

コミュニケーションマガジン

KOSUGI

Times

4
VOL.

December 2024

コスギタイムズ

KOSUGI
REAL ESTATE
OWNERS
NEWSPAPER

コスギ不動産リーシング
社長 友野 直寛

熊本ファシリティ
社長 久保 健司

特集 | P.05-06

新社長就任インタビュー

P.01 —
新生活キャンペーン

P.02 —
空室対策に！Renotta(リノッタ)

P.03-04 —
TSMCで変化する不動産最前線

P.07 —
コスギ TOPIX

P.08 —
清掃プロジェクト

P.09-10 —
コスギ不動産リーシング店長紹介

KOSUGI コスギ不動産ホールディングス

入居率95%への道

繁忙期キャンペーンを実施します!!!

毎年、春の引っ越しシーズン(繁忙期)に行っている
入居促進キャンペーンを2025年も実施します!

今回は昨年までの【総額1,000万円キャッシュバック】からバージョンアップ!
1件でも多くの成約ができるようにがんばります!

スゴすぎ!
コスギ!!の

コスギ全負担による

春割 春の新生活応援
キャンペーン

1 総額1,000万円!
キャッシュバック特典

期間中ご契約のお客様に
初期費用の軽減キャン
ペーンを行います。
例:初期費用から3万円
キャッシュバック

2 初期費用 ^{New!}
オールゼロプラン

オーナー様にご協力いただいた物件を対
象に、通常の初期費用を大幅に軽減して契約可
能となるプランです。通常期も実施している
プランではありますが、繁忙期間中は初期費
用オールゼロ物件をキャンペーンの一部とし
てアピールを強化し、お部屋のご紹介します。

3 プレゼント企画 ^{New!}

お客様からコスギ不動産の物件を
選んでいただけるよう、キャンペーン
期間中にご契約いただいたお客様
の中から、抽選でコスギリゾートの
宿泊券や、巷で話題の美容器具や
家電など、豪華賞品をプレゼント!

スゴすぎ! コスギの
春割 新生活
応援キャンペーン

対象物件をご契約
頂いたお客様に、
総額 1,000万円分
大還元!!

2025 1/6 (月) ~ 4/10 (木)

広告宣伝においてもテレビ
CMや新聞広告はもちろん
SNS広告にも力を入れて告
知し、より多くのお客様に
知っていただけるよう工夫し
ていきます!

一件でも多く
決めるばい!

会長
語録



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内に
新しい部署(チーム)ができました。

業者チーム



11月より空室対策の一環として、業者
チームが発足しました。他不動産会社様
の窓口になり、より多くのお客様にお住
まいを提供致します!!
入居率向上に向けて頑張ります!

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

オーナー様も満足した空室対策例！

築27年

木造アパート

間取り1LDK

全10戸

熊本市西区 ハイム・E・ヨコテ

2023年11月時点
での入居率 **60%**

長期空室の為、 リノッタを提案

1部屋導入したところ、1か月以内に成約、その後1部屋決まるごとにリノッタを導入

2024年9月に入居率**100%**満室へ

101号前回退去 -2022年5月10日	> リノッタ工事 -2024年3月	> 成約 -2024年6月1日
103号前回退去 -2022年10月31日	> リノッタ工事 -2024年5月	> 成約 -2024年9月8日
105号前回退去 -2021年11月30日	> リノッタ工事 -2024年1月	> 成約 -2024年3月23日
203号前回退去 -2022年11月19日	> リノッタ工事 -2023年11月	> 成約 -2023年12月18日

オーナー様には大変満足していただき、
今後も退去ができれば
リノッタを導入することのこと。



Renotta



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

現地内覧を承ります。お気軽にどうぞ！！

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
15万円 (税込)
フォトステージング
込み

変化する

不動産最前線

The Evolving Real Estate Frontline

TSMC進出で変わる 菊陽町原水駅周辺

TSMCの進出を機に、周辺自治体では工業団地や道路の整備が行われるなどの開発が進んでいます。今回はTSMCが進出した菊陽町の新しい取組みについて田村参与に話を聞きました。



