

コミュニケーションマガジン

KOSUGI Times

5
VOL.

May 2025
コスギタイムズ

KOSUGI
REAL ESTATE
OWNERS
NEWSPAPER

特集 | P.05-06

小杉会長×オーナー対談

P.01-02—

オーナーコンサル通信

P.03-04—

2025年繁忙期速報

P.07-08—

JASM周辺の動き

P.09-10—

コスギTOPIX

会長
小杉
康之

オーナー
仁田
信二



「あなたの信頼で躍動する」が
すべての原点である——

KOSUGI コスギ不動産ホールディングス

入居率95%を目指して！

オーナーコンサルティング 課内に業者チーム発足！！

●業務内容は？

林田 不動産仲介会社は他社の管理物件をお客様にご紹介することが可能です。弊社が他社物件を、他社が弊社物件を紹介することが当たり前になってきています。業者チームでは、他社から問い合わせの対応や書類作成などを行なっています。

●発足のきっかけは？

林田 近年、同業他社から弊社管理物件への問い合わせが増えてきました。他社のお客様が弊社の管理物件に入居していただくチャンスが増えているということです。こういった事例は、今までは店舗で対応してきましたが、専門チームを立ち上げることで物件紹介チャンスを広げ、空室対策をしていきたいと考えています。

今後は、業者チームから他社へ管理物件紹介の働きかけも行っていく予定です。会社の垣根を外すことで、オーナー様の利益をより追求できる体制を整えたいと思います。

●新しいサイトをオープンするそうですが。

林田 今年5月から弊社空室物件を一覧できる「キマルーム」を導入予定です。これにより、外部からも弊社物件の空室状況などがすぐに分かるようになります。弊社管理物件の紹介がしやすくなります。他社からすれば、電話等で問い合わせることなく物件の確認ができますし、弊社は問い合わせに対応する労力を省くことで、効率良く業務を進めることができます。オーナー様にとっても、空室情報がオープンになることで、紹介のチャンスを広げ効果の高い空室対策になるはずです。

●すべてにおいてメリットが大きいわけですね。

林田 その通りです。今回のサイトオープンには弊社も予算をかけてシステムの再構築を行いました。不動産会社の垣根を超えて、弊社管理物件を広く知っていただくための投資だと考えています。

●オーナー様にメッセージをお願いします。

林田 空室対策は、まずお客様に物件を知ってもらうことが重要です。その最初のステップの裾野を広げられるよう新チームが発足しました。これからも熊本NO.1の入居率・契約件数を目指して、精進していきます！

契約件数増加を目指します！



オーナーコンサルティング課 業者チーム 主任
甲斐 なぎさ



オーナーコンサルティング課 業者チーム 統括マネージャー
林田 崇史



空室が埋まらないことでお悩みのオーナー様へ！！

コスギ不動産のリノベーション！

Renottaリノッタ！



リノベFC 加盟店ランキング リフォーム産業新聞発表

HPからリノッタ実例集をチェック!!

コンセプトデザイン&リノベーション工事

賃貸住宅に特化したデザイナーがお部屋をデザインしています。お部屋ごとにターゲットや状態にあわせてコンセプトのあるリノベーションを行います。既存の賃貸住宅にはないデザインで、他の物件と大きく差別化ができオンリーワンの人気物件に大変身できます。

3点リノベーション フォトステージング込み

15万円 (税込)

コスギ全負担による総額**1000万円大還元!!**

1/6~
4/10まで

すごスギ! コスギ不動産の

春の新生活応援 割引キャンペーン

毎年好評をいただいている「春の新生活応援キャンペーン」

今年はさらにパワーアップして開催!

お客様には

キャッシュバック特典

生活応援金として
最大3万円を初期
費用から割引!

今年からは

初期費用オール0

「初回家賃」「仲介手数料」「敷金・礼金」
「鍵交換代」「保証料」が0円!
※オーナー様と弊社で、入居者が初期費用として支払う金額を負担するプラン

プレゼント企画

抽選でコスギリゾート宿泊券や
人気の美容器具・家電など豪華商品
をプレゼント!

