

KOSUGI DX



目次

自己紹介

会社概要

DX推進課の取り組みと実績

41期の取り組み

プロフィール



黒木 雄大

Kosugi Real Estate Holdings

経 歴

- ・2006年:コスギ不動産入社
- ・2006年:管理課へ配属
- ・2009年:平成支店へ配属
- ・2012年:営業本店へ配属
- ・2013年:システム課へ配属
- ・2021年:DX推進課発足（システム課と兼任）
- ・2024年:システム課→DX推進課へ統合

保有資格

- ・情報セキュリティマネジメント
- ・生成AIパスポート

趣 味

- ・観葉植物

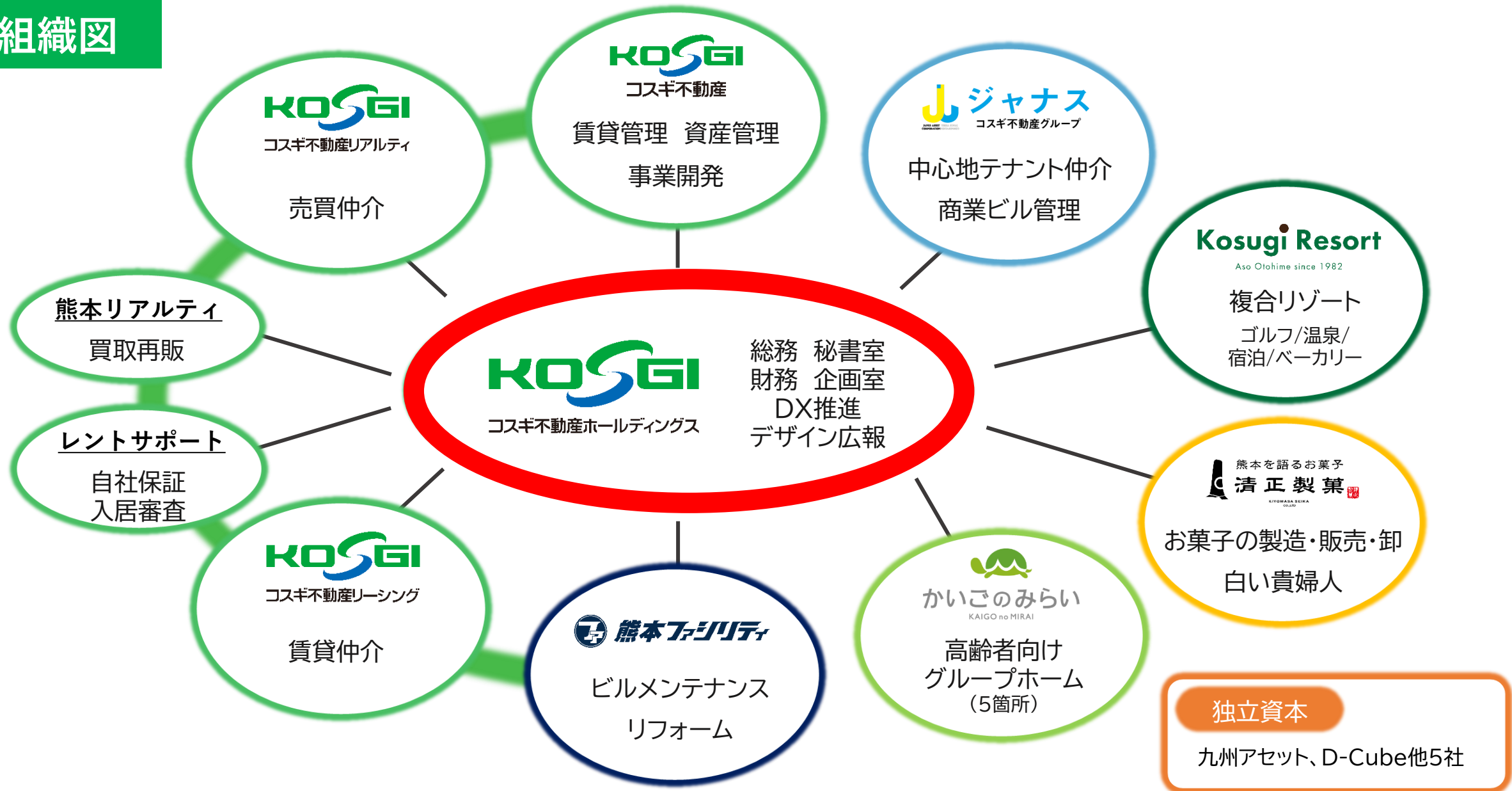
会社概要



コスギ不動産ホールディングス

本 社	株式会社コスギ不動産ホールディングス 熊本県熊本市中央区九品寺 2 - 6 - 5 7
代表者	代表取締役会長 小杉 康之 代表取締役社長 小杉 周司
設 立	1985年 6 月
年 商	97億円(グループ全体) ※2025年3月現在 78億円(不動産7社)
従業員数	496名(グループ全体) ※2025年3月現在 266名(不動産7社 男性144名・女性122名)
店舗数	本社 賃貸8拠点 売買 3 拠点 管理 2 拠点 オーナーサポート・用地相談 1 拠点
事業内容	不動産売買 宅地分譲 賃貸仲介 賃貸管理 不動産証券化 資産運用コンサルタント 第二種金融商品取引業
グループ企業	11社 (不動産7社 / 商業ビル管理・リゾート・介護・製菓) +他7社

組織図



コスギ不動産ホールディングスにおいては現在11社(HD含む)

DX推進課



6名にて運営
(1名は在宅ワーク)

PC・システム周りの
業務サポートを中心に
行う



DX認定



2025年1月1日付けでDX
認定企業となりました



デザイン広報課



5名にて運営
(1名は兼任MG)

