

# バイリンク通信

## 3月号

第28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

### 《千日前エリアの収益ビル》 内外装工事ビフォーアフター 工事費用1,100万円！

今回ご紹介するのは、千日前1丁目に位置する1棟収益物件です！昨年11月末に購入し、その後長期にわたり内外装の改装工事を当社にて行いましたので、ビフォーアフター写真を交えてご紹介させていただきます！

- 物件詳細
  - 住所 大阪市中央区千日前1丁目
  - 土地面積 127.11㎡(約38.45坪)
  - 建ぺい率 80%
  - 容積率 800%
  - 延床面積 391.56㎡(118.4坪)
  - 築年月 平成4年1月
  - 構造 鉄骨造陸屋根地下1階付5階建
  - 賃貸状況 5室中4室賃貸中、1室募集中

物件詳細は右記の通りです。間口は約7.3mあり、新耐震で外観も比較的パリツとしているので、建物に対する第一印象としては好印象を持っていたかと思えます。本物件は、元々宝石屋の店舗・事務所・居宅として使用されていたため、防犯上、左下写真の通り背の高い門扉があり、室内には巨大な金庫が設置されていました。



- 【工事内容】
  - ・インフラ分岐工事
  - ・ガス増設工事
  - ・消防設備工事
  - ・水道ポンプ工事
  - ・EVセキュリティ工事
  - ・外装解体工事(上記写真参照)
  - ・金庫解体(1階)
  - ・間仕切り解体(1階)
  - ・インナーバルコニー解体(4階)
  - ・各階分割貸し工事

※下記間取り1階図面参照

- 【物件詳細】
  - 住所 大阪市中央区難波千日前5-6
  - 土地面積 160.89㎡(約48.66坪)
  - バック有 (約23.95㎡)
  - 建ぺい率 80%
  - 容積率 400%
  - 幅員 約3.7m
  - 接面 約10.9m
  - 価格 46,800万円

### 新着物件情報



## 立地を外さない 東京のシャイボーイ

PROFILE  
東京支社 営業部  
松浦 亮太

新卒で入社した前職で不動産の買取再販と仲介業務を行う。在職中に川合常務と知り合い、バイリンクの魅力に取り憑かれ入社を決意。入社2年目。

今月の月間MVPは仕入れ&販売を一貫して担当し、価格帯もそうですが、バイリンク史上過去最高利益を更新した東京支社のシャイボーイ、松浦さんで決まりでしょう！松浦さんは昨年バイリンク通信4月号に登場。今回は月間MVPにて再登場です。早速インタビューをしていきますよ。

### ／月間MVPおめでとうございます！

バイリンク過去最高利益を更新！今のお気持ちはどうぞ？！  
松浦さん(以下、松浦)・・・嬉しい！もやってもやったぞ！もなか、賃貸がつけば1人で完結させられる案件と分かっていたので当たり前！って感じです。賃貸も闇雲に設定していたわけではなく、確り根拠を持って設定していたので結果として証明できたのは1番の収穫です。他社からかは賃料設定で色々言われてきたが、エビデンスを基にしか考えられない、そのお堅い頭じゃ分かんか？って感じてましたね。(笑)

なんと生意気な：いえいえ、クールな感想(笑) 私だったらやったぞーと達成感に浸りそうなところですが、当たり前ですよ！と言いつつ切っちゃったり、さすがですね！

：と、言う事は仕入れの時にこれはイケる！という確信があったということですか？今回の勝因をあげるとしたらどんなところですか？

松浦：賃貸がつけば売れるという確信がありました。『立地を外さなかった』全てこれに今回の成功の要因があると思っています。

事業用物件の外観は、顧客やテナントに対する「第一印象」を決定づける最終的には入居稼働率に直結する重要な要素です。一概には言えませんが、店舗用途であれば、客入りしやすい外観、オフィス用途であれば清潔感とある程度の緊張感が漂う雰囲気の外観が好ましいでしょう。物件ではなく「人」でも同じことが言えます。第一印象の重要性、そしてTPOに合った身なりは、その後の道筋に大きな影響を及ぼすと思います。

