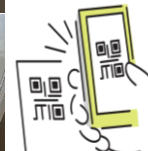




物件情報等、随時更新中！ご覧ください



登録無しで 自社・管理・仲介 物件を御覧 いただけます♪



# 改装費用約600万円！ 「姫路元町開発ビル」 満室想定利回り12.27%

さて、今回ご紹介する物件は、姫路市に位置する「姫路元町開発ビル」です！本物件は、今年3月頃に10室中7室空室状態で当社にて購入しました。角地で土地64坪・大規模修繕済・検査済証発行履歴有りの物件で、適法性に関して心配いらずな物件だと思えます。ただ、テナントの稼働率が極端に悪い為、当社が得意とするリーシングと空室の室内改装で本物件のバリューアップを行いました。下記にて改装ビフォーアフター・現況の空室状況等を詳しくご紹介させていただきます！



## 【建物外観】



## 【建物情報】

住所：兵庫県姫路市本町175番  
最寄り：山陽電鉄本線『山陽姫路』駅 徒歩7分  
構造：鉄筋コンクリート造陸屋根6階建  
築年月：昭和48年10月1日  
土地：212.88㎡（約64.39坪）  
延床面積：903.10㎡（約273.18坪）

## 【改装内容】

- 1. タイルカーペット貼（床）
- 2. 塗装（天井）
- 3. クロス貼り替え（壁）
- 4. エアコン設置
- 5. 共用トイレ入れ替え
- 6. ハウスクリーニング



## 【After】



## 【Before】



改装内容は右記の通りで各部屋床・壁・天井・エアコン設置・クリーニングを行いました。右記写真を見て分かるように、改装を入れると一気に室内が明るくなったように感じますし、築古物件とは思えないような清潔感があります！共用トイレに関しては、便座の入れ替えやクリーニングを行いました。賃貸部署にいた時の私の経験上、オフィスを借りる際、トイレの清潔度を重要視される方も少なくないです。オフィスビルの空室を埋め、バリューアップを図るには必要不可欠な工事箇所とも言えるのではないのでしょうか。本物件の改装費用は約600万円、工期間は約1カ月で、工事完了後2室が埋まり、残る空室は5室です。近隣には商店街

## ★売買情報★

販売価格：100,000,000円  
現況年収：7,018,800円  
想定年収：12,274,800円  
現況利回り：約7.01%  
想定利回り：約12.27%

- 1階北区画 業種：事務所兼倉庫利用
- 2階北区画 業種：行政書士事務所
- 5階北区画 業種：ピラティス
- 4階北・南区画 業種：設計事務所
- 10戸中5室空室(空室)

## ★賃貸情報★

1階南(18.5坪)：129,500円  
2階南(19.74坪)：79,000円  
3階南(19.73坪)：79,000円  
3階北(21.17坪)：84,700円  
5階南(16.43坪)：65,800円

※賃料は税込価格  
※敷金・礼金無し  
※全部屋店舗・事務所仕様  
※1・3・5階に男子トイレ  
2・4階に女子トイレ有

や飲食店もあるので、利便性が良くオフィス需要は高いのでは？と思えますが、実際のところオフィスを探す人の数が大阪市内と比較すると低い為、テナントがつくスピード感はやや早いとは言えません。今すぐ高い収益を得たいという方にはお勧めしにくい物件ですが、角地で土地64坪ついており、地型も良いので長期目線で見れば建て替え等を検討される方にはお勧めしたい物件です。賃貸・売買募集条件は左記にて掲載させていただきますので、買取のご検討・ご紹介の程宜しくお願致します！

# 交流場

代表取締役 小泉 朋寛  
×  
財務部 木村 彩夏

今月の社長への質問は財務部の木村 彩夏さん(23)からです！明るく親しみやすさも兼ねそろえた木村さん。若い世代からのシンプルでありながら、みんなが気になる質問をいただきました♪

## 【木村】欲しいものは何ですか？

（小泉）私に限った話ではありませんが、欲しい物は精神的な成熟度や人生のステージで変わっていきますよね。

私の話で言えば10代後半半位から20代半位はモデルみたいな可愛い彼女とか、お金が欲しくて仕方ありませんでした。お金と言ってもステータス性には全く興味がなくて、好きな時に焼肉を食べるとか、暖かくてほんの少し高級なダウンジャケットやコートが欲しいとか、強い実用性を伴う金銭欲ですね。当時はラーメンにチャ