2024年10月創設の
新しい部署

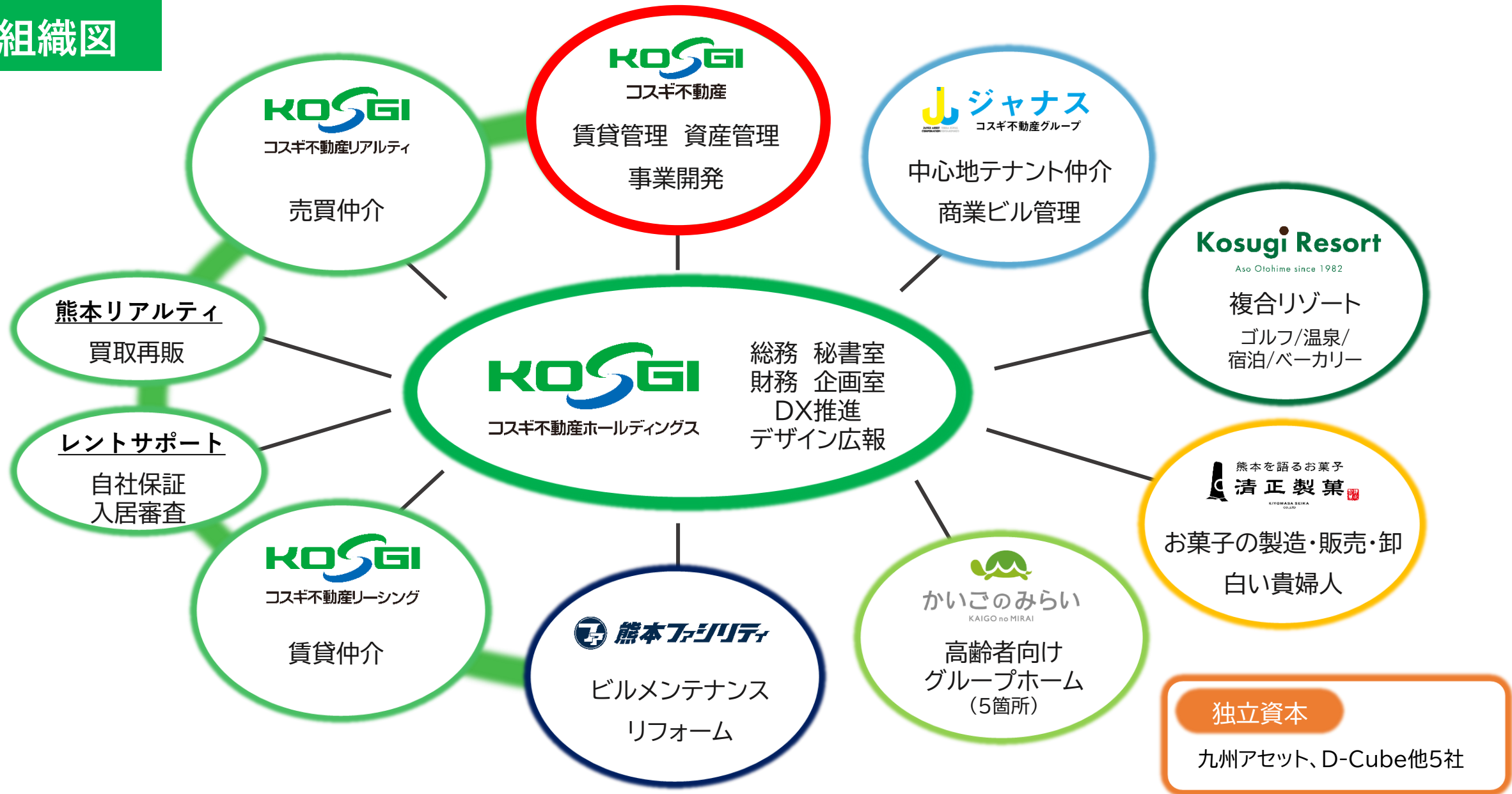


社内のデザイン全般を
担う

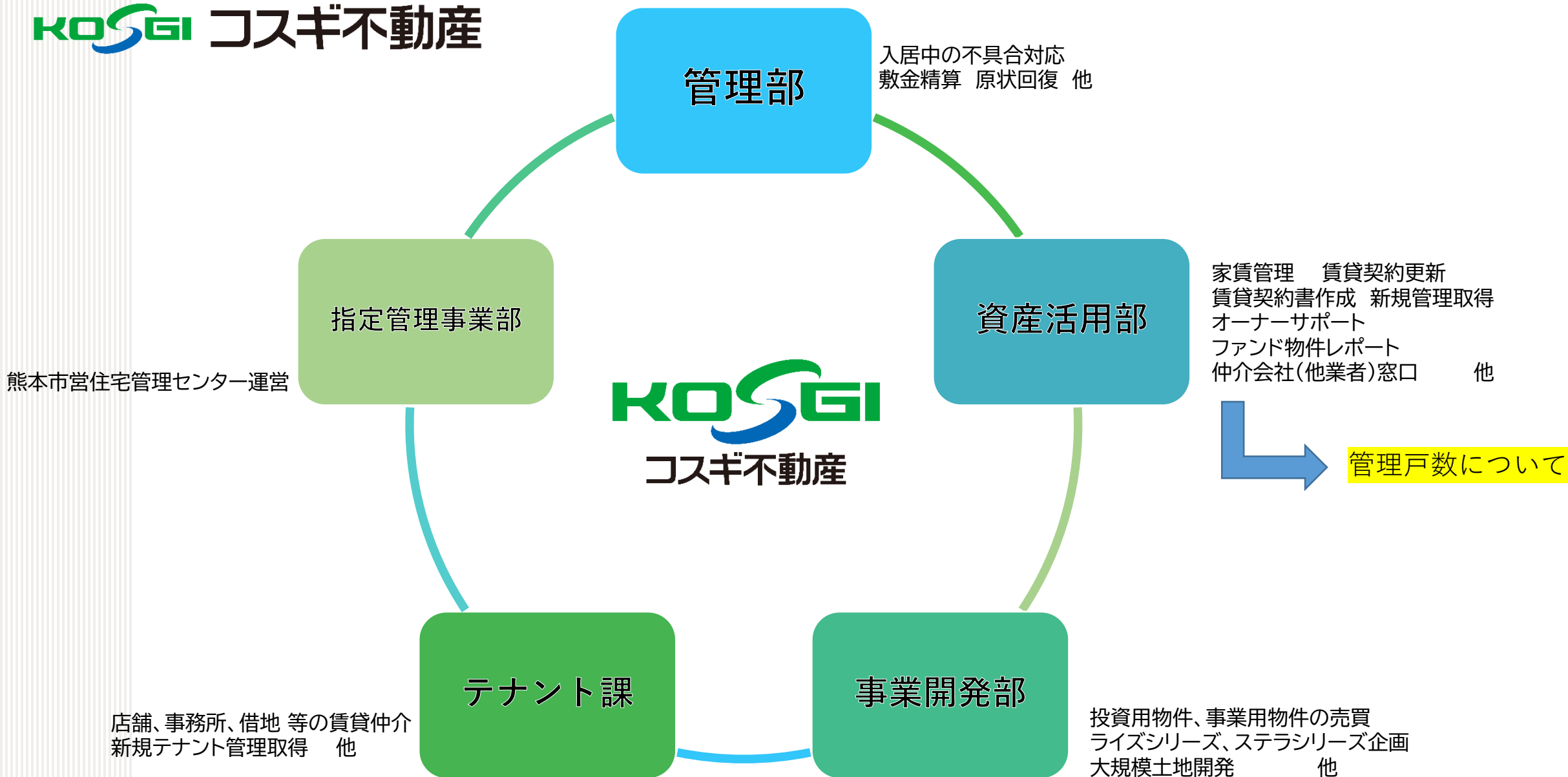
KOSUGI DESIGN
コ・サデザイン



組織図



コスギ不動産ホールディングスにおいては現在11社(HD含む)



管 理 戸 数

管理戸数推移

2016年～2025年度 管理戸数推移

2025年度
20,292戸(6月末)



エリア別 管理物件戸数

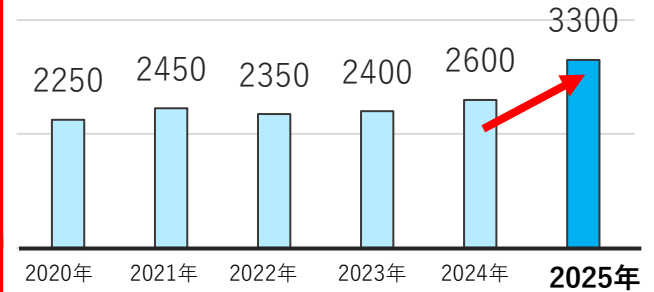
【商圏】 熊本市・合志市・宇土市・宇城市・上益城郡・下益城郡・菊池郡・阿蘇市を支店エリアで分けます。
主として一棟建物・区分所有・駐車場・事業用を管理します。



コスギ不動産リーシング直営店舗

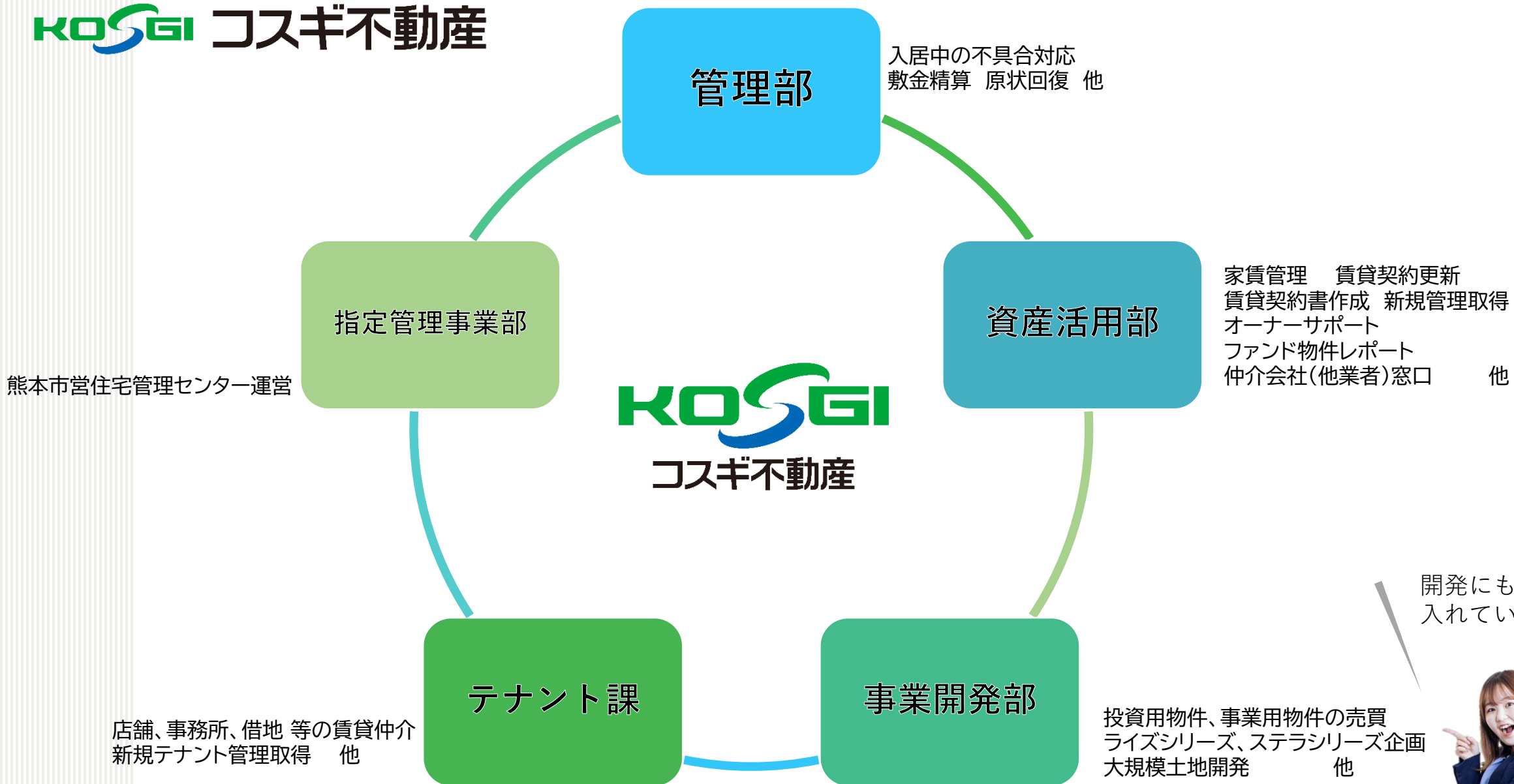
・本店	390棟	3700戸
・熊本駅	180棟	1400戸
・平成	210棟	1700戸
・東部	230棟	1700戸
・光の森	340棟	3300戸

