バイリンク通信 2月号

第27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♪

中央大通りに面す1棟ビルを大改装！改装費用1，000万超

【物件概要】
住所：大阪市城東区諏訪4丁目17-18
土地面積：60.87㎡（約18.41坪）
建物構造：鉄骨造陸屋根5階建
築年月：昭和59年3月
延床面積：216.63㎡（約64.42坪）

【改装後間取り図面】

今回ご紹介する物件は、中央大通りに面す1棟収益物件です！本物件は、昨年10月に購入し、当初はテナントが入居中でしたが、本物件のバリューアップを図り、弊社で立ち退きを行いました。現在は立ち退き後の室内を、約1，000万円かけて大大大改装中です！！改装内容は左記の通りです。

【1階】解体工事
【2・3・4階】解体工事、3階スケルトン工事、天井張り替え、インフラ分岐工事、床・壁・トイレ交換、各建具交換
【共用部】屋上防水、外壁塗装、外壁洗浄、シャッター取り替え、壁・天井塗装、左官工事など…

ご覧いただいた通り、1階～4階までフルリノベーションです！！昨年末ごろから、各階店舗・事務所仕様に改装を行っており、完成予定は3月末頃を予定しています。

本物件の魅力は、立地と視認性の良さです。中央大通りに面し、大阪メトロ「深江橋駅」から徒歩5分の場所に位置しており、間口が10mあるという高スペックな物件です。物件選びの際、店舗仕様での視点でみると、立地・間口の広さはかなり重要視されます。私たちの日常生活の中でも、通りすがりに目につく物件、つかない物件があると思いますが、集客においては目につくような外観・間口の広さが必要なのです。

現在も改装工事中ではありますが、着々と改装が進んでいるので、賃貸募集の反響は増加傾向にあります。

まだ申込みは入っておりませんが、個人的に1階は飲食店が入居するのかなと思っています！

各階別貸しで賃貸募集を行っており、1階A区画18万円、1階B区画12万円、2階12万円、3階10万円、4・5階12万円※全て税別で募集中です。

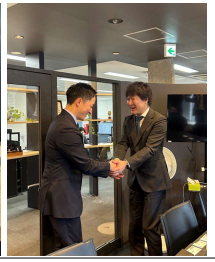
販売価格は9，800万円。想定利回りは8．88％です。この立地で9％近い利回りですので、賃貸が決まれば高利回り物件として、かなり魅力的な物件になるのではないかと見込んでおります。この機会に是非、ご検討をお願い致します！

★4年連続★表彰いただきました★

新年早々嬉しいニュースです♪♪

なんと、4年連続テナント保証会社の株式会社USENTRUSTさんより"Guarantee Active Award 2025"を表彰いただきました！この日の為に、わざわざ東京から弊社大阪本社までお越しいただいた、富田社長より楯を頂きました。毎年違うカラーのステンドガラスの楯が、事務所の棚に増えていくのを見ると、嬉しい気持ちになります♪弊社が大阪駅前第4ビルに事務所を構えていた頃に、USENTRUSTさんの担当者さんが飛び込み営業にきてくださったのがキッカケで、それ以来、約5年に渡るお付き合いをさせていただいております。

ご存知の方も多いかと思いますが、弊社では、空室の多いテナントビルをメインに買取しています。そのようなビルに入居者付けをし、バリューアップした後に売却するというのが弊社の得意分野です！そこで、入居するテナントに必ず家賃保証会社に加入してもらっています。私個人としても、賃貸部署にいた際、かなりお世話になりました。USENTRUSTさん、いつも迅速にご対応いただきありがとうございます☺2026年も表彰いただけるよう頑張ります！！



交　流　場

代表取締役　小泉　朋寛
×
東京支社 営業部　石岡

今回は最優秀仲介選手を受賞したことを受け先月号にも登場した、凛とした知性を感じさせる女性営業マン石岡さん（東京支社）より質問です。

(石岡)いつも文章を考える際にうまく言語化が出来ず短文になってしまうのですが、社長のように明確に言語化するコツがあれば教えて下さい。

(小泉代表)文章を作る際に何か特別なテクニックやコツがあるわけでは無いのですが、私が気を付けてポイントは2つあります。

それは**結論や重要な事から書く事**と、**主張を明確にする事**の2つです。

結論から書かないとまわりくどいだけで結局何を言いたいのかよくわからない文章になりますし、自分の主張と客観的な一般論が混ざっていて読みにくい文章になります。

得てして、そういう文章は正しい文法が使えておらず、主語が誰（何）かがハッキリ書かれていませんので読み手側の想像で主語を補完する必要があり、とても不親切でわかりにくい文章になってしまいます。

