

## 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⑬

#### 13. 清水 (30) / 地方銀行員

- 属性： 岡山県岡山市北区。法人営業。独身。
- 美容タイプ： 美容液初心者
- 購入チャネル： 専門店
- 購入の動機： 30歳の節目のアップデートとして購入。反町・松嶋夫妻のCMが「理想の大人」を体現しており、その世界観に近づきたかった。
- 現状： 化粧水だけでは得られなかった「肌のハリ」を実感。顧客と対面する際も、肌の状態が良いと少しだけ強気で交渉できる気がして、精神的な支えになっている。

### <結果サマリー>

**30歳を機に『信頼』を可視化。CMの理想像を目標に、高額投資で自身の士気を高め、対面交渉の武器とする銀行員**

- 1. 美容についてのこだわり** 地方銀行の法人営業として、30歳という年齢を「若さの勢いだけでは通用しないステージ」と捉えている。対象者にとって身だしなみは単なる趣味ではなく、顧客である経営者に信頼を売るための「戦闘服の一部」としての役割が強い。特に「清潔感」や「自分を律している姿」を重視しており、スキンケアを仕事に向かうための「儀式」のように位置づけている。
- 2. 普段のスキンケアと目指す肌** 基本は無印良品の導入液と化粧水というシンプルな構成だが、そこに高額な美容液を一点投入するスタイル。目指すのは若返りではなく、ハードな仕事の中でも「生命力」や「ツヤ」を感じさせる、疲労感を見せない肌である。肌にハリがあることで「自分はまだいける」という主観的な活力を得ており、外見の変化が内面のバイタリティを支える構造となっている。
- 3. 現使用美容液購入経緯** 反町・松嶋夫妻のCMが描く「理想の大人の空気感」が、30歳の節目にいた対象者の心に強く刺さった。百貨店の対面カウンターという、男性にはハードルの高い場所をあえて選んだのは「高い買い物をする実感を大切にしたいかった」からである。店員の「ここが分かれ目」という助言が、将来への不安と重なり、中途半端な投資を嫌う銀行員らしい合理性で50mlサイズを選択させた。
- 4. 現使用美容液使用実態と評価** 単に塗るだけでなく、手のひらで温め、引き上げるようにプレスする丁寧な所作が、自身の仕事モードへの「スイッチ」を形成している。満足度は4.5と極めて高く、特に「肌の密度」の変化を実感している。高価であることも、むしろ「良いものを使っている自分」という肯定感に繋がっており、朝の鏡の前で「今日は少し強気で行こう」と思える精神的な支えとしての価値が、価格を上回っている。
- 5. 現使用美容液 今後の使用意向** 継続意向は満点の5であり、他銘柄への浮気心は皆無。一度手に入れた「整っている状態」を、30代以降のキャリアを戦い抜くための標準装備（定番）と見なしている。使い続けることで「年相応の、でも枯れていない自分」でいられることへの期待が非常に大きい。ブランドに対しては、高級感を維持しながらも、サステナブルに使い続けられる仕組みの進化を望んでいる。

## 1. 美容についてのこだわり

インタビュアー：

本日はよろしくお願ひいたします。まずは、清水さんのご自身のことについて少し伺わせてください。お名前や今のお住まい、お仕事の内容、それからご家族構成など、差し支えない範囲で教えていただけますか。

**対象者：**清水です。岡山県の岡山市北区に住んでいます。独身で一人暮らしです。仕事は地元の地方銀行で、主に法人のお客様を相手に営業をしています。

インタビュアー：法人営業をされているのですね。日々お忙しいかと思いますが、普段、ご自身の「美容」や「身だしなみ」に関して、スキンケアに限らず何かこだわっていらっしゃることはありますか？

**対象者：**そうですね……「美容」と言うと少し気恥ずかしいですが、仕事柄、清潔感にはかなり気を使っています。スーツは必ず週に一度クリーニングに出しますし、靴も毎朝磨いてから家を出ます。あとは髪型ですね。月に一度は必ず美容院に行って、耳周りや襟足をスッキリさせるようにしています。やっぱり、銀行員として「ちゃんとしている人だ」と一目で思ってもらえるように、という点は譲れないこだわりかもしれません。

