

コミュニケーションマガジン

KOSUGI

Times



April 2026
コスギタイムズ

KOSUGI
REAL ESTATE
OWNERS
NEWSPAPER

特集 | P.5-6

コスギだからこそできる相続のこと

志垣潤
オーナー

郷健二郎
事業開発部

P.01 — 春の新生活応援キャンペーン結果報告

P.02 — 2026年繁忙期総評

P.03-04 — 各エリア繁忙期報告

P.07-08 — 変化する不動産最前線

P.09 — コスギTOPIX

P.10 — エアコン 共用部照明 2027年問題

すごスギ! コスギ不動産

春の新生活応援キャンペーン

結果報告!!

キャンペーン内容

- For 契約者**
- ▶ 最大3万円のキャッシュバック(初期費用軽減)
 - ▶ 豪華プレゼント企画 (Refaドライヤー、コスギリゾート宿泊券、Amazonギフトカードetc...)
-
- For オーナー様**
- ▶ 設備投資・リフォーム費用の一部サポート

プロモーション施策

TVCM、SNS広告(Instagram/Facebook)、熊日新聞紙面掲載、店頭ポスター・サイネージ



昨年比120%超見込み!

長期空室対策としても成果を発揮!!

キャッシュバックキャンペーン

本キャンペーンでは、昨年を上回る反響を獲得し、前年比**120%超**の反響成約となりました。特に、キャンペーン利用成約のうち約15%が1年以上の長期空室であり、中には**2~3年空室となっていた部屋の成約にもつながるなど**、大きな効果が見られました。また、条件見直しやオーナー様によるリノベーションに加え、本キャンペーンがご入居の最終的な後押しとなった事例も多く見受けられます。

プレゼントキャンペーン

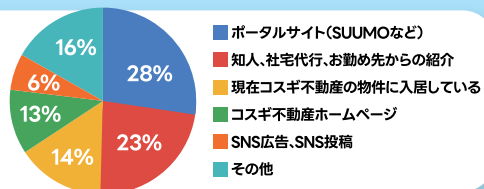
プレゼントキャンペーンについても前年比**140%**と好調な結果となりました。話題のRefaドライヤーやコスギリゾート宿泊券が人気で、こちらも他社物件と比較する際のひと押しとなりました。



来店動機アンケート

プレゼント応募者において来店動機アンケートを実施。

集客面では、「ポータルサイトを見て」の来店が28%、当社管理物件からの住替えおよび知人紹介が37%を占めています。



田中弘仁
オーナーコンサルティング課
社員

今回のご来店アンケートでは、「SUUMO(ポータルサイト)を見て来店した」と回答されたお客様が約30%を占め、インターネット経由の反響の高さも改めて確認できました。こうした結果を踏まえ、ポータルサイトの掲載強化・条件見直しやリフォーム・リノベーション提案など、空室対策と入居促進対策を継続してまいります。4月以降も引き続き早期成約に向け、効果的なキャンペーンと具体的なご提案に努めてまいります。

