

バイリンク通信 11月号

第12号

自社HP

https://0082.jp/



物件情報等、
随時更新中!
ご覧ください

東京都荒川区1階路面店舗

改装ビフォーアフター利回り5.01%!

突然ですが、今月号では東京都の物件を紹介しします!!
場所は、東京都荒川区西日暮里。マンションの1階店舗です。本物件は、JR山手線「日暮里」駅徒歩3分の駅チカで、東京都道58号線に面している、1階路面超好立地物件です。

これまで本誌では、大阪府内の物件ばかりを紹介してきました。私が大阪本社勤務ということもあり、どうしても府内の物件に偏った紹介になってしまっていました。汗しかし、東京支社勤務の河野さんから「スペックの高い物件なので、良かったらバイリンク通信に使ってください!」とお話をいただき、この度本物件を紹介させていただきます。本物件の賃貸・売買を担当されたこと、当時の話をたくさん伺ったので、本誌を通して皆さんに共有したいと思えます!まずは、建物詳細から。



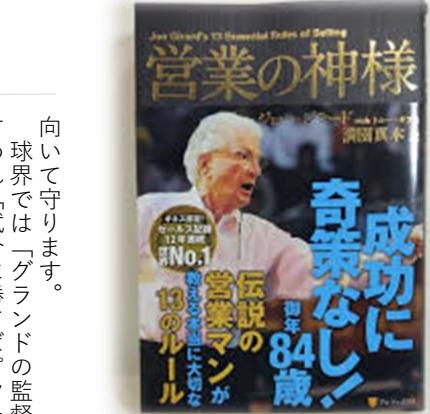
- 【建物詳細】
- ・東京都荒川区西日暮里2丁目
- ・構造：SRC造地下1階付地上13階建 (所在階1階101号室)
- ・築年月：平成11年8月
- ・専有面積：38.14㎡(11.53坪)

今回は、本物件の仕入れ後再販までの過程における感想を河野さんに伺いました!

【北出】まず、本物件売買契約において、大変だったことや印象に残っていることはありますか?
「河野」売買において、日暮里駅徒歩3分で新耐震基準でしたので、当初はNET利回り4.5%で売れるかなと思っていました。反響がイマイチでした。その後5%付近に価格変更したところ、反響が増えすぐに契約ができました。現在の本物件オーナー様は、本物件から徒歩圏内のインバウンド向けホテルを経営している海外のお客様で、今後も物件を紹介して欲しいとお話したので次に繋がる大変良い取引でした。

【北出】ありがとうございます。利回り0.5%UPが決めた手になったわけですね!次回に繋がる取引になったこと、河野さん流石です!では、賃貸募集についてはいかがでしたか?
「河野」賃貸は、募集開始から10日間で、業者の物件確認も含め25件ありましたので、すぐに決まるとは思っていました。賃料が坪単価が3.3万円オーバー、重飲食が不可の区画でしたので正直、「高くないか?」と感じていました。しかし、満額で契約に至りました。賃借人・仲介業者共にベトナムの方でしたので、微妙な言葉のニュアンスの違いに少しだけ苦労しましたが、無事に契約できお店が繁盛しておりますので嬉しく思っています。

今日の読書感想文



営業の神様

ジョー・ジラード
with トニー・ギブス
満園 真木訳

ジョー・ジラード
シボレー社のディーラーとして、
1963年から1978年の約15年間で
13,001台の乗用車を売り「世界
ナンバーワンのセールスマン」
として、ギネスブックに登録さ
れている。

営業部営業二課 課長
藤川 翔也

向いて守ります。球界では「グラウンドの監督」と言われ「試合に勝てばピッチャーのお陰」「負ければキャッチャーの責任」となり、よく監督から愛の教育的指導を受けたものです。本書を通じて再度「営業とは何か?」を考えた際、野球のキャッチャーと酷似している様に感じました。

世の中には多くの書籍があります。が、実体験を基に書かれている書籍は、どれ程あるでしょうか? 本書は、ギネス記録にも登録され「世界一の営業マン」であるジョー・ジラード氏が実際に営業マンとして第一線で働いていた当時のことが鮮明に記されています。ジョー・ジラード氏は「成功に奇策なし!」を座右の銘として掲げ、このワードは最早ジョー・ジラード氏の言葉と言っても過言ではない様に思えます。

