

## 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②

鈴木 (21) / 大学生

- 属性： 埼玉県さいたま市大宮区。理系大学生。実家暮らし。
- 美容タイプ： 美容高感度層
- 購入チャネル： 公式 EC サイト
- 購入の動機： SNS の成分解析投稿で「免疫ケア」と「トリプルツバキ GL エキス」の重要性を知り、将来への投資として購入。
- 現状： 理系らしくエビデンスを重視するが、使用後の肌の安定感に納得している。就活を控え、第一印象を左右する「清潔感」を維持するための必須アイテム。

### <結果サマリー>

「失敗したくない」理系大学生が、就活の清潔感を確約するためにエビデンスへ投資した、合理的「防衛」

#### 1. 美容についてのこだわり

対象者は「理系大学生」という自身の属性に基づき、美容を情緒的な行為ではなく、社会的な「パッケージ戦略」および「自己管理の証明」と定義している。就活を控え、第一印象を左右する「清潔感」の維持を最優先事項とし、「だらしなく見えない」ための投資を厭わない。「自分をプレゼンする上でのパッケージを整えておく」という言葉通り、肌状態を自己管理能力の指標として論理的に捉えている。

**2. 普段のスキンケアと目指す肌** 朝夜で工程を使い分け、導入液や鎮静成分を組み合わせる高度なルーチン確立している。目指す肌は「内側から発光する密度の高い肌」であり、これはバリア機能が完璧に機能している状態を指す。対象者にとってのスキンケアは、単なる潤い補給ではなく、外部刺激に動じない「科学的な安定」を手に入れることであり、それが他者からの「生活習慣が整っているという信頼」に直結すると確信している。

**3. 現使用美容液購入経緯** 購入の決定打は SNS の成分解析によるエビデンスへの納得感であった。「免疫ケア」や「トリプルツバキ GL エキス」といった具体的成分が、理系的思考を持つ対象者の「将来への投資」という動機に合致した。9,900 円という価格に対し 1 ヶ月の検討期間を設け、他社製品とスペックを比較検証した上で、リスクを最小化しつつ効果を確実に見極める「スモールステップでの検証」を経て購入に至っている。

**4. 現使用美容液使用実態と評価** 使用感については、睡眠不足等のストレス下でも「肌が耐えてくれている」という安定感に高い満足度を示している。サテンシルバーと黒の「精密な道具感」のあるボトルデザインは、自身のケアを「ロジカルなシステム」として実感させ、モチベーションを維持する重要な要素となっている。この美容液は、単なる化粧品を超えて、不確かな将来に対する「科学的な盾」としての精神的支柱となっている。

**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、現状の「変数の固定（安定維持）」を強く望んでいる。「自分の肌における再現性が確認できた」として、安易なブランドスイッチを拒絶している。対象者にとってこの商品は、社会人としての第一歩を支える「自信のインフラ」である。今後は、経済

的な合理性を担保する詰め替え用の普及や、継続購入者向けのベネフィットが、ブランドロイヤルティをより強固にすると考えられる。

## 1. 美容についてのこだわり

インタビュアー：

今日はお時間をいただきありがとうございます。まずは、簡単に自己紹介をお願いできますでしょうか。お名前、お住まいのエリア、ご家族構成、それから今されていることについて教えてください。

**対象者：** 鈴木です。埼玉県さいたま市の大宮区に住んでいます。今は実家で両親と一緒に暮らしていて、都内の大学に通う理系の大学生です。

インタビュアー： ありがとうございます。鈴木さんが、普段ご自身の「美容」について、スキンケアに限らずこだわっていることがあれば教えてください。

**対象者：** 美容というか……「清潔感」の維持にはかなり気を遣っています。理系ということもあって、根拠のないものはあまり信じないタイプなのですが、食事の栄養バランスとか、睡眠時間は削らないようにするとか、内面的な土台を崩さないことは意識しています。あとは髪型も定期的に美容院に行って、だらしく見えないように整えるのは最低限の身だしなみだと思っています。

インタビュアー： 清潔感、ですね。その「だらしく見えないように」という意識は、何かきっかけがあって強く持たれるようになったのでしょうか。

**対象者：** これから就活も本格化しますし、面接とかで第一印象が暗いと、それだけで損をするなどと思って。特に肌が荒れていると、自己管理ができていないように見えてしまうのが嫌なんです。自分をプレゼンする上での「パッケージ」を整えておく、という感覚に近いかもしれません。

