



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♪

ヨーロッパ通り沿い★ 約17坪の路面店舗に人気 ラーメン店がオープン！

多岐にわたり、改装工事を行っておりました「東心斎橋2丁目ビル」ですが、ついに全てのテナントの工事が完了しました！今回は、6月末に先日オープンしたばかりの「富喜製麺」様の改装ビフォーアフターをご紹介します。

本テナントは、ヨーロッパ通り沿い・路面・重飲食可能という条件での募集で、賃貸募集開始時から問い合わせが殺到。ミニエリアで20坪前後の路面、重飲食可能店舗は需要が高く希少性もあるので、ある程度は想定しておりましたが、予想以上に反響をいただきました。

改装前の室内は事務所兼店舗のような室内（左記写真参照）で、かなりの期間放置されていた為、床壁天井の汚れや劣化が見られます。この状態から、弊社でスケルトン工事を行い、物件引渡し後借主様に改装工事を行っていただきました。下記にて改装後の内外装をご覧ください！



外観については、ホワイイトからグレーに塗装したことで汚れが目立たなくなり、改装前と比較すると清潔感が生まれたように感じます。また、提灯やのれんを装飾したことで、通りすがりの人の目にとまる外観に仕上げていただきました！内装に関しては、一枚板のカウンターに対し、ゆとりをもつて席数をとっており、実際に私も訪問させていただきましたがゆつくりとラーメンやつけ麺を堪能できる広さでとても心地よかったです♪更に、本物件の間取りは奥行きが長い長方形の為、中々使いづらく感じる方も少なくはないと思いますが、本テナント様はそれを上手く生かしてくださっているなど感じました。



【東心斎橋2丁目ビル 販売情報】 住居表示：大阪府中央区東心斎橋2丁目8-29
本物件販売条件は、下記内容です！ご興味のある方は、何なりとお申し付けください♪

- | | | |
|-----------|---------------------------------|---------------------------------|
| ■所有権 | ■宅地 | ■土地 62.11㎡(約18.78坪) |
| ■防火地域 | ■市街化区域 | ■商業地域 ■建ぺい率80% ■容積率500% |
| ■S造陸屋根5階建 | | ■昭和47年9月築 ■延床面積250.49㎡(約75.77坪) |
| ■販売価格 | 39,600万円 | |
| ■利回り | 6% | |
| ■月収 | 198万円(税込) | |
| ■年収 | 2,376万円(税込) | |
| ■賃貸状況 | 満室(1階：ラーメン屋 2階：シーシャBar 3・4階：民泊) | |

不動産業界の裏側 Vol.1

ー編集部は今福です。今月から新コーナーをスタートします！どこから「ネタ切れしたん？」と言う声が聞こえてきそうですが：いえいえ、決してそんな事はありません！皆さんは不動産会社に対してどんなイメージをお持ちですか？残業が多くてノルマが厳しそう、口が上手くて騙されそう、ギラギラしてそう、どことなく怖そうな雰囲気、胡散臭い等々、何かとくどいイメージが付きます！ですが、実際はところはどうかなのでしょう。このコーナーでは不動産業界の裏側を、当社で働く社員の声を乗せながらリアルにお届けしたいと思っています。同業の方では「分かる分かる！」と共感いただける内容ばかりかと思えます。不動産業界に興味のある方にも是非読んでいただきたいです。

不動産業界の離職率が高い？

元大手不動産会社、人事部採用担当と読み解く、 “すぐ辞める人”の特徴



初回から攻めたタイトルですが、かくいう私も不動産会社を何社か渡り歩いてきました。20代半ばから不動産の仕事始めて、バイリンクで4社目です。バイリンクに入る以前は営業職に就いており、子育てとの両立を考慮して現在は営業事務に職種転換した形ですが、それまでの転職理由は様々です。所謂、「数字が上がるらない」とか「社風が合わない」とかの理由が直接の原因ではなく、振り返ってみれば、単なる「飽き性」だったのかも知れません。不動産3年目を迎える頃には目指していた資格も取得でき、広く浅く知識がついてきて特別な事ではない限り一人で仕事が完結出来るようになりました。「不動産」と一言で言っても、販売専門の会社や買取専門の会社など細かく分かれていますので、新しい会社に行く度に新鮮さは感じるのですが、何故かダメでしたね。そこ

