



賃貸住宅業界最大級のイベント 賃貸住宅フェア®とは

家主や不動産会社、賃貸住宅市場に関わる全ての人のために、
セミナーや企業ブースで業界の最新情報を届けるイベントです。

全国賃貸住宅新聞社の記者が企画する セミナー

最新情報から具体的な事例紹介まで、ここでしか聞けない情報が満載。業界専門紙の記者が選ぶ専門家たちの講演は人気です。



最新の商品・サービスを体感

実際に商品を手にとったり、サービスの説明を聞きながら体感できるのが展示会の醍醐味。賃貸住宅フェアには多くの業界関連企業がブースを出展し、来場者に製品の魅力を伝えています。



INDEX

- 賃貸住宅フェアとは 2
- 開催概要 3
- 2023年会場図・来場者数 4-5
- 2023年来場者アンケート結果 6-7
- 2023年出展者アンケート結果、出展者ブース事例 8-9
- 2023年出展者一覧 10-11
- 2023年セミナー一覧 12-13
- 2023年会場内写真 14-15
- 2023年出展者インタビュー 16-17
- 出展料金・小間規格 18
- オプションサービス一覧 19
- 主催者による集客施策 20
- 出展者様に実施していただきたいこと 21
- 会期までのスケジュール・集客施策等の詳細 22
- 出展規約 23
- 出展申込書 24

賃貸住宅フェア® 2024

同時開催展：テナント・土地活用展

東京会場

会期：2024年 8月6日(火)・7日(水)
会場：東京ビッグサイト
西1・2ホール

大阪会場

会期：2024年 12月5日(木)・6日(金)
会場：インテックス大阪

目標来場人数

東京会場：1万7000人※ / 大阪会場：4500人

※同時開催展の相互来場含む

予定出展企業数

東京会場：200社 / 大阪会場：80社

ブース出展料金 (1小間あたり)

東京会場：42万3500円 (税込)

大阪会場：36万3000円 (税込)

※いずれの会場も早期申込割引あり

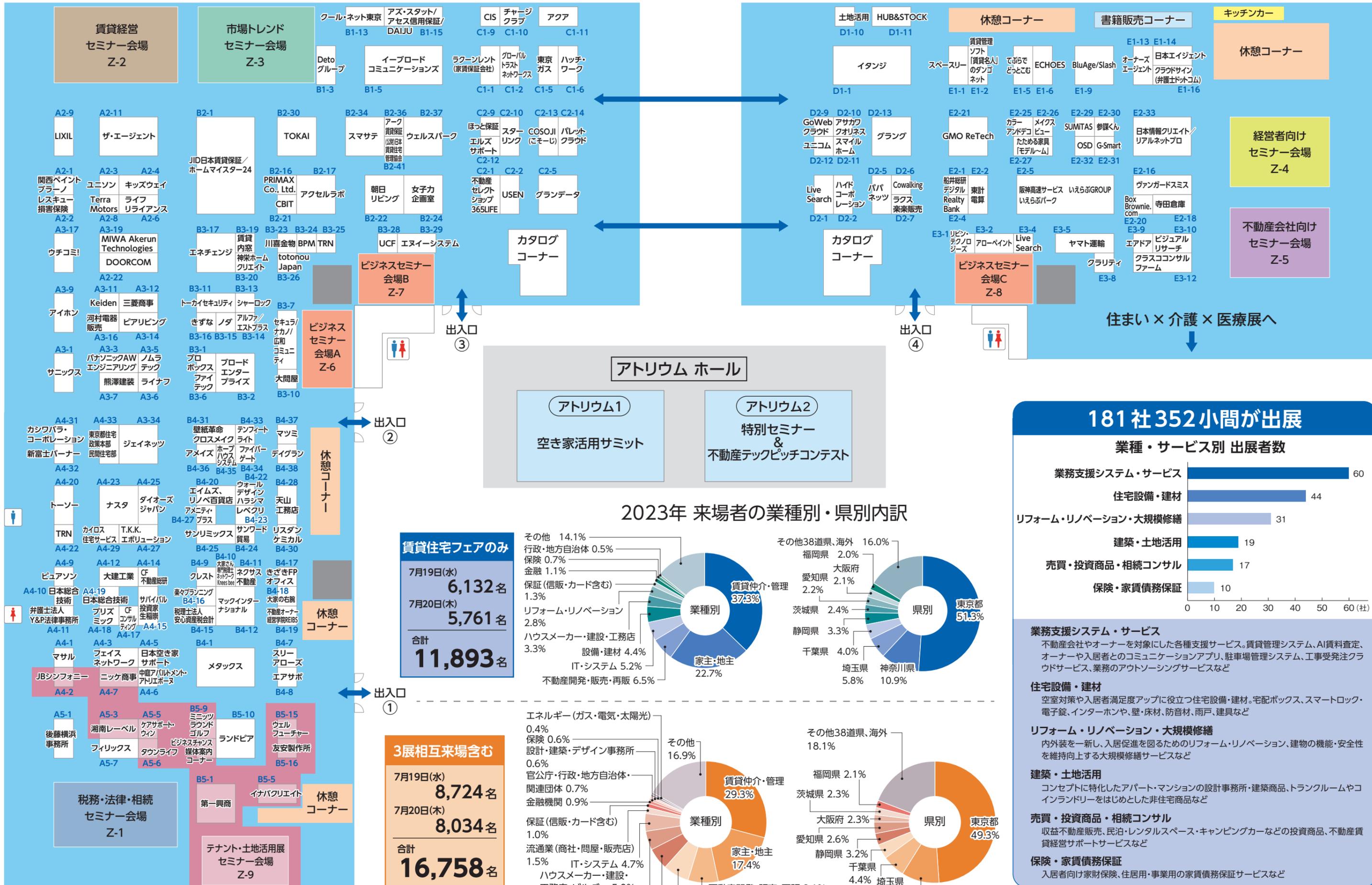
来場対象者

不動産会社、家主・地主、設備・建材メーカー、ハウスメーカー・建設・工務店、
リフォーム・リノベーション、不動産開発・販売・買取再販、保険・保証、
金融機関、IT・システム、行政・地方自治体等

併催展 ※東京会場のみ

リフォーム産業フェア 2024 (西3・4ホール)

住まい×介護×医療展 2024 (西2ホール)



181社 352小間が出展

業種・サービス別 出展者数

業務支援システム・サービス	60
住宅設備・建材	44
リフォーム・リノベーション・大規模修繕	31
建築・土地活用	19
売買・投資商品・相続コンサル	17
保険・家賃債務保証	10

業務支援システム・サービス
不動産会社やオーナーを対象にした各種支援サービス。賃貸管理システム、AI賃料査定、オーナーや入居者とのコミュニケーションアプリ、駐車場管理システム、工事受発注クラウドサービス、業務のアウトソーシングサービスなど

住宅設備・建材
空室対策や入居者満足度アップに役立つ住宅設備・建材。宅配ボックス、スマートロック、電子錠、インターホンや、壁・床材、防音材、雨戸、建具など

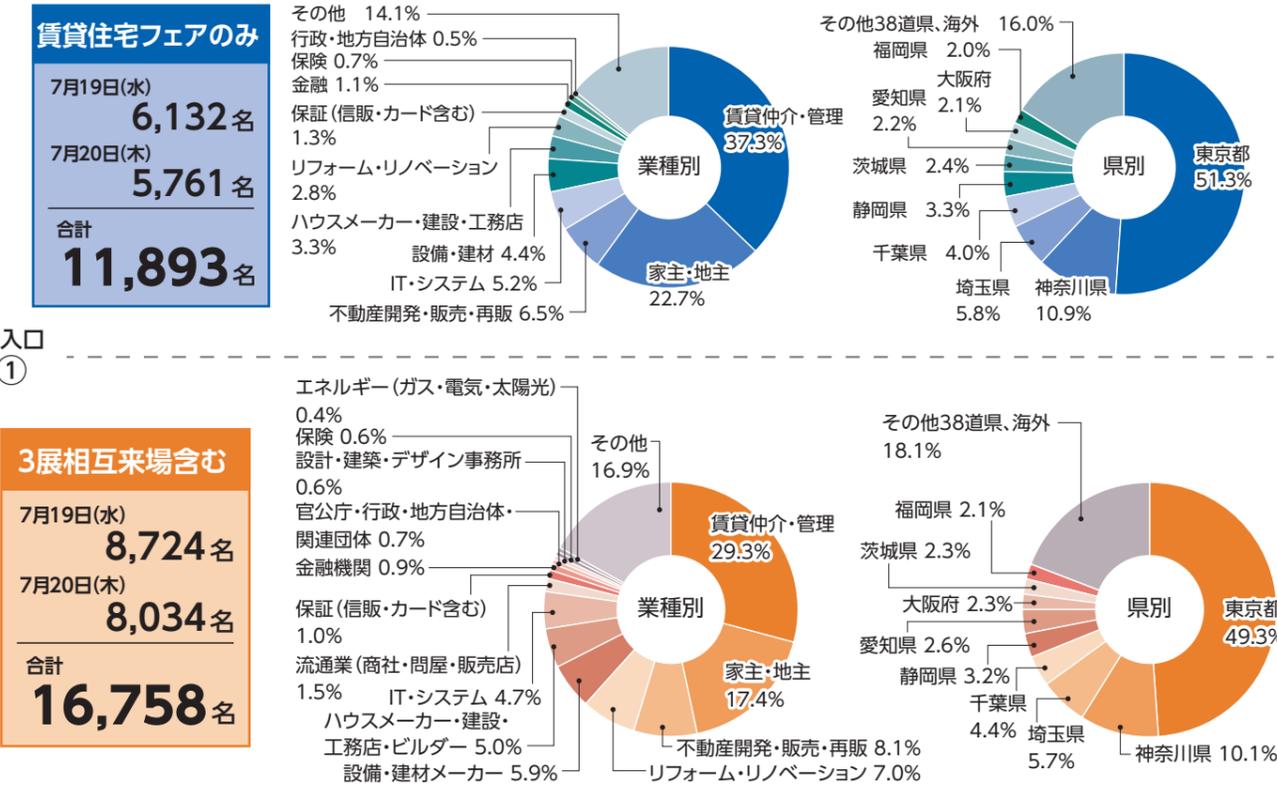
リフォーム・リノベーション・大規模修繕
内外装を一新し、入居促進を図るためのリフォーム・リノベーション、建物の機能・安全性を維持向上する大規模修繕サービスなど

