

バイリンク通信

1月号



第26号

自社HP

https://0082.jp/



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♪



新年あけましておめでとうございます！

昨年は、数々のお取引、お付き合い、そしてバイリンク通信をご愛読いただき、ありがとうございました！皆様、年末年始はいかがお過ごしでしたでしょうか？弊社社員に話を聞くと、実家に帰省、海外や国内旅行、忘年会疲れのため寝正月を過ごした等、各々様々な形で新年を迎えたそうです。私はベトナムで新年を迎えました！下記に少しだけ写真を掲載しているの、良ければご覧ください（笑）



なぜセトアップオフィスの人気が上昇しているのか？貸主借主それぞれのメリット・デメリットとは？

人気上昇の経緯ですが、セトアップ化における貸主側・借主側のメリットを挙げてみます。

【貸主側】

- ①賃料単価を高めに設定できる
- ②入居者が退去しても、居抜きとして後継テナントを即時に募集できる

貸主のメリットとしては、迅速なテナント獲得、コストの削減、そして市場競争力の向上といった点ではないでしょうか。

【借主側】

- ①初期費用を抑えられる
- ②内装工事不要で、契約後すぐに移転・入居できる
- ③原状回復が不要な場合が多く、退去時の手間も軽減できる

借主のメリットから考えると、スタートアップ企業や短期間で再度移転予定がある方など、移転にかかる初期コストや時間の節約、内装造作や原状回復工事における身軽さを求める企業ほど、セトアップオフィスに向いているといえます。スタートアップ企業は、2000年以降増加傾向にあり、約7.2万社だったのが、2023年には約15.2万社と2倍以上に増加したというデータがあります。そして、これらの企業が集まるエリアは東京が圧倒的に多く、その次に大阪や博多などがあります。これ

バイリンク初！セトアップオフィスを売却しました★

さて、新年一発目にご紹介させていただく物件ですが、昨年売却済のセトアップオフィスをご紹介します。本物件は、通常オフィスを購入し、セトアップ後売却するという計画で昨年5月頃に弊社にて購入しました。

セトアップオフィスとは・・・？

まず、セトアップオフィスについてご存知でしょうか。セトアップオフィスとは、オーナー側が内装工事やオフィス家具の設置まで完了させた状態で、貸し出す賃貸オフィス物件のことです。この手法は、東京では既に市場が大きく、大規模ビルでもセトアップ化が進んでいます。大阪でも、東京ほどではありませんが、増加傾向にあるようです。



◆解体費用	4,977,800円
◆家具家電費用	59,530,000円
◆改装費用	4,990,710円
合計	19,083,810円
改装後写真、改装費用等、一挙ご紹介しました。	

が、セトアップオフィスの人気上昇に繋がっているわけですね。

バイリンクセトアップオフィス
工事・家具設置事例！

ここまで、セトアップオフィスについてのお話をしてきました。ここからは、弊社で行ったセトアップ化の事例（費用等）をご紹介します！

【建物詳細】

住所 東京都新宿区新宿1丁目12-12
築年月日 1987年4月
契約面積 217.3㎡（約65.73坪）

【セトアップ後写真】

販売物件情報

住所：兵庫県尼崎市南武庫之荘1丁目22-20
土地面積：92.79㎡（約28.06坪）
延床面積：140.03㎡（約42.35坪）
構造：木造ストレート葺3階建
築年月：平成21年12月
賃貸状況：空室

★前使用形態は不動産の事務所店舗
★間口17.5m
★駅徒歩3分の角地物件



交流場

代表取締役 小泉 朋寛
×
管理部 下田 諒

今回は誠実な対応でオーナー様だけでなく入居者様からの信頼も厚い、管理部の下田 諒さんからの質問です。

（下田）もし不動産じゃなかったら何の業種をされてましたか？もしくはやっていた業種とかありますか？何者かにはなっていると思うので是非教えてください。

（小泉代表）おつ！面白い質問をありがとうございます。やってみたい仕事、あるのですよ（笑）

あれは高校生位の時でしょうか、全員が進路で悩む時期に私も例に漏れず考えておりました。が、その時に1番なりたかった職業は料理人です。

洒落た言い方をするとシェフですね。

それも和食や鰻屋ではあります。イタリアンのシェフです。

下田君は私と地元が同じなのでよくわかると思いますが、我々が育った地域は田舎です。普段食べるものと言えは母親が作る家庭料理が中心で、たまに外食をすると言っても、居酒屋かたまに焼肉、洋食と言えはファミレスが良いところでしょうか。何故だかわかりませんが、当時は洋食に対する強い憧れがありました。

美味しい和食は比較的食べる事が出来る環境でしたが、割烹や会席料理は若かった私からするとちょっととあっさりし過ぎで地味なジャンルという印象でした。また、美味しい洋食を食べる事はほとんどありませんでしたので、たまに都会に出て食べる洋食が楽しみで仕方なかったのを覚えています。

