

SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラムユーザーインタビュー

■AIパネル⑪

11. 佐久間 亮（さくま りょう）/ 32歳

- 属性：愛知県名古屋市。既婚・子供なし。
- 美容タイプ：美容高感度層
- 購入チャネル：百貨店カウンター（対面購入）
- 購入の動機：妻が松嶋菜々子さんのファンで、夫婦でCMの話題になったのがきっかけ。百貨店で肌診断を受け、自分の肌の「防御力の低さ」にショックを受けて購入。
- 現状：眉毛サロンにも通うなど、清潔感には1品5,000円以上の投資は当然と考えている。妻から「肌が綺麗になった」と言われることが最大の継続モチベーション。

<結果サマリー>

妻との美容共有と肌診断の結果を機に、商談の自信を保つ『合理的武装』として高額投資する営業職ユーザー

1. 美容についてのこだわり

対象者にとって美容は、ビジネスでの信頼を維持するための「自己投資」である。30代に入り、安価な製品では肌が安定しない実感を抱いたことから、「一品5,000円以上の投資は当然」という基準を設けている。「安物で済ませるより、信頼できるものを選びたい」という言葉通り、高価な製品を使うことで「自分の価値をメンテナンスしている感覚」を保持しており、清潔感を欠かさないことが仕事への自信に直結している。

2. 普段のスキンケアと目指す肌

朝晩、SHISEIDO MEN を用いた丁寧なルーティンを継続している。目指すのは疲れを感じさせない「凛とした肌」である。対象者にとって肌状態は精神面に連動しており、「肌のコンディションが悪いと、心まで弱気になる」という経験から、スキンケアを「背筋を伸ばすための武装」と定義している。「生活が荒れてそうだなと思われたら終わり」という危機感が、身だしなみへの高い規律を生む原動力となっている。

3. 現使用美容液購入経緯

妻と見たCMが契機だが、決定打は百貨店での「肌診断」である。自身の「防御力」が予想以上に低かったことに「正直、ショックを受けた」と語り、可視化された不安が購入を後押しした。1万円超の価格に一瞬は躊躇したが、「ボロボロの肌で商談する損失を考えたら、むしろ安い」と判断。単なる贅沢ではなく、仕事のパフォーマンスを最大化させるための「論理的な投資」として、自身の購買行動を正当化している。

4. 現使用美容液使用実態と評価

満足度は最高評価の「5」である。以前のスペシャルケアが一時的な改善だったのに対し、本製品には「肌のベースラインの安定」という価値を見出している。「以前は高いパックで維持していたのが、今は常に良い状態の最低ラインが底上げされている」との発言通り、多忙でも「崩れにくい肌」を実感。妻から「肌が綺麗になった」と褒められることが、投資に対する確かなリターンとして継続の支えとなっている。

5. 現使用美容液 今後の使用意向

今後も継続意向は極めて高く、人生を共にする「インフラ」と化している。「急激に若返りたいというより、年を重ねても現役感のある顔でいたい」という、仕事人としての切実な願いを託している。現状の安定

感を重視するため他銘柄への関心は低いですが、「毎日しっかり使いたいので、大容量や詰め替え用が欲しい」といった、日常使いが完全に定着したユーザーならではの利便性向上を強く求めている。

1. 美容についてのこだわり

インタビュアー：

本日はお忙しい中、ありがとうございます。まずは、ご自身のことについて少し伺わせてください。お名前と、今お住まいのエリア、ご家族構成、それからお仕事について教えていただけますか？

対象者： 佐久間亮です。名古屋市内に住んでいます。妻と二人の暮らしで、仕事は地元のメーカーで営業職をやっています。

インタビュアー： ありがとうございます。今日は美容についてお話を伺いたいのですが、スキンケアに限らず、佐久間さんが普段、美容に関してこだわっていること、意識されていることは何かありますか？