営業は成約すれば褒められ、成約に至らない場合「こうしておけば良かった。あーしたのが間違いだった」と後悔の念に駆られることもあるかと思えます。その点を野球のキャッチャーに例えると、リードの采配で試合の勝ち負けが交差するので「キャッチャー」と「営業」は、どこか似ていると思えます。

肝心の内容ですがジョー・ジラード氏は「天賦の才能」や「秀でた才能」は持ち合わせておりません。

「ごくごく当たり前のことを日々「確実」に尚且つ「忠実」にルーティンの様にこなしている印象を受けました。

本書の内容を深掘りするのには、これくらいにします。固定観念でしょうか「ギネス記録を持っている営業マン」が伝える「営業の極意」と言いますか、記されている文章がどこかいつもの読書と違って「訴えかけてくる」感覚がありました。どこか「生き物」の様な感覚です。ジョー・ジラード氏が目の前で、私だけに講義しているかの様な感覚にも似ており、こんな感覚は初めてでした。自分で言うのも恥ずかしいですが、ジョー・ジラード氏の「考え

特に印象に残ったのは「絶対禁止リスト」を設定することです。「目標設定」や「日課」を設定することは多いと思いますが「してはいけないこと」をリスト化するのは考えてみれば単純ですが、どこか新鮮で斬新な考え方だと思えました。

ここでの禁断リストは「遅刻をしない」「身だしなみを整える」等、ごくごく当たり前のことですが、やはり営業マンは第一印象が大切なことを改めて感じました。

【改装後写真】

このことで、今回はインタビュー形式で本物件の詳細をご紹介しました。いかがでしたでしょうか? 今回の取引では、売買契約において「またいい物件があれば紹介してほしい」という買主様からの言葉が、今回の契約の質を物語っているなあと感じました! 大きな金額が動く売買取引なので、売主・買主の信頼関係はとて大切ですね。お客様の数をひたすらに増やし、物件を提案し契約してもらおうというのは、信頼関係が構築されている証ではないかと思えます。最後になりましたが、本物件の改装ビフォーアフターをご紹介いたします。改装前は、床・壁・天井の汚れが目立ち、古く劣化した印象です。トイレ・キッチンも備わっていますが、そのまま使用するには微妙な感じですね。

改装後は、清潔感があり暖かい雰囲気のある店内に仕上がりました。スペースを上手く活用しているなあと印象です! お店は既にオープンしており、人気店になっていくでしょう! ★お近くに行かれた際は、是非立ち寄ってみてください! (北出)

第1回 バイリンクゴルフコンペ



方「価値観」「営業マン時代にしていた行動」が私とよく似ていました。これも「得体の知れない感覚」に陥った要因だと思えます。

この本は古本市場で5000円で購入しました。5000円で、こんなに知恵を授かる「本」というツールは本当に素晴らしいです。ツールと言うよりは「相棒」「ビジネスパートナー」と言った方が正しい表現でしょうか。

本書は「初心に帰る時」「驕りが出た時」等、少し自分自身を正したい時の「特効薬」にしたいと思えます。

数年前にトランプ氏と安部前首相の「ゴルフ外交」が話題になりましたが、首脳外交にも使われる程、親交を深める手段として長年利用されてきたゴルフ。当社でも更なる交流の機会になればと、コミュ力最強の榎田課長主催の下、「第1回バイリンクゴルフコンペ」が開催されました。広大なグリーンを目の前に一緒に体を動かし、楽しい時間を共有できたことで自然に距離が縮まった気がします! ご参加いただいた皆様、ありがとうございました。

交流場

代表取締役 小泉 朋寛

取締役関西地区統括部長 稲留 航

（稲留）前回の交流場読みました！アドラー心理学に基づくような考え方でとても社長らしいと感じました。

その中で「特定の人間関係よりも重要な何かを持つ事。」と返答されていたかと思えます。仕事でも家庭でも人生においてでも社長が思う重要な事。というのはどういった事かお伺い出来ますでしょうか？

