

バイリンク通信 1月号

第14号

自社HP

https://0082.jp/



貸店舗・貸事務所の情報はこちらから↓



登録不要！ 随時更新中♪

★超人気エリア★難波の法善寺横丁内★ BARRの居抜き店舗に「夜パフェとお酒の専門店」がオープン！

いつもバイリンク通信をご愛読いただいている皆様、明けましておめでとうございませう！今年のお正月休みは例年と比べ、長期連休でしたね。年末の忘年会で疲労困憊の身体や肝臓は、リセットされましたか？(笑) 弊社営業マンの過半数が、年末年始はお家でゆっくり過ごしたと答えていました。新年会に備え、戦闘態勢を整えてたのかもしれないですね(笑) 冗談はさておき、本年もバイリンクメンパーをどうぞ宜しくお願い致します！！

新年一発目にご紹介するビフォーアフターは、千日前商店街と法善寺横丁に面する店舗物件です。本件は弊社管理物件で、昨年11月にご成約いただきました「夜パフェとお酒の専門店」を出店されましたので、テナント様に許可を得てご紹介させていただきます！！

【建物詳細】
住 所…大阪市中央区難波1丁目2-1 地下1階
造 造…RC造陸屋根瓦鉛メッキ
鋼板葺地下1階付8階建
築 年月…昭和35年12月築
延床面積…115.06㎡(約34.8坪)
※共用部含む



【改装後室内状況】

【改装前室内状況】

建物詳細から店舗室内改装前後写真を一気にご紹介しました！本件の改装に関しては、すべてテナント様に行っていたのですが、パールの居抜きだった改装前の内装を上手く生かし、高級感溢れるモダンな空間に変貌！外観のショーケースが、通りすがりの人々の心を奪うこと間違い無しですね。本件が位置する難波の法善寺横丁は、老舗の割烹やバーをはじめ、石巻や日本家庭を改装したお店等、日本らしい街並みが楽しめる為、インバウンドからの人気も高い観光地として知られています。そんな街並みにニューオープンしたスイーツ×お酒のお店。そんな街並みに「空腹は満たされたけど、甘いものでびたいし、もう一杯だけお酒も飲みたいいな。」そんな時に持ってこいで！

実際に、私も訪問させていただきましたが、室内の雰囲気は勿論のこと、特に室内照明の明度が個人的にも好みました！！明るすぎず暗すぎず。そんな店内には、店名にもなっている「金魚」が泳ぐ水槽が目惹く、イノベティブな雰囲気なのに、とても心休まる空間。デートや2軒目等、様々なシチュエーションで利用できるお店だなあって、想像を膨らませながら、パフェを頂きました！私は「キヤメルコーヒオペラ」というシヨコラガナツ シュ・コーヒームース・キヤメルムースのパフェを注文。ビターな味わいの中にほんのり甘さが感じられる、大人なスイーツでした！店舗概要も左記に掲載しておりますので、是非行ってみて下さい！！(北住)

“パフェと酒と、、、金魚” 店舗概要



アクセス：地下鉄御堂筋線難波駅
15番出口から徒歩約5分
営業時間：17時～翌2時
定休日：不定休
電話：06-47927198

今月の読書感想文

父から子に語る
日本人の成功法則
神田昌典・渡部昇一 著



大阪本社 営業部
営業二課 藤川 翔也

「歴史」と「成功法則」には特別因果関係は無様に思いますが本書を読破後、この関係性について深く考えさせられました。

プレムワークとは「ビジネスで物事を論理的に考えるための思考の枠組み」という意味を持ち、具体的には3つのサイクルがあります。

- 1、父から子へと受け渡される世代により突き動かされ、70年で一巡する歴史サイクル。
- 2、個人の人生にも季節があると考え、12年で春夏秋冬が一巡する個人の人生サイクル。
- 3、7年ごとの節目をもって12段階で成長していく人生の成長ステージ。

