

バイリンク通信 10月号

第11号

自社HP

https://0082.jp/



物件情報等、
随時更新中！
ご覧ください

満室想定利回り 約9%!

屋上防水+外壁塗装済! 1階店舗入居中★

さて、今年12月からスタートしたバイリンク通信ですが、早いもので第10号を超えました。初月号から遡ってみると、弊社の特徴や社員個性が溢れ出るものになっていくなど感じます。私が担当させていただいている「ピフオーアフター」のコーナーでは、居住用物件から事業用物件まで、本当に様々な改装事例をご紹介します。



毎月、当月の記事を書きながら、来月はどの物件をピックアップしよう?本誌を読んでくださっている読者が求める情報って何だろう?当社や社員についてももっと知ってもらい、興味を持ってもらう為に、どんなコーナーを取り入れると良いだろう?等、本誌を作成しているチームで試行錯誤しながら記事を書いてきました。本誌のコンセプトは「読んだ人にバイリンクとの繋がりを感ずってもらえるように」です。本誌を通じて少しでもバイリンクを身近に感じてもらいたいと思います。本誌のコンセプトは「読んだ人にバイリンクとの繋がりを感ずってもらえるように」です。本誌を通じて少しでもバイリンクを身近に感じてもらいたいと思います。

先月掲載した物件(小若江4丁目ビル)も長瀬に位置し、同エリアにはなりません。募集条件等比較しつづご覧ください!

建物詳細

- ・住所：大阪府東大阪市菱屋西
- ・構造：鉄骨造陸屋根 3階建て
- ・築年月：平成2年6月
- ・外壁防水工事済
- ・前業態：1、2階飲食店 3階寮
- ・1階入居中(居酒屋)

間取り



1階店舗について

現在入居中の1階居酒屋に関して、トイレ・グリストラップの撤去、一部クロス張り替えは弊社負担で行い、その他改装工事は借主側で行いました。ある一定力所は貸主負担、その後の改装に関しては借主負担という契約は、少なくないです。【引き渡し時の改装工事費用】

- ・トイレ解体 31.8万円
- ・グリストラップ撤去 5.8万円
- ・一部クロス張り替え 3.9万円
- 計 41.5万円

右記以外の工事については、前述の通り借主で行っていただきました。外観は、最上段添付画像の通り大型看板・袖看板を設置し、近隣店舗の中でもひと際目を引く仕上がりです。よね。

間口は暖簾・提灯等の装飾で前を通れば一杯飲んで帰りたいような外観だなぁと羨望に満ちた目線に仕上げた。素敵に仕上げていただきまして、変化を感じていただけたので、改装前の間口も添付しておきます。

比較すると一目瞭然。事業用物件において、間口の広さ、雰囲気等は集客に大きく関わってくるので重要視されるものです。因みに、本物件の間口は約9mで、視認性は良好かと思えます!



売買募集情報

- ☆売買価格 7,570万円
- 満室想定月収 56.8万円
- 満室想定年収 681.6万円
- 満室想定利回り 約9%
- ◇現状年間収入 27.5万円
- ◇現状年間収入 330万円
- ◇現状利回り 約4.36%

貸貸募集情報

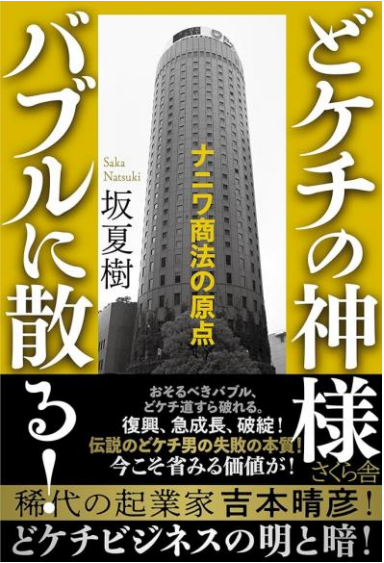
- 【2階】賃料16万円(税別) 敷金2カ月 礼金1カ月
- 【3階】賃料10.64万円(税別) 敷金2カ月 礼金1カ月



今日の読書感想文

どケチの神様バブルに散る!

ナニワ商法の原点
坂 夏樹 著



営業部営業一課

西岡 真平

本書は、大阪梅田地区に大規模な土地を持つた大地主である吉本晴彦の人生について迫った本です。

大阪駅前梅田一帯に約1万坪の土地を所有していた大地主の長男として生まれた晴彦でしたが、両親を幼い頃に亡くしてしまいます。晴彦はその財産を相続することになり、父である彦太郎の教え「どケチ道」しかありません。家では、照明は一日中ほとんどついていかなかったり、お風呂のお湯は浅く張って、全身浸かりたいなら横になるなど、無駄もったいないという教えだったようです。

どケチであった両親に育てられた晴彦ですが、大学へ進む頃に太平洋戦争が勃発し、徴兵として駆り出されます。3年ほどして帰国後に見た光景は、大阪駅周辺一帯が焼け野原となっており、自分の所有している大阪駅南側の土地には、不法占拠している商人だら