菊陽町
参与
田村

インパクト大な新駅設置

TSMCの工場が進出した菊陽町でも次々と新しい動きが公表されています。まず特筆すべきことは新駅の設置です。JR豊肥線「三里木～原水駅」間に新駅が設置される予定です。新駅設置が国内でも少ない中、新たな駅が整備されることは、それだけ地域の活性化が見込まれるということではないでしょうか。

JR九州が今年8月に発表した2023年度の原水駅の1日当たりの乗車人員は前年度から356人増え1445人となり、約33%増えています。TSMCの進出など駅利用者は増えており、不動産業界でもJR豊肥本線沿いに注目が集まっています。

どんどん発展してる！

夢のある(仮称)原水駅周辺土地区画整理事業

もう一つの特色ある動きが、新駅から原水駅北側の約70haで実施予定の「(仮称)原水駅周辺土地区画整理事業」です。菊陽町は、9月に「賑わいエリア」、「知の集積エリア」、「職住近接エリア」からなるビジョンを示しました。「賑わいエリア」には商業施設やホテル、「知の集積エリア」にはサテライトキャンパス、「職住近接エリア」には高層マンションや住宅地などを整備する計画となっています。これは、この土地区画整理事業を単なる住宅地として整備するのではなく、それぞれのエリアの特色を活かした新しい街づくりを行うことだと思われま。当該エリアとセミコンテクノパークを結ぶ新交通システムの検討も行う予定であ

り、県が検討している「くまもと版サイエンスパーク構想」との連携の可能性もあるのではないかと考えられます。また、菊陽町は、新たな工業団地の整備も検討すると公表しており、菊陽町の今後の動きは要注目です。



〈菊陽町ホームページより〉

※現時点での構想イメージです。

ここで働きたい！



田村参与の ここがポイント!!

菊陽町はこれまでも土地区画整理事業を行うことにより、計画的な街づくりに取り組んできました。「(仮称)原水駅周辺土地区画整理事業」は2025年度に都市計画決定、2026年度に事業認可、2028年度頃に工事着手を目指しています。2028年度には、TSMC周辺道路整備もかなり進むと思われるので大きく街並みも変わると考えられます。



Profile

田村 真一 参与

1986年熊本県庁に入庁。阿蘇地域振興局長、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。

TSMC周辺の家賃価格が 熊本市越えに!!

熊本日日新聞の記事によると、不動産情報サービスのアットホーム(東京)が、TSMCの進出で地価の上昇が続く菊陽町周辺の家賃動向に関する調査結果を発表。今年の単身向け賃貸マンションの平均家賃が、菊陽町と大津町で2021年に比べて20〜30%超上昇し、家族向けとともに熊本市を上回ったそうです。

弊社もTSMC第1工場の発表以降、新築の募集賃料や既存管理物件の退去ごとに賃料を上げる提案を実施しています。一方で、2024年の春以降からは供給過多の傾向も見られています。大津町の2021年4月からの2024年9月までの開発申請件数は4000戸近くあり、申請のほとんどが共同住宅です。弊社の光の森エリアの入居率も2023年3月末時点の98.08%をピークに、新築や既存の築年数の経過した物件の空室が目立ってきました。賃

料を上げることは容易ですが、入居が決まらず、稼働率が下がれば元も子もありません。弊社としては常に最新の需要と供給状況を把握しながら、オーナー様に対して適切なご提案を行っていきたくと考えています。

■TSMC熊本工場周年の平均家賃

	マンション		アパート	
	単身向け	家族向け	単身向け	家族向け
熊本市	4万1669円 (+0.8)	7万3421円 (+8.4)	3万8098円 (+4.9)	6万2958円 (+4.9)
合志市	4万1000円 (+16.0)	6万1883円 (+2.3)	4万409円 (+8.7)	6万290円 (+8.1)
大津町	5万9333円 (+36.7)	7万3615円 (+11.8)	5万1385円 (+24.2)	6万1750円 (+5.7)
菊陽町	4万9900円 (+23.6)	8万1429円 (+23.1)	4万7369円 (+16.8)	6万8450円 (+13.6)
県平均	4万1634円 (+1.1)	7万316円 (+6.9)	3万9018円 (+6.2)	6万120円 (+4.2)

*アットホーム調べ。かっこ内は上昇率(%)で、2021年と24年の各1〜3月期を比較

海外投資家が熱視線!