（小泉）質問ありがとうございます。特定の人間関係よりも大切な何かを持つ事と言いましたが、確かにアドラーの言う嫌われる勇気に通じるものがあります。

それは例えば自分らしくある事であったり、自分

なりの哲学や信念、美学でも良いのですが、たとえその相手に嫌われたとしても守りたい何かです。

ボクは誰かに好かれる事よりも自分の思う自分らしい人生を生きる事の方が重要だと思えますし、そういう人の方がかえって他人からも尊敬されたり尊重されたりするのではないのでしょうか。

相手に好かれる事が一番大事という人は嫌われないかもしれません、軽く見られたり軽く扱われる事が多いと思います。

嫌われる事を恐れずに自分の思っている事を発言したり、常識や一般論から外れてみたり、ちよつとしたタブーを犯す事が出来れば当たり障りの無い人生から一歩脱却出来ます。

そして、そういう部分から個性が生まれて人間的な魅力に繋がるはずで

逆説的ですが、特定の人間関係よりも自分らしさを優先するとその特定の人間関係がもつと良くなるという事が世の中多い様に思います。

（稲留）ご回答ありがとうございます。自分らしさを押し殺し好かれる必要があるのか。「好かれる事よりも自分らしい人生を生きる」いい言葉ですね。

嫌われることを恐れた目立つことに過敏になつていたり、人と違うことを避けたり、周りに流された結果を自分自身の考えだと盲信しているというのはある意味、日本人気質から来るものなのかも知れないですね。

バイリンクの役職者では当てはまる人が少ないように感じますが、笑

いつだったか、小泉社長が仰っていた扱いづらい社員の方が良いというの、もそうだった考えから来るものなのかな？といただいた回答を見て勝手に思っていました。

扱いづらくても信念があり、芯がピシッと通っているような人はきつと魅力的です。

私自身ももつともつと魅力的な人間になれるよう自分らしさというものを追及していくと思えます！

今月の管理部対応



当社で所有・管理している物件の中には、もちろん築年数がかなり経っている物件もある為、入居中のトラブルや設備不具合など毎日いろんな事が起こり、あつとい期間に一日が終わります（笑）

今回は「ペランダにある洗濯機用の蛇口から水漏れしている！」と連絡があり、早速現場に直行。確認したところ経年劣化によるひび割れが原因での水漏れでした。バルブの位置などは分かっていたので、まずは水を止め、蛇口ごと取替を行いました。

蛇口は意外と簡単に交換できるので、当社では自社で行っております。業者さんに発注するより早期解決できるので、自社で対応できる事をどんどん増やしていきたいところです。

そのために外部研修（最近では2週間のスクール）に参加したりもしています！



11月に入り肌寒い日が続き、私困っております…南国育ちの納は寒さが大の苦手、大嫌いなんです！！笑 足先が冷たくなるし、肌がガサガサになるし、得するところが一個も無いです。ヒートテックの準備をしないと…汗 さて、最近の私は人生2回目の福井県に行ってきました！今回はバイクを走らせ、往復約500キロの1泊ツーリング旅行です。とにかく海鮮はもちろん、ソースカツ丼など食事が美味しかったです。宿はコテージを借りて、夜には仲間とBBQをしました！山の上の方なので少し肌寒かったですが、自然の中で飲むお酒は格別で、めちゃくちゃ楽しめました。良いリフレッシュになりました！ 今月は滋賀の琵琶湖周辺をツーリング予定なので楽しみです！



2024年6月入社
営業部 営業1課
松井 優汰



今月のMVPは営業一課の松井さんです。多分から反感を買ってしまいそうではないのですが、バイリンクには珍しい爽やかイケメンキャラが入社しました（笑）業界未経験ですが、教えられた事をどんどん吸収していく奮励の成長力で賃貸も売買も成約を決め、入社半年でMVPを獲得しました！

では早速 インタビューしてみましょう。

松井さん、インタビュー宜しくお願いします。初めての不動産営業、実際にどうですか？また、バイリンクに入社したキッカケは何ですか？

不動産には全く触れたことがなく、初めての業界です。入社するきっかけは、前職が倒産したからです（笑）倒産当日に以前から友人だった取締役の稲留から声を掛けてもらい、入社させていただきました。まさか幼馴染と同じ会社で働くとは夢にも思ってませんでした（笑）