建築・土地活用
コンセプトに特化したアパート・マンションの設計事務所・建築商品、トランクルームやコインランドリーをはじめとした非住宅商品など

売買・投資商品・相続コンサル
収益不動産販売、民泊・レンタルスペース・キャンピングカーなどの投資商品、不動産賃貸経営サポートサービスなど

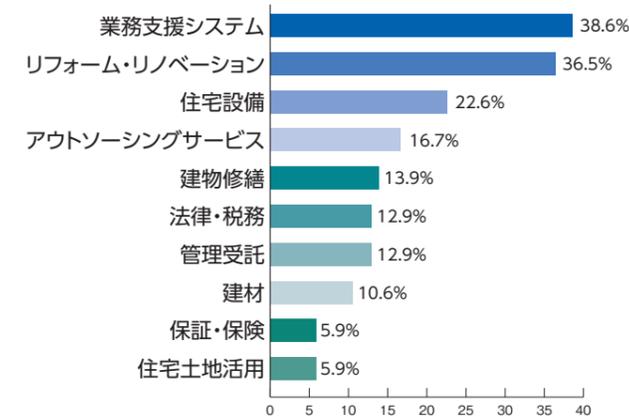
保険・家賃債務保証
入居者向け家財保険、住居用・事業用の家賃債務保証サービスなど

2023年 来場者の業種別・県別内訳

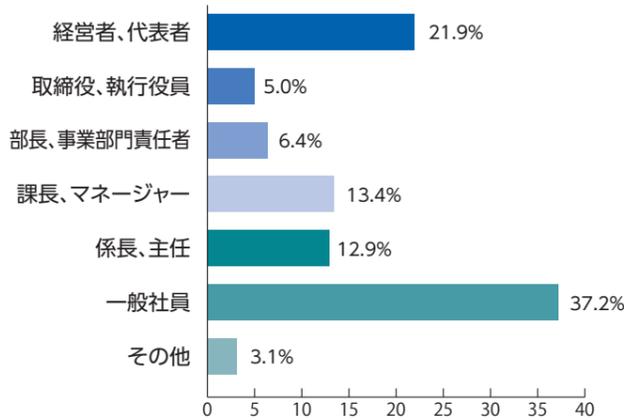


※回答人数:575人(複数回答ありの項目は合計比率が100%を超えます)

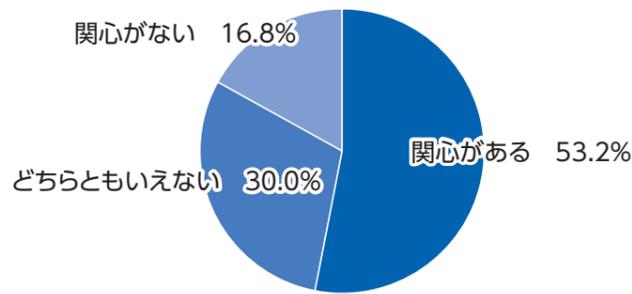
来場目的 (複数回答あり)



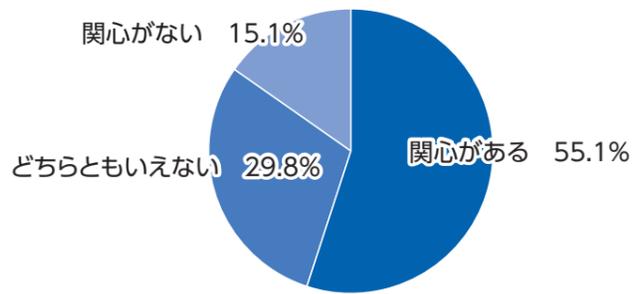
役職



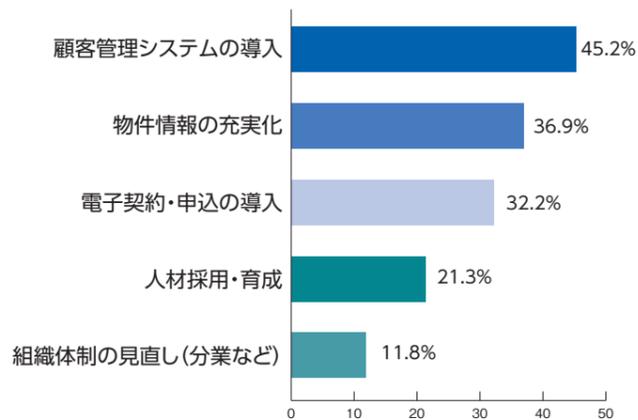
管理物件における高齢者の受け入れについて



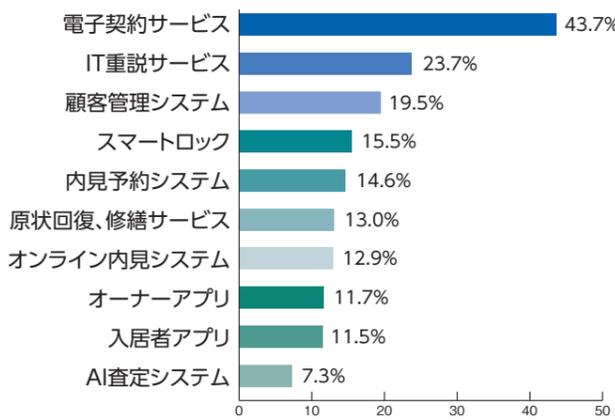
管理物件における外国人の受け入れについて



成約率を高めるために注力している事 (複数回答あり)

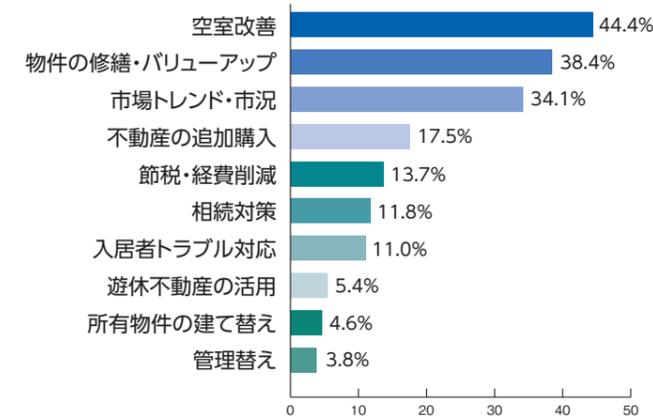


今後導入したいDXサービス (複数回答あり)

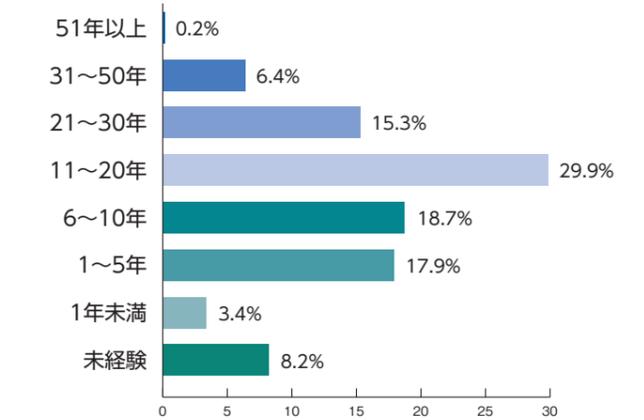


※回答人数:498人(複数回答ありの項目は合計比率が100%を超えます)

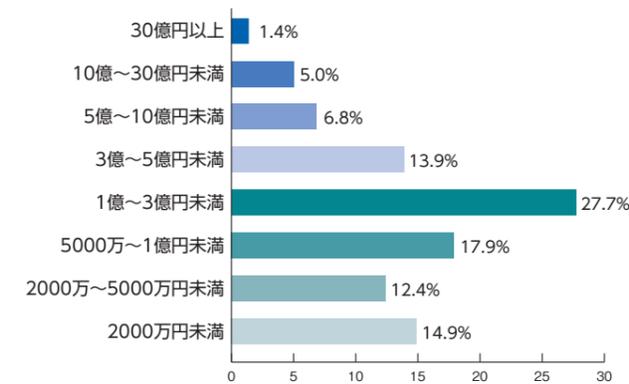
来場目的 (複数回答あり)



