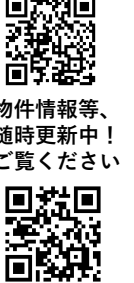


バイリンク通信 2月号

第27号
自社HP
<https://0082.jp/>



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
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、当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1,000万円かけて大々大改装中です！改装内容は上記の通りです。

- 【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階と4階までフルリノベーションです！昨年未ごろから、各階店舗・事務所仕様で改装を行っており、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が、集客においては何より重要な外観・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。

★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US Active Award 2025 を表彰いただきました！この日の為に、わざわざ東京から当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グ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！当社が大阪駅前第4ビルに事務所を構えていた頃に、US ENT RUSTさんの担当者が飛び込み営業にきてくださったのがきっかけで、それ以来、約5年に渡るお付き合いをさせて頂いています。ご存知の方も多いかと思いますが、当社では、空室の多いテナントビルをメインに買取をしています。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当社の得意分野です！そこで、入居するテナントに必ず家賃保証会社に入居してもらっています。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。US ENT RUST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

今回は最優秀仲間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いうのですが、社長のようには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、私が気を付けているポイントは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わかりません。

から文章になりますし、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ますが、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、読みにくい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一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が、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が、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。是非とも頑張ってくださいと思います。

今月の 管理部対応

二月に入っても、外を歩くとも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、楽しすぎてちよつ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をしっかりと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。



まだ申込みは入っていませんが、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！

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がちで大変です！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、今は管理部3人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、早めに対応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ます。今後とも「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っております。引き続き、管理部をよろしくお願いたします！

→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つきりわかる程の使用感です（笑）



