





## 賃貸住宅業界最大級のイベント

「賃貸住宅フェア」には、土地活用を検討する地主、所有物件の刷新や相続・税務に悩みをもつ家主、オーナーや入居者への提案商品の拡充や業務効率の向上を考える不動産会社が多く来場します。業界における知名度向上、顧客接点の創出、製品の販売強化に打って付けの展示会です。

### 出展対象商材

#### ◆ 土地活用

アパート・マンション建設、建築・設計、駐車場、コインランドリー、トランクルーム、高齢者向け施設、ホテル、太陽光発電、物流施設、ロードサイド店舗など

#### ◆ 住宅設備・建材

壁・床材、建具、キッチン・バス、電気・ガス、鍵、インターネット、宅配ボックス、インターホン、防犯カメラ、設備交換工事など

#### ◆ 投資・資産運用

収益アパート・マンション販売、民泊・ホテル、クラウドファンディング、各種投資商品など

#### ◆ 税務・法律・相続

相続対策、家族信託、資産管理・承継、相続税対策、賃貸経営コンサルティングなど

#### ◆ 業務支援

ポータルサイト、顧客管理システム、賃貸管理システム、オーナーアプリ、入居者アプリ、コールセンター・駆けつけ、ホームステージング、間取り図作成、賃料査定、クラウドソーシング、清掃・巡回報告、ホームページ制作、多言語対応、高齢者見守りなど

#### ◆ 保険・保証

損害保険、少額短期保険、家賃債務保証、設備保証など

#### ◆ リフォーム・リノベーション

内装・外装リフォーム、原状回復、大規模修繕、給排水管保守、屋上防水、消臭・除菌、屋上緑化、インスペクションなど

#### ◆ 管理会社・FC本部・その他

管理受託、サブリース、空き家・空き地管理、建築・賃貸・売買・買取再販・清掃など各種フランチャイズチェーン本部など

### 会期

2025年9月17日(水)・18日(木) 両日とも10時～17時

### 会場

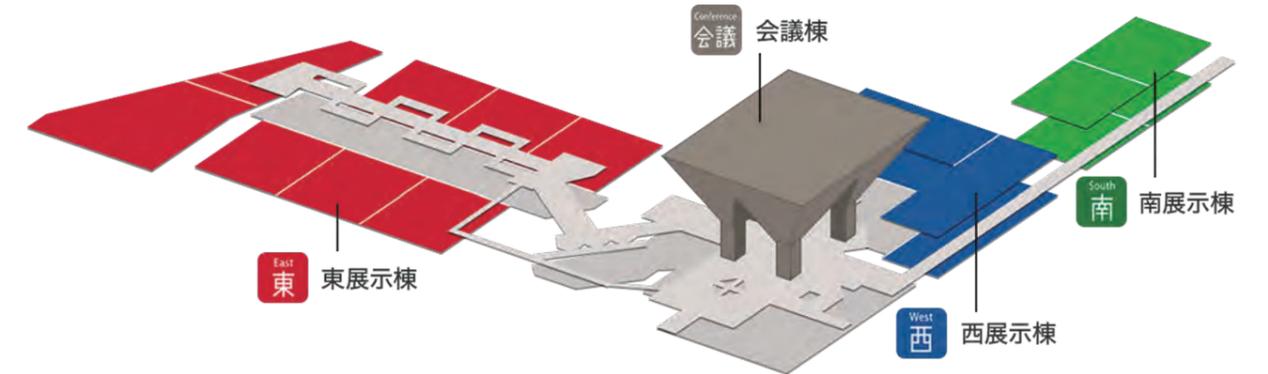
東京ビッグサイト南1・2ホール

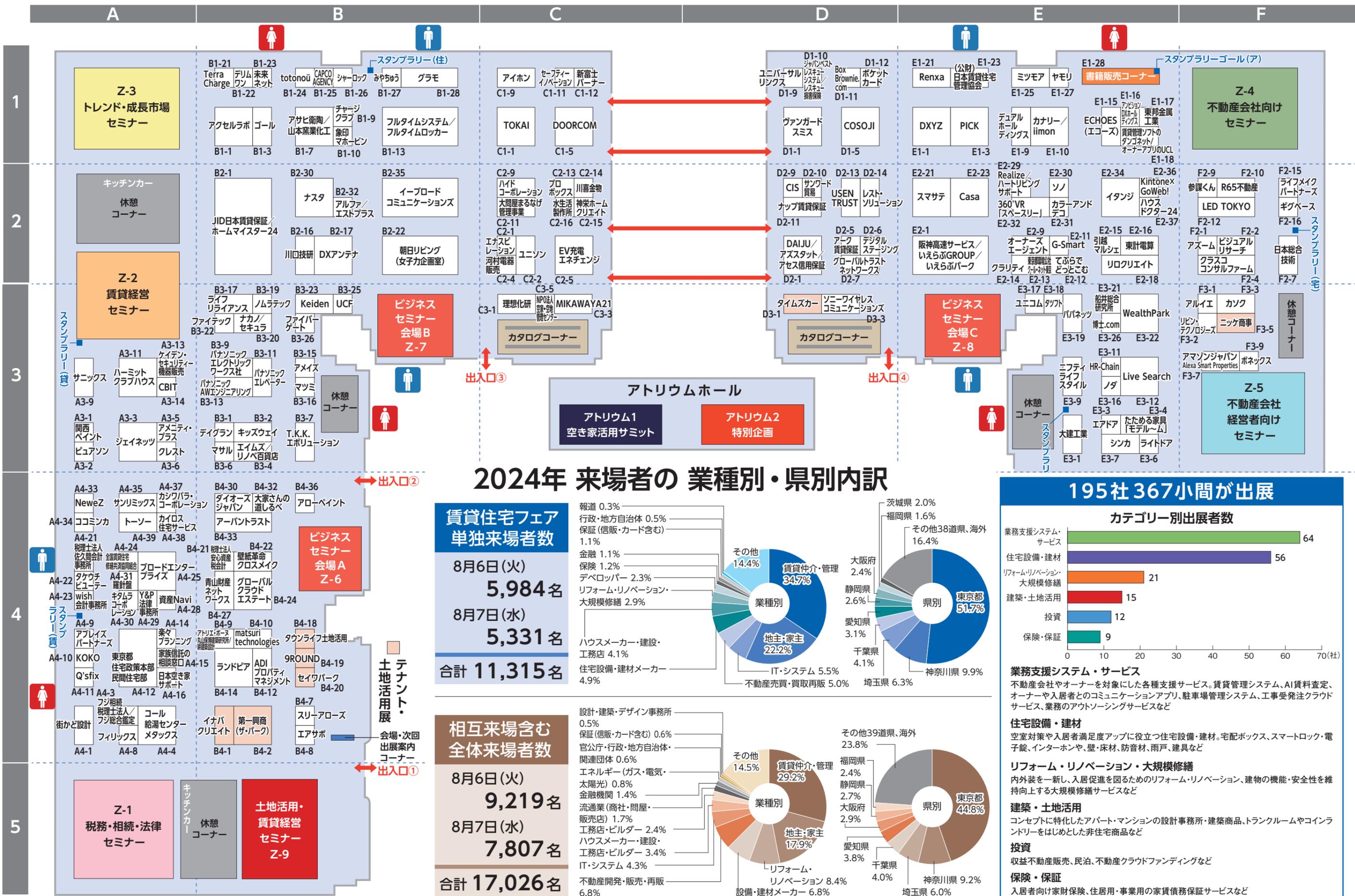
### 来場対象者

不動産会社、地主・家主、設備・建材メーカー、ハウスメーカー、デベロッパー、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、高齢者関連施設開発・運営、行政・地方自治体

