

## いまだきお年玉事情

「スマホのキャッシュレス決済」渡す側はほぼ想定せず。もらう側は3割が希望  
相場感、小学生は5,000円以内、中学生以上は10,000円以内

株式会社インテージ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:檜垣 歩、以下インテージ)は、年の瀬を前に、全国の18歳から79歳の男女(2,517人)を対象に実施した「お年玉」に関する調査結果を公開します。

### [ポイント]

- ・渡す側は「現金手渡し」がほとんど、「スマホのキャッシュレス決済」は1%未満。一方、もらう側は「スマホのキャッシュレス決済」希望が3割。
- ・渡す側、もらう側とも、「現金での手渡し派」の理由トップは「ありがたみを感じられる」。
- ・お年玉の予算総額、約半数が「5,000円超～20,000円」を想定。
- ・お年玉の相場、未就学児は「3,000円以下」、小学1-3年生は「1,000円超～3,000円」、小学4-6年生は「3,000円超～5,000円」、中学生以上は、「5,000円超～10,000円」。

### [コメント]生活者研究センター センター長 田中宏昌

交通系の電子マネーの普及により、中高生のキャッシュレス決済も広がってきました。お年玉の渡し方、もらい方に目を向けると、実に3割の人が「スマホのキャッシュレス決済でもらいたい」と回答していました。一方の渡す側の意向は1%未満。「(現金の)ありがたみ」や「もらった実感」が現金を選び続ける理由のようです。キャッシュレスの利便性より、現金の持つ「ぬくもり」が現時点では勝っているようですね。

今度のお正月にお年玉を渡す予定の人に、予算の総額についてたずねたところ、4人に1人が「10,000円超～20,000円」と回答。次いで多かったのが「5,000円超～10,000円」(21%)で、約半数の人がだいたい5,000円から20,000円を想定していることがわかりました。【図表1】

【図表1】お年玉の予算総額



続いて、渡す相手別の相場(ひとりあたりの金額)を見てみましょう。未就学児では過半数が3,000円以下、小学生では、1-3年生、小学4-6年生ではそれぞれ、1,000円超~3,000円(43%)、3,000円超~5,000円(42%)が最も多く、中学生以上では、5,000円超~10,000円がいずれも約5割と最も多い結果でした。大学生では10,000円超から20,000円を想定している人も3割存在していました。【図表2】

【図表2】お年玉の金額:渡す相手別(ひとりあたりの金額)

n=		~1,000円	~3,000円	~5,000円	~10,000円	~20,000円	20,001円以上
未就学児	714	23.8	33.6	22.1	16.4	3.6	0.5
小学1-3年生	562	8.0	42.6	31.0	14.3	3.7	0.6
小学4-6年生	515	3.5	25.2	41.6	25.0	4.5	0.4
中学生	490	1.0	8.2	35.1	45.6	9.4	0.8
高校生	420	0.7	4.3	22.1	51.2	18.9	3.5
大学生	318	1.6	2.8	11.3	45.8	31.3	9.9



ベース: 全回答者 サンプルサイズ: 表内に記載

キャッシュレス決済が急速に浸透している昨今、お年玉を渡す方法としてどれくらい活用されているのかを見てみましょう。渡す相手が、自分の子ども、孫、親戚の子ども、いずれの場合も、「現金での手渡し」という人がほとんどで、「スマホのキャッシュレス決済」という人は1%にも満たない結果となりました。手渡し以外の方法としては、キャッシュレス決済より、「現金書留」や「振り込み」の方が多いたことが現状ということがわかりました。【図表3】

