

## 【働く女性の「勝負下着」に関する実態調査】

### 仕事における勝負下着「第2の勝負下着」はガードル！ 90%以上がガードルは仕事用の勝負下着になると回答

仕事でガードルを着用する理由として

**“気合いを入れたかったから”が最も多く48.6%**

仕事での着用シーンにおいては「来客がある日」が最も高い結果に

株式会社ワコールは、昨年11月に20代～40代の女性1,100名を対象に女性の「勝負下着」に関する意識調査を実施し、対異性のためではなく“自分のスイッチを入れるため”の勝負下着、**第2の勝負下着**の存在を明らかにしました。そして今回、25歳～34歳の女性70名を対象に、働く女性の「第2の勝負下着」に関する実態調査を行いました。

調査結果から、「ガードルが仕事の勝負下着になるか」という質問には91.4%の人が支持。ガードルを着用したいと思う理由として「気合いを入れたかったから」が最も高い結果に。特に「来客がある日」という回答が高く、次いで「客先への外出がある日」と続きます。人から見られる機会に、ガードルを着用することで、仕事のモチベーションアップにつながっているようです。

また、「第2の勝負下着」としてガードルを着用した感想として、「とても当てはまる」、「やや当てはまる」と回答した人は「仕事用の衣服をキレイに着こなすことができた」が94.2%、「気持ち引き締め、集中力が上がった」が90.0%と、ガードル着用によって仕事における外見・内面どちらに対してもポジティブな反応が見られました。

今回の結果から、働く女性にとってガードルが、仕事における勝負下着になり得るということが分かりました。

#### 【働く女性の「勝負下着」に関する実態調査】：トピックス

- ガードルが仕事用の勝負下着になると91.4%が回答。
- 仕事でガードルを着用したいと思う理由は「気合いを入れたかったから」が48.6%。  
シチュエーションとしては、社外の方と会う機会が高い結果に。
- ガードルを着用した感想として「とても当てはまる」、「やや当てはまる」と回答した人は、「仕事用の衣服をキレイに着こなすことができた」と答えた人が94.2%、「気持ち引き締め、集中力が上がった」90.0%。この結果からガードル着用により、外見・内面ともにポジティブな反応が見られた。
- 今後、仕事におけるガードルの着用シーンとしては、「とても当てはまる」、「やや当てはまる」と回答した人は、「客先への外出」、「転職、昇進試験などの面接」などが高い結果となった。
- ガードル着用後は、着用前と比べ「イメージが変わった」と答えた人は91.4%。

#### 【調査概要】

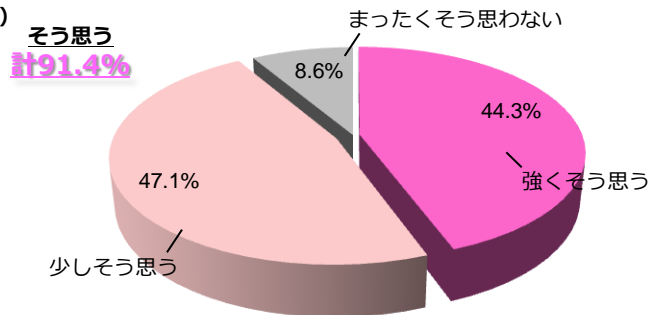
- ・地域：1都3県
- ・対象：25歳～34歳の女性計70名（一般生活者）
- ・調査時期：2017年3月
- ・調査手法：インターネット調査（ワコール調べ）

**■ガードルが仕事用の勝負下着になると91.4%が回答。**

ガードルは、仕事用の勝負下着になると思いますか？という問いに対して、「強くそう思う」44.3%、「少しそう思う」47.1%と90%以上が、ガードルが仕事における勝負下着になると実感。その理由として、下記のコメントが挙げられました。

- ・仕事着を綺麗に着こなすことができるし、体型も整えてくれて自信が持てるようになるから。
- ・足や腰はもちろんですが気持ちも引き締まるので集中力が増すような気がします。シャキっとするので大事な仕事の場面などにはぴったりだと思います。

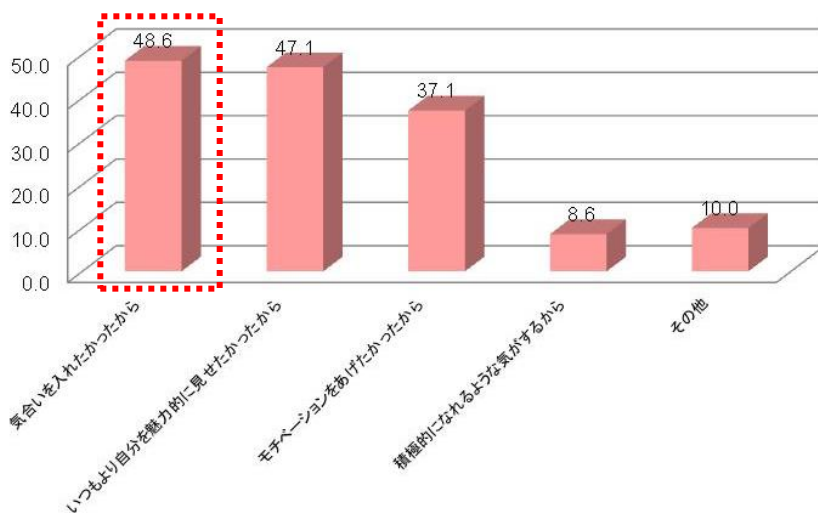
Q.ガードルは、仕事用の勝負下着になると思いますか？(SA)