当社では、本物件をテナントビルとして各階賃貸付けを行い収益化し販売する為、門扉は不要でしたので、撤去しました！(上段写真参照)本工事だけでも、がらりと物件の印象は変化してはいないでしょうか。旧間取り図面(1階)赤枠部分の巨大な金庫や、インナーバルコニー(4階)も、限られた専有部に存在するとロススペースになってしまいうえ、スペースを有効化できるよう解体しました。その他工事内容は左記の通りです！

売れる確信があると切り切れるくらい自信がないと中々踏み切れない価格帯ですよ。松浦さんの千里眼が働いたというところでしょうか！

最近ではバイリンクにも業界未経験の新入社員が入社し、営業活動をする上で、「業者とどのように関係性を構築して、良い情報をもたらしたいのか？」と悩んでいる人が多い印象です。

松浦：自分の営業は業者会にも行かないし、滅多に飛び込みもしないです。会食も案件を決めるような人以外には行かないです。やっていく事は事業用物件を扱っている買取再販、デベロッパ、仲介、地場の業者に狙いを定め、優秀な担当者か決裁権者にアポを取って、後は会ったら基本可愛がられるので、欲しい情報はガメつく伝えるし、相手が必要とする情報を365日昼夜問わず送り続けることですね。

強いて言うなら成約するようになり、普段は業者と仕事の話はあまりしていないという事と、レスポンスの早さと、YES・NOがハッキリしていることは、どの人からも仕事のやり易さで褒められることが多いです。あとは、こいつ使えるなって思わせる事を無意識で話しています。自分の場合は事業用物件の情報量の多さと記憶力による知見で買われていることが多いと思っています。

確かに松浦さんが業者会に行っているイメージはあまりないかもしれませんが、情報量の多さは分かりませんが、記憶力による知見？具体的にどのような事ですか？

上記旧間取り図面をご覧いただいた通り、複雑で迷路のようなだった内装は、テナントが使いやすいように、最新間取り図面の通りに手を加えたりと、加えなくても良いところ、を的確に選定し、工事を行いました。

気になる本物件の改装総費用は、約1100万円でした！

ここからは、テナント側で改装工事を行っていただきます。現在の入居状況ですが、3・5階は民泊・2階は和食料理店で賃貸契約が確定しています。改装工事完了後の生まれ変わった内装をみるのが今から楽しみです！

【最後に】  
こういった、エリアや建物状態は良いのに、現状では使用しづらい間取りでテナントを付けるにも苦戦しそうな物件というのは、プロでもなかなか手を付けづらい物件です。ですが、一つ一つ問題をクリアしていけば、本件のように商品として再生させることができます。結果、本件は収益物件として商品化され、先日売却先が確定しました！！買主様は、自社で一階を使用され、その他フロアに関しては、貸し出して収益化すると伺っています♪今後も見えたえのある物件ビフォーアフターを続々とご紹介していくのでお楽しみに！

松浦：基本もらった情報は最新の案件なのか、若しくは何年前の案件でどこが売主でどこが買ったかまで時系列を追って覚えていく事と、どの様な案件であったかの詳細も記憶していることが殆どなので、自分の周辺情報の流通量で、いつか成約につながるのではないかと錯覚させることが多いんじゃないかと笑。

先方の優秀な担当者や決済者を見極め、自分を売り込むのではなく、暗に「こいつ使えるやん！」と相手に勝手に思われるような行動をする：私、松浦さんのこと勘違いしていましたが、シャイボーイだと思っていました。まさかの策略系男子だったんですね(笑)

