



# バイリンク スタッフヒストリー

# 2  
代表取締役  
小泉 朋寛

さて、前回に引き続き今回は創業のきっかけですね。社員や取引先の方によく聞かれる質問があります。小泉さんはサラリーマンの時から独立を目指して頑張っていたのですか？とか、若い時から経営者になろうと思っていたのですか？と。答えは否です。独立して会社を作ったのは夢や目標ではなく、必要に迫られて会社を運営する事になったというのが正確な表現です。

2011年の4月から2013年の12月まで、株式会社サンアクト(大阪市中央区)という会社で営業所の責任者(店長)をしておりました。その時の部下が前述の稲ちゃんとお坪さんです。その会社では2年8ヶ月お世話になったのですが、経営方針や戦略に関して納得出来なかつたり待

遇に不満があつたりと、最後の方は社長ともあまり上手くいってありませんでしたので、思い切って退職する事にしたのです。退職を考えた時、具体的に将来のプランがあつたわけではありません。ましてや独立して会社を経営する事は遠い現実の様に思えました。手前味噌な話ですが、退職する時にはそれなりに固定客と言いますか、取引先との実績やリピート案件もありましたので、自分1人が生活する分位のお金はなんとかする自信はありました。窮屈なサラリーマン生活にやさか疲れ気味だった事もあり、次はある程度自由にやらせてくれる会社が良いな

余談ですが、当時のメインの集客方法は紹介とブログです。よくそんな感じでやっていけたと今になっては思うのですが、ブログは25才の時から個人的にずっと続けておりました。独立してからもしばらくはメインの集客手段として長期間活躍してくれていました。2024年現在ではブログが直接的な集客方法になっていくという事は無いのですが、その時培った文章力はその後大いに私を助けてくれる事になりました。続く

## バイリンク パチ ニュース



(狭い路地にある物件は、大通りからも見える様に...)

こんにちは！編集部の日々の業務にスポットライトを当てて、ほんの一部ではありますがご紹介させていただきます。管理部では入居者からのお問合せの対応や巡回はもちろん、その他にも自社物件だけでなくオーナー様からお預かりしている物件を、早期賃貸付けに繋げる大切な役割も担っています。募集看板を設置したり、退去時の立会いや入居前の室内のチェックなど、幅広い管理業務に取り組んでいます。看板反響は近隣の方から



## 今月のクレーム対応



入居者様がスマホやタブレットを使用する方でしたら、写真を送ってもらうことで大体の作業内容は把握できるので、必要な道具を持って現場に向かう事が出来るのですが、年配の方などになると「写真なんてよおす送れないよ」と言われる事が大半です。そうなるとうまく現場に行く流れになることがほとんどです。先日、台所が詰まって水が流れない！と問い合わせがあり現地に駆けつけました。確かに水を流すとチョロチョロとだけ流れる感じ・・・専用の器具を使うと気持ちが良いくらいゴソツと抜けました。原因は水切りネットを使用しておらず、食べた物をそのまま流していた事でした。梅干しの種が配管に詰まっていたり、なぜそのまま捨てる?!と衝撃的な事ばかりでした汗。詰まりが原因で水漏れなどの二次被害に繋がることがあるので、早い段階で処置ができて良かった！あぶなく入居者に逆クレームを入れるところでした笑

## 冬になると増える、水回りのトラブルの巻

こんにちは！管理部の納です。先週末では、え？12月なのに寒くないね！とボソツとつぶやいていたのに、今週入ってからなんの！なんの！数日前からめっちゃくちゃ寒くなってきて、水回りのトラブルがある時はハンドクリュームが必需品になってきました(笑) さあ、今週は水回りのトラブルについて！水回りで一番多い相談はトイレの詰まり！続いて台所の詰まり、水漏れ(パッキン交換)と毎月数件の問合せがあります。

入居者様がスマホやタブレットを使用する方でしたら、写真を送ってもらうことで大体の作業内容は把握できるので、必要な道具を持って現場に向かう事が出来るのですが、年配の方などになると「写真なんてよおす送れないよ」と言われる事が大半です。そうなるとうまく現場に行く流れになることがほとんどです。先日、台所が詰まって水が流れない！と問い合わせがあり現地に駆けつけました。確かに水を流すとチョロチョロとだけ流れる感じ・・・専用の器具を使うと気持ちが良いくらいゴソツと抜けました。原因は水切りネットを使用しておらず、食べた物をそのまま流していた事でした。梅干しの種が配管に詰まっていたり、なぜそのまま捨てる?!と衝撃的な事ばかりでした汗。詰まりが原因で水漏れなどの二次被害に繋がることがあるので、早い段階で処置ができて良かった！あぶなく入居者に逆クレームを入れるところでした笑



12月のMVP獲得はバイリンク仕入価格決定室 室長の細見英一さん(46)です。平均年齢35歳の弊社では年長組に入る細見さんですが、気持ちには誰よりも若いです。そんな細見さんの人柄にも触れつつ、仕事内容について聞いてみたいと思います。

「では細見さん、よろしくお願ひします。12月、仕入れが好調でしたね！早速、まずは「仕入れ価格決定室」の仕事内容と自己紹介からお願いします。

MVPという事で非常に恐縮しておりますが光栄です。私の部署は「仕入価格決定室」というところでして、その名の通り仕入れ価格の査定を行うというのをやっています。弊社にはたくさんの営業マンがおり日々仲介業務等を行っています。

「仕入れ業務の最も苦勞する部分は何ですか？また、やりがいを感じる時はどんな時ですか？」

「私だけじゃ本社仕入れ一本で日々頑張っております。私は約2年半程前に縁あって入社させていただいたのですが、前職でも仕入れ業務をしていくこともあり、今も仕入れ業務に携わらせていただいております。

「今後の仕事における目標を教えてください！」

「私のお仕事としては対エンドユーザー向けではなく、同じ不動産業者が取引先になることがほとんどです。当社では今年からの試みとして、不動産業者間での交流の場を設ける名目で名刺交換会(情報交換会)や懇親会(飲酒有り)を主催しました。まだ5回しか開催していませんが、すでに取引ができた業者さんもいたように感謝のお言葉をいただきました。そういうお声を聞くところがとても非常に嬉しく思いましたし、今後も開催していきたいなと感じました。また、こういった業者様との横のつながりをもっと広がり、バイリンクを中心とした情報ネット

「石橋を叩いて渡る」という言葉がありますが、あまり危険を冒さずに安全策ばかりを取っているのは、買い取りできる物件はほとんどありません。取ってもいいリスクと取つてはいけないリスクを見極めて買い取りの判断をすることが重要ですので、そこは結構慎重になります。それらを踏まえて買い取りがうまくいくと再販も大体うまくいきますので、その時はやはり嬉しいですしやりがいを感じています。

「業者間のネットワーク、大事ですか？最近やっていますか？」

「今年の6月から筋トレを始めました。有難いことに会社が筋トレの設備を整えてくれておりますので、そのジムで大体週2〜4回ぐらいのペースで鍛えています。長年趣味と呼べるものがなかったのですが、今では趣味は筋トレですと言えるようになりました(笑) プロテインも会社で用意してくれておりますので愛飲しています。プロテインは自宅にも常備するようになりました。筋トレも半年続けたらいいかなと思います。体型もだいぶマシになりました。筋トレも半年続けたらいいかなと思います。体型もだいぶマシになりました。筋トレも半年続けたらいいかなと思います。体型もだいぶマシになりました。」