



物件情報等、
随時更新中！
ご覧ください

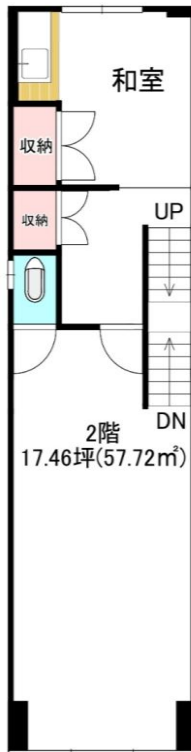


登録無しで
自社・管理・仲介
物件を御覧
いただけます♪

築53年の築古物件を大改装！ 居宅からシーシャバーに大変貌♪

新年度に入り早いもので1カ月が経ちました。弊社では、4月末頃に毎年恒例の社員旅行で、ホテルニュー淡路に行ってきました！大阪・東京・神戸・京都メンバー全員が参加でき、総勢103名での旅行で、どこか修学旅行のような気分にもなり、とても楽しかったです！(笑)来年も企画していただけるよう、誠心誠意頑張っていきます！

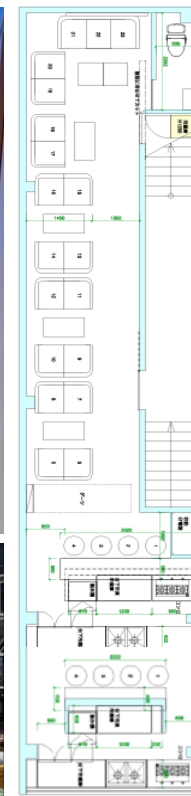
さて、バイリンク通信4月号では、東心斎橋2丁目ビルテナントの分割貸しに伴う階段架け替え工事についてご紹介しました。先月以降、各テナント（1階ラーメン屋・2階シーシャバー・3、4階民泊）が着々と内装工事を進める中、真つ先に2階シーシャバーの改装が完了し、大変貌を遂げました！そこで今回は、2階（シーシャバー）のビフォーアフターをご紹介します！まずは、左記「Before」(After)の間取り・室内写真をご覧ください！★



【Before】



【After】



NO NAME SHISHA CAFÉ BAR 心斎橋店

住所：大阪市中央区東心斎橋2丁目8-29 2F
営業時間：19時～5時
TEL：090-7552-0425

今月の読書感想文

大阪本社 営業二課
藤川 翔也

「貧乏」「小金持ち」「金持ち」3つのカテゴリに分け、それぞれの考え方やステータスアップをする方法について述べられています。



金持ち列車、貧乏列車 成功者だけが持つ「切符」 を手に入れる方法

末岡よしのり著



それは何故か。答えは「金持ち列車」に自らの意志で乗ったことです。大体の人は「貧乏列車」に乗っており、これは固定給をしつかり確保し決して贅沢な生活はせずに無難に過ごしている人です。これが決して悪いとは言いませんが、本書の内容は「人生を変えたい！！」「金持ちになりたい！！」という人に向けたメッセージです。次に「金持ち列車」です。小金持ち列車は、年収2,000万円未満の人が対象で、サラリーマンですが営業成績を重視する会社に勤め、歩合が多く入る職種に勤めている人を指します。本題の「金持ち列車」です。このカテゴリに入る人は、次の通りです。

①「芸能人・スポーツ選手・医師・パイロット」等、特殊な職種で働いている人。
②「企業経営者」
③「不動産投資家」
この3種類の条件に加え、現金で「1億円」があり、時間に余裕がある人を著者は「金持ち」と定義しています。私は今年で34歳になります。今から①のカテゴリを目指すのは、少し具体性に欠けます。同じく②③も今すぐに実現するとは考えにくく、長い時間と相当な努力を要します。要は「最終到達地点を決め、その列車（自分が決めた道）に乗る」ことを著者は提言していると思いました。自分に流されては話になりません。目標達成の為「我慢すること」「捨てなければならぬこと」等を、極端にする必要があると思います。日常生活や仕事でも、人に言われたことを鵜呑みにするのではなく一度、自分でしっかり考え意志を伝え、それが例え間違っていたことを発言しても、その場で叱りを受ければ、それも成長の一手です。人から言われたことをそのまま愚直に遂行するのも世間では「真面目」と思われがちですが、それでは「小金持ち列車」況してや「金持ち列車」に乗ることは一生出来なと思っています。



2017



2025



総勢103名

バイリンク 社員旅行 2025 in ホテルニューアワジ

今年の社員旅行は淡路島へ行ってきました。参加人数は過去最多の103名！東京・神戸・京都支社メンバーも合流し、誰一人欠けることなく全員参加で開催することが出来ました。今回宿泊した『ホテルニューアワジ』は第一回バイリンク社員旅行の際にも宿泊したホテルです（写真左上）。当時は5人だった会社もここまで大きくなりました！バスで観光を楽しんだり、温泉に入ったり、大宴会を開催したり、笑い笑いの2泊3日でした♪

