

## PRESS RELEASE

報道関係者各位

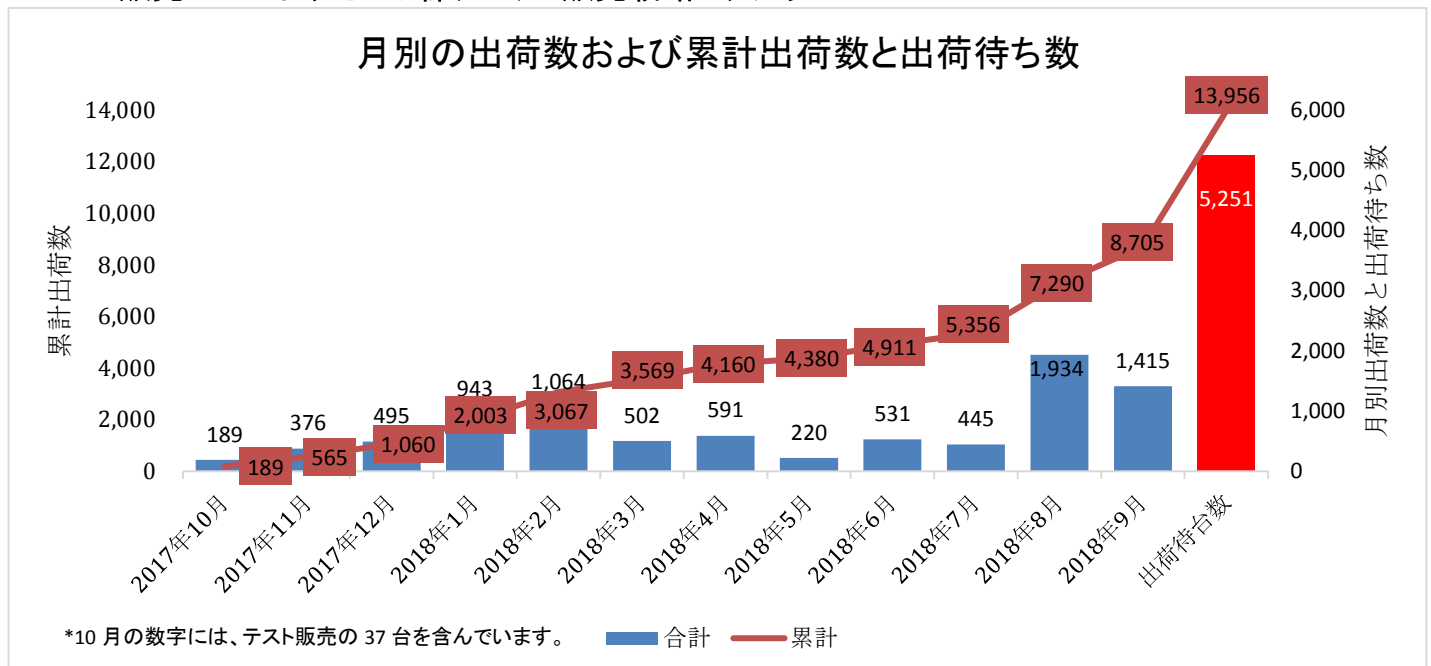
2018年10月1日  
Joseph Joseph 株式会社

1年間で約1万4千台、3億7,800万円を販売！  
『圧縮機能付き』英国の高級ごみ箱 日本で爆発的な人気！  
出荷待ち約5,000台。緊急増産したほぼすべてを日本に集中！

英国のホームウェアブランドを展開する Joseph Joseph 株式会社(本社:東京都港区、代表取締役:安藤 二郎)が昨年10月から販売している高級ごみ箱『クラッシュボックス』の累計出荷・受注台数が約1万4千台、3億7,800万円となり、年間売り上げ目標の4,000台を大きく上回りました。

特に8月の受注が大きく伸び、9月28日現在で出荷待ちが5,251台となっています。このため、増産体制を整えようと、生産した商品のほぼすべてを日本に集中させ、年末商戦に向けて品薄状態の解消に全力で努めています。

■テスト販売でのつまずきから練り上げた販売戦略が大ヒット



2017年10月の販売開始を前に、同年6月から9月まで一部の地域でテスト販売を行ないましたが、4ヶ月間の販売台数は37台で、とても良好とはいえない結果でした。この結果を受け、社内で何度も会議を重ねた結果、原因として下記3点が考えられました。

- (1) 店頭においておくだけでは、「ごみを圧縮する」という特徴が十分に伝わらなかった。
- (2) キッチンをきれいに片づけることが生活をより豊かにするというアピールポイントが伝わらなかった。
- (3) Joseph Joseph そのもののブランド認知の低さ。

