

「全員が 1%を選んだ——しかし動機はバラバラだった」

消費税 1%に関する生活者インサイト調査 ファインディングスサマリー

調査実施： キーハウス株式会社 Tri Insight

調査方法： AI モデレーター×AI パネル 定性インタビュー100 名

調査エリア： 東京 23 区・東京都下・埼玉県・神奈川県・千葉県（各 20 名・男女各 10 名）

調査日： 2026 年 6 月 1 日～4 日



Tri Insight

キーハウス株式会社代表

センスメーカー・アーキテクト

山中紀子

目 次

1 章	このレポートが伝えたいこと	1
2 章	核心的発見	2
3 章	7つの動機タイプと 100 人の分布	3
4 章	エリア別インサイト	6
5 章	消費税理解の実態	9
6 章	3つの政治的リスク	10
7 章	100 人が本当に言いたかったこと	11
8 章	政策立案者への示唆	12
	調査を通じて	13

1 章 このレポートが伝えたいこと

100 名全員が「1%（半年早い）」を選んだ。

しかしその選択の中身は、まったく別物だった。

「今の時期に早く届いてほしい」という切迫から選んだ人、技術的な理由に合理性を認めて選んだ人、最初から公約を信じていなかった人、妻が喜ぶから選んだ人——同じ「1%支持」という言葉の下に、7 種類の動機が混在している。

この動機の分布を読まずに「100 人が 1%を支持した」と受け取れば、政策判断として最も危険な誤読になる。

2 章 核心的発見 3 つ

発見 1：「1%支持」は「高市支持」ではない

100 名が高市総理に伝えたかった最大のメッセージは、消費税ではなかった。圧倒的多数が「もう一つ」として語ったのは——教育費・保育料・子育て支援・雇用・処遇改善——つまり消費税 1%では届かない課題だった。

「1%を選んだ 100 人は、1%で満足していない。」

彼らが本当に問うているのは、「この 1%は、私たちを見ている政治の始まりなのか、それとも終わりなのか」だ。

発見 2：消費税を最も必要とする人が、最も理解していない

消費税の構造を深く理解しているのは約 20 名（20%）。残り約 40 名は制度の基礎しか知らず、約 40 名は税と物価の区別すらついていない。

最大の逆説：「わかっている人は困っていない。困っている人はわかっていない。」

消費税を最も切実に必要とする低収入・子育て家庭・不安定就労者が制度を最も理解していない。食費管理を妻に委ねる 30～40 代男性は「妻が助かるなら」という代理的賛成であり、政策の受益者として自覚していない。

発見 3：「0%公約→1%変更」は許されたが、忘れられてはいない

レジシステムの説明（0%は 1 年・1%なら半年）は、全員に一定の納得を与えた。しかしこれは「理由があったから仕方ない」という条件付きの受容であり、「高市政権を信頼する」という意思表示ではない。公約変更は**信頼の借り**を作った。その返済は「早期実施」と「次の約束を守ること」でしか行われない。

3章 7つの動機タイプと100人の分布

動機タイプの定義

タイプ	動機の核心	キーワード
①時間的切迫型	今の生活フェーズに早く届いてほしい	「今の時期に」「保育料と重なっている」
②システム納得型	技術的理由を合理的と判断した	「なるほど、理由がわかった」
③現実受容型	政治への期待が低い。8%より良ければいい	「まあそんなもんか」
④代理的支持型	自分には判断軸がない。妻が喜ぶなら	「妻が助かるなら」
⑤他者視点型	自分への影響は薄い。困っている人のために	「困っている方に早く届く方が」
⑥条件付き支持型	財源・社会保障の手当てがあれば	「でも、財源を説明してほしい」
⑦諦め受容型	公約は最初から信じていなかった	「政治家はいつもそういうものの」

エリア別分布

動機タイプ	東京23区	東京都下	埼玉	神奈川	千葉	合計
①時間的切迫型	5	4	9	7	6	31
②システム納得型	3	6	2	5	7	23
③現実受容型	4	1	3	2	2	12
④代理的支持型	1	3	0	1	1	6
⑤他者視点型	1	1	1	1	1	5
⑥条件付き支持型	4	5	3	3	1	16
⑦諦め受容型	2	0	2	1	2	7
合計	20	20	20	20	20	100

