

## 新婚さмайらっしゃい！初来店時の契約で200万円、2回目なら150万円の結婚費用を肩代わり 大阪・堺の工務店が日本初「家の衝動買い」を誘うサービス 6/5開始 ～対面での接触回数が減り、人件費や感染リスクも抑えられる企画です～

有限会社ラックプラス（住所：大阪府堺市、代表取締役：阪口 加津也）の住宅事業部「ラックハウジング」は6月5日、新婚さんに向けた日本初の「家の衝動買い」を誘うサービスを始めます。当社のモデルハウスに会場し、その場で契約すれば最大200万円分の結婚費用を肩代わりします。対面での打ち合わせ回数を減らし、人件費を削減するだけでなく、コロナ禍による感染のリスクも下げた企画です。浮いた費用で、家具の購入費用にあてるなど新婚生活を楽しんで下さい。



衝動買いで200万円の挙式費用を肩代わり



当社モデルハウス

### ■初来店で契約で結婚式費用を200万円肩代わり。2回目なら150万円と差をつけ、衝動買いを誘います

当社は平成16年、大阪・堺市で創業した工務店です。大手建設会社の下請けとして10数年活動し、自社でも住宅・店舗の設計から施工まで手掛けています。また昨年カーサプロジェクト（東京都渋谷区）が開発する「カーサキューブ」の販売店として、モデルハウスを建てて販売しています。

「家の衝動買い」サービスは、初来店時に契約すれば200万円、2回目に来店し契約すれば150万円、3回目以降の契約で100万円の結婚式費用を肩代わりする企画です。結婚式費用に差をつけることで「家の衝動買い」を誘う企画は当社が日本初となります。コロナ禍で結婚式を延期したカップル・夫婦が増えていること、当社のモデルハウスが白い家ということで純白の花嫁姿と重なって見えたこともあり企画しました。一戸建ての住宅を建てる際は、契約に至るまで最低5回前後の打合せを重ねますが、当サービスを実施することで打ち合わせ回数が減って人件費が削減できるほか、お客様との接触回数も減らせるため感染リスクも抑えられます。

マイホームは「一生に一度の大きな買い物」といいますが、衝動買いで浮いた分のお金で家具などの購入費用に充てたり、おいしいものを食べたりするなど新婚生活を楽しむための資金として活用いただけたらと思います。

### ■「家の衝動買い」サービス詳細

期 間：6月5日（土）～

場 所：当社モデルハウス（大阪府堺市西区浜寺諏訪森町中3丁248-17）

内 容：1回目を来店時に契約すると最大200万円、2回目を来店時に契約で最大150万円  
3回目の来店以降に契約すると最大100万円の結婚式・披露宴費用を負担します

適用条件：①当社でカーサキューブを建てる人 ②コロナ禍で結婚式や披露宴が出来なかった方すべて  
③来店予約時に「家の衝動買い」サービスを利用するとお申し出ください

※結婚式の請求書を弊社宛に送っていただき、適用された金額分を式場宛に振り込みます

※1回目契約し、式場からの請求書が180万円だった場合、180万円を式場宛に振り込みます

専用URL：<https://www.luckhousing.com/prpage/>

注意事項：ラックハウジング独自の企画です。他社が販売するカーサキューブにはサービス適用されません

### ■会社概要

会 社 名：有限会社ラックプラス

代表取締役：阪口 加津也

所 在 地：大阪府堺市堺区並松町9-4

設 立：平成15年6月

資 本 金：2,000万円

事 業 内 容：住宅および店舗の設計・デザイン・増改築・リフォーム



ぜひ、貴社媒体でお取り扱い頂きますようお願い申し上げます。ご不明な点はお気軽にお問合せ下さいませ。

●取材に関するお問い合わせ●

有限会社ラックプラス広報事務局 担当：田村・岡本 TEL：06-4708-3766 E-mail:pr@raple.co.jp