## 会場詳細

### 東京ビッグサイト全体図





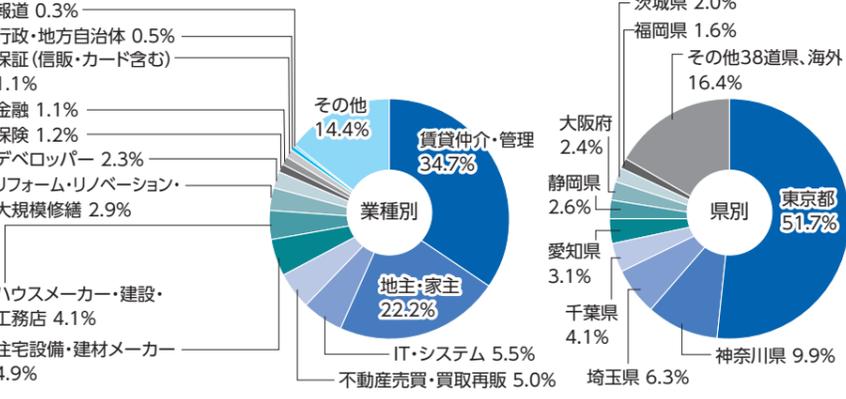
### 2024年 来場者の 業種別・県別内訳

**賃貸住宅フェア 単独来場者数**

8月6日(火) **5,984名**

8月7日(水) **5,331名**

**合計 11,315名**

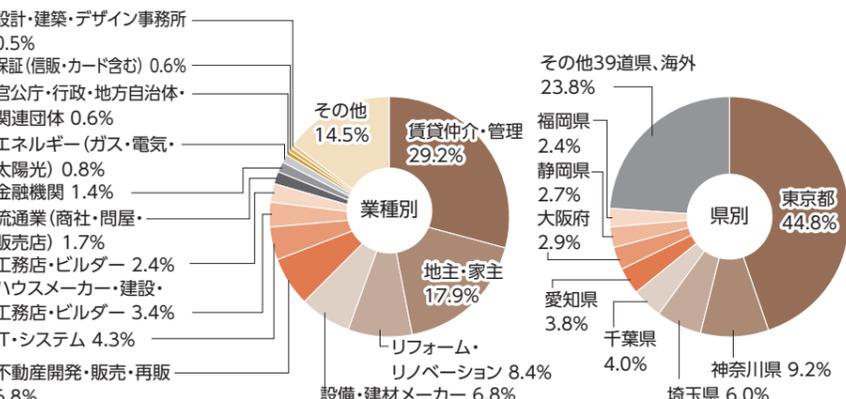


**相互来場含む 全体来場者数**

8月6日(火) **9,219名**

8月7日(水) **7,807名**

**合計 17,026名**



**195社 367小間が出展**

**カテゴリー別出展者数**

業務支援システム・サービス	64
住宅設備・建材	56
リフォーム・リノベーション・大規模修繕	21
建築・土地活用	15
投資	12
保険・保証	9

**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、戸戸、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

**投資**  
収益不動産販売、民泊、不動産クラウドファンディングなど

**保険・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

土地活用

アトリエ・ポーヌ 丸山保博建築研究所/耕建築設計	B4-9
Q'sfix	A4-11
ココミンカ	A4-34
タケウチビュウター	A4-22
街かど設計	A4-1
matsuri technologies	B4-10
ランドピア	B4-14

投資 (収益不動産販売、資産運用サービスなど)

青山財産ネットワークス	B4-27
エアサボ	B4-8
カソク	F3-3
グローバルクラウドエステート	B4-24
KOKO	A4-10
サンワード貿易	D2-10
資産 Navi	A4-28
スリーアローズ	B4-7
NeweZ	A4-33
ハーミットクラブハウス	A3-11
楽々プランニング	A4-14
羅針盤	A4-31

法律・税務

wish 会計事務所	A4-23
大家さんの道しるべ	B4-32
税理士法人安心資産税会計	B4-21
税理士法人佐久間会計事務所	A4-21
フジ相続税理士法人/フジ総合鑑定	A4-3
Y&P 法律事務所	A4-29

住宅設備・建材

アイホン	C1-9
アクセルラボ	B1-1
アサヒ衛陶/山本窯業化工	B1-7

アズスタート/アセス信用保証	D2-1
アマゾンジャパン Alexa Smart Properties	F3-7
アルファ/エストプラス	B2-32
EV 充電エネチェンジ	C2-5
イーブロードコミュニケーションズ	B2-35
エナスピレーション	C2-1
大問屋まるなげ管理事業	C2-11
川喜金物	C2-14
川口技研	B2-16
河村電器販売	C2-4
キッズウェイ	B3-2
グラモ	B1-28
クレスト	A3-6
Keiden	B3-23
ケイデン・セキュリティー機器販売	A3-13
ゴール	B1-3
コール給湯センター メタックス	A4-4
サニックス	A3-9
ジェイネッツ	A3-3
シャーロック	B1-26
神栄ホームクリエイト	C2-15
セキュラ	B3-20
象印マホービン	B1-10
ソニーワイヤレスコミュニケーションズ	D3-3
DAIJU	D2-1
タツフト	E3-18
チャージクラブ	B1-9
DX アンテナ	B2-17
DXYZ	E1-1
TerraCharge	B1-21
デリムワン	B1-22
DOORCOM	C1-5
東邦金属工業	E1-17
totonou	B1-24
ナスタ	B2-30
日本総合技術	F2-7

ノダ	E3-16
ノムラテック	B3-19
パナソニック エレクトリックワークス社	B3-9
パナソニック AW エンジニアリング	B3-13
パナソニックエレベーター	B3-11
ピュアソン	A3-2
ファイテック	B3-22
ファイバーゲート	B3-26
フルタイムシステム/フルタイムロッカー	B1-13
プロボックス	C2-13
ボネックス	F3-9
水生活製作所	C2-16
みやちゅう	B1-27
未来ネット	B1-23
ユニソン	C2-2
ユニバーサルリンクス	D1-9
ライフリライアンス	B3-17

リフォーム・リノベーション・修繕

アーバントラスト	B4-33
朝日リビング(女子力企画室)	B2-22
アメイズ	B3-15
アメニティ・プラス	A3-5
アローペイント	B4-36
エイムズ/リノベ百貨店	B3-4
カシワバラ・コーポレーション	A4-37
壁紙革命クロスメイク	B4-22
関西ペイント	A3-1
キタムラコーポレーション	A4-30
サンリミックス	A4-35
新富士パーナー	C1-12
大建工業	E3-1
T.K.K. エボリューション	B3-7
デイگران	B3-1
トソー	A4-39
ナカノ	B3-20

ブロードエンタープライズ	A4-25
マサル	B3-6
マツミ	B3-16
理想化研	C3-1

保証・保険

アーク賃貸保証	D2-5
CAPCO AGENCY	B1-25
グローバルトラストネットワークス	D2-7
JID 日本賃貸保証/ホームマイスター 24	B2-1
セーフティーイノベーション	C1-11
全国賃貸住宅修繕共済協同組合	A4-24
ナップ賃貸保証	D2-11
USEN TRUST	D2-13
レスト・ソリューション	D2-14

管理受託

NPO 法人 空家・空地管理センター	C3-5
アブレイズパートナーズ	A4-9
ADI プロパティマネジメント	B4-12
参謀くん	F2-9
スマサテ	E2-21
UCF	B3-25

業務支援システム/サービス

R65 不動産	F2-10
アズーム	F2-1
アルイエ	F3-1
アンビション DX ホールディングス	E1-16
iimon	E1-10
イタンジ	E2-34
ヴァンガードスミス	D1-1
WealthPark	E3-22
エアドア	E3-3
HR-Chain	E3-11
ECHOES( エコーズ )	E1-15