分類判定基準

各タイプの判定の決め手となった発言パターンと、他タイプとの区別を示す。

① 時間的切迫型（31 名）

判定の核心：「今の生活フェーズ」に紐づいた具体的なタイムリミットがある。子育て・育児の特定フェーズ（保育料・塾代・受験）が現在進行中であり、半年早いことが「自分の今の状況」に直接意味を持つ。支持の根拠が「速度」であり、内容の評価は二次的。

代表的発言：「今の時期に間に合ってほしい」「保育料と重なっている今」「育休が終わるまでに」

③との区別：③は「まあいいか」という低期待。①は「今でなければ意味がない」という切迫。

② システム納得型（23 名）

判定の核心：レジシステム改修の説明が「職業的・知識的な確認」として腑に落ちた。技術的・制度的説明を自分の職業経験と照合して受け入れており、説得されたのではなく「やっぱりそういうことか」という確認型。説明の前後で態度が変わった（情報が転換点になった）。

代表的発言：「確かに全国のシステムを変えるのは相当な作業」「システムの問題なら納得できる」

注：理由を「理解」してはいるが、「納得して満足した」わけではない。「なぜ選挙前から準備しなかったのか」という問いは遮断されたのであって、解消されたのではない。後付けの説明への潜在的な不満は静かに残っている。

①との区別：①は速度を求める切迫。②は説明への知的納得が主動機。

③ 現実受容型（12 名）

判定の核心：政治への期待値がもとから低く、8%よりよければ受け入れる消極的態度。公約変更に関心せず特に失望もしない。速度への強い要求も、条件も、感情的な反応もない。

代表的発言：「まあそんなものでしょう」「期待していなかった」「8%よりましだから」

⑦との区別：⑦は「政治家の約束は信じない」という能動的な不信。③は低期待だが不信感は薄い。

④ 代理的支持型（6名）

判定の核心：食費管理を配偶者に完全委任しており、自分の判断ではなく配偶者への影響で評価する。食費・家計管理を妻（夫）に任せており自分は関与していない。具体的な食費金額・節約額を自分の言葉で語れない。

代表的発言：「妻が助かるなら」「妻に聞かないとわからない」

⑤との区別：⑤は自分の考えを持った上で他者の利益を語る。④は自分の判断軸がない。

⑤ 他者視点型（5名）

判定の核心：自身への影響は薄いだが、社会的公正・低収入層への恩恵として評価する。高収入または子育て終了で食費節約の個人的切実さがなく、「消費税の逆進性」「低収入層」など社会設計の言語で語る。

代表的発言：「困っている方に早く届く方がいい」「逆進性への対応として評価する」

⑥ 条件付き支持型（16名）

判定の核心：「財源」または「社会保障への影響」について明示的な条件を述べている。財源の説明を明示的に求め、医療・教育・介護が削られないかを懸念する。「説明があれば支持する」という条件付き賛成。

代表的発言：「財源の絵を見せてほしい」「消費税が下がれば社会保障が削られる連想がある」

医療・教育・介護の現場職に多い。

⑦ 諦め受容型（7名）

判定の核心：0%公約を最初から信じておらず、1%は予想通りの「やっぱりそうか」として受け取った。公約変更に「驚かない」理由が「政治家は守らない」という不信に基づく。制度への期待より「見てもらえているか」という疎外感が前面に出る。

代表的発言：「政治家はいつもそういうもの」「最初から信じていなかった」「私みたいな人は外側」

③との区別：③は低期待だが政治不信は薄い。⑦は政治的な約束そのものへの不信が根拠にある。

4 章 エリア別インサイト——「1%容認」の動機構造

東京 23 区：動機が最も分散し、条件付き支持が厚いエリア

分布：①時間的切迫型 5・②システム納得型 3・③現実受容型 4・⑥条件付き支持型 4・⑦諦め受容型 2

このエリアで「1%」を選んだ動機は一つではない。①の 5 名は 0 歳・1 歳・7 歳など小さい子を持つ親で「育休が終わるまでに」「今の時期に間に合ってほしい」という個人的なタイムリミットを持つ。⑥の 4 名は外資系コンサル・看護師・外資系金融など知識層で「財源の絵を見せてほしい」と分析的に要求する。③の 4 名はもともと政治への期待が低く「8%よりはましだから」という消極的受容だ。