実際入社してみて、凄くやりがいのある仕事だなと実感しています。バイリンクで3社目ですが、今まで入ってきた会社はどれだけ成果を上げても給与には中々反映されない制度だったので、やりがいが無かったのが正直な感想です。当然、未経験なので分からないことが多く大変な面もありますし、めちゃくちゃ稼げるかと言われるとそうでもないですが、前職と比べて頑張れば見返りがあるのでは、とても充実しています！！

まだ、入社間もない段階で聞くのも何ですが、今後どんな成果をあげていきたいと思えますか？また、他の営業マンの仕事ぶりを見て「こんな営業マンになりたいなあ」という目標はありますか？

入社間もないのであまり大袈裟なことには言えないですが、せっかく実力主義の世界に入るので、いずればトップクラスに入る成果を出したいと思っております！

その為には、一発屋にならないよう着実に成功体験を増やしていくことで、安定して成果を出せるようにしたいですね。こんな営業マンになりたいなあ。は難しい質問ですね（笑）

入社してから5ヶ月が経ち、他の営業マンを見てみると、営業手法は皆さんそれぞれ違うと感じますし、自分には出来ないような働き方をされていて、プレイヤー能力が飛び抜けている方が多い印象です。

特に身近で見ている榎田さんのような営業手法が一番面白いと思います。（笑）今後会社が大きくなり、組織で生きていくうえで多少は独自路線が必要だと感じています。前職でマネジメントをしてきた経験も多少あるので、「個人としての成果を上げながら、マネジメント

も出来る営業マン」が理想的ですね。

松井さんの業務姿勢、特に「報連相」に関して、伝え方やタイミング、内容の簡潔さなど、上司の方々から高評価されていますが、仕事をする上で気を付けていることはありますか？

「報連相」を褒めていただけるのは予想外でした。自分の中で報連相ややってるな」という意識はそこまで無く、当たり前のことかなと思ってますし、正直気を付けている点もないです！何かミスをした時やスピード感が求められる時に、報連相をしていければすぐ対処できますので、自分を守るためにしている感覚ですね。

また、業務上の話とはいえ上司と話す機会が生まれますので、良い事しかありませんよ。

報連相が苦手な方は、相談して他者の意見を聞いて満足終了しがちなので、質問した内容の「結果報告までを必ずする。」を約束事とすれば少しは改善されるのではないのでしょうか。あとは、口頭での報連相にこだわらずLINEを活用するのも有りだと思います。僕もまだまだ出来ませんが、一連の流れで報連相をサイクルさせることが出来れば完璧ですよ。

「相談して満足終了」これすごくよく分かります。アドバイスした側は少なからず「あれどうなったかな？」と気になるものです。結果報告が無いのは万事上手くいってると思う様にしますが（笑）

話がかわりますが、入社前に結婚されて現在は新婚さんとお聞きしました。プライベートも仕事も環境がガラリと変わりましたね。奥様との出会いとか聞いてもいいですか？

結果報告が無いのは、上手くいっているのだと思います笑 新婚生活は楽しんでいます！ただ、独身時と比べて自由が無くなったので、多少辛い時もあります。妻との出会いは、はやりのマッチングアプリです！元々1年以上アプリを続けていて、そろそろ彼女が欲しいなと思いだしたタイミングで妻と出会いました。

そして2年半ほど付き合ひ、妻が仕事の都合で転勤になる可能性ができました。その際に「女性に優遇された会社やから、結婚すれば転勤は取り消される」と言われ、結婚に至りました。

意外な出会い方で驚きました（笑）前職時代は分り遅くなることもありませんが、急なアポで出来ないといけない日もありますが、大変な仕事です。奥様の寛大な支えがとても力になりますね。さて、最後に松井さんの将来のビジョンについてお伺いしたいと思います。仕事と私生活、両方を交えてお願います！

最近ではマッチングアプリ婚も多いみたいですよ！笑 前職では会食は一切無かったので、確かにそういった部分も理解してもらえればとても力になると思います。

将来は、妻に子供を産んでもらって家族仲良く暮らしたいですね。その為の勿論お金も稼がなければいけませんので、目の前の仕事を着実に頑張りたいです。一歩ずつ進んでいきたいと思っております。

今月のMVP

松井さん、ありがとうございます！今後の活躍にも期待しています！