一般的には、営業は自分を売り込むと捉えがちですが、この策略で先方の懐に入り、先方は気が付くと松浦さんのファンになってるんですね。

今回の成果に東京支社の川合常務が一番喜んでいただけていないですか？  
何かご褒美とかありましたか？  
松浦：ご褒美はここでは言えないです。

えー!!そんな高価なご褒美だったんですか？!  
松浦：いやいや(笑) 当たり前前の成果なので、祝うほどでもないですよ。1月2月は契約続きであまり寝れていないので、めっちゃ寝れるご褒美だけほしいです。

契約に決済に：忙しいだろなと思っ  
ていました。もういつどこで寝て  
ても文句を言う人はいないと思います  
(笑)



松浦さんは前回のバイリンク通信でも趣味とあったのですが、趣味は今も継続中ですか？  
松浦：趣味なんか忙しいのもあって、もうしてないです。

ご褒美と言えば、最近自分です事用のアタッシュケース買いました。後は吐きに欲しいってなったものを何も気にせず買っちゃって生きています。自分の物欲だと、どれだけお金を使っても口座から桁が減る気がしないです。

な、なんて羨ましい。私も一度でいいので、そんなことを言ってみたいです(笑)

最後に、今後の目標を教えてください！  
松浦：都心部案件の売買はバイリンクなら松浦と他社に植え付けられる存在になれたらと思っています。あとは社内では『毎年こいつを越さないようにしたい』と思わせることです。

今回の成果で結構なインパクトを与えたのではないのでしょうか！今後の活躍も期待しています！ありがとうございます(藤井)



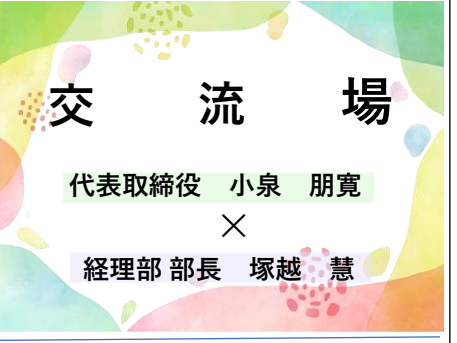
実は、東京支社 神谷さんと仲が良!

松浦さん、めちゃくちゃシャイなので盗撮しないた写真は手に入りません! by 神谷

あとがき



松浦さん、めちゃくちゃシャイなので盗撮しないた写真は手に入りません! by 神谷



代表取締役 小泉 朋寛  
×  
経理部 部長 塚越 慧

今月号は隠れたムードメーカーで独特の感性を持つ経理部長 塚越 慧さんからの質問です！

（塚越）社長と初めてお会いしたのはもう15年ほど前になりますが、当時と比べると、お互いに子どもができてくると、ライフステージも大きく変わりました。

私自身子どもが大きくなる中で、教育や進路について考える機会が増えました。昨今は、幼稚園選びやその先の進路、私立・公立、インターナショナルスクール、中学受験など選択肢も多く、何を大切にするかを常に考えさせられると感じています。そこでお伺いしたいのですが、お子さんがこれから成長していく中で、「ここだけは大切にしたい」と考えている育て方や教育の軸と、その軸を考えるうえで、幼稚園やその先の進路についてどのようなお考えかを教えてください。

（小泉代表）子育ての方針や子供の進路、悩みますよね。今までは自分の事だけを考えていれば良かったのですが、家庭や子供を持つとそうも言っていられませんか。また、子育てというのは誰にとっても未経験の事ですから、自分が今までの人生で学んだ知識や経験の総合力が試される非常に知的なイベントだと私は捉えています。

さて、質問の子育てで大切にしている事ですが、一言で言うと「主体性と決断力のある子供に育って欲しい」と思っています。流される人生ではなく、自分の意志で自分の人生の舵を取れる人、自らの運命を切り拓ける人間になつて欲しいのです。親は無意識のうちに親の言いなりになる子供を育てようとしています。親の言う事を聞く子供です。