光の森管理戸数



いい部屋ネット加盟店舗

- ・熊本店（下通） 190棟 2000戸
- ・健軍店 130棟 800戸
- ・西熊本店 ※担当物件なし



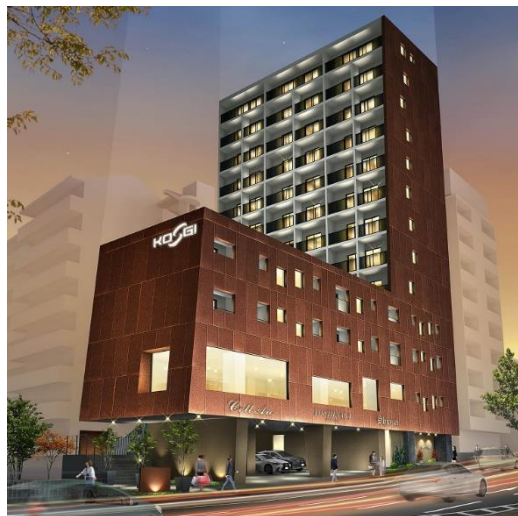
開発にも力を入れています！



注目

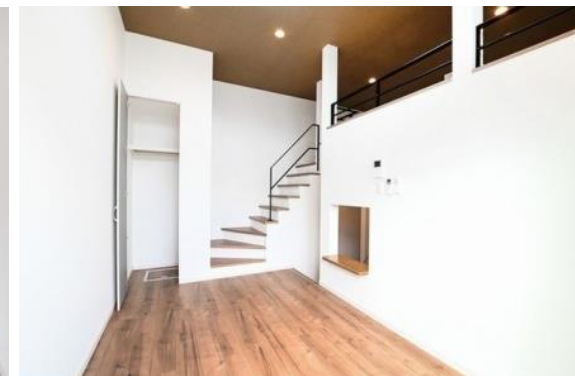
ライズシリーズ

RC造。単身からファミリーまで場所に合わせた間取りのマンションタイプ。50棟以上の計画・販売の実績。

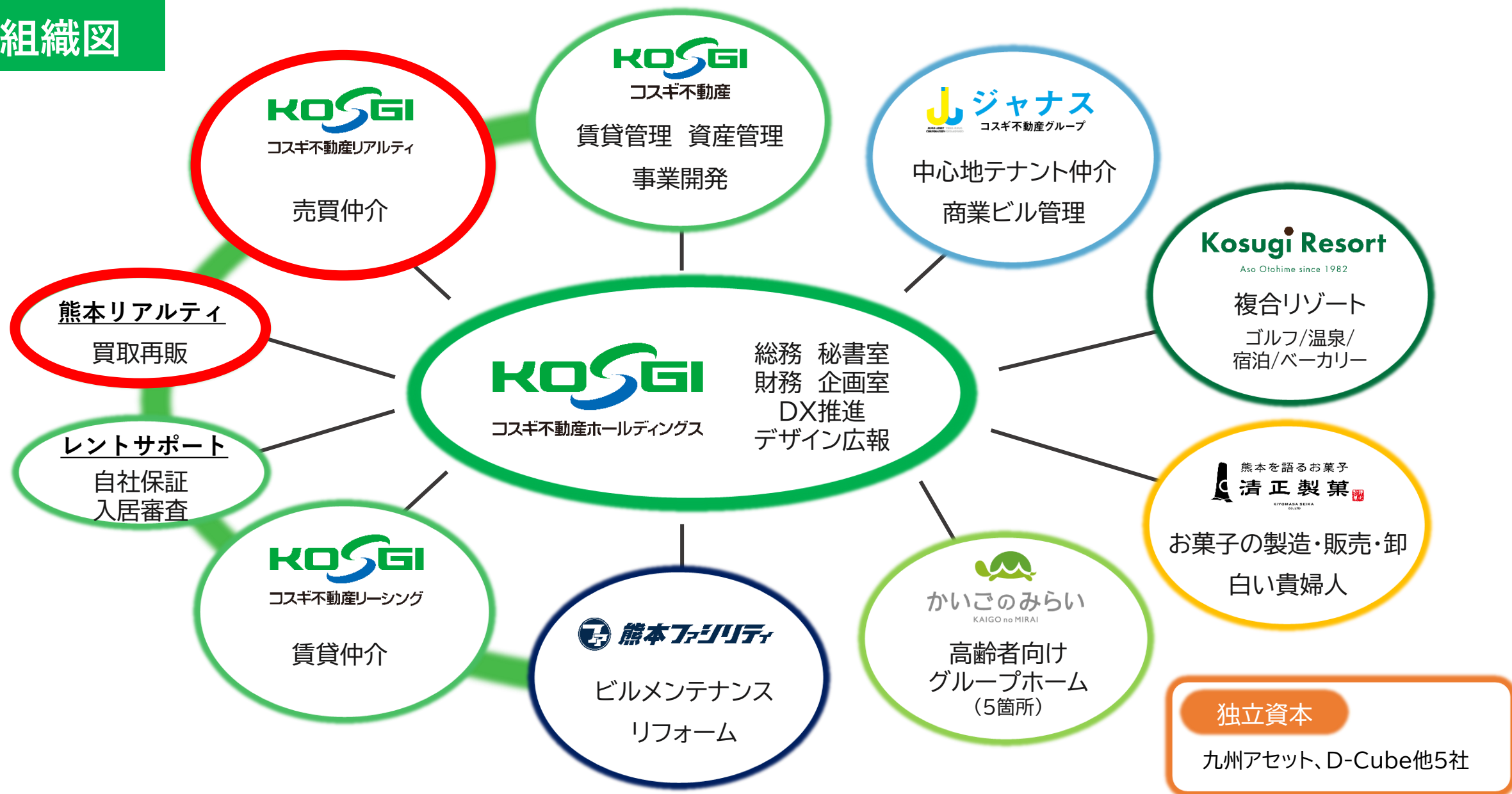


ステラシリーズ

木造。スキップフロアが特徴的な単身向けアパートタイプ。45棟以上の計画・販売の実績。



組織図



コスギ不動産ホールディングスにおいては現在11社(HD含む)

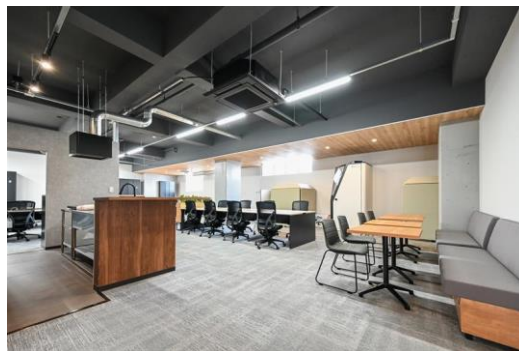
KOSUGI コスギ不動産リアルティ



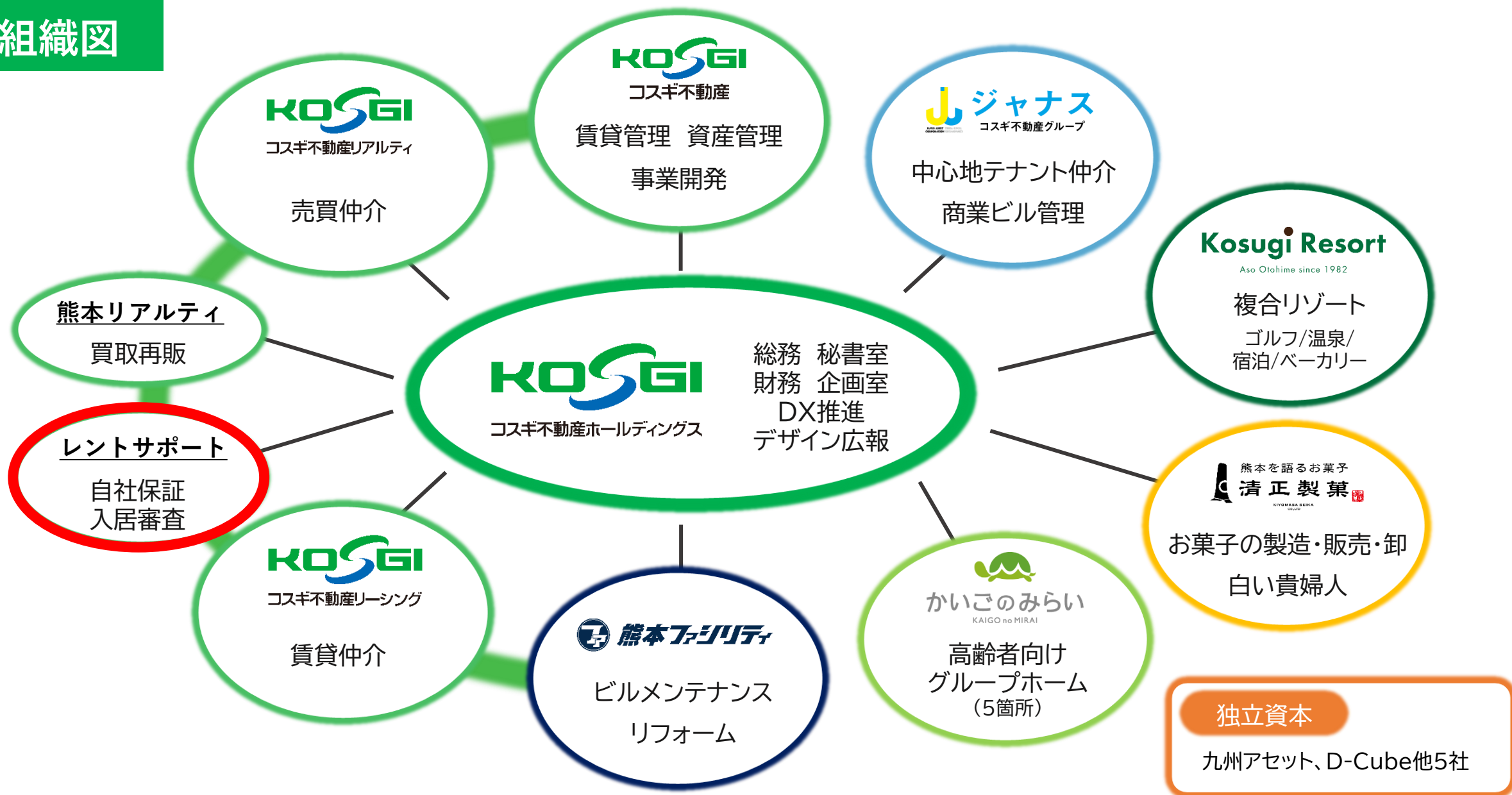
年間
売却相談
2,500 件超
(グループ企業全体合算)

年間
売却実績
500 件超
(グループ企業全体合算)

年間
買取金額
100 億円超
(グループ企業全体合算)



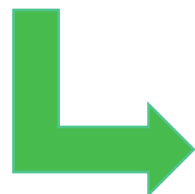
組織図



コスギ不動産ホールディングスにおいては現在11社(HD含む)