所得幅は 380 万～2,600 万円と全エリア最大。この幅の中に「消費税 1%は誤差の範囲」（高収入・子なし層）と「今月の食費が本当に助かる」（低収入・子育て層）が同居している。23 区の支持は数の上では厚く見えるが、条件付きと消極的受容を合わせると半数近くが「今のところ反対する理由がない」という消極的態度だ。

注目すべきはひとり親・フリーランスの No.15 前田奈緒子（46 歳・380 万円）の言葉——「政策って平均的な家庭を想定している。私みたいな人は外側」。消費税の評価より「見てもらえているかどうか」が評価の核心にある層が、このエリアにも存在する。

政治的含意：財源の説明なしには、⑥条件付き支持型は離反に転じる。③現実受容型は支持の厚みに算入すべきでない。

東京都下：職業的経験がシステム理由への共感を生み、支持を形成したエリア

分布：①時間的切迫型 4・②システム納得型 6・③現実受容型 1・④代理的支持型 3・⑥条件付き支持型 5

②システム納得型 6 名は全エリア最多。薬剤師（薬局での制度変更経験）・スーパーレジパート（現場実感）・総務職（社内システム対応経験）・製造業社長（資金繰り問題）——それぞれ職業的に「制度変更の大変さ」を知っているため、レジシステム改修という理由が即座に腑に落ちた。説得された支持ではなく、「やっぱりそうだった」という職業的確認として 1%を受け入れた。

④代理的支持型 3 名（全エリア最多）は運送ドライバー・自衛隊員・一人親方の男性で、食費管理を妻に完全委任しており「妻が楽になるなら」という代理的賛成だ。この層は政策が変わっても妻の評価が変わらなければ態度を変えない。

スーパーレジの No.39 今村美加（47 歳・400 万円・5 人家族）の言葉——「毎日レジを打ちながら応援しています」——は全 100 名中で唯一「応援する」という動詞が使われた発言だ。郊外の現場労働者が政治を遠くで見ながら支える姿勢が凝縮されている。

⑥条件付き支持型 5 名には保育士・歯科医・会計士・教員が含まれ、「現場への財源が削られないか」という職業的な条件が共通している。

政治的含意： 都下の支持は職業的納得に支えられており比較的安定しているが、インボイス制度に苦しむ自営・フリーランスが「消費税と並走する別の痛み」を持つ。食料品消費税だけで支持を固めることはできない。

埼玉：「今すぐ届いてほしい」という切迫が支持を形成した、最も揺れやすいエリア

分布：①時間的切迫型 9・②システム納得型 2・③現実受容型 3・⑥条件付き支持型 3・⑦諦め受容型 2

①時間的切迫型 9 名は全エリア最多であり、このエリアを特徴づける最大の動機構造だ。3 人の乳幼児を育てる母親（No.51 望月・月食費 10 万円超）、「削れるところまで削った」3 人子育て家庭（No.58 伊藤・月食費 11～12 万円・家計限界）、保育料と食費が重なる介護士（No.47 大沢・34 歳・420 万円）——「1%支持」の実態は「今すぐでなければ意味がない」という限界点での要求だ。

⑦諦め受容型 2 名の中に No.45 藤田泰造（48 歳・失業中・250 万円）がいる——「48 歳が職を失ったら、どうやって生きていけばいいんですか？」。この声は消費税 1%の議論の枠外にあり、100 名の中で消費税政策そのものを相対化した唯一の存在だ。農業従事者（No.43 高橋・農家・川越市、No.60 池田・農家妻・熊谷市）という別の経済的文脈も、このエリアにしかない。

政治的含意： 埼玉は「早く届けば最大の支持、遅れれば最大の離反」のハイリスク・ハイリターンエリアだ。①時間的切迫型 9 名の支持根拠は速度だけであり、実施が遅れれば⑦諦め受容型に転化する。同時に消費税 1%の恩恵が届かない層——失業者・農家・不安定就労者——が最も可視化されたエリアでもある。

