテンシャルの高さがうかがえる。

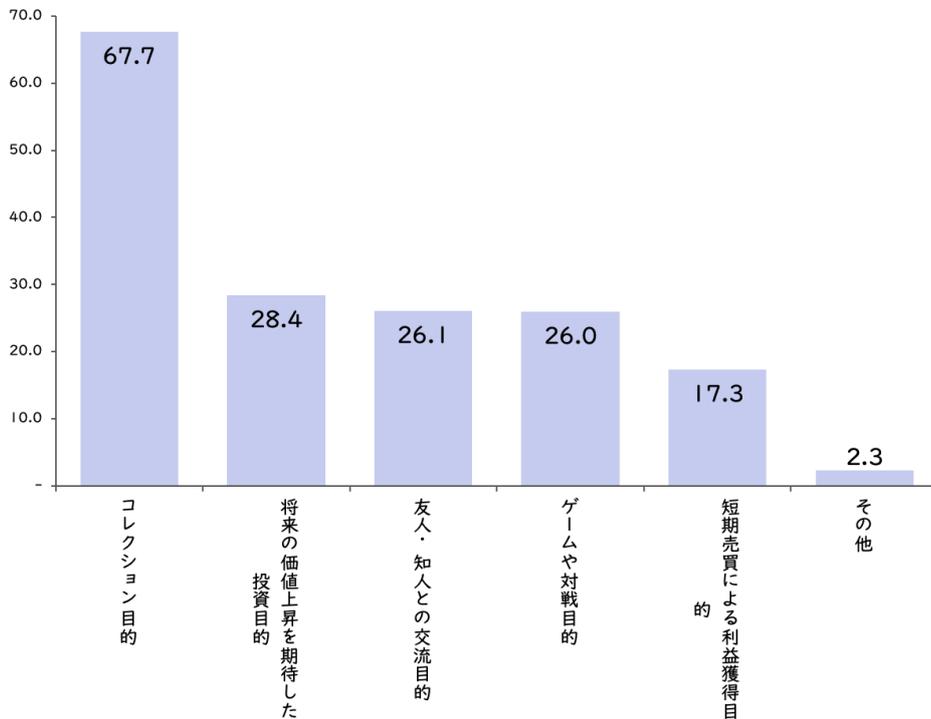
はじめに、トレカを購入・収集している目的をお聞きしました。

トレカを購入・収集している目的 (n=1,000)



トレカを購入・収集している目的 (n=1,000)

※回答者: 全員



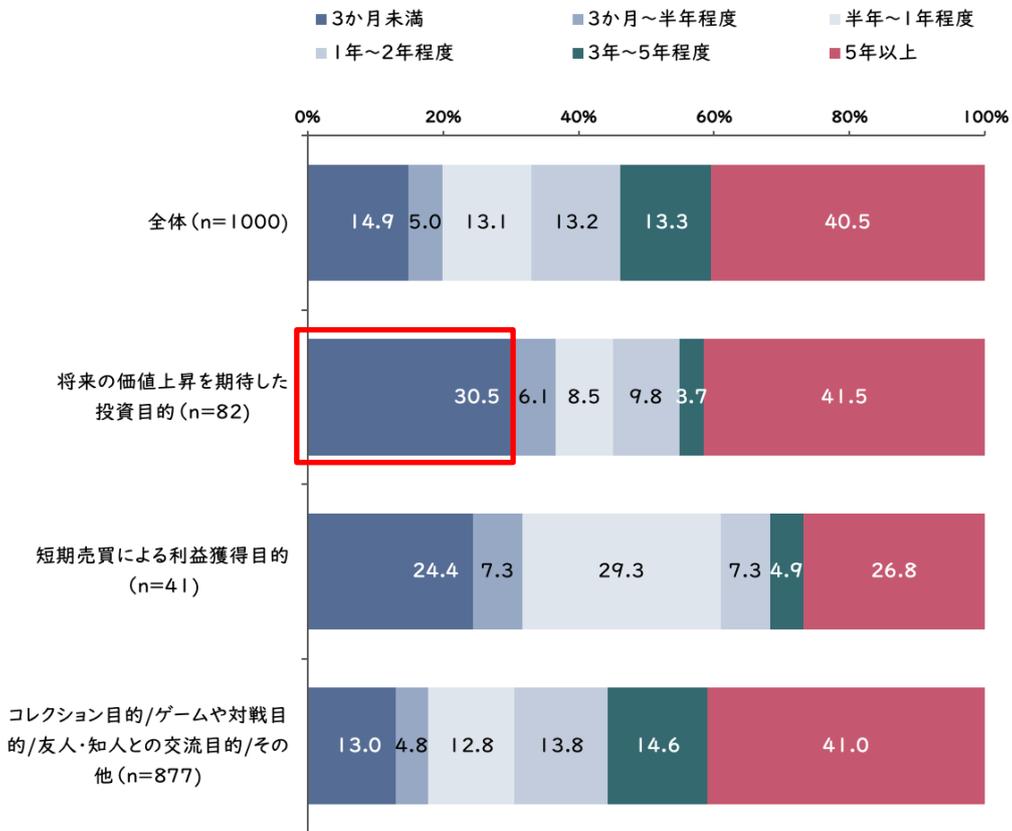
「ゲームや対戦目的」を抑え、「コレクション目的」が全体の 67.7% を占めトップに。トレカは、遊ぶためのツールというよりも、所有欲を満たすモノという位置付けのようです。