自社保証 : NEWレントサポート

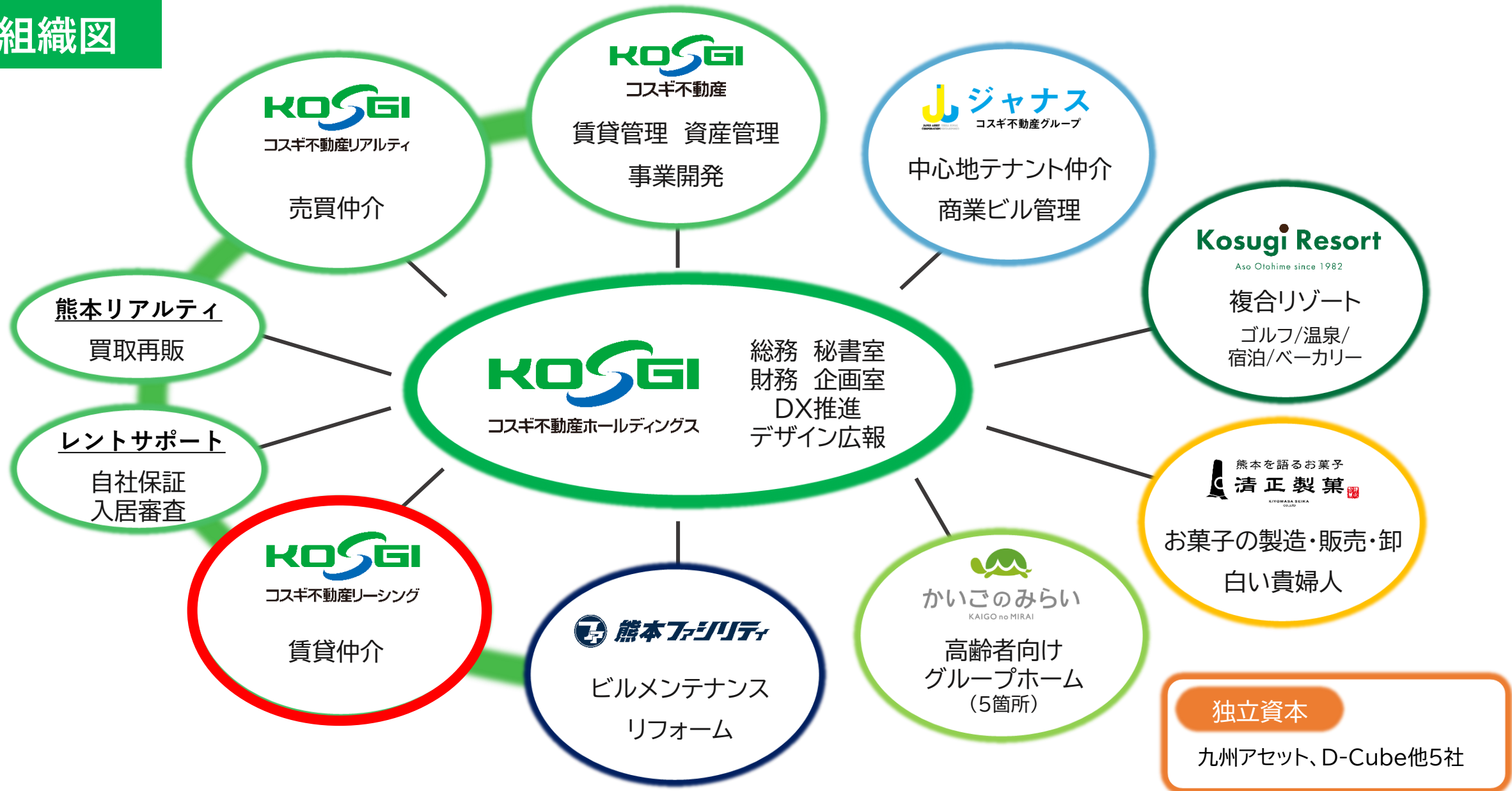
仲介件数 約3,300件



NEWレントサポート契約件数
997件

仲介件数の
約30%

組織図



コスギ不動産ホールディングスにおいては現在11社(HD含む)

KOSUGI コスギ不動産リーシング

リーシング直営店

- 本店（本店・法人営業課・営業サポート）
- 熊本駅支店
- 平成支店
- 東部支店
- 光の森支店

40
期
実
績

従業員数 : 約50名

平均年齢 : 29.3歳

問合せ件数: 約12,000件

来店者数 : 約 6,000組

仲介件数 : 約 3,300件



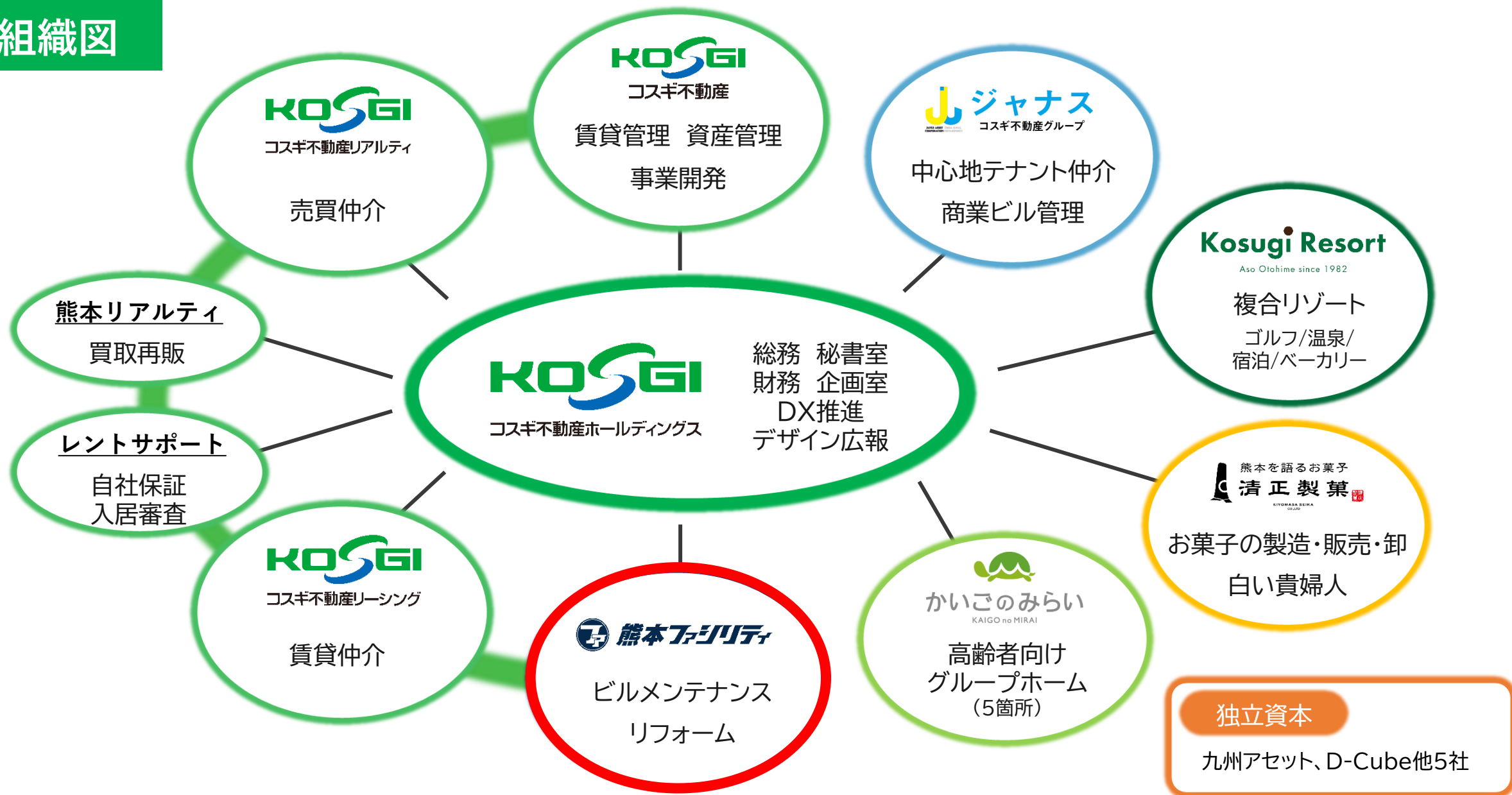
いい部屋ネット加盟店

- 熊本店（前・下通支店）
- 健軍店
- 西熊本店 ※2025年2月 OPEN



KOSUGI DX

組織図



コスギ不動産ホールディングスにおいては現在11社(HD含む)



BM事業課
リフォーム事業課
ISチーム

IS→インソーシング(内製化)

入居準備や原状回復工事などを
グループ会社から請け負う。

関連会社紹介





阿蘇ハイランド開発株式会社

熊本県阿蘇市乙姫2052

東京ドーム20個分の敷地面積を持つ

複合リゾート。従業員数70名

ゴルフコース

家族温泉(現在修繕中)

グランピング場

ベーカリー

ショップ

サウナ

ドッグラン

and more...



Bakery

Cafe

Food

ベーカリーでは毎日40種類以上の商品を店内で調理。カフェでは軽食とドリンクメニューを展開。

阿蘇らしい熊本らしいお土産物も取り揃えていて、アソフォレのチョコレートも購入可能。

Store Delica

Golf

18ホール / スループレー
阿蘇外輪山や杵島岳を見ながらゴルフを楽しめる。初心者にも安心なコース。

Activity
Sauna

予約制バレルサウナ。(1回4名様迄)
阿蘇の天然水を用いた露天の水風呂とトトノリスペースあり。



Horse Riding ※ 運営会社さんをご紹介します

With Dogs

Lodge



Cottage



Glandome



Stay

5種類の宿泊施設 29室。
トレーラーハウスタイプ、ドームテント、一戸建て、ロッジ、ペット可ホテルなど用途に合わせて選択できる。各室、デッキでBBQも可能。

Spa

家族湯(個室温泉) 22室。
和風、和モダン風の各部屋ごとに異なるコンセプトがある。クラブハウス内には大浴場温泉あり。



Public

足湯や焚き火で待ち時間も充実。



KOSUGI DX



清正製菓株式会社

熊本県熊本市貢町537-18

お土産物菓子の製造、販売、卸

- ワンピースや北斗の拳とのコラボ商品
- 伝統的な朝鮮飴を商品や熊本城加藤神社で販売する商品など多岐にわたる

焼きたてチーズケーキの製造、販売

- 平成初期に熊本市で大ブレイクした、焼きたてチーズケーキをリバイバル販売

「熊本を語るお菓子」
お菓子を通じて世界中に熊本のファンを創る



月下の熊本城

熊本城 昭君の月

第70回
ジャパンフードセレクション
金賞受賞

ワンピースシリーズ
あられ・チョコ餅

清正製菓
KIYOMASA SEIKA
CO., LTD.

〒861-5535 熊本市北区貢町537番地18（フードバル熊本内）
TEL: 096-275-2300(代) FAX: 096-245-5602



白い貴婦人

〒860-0844
熊本県熊本市中央区水道町5-20
水道町交差点L-BOX 1F

OPEN 11:00
4号 ¥650 / 6号 ¥1,000

Since 1991

Creating fans of Kumamoto
around the world through confectionery

Souffle Cheese Cake



2008年に設立した介護サービス事業を営む会社です。現在、認知症高齢者グループホームを県内に5か所運営しています。グループホームは少人数のご利用者（認知症高齢者）と職員が一つの家族として日常生活を送る中で支援を行うものです。数ある高齢者施設の中でもご利用者にもっとも身近に寄り添い支援を行います。地域の特色を生かしたアットホームな雰囲気の中で、ご利用者と生活を共にし、その人らしい暮らしを支援しています。



株式会社かいごのみらい

法人本部

熊本市東区南町16-8
TEL:096-360-0100

【グループホームおやまの郷】

熊本市東区小山5-1-82
TEL:096-389-0307



【グループホーム泉ヶ丘】

熊本市東区南町16-8
TEL:096-360-0055



【グループホーム御領】

熊本市東区御領3-8-52
TEL:096-380-0600



【グループホーム乙姫の家】

阿蘇市乙姫2142-10
TEL:0967-23-6711



【グループホーム武蔵ヶ丘】

菊池郡菊陽町武蔵ヶ丘北1-8-1
TEL:096-288-3446





株式会社 ジャナス

熊本市中央区下通 1 丁目 7 - 1 4
ノグチビル2階

貸店舗・貸事務所など賃貸物件のビル管理及び仲介 ほか



事務所内



貸店舗情報

事業用物件専門店ならではの豊富な物件の中からピッタリの物件を見つけることができます。

オープンまでの流れ

出店までの流れをご説明いたします。
状況や環境に合わせ柔軟に対応いたします。



お問い合わせ

「良い物件が見つからない…」
「どこへ出店してよいのか…」
そんなご相談もお聞かせ下さい。

KOSUGI DX

KOSUGI コスギ不動産ホールディングス

令和3年10月 ホールディングス化

株式会社コスギ不動産ホールディングス

ホールディングス化の目的

- 1 社員が経営者・経営幹部として成長できる組織体制づくり、やりがいとモチベーションの向上を図る。
- 2 事業会社ごとの専門性を高め、競争力を更に強化する。
- 3 複数の事業を総合化することで、不動産の枠組みを超えた新たなビジネスモデルを構築し収益を上げる。
コアビジネスである不動産事業(売買・賃貸・管理)の強化に留まらず、本業に関連する新たな事業を構築し収益を上げる。

