

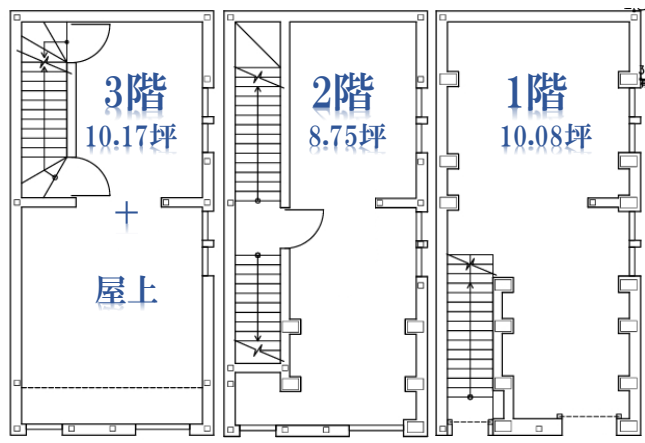
東心斎橋1丁目新築プロジェクト★ 大阪・ミナミの繁華街にテナントビル建設中!

当社では、なんば・千日前・心斎橋エリアの物件を多く扱っておりますが、これらのエリアに建っている物件は、旧耐震・築年数不詳等の築古物件が多いです。築古物件は、建築基準を満たしていません。違法性が悪く融資が伸びづらいというデメリットがあります。また、新しい物件と比較すると、購入後に何かと修繕が必要になるケースも多いので、長期保有を目的としたお客様が、築古物件を好まないという意見はごもっともかと思えます。(とはいえ、立地の良い物件であれば、収益性の見込みが高いため築年数は問わないというニーズも多いです。)

そんな中、当社では、バイリンク通信3月号で紹介した「千日前二丁目新築ビル」に続き、新たにテナントビルを建設中です！場所は、大阪・ミナミの繁華街である東心斎橋1丁目。「立地良し」「遵法性良し」「外観良し」の三拍子揃う新築物件が、令和8年1月末竣工予定です。(物件イメージは左記参照)本エリアに位置する新築物件。本当に希少です！下記にて建物の詳細など、詳しくご説明していきます。



【完成予定パース】



- 土地面積 52.68㎡(15.93坪)
- 建蔽率 80%
- 延床面積 119.71㎡(15.93坪)
- 築年月 令和8年1月末竣工予定
- 建物構造 木造ルーフィング葺3階建
- 現況 2・3階賃貸申込み有り、1階賃貸募集中

※建築予定間取り図面の為、現物と異なる場合がございます。

賃貸募集条件

- 1階(10.17坪) ※募集中
賃料 60万円(税別)
敷金 2ヵ月
礼金 2ヵ月
- 2階(8.75坪) ※商談中
- 3階(10.08坪) ※商談中

☆全フロア重飲食可能

売買募集条件

- 価格 39,600万円
- 満室想定月収 132万円(税込)
- 満室想定年収 1,584万円(税込)
- 満室想定利回り 4.00%



【工事途中写真】

第3回バイリンクゴルフコンペ開催しました!

7月に続き、今年2度目の「バイリンクゴルフコンペ」を開催しました！前回のゴルフコンペは約90名の規模でしたが、今回は規模の企画で、計46名の方に参加いただきました！夏のゴルフに比べ、秋のゴルフは気候的にも快適に過ごせると思っていたのですが、思いのほか気温が低く寒かったです(笑)とはいえ、いつもお世話になっている業者様と、さらに交流を深めることができ、とても良いイベントだったのでないかと思っております。集合写真を撮り忘れてしまったので、私が隠し撮りした当社榎田課長の組の写真を掲載させていただきます！

今度も業者様と交流を深められるようなイベントを沢山企画していきますので、楽しみに★

交流場

代表取締役 小泉 朋寛
×
京都支社 営業部 小泉 昌寛

今回の質問者は入社2年目、京都支社の新設と同時に配属され、新規開拓に奮闘されている小泉昌寛さん。小泉代表の弟である昌寛さん特有の質問をいただきます。

【昌寛】社長とは十数年間一緒に暮らしてきた後、社会人になつてからは疎遠になつていなかと思ひますが、私を会社へ誘つてくださつたきっかけは何でしょうか。

【小泉代表】弟を思う兄の親心と言いたいところですが、昌寛を会社に誘つた理由はそれだけではなく、もう少し利己的な所にもあります。血を分けた兄弟というのはかけがえのないものです。昔、おばあちゃんが兄弟仲良くしなさいと口を