ーシューを入れるかどうかで悩むレベルでしたので、好きな時に好きなだけ焼肉を食べられるという状況はいいわゆる人生におけるアガリに近いのではないかと感じるほど貧乏でした。20代半ばから後半に差し掛かると欲しい物が変わってきますよね。焼肉位は行けるようになって家とか車とか腕時計とか、ちょっとした贅沢にも興味が出てきます。また、仕事のスキルアップのために読書はずっと続けていたのですが、読書以外にDVDやCD等の教材を買って漁っていたのもこの時期です。知識欲と言いますが、少し欲望のレベルが上がってますね。

30代になると家族でゆっくり過ごす時間とか、旅行の際も良い部屋に泊まりたいとか自分の時間や体力を温存させる事やリラックスするためにお金を使いたくなります。同時にステータス性消費も少しずつ増えていきました。服とか車とか今までは安いもので満足してたのですが、どうせ買えるならもう少し高いものを買ってみようか、と。今持っている高級な革靴は全てこの時期に購入したものです。

今は家族との時間に加えて子供と一緒に過ごす思い出に大きな価値を感じています。仕事面では売上や利益にも当然関心はありますが、昔の方が売上や利益を気にしていませんでした。しかし、売上や利益という現象はあくまで結果です。その売上や利益を作る原因は経営者である私の内面にあると気付いてからは、

精神的な弱さや葛藤を克服する事に興味があります。あとは組織のマネジメントや事業構造の設計が業績に大きなインパクトを及ぼす様になってきましたので、自分の手足を動かす事よりも考える力をもっと開発したいです。

まあ総合すると今欲しいものは子供との時間や思い出に加えて読書や考え事をする時間ですかね。贅沢には本当に興味がなくなりました。（と言っても贅沢三昧ですが。）

## 豆知識

アメリカの心理学者 アブラハム・マズローが提唱した「人間は自己実現に向かって絶えず成長する生きものである」という考え方に基づき、人間の欲求を5つの段階に分けて理論化したものです。この理論は「マズローの欲求5段階説」や「自己実現理論」とも呼ばれ、ピラミッド状の階層で表現されます。



## 今月の 管理部対応

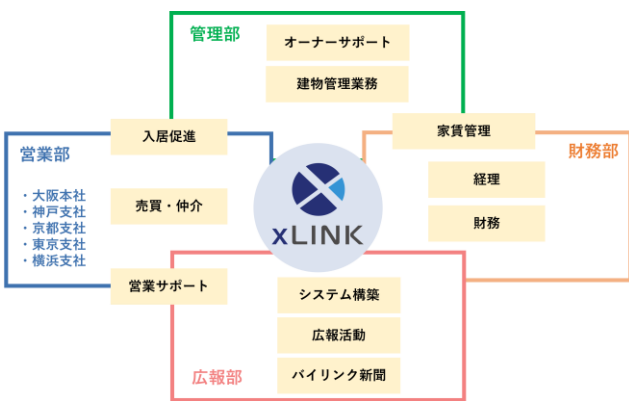
9月に入っても暑い日が続きますね。どうも管理部の納です。

とにかくまだまだ日差しがキツイですね。汗 管理部は外に出ることも多いので、僕は日焼け対策として長袖シャツと日焼け止めクリームで黒くならないように対策しております。日焼けをしたら皮がむけたり大変ですからね笑。先日、取引先の内装業者さんより、「最近バイリンクさんのテナント募集看板めっちゃやみます」と言われました！はい！その大看板は管理部で設置しております。（ドヤ顔）見られているという事は良い事ですね。モチベーションアップにもなりますので街でバイリンクの看板をみたら管理部にお声がけください！笑。実際に「バイリンクさんの看板があったので納さんの電話行けました。早速ですが明日内覧行けますか？」と言われた事もありますし、空室状況を確認して担当営業マンに引き継ぎした事もございます。管理部は管理業務だけでは

