



物件情報等、
随時更新中！
ご覧ください



登録無しで
自社・管理・仲介
物件を御覧
いただけます♪

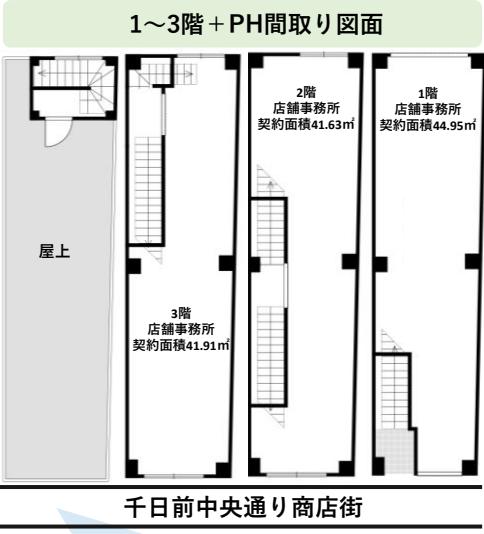
千日前新築プロジェクト★ 昼夜問わず賑わいをみせる繁華街に テナントビルが建ちました！

バイリンク通信12月号でご紹介させていただいた「バイリンクビル大田町駅前」に続き、弊社で新たにテナントビルを建てました！場所は、大阪屈指の観光地、ミナミの千日前。弊社では、千日前・道頓堀・心斎橋等、いわゆる「インバンド」加速エリアの物件を多く扱っていますが、コロナ禍以降、主要な観光地の地価は年々上昇しており、衰えを見せません。実際に、旅行ついでに不動産を購入して帰国するインバンドもいると聞きます。円安の影響で、外国人投資家にとって日本の不動産は割安感が強まっているようです。更に、本エリアは賃貸需要も抜群に高いです。立地にもよりますが、路面店舗で坪賃料8万円前後でも借り手がつくでしょう。そんな人気且つ希少なエリアの土地を仕入れた担当は、本土地情報が入った段階から「これは間違いない！」と確信していたそうです。昨年5月末に自社で土地を購入し、密かに建築計画を進めていたのですが、下記写真の通り横断幕を貼ったところ、問い合わせが殺到。



【建物詳細】

住 所：大阪市中央区千日前2丁目4番付近
構 造：鉄骨造陸屋根3階建
築 年 月：令和6年10月新築
延床面積：155.71㎡（約47.1坪）
（1階49.91㎡、2階49.91㎡、3階49.91㎡、PH階5.98㎡）



千日前中央通り商店街
各階別貸し可能、且つ1階に関しては出入口2カ所設置し、テナントの使い勝手を考慮した設計です♪

担当者に当時の話を聞くと、問い合わせの多さに嬉しくも大変だったと思わず本音がこぼれていました(笑)。本物件が位置する千日前エリアは、道路使用許可の規制が厳しく、着工後も当初の予定より遅れての竣工になりましたが、今年2月頃、ようやく完了検査を終えることができました。新築のテナント物件に今後様々な業種が入居し、収益物件としてフル稼働することを私個人としても楽しみにしています！
【最後に】
バイリンクは今後もテナント用地を仕入れたいと思っております！「駅前・駅チカ・繁華街・狭小」の土地案件があります♪ たら是非、情報提供をお願い致します♪

今月の読書感想文

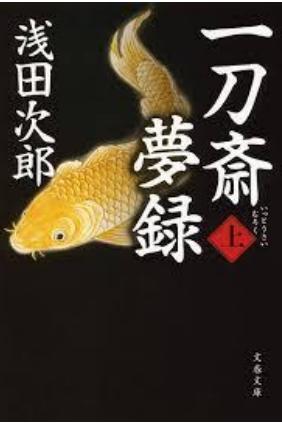
代表取締役 小泉 朋寛

新選組三番隊長齊藤一を題材にした歴史小説です。

江戸時代から明治に移り変わる幕末の時代が背景ですが、小説のテーマは齊藤一の武士としての哲学を中心として、齊藤一が数々の戦とどう向き合ってきたか、人の命を奪うという事は一体どういう事なのかという一貫した流れの中で進んでいくストーリーは非常に考えさせられる部分が多く、複雑でモヤモヤする気持ちの中にも静かな興奮と緊張感が湧き上がる様な読後感を楽しめる本だと思います。

一刀斎夢録 上・下

浅田 次郎著



武士に限らずひとつの物事やひとつの技術を極めるという事は高い精神と自分の哲学を磨く道なのだと思います。

単純な勝ち負けと同時にいかに勝つか、いかに負けるかという部分にこだわる事や、剣人を殺すためにあるが本当に難しいのは人を生かす事であるという部分、自分の人生や経験に当てはめて考えてみると思考迷子になってしまいうると思います。面白いとか楽しいとかそんな本ではありませぬ。希望があるというわけでも無いですが、思考や哲学の深い谷に沈みたい人にはオススメの本です。
殺したい人間を殺すよりも、生きて欲しい人間を生かす事の方が難しいというセリフが出てくるのですが、そのセリフがとても悲しいのです。最後に殺した人間は自分が1番生きて欲しかった人間だったという時代の生きづらさを強く感じます。
武士道とは死ぬ事と似たりと言いま