神奈川：同じ「1%」が所得によって別の意味を持つ、所得格差が最も可視化されたエリア

分布：①時間的切迫型 7・②システム納得型 5・③現実受容型 2・④代理的支持型 1・⑤他者視点型 1・⑥条件付き支持型 3・⑦諦め受容型 1

①と②が拮抗しているが、その担い手の所得水準と動機の質がまったく異なる。

①の 7 名には、アルバイト掛け持ち（No.66 小山・31 歳・川崎・380 万円）から警察官（No.62 石原・42 歳・720 万円）まで幅広い。No.66 小山の言葉——「月 3 万円の食費で年間 3,000 円でも結構大きい」——は低収入層にとって 1%が「命綱の一部」であることを示す。

②の 5 名は商社マン・証券マン・IT・PM・会計士など職業的知識を持つ層で「合理的な判断として支持する」という知的評価から入る。

⑤他者視点型の No.79 野口芳江（43 歳・横浜・総合職・1,150 万円）は「消費税の逆進性という問題として、低収入層への早期恩恵として評価する」と語り、自身の家計への影響を外して社会設計として評価した。

定年前の No.70 富田哲夫（49 歳・商社・1,100 万円）から「老後の社会保障への影響を確認してから評価する」という声が出た。子育て終了後に関心が「食費」から「年金・医療費」へシフトするという、人生ステージによる評価軸の変容が最もリアルに出たエリアでもある。

政治的含意： 神奈川では同じ「1%支持」が低収入層には「命綱」、高収入層には「政策評価」として機能している。両者への応答は別々のアプローチを要する。

千葉：流通現場の当事者が支持を形成したエリア

分布：①時間的切迫型 6・②システム納得型 7・③現実受容型 2・④代理的支持型 1・⑤他者視点型 1・⑥条件付き支持型 1・⑦諦め受容型 2

②システム納得型 7 名は全エリア最多。食料品卸業者（No.82 西原義雄・船橋）、スーパー店長（No.90 池田達也・柏）、百貨店食品売り場パート（No.92 矢野涼子・船橋）という**消費税変更の直接的な現場当事者**が集積している。彼らの支持は「良い政策だから」ではなく「現場の大変さがわかるから、そして実施が決まれば動く準備がある」という実務的合意だ。

No.90 池田（スーパー店長）の言葉が千葉エリアの動機構造を最も端的に示す——「**確定してもらわないと現場は動けないんです**」。これは感情的支持ではなく実務的要求だ。確定の遅れは支持の消滅に直結する。

①の6名には塾代・受験費用が重なる家庭（No.96 小澤・社労士・塾代月3～4万、No.99 平川・塾パート・子2人）が含まれ、「食費節約を教育費への振り替えとして語る」構造が最も明確なエリアだ。

一方、⑦諦め受容型2名（No.85 土田・品質管理・「確認するまで信じない」、No.94 石田・専業主婦・「信じたいが信じきれない」）は、実施を見届けるまで評価を保留している。

同じ市川市内でも No.96 小澤真理子（社労士・850万円）と No.97 桑田由紀（夫就活中・380万円）の間には、制度理解も家計の切迫感も政治への信頼もすべてにおいて大きな溝がある。同じ選挙区内の分断が、千葉エリアの複雑な実態だ。

政治的含意： このエリアの信頼は「早期確定と現場への丁寧な告知」にかかっている。現場当事者の支持は実施が遅れれば実務的な不満に転じる。実施スケジュールの確定と現場への丁寧な告知が、このエリアの有権者が最も必要としていることだ。

5 章 消費税理解の実態——知識と実感の逆説

理解レベル	人数	主な属性
構造を深く理解（高）	約 20 名	会計士・社労士・経理・金融・コンプライアンス職
基礎は知っている（中）	約 40 名	一般会社員・教員・看護師・買い物担当の主婦
税と物価の区別がつかない（低）	約 40 名	現場系男性・高収入 DINKS・「妻任せ」層

最もわかっていない層：30～40 代・現場系男性・埼玉/千葉/東京都下集中

食費管理を妻に完全委任しており、消費税が「自分ごと」になる接点がない。「妻が喜ぶなら」という代理的賛成は、政策を自分の生活として受け取っていないことを意味する。

逆説の政治的意味：政策コミュニケーションが最も届いていない層は、最も恩恵を受けるべき層と重なっている。「わかっている人は困っていない、困っている人はわかっていない」——この構造は、政策の中身より届け方の問題として捉える必要がある。

