

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⑩

木村 (27) / 物流管理

- 属性：千葉県船橋市。事務・管理職。独身。
- 美容タイプ：美容液初心者
- 購入チャネル：大手ドラッグストア
- 購入の動機：冬場の深刻なカサつき。安価なオールインワンでは限界を感じ、一発逆転を狙って「メンズ最高峰」の美容液に手を出した。
- 現状：確かに肌は変わったが、1回の使用量をケチってしまいがち。高級品を使い続ける贅沢さと、継続コストの間で常に葛藤している。

<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** 物流倉庫の管理という、冬場は深刻な乾燥に晒される過酷な現場で働く対象者は、27歳を迎え肌のガサつきに強い危機感を抱いている。彼にとってスキンケアは単なる身だしなみを超え、仕事に集中するための「欠かせない習慣」である。周囲から「だらしく見られたくない」という思いが強く、清潔感を維持することを切実な目標としている。「マイナスをゼロにしたい」という言葉通り、不快感や見た目の衰えを排除し、まともな大人として機能するための防衛策として美容を捉えている。
- 2. 普段のスキンケアと目指す肌** 朝晩の保湿を徹底しており、洗顔後に直接「アルティミューン」を塗布し、その後に化粧水や乳液を重ねる手順を「最も効く正解」と信じている。高額な製品ゆえに、一滴も無駄にせず「肌に吸い込まれる感覚」を追求する執念が見られる。彼が目指すのは、周囲に不快感を与えない「普通に綺麗な、潤ってる状態」であり、肌の手入れを怠ることで生じる「疲れて見える顔」や「清潔感の欠如」を激しく忌避している。自分を律する手段として、スキンケアの工程を丁寧に行うことに意味を見出している。
- 3. 現使用美容液購入経緯** 去年の冬に経験した「顔が粉を吹く」という無残な状態への恐怖が、15,180円という高額投資を決断させた。広告の「男の肌に、免疫を」という言葉に惹かれ、安価な製品では解決できない悩みを「一発逆転」で解消することを期待した。ドラッグストアで手にした重厚な黒いボトルは、彼にとって「自分を底上げしてくれるお守り」であり、ストレスの多い仕事環境で戦う自分への「本気度の証明」でもある。30mlではなく50mlを選んだ点に、後戻りできない覚悟と自分を励ましたい心理が露呈している。
- 4. 現使用美容液使用実態と評価** 使用実感は極めて高く、夕方に鏡を見て「粉を吹いていない」と確認できる瞬間に、価格に見合う確かな安心感を得ている。一方で、残量が減るたびに「次もこの金額を払えるか」というコストへのプレッシャーに晒されており、1プッシュ半に抑えるなどの節約行動に矛盾が現れている。しかし、あの黒いボトルが洗面所にあるだけで「生活の質が上がった」と感じ、自分を大切に扱う時間がリラックスに繋がっている。価格への不満はあれど、肌と心の両面を支える投資としての満足度は高い。
- 5. 現使用美容液 今後の使用意向** 継続意向は高いが、それはブランドへの忠誠心よりも「以前の無残な肌に戻ることに恐怖」に支えられている。1万5千円を払い続けることに「背伸びしすぎではないか」とい

う罪悪感を抱きつつも、今の潤いを失う「敗北感」を避けるために踏みとどまっている。今後は、高額な投資を継続するための「正当化できる材料」や、変化を実感し続けられる具体的な指針を求めている。現状、この美容液は彼のプライドを維持するための「必需品」であり、容易に代替できない重みを生活の中で占めている。

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、お時間をいただきありがとうございます。今日は木村さんが普段お使いのスキンケアや、新しく使い始められた美容液について、ざっくばらんなお話をお聞かせいただければと思います。まず最初に、木村さんのことを少し教えていただけますか。お住まいのエリアや、普段のお仕事のこと、それから、スキンケアに限らず「自分の美容」について何かこだわっていることがあれば、併せて教えてください。