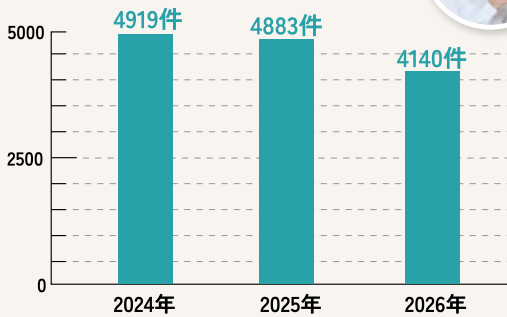


2026年

繁忙期総評

Busy season Overall review

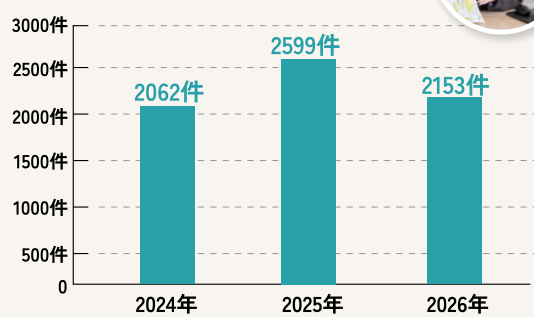
集計グラフ:反響



※2026年は3/22付締め

市況が昨対衰退にあり弊社でも前年より割り込んではいませんが、**全体の市況の中では1割高の反響数を確保**しました。HPの掲載増加やいい部屋ネットブランドの強化などで、質と鮮度の高い広告を掲載することができ、多くのお部屋探しのお客様を獲得することができました。

集計グラフ:来店数



※2026年は3/22付締め

昨年より分業化した反響集約部署により集中的なお客様対応ができ市況が衰退する中、営業店舗のスケジュール管理を行い、来店前ヒアリングにより効率的な時間を差配することで**昨年同等の物件内覧数を獲得**しました。

今期の繁忙期動向について

今年の繁忙期はTSMCの工事延期や2024年問題による引越費用高騰により、特に法人異動は時期の先送りや転勤抑制など市況は鈍化傾向で、ポータルサイト反響は熊本商圏では昨対9割の市況でした。そのため、反響集約部署と営業店で効率的な連携を組み、法人異動が昨対5割に落ち込むも個人のお引越しニーズに時間を割くことができ、**個人契約は昨対1割強の契約件数に伸長**しました。結果的に市況としては鈍化傾向ではあったものの、一人一人のお客様のお部屋探しのご相談から潜在ニーズを引き出し、「春の新生活キャンペーン」や「KSMCキャンペーン」など様々な物件や特典のご提案をすることができ、待ちの営業から攻めの営業を展開することができました。

今後の取組み

弊社としてはこの繁忙期はビジネスモデルを変革し、より多く、より質を高くお部屋探しのお客様への物件の紹介ができ、**過去最高の成績を収めることができました**。今後は先送りの法人異動やTSMC第2工場着工のビジネスチャンスを実に捉えられるよう**7月には大津エリアに新たな出店**もございますので現在の空室の客付け強化は元より、新たな顧客接点を創出することで更に地域に根差し、成長して参ります。

(株)コスギ不動産リーシング 社長

友野 直寛

Busy season report

報告



御代志支店

新規出店した御代志支店では近隣の企業と提携したことで賃貸の新規顧客の獲得ができました。北区エリアは入退きの動きが鈍かったものの、あらゆるキャンペーンにご賛同いただき成約につながるケースもありました。



店長
田代 将人

OC課担当 宇土

光の森支店



店長
水足 史佳

TSMC第二工場の着工遅延や半導体関連需要の減少、物件供給過多の影響により、これまでにないほど厳しい市況の繁忙期となりました。当社では新生活キャンペーンに加え、KSMCキャンペーン(エリア限定の紹介・プレゼント施策)を実施し、お客様へアピール力向上にも取り組みました。オーナー様には、新築での期間限定減額、既存物件での初期費用ゼロプランやインターネット無料化など、幅広い取り組みにご協力いただき営業スタッフの中にはリーシングにおいて過去最高の契約件数を記録するなど、精力的な営業活動を展開いたしました。

OC課担当 田中、鋤先、宇土

東部支店

若手中心の支店としてメンバーの意見を活かす形で体制を強化し、課題解決力と営業力の向上に繋がりました。学生からファミリーまで幅広い層に対し、ニーズに応じた提案を行い安定した成約を実現しています。好事例として、学生需要を捉えた新品家電プレゼント企画が奏功し、多くの成約に寄与しました。



店長
山根 龍人

OC課担当 森川

いい部屋ネット熊本店

2026年繁忙期は、提携先学校での集客強化やいい部屋ネットポータルサイト掲載物件数を700件から3,000件へ拡大した効果により、入居率94%超、過去最高契約ペースと好調に推移しました。学生や市街地勤務者を中心に幅広いエリアで成約に繋がっています。オーナー様のご協力による初期費用見直しやリノベーションにより、3,000日超の長期空室住戸も成約に至りました。