インタビュアー：一目で「ちゃんとしている」と思ってもらうためのこだわり。

**対象者：**はい。結局、僕らが扱っているのは形のない「信用」なので。相手の社長さんに「この若造、頼りないな」と思われたら、その時点で営業としては負けだと思っているんです。だから、身なりを整えるのは、自分を律していることを示す一つの表現というか。最近、そこに「肌の調子」も含まれるようになってきたな、と感じています。

## 2. 普段のスキンケアと目指す肌

インタビュアー：

今の「身なりを整える」というお話、すごく腑に落ちました。では、具体的に普段どのようなステップでケアをされているか教えてください。まずは「朝」、洗顔した後に肌につけているものと、そのブランド名を教えてくださいいただけますか。

**対象者：**朝は、無印良品の「導入化粧液」をパパッとつけてから、同じく無印の「敏感肌用化粧水・高保湿タイプ」をバシャバシャと。その後に、今回買った「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」を2プッシュ馴染ませて終わりです。

インタビュアー：無印良品の後に、アルティミューンですね。では「夜」はどうでしょう。洗顔の後は何を使っていますか。

**対象者：**夜も基本は同じです。無印の導入液と化粧水。ただ、夜はアルティミューンの後に、これも無印なんですけど「乳液」を薄く塗るようにしています。寝ている間に乾燥するのが嫌なので。

インタビュアー：なるほど。朝晩のルーティン以外に、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？ご自宅でのことに限らず、どこかお店に行ったりすることも含めて。

**対象者：**うーん、特別なことはほとんどしてないですね……あ、でも、大事な商談の前日とか、週末に余裕がある時は、ドラッグストアで買った安いシートマスクをすることがあります。ブランドは……「ルルン」とかだったかな。あとは、半年に一回くらい、美容院で「眉カット」をしてもらうのが自分の中ではスペシャルな方かもしれません。

インタビュアー：眉カットがスペシャル。では、そうした日々のケアやたまのケアを通して、最終的に清水さんは「どんな肌」になりたい、あるいは維持したいと思っていられるでしょうか。

**対象者：**一言で言うと「疲労感を感じさせない肌」ですね。仕事がハードでも、肌にツヤというか、パーン

としたハリがあれば、それだけでバイタリティがあるように見えるじゃないですか。逆に、カサついていたり、肌がしぼんでいるように見えたりするのは避けたい。若作りをしたいわけじゃなくて、30代なりの「生命力」みたいなものが伝わる肌が理想です。

### 3. 現使用美容液購入経緯

インタビュアー：

では、今回「アルティミューン」を選ばれた経緯を詳しく伺いたいのですが、そもそも、この商品の存在をどこで、何を通じて知ったのでしょうか？

**対象者：**一番のきっかけは、テレビCMですね。反町隆史さんと松嶋菜々子さんが夫婦で出ているやつです。たまたま家で流れていたのを見たんですけど、正直、釘付けになりました。

インタビュアー：釘付けに。その時、直感的にどう感じられたんですか？

**対象者：**なんて言うか、「あ、これだ」と。反町さんがすごく自然体で、でも大人の色気と自信に溢れている感じがして。松嶋さんが隣で笑っているあの空気感も含めて、「こんな30代、40代になりたいな」という理想が凝縮されている気がしたんです。それまでは「資生堂メン」というブランドがあるのは知っていましたが、自分にはまだ早いというか、縁のないものだと思っていました。でもあのCMを見て、急に自分事になったというか。

インタビュアー：自分事になった。そこから実際に購入するまで、何か調べたり、誰かに相談したりといった検討はされましたか？

**対象者：**ネットで口コミは少し見ました。「メンズ 美容液 おすすめ」とかで検索して。でも、正直、スペックがどうこうより、もう心の中では半分決まっていました。ただ、1万5,000円くらいしますよね？ 銀行員という職業柄、費用対効果は考えちゃうので（笑）、一度実物を見てからにしようと思って、休日に百貨店の専門店に行きました。

インタビュアー：専門店まで足を運ばれたんですね。店内でテスターを試したり、店員さんとお話しされたりしたんですか？

**対象者：**はい。実際に手に取ってみて、香りと、塗った後のベタつかない感じを確認しました。あと、店員さんに「30歳の節目で、しっかりしたものを使い始めたい」と伝えたら、この商品の「肌の守る力を高める」というコンセプトを説明してくれて。それが今の自分の「隙を見せたくない」という気持ちにハマったんです。それが決定打でした。