日本の70年前と比べると、飢えに苦しむ人々もいましたが、今では飢えに苦しむ人は少なくなりました。今となれば世界2位の経済大国に成長を遂げ今尚、進歩し続け

ています。そんな歴史上のサイクルの中で、我が子を筆頭に、自身自身が世の中にどれだけの爪痕を残せるかを読み進めながら考えました。

特に共感した内容の1つに「日本人は金儲けを嫌う」というテーマがありました。

「嫌う」というより「汚い」という表現が正しいでしょうか。若くして財を築いた人を、他者は特に毛嫌いする傾向が日本人にはあると感じます。

お金に色や名前は無く、表と裏もありません。

「綺麗なお金」「汚いお金」と表現されることもあり、私は基本的にどちらも無いと思います。

「横領」「裏金」といった、法に触れて稼ぐことは御法度ですが、ビジネスに対して真っ向から勝負して財を築くことは大変素晴らしいことです。

日本人は特に前にならぬの風習やその国民性、左翼的な思想の影響が多い「悪」と考えるのは、日本人の典型事例です。

お金を稼いで「良い時計を付ける」「良い車に乗る」「良い家に

住む」「良い暮らしをする」この考えは本当に「悪」なのでしょう。私はそうは思いません。世の中の全所得者の内、どれだけの強い想いを持って労働をしている人がいるのでしょうか。

私はほんの一握りしかいないと思っています。

毎月の固定給があつて平凡に暮らせたら良い。

そんなのクソ喰らえます。

日々を背水の陣で臨み、手に汗握る緊張感を持って仕事に従事したいと強く望みます。

更に日本人の悪しき習慣の1つに「贅沢」を否定する嫉妬心の様な感情も挙げられると思います。

約70年前の戦争が激化する過程の中で「贅沢は敵」「欲しがりません、勝つまでは」は有名なフレーズですが、時代は変わっているのにも関わらず、今も日本国民の脳裏には繰り返されている様に感じます。

責任があると思います。

贅沢をするのは「特権」とも言えますが、時代の流れと一緒に進んでいくのはダメだと言うことで、どんどん時代を逆行して「破天荒」な人間になりたいものです。

お金は幸せの近道になる最強のアイテムだと思えます。

お金に嫌われないけません。

お金の好かれることが重要です。その為には、自己投資を行うことが大切です。

自己投資については、今年も存分に資金投下しました。

来年も継続して行うつもりです。ここまで自論を書かせて頂きまし

たが、やはり大前提には「目標設定」が大切であると感じます。「俺は何歳までこうなる」と具体的なセルフイメージを持つので、明確なセルフイメージの確立には、成功に囚われず「成長」を重視することも大切です。

これはプロサッカー選手の本田圭佑氏も重要視しています。

「成長」があつてこそ「成功」です。

色々な経験や体験を自分の糧とし、成長に拘って、誰もが夢見る大きな成功を掴み取りたいと思います。

今年もよろしく お願いします



旧年中は大変お世話になりました。約一年間バイリンク通信を発行してきましたが、最近では大変有難いことに「バイリンク通信」も読んで下さり、とお声がけいただくことが増えてきました。本当にありがとうございます！！

私たちバイリンクのことを少しでも知ってほしいという思いで発信して参りましたが、決して一方通行ではなかつたんだと感じ、今後も更により良い情報発信ができればと身が引き締まる思いです。

今年も変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。(藤井)

HELLO NEW BABY

バイリンク通信をいつもご愛読いただきありがとうございます。昨年12月、年末の慌ただしい中、とてもハッピーな知らせが舞い込んできました！

この度、我がが編集長(人)居促進部 山口が元気でかわいらしい女の子を出産しました！！(拍手)

出産前は誰もが様々な不安を抱えるかと思いますが：「まあ何とかかなでしよ！」というマインドで出産、育児に突入したあたり、何事にも動じない山口らしさを感じました(笑)

今回、バイリンク初の産休取得者となりました！弊社も内勤を是れじめ営業も女性が増えており、会社全体としても産休取得しやすい環境を整えることができたと感じます。

今後もバイリンクベビーが増えてきてくれると嬉しいです！！

交流場

代表取締役 小泉 朋寛
×
神戸支社長 高倉 慎平

（小泉）真体的な営業のやり方に疑問です。この間は真剣に仕事と向き合っている証拠の様な気がします。お客様との関わり方ですか。ボクが営業をメインでしていた時というのは5・6年前です。少くも5・6年前から少くも少くも記憶も速くなりつつあります。思い出しながらお答えする事にしましょう。

