管理戸数ランキング 2026 ＜5000戸未満～1800戸以上＞

管理解約率0%を維持

オーナーへの姿勢を人事評価に

14面では、1800～4500戸程度を管理する企業の解約防止の施策を取り上げる。3社はいずれも解約率を1%未満に抑えており、共通してポイントに挙げるのが対面でのコミュニケーションだ。オーナーの困りごとの解決や問い合わせへの迅速な対応などを通じ、信頼関係を築く。

連絡・報告は対面実施

早川不動産　家主の「困り事」傾聴

早川不動産
早川眞市社長

早川不動産（福岡市）の管理戸数は4457戸で312位だった。2025年4月～26年3月末で121戸増え、14戸が減少し、107戸の純増となった。解約率は0・3%。福岡市を主な商圏とする地域密着の管理会社で、管理の新規受託は既存オーナーや金融機関、工務店からの紹介が多い。

◀早川不動産の本社ビル

早川眞市社長は「積極的な管理受託の営業をせずに、オーナーが抱える困り事の解決に取り組み、信頼関係を築くことを優先してきた。その結果が解約率の低さや、新規受託の紹介につながっている」と話す。

信頼関係を築くため、オーナーとの直接的な対話を重視している。入居者のクレームや設備の不具合などが発生した際の即時対応を徹底。緊急対応としてメールや電話で連絡をとることはあるが、オーナーへの業務完了の報告や節目のあいさつは必ず対面で行うようにしている。

さらに「用件がなくてもあいさつに行くこと」を社員に推奨する。管理担当は10人だが、オーナー訪問は他部署の社員も担当する。賃貸仲介・売買仲介・リフォームなどの専門部署の社員が相談内容に応じて連携し、会社全体でオーナーをサポートする体制だ。訪問時は不動産に限らず、オーナーの「困り事」に耳を傾ける姿勢を大切にしている。

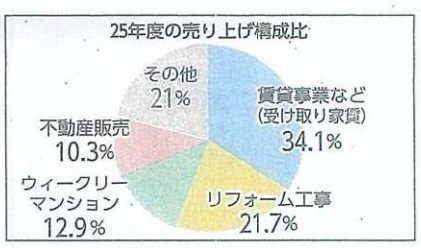
聞き取った相談や要望にいち早く応えるために役立っているのが、全社員が毎日提出する日報だ。日報にはオーナーから寄せられた相談や要望、各現場で発生した課題、他部署と連携すべき情報なども記載している。「日報は単なる業務報告ではなく、オーナーへのサービス品質向上、課題の早期発見・早期対応、部署間の情報共有などにつながる重要なツールになっている」（早川社長）

オーナーの困り事はさまざまだ。同社は建築・リフォーム部を備えているため、空室対策や収益性の改善に加え、細やかな視点での建物点検と火災保険事故申請のサポートなども行う。ほかには、町内会や自治体と連携し、外国人入居者へのごみ出しルールの周知、違法駐輪の防止・注意喚起など、地域環境の維持にも取り組んできた。

同社は管理戸数において具体的な営業目標を掲げておらず、オーナーと信頼を積み重ねることで、管理受託が増えていくことを重視する。管理解約は、オーナーの相続発生時に起こることが多いという。

「一見、賃貸業とは関係なさそうな健康や家族に関する雑談であっても、オーナーが抱える悩みに真摯に向き合いながら、相続発生時に頼られる関係を築いていく」（早川社長）

社名	早川不動産
従業員数	45人（グループ）
管理業務担当者数	10人
管理戸数	4457戸
25年4月～26年3月までの解約率	0.3%
管理物件の入居率	99%



◀同社が企画・運営するコインランドリー。オーナーの収益性を改善する手だての一つ

即時対応の体制強み

太平堂不動産　信頼関係を構築

太平堂不動産（山形市）の管理戸数は1823戸と、581位にランクインした。直近数年の管理解約率はゼロで推移している。3月末までの1年間の増加分兼純増分は、335戸だった。解約ゼロの背景には、組織的な「即時対応の体制」があるという。2023年、3代目トップに武田貴義社長が就任して以来、同社は総合不動産会社化を進めている。その中で、受動的だった管理事業も強化する対象となり、管理戸数を純増させている。

