

今月のMVP



2023年3月入社 神戸支社 営業部 高倉 慎平

今月のMVPは神戸支社営業部の高倉さんです！前回の支社長・稲留さんに続き、神戸支社から連続で選出されました！純朴で裏表のない印象の高倉さん。果たして意外な一面が見えてくるのでしょうか。では早速、インタビューしてみましょう！

—高倉さん、MVPおめでとうございませう！今月の自身の振り返りと率直な感想をお願いします！

ありがとうございます！先月の稲留支店長に続き選んで頂き大変恐縮ですがとても光栄です。神戸支店での2連発はやっぱり狙っていたので率直にかなり嬉しいです！今月の自身の振り返りとしては、ありがたいに運良く成約が重なり、ひ

バイリンク スタッフヒストリー #6

代表取締役 小泉 朋寛



色々な体制を整えたり、組織としての価値観や優先順位を統一させたり、前に向かって進んでいる実感はありましたが、私を含めて全員が感じていた事は共通しており、「このフルコミ生活はいつまで続くのだろうか？」という切実さでした。

そんな毎日は稲ちゃんの宅建合格というビッグニュースを境に、独立という方向に舵を切る事になります。続く

2012年の秋頃からチーム小泉？に大坪さんが仲間入りしました。報酬のパーセンテージは前述の通り売上の30%が案件の担当者、残りの2人は10%ずつ、という歩合率です。担当者以外の2人にも分配される方式を採用した事により、担当者本人に業務が重なって忙しい時でも他の2人が積極的に協力して手伝うという体制というか、雰囲気を作る事に成功しました。これも前述しましたが、この考え方は今のバイリンクにも通じるのですが、創業当時どころか創業前から変わらないう価値観のひとつです。

とは言え当時はまだまだ売上も案件数も安定しておらず、その日暮らしの様相が続きます。生活出来ないというほどではありませんが、決して贅沢は出来ない状態で頑張っていたのですが、そんな毎日を通してある時に異変が起きます。そうです、稲ちゃんが宅建試験に合格したのです。

ここで思い出の写真を一枚。2017年5月頃、バイリンク社員旅行第1回での集合写真です。今では社員41人とその家族を含めた大所帯での社員旅行となりましたが、7年前はこの5人が総メンバーでした。部屋で飲み明かした後は、和室一間で布団を並べて寝ました。これも懐かしい、良い思い出です。

今月のクレーム対応



愛媛での晩酌時の一枚♪

ハイハイ！社員旅行で沖縄に行って、みんな楽しく沖縄を満喫したこともあり、まだ沖縄の雰囲気から酔うてます笑

沖縄から帰宅した次の日の朝から、これまたバイリンクメンバー数人と愛媛に旅行に行ってきました。少しハードスケジュールでしたが美味しいご飯やお酒、温泉と毎日癒されました♪

連休中も管理部はトータル対応！の巻

今年のゴールデンウィークもおかげさまでしつかりリフレッシュできました！

連休中など大阪を離れる際は何か大きなトラブルが発生しませんでした。いつも折っているのですが、やはりそうはいきませんよね。(笑)

「納さん！朝から店舗前の電気がつかない！」と一報が：朝早くから申し訳ないけど後輩君が大阪に居たので、現場に向かってもらう事に。現場確認をしたところ、室内の電気が3ヶ所つかず、現場であれでもなこれでもないという電話をしながら

試したところ、タイマー機能付きの照明器具だとわかりました。

ですがスイッチは室内を探しても見当たらず、外壁にも無く、探し回った結果、外の倉庫にスイッチがありました。ポタン一つで対応完了！笑

しかしなぜOFFになっていたのかはいまだに不明ですが、次の日からは問題なく稼働しておりました。今年も大きなトラブルなく良かったですね！

お盆休みは緊急対応ありませんように笑っ

バイリンク チェア ニュース



今年も社員旅行で、沖縄本島のハレクラニ沖縄に2泊3日で訪れました！去年の旅行から社員が10名増えたこともあり、その家族の方も含め更に人数が増え、総勢85名での旅行となりました！