「投資家が見た熊本の不動産市況」について 畑本部長が答える!



畑本部長

事業開発本部 執行役員開発本部長
CPM米国不動産経営管理士の資格保有!

最近の海外投資家の動きを教えてください!

畑本 ここ2〜3年は不動産の動きは非常に活発で、海外投資家も増えています。特に第2工場建設の発表以降は、国内外の投資家の動きも活発になり、価格が一段階高となった印象です。特にインフラが大きなポイントで、インフラ整備が進んでいるところがやはり人気が高いです。

が手を出しにくい水準にきている状況ですので、今後は優良法人企業や海外投資家をターゲットとした戦略も視野に入れており、売却のタイミングとしては良い時期に入ってきているという事は言えると思います。せっかくのこのチャンスに、一度ご所有物件の価格相場を知っていただく事をお勧めいたします。

売りどきが気になるのですが?

畑本 このタイミングが良いとは一概には言えないのですが...。ただ熊本は100年に一度の流れが起きていますし、不動産業界はその恩恵にあずかっているのも事実です。高値でも立地・利便性を含めた希少性の高い物件であれば、利回り5%前後で取引されるケースもあります。正直、国内の個人投資家

実際売らなくても情報を得ておいた方がいいと?

畑本 その通りです。思っていた以上に高値がつく場合もありますし、その逆もあります。一度ご相談をいただいておく事で、今後また有益な情報をご提供させていただけるのではないかと思いますので、是非この機会にお気軽にご相談ください。

事業開発部直通:096-363-5001



はじめまして!
レオです。

オーナー様と海外投資家の架け橋となるため、台湾出身のレオさんが弊社に入社しました。

你好!



自己紹介をお願いします。

レオ 台南出身の「洪慶助」と申します。大阪音楽大学を卒業後、台湾でも不動産や教育関係の業務に従事しておりました

入社きっかけは。

レオ 台湾のテレビで小杉 竜三室長が出ていたニュースを見たことがきっかけです。“海外の市場に詳しい台湾の社員が欲しい”と言われていて、すぐにメールをしました。その後、丁寧に対応していただき、入社することができました。運命的な出会いだったと思います。

今後の抱負を。

レオ 法務関連も得意なので、台湾で必要な書類作成や手続きも可能で、幅広い相談にのることができると思います。まずはオーナー様の有益な情報が提供できるよう頑張ります!

「お客様のために

NEW LEADERS

● 新社長就任インタビュー

このたび、コスギ不動産リーシングの社長に友野直寛氏が、熊本ファシリティの社長に久保健司氏が就任しました。今回は、コスギ不動産 HD（ホールディングス）の小杉周司社長を加え、就任への想いや今後の抱負を伺いました。

(株)コスギ不動産リーシング 社長

友野 直寛

ともの・なおひろ ●株式会社コスギ不動産リーシング社長。2002年にコスギ不動産に入社。滞納督促をはじめ賃貸、売買、資産活用、管理と一通りの部署を経験し2022年にコスギ不動産リーシング執行役員に就任。コスギ不動産のアルコール担当、趣味は子育て。

■ オーナー家以外の社長就任は初！ 企業発展の起爆剤に

——社長就任おめでとうございます。就任された感想を聞かせてください。

友野 とても光栄なのと同時に、気が引き締まる想いです。会社体制を整え、事業拡大をしていく上で、その末席に加えていただいたことをうれしく思います。

久保 お話をいただいた際の驚きと感激は、今でも忘れられません。ただ、時間が経つにつれて責任の重さを実感し、身の引き締まる思いです。

——お二人を社長に抜擢した理由を教えてください。

小杉 二人ともそれぞれの事業に精通しており、マネージメント能力も優れています。挑戦しようという気持ちを持っていて、かつ事業を着実に進めていく真面目さも持ち合わせている。そういった面を評価しました。