これら問題点の解決策として、店頭では商品内に収めることが出来るごみの量約90Lを具体的に示し、また商品の使い方を解説した動画映像を流すモニターを組み込んだオリジナルの什器を展示し、さらに商品に触れて試すことができるような売り場作りを努めました。結果、商品の具体的な使い方を体験した上で、商品の見た目よりはるかに多いごみを捨てる事が出来る事を実感していただくことができました。



西武池袋本店の売り場

クラッシュボックスの開発コンセプトは、限られたキッチンスペースをより美しく贅沢に活用する『スペース ラグジュアリー』という美学に基づくものでした。家の中をきれいに片づけることが生活をより豊かにすることを打ち出し、そのための機能を追求した結果「ごみを圧縮する」という発想にたどり着きました。販売店や代理店にはこの点を強くアピールし、その上で高級家具のように部屋に馴染む洗練されたデザイン、家庭ごみの大半を占める燃えるごみを約 1/3 にできる機能性を説明し、理解を得ました。結果、ごみ箱としては高価であるにもかかわらず、百貨店を中心に販売台数が順調に伸びました。

日本における当社のブランド認知は 1.0%ととても低く(2016 年 10 月現在、当社調べ)、これを克服するため、マスメディアを通じたブランドと商品の認知度向上に注力しました。最初はオンラインメディアでクラッシュボックスが注目を集め、その後、商品情報誌などの雑誌や新聞で掲載され、テレビ番組でも何度か紹介されました。結果、店頭で商品を見たお客様から、色んな雑誌やテレビ、ネットで見たとお声をかけていただくことが増えていきました。

これらの総合的な効果として、販売開始から 2018 年 2 月までの 5 ヶ月間、出荷台数が右肩上がりに増えました。その後、5 月が落ち込んだものの、月 500 台前後の出荷数に一旦落ち着きましたが、新色とスリムタイプの新商品を 5 月～6 月の代理店向け展示会で大々的に発表し、大量の事前発注を得て 8 月からの発売に向かって一気に注文が増えました。国内の在庫をすべて出荷してなお、受注済み未出荷の「出荷待ち」が 9 月 28 日現在で 5,251 台もあり、「約 3 万円のごみ箱」としては尋常ではない品薄状態が続いています。

## ■緊急増産体制を整え、商品を日本に集中投下

現状、日本での人気の影響を受けて世界各国で人気が増大しているため、世界的にクラッシュボックスの受注が伸びています。この事態を受けて、英国本社は生産工場で月産台数 30%増の緊急の増産体制を整えました。本来であれば生産されたクラッシュボックスは、世界各国にそれぞれ振り分けられるのですが、日本での商品不足が深刻なため、今のところ生産したほぼすべてのクラッシュボックスは、優先的に日本へ向けて出荷されています。

当社としては、年末商戦が始まる 11 月中には品薄状態を解消し、商品の供給を安定させるべく、懸命に努力しています。

### 【Joseph Joseph について】

双子のジョセフ兄弟、アントニーとリチャードが、3 世代続くガラスメーカーを前身として 2003 年に設立した、イギリスのホームウェアブランドです。

デザインを学んだアントニーとビジネスを学んだリチャードは、それぞれの経験を融合し、ユニークで革新的、かつ機能性にこだわったデザイン、そして細部まで工夫が施された商品を開発し、生活シーンに革命をもたらしました。

ドイツの国際的なプロダクトデザイン賞「レッド・ドット・デザイン賞」ほか、数多くの受賞歴があります。

現在、世界各国で製品を展開しており、日本でも多くの皆さまにご愛用いただいております。

### 【会社概要】

社名： Joseph Joseph 株式会社 (英字表記 Joseph Joseph K.K.)  
 代表： 代表取締役ジェネラルマネージャー 安藤 二郎  
 本社所在地： 106-0041 東京都港区麻布台 1-11-10 日総第 22ビル 3 階  
 電話： 03-5797-7790(代表)  
 ホームページ： <https://www.josephjoseph.jp/>  
 設立： 2015 年 12 月  
 資本金： 300 万円  
 社員数： 14 名  
 事業内容： 英国発祥のキッチンウェア、バス・トイレタリーアイテムの輸入、販売

＜お客様からのお問い合わせ先＞	＜報道関係者からのお問い合わせ先＞
<b>Joseph Joseph カスタマーサービス</b> TEL: 0570-031-117 受付時間: 平日 10:00-18:00 ※12:00-13:00を除く ※弊社夏季休暇、年末年始を除く	<b>Joseph Joseph 広報事務局</b> TEL: 03-5411-0066 FAX: 03-3401-7788 E-mail: <a href="mailto:pr@netamoto.co.jp">pr@netamoto.co.jp</a> 担当: 脇本(携帯:070-2194-4318) 福土(携帯:080-6538-6292)