インタビュアー：なるほど。ちなみに、清水さんはこれまでも「美容液」というカテゴリーのアイテムは使われていたんですか？

**対象者：**いえ、全くです。さっき言った無印良品の化粧水と乳液だけで完結していました。だから、僕にとって美容液っていうのは、今回のアルティミューンが人生で初めてなんです。

インタビュアー：人生初の美容液。それまで化粧水だけで済ませていた清水さんが、なぜ「美容液」という、プラスアルファのステップを取り入れようと思われたんでしょう。

**対象者：**やっぱり、30歳という「節目」のプレッシャーですかね。20代と同じ手入れのままじゃ、いつかガタがくるんじゃないかという不安がありました。あとは、自分への投資というか。仕事で使う靴や時計をアップグレードするのと同じ感覚で、肌のケアも一段上のステージに引き上げないと、自分の目指す「理想の大人」には追いつけないと思ったからです。

インタビュアー：「百貨店の専門店」という言葉について、もう少し詳しく伺わせてください。それは、デ

パートの中にある資生堂のカウンター、いわゆる「対面販売」の場所のことでしょうか？

**対象者：**そうです。岡山だと天満屋とかがあるんですけど、その資生堂のコーナーですね。正直、男一人で入るのは結構勇気がいりました（笑）。でも、あそこって美容部員の方が制服を着てビシッと立っているじゃないですか。あの空間自体が、自分にとっては「高い買い物をする」という実感をくれる場所だと思ったんです。

**インタビュアー：**あえて勇気が必要な場所を選ばれたんですね。そこでは、美容部員の方とどのようなやり取りをされたんですか？

**対象者：**最初は「CMを見て気になって」とだけ伝えただけなんですけど、すぐに肌の診断というか、機械で水分量とかを測ってくれたんです。そこで「乾燥しやすいですね」とか「ハリは同年代に比べればありますけど、ここからが分かれ目ですよ」みたいなことを言われて。ただ商品を渡されるんじゃないで、僕の肌の現状を見た上で「これが必要ですよ」と言われたのが、すごく響きました。

**インタビュアー：**ご自身の肌を見た上でのアドバイス。実際に試された時の感触はどうでしたか？

**対象者：**手の甲と、あとは少し顔にも塗ってもらいました。一番驚いたのは、香りが「化粧品！」っていう強い感じじゃなくて、どこか落ち着く、でも凛とするような匂いだったことですね。それと、塗った瞬間に肌に吸い込まれるような感覚があって。「これなら、ベタつくのが嫌いな自分でも続けられる」と確信しました。高い買い物ですけど、あのカウンターでの体験があったからこそ、「よし、やってみよう」と思えたんだと思います。

**インタビュアー：**サイズについて伺わせてください。この商品には30mlで9,900円という、もう少し手に取りやすいサイズもあったかと思いますが。最初から50ml(15,180円)の方を選ばれたことに、迷いはありませんでしたか？

**対象者：**ああ、確かにありましたね。カウンターで並んでいるのを見て、一瞬「30mlで様子を見ようかな」とも思いました。5,000円以上の差がありますし。でも、店員さんに「しっかり効果を実感していただくなら、まずは1本、朝晩正しく使い切ってみてください」と言われて。

**インタビュアー：**店員さんの言葉が、迷いを消したのでしょうか。

**対象者：**それもありますし、自分の中の「覚悟」みたいなものもありました。せっかく30歳の節目で、今の自分を変えたいと思って買いに来たのに、ここで安い方を選んでケチるのが、なんだか自分の決意を薄めているような気がして。

**インタビュアー：**自分の決意を薄める。

**対象者：**はい。銀行の仕事でもそうですけど、中途半端な投資って結局リターンが少ないじゃないですか。やるなら徹底的に、ブランドが一番推奨している形でやってやろうと。50mlのボトルのほうが、手に持った時の重厚感というか「良いものを使っている」という実感が強かったのも、自分にとっては大事なポイントでした。