友野 社長は、リーシング部門はもちろん、不動産全般の経験を持ち合わせており、業界に精通している人物です。実務においては私よりもずっと詳しいので、社員からも頼りにされています。久保社長においても同じで、ファシリティという特化した部門のプロフェッショナルで、賃貸不動産の知識に加え、メンテナンスの知識・資格を持ち合わせた頼りになる存在です。久保社長のような存在は、不動産業界では数少ないと思います。

——グループ初のオーナー家以外の経営者抜擢ということですが。

小杉 HD化した理由の一つに、『同族以外から経営者を出したい』という想いがありま

した。そのため、経営者の考えやマネージメント等を学ぶ『コスギ塾』を開催。20人ほどの社員が参加しました。コスギ塾卒業生である二人が社長に就任したことは、本当にうれしいです。

——社長の想いを聞いていかがですか。

友野 社長から「社員から経営者を」という考えを聞き、率直に『チャンスが来た』と思いました。自分のやりたいことをやるためにはトップに立つ必要がある。新しい目標ができて、今まで以上にやる気が出ましたね。

久保 コスギ塾では、外部のコンサルタントの方から、さまざまなことを学びました。他業種における事業計画や、経営者思考などを学べたことは、とても新鮮でしたし刺激を受けました。学んだことを、今後活かしていきたいです。

——社長になって何か変わったことはありませんか。

友野 HD化以前より会社から財務諸表での事業の現状把握や、「鳥の目、魚の目、虫の目」で経営者目線を持つことを全社員へ意識させておりましたので大きく考え方や仕事の内容が変わったと言う感じではありません。ただ家族がとても喜んでくれて、特に息子はうれしかったようです。「パパはいつも楽しそうに仕事をやるね。僕もコスギ不動産で働く！」と言ってってくれています。

小杉 それはうれしいね。将来はぜひうちに



力を尽くしたい」

■ 新事業や新店舗を計画 スピード感を大切に、着実に成長したい

——会社の事業内容と、今後の抱負を教えてください。

久保 うちも高校生の娘が喜んでくれました。妻は報告したときは驚いた様子でしたが、いざ辞令を持って帰ると、額縁に入れて飾ってくれたので、内心は喜んでくれてるんだなと思います。家族以外にも、取引先などから花束やお祝いの言葉をたくさんいただきました。それがとてもうれしいですし、お客様、取引先あつての自分だなと改めて感じています。

友野 コスギ不動産リーシングは、賃貸仲介事業を中心に市内7店舗を運営しています。オーナー様にも借主様にも満足して頂けるよう、ビジネスモデルの変化が著しい賃貸仲介で変換に対応したサービスを推進しています。弊社は、2030年までに熊本商圏でトップシェアを取ることを目指しています。来年には新店舗もオープン予定です。

久保 熊本ファシリティは、賃貸物件を主とした建物設備管理や原状回復工事、大規模修繕工事などを行なっています。管理物件でも築20年超えの物件が65%と多く、今後は設備修繕等も増えてきますし、大規模なリノベーション案件も多くなると思います。私たちのような賃貸物件の知識を持ったビル

メンテナンス・リフォームの専門会社で、オーナー様の資産価値の維持・向上に貢献できることを期待しております。そういった意味では、中古再生事業として戸建やマンションの買取・再生・再販も行っておりますので、興味のある方はぜひご相談ください。

——HD化により、会社も大きく変わっているようですね。

小杉 HD化して3年目なので、まだ変化の途中です。分社化のほかに、社員の待遇面にも手を入れました。実際に社員から経営者が生まれたことで、チャンスが広がったと思うので、ぜひ向上心を持って挑戦してほしいです。弊社は女性社員も多いので、ぜひ女性にもチャレンジしてほしいと思っています。

——最後に読者にメッセージをお願いします。

小杉 まずはオーナー様から「コスギに頼んでよかった」と言われる会社であること。そのために企業基盤を整え、総合力を発揮していきたいです。ぜひ二人の新社長にご期待ください。

友野 客付けという目に見える形でオーナー様の期待に応えていきたいです。ハード面、ソフト面ともに強化し、満足していただけるサービスを提供します！

久保 生粋の建物好きとして、建物の維持管理を行う会社の社長に就任いたしました。オーナー様の資産価値の維持・向上と、入居者様に安心・安全な暮らしをご提供するため、建物と真摯に向き合っています。