店長
松岡 隆紀

OC課担当 山口

いい部屋ネット健軍店

いい部屋ネットポータルサイトの掲載数を3倍に拡大したことで反響数が増加したこと、若手社員の営業力強化の取り組みにより成約へと繋げることができました。また、オーナー様ご協力のもと、長期空室物件をリフォーム・初期費用や適正家賃を見直したことで、ご成約につながることも出来ました。



店長
宮本 航

OC課担当 林田(崇)

営業本店 & 法人営業



店長
小中 進之介

早朝ロープレの効果もあり、若手中心ながら成約数は昨比増、本店管轄エリア物件の入居率も上昇しました。客層は単身7割・ファミリー3割で推移しました。また、企業様との社宅斡旋提携を確保するなどの営業も行いました。一方で新屋敷・渡鹿では学生向け物件が低迷しており、**スマホ集客を意識した見せ方強化が課題**となります。

例年通り、熊本市中心部・菊陽エリアの転勤需要が主流でした。**引越費用高騰で異動を削減する企業や時期をずらす企業もあり**依頼数は減少しましたが、契約件数は昨年を上回りました。

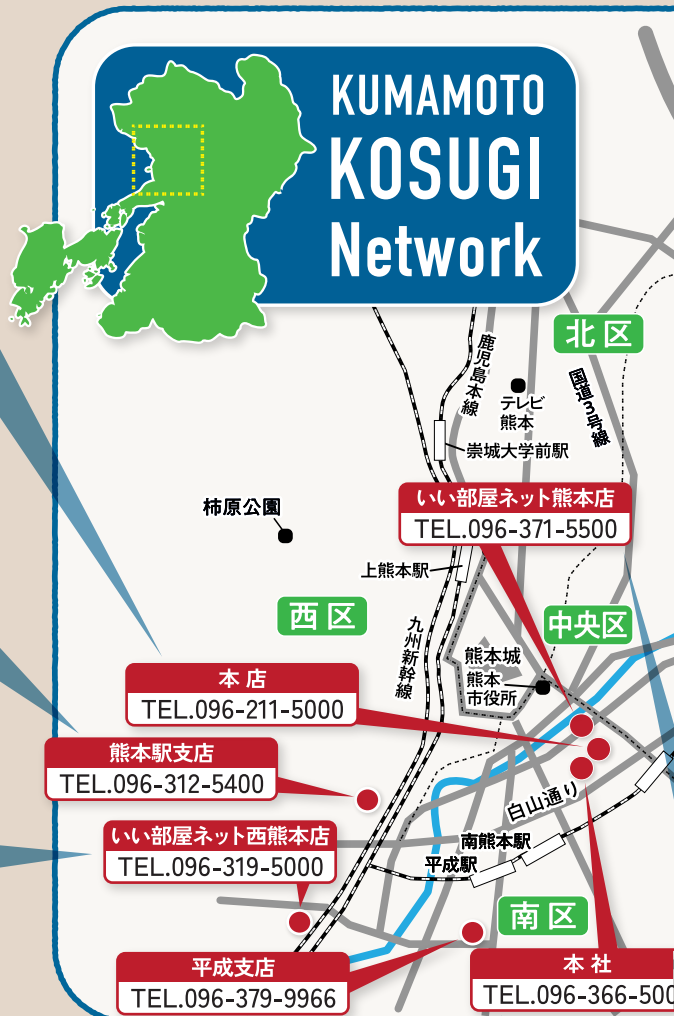
OC課担当 新名、上田



法人営業課マネージャー
北本 大

各エリアより!!

