

## 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

### ■A I パネル②⑦

坂本（45） / 税理士

- 属性：東京都港区。専門職。独身。
- 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
- 購入の動機：顧客層が富裕層のため、外見の清潔感には非常に厳しい。リニューアル後の「引き締め」に特化した処方、自身の加齢の悩みに合致した。
- 現状：完全にルーティン化している。反町隆史さんのような、無理のない、しかし手入れの行き届いた「渋さ」を目指しており、この美容液はそのための必要経費。

### <結果サマリー>

**顧客の信頼を勝ち取る投資。40代の弛みと闘う税理士が、反町隆史に憧れ「肌の基礎体力維持の相棒」に選んだ必要経費**

**1.美容についてのこだわり** 対象者は港区で富裕層を顧客に持つ税理士であり、美容を単なる身だしなみではなく「顧客からの信頼を勝ち取るための投資」と明確に定義している。週数回のジムや月1回の理髪店でのケアをルーティン化しており、40代という年齢相応の渋さを保ちつつ、徹底して「だらしなく老けないこと」に執着している。その根底には「この人に任せて大丈夫か」という、プロフェッショナルとしての隙のなさを外見から構築する強い意志がある。

**2.普段のスキンケアと目指す肌** 朝晩ともに SHISEIDO MEN のライン使いを基本とし、特に夜はアイクリームを加えるなど、加齢による「老け」が直結する部位への対策を怠らない。対象者が理想とするのは、単にシワのない若作りした肌ではなく、内側から押し返してくるような「密度が高い肌」である。スキンケアを通じて、自身の仕事における「自信」と「隙のなさ」を支えるための肌の土台作りを、生活の不可欠な一部として組み込んでいる。

**3.現使用美容液購入経緯** 購入のきっかけは、同世代のアイコンである反町隆史氏の起用により「自分が使っても痛くない」という安心感を得たことである。15,000円という高額商品に対し、成分の事前調査や百貨店カウンターでの実機確認を経て、「引き締め」という自身の悩みに合致する確信を得た上で購入に至っている。中途半端なケアで「5歳老けて見える瞬間」を放置することを嫌い、最高峰のギアを取り入れることを「必要経費」と捉えている。

**4.現使用美容液使用実態と評価** 使用時には重力に抗うように「引き上げる」動作を自ら意識的に行い、肌だけでなく「気持ちもシャキッとす」という心理的スイッチとして活用している。満足度は満点の5であり、特に夕方の「顔が間延びしていない」キープ力に高い価値を見出している。対象者にとってこの美容液は、第一線で戦うための「武装」に近い存在であり、使用している事実そのものがセルフイメージの向上に寄与している。

**5.現使用美容液 今後の使用意向** 今後の継続意向も満点であり、年齢を「劣化」ではなく「深み」に変えるための「基礎体力を維持する相棒」として全幅の信頼を寄せている。他ブランドへの浮気心は皆無であり、ブランドの誠実さを高く評価している。要望として挙げられた「残量の可視化」は、管理を徹底したい専門

職としての性格が反映されており、商品が自身の生活・心理に深く同期しているからこそその切実なニーズと言える。

## 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、お時間をいただきありがとうございます。まずは自己紹介を兼ねまして、お住まいのエリアやご家族構成、お仕事について簡単に教えていただけますか？

**対象者：**坂本です。45歳です。今は港区のマンションで一人暮らしをしています。仕事は税理士をしています、自分で事務所を経営しています。

**インタビュアー：**ありがとうございます。港区で税理士をされているのですね。坂本様は、ご自身の「美容」について、普段どのようなことにこだわっていらっしゃいますか？スキンケアに限らず、日常的に意識されていることがあれば教えてください。

**対象者：**そうですね……。仕事柄、お会いするお客様が経営者や富裕層の方々ばかりなので、「この人に任せて大丈夫か」という信頼感は常に意識しています。特に外見の清潔感には、かなり厳しい目をお持ちの方が多いですから。美容というか、身だしなみの延長線上にある「自分への投資」だと思っています。週に数回のジムでのトレーニングと、あとは月一回、馴染みの理髪店でフェイシャルも含めたケアをしてもらうのがルーティンですね。

**インタビュアー：**自分への投資、ですか。お客様からの「信頼感」というお話がありましたが、具体的にご自身の外見において、どのような状態であることを理想とされていますか？

**対象者：**若作りをしたいわけじゃないんです。ただ、だらしく老けたくはない。「渋いけれど、手入れは行き届いている」という状態が理想です。例えば、俳優の反町隆史さんのような、年齢を味方につけているような雰囲気ですね。あの、無理のない、でもピンと張った清潔感のある佇まいには憧れます。