交 流 場

代表取締役 × 小泉 朋寛

京都支社 支社長 塩井 雅幾

（塩井）時間の経過は早いもので、大学を卒業してからとにかく稼きたい一心で不動産業界という荒波に挑戦し、毎日数字というプレッシャーに追われながらもがむしやりに戦ってきて気付けばもう今年で30歳、いわゆるアラサーに突入する塩井です。

今回は社長に「もし今30歳に戻れるなら何をしますか？」という質問をしてみました。仕事に限らずプライベートなことなども交えて色々あれば嬉しいですね。（小泉）んー、色々と考えてしまいますねー。しかし難しい質問ではあります。

「もし今30才なら、何をしますか」と言うと、読書と仕事です。以上。

身も蓋もありませんが、本当にそうなのです。もつと解りやすく言うと、何をするかというのも重要なのですけど、何をしないかというのはもつと大事です。

やらない事は同じ位のレベルの友達と遊ぶとか、パチンコ、草野球、草サッカー、テレビを見る、NETFLIX等で連続ドラマを見る、とかでしょうか。

世の中の不思議のひとつなのですけど、お金を稼ぎたいと言う人のほとんどは家に帰ってからテレビを見たり、仕事が終わってから友達や友達に準ずる人（会社の同僚等）と飲みに行ったりしています。そういう活動はしなければいけない程、お金を稼ぐ事が出来ます。

NETFLIXの連続ドラマとか一度見てしまうとずっと見てしまうのですが、これもあまりよくありませんね。映画は良いです。教養のひとつとして機能する可能性があります。

私は若い頃からお金を稼ぎたかったのですが、余暇はほとんど読書をしていました。まあそもそもそんなに沢山の余暇はありませんでした。しかし今は比較的余裕のある生活をしているのですが、それは若い時に集中して仕事に取り組んだ結果だと思っています。

遊びも良いですけどね。でもお金を稼げる様になってから遊んだ方が楽しいですよ。

何をしますか？という質問に対してひとつ補足すると、自分より明らかにレベルの高い人と過ごす時間、過ごすチャンスを出るだけ掴みに行くと思います。自分と同じあるいは低いレベルの人とは過ごせば過ごすほどお金からは遠ざかりますが、高いレベルの人とは関われば関わるほど稼げる様になります。

若い時は特にそうですから、30才というのはまだまだ自分のレベルを高めていく事を考えていくのが良いでしょう。

（塩井）ありがとうございます。仕事と本、シンプルですが奥が深いです。こういう系統の質問に対して世の中で成功している人の回答が「え、それだけ」というシンプルなものが多い気がしますが、結局シンプルだけでも重要なことをどれだけ突き詰められるかなんだと改めて思います。

最近ボクシングの井上尚弥選手の試合を見ましたが、シンプルなこと、を極め尽くした人の頂点といった貫禄でした。日頃やっていることはシンプルで、別に魔法のような誰も知り得ない特別な練習をしているわけでもないけれど、その一見表面上だけなら誰でも出来るようなことをどれだけ深く突き詰めて、毎日自分を追い込んでやり続けられるか、そこに答えがある気がします。

情報化社会だからこそ、あれもこれもと考えてしまいがちですが、やらないことを決めて、やることを決めて、やることをやり続ける、本質を突いた回答ありがとうございます。

今月の管理部対応

皆さん、ゴールデンウィークはいかがお過ごしでしたか？

私は遠出はせず、大阪市内でのんびり過ごしていました。淀川河川公園（西中島）でBBQをしたり、中之島の映画祭に出かけたりと、地元の良さを再発見する良い時間になりました。

そんな連休前の、ある日の夕方。仕事もひと段落した頃に、社員の1人から「最近、管理部全体でご飯行っていないですよ？」という一言が。そうですね、スケジュールの都合で何度も延期になっていたの、思い切ってその日のうちにご飯へ行くことに！

お店では、物件の情報共有や業務効率アップの話など、普段じっくり話せないことを語り合う良い機会に。食後はカラオケにも行き、遅くまでゲラゲラと笑って盛り上がりました。



緊急出動コールが0件だったんです！

給湯器の不具合や漏水など、例年1件は何かしら連絡があるものなのですが、今年はまさかの0件。これには管理部一同、びっくり＆喜びでした！

日々のメンテナンスや予防対応をしっかり行っている成果が、こうして現れたのかなと感じています。何も起きないことが一番の安心ですね。

そんなわけで、リフレッシュとチームの結束、そしてちょっとした奇跡もあった最高のゴールデンウィークでした！



2025年2月入社

東京支社 営業2課

松浦 亮太



今月のMVPは東京支社営業2課の松浦さんです！2月の入社後すぐに、東京支社では最高額となる4億近い物件を仕入れし、その4日後に売却も決めてくるという入社早々見事なファインプレーを見せてくれました。その後もコンスタントに仕入れ・契約を決め、早くも東京支社の頼もしい存在となっています。

