



＜ 日本、米国、シンガポール 3 か国の男性美容ケア市場に関する独自調査レポート ＞

**美容ケアをする理由は 3 か国同じく「清潔感を保ちたいから」。**

続いて「美容ケアが好き」な海外と、「他人の目が気になるから」という日本。国別の差が浮き彫りに。

全世界、約 6200 万人のファーストパーティータを活用したオンラインリサーチサービスを提供する Dynata LLC (ダイネータ/本社：アメリカ テキサス州)の日本支社である Dynata Japan(日本オフィス：東京都中央区、以下ダイネータジャパン)は、日本、アメリカ、シンガポールの 3 か国の 20～59 歳の男性 687 名を対象に「男性の美容ケア」を調査しました。現在使用している美容ケアアイテム、月額予算などについて定量データとして聴取しました。その中から、今回は製品の利用状況、月額の使用金額、ケアの理由について抜粋した調査結果をお知らせします。ご興味のある方に今後使ってみたい美容ケアアイテム、その予算などについて聞いたフルレポートを無料でご送付します。詳細は [Info.Japan@Dynata.com](mailto:Info.Japan@Dynata.com) までお問合せください。

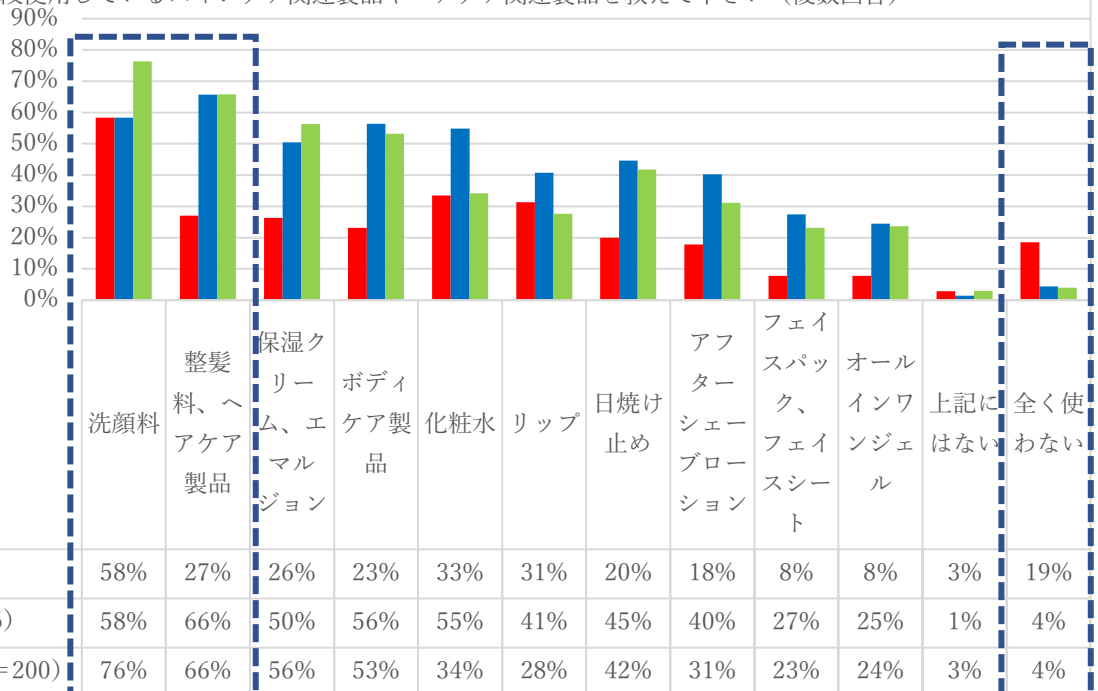
■ 調査サマリ

- 美容ケア製品を「全く使わない」回答が日本は 19%。アメリカ、シンガポールの 4%（両国とも）を大きく上回りました。
- 月額予算としては、多い回答を見ると、日本は 1,000 円以下という回答が最も多く。シンガポールは約 5,100～10,000 円（51～100SG\$）、アメリカは約 6,885 円～13,500 円（51～100US\$）（※）。
- ※ 1 SG\$ = 約 100 円、1 US\$ = 約 135 円として計算
- 月額予算について、世代別に見ていくと、18～29 歳代ではシンガポールの回答が最も予算が高く、30 代、40 代ではアメリカが高く、50 代ではいずれの国でも比較的低額の回答が多い結果となりました。
- 美容ケアをする理由として、3 か国ともに「清潔感を保ちたい」と回答。第 2 位の回答としては、シンガポール、アメリカは「美容ケアが好きだ」と回答したのに対して、日本では「他人の目が気になるから」。