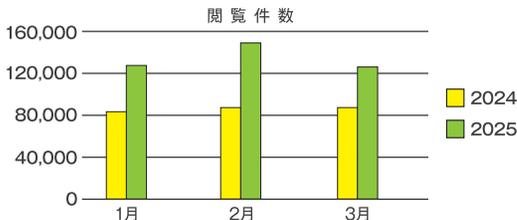
オーナー様には

設備投資サポート

空室でお悩みのオーナー様に、
設備投資のサポート!
ウォシュレットなどの設備投資を
弊社が負担。
※条件あり

多くの反響を いただいています!

SNS広告はInstagram、facebook、LINEにて配信しました。広告をクリックすると賃貸ホームページ(お部屋探し検索サイト)に繋がります。昨年と比べると**1.5倍の閲覧件数**となり、お部屋探しのきっかけづくりができました!



SNS広告の
効果は
高かったです。

オーナーコンサルティング課
鋤先 加奈 主任

今年の
キャッチコピーは
「すごスギ!コスギ!!
の春割!」。

総務部 デザイン広報課
福田 ゆか 主任

毎年行っているキャンペーンですが、今年は初期費用オール0やプレゼント企画など、より興味を惹きつける特典を用意しました。また今年はテレビ広告はもちろん、**SNS広告にも力を入れました**。SNS広告への反響は特に高く、今後の販促への参考になりました。これからも、管理物件の入居促進に繋がるキャンペーンを行っていききたいと思います。

オーナーコンサルティング課
新名 健人 副課長

オーナーコンサルティング課



オーナー様と一緒に資産活用を考えるのが、私たち「オーナーコンサルティング課」です。物件でのお悩みや相続などの法律問題、事業拡大の相談、情報提供など、多岐に渡る相談に対応しております。訪問等も行っていますので、お気軽にお声掛けください。

オーナーコンサルティング課

【電話番号】096-211-5008 【アドレス】shisankatsuyo@kosugi-f.com

第41期 スローガン

顧客満足度の最大化

「コスギ不動産に頼んで良かった」と一人でも多くの方に感じていただく

今期のコスギ不動産ホールディングスのスローガンは「顧客満足度の最大化」。スローガンを実現すべく、業者チームを発足するなど新しいチャレンジを始めています。今後も多くの人の幸福を追い求める企業グループとして、邁進していきます!

速報!

2025年

春の繁忙期報告

〈反響数・来店数・成約数ともに昨対比UP!!〉

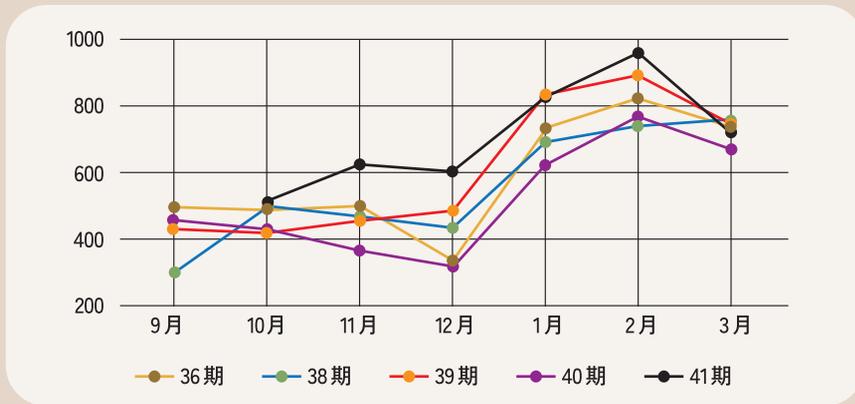
成約数 昨対比136% ↗

今年の契約件数については昨年より200件強を超えるお客様への物件契約を行うことができました。電子サインや電子申込を駆使し時間の効率化を行う事ができスタッフ1人1人が数多くのお客様のご希望をお聞きする時間をつくり向きあうことができました。またTSMC需要や法人開拓の機会を逃さず獲得できたことや「春の新生活応援キャンペーン」の宣伝効果もあり大きく成約数を伸ばした要因です。

反響数 昨対比125% ↗

繁忙期(1~3月)来店2345件(昨年1782件)132%(※3/21時点)集客の元になる反響はが熊本市況が98%と横ばいのなか、弊社では繁忙期期間中昨年対比129%の反響を得る事ができました。多くのお客様のお声を頂くためにポータルサイト掲載の物件の回転率や写真撮影による質の向上や、VR・ホームステージングなど最新の技術でアナログとデジタルのハイブリッドに注力した成果がでたと感じます。

来店数 (4期比較) 昨対比125% ↗



現場から繁忙期の状況を報告します!