対象者：あ、よろしくお願ひします。千葉の船橋に住んでます。仕事は物流倉庫の管理というか、事務作業がメインなんですけど、現場の状況に合わせて動き回ることも多いですね。美容のこだわり……正直、そんなに大それたものはないんですよ。ただ、仕事柄、冬場は倉庫内がすごく乾燥するし、外に出ることもあって。最近「清潔感」だけは最低限、保っておかないとマズいかなって思ってます。20代後半になって、急に肌がガサガサしてきたのが気になりだして。

インタビュアー：物流のお仕事で、乾燥する環境にいらっしゃるんですね。「清潔感」を保つために、肌のガサつきを気にされるようになったとのことですが、具体的に「これだけは欠かさない」といった、ご自身の中でのルールのようなものはありますか？

対象者：ルールというか……とにかく「乾かさない」ことですかね。以前は顔を洗ってそのまま、みたいなこともあったんですけど、今はとりあえず何か塗らないと落ち着かないというか。ヒリヒリしてくると仕事に集中できないんですよ。だから、朝晩の保湿だけは、どんなに疲れててもやるようにはしています。

インタビュアー：ありがとうございます。お仕事に集中するためにも、保湿が欠かせない習慣になっているんですね。

2. 普段のスキンケアと目指す肌

インタビュアー：

ありがとうございます。それでは、木村さんの普段のケアについて詳しく伺わせてください。まず、朝起きてからお仕事に行かれるまで、肌に対してどのようなステップで何をされていますか？使っているブランド名なども含めて具体的に教えてください。

対象者：朝は、まず洗顔料で顔を洗います。ブランドは特にこだわりなくて、ドラッグストアで買った「メンズビオレ」の泡で出てくるタイプです。そのあと、これまでは「ギャツビー」のオールインワンジェルをパパッと塗って終わりだったんですけど、最近はその間に「SHISEIDO MEN」の美容液が加わった感じですね。

インタビュアー：洗顔後に、まず美容液を塗ってからオールインワン、という順番でしょうか。

対象者：あ、そうです。美容液を先に塗って書いてあったので。でも、正直に言うと、朝は時間がなくて美容液を飛ばしちゃうこともあります。高いから、もったいないなっていうのもあって（苦笑）。

インタビュアー：なるほど、「もったいない」という感覚があるんですね。夜のケアはいかがですか？

対象者：夜はしっかりやります。お風呂上がりに、同じメンズビオレで洗ってから、まず「SHISEIDO MEN」の美容液を2プッシュ……いや、最近は1プッシュ半くらいに抑えてますけど、それを塗って、その後に無印良品の化粧水と乳液を塗ってます。オールインワンだと冬場は物足りなくて、無印に変えました。

インタビュアー：夜はステップを増やして、美容液も必ず取り入れているんですね。ちなみに、今おっしゃったようなケアを続けて、木村さんは最終的に「どんな肌」になりたい、あるいは「どう見られたい」と思っているいらっしゃいますか？

対象者：うーん……「いい肌」になりたいっていうよりは、「マイナスをゼロにしたい」というのが本音かもしれないです。さっき言ったみたいに、カサついて粉を吹いたり、赤くなったりするのが本当に嫌。

清潔感がないというか、疲れて見えるじゃないですか。だから、いつ見られても「普通に綺麗な、潤ってる状態」でいたいですね。あとは、将来的にシワシワになりたくないなっていう、ちょっとした危機感もあります。

インタビュアー：「マイナスをゼロにする」「疲れて見えない」ことが大事なんですね。ちなみに、その「普通に綺麗な状態」というのは、誰か具体的なイメージや、比較対象があったりするのでしょうか？

対象者：具体的に誰っていうのはないですけど、職場の同僚とかで、肌が綺麗なやつを見ると「あ、気を使ってるんだろうな」って思うんですよ。逆に、脂ぎってたりカサカサだったりすると、やっぱりどこか「だらしがない」感じがしちゃって。自分はそう思われたくない、っていうのが強いんだと思います。

