

コミュニケーションマガジン

KOSUGI

Times

6
VOL.

September 2025

コスギタイムズ

KOSUGI
REAL ESTATE
OWNERS
NEWSPAPER

熊本の不動産売買は 私たちにお任せを！

特集 | P.5-6

売買事業部

(株)コスギ不動産リアルティ
売買事業部

尾方 健人

事業開発部

(株)コスギ不動産 事業開発部

郷 健二郎

令和7年8月の熊本豪雨被害へのお見舞い

このたびの豪雨により被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

管理物件における被害について多数のお問い合わせをいただいております、

入居者様の安心・安全を最優先に、物件の巡回や被害状況の確認など、

全社を挙げて復旧活動に取り組んでおります。

今後も地元企業として、また管理会社としての使命のもと、最大限取り組んで参ります。

皆様の安全と、一日も早い復旧を社員一同心よりお祈り申し上げます。

KOSUGI コスギ不動産ホールディングス



＼空室ゼロへ!税金対策にも!／

リフォームで 価値アップ↑↑

事例紹介

ライズ尾の上（築27年 RC造6階建）

リフォーム前の状況(2024年夏)

空室数: 8件 稼働率: 40%



Before

大規模リフォーム実施(2024年12月上旬完了)

空室数: 1件 稼働率: 95%



After

1 稼働率大幅アップ

収益性が劇的に改善!

2 賢く節税

外壁塗装は修繕費として
計上し、所得を圧縮!

3 家賃アップも実現

家賃を値上げしても
成約獲得!



リフォームを行ったことで建物の印象がガラッと変わり、案内時の第一印象が格段に良くなりました。以前は"ちょっと古いかな..."とためらっていたお客様が、"キレイですね!"と前向きな反応を見せてくれるようになりました。ご契約者は20代の若い方や女性が多かったです。

コスギ不動産 いい部屋ネット健軍店 営業:原田 紗希

やるなら今!!!

「賃貸繁忙期」と「確定申告」に備えるためには

リフォームのご検討は「今」がベストタイミング!

ライズ尾の上は、入居者の動きが活発になる繁忙期前にリフォームを実施したことが、稼働率向上という大きな成功要因となりました。現在、空室にお悩みのオーナー様、物件の老朽化が気になり始めたオーナー様、節税対策をお考えのオーナー様、ぜひこの機会に物件のリフォームをご検討されてみてはいかがでしょうか?

知っておきたい!

経費の 豆知識

修繕費 / 一括で経費計上可能

建物の機能を維持・回復させるための費用
(原状回復)

メリット

その年の経費として一括計上
できるため、所得税・法人税の
節税に繋がります。

資本的支出 / 資産で計上して減価償却

建物の価値向上・耐久性向上のための費用

ポイント

資産価値の向上に繋がり、長期的
な物件力アップに貢献します。

ご相談・お見積もりは無料です。まずはお気軽にお問い合わせください。

夏も継続開催!!

大好評の春キャンペーンに続き夏も開催!

ナットク

夏得!キャンペーン

で空室改善をサポート!!

賃貸市場は繁忙期が終わると、
一息つくオーナー様も多い時期...



春のキャンペーンで得たSNS広告の分析データをもとに、今回も効果的な発信を続けています!若い世代からの反応も多く、スピーディーな情報発信で入居につなげていきます!

オーナーコンサルティング課 新名 健人 副課長



閑散期のこの季節だからこそ!
コスギ不動産では積極的に空室対策に取り組みます!!



入居促進を
バックアップ!!

対象の募集物件をご契約いただいたお客様へ

【期間】
6/2(月)~
9/30(火)

契約金から**3万円**
キャッシュバック!!

弊社では、繁忙期直後にもかかわらず、
“いま”から積極的に空室対策に
取り組んでいただけるよう
【夏得キャンペーン】を実施いたします!



SNS広告などで 積極集客!



本キャンペーン期間中は、店頭プロ
モーションはもちろん、SNS・
Web広告等も活用し、多方面から
広く入居希望者へ物件情報を
発信いたします。

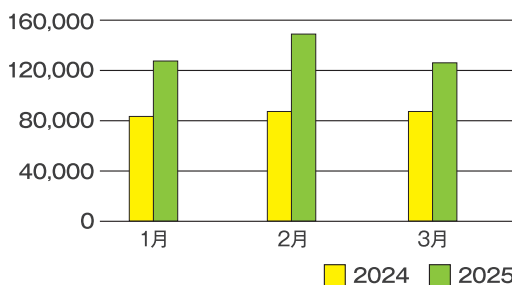


前回の春の新生活応援キャンペーンが好評でした!!