どこで食べたのかは忘れましたが、大阪が京都だったと思います。トマトソースのパスタとミラノ風カツレツがとても美味しくて、それから高校卒業まで毎週テレビ番組で『どっちの料理ショー』を欠かさず見ておりました。（ちなみにその時にフワフワのオムライス対決を見て、しばらく家で練習した事もあります）



（写真は社長お手製のアクアパッツアです！）

今月の管理部対応



管理部の納得です。明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。さて、皆さま去年年始はゆっくりお休みできましたでしょうか。

私はというと、年末30日の夜、大阪市中央区の管理物件にご入居中の方から「トイレの天井から漏水している」との連絡を受けました。まさかの年内最終日です。急いで自宅から事務所に戻り、鍵を持って現地へ向かいました。室内は床一面が水浸しで、汚水の臭いもあり悲惨な状況。上階の方とも連携を取りながら原因箇所を調査しましたが目視では特定できず、すぐに設備業者へ引き継ぐことに。

さすがはプロの業者さんです。すぐに駆けつけてくださり、原因箇所を特定、翌日には工事の手配まで進めてくださいました。年末年始の夜間にも関わらず動いてくださった業者の皆さまには本当に感謝しかありません（涙）そんなこんなで、どうにか僕も年末年始を乗り越え、無事新年を迎えることができました！

（涙）といえは、12月に管理部の送別会を行いました。甥っ子でもあり、これまで一緒に働いてきた東田が、このたび営業部へ異動することとなりました。「管理部での経験を糧に、営業でも頑張ってくださいよ！」そんな思いを込めて送り出しました。

当日は韓国料理を囲み、その後はカラオケBARへ。飲んで、歌って、笑って、そして少し泣いて。とても楽しい一日となりました（笑）

同い年の2人
寂しくて
号泣の矢野君（笑）



一緒に来たのかさーん
小さい子も
なつこちゃん
の甥っ子
仕事



【管理部を離れる東田よりご紹介】これまで何度か管理部の紹介で登場しておりました、東田と申します。この度、約2年間在籍した管理部から営業部へ異動することとなりましたので、大変恐縮ではございますが、簡単にご挨拶させていただきます。不動産業界未経験からのスタートで至らぬ点も多く、関係者各位にはご不便をおかけしたことも多々あったかと思ひます。

管理部の業務はトラブル対応が中心で、中にはすぐに解決することが難しい案件もあり、クレームに追われる日々が続くこともありましたが、何度か心が折れそうになったことを覚えていいます。それでも、社内の皆さまをはじめ、所有者様・入居者様など多くの方々に支えていただき、ここまでやってこることができました。今後は営業部の一員として、管理部で培った現場経験と、少しばかり鍛えられたメンタルを活かし、より一層お役に立てるよう努めてまいります。本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。



2025 大忘年会 & 表彰式



新年明けましておめでとうございます。本年も「バイリンク新聞」を宜しくお願いします！2026年、一発目の新聞は昨年末開催した**バイリンク大忘年会**の模様を**表彰式**の結果発表と共にお届けします。過去最高に盛り上がった昨年の忘年会。各支社メンバーも全員集まって、今回の目玉企画**表彰式**を開催しました。意外にも社内で表彰式なるイベントを実施したのは今回が初めてです。忘年会の思い出写真と共に表彰された方々を紹介していきます！

年間MVPを獲得したのは？笑いあり、涙ありの大忘年会レビュー



― 仲介部門 ―
まずは売買仲介手数料で最も高い数字を叩き出した**最優秀仲介選手**に選ばれたのは：
東京支社の石岡さんです！

関東メンバーで祝杯♪ おめでとー！



2024年夏に東京支社、初の女性営業マンとして入社した石岡さん。7月には総額4億7,200万円の仲介を一人で纏め上げ、年末も最後の最後に契約を取ってきていました！一生懸命な姿勢が着実に数字として表れていきます。この表彰には東京支社も大喜び♪

上山パイセン さすがッ★



そして、最も数を稼いだ**最多仲介販売賞**は上山専務です！流石、大ベテラン！惜しくも僅差で2位となった大阪本社の四宮さん、3位の神戸支社の中島さん、このお二方は一年でめきめきと実力を伸ばしてきたので、来年は二人で1位争いするのでは、と密かに期待しています！

― 自社物件部門 ―

続いては自社物件部門、2025年、最も販売数を伸ばした**自社物件最多販売賞**は：大阪本社の爽やかボーイ松井さんです！過去にない繁忙期を迎えた11月は契約書作成に追われながらも一件一件の案件を丁寧に対応し、しっかりと締め上げて下さいました。



そして、**最多仕入賞**の発表です。圧倒的1位に輝いたのは大阪本社のキング大城さん！一年間、ペースを落とすことなく仕入れをこなして参りました。ジंकクスではないですが、「大城さん仕入れやったらすぐ売れるな」なんて思ったりするほど安定した仕入れでした。

