

バイリンク通信

4月号

第29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♪

西宮の1棟収益物件！ 内外装一部改装中！ 改装費約1,350万円

今回ご紹介するのは、兵庫県西宮市に位置する店舗付レジです！本物件は今年2月に購入し、現在5階の空室部分の内装工事を行っています。改装工事は完了まではもう少し時間を要しますが、予め現況写真をご紹介し、次月号にて改装工事後の内装をご紹介させていただきます！

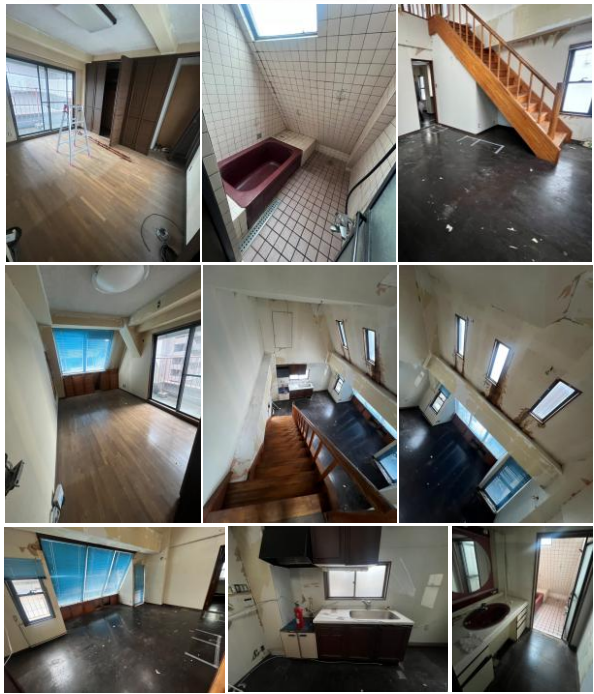
- 住所 兵庫県西宮市馬場町5-17
- 土地面積 137.11㎡(約41.47坪)
- 建ぺい率 80%
- 延床面積 494.97㎡(149.72坪)
- 築年月 平成元年1月
- 構造 鉄骨造陸屋根6階建
- 賃貸状況 13戸中12戸稼働中、1戸募集中



【内装間取り図面(5階)】



【改装前室内写真(5階)】



【改装工事内容】

- (建物全体)
- 外壁・屋根塗装
- 屋上・ベランダ防水
- テナント張り替え
- キッチン、浴槽、洗面台、給湯器入れ換え
- トイレ取り換え
- 洗濯パン設置
- 床・壁・天井張り替え、補修
- インフラ工事
- ハウスクリーニング
- ダクト工事
- 左官工事

新着物件情報



- 【物件詳細】
- 住所：大阪市中央区東心斎橋1丁目15番23号
- 土地面積 92.03㎡(約27.83坪)
- 建ぺい率 80%
- 容積率 500% (360%)
- 幅員 約6m
- 接面 約7.7m
- 価格 39,600万円

4/3 (fri) バイリンク全国6拠点目 福岡支社がグランドオープンしました

遂に、バイリンクが九州進出しました!! 1月から開業準備を始めて、ようやくオープンを迎えることができました。事務所は福岡の中心部・天神駅からほど近い築浅のお洒落なビルです。大阪に次ぐ食の街ですね♪福岡支社の支社長には本社で関西統括マネージャーを任されていた稲留さんが抜擢されました。開業準備の為に早めに福岡入りされていた稲留さん。早くも福岡の街文化や食に魅力されているようです♪新メンバーも加わり、総勢4名で支社を盛り上げていきますので、宜しくお願いします!



福岡支社 支社長 稲留 航

では早速、開業を記念して支社長の稲留さんから読者の皆様へ挨拶をしていただきます!

(稲留) おはようございます! こんにちは! こんばんは! この度バイリンク福岡支社の支社長に就任した稲留と申します。今福さんのインタビューに出来るだけ真面目に少しだけふざけつつ、答えていければと思っていますのでお付き合いを宜しくお願い致します。

「新たに入社した方もいますので、福岡メンバーのご紹介を是非稲留さんからお願い致します! それぞれのキャラと事務所雰囲気も教えて下さい!」

<p>maezono</p> <p>営業部 前園 彰哉</p>	<p>inatome</p> <p>支社長 稲留 航</p>
<p>ohno</p> <p>営業事務 大野 那奈子</p>	<p>higashida</p> <p>営業部 東田 春斗</p>

(稲留) お任せ下さい! まず右上に写っている一番でかいのが私、稲留です。「お酒も飯もいいっばい喰らうエネルギーシユなやつが格好良い!」と思いきや、それについていたらこんなにもデカくなってしまいました。最近になって気づいたのですが、本当にエネルギーシユな格好良い奴は行動量も多く消費カロリーも大きいはずなのですが、そこは控え目で蓄えていく一方です。気付いた時はまさに目からウロコでした!