ホームページのアクセス数が
昨年比で**150%増加!**

若い世代からの
関心が多い!!

■ HPアクセス件数



■ SNS広告アクセス者の
年齢推移

	Total
18歳-24歳	17.2%
25歳-34歳	30.7%
35歳-44歳	14.5%
45歳-54歳	11.1%
55歳-64歳	12.1%
65歳-	14.4%

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!

賃貸経営の常識を変える!?

コスギ不動産「ちんたい共済」とは？

オーナー様必見！



賃貸物件オーナーの

悩みランキング

- 1位 空室リスク
- 2位 家賃滞納・滞納者対応
- 3位 **原状回復・修繕費用の負担**

ここに
注目

? 原状回復費用を負担する「共済組合」のメリットとは？

1 突発出費の不安解消

毎月の定額負担で、急な高額な原状回復費用に慌てる必要がなくなります。

2 機会損失ゼロ

迅速な原状回復で空室期間を最小限に抑え、収益の取りこぼしを防ぎます。特に繁忙期はスピードが命です！

3 物件価値向上

質の高い原状回復で常に物件の商品力を維持し、競合物件との差別化を図ります。

? なぜコスギ不動産のちんたい共済が成り立つのか？

1 安定基盤

コスギ不動産が自社物件を1年前から組合に入会し、資金をプール済み。安心してご加入いただけます。

2 生産性向上

退去後のオーナー様・コスギ社員のやり取りを最小限にし、お互いの時間と手間を削減します。

3 収益アップ

迅速な原状回復で空室期間を短縮。オーナー様とコスギ不動産双方にメリットがあります。

コスギ不動産にとってもメリットの多い共済組合だからこそ、**先行投資をすることができ、共済組合が成り立ちます。**

以上のサービスを、月額:80円(税別)／㎡で入会できます。

Q & A

Q1 原状回復の工事内容を細かく見ないと、きちんと工事しているかわからない。

A 目的の1つが生産性アップなので、詳細を省きます。入居率で判断頂きたいです。

Q2 結局コスギ不動産が儲かる仕組みなんじゃない？

A 第三者が入っての運営となり、公平性が求められます。さらに今回の目的はスピーディーな商品化と生産性です。逆に採算を度外視してでも目的を達成したいです。

Q3 原状回復の範囲や内容に制限はありますか？

A 一般的な原状回復工事の範囲をカバーします。具体的な範囲や、特殊なケースに関する取り決めについては、パンフレットをご確認いただくか担当者にご質問ください。

Q4 前例のない共済組合なんて大丈夫なの？

A おっしゃる通り熊本県内初の賃貸オーナー向け共済組合です。しかし、福岡の三好不動産より立上から運営まで教えてもらって進めています。三好不動産様ありがとうございます！！



小杉専務

共済の疑問
小杉専務が答えます!!

大切な熊本の地下水の保全

TSMC第2工場が年内に着工することが公表されました。TSMC第2工場が稼働すれば関連企業の集積がますます進むことが期待されます。企業が活動するうえで欠かせないもののひとつが地下水です。今回は地下水を保全するための取組みについて田村参与にお話を聞きました。

新規工業用水道事業 整備イメージ

熊本県企業局作成



セミコンテックパーク周辺では企業活動に伴い多くの地下水が必要となります。この地下水を守るため、県、周辺自治体、企業等では様々な取組みが行われています。

主な取組み

- リアルタイムで地下水位の情報を発信する井戸を7か所に拡大するなど
情報発信体制を整備
- 地下水涵養効果が高い白川中流域を中心に
冬場の田んぼに水を張る活動を継続

- 竜門ダム(菊池市)から取水する新たな工業用水道の令和9年度中の供給に向けた
浄水場や管路の整備(上図参照)
- 工場からの排水を処理するための
新たな公共下水道施設の整備
- セミコンテックパーク周辺の河川・地下水・下水放流水について、**定期的なモニタリングを継続**

熊本県HP地下水位リアルタイム配信中



田村参与のここがポイント!!