続いて、トレカの収集歴をお聞きしました。
※過去に購入・収集していて、最近また購入・収集し始めた人は「最近集め始めた時点から現在までの期間」を回答

トレカの収集歴 (n=1,000)



トレカの収集歴 (n=1,000) ※回答者: 全員



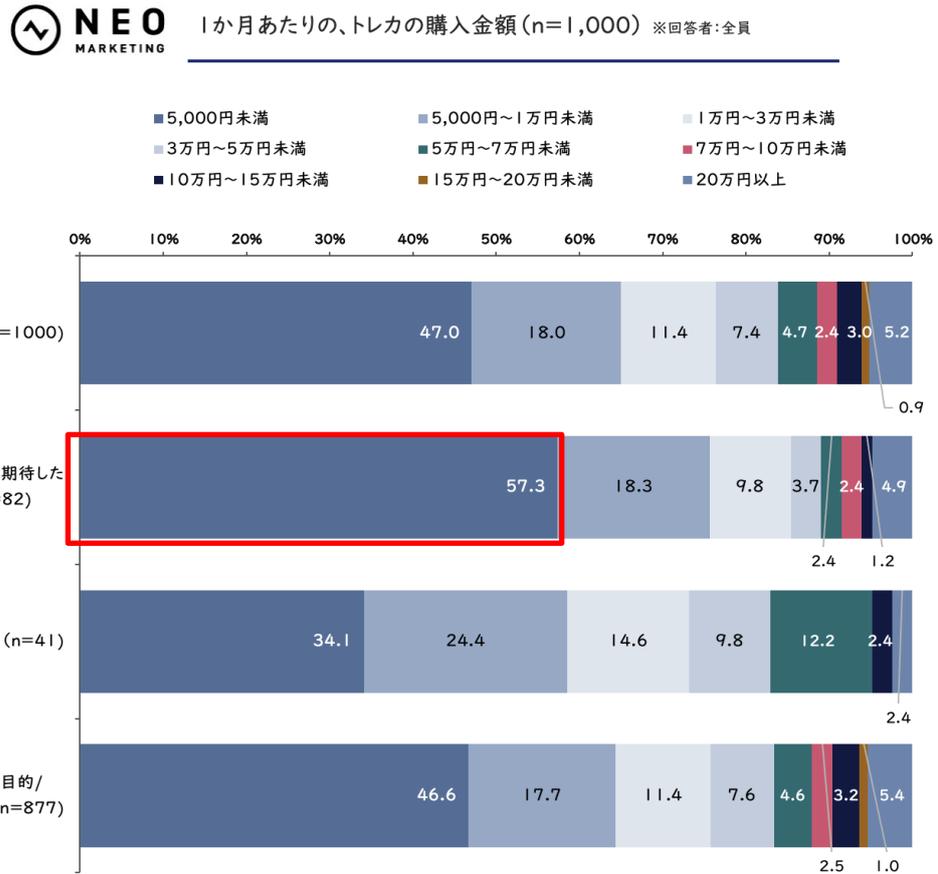
全体では、収集歴「5年以上」が40.5%を占めています。
収集キャリアの長いベテランが大多数を占める中、最短の「3か月未満」も約14.9%と少なくありませんでした。

