

# バイリンク通信 12月号

第1号

自社HP  
https://0082.jp/



物件情報等、  
随時更新中!  
ご覧ください

## リノベーション費用総額二千万円超! 二ヶ月で21室満室 利回り13.03%

こんにちは。自社物件入居促進部の北出です。バイリンク通信★ビフォーアフター★記念すべき初月号では「マンション北野田」リノベーション事例をご紹介します。



長らく使用されていなかったこともあり、壁は剥がれ、水回りはかなり汚れが目立ちます。また、雨漏りによる天井や床のシミが多数箇所で見受けられました。私たちは物件の内覧時、「住める?住めない?」という話をしているのですが、こちらの物件はハッキリ言って、到底住めるとは言い難い状態でした。築古物件のイメージを脱却すべく、外壁工事に加えて空室13室をなんと総額約2350万円かけて全面リノベーションを行いました。

【Before】



【After】



- ◆**改装内容(外壁)** 外壁全面塗装・クラック補修・防水工事
- ◆**改装内容(室内)** 床、壁、天井張り替え・トイレ工事・キッチン取り換え・室内洗濯パン取り付け・浴槽取り換え・給湯工事・電気工事

- ・建物詳細
- ・住所：大阪府堺市東区
- ・構造：鉄骨造陸屋根3階建
- ・築年数：54年
- ・間取りタイプ：2K・1DK
- ・専有面積：約30㎡
- ・工事費用：総額約2350万円
- ・内装工事期間：約2ヶ月
- ・外壁工事期間：約2ヶ月

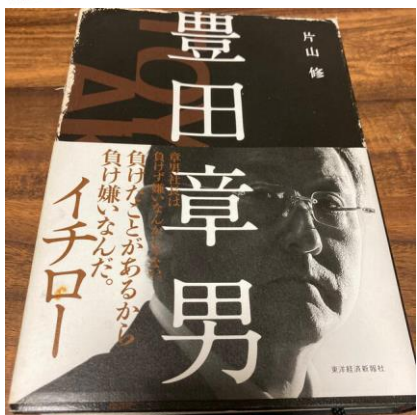
中々味がある外観の当該物件購入時は、全21室中13室空室状態でした。まずは改装前写真をご覧ください。

ご覧いただいた通り、ビフォー写真ではかなり老朽化が見受けられましたが、外壁工事も含め約2ヶ月間のリノベーションにより、和モダンな雰囲気仕上がりになりました。先述しておりませんが、住める住めない論争：この部屋なら住めます! (個人の意見ですが...) 外壁も全面塗装により、何とも昭和チックなイエローから落ち着いた印象のホワイトに塗り替えられました。人間は中身が大事と言いますが、見た目の第一印象はもっと重要視されます。最初に受けた印象は特に記憶に残りやすく、以降の評価にも影響を与える心理効果があるからです。これは物件においても同じことが言えると思います。室内ももちろん大切ですが、やはり外観の印象も大切ですね。生まれ変わったマンション北野田は改装中から賃貸募集を開始し、約2カ月で満室になり、現在も満室稼働中です。

入居促進部では賃貸募集開始後、物件近隣から何駅も離れた同浴線等の賃貸業者まで広範囲で業者を訪問し、現地賃料相場やお客層層等のヒアリングに加え、改装内容や入居条件についての周知を行います。お客様にお部屋を借りていただくために、まずは業者の方に物件についてよく知ってもらおうと盛大にアピールする為、多い日は1日20件以上の業者を訪問します。

弊社貸主物件については、初期費用0円プラン・家具家電付きプランをオプションとして用意しており、特に0円プランは入居促進にかなり効果的です。「空室を早く埋めたい」というときにはとても良い方法だと思います。最後になりますが、私共の部署の業務内容の一部ご説明させていただきました。1人でも多くのお客様に物件をご紹介していただき、早期満室に向けてリーディング活動を行っております。次月号では、また刺激的な物件をご紹介します!ご期待ください!