追い越せなかった～



最も利益を出した物件を仕入れた人に贈られる**最優秀利益率賞**を受賞したのは：大阪本社の稲留さんです！脅威の利益率80%超を出した神戸市長田区の区分店舗は仕入後、約2週間で契約に至るという神物件でした。ここで特筆すべきは2位・3位の激しいデットヒート戦です。大阪本社の稲留さんが仕入れた大阪市北区の一棟ビルが利益率69.68%で2位。東京支社のニューフェイス宮原さんが68.95%と僅差で3位という結果に。東京支社の「惜しい！！！」という心の声が会場中に漏れていました(笑)

2025年総合1位(MVP)に見事輝いたのは：その前に、今回は特別に『**最優秀社内雰囲気賞**』もご用意しました。誰が受賞するかは当日までシークレット！のはずが、皆が口にする予想が的中しすぎて、ご本人も「僕かな？」とソワソワ(笑)

本誌初登場 キンちゃん！



忘年会でも宴会番長として誰よりも長く舞台に登壇していました(笑)

最後に2026年の目標をお願いします！



大城さん、ありがとうございます！今年の活躍も期待しています！

…ということで、年末の様子を写真と共にお届けしました。非常に楽しい時間でした。社内イベントにおいては過去一くらいに大盛り上がりしたのではないのでしょうか。それにしても、営業マンのパワーには毎回驚かされます。一次会は3時間の宴会だったのですが、この後、二次会三次会へと繰り出すのですが、これ凄いですよね。そのパワーを業務でもどんどん活かして今年も走り切ってほしいです！

皆様には格別のご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。おかげさまでバイリンクも無事、良き新年を迎えることができました。

2026年、バイリンクは更なる飛躍を目指して様々な事に挑戦し、社員の成長が止まらない年にしていきたいと思っています。関西・関東圏はもちろん、新しいエリアに事業を拡大し『収益不動産』と言え、バイリンクの方の不動産取引に携わって参りたいと思います。本年も変わらぬご愛顧のほど心よりお願い申し上げます。



社員各位

一年の計は元旦にあり、という言葉がある通り一年の初めに設定した目標や計画がその人の一年を決めます。成果を出すためには今年の目標とそれを達成するための具体的な計画、あるいは行動方針を決める事が何よりも大切です。悪い計画、悪い行動方針を設定してしまったとしても、無計画や無方針よりも随分マシですが、どうせなら良い計画や良い方針を設定した方が成果も出やすく良いと思いますので、目標や計画を立てる時は時間やエネルギーを沢山使ってください。最初の目標設定に時間を使つたとしても、そこで良い目標を立てる事が出来れば一年通していくらでも回収出来ます。反対に短時間で適当な目標を設定してしまうと、一年かけて大きなロスに繋がりますので、スタート時点でゴールのイメージを固める事はとても効率的であり、同時に効果も高い事なのです。

まだ目標と計画を立てていない人は今からでも全然遅くありませんので、よく考えながら2026年の年末にどういう状態になっていたいか？を言葉とイメージ両面で作ってみると良いと思います。ボクはもちろん明確な目標とイメージ、それを達成するための具体的な行動計画を作って、2026年第1・2期に臨みます。各支店長や責任者は特に結果に対する重い責任がありますから、何としてもでもやり遂げるという強い気持ちを持って、今年一年走り切つて欲しいと思います。

目標を達成出来ない最大かつ唯一の原因は目標を忘れる事、あるいはそもそも目標が無い事、なのですが、ただ何となく毎日を生きている、ただ何となく仕事をしているという事は目標が無いという事です。いわゆる指示待ち人間とか、ボーっとしていて覇気が無い人というのは明確な目標やゴールを持たない人の事を言います。

営業成績は能力や運の差というよりも、目標に対する気持ちの強さの差が数字に表れているだけですので、ある意味では希望のある話です。今年はまだ始まったばかりですから気持ちの強さだけで、どんな一年にもする事が出来ます。言い換えると良い一年にするのも悪い一年にするのも全ては自分次第だと言う事です。今年も一年、一緒に頑張りましょう。宜しく願います。

小泉

お待たせしました!! 栄えある**2025年総合MVP**を獲得したのは：バイリンクのキングオブキング大城さんです！早速ヒーローインタビューをしてみましよう！



大城さん、本当に一年間お疲れ様でした！大城さんとは社内で隣の席で、日々の仕事をりを間近で見えてきたのですが、こう見えて(？)とっても真面目なんです(笑) あとは仕事が早い。仕入はある意味スピード勝負なので、「ピンッ」ときた案件に即座に動いていましたね。フットワークの軽さにも驚かされました!! 改めまして、**総合MVP受賞**おめでとうございます。まずは今のお気持ちをお願いします！

「オンマ〜やったよ!」

まさかのお母さんですか(笑) 今回の表彰について、家族に報告したと思うのですが、どんな反応でしたか？

(大城) 嫁から「よかったやん。会食行きまくつた甲斐があったな」と仰っていただけでした。勿論、総合MVPの賞金は全て嫁に献上しました・・・

まさに結果が行動に結びついた瞬間ですね！今振り返って、反省点を挙げるとしたら何かありますか？

(大城) 特に無いです。と言いたところですが、もう少し買える物件があったかな、と思いつく時があります。