に数字が伴っていないと余計にマインドが保てないのです。「では今は？」と聞かれると、たぶん皆さんの方がご存知の通り、小泉社長は奇想天外な発想をお持ちです。日々驚きと発見ばかりで楽しいと言います。面白いのです。誰よりも「普通」を忌み嫌う社長の元で働かせていただき、自然と自分自身も毎日の仕事に変化を求めながら飽きずに仕事出ています。過去の広く浅くの知識や経験を活かしながら更に深めることも出来ていますし、意外と事務仕事が好きだった、という嬉しい誤算もありました(笑)同じ広報部の藤井さんは、前職では大手不動産会社の人事部で採用担当をされていた。藤井さん、採用時に「この人すぐ辞めるなあ」と思う事ありませんか？その特徴を挙げるとしたらどんなところでしょうか？

（藤井）『不動産の裏側』なんて語れるのか？かなりプレッシャーを感じますが：宜しくお願いします！私は十年弱、前職で採用業務に従事していました。すぐに辞めそうな人を採用しないように努力していましたが、年間100名以上の人数を採用していると早期離職してしまう人は一定数いました。離職する人には様々な理由がありますが、この業界ではよくある独立や引き抜きなどステップアップのための退職や仕事内容や人間関係、給与、労働条件への不満など理由を上げるとキリがないのですが、私が長年やってきて早期離職する人には共通する特徴があるように思います。

その特徴は「素直でない人」です。これを言うところに入社したら会社の言いなりにならないといけないという事ですか？という声が聞こえてきそうですが、そうではありません。物事を素直に捉える、いわゆる素直な人というのは上司からの指示に素直に従い、行動に移すので遅かれ早かれ仕事を覚えることができます。一方、素直でない人は指示を受けても「本当にこのやり方でいいのか？」「これは自分がやるべきことなのか？」など余計な事を考え、仕事に取り掛かろうともしないの覚えられません。また、上司が具体的な指示を出しても素直でない人は自己の評価を気にして「できません」と素直に報告することができないので、自己流に解釈をして仕事を進めるので成果に繋がらないことが多いように思います。

そうすると素直でない人は自分が思い描いているキャリアを形成することができない。周りからの評価も「そんなはずはない」と素直に受け入れることができない。このようなことから入社前に思い描いていた自分と入社後の自分にギャップを感じるようになってきます。その結果「自分はこの会社では正當に評価されない。この仕事は向いていないのでもっと自分に合った仕事をしたい。」などの理由から早々に見切りをつけて離職を選択します。冒頭にあげた不満などのマイナスな退職理由も根源をたどれば『素直でない』が故の理由なのかなと感じます。私が採否を決めるときは素直な人かどうかを軸にしていました。

（今福）「素直さ」ですか：なんだか耳が痛いですが(笑)経営者目線ではどう見えているのかも聞いてみたいですね。社長、ざばり社員が辞めそうだな？というのは雰囲気を感じ取ったりするものではないでしょうか？

（社長）辞めそうな雰囲気ですか：わかりますよ(笑)売上が上がらなくてスランプに陥っている人とか、上司や部下との人間関係に悩んでいる人をそのままにしておくとうい確率で辞めしてしまう様な気がします。しかし企業側の論理で話をすると、辞める人が悪いというかすぐ辞めない人を採用するにはどうすればいいかという視点になりがちなのですが、新人でもベテランでも放ったらかしにしているも毎月しっかりと売上を上げて会社利益を運んでくれる社員はほとんどいません。95%以上の社員は会社や上司からなんらかのサポート