目的別で見ると、特に「将来の価値上昇を期待した投資目的」「コレクション目的/ゲームや対戦目的/友人・知人との交流目的/その他」は収集歴「5年以上」が同じく40%超えに。

一方で「将来の価値上昇を期待した投資目的」は、新規参入者(収集歴「3か月未満」)の割合も30.5%で最多となっています。トレカ投資に注目する人が、今まさに増加中であることがわかりました。

1 か月あたりの、トレカの購入金額をお聞きしました。
※平均で回答

1 か月あたりの、トレカの購入金額 (n= 1, 000)



全体で見ると「5,000円未満」が47.0%で最多となり、そこに「5,000円~1万円未満」が18.0%で続きました。月に10万円以上費やす割合は10%未満にとどまっています。

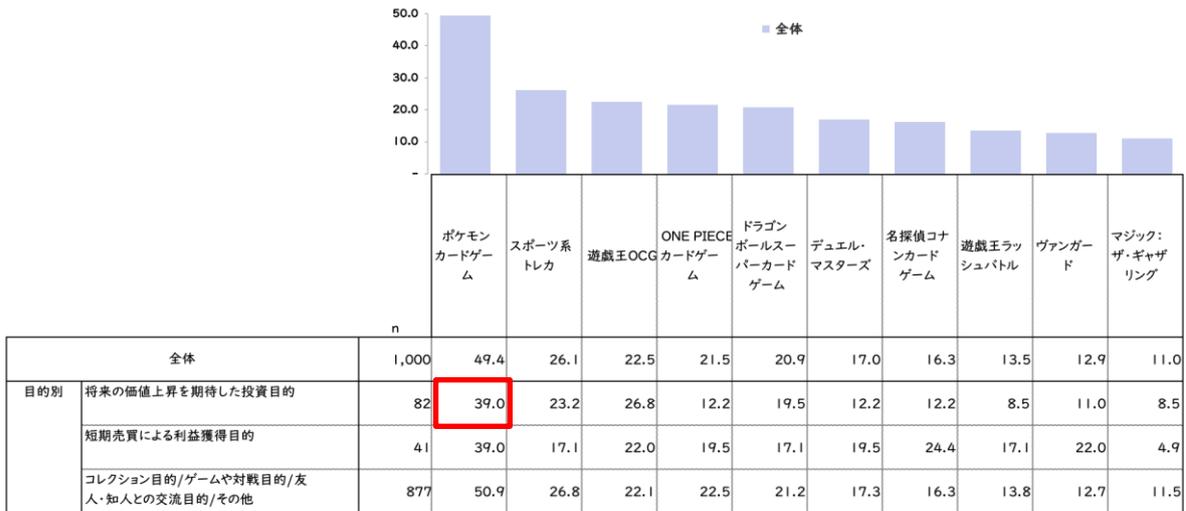
現状、トレカ収集は少額でおこなう傾向にあるようです。特に「将来の価値上昇を期待した投資目的」の場合その傾向がより強く、「5,000円未満」が57.3%を占めました。

購入・収集しているトレカについて、あてはまるものをお聞きしました。
以下は、上位 10 項目を表示しています。

購入・収集しているトレカ (n=1,000)



購入・収集しているトレカ (n=1,000) ※回答者:全員



全体では「ポケモンカードゲーム」が49.4%と、ダントツのトップとなりましたが、いずれのトレカも10%以上の購入・収集率に。好みが広く分散している様子がわかります。

