

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⑫

12. 齋藤 (33) / 歯科医師

- 属性： 兵庫県神戸市中央区。医療職。既婚・子供 1 人。
- 美容タイプ： 美容高感度層
- 購入チャネル： 公式 EC サイト
- 美容液履歴： 予防医学の観点から「肌のバリア機能」を高める重要性を感じていた。リニューアルを機に、信頼できる SHISEIDO ブランドを指名買い。
- 現状： 30 代になり、単なる保湿以上のケアが必要だと痛感。成分の「トリプルツバキ GL エキス」への信頼が厚く、既に定期便での継続を決めている。

<結果サマリー>

粉吹き顔でだらしく見られたくない。仕事のできる『まともな自分』を死守するための背伸びの投資。過酷な現場で戦う男の防衛美容液

- 1. 美容についてのこだわり** 対象者は神戸市に居住する 33 歳の歯科医師であり、多忙な臨床現場と育児を両立させている。職業柄、患者との至近距離での接触が避けられないため、「不快感を与えない清潔感」をプロとしての最低限のマナーと捉えている。特筆すべきは、歯科医療の根幹である「予防」の概念をスキンケアにも適用している点だ。「悪くなってから治すのではなく、いかに良い状態をキープするか」という思想が、彼の美容行動の全般を支配する論理となっている。
- 2. 普段のスキンケアと目指す肌** 朝晩、SHISEIDO MEN をライン使いしつつ、週 2 回のゼオスキンや月 1 回のクリニックケアを組み合わせる高感度な実態が浮き彫りになった。対象者が理想とするのは、単なる美肌ではなく「バリア機能が正常に働き、外からの刺激に動じないタフな肌」である。彼にとってのスキンケアは、5 年後、10 年後も「この先生なら安心して任せられる」という「患者からの信頼を勝ち取るための基盤作り」であり、極めて戦略的な自己投資として位置づけられている。
- 3. 現使用美容液購入経緯** 購入の決定打は、製品が掲げる「肌そのものの力を引き出す」という思想と、自身の「予防哲学」の完全な一致である。1 万 5 千円という高価格に対しても、「将来の肌への投資として考えれば、十分に見合う価値がある」と断言し、論理的な納得感を優先している。比較検討においても、情緒的な宣伝文句ではなく、エビデンスや専門家の評価を自ら検証する姿勢が顕著であり、ブランドを「自分の肌を預けられる確かなインフラ」として選定している。
- 4. 現使用美容液使用実態と評価** 使用法においても、組織の方向に沿った塗布やハンドプレスなど、「バリアを構築している実感を伴うプロセス」を重視している。満足度は満点の 5 であり、特に「肌の揺らぎの減少」と「指を押し返す密度」に投資の対価を見出している。この美容液は、彼にとって単なる化粧品の枠を超え、「自分のプロ意識を支える目に見えない盾」であり、日々の診療パフォーマンスを維持するために欠かせない「医療資材」に近い意味合いを持って受容されている。
- 5. 今後の使用意向** 今後の継続意向も最高評価の 5 であり、既に定期便を利用するなど、ブランドへのロイヤリティは極めて高い。今後は、年齢に見合う「凛とした外見」を維持し続けることへの期待が大きく、自分への投資を継続する行為自体が、仕事への誇りを支える一助となっている。要望として「最新の研究レポ

ートによる知的好奇心の充足」を挙げる点に、機能性だけでなく、その裏側にある「科学的背景」を所有・利用することに価値を感じる知識層の特異なインサイトが表れている。

1. 美容についてのこだわり

インタビュアー：

本日はありがとうございます。まず初めに、斎藤さんご自身のことについて少し伺わせてください。今どちらにお住まいで、どのような毎日を過ごされているか、お話しいただけますか。

対象者：神戸の中央区に住んでいます。33歳で歯科医師をしています。平日は朝から晩まで診療で、休日は1歳になる子どもと過ごすのが日課ですね。自分の時間は正直あまりないですが、充実しているとは思いません。

インタビュアー：神戸で歯科医師をされながら、お子様との時間も大切にされているんですね。そんなお忙しい毎日の中で、斎藤さんがご自身の「美容」や「身だしなみ」に関して、日頃から意識されていることはありますか？

対象者：そうですね……やはり職業柄、清潔感にはかなり気を遣います。患者さんと15センチ、20センチという距離で向き合う仕事なので、肌が荒れていたり、不潔な印象を与えたりすることは絶対に避けたい。ただ、単に着飾るというよりは、歯科医療と同じで「悪くならないためのケア」という考え方が強いかもしれません。

