

第26号

自社HP  
https://0082.jp/



物件情報等、  
随時更新中！  
ご覧下さい



登録無しで  
自社・管理・仲介  
物件を御覧  
いただけます



2026

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す。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）



### バイリンク初！ セッ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、昨年売却済のセッ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、セットアップ後売却するという計画で昨年5月頃に当社にて購入しました。

**セットアップオフィスとは・・・？**  
まず、セットアップオフィスについてご存知でしょうか。セッ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、大規模ビルでもセッ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。

**なぜセッ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、セッ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銭を求めない企業ほど、セッ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7.2万社あったのが、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



## 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）もし不動産じや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ますが、その時々で違う世界線の社長を想像するだけでも面白いので是非教えてください。

**（小泉代表）**おっ！面白い質問をありがとうございます。やってみてみなかった仕事、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、その時に一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エフですね。

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、我が育った地域は田舎です。普段食べるものと言えれば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、洋食と言えれば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あつさり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せんが、大阪が京都だったと思えます。トマトソースの Pasta 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）  
何故フレンチではなくてイタリアンかと言いますと、フレンチは馴染みが無すぎて食べたい



（写真は社長お手製のアクアパッツアです！）

という欲求が湧くまで辿り着かなかったのだと思います。今ならフレンチも良いなと思うのですが、当時の私からすると美味しい洋食はイタリアンだったのです。

また、当時はワインなんて飲んだ事が無かったので、赤ワインがとても美味い飲み物でワインを飲みながら洋食を食べるのがかっこいいと思っていたのです。

将来は自分で小さなお店を開業して、常連のお客と一緒にワインを飲みながら料理を作ったりして…という日々を想像していました。今思えば若いですね（笑）

まあその後は紆余曲折あって気付けば不動産屋になりましたが、今でもその時のイメージを持ってパスタを作ったり、ワインを飲みながら肉を焼いたり、楽しんでおります。私が料理をするとなんか喜ぶので一石二鳥です。

下田君も今度、私の作るパスタ何か食べに来て下さい（笑）

### 【建物詳細】

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

### 【セットアップ後写真】

◆解体費用	4,597,800円
◆家具家電費用	5,995,300円
◆改装費用	4,890,710円
◆合計	19,083,810円

改装後写真、改装費用等、一挙にご紹介いたしました。

## 今月の管理部対応

管理部の納めです。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たします。さて、皆さまも年末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があります（涙）そんなこんなで、どう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！



## 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：木造ストリート葺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

総額約1,900万円かけてセットアップ化した本物件ですが、賃貸契約後すぐに売却先も確定しました。物件購入から売却までの期間は約4カ月でした。売却までのスピード感としては、それほど問題ないのですが、かなりの費用や手間をかけたわりには、正直、利益率があまり良くなかったと言葉があります。まさにそんな感じですかね。・・・あくまでも、当社の事例感想ですので、ご参考までに読んでいただければと思います！今後、セットアップオフィスを扱うかどうかは不明ですが、これまで触れてこなかったタイプの物件（底地）等も、チャレンジしていく予定ですので、ご期待ください（笑）

管理部門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、何事も心が折れそうになったことを覚えておきます。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。

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）

【管理部を離れる東田よりご挨拶】  
これまで何度か管理部の紹介で登場しておりましたが、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っております。

同じ年の2人寂しくて号泣の矢野君（笑）

たかさん、ささちゃん、小なつ、おんつ、仕事

一緒に来たのかさ日か、おんつ仕事

# 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



## 2025 大忘年会 & 表彰式



新年明けましておめでとございます。本年も「バイリンク新聞」を宜しく願います。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**の様子を**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。



**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う！



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ました。この表彰には東京支社も大喜びです。

### 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、このお二人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、しっかりと纏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ラスではないですが、「大城さん仕入れやたらすぐ売れるな」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れ後、約2週間で契約に至るといふ神物件でした。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%、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)

### 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上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) これを目指して動いてまいります。

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！...という事で、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、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、この後、二次会三次会へと繰り出さるのですが、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いを。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」と言われるように、より多く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。

# 迎春

### 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ったとしても、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果的であり、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年の年末にどのような状態になりたいか？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年第一二期に臨みます。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、何としてでもやり遂げるといふ強い気持ちを持って、今年一年走り切りたいと思います。

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ので、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

2026年1月吉日

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、日々の仕事ぶりを間近で見えてきたのですが、こう見えて(?)とと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ましたね。フットワークの軽さについても驚かされました!! 改めて、**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願います!

### (大城) 「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。会食行きまくってた甲斐があったな」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。