先月のバイリンク通信4月号『新人さん紹介コーナー』では意外な才能を披露していたいただきましたが、松浦さんの人物像は謎めくばかり（笑）

今回はもう少し掘り下げたインタビューをしてみたいと思います。

ー それでは松浦さん、インタビュー宜しくお願い致します。まずは松浦さんの経歴から教えていただけますか？

新卒から区分オフィス・店舗、一棟商業ビルの売買に携わる会社で2年間勤務し、バイリンクへ入社致しました。

ー 学生時代にインテリアや空間デザインをされていたと仰ってましたが、そっちの方を仕事にしたいなあとは思わなかったのですか？

学生時代に一級建築士事務所でのクリニックスや住居関係の設計や模型補助に加えて駅周辺の再開発の構想プロジェクトや駅ホームに展示するアート作品の作成など実務に携わる経験を幾つもの積み上げてきました。

その中でインテリアや空間デザインを「仕事」という観点で捉えた時に費用対効果があまりにも悪い点、建築士やデザイナーとして名が通らないと当時自ら想像する将来像に近づくのが難しいと実感。あくまで本業として捉える領域ではないという現実を見ただけであって現状の自分に余裕ができた時に収益をあまり見込めない副業という点で再度入り込みたい世界ではあります。

ー 費用対効果、という面では今の仕事はやればやるだけ返ってくるので方向転換したのは正解だったのではないのでしょうか？

川合さんから引き抜きの話があった際、1ヶ月ほど悩んだと聞きましたが、最終決手は何だったのでしょうか？

不動産へ方向転換したのは正解だったと今になっては思います。

様々な企業から引き抜きの話がありましたが最終決手となったのは川合さんだけ特別な空気感を感じたのと東京の決裁権を持つていることです。

ー 今回、社員旅行で本社や支店のメンバーとも沢山話されたと思いますが、関西風情を強烈に感じましたか？（笑）特に印象に残った人とかいますか？

だいぶ大阪の雰囲気呑まれましたがあの押しの強さや度胸が営業スキルにも反映されているのだと思うと学びにもなる機会でした。

強烈なのはいつもながら良くしていただいている藤川さんです（笑）

ー また何故藤川さんなのでしょう？（笑）

会った瞬間から強制的に懐へ入ってくる感じが最初は「オッ！」とはなるんですけど、30秒くらいたった話したら熱があって良い方なんだあっていうのが伝わって自分としてはファーストインパクトの強さと安心感のある方で印象的です。

自分はある相手に対して外見とかで印象には残らないタイプなので内面を知れた時に初めて印象的に残ります。

ー 藤川さんは見た目も中身も熱血でインパクトがあり、良いキャラしてますよね（笑）プライベートな質問も少し。何か拘りってありますか？服のブランドはこれ！とか食生活とか？

あと、休日は何して過ごしてますか？

服はそこまでこだわらないですが自分の感性に合ったものを選んで着る感じ

ですね（笑）

食生活は現時点でこれと言った決まりはないですが5月から東京支社の神谷さんと筋トレをやるうと決めたので食事制限はガッツリしていきます。

休日は仕事で関わってきた社長さん達などから色々誘われることが多いのでそれによく行っています。

何もない時は友人とランピングに行くか家族に還元してます。

今年から海外に行ってます。国籍の人達との交友を持ちたいなと思っているのでこれからは海外に行くことが増えると思っています。今年はマルタに行こうと思っています。

ー 松浦さんって内向的なのかな？って勝手に思っていました。全然そんな事ないですね！マルタ共和国が分からずにちょっと調べてみました。淡路島の半分ほどの小さな島にこんな世界が広がっているとは驚愕しました！

最後に、今年の目標教えてください！

プライベートまたは仕事で達成したい事ありますか？

今年の目標は全くないです。

一生で掲げている目標を達する為の目的の段階をクリアすること前提に不動産の売買という手段を活用して様々な業界の方や多種多様な文化を持つ異国民の方々との交流を増やして行こうと思っています。

全く持たず会社の数値に対して目標がないことが悪い風に捉えられるケースが多いと思いますが、現状数字が自然に伴ってきている状況なので組織的な再現性はないですが個人的な再現性は生み出せているので追求はしていきたいと思っています。

松浦さん、有難うございました！「一生の目標」気になると思いますが、それは達成する時まで秘密だそうです！