#### 4. 現使用美容液使用実態と評価

**インタビュアー：**

「アルティミューン」を実際に日々使う中で、清水さんなりに意識していることや、工夫している使い方はありますか？

**対象者：**使い方は、カウンターで教わった通りにやっています。朝晩の洗顔後、化粧水の後に2プッシュ手に取って。意識しているのは、手のひらで少し温めてから、顔全体に優しくプレスする感じですね。特に、商談前とかは「よし、今日もやるぞ」って自分に言い聞かせながら、ほうれい線のあたりからグッと引き上げ

るように塗り込んでいます。

**インタビュアー：**グッと引き上げるように。なぜ、その動きやタイミングを意識されているんでしょう。

**対象者：**やっぱり、見た目の「ハリ」が自分の自信に直結するからだと思います。適当に塗るんじゃなくて、自分の肌を労わりつつ、引き締めるイメージを持つ。そうすると、鏡を見た時に「あ、整ったな」ってスイッチが入るんですよ。

**インタビュアー：**ご自身の「スイッチ」になっているんですね。では、このアルティミューンに対して、現時点での満足度を5段階（5が最高）で評価すると、いくつになりますか？

**対象者：**うーん……「4.5」くらいですね。ほぼ満点に近いです。

**インタビュアー：**4.5。その理由、特に満足している点や、逆に「あと0.5」足りないと思う部分についても教えてください。

**対象者：**満足しているのは、やっぱり「肌の密度」が変わった気がすることです。以前は夕方になると顔がくすんで、鏡を見るのが嫌だったんですけど、これを使ってからは「まだいける」と思える。物足りない点は……強いて言えば値段ですかね（笑）。でも、それも「高いからこそ、価値がある」と思っているんで、不満というわけではないです。

**インタビュアー：**どんな時に、特に満足感を感じますか？

**対象者：**朝、ネクタイを締める前に鏡を見た時ですね。肌にツヤがあって、キリッとしている。その状態だと、難しい交渉がある日でも「今日は少し強気で行こう」と思えるんです。単なる化粧品以上の、精神的な支えになっているというか。

**インタビュアー：**精神的な支え。他にも、この商品の魅力だと感じることはありますか？

**対象者：**さっきも言いましたが、やっぱり「ボトルの佇まい」ですね。洗面台にあの深い黒のボトルが置いてあるだけで、自分が「いい大人」になった実感が湧く。機能はもちろんですが、この商品を持っている自分、使っている自分の「背筋が伸びる感じ」こそが、僕にとっての最大の魅力かもしれません。

## 5. 現使用美容液 今後の使用意向

**インタビュアー：**

では、このアルティミューンを今後も使い続けたいかどうかについて伺わせてください。5段階で言うと、今の点数はいくつになりますか？

**対象者：**そうですね……「5」です。これに関しては、使い続けたいと強く思っています。

**インタビュアー：**満点の「5」ですね。その理由は、やはり先ほどおっしゃっていた「精神的な支え」という部分が大きいのでしょうか。それとも、使い続けることでさらに期待している変化があるのですか？

**対象者：**両方ですね。一度この「整っている状態」を知ってしまうと、もう前の、ただ化粧水を塗るだけの自分には戻りたくないというのが本音です。使い続けることで、40代、50代になった時に、あのCMの反町さんみたいに「いい顔」をしたい。急激に若返りたいわけじゃなくて、年相応の、でも枯れていない自分を維持するための投資として、これ以上のものはない気がしています。

**インタビュアー：**未来の自分への投資、ということですね。ちなみに、今このアルティミューンを使いながら、他に気になっている、あるいは興味がある美容液などはありますか？

**対象者：**正直、今は全くないです。浮気をする理由が見当たらないというか。ようやく自分の「定番」を見つけた感覚なので、しばらくはこれ一本でいこうと思っています。他のものを探す時間ももったいないくらい、今の満足度が高いんだと思います。

**インタビュアー：**浮気をする理由がないほどの信頼感なんですね。では最後に、この商品に対して何か要望

はありますか？どんな小さなことでも構いません。

**対象者：**要望……そうですね、効果もデザインも満足しているので難しいですが、強いて言えば、さっき話に出た「30ml」と「50ml」の差がもう少し分かりやすいといいかな。あとは、詰め替え用（レフィル）があるのは知っていますが、あの重厚なボトルの質感を損なわずに、もっと簡単に、かつ環境に配慮した形で使い続けられる仕組みが進化していくと、銀行員としても、一人のユーザーとしても、より納得感を持って買い続けられる気がします。