酸っぱくして言っていたのを覚えていますか？おばあちゃんには戦争経験者ですから、生死に関わるギリギリの状況を経験している人です。そのおばあちゃん、いざという時に頼りになるのは他人よりも兄弟だと言っていました。一概にはそうとも言えないかもしれませんが、私達のおばあちゃんには経験からそう言っていたのです。

私にとつてたった1人の弟は仕事が出来るとか出来ない以上、同じ親と出生を持つ人間だけが理解出来る何かがあると思つたのです。また、それを会社経営に役立てる事も出来ると思ひました。

結果は予想通りで、昌寛は社長の弟で扱いにくい存在として活躍してくれています。また、比較的年を取つた特別扱いの新人として独特の存在感を放つている事も、兄としては微笑ましい限りです。色々言いたい事が渋滞してしまいました。昌寛を私の会社に誘つたのは、以上の様な理由と自身でうだつの上がらない弟を豊かにしてやりたかつたからです。我ながら傲慢で押し付けがましい親心だと思ひます。

今月の管理部

皆さま、こんにちは。管理部の納です。あつという間に12月、いよいよ師走ですね。一年の締めくくりとなるこの時期、管理部も例外なくバタバタしながら新年に向けた準備を進めています。案件整理、工事業者との調整、所有者様への進捗報告など、やる事が盛りだくさんで、デスク周りも気持ちもわしゃわしゃしております(笑)



しっかり酔いました(笑)



楽しい時間を過ごして...

おいしいご飯とお酒をいただき...

(旅行先で電話が鳴らないことも願っております！笑) そんな忙しい時期ではありますが、先日、第一回管理部交流会を開催しました！第一弾は自社物件入居促進部！席が横という事もあり物件の話や入居してからの管理フローなど、社内の中でも特に話すことが多い部署の一つです。食事が始まると、入居促進部のお二人、めっちゃ喋る！めっちゃ飲む！(笑) 管理部のおじさん二人も負けじと挑みましたが、結果、先に沈みました。(大事な話を前半で聞けたので良かったです。笑)

2軒目はカラオケBARへ！「我々のホーム」ということもあり、全力カラオケモードに突入。「納さん声デカすぎ！」と言われた瞬間、逆にスイッチオン！調子に乗って歌い続け、翌日しっかり声が枯れました。(反省はしていません)

仕事のこと、プライベートのこと、普段できない話ができて、とても良い時間でした。

次回の交流会はどの部署でしょうか？ これからも社内コミュニケーションを深め、よりスムーズな連携を進めていきたいと思ひます！

来年度も引き続き、管理部をよろしく願ひいたします！



クリスマス特別企画 スペシャルインタビュー

専務取締役 上山 修平さん



今年もMVPコーナーやお仕事紹介・新入社員紹介などの特集で総勢19名の社員にインタビューをさせていただきました！普段の仕事では見えない一面を知ることができ、今や「バイリンク通信」は社内コミュニケーションには欠かせないツールとなっています。オーナー様や不動産業者様、メルマガ購読者様など外部にも広く配信しており、今年は沢山の感想をいただきました。ありがとうございます！

2025年を締めくくるとは、役員になっても現役プレイヤー、バイリンクのナンバー2、いつも笑顔で周りを幸せにしてくれる存在の上山専務です！

「上山さん、インタビュー宜しくお願いします。いつもの呼び名で敬称略失礼します。」

「まず最初に、バイリンク通信をご愛読いただいている皆様へ挨拶をお願いします！」

「どうも、ハイパーエグゼクティブ伊達男グランプリ受賞バイリンク(株)イケメン担当の上山です。」

皆様、いつも本誌をお読み頂き、誠にありがとうございます。優秀な社員が多いせいでなかなかMVPを獲得出来ず、やっとの思いで登場出来たこの場もやはり



「MVPとは無関係でしたが、取り敢えずホッとしております(笑)」

「ご存知の方が多くかも知れませんが、当社代表の小泉とは高校時代からの友人で、約10年ぶりに北新地の高級料理店で再会し、その場でバイリンク内定を貰えた事は今でも鮮明な記憶と共に多大な感謝としか言いようがありません。今年も不動産業界歴は8年目を迎え、趣味は自重トレと公園巡り(三児のパパ)、嗜む程度のお酒ですかね。」