6章 3つの政治的リスク

リスク①：①時間的切迫型 31 名——速度が唯一の担保

最大勢力（31%）の支持根拠は「早く届くこと」だけだ。実施が遅れば「また約束が守られなかった」という⑦諦め受容型へ転化する。この転化は一方通行で戻らない。特に埼玉（9 名）と神奈川（7 名）への速度が最優先の政治課題だ。

リスク②：⑥条件付き支持型 16 名——財源説明なき減税は不信を招く

16 名が明示的に「財源の手当てを見せてほしい」と条件をつけている。医療・教育・介護の現場に近い人ほど強く、「消費税が下がれば社会保障が削られる」という連想が根強い。東京 23 区（4 名）・東京都下（5 名）に集中しており、首都圏の知識層を失うリスクがある。

リスク③：⑦諦め受容型 7 名——「見えていない」という疎外感は累積する

7 名は最初から公約を信じておらず、1%も「やっぱりそうか」として受け取った。この層は支持者でなく潜在的な棄権者だ。3つのエリアで同一の言葉が出た——東京 23 区・No.15 前田「私たちを見てください」、埼玉・No.45 藤田「どうやって生きていけばいいんですか」、千葉・No.97 桑田「私たちみたいな家庭を忘れないでください」。別々のエリアから発された声が、まったく同じ問いを指している。

7 章 100 人が本当に言いたかったこと

消費税 1% の賛否は「政治との接続点」に過ぎない。そこから先に各自の本当の要求が続く。

100 人のメッセージを集約すると、最も多く語られたのはこの順だった：

1. 「早く確定してほしい」——エリア・年収・職業を問わず全員に共通
2. 「子育て支援・保育料・教育費も合わせてお願いしたい」——子育て世代の最大公約数
3. 「財源の手当てを説明してほしい」——知識層・医療・教育関係者
4. 「私たちが忘れないでほしい」——制度から繰り返し取り残された声

「1%」という答えの下に、これだけ違う問いが隠れている。政策立案者がこの違いを見ずに「支持された」と読めば、次の選択でその代償を払うことになる。

8章 政策立案者への示唆

示唆1：「早期実施」は約束ではなく、信頼の返済だ

0%から 1%への変更を生活者が受け入れた根拠は「半年早い」という一点だ。この約束が守られなければ、100 名の「1%支持」は「また裏切られた」という政治不信に変わる。このデータは、実施時期の確定と告知の早期化が最優先の課題であることを示している。

示唆2：財源の説明は「減税の条件」ではなく「信頼のインフラ」だ

16 名が明示的に財源説明を要求した。この要求は反対意見ではなく「説明があれば支持する」という条件付き賛成だ。財源の手当てと社会保障への影響を先手で説明することが、条件付き支持者を固定支持者に変える唯一の方法だ。

示唆3：消費税の先にある課題に応えなければ、信頼は 1%で止まる

教育費・保育料・子育て支援への要求は、消費税政策の評価と不可分に語られた。食料品消費税 1%は「入口」であり、その先の政策群が見えてはじめて「この政治は自分たちを見ている」という感覚が生まれる。特に千葉第7区（市川・浦安）の有権者にとって、教育費と保育料の課題は消費税と同等かそれ以上の政策課題だ。

示唆4：「林の外の声」を政策の射程に入れること

No.45 藤田泰造（48 歳・失業中・埼玉）の「48 歳が職を失ったら、どうやって生きていけばいいんですか」は、消費税 1%の恩恵が届かない層の存在を示している。ひとり親・中高年失業者・不安定就労者・農業従事者——この層への政策的回答なしに「生活者に寄り添う政治」とは言えない。このデータは、消費税以外の支援制度との整合性がこの層への最大の応答になることを示している。

調査を通じて

100 人の一人ひとりに、固有の生活がある。3 人の子どもを育てながら「削れるところまで削った」母親がいる。仕事を失い政策の議論が「別の世界の話」に見えている父親がいる。毎日スーパーのレジを打ちながら「応援しています」と言う女性がいる。

「1%」という同じ答えの背後に、これだけ違う人生が重なっている。

政治がこの一人ひとりの顔を見ることが、数字の先にある本当の民意だ。

調査実施：キーハウス株式会社 *Tri Insight*

モデレーター：山中紀子（定性調査歴 35 年）

分析手法：AI モデレーター×AI パネル×人（*Tri Insight*）3 層ハイブリッド定性調査