



## 株式会社 テルミ お客様目線の最適ソリューションを 提案する総合不動産管理会社



取締役社長

高田 晃 氏

株式会社テルミ

代表取締役会長

高田 龍美 氏

さいたま市東大宮に本社を構え、1987年の設立当初から地域密着で不動産管理事業を展開しているテルミは、豊富な情報力と誠実な対応力を誇り、地域からの信頼も厚い。地元埼玉における不動産オーナーのよきパートナーとして、土地活用の企画立案から建設、リフォーム、入居者斡旋、運営、管理までをワンストップで提供する独自のスタイルでこれまで数々の物件を手掛け、同業他社とは一線を画している。

同社の事業は創業者である高田龍美会長の「周りの人々を幸せにしたい」という信念を原点としてスタートし、その想いは現在2代目社長である息子の晃氏にもしっかりと受け継がれてきている。これまでの37年間の同社の歴史や事業の強み、そして今後の会社経営における目標などについて、高田晃社長にお話をうかがった。

### LEADER'S PROFILE

1984年、埼玉県生まれ。日本大学文理学部国文学科を卒業後、化粧品や化粧品雑貨などの卸売事業を手掛ける井田両国堂（東京・千代田区）に入社。現会長である父・龍美氏からは、「会社は継がなくていい」と言われていたが、結婚を機に会社を継ぐことを決意し、2年間ほど不動産会社で修行した後、2014年にテルミへ入社。現場経験を積んだ後、2016年10月、専務取締役役に就任、2023年1月より現職。凡なることを着実に成し得ていく「非凡なる凡」でありたいと日々心がけ行動している。最近はマラソンを趣味としており、今年2月には「さいたまマラソン」に初出場し、無事完走を果たした。

### 現会長が異業種から転身し、87年に創業

——お父様である龍美会長のご経歴について教えてください。

大阪生まれの会長は、大阪の商業高校を卒業した後、最初に旅行会社の近畿日本ツーリストに入社しています。高校の修学旅行のときにお世話になった添乗員がかっこよく、その立ち居振る舞いにあこがれて就職を決めたそうです。ただ商業高校出身の父が入社後に配属されたのは、当時は東京・秋葉原にあった本社の経理部だったのです。何事も自分の考えをはっきりと伝えるタイプの会長は、経理ではなく添乗員の仕事にあこがれて入社していたため、直属の上司である課長さんに対

して「早く添乗員の仕事がしたい」と何度も直訴したそうです。

その課長さんが大宮店に異動になったことで、会長のことを大宮に引っ張ってくれることになり、しばらくして念願だった添乗員の仕事に就くことができたのです。会長は、大宮店で同僚だった母と知り合って結婚しているのですが、近畿日本ツーリストは全国各地に拠点があるため、結婚後も転勤はついて回ります。次の異動でまた経理に戻される可能性もありました。

——ご転勤を機に埼玉とのつながりができたのですね。

母の叔父が当時の大宮市内で注文住宅の建築会社を営んでいて、「うちで一緒に働かないか」と声掛けしてもらったことで、次第に転職を意識し、「ど



記念すべき88年3月竣工第1号物件の「キャピタルヒルズ」

「キャピタルヒルズ」竣工記念イベント



うせ転職するなら、旅行会社とはまったく違う業界で自分の力を試してみたい」と考えたそうです。会長はいつも「どのようにすればお客様に喜んでもらえるのかを常に考えることが大事。違う業界の仕事であっても、仕事の本質は同じ」とよく言っています。そうして叔父の建築会社へ転職することになり、そこでお客様のさまざまな要望に応じていくことで、信頼関係を築き上げていったようです。

しかし、先ほどもお話ししましたとおり、何事も自分の考えをはっきりと伝えるタイプの会長は、ほかの人と意見がぶつかって対立してしまうことも多かったのです。「それは違うと思います。」と経営陣にストレートに伝えることで会長との間に溝ができていき、そのため会長は独立を決意します。

——テルミという社名はどのようにして決まったのでしょうか。

独立を後押ししたのは、当時のお客様だった東大宮の地主の方から、「高田さんが独立するなら、マンションの建設、管理をすべて任せたい」という話があり、これをきっかけに会長は87年2月、「<sup>テルミ</sup>晃美建設株式会社」（94年に株式会社テルミへ社名変更）を、資本金1,000万円で立ち上げました。