「どうしてもスーツを着こなしてしまいうせいか、はたまた業界特有のオラオラ感とは皆無のせいか、不動産取引時に銀行員と間違えられる事も度々ありますが、一応バイリンク専務として従事しております。ご承知おきください！」

「結構長く上山さんと一緒にお仕事させていただいておられますが、イケメンキャラは変わらず健在ですね(笑)」

「さて、今年も残すところ僅かとなりました。今年もバイリンクにとって創業10周年という記念すべき年でしたが上山さんにとってこの1年はどんな年でしたか？」

「少し早いです。来年の目標も聞かせ下さい！」

「お褒めの言葉、有り難く受け止めます(笑) 個人の振り返りとしては、年々増収の企



「え？宅建ですか？
もちろん持ってないですよ」

「えーっと、宅建の話は置いて(笑) 若い時は色々な事に挑戦して沢山失敗を経験した方が良くと思います。人生何事も順風満帆に行く事なんてないですから、今苦労を知って、10年後20年後に「あの時の経験があったからこそ今がある」と思えたらマルですよ！」

「仕事に限らず、だと思いますが、ここで上山さんのプライベートにも入りこんで聞いてみましょう！」

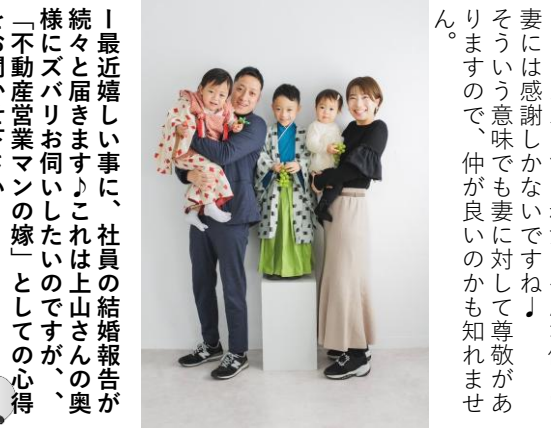
「家の夫婦円満の秘訣は？？」

「言われた事がありますが、正直取引の大きさというのは金額ではなく誰を信頼・納得して購入出来たのが最も大事で、取り組むこちらの姿勢は大小に左右されることがなく一定です。大きい取引だから丁寧に細かく、小さい取引だから適当に、これでは三流どころか人間の成長も乏しいですね。それは実際過去に私が経験した上で伝えられる事ですので、バイリンク社員としても忘れないうで居て欲しい姿勢です。」

「最近嬉しい事に、社員の結婚報告が続々と届きます。これは上山さんの奥様にズバリお伺いしたいのですが、「不動産営業マンの嫁」としての心得をお聞かせ下さい！」

「初めまして、上山嫁です。参考になるか分かりませんが、今から挙げる四つを心得として押さえておいて下さい！」

その一、平日ワンオペ当たり前前
その二、0時帰宅は早い方
その三、忍耐忍耐耐力です
その四、ジュエリー、バッグ、家を買ってもらうって還元してもらいましょう！



「夫婦円満の秘訣はズバリ金と身体。相・・・じゃなくて(汗)」

「当社ホームページプロフィールにも記載しましたが、大切な人との時間を一緒に楽しむ事を楽しんでいるので、出来る限り妻が喜ぶ事は叶えるようにしています。そのおかげで、朝8時に家に帰った時も火山噴火未遂で事なきを終える事も出来ました(笑)朝8時という結果は褒められたもんでないですが、それまで妻に対して積み上げたプロセスにフォーカスしてくれました、そんな優しい妻には感謝しかないですね！」