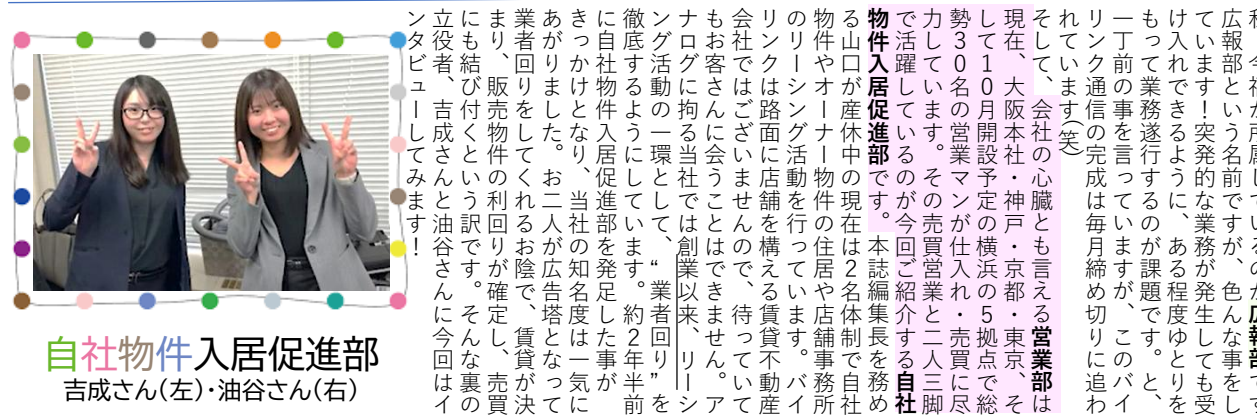


9月の連休は初の韓国一人旅に行きます！楽しみます！

# 9月は“今月のMVP”と“不動産業界の裏側”をミックスした**特集号!** バイリンクのお仕事紹介～自社物件入居促進部編～



今月は趣向を変えて、バイリンクのお仕事紹介をしたいと思えます。営業会社ですの、どうしても営業部にスポットがあたりがちではございますが、一件一件の取引をするにあたり、多くの社員が裏で活躍しています。バイリンクの組織は大きく4つに分類されており、会社の基盤となる**財務部**には物件の融資関係を取り扱う財務部と、会社のお金の管理や給与管理を司る経理部、管理物件の入居者へ家賃の請求書を作成したり入金確認を行う家賃管理が属しています。また、家賃管理は**管理部**と連携し、滞納等が生じた場合はすぐに回収業務に取り掛かれるようにしています。その他にも管理部の役割は建物オーナーに代わって物件維持管理を行っており、共用部の清掃や定期巡回、水漏れ等の入居トラブルに対応しています。自社物件も含めると相当な数の建物管理をしていますので、台風の時節などは大忙しです。(バイリンク通信で管理部コーナーを設置していますので、是非そちらもご覧ください)



**自社物件入居促進部**  
吉成さん(左)・油谷さん(右)

私、今福が所属しているのが**広報部**です。広報部という名前ですが、色んな事をしています！突発的な業務が発生しても受けていけるように、ある程度ゆとりをもって業務遂行するのが課題です。と、一丁前の事を言っていますが、このバイリンク通信の完成は毎月締め切りに追われています(笑)

そして、会社の心臓とも言える**営業部**は現在、大阪本社・神戸・京都・東京、そして10月開設予定の横浜の5拠点で総勢30名の営業マンが仕入れ・売上に尽力しています。その売買営業と二人三脚で活躍しているのが今回ご紹介する**自社物件入居促進部**です。本誌編集長を務める山口が産休中の現在は2名体制で事務所やオーナー物件の住居や店舗事務所のリーシング活動を行っています。バイリンクは路面に店舗を構える賃貸不動産会社ではございませんので、待っていてもお客さんに会うことはできません。アナログに拘る当社では創業以来、リーシング活動の一環として、“業者回り”に徹底するようにしています。約2年半前に自社物件入居促進部を発足した事がきっかけとなり、当社の知名度は一気に上がりました。お二人が広告塔となって業者回りをしてくるお陰で、賃貸が決まり、販売物件の利回りが確定し、売買にも結び付くという訳です。そんな裏の立役者、吉成さんと油谷さんに今回はインタビューしてみました！

■吉成さん、油谷さん、宜しくお話しします！同じ社内にも居てもどんな事をしてるのか知らない方もいらっしゃるのでは、まずは**一日の業務スケジュール**を教えてください。

(吉成) 促進部にスポットをあてていただき嬉しいです！よろしくお話しします！私は入社してからすぐメールやその日のタスクを確認し、急ぎの事務作業を行い、業者等外出する日がほとんどです。担当の物件の最寄り駅等の賃貸仲介業者様を訪問し、賃料相場について意見を伺ったり、賃貸付けのお願いをします。その他内覧があれば、現地で直接仲介会社様とお客様にご紹介します。外出の予定を終えたら帰社し、ポータルサイトの確認等の事務作業を終え、退社します。