繁忙期



熊本駅支店



店長
西 勇吏

OC課担当 丸山

退去前の部屋が内見なしで成約となるケースが多く見られました。**西環状道路の開通を受けてエリアを拡大し提案の幅を広げました。**結果として、社会人・法人・学生と幅広い層で成約に至っています。オーナー様のご協力による条件見直しも奏功し、稼働率向上につながりました。

いい部屋ネット西熊本店

築年数や設備による入居率の二極化が進む中、家賃値下げに頼らず**初期費用や営業促進費のご負担、設備見直しにご協力いただき成約を創出**いたしました。客層は社会人単身・ファミリー世帯と幅広い集客が取れ、一定の成果を上げることができました。



店長
梅林 郁未

OC課担当 丸山

平成支店



店長
村上 星河

OC課担当 松川

ポータルサイトへの掲載強化と設備導入・初期費用軽減のご協力により多くの成約に繋がり、入居率は全エリアで1位となりました。支店全体での物件提案や追客対応により**再来店・申込が増加し、ファミリー層やカップルを中心に成果が上がり**ました。

業者課



マネージャー
甲斐 なぎさ

窓口一本化やキマールーム導入、電子申込・電子契約の活用により**仲介業者様から「お問合せがし易い」と評価**を頂きました。またシステム導入で迅速な契約を実現できました。

コスギだからこそできる



誰にも訪れる相続問題 信頼できる人に 相談したい

オーナー様のご相談で年々増加傾向にある“相続”のこと。自分の死後、現在所有している不動産をどうしたいのか？一番良い方法はどうか？ということなのか？すぐに決められないことだからこそ、いまのうちから考えておくことが必要かもしれません。今回は、弊社とお付き合いのあるオーナー様に実体験を踏まえてお話を伺いました。



オーナー 志垣 潤

(シガキ ジュン)

玉名市在住。お父様の急逝に伴い、賃貸アパート：KTシリーズを引継ぎ物件管理等を行っている。地元社会福祉法人の施設主任として働きながら、不動産賃貸経営を実践。信念は「入居者ファースト！」

■ コスギ不動産とのお付き合いは、お父様の代からと伺っています。

志垣 はい。父が不動産投資を始めた頃からの付き合い合いです。父は担当の郷さんをととても信頼していて、「不動産のことで何かあったら郷さんを頼れ」と、よく話していました。

実は郷さんとは幼稚園時代の同級生なんです。直接の交流は長くありませんでしたが、父の不動産の相談をきっかけに、またご縁がなくなりました。父が亡くなった後も、自然とコスギ不動産さんに相談を続けています。

郷 お父様は、もともと別の業種で会社役員をされており、定年退任後に本格的に不動産投資を始められました。不動産が本当にお好きな方で、ひとつずつ経験を積みながら、徐々に物件の規模も拡大していかれましたね。

賃貸物件の名前に、ご自身と奥様の頭文字が使われていたのも印象的でした。不動産を「家族の一部」のように考えていらったのだと思います。ただし、厳しい目線で物件を見ていらったので、賃貸経営に関しては妥協されることは決してありませんでした。

■ お父様は一年前に急逝されたそうですね。

志垣 相続の話をじっくりする前でしたので、正直なところ戸惑いもありました。地元の玉名市だけでなく熊本市内にも物件があり、把握しきれていないことも多かったんです。周囲の方に一つひとつ確認しながら、少しずつ理解していきました。

宇土 お父様の急逝で窓口が志垣潤オーナーへ変わった後は、修繕についてのお電話など、急に短期間で多くのご連絡を差し上げることとなって驚かれたと思います。

志垣 そうですね。父が亡くなった後、修繕や管理に関する連絡が立て続けにあり、最初は戸惑いました。ただ、やりとりを重ねる中で、父が日頃から物件を大切に思っていたことや、コスギ不動産さんに様々なことを相談し、サポートしていただいていることが分かりました。

そして結果として、物件をしっかり管理しようという意識がより強くなりました。



オーナーコンサルティング課

宇土 勲

(ウド イサオ)