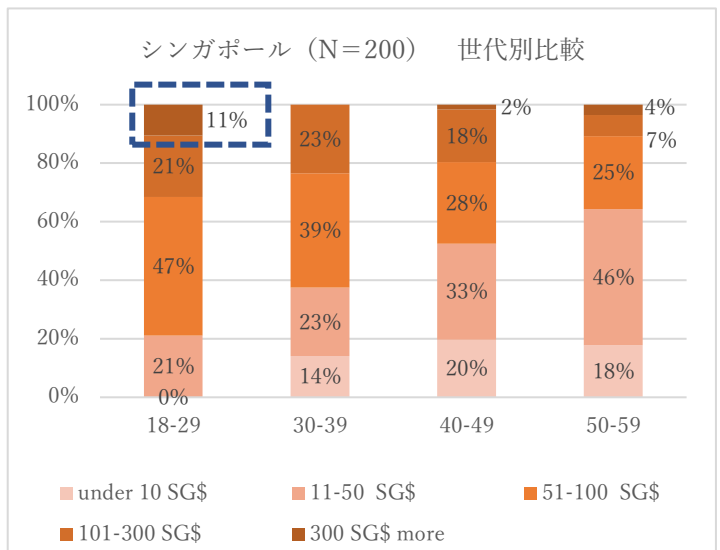
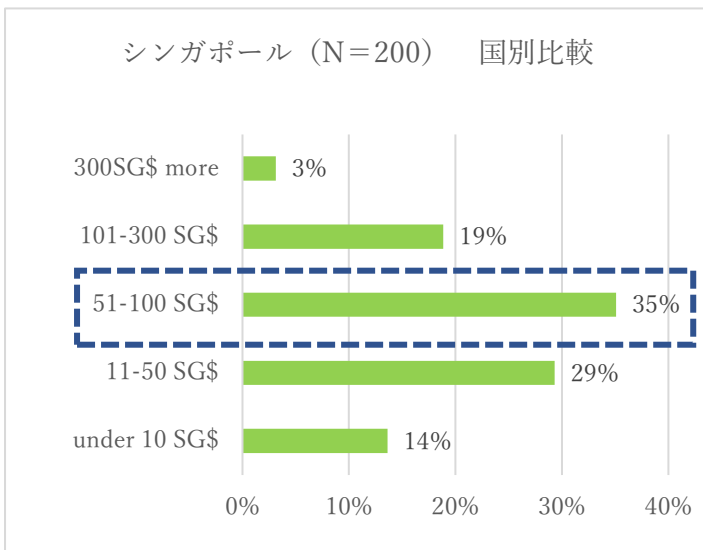
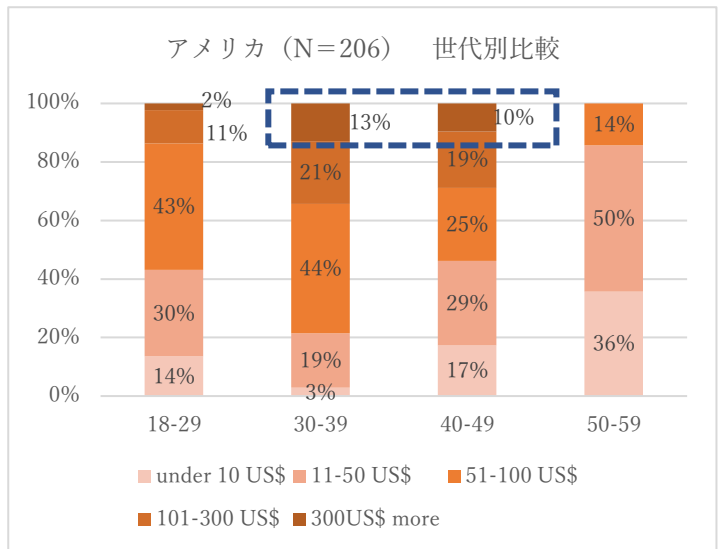
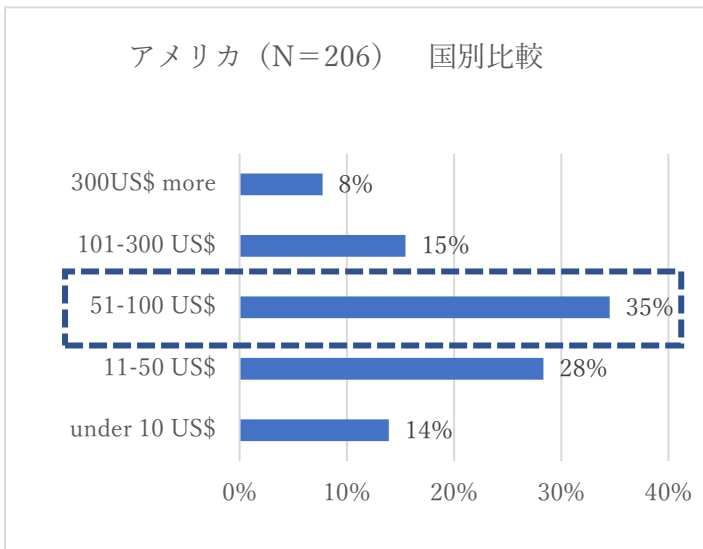