すが、顔面通りに受け取ると深い理解からは離れてしまうそうです。死ねなかつた苦悩や生き残る辛さというのも今の時代で味わう事はあまり無さそうですが、こういう歴史小説で疑似体験するのも悪くないものです。

編集後記 広報部 今福

社長の感想文を読むと、まるで自分が読んだ後のような充足感を味わいます。読書好きな私としては得した気分です(笑)
さて、今回は私今福のこぼれ話を少し。私は9歳の頃に親が離婚をして母親の元で育ちました。離婚後すぐ、父は他界したのですが、その父の兄を名乗る方から昨年末に突然一通の手紙が自宅に届きました。
「相続登記に協力してほしい」
30年も経って今頃...と些か訝りながらも詳細を問い合わせると、相続する土地が5筆、抵当権が残っている建物が一棟、放棄しなければならぬ土地が数筆を、相続人総勢10人で一齐に手続きしないといけないとのこと。聞いただけで「面倒くさい」と思わずにはいられない内容でした。仕事でもここまでの案件は触ったことがないかもいれませぬ(笑)年末の忙しい時期に書類集めに奔走し、追加で出てきた土地などもあり、ようやく終わりの目途がついたのが2月。結局、相続された土地と建物は次兄の友人が買い取ってくれることになりました。解体する前に写真を撮って送ってくれましたが、たった9年しか住んでないのに物懐かしさを感じるものなんだあと思いました。
昨年4月から義務化された相続登記ですが、それ以前に発生した相続に關しても早めに手続きすることをお勧めします。

バイリンク京都支社のご紹介

〒600-8341
京都府京都市下京区綾小路通新町東入善長寺町14
3番地マズギビル204号
TEL. 075-741-8135
FAX. 075-741-8132



京都支社メンバー (左から) 前川さん、塩井支社長、小泉昌寛さん

こんにちは！バイリンク通信ではご無沙汰している塩井です。お久しぶりの登場ですが、この度バイリンク京都支社を立ち上げる事が決まりました。
新卒から不動産流通業に従事し途中ウーバーイーツの配達員になるなどよく分からない方向に迷走しながらもいくつもの不動産会社を渡り歩いてきた塩井ですが、まさか自分が支店の立ち上げを任せられるようになると思いませんでした。大学の頃京都に住んでいましたので、以前から京都というエリアには少なからず興味はありましたが市場が独特で中々物件を触る機会がありませんでした。しかし、支店の立ち上げに伴いガッツリ京都の市場に入り込みます。最初は立ち上げということもあり、塩井・前川・小泉(昌)の3人体制でのスタートですが、1、2年で起動に乗せて現地採用もしていきたいと目論んでいます。大阪に比べるとまだまだバイリンクの認知度が低く、本当に一からのスタートとなりませんがその分やりがいやワクワク度合いは大きいのです。収益不動産のマーケットも、バイリンクを支える太い柱となるよう三人で一丸となり邁進して参ります。
京都でもバイリンクの強みは変わらず、繁華街の店舗・テナントビルを中心に買取再販を行います。京都の案件は塩井までお気軽にご相談ください。

今月の MVP

2022年11月入社
営業部 営業3課 大城 亮祐

「大城さん、宜しくおめでとうございます！MVP 2度目の登壇は大城さんが初めてです。まずは今のお気持ちを。」

大城さん、宜しくおめでとうございます。まさか今期一発目が、僕かって言う驚きが大きいです。でも素直に嬉しいですね。



「前回の登壇したのが昨年の6月。当時と今とで何か環境や心境に変化はありますか？」

特にございませんが、車・家を引越したなどはありました。どちらも家族の為に生活レベルを少し上げることができて嬉しかったです。

仕事の仕方の変化で言いますと、とにかく業者に会う。とにかく業者に自分を覚えてもらう。

ここを意識して動いております。弊社は、買取再販ですので、情報が必要でより早く自分のルートから貰えるように心がけてます。

「業者さんとの付き合いが多くなってくると会食も増えると思いますが、前回目標に掲げていた「目指せ90キロ台」には近づいていますか？」

意地悪な質問ですね(笑) 会食・ランチが多くなり目標にしていた90キロは近づいておらず、110キロぐらい今ではあるのではないかと考えてます。

「100キロオーバーしたとは聞いてましたが、更に10キロプラスしてたとは・・・(笑)」

最近の大城さんを見て奥様は何か仰ってますか？ 前は「あんたみたいな無口な人間が営業できるん？」って言われてました(笑)

最近よく言われるのは、メキシコの豚と言われており、大変心に傷をおっています。(笑)