社名の「晃美」とは、当時3歳だった私の名前と、会長の名前から一文字取ってつけた名前です。

方位学の先生に縁起のいい画数の名前をいくつか候補として挙げてもらい、その中から選んだそうです。その先生から、「あなたの名前はトップとして力を発揮できる名前です」と言われたことも独立の決断につながったと聞いています。

### 地道な活動でオーナーから信頼を獲得

——当時の東大宮エリアはどのような街だったのでしょうか。

会社を設立した87年当時は、東大宮駅周辺にはマンションやビルはほとんど建っていませんでした。会長が独立してから初めて手掛けた物件は、東大宮駅から徒歩数分の交差点に建つ、6階建てマンションで、88年3月に竣工しています。1階はハンバーガーチェーンの「モスバーガー」が入居しており、今でもこの地域では「モスバーガーが入るマンション」として誰でもすぐわかる、東大宮のランドマーク的存在になっています。



毎年1月に全社員で行っている経営計画発表会

東大宮エリアは、少し足を延ばすと農地が広がり、農家の地主さんたちが多くいます。地主さんたちと商売を進めていくうえで、会長が大切にしていたのが、年始の挨拶回りでした。お正月は皆さんの在宅率が高いので、毎年1月2日には必ず母と二人そろって「おめでとうございます。今年もよろしく願いいたします。」と、取り引きがないオーナーの方も含め、1日30軒ほど挨拶に回っていたそうです。私はまだ小さかったので、その時は祖母の家に預けられていました。

#### ——小さな努力の積み重ねが大事なんです。

年始の挨拶回りは今では1月2日ではなく、私が仕事始めの日に引き続き行って、「そういえば、昔は会長と奥さんが一緒に着物着て来られたこともあったよね」と話される方もいます。地主さんたちは横のつながりも強く、次第に当社の存在も知ってもらえるようになっていきました。いままでは個人・法人含め、オーナー数は300ほど、トータルで約9,000戸の物件管理を請け負うまでに成長しました。オーナーから別のオーナーを紹介されることも多く、年々管理戸数が増加していることが信頼の証であると自負しています。

会長は創業当初から、当たり前のことを当たり前前にやることを徹底しています。昔は、不動産業界では残念なことにお金の期日管理がルーズだったり、適当だったりする会社も珍しくありませんでした。会長は「信頼して任せてもらっているのだから、お客様を裏切ってはならない」との信念を強く持ち、支払いを先延ばしするようなことは

一切ありませんでしたし、その姿勢は私が現在も受け継いでいます。

#### 苦境から抜け出す転機となった住宅供給公社とのつながり

——創業当時の87年頃の不動産業界というと、バブルの波に乗って景気もかなり良かったのではないですか。

創業した当時はバブル経済がピークを迎える少し前でしたが、昔から会長は「商売はモノの付加価値を高めることで初めて成り立つ。土地を右から左に流しただけで儲けるような手法は商売ではない。」という考えで行動していました。周囲には「土地転がし」で簡単に利益を出していた会社もありましたし、そのような話を持ち掛けられることもあったようです。幸い会長がそのようなことには関心がなかったおかげで、金融機関からは、「さすが先見の明がありましたね。」というようなことを言われることもあり、バブル崩壊のダメージを受けずに助かりました。

ただ、その後の金融引き締めで90年代初頭にはオーナーの方々の意欲が一気に減退し、当社の経営も次第に苦境に追い込まれていきました。事業縮小を決断せざるを得なくなってしまい、このとき当社にいた会長以外の5人の社員に対し、会長は「いまなら他の会社の求人もたくさんあるので、うちを辞めて他を探してほしい」と伝え、4人が退社し、残った1人と何とか事業を継続していきました。

#### ——危機に直面され、そうした状況からどのように



賃貸窓口東大宮店内



高グレードガレージハウス  
「THE BASE」の外観（写真右）と  
室内居住スペース（写真上）



業績を回復させていかれたのですか。

会長は、事業縮小せざるを得なくなったことについてマンションオーナーに丁寧に説明し、「どこかよそで管理を任せられる会社があれば、遠慮なく切り替えてください。それまでは、当社が責任を持って管理いたします。」と伝えたのです。その時にオーナーからは、「ふつうなら経営が苦しくなったら夜逃げ同然で逃げ出すような会社も多いのに。」と言われ、却って信頼してもらえるようになったそうです。幸い管理を打ち切られる物件もあまりなく、当社にとって最大の危機を乗り越えることができたのです。