インタビュアー：なるほど。ちなみに先ほど、「先に塗ると書いてあった」とおっしゃっていましたが、それはどこに書いてあったのでしょうか？何か、参考にされたものがありましたか？

対象者：えっ、あ……。あー、どこだったかな。確か、ドラッグストアの売り場に置いてあった、SHISEIDO MENの小さいパンフレットみたいなやつだったと思います。そこに「洗顔のあとに」って書いてあったような気がして。あと、ネットで「導入液」とか「ブースター」という言葉を見かけたことがあって、この美容液もそういう「最初に塗って、後のものの浸透を良くする」やつだと思い込んでたかもしれません。

インタビュアー：売り場のパンフレットや、ネットの情報を参考にされたんですね。「後のものの浸透を良くする」というイメージを持たれていたとのことですが、実際に洗顔後すぐに塗ってみて、何か感じたことはありますか？

対象者：うーん、正直に言うと、直後に塗ったほうが「肌に吸い込まれてる」感じがして、効いてる気がするんですよ（笑）。高い買い物だったし、一番いい状態で使いたいと思って、自分なりに「これが一番効く順序だろう」って解釈しちゃったところはあるかも。でも、さっきの話だと、本当は化粧水の後なんですか……？

インタビュアー：使い方の解釈について、ご自身の感覚を大事にされているのが伝わってきます。その「効いてる気がする」という感覚について、もう少し詳しく伺いたいのですが、具体的に肌のどんな感触が「吸い込まれてる」と感じさせるのでしょうか？

対象者：なんていうか、オールインワンだけ塗ってた時って、表面がヌルヌルするだけで「中まで入ってないな」って感じがあったんですよ。でも、この美容液を最初に塗ると、肌がモチツとして、その後に塗る化粧水もグングン入っていくような……。だから、「先にこれを塗るのが正解だ」って確信しちゃったんですよ。

インタビュアー：なるほど、以前のオールインワンの時とは違う「モチツとした感覚」や「グングン入る感覚」が、木村さんにとっての正解だと感じさせていたのですね。

3. 現使用美容液購入経緯

インタビュアー：

今回、木村さんが「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」を実際に購入された経緯について詳しく伺います。まず、この商品を知った最初のきっかけは何でしたか？

対象者：去年の冬に肌が粉を吹いて本当に困った経験があったので、2025年の夏にこのシリーズが新しくなるっていうニュースをネットで見たのが最初ですね。スマホの広告か何かでも「男の肌に、免疫を。」みたいな言葉が出てきて、なんとなく頭に残っていました。

インタビュアー：ネットのニュースや広告で、その「言葉」が残っていたのですね。初めて詳細を知った時の印象はいかがでしたか？

対象者：正直に言うと、価格を見て「正気か?」と思いました(笑)。50mLで1万5千円を超えるなんて、今まで使っていたオールインワンが15回くらい買える値段じゃないですか。でも、逆にそこまで高いなら、今までの悩みも一発で解決してくれるんじゃないか、っていう期待も同時に湧いてきたんです。

インタビュアー：価格への驚きと同時に、解決への期待感もあったのですね。知ってから実際に購入するまで、どのような検討をされましたか?何か比較したり、調べたりしたことはありましたか?

対象者：YouTubeでメンズコスメを比較している動画を見たり、口コミサイトを漁ったりしました。他のメーカーの数千円美容液も見たんですけど、結局「中途半端なものを買って後悔したくない」という思いが強くなって。あとは、ドラッグストアの店頭で実物を見て、店員さんにも「これは本当にリピーターが多いですよ」って言われたのが後押しになりました。

インタビュアー：情報収集を経て、最終的な「決め手」は何だったのでしょうか。

対象者：最後は、自分の「覚悟」みたいなものです。物流の仕事で毎日ハードに動いていて、顔くらいが一番いいやつでケアしてやりたい、っていう……自分への投資ですね。店で50mL(15,180円)の箱を手にとったとき、この重みが自分の自信に変わればいいなと思ってレジに行きました。

インタビュアー：ご自身への投資、そして自信への期待が決め手だったのですね。ちなみに、それまでに美容液を使っていた経験はありますか?

