

餅まき楽しみ

商店街で福引

エネジンの企画商品

LPガス販売のエネジン（浜松市中区）は、新築住宅の上棟式で実施する餅まきと商店街の福引とを組み合わせた中小の住宅メーカー向けの企画を商品化した。餅まきの風習を次世代に伝えるとともに地元商店と連携して顧客獲得につな

げる取り組みとして提案する。

人口減少で今後の住宅市場の縮小と競争激化が懸念される中、仲田建築（北区）から相談を受けてエネジンが企画した。施主が実施する餅まきに併せて、集まった地域住民に連携商店の商品が当たる福引の参加券を配布する。後日開催する住宅の完成見学会で福引を行う。

住宅メーカーにとっては

見学会への誘導やPRにつながる、商店にとっても福引を通じて来店促進が期待できる。事前に新聞折り込み広告で参加を呼びかけ、四月下旬に仲田建築の手掛ける現場で実施したところ、約五百人が集まったという。

エネジンの担当者は「CMや広告を頻繁に打っているのが難しい中小企業にとって、地域と手を組んだブランディングになる」と話している。

（中平雄大）