KOSUGI コスギ不動産ホールディングス

2030年 Vision 目指すべき姿

私たちは、不動産事業を基盤とし、熊本の未来をトータルプロデュースする「住生活総合グループ」を目指します。

- 売上高 100 億円
- 営業利益 10 億円
- グループ社員数 500 名

Mission 使命

不動産の先に広がるこの街の豊さをつくる

Value 価値観

- コスギスピリッツ（大家族主義）
- プロフェッショナル
- ホスピタリティ（おもてなしの心）
- パッション（情熱、仕事も遊びも全力で）
- More Fun（楽しくないと仕事じゃない）



社 内 行 事

入社式

経営方針発表会

大忘年会





社員研修旅行



2007



香港・ベトナム

2008



グアム

2009



韓国(ソウル)

2010



中国(上海)

2011



タイ(プーケット)

2012



台湾

2013



シンガポール

2014



米国(ハワイ)

2015



タイ(バンコク)

2016



韓国(釜山)

2017



米国(ラスベガス)

2018



ベトナム
(ダナン・ホーチミン)

2019



香港・マカオ

2020 -
2022



2023



台湾

2024



タイ(パタヤ)



2025



ベトナム(ダナン)

25年社員研修旅行
(トナム ダナン)

Company trip in DaNang





KOSUGI BBQ 2024





社内ボーリング大会



家族制度

様々な部署の社員（6人1組）で「疑似家族」をつくり、会社から費用を出して、家族内での活動を行っています！

目的は...？

「大家族主義」の実現
他部署の人との交流を増やす
社員の相談できる場所をつくる



2030年 Vision 目指すべき姿

私たちは、不動産事業を基盤とし、熊本の未来をトータルプロデュースする「住生活総合グループ」を目指します。

- 売上高 100 億円
- 経常利益 10 億円
- グループ社員数 500 名

Mission 使命

不動産の先に広がる
この街の豊さをつくる

Value 価値観

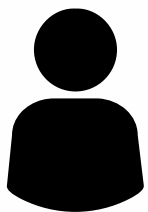
- コスギスピリッツ（大家族主義）
- プロフェッショナル
- ホスピタリティ（おもてなしの心）
- パッション（情熱、仕事も遊びも全力で）
- More Fun（楽しくないと仕事じゃない）

家族制度で他部署との交流も！

(活動例) 食事会 (昼・夜)、釣り、カラオケ、遊園地、
登山、県内プチ旅行、スポッチャ などなど・・・

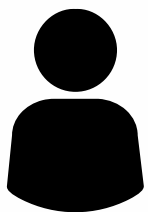


交流の場が増えた！



プライベートで話すのは初めての方がほとんどだったので、意外な一面も見れてとてもいい機会だと感じました。

「家族制度」 良い制度ですね～～！



それぞれの部署の話や営業店は繁忙期の話、部活の話だったりとみんなが会話に参加していました！いい気分転換になったのではないかと思います。

目次

DX推進課の取り組みと実績

41期の取り組み

目次

DX推進課の取り組みと実績

- ・DX推進課発足から3年を経過し、実際導入したツールや社内開発したシステム等
ご説明させていただきます。

3年前の業務

社内チャットツール



Send Message

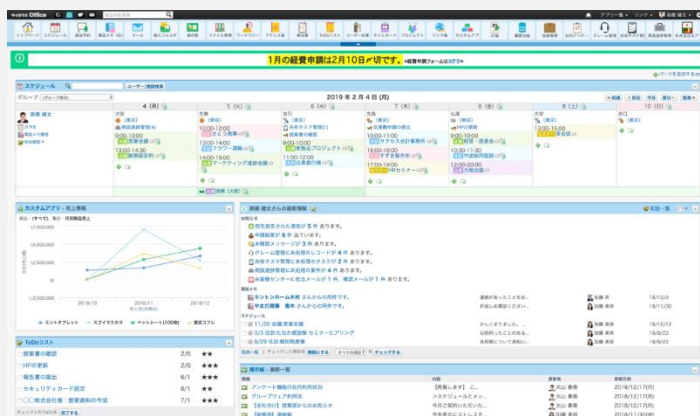
ユーザ	グループ	ホスト
user1		
user2		
user3		

ユーザ数 1

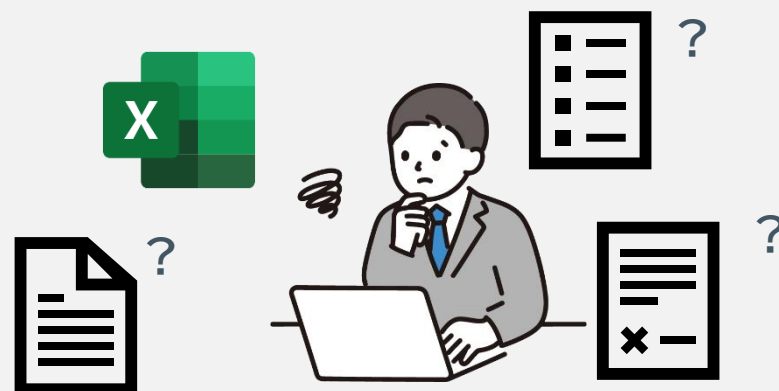
よろしくお願いします！

送信 ☒ 封書

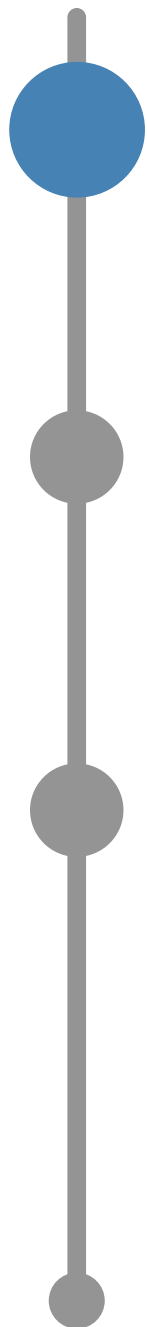
グループウェア



不動産基幹システム



38期



38期

Microsoft 365導入

① Teamsでコミュニケーション強化

- ・コミュニケーションの強化・利便性の向上

② OneDriveでデータのクラウド化

- ・複数のチームメンバーが同じデータをリアルタイムな編集可能

38期

Microsoft 365 導入

③ SharePointでデータ統合

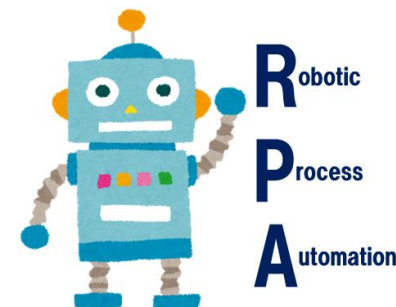
- ・社内にあるデータをSharePointを通じて一元管理
社内ポータルサイトを構築



業務効率改善

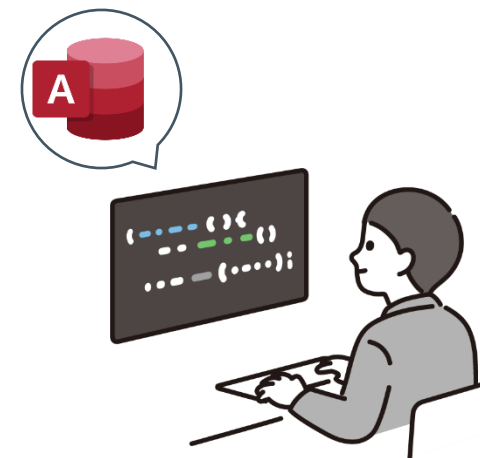
④ RPAによる自動化

- ・定型業務や単純作業の自動化
- ・社員の負担軽減・正確性の向上

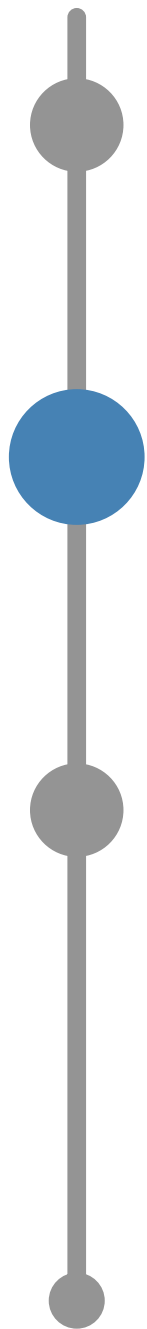


⑤ Accessシステムの内製化

- ・費用をかけずシステム開発
- ・社員の困りごとの解消・作業効率アップ



39期



39期

JOIN (顧客情報管理システム)

① オーナー様とのコミュニケーション強化

・オーナー様に関する情報や折衝履歴の一元管理

コスギ不動産 JOIN

氏名 さん 所属

JOIN(ジョイン) はオーナーとの関係を強化するためのCRMツールです

JOIN

登録率グラフ 命日リスト

必須項目一覧 マニュアル

折衝状況Excel 折衝状況分析

折衝履歴一覧 折衝履歴集計表

満室時管理料集計+グループ・カルテ担当設定 パスワード

こちらは従来の建物ベース：情報統合システムです

オーナーコンサルティング課モード 事業開発1課モード

更新履歴

【2023.12.6】改定版リリース
情報統合システム：空室一覧/履歴表示改定

【2023.9.7】改定版リリース
オーナーアンケートPDF生成機能追加

【2023.4.19】改定版リリース
折衝データクラウド化

【2023.3.22】改定版リリース
SharePoint1 into 更新

使用しない時は 終了して下さい

終了

社内情報共有の
基盤となる環境の構築



39期

JOIN (顧客情報管理システム)