対象者：全くないです。ずっとオールインワン一本でした。だから、これが人生初の美容液なんです。前のに不満があったというよりは、去年の冬みたいな「無残な肌」に二度と戻りたくないっていう一心で、一気にランクを飛び越えてスイッチした感じですね。

インタビュアー：なるほど、過去の肌トラブルへの恐怖が、最高峰へのスイッチを後押ししたのですね。ちなみに、30mL(9,900円)という、少し手に取りやすい選択肢もあったかと思います。そちらは検討されなかったのでしょうか?

対象者：……正直、一瞬迷いました。1万円を切るなら、そっちの方がダメージは少ないなって。でも、結局「30mLだとすぐ無くなっちゃうな」と思ったんですよね。物流の現場でもそうなんですけど、予備がないと不安になるタイプで。せっかく「一発逆転」を狙って使い始めるのに、ちびちび使って効果が出なかったり、すぐ買い足しに行かなきゃいけないのが嫌だったんです。

インタビュアー：「すぐ無くなる不安」や「買い足しの手間」を考えられたのですね。

対象者：そうです。あとは、自分への「本気度」を示したかったのもあります。30mLだと、どこか「お試し」というか、逃げ道を作ってる気がして。1万5千円の50mLをドカンと買うことで、「もう後戻りできないぞ」「これで肌を変えるんだ」って、自分にプレッシャーをかけたかったんだと思います。高い買い物ですけど、その分、毎日ちゃんとケアしようっていう意識は、50mLを買ったからこそ持てている気がします。

インタビュアー：ご自身へのプレッシャーとして、あえて高い方を選ばれた、と。

4. 現使用美容液使用実態と評価

インタビュアー：

それでは次に、現在お使いの「SHISEIDO MEN アルティミューン パワライジング セラム」の使用実態について詳しく伺わせてください。この美容液を使う際に、木村さんなりに意識していることや、こだわりはありますか?

対象者：こだわり……そうですね。まずは付けるタイミングです。さっきも言いましたけど、洗顔してタオルで拭いたら、1秒でも早く塗るようにしてます。「肌が乾く前に閉じ込める」みたいなイメージですね。あとは、塗り方なんですけど、手のひら全体に広げてから、顔の中心から外側に向けて、グーッと押し込むよ

うに馴染ませてます。特に乾燥しやすい口の周りは、指先でトントンと叩き込むようにして。

インタビュアー：「1秒でも早く」「押し込むように」されているんですね。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：せっかく1万5千円も出したんだから、1滴も無駄にしたくないし、肌の奥まで浸透してほしいっていう執念に近いかもしれません（笑）。適当に塗って表面に残るだけなのが一番もったいない気がして。物流の仕事で指先が荒れることもあるので、自分の顔を触る時は「丁寧に扱ってやろう」という気持ちになります。

インタビュアー：なるほど。では、この「アルティミューン パワライジング セラム」について、今の満足度を5段階で評価すると、どの段階になりますか？（5が最高、1が最低）

対象者：……うーん、「4」ですね。

インタビュアー：「4」を選ばれた理由、特に満足している点と、逆に「あと一步」という物足りない点を教えてください。

対象者：満足しているのは、やっぱり「安心感」です。これを使ってから、夕方に鏡を見た時に「あ、粉吹いてないな」って実感できる。その瞬間に、「ああ、やっぱり高だけあるな」って満足感があります。あと、香りがすごくいい。仕事のストレスがリセットされる感じがします。物足りない点は……やっぱり「価格」そのものですよね。これ一本で1万5千円っていうのが、家計というか自分の小遣いの中でずっとプレッシャーになってる。中身は「5」ですけど、コストまで含めると、手放しで最高とは言えない「4」になります。