## 2. 普段のスキンケアと目指す肌

インタビュアー：

普段のスキンケアについて詳しく伺います。まず、朝のスキンケアのステップを、洗顔後に肌につけるものから順にブランド名を含めて教えてください。

**対象者：** 朝は時間が限られているので効率重視です。洗顔後、まずは無印良品の「導入化粧液」をブースターとして使って、その後に資生堂メンの「ハイドレーティング ローション」で保水します。その次に、例の「アルティミューン パワライジング セラム」を塗って、最後にイプサの「バリアセラム」で蓋をする感じですね。

インタビュアー： ありがとうございます。では、夜のスキンケアはいかがでしょうか。クレンジングや洗顔の後のステップをお願いします。

**対象者：** 夜はもう少し工程が増えます。洗顔後に無印の導入液、それからアヌアの「ドクダミ 77% スージングトナー」で鎮静させてから、資生堂メンのローションを重ねます。その後にアルティミューンを塗って、最後にキールズの「クリーム UFC」でしっかり保湿して終わります。

インタビュアー： 朝夜ともに、かなり工程を細かく分けていらっしゃるんですね。毎日ではないけれど、時々行うスペシャルケアなどはありますか。ホームケア以外でも構いません。

**対象者：** 週に2回くらい、メディヒールのパックをします。それから月に一度、クリニックでハイドラフェイシャルを受けて毛穴の掃除をしています。やっぱりホームケアだけだと限界があるというか、成分を浸透させるための「土台」をプロに整えてもらう必要があると考えているので。

インタビュアー： 美容医療も取り入れられているんですね。そうした日々のケアを通して、最終的にどのような肌状態を目指しているのでしょうか。

**対象者：** 単に「白くなりたい」とかではなく、内側から発光しているような「密度の高い肌」ですね。理系的な言い方をすると、バリア機能が完璧に働いていて、外からの刺激に動じない、ゆらぎのない安定した状

態です。就活の面接とかで、至近距離で見られても「この人は生活習慣まで整っているな」と思わせるような、清潔感の塊みたいな肌が理想です。

### 3. 現使用美容液購入経緯

**インタビュアー：**

今お話に出た「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。この商品を買ったきっかけは何だったのでしょうか。

**対象者：** SNS、主に X (旧 Twitter) で流れてきた成分解析の投稿がきっかけです。そこで「免疫ケア」という概念と、配合されている「トリプルツバキ GL エキス」のエビデンスについて詳しく書かれていて。ちょうど就活に向けて「肌の基礎体力を上げたい」と思っていた時期だったので、すごく刺さりました。

**インタビュアー：** その成分解析の投稿で初めて知った時、どんな印象を持ちましたか。

**対象者：** 正直、最初は「高いな」と思いました。大学生がポンと出せる金額じゃない。でも、内容を読み込んでいくと、単なる保湿じゃなくて「肌そのものの力を底上げする」というアプローチだと分かって。理系として、ただ表面を潤すだけのものより、細胞レベルというか、科学的な根拠に基づいた「投資」としての価値を感じたんです。

**インタビュアー：** 「投資」という言葉が出ましたが、知ってから実際に購入するまでの間、どのような検討をされましたか。

**対象者：** 1ヶ月くらいは悩みましたね。他のブランド、例えばコスデコの「リポソーム」とか、もう少し手頃なデパコス美容液とも比較しました。YouTube でメンズ美容系 YouTuber のレビューも見漁りましたし、アットコスメの口コミも「悪い評価」を中心にチェックしました。でも、最終的には「資生堂という日本最大手の研究データ」への信頼が勝った感じです。

**インタビュアー：** 何か相談をしたり、試したりはしましたか。

**対象者：** 相談はしてないです。でも、デパートのカウンターに行くのは少しハードルが高かったなので、まずは公式 EC サイトでサンプルがついてくるキャンペーンがないか調べたり、成分表を自分で見直したりしました。結局、自分の納得感が一番大事だったので、誰かの意見よりはスペックで決めましたね。

**インタビュアー：** そもそも、美容液自体は以前から使っていたのでしょうか。

**対象者：** いえ、それまでは化粧水と乳液だけで終わらせていました。でも、20代に入ってから、不規則な生活が続くと肌のリカバリーが遅くなってきたと感じることがあって。「守り」のケアだけじゃ足りない、もっと「攻め」の要素を取り入れなきゃいけないと思ったのが、美容液を使い始めた理由です。