経済活動と環境保全の両立

ご存じのように、熊本市や周辺自治体のほとんどの水道水は地下水でまかなわれており、地下水は私たちの生活にとっても大変貴重な資源です。地下水を守りながら更なる企業集積を実現するという経済活動と環境保全の両立こそが熊本県が目指す姿だと思います。



Profile

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HDI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。

你好!



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「賃貸」

1.日本の賃貸物件をみて驚いたそうですね

レオ 台湾の賃貸物件は家具・家電付が当たり前でバグー一つですぐ住める感じです!日本で空っぽの物件を見て、驚きました!

2.台湾は持ち家率が高いそうですね

レオ 家を持っていることが一人前とされる文化があるので、早く家を持ちたい若者が多く、賃貸の入居期間が短い感じですね。

3.今の台湾の不動産事情はいかがですか

レオ 日本よりも売買が活発で、不動産を利用した資産形成が一般的です。ただ現在、台湾では売買が法的に制限されているので、日本の不動産に興味を持っている人は多いと思います。そのようなオーナーさんの動きには注目ですね。

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年にコスギ不動産HDIに入社。



物件価値を最大限に。 精鋭揃いスペシャルリスト集団

——部署について教えてください。

主に投資物件や事業用土地建物、宅地分譲、収益物件の企画・販売・仲介を担当しています。実需不動産以外の、賃貸マンションやアパートなどの仲介をはじめ自社企画物件の販売も行っています。扱う金額は1億円から12・13億円規模と大きく、社内でも最大規模です。

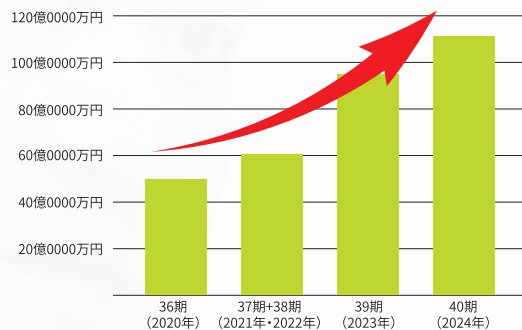
——投資家相手となると専門知識もかなり必要になるのでは。

その通りです。不動産だけでなく、金融知識や各種税制面などに強くないといけません。銀行ごとの特徴を把握したり、売り時、買い時の判断も求められます。若手社員というよりも、ベテラン社員、特にスペシャルリストが集まっている印象です。個性的なメンバーが多いので会社では変わり者の集まりと言われるかもしれません（笑）。

——コスギ不動産ならではの強みは？

総合不動産であることは最大の強みです。管理、リノベーション、賃貸リーシングなど総合的なサービスが提供できるからこそ、物件価値を最大限に活かせます。売買後も長期的に関係が築けるので、信頼関係が作りやすい。大きい金額が動く物件ほど、信頼関係は特に大事ですから。

年間決済金額の推移



——ここ数年の市場の動きについて、特にTSMC進出の影響を含めて教えてください。

ここ数年はTSMCの影響はかなり大きくて、不動産バブルと言えるほど、市場は活発に動きまわりました。買い手も県内だけでなく、県外・海外と広がった印象です。ただ、最近では金融情勢等の様々な市況の変化や、金利の上昇、利回りの低下等による成約減少で若干停滞傾向にあります。売買相場やタイミングを見計らう投資家が増え、少し落ち着いているという感じです。

“コスギ不動産 事業開発部”

——今後の市場の動きは。

大きい金額が動く物件ほど、経済情勢の影響をダイレクトに受けます。今後もトランプ政権に伴う世界経済を含む国内の様々な動きを注視する必要がありますが、ただ熊本においてはTSMCの第2工場が着工すれば、市場の活発化はもう一段階上がるのではないのでしょうか。また、菊陽、合志、大津方面ばかりがクローズアップされがちですが、一方で投資の流れが熊本市中心部にも変遷している現状もございます。そういった面でも、まだまだ市場は動いていますね。

——オーナー様にメッセージをお願いします。

投資物件などはまさに情報の新鮮さと正確性が重要になります。どこの金融機関が物件やお客様に最適ななどの地場独自の情報も多数持っていますので、是非、私たちに安心してお任せください！