■始めの頃は業者訪問するのにも緊張していたかと思えます。お問い合わせていただく業者さんからも「バイリンクさんはしょっちゅう来てくれるよ！」と仰っていたけど、お二人の業者周りには会社の認知度に大きく貢献して下さっています！

油谷さんは子育て真っ盛りの中、バイリンクに入社して下さい、周りの心配をよそに本当に頑張っていますね。結婚や出産しても仕事したい！という女性社員にとって心強い存在です！

(吉成) トラブルエピソードですか？基本的には物件引き渡し後にトラブルになるケースがほとんどなのですが、ちょっと笑ってしまった内容でいうと、仲介案件の物件で引き渡し時にお渡しした鍵が開かない！鍵を間違えてるんじゃないの！というお怒りの電話がきたことがありました。現地に行き確認すると、お送りしている鍵で簡単に開いてしまっていた記憶があります。(笑) 開くんかい。って心の中でつぶやきましたね。

他にもたくさんありましたが、トラブルがあってもしんどいなと思うことはほとんどないです。というのも、管理部や売買営業の諸先輩方が一緒に解決方法を考えてくれたり、助言をいただいたり；本当にありがたいです。

■暑い日も寒い日も外回りですが、大変だと思えます。お二人ともバイリンクで初めて外回りの仕事をされたと思いますが、どうですか？慣れましたか？大変だなあと思うこと、楽しいなあと感じる時はどんな時でしょうか？

(油谷) おかげさまで私もバイリンクに入社して1年4ヶ月が経ちました。1年以上働いてもまだまだ未経験な業務や不測の事態が発生することも多く、一人前には程遠いなと感じていますが、先輩方に助けていただきながらなんとか業務をこなしています。

大変だなあと思うことはやはり天候や季節に関わらず外を歩くことです。特に夏は、猛暑の中、汗でびしょびしょになりながら業者まわりを行うので、ペットボトルを2本持ち歩くなど荷物も重たくなりがちで大変さを感じます。

楽しいなあと感じるのは業者の方と仲良くなった時です！賃貸付けに長期間を要する物件がどうしても存在するのですが、その物件の周辺業者を訪問することも必然的に多くなります。何度も訪問して顔を覚えていただき、久しぶりにお会いしても「お元気だったか？」とフランクに話せる関係性を築けた時に楽しさや嬉しさを感じます！

■吉成さんが仰るとおり、何かあった時は一人で悩まず、どんな周りの人に聞くのが正解です！トラブルは予期せぬ事ばかりですから、それを沢山経験してきた周りの人達がいますので、悩まずに安心して業務に専念してください！

仕事の話ばかりだと堅苦しいので、プライベートな質問も少し！

まずは油谷さんのリフレッシュ法を教えてください。平日は仕事と家の往復ばかりですが、気分転換にしている事などあれば(個人的に)参考にしたいです！

「左面上につづく」

(油谷) 私は最近では映画を観てリフレッシュしています！

平日はどうしても急いで帰って、次の日の朝のことを考えて「子供たち早く寝かさない」と！に全振りになるので忙しい毎日を送っているのですが、週末の夜に子供たちと帰ってすぐお風呂に入って、晩ご飯を食べつつワイワイしながら一緒に映画を観るのが特に楽しいです。週末であれば多少寝るのが遅くなってもいいかなという緩めの子育てをしています。(笑)



週末の映画鑑賞の時にジュラシックワールドの映画を観て恐竜にハマったので、新しい映画のポップアップストアに行った時の写真です！

■疲れてるから1人時間を作って気分転換！よりも、家族とゆっくり過ごす事がリフレッシュに見習わないと・・・

も油谷さんにもプライベートな質問を一つさせて下さい。吉成さんにとってのプチ贅沢は何ですか？日常でもいいですし、「今月は頑張った！」って時にしてる事でもいいです！

(吉成) プチ贅沢たくさんあります(笑)

そのうちのひとつですが、常時冷蔵庫にリンダールのチョコプレートをストックしているくらいチョコプレートが大好きなのですが、暑くて疲れた日や頑張ったな！という日に一個食べるのが日常の贅沢ですね。また、頑張った月には欲しかったもの一つ買うことにしています。直近では、ソファを買い

替えました！お気に入りのものが家に増えると嬉しくて、家にいる時はそこから離れないくらい気に入っています！今は洗濯機の買い替えを目指しています！



別名、人をダメにするソファです(笑)