——ありがとうございました。

(株)コスギ不動産 HD
代表取締役社長

小杉 周司

こすぎ・しゅうじ●株式会社コスギ不動産 HD代表取締役社長。高校卒業後、福岡の不動産会社に入社。1996年コスギ不動産に入社し、2018年6月から現職。趣味はゴルフとジム。

(株)熊本ファシリティ 社長

久保 健司

くぼ・けんじ●株式会社熊本ファシリティ 社長。高校卒業後、ゼネコンに10年勤務。2008年にコスギ不動産に入社。企画開発課として「ライズシリーズ」建設に携わる。2022年に熊本ファシリティ執行役員に就任。生粋の建物好き。コスギ不動産野球部監督。

KOSUGI Topix!!!

挑戦し続けるコスギの歩みをお届けします

コスギタイムズ トピックス

Topic 001

第41期 経営方針発表会

第41期が
スタート!

10月18日に市民会館シアーズホーム夢ホールにて金融機関や土業の皆様をお招きして第41期経営方針発表会が開かれました。第41期のスローガンは「顧客満足度の最大化」。チャレンジすることを忘れず、これからも多くの人を幸せにする企業グループとして、邁進していきます!

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



Topic 002

コスギアワード を開催!

挑戦の結果、
2チームが
見事に受賞!

第40期スローガン「変化への挑戦」のもと、社内の担当業務において「変化への挑戦」を行った内容を発表する「コスギAWARD」が開催されました。変化に果敢にチャレンジする社員、チームが熱いプレゼンを発表。厳正に審査した結果、「売買事業部」「総務人事課」が選ばれました。



Topic 003

企業対抗ゴルフ 大会結果報告

23回を迎える全日本企業対抗ゴルフトーナメントへ出場!結果は惜しくも4位となりました。



※左から小杉堅太専務、小杉康之会長、小杉竜三室長、小杉康太常務。悔しい結果となりました。

小杉専務 談

今まで11回出場し、4回の全国制覇を達成していますが、今年は初の2連覇を目指して頑張りました。しかし、結果は4位という結果になってしまいました。私の4年連続コメが足を引っ張ってしまいました(泣)来年こそは...

※コメとは、4番目のスコアでチームのスコアに換算されません。

「事業基盤は管理にある」をモットーに全社員で実施している

清掃プロジェクトとは？

全社員で管理物件を巡回し、清掃及び点検を行う「清掃プロジェクト」。

スタートして今年で10年目を迎えました。「事業基盤は管理にある」をモットーに年3回実施しています。プロジェクトの中心メンバーである萩原マネージャーにプロジェクトに対する想いを聞きました。

目指せ！
日本一管理物件が
キレイな管理会社

萩原マネージャー

基盤は管理にある事を忘れず、皆でがまだすぞ！



はじめたきっかけは。

清掃プロジェクトは「日本一管理物件がキレイな管理会社を目指そう！」という会長からの一言から始まりました。服装はジャージに、手には掃除道具。みんな気合いを入れて掃除しています。今では、会社の一大イベントの一つに数えられる大きな取り組みになっています。

全社員が参加して管理物件を掃除するということは、他社にはない珍しい取り組みだと思います。

どんなところの清掃をしていますか。

建物の共用部分や駐車場、空室などを掃除しています。掃除をしながら、危険箇所や壊れているところはないかななどの点検も実施しています。掃除後は、各建物の状況を報告書にして提出。情報を社内でも共有しています。清掃を行っているのは4月、8月、12月の年3回。2〜3人のチームを組んで、担当物件を1日かけて廻るようになっています。



清掃プロジェクトを始めて変わったことは。

まずは、社員全員が「自社の管理物件を守っている」という意識を持てること。社長を含む社員全員で掃除することで、社員の結束が今まで以上に強く

なったと思います。他

部門の社員と接する機会にもなるので、社員の交流の場にもなっているんですよ。

またこの活動は、災

害時に大きな力を発揮します。清掃プロジェクトのチームが、災害時の緊急対応チームにもなるので、早急に物件の安全確認を行うことができるんです。熊本地震のときに管理物件の被災状況を確認できたのも、この活動をやってきたおかげだと思っています。



今年で10年目になりました。おかげさまで10年目を迎えました。コロナ禍でも消毒を行っていたので、



活動は一度も途切れていません。こういった活動が続くのは、オーナー様の役に立ちたいという社員の想いがあるのももちろん、会社愛があるからこそだと思います。まさしく「コソギ愛」そのものです。これからも清掃プロジェクトは続けていきますよ！



コソギ愛を
これからも大切に
していきましょう！



賃貸営業の現場で
日々自己研鑽!