## 今月の読書感想文



本のタイトル 豊田章男 片山修著

東京支店営業部

河野雄一郎

バイリンクではゴルフ部やダイエツト部、ウエイトトレーニング部など様々な活動があるのですが、その中でも部員数が続々増えているのが読書部です。発足時は代表の小泉を含め5名だったメンバーも、1年半経った今では14名にまで増員しました。活動内容としては、月に2冊、自分で選んだ本についての読書感想文をメンバーに共有します。インプットだけでなくアウトプットを行う事で、思考の整理に繋がり読書の質が向上するだけでなく、文章力も養われるので一石二鳥どころではない効果があると言えます。

こちらのコーナーでは、毎月届くそれぞれの個性豊かな読書感想文の中から、おすすめの感想文を一つご紹介していきます!と思います。

本書はトヨタ自動車株式会社の創業家出身でリーマンショック後の2008年12月に社長に就任、2023年4月に社長退任、現在会長の豊田章男氏が入社から社長に至るまでの葛藤や会社の保守勢力と戦いながら大企業をいかに変革していくかを述べている一冊です。

最初にトヨタ自動車のルーツは1918年に豊田紡織株式会社を設立し、当初は自動織機を使って綿製品の製造・販売をしていて、1918年に自動車作りを初めて今日に至り、いまや売上高約30兆円の日本を代表する企業です。章男氏は入社してから会社を何度か辞めようと思ったことがあったと述べています。新しいことを始めようとする社内の保守勢力からの抵抗があり、トヨタの冠を付けることが許され

ず、別会社で中古車を画像でお客様が見れるシステムを開発し、それによって仕入れから販売までの時間を短縮でき、販売店の現金回収の期間を短くして売上げも前年より170%上昇しました。回りの人からはITなどはボンボンの道楽だと言われながらも根柢からの「車好き」なので頑張ったと語っています。もうひとつ章男氏には別の顔があり、『モリゾウ』という名前のテスト、レースドライバーという顔です。車の性能を知りたいと考え、専務時代にトヨタ自動車

300人のテストドライバーの頂点に立つ人に弟子入りをして、24時間耐久レースに出場しています。レースチームで活動しているときは自分も肩書きを気にせず、ただの『豊田章男』で振る舞えるので楽しかったです。幼い頃から豊田家は何か自分とは何かと考えてきたはずですが、その重圧から『モリゾウ』というドライバーの時はきつと解放されるのだと思いました。

今後のトヨタの目指す世界は自動運転技術の更なる発展により、交通死亡事故ゼロを目標に掲げ、自動車があることによればよい社会になっています。社長就任時に何代か先に評価してもらえることがわたしの責任だとも述べています。これはサラリーマン社長では言えない事だと思います。創業家代々培われた血脈からくるものなのでしょう。約30年程前、トヨタには格

中でもわたしが好きだった車はソアラでした。2シートのスポーツセダンでした。今みたいに洗練されたフォルムではなかったですが、カクカクとした形でしたが早く運動がしたい時代だったので記憶しています。時代に応じて車も変化していったので、わたし自身もよいと思っただけはマイナーチェンジを繰り返しながら良くなっていきたくて思いました。

## バイリンク 通信編集部

私達は顧客や取引先の皆様の事をもっと深く知りたくて思うと同時に、私達の事も知っていただきたいと思っています。バイリンク通信が皆様との会話やコミュニケーションのきっかけになればいいなと思います。心を入れて編集しました。

## バイリンクを知ってもらうきっかけに



正面 代表取締役 小泉  
右から 今福・山口・納・北出

# バイリンク スタッフヒストリー

代表取締役  
小泉 朋寛

バイリンクスタッフヒストリー、僭越ながら第一回は私、小泉が書かせて頂きます。

この企画は普段とても頑張っているけれど、光が当たりにくい人に光を当てようという発想でスタートしましたので、比較的目的としている社長（私）から始まっているのだかなあとはいつも、まあいいでしょう、書きましよう！

さて、私がバイリンクを創業したのは2015年3月、29歳の終わり頃の話です。当時は（株）エムディー不動産事務所という社名で、大阪市中央区島之内にあるビル5階、約8坪程の事務所。従業員は私を含めて3人という規模でスタートしました。父親から借りた300万円と公庫から借りた300万円、なげな