■壊れてないけど古くなってきたしなあっていうのを買えばいいよと「贅沢した！」って気分になりますよ(笑)あとやっぱり食の贅沢はやっぱりありますよ(笑)お二人も心身のリフレッシュ法が上手ですが、卒がパンパンになりそうなので(笑)。最後にお二方に質問です。今後チャレンジしてみたいことを教えてください！まだやっていた事無いけどこういうのやってみたいなあと、具体的にじゃなくても構いません。キャリアアップのチャレンジでも良いです！

(吉成) チャレンジしたいことは少し少なくなってしまいかもありませんが、中央区や北区などよく業者まわりで歩くところを地図を開かず歩いてみるのには通りたいです！入社当時は地図を見ているのに通り過ぎたり、迷ってしまったり；かなりの方向音痴で業者まわりで苦戦しましたし、駅ビル内はまだに迷子になります(笑)。

よく行く北区、中央区はそろそろ地図がなくても歩けるようになるのもっと効率上がるかな！と思うので、それが今の目標です！

## 9月入社！新入社員インタビュー



京都支社営業部 所属 **新井 凪さん(25歳)**

■自己紹介をお願いします！

初めまして9月1日より入社致しました海好きの25歳ポセイドン新井です。

営業に関しては、素人ですが、肌の黒さや声のデカさならだれにも負けませぬ。

■「凪(なぎ)」というお名前は珍しいですね。由来は？

荒れている波を穏やかにするという意味が込められているみたいですが、25年間一度も穏やかになんか入っていません。

■学生時代に取り組んでいたことなどありますか？

小学生で水球を始めました。始めた時から水球でプロを目指していましたが挫折しました。当時、水球はかたして学力が全くなかったため、高校受験の際には偏差値が京都市水族館よりギリ上の高校になんとか入学することができました。

■不動産業界は未経験なようですが、何故興味を持ったのですか？

最もフジカルで、最もプリミティブで、そして最もインテリゲンシーな仕事ができると思ったからです。というの冗談で、元々営業に興味があり

■当社は会食が多いですが、お酒は強い方ですか？

お酒はかなり弱いですが、日マトレイニング中なので今後に期待です。

■最後にプライベートな質問です。ズバリ彼女いますか？

半年前に別れてからいません。今は空き物件ですが、かなりの優良物件で、すぐ埋まるかなので詳しくは、新井まで。

念のために補足説明すると、女サツカ(日本代表)がなでこシャボンというパッションというので、ポセイドン自体は話に出てくるの神様です。

りたいです！通い詰めた業者の方とは仲良くなれても、2、3回目の訪問では顔を覚えていただけないことがよくあります。1回でもお話をしたことがある方であれば、「あ！油谷さん！」と言っていただけのような、印象に残る人間になれるよう、話題や話し方を工夫して話術を磨いていきたいです！

■いつだったか吉成さんと同行して駅向かう際、めっちゃ遠回りして行くなあって思ったことあります(笑)けど大丈夫！あの上山事務も未だに駅ビル内で迷っている時があります(笑)

■訪問先で名乗らずに相手が反応してくれど嬉しいですね！これまた上山事務ですが、駅ビル内を歩いているだけでいろんな人に声掛けられています(笑)取引時や案内時に良い対応をしてくれると高い確率で印

象に残ります。「良い対応を心がける」って一言で言っても幅広く沢山あるかと思いますが、すぐに実践できることしたらレスポンスを早くする、という事から始めてみるのが良いです。たとえばメールなどで質問が来た際に、「上席に確認中です、夕方までご連絡します。」を言うのと言わないのでは回答待っている側の印象ががらりと変わります。是非、やってみてください！

■今回のインタビューはこの辺で終了したいと思えます。普段事務所で行っている雰囲気とはまた違った一面を沢山もってらっしゃるお二人。油谷さんは2児のママは見えないくらい、何事にも一生懸命に取り組んでいますし、しっかりものお姉さんキャラに見える吉成さんは天然な一面を沢山持って面白いです。普段の業務で関わりが少ない方にもインタビューを通してお二人のキャラクターが少しでも伝わって欲しいと思います(今福)

■男ならデカいものを買りたいという目標があり不動産業界を選びました。

■面接時、配属先の支社長、塩井さんの印象はどうでしたか？

転職活動中に色々な会社の面接を受けてきましたが、その中でも塩井さんは笑顔が素敵でとてもやさしく短い時間で自分が不動産のことを一から教えてください、バイリンクの働きやすさを丁寧に教えていただきました。

■自分の押しポイントは何ですか？

イルカ並みの遠泳力