対象者： そうですね……「清潔感」だけは絶対に切らさないように、というのは常に意識していますね。人と会う仕事なので。具体的には、月に一度は必ず眉毛サロンに行って形を整えてもらっていますし、身だしなみとして一品 5,000 円以上のものを自分に投資するのは、まあ、当然かなと思ってます。安物で適当に済ませるよりは、ちゃんとプロの目が入ったものや、信頼できるものを選びたいというこだわりはあります。

インタビュアー： 「一品 5,000 円以上の投資は当然」という感覚について、もう少し詳しく伺いたいのですが、そう思うようになったのは、何かきっかけや理由があるのでしょうか？

対象者： 20 代の後半くらいですかね。安価なドラッグストアのやつをバシバシ使ってた時期もあったんですけど、結局、肌の調子が安定しないというか、あんまり変わってる実感が持てなかったんです。ちょうどその頃、仕事で責任あるポジションを任せられて。身なりがちゃんとしていないと、自分に自信が持てない感じがしたんですよね。高いものには高いなりの成分や、ブランドが守っている品質がある。それを自分に使うことで、自分の価値をメンテナンスしている……みたいな感覚があるのかもしれない。

インタビュアー： 「自分の価値をメンテナンスしている感覚」ですか。なるほど。

2. 普段のスキンケアと目指す肌

インタビュアー：

では、普段のスキンケアについて具体的に教えてください。まず、朝の洗顔後に肌につけているアイテムを、ブランド名を含めて順番に教えていただけますか？

対象者： 朝はまず、SHISEIDO MEN のフェイスクレンザーで洗顔したあと、同じラインのハイドレーティングローション（化粧水）をつけます。その次に、例のアルティミューンの美容液ですね。最後に日焼け止めも兼ねて、同じブランドのモイスチャライザーで仕上げる感じです。

インタビュアー： 夜のステップはどうでしょう。クレンジングや洗顔の後に使うものを教えてください。

対象者： 夜も基本は同じですね。化粧水、アルティミューン、それから夜用のクリーム。疲れている時は、シートマスクをすることもあります。

インタビュアー： 毎日ではないけれど、時々行うスペシャルケアについて伺います。ホームケアや、あるいはサロンなども含めて、何かされていますか？

対象者： さっき言った眉毛サロンは月 1 回必ず行きます。家でのケアだと、週末に妻と一緒に、ちょっと高め炭酸パックをしたりしますね。ブランドは……SHISEIDO のクレ・ド・ポーとか、妻が使っているものを一緒に。あとは、たまに美容皮膚科でハイドラフェイシャルを受けることもあります。

インタビュアー： ご自身でそこまで手間や時間をかけて、スキンケアを通して最終的にどんな肌を目指しているのでしょうか？

対象者： 「触りたくなるような、なめらかな肌」ですね。でも、単に見た目が綺麗なだけじゃなくて、内側から詰まっているような、ハリがある感じ。鏡を見た時に「あ、今日も疲れてないな」って自分で思える、

凛とした状態が理想です。営業という仕事柄、相手に「この人、生活が荒れてそうだな」って思われたら終わりだと思っているので。

インタビュアー：「生活が荒れてそうだなと思われたら終わり」という言葉がありましたが、そう強く感じるようになった具体的な場面などはありますか？

対象者：うーん、以前、ものすごく仕事が立て込んで肌がボロボロだった時に、鏡に映った自分の顔がすごく老けて見えて……。その日の商談も、なんだか自信を持って話せなかったんですね。肌のコンディションが悪いと、心まで弱気になるというか。逆に肌がピシッとしていると、背筋が伸びる。自分にとっての「武装」に近いのかもしれない。

3. 現使用美容液購入経緯

インタビュアー：

今お使いの「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」について伺います。この商品を買った一番のきっかけは何だったのでしょうか？

対象者：妻ですね。妻が松嶋菜々子さんの大ファンで、一緒にテレビを見ていた時に CM が流れて。「これ、良さそうだね」って夫婦で話題になったのが最初です。

インタビュアー：その CM を初めて見た時、佐久間さん自身はどう感じましたか？

対象者：正直、最初は「資生堂だし、モノは良いんだろうな」くらいのぼんやりした印象でした。でも、妻があまりに勧めるし、自分も 30 代になって、これまでのケアだけでいいのかなってという不安もあったので、一度ちゃんと見てみようかなと。