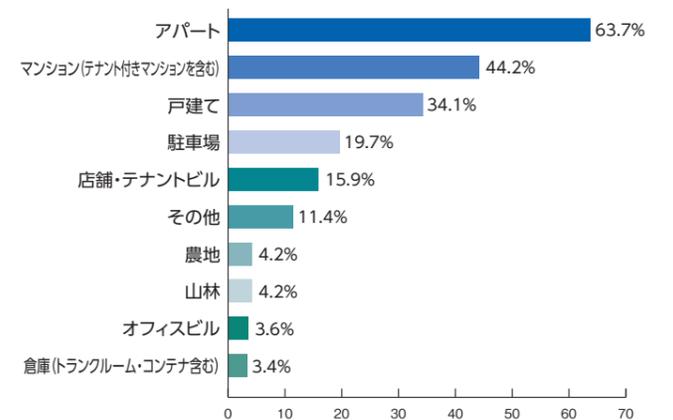
不動産経営歴



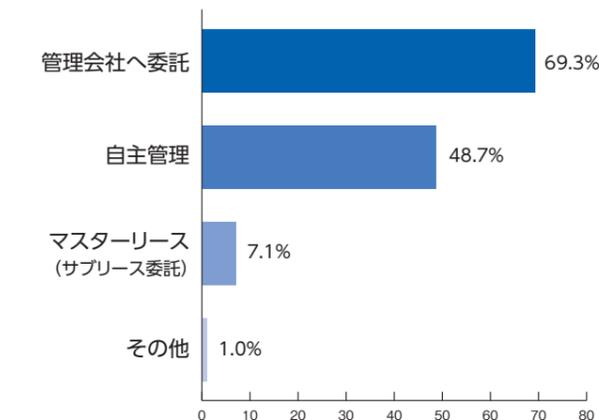
所有する資産の総額



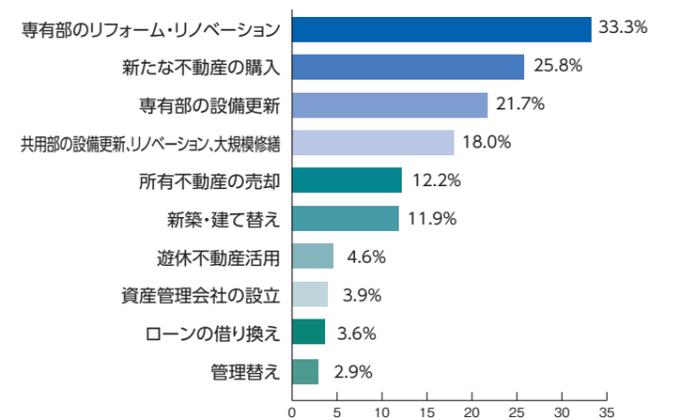
所有する賃貸用不動産の種類 (複数回答あり)



賃貸住宅の管理形態 (複数回答あり)

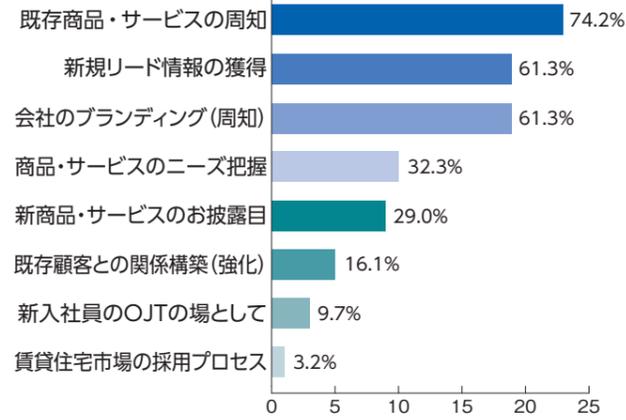


追加投資を考えているもの (複数回答あり)

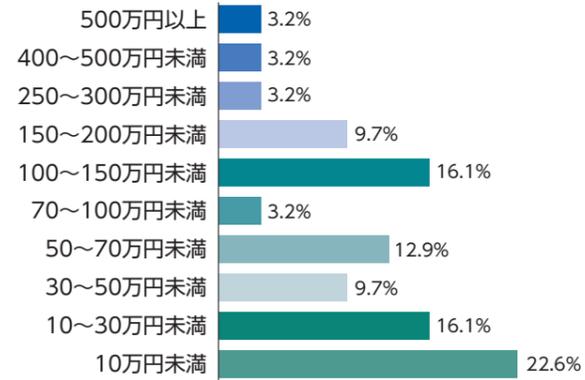


※回答社数:32社(複数回答ありの項目は合計比率が100%を超えます)

出展目的 (複数回答あり)

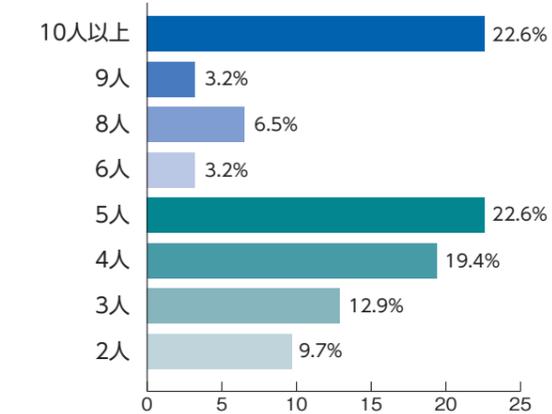


造作費用の金額



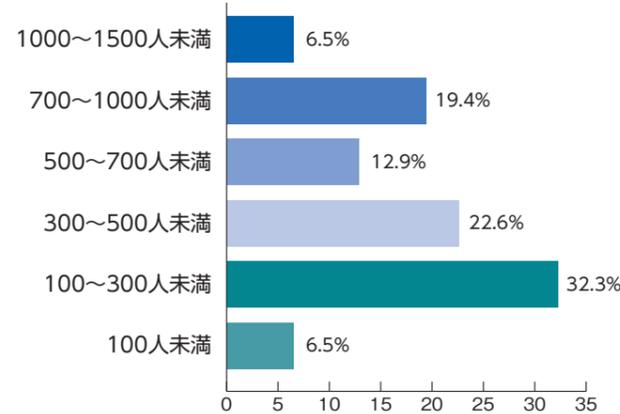
★1小間あたりの造作費用目安は30万~50万円

ブースの常駐人数



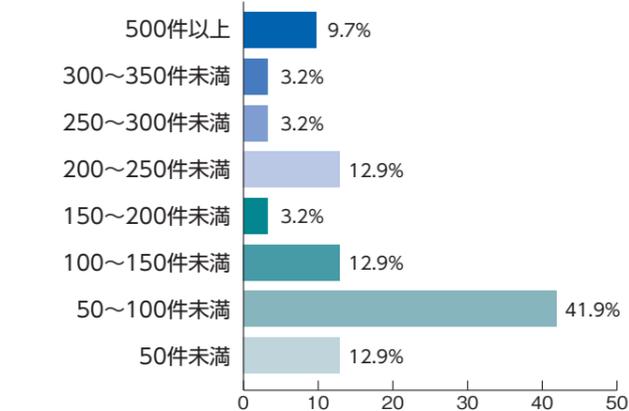
★1小間あたりの平均常駐人数は3人

資料配布数



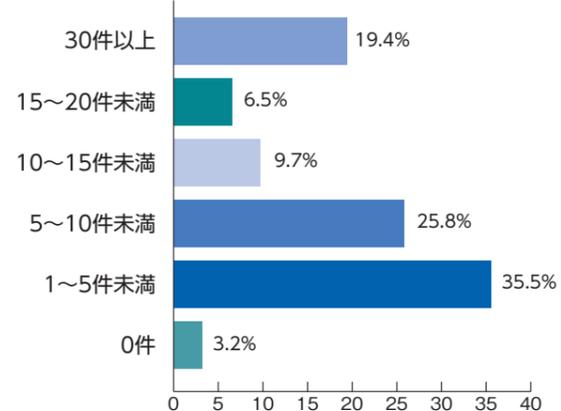
★1人あたりの平均配布数は84部

名刺獲得枚数

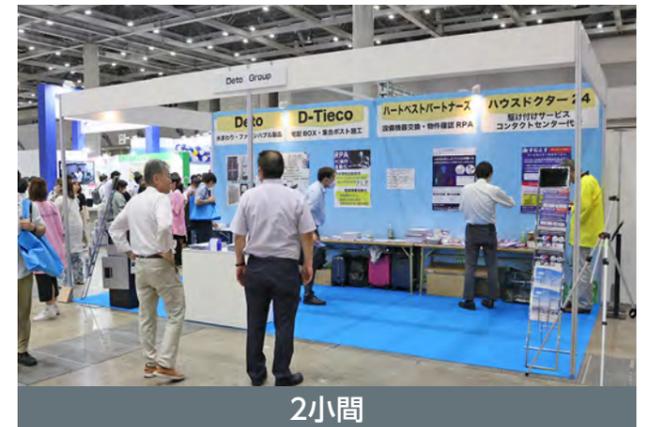
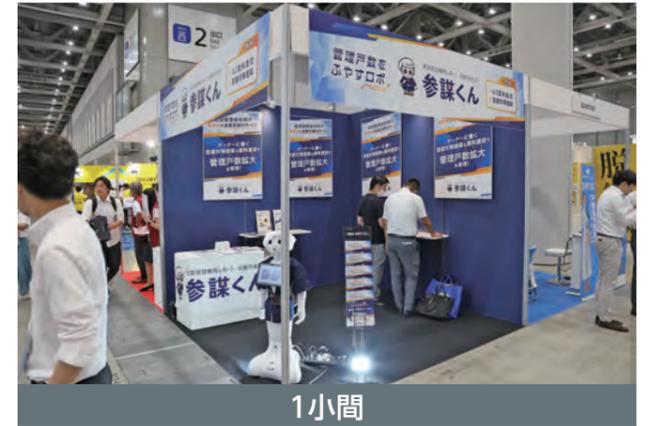


★1人あたりの平均獲得枚数は27枚

最終的な商談設定数



★1人あたりの平均商談設定数は1.9件



業務支援システム/サービス

アクセルラボ	B2-17
アローペイント	E3-2
いえらぶGROUP	E2-5
イタンジ	D1-1
ウェルスパーク	B2-37
ヴァンガードスミス	E2-16
エアドア	E3-9
エネチェンジ	B3-17
エルズサポート	C2-12
OSD	E2-32
オーナーズエージェント	E1-13
カラーアンドデコ	E2-25
CFコンサルティング	A4-17
クラスココンサルファーム	E3-12
クラリティ	E3-8
グラング	D2-13
グランデータ	C2-5
Cowalking	D2-6
COSOJI(こそじ)	C2-13
GoWebクラウド	D2-9
ECHOES	E1-6
サバイバル投資家 生稲崇	A4-15
参謀くん	E2-30
CIS	C1-9
CF不動産総研	A4-14
CBIT	B2-21
ジェイネット	A3-34
GMO ReTech	E2-21
G-Smart	E2-31
スペースリー	E1-1
スマイルホーム	D2-11
スマサテ	B2-34
SUMITAS	E2-29
Slash	E1-9
賃貸管理ソフト「賃貸名人」のダンゴネット	E1-2
寺田倉庫	E2-18
Detoグループ	B1-3
東京ガス	C1-5
東計電算	E2-2
TOKAI	B2-30
トーカイセキュリティ	B3-11
DOORCOM	A2-22
日本空き家サポート	A4-5
日本エイジェント	E1-14
日本情報クリエイティブ/リアルネットプロ	E2-33
ハイドコーポレーション	D2-2
ハッチ・ワーク	C1-6
パパネット	D2-5
パレットクラウド	C2-14
阪神高速サービス いえらぶパーク	E2-5
ビジュアルリサーチ	E3-10

