



「大阪駅前第3ビル」路面店舗・角区画！

★3方位の広々間口約17m★



◎建物詳細◎
 住所：大阪市北区梅田1丁目1-13
 構造：SRC造・S造陸地下4階付34階建
 築年月：昭和54年9月築
 延床面積：84.59㎡(約25.58坪)

本日ご紹介する物件は「大阪駅前第3ビル」路面店舗、事務所です。本物件は昨年11月末に弊社が買い取り、自社で賃貸リーシングを行った物件です。本物件の魅力は、なんといっても「間口の広さ」「角区画」「路面」この3点です。う。視認性において、申し分ない物件とも言えます。また、個別空調も2台ついていて、元々のスペックが高い物件という点に加え、第3ビルは大阪駅前ビルのなかでも特に人気が高いので、募集開始直後から問い合わせが多く、募集開始後約1週間で申込みをいただきました。なんと、ご成約いただきましたお客様は「ピタットハウス大阪駅前第3ビル」様です。駅ビルに店舗を構えておられる同業者様ということでも、とても親近感があり、ご成約いただいたことを嬉しく思います。引き渡し状態に関して、内装はスケルトン、改装工事は全て借主様で行っていただきました。(着工から竣工までの期間、改装完了を楽しみに、何度か外から拝見させていただきました)ので、借主様に内外装の撮影・掲載を依頼し、ご協力いただけることのできたので、ご紹介させていただきます。す！下記写真をご覧ください！(改装後写真の間仕切り奥側はプライバシー保護の為、未掲載とさせていただきます。)

◀ 改装後室内写真 ▶



◀ 改装前室内写真 ▶



大阪駅ビルの売買・賃貸はバイリンクにお任せください

弊社では、大阪駅前ビルの売買・賃貸物件情報を多く取り扱っております。駅ビルに関する不動産売却・買取・賃貸のご相談等ございましたら、何なりとお申し付けください。また、(下記画像は、大阪駅前第4ビル地下1階に設置の看板画像と同様です★)

「大阪駅前ビルが好きです」

プロだから出せる好条件。高額査定に自信有り。

株式会社バイリンク
06-6347-8681

今月の読書感想文

大阪本社 営業二課 四宮 大佑

みなさん「がんばっているのになぜ売れない?」と思った経験はないでしょうか。いわゆる「営業本」の多くは「私はこんな努力をして売れるようになった」というサクセスストーリーが描かれていることが多いです。一方でどこか「この人だからできたのでは?」と疑問を持つこともあります。そのやり方を自分に落とし込み「自分もそれなりに頑張っているのに、結果が出ない。努力が足りないのだから?」と悩む方は多いと思います。

セールスにはびこるムダな努力・根拠なき指導を一掃する

営業の科学

高橋浩一

「お客様の本音がわからない」
ノウハウを1冊に凝縮。

「成果を出す営業のメカニズム」をデータとロジックで裏づけ「誰もが使えない武器」として体系化。

みんな営業に関しては努力しています。ただ「急所」を外してしまう営業は残念ながら、どんな努力をしても報われません。しかし、「急所」を押さえたアクション(＝武器)が身につくと、努力の効率が驚くほど上がり、数字も上がります。その「急所」に対してヒントになる事が多く書かれており、一部を紹介いたします。

【お客様の言葉を信じてと成果は出ない】
筆者はコンサル会社に勤務していた当時、営業担当役員を務めていた自分のチームもマネジメントしていたそうです。ある時、年上のビジネス経験豊富なAさんがマネージャーとして大手から中途入社してきました。筆者は役員として恥ずかしい業績は見せられないという気負いから部下に「基本がすべて」と圧倒的な行動量を課していたそうです。結果、一番早く出社していたのも、

最後まで会社に残っていたのも自分のチームだったそうです。もちろん、大きな成果を残すメンバーも居ましたが、売上が伸びないメンバーが大半でした。一方でAさんのチームは早めに戻り、平均的に高い水準で数字を伸ばしています。不思議に思いある日、Aさんのチームミーティングの音が聞こえてきたので聞いてみると【お客様の言葉をそのまま信じてと、逆に成果は出ないんだ】というセリフが聞こえてきました。・「今は忙しい」と言うお客様は「商談する価値を示してほしいサイン」だと捉え、お役立ち資料を送りなさい。・「検討しますのでお待ち下さい」という言葉はどうせ連絡が来ないから、小さな宿題を貰い、こちらからアプローチを途切れさせないように。・「この商品はうちには高い」は「真の価値を教えて欲しいのサイン」だと捉え、価値をわかりやすく伝えなさい。 Etc...