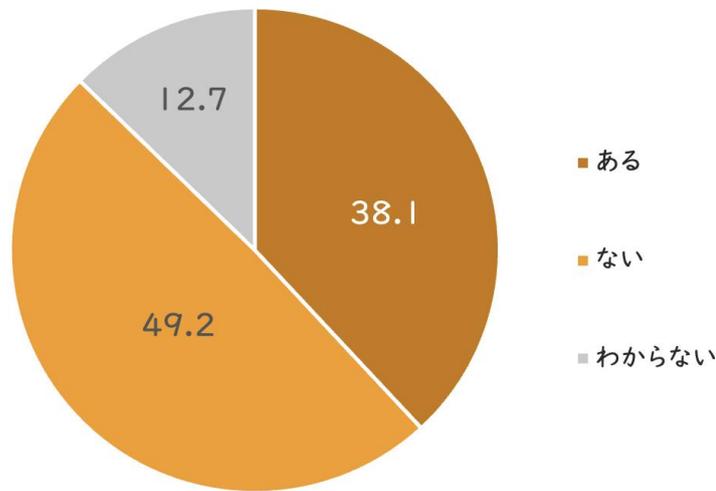
なお「将来の価値上昇を期待した投資目的」の場合でも「ポケモンカードゲーム」はトップとなっており、今後の成長性が期待されていることがうかがえました。

カード売買で利益を得た経験があるか、お聞きしました。

カード売買で利益を得た経験 (n= 1, 000)



カード売買で利益を得た経験
(n=1,000) ※回答者:全員



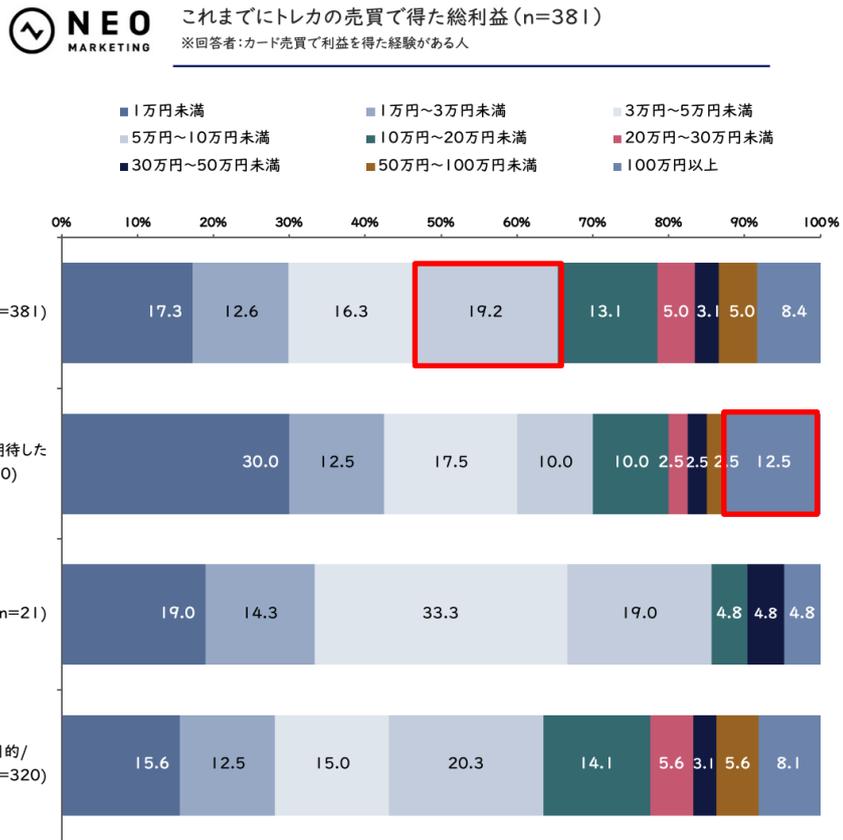
利益を得た経験ありが38.1%、なしが49.2%で、後者が優勢となりました。

コレクション目的でトレカのパックを購入し、被りや不要なカードが出た際に購入額より安く売るなど、現状は利益を度外視した売買も多いのかもしれませんが。

また、前掲した設問【トレカの収集歴】からわかるように、「将来の価値上昇を期待した投資目的」は新規参入者（収集歴「3か月未満」）の割合が比較的高く、まだ売買にまで至っていないという人も多そうです。

前掲した設問【カード売買で利益を得た経験】にて「ある」と回答した人に対し、これまでにトレカの売買で得た総利益をお聞きしました。

これまでにトレカの売買で得た総利益 (n=381)