の600万円が軍資金です。供託金や全日本不動産協会の入会金、事務所の敷金礼金、パソコン等の備品類で開業資金が大体300万円位かかりましたので、残り300万円という状態です。私の役員報酬が45万円、社員の基本給はいくらだったか忘れましたが、確か25万円位だったと思います。それプラス歩合ですね。固定経

費が約150万円ですから、今考えるとかなり安いのですが、当時は毎月150万円もかかるのかあ、やっつけていけるかなあ、と非常に不安だった事を思い出します。その時の社員、いわゆるスタートメンバーは私と稲泉（通称イネちゃん）と大坪さんの3人です。イネちゃんは今が25才頃の時に知り合いました。

当時勤めていた会社に新人が入ってきたのですが、非常にクセのある性格で、先輩ににいじめられておりました。その時に優しく手を差し伸べて仕事を教えてあげたり、ご飯に連れて行ってあげたのが、私です。それ以来、彼は私に非常に懐いてくれたので、私が会社を変わる（転職する）度に彼も会社を辞めて私に付いてきてくれたのです。変わった性格なので使いたくはなかったが、ガッツがあったのと一貫性にごだわると言います。すか、芯が強くてもぶれない所がありました。なので信頼出来る人でした。大坪さんはボクが26才頃に勤めていた、（株）サンアクトという会社で知り合いました。当時40代後半だったので、私からすると20才ほど年上の部下という事になります。元々は教材の訪問販売や保険の外交員をしていた人なので、口は達者で面白い人だったのですが、生来の遊び人気質なのか、大事な仕事を任せるには不安な感じですね。一緒にいて楽しい人でしたので、話し相手やちょっとした接客を任せると良い雰囲気になったものです。今回は独立創業のきっかけについてお話ししたいと思います。続く

# 今月のMVP



2023年2月入社 塩井 雅幾

バイリンク通信では毎月MVP社員を一人選出してご紹介いたします。選考基準は単なる業績だけではありません。個人の会社における貢献度や活躍度、成長度、つまり、その月最も輝いた人がMVPに選ばれます。記念すべき「バイリンク通信初刊号」のMVPは2023年2月入社塩井雅幾さん（28）です。なんと元Uber Eats配達員という塩井さん。弊社ホームページの「社員ブログ」では特集が組まれるほど失敗を繰り返してききましたが、今では一人前の不動産営業マンです。では、早速インタビューしてみましょう。

インタビューです。これを継続的にやれば成果が上がる、良い方向に人生が進むというような動きを事前に決めて、それを毎日行うことを意識しています。気を付けていることは、楽な方向に走らないということです。どうしようも楽な方向に行こうとしてしまうのが人間なので、そこは営業の上で覚えて意識的に自分にストレスがかかる方向を選んだりして気を付けています。

「この仕事で大変だと感じる事はありますか？」  
一言で言うと折衝ですね。私たちが日常で購入するような商品と違い、不動産に関しては購入されたい方がいて手を上げればすぐそれで話が纏まることは少なく、売主様はより高い金額、より自分に有利な条件で売りたいですし、買主様はより安い金額、より自分に得な条件で買いたいと思うものなので、そこ

の折衝がものすごく大変だと感じます。大変だと感じるのと同時に最もやりがいのある部分だとも感じています。  
「塩井さんは社内でも目標もしくは見本にしている先輩もいますか？」  
角が立ちそうですが、正直いいです。不動産の仕事はどうしても属人的なので、同じことをしても成果に差が出ますし、僕自身昔からあまり人に憧れることがない冷めたタイプで子供のころよく質問された「憧れのスポーツ選手は誰ですか」といった記憶があります。好きなアーティストは誰ですかといった質問も苦手です。音楽は聴きまじり好きですが、誰かの熱狂的なファンにはなれないので、身近な人に憧れて懐くこともないです。それが先輩に好かれるタイプではないです。なので具体的な営業手法という面では特に誰かを意識したことはないです。しかしマインド面や人間性で言えば専務です。あれほど物腰が柔らかく人当たりの良い人は営業の猛者が集まる不動産の世界でもなかなかいないと思いますし、話しているとも明るく前向きな気持ちになれるので、人間性という意味では僕が一番見本としなければならぬ人かもしれません。