(株)コスギ不動産 事業開発部
統括マネージャー

郷 健二郎

Kenjiro Go

2006年入社。実需売買仲介、事業用物件仲介業務を中心に、相続対策セミナー講師なども兼務し累計550件以上仲介実績を持つ。プライベートではウイスキー検定2級を保有、ウイスキーメーカーからオファーも受け、日々の晩酌を投稿するインスタグラマー。

弊社の売買の要である

2つの部署を紹介します。

時代の流れに合った提案で、
シェアNO.1！

— 部署について教えてください。

中古マンション・中古戸建・土地などの実需
売買が主な事業です。土地は一戸建てを建て
る程度の規模を扱っています。買取再販も行
い、古い家を解体して更地で売却、使える戸
建はリノベーションして販売をしています。
マンションも同様です。

— 一括査定サイトからの問い合わせが多い
そうですね。

ここ数年で一括査定サイトでの問い合わせが
急増しています。不動産の情報を入力すると、数
社から見積もりを二取り取ることができるという
もので、売主様からすれば、数社を比較すること
ができることも便利なサイトです。こういったもの
は、いかに早くアポイントを取るかが大事ななん
です。弊社では、サイトに問い合わせが来た瞬間に素
早く対応ができるようにインサイドセールスチー
ムを立ち上げました。弊社スタッフと直接会って
話しをすれば、コスキの強みと安心感を知ってい
ただけるので、成約にも繋がります。

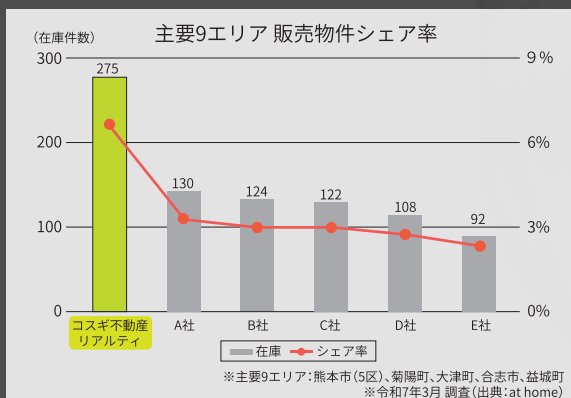
— デジタル化の時代でも、直接話すことが
大事ということですね。

1つひとつの不動産には、それぞれ異なる魅力や
背景があります。ですから、まずは現地に足を運
び、実際に自分の目で物件を確認することが欠か
せません。さらに、売主様の想いや条件を丁寧に

ヒアリングし、その物件にとって最も価値が高ま
る形でご提案することをお心がけています。デジ
タル化が進む今だからこそ、直接お会いして話すこ
とでしか得られない情報や信頼関係が、不動産仲
介の本質だと考えています。

— 若手社員も在籍しているそうですね。

業務の分業化やシステム化することで、若手でも
成果が出せる仕組みづくりをしています。新卒か
らこの部署に配属されて、しっかりと成果を出し
ている若手もいるんですよ。売買といった30、
40代が多かったんですが、今後は若手育成も大
きなテーマだと考えています。



“コスキ不動産 売買事業部”

— シェア率NO.1の要因は？

コスキ不動産というネームバリューの安心
感、信頼感が大きいのではないだろうか。
私たちが売主様の利益を最大限に活かしたい
と考えているので、査定額は正直にお話しし
ますし、売った後のクロージングもしっかりと
行います。熊本での売買物件在庫数NO.1と
いうことで、多くの売主様に弊社を信用して
いただき、本当に嬉しいですね。

— オーナー様にメッセージをお願いします。

管理オーナー様には割引やホームインスペク
ション費用の負担などのサービスも用意して
います。電子契約も導入し、より売買しやす
い環境を整えていますので、お気軽にお問
い合わせください。

売買のご相談は
コチラから



(株)コスキ不動産リアルティ
売買事業部 執行責任者

尾方 健人

Kento Ogata

2007年入社。管理部やBM課、熊本北支店長を経て、震災後は補修みなしチームとして
復興業務に従事。その後、実需売買仲介業務に5年間従事し、一昨年より売買事業部の
執行責任者に就任。趣味はゴルフ！ベストスコアは78。家庭ではイクメンパパ実践中。

令和7年度

新入社員、頑張っています! New Employees

19名の新入社員が
入社しました!



Joining ceremony



福岡・三好不動産主催の

GOGOハイクにも参加!

