

# バイリンク通信

## 5月号



第30号

自社HP

https://0082.jp/



物件情報等、  
随時更新中！  
ご覧ください

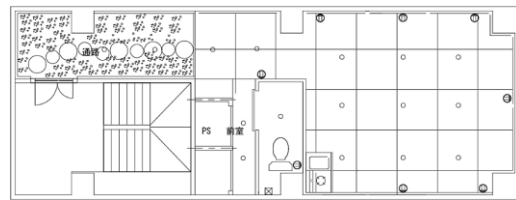
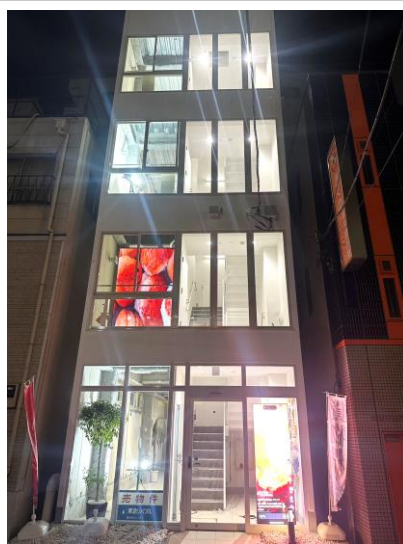


登録無しで  
自社・管理・仲  
介物件を御覧  
いただけます

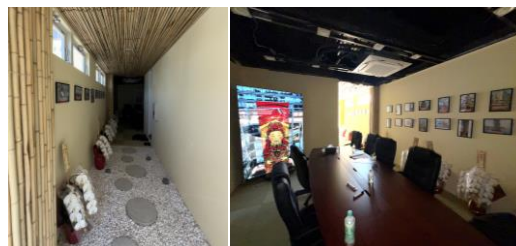
### 錦糸町新築1棟ビル！ 想定利回り約4.05%！ テナントにて内装工事中！

本日は東京都墨田区に位置する「錦糸町新築1棟ビル」の、内装リフォームアプター（4階）をご紹介します！  
本物件は、昨年（令和7年）11月に竣工したばかりの新築ビルで、今年（令和8年）3月中旬に購入しました。各階スケルトン状態で賃貸募集を行い、つい先日改装工事（借主工事）が完了した4階の内装をご覧いただきたいと思っております！

- 物件詳細） 東京都墨田区錦糸3丁目
- 住所 66.14㎡（約20坪）
- 土地面積 80%
- 建ぺい率 80%
- 容積率 500%
- 延床面積 192.92㎡（約58.35坪）
- 各階36.16㎡
- 令和7年11月
- 鉄骨造4階建
- 4戸中3戸稼働中、1戸募集中
- 築年月
- 構造
- 賃貸状況



【内装間取り図4階】



【改装工完了写真】



【工事前写真】

前所有者の許可を得て、契約後所有権移転までの間に賃貸募集をスタートし、早々に申込みが入ったのが4階です。錦糸町と言えば繁華街で人通りも多い為、路面が人気なイメージがありました。賃貸料の兼ね合いなのか理由は定かではありませんが、空中階から入居申込みが入りました！業種は「不動産屋」です！同業というだけで一気に親近感を感じます（笑）  
専有面積は約10.93坪。通路・トイレ・会議室・ミニキッチンを設置し、一切の無駄を省いた空間に仕上がっています！工事前写真と比較すると、室内の印象は勿論がらりと変わっています！工事前写真ですが、特に通路部分は床に石材や砂利を、天井や壁には竹を使用するなど和の要素を取り入れていて、とてもお洒落で洗練された空間だと感じました！入居者様が海外の方なのですが、日本文化が好きなのが垣間見える仕上がりです！

上記ビルの外観写真からも分かる通り、各階の大きな窓が開放的な空間を作り出しており、ビル自体もスタイリッシュな印象なので、これだけ内装工事にこだわりを持ってくださるのには、本物件のオーナーである当社からしても非常に嬉しいです。

### 新着物件情報



- 【物件詳細】
- 住所 大阪市中央区北浜東5付近
- 土地面積 147.95㎡（約44.75坪）
- 建ぺい率 80%
- 容積率 600%
- 幅員 約7.8m
- 接面 約12.1m
- 価格 44,750万円

本物件の現在の入居率は、1区画（2階のみ空室です。内装工事がすべて完了していないということもあり、今回は4階のみのご紹介になりましたが、いかがでしたでしょうか。  
当社では、本物件のようなスケルトン物件の賃貸募集を行う際「改装工事協力金」という条件を加える場合があります。東京都は特に新規開業する法人等がごろごろいるので、本条件は、初期費用が浮く為、非常に借主の目に留まりやすい条件になります。賃貸募集を行っていても中々反響がない、収益物件として転売する為利回りを落としたいくない・・・そんなときにはお勧めできる追加募集条件なのかなと思います。前述のようなお悩みがある物件オーナー様は是非参考にしてみてください！  
最後になりましたが、本物件は現在68,000万円で購入済みですが、入居状況は4室中3室稼働中です。現在の利回りは約3%ですが、想定利回りは4%超えです。東京都の繁華街の新築ビルでこの利回りであれば、満室になれば即売れしそうですね！満室間近の今がチャンスかもしれません。ご質問等、ご興味のある方は是非、お問い合わせください！

## RECOG × バイリンク株式会社



### 社員同士で「感謝」や「称賛」をメッセージで 送り合うことが出来る社内ツール、 RECOG（レコグ）を導入しました！

日々の業務の中では、営業成果だけではなく、その裏側で支えている多くの協力や工夫があります。しかしながら、そうした貢献は見えにくく、十分に共有されていません。そこで、当社では新たな社内コミュニケーションツール「RECOG」を導入しました。今回は「どんなツールなのか？」の説明はさておき、導入に至った背景について説明会でお話した社長の原稿をご紹介します！