**インタビュアー：**反町さんのような、年齢を味方につけた、ピンと張った清潔感……。

**対象者：**ええ。鏡を見た時に、肌が弛んでいたり、疲れた顔をしていたりすると、やはり自信を持ってお客様の前に立てませんから。

**インタビュアー：**ありがとうございます。

## 2. 普段のスキンケアと目指す肌

**インタビュアー：**では、普段の朝と夜、それぞれ洗顔の後にどのようなステップで、どのブランドのアイテムを使ってケアをされているか、具体的に教えていただけますか？

**対象者：**朝は時間がないので、効率重視です。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」で水分を入れて、その次に例の「アルティミューン パワライジング セラム」を塗ります。最後に同じラインの「モイスチャライザー EG」で蓋をする感じですね。

**インタビュアー：**朝は SHISEIDO MEN で統一されているのですね。夜はいかがでしょうか？

**対象者：**夜は少しだけ丁寧にやります。といってもステップは同じですが、週に2回ほど、洗顔の代わりに同じブランドの「フェイス クレンザー」でしっかり汚れを落とした後、同じ3ステップに加えて、目元だけ「トータルリバイタライザー アイ N」を叩き込みます。40を過ぎてから目元の弛みが一気に「老け」に直結すると感じたので、そこは外せません。

**インタビュアー：**目元のケアも追加されていると。毎日ではないけれど、時々行うようなスペシャルケア、例えば美容液を贅沢に使うとか、あるいは外でのケアなどはありますか？

**対象者：**そうですね、先ほど少し触れた理髪店での「顔剃りとフェイシャルエステ」が月1回の贅沢であり、メンテナンスです。プロに古い角質を落としてもらうと、その後のアルティミューンの入り方が全然違うんですよ。自宅では、冬場などの乾燥がひどい時に、SHISEIDO MEN のシートマスクを使うこともあります。

**インタビュアー：**アルティミューンの「入り方」が違う……。そうした日々のケア、そしてプロのメンテナ

ンスを通して、最終的にどのような状態の肌を目指していらっしゃるのでしょうか。

**対象者：**一言で言えば「密度が高い肌」です。触った時に押し返してくるようなハリがあって、毛穴が締まっている状態。先ほど「反町さんのような」と言いましたが、ただシワがないツルツルの肌になりたいわけじゃない。年齢相応の渋みはあってもいいけれど、肌の「土台」がしっかりしていて、清潔感が滲み出ている……そんな肌でいたいんです。

**インタビュアー：**シワのなさを求めているわけではなく、押し返してくるような「密度」と「土台」の強さ。

**対象者：**ええ。それが仕事での「隙のなさ」や「自信」に繋がると思っているのです。

**インタビュアー：**なるほど。

### 3. 現使用美容液購入経緯

**インタビュアー：**今の美容液、「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」を最初に知ったきっかけは何でしたか？

**対象者：**2025年の夏前だったと思いますが、ネットの広告か何かでリニューアルの記事を見たのが最初です。もともと資生堂のメンズラインがあるのは知っていましたが、その時は「反町隆史さんがアンバサダーになった」というビジュアルが非常に強く印象に残りました。同世代として、あのシュッとした顔立ちと清潔感は無視できなかつた。

**インタビュアー：**その時の印象をもう少し詳しく教えてください。

**対象者：**正直に言うと、「あ、これなら僕が使っても痛くないな」と思いました。あまりに若者向けのキラキラしたブランドだと、40代の自分が手を出すのは気恥ずかしい。でも資生堂なら信頼感もありますし、何より「引き締め」を強調していたので、今の自分の悩みにピンポイントだなと。

**インタビュアー：**知ってから実際に購入するまで、どのように検討されましたか？

**対象者：**少し調べましたね。公式サイトで成分を見たり、SNSで実際に使っている同年代の口コミを探したり。1万5千円ですから、失敗したくないという気持ちはありました。でも、結局は日本橋の百貨店のカウンターに行きました。自分の肌をプロに見てもらって、本当にこの「引き締め」が自分に必要かどうかを確かめたかったんです。

**インタビュアー：**カウンターで、最終的な決め手になったのは何だったんでしょう。

**対象者：**BC（ビューティーコンサルタント）の方の説明ですね。リニューアルで「引き締め」の成分が強化されたことや、私の肌の乾燥具合を見て、これ一択だと言われまして。実際に手の甲で試した時の、あのベタつかないのに内側から張るような感覚……。あれで「あ、これは必要経費だ」と確信しました。