BPM	
不動産セレクトショップ 365LIFE	
BluAge	
BoxBrownie.com	
MIWA Akerun Technologies	
メイクスビュー	
ヤマト運輸	
ユニコム	
ライナフ	
ラクス楽楽販売	
楽々プランニング	
RealtyBank	
リビン・テクノロジーズ	
Live Search	D2-1, E3-4
住宅設備	
アイホン	
アクセルラボ	
アズ・スタット/アセス信用保証	
アルファ/エストプラス	
イーブロードコミュニケーションズ	
ウォールデザインハラシマ	
エヌイーシステム	
エネチェンジ	
大問屋	
川喜金物	
河村電器販売	
キッズウェイ	
Keiden	
広和コミュニティ	
サニックス	
シャーロック	
神栄ホームクリエイティブ	
ジェイネット	
セキュラ	
チャージクラブ	
賃貸内窓	
T.K.K.エボリューション	
てぶらでどっとこむ	
TerraMotors	
天山工務店	
テンフィートライト	
totonou Japan	
TOKAI	
トーカイセキュリティ	
DOORCOM	
ナカノ	
ナスタ	
日本総合技術	A4-10, A4-19
パナソニックAWエンジニアリング	
ピアリビング	
ファイテック	
ファイバーゲート	

B3-24	ブロードエンタープライズ
C2-1	PRIMAX Co., Ltd.
E1-9	プロボックス
E2-20	三菱商事
A3-19	MIWA Akerun Technologies
E2-26	メタックス
E3-5	ユニソン
D2-12	ライナフ
A3-6	ライフリアランス
D2-7	ラクス楽楽販売
B4-16	建材
E2-4	アクセルラボ
E3-1	アルファ/エストプラス
D2-1, E3-4	ウォールデザインハラシマ
A3-9	熊澤塗装
A3-9	新富士バーナー
B2-17	賃貸内窓
B1-15	T.K.K.エボリューション
B3-14	天山工務店
B1-5	テンフィートライト
B4-22	ナカノ
B3-29	ノダ
B3-17	ノムラテック
B3-10	HUB&STOCK
B3-23	ユニソン
A3-16	LIXIL
A2-4	リフォーム・リノベーション・修繕
A3-11	朝日リビング
B3-7	アメイズ
A3-1	アルファ/エストプラス
B3-13	アローペイント
B3-20	ウォールデザインハラシマ
A3-34	エイムズ、リノベ百貨店
B3-7	エヌイーシステム
C1-10	カシワバラ・コーポレーション
B3-19	壁紙革命クロスメイク
A4-27	カラーアンドデコ
E1-5	関西ペイントブラーノ
A2-8	きずな
B4-28	熊澤塗装
B4-33	クレスト
B3-26	後藤横浜事務所
B2-30	サニックス
B3-11	サンリミックス
A2-22	ザ・エージェント
B3-7	新富士バーナー
A4-23	ジェイネット
A3-3	女子力企画室
A3-14	たためる家具「モデル〜ム」
A4-25	ダイオーズジャパン
B3-6	大建工業
B4-34	賃貸内窓

B3-2	TRN
B2-16	T.K.K.エボリューション
B3-1	天山工務店
A3-12	テンフィートライト
A3-19	Detoグループ
B4-1	totonou Japan
A2-3	TOKAI
A3-6	トーカイセキュリティ
A2-6	トソー
D2-7	DOORCOM
B2-17	東京都住宅政策本部民間住宅部
B3-14	中庭アパルトメント・アトリエポーヌ
B4-22	ナスタ
A3-7	ノダ
A4-32	ハイドコーポレーション
B3-19	パナソニックAWエンジニアリング
A4-27	BPM
B4-28	ピアリビング
B4-33	ピュアソン
B3-7	プロボックス
B3-15	ホープハウスシステム
A3-5	マサル
D1-11	マツミ
A2-3	メタックス
A2-9	UCF
B2-22	ラクス楽楽販売
B4-36	LIXIL
B3-14	リスダンケミカル
E3-2	法律税務
B4-22	大家さん専門税理士ネットワーク Knees bee
B4-20	大家の右腕
B4-17	きずなFPオフィス
B4-15	税理士法人安心資産税会計
B3-29	日本空き家サポート
A4-31	弁護士法人Y&P法律事務所
B4-31	土地活用
E2-25	アクア
A2-1	大家の右腕
B3-16	エアサボ
B4-20	エネチェンジ
B4-9	CFコンサルティング
A5-1	後藤横浜事務所
A3-1	CF不動産総研
B4-25	スマサテ
A2-11	スリーアローズ
A4-32	大建工業
A3-34	中庭アパルトメント・アトリエポーヌ
B2-24	ネクサス不動産
E2-27	フィリックス
A4-25	プリズミック
A4-12	マックインターナショナル
B3-19	UCF

B3-25	ランドピア
A4-27	保証・保険
B4-28	アーグ賃貸保証
B4-33	エルズサポート
B1-3	グローバルトラストネットワークス
B3-26	JID日本賃貸保証/ホームマイスター24
B2-30	スターリンク
B3-11	ほっと保証
A4-20	USEN
A2-22	ラクーンレント(家賃保証会社)
A4-33	レスキュー損害保険
A4-6	投資
A4-23	大家の右腕
B3-15	ウチコミ!
D2-2	エアサボ
A3-3	きずな
B3-24	サンワード貿易
A3-14	スリーアローズ
A4-9	totonou Japan
B3-1	ネクサス不動産
B4-35	フィリックス
A4-1	フェイスネットワーク
B4-37	プリズミック
B4-1	マックインターナショナル
B3-28	メタックス
D2-7	楽々プランニング
A2-9	レベクリ
B4-30	管理受託
B4-10	アズ・スタット/アセス信用保証
B4-18	ウェルスパーク
B4-17	カイロス住宅サービス
B4-15	きずな
A4-5	クラスココンサルファーム
A4-11	COSOJI(こそじ)
C1-11	参謀くん
B4-18	スマサテ
B4-8	ダイオーズジャパン
B3-17	TRN
A4-17	ピアリビング
A5-1	プリズミック
A4-14	ヤマト運輸
B2-34	UCF
B4-7	楽々プランニング
A4-12	FC本部
A4-6	壁紙革命クロスメイク
B4-11	クラスココンサルファーム
A5-7	サンリミックス
A4-18	SUMITAS
B4-12	DAIJU 環境衛生事業部
B3-28	日本空き家サポート
E1-14	日本エイジェント

B5-10	ネクサス不動産
B2-36	フィリックス
C2-12	リスダンケミカル
C1-2	その他
B2-1	アクア
C2-10	アサカワクオリネス
C2-9	アメニティ・プラス
C2-2	ウチコミ!
C1-1	エアサボ
A2-2	ECHOES
B4-18	カイロス住宅サービス
A3-17	カラーアンドデコ
B4-8	きずなFPオフィス
B4-8	CFコンサルティング
B3-16	熊澤塗装
B4-24	クラウドサイン(弁護士ドットコム)
B4-7	クール・ネット東京
B3-26	Cowalking
B4-11	後藤横浜事務所
A5-7	サバイバル投資家 生稲崇
A4-3	CF不動産総研
A4-18	CBIT
B4-12	スリーアローズ
B4-1	たためる家具「モデル〜ム」
B4-16	DAIJU 環境衛生事業部
B4-23	てぶらでどっとこむ
B1-15	デイگران
B4-38	東京ガス
C1-5	東京都住宅政策本部民間住宅部
B2-37	土地活用
A4-29	公益財団法人日本賃貸住宅管理協会
B3-16	ハイドコーポレーション
E3-12	ファイテック
C2-13	不動産オーナー経営学院REIBS
E2-30	船井総研デジタル
B2-34	BluAge
A4-25	BoxBrownie.com
A4-22, B3-25	ヤマト運輸
A3-14	テナント・土地活用展2023
B4-12	イナバクリエイティブ
E3-5	ウェルフェューチャー
B3-28	ケアサポート・ウィン
B4-16	JBシンフォニー
B4-31	湘南レーベル
E3-12	第一興商
B4-25	タウンライフ土地活用
E2-29	友安製作所
B1-15	ニッケ商事
A4-5	ミニッツラウンドゴルフ
E1-14	

B4-11	
A5-7	
B4-30	
C1-11	
D2-10	
B4-27	
A3-17	
B4-8	
E1-6	
A4-29	
E2-25	
B4-17	
A4-17	
A3-7	
E1-16	
B1-13	
D2-6	
A5-1	
A4-15	
A4-14	
B2-21	
B4-7	
E2-27	
B1-15	
E1-5	
B4-38	
C1-5	
A4-33	
D1-10	
B2-41	
D2-2	
B3-6	
B4-19	
E2-1	
E1-9	
E2-20	
E3-5	
B5-5	
B5-15	
A5-5	
A4-2	
A5-3	
A5-7	
A5-6	
B5-16	
A4-7	
B5-9	