私自身もエピソードと話をすると、発言に対しては事細かく突っ込むように心掛けています。「この人はどの目線でこの不動産を欲しがっているのか。利回り?立地?金融機関の融資次第?節税?資産形成の為?」隠れた言葉のニュアンスを捉え、購入に対してどこに障害があるのかを聞き取ります。こういう時にはなよなよせず、はっきり聞くことを心掛けています。すると、意外と答えてくれます。これは意図を汲み取って欲しい。のサインだと思っています。その結果、今期売却した物件は値引きなしの満額が多く、対エンドに強い営業ができていたと思います。

まとめ
本書は「営業の科学」と言う通り、営業行動を因数分解していきまします。 「そういう捉え方をすればよいのか」という点は多々あり、参考になります。ただ、営業のやり方は百人いれば百通りあると思っておりますし、正

Aさんは「お客様が何と言っていたか?」を詳細に確認し「セリフの裏にあるお客様の本音」をメンバーへ解説した後に「具体的にやる事」を教えてくださいました。筆者は「成果が出ない努力が足りない」で片付けていた為、衝撃を受けたそうです。後日、やり方を教わり筆者はAさんのやり方に変え部下に「どう考えたらいいか」の思考回路を教える立場になりました。すると業績は回復し最高売上を記録したそうです。

株式会社USEN TRUST
Guarantee Active Award
3年連続受賞

テナント家賃保証の株式会社USEN TRUSTさんより素敵な賞をいただきました。ご紹介数が上位の企業にだけ贈られるこの特別な賞、なんと今年で3年連続の受賞です。簡単な表彰式をしていただきました。

交流場

代表取締役 小泉 朋寛

東京支社 営業部 河野 雄一郎

今回質問をいただいたのは、バイリンク通信の他コーナーにも度々登場している入社6年目の東京支社営業部 河野 雄一郎さんです！社長とは昔、同じ職場で働いていたことがあるそうで、長い付き合いの中でこそうまれる質問も多くありました。今回、いくつか質問をいただきましたので、シリーズ化して3回に分けてお届けしたいと思います。

小泉社長 X 河野 第一段

（河野）「生きていく」にあたって一番大切にしていることとは何でしょうか。

（小泉）今回も質問ありがとうございます。生きていくにあたって一番大切にしている事、というのは大きなテーマですね。テーマが大きいので、ボクも細かい話ではなく大きくお答えしようと思います。

私が人生全般において最も気を付けている事は安易な道に進まないという事です。わかりにくいですが、

自分だけ幸せになりたい、他人よりも得をしたい、楽をしたい、損をしたくない、安心したい。そんな気持ちが少しでも生まれたらその逆の選択肢を選ぶ様にしています。

他人よりも得をしない選択肢、苦しく辛い選択肢、損をする、不安で危険な道を選ぶのです。

他人よりも自分が得をする事を是とする人生を選ぶと人間が卑しくなります。いわゆるケチな人間と言っても良いでしょうし、心が狭かったりまあとにかくそういうのは卑しいのです。

近道をしたとか、最小限の努力で安全に、コスパ感覚も当てはまるかもしれないと思いが、近道なんて何も良いと思いません。

人生は目的地まで行く道中そのものだから、遠回りするくらいでちょうど良いのです。

一見ビジネスの考え方とは真逆の様ですが、ボクはビジネスもこれで良いと考えています。それで会社が潰れてしまうのであればそんな会社は世の中に必要とされていませんので、それで良いのです。

昔の日本人は、暑い時に暑いと言う事ははしたないとされてきました。お腹が減った時にお腹が減ったという事は幼稚な人間の言う事だと。武士は食わねど高楊枝の価値観があったのです。

私は食事を済ませたところから先にお酒をどうぞ、と言えるのが美德です。現代の様に我先に得をするためにあくせくするのはとても格好悪い事なのです。

なんだかおぼあちゃんの話みたいになってしまいました。が、そんな日本人の矜持みたいなものを忘れたくないと思っています。

簡単な道ではなく難しい方の道を選ぶ事で向上心が生まれるのではないのでしょうか。人間は向上心を失ってしまつては終わりです。

今回は河野さんからの二つ目の質問、「今後のご自身の目標及び会社の未来予想図は？」をお届けいたします。



まさか自分が選ばれるとは思いませんでした（笑）宜しくお祈りします。前職では税理士法人や会計事務所、貿易関連会社の財務等幅広く金融に関して携わってきました。

2001年生まれと言うことで、どう言ったキャリア形成なのか気になる方が沢山いると思います。でざっくりとだけお伝えしておきます！

高校卒業後、周りの友人と同じように大学受験して東京の有名私立大学に入りました。当時は大学に行つてキャンパスライフを満喫して就職をするのが当たり前のように考えていたのですが、時を同じくしてコロナウイルスが蔓延しはじめ、理想だったキャンパスライフを楽しむことなく淡々と毎日過ぎていくことに不安を感じゴールデングウィークを境に大学中退を決意。その際に公認会計士の資格に興味を持ち始め勉強を開始しました。

夏に大学を辞め、一次試験である短答試験に合格したものの、家庭環境の変化に伴い就職を決意。気が付けばそれから3年弱が経ちました。（笑）

とまあ、これ以上話するとインタビューが進まないで気になる方はお会いした際にでも気軽に聞いてください（笑）

「まさに「コロナ禍で人生変わった」一人ですね。2023年5月にバイリンクに入社してから現在に至るまで、立場も変わり役割や責任感が大きく変化してはいないでしょうか。」