今期の繁忙期を振り返って

反響から成約に至るまでの流れの中でHD化からの3年間の第1段階で社内オペレーションやDX化を進め基盤づくりを行いました。そして今期より第2段階に入り、それを基盤にBX化に向けてギアを押し進めました。その効果が来店数に表れたと感じます。確度の高いお客様が来店されれば成約率は高まります。来店数が格段に増加する中、リーシングは若い社員が多いですがマンパワーで成長しながら繁忙期を乗り越え、史上最高の成績を残してくれました。JASMエリアでは新卒シェアを3割以上獲得できましたしマンパワーが高まったところで、2月にいい部屋ネット西熊本店がオープンし拠点も増やすことができました。新事業の運用等も含め、怒涛の3か月間でしたが成果も大きい繁忙期でした。

今後の取り組みは

HDの際に掲げた「コア事業の専鋭化」は着実に進められ繁忙期は最も大きな成果を感じることができました。今後については更なる事業拡大に向け、更にお客様の来店率を上げるための来店前接客の平準化を計画しており、また出店計画も推進中です。今期のスローガン「顧客満足度の最大化」に向け、コスギ不動産リーシングにお部屋探しを頼まれる方々へ物件の提供ができる体制づくりを目指してまいります。



(株)コスギ不動産リーシング 社長

友野 直寛

※DX・・・デジタルトランスフォーメーション BX・・・ビジネストランスフォーメーション

各店長と
法人責任者
による

Busy season trends

繁忙期動向



本店

店長 園田 洸樹

反響・成約ともに単身者が7割、ファミリーが3割を占めました。学生以外にも転勤や住替えのお客様が多く、留学生もこのシーズンに動きがありました。特に2月は反響数・来店数が多く、分業化と追客で成約に繋がっています。



法人営業課

マネージャー 松本 武

県内一円に部屋探し依頼がある中で熊本市中心地、光の森、菊陽方面が主流なエリアでした。引越し費用の高騰により異動時期を前後される企業もある中、新規社宅代行との業務提携などで今期は昨対比150%の契約件数で繁忙期を終える事が出来ました。

東部支店

店長 森川 勝也

特に1月2月の動きが活発でした。県立大学の学生さんや法人契約の外国籍の方が多く、単身向け物件の成約件数が伸びました。当エリアでは公務員の異動に伴う転居など、東部～中心部勤務の方からの反響が多かったです。



光の森支店

店長 田中 弘仁

JASM第一工場関連の反響は落ち着きましたが、第二工場の工事日程発表後に多くの反響が予想されます。家賃高騰で個人反響が減り、成約の7割がSCKやTEL、人材派遣会社などの法人契約で、昨年の2倍の成約件数となりました。



平成支店

店長 橋本 新悟

ファミリー物件は空室数が少なく、早期成約の傾向がありました。単身物件は従来から病院関係者の成約が多くあり、今期は流通団地の法人契約も増加し、南区賃貸市場は全体的に例年通りのなか、当店は反響・成約数とも増加する事が出来ました。



熊本駅支店

店長 西 勇吏

熊本駅周辺は中心地に次ぎ学生から社会人まで需要が高いエリアになり、成約の7割が単身物件になります。立地場所が良ければと築年数にこだわらず早期成約にもなり、また春のキャンペーンはお客様の最後の決めてとして効果がありました。

いい部屋ネット熊本店

店長 高橋 雄一郎

専門学校との提携も行い、特に新入生からお問合せが多数ありました。繁華街勤務の方の来店も多く、セキュリティ重視の単身向け物件が人気です。若年の客層に合わせてSNSを活用した情報発信を行い、集客に努めました。



いい部屋ネット健軍店

店長 霍田 粹乃

ポータルサイトの掲載写真の差し替えや、提案型営業で反響、成約数とも開設以来最高となりました。個人契約が8割で築浅を求める傾向があるなか、築年数経っていてもリフォーム部屋などは早期成約に至ることができました。



賃貸経営は信頼できる会社を
見つける事が大事!