【図表3】お年玉を渡す方法

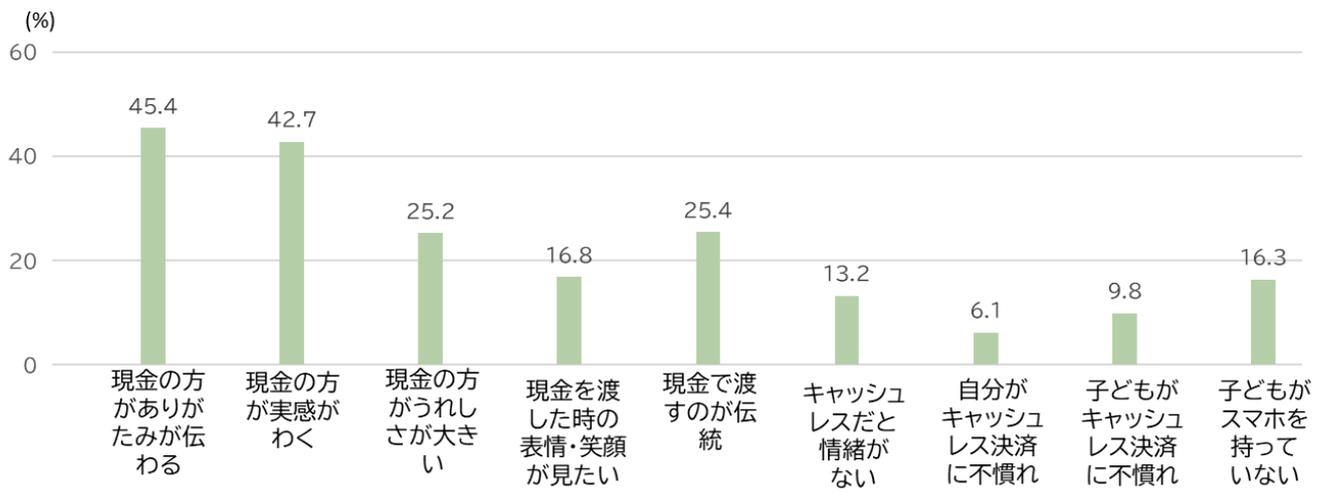
n=		現金(手渡し)	振り込み	現金書留	ギフト券	スマホのキャッシュレス決済	プリペイド、デビットカードなど	その他
自分の子ども	388	93.0	3.4	1.0	1.5	0.3	0.3	0.5
孫	365	87.2	3.0	6.8	1.1	0.3	0.0	1.6
親戚の子ども	473	95.0	0.6	2.7	1.1	0.6	0.0	0.0



ベース: 今度のお正月にお年玉を渡す予定の人  
サンプルサイズ: 表内に記載

キャッシュレス決済が進んでも、お年玉は現金での手渡し派が圧倒的に多い背景に、こういった理由があるのでしょうか。最も多くの人々が挙げた理由は「現金の方がありがたみが伝わる」「現金の方がもらったという実感がわく」で、いずれも40%超の回答を集めました。次いで、「現金の方がうれしさが大きい」「現金で渡すのが伝統」も、それぞれ4人に1人が理由として回答。お正月という伝統行事に紐づいた風習であるお年玉に関しては、従来通りの渡し方を大切に思う人が多いことが明らかになりました。【図表4】

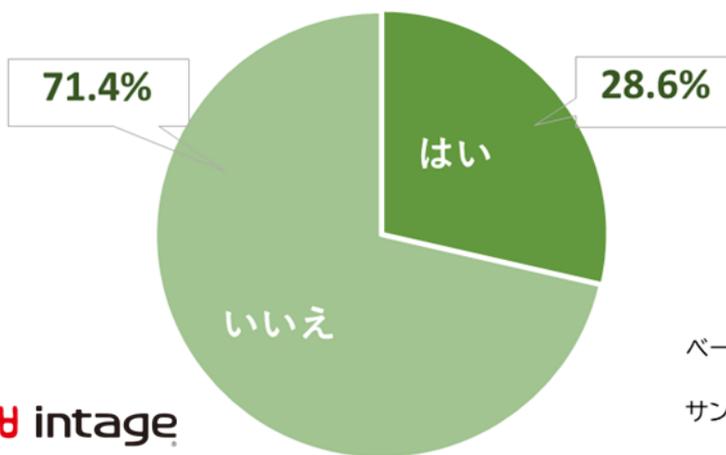
【図表4】自分の子どもへのお年玉に「スマホのキャッシュレス決済」を利用しない理由



ベース:自分の子どもにお年玉を渡す予定かつ、スマホのキャッシュレス決済で渡さない人  
サンプルサイズ:n=732

では逆に、お年玉をもらう側の若者はどう思っているのでしょうか。20歳以下の人に、お年玉をキャッシュレス決済でもらいたい、そしてその理由をたずねました。「キャッシュレス決済でもらいたい」という人は29%でした。その人たちの主な理由は、「普段キャッシュレス決済を使っていて便利」(64%)でした。一方、7割を占めた「キャッシュレス決済でもらいたくない」人の半数が挙げた理由は「ありがたみを感じられない」でした。【図表5】【図表6】