税務・法律・相続セミナー 会場 Z-1

10:30~11:20
追い出し条項無効で何が変わる?
賃貸業界に与える影響と可能性
弁護士 森田 雅也氏

賃貸経営セミナー 会場 Z-2

10:30~11:20
郊外立地で持続的に競争力を持つ
賃貸マンションの全館
キャピタルアップの全館
代表取締役 星野 英彦氏

市場トレンドセミナー 会場 Z-3

10:30~11:20
物件価値を守る大規模修繕
実施時期や見積書の見方で徹底解説
代表取締役 鈴木 卓人氏

経営者向けセミナー 会場 Z-4

10:30~11:20
設立8年で賃貸仲介5150件!
急成長するライバルの経営戦略
代表取締役 鈴木 卓人氏

不動産会社向けセミナー 会場 Z-5

10:30~11:20
インスタフォロワー1.5万人矢野先生に聞く、
ゼロからのSNS運営とファン獲得術
代表取締役 矢野 万里絵氏

ビジネスセミナー ブース出展企業による、注目のサービス・商品について詳しく知ることができるセミナー

A会場 Z-6
10:40~11:30
内窓販売・日本一社長が語る~
賃貸内窓で入居率UPする魔法とは
代表取締役 佐藤 元氏

B会場 Z-7
10:40~11:30
手取り収入の目安は賃貸運用比1.5倍!
民泊・ホテルのサブリースがこれからの選択肢
代表取締役 中野 洋氏

C会場 Z-8
10:40~11:30
「家賃のように置ける家庭用サウナ」で実現する空室
率改善&家賃アップ~北郊の先進事例を日本一で
代表取締役 齋藤 アレックス 剛太氏

10:30~11:20
家主と管理会社を知っておくべき
インボイス制度丸わかり解説
代表取締役 菊地 剛夫氏

10:30~11:20
バス便立地でも成約
リノベよりも低コストのDIY賃貸のコツ
代表取締役 岩崎 祐一郎氏

10:30~11:20
復調本格化! 宿泊・住宅それぞれに見る
外国人ビジネス最新動向
代表取締役 三谷 洋介氏

10:30~11:20
人口減少エリアでも経営安定、
協和開発の循環型不動産ビジネス
代表取締役 三谷 洋介氏

10:30~11:20
管理4000~8000戸台の成長企業に学ぶ、
受託営業戦略
代表取締役 吉原 雅之氏

10:40~11:30
家主・税理士・不動産のプロが語る!
2代目大家が実践した 法人活用でキャッシュを残す 賢い方法
代表取締役 永谷 直也氏

10:40~11:30
工事業者の選び方や建物の修繕(塗装工事)を
から学びませんか?
代表取締役 原島 悠一氏

10:40~11:30
リノベ力を入れない管理会社必見! 低価格で差別化
を実現するリノベーションパターン提供サービスとは?
代表取締役 古橋 啓祐氏

11:50~12:40
高齢者受け入れに活用進むか、
死後事務委任契約のポイント解説
代表取締役 向田 智美氏

11:50~12:40
不動産投資で夢の海外生活を実現
サラリーマン出身家主の軌跡
代表取締役 オナー 張田 ミツル氏

11:50~12:40
3つの角度から見たリノベーション
物件を知り、魅力を高める方法
代表取締役 朝日リビング
プランナー 南 好香氏

11:50~12:40
管理2年約1800戸増!
投資家系家主を引き込む営業戦略
代表取締役 朝日不動産
代表取締役 石橋 正好氏

11:50~12:40
給与・評価体系で変わる!
不動産社員モチベーションアップ策
代表取締役 大和財団
代表取締役 CEO 藤原 正明氏

11:50~12:40
賃貸経営法人化のメリットデメリット
これからの相続対策を考える
代表取締役 税理士法人 安心資産税会計
代表取締役 専務 税理士 大塚 政仁氏

11:50~12:40
リース業務の最新情報「客付が強い管理会社の条件」~管理会社約
130人のアンケート結果とスペシャルゲストが語る管理業務セミナー~
代表取締役 スマサテ
代表取締役 高澤 郁理氏

11:50~12:40
管理会社の現場に選ばれる、
理想の賃貸管理システムとは?
代表取締役 イタツキ 企業企画
代表取締役 プログラムマーケティングマネージャー 嶋 啓太氏

13:10~14:00
不動産所得が多いなら法人化
株式保有の工夫による相続税軽減策
代表取締役 長谷川博史 税理士
代表取締役 長谷川 博史氏

13:10~14:00
築古マンションを引き継いだ兄弟の
建物、地域の価値アップ術
代表取締役 H&A brothers
代表取締役 半田 啓氏

13:10~14:00
高齢者と若者が入居し交流する
賃貸住宅の挑戦
代表取締役 あおいけあ
代表取締役 加藤 忠相氏

13:10~14:00
人口減少エリアでも経営安定、
協和開発の循環型不動産ビジネス
代表取締役 三谷 洋介氏

13:20~14:10
事例多数!不動産会社に特化したSNS・動画活用術
代表取締役 いえらぶGROUP
代表取締役 庭山 健一氏

13:00~13:50
1年で投資金額全額償却!出口戦略も!
最強の節税術!
代表取締役 エアサポ
代表取締役 菅野 隆太氏

13:00~13:50
家主の刃 無限滞納編
代表取締役 ラクーンレント
代表取締役 佐々木 悠氏

13:00~13:50
【管理会社向け】長期空室にさよなら14600円から
できるVRパノラマで入居率をアップさせる方法
代表取締役 スペースリー
代表取締役 COO 中嶋 雅宏氏

14:30~15:20
10年ぶりの大改正
必ず知っておきたい不動産広告のルール
代表取締役 公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会
代表取締役 理事 事務局長 佐藤 友宏氏

14:30~15:20
15年で20棟購入
金融機関との太いパイプのつくり方
代表取締役 ホーリーアランドカンパニー
代表取締役 徳太 純氏

14:30~15:20
アフターコロナのリノベ事例
入居者ニーズの変化と差別化の方向性
代表取締役 エムズ リノベーション営業部
代表取締役 マネージャー 山口 昌太郎氏

14:30~15:20
住宅検査業務に年商22億円、
空室率トップエリアで勝ち抜く経営
代表取締役 朝日総合
代表取締役 熊谷 邦夫氏

14:40~15:30
賃貸仲介に電子契約活用
業務効率化で残業ほぼゼロ実現も
代表取締役 アニビオンDX&ヘルディングス
代表取締役 DX推進室長 中村 勇介氏

14:10~15:00
2023年、第3次民泊ブームに乗り遅れたな!
〜異次元の投資利回りと最強の副業〜
代表取締役 兼々プランニング
代表取締役 辻 哲哉氏

14:10~15:00
管理会社が後悔した高齢者対応と成功事例
代表取締役 船井総合研究所
代表取締役 賃貸支援部
代表取締役 チーフコンサルタント 結城 雅也氏

14:10~15:00
管理会社様向け!キントーンとGoWeb(電子
申込・電子契約)を活用した不動産DX
GoWebクラウド 代表取締役 重友 泰広氏

15:50~16:40
相続の失敗事例から見る
通されて困る不動産の対応策
代表取締役 山田コンサルティンググループ
代表取締役 常務執行役員 不動産コンサルティング事業部長 岡本 清秀氏

15:50~16:40
財務改善で資産を守る
19代目地主がやってきたこと
代表取締役 サナイコーポレーション
代表取締役 興井 喬爾氏

16:00~16:50
施工24時間!
3Dプリンター住宅で賃貸業界はどう変わる
代表取締役 セレンディクス
代表取締役 COO 飯田 徳大氏

16:00~16:50
管理9000戸超、入居率93%を維持する
コンセプト賃貸 代表取締役 森 賢一氏

16:00~16:50
入居率20%でも満室に! 築古物件管理のコツ
代表取締役 満室ラボ
代表取締役 傍島 啓介氏

16:00~16:50
老朽化した水道管の劣化対策
ーサビをもってサビを制すー
代表取締役 T.K.K.エリノベーション
代表取締役 課長 中島 博泰氏

15:20~16:10
新築トラブル同時2棟を乗り越え純資産3.5億。
第2のUBM破綻に備える新築サバイバル戦略
代表取締役 サバイバル投資家
代表取締役 CashFlowグループ
代表 生福 康氏

15:20~16:10
外国人対応も管理も万全「業務支援ツール+
顧客対応サービス」で成約率アップ
代表取締役 スマイルホーム
代表取締役 長谷 佳美氏

3展共同企画! 空き家活用サミット
アトリウム①
座談会 7/19 11:00~12:00 主催:全国賃貸住宅新聞
世帯減少時代に住宅ストックをどう生かす?
空き家ビジネスの可能性と課題
横浜市立大学 都市社会文化研究科 齊藤広子 教授

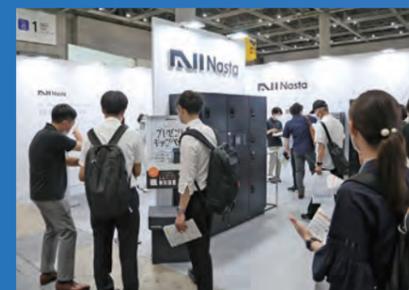
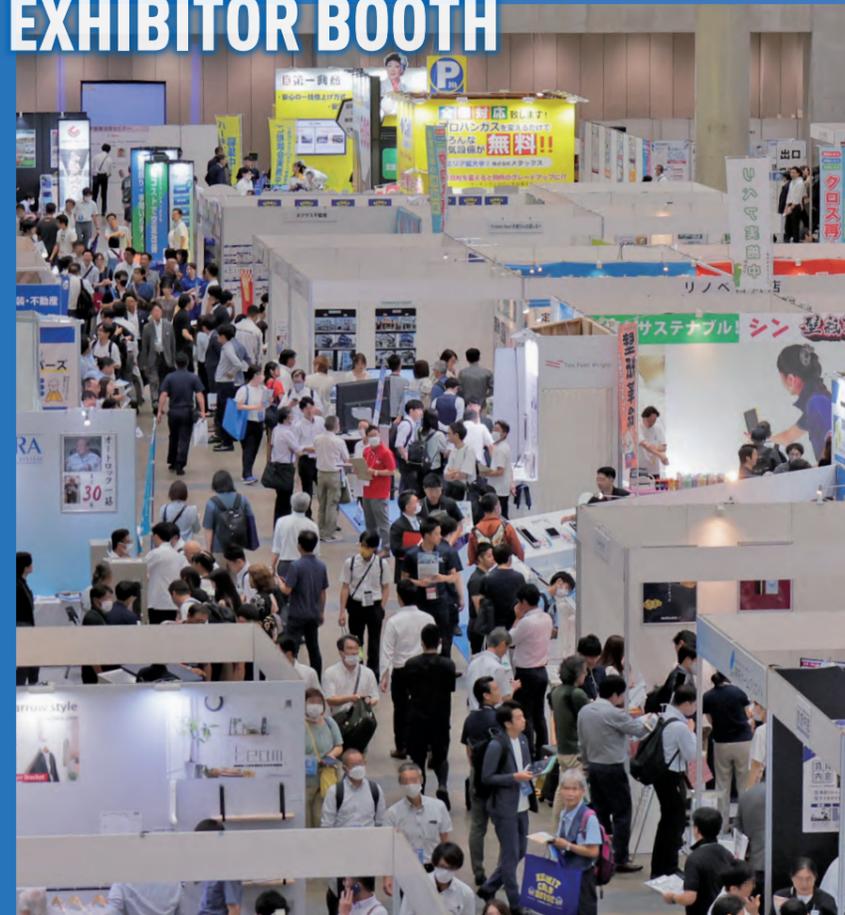
不動産テックピッチコンテスト
アトリウム②
7月19日(水) 13:30~15:00
不動産テックサービスにスポットライトをあて、開発企業にプレゼンテーションをおこなってもらおう企画。2023年は13社がエントリー。そのうち書類選考を通過した5社が「不動産×テックノロジー」の可能性について、熱いプレゼンを繰り広げました。
イベント内パネルディスカッション
2023年 不動産テック市場の最新事情とトレンド