**インタビュアー：**必要経費、ですか。そもそも、美容液自体は以前から使われていたのですか？

**対象者：**以前は、同じ資生堂のもう少し手頃なものや、たまに海外ブランドのオールインワンで済ませていた時期もありました。でも、45歳を目前にして、それでは追いつかないと感じ始めたんです。

**インタビュアー：**何が「追いつかない」と感じたのでしょうか。

**対象者：**夕方の顔の疲れ方です。鏡に映る自分が、想定より5歳くらい老けて見える瞬間があって。安価なものをただ使っただけより、最高峰のものを一つ取り入れる方が、精神的な安定にも繋がる。それで、中途半端なものをやめて、アルティミューンに完全に切り替えました。

**インタビュアー：**なるほど。

### 4. 現使用美容液使用実態と評価

**インタビュアー：**

次に、具体的な使い方のこだわりについて教えてください。「アルティミューン パワライジング セラム」を塗る際、タイミングや部位、あるいは手の動かし方などで、意識されていることはありますか？

**対象者：**朝晩、洗顔後の化粧水で肌を整えた直後に使います。一番意識しているのは「引き上げる」動作ですね。手のひら全体で包み込むようにして、顎のラインから耳の方へ、それから頬を上を持ち上げるように。最後に手のひらで顔全体をプレスして、成分を押し込むイメージでやっています。

**インタビュアー：**顎から耳、頬を上……。なぜその「引き上げる」動きを意識されているのでしょうか。

**対象者：**やはり、顔の弛みが一番の懸念材料だからです。重力に負けたくないという思いが強い。ただ塗るだけよりも、自分の手で「ここにあるべきだ」と覚え込ませるような感覚でやっています。そうすることで、肌だけでなく気持ちもシャキッとするんですよ。

**インタビュアー：**気持ちもシャキッと。では、この美容液の満足度を5段階で評価すると、今はどの段階になりますか？

**対象者：**5段階なら「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。その理由を教えてください。

**対象者：**まず、使った直後の肌の「密度」が明らかに違います。指で押した時の跳ね返りが強くなった。それと、香りがいい。シトラス系の落ち着いた香りで、仕事モードに切り替えるスイッチ、あるいは夜にリラックスするスイッチになっています。物足りない点……強いて言えば価格ですが、このクオリティなら納得して払っています。

**インタビュアー：**どのような瞬間に、特に「満足だ」と感じますか？

**対象者：**朝、洗面所の鏡で自分の顔を見た時です。「あ、今日は肌に力があるな」と感じられると、自信を持って外に出られる。夕方になっても顔が間延びしていないというか、シュッとした状態がキープされているのを感じる時、高い投資をした甲斐があったなと思いますね。

**インタビュアー：**朝の鏡の中の「肌の力」と、夕方の「シュッとした状態」。

**対象者：**ええ。

**インタビュアー：**坂本さんにとって、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：**私にとっては「武装」に近いかもしれません。ただの化粧品ではなく、40代の男が第一線で戦い続けるための、肌のコンディションを整えるギアというか。これを使っているという事実自体が、自分への信頼に繋がっています。

## 5. 現使用美容液 今後の使用意向

**インタビュアー：**今後もこの「アルティミューン パワライジング セラム」を使い続けたいですか？5段階で教えてください。

**対象者：**これも「5」ですね。使い続けるつもりです。

**インタビュアー：**迷いなく「5」ですね。継続することで、どのような変化や状態を期待されていますか。

**対象者：**劇的に若返るとは思っていませんが、今の「凛とした状態」を5年後、10年後も維持していきたい。年齢を重ねることを「劣化」ではなく、反町さんのような「深み」に変えていければ最高ですね。そのため、いわば基礎体力を維持してくれる相棒だと思っています。

**インタビュアー：**基礎体力を維持する相棒、ですか。今、他に興味を持っている美容液やブランドはありますか？

**対象者：**今は特にないですね。以前は海外ブランドの派手なものに惹かれたこともありましたが、今の私に

は、この日本のブランドの、誠実で確かな感じが合っています。浮気をして効果が下がるリスクを負うより、これを信じて使い倒したい。

**インタビュアー：**浮気のリスクを負うより、信じて使い倒したい。最後に、この商品に対して「もっとこうなればいいのに」といった要望や、メーカーへのメッセージがあれば、どんな些細なことでも構いませんので教えてください。

**対象者：**製品自体には満足していますが……。強いて言えば、この漆黒のボトルは格好いいんですが、残量が全く見えないんですよ。税理士という職業柄、ストックの管理はきちりしたいタイプなので、あと何日分残っているかがパッと分かると助かりますね。急に切れると不安になるので（笑）。あとは、もう少し詰め替え用のバリエーションが増えると、投資しやすくなって嬉しいです。