(40kmナイトワーク)



4月にホテル日航熊本で行った入社式では
新入社員1人1人が決意表明をしました!!

GO GO hiking

新入社員 八田

出会いと縁を大切に、
感謝の気持ちを忘れません!



新入社員 坂田

3年以内に宅建を取ります!



新入社員 溝上

言葉と行動に責任を持って、
信頼される人になります!



——近年の採用環境は大きく変わってきましたね。

田代 年々、状況が変わってきています。特に変わったのは、**採用活動の早さ**ですね。今は大学3年の夏から本格的に始まります。

西依 大学3年時に**インターンシップ**（※2）に参加する学生が多く、参加後に入社を希望する学生も増えてきました。インターンシップでいかに優秀な学生を呼べるかがポイントになっています。弊社でも実施しており、3日間から5日間、実際の仕事に近い環境を体験してもらいます。**不動産の魅力**や**コスギらしさが伝わるプログラム**になるよう努めています。

——学生が企業に求めるものは。

田代 弊社を志望する学生は金融機関志望者も多く、**安心・安定を求める傾向**です。福利厚生も重視しています。ただ働きやすさも求めつつ、仕事のやりがいを重視する人も多いです。バリバリに営業をしたいという熱血タイプも意外にいます。

——入社後のフォローは。

田代 新入社員フォローの目的で昨年からは、**社員間の家族制度**

昔とは違う!?

いまどきの採用事情。

売り手市場と言われる昨今の就活事情。

総務人事課に話を聞きました。

——を始めました。

西依 ベテラン社員が父母、先輩社員が兄弟、若手社員が弟妹といったような5〜6人の「家族」を作って、家族ごとに食事をしたり、スポーツに取り組んだりして、新入社員が気軽に相談しやすい環境を整えています。

——研修にも力を入れているとか。

西依 はい。弊社は研修に力を入れており、新入社員入社後の4月〜6月は、**外部講師を招いての研修**になります。基本的なビジネスマナーから、営業の研修、不動産の知識…など、学ぶことはとても多いです。

田代 新人研修だけではなく、**中堅社員や管理職に対する研修も実施**しています。弊社の離職率は元々低いのですが、上司の研修も行うことでギャップをなくし、さらなる定着を目指しています。今後とも人材育成には特に力を入れていきたいです。

——ありがとうございました。

今は大学3年
夏からが
本番!



総務人事課 次長 田代 守満



総務人事課 西依 玲奈

採用スケジュール (大学生の場合)

■インターンシップ開催

対象・期間:大学2年〜3年 夏

■会社説明会開催

対象・期間:大学3年 夏〜秋



定期的に行われる単独説明会。
多くの学生が集まります。

■採用面接開始(第1クール) ※1

対象・期間:大学3年 秋
(最初の内定者が出始める)

■採用面接最終(第4クール)

対象・期間:大学4年 7月頃

翌年4月 入社

座学研修、現場研修など
配属前にしっかり学びます!



※1…「説明会→応募→選考→内定」の1セットを1クールとしています。

※2…インターンシップとは、学生が在学中に企業や団体で就業体験をするキャリア形成支援プログラムのことです。

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

熊日ネクスポ 応援しています！

2024年度まで19年間、コスギ不動産が協賛してきた「熊日レディーススポーツ大会」。今年から「熊日ネクストスポーツ大会 熊日ネクスポ」にリニューアル！性別を問わず幅広い年代の方楽しんでいただけるスポーツ大会に。コスギ不動産はこれからも、スポーツを楽しむ皆様に応援していきます！

6/4の阿蘇ハイランドゴルフコース
でのゴルフ大会を皮切りに、
今年度の大会がスタートしました！

KUMANICHI NEXT SPORTS
NEXSPO!

supported by KOSUGI コスギ不動産ホールディングス

Topic 002

ペットボトル キャップを集めて 寄付活動 (SDGs委員会)

コスギ不動産は開発途上国の子どもたちへワクチンを届ける活動に賛同し、社内でペットボトルキャップを回収しています。今回、SDGs委員会が中心となり4ヶ月で約10kgを集め、寄付に繋がりました。今後も支援活動を継続していきます。