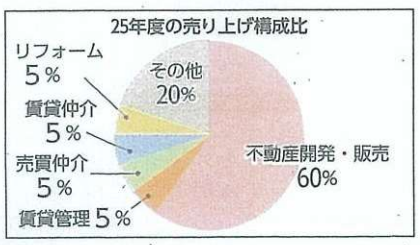
同社の強みは企業文化としての「スピード感」だ。オーナーからの問い合わせには即日回答することを徹底している。この姿勢は人事評価制度にもひもづけることで、精神論ではなく仕組みとして定着させる。例えば、空室改善などの要望に対しても、リーシング、工事、資産管理の各部署が即座に連携し、日常的に話し合いを行っているという。

岡部航介執行役員は「競合他社と比較された際、迅速な連絡と具体的な提案ができる体制がオーナーから評価されているのでは」と分析する。また「何度もオーナー訪問をした結果、向こうから来社してくれるオーナーも出てきた」と話し、日々のコミュニケーションの積み重ねが信頼関係の強化につながっているとみる。

今後は、オーナーとの対面コミュニケーションのさらなる強化を目標に掲げる。

AIやデジタルツールの活用を進める一方、業務効率化によって捻出した時間を、オーナーとの対面での関係構築に集中させたい考えだ。現在は、月1回のオーナー向けのセミナーのほか、年2回の交流会を実施している。

社名	太平堂不動産
従業員数	58人
管理業務担当者数	8人
管理戸数	1823戸
25年4月～26年3月までの解約率	0%
管理物件の入居率	93.5%



事業報告会で接点

大鏡建設　250人規模で実施

大鏡建設（沖縄県那覇市）は、管理戸数2482戸で481位にランクイン。この1年間で150戸増加し、解約は20戸、解約率は0・81%だった。

売上高約60億円のうち、8割を賃貸住宅を中心とした建築事業が占める同社では、管理受託も長期的な安定収益の柱として力を入れる。建物の定期点検を通じてオーナーと継続的な接点を持てる点も強みだ。

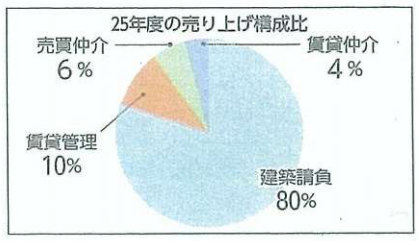
不動産事業部の松本健部長は「不動産の知識を持つ社員が点検を担当し、オーナーの声を拾えるようにしている。沖縄は地域柄、高い入居率が続いている。また、エリアの慣習として他社管理物件に対して積極的な受託営業は行わない」と話す。

同社が管理解約を防ぐための差別化戦略として重視するのは、相続セミナーや事業報告会を通じたオーナーとの接点の創出、入居者の満足度向上だ。

相続セミナーは全6回シリーズで定期的に開催している。同社では2015年に相続に関する専門部署を設置し、同年に相続セミナーを開始。参加者向けに、税理士と連携して相続税の簡易シミュレーションも実施。それを起点として家族信託組成支援や資産組み替え支援といった案件にもつながっているという。セミナーの参加者は1回あたり5～6人で、DMを郵送して案内する。「資産活用や相続に関する相談も含め、建築から一貫してお客さまに寄り添うことが必要だと考え、専門部署を設置した。相続についても安心して当社にお任せいただける体制を整えている」（松本部長）

事業報告会は懇親会とともに年1回開催。報告会には約250人のオーナーらが参加し、将来の継承者である子息らも来場するため、直接接点を持つ機会となっているという。

入居者満足度の向上については、入居者に野菜を無料でプレゼントする「大鏡まちぐぁー」を開催。野菜はオーナーから購入したり、提供を受けたりした。まちぐぁーは沖縄の方言で市場という意味だ。

「入居者の暮らしが豊かになり、物件に長く住み続けてもらうことが、オーナーの長期的な利益に直結すると考えている」（松本部長）

社名	大鏡建設
従業員数	243人
管理業務担当者数	29人
管理戸数	2482戸
25年4月～26年3月までの解約率	0.81%
管理物件の入居率	99.7%