店長紹介

店長7名、営業サポート課マネージャー1名を紹介します。

好きな言葉

いい部屋ネット 健軍店

入時の店長からいただいた言葉です
優しいだけは優しいじゃない



健軍エリアは、健軍商店街や江津湖が近く、市電での通勤や買い物の利便性も抜群で、安心して快適な生活を送れる環境が整っています。このエリアの特性を活かした**手厚くきめ細かなサポート**ができるよう、努めてまいります。よろしく願いたします。

霍田 粹乃

TSURUTA SHIINA

趣味/ゴルフはじめました!

好きな言葉

いい部屋ネット 熊本店

everything gonna be alright
すべてうまくいくだろう

熊本の繁華街(上通・下通エリア)からその近隣(新町・坪井)を主にご紹介しています。熊本の**トレンドが集まる**この地域は、**多様なニーズ**を持つお客様が集まります。各ニーズに沿うよう特に意識しておりまして、当エリアのオーナー様には常日頃から様々な相談事、条件交渉等に柔軟に対応いただき感謝しております。

高橋 雄一郎

TAKAHASHI YUICHIRO

趣味/サウナ、魚釣り(実家は猫で有名な湯島)

にゃッ!!

好きな言葉

光の森支店

敬天愛人

セミコン関連企業の参入で法人契約が多いエリアですが、近年TSMCの特需を受け全国からも注目を受け、新築物件も軒並みに建設されており町風景が目まぐるしいスピードで変化しております。**変化にアンテナを張り、いち早く情報をキャッチし**、オーナー様の資産運用にお力添えできるよう努めてまいります。

田中 弘仁

TANAKA HIROHITO

趣味/サウナ・テニス

好きな言葉

やればできる!

お世話になっております!
営業サポート課
私たち営業サポート課は、メールでの物件問合せに対応する専門チームとなり、どこよりも早い返信をモットーに、来店アポ取りやご返答のないお客様へのフォローなど各営業店のサポートを6人で対応しております。また、ITでの「重要事項説明」も担当しています。

月田 彩紀子

TSUKITA SAKIKO

趣味/ドラマ・アニメを見ること、食べること。

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)
店休日/水曜日・木曜日(1~3月は水曜日のみ休業)・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)
店休日/火曜日・水曜日(1~3月は水曜日のみ休業)・年末年始・GW・お盆
TEL/096-371-5500

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)
店休日/水曜日・年末年始・GW・お盆
TEL/096-213-5500



KOSUGI FAMILY

好きな言葉

どりゃッ!!

本店

やる気・気合・根性!!!!



中央区を中心とする本店は、交通の便利もよく学生やファミリー層、転職の方など幅広い層に人気のエリアとなります。その分、競合する物件も多く、WEBサイトの写真差し替えや条件交渉などをこまめに行い問合せ、入居率アップを目指しています。

園田 光樹

SONODA KOUKI

趣味/釣り・海外サッカー鑑賞

好きな言葉

何とかなる

平成支店



平成支店エリアには総合病院や人気の公園があり、女性単身者やファミリー層からの問合せも多い店舗です。地元のオーナー様には気軽に店舗に立ち寄りご相談いただくこともあります。これからもフットワーク軽くお応えできるよう頑張ります。

橋本 新悟

HASHIMOTO SHINGO

趣味/Netflix

好きな言葉

東部支店

七転び八起き

主に東区を担当しています。東区は熊本市内で人口が一番多く、ファミリー層も多いエリアです。地域の特性を活かしたリフォームや設備などアドバイスさせていただけたらと思います。「さすが森川店長」と言っていただけよう誠心誠意、頑張ります!