全体では「5万円～10万円未満」が19.2%で最多となりました。

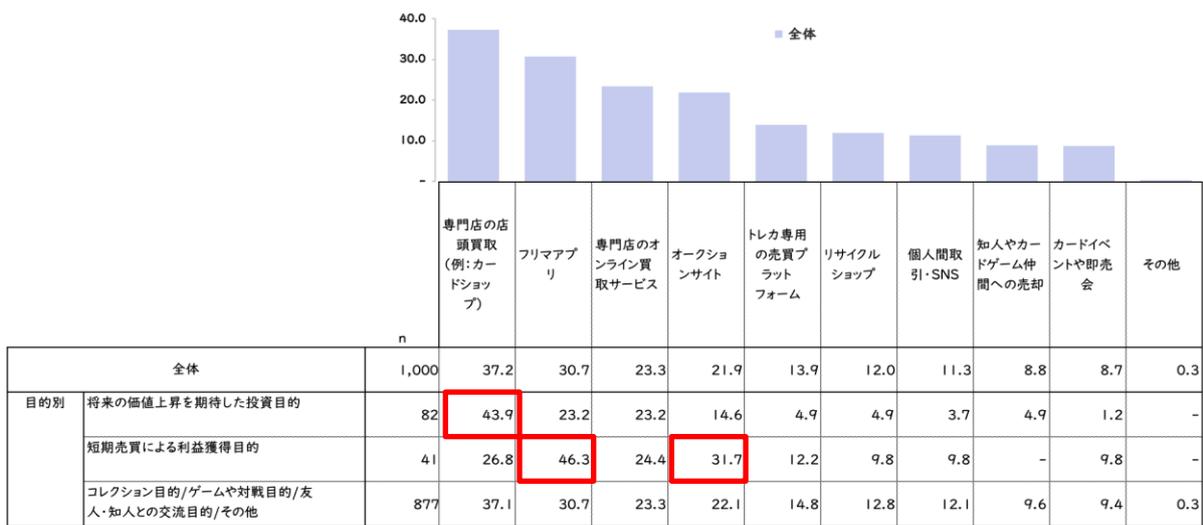
「将来の価値上昇を期待した投資目的」の場合、「1万円未満」が最多ではありますが、「100万円以上」の利益を得たケースも12.5%存在しています。トレカ投資のポテンシャルの高さがうかがえます。

トレカを売る際の、主な売却先をお聞きしました。
※「売却することはない」を除く全 10 項目を表示

トレカの主な売却先 (n= 1, 000)



トレカの主な売却先 (n=1,000) ※回答者:全員



全体では「専門店の店頭買取 (例:カードショップ)」が 37.2% でトップとなり、そこに「フリマアプリ」が 30.7% で続いています。

個人の中古品売却先として昨今最も勢いがあると言っても過言ではないフリマアプリですが、トレカの場合は専門店の店頭買取が未だ強いようです。「将来の価値上昇を期待した投資目的」の場合、より専門店の店頭買取を選ぶ割合が高くなっています。

一方で「短期売買による利益獲得目的」では「フリマアプリ」が 46.3% ・「オークションサイト」が 31.7% と、専門店を上回る結果に。短期売買においては、1 枚から気軽に出品できるこれらのサービスが重宝されるようです。

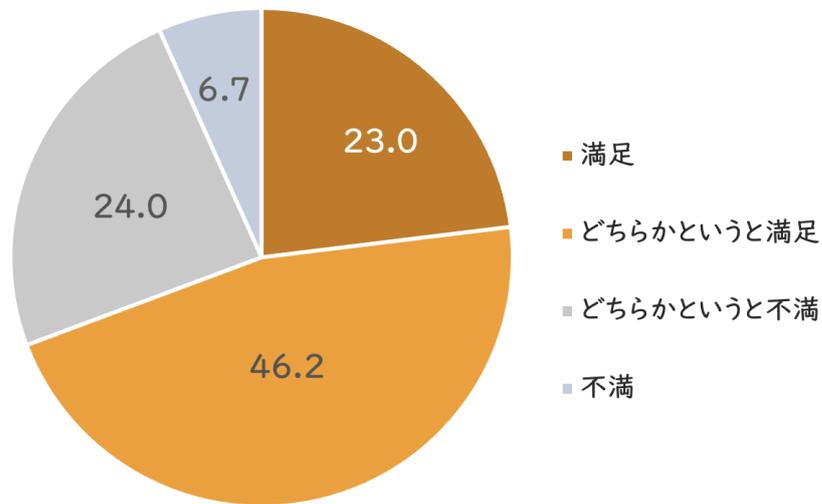
トレカの査定・売却先を検討したことのある人に対し、査定価格に満足したかお聞きしました。