② オーナー様との交渉の可視化

- ・Power BIによる折衝履歴集計や折衝内容をリアルタイム可視化・分析が可能

折衝履歴集計表

実施日: 2023/10/01 ~ 2024/07/11

担当: すべて

対応方法: すべて

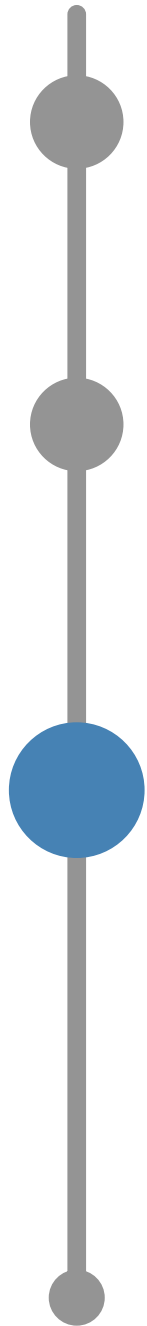
分類: すべて

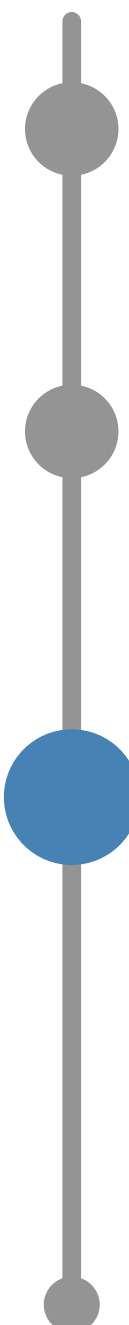
2017年3月からのデータがセットされています

複数選択するにはCtrlキーを押しながら選択

担当	対応方法	■オーナーからの相談	■クレーム報告	■管理委託契約	■管理解除	■貸倒債成約報告	■貸料改定 (入居中)	■募集・空室相談	■募集・空室提案	■立ち退き交渉	△ごあいさつ	△その他
新名	メール	31				17	2	11	8	3		4
	電話	234				23	16	39	4	15		18
	訪問	21				3	7	11	12	2		77
	来社	6					1		1			3
	合計	292				43	26	61	25	21		116
川端	電話	2	1					1				
	合計	2	1					1				
太田	訪問											1
	合計											1
太田浩	訪問											
	合計											
田代	その他	1					4		2			13
	メール	33	1	7	7	2	9	2	4			3
	電話	235	7	5	8	11	29	15	29	5		76
	訪問	12		21	9		1	1	24			59
	来社	3		2	1		2	1				2
	合計	284	8	35	25	13	45	19	59	5		153
田中	電話											
	合計											
林田	その他	2								5		17
	メール	11			1	6	2	3		6		4
	電話	47	2	7	8	10	9	4	10	17		56
	訪問	15		3	3	1		4	6	1		119
	来社											