LED TOKYO	F2-12
オーナーズエージェント	E2-9
Casa	E2-23
カイロス住宅サービス	A4-38
家族信託の相談窓口	A4-15
カナリー	E1-10
カラーアンドデコ	E2-31
ギグベース	F2-16
Kintone×GoWeb!	E2-36
クラスココンサルファーム	F2-4
クラリティ	E2-14
COSOJI	D1-5
360°VR「スペースリー」	E2-32
CIS	D2-9
G-Smart	E2-11
CBIT	A3-14
ジャパンベストレスキューシステム/レスキュー損害保険	D1-10
シンカ	E3-7
ソノ	E2-30
ダイオーズ ジャパン	B4-30
たためる家具「モデル〜ム」	E3-4
賃貸管理ソフトのダンゴネット/オーナーアプリのUCL	E1-18
デジタルステージング	D2-6
てぶらでどっとこむ	E2-12
デュアルホールディングス	E1-9
東計電算	E2-16
TOKAI	C1-1
ニフティライフスタイル	E3-9
日本空き家サポート	A4-16
ハイドコーポレーション	C2-9
ハウズドクター 24	E2-37
博士 .com	E3-26
パパネッツ	E3-19
阪神高速サービス/いえらぶ GROUP /いえらぶパーク	E2-1
ビジュアルリサーチ	F2-2
PICK	E1-3

引越マルシェ	E2-15
船井総合研究所	E3-21
ポケットカード	D1-12
BoxBrownie.com	D1-11
ミツモア	E1-25
ヤモリ	E1-27
ユニコム	E3-17
ライトドア	E3-6
Realize /ハートリビングサポート	E2-29
リビン・テクノロジーズ	F3-2
Live Search	E3-12
リロクリエイト	E2-18
Renxa	E1-21

FC本部

フィリックス	A4-8
MIKAWAYA21	C3-3
ライフメイクパートナーズ	F2-15

その他

東京都環境公社 クール・ネット東京	E2-13
東京都住宅政策本部民間住宅部安心居住推進課	A4-12
東京都住宅政策本部民間住宅部計画課空き家担当	A4-12
東京都住宅政策本部民間住宅部マンション課	A4-12
公益財団法人日本賃貸住宅管理協会	E1-23

テナント・土地活用展

セイワパーク	B4-20
第一興商(ザ・パーク)	B4-2
イナバクリエイト	B4-1
9ROUND	B4-19
タウンライフ土地活用	B4-18
ニッケ商事	F3-5
タイムズカー	D3-1

税務・相続・法律 会場：Z-1

賃貸経営 会場：Z-2

トレンド・成長市場 会場：Z-3

不動産会社向け 会場：Z-4

不動産会社経営者向け 会場：Z-5

8月6日(火)

- 10:30 経済回復、物価高騰下の家賃改定で入居者との交渉における注意点
11:20 大家さん専門税理士が語る賃貸経営のキャッシュフロー改善策
13:10 いざという時困らない、抜かりなく孤独死に備える6つのコツ
14:00 地主・不動産オーナー必見！その土地の相続税、もつと下げられます
15:20 相談件数2000件のカウンセラーが伝える争続を避ける親子の会話術

- 10:30 事業承継&相続 10億円の資産を受け継いだ方法
11:20 ライフコア 代表取締役 石塚 恭章氏
11:50 狭い・寒い・うるさいの不満解消 長期入居と家賃アップを実現
13:10 地主が行う空き家活用、シェアハウスと民泊経営のコツ
14:00 大家が発行する管理通信1000号に見る入居者目録の賃貸経営
15:20 157戸を満室にする地の利を生かした賃貸経営術

- 11:25 居住支援法人理事 兼家主が語るしん賃貸住宅
12:40 建築資材ロス0実現 未活用建材の使用
13:10 ヒト、モノ、カネの居住支援を本気で実現する仕組み
14:20 不動産エージェント、運営会社2社の本音！座談会
15:30 出口戦略まで考える賃貸再販事例

- 10:15 外国人入居者対応、累計3万件〜トラブルを円満に解決する秘訣〜
11:05 カスハラ&入居者トラブル対応 管理会社を救う4万5000件の経験値
12:15 入居者クレーム減少に向けた、共用部メンテナンスのコツ
13:10 インボイスはどうしてる？管理会社3社の事例と税理士解説
14:20 地域一番店を手に入れる。今こそ本気のSNS・動画戦略大公開
15:30 学生50人が参加！「インターンシップ活用術」

- 10:30 旭川で創業10年、管理2800戸突破 40代独立社長に聞く成長戦略
11:20 北海道5地域でシェアNo.1!! 地域特化ポータル「絞る」経営戦略
13:10 創業19年で管理3万戸 持続可能な経営は「三方よし」がカギ
14:00 管理事業譲受で1500戸突破 事業成長のカギは周辺会社との関係構築
15:50 売上高35億円にV字回復 再販FC化、人口減地域でも事業成長

8月7日(水)

- 10:30 富裕層専門税理士が語る不動産節税から税務調査の成功事例
11:20 相続専門税理士が解説！〜小規模宅地特例と配偶者居住権の活用〜
13:10 弁護士が解決！入居者トラブル10連発
14:30 トラブル事例から考える遺言・家族信託の注意点
15:50 改正空家対策特措法で注目集まる、空き家対策行政の取り組み動向

- 10:30 コロナ禍を乗り越えたオーナーが語る宿泊事業の極意
11:20 2棟同時工務店倒産を乗り越えた家主が語る新築トラブル対策の肝
13:10 空室の新しい生かし方 きくらげ&家賃アップににんくを栽培中
14:00 空室をシェアリングに改修！上京ガール好みにして家賃アップ！
15:20 借地権を買い戻し古家再生「753village」でエリアの価値上げる

- 10:30 「お客様」ではなく「パートナー」を創る未来
11:20 あきらめないで！予アイデア満載の賃貸リノベーション
13:10 マイナス金利政策が解除と不動産市場への影響は
14:00 あらゆる市場で存Z世代の価値観とカナリー
15:50 98万件登録のペットペット可賃貸最前線

- 10:30 賃貸管理業は「財産管理業」へ 管理会社が取り組むべき家族信託
11:20 小口化事業者300社突破！協会代表が語る不動産クラファン商機
12:40 建物メンテナンスを賃貸経営の当たり前に 管理会社と家主のBM座談会
14:30 費用借入れ7割、金融機関との交渉サポート
15:20 電話対応の専門家が語る、社員が疲弊しないカスハラ対策

- 10:30 CRMで仕掛ける！人口5万人都市の生涯顧客化と地域密着戦略
11:20 5年で管理2000戸増も入居率98%、自走式管理で高層戸成の組織改革
13:10 ミナスダックに上場！倒産から復活劇を遂げた企業戦略とは
14:30 中国人に特化、売上60%増の急成長 SNS集客で売価伸5年500件超
15:50 第二創業期 売上51億円に成長 挑戦から誕生した入居者サービス

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

B会場 Z-7

C会場 Z-8

- 10:40 空室対策に！オートロックの見直しで賃貸住宅に新たな付加価値を
11:30 爆発的成長を見せる民泊事業！民泊ビジネスの全貌お伝えします！
13:00 空家法改正でチャンス到来！空き家管理ビジネスのリアルを語る
14:10 賃貸経営の法人化 基礎から上級テクニックまでご紹介！
15:00 初期投資、借入不要。リノベーション費用を当社が立て替えます！

- 10:40 スマートホームとAmazon Alexaで変わる賃貸ビジネス
11:30 不動産のCOOが語る！修繕費を抑える建物調査の活用術
13:00 最強の副業！2024年民泊市場の動向とエリア別物件別攻略法
14:10 賃貸経営の新常識！基礎から上級テクニックまでご紹介！
15:00 脱炭素時代のスマートでグリーンな住宅とは