「塩井さんらしい率直な回答ですね。ちょっとプライベートな事も聞いてもいいですか？」  
休みの日はどんな風に過ごしているか？  
結婚願望はあります。ざっくり30歳前半くらいで出来たらなーと思ってます。私生活における目標は抽象的になってしまっているのですが、物心両面の幸福を満たすことです。物欲が一生の内一回は買えるなら買ってみようって物みんなあると思うのですよ。僕は乗れるならフェラーリの488スパイダーとかレクサスのLCとかのカッコいいスポーツカーに乗ってみたいですし、時計ならビゲとかブランド時計を付けてみたいですし、喉から手が出る程欲しいものがないけど、せっかくなら一回

本文にも出てきた「塩井の失敗談①」はこちらのQRコードからご覧ください！

MVP獲得おめでとうございませう。普段の仕事で特に意識している事はありますか？

ありがとうございます！光栄です。普段の仕事で特に意識していることは、日々のルーティン

「この仕事で大変だと感じる事はありますか？」

「この仕事で大変だと感じる事はありますか？」

「この仕事で大変だと感じる事はありますか？」

本文にも出てきた「塩井の失敗談①」はこちらのQRコードからご覧ください！



# 今月のクレーム対応



こんには管理部の納です。管理部からは入居者さんより日々届く、クレームについてお話しします。コンロの火がつかない・シャワーの水圧が弱い・近隣の部屋の人が夜中にやかましい等、管理戸数が増えればその分多くの入居者様から問い合わせがあります。しかし僕はこの程度の内容はクレームとは正直思っておりません。小さな問題でも対応が遅れると大きな問題に発展してしまいますが、初期対応さえしっかり抑えていけばほとんどの場合そうはなりません。その為に僕たち管理部はできるだけ迅速で丁寧な対応を心掛けています。

「ここで一つ、最近実際にいただいたお問合せをご紹介します。『インターホンの呼び出し音が小さくて宅配便の人に気づかなかった、再配達して二度手間になった』と、お怒りのクレームが入りました。当日中に現場に伺い調査したところ、ポリュームの調整部分小さくなっておりそこを大きくすると問題なく解決しました。入居者さんも何度も受話器を上げてその部分を見てもらうのですが、（笑）それからはお怒りモードから一変し、迅速な対応ありがとうございました。やはりスピーディーで解決して大事やな！と誰も見ていないところでドヤ顔をしてその場を離れました。人間観察を趣味とする僕としては、毎日いろんな人と出会えるので管理部は通している部署だと再認識しました笑

# バイリンク ニュース



こんには。バイリンク通信の編集を担当している自社物件入居促進部山口です。このコーナーでは、社内でも起ったこととしてエピソードや社員のプライベートなできごとを採り上げていきたいと思っております。早速ですが、11月から新しくバイリンク「管理部」に仲間入りした下田 諒さんをご紹介します。前職では農業に携わっており、高原野菜を栽培していたそうです。以前からの知り合いである管理部の磯辺さん曰く、真つすくで曲がったことが大嫌いな誠実な方とのことで、写真からも優しい人柄が滲み出ています。これからいっばい頼りにさせていただきます！

休みの日は大体家でんびりしています。Netflixでアニメや映画見たり、本読んだり基本はリラックスする時間に使っています。最近前川さんの影響で麻雀の勉強もしています。ゲームアプリで練習中ですが、雀荘で打ちたいなと思っています。バイリンクに転職してからはあまり行かなくなりまして、ふらつと思いつきで遠方に一人旅するのも好きなので、余裕が出来たらまたしたいなと目論んでいます。

「一人旅、いいですね。オンオフきちんと分けて過ごしているのですか。結婚願望はありますか？私生活における目標があれば教えてください。」

「この仕事で大変だと感じる事はありますか？」

「この仕事で大変だと感じる事はありますか？」