

報道関係者各位

2026年9月17日（木）
株式会社GA technologies**AI不動産投資のRENOSY、
「ビジネスパーソンへのスポーツ応援と資産形成に関する実態調査」を実施**

～サッカーファンの過半数が遠征派のアクティブ層！約4割が「総資産1,000万円以上」の堅実な一面も。
一生応援し続けるカギは「長期的で安定した収入があること」と「自動化・おまかせ」～

株式会社GA technologies[GAテクノロジーズ]（本社:東京都港区、代表取締役 社長執行役員 CEO：樋口 龍、証券コード：3491、以下「当社」）が運営するAI不動産投資「RENOSY（リノシー）」は、20～60代の働くスポーツファンの男女2,000名（※1）（うちサッカーファン・サポーター791名、以下「サッカーファン」）を対象に「ビジネスパーソンへのスポーツ応援と資産形成に関する実態調査」を実施しました。



当社は「挑戦する人の未来を支えるパートナー」として、オフィシャルトップパートナーを務める川崎フロンターレをはじめ、多くのスポーツチームやアスリートを支援しています。川崎フロンターレの冠試合「RENOSY エキサイトマッチ2026」開催に先立ち、ファン・サポーターの皆さまとともにクラブを応援する存在として、かつ「地域とともに世界へ挑む川崎フロンターレ」と「不動産業界の変革に挑むRENOSY」という互いが大きな志の実現に向けて挑むという共通点があることから、本調査を実施いたしました。

昨年の調査「運動習慣と投資に関する調査（※2）」では、運動習慣がある人ほど投資意識が高く、継続的な資産形成によって総資産額も多い傾向にある実態を明らかにしました。

本調査は対象をスポーツチームやアスリートを応援するビジネスパーソンとし、当社ともゆかりがあり、自宅から離れた各地への遠征などのアクティブな応援スタイルが定着しているスポーツのひとつである「サッカー」に、特にスポットを当てています。

スポーツ応援をする理由、一生応援し続けるにあたって直面する障壁、それを乗り越えるための経済的基盤・資産形成への意識について調査を行いました。

◆ 調査結果のサマリー

- ・ サッカーファンの3割超が、応援にけるお金を「人生を豊かにするもの」と回答
- ・ サッカーファンの約4割が応援に年間「3万円以上」を使用！過半数が遠征派で、1回あたり「5万円以上」の高額な遠征費をかける層も
- ・ サッカーファンの2人に1人が年収500万円以上で、約4割が「総資産額1,000万円以上」を保有する堅実派
- ・ 一生応援し続けるための二大障壁は「時間的余裕のなさ」と「経済的負担」
- ・ 理想の資産形成スタイルは手間をかけない「タイパ型」。「長期的で安定した収入があること」と「自動化・おまかせ」が上位に

◆ 調査結果詳細

(1) サッカーファンの3割超が、応援にけるお金を「人生を豊かにするもの」と回答

スポーツ応援をするビジネスパーソン（n=2,000、以下「スポーツファン全体」）に対し、スポーツ応援・観戦にお金をかける理由について尋ねたところ、スポーツファン全体（n=2,000）で最も多かった回答は「ストレス解消」（32.3%）でした。

一方で、サッカーファン（n=791）においては、「ストレス解消」（31.1%）を抑えて「人生を豊かにするもの」（31.5%）が僅差ではあるものの最多という結果になりました。

さらに「チームやアスリートを支えるもの（11.9%）」という回答もスポーツファン全体（10.2%）を上回っており、サッカーファンにとっての応援にけるお金は単なる一時的な「消費」ではなく、日々の生活に与える「活力」や「パートナーシップ」として捉えられている実態が明らかになりました。

スポーツ応援にお金をかける理由は？

スポーツファン全体		サッカーファン	
🏆 ストレス解消のため	32.3%	🏆 人生を豊かにするものだから	31.5%
🏆 人生を豊かにするものだから	27.4%	🏆 ストレス解消のため	31.1%
🏆 チームを支えるものだから	10.2%	🏆 チームを支えるものだから	11.9%

(選択式／単一回答)

RENOSY

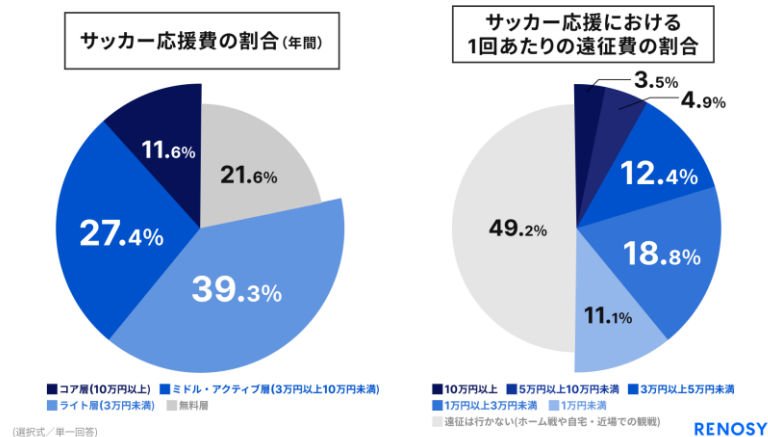
(2) サッカーファンの約4割が応援に年間「3万円以上」を使用！過半数が遠征派で、1回あたり「5万円以上」の高額な遠征費をかける層も