「そういう意味でも妻に対して尊敬がありますので、仲が良いのかも知れませ

「業成長に伴って買える物件種類の幅も広がりをみせつつ、バイリンクが得意とする商業テナント収益不動産の心臓部(所謂、好立地)の取扱いが圧倒的に増えましたが、相場通りの価格で売り切るとい部分において、爆発力を発揮出来ていない点は否めません。より柔軟な市場変化に対応する体制と見極めを持つこと、このあたりは今後も課題の一つです。」

「ただ、そんな中でも変わりえなかったものとしては「やっぱり不動産の仕事は面白い」という気持ちです。これだけはバイリンク入社以来、微塵のブレも生じたことは無いですね。この仕事に関わる人全てが笑顔で取引を終える、その対価を気持ち良く貰うという幸せループをいつも実感、体現していると思います。精神論ばかりで申し訳ないですが、企業成長も個々の成長においても重要な軸であることは確かです。そこへ関わりを持つ全ての方へ感謝を表す手段として冒頭にお伝えした柔軟な体制と見極めをブラッシュアップさせることへ惜しみ無い努力を継続します。来年の課題はそれを体現する為にもまだまだ暴走機関車のように先頭を走り続ける事、そして最大限の販売力を持ち年間MVPの獲得、販売特別部隊の子会社設立、商業テナント収益不動産の関西シェアの拡大です。あとは、今期使い過ぎて雀の涙ほどになった経費枠を全力で取り戻す事です(笑)」

「今業界内では若手が増えつつあり、当社もバイリンクで不動産業界デビューをした新人がとて増えました。」

「今のうちにやっておいた方がいいこと、逆に今やるべきではないこと、磨いておいた方がいいスキルや経験を先輩目線でアドバイスお願いします！」

「私自身も不動産業界デビューがバイリンクで全くの未経験でしたので、入社時は若手メンバーと同じ境遇に居たと思います。今やるべきことはズバリ誰よりも早く会社へ入社するという事です。昭和丸出しの発言やなあとと思われるかも知れませんが、それなりに意味のある大事



年末年始休業は12/31~1/4です

「ウチの旦那、あれはあれでダンディなところがありますのでモテすぎるのも耐える一箇条ですね(泣)」

「一世の中の不動産営業マンの皆様、そしてこれから奥様となる皆様、しっかりとこの四箇条を心に書き留めておいて下さい(笑)」

「他の営業マンにも共通していますが、どんなに会食が続いても、次の日ちゃんと出社して変わらず仕事をしている姿には毎度驚かされます。「昨日帰ったの午前4時やった」などの話を聞くと、奥さん大変やなあと(笑)家族の支えと応援があるからこそ、仕事に全力投球で頑張れるんですね」

「さてさて、スペシャルゲストの上山さんの奥様にもご登場いただき、全国の不動産営業の奥様に沢山の共感を得たところで今年最後の社員インタビューを締めたいと思います。上山さんありがとうございました！」

「1月はバイリンクの決算月です。見事年間MVPを獲得した方、各部門で表彰された方をご紹介したいと思いますので、来月号もお楽しみに！」

入社7年目！ 営業部の New Face



大阪本社 営業部
磯辺 勇二さん

「バイリンク通信読者のみなさん、初めまして！バイリンク株式会社、大阪本社営業部の磯辺勇二と申します！」

「私は今年で入社7年目、40歳独身のおじさんは、6年前に地元滋賀でとび職として働いていたところ、家庭を失い、家を失い、信用を失い、いろいろ失い(笑)、失望しながら毎日を過ごしていました。そんな時、小学生の時から幼馴染である代表に声を掛けていただき、大阪へ！そして不動産の世界に飛び込みました。当初は営業部として活動していましたが、圧倒的挫折により3年程で諦めてしまいました。しばらくは営業から離れ、管理部で活動していましたが、この度、もう一度営業に挑戦したいという想いから、自ら志願して異動させていただきました。」

「プランクがあるので営業マンとしては、ほぼピカピカの1年生ですのでよろしく願っています。また、会社が大きくなり昔とは状況が違いますが、人との繋がりは今も昔も変わりません。人の繋がりをより大事にし、これからも会社のため、人のため、自分のために毎日を大切に日々学び精進して参ります。」

「よろしくお願ひ申し上げます！」