OWNERS INTERVIEW

オーナーズインタビュー

コスギ不動産が管理をしている物件のオーナー様に、
人生の軌跡や自身の不動産にまつわる経験、オーナー業に対する
想いなどを聞く新企画。今回は、創業当時からお付き合いのある
仁田オーナーと弊社会長である小杉康之に話を聞きました。

オーナー

仁田 信二

ニタ シンジ

1952(昭和27)年生まれ。1987年中央区
新町にパークサイド新町を建設。現在も
賃貸物件として運用中。2024年に50年近く
の消防団活動など地域活動を評価され、
秋の叙勲「瑞宝単光賞」受賞。

物件情報

パークサイド新町
住 所：中央区新町4丁目7-26
築年月：1987年12月(築37年)
構 造：RC造4階建
計12戸



■ お付き合いは約40年 信頼関係があるから続いた

「管理をコスギ不動産に依頼するきっかけ
は？」

仁田 マンションを建てる時、義兄に紹介
してもらったことが付き合いの始まり。とも
に新町出身、会合などで顔を合わせたことは
ありました。共通の知り合いも多く、親近感
を持っていたので、安心して任せました。
会長 私が修行していた不動産会社を辞め
て、創業したのが43年前。仁田オーナーの物
件は、弊社が担当した初めての新築物件で、
担当して40年余りになります。最も長い付
合になるオーナー様です。

仁田 本当に長い付き合いですね。私は管理
会社を一度も変えたことがないんです。物件
についてもほぼ全部お任せしています。そ
れこそ大きな投資だったので、知らない人に
は任せられないじゃないですか。その信頼に

応えてくれたから、長く付き合うことができ
たと思います。

会長 ありがとうございます。今でも良い関
係が築けていて、私もうれしいです。

「オーナーから見て、今のコスギ不動産を
どう思いますか？」

仁田 会社の成長ぶりすごい！個人の不動
産会社から、今や大きな企業へと変わりました
よね。大きくなる姿を近くで見ることができ
て、率直にうれしいです。会社が成長する
ということは、オーナー側からしても安心し
て任せられることに繋がりますし。

会長 40年前の不動産業は、主に入居斡旋の
お世話が仕事。いわゆる管理業務というのが
なかったんです。その頃は町の不動産屋が
多かった。全国的に管理業務が始まったのは
30年前ぐらい。今ではオーナー様の「建物管
理」から「資産管理」へと事業の姿も大きく
変化しました。時代と共に変化する顧客の
ニーズを捉える事で、会社も次第に大きくなり
ました。ただ会社の根本は「信頼と信用」。オー
ナー様に信用していただいているからこそ、
弊社が事業展開ができています。日頃のご愛
顧に本当に感謝しています。

■ 大切なのは信頼できる 管理会社を見つけること！

「この40年ご苦労や心配事はありましたか？」

仁田 私自身は本業もありましたし、オー
ナー業自体は大きな儲けというよりも手堅い
投資だと思っています。それでも最初の頃が
一番大変でしたね。金利が高い分、少しでも



会長
小杉 康之

コスギ ヤスユキ

熊本市機手出身。1959(昭和34)年6月17日
生まれ。82年兄の小杉直氏と小杉不動産を
創業。89年11月(株)コスギ不動産へ組織
変更。95年に代表取締役、2018年に会長職
に就任。趣味はゴルフ。

返済が遅れると延滞金がかかり高い。遅れず
に返済していくことに必死でした。
——精神的にラクになったのはいつぐらいで
したか？
仁田 ローンを返すまで安心はできなかった
ですよ(笑)。でも金利が下がってきてから
は、ちょっとはラクになったかな。賃貸業は
バブル崩壊やリーマンショックなどの大きな
変動には強いので、そこは安定して運営でき
たと思っています。
——長期運営ができた秘訣は？