インタビュアー：そこから実際に購入するまで、どのような検討をされたのでしょうか。何か情報を調べたり、誰かに相談したりしましたか？

対象者：ネットの口コミも少しは見ましたが、一番は百貨店のカウンターに行ったことです。そこで肌診断をしてもらったんですよ。そうしたら、自分の肌の「防御力」が数値で出てきて……。それが予想以上に低かった。正直、ショックでした。自分ではそれなりに気を使っているつもりだったので。

インタビュアー：「防御力の低さ」にショックを受けた、と。その診断結果が、購入の決め手になったのでしょうか？

対象者：そうですね。BA（ビューティーアドバイザー）さんに「今のケアだけでは守りきれていない」というような説明をされて。以前から美容液というステップには興味があったんですが、この「アルティミューン」が、ただ栄養を与えるだけじゃなくて「肌本来の力を引き出す」というコンセプトだと聞いて、自分の今の状況に一番必要なんじゃないかと惹かれました。

インタビュアー：

そもそも、この商品を使う前から美容液は取り入れていたのですか？

対象者：いえ、美容液を習慣的に使うようになったのは、これが初めてです。以前は化粧水と乳液だけで十分だと思っていました。でも、30 歳を過ぎて「守り」だけじゃなくて、もっと踏み込んだケアをしないと理想の肌は維持できないな、と強く感じて取り入れることにしました。

インタビュアー：

今回購入された美容液は、1 万円を超える比較的高額な商品ですよ。日々のルーティンにこれを加えることに対して、金銭的な面も含めて迷いはなかったですか？ 最終的にどのような考えを経て、購入を決断されたのでしょうか。

対象者：正直に言うと、一瞬は「高いな」と足踏みしました。これ一筋でずっと使い続けるとなると、それ

なりのランニングコストになりますからね。でも、百貨店で自分の肌の「防御力」の数値を見せられたのが、やっぱり大きかったです。営業マンとして、ポロボロの肌で自信なさげに商談する損失を考えたら、月数千円（1回の使用量換算）の投資で「自分は大丈夫だ」という自信が買えるなら、むしろ安いんじゃないか……という思考になりました。

インタビュアー：「商談の損失」と「自信」を天秤にかけられたのですね。

対象者：あとは、妻の存在も後押しになりました。妻から「いいんじゃない？ 投資だと思って使ってみたら」と言われたことで、自分の中の「贅沢すぎるかな」という罪悪感が消えて、納得感のある決断に変わったんだと思います。

4. 現使用美容液使用実態と評価

インタビュアー：

実際に「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」を使う際に、ご自身で意識されていることはありますか？

対象者：付け方は自分なりに気をつけていますね。化粧水のあと、まだ肌が少し潤っているうちに2プッシュ取って、手のひらで少し温めてから、顔の内側から外側に向かって、引き上げるようなイメージで広がっています。

インタビュアー：手の使い方や圧など、具体的な動きはどうでしょう？

対象者：あまり強くこすらないように、指の腹で優しく、でも毛穴の奥まで浸透させるような感じでプレスします。目元とか、乾燥が気になる部分は特に念入りに。百貨店のカウンターで「摩擦は肌の防御力を下げる」と聞いたので、とにかく丁寧にするようにしています。

インタビュアー：では、この商品の満足度を5段階評価（5が最高）で言うと、何段階になりますか？

対象者：「5」ですね。大満足です。

インタビュアー：その理由や、特に満足している点、逆に少し物足りないと感じる点があれば教えてください。

対象者：まず、使い始めてから肌の質感が明らかに変わりました。ザラつきがなくなって、朝、洗顔する時に手のひらに吸い付くような、なめらかな感じがするんです。物足りない点は……正直、今のところ思い浮かばないですが、強いて言えばもっと大容量のボトルがあればいいのに、とは思っています。