次は写真の右下に写っている男前が東田(ひがしだ)です。東田は大阪から福岡と一緒に異動してきた社員で、若くて素直で爽やかな青年という表現が一番しっくりきます。大阪では管理部所属だったので営業は

福岡支社からの挑戦です。まだまだ勉強中ですが、きつと大成してくれると信じています!

僕には娘はいませんが、娘の旦那さんはこんな人が良いなと思えるほど良い奴です。そして左上の少しやつれているのが前園です。前園は私の前職の大東〇託という会社で先輩後輩の関係でした。私が辞めてからも付き合いがあり、今回の福岡支社開業に伴い、引き抜きして! 転職という決断をしてメンバーに加わってくれました。入社初日に「エッ! 位置情報管理しなくていいと!?!」と本気で驚いていたのはここだけの話です。数か月後にはこのやつれがより酷くなるのか回復に向かうのか、個人的に楽しみです。(笑)

最後に唯一の女性社員が大野です。大野も福岡支社の現地採用で3月に入社したばかりです。シングルマザーで3人の子供を育てながら仕事に打ち込む姿は、男目線で見ても格好良いなと思います。だいたいふざけてくれる男3人を生温かい目で優しく見守ってくれています。(笑)

「位置情報管理(笑) そんな時代もありました! が今でも残っているのでしょうか? 前園さんが3か月後くらいにはふくよかになって「バイリンクに入ってよかった!」と言っていてほしいです(笑) 関西圏・関東圏から大きく外れて初の九州出店ですが、どういった営業戦略で業界内に進出していきますでしょうか?

(稲留) そうですね、実際福岡は関西・関東とは遠く離れてはいますが、あまり差を感じていないというか差を感じるべきではないと思っています。細かい話をすると商習慣等ももちろん差があるのは当たり前なのですが、良くも悪くもバイリンクはバイリンクでいいよと考える人もいます! なので福岡のみならず全国的に言えることにはなりますが、買取再販業者で名を売る為には仲介業者に「買いう業者」だと認知し



▶福岡支社アクセス
福岡市中央区天神3丁目6-4
VORT福岡天神8階
空港線「天神」駅徒歩4分

豚骨系なら「海鳴」がいまのところベストオブらあ麺ですね!!
ただ福岡のラーメンという豚骨ラーメンを思い浮かべると思いますが、実は全国展開しているの知っていましたか? 辛麺だとも全国展開しているの知っています人も多いかもしれません! すが「樹本」の本店がおススメです! また一緒に食べに行きましょうね!

「福岡支社でどんな仕入れ物件があがってくるのか今から楽しみです! 最後に福岡で開拓した4月現在の「ベストオブらあ麺店」を紹介して締めましょう!!」

ていただくことが一番の近道だと思っています。業者会への参加や業者向けFAXなどももちろん実施していきますが、ウダウダとした自社の説明より物件を買う。他社のCAくらいのスピード感で買付を出す。そうやって名前を売って行きたいですね!

それと平行して福岡支社には大東〇託で10年物上げをやり続けてきた猛者がいるので物上げ業務にも力を入れていこうと考えています!

交 流 場

代表取締役 小泉 朋寛
×
大阪本社 営業部 泊 勇希

今月の質問は、5児の父親であり現在もっとも勢いに乗っている営業マンの一人、大阪本社営業部 泊 勇希さんからいただきました。

（迫） 社長が仕事をやるうえで最も大切にされている「習慣」や、その「迅速な意思決定の基準」についてお聞かせください。また、今の社長が昔の自分に説教（アドバイス）するとしたらどのような言葉をかけられますか？

（小泉代表） 早寝早起きと読書、コンディショニングとインプットですね。特にインプットの部分は意識しています。

昔の私を含めて多くの人はアウトプットに意識が向いていますが、わかりやすい結果を求められる世の中ですから、当然と言えば当然なのですが、例えば上手く会話を出来る様になりたいとか、話が上手になりたい、あ

なので、習慣的に目を向けるべきはアウトプットではなくインプットです。結果よりもプロセスと言っても良いでしょう。結果が欲しい結果が欲しいとみんな言いますが、欲しい結果を得られる様な努力をしているのでしょうか？勉強をしているのでしょうか？大したインプットをしていないのに、大きな結果を得ようとしているのは見方によっては滑稽な事です。なので私はインプットを意識しています。