2010年入社。賃貸・管理部・売買業務を経て昨年よりオーナーコンサルティング課にて北区エリア物件のオーナー様を担当。

相続のこと

些細なことも含めて情報を共有していただけたのは心強かったですね。フォロー体制の手厚さには、本当に助けられました。

■ 不動産が「好き」でないと管理は難しいですか？

郷 やはり、不動産投資・賃貸経営は好きじゃないとなかなかできない仕事ですね。煩わしいことも多いです、責任も伴います。志垣オーナーも、急

なことだったので、大変だったと思いますが、不動産にもともと興味を持たれていましたので、その点はとても良かったと思います。

宇土 相続で賃貸経営に不安なオーナー様もいらっしゃると思いますが、そんな時こそ一人で抱え込まず、「管理会社」を上手に活用していただきたいです。安定した賃貸経営と一緒に実現するパートナーでもありますので。

志垣 今は、物件に関わることで自体を楽しめています。修繕をしたり、掃除をしたりするのも、自分の家を手入れする感覚ですね。手をかけた分だけ愛着が湧き、不動産投資の面白さも実感しています。

■ 不動産投資を続ける中で、コスギ不動産に対する印象はいかがですか？

志垣 不動産業界に対するイメージは、正直なところ変わりました。物件のことでだけでなく、将来の話や考え方まで含めて相談できる存在がいるというのは、大きな安心感があります。

コスギ不動産さんは、不動産以外の取り組みも含めて、地域に根ざした会社だと感じています。その姿勢が、信頼につながっていますね。

郷 長く管理させていただいてお付き合いしていると思うと、その場限りの利益目的ではできません。オーナー様ときちんと向き合い、納得していただいた上で良い取引を重ねることで、関係性は深まっています。今後も不動産の専門家としてアドバイスしていきたいです。

宇土 オーナー様との距離感を大切にしつつ、何ができるかを常に考え、それぞれの考え方や状況に合わせた提案を行っていききたいと考えています。志垣オーナーを含め、全てのオーナー様に対してそうした信頼関係を築いていきたいと思っております。

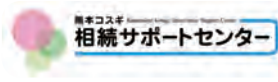
(株)コスギ不動産
事業開発部 統括マネージャー

郷 健二郎

(ゴウ ケンジロウ)

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。

熊本コスギ相続サポートセンター再始動!



不動産の相続に関する各種相談を無料で受けると共に、その後ご希望があれば、相続に強い専門家をコーディネートしながら具体的な提案活動やコンサルティングを行います。相続セミナーも適宜開催中！税制改正の最新情報など、不動産の相続において必要となる情報を発信しています。

ご相談はお気軽に
ご連絡ください♪
連絡先: 096-375-3600

- 取組事例**
- ・公正証書遺言作成コンサルティング
 - ・家族信託コンサルティング
 - ・相続に関する不動産売買
 - ・相続のための生命保険提案 etc..



TSMC第2工場に新展開！ 高性能3ナノ半導体の生産へ

さらなる変化が訪れます！



TSMC第2工場の建設に関して、大きな動きがありました。今回はこのニュースを踏まえて、今後の展開と現在の状況等を田村参与に聞きました。

3ナノ半導体生産を検討 新たな動きが見えてきた！

世界最先端技術の半導体？



TSMCの魏哲家CEOが高市総理大臣と会談し、日本で3ナノ半導体の生産を検討していると表明しました。当初6ナノ半導体を生産予定だったものが、**国内初の3ナノ半導体生産拠点に大きくグレードアップしました。**これが実現すれば、AIや自動運转向けの最先端の性能を持つ半導体生産拠点として熊本は動き出すことになります。第2工場建設の延期・停止といった報道もあり、県民としては不安な部分もありましたが、大きく流れが変わった印象です。