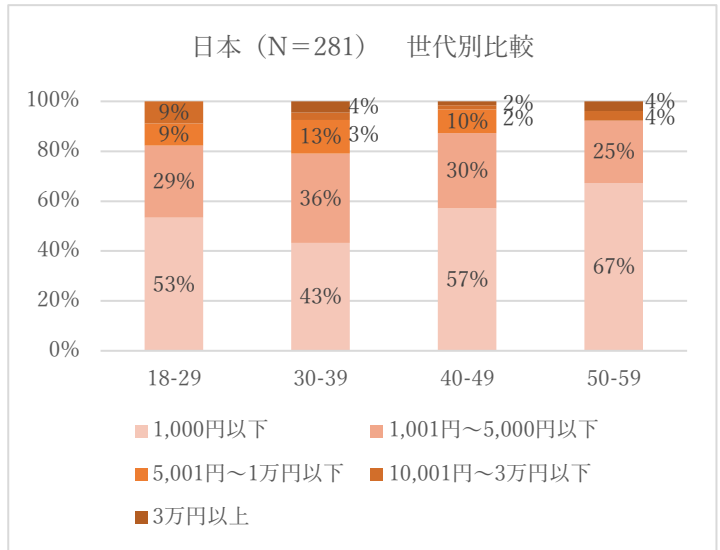
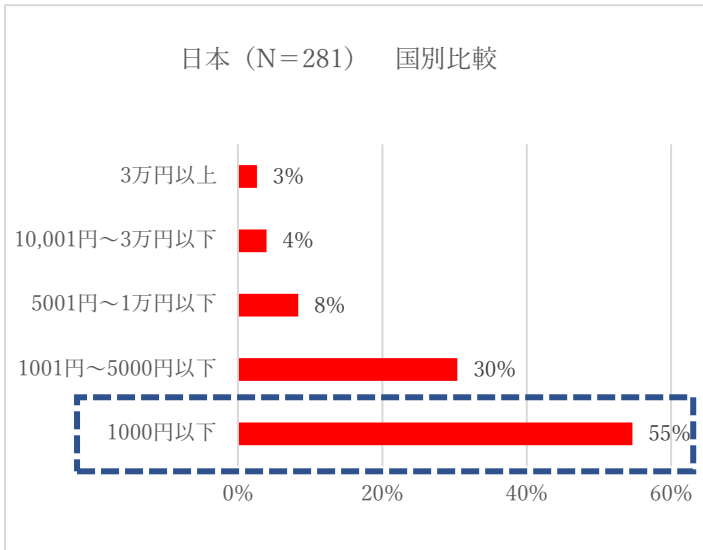
■ 美容ケア製品を「全く使わない」回答が日本は 19%。アメリカ、シンガポールの 4%（両国とも）を大きく上回りました。