仁田 先を読むことですかね。物件も15、16
年おきには外壁塗装や屋上防水工事が必要で
あり、かなり高額な経費となるため、そのこ
ともイメージした上でマンション経営をして
きました。コスギさんは状況に合わせた提案
を積極的に行ってくれました。私は不動産のプ
ロではないので、なかなか情報の先取りがで
きない。プロの意見を聞くことで、時代のニー
ズに 대응することができ、安定して運営でき
ているのではないかと思っています。
会長 時代のニーズに合わせることは、賃貸
業を長く続けることの秘訣ですよ。立地も
もちろんありますが、仁田オーナーが私たち
の提案を採用してくださったからこそ、築年
数経った今でも高入居率で運営ができてい
らっしゃるのだと思います。
仁田 時代のニーズやらデジタル化やら言わ
れても、私たちの年代ではもう分からないこ
とが多い。だったら、信頼できるところに任
せる。それが一番だと思います。でもただ任

せるだけではダメですよ。騙されることも多
いですから。賃貸運営をするんだったら、管
理会社は頻繁に変えずに、長く付き合うこと
によって信頼関係が生まれると思うので、信
用できる会社を見つけていることが大事だと思
います。あとは修繕は早くということかな。早
く解決することで、最低限の修繕で済む。先
手の対策をすることが、長く続けていく道か
もしれないですね。

会長 確かにそうですね。早く手を打つこと
は重要だと思います。そういった意味では、
私も早いうちに次の世代に事業継承をしまし
た。デジタル化が進む時代には、若い世代の
力が必要ですから。

——今後の展開は？

仁田 昔のやり方では難しい時代になってき
ましたから、相続を含め先々のことも考えて
いかなければいけないなどは感じています。
ただそういった面も、コスギさんに任せれば
大丈夫かなと安心していますけどね。

会長 オーナー様も相続を考える方が多く
なっています。弊社は相続などの専門ス
タッフがおりますので、そういった部分の相談
にも対応をしています。ぜひご相談ください。

仁田 それは頼もしい！こんな時代でも、
やっぱり最終的には人を信頼することが大事
ですね。

会長 おっしゃる通りです。「人との繋がり、
信頼関係」はいつの時代も変わらずに大切な
ことだと思います。弊社でも根本を忘れず、
オーナー様の期待に応えていきたいです。





レオさんが
教える!

台湾事情

台湾人のレオさんが、食や環境などの台湾文化を紹介!

今回のテーマは「食」!!

台湾のことを伝える新しいコーナーが始まりました。

レオ 台湾の文化に興味を持っていただけたらうれしいです!今回は「食文化」について話したいと思います。台湾の人は食べることが大好き。独自の食のスタイルを持っています。

外食文化が強いイメージがありますが、

レオ そんなことないですよ。結構、家で食べます。自分たちでも作りますし。ただ朝食は外で食べる文化があるので、そこは日本で困るところかもですね。「熊本に朝ごはんが食べられるお店が欲しい」という声は聞きます。

台湾の食といえば夜市ですよね。

レオ 夜市は僕も大好きです。台湾には各所にあって、それぞれに特色があります。いま人気の夜市は台中逢甲夜市や台北士林夜市です。台湾観光に夜市はおすすめですよ。ぜひ寄ってほしいですね。

日本食はどうですか?

レオ もちろん台湾人も日本食は大好きですが、やはり台湾の味が恋しくなります。最近、熊本のスーパーに台湾食材が増えてきたので、手に入りやすくなりました。ただそれだけでは満足できないので、専門店に行ったりします。中華料理と比べられることもありますが、僕たちからしてみれば、台湾料理と中華料理は全くの別物。味付けなども違うんです。ちなみに台湾料理の方が味が濃いめなんですよ。

レオさん (洪慶助)

台南出身。
大阪音楽大学卒業後、台湾で不動産や教育関連の業務に従事。2024年にコスギHDに入社。



①中九州横断道路の橋脚整備



菊陽町、大津町、合志市では、新築マンションが続々と完成しています。特に大津町では令和6年12月までの開発申請件数が約1,700戸となり、令和5年度の申請件数を上回っており、JAS Mの進出が決定した令和3年度以降の4年間で4,500戸以上の申請があつているようです。しかし、新築マンションでも、物件の場所・間取り・賃料等によって入居状況に大きく差ができてきており、物件の二極化が進んでいます。当社としても、今後の半導体関連企業や賃貸供給の動向にも注視しながら積極的に情報提供いたします。



新築マンション・アパート管理を
検討中の方は
まずはこちらへご相談を!
資産活用部・管理推進課
096-366-5005

コスギNEWS

新築マンション建築ラッシュ!
今後の賃貸の動きは?