次は20kgを目指します！



ボトルキャップ
回収後のながれ

①

指定業者にて買取り

②

買取り金額の一部が
ワクチン費用へ

③

キャップはリサイクル資源へ再生



Topic 003

社員研修旅行へ 行ってきました！



社員の親睦を深め、海外文化を視察するため、毎年研修旅行を実施しています。今年の研修先は「ベトナム ダナン」。日本とは異なる習慣や文化に刺激を受けました。

時差は2時間で
夜は意外と
涼しく過ごせました！



7年前のダナン研修と
比較すると都市開発
が大きく進んでいました！



—— 2016年4月、熊本を襲った大地震 ——

あの日、私たちは何を感じ、何を学んだのか

熊本地震座談会



Yasuyuki Kosugi Shuji Kosugi Kenta Kosugi Shinichiro Koga Koichi Ohta Naohiro Tomono Takuya Kinoshita Kento Ogata Kayo Nouman

熊本地震から9年。

当時を振り返り、
後世に伝える座談会を開催

2016年4月、熊本を襲った大地震。
あの日、私たちは不動産管理会社として
何を感じ、どう動いたのか。
そして、そこから何を学び、どう備えるべきか。
あれから9年が経った今、
当時の記憶と教訓を語り継ぐため、
社内で座談会を開催しました。

なぜ今、

熊本地震を振り返るのか？

1

記憶の継承と
危機意識の維持

地震の記憶を風化させず、社員全員が
常に災害への危機意識を持続けるため。

2

「乗り越えた自信」
の再確認

未曾有の災害を乗り越えた経験と
そこから得られた自信を再認識し、
今後の困難に立ち向かう糧とするため。

3

経験からの学びを
未来へ

震災を通じて得た貴重な教訓や知見を、
入居者や社員の安全確保に役立てるため。

■ 座談会を通じた振り返り

座談会には、当時現場で対応した社員6名、小杉周司社長、小杉堅太事務が参加。

「余震が続く中、物件の被害確認や現地対応に奔走した」、「支援物資を送っていただき、大変ありがたかった」など、当時を振り返る声が交わされました。地震の記憶を忘れぬよう、この座談会の様子は動画として記録され、社内向けに共有しています。

熊本地震から9年で従業員の人数も増え、当時から在籍する社員は約半数となりました。今回の座談会動画は、震災後に入社した社

員への情報共有だけでなく、震災当時に対応した社員にも当時を思い出すツールとして役立てています。



■ 臨機応変な対応の重要性

当時社長として陣頭指揮をとっていた、小杉康之会長にもインタビューを実施しました。「対策も大事だが、有事の際にはその場その場で考えながら対応を！」と、臨機応変な対応の重要性を力説しました。

活かし、災害対応マニュアルのブラッシュアップ等を行ってまいります。



入居率・管理戸数 (2025年7月末時点)

管理のご相談はコチラ>>



入居率

91.66%

管理戸数

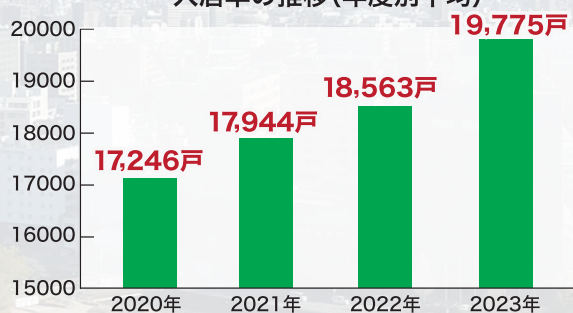
20,383戸

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／熊本市中央区九品寺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／熊本市東区保田窪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／熊本市南区江越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／熊本市西区春日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／熊本市東区健軍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／熊本市中央区九品寺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／熊本市西区新土河原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

CONTENT



P.01-02 —

オーナーコンサル通信

P.03 —

ちんたい共済協同組合

P.04 —

変化する不動産最前線

P.05-06 —

特集 売買事業部×事業開発部

P.07-08 —

新入社員、頑張っています!

P.09 —

コスギTOPIX

P.10 —

熊本地震座談会

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

鋤先 加奈

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



また暑い季節がやってきましたね!「いや〜今年の夏は特に暑い!」←毎年言ってる気がします(笑)そんな暑い熊本から、熱い不動産情報や厚い企業取組をお届けする『コスギタイムズ』今回は、当社の強みの1つでもある売買関連部署の特集です。ぜひご覧ください!