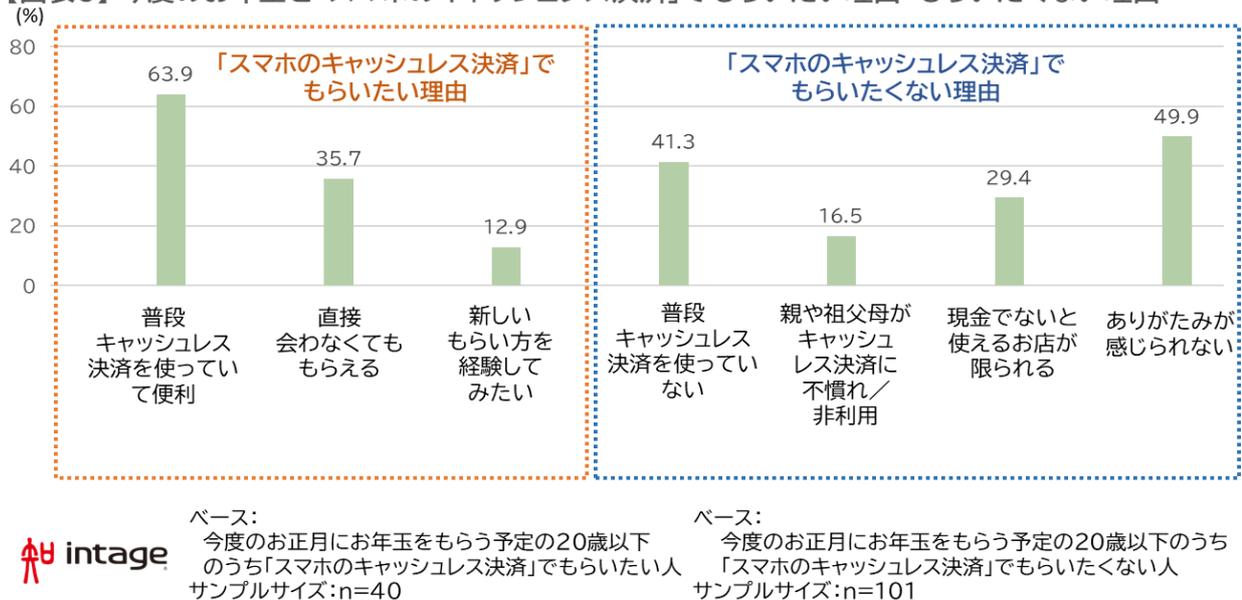
【図表5】今度のお年玉をスマホのキャッシュレス決済でもらいたいですか？



ベース:今度のお正月にお年玉をもらう予定の20歳以下の人  
サンプルサイズ:n=142



【図表6】 今度のお年玉を「スマホのキャッシュレス決済」でもらいたい理由・もらいたくない理由



渡す側の大半が現金手渡しを想定し、もらう側の3割がキャッシュレス希望と乖離はあるものの、これまで、現金でお年玉をもらってきた大人世代のみならず、デジタルネイティブであるお年玉の受け取り手にとっても、現金で手渡しされることの「ありがたさ」を大切に思っている様子がうかがえる結果となりました。「キャッシュレス決済」というテクノロジーが、日本人にとって最も大切な伝統行事であるお正月の習慣にどれくらい浸透していくのか、インテージは今後も生活者の行動や価値観をウォッチしてまいります。

## 使用したデータ

【インテージのネットリサーチによる自主調査データ】 <https://www.intage.co.jp/service/research/net/>

調査地域：日本全国

対象者条件：18～79歳の男女

標本抽出方法：「マイティモニター」より母集団構成比にあわせて抽出しアンケート配信および回収

標本サイズ：n=2517 ※ウエイトバック集計あり

調査実施時期：2022年11月25日(金)～11月28日(月)

## 【株式会社インテージ】 <https://www.intage.co.jp/>

株式会社インテージは1960年に創業。世界11の国と地域に拠点をもちマーケティングリサーチ/インサイト事業でアジアNo.1\*のインテージグループを牽引し、国内外の企業・団体のマーケティング活動をトータルサポートしています。

「生活者理解の深化」と「データ活用の高度化」により顧客ビジネスの未来創造を支え、「Create Consumer-centric Values～お客様企業のマーケティングに寄り添い、共に生活者の幸せを実現する」という事業ビジョンの実現を目指しています。

\*「ESOMAR's Global Top-50 Insights Companies 2022」に基づく(グループ連結売上高ベース)

## 【生活者研究センター】

生活者の消費行動やメディアへの接触行動、さらには生活意識・価値観データなど膨大な情報を横断して用いるとともに、社内の各領域におけるスペシャリストの知見を織り合わせることで生活者を深く理解し、生活者を起点とする情報を発信することを目的として、2020年8月に設立されました。SDGsといった社会的トピックスやZ世代研究など、さまざまなテーマにフォーカスしながら、社会や生活者の今を捉え、その行く先を展望する存在となるべく活動しています。

## 【報道機関からのお問い合わせ先】

■株式会社インテージ 広報担当：水口/下河原

TEL：03-5294-6000

サイト「お問い合わせフォーム」 <https://www.intage.co.jp/contact/>