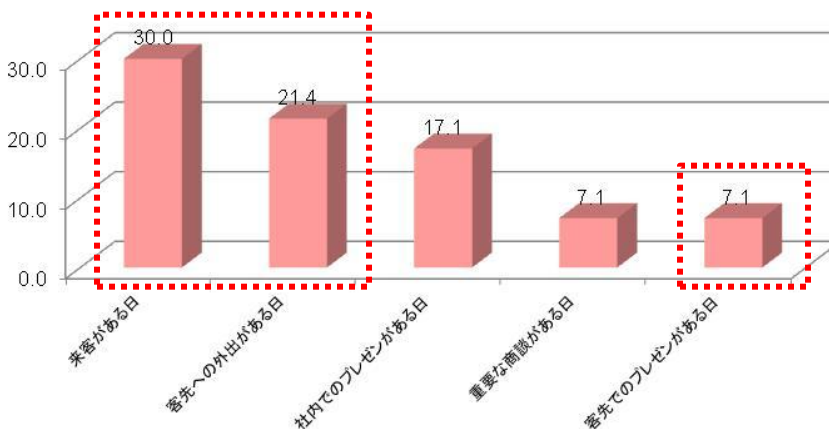
**■仕事でガードルを着用したいと思う理由は「気合を入れたかったから」が48.6%。シチュエーションとしては、社外の方と会う時が最も高い結果に。**

仕事でガードルを着用したいと思う理由として、「気合を入れたかったから」が48.6%で最も多く、「いつもより自分を魅力的に見せたかったから」が47.1%、「モチベーションをあげたかったから」が37.1%という結果になりました。またガードルの着用シチュエーションは「来客がある日」30.0%、「客先への外出がある日」21.4%と、社外の方と会う機会が高い結果となりました。

Q.あなたが指定のガードルを、その日に着用しようと思ったきっかけはなんですか？(MA)



Q.あなたは指定のガードルを、どのような日に着用されましたか？(MA)



■ガードルを着用した感想として「とても当てはまる」、「やや当てはまる」と回答した人は、「仕事用の衣服をキレイに着こなすことができた」と答えた人が94.2%、「気持ちが引き締まり、集中力が上がった」90.0%。この結果からガードル着用により、外見・内面ともにポジティブな反応が見られた。

Q.指定のガードルを着用されたときの感想として、あてはまるものをそれぞれお答えください。(SA)

- ・ 仕事用の衣服をキレイに着こなすことができた 94.2%
- ・ 衣服をキレイに着こなすことができて、テンションがあがった 92.9%
- ・ 気持ちが引き締まり、集中力が上がった 90.0%
- ・ 自信をもって仕事することができた 88.6%

■今後仕事におけるガードルの着用シーンとしては、「客先への外出」、「転職、昇進試験などの面接」などが高い結果となった。

Q.あなたは今後どのようなシーンで、ガードルをはいてみたいと思いますか？(SA)

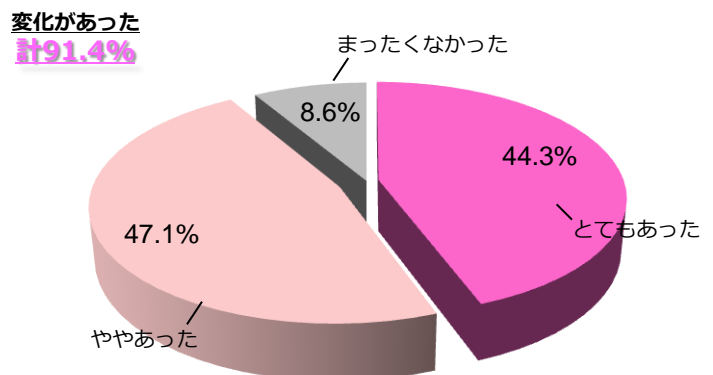
- ・ 客先への外出 74.3%
- ・ 重要な商談 57.1%
- ・ 仕事でのプレゼン 65.8%
- ・ 新サービス・新店舗などのローンチ 47.2%
- ・ 転職、昇進試験などの面接 75.7%
- ・ 昇進や資格などの試験 58.5%
- ・ 子どもの行事(入学式、卒業式、参観日など) 67.2%
- ・ 結婚式、二次会などのパーティー 87.1%
- ・ 女子会・ママ会 77.1%
- ・ 合コン・婚活パーティー 65.7%

「客先への外出」、「重要な商談」、「仕事でのプレゼン」、「転職、昇進試験などの面接」など、人前でのプレゼンテーションや折衝をする仕事のシーンにおいて、ガードルの着用意向が過半数以上となりました。また仕事以外のシーンとしては、「結婚式、二次会などのパーティー」が最も高い結果となりました。