建設中のTSMC第2工場（2026年3月撮影）

より高性能な半導体を 生産することで何が変わるのか？



3ナノ半導体は、今話題のAIや自動運転などに使われるものです。**チャットGPTなどのAI向けの半導体需要が急激に伸びており、供給が追いついていない状況です。**AI向けの市場は今後も拡大することが予想されるため、当初の計画より高性能な半導体を生産することが検討されていると考えられます。3ナノ半導体の生産が実現すれば、新たなサプライチェーン企業や3ナノ半導体を使用する企業の進出も期待できます。また、優秀な人材も必要となりますので新たな人の動きも起こり、熊本の注目度がさらにあがるのではないのでしょうか。

また、TSMCは2月9～10日に熊本で取締役会を開催しました。取締役会が海外で開催されることはとても珍しいことで、TSMCが熊本を重要拠点として考えているのではないのでしょうか。**今後、第3工場建設も含めてまだまだ目が離せない状況です。**

高性能な半導体製造でさらに街が活気づく？

工場建設、今後に気になる



着々と進むTSMC周辺整備

空港アクセス鉄道のルート案も発表

TSMC周辺整備は着実に進んでいます。空港アクセス鉄道は住民説明会が開催され、詳細なルート案が示されました。また、令和8年度熊本県当初予算にも約4億円が計上されるなど整備が進んでいます。周辺道路も用地買収が終わったところから順次工事が進められおり、進捗状況がかなり目に見えるようになってきました。

また、菊陽町はJR豊肥線原水駅周辺で進めている土地区画整理事業において、半導体ミュージアム、マルチテナント、大学共同利用施設、大学キャンパスの整備を検討していることを公表しました。これは菊陽町だけでなく、熊本大学、地元企業等と一体となって整備にあたるのが想定されており、まさに産学官が連携して取り組む動きになると思われます。

不動産事業を全国で手掛けるサンケイビル（東京）が大型賃貸マンションを大津町に建設することも公表されました。TSMC周辺では、産学官が連携した複数のプロジェクトが着々と進んでお

り、これからも大いに期待できる地域ではないでしょうか。



第2工場で3ナノ半導体が作られることになれば、企業進出や人材流入はさらに進むことに。今後の展開に注目です！

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。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した。



田村参与からのメッセージ

2023年4月、県庁を退職し、コスギ不動産に就職しました。不動産の知識や経験もなく、知っている社員もおらず本当に心細いスタートでしたが、コスギ不動産の役員、社員の方々に暖かく受け入れてもらって何とか3年間仕事を続けることができました。コスギ不動産は、不動産ビジネスを通して、お客様との信頼関係を大切にしながら地域の課題にも対応するという経営理念を誠実に実践している会社であると思いました。現在は不動産の売買から管理までを総合的に行っていますが、これからは地域課題に対応した街づくりのプロデュースなどの仕事も手掛けていかれるなら更に仕事の幅も広がり、いよいよ地域になくはならない会社に成長するのではないかと思います。私は理由があってこの3月で退社しますが、コスギタイムズでの連載を最後までお読みいただき本当にありがとうございました。

編集部より 田村参与へメッセージ

連載が今回で最終回となるのは寂しい限りですが、これまで丁寧に紡いでくださった数々の記事は、これからも私達や読者の皆さまの学びや気づきにつながっていくことと思います。これまでコスギタイムズを支えてくださったことに、心よりお礼申し上げます。



イメージ

地域のもっと近く!! コスギ不動産大津支店 5月中旬オープン



住所：菊池郡大津町室215-31

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 20年勤続表彰、今年は6名が受賞!

毎年、勤続20年を超える社員に永年勤続表彰を実施しています。今年は6名の社員が受賞。経営理念にある「全従業員の物心両面の幸福を追求する」を形にし、会社から1人50万円分の旅行券を贈りました!



Topic 002

コスギ独自の取組み :社内インタビュー

社内研修の一環として、希望する社員を対象に、**自分の所属する部署以外で 数日間の実務研修**をおこなう、社内インタビューを実施しています。社内でも知らない業務は意外とあるもの。新鮮な気持ちで取り組んでいます。



Topic 003

コスギ音楽隊、練習中!