メール等の文章でやり取りしていて、**読みにくいなと感じる文章は大体主語が抜けています。**難しい文法等は詳しくなくても日常的なやり取りは問題ありませんが、**主語が抜けると途端に幼稚な印象になりますので、気を付けた方が良いかもしれません。**

つらつらと書いてしまいましたが**1番大切な事は文章に慣れる事です。何でも場数が重要ですから、苦手意識を持ちながらでもとにかく沢山読み書きする事だと私は思います。**

今のまま社会が進歩していくと、**ビジネスにおける文章力の重要性は年々増していく様に思います。**特別強い対人能力があるなら別ですが、そうでないなら文章が上手くなる事にはとても大きなメリットがあります。**対面しなくても文章から人間性や人柄は滲み出るものです。文章は距離や時間の制約を超えて、他人とコミュニケーション出来る素晴らしい手段です。**是非とも頑張って頂きたいと思います。

今月の管理部対応

二月に入っても、外を歩くとまだまだ凍えるような寒さですね。こんにちは、管理部の納です。

先日は管理部で食事会を開催し、みんなでワイワイとカラオケを楽しみました♪

（その後、僕の家に行って飲みなおしたのですが、楽しすぎてちょっと飲みすぎてしまいました…笑）

管理部はイケメンで少し癖のある集まりですが、ON・OFFをしっかり切り替えながら真剣に仕事に向き合っている2人の姿を見ると、私自身とても嬉しく、心強く感じています。

さて、管理部は入居・退去が重なるバタバタシーズンに突入しました。

入居時は、入居前の最終チェックや鍵の手配、入居後のフォロー。退去時は、退去立会いから原状回復工事の手配、返金処理と業務は多岐にわたります。できるだけトラブルがないように心がけていますが、最近は退去後のトラブルが多いので毎回時間を取られてしまい大変です…もちろん即解決に向けて行動しております！

コロナ禍の頃は人の動きが少なかったからか、入退去の動きも比較的落ち着いていて、どこかのんびりした空気もありましたが、今年は管理部3人とも朝から晩まで外回りの日も多く、場合によっては土日勤務になることも……。本当に2人には頭が上がりません。日々、感謝です！

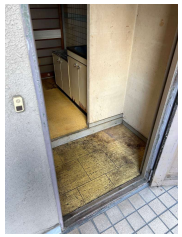
管理部では、日々の業務において**「迅速かつ丁寧な対応」**と**「現場を大切にすること」**を常に心がけています。

書類や電話だけで完結させるのではなく、小さな事柄でも実際に現地へ足を運び、目で見て確認することで入居者様・オーナー様双方にとって最善の対応ができるよう努めております。

小さな違和感やご相談でも、早めに共有していただくことで大きなトラブルを未然に防ぐことができると考えております。

今後も**「相談しやすい管理部」**であり続けられるよう、チーム一丸となって取り組んで参ります！忙しい時期が続きますが、チームで支え合いながら乗り切っていきたいと思います。

引き続き、管理部をよろしくお願いいたします！



→長年住んでいた部屋の退去時は、画像のように家具の位置がはっきりわかる程の使用感です（笑）

News

感謝状贈呈式レポート

バイリンク×和歌山県

はじめまして。広報部の藤井です。本年からバイリンク通信の執筆メンバーに仲間入りさせていただくことになりました。メンバー渾身のバイリンク通信。毎月制作の様子を間近で見ていたので、執筆メンバーとして参画できること大変光栄に思います。それと同時に発信することの重責に身が引き締まる思いです。今まで以上に皆様をバイリンク通信のディープな世界へ！沼落ち必至の情報を熱量高くお届けできるように精進していきたいと思います。改めまして、宜しくお願いします。

…と、堅苦しい挨拶はこの辺にして記念すべき藤井の執筆一発目!!「**バイリンク、和歌山県知事から感謝状をもらったってさ♪**」をお伝えしていきたいと思います。

この度、バイリンク株式会社は「企業版ふるさと納税」を通じて、**和歌山県が推進する地方創生プロジェクトである「地域課題の解決に挑む人材育成及び企業創生支援プロジェクト」への支援として寄附を行いました。**それを受けて、令和8年1月20日に和歌山県庁にて、企業版ふるさと納税の感謝状贈呈式が行われました。その様子を届けします♪