■ガードル着用後は、着用前と比べ「イメージが変わった」と答えた人は91.4%。

ガードルに対するイメージの変化について、「とてもあった」44.3%、「ややあった」47.1%という結果に。またイメージ変化の理由として、「とてもあった」、「ややあった」と回答した人は、機能性、着心地、デザインにおいて過半数以上となりました。

Q.あなたは今回のガードル着用後、ガードルに対するイメージの変化はありましたか？(SA)



Q.着用後ガードルに対するイメージの変化はありましたか？(SA)

- ・ 機能性に対するイメージ変化があった 98.4%
- ・ 着心地に対するイメージ変化があった 98.5%
- ・ デザインに対するイメージ変化があった 75.0%

## 【仕事と「第2の勝負下着」に関する考察】

心理カウンセラー 梶井利依の考察

女性の社会進出が進んでいるとはいえ、本来女性は「緊張やプレッシャー」を感じないように調和を優先したい生き物。人前での戦いを避け、全体の和を重んじる方が性分に合っています。仕事においては、上司への報告や企画書提案といった、社内のコミュニケーションひとつとっても緊張しやすいものです。女性は「面談」や「プレゼン」などをする時に感じる「緊張やプレッシャー」が苦手な人も多く、不安を感じないようにあえて挑戦しなかったり、「自分を守りたい」という意識が優位になりやすい傾向もあります。

しかし、ビジネスの場では、女性が気合を入れる必要のあるシーンも多々あります。また、女性ならではの丁寧な話し方や心遣い・対応を求められる面も多い事でしょう。そのためにも、必要以上に緊張しすぎている状態を緩和し、適度な緊張感だけをもった状態でありたいと思っているはず。そのような女性たちが「勝負をする場」に臨む時には、気分を高揚させることも大事ですが、まずは「自分を安心させること」が先。そうすれば、不安が和らぎ、自然と集中力が増していきます。

女性が緊張を和らげるための方法のひとつとして、無防備になっている身体を包むことがあります。下着で身体をキュッと整え、また自分に合った色やデザインの下着を身につけることも、自然と気持ちの安心につながることもあるでしょう。不安を緩和し、自分に安心を与えるためのサポートとして、身体に最も近い衣類である下着は、重要なファクターとして考えられます。

また、心理学では、外見的魅力の高い人は好印象を持たれやすく、ビジネスで有利に働くとされており、その心理効果を女性は無意識に知っています。ゆえに女性は「自己イメージをアップ」することで、自信を創造していきます。

外見をメイクやファッションで磨きをかけて印象の良さを演出するだけではなく、内面においても自分自身の気持ちを高めていくことで、相手に対して積極的なコミュニケーションが取れるようになります。

このような時に、「第2の勝負下着」（仕事用の勝負下着）を着用することは、女性の自信を創造し、仕事でハードな場面に向き合う際にも、役立つのではないのでしょうか。特にガードルは今回の実態調査の結果からも、「気持ちが引き締まり、集中力が上がった（90.0%）」、「自信をもって仕事することができた（88.6%）」と、気持ちへの影響も大きいことが分かりました。外見的に服をキレイに着こなすことに加えて、内面の安心も与えてくれるガードルは、「第2の勝負下着」として有効だと考えます。外見、内面の両方に影響を与えることにより自信が生まれ、仕事に与えるポジティブな影響は大きいのではないのでしょうか。

女性らしさを生かしながら、勝負の時には、緊張している自分を護るために自己イメージと自信を向上させて、積極的なコミュニケーションをしていく。そのためにガードルを着用することは、女性を「緊張・プレッシャー」から守り、外見だけではなく、「気合を入りたい」・「モチベーションを上げたい」など、気持ちの部分でもサポートしてくれる存在になり得ると思います。



梶井 利依 (かこいりえ)  
日本メンタルヘルス協会公認 心理カウンセラー  
内面育成メソッド心理学協会 代表

自分のなりたい姿と持っている資質のマッチングや深層意識分析を得意とする、女性からの支持の高い心理カウンセラー。2009年より累計600講座を主催、約7,900人の女性の心と触れ合う。TV・雑誌の出演や企業・行政の外部講師としても活躍しており、現在はプロのカウンセラーや講師の育成に力を注いでいる。

### 【書籍】

『本当のパートナーを引き寄せる「美人の思考回路」基本のき』（小学館）  
『あなたのなかの「美人オーラ」を引き出す方法』（大和出版）  
『おとこ心がわからない女、おんな心がわからない男』（サプライズブック）

■ **働く女性の『勝負下着』に関する意識調査**

<http://www.wacoal.jp/news/topics/201703/0328.html>

**関連サイト**

■ **ガードルは第2の勝負下着である。**

<http://www.wacoal.jp/2ndgirdle/>

■ **『勝負下着』に関する意識調査（2016年11月）**

<http://www.wacoal.jp/news/topics/201611/report.html>

〔一般のお客様からのお問い合わせ先〕  
株式会社ワコール お客様センター フリーダイヤル 0120-307-056（平日：9:30～17:00）