- 10:40 "SNS"で新たな成長機会を創り出す！不動産×SNSの未来
11:30 [AI×不動産]最新の不動産AI広告ツールで圧倒的差別化！
13:00 ポータル/SEO企業が語る！ハイブリッドWEBマーケティング
14:10 未来を築く：物件再生とDX・業務改善による利益6倍の実現手法
15:00 [株式会社レオパレス21様登壇決定！]業務効率化と顧客満足度向上をもたらす新戦略と成功事例

土地活用・賃貸経営 会場：Z-9

- 10:30 住むだけの場所ではもういない暮らしを提供する家主業
11:20 入居者、家主、社会が三方よし高齢者だからできるリスクヘッジ
13:10 1台からでも運営できます！最新のコインパーキング経営を解説
14:00 建築費高騰時代を知っておきたいリフォーム工事のコスト削減術
15:50 まだ間に合う！補助金を使って遮音性能も入居率もUP

- 10:40 資産爆上げ不動産IQの高め方
11:30 メリットは不動産投資の10倍!? 絶対知っておくべき民泊事業
13:00 中庭アパートメントで実現するロースト・新しい時代の賃貸経営
14:10 ガレージアパート入居希望会員数1万人、独自のシステムをFC展開！
15:00 月額900円で草刈り・高圧洗浄などし放題！メンテホーダイ解説

- 10:40 「サウナ」を専有部に設置!? 空室改善&賃料アップにも！
11:30 財産の承継・運用で失敗しない為の不動産経営法
13:00 テナント専門家保証会社だから知る 事業用物件トラブルと解決策
14:10 原状回復費用高騰に打ち勝つリフォーム戦略
15:00 大総領選を見据えたFX・CFDポートフォリオ戦略！

- 10:40 令和時代に最適な賃貸管理会社の「組織体制」の作り方
11:30 管理会社を知っておくべき 不動産DXを活用した収益向上策を伝授
13:00 オーナー自らがSUUMOに掲載！情報も操る新時代の入居者募集
14:10 物件入居者の変化に対応！今後30年勝てる賃貸経営術
15:00 歴史を知らずして成功はない 不動産と資産運用、世界2万年の歴史

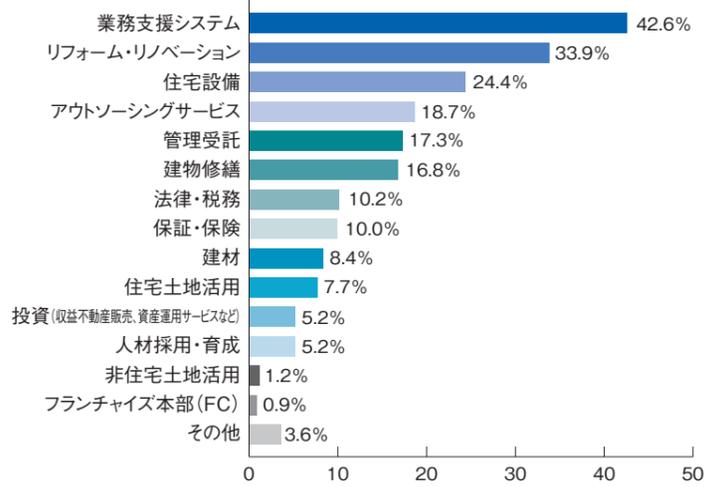
主催者企画

空き家活用サミット

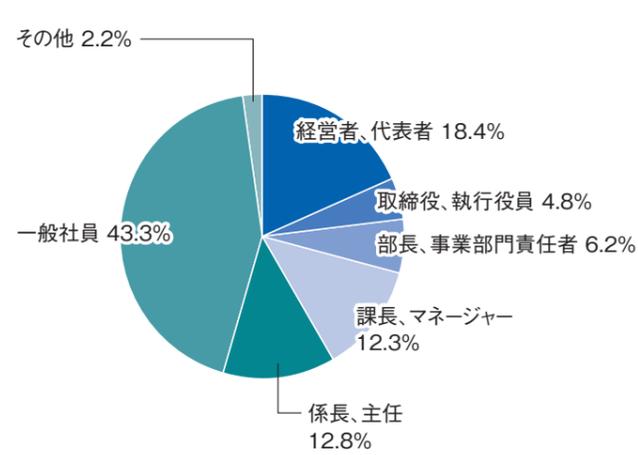
2023年12月には改正空家対策特措法が施行となり、今後、空き家の活用や売却の動きが活発化すると考えられます。主催3社共同企画の「空き家活用サミット」では、全国の空き家問題の解決と、ビジネスの可能性を2日間にわたって発信。不動産会社、不動産オーナー、リフォーム会社、NPO法人、行政や自治体が協働する場になることを目指します。
8月6日(火) 11:00~12:00 空き家賃貸ファンドで、築古不動産の市場を活性化
8月7日(水) 11:00~12:00 既存物件を活用しフォワードダブルハウジング(低廉で良質な住宅)として再生~全国拠点の管理事務所が高齢者の見守りも~

※回答人数 561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)

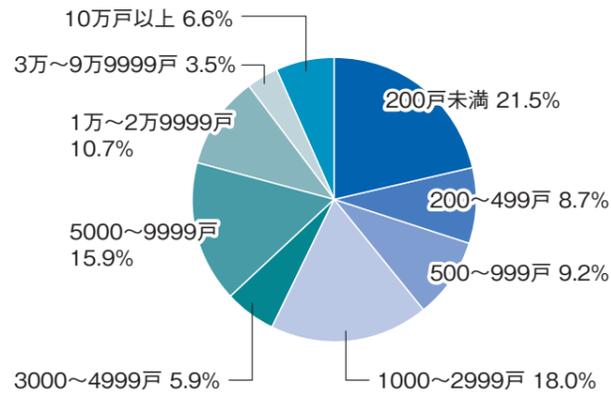


役職



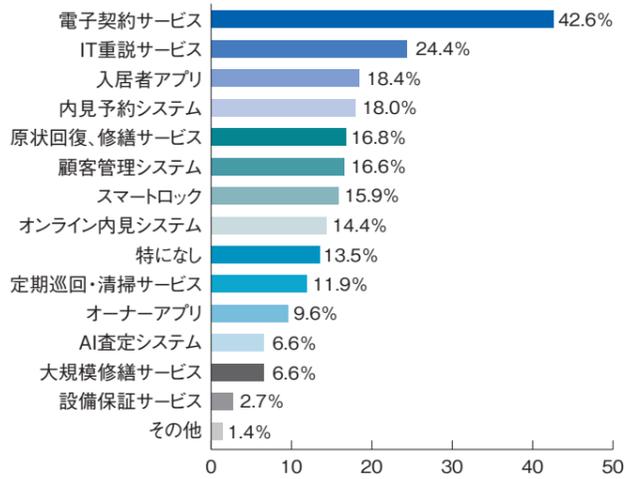
賃貸住宅の有償管理戸数(サブリース含む)

(n=423)



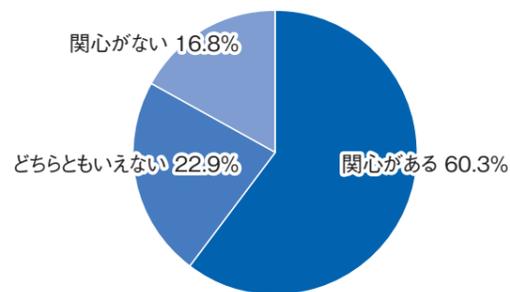
今後導入したいDXサービス (複数回答あり)