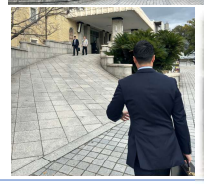
【企業版ふるさと納税】

ご存じの方も多いかと思いますが、制度について、ご紹介したいと思います。

企業版ふるさと納税（正式名称：地方創生応援税制）は、地方創生の取り組みを行う企業が寄附を促すことで、地方と企業が協働する新しい街づくりを推進する法人寄附の税制度です。様々なメリットはありますが、企業と地方自治体がパートナーシップを構築できることもメリットの一つです。地域密着で事業展開している当社とマッチングしやすい制度ですね。

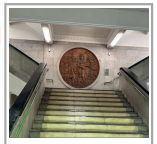
知事感謝状贈呈式には専務取締役上山と広報担当として私、藤井が参加することになりました。

知事感謝状贈呈式、当日。贈呈式は14時45分から開始。他社の贈呈式もあるので15分前くらいに来てくださいとあれだけ前日に言われていたにも関わらず、開催時間の1時間以上前に和歌山県庁へ到着。緊張のあまり時間感覚がかなり麻痺していたようです。(笑)初めて訪れる県庁に圧倒されながらも中へ…。



ドラマ『半沢直樹』の舞台となった東京中央銀行本店を思わせる趣ある中央階段が目を引く建物の中、控室に案内されました。

↑ドラマの舞台となった東京中央銀行本店



↑和歌山県庁内の中央階段

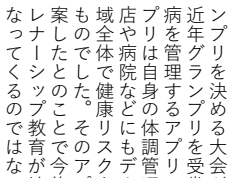
控え室では、どこか懐かしさを覚える和歌山のゆるキャラ『キノピー』がお出迎え♪まさに可愛さの暴力!!緊張もほぐれました♪

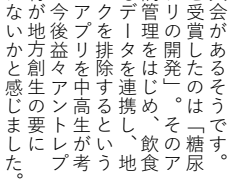
定刻となり、知事感謝状贈呈式が開催されました。まずは弊社、上山より宮崎・泉和歌山県知事へ目録が手渡されし、宮崎知事からは感謝状を拝受いたしました。

感謝状贈呈式の後は、知事と関係職員の方との座談会が開催され、気さくに話しかけてくださる宮崎知事のお人柄に緊張でガチガチだった上山から自然と笑顔がこぼれていました。知事から「**今回和歌山へ寄附しようと思われたきっかけは何ですか?**」等の様々な質問に「**和歌山県が好きなんです**」と**和歌山県への想いを力説していた上山。**座談会の終盤では日本酒の話になり、このまま知事と一緒に夜の街に繰り出してしまうのではないかというくらい馴染んでいました。さすがコミュ力お化け!!もちろん褒めてます（笑）

座談会は終始笑い声が絶えない会となり、10分程度の座談会予定が20分延長となり、緊張は解れても時間感覚は戻っていなかったようですね（笑）

今回、このような貴重な経験をさせていただき、今後も地域の持続可能なまちづくりに貢献できるように、**社員一丸となり更に邁進していきたい**と思います。和歌山県知事はじめ関係職員の皆様、紀陽銀行の皆様、ありがとうございました。





最後に、和歌山県関係職員の皆様、ならびに本制度のマッチングにご協力いただいた紀陽銀行の皆様と、今回寄附させていただいた「地域課題解決に取り組む人材育成のためのプロジェクト。～中高生向けのアントレプレナーシップ教育～」についての意見交換会を行いました。

アントレプレナーシップ教育とは？自ら課題を発見し、他者と協働しながら解決策を探求し、新しい価値を創り出すマインドセット（姿勢）を育む教育を言います。

地域課題として高齢化が進む和歌山県。その課題解決のために20名を超える中高生が施策を考案・発表しグランプリを決める大会があるそうです。近年グランプリを受賞したのは「糖尿病を管理するアプリの開発」。そのアプリは自身の体調管理をはじめ、飲食店や病院などにもデータを連携し、地域全体で健康リスクを排除するというものでした。そのアプリを中高生が考案したとのことで今後益々アントレプレナーシップ教育が地方創生の要になってくるのではないかと感じました。