日本とシンガポールに関しては洗顔料の利用が多く、アメリカではヘアケア製品の利用が最も多い結果でした。日本の回答の特徴的な点として、「全く使わない」という結果が、他 2 か国と比べると 15 ポイント高い結果となりました。

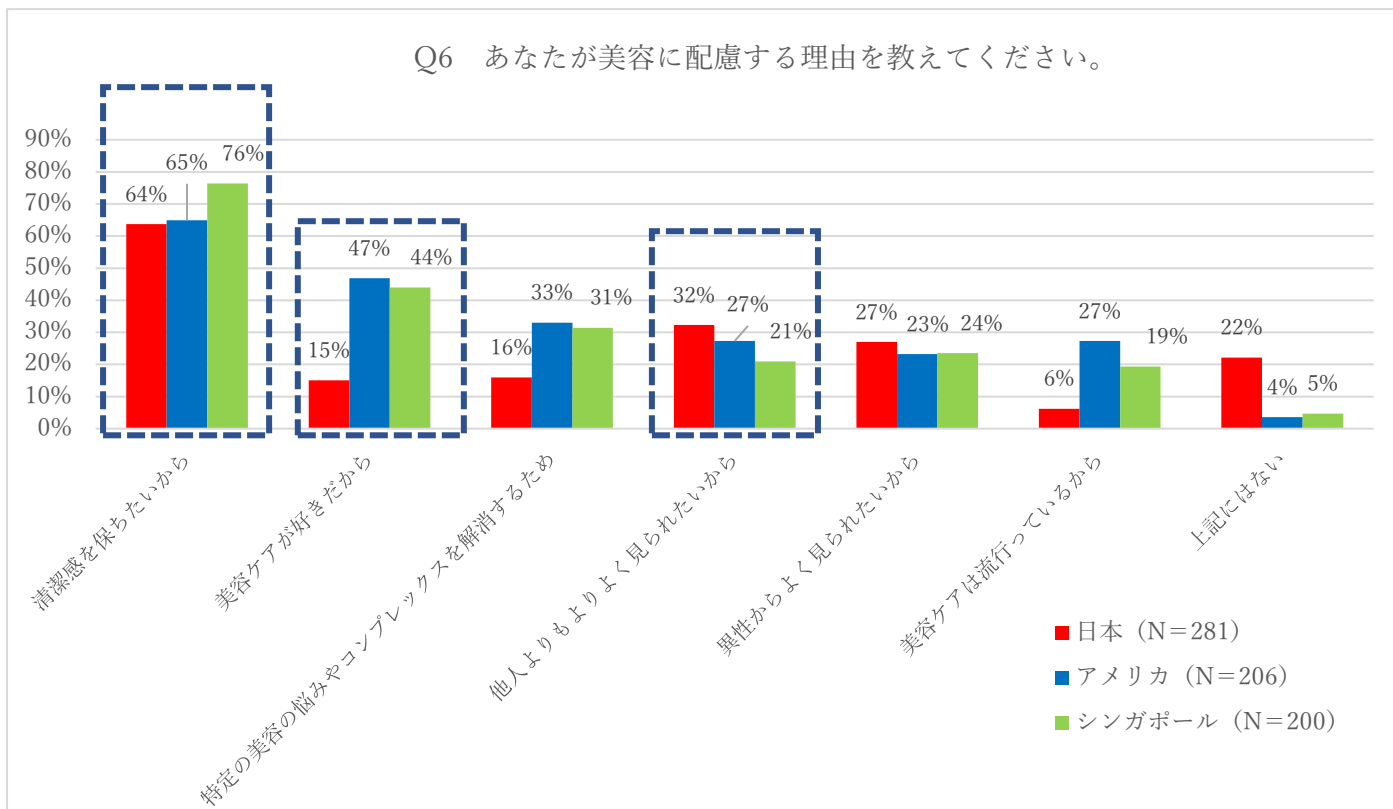
Q4 普段使用しているスキンケア関連製品やヘアケア関連製品を教えてください（複数回答）



