

～世界的セレブも愛用！～
世界最高級マットレスブランド「KLUFT」日本ローンチ発表会
匠が作り上げる、寝心地を追及した究極のマットレス～
ついに日本“初”上陸！

2017年2月28日(火)発表会レポート

ラックス・アドバイザーズ 株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:成松 達哉、以下「ラックス」)は、昨日2月28日(火)にベクトルラウンジ(東京都:港区赤坂)にて「KLUFT 日本ローンチ発表会」を開催しました。

「KLUFT」とは、E.S.KLUFT & COMPANY の創業者である Earl S. KLUFT 氏がアメリカ高級百貨店・ブルーミングデールズのプライベートブランドとして2004年に開発、自身の名前を冠した世界最高級マットレスブランドです。

そして昨日、ラックスと米国のE.S.KLUFT & COMPANY が提携を発表し、本日3月1日(水)より日本国内において初めて、世界最高級マットレスブランド「KLUFT」の販売をスタートいたします。

■イベント概要

【開催日】2017/02/28(火)

【会場日】ベクトルラウンジ(港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 18階)

【登壇者】

ラックス・アドバイザーズ 株式会社 代表取締役社長 成松 達哉

ラックス・アドバイザーズ 株式会社 取締役 兼 マーケティング統括 森田 秀文

E.S.KLUFT & COMPANY 代表取締役社長 デビッド・ビンケ



発表会では、ラックス・アドバイザーズ代表取締役社長の成松氏が「KLUFT」マットレスの寝心地に感銘を受け、日本国内には存在しない高い品質・価値を持つマットレスを日本で広めたいという思いより、E.S.KLUFT & COMPANY 社と協議を重ね今回の国内販売へ至ったという経緯を説明いたしました。

※価格はブルーミングデールズでの小売価格とほぼ同一

また、KLUFT 日本ローンチ発表会の会場では、実際に日本で販売される5つのモデルが展示され、メディア関係者・流通関係者の方々にそのクオリティをご体験いただきました。

多くの皆様より、「初めての感触で非常に驚きました」と感嘆のお言葉をいただき、展示会も大盛況で幕を下ろしました。



■【ラックス・アドバイザーズ 株式会社 代表取締役社長 成松氏の挨拶】

「KLUFT のマットレスと最初に出会った2012年7月のラスベガス。それから約5年の年月を経て、2017年3月1日より日本国内にて販売が決定しました。」とまずはKLUFTとの出会いを説明。

マットレスという商材について「マットレス販売数は住宅着工件数と比例する。」と語る成松氏は、2020年に年間売上高10億円という目標と、オリンピックイヤーに向けた経営方針を語った。「マットレスは高級なものでも、そうでないものでも物流コストは変わらない等、経営効率を考えると高級なマットレスのみを販売することは合理的だ」と、高級マットレス販売に関する考え方を語り、

「是非、本日は見るだけでなく、実際に触れて、KLUFTの製品を感じ、確かめてほしい。」と挨拶を締めくくりました。



■【E.S.KLUFT & COMPANY 代表取締役社長 デビッド・ビンケ氏の挨拶】

「KLUFT のマットレスをラックス・アドバイザーズに紹介いただき、光栄です。」と、冒頭の挨拶から始まり、デビッド・ビンケ氏は「KLUFTの販売はブルーミングデールズ(米国の最高級デパート)に向けて専用に販売することからスタートしました。それから12年、急速なスピードで拠点が増え、KLUFTのマットレスを届けることが出来る国が増えました。」と語り、「ラックス・アドバイザーズとともに、日本での成功に向けて取り組みたい。」と、日本市場に対する意気込みを語りました。



■【ラックス・アドバイザーズ 株式会社 取締役 兼 マーケティング統括 森田氏の挨拶】

「KLUFTのマットレス」とは、3つのポイント、厳格な基準、匠の技術、最高級の素材から作り出される。これらが合わさった芸術的であり、重厚感かつラグジュアリーなKLUFTのマットレスを説明。

KLUFTは生産性ではなく、ひとつひとつのもの作りが、何よりの価値であるということを力強く語りました。

<関連サイト>

■ラックス・アドバイザーズ 株式会社 HP

<http://www.kluftmattress-ja.com/>

■ニュースリリース (PR TIMES)

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000001.000024248.html>