(複数回答あり)



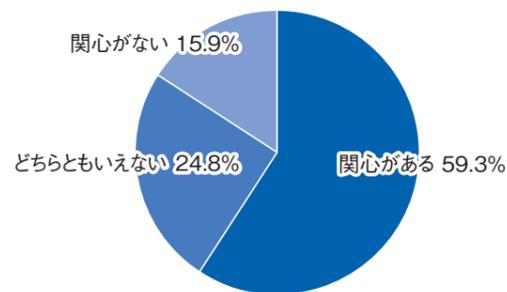
管理物件における高齢者の受け入れ

(n=423)



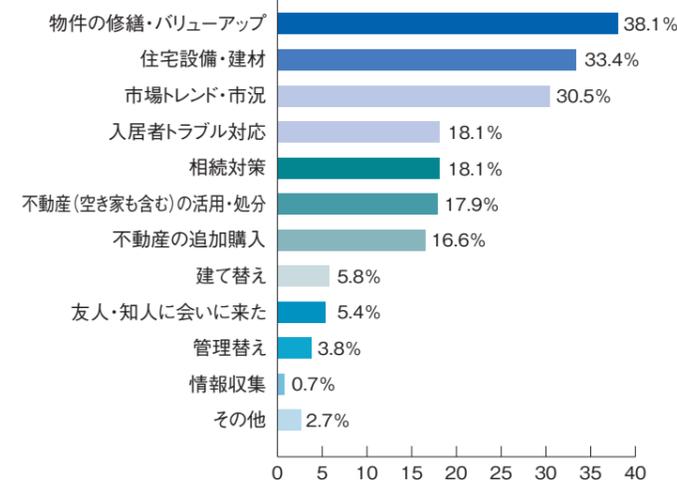
管理物件における外国人の受け入れ

(n=423)

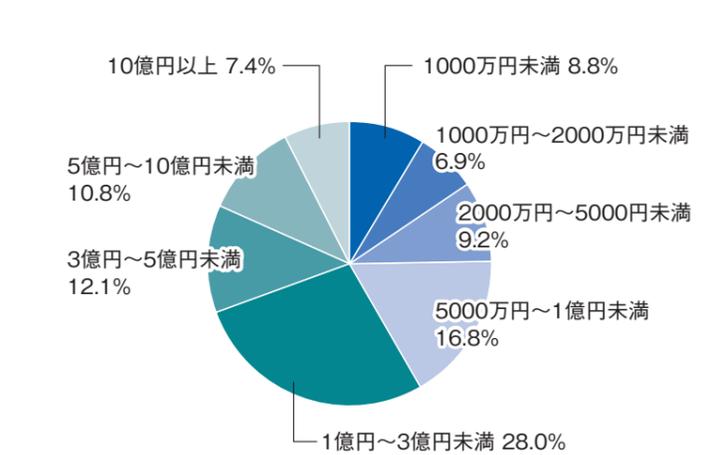


※回答人数 554人(複数回答ありの項目は合計比率が100%を超えます)

来場目的 (複数回答あり)

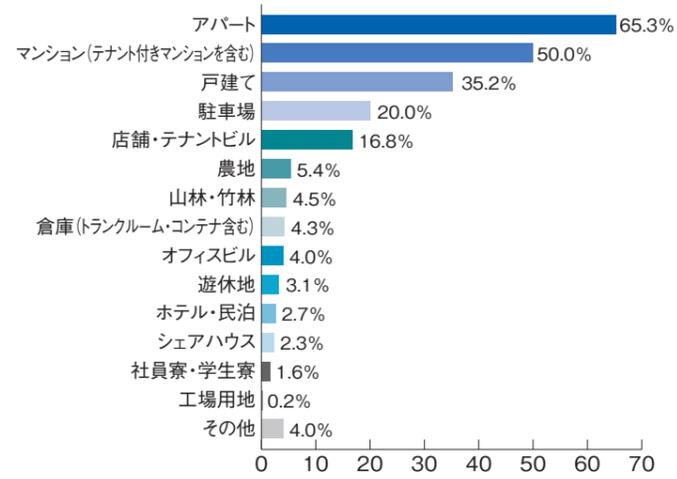


所有する資産総額



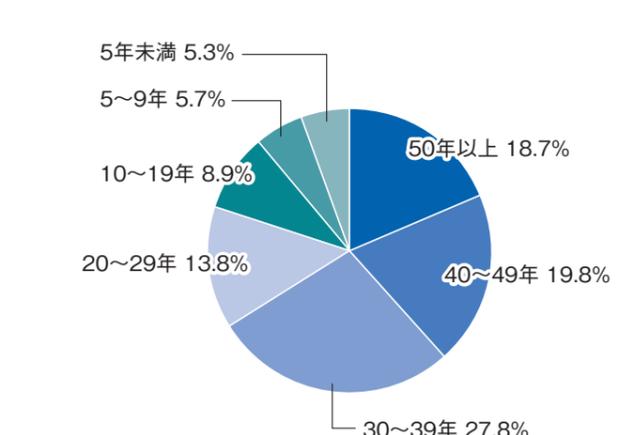
所有する賃貸用不動産の種類 (複数回答あり)

(複数回答あり)



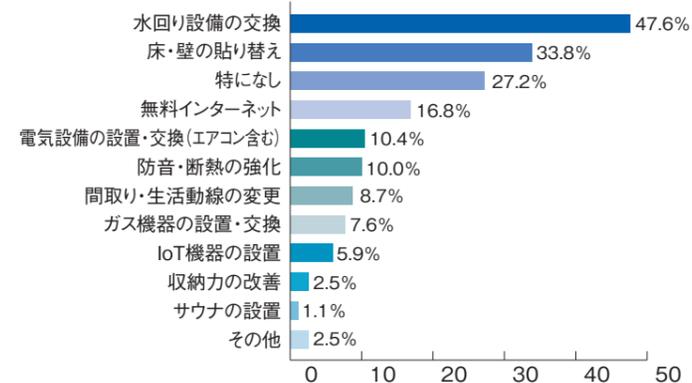
所有する賃貸住宅のうち最も古い築年数

(n=471)



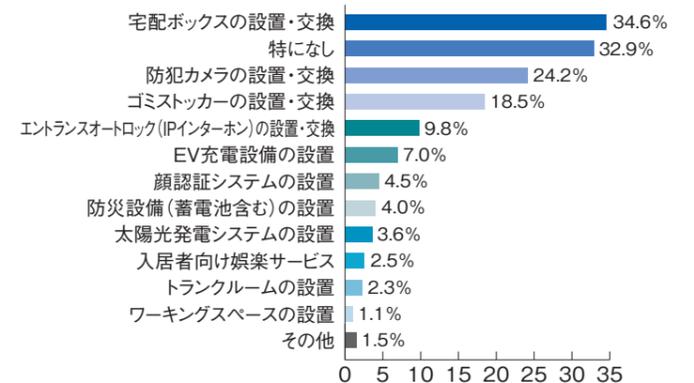
専有部で更新を検討中の設備 (複数回答あり)

(n=471)



共用部で更新を検討中の設備 (複数回答あり)

(n=471)

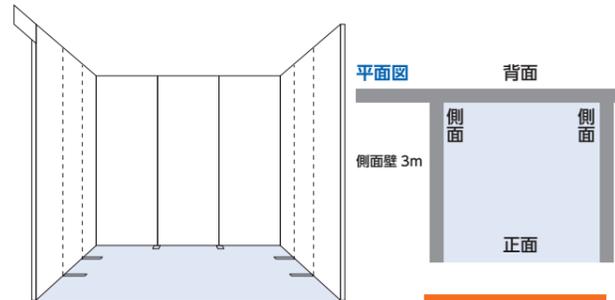


出展目的に合わせて選べる2つのサイズ 申込締切日:2025年4月30日

ゆったり商談したい／実物を見てほしい

①レギュラーブース

9m<sup>2</sup> 間口3m×奥行3mブース



出展料金 1小間 **462,000円** (税込) 早期申込特典 24年12月27日まで 特別価格 **392,700円** (税込)