（今福）元人事担当目線と社長目線、それぞれにお話しをお伺いし、働きやすい環境を作り、より力を入れて取り組むべきだと思います。抱える悩みや質問が自然に相談できるような、自分の意見や考えを率直に伝える事が出来るような、分け隔てないオープンな会社にしていきたいですね！

交 流 場

代表取締役 小泉 朋寛

×

本社営業部 営業四課 金 志嚇

〔金〕この度はこの様な機会をいただき、ありがとうございます。営業四課の金です。

今年の4月より当社の一員となり、幸いにも先日開催された自社設立10周年パーティーに参加させていただきました。

「当社が多くの支持者を得るために、社長が一貫して大切にしてきた経営ビジョンは何でしょうか？」

〔小泉〕思っている事を言う、思っていない事は言わない、企業秘密を作らない、取引の内容やこちらの事情は包み隠さずオープンにする、都合の悪い事はむしろ積極的に情報公開、フェアな仕事、フェアな人間関係を心がける。このあたりでしょう。

今書いていて気付きましたが、これは会社のビジョンというか内面には私自身の性格というか内面に起因しています。まあ良くも悪くも私の会社ですので、私の好き嫌いが会社の方針やいわゆるビジョンに強く反映しており、それに合う人が集まっている感じだと思います。

また、方針や好き嫌いが明確なので社員はある意味わかりやすいのではないかなと勝手に考えていたりもします。

管 理 部 対 応

～特別回～
納ヒストリー ver.1



こんにちは、管理部の納です。先日、歯医者に行った時のこと。受付で保険証を出した際に、ふと「資格取得日」の欄を見たら：平成30年3月（2018年）。

「えっ、もうバイリンクに入社して7年も経っている！？」、思わず一人で心の中でツッコミを入れてしまいました（笑）そりゃ気づいたら、もう40歳の年です：時が経つのは本当に早いですね。

僕が入社した当時、会社には営業さんと経理の部署はあったのですが、管理部は僕ひとり。「部署」というより、完全に納＝管理部という状態でした（笑）しかも、不動産業界の経験はゼロ。退去立会や原状回復工事：区分所有ってなに？そんな言葉すら初めて聞く状態で、右も左もわからないところからのスタート。毎日が聞きなれない言葉との格闘で営業さんに聞いたリ自分で調べながら、本当に手探りの毎日でした。

そんな手探りの中、入社して4ヶ月ほど経った頃、大阪府北部でマグニチュード6.1の地震が発生。屋根瓦が割れた！壁が落ちた！という連絡が次々入り、業者もなかなかつかまらず、自分でコーナンやホームセンターに走って、ブルーシートや養生を買ってとりあえず応急処置だけでも施すために、現場を回る毎日でした。

さらにそのわずか2ヶ月後、関西に大型台風直撃。雨漏りした！部屋が浸水してる！など、入居者さんからの電話ラッシュ。もう、これは何かの修行か？というレベルで入社1年目から「管理の大変さ」をこれでもかというほど痛感しました。

そんな怒涛の1年目を経験してきたからこそ、今ではある程度のトラブルにも即対応できる自分がいるのかな：と思っています。

まだまだ書きたい管理部の歴史は山ほどあるのですが、今回はこのあたりで一区切りにしておきます（笑）

気が向けば次回はこんな内容を書いてみようかなと思ってます。

「仕事しながら抗がん剤治療！？」 「管理部にゴリラが！？」 「コロナ離婚」 などなど：

次回もお楽しみに♪

2023年4月入社
営業部 営業一課

北出 花鈴

今月のMVPは営業部営業一課の北出花鈴さんです！2023年の入社以降、リシング部署で知識と経験を積み重ねてきた北出さん。昨年10月、「売上の営業やってみたい？」という社長の一言がきっかけとなり、売上営業へキャリアチェンジしました。未だ男性社会のイメージが強いこの業界で、大活躍している「不動産女子」に迫ってみましょう！

「では北出さん、インタビューお願いします！MVP登場は昨年の3月以来ですね！売上営業に転身して9カ月が経ちましたが、仕事には慣れましたか？社長から売上営業へキャリアチェンジの提案があった際、率直にどう思いました？」