■月額予算としては、日本では1,000円以下という回答が最も多く、シンガポールは約5,100~10,000円（51~100SG\$）、アメリカは約6,885円~13,500円（51~100US\$）（※）。※1SG\$=約100円、1US\$=約135円として計算  
 月額予算の高額回答について、世代別に見ていくと、18~29歳代ではシンガポールの回答が最も予算が高く、30代、40代ではアメリカが高く、50代ではいずれの国でも比較的低額の回答が多い結果となりました。



■美容ケアをする理由として、3カ国ともに「清潔感を保ちたい」と回答。第2位の回答としては、シンガポール、アメリカは「美容ケアが好きだ」と回答したのに対して、日本では「他人の目が気になるから」。



### 【調査概要】

調査国 アメリカ (206)、シンガポール (200)、日本 (281)  
 調査期間 2023年4月24日～27日  
 調査形式 オンライン  
 年齢 18歳～59歳  
 性別 男性  
 割付 18歳～29歳 / 30歳～39歳 / 40歳～49歳 / 50～59  
 地域：全土

※製品の分類等は Dynata LLC Japan 内で選定。  
 ※物価については日本円を基準にし、当社内規定の価格レンジで  
 選択肢を設定

### 【会社概要】

Dynata (ダイネータ) について  
 Dynata は、世界最大規模のファーストパーティータを活用するオンラインリサーチ企業です。本社はアメリカ・テキサス州。世界中の約7,000万人の消費者や、ビジネスプロフェッショナルにリーチし、調査を通じて収集された個々のプロフィール属性の広範なライブラリを備えています。また、堅牢なファーストパーティータサービスを中心に革新的なデータサービスとソリューションを構築し、インサイトの発見からキャンペーンの活性化、クロスチャネル マーケティング ROI の測定まで、マーケティングの連続体全体に顧客の声を届けています。Dynata は、北米、南米、ヨーロッパ、およびアジア太平洋地域の6,000以上の市場調査、メディアおよび広告代理店、出版社、コンサルティングおよび投資会社、法人顧客にサービスを提供しています。  
 詳細については、[www.dynata.com](http://www.dynata.com) をご覧ください。

### 【引用・転載時のクレジット表記のお願い】

本リリースの引用や転載時にはクレジットを明記いただけますと幸いです。  
 <例>「グローバルオンラインリサーチサービスのダイネータによると」「ダイネータ調べ」など。

【お問合せ先】 Dynata Japan Office Sales & Marketing Team [Info.Japan@Dynata.com](mailto:Info.Japan@Dynata.com)  
 東京都中央区新川1-8-5 KKビル 3階 <https://www.dynata.com/>