しかし、私は親の言う事を聞かない子供に育って欲しいのです。私自身もそうでしたが、私の親も私に沢山のアドバイスをしすぎてくれましたが、そのアドバイスは半分ほどは時代遅れだったり、親の価値観の押し付けでした。親は大切な存在ですし、感謝もしていますが、今の私があるのは親の価値観ではなく、自分の価値観を大切に生きてきた結果です。人は悪気なく無意識に自分の価値観を押し付ける動物です。他人と自分が同じ景色を同じように見ていると感じてしまう

のですが、実際は人によって全然見方が違うものです。私も私自身の価値観を押し付けてしまったり、時代遅れのアドバイスをしてしまいう事もあって思いますが、子供には親が言っているからではなく、自身の価値観や信条を基準にして生きていって欲しいと思います。

そのための進路は今も悩み中ですが、幼稚園は私立で規律と自主性を高いレベルで両立出来るような幼稚園を選択しました。小学校やその後の進路は子供の適性を見ながら情報収集していこうと思います。

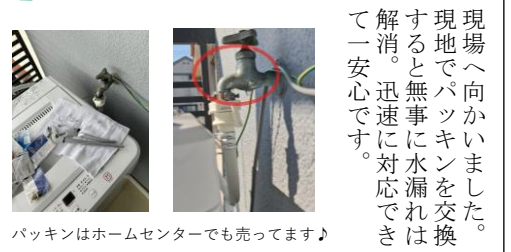
また、ありきたりな話ですが、子供の自尊心を育てるには大きな愛情を持って子供と接する事が重要だと考えています。好きの反対は無関心、という言葉もありますから、子供に関心を持つ、という事が子育てにおける土台になるのではないのでしょうか。子育ては経営以上に答えの無い問題と言って良いと思います。また、答えがあるとしても答え合わせは何十年も先です。という事は子供の事を考えるために、親が自分自身の内面と深く向き合う機会になるはずですよ。



### 今月の管理部

こんにちは、管理部の納です。さて、先月の管理部は休日出勤が多い月でした。退去立会いや緊急対応など、土日祝や夜間を問わず動くことも多く、なかなかハードな日々です。

そんな中、休みの日にプライベートで名古屋市へ行くことと準備をしていたところ、入居者様から「洗濯機を設置したら、蛇口から水が溢れてくるのですがどうしたらいいですか？」とご連絡がありました。



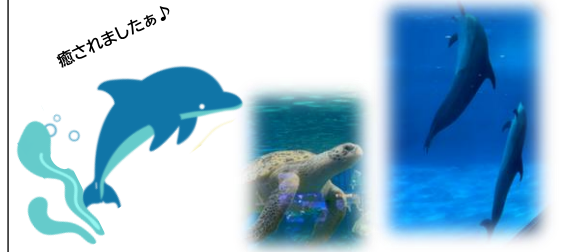
パッキンはホームセンターでも売ってます♪

現場へ向かいました。現地ではパッキンを交換すると無事に水漏れは解消。迅速に対応できて一安心です。

水漏れは階下への浸水だけでなくカビ・腐食・漏電と二次災害を引き起こすので、早急な対応が大事です。入居者様からは「納さん、すごいですね！こんなこと普通でできないですよ！」とお声がけいただきましたが、実はそこまで難しい作業ではなく、独学で少しずつ覚えてきたことの積み重ねです。「なんでも自分で対応して解決するのが好きなんです」と、少しドヤ顔でお伝えしました（笑）



その日は時間が遅くなってしまったため、後日改めて名古屋へ。名古屋港水族館にも行ってきました！イルカショーやシャチ、さまざまな海の生き物に癒され、すっかりリフレッシュ。名古屋メシも堪能し、大満足の休日となりました。



## バイリンクで初めて育児休暇を取得。仕事と子育ての両立を一緒に考えていく職場作りを。



バイリンクでは、社員の変わりゆくライフステージそれぞれに対応できるよう、様々な福利厚生を設けております。今回、バイリンクで初めて産休・育児休暇を取得して、この3月に1年3ヶ月ぶりに職場復帰した山口さん。これから結婚や出産を迎えるであろう社員にとってはとても心強い存在に。育児中のエピソードや復帰後の目標についてインタビューしてみました。