### 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」を使ってみて、使い方で意識していることはありますか。付けるタイミングや部位、指の使い方など、具体的に教えてください。

**対象者：** はい。まずタイミングは、化粧水の成分がまだ肌に残っていて、少しひんやりしているうちに塗るようにしています。部位としては、特に乾燥しやすく第一印象に影響する「頬」と、テクリやすい「T ゾ

ーン」ですね。指先で擦るんじゃないなくて、手のひら全体でプレスするように、下から上へ引き上げるイメージで馴染ませています。理系の実験じゃないですけど、摩擦は肌にとってプラスにならないので、できるだけ「圧」をかけないように気をつけています。

インタビュアー：「下から上へ」「圧をかけない」といったことを意識されているのは、なぜでしょうか。

対象者：せっかく9,900円も出して良い成分を取り入れているのに、雑に塗って肌を傷つけたら本末転倒だと思っているからです。それに、プレスすることで「成分を押し込む」という感覚になれる。1回2プッシュという規定量も、少なすぎると効果が検証できないので、そこはケチらずに守っています。

インタビュアー：現在の使用感について、満足度を5段階で評価すると、どの段階になりますか。

対象者：5段階なら「4」ですね。

インタビュアー：その理由や、満足している点、逆に少し物足りない点についても教えてください。

対象者：満足しているのは、圧倒的な「肌の安定感」です。以前は試験期間中で寝不足になるとすぐに肌のごわついていたんですが、これを使ってからは、そんな時でも「肌が耐えてくれている」という実感があります。満足を感じるのは、朝起きて鏡を見た時に、肌のキメが整って清潔感があると感じる瞬間ですね。

物足りない点というか、希望を言えば、やっぱり価格ですね。9,900円は、効果を考えれば納得していますが、バイト代の中から捻出するのは楽じゃない。もう少し……あと1,000円でも安ければ、文句なしに「5」です。

インタビュアー：他にも、この商品で気に入っている点はありますか。

対象者：香りとボトルデザインですね。シトラス系の香りが、朝使うとスイッチが入るし、夜使うとリラックスできる。あとは、資生堂メンのボトルは、あの**重厚感のあるシルバーと黒のグラデーション**がいいんですよ。洗面所に置いた時に、いかにも「化粧品」という感じがなくて、ガジェットのような精密な道具感がある。理系の自分としては、あの無機質で洗練されたデザインが、自分の肌をロジカルに整えてくれる「装備」のように感じられて、使うたびにモチベーションが上がります。

インタビュアー：「精密な道具感」や「装備」という感覚ですね。それが鈴木さんのケアの継続にどう影響していますか。

対象者：結局、スキンケアって習慣化が全てじゃないですか。気分が乗らない日でも、あのボトルを手にとると「よし、今日も肌のコンディションを管理しよう」というスイッチが入るんです。9,900円という価格は、単なる液体の代金だけじゃなく、そうした「自分を律している感覚」も含めたパッケージ代だと納得しています。

インタビュアー：鈴木さんにとって、この商品の最大の「魅力」を一言で表すと何でしょうか。

対象者：「将来への安心感を買える、科学的な盾」という感じでしょうか。今すぐ劇的に何かが変わると言うよりは、使い続けることで、数年後の自分に差がつくという確信を持たせてくれるところです。

## 5. 現使用美容液 今後の使用意向

インタビュアー：

今後も「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」を使い続けたいと思いますか？ 5段階で教えてください。

対象者：5段階なら「5」です。迷いなく使い続けたいと思っています。

インタビュアー：その理由と、使い続けることで肌にどのようなことを期待しているか教えてください。

対象者：理由は、自分の肌における「再現性」が確認できたからです。理系の実験と同じで、特定の成分を投入して「肌がゆらがない」という良好な結果が出ている以上、安易に変える理由がありません。期待して

いるのは、これから就活や卒業論文で不規則な生活になっても、この美容液が「肌の基礎体力」を支えてくれることです。第一印象という、自分ではコントロールしにくい変数を、この1本で安定させておきたいんです。

**インタビュアー：** ちなみに、他に興味を持っている美容液はありますか？

**対象者：** 以前はSK-IIなどの独自成分にも惹かれましたが、今は資生堂メンで揃えるメリットを感じています。あのサテンシルバーと黒の精悍なパッケージで洗面所が統一されていると、自分のケアが「システム」として完成されている感じがして。他ブランドに浮気して、そのロジカルな統一感を崩すリスクを冒したくないというのが本音ですね。

**インタビュアー：** 最後に、この商品に対して何か要望や、「こうだったらいいのに」と思うことはありますか？

**対象者：** 製品自体には満足していますが、やはり9,900円を継続するのは、学生の財布にはタイトです。リフィル（詰め替え）がもう少し安価に設定されたり、継続購入者向けのベネフィットが可視化されたりすると、より「投資」としての合理性が増すと思います。