

2023 賃貸仲介件数ランキング399社

分業化推進、接客重視に

1位 大東建託グループ

昨年1位/東京都港区

25万1031件

大東建託リーシング16万7128件、ハウスコム8万3903件

- 昨年——23万9427件
- 店舗数——421店

ウェブ接客、IT重税などのリモート対応を積極的に活用し、入居希望者の利便性を向上、スケールメリットを生かした入居者サービスを展開。



小林 克満 社長 (61)

2位 ハウスメイトグループ

昨年3位/東京都豊島区

6万7149件

- 昨年——6万7399件
- 店舗数——96店

管理・仲介・リニューアルの連携による、速やかな業務体制を構築。ウェブ内見予約やオンライン申し込みシステムの導入で業務効率化を推進。



井岡 昌 社長 (55)

3位 東建コーポレーション

昨年2位/愛知県名古屋市中区

6万6628件

- 昨年——7万2300件
- 店舗数——184店

オンライン仲介システムの導入や、駅前などへの出店・移転を行うなど、入居者募集活動の充実を図る。



左右田 隆 社長 (75)

4位 タウンハウジング

昨年4位/東京都千代田区

6万5647件

タウンハウジング 6万4708件、タウンハウジング高層 5248件、タウンハウジング専ら 3150件

- 昨年——6万1708件
- 店舗数——136店

22年度、新規に11店を出店。1都3県を中心に、都庁・名古屋エリアでも事業を展開。



新岡 泰 社長 (73)

5位 タイセイ・ハウジーホールディングス

昨年5位/東京都渋谷区

4万8585件

タイセイ・ハウジー 4万4885件、ハウジセンター 2435件、タイセイ・ハウジー・プロパティ 1495件

- 昨年——4万8364件
- 店舗数——42店

分業化の推進により、仲介業務に注力。社宅代行による仲介依頼に加え、一般仲介件数もアップ。



新井 隆一 社長 (59)

6位 リロパートナーズ

昨年6位/東京都豊島区

4万3040件

リロパートナーズ 4万3040件

- 昨年——4万2670件
- 店舗数——104店

100都市の地域密着型店舗と上場企業のサポート体制によるハイブリッド経営



五井 健 社長 (50)

7位 スターツグループ

昨年7位/東京都中央区

4万1404件

スターツグループ 4万1404件

- 昨年——4万8077件
- 店舗数——108店

SNSの活用強化による集客、全国における自社管理物件の増進に注力。



橋本 一 社長 (52)

8位 常口アトム

昨年8位/北海道札幌市

3万1495件

常口アトム 3万1495件

- 昨年——3万1579件
- 店舗数——56店舗

北海道を中心に一部東北エリアでも事業展開。自社サイト集客に強み。



濱野 英典 社長 (50)

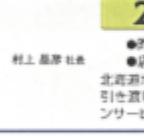
9位 ビック

昨年9位/北海道札幌市

2万7225件

- 昨年——2万7219件
- 店舗数——58店

北海道市場大手。数年前から取引先を拡大し、来店不要のオンラインサービスを提供。



村上 基孝 社長

10位 ジェイ・エス・ビー

昨年10位/東京都京都市

2万5967件

ジェイ・エス・ビー 2万5967件

- 昨年——2万5034件
- 店舗数——85店

学生賃貸ブランド「UniLife」で自営業・介護職を全国展開。専任プライム上場。



石原 英典 社長 (50)

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、その結果を基に作成している。アンケートは2022年10月から5月にかけて回収。2021年10月から2022年9月までの仲介件数を集計し、一部期末の提供で時期が異なる。原則的に営業店舗の仲介件数をカウントし、管理物件のうち自社による仲介件数や社宅代行件数は含んでいない。

専任が反響対応、仲介店へ送客

社名	常口アトム
所在地	北海道札幌市
年間賃貸仲介件数	3万1495件
全従業員数	716人
賃貸仲介営業担当者数	356人
仲介店舗数	56店舗
反響成約率	31.8% (札幌エリア)
反響来店率 (Web・オンライン含む)	—
来店成約率 (現地内見含む)	—
平均成約単価	—
内訳	—
平均年間成約件数 (1人あたり)	88件

常口アトム

8位にランキングしたのは北海道の地場大手、常口アトム（北海道札幌市）だ。年間の賃貸仲介件数は3万1495件と、前回比1割未満の微減で件数を維持した。19年からメール反響に

札幌エリアでは、反響のうちインターネット経由が8割、紹介やリピーターが1割、飛び込み来店が1割となる。

営業企画部の小野浩司課長は「インターネット情報は普及している時代的背景もあり、集客において、メール反響が確実に増加傾向にある。母数となるウェブ反響数が拡大しているため、反響成約率の向上はマーケティング全体で苦戦している印象」と話す。

同社では、この増加の一途をたどるメール反響に

38%を占める。全店舗数は56店。

専任が反響対応、仲介店へ送客

「部屋を見たい」という意識まで顧客の成約確度を高めた状態で、各店舗へ送客するのが狙いだ。現時点の送客対象は、札幌エリアにある全37店舗と一部道内地域の店舗。順次、対象店舗を拡大していく方針だ。

専門部署には、約20人が所属。メール反響の対応部隊と、ネット集客の部隊に分かれ、メール反響の担当が13人在籍する。

繁忙期の1〜3月においては、月平均100〜200件のメール反響があり、そのうち電話対応

小野課長は「来店成約率の具体的な数値は、店舗ごとに異なる平均値が出にくいですが、全体的に上昇傾向にあると感じる。メール反響に限らず、今後も業務の分業化で効率的な成約率向上に努めていく」とコメントした。

従来の、顧客ごとの担当制で信頼を獲得していく接客スタイルから、業務を細分化し、反響から成約までに複数人が関わる体制へ移行。会社のブランドで信頼を獲得していく方針を掲げる。

が不可の顧客に対応している。

やりとりの内容は、問い合わせがあった物件の空室状況の返信に加え、顧客が求める物件の条件をヒアリングし、場合によってはより適した物件の紹介も行う。専門部署設立前と比べ、札幌エリアでの反響成約率は22年に1・3%上昇した31・8%になった。

同社は、札幌市を中心に北海道、一部東北エリアを商圏とする。売り上げのうち賃貸仲介事業は

同社では、この増加の一途をたどるメール反響に