インタビュアー：「悪くならないためのケア」ですか。そのお考えについて、もう少し詳しく教えていただけますか。

対象者：歯科の世界では「予防」がすべてなんです。虫歯になってから削るのではなく、いかに健康な組織を維持するか。肌も同じだと思っていて。30代になって、明らかに20代の頃とは違う「肌の衰え」や「揺らぎ」を感じるようになりました。疲れるとすぐに顔に出るといいます。だから、その場しのぎの保湿ではなく、肌そのものの力を底上げして、トラブルを未然に防ぎたい。それが僕にとっての美容であり、プロとしてのマナーだと思っています。

インタビュアー：プロとしてのマナー、という言葉が印象的です。斎藤さんがおっしゃる「肌そのものの力を底上げする」というのは、具体的にどのような状態になることをイメージされているのでしょうか。

対象者：……そうですね、抽象的かもしれませんが「密度の高い肌」ですかね。スカスカしていない、バリア機能がしっかり働いていて、外からの刺激に動じない強さがある状態です。マスクの着脱も多いので、擦れや乾燥に負けない、内側からのタフさが欲しいんです。

2. 普段のスキンケアと目指す肌

インタビュアー：斎藤さんがおっしゃる「内側からのタフさ」という言葉、非常に興味深いです。その状態を目指すために、現在、朝と夜でどのようなお手入れをされているか、具体的に教えていただけますか。まず、朝の洗顔の後に肌につけているアイテムを、ブランド名を含めて教えてください。

対象者：朝は時間がないのでシンプルですね。洗顔の後は、まずSHISEIDO MENの「ハイドレーティングローション C」で水分を補給します。その後に、例の「アルティミューン パワライジング セラム」を2プッシュ。最後は同じシリーズの「モイスチャライザー EG」で蓋をする感じです。

インタビュアー：ハイドレーティングローション、アルティミューン、モイスチャライザーと、ラインで使われているんですね。では、夜のケアはいかがでしょうか。クレンジングや洗顔の後に使うものを順番に教えてください。

対象者：夜も基本のステップは同じです。ただ、夜は少し丁寧に、アルティミューンを塗る時にしっかりハンドプレスして浸透させるように意識していますね。あとは、週に2回ほど、別のブランドですが「ゼオスキン」の美容液をスポットで使うこともあります。医療用に近いものなので、肌のターンオーバーを意識し

て併用している感じです。

インタビュアー：ゼオスキンも併用されているのですね。毎日ではない「スペシャルケア」として、他にクリニックでの施術や、ご自宅でされている特別なことはありますか？

対象者：そうですね、月に一度は知り合いのクリニックでピーリングやイオン導入を受けています。自分でやるホームケアには限界があると思っているので。でも、日々の「バリア機能を高める」という点では、このアルティミューンのような日常使いの美容液が、土台を作る意味で一番重要だと思って使っています。

インタビュアー：月一度のクリニックでのケアと、日々のアルティミューンでの「土台作り」を使い分けていらっしゃるんですね。先ほど「肌の衰え」や「揺らぎ」を感じるようになったとおっしゃっていましたが、今のケアを続けていくことで、最終的にどのような肌になれば「理想通り」だと言えますか？

対象者：……うーん。「年齢に抗う」というよりは、「清潔に、健やかに年齢を重ねている肌」でしょうか。歯科医師という仕事は、手元もそうですが、顔つきや肌の質感が、患者さんからの信頼に直結する部分があると感じています。5年後、10年後も、「この先生なら安心して任せられる」と思ってもらえるような、凛とした、健康的な肌でいたい。それがゴールかもしれません。

インタビュアー：ちなみに、基本のステップを SHISEIDO MEN で揃えていらっしゃるの、どんな理由からなのでしょう？

対象者：……一番は「信頼性」ですね。歯科医師という仕事柄、エビデンスというか、裏付けがあるものを好む傾向がありまして。資生堂というブランドが長年培ってきた皮膚科学の研究データ、特に男性の肌に特化した知見があるという点は、僕にとって大きな安心材料です。

インタビュアー：研究データや知見、といった「裏付け」が信頼に繋がっているんですね。

対象者：ええ。あとは、シンプルに使い心地が良い。ベタつかないけれど、しっかり内側が潤う感覚。あれこれ試して迷う時間ももったいないというのも正直あります。プロが設計したラインをそのまま使うのが、一番効率的で、かつ「予防」という目的を達成するための最短ルートだと思っているので。

インタビュアー：最短ルート、ですか。

対象者：はい。医療の現場でもそうですが、信頼できるシステムがあるなら、それに乗るのが最もリスクが低い。僕にとって、SHISEIDO MEN は「自分の肌を預けられる、確かなインフラ」のような存在なんです。