その後の当社にとって業績拡大の大きな転機になったのは、埼玉県住宅供給公社からの建物管理の受注です。会長は公社の職員に知り合いがいて、「今度、東大宮に新しく物件ができるので、管理をやってくれないか」という話をもらえたのです。会長はこの話を引き受けると、通常なら週1回のマンション清掃を週2回に増やすなど、顧客本位の管理を徹底しました。そうして住宅供給公社でも「テルミに頼めば安心だ。」といった評判が立ち、やがてオーナーの方からも公社ではなく直接当社へ連絡がくるようになりました。公社案件が伸びたことで多忙になり、清掃を担うパートの従業員を増やし、従業員教育も徹底させ、2002年には

戸田支店（2013年に蕨支店へ移転）を開設するまでになっています。

#### 付加価値を高めた収益物件を積極展開

——近年は収益物件事業に注力されているようですね。

おかげさまで賃料収入を得る目的で所有される収益物件について、オーナーの方々や金融機関からさまざまな物件情報が入ってくるようになり、自社物件として取得する機会が増えてきました。最近では創業当時からお付き合いしているオーナーの方々も高齢になり、相続対策として関心を示されるお客様も増えています。

今までは、土地活用のみが相続対策のように思われていましたが、収益不動産を購入する方法も大きな対策になることが最近特に言われているのです。当社でもそうしたニーズに応えるべく、商品開発に力を入れておりますが、相続はとてもデリケートな話題になります。こちらからダイレクトに提案するようなケースはまれです。オーナーの方々との長年のお付き合いのなかで、悩みを打ち明けていただき、相談を受け、それに応える形でさまざまな提案をしていきます。当社には信頼できる専門家もおり、お客様からのご相談にベス

トな方法を提案できるように準備しています。

——例えばどのようなタイプの物件を展開されているのですか。

当社の場合、取得した物件をそのまま賃貸に回すことは少なく、リノベーションを施して付加価値を高めた上で、新たに賃貸に回しています。具体的には、例えばペット共生型賃貸住宅「GARDEN」があります。通常は築年数が古くなった物件で「ペット可」の条件を付けて借り手を探す物件が多いのですが、当社では、新しい物件でも汚れが付きにくいクロスに張り替えたり、ペットがコンセントをいたずらして事故が起きるのを防止するためにコンセント位置を高くしたりすることで、入居者とペットが安心して暮らせる物件を提供しています。結果として賃料の水準を落とすことなく、高い収益を得られるようになっています。

他にも家具や家電製品をまとめてセットで賃貸が可能な「Biz Room」の展開にも力を入れています。例えば会社の新入社員研修などでまとめて十数戸を1カ月だけ借りたいとか、長期出張者向けとして半年ほど借りたいといったニーズを「Biz Room」で開拓できています。東大宮には芝浦工業大学のキャンパスがありますが、彼らは3年生になると東京の豊洲キャンパスに移ることがほぼ決まっているため、2年間だけのために家具や家電を揃えるのは大変といった理由で入居される方も多いです。家具や家電まで手掛けている会社は少なく、差別化につながっています。

——付加価値を生み出す上で大切にされていることは何ですか。

すべては自分たちが住みたくする物件を造るという視点が前提ですが、企画にあたっては、どこにでもあるような普通の物件ではなく、どこかが「尖っている」ということが大事になってきます。万人受けする必要はありません。エッジの効いた物件であれば、必ず刺さる借り手がいるものです。最新のライフスタイルを提案し、競争力の高い物件を創造する開発力が当社の強みとなっていて、その最たる例が、2021年にオープンしたガレージハウス「THE BASE」ではないでしょうか。

ライフスタイルが変化し、収入的にも時間的にもゆとりがあれば、何か新しい趣味やレジャーを楽しみたいと考える人が増えてくるのは自然な流れです。埼玉県は主要道路も整備され、車での移動がしやすく、車の所有率も比較的高い傾向にありますから、ある程度ゆとりのあるアッパーミドルや、テレワーク可能なIT系、または自営業者をターゲット層と想定し、「THE BASE」の企画開発を進めていきました。