インタビュアー：「なめらかな感じ」を実感するのは、こういったタイミングですか？

対象者：一番は、夜のスキンケアをしてから翌朝、鏡を見た時ですね。どんよりした感じがなくて、肌がシャキッとしている。あと、妻から「最近、肌が綺麗になったんじゃない？」と言われた時は、一番「これを使っていて良かったな」と満足感を感じます。

インタビュアー：佐久間さんにとって、このアルティミューンの「他にはない魅力」を一言で表すと、何でしょうか？

対象者：「自分に対する自信の源」ですかね。これを塗っているから、今日もベストな状態で仕事に臨める。単なる化粧品というよりは、パフォーマンスを維持するための不可欠なツールという感覚です。

インタビュアー：以前から奥様と炭酸パックをされたり、美容皮膚科もご利用になったりと、かなり意識高くケアをされていますよね。そういった「特別なケア」をすでに取り入れていた中で、この美容液を日常的に使うようになってから、使う前と比べてそれほどまでに大きな違いを感じられたのでしょうか？

対象者：ああ、なるほど。確かに炭酸パックや美容皮膚科は「点」のケアとしては強力なんです。終わった直後はすごく調子が良い。でも、次の予約までの間や、仕事が忙しくなった時に、どうしてもコンディショ

ンがガタッと落ちる時期があったんですよね。

インタビュアー： コンディションが落ちる時期、ですか。

対象者： ええ。このアルティミューンを使い始めてから感じているのは、「底上げ」というか、肌のベースラインが安定した感覚なんです。以前は、高いパックをして何とか維持していたのが、今は毎日この美容液を塗ることで、常に「良い状態」の最低ラインが底上げされている。だから、たまに寝不足になっても肌が崩れにくくなりました。

インタビュアー： 「崩れにくくなった」というのは、具体的にどういう時に実感されますか？

対象者： 出張が続いて生活リズムが乱れた時ですね。以前ならすぐカサついたり、くすんだりしていたのが、今は「耐えてくれているな」という実感があります。百貨店で言われた「防御力」っていうのは、こういうことか……と。単に外から補うだけじゃなく、自分の肌が自走している感じがして、そこが他のスペシャルケアとは違う納得感に繋がっています。

5. 現使用美容液 今後の使用意向

インタビュアー：

それでは、今後のことについて伺わせてください。この「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」を、今後も使い続けたいと思いますか？ こちらも5段階でお答えください。

対象者： 「5」です。もちろん使い続けたいと思っています。

インタビュアー： ありがとうございます。使い続けることで、ご自身の肌や生活にどのようなことを期待されていますか？

対象者： 肌に関しては、今の「安定感」を10年後、20年後も維持することですね。急激に若返りたいというよりは、年を重ねても「清潔感があって、現役感のある顔」でいたい。仕事でもプライベートでも、自信を持って人と向き合える状態をキープしてくれることを期待しています。

インタビュアー： 「現役感のある顔」というのは、佐久間さんにとって非常に重要なんですね。ちなみに、今他に興味を持っている美容液や、気になっているブランドはありますか？

対象者： 正直、今はアルティミューンに満足しているので他を熱心に探してはいませんが……強いて言えば、百貨店に行った時に見かける「クラランス メン」とか、あるいはもっと高価格帯の「SK-II MEN」とかは、何が違うんだろうと少し気になります。でも、浮気して今の調子が崩れるのも嫌だな、という気持ちの方が強いです。

インタビュアー： 最後に、この「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」に対して、何か要望や「もっとこうなればいいのに」と思うことがあれば、どんなことでも教えてください。

対象者： 先ほども言いましたが、やっぱり容量ですね。毎日しっかり使いたいので、もっと大きなサイズや、詰め替え用のようなものがあると、買いに行く手間も減って助かります。あとは……これは製品そのものではないですが、妻と一緒に使えるような「シェアコスメ」としての提案やセットがあったら、夫婦で楽しめて面白いかなと思います。

インタビュアー： 貴重なお話をありがとうございました。佐久間さんにとっての美容液が、単なるケアを超えて「自信」や「仕事への向き合い方」にまで繋がっていることがよく分かりました。