40期





継続的な業務効率改善

① RPA/Accessを駆使し業務改善

- ・RPA:シナリオ件数も年々増加 年間平均15件
- ・Access:現場の要望に即した開発の実施 依頼件数増加

40期

② 従業員のモチベーション向上

- ・業務改善に積極的な意見が出る組織風土の醸成

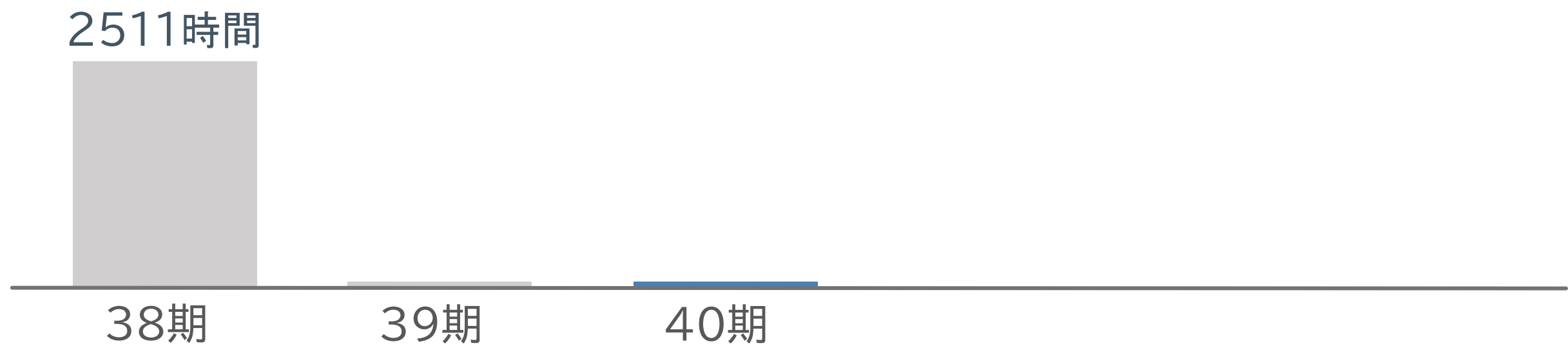
業務削減時間

38期

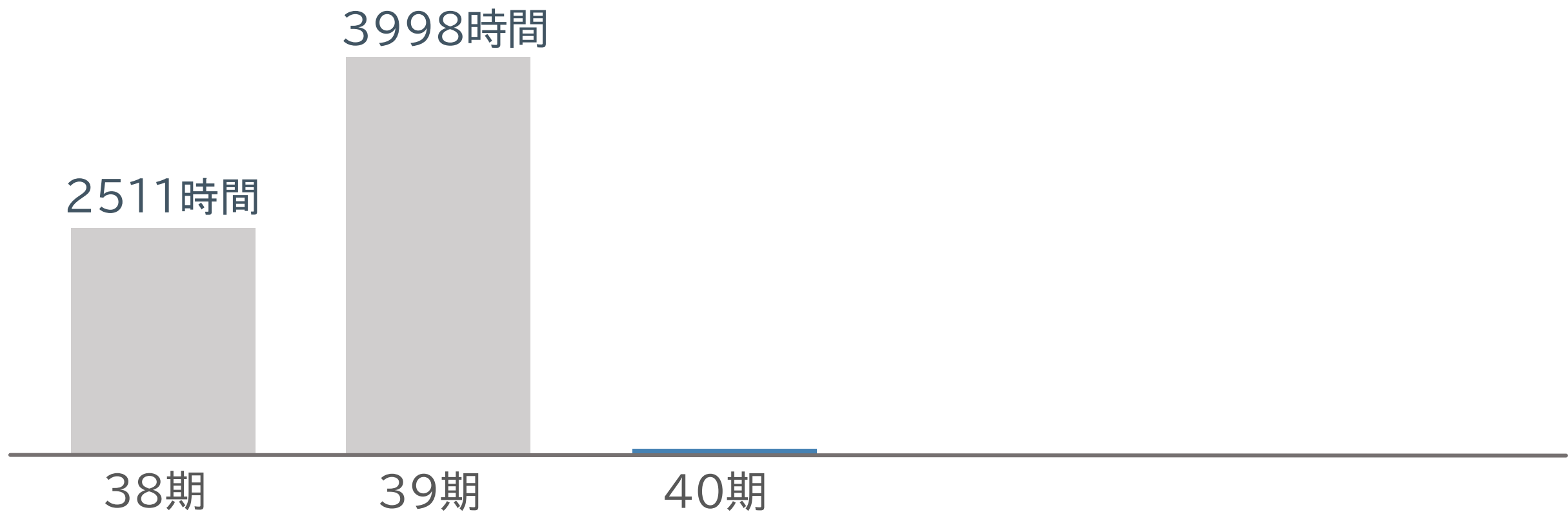
39期

40期

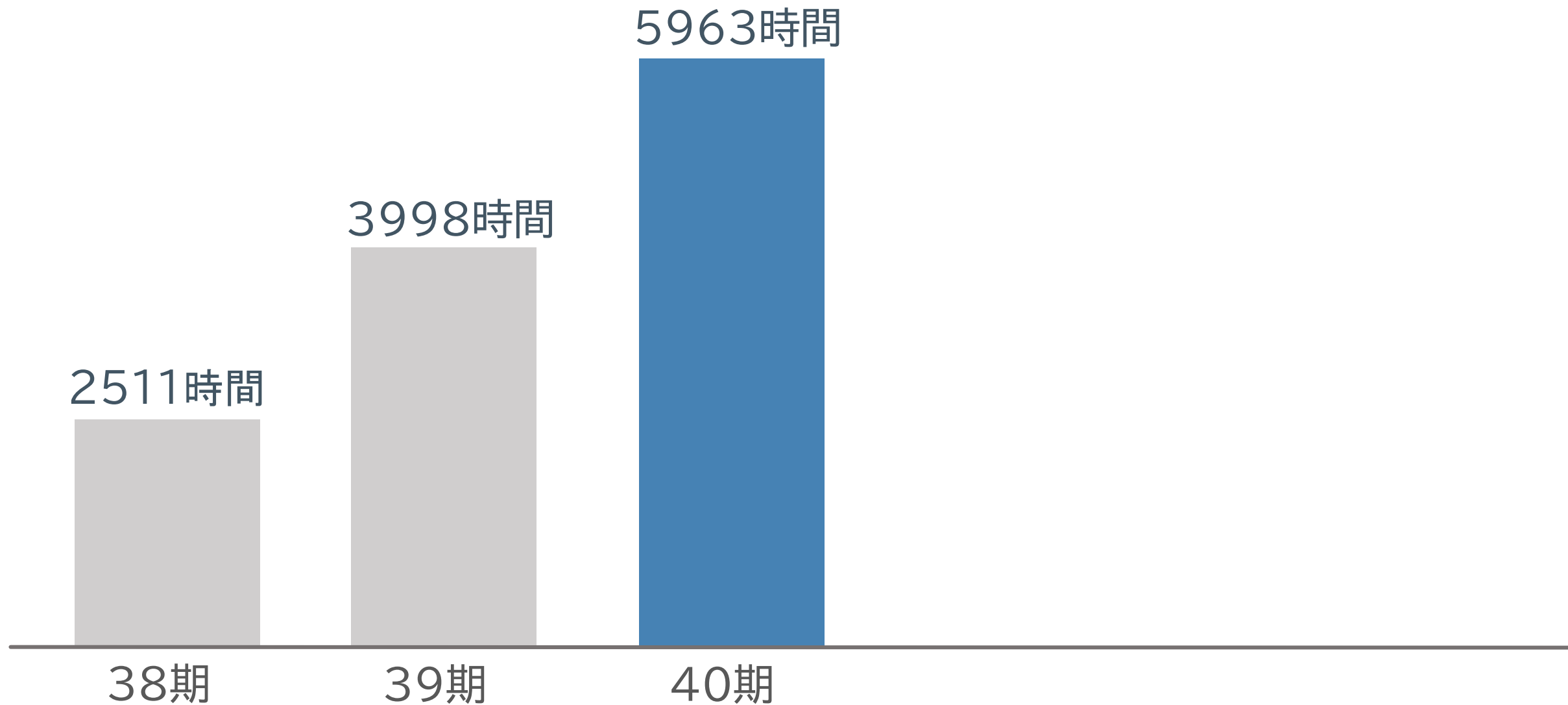
業務削減時間



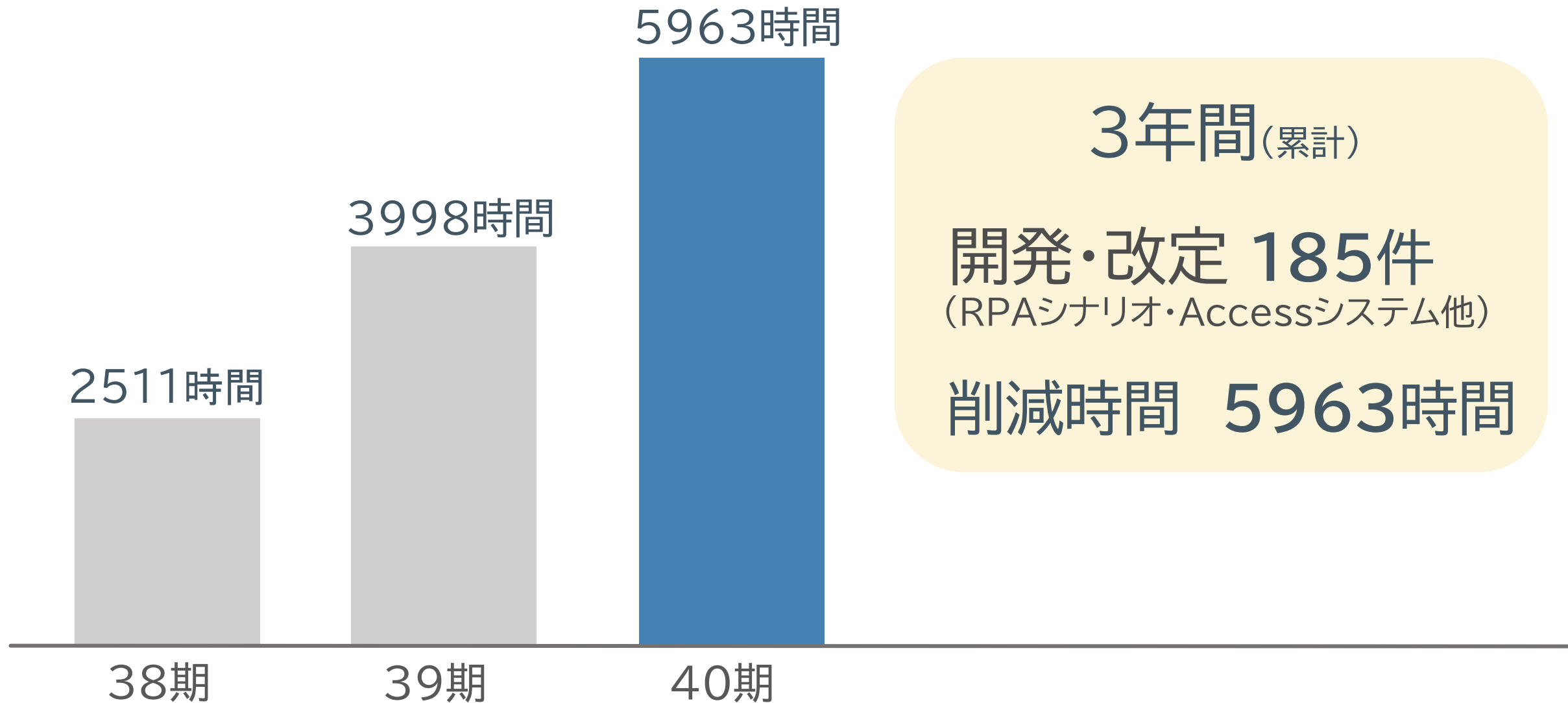
業務削減時間



業務削減時間



業務削減時間



社内開発一覧

internal system 01

駐車場プレート管理システム

「入居者案内後、名称取得し看板発注書を作成するシステム」



internal system 02

契約書作成RPA準備システム

「申込書・カナリー・保証会社のデータからRPA用Excel生成」



internal system 03

入居準備管理システム

「賃貸入居準備のための部門間データ共有システム」



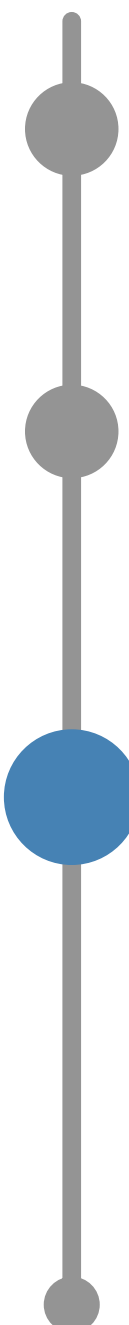
internal system 04

原状回復管理システム

「退去連絡から入金確認までを管理するシステム」



 i-SP



ChatGPT講習の受講

- **受講者の75%が生産性が向上と回答**

- ・レポートやメール作成など文書作成時間の短縮
- ・新規企画などのアイデア出しや解決方法の提案

40期



ChatGPT4oを社内利用できる環境を構築

40期



企業全体のDX方向性の明確化

- ・企業の信頼性やブランド力の向上
- ・従業員のITスキルとデジタル人材の育成

DX計画



—— トップメッセージ



目次

41期の取り組み

- ・3年で経験したことをもとに新たなことに挑戦します

1

モバイルアプリ開発

PowerApps 

×

Teams 

1



- ・外出先でデータ閲覧・登録更新
- ・リアルタイムな情報共有
- ・ペーパーレス・コスト削減

2

生成AIの活用促進

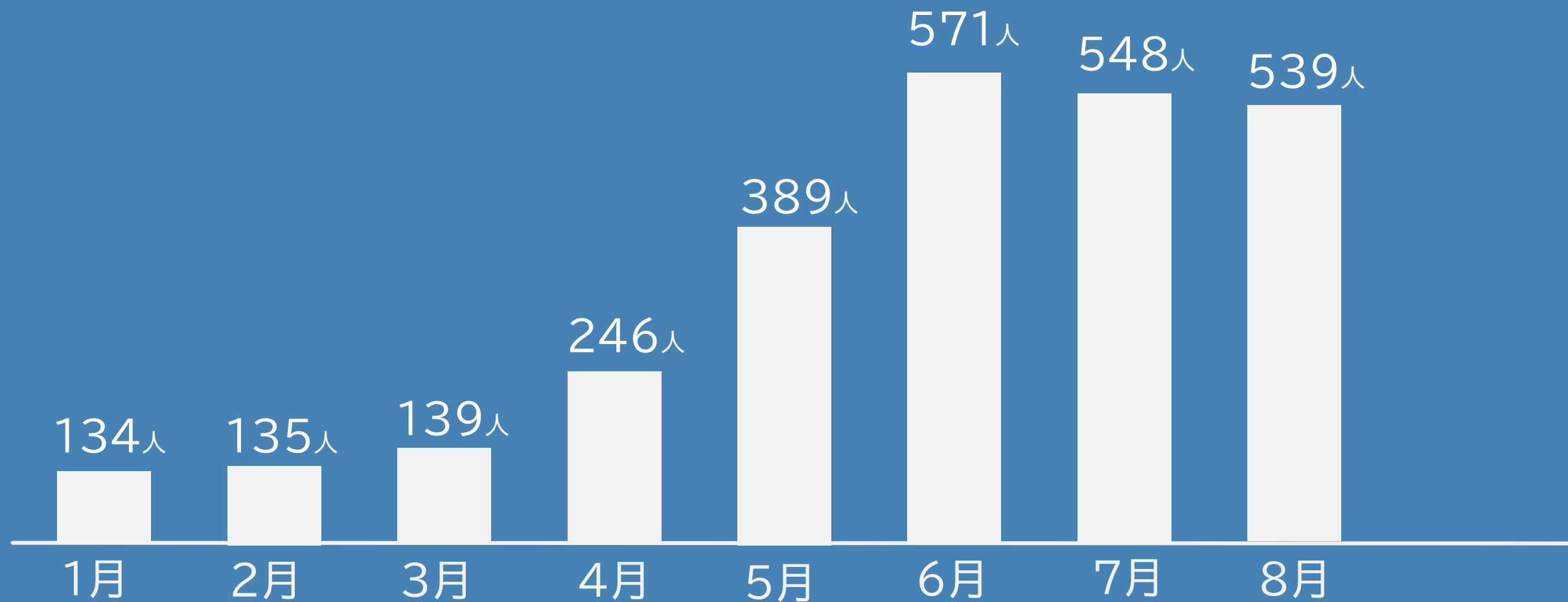
ChatGPT 

×

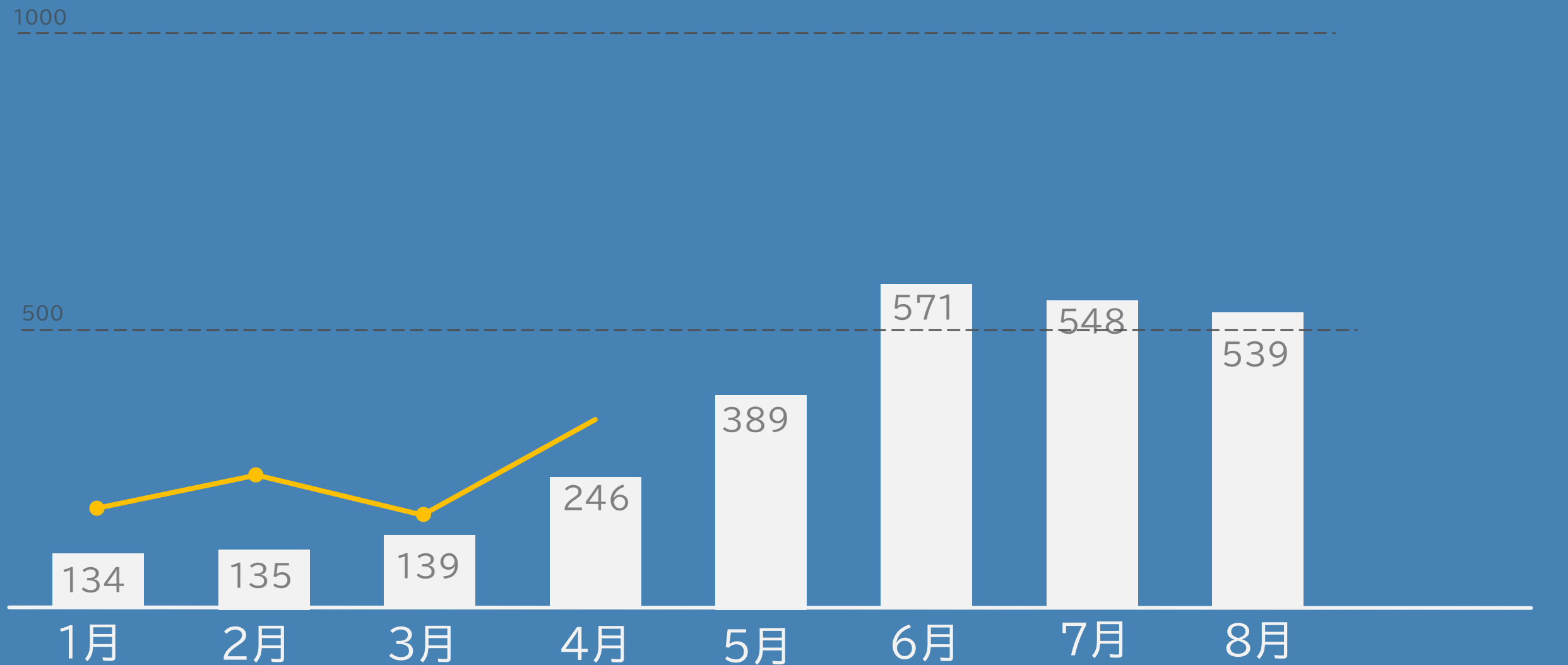
Dify



KOSUGI AI利用者



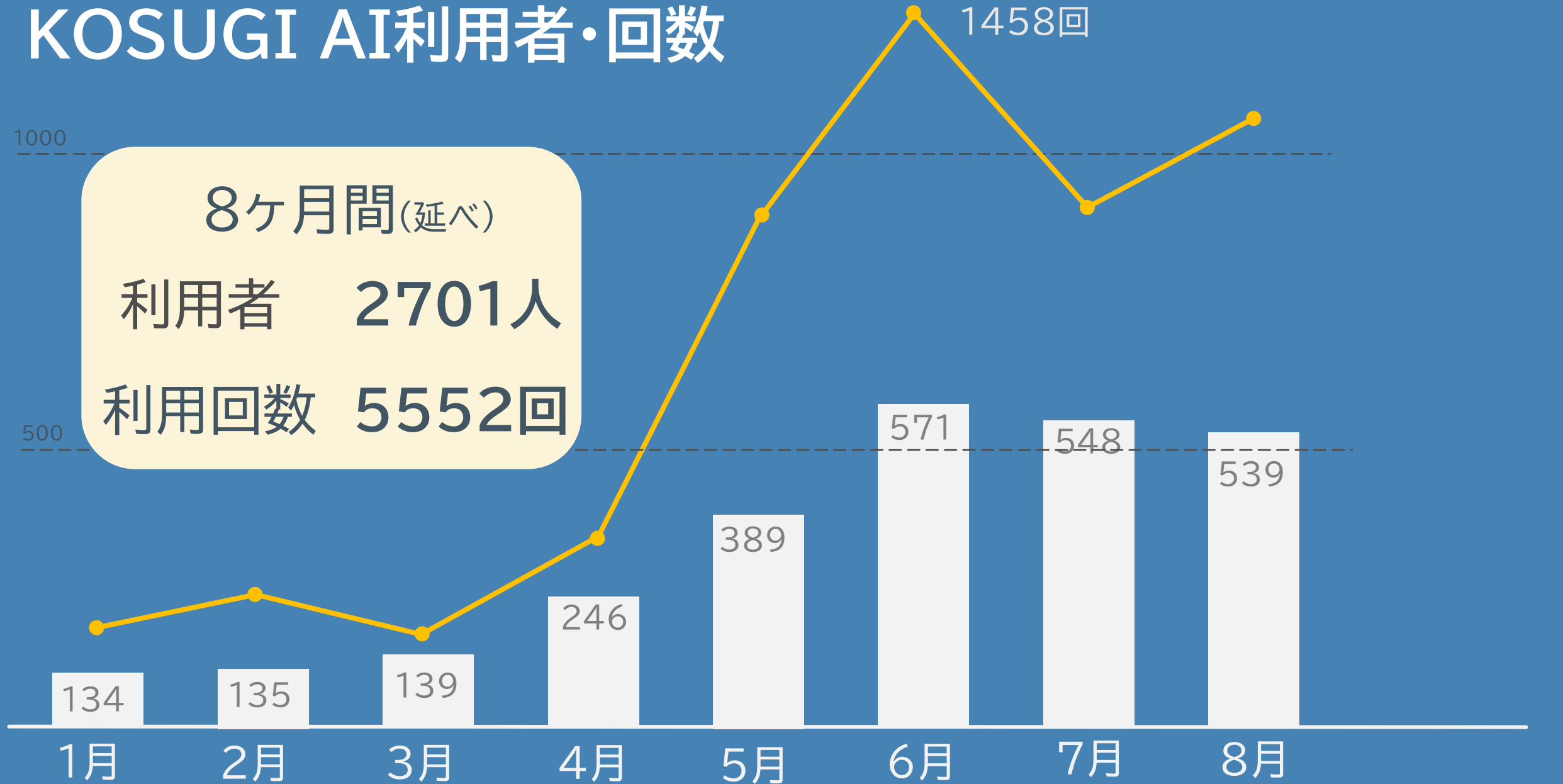
KOSUGI AI利用者・回数



KOSUGI AI利用者・回数



KOSUGI AI利用者・回数



