

週刊

全国賃貸住宅新聞

2026年 **1・5** No.1683
 毎週月曜日発行
 発行所 全国賃貸住宅新聞社 電話大阪駅前第一ビル
 東京都中央区銀座8-12-15
 TEL 03(3543)6434(代表)
 03(3543)6761(編集部) http://zenchin.com
 大阪府大阪市北区豊崎5-7-12
 発行人 加賀光次郎 年間購読料19,800円

2026 賃貸仲介件数ランキング 371社

賃貸仲介変革期、「顧客満足」が鍵

1位 大東建託グループ
 前回1位/東京都港区

24万2142件
 大東建託リーシング16万6447件、ハウスコム7万5695件

●前回……23万5730件
 ●店舗数……439店

テクノロジを活用し、部屋探しから契約、管理に至る一連の業務の効率化に努める。入居者に向けては、暮らしの安心・快適をサポートする多様なサービスを提供。

竹内 啓 社長

2位 タウンハウジング
 前回4位/東京都千代田区

6万9897件
 タウンハウジング6万8296件、タウンハウジング東海786件、タウンハウジング福岡815件

●前回……6万5224件
 ●店舗数……140店

1都3県を中心に直営147店を展開(25年11月末時点)。地方に出店し、エリア拡大。

新田 泉 社長

3位 東建コーポレーション
 前回3位/愛知県名古屋

6万6368件

●前回 6万5467件
 ●店舗数 184店

左右田 善猛 社長

ポータルサイト「ホームメイト」の改修に加え、駅前への出店・移設を積極的に行った。

4位 ハウスメイトグループ
 前回2位/東京都豊島区

6万4908件

●前回……6万6251件
 ●店舗数……89店

井関 豊 社長

直営店89店舗、ネットワーク加盟店114店舗を展開。社宅代行部門との連携とIT化を進める。

5位 タイセイ・ハウジーグループ
 前回5位/東京都渋谷区

5万4798件

●前回……5万3498件
 ●店舗数……44店

赤間 健一郎 社長

社宅代行部門とのシナジーを活かし、アウトソーシングによって営業活動に注力している。

6位 リロパートナーズ
 前回6位/東京都新宿区

4万1757件

●前回……4万1641件
 ●店舗数……111店

高井 健蔵 社長

地域密着を強みに、家主からの「信頼のストック」を蓄積。大都市圏を中心に、宮城県から福岡県までカバーする。

7位 スターツグループ
 前回7位/東京都中央区

3万3372件

●前回……3万2733件
 ●店舗数……106店

村石 豊隆 社長

首都圏・国内各都市を中心に、「ピタットハウス」を展開。グループシナジーで法人営業にも注力。

8位 常口アトム
 前回9位/北海道札幌市

3万1376件

●前回……3万873件
 ●店舗数……46店

清河 智英 社長

北海道の地場大手不動産会社。顧客のライフスタイルに寄り添うことを重視し、顧客満足度ナンバーワンを目指す。

9位 ジェイ・エス・ビー
 前回8位/京都府京都市

3万1183件

●前回……3万1202件
 ●店舗数……85店

森 高広 社長

「UniLife(ユニライフ)」ブランドで直営仲介店舗と学生マンションを全国展開。

10位 ビッグ
 前回10位/北海道札幌市

2万7101件

●前回……2万7002件
 ●店舗数……58店

村上 晶彦 社長

札幌を中心に58店舗を展開。顧客一人一人に対し、丁寧なレスポンスの良い、高品質なサービスの提供に努める。

表の見方

賃貸仲介件数ランキングは、全国の不動産会社を対象にアンケート調査を実施し、その回答を基に作成している。アンケートは2025年10月から11月にかけて回収。24年10月から25年9月までの仲介件数を聞いた(決算期の関係で一部、集計期間が異なる)。原則として、直営店舗の仲介件数をカウントし、管理物件のうち他社による仲介件数や社宅代行件数は含んでいない。

今号の注目記事

賃貸仲介件数 ランキング2026 1~15	地方管理会社の戦略 東洋開発……………25 アスタス……………27
新春インタビュー リロパートナーズ ……………19	学生が取り組む 空き家の事業化 31
常口アトム ……………21	補助金生かす要配慮者住宅 33
サムティプロパティマネジメント ……………23	成長企業インタビュー ラストワンマイル 48

出店戦略の多様化進む

「賃貸仲介件数ランキング2026」には、全国の有力不動産会社371社が参加した。大東建託グループは安定の首位。前回の4位から5位へと飛躍したのがタウンハウジングだ。地方大都市に商圏を広げる常口アトムは順位を一つ上げて8位につけた。賃貸仲介ビジネスは、変革期を迎えている。人口の流入が進む都心部では家賃が上昇、引っ越し控えて、物件の確保に各社頭を悩ませる。一方、人口が減少する地方では、人件費などのコストアップに対し家賃が上げられず、利益の維持が難しい局面だ。事業環境を踏まえ、不動産会社の出店戦略が多様化している。一つが、積極的に店舗を開設し、仲介件数の拡大に努める企業。もう一つは、店舗の統廃合を行いながら、収益向上に努めるケースだ。

生成AI(人工知能)の高度化により、今後、賃貸仲介のビジネスモデルが大きく変わるかもしれない。ポータルサイト経由で反響を獲得し来店につながる従来型から、AIを介した不動産会社と部屋探し顧客のダイレクトマッチングになる可能性がある。そんな中、営業人材の接客や提案の質を高める。顧客満足度向上で差別化を図る経営者の姿が取材の中から見えてきた。