私なんかを2度も選んでいただいで、恐縮です。：。ありがとうございます！売上営業に慣れたかという点、正直半々です。業務内容に関しては慣れつつありますが、物件の事となるとまだまだ不慣れですね。シンプルなどころで言うと、買取の試算なんかは正直人よりは時間がかかります。ですが、的確なお返事ができるよう、事例を調べたり上司に聞くなり、自分1人では微力な分、四方八方からの意見を取り入れて日々精進しています！

社長からキャリアチェンジの提案をいただいたのは、昨年の10月末でしたかね。迷わず「是非、やってみたいですよ！」と即答したものの：現在直属の上司である榊田さんから改めて、「本気でやる気があるならやったら良いけど、そうじゃないならやめときや甘くないで。」と言われ、その言葉の重みに押し潰されそうになり、大丈夫かな？できるかな？と不安になった記憶があります（笑）（今思えば、不安がる前にやってみよう。って話ですよ。ねそんな不安な気持ちがありつつも、やってみよう！という気持ちがある）

強く、返事をした一週間後から売上営業に転向し、今に至ります！正直私も少し心配してました（笑）けど、見ていると程よくプレッシャーもかかりながら楽しんで仕事してる様子が伺えて、今では要らぬ心配やったなあとと思います。リシング部署での経験って今ととても役立っているのではないですか？良ければどんな場面ですて下さい！

はい！仰っていた通り、毎日楽しんでこのお仕事をしていただいています！この仕事をしていると数字や業務的なことばかりに目を向けてしまいがちですが、それ以外に精神面を鍛えることも営業として必要不可欠だと思うのでそのあたりも意識しつつ、ステップアップしていきたいと考えています！

リシング部署での経験は、まさに役立つことしかないです。賃料相場の目線が養われたことは勿論ですが、物件に対して「実際の戸数はこれだけしかないけど、このスペースも貸せるとしたらもう少し利回りを上げられるかも？」といった見方をできたり。他にも、当時知り合った賃貸仲介の業者さんとの繋がりがきっかけで売買取引をすることができたことがあるんですが、これは本当に嬉しかったです！

「それは嬉しい取引ですね！精神力を鍛えるという点ですが、北出さん独自のストレス解消法はありますか？夢中になっているモノ・コトがあれば教えて下さい！」

ストレス解消法は、美味しいご飯を食べる事です（笑）どんな時でも、食欲と睡眠欲を満たしていれば、良くも悪くもメンタルをすぐに切り替えられるような気がしています。

夢中になっていることは少し外れてしまふかもしれませんが、毎週末愛犬とのモーニングがルーティーンです（笑）自宅からすぐのところにカフェがあり、初

Hello Baby

めて立ち寄った日からというもの、お店の前を通ると、中で食事をするまで歩いてくれないで：満席で並ばれたこともあります（笑）スーパでお菓子を買ってくれるまで帰らない子供のような感じですよ（笑）

「ほんと、小さな子供みたいです（笑）癒し！最後に、ワンちゃんとのツーショットと共に、20代のうちに叶えたい夢を大公開して締めましょう！」

今のお仕事を頑張って、愛犬と住める大きなバルコニー付のマイホームを購入したいです！

「ありがとうございます！今後益々の活躍を期待しています！」



6月は嬉しい出産報告が続々届きました！まずは、3人目の出産を迎えた管理部の下田さん。3905グラムの大きな男の子が誕生しました！3人目にして今回初めて出産に立ち会ったようで思い入れも強かった様子でした。そして、営業部の松井さんは第一子が誕生！冷静沈着な松井さんをよそに、周りの社員の方が「まだか、まだか」と待ちわびる中、2700グラムの元気な男の子が誕生！写真の松井さんのぎこちない抱っこ姿が下田さんと対照的でした！（笑）

バイリンクチルドレンがまた増えて賑やかになってきました。今までの仕事と合わせてパパ業も頑張ってください！！

（左）営業部 松井さん

（右）管理部 下田さん