次は意思決定ですね。意思決定で悩まないのは、自分の信念や信条が明確だからだと思います。 自分が曖昧だと意思決定の度に悩む事になります、それでは良い意思決定が出来ません。なので、重要な判断ほど早いです。損得勘定だけで判断する人は毎回計算が入るので決断が遅くなります。損得勘定以外の部分で判断出来る人は優先順位がハッキリしているのです。損得勘定がなくなると思いますが、損得勘定で判断するから優柔不断になるのですが、それは言い方を変えるのと小物だと言う事です。ですので、意思決定の際は損得勘定ではなく、自分の信念や信条を元に判断するという事です。

また、短期ではなく長期的な利益を優先する等、判断基準がハッキリしていないとどうしても優柔不断になります。今回の入社1年目の新入社員にバイリンクに入ったきっかけや、仕事のことなどを色々話してもらいました。その様子をお伝えしたいと思います。

大阪本社 営業部
平山 陽春 (25)
2026年1月13日入社
前職：電気工事士



新人雑談

free talk

大阪本社 営業部
井上 慧一 (22)
2025年6月25日入社
前職：バーテンダー



今回は入社1年目の新入社員にバイリンクに入ったきっかけや、仕事のことなどを色々話してもらいました。その様子をお伝えしたいと思います。

昨年6月に入社した井上慧一さん（以下、井上）、今年1月に入社した平山陽春さん（以下、平山）宜しくお話しします。まずは自己紹介をお願いします。

井上…大阪府大阪狭山市出身、自然が大好きな22歳。井上 慧一です！前職は大学に通いながら大阪ミニミでバーテンダーをしていました。その時のお客様と曾川取締役が知り合いました。そこから曾川が入社しました！

平山…鹿児島県大島郡徳之島出身、O型25歳。平山 陽春（ヒラヤマキヨハル）と言います！入社したきっかけは、今までよりもっと稼げる仕事をしたい！と思ってた頃、同郷でもある福岡支社営業部の東田君の紹介で入社させてもらいました。

お二人とも社員の紹介で入社されたんですね。入社してみても入社前とギャップを感じたことはありませんか？

井上…悪い意味でのギャップは全くなく、先輩の皆様が想像以上にキラキラしていて眩しいです（笑）。先輩方のようなプレイヤーになれるよう精一杯頑張ります！

平山…今まで現場職しかしてこなかった僕には全ての業務が初めてで大変な事ばかりでしたが、毎日新しい経験ばかりで仕事を通じて学ぶことがたくさんあり、本当に楽しいです！強いて言うとうと、今までは作業着だったので、スーツで仕事をすることが最初は全く慣れませんでした（笑）

ギャップよりも新しい環境にワクワクしている印象ですね！平山さんはスーツを着慣れない様子で、ネクタイの長さを先輩社員に指摘されていたのが微笑ましかったです（笑）。ちなみにこの人妻いなと思う先輩社員はいますか？

平山…バイリンクの全ての先輩方を尊敬しています！年齢問わず皆さん僕が質問をした時には、必ず向き合ってください！

これは良い作品を作りたい、ゴルフが上手になりたい等々、全てアウトプットです。しかしアウトプットは無の状態から生まれるわけではありませぬ。端的に言えばアウトプットの結果は過去のインプットの結果なのです。ゴルフが上手いのは練習というインプットの結果です。会話が上手とか話が面白いというのも過去の経験や体験の結果です。また良い作品を作るには良いインスピレーションが必要ですが、いわゆる閃きというのもインプットの結果です。営業成績向上はコミュニケーションスキルと専門知識のインプットの結果です。ですので、アウトプットの悩みは詰まるところインプットの問題なのです。

どんな仕事でも自分の置かれている業界や扱う商品、世の中の流れ等に関する専門的知識は一般的な知識が必要ですが、それはやはり勉強するなり、詳しい人に聞くなりしてインプットしないと自分のものにはなりません。情報を得ないとはダメなのです。また、尊敬する人や優秀な人と共に過ごす時間や経験は質の高いインプットが得られま すね。本や映画等からもインスピレーションをもらえる事がありますし、努力している人を見てると自分も頑張ろうという気になるかもしれま せん。