けになっていたようです。いわゆるヤミ市ですが、当時は不法占拠などを取り締まる法律も整備もされておらず、追い出しするのは現実的に不可能だったようです。自分の土地にバラック小屋を建てて勝手に商売をされ、追い出しもできないこの状況をどうにかできるのは「どケチ道」しかない、このヤミ市が原点となっています。

自分の周りでもケチと思う人はいますが、晴彦はどうしても避けられない接待で高級クラブやラウンジに行く時は、女の子には水のみを飲ませて、自分とお客さんの頼んだ飲み物は全部メモし、飲んだ分だけしか払わなかったようです。タクシードライバーは絶対乗らざる相乗りするなど、お金に困ることはなくとも無駄なものにお金をつかうことは絶対しなかったようです。

これだけの「ケチ」を貫いているのは、やはり自分の土地を取り返すという目標が明確にあり、相手にしているのは不法占拠をしている何者か分からない人達ということもあり、弱みを見せればとことんやられる、というところから、周りからどう思われようとか、なんとやれようとも折れなかつたようです。

結局20年程かけて土地を取り戻し、今現在では解体されているマルビルを建築しました。しかし、円筒という特殊な形状をしていることから建築費用や維持費用などコストが非常に高くなる物件だったため、赤字が累積していくという状況だったようです。マルビルは立地の良さや、梅田のランドマークのような存在であったため、表面上の業績は良か

東京支店移転しました!

【新住所】
東京都港区新橋2丁目9-16
新橋赤レンガ通りビル4階
TEL 03-5521-8707

東京支店も半年間で新しく4名が入社し、手狭になってきた為10月に移転しました!

売買・賃貸その他のご相談、何でもお気軽にお問合せください!



(2024年10月)



(2023年9月頃)

「変わりゆく大阪の景色 大阪マルビルの解体が完了し、梅田の景色がまたひとつ変わりました。寂しさを感じながら更地になった景色を眺め、「吉本さんが生きていたから取り壊すなんて勿体ない!」と書いていたの(今福)

交流場

代表取締役 小泉 朋寛

×

広報部 藤井 清華

（藤井）質問内容が仕事や経営の話ではないので、大変恐縮ですが、社長は奥様と仲が良くご家庭をとても大切にされている印象です。

夫婦円満の秘訣があればお伺いしたいです！

（小泉）夫婦関係、家族関係の質問ですね。私が家庭を大切にしていたり、夫婦仲が良いという風に見えるならば、それはとても光栄な事ですが、そんな私でも夫婦喧嘩をする事もありますし、自分の自分勝手さに嫌気が差す事もあります。この質問に答える資格があるかどうかはわかりませんが、それを踏まえて私が家族関係や夫婦関係で大切にしている事を述べたいと思います。

これは男女関係だけではなく、人間関係全般やお金の事にも言えるのですが、例えば人生の優先順位でお金が1

位の人はそれほど沢山のお金を稼ぐ事は出来ないと思います。同様に女性が1番の人はそれほど女性と上手くやれないはずで、とても皮肉な事実な事です。例えば女性よりも大切な事をひとつ持たないといけないと思ふのです。

同様にお金を稼ぐためにはお金よりも大切なものをひとつ持つ事では無いでしょうか。女性が1番の人、お金が1番の人は女性やお金からあまり尊敬されないと思ふいます。

私はこれは夫婦関係でも同じだと思うのです。家族第一とか夫婦関係が1番大切というのとは全く異なる様に思ふます。いや、実際にはとても素晴らしい事なのですが、結婚生活はとてとても長いマラソンの様なものです。時々息切れする事もあると思ふますし、家族が1番という姿勢は執着に似た感情を生み出す事があります。大切にすることを執着は似ていますが少し違います。

どうしても直接的な見返りを求めてしまう場面があるはずで、しかしそうなるほど大切にしているはずの家族関係が大切になっているが故にストレスのかかるものになってしまうのです。

掴みどころの無い話になってしまいました。人間関係でボクが大切にしている事は見返りを求めない事と、人生において特定の人間関係よりも重要な何かを持つ事です。

それは去るものを追わない覚悟を持つ事と似ていますし、他人に期待しないという考えにも通じています。自分とは違い、他人は変えられないのです。

（藤井）人生の優先順位が高いモノを得るために、他に大切なモノを持つことも深いです。今まで考えが及ばず、ただただ上手くやろうと躍起になっていたのだから鱗が落ちる思いです。

自分との距離感が近くなればなるほど見返りや期待をしてしまうと思ふます。特に夫婦や子どもとの人間関係は距離が近いのでコントロールしたいと思う場面があります。それがぶつかる原因なのですが、