VISITORS



SEMINAR

EXHIBITOR BOOTH



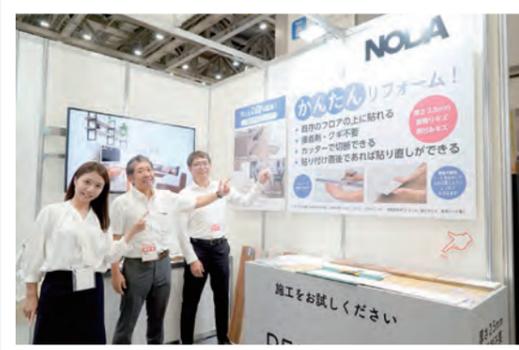


漏水・防水施工を提案 マサル

防水・漏水施工をはじめとした集合住宅の大規模修繕事業を手がけるマサル(東京都江東区)は、今回が初出展だった。

おもに個人オーナーを対象に、集合住宅の修繕を提案した。獲得できた名刺の枚数は100枚ほどで、来場者情報の読み取り件数は53件だった。ブースに来訪したオーナーは、管理会社に紹介された修繕施工会社以外の会社の情報を求めている人が多かった。特に漏水施工の内容や金額への関心が高かったという。

社員がブースで来場者に事業内容をプレゼンできるよう、会期前に営業トークのロールプレイングを徹底した。また、施工事例の写真をブース内に多く飾るなどして来場者に事業内容や豊富な実績をアピールした。



賃貸市場の床材ニーズ探る ノダ

フローリングを中心とした建材の製造・販売を行うノダ(東京都台東区)は、賃貸市場のニーズを探るマーケティングの目的で出展した。「2日間で予想を大きく上回る来訪があり、多くの貴重な意見を聞くことができた」と担当者。メインで展示したリフォーム用床材「REPIITA(リピタ)VC」は、多くの管理会社やオーナーの関心を集めた一方で、販売方法などの課題も発見したという。そのほかにも玄関収納や防音フロアの展示に想像以上の反響があり、今後の商品の訴求ポイントや開発のヒントを得ることができたようだ。



塗装の仕上がりや臭いの少なさをPR 関西ペイントブルーノ

原状回復工事の際に、既存クロスの上から塗装ができる「クロスカラーリングサービス」をPRしたのが関西ペイントブルーノ(東京都渋谷区)だ。当日は実際に使用する塗料やクロスに塗装した板を用意することで、臭いの少なさや、クロスの質感を損なわない仕上がりなどを来場者に感じてもらった。クロスの張り替えが不要なことで費用面や環境面においてメリットが生まれる点についても説明ができ、管理会社を始め、オーナーや工務店など多様な業種の来場者に興味を持ってもらえたという。サービスの知名度が低い中、初出展にも関わらず多くの来場者にPRすることができたようだ。



住宅設備・セキュリティー商品 DOORCOM

DOORCOM(東京都港区)はスマートインターフォンやスマートロックの「Akuvox(アキュボックス)」、防犯カメラクラウド録画、スマート宅配ボックスといった住宅設備と、それらを統合管理できるクラウドシステムの周知・リード獲得のため出展した。ブースにはデベロッパやオーナー、管理会社、施工会社が来訪し、2日間の名刺交換枚数は400枚ほど。その後の商談も数社進んでいるようだ。来場者層ごとにソリューションサービスに対する興味関心のポイントが違っていたこともあり、今後のサービスのプロモーション施策についてより深く考える機会になったという。



物件写真撮影・間取り図作成代行サービス Live Search

Live Search(福岡市)は物件写真撮影・間取り図作成代行サービス「Live Search Req(リブサーチレック)」と、物件写真のダウンロードサービス「Stockplace(ストックプレイス)」を展示。今回の賃貸住宅フェアでは仲介・管理会社をターゲットとするリード獲得を目的に出展した。会場では、仲介・管理の現場の人手不足や他社との差別化に悩んでいる不動産会社の声を多く聞くことができ、サービスの需要を確信できたようだ。名刺交換枚数は2日間で計241枚、800部用意したチラシもすべて配ることができ、サービスの認知や有効なリード獲得につながったと実感している。



高品質のバーチャルホームステージングを訴求 BoxBrownie.com

入居者募集用の写真編集や、空室写真に家具画像を配置するバーチャルホームステージングといったサービスを不動産会社に周知するために出展したBoxBrownie.com(東京都千代田区)。賃貸住宅業界に特化した展示会だったため、コストの低さや注文の簡単さなど、訴求するポイントを絞って効率的にサービスを説明することができたという。上野志帆社長は「2日間で100人以上の来場者と名刺交換を行い、高品質な制作物を短納期・低価格で提供できる当社の強みを知っていただけたと思う」と語る。



HP制作サービスを周知 メイクスビュー

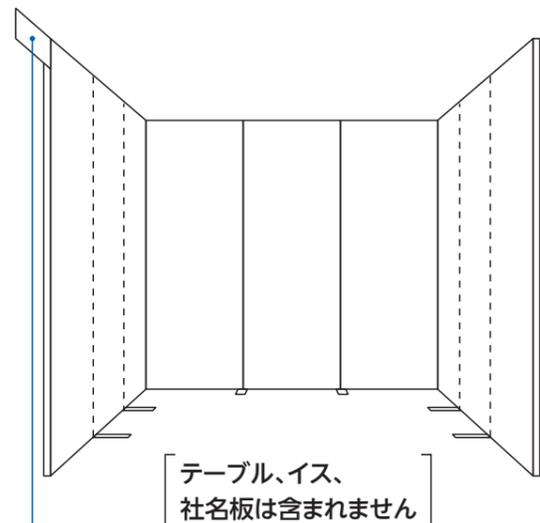
ホームページの制作・運営を行うメイクスビュー(大阪市)は、仲介会社向けの完全オリジナルホームページ制作サービス「PENGUIN2(ペンギンツー)」を周知するために出展した。大阪府を中心にサービスを展開しており、東京ではまだ知名度が少ない中、後日商談につながりそうな約20社と情報交換ができた。DXが進み始めている中、ホームページ制作や集客で悩んでいる会社が多く相談に来たという。光田亮介社長は「サービスの周知やリード獲得以外にも、出展者同士でつながりができ、一緒にセミナーをやろうという話も生まれた。大阪から泊まり込みで準備を行い、社員同士の絆も深まった」と語る。



事業用保証、認知に手ごたえ スターリンク

オフィスビルなどの事業用不動産を専門に家賃債務保証サービスを提供するスターリンク(千葉県船橋市)は2回目の出展。住居用ほど利用率が高くない事業用保証サービスだが、後藤雄一郎執行役員は「サービス自体の認知は高まっており、実際に利用したことのあるオーナーも増えた印象だ。これからは、会社間の保証内容の違いに関心が向かうだろう」と考えている。ブースには、他社の保証内容との違いに関心を持つオーナーや不動産会社が多く来訪。2日間でおよそ350人を接客する計画はほぼ達成でき、スターリンクが強みとする充実した保証内容、テナントの入居審査や、滞納発生時の初動対応などを周知できたようだ。

1小間 間口3m×奥行3m×高さ2.7m



※小間番号を記載したプレートを設置

A1-01 小間番号イメージ

東京会場 (申込締切日: 2024年3月31日)

1小間あたりの料金	早期申込料金 23年12月28日締切
42万3500円 (税込)	36万3000円 (税込)

大阪会場 (申込締切日: 2024年7月31日)

1小間あたりの料金	早期申込料金 24年4月30日締切
36万3000円 (税込)	30万8000円 (税込)

ブース内で商談やミニセミナーを実施する場合は2小間以上の出展を推奨しています。



カタログ展示のみ

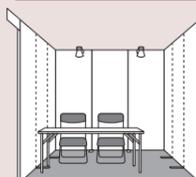
会場内のカタログ展示コーナーに商品カタログを設置できます。A3サイズなら1種類、A4サイズなら2種類の設置が可能です。

利用料金	
東京会場	8万8000円 (税込)
大阪会場	5万5000円 (税込)
※出展企業様は無料で利用いただけます。	

下記のパッケージオプションや社名板に関するお問い合わせは、株式会社トーガシマまでお願いいたします。
(株)トーガシマ 担当:和田 TEL:050-3138-3497 MAIL:chintai_tgo@tohgashi.co.jp