アウトプットが足りない、弱い人はそういったインプットの経験が足りないのです。



今月の管理部

おやつとうさあ、管理部の納です。

「おやつとさあ」これは鹿児島弁で「お疲れ様」という意味です。

4月に鹿児島でプチ同窓会があり、今から少し楽しみにしています。おそろく天文館（南九州一の繁華街と言われている）で朝まで芋焼酎を酌み交わすコースになりそうです笑

これ以上いくととも根が深い問題になります、優柔不断な人は目標が無かったり、向上心が低いという事も言えます。高い目標を持っていて人は得ていないではないでしょうか。

最後に、昔の自分への説教は特に無いですね。若い時からその時々でベストを尽くしてきたと思うので、後悔は一切無いですし、自分の行動の責任は全て自分で負うつもりで生きています。

余談ですが、先日女性と食事に行った際の出来事です。解散時にいつもの調子で「今日はありがとう！楽しかった！じゃあね！お疲れ様！」と声をかけたところ、「なんなん、その最後の『お疲れ様』って。私のこと何やと思ってるの？レンドル彼女？それとも業者的な関係ってこと？」と、まさかのツツコミを受けてしまいました。何気ない一言でも、相手によってうけ取り方がここまで違うのかと言葉選びの難しさを痛感した出来事でした。

そんな「言葉」や「繋がりの」の大切さを実感したのが、先日の消防点検での出来事です。

いつも電気・内装・雨漏り・貯水槽の点検など幅広く対応して下さっている頼もしいパートナー企業様との現場立会いのこと。

現場に到着するなり「え？納さんじゃないですか！？めっちゃくちゃ久しぶりです！」「え、思いがけない歓迎をいただきました。私は普段、管理部としてデスクにいることも多いのですが、緊急案件や古い物件の把握のために現場へ出ることも少なくありません。こうして顔を覚えていただき、声をかけてもらえるのは、人と人の繋がりを感ずることができて本当に嬉



「ザ・漢」な社内での大城さん。椅子の角度が漢度合を現していますね笑



「バイリンクの看板娘ならぬ：看板男子金本さん」笑



不動産業界の中でもただの目立ちたがり屋ではありません。実行力と結果重視です。

初契約で印象に残っているエピソードがあれば教えてください。

井上…初契約は入社して3ヶ月が経った頃に榎田さんからいただいた仲介案件でした。配信後、他の物件と比べ物にならないくらい反響数があり、すぐに買い手が見つかりました。ただ契約書類の作成に有り得なくらいの時間を要し、沢山の方に迷惑をかけた苦い思い出もあります。決済前に榎田さんに買っていただいた香水は1番のお気に入り業者を回る前に気合を入れるために付けています！

平山…つい先日買付申し込みをいただきました。今回の契約は社長をはじめ、先輩方のお力添えの元での販売契約なので自分でやってた！という実感は正直ないのですが、本当に嬉しいです。契約書作成など対応しましたが、頭が追いつかずどうしても混乱してきましたが、必ず覚えていかないといけない事なのでしっかりと向き合い、日々勉強していきたいと思えます！社長はじめ先輩方いつも

ご指導ありがとうございます！

井上さんと平山さんは入社時期も近いですが年齢も近いですね。お互いどんな存在ですか？

井上…入社当初によく声をかけていただいた東田さんのご友人なので、絶対に初日に声をかけようと思っていました。お話をしてみると、寺社仏閣巡りが好きなのところや、自然が好きなのところなど共通点が多いところや、自然が好きなのところや、自然が好きなところが盛り上がりました。年齢も近くプライベートの話をしたり仲良くさせてもらっていますが、その反面負けたくない気持ちも強く、良き仲間であり良きライバルである僕は勝手に思っています（笑）

平山…井上さんは僕より年齢は下ですが、入社当初から僕が分からない事があると話を聞いてくれたり、声を掛けてくれたりしてとても良い人だなと思ってます。今では、よくプライベートなどの話もして盛り上がっています（笑）

仕事面に関しては、僕も負けじと切磋琢磨し合える関係を築けていけたらいいなあと思っています！

最後に5年後、10年後の目標を掲げて締めましょう！

井上…5年後の目標は、自分の武器を見つけバイリンクのスピード感に負けず「こいつならお客さん見つけられそうやなあ」と思って貰えるような営業マンになりたいです。10年後の目標はランキングトップを争い、最低月1、2件は成約が出来るようなプレイヤーになることが目標です。

平山…5年後は今日の前にいる先輩方のように数字をあげ、社内からもお客様から信用される営業マンになりたいと思っています！

10年後にはお金を稼ぐ事ももちろん、こればかりはどうなるかわかりませんが、家族ができて幸せな家庭を築いていけたらと思います！

先輩社員に負けず劣らずキラキラなバイリンク社員になってほしいですね。今後の活躍に期待しています！お二人ともありがとうございます（藤井）