年間のスポーツ観戦・応援にかけているお金（チケット代、グッズ代、交通費・宿泊費等）の総額を質問したところ、サッカーファンにおいて、地上波や無料ニュース等のみで楽しむ「無料層（0円）」は21.6%にとどまり、**全体の約8割（78.4%）が有料で応援・観戦を楽しんでいる**実態が判明しました。

内訳を見ると、年間「3万円未満」のライト層が39.3%で最多となったものの、年間「3万円～10万円未満」を投じるミドル・アクティブ層が27.4%、年間「10万円以上」を投じるコア層も11.6%存在し、**サッカーファンの39.0%が年間3万円以上を応援費として費やしている**ことが明らかになりました。

さらに、アウェイ戦（敵地での試合）の観戦を伴う「遠征」（海外除く）の実態を見ると、スポーツファン全体の遠征実施率が45.6%であるのに対し、**サッカーファンは50.8%と過半数が「遠征をする」と回答**。さらに、サッカーファンの1回あたりの遠征費の平均の「**1万円～3万円未満**」（18.8%）がボリュームゾーンであるものの、「5万円以上」の高額な遠征費を投じる割合も8.5%（スポーツファン全体は6.5%）にのぼり、サッカーファンのフットワークの軽さや応援に対する熱心さが、スポーツファン全体との比較によって数値として明らかになりました。

スポーツ遠征にかかる費用

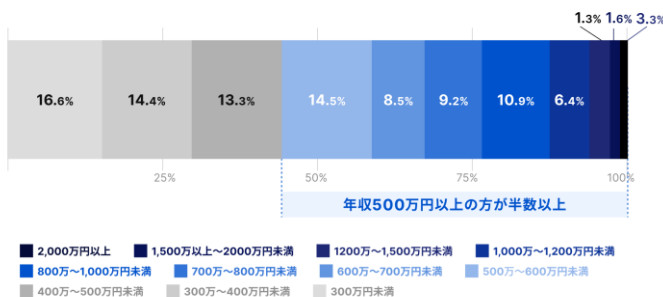


(3) 2人に1人が年収500万円以上で、約4割が「総資産額1,000万円以上」を保有する堅実派

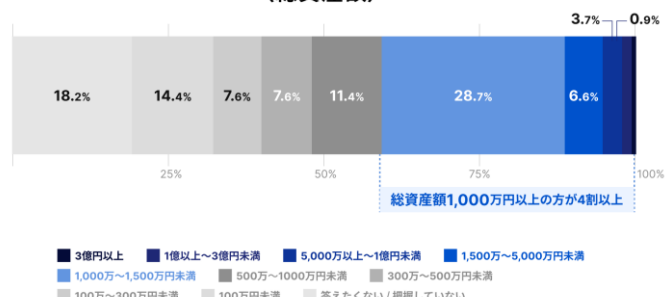
続いて年収や総資産額（※3）、実施している資産形成といった経済状況をお尋ねしました。個人年収が500万円以上と回答したサッカーファンは56.1%でした（スポーツファン全体は53.3%）。また、「総資産額1,000万円以上」を保有する割合は、スポーツファン全体では36.4%であったのに対し、サッカーファンは40.8%でした。

さらに、サッカーファンが実施している資産形成の手法としては、「現金預金」（60.2%）といった貯蓄以外にも「国内株式」（38.6%）や「投資信託」（33.4%）と、投資も活用しながら経済基盤を堅実に固めていることがうかがえます。

サッカーファンの資産状況（個人年収）



サッカーファンの資産状況（総資産額）



(4) 一生応援続けるための二大障壁は「時間的余裕のなさ」と「経済的負担」

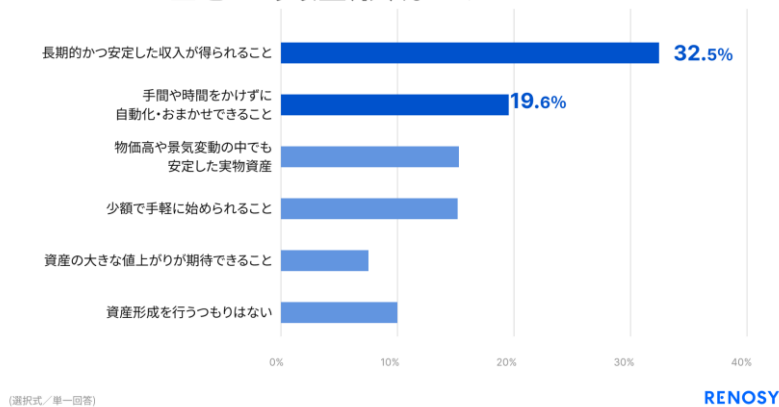
さらに、「一生情熱を持って、応援や自分自身の挑戦を続ける上で直面するハードル」について尋ねたところ、最も多い回答は仕事や家庭とのバランスといった、遠征に割く「時間的・精神的な余裕のなさ」（サッカーファンが29.2%、スポーツファン全体26.4%）、次に遠征費や将来の備えといった「経済的負担・不安」（サッカーファンが21.9%、スポーツファン全体が20.9%）でした。アクティブに各地を飛び回るサッカーファンほど「時間」と「お金」の両立に直面していることがうかがえます。