査定価格への満足度 (n=703)



査定価格への満足度 (n=703)

※回答者:トレカの査定・売却先を検討したことのある人



満足 69.3% (※1)、不満 30.7% (※2) で、前者が優勢となりました。

しかし、満足していると回答した人のうち「どちらかという満足」が 46.2% と多数を占めています。トレカの査定・売却先を模索中の人も多いのかもしれませんが。

※1: 「満足」「どちらかという満足」の合算

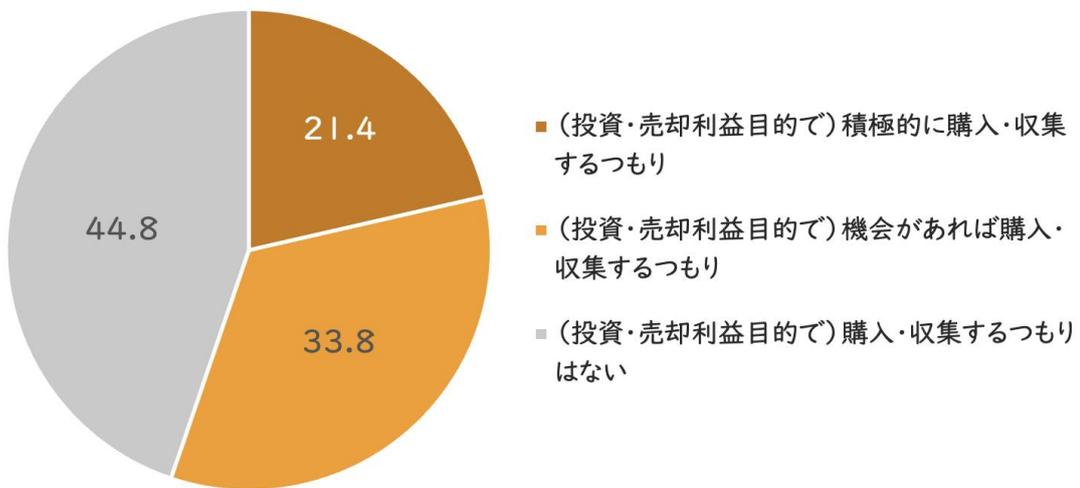
※2: 「どちらかという不満」「不満」の合算

今後、トレカを投資・売却利益目的で購入・収集する意向はあるか、お聞きしました。

トレカを投資・売却利益目的で購入・収集する意向 (n=1,000)



トレカを投資・売却利益目的で購入・収集する意向
(n=1,000) ※回答者:全員



積極層が21.4%、見込み層が33.8%という結果に。

元々トレカに興味のある層にとっては楽しく始められる点、フリマアプリ・オークションサイトといった使い慣れたプラットフォームでも進められる点など、他の投資・売却利益手段には無いメリットも多いトレカ。個人での資産形成が重要視される昨今、トレカへの注目は今後も高まっていきそうです。

■この調査のその他の質問

- ・現在購入・収集しているトレカは何種類か (単数回答)
- ・不要になったトレカはどのように処分するか (複数回答)
- ・投資・売却利益目的でカードを購入するメリット (複数回答)
- ・これまでに1枚のカードの売買で得た最大利益 (単数回答)
- ・トレカを査定・売却する際、どのように査定先を見つけるか (複数回答)
- ・トレカの値動きの情報をどのように得ているか (複数回答)
- ・これまで行ったことのあるトレカ関連のイベント (複数回答)

PRESS RELEASE

2025.1.27

など



■この調査でを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>「生活者を起点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.jp/>