コスギ音楽隊は小杉堅太専務を中心に3年前に結成し、現在メンバー10名が在籍。社内イベントなどで演奏を披露しており、**入社に向けて絶賛練習中**です!本誌発行日が入社式本番。練習の成果はいかに…!?

オーナー様とコスギ不動産とのやり取りをスムーズにするアプリです。

- ◆送金明細をスマホやPCで確認できるアプリです。
- ◆オーナー様の担当者と手軽にチャット連絡が可能です。
- ◆過去のやり取りも残るので後から確認もできます。

 WealthPark



コスギのDX

エアコン・共用部照明

2027年問題ご存知ですか？

K
社
員
熊
本
フ
ァ
シ
リ
ティ



エアコンや照明設備に関する基準見直しや国際条約の関係で、現在生産されているエアコンや照明設備が廃止となり、**入手困難、修理代高騰などのリスク発生が予想されています。**



エアコン

2027年4月以降、高性能
エアコンが標準仕様となり、
価格帯が高くなる予想。

対策

少しでも
買い替えを検討中の方は
早めの対応を！



共用部照明

各メーカーで蛍光灯の生産終了が
相次いで発表。
今後入手困難な状況に。

対策

今以上の
材料価格高騰の前に
LED照明へ！

2026年は駆け込み需要で 在庫不足になる可能性も…

私
た
ち
に
ご
相
談
く
だ
さ
い
!!



今できることを、**慌てず**
準備していきましょう!!

管理物件のオーナー様は
オーナーコンサルティング課へ

熊
本
フ
ァ
シ
リ
ティ
で
工
事
も
お
ま
か
せ
く
だ
さ
い



管理物件以外のオーナー様は
熊本ファシリティへ
TEL:096-211-5038

入居率・管理戸数 (2026年3月末時点)

管理のご相談はコチラ>>



入居率

92.03%

入居率の推移(年度別平均)

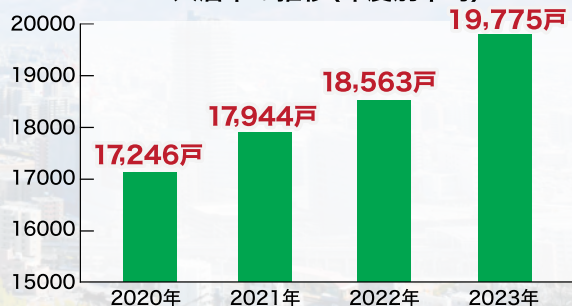


入居率 年間平均95%を目指しています!

管理戸数

20,581戸

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/水曜日・年末年始・GW・お盆 TEL/096-248-5222

COVER STORY



今回の対談は、志垣オーナーのご親族が営む熊本県玉名市「Cafe Pigeon (カフェ ピジョン)」で行われました。店名「ピジョン (ハト)」はハトを愛した亡きオーナーが名付けられ、カップにもハトのイラストが描かれており、細部にまで温かな愛情が感じられます。対談も心地よい時間が流れる店内で、幼少期の思い出話も飛び出し、笑顔あふれる時間となりました。お近くにお越しの際は、ぜひハトのマークが目印の心温まるカフェへ足を運んでみてはいかがでしょうか。

【撮影協力/店舗情報】

Cafe Pigeon (カフェ ピジョン) 住所:熊本県玉名市六田39-12

編集長 川端 大樹
編集スタッフ 宇土 勲
 福田 ゆか
 鋤先 加奈
 能満 加代

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



コスギタイムズ編集部には新戦力として新たな仲間が加わりました!熊本にゆかりのある方は馴染みのある地名『宇土』と書いて『うど』と読む、編集部いやコスギHD随一のムードメーカーです(笑)この大型補強を期に、コスギタイムズますます盛り上がってまいります!!