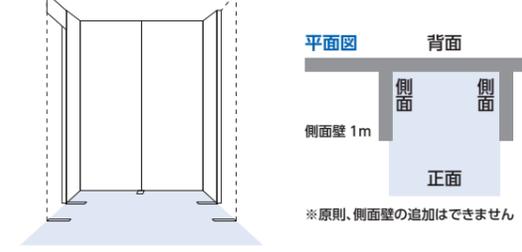
※4小間以上でも他社小間と隣接する配置となります

少人数で対応したい／チラシ配布を重視

②コンパクトブース

※小間数、配置場所には制限があります

4m<sup>2</sup> 間口2m×奥行2mブース



出展料金 1小間 **231,000円** (税込)

カタログ展示のみ **8万8000円** (税込) ※①、②の出展企業は無料で利用いただけます。

パッケージオプション

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) **7万400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



パッケージオプションや社名板、特別装飾に関するお問い合わせは、株式会社トーガシまでお願いいたします。

(株)トーガシ 担当:和田 TEL:050-3138-3497 MAIL:chintai\_tokyo@tohgashi.co.jp

集客強化や製品の周知、リード獲得に役立つ各種オプションメニューもご活用ください。

▼出展ブースの事前告知で「来てほしい人」を呼ぶ

主催者発行媒体への広告掲載



業界専門メディアの発行会社である当社では、イベントの周知・集客に自社媒体を最大限活用します。その結果、全来場者のおよそ3人に1人が「全国賃貸住宅新聞」を、オーナー来場者の4人に1人が「地主と家主」を購読しています。各媒体への広告掲載を通じた事前PRにより、出展内容の理解やターゲット層の集客を促進できます。

「全国賃貸住宅新聞」広告 16万5000円(税込)～  
「地主と家主」広告 22万円(税込)～  
※広告サイズや出稿回数に応じてプランニングします

デジタルプロモーション



さまざまな賃貸関連サービスが検索できる「賃貸トレンド」内に、御社製品の紹介ページ(LP)を作成。約5万人が閲覧する賃貸住宅フェア特設ホームページに、御社LPをリンク先とするバナーを掲示することで閲覧者を増やし、御社製品の深い理解を促します。LP内では資料のダウンロードボタンも設置でき、ダウンロードした人の情報も取得できます。

賃貸住宅フェア連動プロモーションパック 55万円(税込)  
パッケージ内容  
製品紹介ページ(LP)の作成、特設ホームページへのバナー掲載、メルマガ2回配信

▼会期中のPR強化でリード獲得数を最大化

ビジネスセミナー



出展者が自ら登壇する「ビジネスセミナー」では、自社製品の特徴・強みを聴講者に詳しくPRできます。製品のチラシやアンケート類などの配布も可能です。セミナー会場入り口で聴講者の情報も読み取り、登壇企業にお渡します。

1枠40分 16万5000円(税込)  
※枠数限定のため、1社1枠までとします

大型看板・カーペット



大型看板やカーペットを設置することで、ブースのPRや集客につなげます。展示製品のキャッチコピーや画像を掲示するほか、ブース訪問者への特典を記載することで集客効果が見込めます。

16万5000円(税込)  
※設置場所は主催者側で決定いたします

来場者情報  
読み取りサービス



来場者の入場証に印字されているQRコードを読み取ることで、来場者の情報が取得できるサービスです。取得した情報は、CSV形式で即時に出力できます。

※専用アプリをインストールしていただく必要があります。読み取り端末の貸し出しは行っておりません。

1アカウントあたり1万6500円(税込)

## 1 出展目的の明確化

- ✔ **リード情報の獲得**

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セミナーを開催することも有効です。
- ✔ **商品ニーズの把握・商品認知の拡大**

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。
- ✔ **会社のブランディング**

企業のミッションやビジョンを訴求することで、企業のイメージや価値の認知を拡大できます。
- ✔ **既存顧客のフォロー**

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。
- ✔ **新入社員のOJT等**

多くの業種の企業が集まるブース展示に参加することで、新入社員のOJTの場として活用することができます。

## 2 目標設定

- リード情報の獲得** >>> 来場者情報読み取りサービスの読み取り数、名刺交換数、商談設定数、会期中の商談数、等
- 商品ニーズの把握** >>> チラシ配布数、アンケート回答数、ノベルティの配布数、等
- 商品認知の拡大**
- 既存顧客のフォロー** >>> 事前アポイント数、集客用リーフレット配布数、等

## 3 ターゲット設定

- 業種
- 会社規模
- 役職
- 年代

コマ数の決定・お申込み

## 4 ブース造作の準備

### Point

出展目的にあった、設定した目標を達成するためのブース造りを行う

多くの人に知ってもらえる  
気軽に入ることができる  
ブース造り

リード獲得・認知拡大

限定された人とじっくり話  
ができるブース造り

商談

商品・サービスや企業を見た目で印象  
づける(コーポレートカラーやキャ  
ラクターを使用するなど)ブース造り

ブランディング

💡 ブース展示だけで商品の魅力を伝えきれない場合、出展者向けセミナー(ビジネスセミナー)も活用できます

## 5 ブース集客の準備

展示会来場者の滞在時間はセミナーを聴講する人で3時間、セミナーを聴講しない人は1時間半程度です。すべてのブースを見て回ることは難しいため、事前に訪問予定のブースを定めて来場する方も少なくありません。会期前に来場者に対して出展をアピールすることが、会期当日の集客を左右します!

### 事前プロモーション

- 「全国賃貸住宅新聞」「地主と家主」プロモーション**  
 賃貸住宅フェア来場者の3分の1が購読している全国賃貸住宅新聞、地主と家主の広告枠で出展を告知します。
- オンラインプロモーション**  
 来場者が来場登録の際に必ず目にする賃貸住宅フェア公式サイトや貴社専用のランディングページなど、オンライン媒体を使って出展商材のプロモーションを行います。



### 顧客リストへの告知

- リーフレット配布**  
 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、貴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。



## 6 会期当日の確認

出展効果を最大限高めるために、会期当日のスタッフの動きや役割を事前に確認しておきましょう。

- スタッフの役割分担の確認
- 獲得したリード情報の管理方法
- 来場者読み取りサービス(オプションサービス)の利用オペレーション
- カタログ展示コーナー(希望者のみ)用の資料準備

💡 **カタログ展示コーナーとは?**  
 賃貸住宅フェア会場内に設置される出展者のカタログを展示・配布するコーナーです。展示するカタログ、リーフレットにQRコードを付けたり、連絡先を記載することで、その後のリード獲得に繋がります。