パッケージオプション

ライトやカーペットでブースを明るく見せるパッケージ商品です



商談用のテーブル・イス、電源の引き込み、床面カーペット、スポットライトなどが全てワンセットになっています。

料金目安 (1小間あたり)	
7万5900円 (税込)	
床面カーペット (D297cm×W297cm)	1小間
スポットライト (10w)	2灯
コンセント (500w)	1個
1次電気工事費	1式
配線工事費	1式
電気使用量	1式
長テーブル	1台
パイプイス	2脚

社名板を取り付ける場合の料金は下記のとおりです。



- 社名板1枚 (H20cm×W90cm) **5170円** (税込)
※会社ロゴを出力して作成する場合は7260円 (税込)
- パラペット1面分 (社名板を取り付ける下地材) **1万1220円** (税込)
※壁パネルに社名板を取り付ける場合、パラペットは不要です

特別装飾もできます ※写真はイメージです



出展成果を高めるオプションサービスもご用意しています。

A ビジネスセミナー

先着20社限定 **16万5000円** (税込)

出展者限定のセミナー枠です。1枠50分で、商品・サービスの詳しい説明や事例紹介ができます。自社ブースで実際の製品が体感できることを伝えることで、ブース集客にも活用できます。カタログやアンケート類の配布も可能です。



セミナー会場付帯設備

- ・音響機器
 - ・スクリーン
 - ・プロジェクター
- ※上記以外の設備利用には別途料金がかかります
※PC、投影資料データ、配布物は当日ご持参ください
※セミナー日時は主催者側で決定します

C デジタルプロモーション

先着32社限定 **55万円** (税込)

御社の出展商材を紹介するランディングページを制作します。そのうえで、賃貸住宅フェア公式サイト上部にバナーを優先表示し、ランディングページへの流入を図ります。約5万人へのメルマガ配信によるPRも行います。



E 会場出入口への立て看板設置

先着4社限定 **16万5000円** (税込)

会場出入口のいずれか1カ所に、大きめの立て看板を設置してブース番号や出展商材をPRできます。

- ※1社につき1枚まで
- ※設置場所は申込企業のブース位置を勘案し、主催者側で決定いたします
- ※掲載データは御支給いただきます



B 公式ガイドブックへの広告掲載

会場マップやセミナースケジュールを記載した公式ガイドブックに、出展ブースをPRするための広告を掲載します。当日の展示商品やブース番号を周知でき、会期当日のブース集客につなげることができ

【広告料金】※料金は税込みです

1ページ広告	33万円
1/2ページ広告	16万5000円

※ブース番号は4月中旬を目途に決定します



公式ガイドブックイメージ

D 来場者情報読み取りサービス

1アカウントにつき **1万6500円** (税込)

専用のスマホアプリで来場者バッジのQRコードを読み取ることで、来場者情報の取得ができます。

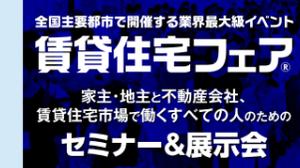
※取得できる情報は、来場者が「事前来場予約フォーム」上で自ら登録した情報となります。そのため、未入力項目や事実と異なる情報が登録されている場合があります。



F イベントロゴ・リンクバナー活用 無料

当イベントのロゴ・リンクバナーを、御社ウェブサイトや各種リリースにご利用いただけます。賃貸住宅フェア公式ホームページよりダウンロードしてお使いください。

賃貸住宅フェア2024



●公式ホームページ開設

開催概要のほか、セミナー内容、出展者情報を随時公開していきます。2024年4月頃には来場予約の受け付けを開始します。2023年の公式ホームページでは、会期終了までに20万3495PV、5万8636UUの閲覧がありました。

前回の閲覧数

PV 20万3495

UU 5万8636



●リーフレット配布

公式ホームページと同様に、開催概要やセミナー・出展者情報を発信するツールです。配布対象は過去来場者、出展者、弊社発行媒体への一部同梱、後援企業の会員、セミナー講師のほか、同時開催展のリーフレットへの同梱も実施します。

前回の配布先

- ・過去来場者
- ・出展者経由
- ・発行媒体への同梱
- ・後援企業会員
- ・セミナー講師
- ・同時開催展
- ・配布協力会社

合計 19万7220部



●メルマガ配信

「全国賃貸住宅新聞」電子版の無料登録会員や当催事の過去来場者など約5万人を対象に、セミナーや出展者の情報、各種企画の見どころを配信します。

前回の配信実績

5/1～7/20にかけて
計14回配信

【配信内容】
各セミナーの主題やスケジュール、出展者の製品情報、各種企画の内容紹介など

●自社・グループ媒体への広告掲載

弊社が発行する「全国賃貸住宅新聞」「家主と地主」のほか、グループ各社の発行媒体に広告を掲載し、読者に対してイベントの周知を行います。

媒体名と主な読者層

- ・全国賃貸住宅新聞
賃貸仲介・管理会社などの不動産会社
- ・家主と地主
不動産オーナー、土地所有者
- ・リフォーム産業新聞
リフォーム・リノベーション会社・工務店
- ・高齢者住宅新聞
高齢者向け住宅運営事業者
- ・株主手帳
個人投資家
- ・ビジネスチャンス
フランチャイズ事業本部、加盟店

●オンラインプロモーション

検索サイトのリスティング広告や、Facebook、TwitterなどSNSへの広告出稿、弊社アカウントでの記事配信を実施します。

●後援団体の協力

全国の不動産協会が加盟する業界団体のほか、さまざまな業界関連協会の協力のもと加盟会員に向けたイベント情報の発信を実施します。

●プレスリリース

「空き家問題」や「不動産テック」など、社会的にも関心の高いテーマの企画をプレスリリースを活用して情報発信することで、催事の周知や来場の促進を図ります。

●バスツアーによる参加呼びかけ

例年、全国の不動産会社や農協、電力・ガス会社が、バスツアーの形式で賃貸住宅オーナーと一緒に来場いただきます。ツアー主催企業に対してイベント情報を案内し、参加を呼びかけます。

☑ 出展ブースでできること

リード情報が獲得できます

来場者との名刺交換やアンケート等を通じて、今後の商談のためのリードが獲得できます。関心度の高かった来場者には、会期後に商品の詳細に関するミニセミナーを開催することも有効です。

商品ニーズが把握できます

最新の商品・サービスのお披露目の場として活用できるほか、商品に対する来場者の直接的な反応をみて、ニーズの有無や改善点を把握できます。

既存顧客のフォローができます

すでに商品・サービスを利用している企業に対して、新サービスの紹介や課題点のヒアリング、実施予定のイベント・セミナー等の案内ができます。

☑ 出展者様に実施いただきたいこと

来て欲しい方すべてにリーフレットを送る

展示会は、実際の製品を見せながら商談ができる絶好の機会です。リーフレットを活用することで、御社が出展することを効率よく周知できるため、来てほしい方全員に郵送してください。

来て欲しい方と日時指定の面談アポイントをとる

日時を指定したアポイントを取ることで、優先的に自社ブースを回ってもらえます。予定を決めれば必要な準備ができるほか、ブースに賑わいが生まれて他の来場者が立ち寄りやすくなります。

「誰に向けた」「どんな商品か」を明確にしたブース造作

来場者は、そのブースに立ち寄る必要があるかどうかを数秒で判断します。そこで大事になるのは視覚的な情報発信です。「このブースでどんな話が聞けるか」がぱっと伝わるキャッチコピーの掲示やブース造作は集客数につながります。

VOICE

来場者から聞いた、出展者の印象&出展者へのお願い

- 「ずらっと並べられると入りづらい」
せっかくブースを出展するのだから、多くのスタッフで来場者を接客したいと考えるのは当然です。しかし、スタッフがブースの前にずらっと並んで訪問を待ち構える様子は来場者から見ると「鉄壁のガードのような圧迫感」(Aオーナー談)を覚えます。声掛け担当を絞るなどして、ブースに入りやすい雰囲気を作りましょう。
- 「接客する姿勢が感じられない」
目の前を来場者が通っているのに「椅子に座ってスマホばかりいじっている」(Bオーナー談)のは、商談の機会を逃すどころか、出展料を払って会社のイメージを悪くしているようなものです。接客スタイルは様々なので、積極的に声をかける必要は必ずしもありませんが、来場者と目を合わせて会釈をするだけでも印象が大きく変わります。
- 「せっかく行ったのに撤収していた」
スケジュールの都合上、会期の終了間際に来場する方がいます。そんな方ほど現状に課題を持ち、短い時間で多くの情報を持ち帰ろうと一生懸命です。ところが「ブースに行ったらすでに撤収していた」(C不動産会社社長談)ということがあります。出展者も疲れがピークになる時間帯ですが、将来の優良顧客を逃さないよう、会期終了までご案内をお願いします。

会期までのスケジュール

東京会場

2024年		
1月	2023年 12/28 ★早期出展申込締切	早期出展申込み特典として、出展料金の割引を適用いたします。詳細は当冊子裏面をご覧ください。
2月	2月 周知活動の本格開始	主催者企画やセミナーの一部情報を、弊社発行媒体を通して周知していきます。
3月	3/31 ★出展申込締切	出展申込み受付後、搬入出やブース造作に関する事項を記載した「出展者マニュアル」を随時お送りします。
4月	4月 来場予約受付開始	公式ホームページ上に来場予約フォームを設置します。
	4/17 会場レイアウト発表	出展企業のブース位置やセミナー会場などを記載した会場レイアウトを発表します。 ※レイアウトは主催者にて決定いたします。ブース位置の指定はいただけませんのでご了承ください。
	出展者説明会	会期までの集客施策や、会期当日の企画、運営上の留意点などについてご説明します。
5月	5月中旬 リーフレット郵送開始	全セミナースケジュールと出展者一覧を、過去来場者や弊紙購読者、取材先、同時開催展の過去来場者などに配布します。
	5月下旬～会期 オンラインプロモーション開始	リスティング広告や各種SNSへの広告を出稿します。約5万人に配信するメルマガでもイベント情報を随時発信します。
6月		
7月	7月 プレスリリース配信	プレスリリース配信サービスを利用してイベント情報を配信します。事前来場予約者に対するリマインドメールも随時発信します。
8月	8/5 設営日 8/6・7 会期	資材の搬入やブース造作は会期前日におこなっていただきます。来場者数の発表は会期の翌週を予定しております。
9月		
10月		
11月		
12月		