3. 現使用美容液購入経緯

インタビュアー：

ここからは、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」を、斎藤さんがどのような経緯で手に取られたのかを詳しく伺いたいと思います。まず、この商品の存在を最初に知ったのは、いつ、どのような場所でしたか？

対象者：正確な時期は覚えていませんが、数ヶ月前に資生堂の公式オンラインショップ（ワタシプラス）からのメールマガジンを見たのが最初だったと思います。「SHISEIDO MEN が新しくなる」というニュースが目飛び込んできて。

インタビュアー：公式のメールマガジンが最初だったのですね。その時、この商品に対してどのような第一印象を持ちましたか？

対象者：……「より力強くなったな」という印象です。ボトルのグレーの質感もそうですし、説明文にあっ

た「免疫」や「バリア機能」という言葉の使い方が、以前よりもさらに自信に満ちているように感じました。歯科医師として、機能性を重視する自分の感覚に、真っ直ぐ訴えかけてくるような強さがありましたね。

インタビュアー： 齋藤さんの感覚に真っ直ぐ訴えかけてくる強さ、ですか。その第一印象から、実際に「買おう」と決めて購入するまでの間、どのようなことを調べたり、検討したりされましたか？

対象者： まずは成分のアップデート内容を確認しました。特に「トリプルツバキ GL エキス」が、具体的にどう肌のディフェンスに寄与するのか。ネット上のプレスリリースを読み込んだり、成分に詳しい美容系 YouTuber の解説動画をいくつかチェックして、専門的な視点での評価を確認しました。店頭でテスターを試したり、誰かに相談したりはしていません。自分の中で「理論的な納得感」が得られるかどうか、検討のすべてでした。

インタビュアー： ご自身で理論的な納得感を検証されたのですね。では、他社の商品と比較して迷ったり、ポイントを絞って検討したりしたことはありましたか。

対象者： 比較という意味では、医療機関専売のコスメなども頭をよぎりましたが、あえて他と迷うことはなかったです。検討のポイントは「使い続けられる信頼感」の一点。毎日使うものなので、供給が安定していて、かつ科学的なバックグラウンドが信頼できること。それらを天秤にかけた結果、やはり資生堂だな、と。

インタビュアー： ありがとうございます。では、そもそもというお話ですが、齋藤さんは以前から「美容液」というカテゴリーのアイテムは使っていらっしゃったのでしょうか。

対象者： はい。美容液自体は 20 代後半から使っていました。

インタビュアー： そうなのですね。このアルティミューンにされる直前は、具体的にどこのブランドの何という美容液を使われていたか教えていただけますか。

対象者： 直前もアルティミューンの旧モデルを使っていました。ただ、もっと前は、いわゆるドクターズコスメのビタミン C 美容液など、成分特化型のものを使っていた時期もあります。

インタビュアー： 以前は成分特化型のものも使われていた中で、最終的に「SHISEIDO MEN の美容液」へとスイッチし、今回も継続されたのは、何が理由だったのでしょうか。心を動かされたポイントを教えてください。

対象者： ……「総合力」ですね。成分特化型は確かに分かりやすいですが、肌を「システム」として捉えたときに、バリア機能全体を底上げしてくれるというアルティミューンの考え方の方が、僕の予防医学の思想により近かった。単に「シミを防ぐ」とかではなく、「刺激に負けない肌を作る」という根源的な部分にスイッチが入った瞬間がありました。それが、このブランドを指名し続けている理由です。

4. 現使用美容液使用実態と評価

インタビュアー：

それでは、今お使いの「アルティミューン パワライジング セラム」について、日々の使い方を詳しく伺わせてください。朝晩お使いとのことですが、つけるタイミングや部位、あるいは手の動かし方などで、齋藤さんなりに「こうしよう」と意識されていることはありますか？

対象者： そうですね。タイミングとしては、導入液の役割もあるので、洗顔後できるだけ早く、ローションで整えた直後に塗るようにしています。部位については、乾燥しやすい目元や口の周りを中心に。ただ、単に伸ばすのではなく、顔の中心から外側に向けて、リンパを流すようなイメージで指を動かしています。最後は必ず手のひら全体で顔を包み込んで、体温で押し込む「ハンドプレス」ですね。

インタビュアー： 顔の中心から外へ、そしてハンドプレス。なぜ、そのような付け方を意識されているのでしょうか。

対象者：……歯科の臨床でもそうですが、「浸透」には適切なプロセスが必要だと思うんです。雑に塗ると、組織の方向に沿って丁寧に馴染ませるのとでは、最終的なバリアの形成具合が変わる気がして。自分の手で肌の弾力を確かめながら、「今日もバリアを構築している」という実感を持ちたい、という心理的な側面も大きいかもしれません。