賃貸住宅フェア会期当日

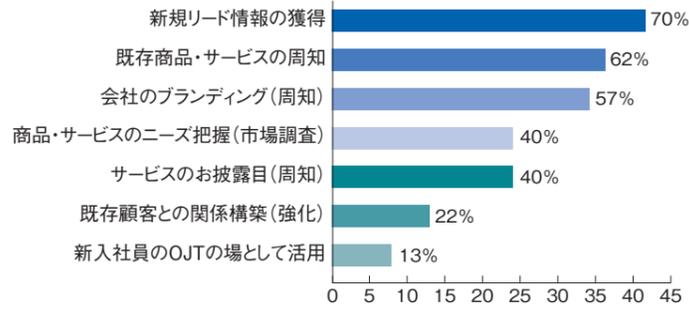
賃貸住宅フェア会期後

## 7 リード情報の有効活用

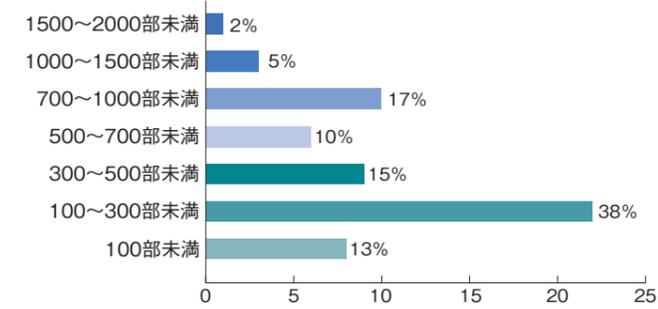
- 獲得リードの分類** >>>
  - ・顧客の属性(業種、規模、エリア、等)
  - ・顧客の関心度(ブース接客時の反応、アンケート回答、等)
- リードに対する追客** >>> リードの質ごとにメールや電話などを使い分けて追客対応

※回答社数:60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)

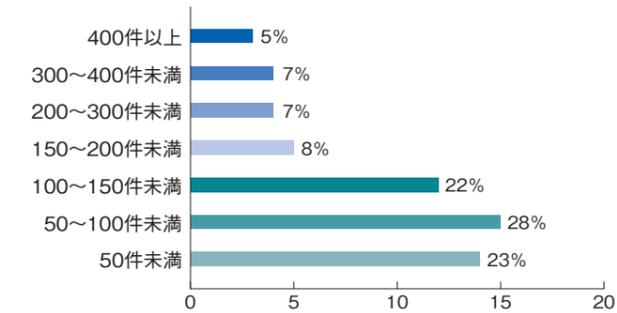


## 資料配布数



1人あたりの平均配布数は82部

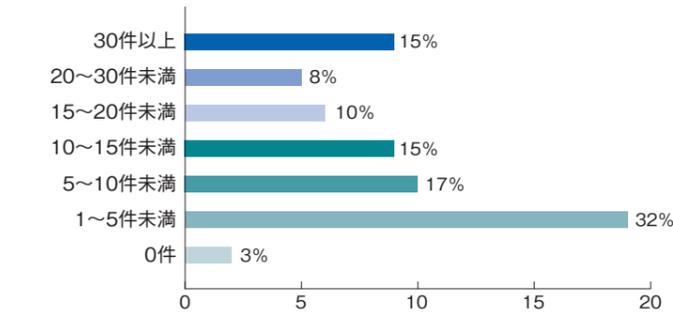
## リード(読み取りID+名刺交換)獲得枚数



1人あたりの平均リード獲得数は25件

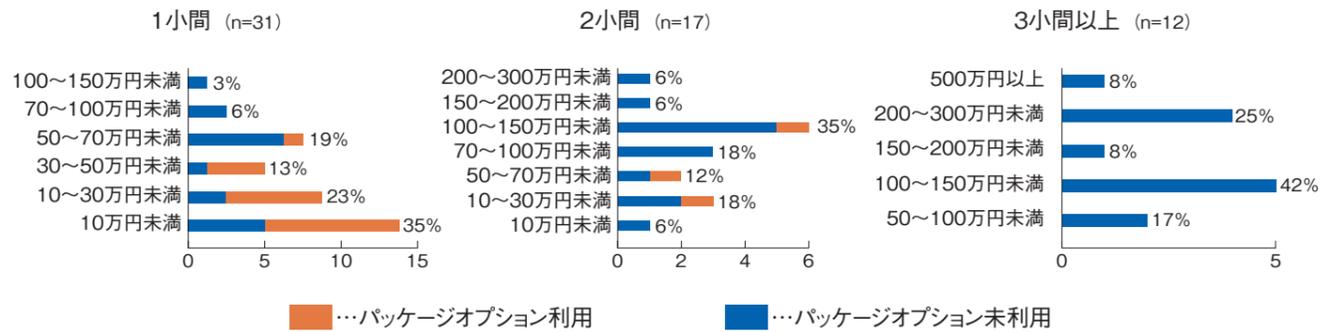
## 商談設定数

※2024年9月9日時点



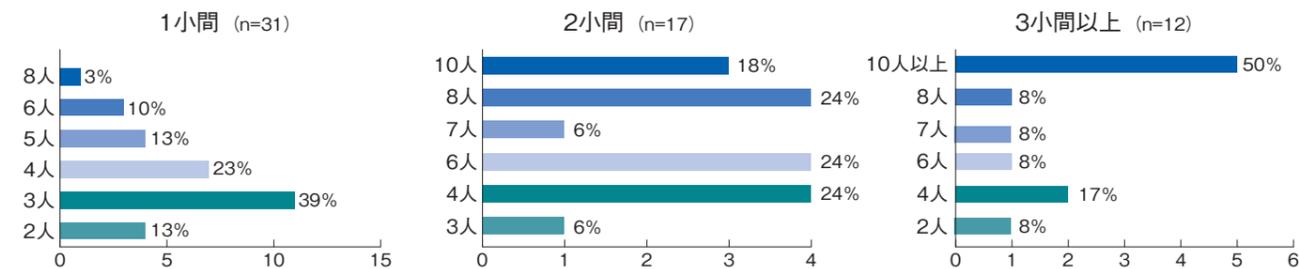
1人あたりの平均商談設定数は2.3件

## 造作費用



1小間あたりの平均造作費用は39万円

## ブースの駐在人数



1小間あたりの平均常駐人数は3人



1小間



1小間



2小間



2小間



2小間



3小間



4小間



8小間



**point!** わかりやすいキャッチコピー

ブースの展示内容がわかりづらいと、来場者は立ち寄りづらくなります。誰向けのどんな製品・サービスかを明確にすることで、ターゲット層を集客しやすくなります。



**point!** 特典やサンプルを用意

名刺交換やアンケートへの回答を促進する材料として、特典や商品サンプルの贈呈は有効です。季節に応じた商品や生活用品などは来場者の関心を引きやすいでしょう。

**point!** モニターで常に情報発信

スタッフが接客中でも、自社製品の情報を伝えることができます。実際の使用事例や感想などの映像は、製品の特長を伝えるのに効果的です。



**point!** 実演で人の流れをキャッチ

施工のデモンストレーションや、システムの活用シミュレーションなどは、人の足を止める効果があります。製品の特長をよりわかりやすく訴求することにもつながります。



**point!** 実物展示で目を引く

実際の製品や、提供しているサービスに関連するものを展示することで来場者の関心を引きつつ、自社のサービス内容を視覚的に表現することができます。



**point!** ユニフォームで統一感を演出

コーポレートカラーやブランドカラーを覚えてもらいやすくなります。同じユニフォームを着ることで、スタッフの士気を高めることにもつながります。

**point!** 商談席を設ける

製品を深く理解してほしい場合や、来場者のニーズをじっくり聞きたい場合は商談席を設けることをお勧めします。



**point!** ブース内セミナーを実施

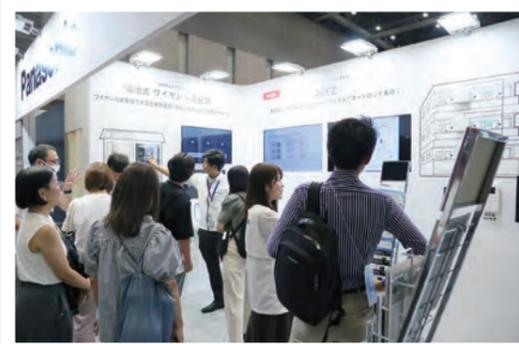
一度に多くの来場者に情報を伝えることができます。2人の話し手による掛け合いのスタイルを取れば、内容にメリハリをつけたり、賑わいを演出したりすることもできます。