大阪会場

4月
来場予約受付開始

4/30
★早期出展申込締切

6月
周知活動の本格開始

7/31
★出展申込締切

8/21
会場レイアウト発表
出展者説明会

9月
リーフレット郵送開始

10月～会期
オンラインプロモーション開始

11月
プレスリリース配信

12/4
設営日
12/5・6
会期

1.出展申し込み

出展申込者は、主催者発行の「出展申込書」に必要事項を記入し、主催者にEメールまたはFAXにて送付いただくか、主催者が運営する公式ウェブサイト(https://zenchin-fair.com)上の「出展申し込み」フォームよりお申し込みください。なお、ご記入いただいた情報はイベント運営にかかわる関係者に提供させていただきます。

2.出展料の振込

(1)本出展案内もしくは、本展示会HPからの出展申込みの内容及び、主催者の株式会社全国賃貸住宅新聞社より請求書をご担当者様に送付させていただきます。入金締切日までに振込料をお振込みください。(2)出展料を含め本展示会に関する全ての請求についての振込手数料は出展者が負担するものとします。(3)振込先口座は請求書をご参照ください。(4)申込締切日以降の出展申込み企業については、申込み時点で出展契約が成立したと見なし、万が一キャンセルした場合、本規約に基づいたキャンセル料が発生します。

3.小間位置の決定

小間位置は、出展規模、出展製品等を総合的に勘案して主催者が決定致します。小間位置決定後、出展者は小間の割当について、苦情や出展取消等を申し出ることはできません。

4.小間位置発表・出展者マニュアルについて

東京会場は2024年4月中旬、大阪会場は8月下旬を目途に小間位置、出展準備要項、プロモーション実施計画等を出展者へお知らせ致します。

5.出展に関するルールの概要

(1)出展申込書に記載された法人・団体および製品・サービスなどが出展対象となります。その関連・関係会社およびグループ・提携関係にある法人・団体であっても出展申込書に記載がない場合は、それらの製品・サービスなどの出展や、自社小間内でそれらの社名などの掲出ができない場合もありますのでご注意ください。(2)出展者は、出展申込書に記載された法人・団体および製品・サービスなどの出展内容に変更が生じた場合、速やかに主催者が定める方法で主催者に届け出をし、許可を得なければなりません。(3)装飾・展示物などの搬入・搬出および展示方法などは、「出展者マニュアル・提出書類」に規定され、出展者はこれを遵守しなければなりません。(4)出展者は、通路など自社小間内以外の場所で展示・宣伝・営業行為などを行うことはできません。また近隣の展示を妨害してはけません。妨害の有無などは主催者が判断し、出展者はこれに従うものとします。(5)出展者は、強い光、熱、臭気、または大音量を放つ実演など他の出展者や来場者の迷惑となる行為を行ってはけません。実演などが他の出展者や来場者に多大な迷惑を与えていると主催者が判断した場合、主催者はその中止・変更を命じることができ、出展者はその判断に従うものとします。(6)出展者は、展示会場に適用されるすべての防火および安全法規・行政指導を厳守しなければなりません。(7)本展示会会期中および会期後に他の出展者や来場者などに対し迷惑のかかる行為(強引なセールス、勧誘、誹謗中傷、営業妨害またはそれらに類する行為など)があったと主催者が判断した場合、主催者は出展中止または次回以降の出展申し込み拒否などの申し入れを行う権利を持ち、出展者はこれに従うものとします。(8)本展示会会期中および会期後の出展者と来場者間における商談・契約内容などに関して、主催者はその責を一切負いません。(9)出展者は主催者に届け出て了承を得た後、自社ブースおよび出展者が特定されない全景のみ撮影することができます。(10)出展者は自己の責任で出展物と私物等を管理するものとします。主催者は自らの責に帰すべき事由を除き、事故、損害、盗難等について責任を負いません。(11)本展示会が終了した際、出展者は主催者に対し、出展ブースを原状に回復して、明け渡さないといいません。ブース明け渡しが行われないことによる損失が発生した際は、処理に発生した費用を出展者に請求いたします。(12)展示会で発生した使用済みの資材やブース装飾部材などの廃棄物は出展者の責により、お持ち帰りください。放置された廃棄物による処理代が発生した際は、会期終了後、出展者に処理費用の実費を請求いたします。

6.出展のキャンセルについて

(1)出展申込受理後のキャンセル受付は会期1か月前までです。事務局宛に事由書を提出の上、主催者の承認を得た場合でなければ認められません。やむなく出展の取り消しもしくは申込み内容の変更(小間数の一部キャンセルを含む)を行う場合には、その理由を明記した文書を事務局に提出し、承諾を得てください。(2)出展申込み以降、出展者都合によりやむなく出展の取消もしくは申込み内容の変更を行う場合には、その時期に応じて下記の出展取消料をお支払ください。なお、取消料の発生は事務局が出展者からの取消通知書面を受領した日を基準とします。

【出展取消料】

東京会場
出展申し込み日～2024年3月31日の場合 …出展料金(税込)の50%
2024年4月1日以降の場合 …出展料金(税込)の100%

大阪会場
出展申し込み日～2024年7月31日の場合 …出展料金(税込)の50%
2024年8月1日以降の場合 …出展料金(税込)の100%

7.各種書類の提出

出展者は、「出展者マニュアル・提出書類」の提出書類など主催者が求める各種書類を指定期日までに所定の方法で提出しなければなりません。期日に遅れた場合、主催者およびその関係者は申込事項を履行するか否かを決定する権利を持ちます。

8.会期変更の取り扱いについて

出展申込みは、変更された会期等について有効とし、会期変更などを理由として出展を取り消すことはできません。

9.出展料金の返金について

主催者が展示会開催を事前に中止した時は、既納出展料金から下記に定める金額を返金します。また、主催者が会期変更(延期)を行った場合は、やむを得ない場合を除き既納出展料金の返金は行わないものとします。

【展示会中止による既納出展料金の返金割合】

- ・政府もしくは各自治体の要請等、やむを得ない事情で開催中止を余儀なくされた場合…出展料金(税込)の50%
- ・主催者の判断による展示会中止の場合…出展料金(税込)の70%

10.展示会中止の判断

(1)主催者は戦争、暴動、反乱、内乱、テロ、火災、爆発、洪水、盗難、害意による損害、ストライキ、立入制限、天候、第三者による差止行為、国防、公衆衛生に関わる緊急事態、国または地方公共団体の行為または規制など、主催者のコントロールの及ばないあらゆる原因により展示会の開催が著しく困難となった場合、会期・会場を変更、展示規模の縮小、または開催を中止することがあります。出展者は、この決定及び実行により、被った損害を主催者に対して請求できないものとします。また、主催者は、出展者に生じた損害や費用の増加、その他不利な事態に陥るなどに対する一切の責任を負わないものとします。(2)日本国内への入国手続き出展者が、本展示会への出展のため日本国内への入国手続きを必要とする場合、出展者は自己の責任において日本国内への入国手続きを行うものとし、入国審査に関わる全ての手続きならびに経費に対しては、主催者は一切の責任を負いません。また、何らかの理由によりわが国に入国できないために出展契約を解約する場合には、出展者は主催者に対し、6項に定める規程によりキャンセル料を支払わなければなりません。

11.出展要領と規程の遵守

出展者は、本要領の内容および出展案内、今後配布する出展者マニュアル等の記載事項を予め承いただき、遵守することを約束の上、本展示会への出展申込をされるものとし、この点において将来いかなる時点においても一切の異議を受け付けません。

12.出展申込契約の解除

主催者は、出展者が次のいずれかに該当する場合は出展者に何らの催告なく本契約を解除する権利を有するものとし、この場合、主催者が被った損害は出展者に請求され、出展者はその損害を賠償しなければなりません。また本契約を解除された出展者が将来的に本展示会へ出展を希望した場合、主催者はこれを拒否する権利を有するものとします。①出展料の全部または一部を支払わない場合 ②出展対象以外のものを展示した場合 ③禁止行為を、禁止の解除承認なく行った場合 ④出展小間を展示会出展以外の目的に使用した場合 ⑤出展小間を使用しない場合 ⑥著しく本展示会の信用を失墜する行為があった場合 ⑦その他本要領および出展者マニュアルに違反した場合。また、出展申込後、来場者や他の出展者に対する迷惑や運営上の妨害等が予想されると主催者が判断した場合、即時の契約解除ができるものとします。

13.所轄裁判所

本契約から生ずる権利義務についての争いが生じた場合、東京地方裁判所を第一審所轄裁判所とすることに出展者は同意することとします。

14.事故及び責任

- 出展者は出展物の搬入、展示、実演、撤去、車両の出入り等に際し、細心の注意を払い事故の発生防止に努めます。万が一事故が発生した際は、主催者が自らの責に帰すべき事由を除き、出展者が一切の責任を負うものとします。
- 主催者は出展者に対し、事故の防止を目的に作業の中止・制限など、必要な措置を命ずることができ、出展者は応じるものとします。

15.その他規約

(1)本申込書の記載内容は、HP、DM、パンフレットなどの作成時に参考にします。また、請求書の発行をはじめ、展示会事務局からの各種連絡、本展示会の関連広告のご案内に使用します。(2)出展者は、出展者相互間や第三者を問わず出展小間を転売・譲渡・転貸・交換等することはできません。(3)設営期間中・会期中を問わず、所轄消防署査察・所轄保健所査察・展示会場査察その他、立ち入りの必要があると主催者が判断した場合は、出展者の同意の有無にかかわらず小間内への立ち入り査察を行うことがあります。