山口さん、まずは「お帰りなさいっ」ついにワーキングママの仲間入りですね。よろしくお願ひします。一気に社員が増えていて驚かれたのではないですか。せつかなので軽く自己紹介と復帰後の挨拶からスタートしましょう！

長いお休みをいただいたのですがやっつと復帰です！以前は入居促進部にいましたが、復帰するにあたりバックオフィスとして営業部のサポートに尽力してまいります。新しい環境でどのように貢献できるかという不安はありますが、今は何より「やっつと働ける！」というワクワクでいっぱいです。育休中に蓄積したパワーとこれまでの経験を活かし精一杯努めてまいりますので、改めてどうぞよろしくお願ひいたします。

職場復帰するにあたって、不安とか心配事はありませんか？

仕事と育児の両立については、漠然とした不安があります。育児は「中断の連続」だと言われますが、一つのことには没頭するタイプの私にとっては、それが一番苦手な部分です（笑）

子どもと過ごせる貴重な時間には、できるだけでもファーストでいたいと思うので、パンクしないように心の持ち方を今からしっかりと定めておかないとな、と思っています。

あとがシンプルに体力面です。促進部での外回りで培った筋肉も、この休暇で完全に失ってしまいました。（笑）朝ごはんから始まり、寝かしつけ後にも潜む...常に体力勝負です。来たる保育園の洗礼（感染症）にも打ち勝てるように、健康面にも配慮していこうと思います。

う事が子育てにおける土台になるのではないのでしょうか。子育ては経営以上に答えの無い問題と言って良いと思います。また、答えがあるとしても答え合わせは何十年も先です。という事は子供の事を考えるために、親が自分自身の内面と深く向き合う機会になるはずですよ。

そんな中、休みの日にプライベートで名古屋市へ行くことと準備をしていたところ、入居者様から「洗濯機を設置したら、蛇口から水が溢れてくるのですがどうしたらいいですか？」とご連絡がありました。

現場へ向かいました。現地ではパッキンを交換すると無事に水漏れは解消。迅速に対応できて一安心です。

私自身も子育て初心者ですが、上から目線でアドバイスさせていたたくとしたら「育児って、名もなき家事が山程あるのね〜」と、見えない育児「が山程あるある上に接種時期はバラバラですし、保育園探しとなると、見学から必要書類の用意、書類作成からの申請。それをこれまた中断の連続の中でこなすのは、想像以上に神経を削りますし時間もかかります。

我が家は私が心配性な事もあり「これ全部把握してるの私だけやんな!?」なんか自分からやっつた!と爆発したこともあり（笑）

なので、できるアドバイスとしては、見えない育児に想像力を働かせて、自分事として率先して動く事が大事だと思います。とは言え、これまで男性社員の方々からいたたく意見に何度も助けられた身ですので、これからは育児についても辛口でアドバイスをいただけたら助かります！（笑）

山口さんの爆発してる姿、想像出来ちゃいました（笑）

これから、どんなママを目指していきたいですか？仕事における今後の目標などあればお聞かせ下さい。



い部署での業務が本格的に始まってから定めたたいと思ひますが、姿勢としては、常にアグレッシブでありたいです。以前に比べると仕事に割く時間は限られるかもしれませんが、だからこそ、密度を意識して、成果を求めて前向きに取り組んでいきたいと思っています。

山口さん、インタビュー有難うございました。慣れるまでは本当に大変だと思いますが、一日終わって寝るときに「今日も頑張った!!」と思えたら、もうそれは満点です。

時々爆発してもOK◎一緒に頑張っていきたいと思います♪

働く女性が活躍できる場が増えている一方で、職場復帰が思うようにできなかつたり、周囲の理解が得られず、キャリアを諦めざるを得ない人も多いようです。私自身が経験してきた今があるからこそ、若手女性社員にとって希望となるような働き方をしたいと考えています。