まず、この仕事における営業でボクが心がけていた事はお客様や取引先と「頻繁にあつさり」接触する事です。マメに連絡したり何かしらの繋がりを持たせながらあつさりつづけるようにしていました。

反対にこれやったらいけないというやり方は「たまに。しつこく」です。たまにしか連絡して来ないくせにその時はでもしつこい、というのが嫌われる営業の特徴だと思います。

飛び込み営業やテレアプ営業でしつこい人がいますが、アレとも嫌じゃないですか？アレが何故あんなにうかつかというところ、初対面の人がいじつかいからどううせ二度とこないこれっきりの人とお互いに思っていますから、売るのは余計にしつこくなるわけですね。

好かれる、というか抵抗なく他人と人間関係を作ろうと

思うと頻繁な接触が必要ですが、頻繁に接触するために相手に嫌われない事も重要ですが、お互いに無理の無い距離感と関わり方を考えないといけないのですが、毎回毎回長い時間接触しているのと段々とお互いに負担になってくるのです。この人と話すとき長くなるからなあ、と思われる忙しい時に無視したくなりたす。反対に5分帰つてくれればいいからなあ、と思わず。良いかな？と思うはずですが、この微妙な距離感を感じることが、営業という人間関係のセンスを磨く事に繋がるのではないのでしょうか。

今回はビジネスの質問でしたが、これはビジネス以外の人間関係でも当てはまりますので、たまには意識してみたい。例えば対女性でも近いものがあると思います。

（高倉）「頻繁にあつさり」ですが、確かに自分も話の長い方から電話がかかってくるので一旦身構えてしまうのと、とても重要なことだと思います。自分も経験がありますが、特に成績が落ち込んでいた時は成約したい思いが空回りして、気分が悪い間にもううしい営業マンだとお客様に思われてしまいう。これからはお客様との距離感を今から以上を意識してみようと思います。

今月の管理部対応

また、頻繁に接触するための口実や繋がりをするのも大事だと思います。最近でいうと年末年始の挨拶を取りやめるので、親密ではない相手に連絡するのは何を理由に話そうか考えています。そういう面でも考え、管理業務を受けているという点はお客様との繋がりを持続しやすくて大きな強みです。



新年あけましておめでとうございませう。本年も宜しくお願いいたします。2025年がスタートしました。1年未だ皆様が、ゆくりできましたでしょうか？管理部は大晦日、年始4日と現場に出ています。汗

大晦日はスーパー銭湯に行つてサウナに入り、がっつり汗を流しながら今年も色々あったなあありとあったり1年を振り返っていました。水分補給も兼ねて休憩しようと思いついたところ、入居者さんからの着信が！！

嫌な予感がしつつも月末未だの家賃の件かな？と折り返すと、ペラダが水漏れしているという内容でした。もちろんそのまま体を拭いて現場に走りまわりました。

原因はペラダに設置している給湯器からの漏水で、業者に電話したところ年明けの対応になるとの事。下の階にも影響している為、お湯の出すぎには注意してくださいと伝えて年末の業務が終了しました。今回は室内では無くペラダでの漏水だったので、下の階の方にもそこまで迷惑をかけることが無く安心でした。当社では基本的に管理部が現地調査を行って、その場で対応ができる場合は対応しますが、専門的な対応が必要であったり業者手配を行う場合は、業者さんへ引継ぎを行い少しでも早く解決できるように付き添いの報告が状況を把握しやすくありたいとお褒めの言葉も頂いております。

年末からバタバタしたこともあり、今年も経験したことが無いトラブルがありそうなお感です。笑では今年も管理部共々、よろしくお願い致します！（納）

今月のMVP



2024年7月入社 神戸支社 営業部

松下 将之

2025年最初のMVPは、昨年7月に入社した神戸支社の若きホープ、松下将之さんです！神戸三宮の一棟収益ビルを初仕入れ、売却も自身で纏めてくるといふ未経験の新入社員とは思えない成果を出して社内をザワつかせてくれました（笑）。バイリンクでは最年少となる22歳色々聞いてみたいと思います。