(5) 理想の資産形成スタイルは手間をかけない「タイプ型」。「長期的で安定した収入があること」と「自動化・おまかせ」が上位に

最後に「理想的な資産形成のスタイル」を尋ねたところ、サッカーファンおよびスポーツファン全体の双方で、「資産の大きな値上がり期待できる」（サッカーファン：7.5%、スポーツファン全体：8.9%）ではなく、「**長期的で安定した収入があること**」（サッカーファン：32.5%、スポーツファン全体：29.2%）が最も多い回答でした。次点で、仕事や趣味に集中できるよう「**手間や時間をかけずに自動化・おまかせできること**」（サッカーファン：19.6%、スポーツファン全体：18.9%）でした。

このことから、日常において手間や時間をかけず、将来にわたって堅実に収入を生み出す「タイプ型の資産形成」を求めていることが見受けられます。

サッカーファンの理想の資産形成スタイルは？



◆ 総括

今回の調査から、スポーツファンの中でもサッカーファンは応援にける費用を「ストレス解消のため」というよりも、「人生を豊かにするもの」（31.5%）と捉え、日々の生活へのモチベーションとして自分に還元している実態が浮き彫りになりました。

サッカーファンの過半数が遠征を楽しむアクティブな行動力（50.8%）を持ちながらも、年収500万円以上が過半数以上（56.1%）、総資産1,000万円以上が約4割（40.8%）に達するなど、株式や投資信託等を賢く活用して足元の資産基盤を固めており、熱量と堅実さを兼ね備えていることが読み取れます。

一方で、サッカーファンが情熱を持って一生応援や挑戦を続ける上での二大障壁は、仕事や遠征に追われる中での「**時間的余裕のなさ**（29.2%）」と「**経済的負担**（21.9%）」でした。仕事と趣味の双方に全力で情熱を注ぐファンほど、日々のチャートを確認する時間や手間をかける運用ではなく、「**長期的で安定した収入があること**」と「**自動化・おまかせ**」を両立する「**タイプ型**」の資産形成スタイルを求めていることがうかがえます。

RENOSYは今後も「挑戦する人の未来を支えるパートナー」として、仕事や趣味などに時間と情熱を注ぎたいビジネスパーソンが、将来にわたって安心して好きなことを続けられるよう、サービスを通じて寄り添ってまいります。

(※1) 日頃、スポーツ観戦や特定のチーム・選手の応援すると回答した人（「年に1回以下、または全く観戦・応援しない」を除く）

(※2) 株式会社GA technologies「AI不動産投資RENOSY、「運動習慣と投資に関する調査」を実施」（2025年9月17日発表）

<https://www.ga-tech.co.jp/news/ry4fesekeyt2hpi0/>

(※3) 総資産額は預貯金、株式、投資信託、不動産などの合計

◆ 調査概要

調査期間：2026年8月7日（金）

調査パネル：株式会社GA technologies調べ、株式会社プロダクトフォース ユニリーサーチを利用

対象：20代～60代の男女（有職者のみ）

回答者数：2,000人（スポーツファン全体：2,000人、サッカーファン：791人）

調査方法：インターネット調査

※本プレスリリースに記載されている会社名・団体および製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

※本内容をご紹介や引用いただく際は、出所を明示していただきますようお願いいたします。

記載例：RENOSY調べ「ビジネスパーソンのスポーツ応援と資産形成に関する実態調査」

◆ AI不動産投資「RENOSY（リノシー）」

「RENOSY（リノシー）」はテクノロジーを活用したAI不動産投資サービスです。購入・管理・売却をワンストップで提供することで安心・簡単・最適な不動産による資産形成を実現し、運用効果を最大化します。東京商工リサーチが行った調査では、不動産投資における物件売上実績・物件買取実績ともに全国No.1（*1）を獲得しています。

（*1）株式会社GA technologies「AI不動産投資のRENOSY、投資用マンションおよびアパートの売上実績で2年連続全国No.1を獲得」

（2026年3月31日発表）https://www.ga-tech.co.jp/news/wherjxrzxv88n_r/

◆ GAテクノロジーズ概要

社名：株式会社GA technologies

代表者：代表取締役 社長執行役員 CEO 樋口龍

URL：<https://www.ga-tech.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー40F

設立：2013年3月

事業内容：

- ・ AI不動産投資「RENOSY」の開発・運営
- ・ 不動産業界向けBtoBプラットフォーム「ITANDI」の開発・運営
- ・ PropTech領域におけるプラットフォーム事業の開発

関係会社：イタンジ株式会社、RENOSY America, LLCなど14社（その他44社）