普段なかなかお会いする機会が少ない家族の方とも交流でき、また仕事とは違った皆さんの一面を見る事ができ、ホッコリしました。

仕事以外でも楽しい時間を共有できた事で、更なる結束に繋がった気がします♪

来年もみんなで旅行に行けるように頑張ろう！と思える最高の旅行でした！

(編集部：山口)



社長の部屋にお邪魔して、ダイナーまでの時間も美味しいうお酒を飲みながらみんなでワイワイ。

幸せな時間でした♪

たすら仕事に没頭していた充実の1ヶ月でした。細かいトラブルなどもあり苦労もありましたが、売主様や買主様の寛大なご対応のおかげでどの案件も上手に進めることが出来ました。

イチ営業として忙しい月というのはとてもありがたく嬉しいことですし、月末には社員旅行もあり良い気持ちのままゴールデンウィークに入ることが出来て5月もいりずみで仕事が出来そうです！

—確かに、忙しい1ヶ月でしたね。離れていてもよく伝わってきました(笑)。不動産の仕事に就くのはバイリンクが初めてのことですが、慣れてきましたか？この仕事の面白みはなんですか？

そうですね。不動産というか営業自体未経験でバイリンクへ入社しました。前職は工場で設計関係の仕事をしていて完全に畑違いの業種でしたので入社当初は本当に分からないことだらけで無知でした。

スーツの着方すら全然分かっていなくて川合常務と初めてお会いした際の第一声が「ネクタイ長つ！」と言われたのを覚えています。そこから考えるとしてツツを着れるようになったただけ大分慣れたと思います。笑

この仕事の面白さは正直いっぱいあります。上げてだすとキリがないですが、稼ぐことを目標に入社してきたのでやはり「稼げる」というのは不動産業の1番の醍醐味で面白いところですね。

後は普段お会いできないような方とお話しする機会が多いので「日々見聞が広がる」というのもこの仕事をやる上での面白さだと思います。

それこそ工場で働いていた時は毎日同じおそれとしか会わなかったので、そこは特に新鮮ですね。

—目標としている先輩やライバルはいますか？理由も聞かせて下さい！

目標としている先輩は、神戸支店長の稲留さんですね！

神戸支店へ来るまではあまり仕事で関わることは少なかったですけど、隣で仕事するようになったので要領の良さや、仕事にメリハリのあるところがとても年齢は1つしか変わらないのですが、本当に凄くなって思うことが多いです。

仕事もプライベートも充実しているのを見るとこんな風になりたいなと思っていますね！

ライバルというの難しいですね、、強いて言うなら営業部の方全員です。営業の仕事をする以上やはり数字で誰にも負けたく無いですし、先輩方は凄いやばりかかって背中はずいぶんか追いつきたいな思っています！

実は結構負けず嫌いなので(笑)

—普段は見えない内なる闘志を燃やしているんですね！

仕事の話ばかりだと固くなってしまいますのでプライベートの質問もさせていただきます。定番ですが、休みの日はどんな風に過ごしていますか？

最近の休日は、何も予定がなければ近所のサウナに行ったりリフレッシュしてから夜呑みに行ったりしてますね。サウナでしつかり汗をかけた後のビールは最高です！

あとはスノーボードが趣味なので毎年冬に数回は高校生の頃から行っています！

今年も神戸支店の3人で福井県へ日帰りで行ってきました！はしゃぎすぎた次の日筋肉痛になるくらいとても楽しかったので、来年は北海道へスノーボード旅行とか行きたいですね。

—合コンの結果報告、お待ちしております(笑)

では最後に、今年中に達成したい目標をここで掲げてもらいましょう！

今年中に達成したい目標は、まず個人目標として売上金額は必達することです。

個人的にも神戸支店的にもかなり重要な1年ですので、目標数字の達成というの最低限クリアしつつ、その上で大阪本社・東京支店よりも神戸支店が1番目立てるようにしていきたいです！

なので、今年中にもう一度MVPに選ばれたいと思います。