インタビュアー：ご自身の手で弾力を確かめ、実感を持ちたい、と。では、現在のこの商品に対する満足度を5段階（5が最高、1が最低）で評価するとしたら、何段階になりますか？

対象者：評価は「5」ですね。非常に満足しています。

インタビュアー：満点の「5」ですね。その理由、特にどのあたりに満足を感じていらっしゃいますか？また、逆に「もっとこうなればいいのに」といった、物足りない点があれば教えてください。

対象者：満足しているのは、やはり「肌の安定感」です。以前は季節の変わり目や、仕事を立て込んだ時に肌がカサついたり、ヒリついたりすることがあったのですが、これを使い始めてから、そういった「揺らぎ」が明らかに減りました。朝、鏡を見た時に肌にハリがあって、触れた時に指を押し返すような密度を感じる。その瞬間に、「ああ、投資した甲斐があったな」と満足を感じます。物足りない点……強いて言えば、価格がもう少し抑えられれば嬉しいですが、この品質と研究背景を考えれば、納得の範囲内です。

インタビュアー：朝の鏡の中のハリや、指を押し返す密度、ですね。他に、機能面以外で気に入っている点、例えば香りやパッケージ、ブランドの姿勢などで惹かれている部分はありますか？

対象者：……香りは非常に気に入っていますね。シトラスとグリーンの、甘すぎない、キリッとした清潔感のある香りが、診療前のスイッチを入れ、夜はリラックスさせてくれる。あとは、ボトルのデザインです。あの重厚なグレーのボトルが洗面台にあるだけで、自分の生活の質を管理できているという、一種のセルフエスティーム（自尊心）に繋がっている気がします。

インタビュアー：セルフエスティーム、ですか。斎藤さんにとって、この「アルティミューン パワライジング セラム」の最大の魅力とは、一言で言うとどのようなことだと思われませんか？

対象者：一言で言えば……「自分のプロ意識を支える、目に見えない盾」ですね。歯科医師として完璧を求める自分にとって、肌という基盤が整っていることは自信の源です。単なる化粧品という枠を超えて、自分のパフォーマンスを維持するための、欠かせない医療資材のような感覚かもしれません。

5. 現使用美容液 今後の使用意向

インタビュアー：

今後のことについても教えてください。この「アルティミューン パワライジング セラム」を、これからも使い続けたいというお気持ちを5段階で表すと、何段階になりますか？

対象者：これも「5」ですね。迷わず使い続けたいと思っています。実はもう、公式ECサイトで定期お届けの申し込みも済ませているんです。

インタビュアー：定期便も既に申し込まれているのですね。それほどまでに「使い続けたい」と確信されている理由、そして、使い続けることで肌やご自身にどのような変化を期待されているのか、詳しく伺えますか。

対象者：……一言で言えば「守り抜く」ことへの期待です。歯科医師の仕事は、年齢を重ねるほど技術や経験が武器になりますが、それに見合う「信頼感のある外見」も維持し続けなければならない。これを使い続けることで、過酷な環境下でも肌のバリアを崩さず、10年後も「今と変わらない、あるいは今より凛とした自分」でいられるという安心感を手に入れておきたいんです。自分への投資を継続している、という事実そ

のものが、日々の診療に向き合う背筋を伸ばしてくれる感覚もあります。

インタビュアー：10年後の自分への安心感、そして診療に向き合う姿勢にも繋がっているんですね。現在これほど満足されている中で、他に「ちょっと試してみたいな」と興味を持っている美容液などはありますか？

対象者：……正直、今はこれ一本で満足していますが、強いて言えば、さらに医学的アプローチが尖った「幹細胞」関連の美容液などは少し気になります。ただ、それはあくまで「攻め」のケア。土台としての「守り」は、やはりこのアルティミューンに任せたいという気持ちが強いので、乗り換えるというよりは、もし併用するなら……という視点ですね。

インタビュアー：なるほど、役割を分けて考えていらっしゃるんですね。最後に、この「アルティミューン パワライジング セラム」に対して、何か要望や改善してほしい点などはありますか？どんな小さなことでも構いません。

対象者：……製品そのものへの不満はありませんが、あえて言うなら、詰め替え（レフィル）の交換方法がもう少し簡便になるといいですね。あとは、僕のように仕事で忙しい人間向けに、例えばトラベルサイズや、往診バッグに入れても嵩張らないような堅牢な小型ボトルなど、シーンに合わせたバリエーションがあると、より生活に溶け込む気がします。それから、価格に見合う「最新の研究レポート」のような、使うたびに知的好奇心が満たされるような情報提供がもっとあってもいいかもしれません。

インタビュアー：使い勝手や、専門職の方ならではの知的好奇心を満たす情報、ですね。貴重なお話をたくさんお聞かせいただき、ありがとうございました。