生成AI導入後の効果

01

思考整理やアイデアだしに役立った 

- ・賃貸キャンペーン企画立案や問題解決の際の発想支援として

02

心理的負担の軽減 

- ・断りのメール文章を考えてもらった時、自分の心の負担が普段より軽いつと感じた

生成AI導入後の効果

03

学習・理解の促進



- ・契約書や規約の要約、弁護士相談前の事前学習することで業務効率につながった

04

コンテンツ制作支援



- ・物件紹介文から物件名称・ブログ記事作成までブランディング向上につながった

社内アンケート結果による課題

case 01 情報漏洩への懸念

- ・「当社の社内情報を入力するが、この情報が外部に漏れないか心配」

case 02 社内規定の明確化

- ・「社内規定が不明なので迷っている」
- ・「社内での利用ルールが明確でない」

case 03 教育・サポート充実化

- ・「無料で使えるものもあるため、誤った使い方を防ぐために、社内ルールの整備や社員教育が必要」

社内アンケート結果による課題解決

STEP
01

・「東京都 文章生成AI利活用ガイドラインをもとに弊社オリジナルガイドラインを策定」

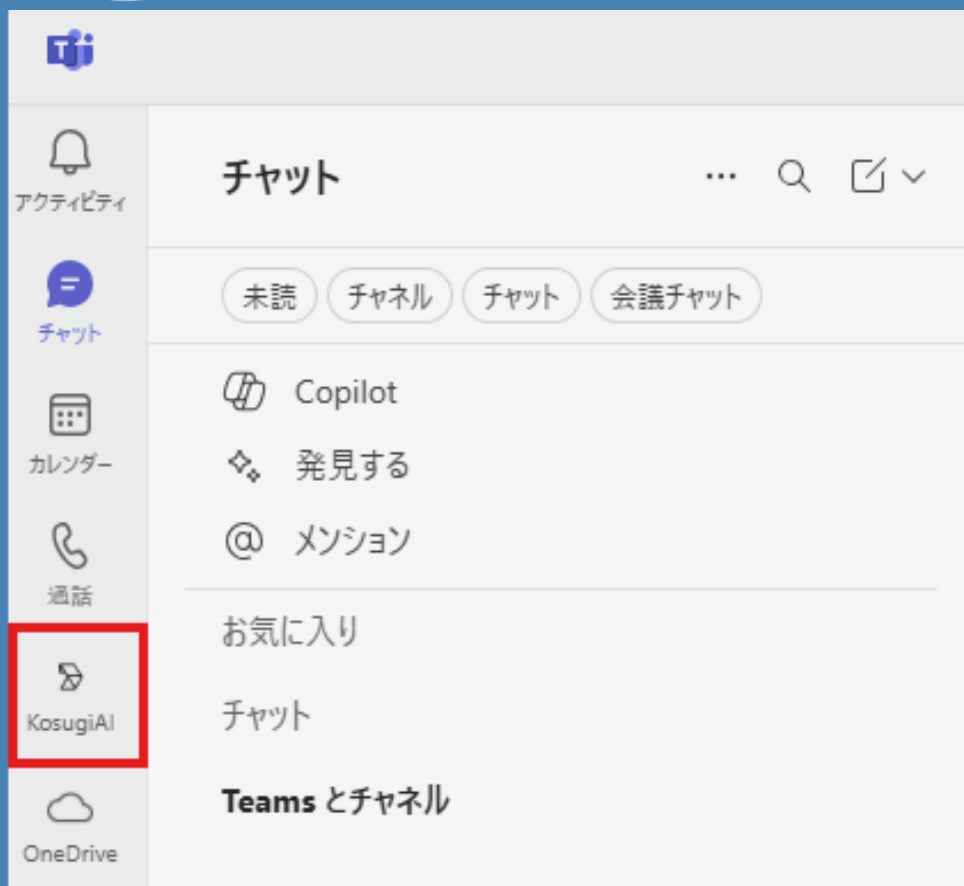
STEP
02

・「更に利用していただくためにTeams内にKOSUGI AIをチャンネルを追加」

課題解決

STEP
01

Kosugi AIチャネル追加



STEP
02

生成AI利活用ガイドライン

株式会社コスギ不動産ホールディングス 生成 AI 利活用ガイドライン

2025 年 7 月作成

経営統括本部 DX 推進課

Version 1.0

はじめに

本ガイドラインは、株式会社コスギ不動産ホールディングスの全従業員が、生成 AI を安全かつ効果的に業務へ活用するための指針です。

ChatGPT などの生成 AI は、物件紹介文の作成、入居者様へのお知らせ、オーナー様への報告書作成など、業務効率化やサービス品質の向上に寄与する強力なツールです。

一方で、情報漏えい、誤情報、著作権侵害などのリスクも存在します。これらの特性を正しく理解し、ルールを守って利用することが重要です。

本ガイドラインを熟読のうえ、生成 AI を適切に活用し、お客様満足度の向上と働きやすい職場づくりを目指しましょう。

3

生成AI アプリ開発

KosugiDX 

×

生成AI



開発予定

01

社内FAQ



・業務マニュアル・社内規定などよくある質問の自動化

02

データ自動読み取り



・OCRシステムからAIにより読み取り可能となり費用の削減

開発予定

03

請求書・見積書の作成の自動化

・過去の実績から見積額を自動算出・根拠も提示

04

市場分析レポートの自動生成

・周辺地域の賃料相場、競合物件の動向データを分析、レポート生成

KOSUGI DX