インタビュアー：「夕方に粉を吹いていない」と確認できた瞬間に、一番の満足を感じるんですね。他にも、この商品の好きな点や気に入っている部分はありますか？

対象者：ボトルのデザインですね。あの黒いボトルが洗面所に置いてあるだけで「自分はちゃんとやってる」という優越感みたいなものをくれるんです。安いやつを使っていた時は隠すように置いてましたけど、今はあえて目立つところに置いています。

インタビュアー：木村さんにとって、この「アルティミューン パワライジング セラム」の最大の魅力は、一言で言うとどんなことだと思われますか？

対象者：一言で言うと……「自分を底上げしてくれるお守り」ですかね。肌の状態もそうですけど、これを使っているっていう事実が、仕事で疲れた自分を支えてくれている感じがします。

インタビュアー：肌だけでなく、精神的な支え、まさに「お守り」のような存在なのですね。

5. 現使用美容液 今後の使用意向

インタビュアー：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かどうか、今の率直なお気持ちを5段階で教えていただけますか？（5が「是非使い続けたい」、1が「全く使いたくない」）

対象者：……そうですね、「4」ですね。

インタビュアー：「4」ですね。その数字を選んだ背景には、どのような思いがあるのでしょうか。

対象者：やっぱり、今の肌の状態……夕方に鏡を見ても「あ、大丈夫だ」って思えるこの感じを手放すのが怖いです。これまでの安いやつとは明らかに違うっていう実感があるから。でも、毎回この1万5千円を払う瞬間を想像すると、「ああ……」ってちょっと足がすくむというか。だから、満点の5ではないですね。

インタビュアー：「足がすくむ」という感覚について、もう少し詳しく教えてください。使い続けることで、木村さんご自身はどうなっていきたい、あるいはどうありたいと期待されていますか？

対象者：……なんて言うか、自分に自信を持っていたいんだと思います。物流の現場って結構泥臭いし、体

も使うんですけど、そんな中でも「自分はいいものを使って、ちゃんと手入れしてる」という感覚が、自分のプライドを支えてる気がして。この美容液を使い続けることで、冬でもカサつかない「まともな自分」でい続けたいんです。

インタビュアー：「プライド」や「まともな自分」という言葉が出ましたが、他に何か、今気になっている美容液や、情報を探しているものはありますか？

対象者：正直、SNS とかで流れてくる「コスデコ」とか、もう少し安いけど評判がいいやつが目に入ると、「これでも同じくらい潤うんじゃないか？」って揺らぎますね。同じ効果で数千円安いなら、そっちの方が罪悪感なく使えるかな……とか。でも、変えてみて失敗するのが一番怖いので、結局これに踏みとどまっています。

インタビュアー：失敗への恐怖があるんですね。最後に、この商品やブランドに対して、「もっとこうなればいいのに」と思うことがあれば、どんな小さなことでも教えてください。

対象者：……要望というか、わがままなんですけど。やっぱり、この「黒いボトル」を手にとった時の特別感はそのままだけ……僕みたいな普通の会社員が、背伸びしすぎずに買い続けられるような「続けやすさ」を形にしてほしいです。中身がいいのはもう分かったので、次は「これならずと付き合いける」って確信させてくれるような何かが欲しいですね。

インタビュアー：「ずと付き合いける確信」ですね。具体的に、どういったものがあればその確信に繋がると感じますか？

対象者：例えば、使い終わった後にリピートしやすくなるような特典があるとか、「今のあなたの肌はこう変わったから、次はこの量でいいですよ」みたいな、専門的なアドバイスがもっと身近にあれば、この金額を払う価値を自分の中で正当化しやすいのかもしれない。