この物件は、玄関脇にガレージがあり、家を出入りする度にガラス越しに愛車を愛でることができ、ゆったりとした間取りで大型犬との共生もでき、屋外には全5戸共用のバーベキューコーナーも備えるこだわりの物件です。入居者の募集を開始したところ、わずか10日間で5世帯すべて満室となりました。今後もこうした斬新な収益物件を継続的に企画検討していきたいと考えています。

### 将来に向けた人材育成をテーマに、プログラムの拡充に注力

——1年前に社長に就任されてからは、どのようなお考えで日々の業務に臨まれていますか。

会長がこれまでに築き上げてきたやり方や考え方は変えず、「自分達の目先の利益ではなく、オーナー、お客様のために何がベストな選択なのかを第一に考える」ということを基本に踏襲しています。会長は京セラ創業者である稲盛和夫さんの盛和塾で学んでおり、稲盛さんの経営哲学をベースに取り入れた行動指針「テルミフィロソフィー」を当社でも作成しました。稲盛さんが提唱されている哲学のなかでも私もとくに大事だと感じているのは、「人生・仕事の結果＝考え方×熱意×能力」という人生の方程式の考え方です。熱意と能力は、それぞれ0点から100点までですが、考え方は生きる姿勢でありマイナス100点からプラス100点まであるので、たとえ熱意と能力が高かったとしても、少しでもマイナスの考え方があると、結果はかけ算なのでマイナスになってしまいます。考え次第で人生や仕事の結果はマイナスにもプラスにも180度変わってくるというもので、いつ



も心に留めておくようにしています。

——最後に、社長は今後テルミをどのような会社にしていきたいとお考えですか。

今後も社員とともに研鑽を重ね、皆が誇りを持って働ける会社にしていきたいです。社員の子どもや家族からも「うちのお父さんはテルミで働いているんだよ」と自慢してもらえるような、憧れられるような会社にしていくことが理想です。そうなるためには、これまで以上に多くのお客様に喜んでいただける仕事をしていく必要があります、それには人材育成がますます大きな課題になっていくと感じています。現在、昨年4月に入社した新人3人と一緒に、会社の考え方やそれに対する意見や感想を互いに共有し合う場を月1回設けています。ゆくゆくは業務に必要な資格取得のための勉強や、さまざまなスキルを学ぶことができる研修機関や学校のような育成プログラムを充実させていきたいと考えています。すでに経営計画のなかでも人材育成をテーマに掲げており、できれば2～3年以内にはかたちにしていきたいです。

専務に就いていたころとは比べようもないくらいに、社長業は最終責任者として判断すべきことが多いため、私が社長に就任した当初はとくに、迷い戸惑うこともありました。そうしたときにいつでもそばに会長がいてくれることの有難味を感じており、会長からは「実務はすべて社長に任せろ。」と言ってもらっているので、早く自分が成長

#### 取材後記

武蔵野銀行 東大宮支店  
池田 憲一 支店長



株式会社テルミ様は、さいたま市見沼区東大宮に本社を構え、総合不動産管理業を主業として高田龍美氏（現会長）の元で成長を遂げられてきました。

土地活用の立案から建設、完成後の管理運営までをワンストップで手掛けており、更に地域の特性を反映させた「住まう方」にも「オーナー様」にも満足度の高い物件を提供することで当該エリアでの知名度を確立してられました。

2022年からは2代目の高田晃氏が社長に就任され、一層の成長を遂げるべく全従業員が一丸となって取組んでおられます。これからも伸展されていく株式会社テルミ様に少しでもお役に立てるように引続き尽力していく所存です。

して会長に近づくことができると考えています。

会長もまだまだ元気ですし、私と同年代の役員も揃っており、現在のテルミ正社員の平均年齢は41歳と、これは安定した上場企業とほぼ同じ水準にあります。私も今年でちょうど40歳となりますので、この安定した状態を将来に亘って更に盤石なものにすべく、引き続き精進して参ります。



#### ■株式会社テルミ 概要

本社所在地：さいたま市見沼区東大宮 5-35-10 テルミ本社5階

設立：1987（昭和62）年2月20日

資本金：1億円

従業員数：62名（2024年3月末）

事業内容：賃貸不動産管理と収益不動産の販売を中心とした総合不動産業

電話番号：048-685-9898

ホームページ：<https://terumi.jp/>

取引店：東大宮支店