見返りや期待を求めないことこそが無償の愛のように感じます。それができるようになると色々なことが好転しそうです。

私は人間関係よりも重要な何かを持つ事が、今後の課題だと感じました。

物件総額で過去最高の大きな契約が来たことは嬉しく思いますが、これからは地に足を付けて顧客様の満足度をモットーに業務に取り組んでいきたいと思ふます。

（今福）「自信」ですか。大事ですね！私生活も一変したのではないのでしょうか？

（榎田）恥ずかしい話ですが、25歳借金数百万円、ツイチ実家暮らしから、28歳ツイチタワマン暮らしへと変化しました。（笑）

（今福）わずか3年で山あり谷ありの人生ですね。今はタワマンですか！若手に夢と希望を与えてくれます（笑）今年から営業一課の課長という立場になりましたが、部下の教育や指導面で心がけている事はありますか？また、目指すリーダー像を教えてください！

（榎田）夢と希望を持つてこの業界に飛び込んできて実現出来たのは嬉しいですね。ですが、自分の事を決して特別だとは思いません。なので今の若手の営業マンもこの会社で努力すれば必ず手にする事目標を達成ができるはずで。

正直教育や指導に関しては不得意分野です。背中で見せると言えは偉そうですが、自分が上司の背中をみて育った人間なので、（笑）目指すリーダー像を強いて言うのであれば、上からも下からも好かれるリーダーですね。これは上司という立場では向いてない方針なのも理解しています。シンプルに人から嫌われるのが嫌な性格でして、綺麗事かもしれませんが、社内には1人くらいその様な中間管理職も存在していても社長なら許してくれるのではという甘い期待です（笑）

（今福）正直で素直なところが榎田さんの魅力です！同郷で今も公私共に仲の良い西岡さんからは「榎田は昔から破天荒だった」と聞きましたが、これまでの黒歴史や武勇伝があれば教えて欲しいです！

今月の管理部

10月に入り過ごしやすい季節になりましたね！先日の休みは大坂城を散歩してきました。天守閣付近は外国人の観光客が多く、芝生エリアではブルーシートを広げてお弁当を食べている家族連れやカップルのイチャイチャなどがあり少しほっこりしました。私も観光客のフリをして楽しんできました。たまには休みの日にのんびり散歩するのも良いですね。

バイリンクは本社だけでなく東京・神戸支店ともに続々と新しいメンバーが増えているのですが、管理部にも新人さんが入ってきました！24歳のフレッシュルーキー！前職も管理会社で務めていたということもあり、写真の通り作業時もパパッと動いてくれるので、非常に助かっております！今後の成長に期待です！



前職では学生用マンションの管理業に従事しておりました。経験を活かして貢献いたします。また、初めての対応でも各物件の様々な問題を解決できるように精一杯取り組んでいきます。よろしくお願ひいたします。



管理部 矢野 佑真さん



2021年4月入社
大阪本社 営業部 営業一課
榎田 凌

今月のMVPは本誌で度々名前が挙がる営業一課課長の榎田さんです！つい先日、当社の取引としては過去最高額となる総額8億6千万の商談を纏め上げ、自身の数字だけでなく課全体の数字をも目標達成に引き上げてくれました。いよいよ万方を持しての登場です！

（今福）では榎田さん、インタビュー宜しくお願いします。入社日が1ヶ月違いということもあり、不動産未経験の榎田さんの活躍振りを間近で見られました。特にここ一年は単独で商談を纏めてきて、後輩の指導やフォローにも入ったり、不動産営業マンとして大きく飛躍したように思ふいます。入社当時は振り返ってみると自分でも「変わったなあ」と思ふ点はどんなところですか？考え方もいいです！行動でもいいです！

（榎田）入社当時と変わったなあと思ふ点は圧倒的に「自信」ですね。知識や独自の商談方法を身に付け、実際に契約まで纏めた自分事例を増やせた事が今回の契約に繋がったと思ふます。その点で言えば金額の大小は関係ありません。

今月のMVP



（今福）年間皆勤はすごいですが！心外かもしれません。が意外でした。期間を同じくして入社3年目の現在、不動産営業マンとして大きく躍進している事は誰の目にも明らかです。一方で課長という立場になって、プレッシャーも大なり小なり抱えてたりするのでしょうか。今くすぶっている部下に対して、マインド面でアドバイス出来ることしたらどんな事でしょうか？

（榎田）課長と言う立場になったことによるプレッシャーは全くありません。今のバイリンクの経営方針上、マネージメントよりも自分の数字を上げる事を課せられているので、かかるとすればそのプレッシャーですかね。マインド面でアドバイスするとすれば「悩む暇があったら行動しろ。」ですかね。

自分が入社した時も、基本的な業務内容は教えていただきましたが、具体的にどうすれば数字が上がるのかは自分の肌で感じないとこの業界では稼げないと思ふいます。やれる事をやりつつ、自分で模索していくしかありません。課長という立場からのアドバイスとしては物足りないと思われそうですが、本当にそうなんです。（笑）

（今福）いい言葉ですね。シンプルですが心に刺さる一言です！個々の実力が上がってバイリンクの営業部が強固な組織になる日も近いはずですよ。今後の活躍も、期待しています！ありがとうございます！



（手前から）小泉代表・榎田さんと同期の岩田さん・榎田さん