田村 真一 参与

1986年熊本県庁に入庁。
阿蘇地域振興局長、地域・文化振興局長、県南広域本部長を歴任。
2023年にコスギ不動産に入社。現在は参与として、自治体などからTSMC関連情報を収集、アドバイザーとして活躍。

まとめ

着実に進んでいる
JAS M周辺整備、企業集積

今回はこれまでもご紹介しましたJAS M周辺で整備される道路や半導体関連企業の動きの現在の状況についてお伝えしました。今後は、大津植木線多車線化、合志ICアクセス道路の用地買収や道路整備も本格化していきますので、JAS M周辺の動きには注目です。

KOSUGI Topix!!!

コスギの旬な情報をお届けします

コスギタイムズ
トピックス

Topic 001

2つの新店舗、出店しました!



梅林 郁未 店長

発展著しい西熊本地域に、弊社では3店舗目のFC事業となる「いい部屋ネット西熊本店」としてオープン致しました。幅広いニーズのお客様にお応えできるよう、心を込めてお部屋をご提案いたします。お客様からの信頼を大切に、丁寧なお取引を心がけながら、日々不動産コンシェルジュとして皆様をサポート致します。ぜひ私たちにお任せください。



2025年
2月14日
OPEN

コスギ不動産リーシング(賃貸営業店舗) いい部屋ネット西熊本店

住所 熊本市西区新土河原1丁目2-3 定休日 水・木
営業時間 10:00~18:00(日・祝/10:00~17:00) TEL 096-319-5000
Mail nishikumamoto@kosugi-f.com FAX 096-319-5050

2025年
3月31日
OPEN



コスギ不動産(オーナー様サポート・新規管理窓口)御代志支店

住所 合志市御代志字東海道1693-14 2街区4-1画地 Mail miyoshi@kosugi-f.com
営業時間 10:00~18:00 定休日 土・日・祝 TEL 096-248-5222 FAX 096-248-5211



田代 将人 店長

この度、コスギ不動産 御代志支店を熊本電鉄 御代志駅の隣接地にオープン致しました。「不動産の先に広がるこの街の豊かさをつくる」という弊社のミッションを実現できるよう、オーナー様やお客様のお役に立ちながら、地域に密着した住生活総合グループを目指してまいります。ご愛顧を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

Topic 002

コスギリゾート・温泉 休業しています

ごめん
なさい



コスギリゾート
代表取締役
小杉 堅太

皆様に好評いただいている温泉:コスギリゾート/湯ら癒ら・大浴場が温泉設備トラブルのため昨年12月中旬より長期休業となっています。現在、復旧に向けて準備中です。再開時にはご案内いたしますので、お待ちいただけると幸いです!!

コスギリゾート

住所 熊本県阿蘇市乙姫2052



Topic 003

コスギ不動産 創業の地に新スポット ”Echoes新町”誕生

コスギ不動産の思い

今年創業43年を迎える弊社は、熊本市中央区新町からスタートしました。この度、創業の地にテナントビル：「Echoes新町」(エコーズしんまち)が誕生。3つのフロアで構成された、モダンなレンガ調の建物です。思い入れのあるこの場所を歴史と文化を発信するスポットにしたいと考え、数年にわたり計画を進めてきました。Echoes新町は3月末竣工、6月頃より各店舗の本格的な営業開始予定です。



建築家 パロ ヒヨンスフ 朴 玄淳

「伝統と革新の融合」がテーマ

伝統と革新の融合を象徴する「Echoes」は、熊本の「気品」「プライド」「奥ゆかしさ」を表現しています。「気品」はプロポーションに。「プライド」は構成に。「奥ゆかしさ」は素材に現れます。地下1階と1階は鉄筋コンクリート造で構築され、力強さとモダンな美しさを。一方、2階は構造を木造とすることで、下階と対比した軽さと繊細さを表現。外装にレンガを纏うことで温かみと歴史的な風合いを感じさせます。「Echoes」は過去の遺産を尊重しつつ、未来への革新を表現する唯一無二の空間となっています。坪井川は熊本の財産と考え、来訪者により近くに川に触れていただきたく各階に共用部としてテラスを設けました。様々な見え方のする坪井川の姿をお楽しみください。