ですが、今までは鶴橋の豚と言われていたのが、メキシコの豚は男前と思っており、ポジティブに考えております。

「見た目に関するコメントが返ってくると思いませんでした(笑) 男前の豚でしたら昇格ですね！」



「大城さん自身も初めは不動産営業でいいのか？と不安だったと思いますが、今は収まるべきところに収まった感じがしませんか？」

不動産でも色んな取引の形がありますが、こんなんやってみたいなあとかありますか？」

最初の頃は、不安で不動産出来るかな？と全く自信がなかったですが、今は少しづつではあります。この物件イケそうとほんの少しわかってきたような気がします。(笑)

「今後は物上げをしてみたいと考えており、岩田と大城は今福さんにおんぶにだっこで色々教えてもらいたいと考えております。(笑)」

「なんだか重そうですね(笑) 大城さんって幼少期どんな子供だったんですか？」

幼少期は、大人しくオンマの服の袖を掴んでどこへでもついていく泣き虫な子供と聞いております。ですが、小学4年生から少しグレ始めました。(笑)

今でも親にはやりづらいついて言われております。

10th Anniversary
2025.3.4

バイリンク株式会社
設立10周年を迎えました



「その親御さんはどんな方ですか？」

母はザ・大阪のおかんという感じです。父は無口で叱る時以外は何も語らない昭和な親父です。僕はそんな父に似ているんだと思います。

大城さんが話してくれるおかんエピソードには散々笑わせてもらいました(笑) お母さんに幼少期の写真を思い出したところ、「大和川で拾ってきた子やから写真あまり無いねん」と仰りながら沢山の写真送って下さいました！可愛らしい♪

大城さん、インタビューありがとうございます！三度目の登壇お待ちしております！

交流場

代表取締役 小泉 朋寛 × 東京支社 営業部 河野 雄一郎

「河野」 「今後のご自身の目標及び会社の未来予想図は？」

（小泉）目標は何ですか？と実はよく聞かれます。そしていつもガツカリされるのですが、実は目標と言える様なものは無いんです。

もちろん会社の年商がいくらか経常利益がいくらかとか、そういうものもあります。ただそれはどうしても達成した目標というよりは会社経営をしていく上で必要だから仕方ないという方が正確かもしれません。

「なんだかやる気の無い答えですみません(笑)」

少し話が脱線しますが、私にとって会社規模を大きくするのは目的ではなくて手段です。目的は自分を成長させる事なんです。

従業員50人の会社よりも500人の会社を経営する方が難易度は高いですし、経営者として求められる実力は上がります。

「また年商も100億円よりも1000億円の会社を経営する方が難しいですね。お金や数字が全てでは無いのですけど、1000億円の企業を運営する状況になった時にどんな自分になっているのだろう？という部分に興味があります。」

お金を稼いで何か高価なものが欲しいとか、貴重な体験をしたいというの無い事は無いのですが、自分を変える事や成長させる事がとても面白いのです。

成長させるという意味で言うと明確な目標というのは持ちにくいと思います。

まあしかしせっかく男として生まれてきてビジネスの世界に身を置いたからには人が驚く様な大きな事をやってみたいという気持ちもあります。

「年商や従業員数が重要なわけはありませんが、何か大きな事を成そうと思えば結果的に年商や従業員数といったいわゆる規模も必要になるでしょう。」

「会社の未来予想図は？という質問に対する答えとして適切かどうかはわかりませんが、私は私の美学を追求した経営をしたいです。お金よりも美学優先の経営を追求したいので。」



「次回は河野さんからの最後の質問、「若い時より今のご自身で、考え方などで変わったことは？」をお届けいたします。代表を若いころから知る河野さんだからこその質問ですね！」

「若い時より今のご自身で、考え方などで変わったことは？」

「若い時より今のご自身で、考え方などで変わったことは？」

「若い時より今のご自身で、考え方などで変わったことは？」

今月の管理部対応



「今月には管理部の納品です。3月に入ってから現場で回っていると桜がところどころ咲いていて癒されます。」

「あつ。癒されるで思い出したのですが先日、管理部の後輩くん達とご飯を食べる機会があり、夜の19時からスタートした食事会。」

「さて、3月と4月になると退去・入居が増えだす時期です。退去の際に自転車置きっぱなしになっていたというところも多々ある。：というところも多々ある。で、先日は預かり物件の駐車場の整理を行いました。1年間で放置された自転車もぼつぼつと増えていたので、整理整頓を行いました。」

「当社は自転車を發行しており、どの自転車が誰のものか管理しているのでスムーズに解決しました！」

「お酒も進み、プチ不満や意見交換など普段話さないことなどを知る機会となり、凄く良い会でした！カラオケ好きやお酒好き、話し好きな社員が多いです笑 ※この後、4/5件ハンゴして朝の5時過ぎに解散しました。次の日はもちろん休みです笑」