森川 勝也

MORIKAWA KATSUYA

趣味/食べること、子供と遊ぶこと。

好きな言葉

明日やろうは馬鹿野郎!!

熊本駅支店

熊本駅周辺は高価格帯の分譲マンション賃貸も増えてきていますが、専門学校や合同支局等の単身者のお部屋探しもまだまだ多い地区です。私は法人営業課で転職者の単身からファミリー層までのお部屋探しを数多くサポートしてきました。この経験を活かしエリアナンバー1の熊本駅支店にしていきたいです。



西 勇吏

NISHI YUURI

趣味/野球観戦、子育て!

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)
店休日/水曜日・年末年始・GW・お盆
TEL/096-211-5000

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)
店休日/水曜日・木曜日(1~3月は水曜日のみ休業)・年末年始・GW・お盆
TEL/096-379-9966

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)
店休日/火曜日・水曜日(1~3月は水曜日のみ休業)・年末年始・GW・お盆
TEL/096-213-0001

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)
店休日/火曜日・水曜日(11~3月は水曜日のみ休業)・年末年始・GW・お盆
TEL/096-312-5400

入居率・管理戸数 (2024年10月末時点)

管理のご相談はコチラ>>



入居率

管理戸数

91.65%

19,828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!

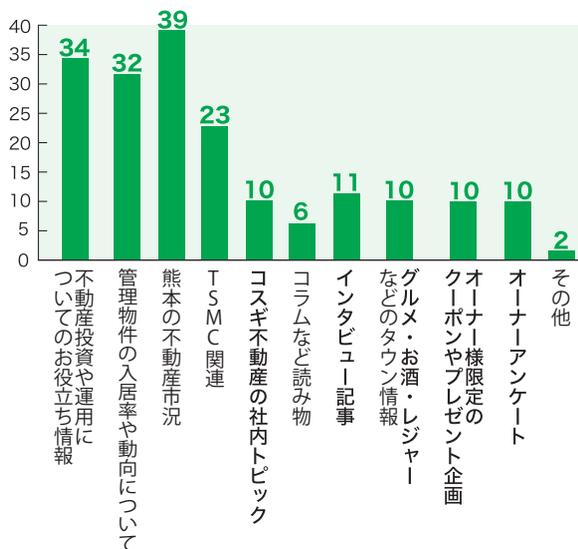
入居率の推移(年度別平均)



読者アンケートにご協力ありがとうございました。

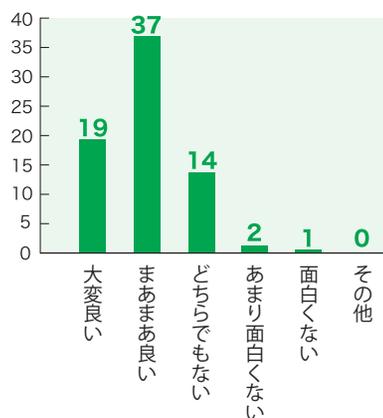
前回のコスギタイムズVol.3で実施したアンケートに70名を超えるオーナー様より回答頂きました!皆様ありがとうございます!アンケートの結果は、嬉しい事に約8割のオーナー様は掲載内容に一定の満足度を持っていただいておりますが、あまり面白くない・面白くないと回答頂いた方も数名いらっしゃいました(悲)。また、今後増やしてほしい特集についても、【熊本の不動産市況】【不動産投資や運用について】【管理物件の入居率や動向について】などが上位を占めました。TSMC効果で、大きく変動している熊本の賃貸動向について、やはり多くのオーナー様が興味をお持ちである事を再認識しました。今回のアンケートで頂いた貴重なご意見は、編集部励みとしつつ、今後の改善にも繋げてまいります!※アンケートは定期的実施していく予定です。引き続きご協力をお願い致します。

Q1.

今後増やしてほしい
特集を教えてください。

Q2.

掲載している内容(特集)について、ご覧になった満足度を教えてください。



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



コスギタイムズは第4号より早くも2年目に突入致します。今回から、デザインも一新した『コスギタイムズ』を是非ご期待ください!