Topic 004

コスギ不動産は 「DX認定」されました

DX推進課の紹介と取組み



DX推進課マネージャー
くろき ゆうたい 黒木 雄大

企業がデジタル時代に適応し、持続的な成長を遂げるために重要な認定であると認識し、取得に至りました。全社的なDX推進をさらに加速させるとともに、持続可能な成長を支える基盤構築に尽力していきたく考えております。

この度、弊社は「DX認定制度」に認定されました。DX推進課が発足してから4年。デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進を通じて、社内の業務効率化や生産性の向上に努めてきました。現在、DX推進課では6名のメンバーが一丸となり、幅広い業務に取り組んでいます。

具体的には、①技術サポート ②パソコン機器セットアップ ③セキュリティ管理 ④システム導入・管理 ⑤RPA導入・運用 ⑥独自システムの開発など。

今後も高度な効率化や精度向上を目指し、社員が効率的に、ミスなく業務に取り組めるよう環境づくりを心がけていきます。



「DX認定制度」 って？

経済産業省が「情報処理の促進に関する法律」に基づいて設けた制度で、企業がデジタル技術を活用してビジネスを変革する準備が整っていることを国が認定するものです。コスギ不動産ホールディングスは2025年1月1日付けで認定企業となりました。

入居率・管理戸数 (2025年3月末時点)

[管理のご相談はコチラ](#)


入居率

94.22%

管理戸数

20,142 戸数

入居率の推移(年度別平均)



入居率 **年間平均95%を目指しています!**

入居率の推移(年度別平均)



コスギ不動産リーシング店舗紹介

本店・営業サポート課

住所/熊本県中央区九品寺2丁目2-43 ライズ九品寺II 1F
 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/水曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-211-5000

東部支店

住所/熊本県東区保田窪3丁目2-7 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/火曜日・水曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-213-0001

光の森支店

住所/菊池郡菊陽町光の森2丁目29-4 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/水曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-213-5500

平成支店

住所/熊本県南区江越2丁目3-1 ライズ平成大通り1F
 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/水曜日・木曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-379-9966

熊本駅支店

住所/熊本県西区春日3丁目24-20 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/火曜日・水曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-312-5400

いい部屋ネット 健軍店

住所/熊本県東区健軍2丁目8-17 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/水曜日・木曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-368-0001

いい部屋ネット 熊本店

住所/熊本県中央区九品寺1丁目1番5号 RISE KUMAMOTO EXE 2-B号
 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00) 定休日/火曜日・水曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-371-5500

いい部屋ネット 西熊本店

住所/熊本県西区新土河原1丁目2-3 営業時間/10:00~18:00(日・祝10:00~17:00)
 定休日/水曜日・木曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-319-5000

コスギ不動産 御代志支店

住所/合志市御代志字東海道1693-14 2街区4-1画地 営業時間/10:00~18:00
 定休日/土曜日・日曜日・祝日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-248-5222

COVER STORY



『あなたの信頼で躍動する』が、
すべてのスタート・原点である。

2017年11月、相談役:小杉 直、会長:小杉康之、元専務:大家友弘の創業者3名が事業承継の際に作成した「語り継ぐ経営の原理原則」があり、その中の1フレーズです。この原理原則は、今後、経営メンバーが判断に迷ったとき、また大きな決断の迫られたときに確認し、創業の原点に立ち返り、正しい判断をしてほしい!そういう願いを込めて作成されたものです。コスギ不動産ホールディングスは、この原理原則を念頭に取り組んで参ります。

編集後記

編集長

川端 大樹

編集スタッフ

根岸 あかり
 能満 加代
 福田 ゆか

写真撮影

三角 守男
 野上 遥加
 三鶴 萌

エグゼクティブ・プロデューサー

小杉 堅太



本業の「不動産の繁忙期」と「本誌の編集」にと本当に忙しい毎日でした。どちらも上々の出来だったのではと自画自賛しております(笑)。今回は、新企画(オーナー対談)もあり、内容充実のコスギタイムズをぜひご覧ください!