今月の管理部対応



先日、管理物件の敷地内に違法駐車車があると入居者より連絡があり、現地に走りました。契約していない車が2、3日放置されているとの事で、入居者に連絡をとり持ち主探しをしても不明。警察に確認をしても盗難車ではなく、とりあえず貼り紙を貼って数日様子を見ることに。

2日後に現場に行くと車はそのまま貼り紙だけ剥がされてる状態！怒り日に再度貼り紙を貼り、翌日に様子を見に行くことになりました。

なんやかんやで二週間ぐらい同じことを繰り返しましたがどうにもならないので、オーナーさんに許可をもらい防犯カメラを設置することになりました。現在、業者さんと打合せの段階です。

私有地の為、駐車違反やレッカー移動などができないのが悔しいですね。カメラに映った犯人が特定されることを願うのみです笑

しかし、停めたらアカン！と書かれた貼り紙を捨ててまで停め続ける神経がわからない。汗

か。ーと小泉社長からお話を頂きチャレンジ精神で始めてみました。財務部のスタート時は僕のみでしたが気が付けば財務部3人、経理部7人の責任者として日々メンバーと切磋琢磨しながら仕事させていたいただきます。右も左もわからない状態から金融機関の担当者、業者の財務担当者、そしてバイリンクの役員、従業員に支えて頂き今の自分があること常々思います。

「営業マンであれば物件が売れた時や仕入れが決まりましたら1番達成感を感じる瞬間だと思っておりますが、曾川さんはどんな時に達成感ややりがいを感じますか？」

（笑）「難しい質問ですね。勿論、融資内諾を頂いた時は達成感があります。とにかく案件数が多いので、一喜一憂する間がないです（笑）」

ですがやっぱり、会社役員として企業成長と人材成長が1番の楽しみであり、やり甲斐が大きい部分かなと思います。

「ちょっと真面目な話が続いたので少しブレレク。社内外問わず会食が多くなったかと思いますが、お酒とは上手に付き合えていますか？」

入社当初に比べれば割とお酒に対する抵抗感は無くなったかと思えます。しかし、まだまだバイリンク主要メンバーには太刀打ちできません。（笑）僕自身がお酒が弱いのか、それともバイリンク社員がお酒に強いのかは分かりませんが、今のところは他の企業様や銀行接待中では潰れた事はないですね、最近営業一課のメンバーや役員間で会食に行くことが増えました。勉強になる話が聞けたり、普段事務所

「おやつとさあ〜鹿児島弁で「お疲れさま」という意味です。」

先日、有給休暇を使って鹿児島旅行に行ってきました！今回の旅の目的は美味しいご飯と癒し！

地元の人におすすめのお店を聞いて黒豚しゃぶしゃぶや海鮮丼など、とにかくお店をグルグル回って食べまくりました！

すっかり観光も楽しめました。車を借りて桜島や砂蒸し温泉、パワースポット巡りなど朝から行動して充実した旅行となりました！

その中でも最終日に行った「溝ノ口洞穴」が個人的にオススメです！皆さんも鹿児島島に行った際には一度行ってみてください。空気が澄んでいて癒されましたよ〜



では見れない姿が見れたり、とても良いコミュニケーション作りになっているとつくづく思います。

「曾川さんは元来の親しみやすさに加え、年齢を全く感じさせないくらいしっかりしているの、誰とも盛り上げられそうですね！とは言え、健康第一なので飲み過ぎには注意です（笑）では最後に、今期の抱負を掲げて締めましょう！」

「現実と向き合う」という抱負を1期、掲げていきます！変化に向き合い対応して行く中で「こうあるべきだ」と気づかぬうちに思い込んでいた部分は少なからずあると思うので、過去の慣例に左右されず、課題に向き合っていくことや課題に対応していきます。

金融機関、業者様、今期も引き続き宜しくお祈り致します！曾川さん、一年の中で最も忙しい時期にありがとうございました！！

今月のMVP



取締役 財務責任者 曾川 裕斗



どこの会社経営においても「資金繰り」は生命線になってきますが、不動産業界ほど金融機関と密接に繋がっている業種はなかなか無いのではないのでしょうか。その不動産会社経営の肝とも言える我が社の財務を取り締まっているのが今回ご紹介する財務責任者でありバイリンク最年少役員の曾川さんです。社長の片腕となり、営業マンと二人三脚で物件仕入れに大きく貢献しています。日頃忙しい中で、色々聞いてみたいと思います。では曾川さんインタビュー宜しくお願いします。まずは読者に向けて挨拶と自己紹介からお願いします！

「まさに「コロナ禍で人生変わった」一人ですね。2023年5月にバイリンクに入社してから現在に至るまで、立場も変わり役割や責任感が大きく変化してはいないでしょうか。」

「営業マンであれば物件が売れた時や仕入れが決まりましたら1番達成感を感じる瞬間だと思っておりますが、曾川さんはどんな時に達成感ややりがいを感じますか？」