**顧客情報管理システムを訴求**  
カナリー

部屋探しプラットフォーム「CANARY(カナリー)」を提供するカナリー(東京都千代田区)は、主に顧客管理システム「CANARY Cloud(クラウド)」を案内した。不動産仲介会社に対し、データに基づいた顧客管理を訴求。名刺交換は、目標の1.5倍の数を達成した。森田祐介営業企画部長は「アプリと共にシステムの認知度も上がっているのを実感した。より詳しく知りたいという来場者も多かった」と話す。商談を獲得するための施策として、基本料の初期費用を無料にする来場者限定の特別キャンペーンを用意した。今回は、仲介業務支援サービス「速いもん」シリーズを提供するiimon(イイモン: 東京都中央区)との共同出展で、集客の相乗効果につなげた。



**ワイヤレスインターホンを周知**  
パナソニック エレクトリックワークス社

電気設備メーカーのパナソニック エレクトリックワークス社(東京都港区)は、小規模マンションやアパートにオートロックを後付けで設置することができるワイヤレスインターホン「AirEZ( エアーズ )」の周知を目的に出展した。AirEZ は、7月に発売したばかり。同商品の販売対象は、オーナーや管理会社となる。カタログを500部ほど用意したが1日半ですべて配布することができ、接客数は1日に300人以上と盛況だった。商品営業企画部システム商品部住宅市場企画課の小谷成宏主務は「後付けでオートロックにできるインターホンは業界初ということもあり、来場者から『これが欲しかった!』との声も多数あった」と話す。



**空き家の事業パートナーを募集**  
NPO法人空家・空地管理センター

空き家管理サービスと空き地の活用コンサルティングを行うNPO法人空家・空地管理センター(埼玉県所沢市)は、今回が初出展となった。年間2500件に上る空き家に関する相談にワンストップで対応できるようにするため、空き家の管理や売却、賃貸住宅としての活用、解体などを行うパートナー事業者を獲得することを出展目的とした。パートナー事業者の主な対象は、地方の不動産会社だ。2日間で200人との名刺交換を目指し、初日で約100人を達成した。中切隆弘アドバイザーは「名刺交換した企業のうち十数社とは個別の打ち合わせに進めた。当法人が今後行っていく、ウェブ説明会の案内をすることもできた」と話す。



**投資用物件の建築、入居率をPR**  
マックインターナショナル

投資用アパートの設計・施工から販売・管理までを手がけるマックインターナショナル(神奈川県横浜市)は、自社ブランドの賃貸物件「ハーミットクラブハウス」における2人暮らし向けシリーズの「トゥギャザー」を中心に案内した。出展目的はオーナーに向けて認知度を高めることだ。入居率98.64%という実績と、それを達成することができた理由をまとめたパネルを展示。パンフレットは1000部用意し、スタッフを10人以上配置する体制で、2日間で850部以上を配った。営業部の齋藤佳祐部長は「来場したオーナーから『同シリーズを購入した知人に話を聞いたことがある』という声もあり、商品が認知されてきたことを実感した」と話す。



**物件の屋上に都市型菜園を提案**  
大建工業

総合建材メーカーの大建工業(大阪市)は、集合住宅やオフィスビルの屋上などで菜園を開設するシステム「みんなのエコ菜園」をPRした。ブースには施工前後の写真を展示し、「グロウアース」という独自開発した培地も設置して仕組みと事例を伝えた。対象は、東京都や横浜市など都市部の個人および投資家オーナー、管理会社。ブースに立ち寄った来場者の約7割はオーナーだった。500枚ほどのチラシを用意し、初日に250人以上に配布。開発営業部営業課菜園事業担当の秋葉裕太グループ長は「来場者は目的を持って訪れている。判断も素早い。物件のバリューアップにつながる提案であることを、ダイレクトに訴求できたのは大きい」と話す。



**コミックルームで空室対策**  
ハイドコーポレーション

温浴施設などにコミックコーナーを提供するハイドコーポレーション(愛知県清須市)は、2023年に続いて2回目の出展となった。出展ブースには漫画を並べた本棚を設置し、集合住宅の入居促進策として、空室や共有部で1万1000円(税込み)から運用できるコミックルームを提案した。空室をコミックルームにすることで、物件の付加価値を向上させる。ターゲットである学生や単身者向けの物件を持つオーナーや管理会社が来訪した。集合住宅への導入に特化したチラシを1500部用意したが、2日目の朝には足りなくなったという。遠藤秀樹社長は「何の展示だろうと足を止めたり、写真を撮ったりする人が多い。目新しさと価格面で評価された」と語る。



**土地活用としてセルフ洗車場を提案**  
タケウチビューター

自動洗車機の製造・販売を行うタケウチビューター(愛知県名古屋市)は、土地活用としてセルフ洗車場の経営を提案するために初出展した。駐車場や遊休地を活用して運用できることや、24時間対応を行うコールセンターと駆け付けサービスで管理・運営をバックアップすることをPR。来場者と落ち着いた話ができるよう、商談スペースのみのシンプルなブース設計にした。オーナーをターゲットにしていたが、物流やエネルギー関連などの企業の来場者が目立ったという。2日間で100人が訪れ、50人と名刺交換を行った。また、カタログコーナーに置いたチラシはすべてなくなり、土地活用の選択肢としてのニーズを実感できたという。



**民泊運営を一括サポート**  
羅針盤

外国人向け各種サービスを提供する羅針盤(東京都中央区)は、民泊運営代行サービスの「COMPASS STAY(コンパスステイ)」の周知を目的に初出展。物件を民泊で運用することにより収益を増やし、利回りを改善できること、一括で運営を委託できることをアピールした。ブースでは来場者に積極的に声をかけして、民泊への関心のヒアリングや興味付けを行い、2日間で300人と名刺交換。目標はアポイントメント獲得数60件に設定した。来場者の反応は良く、2日目の夕方に目標を達成した。マーケティング本部の佐々木大樹マネージャーは「民泊の始め方がわからない、運営に手間がかかりそうだという声を聞いた。丸投げできることを知ると関心が向く」と話す。

## ▼主催者による集客施策

### ●公式WEBサイト開設

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年の公式WEBサイトでは、会期終了までに約5万5000人の閲覧がありました。



### ●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」「地主と家主」のほか、グループ各社の発行媒体に情報を掲載し、読者に対してイベントの周知を行います。

### ●リーフレット配布

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、後援企業の会員等になります。昨年は約24万部のリーフレットを配布しました。



### ●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。

### ●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。

### ●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。

### ●後援団体の協力

全国の不動産会社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。

## ▼会期までのスケジュール

2024年	2024年12/27 ★早期出展申込締切
12月	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。
2025年	3月 周知活動の本格開始
3月	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。
4月	4月 ★出展申込締切
4月	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。
5月	会場レイアウト発表
5月	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。
5月	出展者向け説明会
5月	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。

6月	来場予約受付開始
6月	公式ホームページ上に来場予約フォームを設置します。
6月	リーフレット郵送開始
6月	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。
7月	オンラインプロモーション開始
7月	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。
8月	8月 プレスリリース配信
8月	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。
9月	9月16日 設営日 9月17日・18日 会期
9月	資材の搬入やブース造作は会期前日におこなわれます。来場者数の発表は会期の翌週を予定しております。

### 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に基づき、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2025年5月中旬を目途に小間位置、出展準備要項等を記載した資料を出展者へお知らせ致します。

### 5.展示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なりません。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】

出展申し込み日～2025年4月30日の場合…出展料金(税込)の50%  
2025年5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りいただき、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

(1)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。(2)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。