放浪記

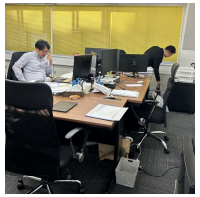
―今福

昨年末に東京に遊びに行ってきました♪バイリンクに入社してから重説をするために日帰りで何度か行きましたが、観光目的で訪れるのは実に10年以上ぶり！初めは「娘に東京タワーを見せたい」という浅い目的しか立てていませんでしたが、この機会に東京支社と横浜支社にも行ってみようと思い実行しました！

初日は横浜支社へ。横浜駅を降りて道頓堀川のような色した川を渡って5分ほど歩くと昭和感醸し出したビルに到着！事務所がある5階に上がるとこれまた昭和の金〇屋みたいなドアの先に事務所がありました。

訪れたのが大忘年会明けの出勤日だったという事もあり、二次会・三次会の話題で盛り上がりました。坂本さんが忘年会にズボンが裂けたまま参加していたという衝撃告白を聞いて事務所を後にしました…

（横浜を出発直前に気づいて、裂けた状態のまま一日過ごしたそうです(笑)）



次の日は東京支社へ。「サラリーマンの聖地、新橋や♪」と駅を降り立ったら、そこら中にお酒の空き缶や瓶が転がっており、胃の内容物かな？と思われる危険ゾーンが多量に：良い意味でイメージ裏切られませんでした(笑)

さて、東京事務所は駅からホント近いです。出口さえ間違えなければすぐ…のはずが方向掴めず、スマホと、神社に到着。雰囲気の良い小料理屋さんやバーが立ち並ぶ小路を進むと到着です。

雰囲気の良いお洒落なビル。事務所にお邪魔して一番最初に目に入ってきたのは大量のプロテイン！その横には駄菓子屋さん並みに大量のお菓子(笑)

矛盾に満ち溢れた一角で休憩させていただきました(笑)忘年会には参加出来ず、この日が初めましてだった宮原さんは日頃の業務からも感じ取られる真面目で優しい方でした♪社員旅行でいっぱい遊んでくれた神谷さんは娘のお気に入り♪久しぶりに会って緊張してた様子ですが、裏では「お兄ちゃん、また旅行くるかな？」としきりに聞いてきました(笑)

両支社とも初めて訪問しましたが、和やかな雰囲気に癒されました☺

NEW FACE

昨年12月入社した東京支社最年少にインタビュー♪

東京支社
金子 翔馬さん(22才)

ー金子さん、インタビュー宜しくお願いします！前情報が一切ないので、まずは自己紹介・簡単な経歴・バイリンクの求人に応募しようと思ったキッカケまで一気にお願いします！

初めまして。12月5日に入社いたしました東京支社の金子です！前職は生物を扱った仕事と黒服をしていました。爬虫類や海洋生物が大好きで友達と生物を扱った施設に行ったりテレビでそのような特集がやっていたりすると、1人でずっと喋り続けています。友達はいつもスルーしてるみたいなので完全に独り言です。

今後女性とお付き合いするような機会があったら水族館などに行きたいのですがこの調子で大丈夫でしょうか。

求人に応募したきっかけですが正直たまたまです。しかしながら、いざ入社してみると川合常務をはじめ東京支社の皆様が暖かく迎え入れてくださり、とても過ごしやすい環境を作ってくださってます。

東京支社は実力のある方々ばかりで、自分が1番歳下なので皆さんとても大きく見えます。キングダムで例えるのであれば秦国六大将軍（自分を除いて7人いますが）と歩兵です。

時間はかかると思いますが肩を並べれるようがんばりたいと思っております。

ー黒服からの生物好きにすごくギャップ感じるんですが、今なにか飼ってるんですか？

ウサギ二羽とクレステッドゲッコーとレオパードゲッコーです！

ー黒服していたそうですが、お客さんの中には不動産業のお客さんも多かったのではないでしょうか？金子さん自身、この業界に対してどんなイメージ持ってましたか？

自分は昔から運動も仕事もゲームも常に1番じゃなきゃ嫌な性格なので入ったばかりにも関わらず生意気なのですが、いつかどんな形でも1番を取れたらと思っております。

業者相手はもちろん社内からも好かれる、愛される営業マンになりたいなと思います。

今年の目標は入社前の履歴書に書かせていただいたのですが、「今の自分より心も金銭面も余裕のある人間になること」です。

川合常務も仰っていましたが、お金を稼げるようになれば自然と心にも余裕ができてくるという言葉と共に業務に励もうと思います。

金子さん、インタビューありがとうございました！期待して応援してます！