では松下さん、早速インタビューよろしくお願ひです。まずは初仕入れ＆初契約おめでとうございませう！率直に感想をお聞かせください！

ありがとうございます！今の気持ちとしては「かましてやっただわ！」という感じです。（笑）社会人デビューした会社で結果を出せた事は今後の自信にもなります。今回の成約で仕事に対しての熱量もかなり上がりました。

入社してから2ヶ月ほどで彼女に振られたり、色々な事がありました。振られた悔しさがバネになったのかなとも思います。（笑）バイリンクの先輩方に支えられ、日々人としても成長できていると感じています！

いもともと、不動産の仕事に興味はありましたか？松下さんらしいイメージを持たれていないと思いましたが、実際どうだったのでしょうか？また、数ある不動産会社の中で、バイリンクを選んだ理由もあれば教えて欲しいです！

確かに仰るような、良いイメージはありませんでした。（笑）僕らの年代の不動産営業のイメージは1Rマンションのサブリース営業で、ブラックな会社が多いというイメージでした。

しかし、バイリンクに入社してから沢山の業者様とお会いさせていただく中で、そんなイメージは無くなりました。

バイリンクを選んだ理由は単純にバイリンク以外は書類選考で落ちたからです。（笑）選んだと言うよりも、「バイリンクが選んでくれた」が正しいのかなと思います。

21歳で大学中退、社会人経験無し、崖っぷちの人生でした。今思えば、どの会社でも採用は難しかったのだらうと感じます。そんな中、書類を見て面接してくださり、採用までしてくださった社長、稲留統括部長を初めとするバイリンクの先輩方には本当に感謝しかありません。

！そんな経緯があったんですね！面接をした稲留さんは、面接が終わった後に「採用！」って即決でしたよ。

それまで何人か面接していましたが、そのような事を言うのは初めてだったので、どんな人が入社してくるのかと楽しみにして、いっぱい稼いだら買いたい物があるとか、5年後までと言っても5年後は27歳とまだまだ若いですが、この仕事を突き詰めて5年後でも人生（年収）を大きく変えることができると思っています。松下さんは5年後どのような暮らしをしたいですか？

いっぱい稼いだら買いたい物は沢山ありますが、その中でも特に車が欲しいですね。王道と思われるかも知れませんが、フェラーリに乗ってこそ真の漢という感じがします。（笑）物心ついた時からフェラーリに憧れがありました。そんな「憧れ」がバイリンクに入社してからは「目標」に変わりました。

憧れが現実になる可能性が少しずつ近づいている気がします。これからの目標は実家暮らしから抜け出して、タワマンの高級賃貸に住んでフェラーリに乗る事です。年収は3000万円は必須ですね。5年前まではまだ高校生だったので、5年後と言われてもあまりピンときません（笑）

5年と言わず、3年後の25歳には実現させたいと思っています。あととはにかく余裕のある男で在りたいです。何にも屈する事なく、仕事もプライベートも自由ままだに動きたいです。

！「実家暮らしなんかいい！」と思わず心の中で突っ込んでしまいました（笑）3年後、フェラーリに乗って高い時計を付けて調子乗って欲しいです！こうしてインタビューしていると少しだけ松下さんのキャラが掴めたような気が



がしますが、まだまだ奥が深そうですね。（笑）この新聞は社内だけではなく、多くのオーナー様や投資家、業者の方に見ていただいています。最後に自己アピールを兼ねた挨拶をして締めましょう！入社して半年ほどしか経っていない新人ですが、バイリンクで1番気合の入った人間だと自負しております（笑）僕は頭が良いわけでも、不動産の知識が沢山あるわけでもありません。ですが、あるわけではあります。仕事に誰よりも熱意を持ち、清き心で仕事に取り組んでいます。胡散臭いかも知れませんが、本当です。（笑）

第三者から見れば、「ただの若い子」止まりかも知れませんが、一度僕と話してみれば「ただの若い子」だけじゃない事を分かってくださると思います。僕に関わってくださる全ての人々に感謝の心を持ち、バイリンク営業マンのトップセールスになります！！今後とも松下をよろしくお願ひ致します！

Z世代とさほど年の差ギャップを感じずにインタビュー出来てホッとした今後の活躍にぞろぞろ期待！（今福）