#### 導入の背景と目的

##### ー 小泉社長

私がここ1・2年、バイリンクに関して感じてきた事を皆さんにシェアしたいと思っています。業績だけ見れば、1年間連続で増収増益です。決算書の内容も悪くありません。それはこの1・2年も同じで、売上の成長率で考えても、1.5倍を超える成長を続けていますので、外から見た場合は順風満帆の様に感じていた感覚は、閉塞感と一体感の欠如です。  
組織の肥大化と共にキメの細かい会話やコミュニケーションは薄れていきました。今までは言わなくても伝わっていた事が、言っても伝わりにくく、社員の自主性に任せたいが、頼るわけにはいかないなど、経営する側の葛藤というものがあつたのですが、おそらく社員の皆さん側からしても同様の問題意識があつたと思います。象徴的な出来事としては去年、中堅クラスの社員が2名続けて退職した事でしょうか。期待していた社員だっただけに残念だったのですが、その人達の才能を生かしてあげられなかったという反省と共に、閉塞感や一体感の欠如について深く考えるきっかけになりました。経営方針や営業戦略が明確で、それが全社員に浸透しているという事が、いかに重要で素晴らしい事なのか、再確認すると同時にそれは会社が示してい

かないといけない事なのだとは強く感じていたのですが、RECOGはそのためのひとつのツールです。

1つ目は社内でのコミュニケーション量を確保する事です。先程申し上げたように、この1・2年人数や支店が増えたこともあり、社内コミュニケーションの不足と偏りが起きています。営業でもバックオフィスでも間違いではないがもつとこうした方が良いのにな、といったコミュニケーションが円滑にいっていかればサラッと共有しやすい事柄が多々あるかと思えます。また、営業マンの方々は社内での何気ない会話から取引のヒントを得たり、重要な情報に繋げたり、という事が頻繁にあると思えます。

2つ目は、暗黙知の可視化と共有です。レコグにはレター、バッジという制度があります。これは行動指針を言語化、イメージ化するためのものです。これによって今まで蓄積されていた暗黙のルール、いわゆる暗黙知を明確にしていきたいです。その土台は社内コミュニケーションにあると思います。なので今一度、社内のコミュニケーションに目を向けていきたいと思えます。

社歴の長い社員が当たり前に感じ取っているバイリンク特有の考え方や経営方針を可視化することで、全ての社員と共有したいと思っています。なぜかというのと、仕事における多くのストレスは、会社の価値観や判断基準が分からない、という「不透明さ」から生まれます。バイリンクの価値観を深く理解し、それを自らの「判断基準」に落とし込めれば、

日々の行動に迷いが減り、結果として本来の力が発揮できる環境に繋がると思えます。なので皆さんレターとバッジ、どんどん活用していただければ助かります。

最後に3つ目は来たるべきAI時代における前哨戦（せんしゅうせん）です。今後、想像を超えるスピードで世の中にAIが浸透していくと考えられますが、不動産業界も例外ではありません。世の中はいつの時代も自ら変化を起すものの味方です。変わらないものは減るのです。当社も重い腰を上げてAIの導入に舵を切りました。今後、本格的にAIを取り入れていく方針ですが、いきなり高度な事は出来ませんが、まずはAIに慣れていき、模索しながら育てていくつもりなのですが、AIはアナログと組み合わせる事によって真価を発揮します。レコグは皆さんの日々の仕事や営業活動をAIに理解させるプロセスとして、機能させる事が出来るのではないかと私は考えています。

もちろん全てが上手くいくとは限りませんが、プロジェクトを進めていく中には葛藤やストレスを感じる事も多いかもしれません。しかし、こういった小さなリスクテイク、小さな挑戦を重ねる事が成功に繋がる1番確実な方法なのです。私も努力します。皆さんも一緒に前向きに取り組んで行きましょう。宜しくお願い致します。

レターと一緒に贈るバッジは全部で10種類。物語を醸した武士道バッジは東京社長、川合さんの発案です！

礼儀・仁義・義理人情を重んじ誠実に仕事をする人間である。



今月の質問は、誰もが認める当社の癒し存在、経理部の武村有里さんからです。今期で12期目となった当社において、その歴史の半分を共に歩んできた武村さんから3つの質問をいただきました。今月はそのうちの1つをご紹介します。

**（武村）** 縁あって入社させていただいてから早いもので6年目を迎えました。日頃より温かいご配慮とご指導をいただき、毎日感謝でいっぱいです。普段は直接お話しする機会が多くありませんが、日々働く中でバイリンクの一員として働けることにありがたさを感じております。今後もより一層努力してまいりますので、よろしくお願ひします！せっかくこういって場を設けていただいたので、私から質問させていただきます。今までは、**これまでのご経験の中で、特に印象に残っている失敗や、そこから得られた**

**学びがあれば教えていただきたいです。また、失敗からの心の入れ替え方はどのようにされていますか？**

**（小泉代表）** おつ、武村さん。質問ありがとうございます！入社して6年目になるのですね。こちらこそ温かいお言葉ありがとうございます。出来る事なら末永くお付き合い下さい。さて、ではまず1番目の質問からお答えしましょう。

41年間生きてきて、とても沢山の失敗を経験してきたはずなのですが、振り返ってみても大きな失敗や印象に残る失敗というのが思い出せないのです。何故かな？と考えてみたのですが、おそらく**失敗を失敗と捉えていないのかもかもしれません。**これは性格的な部分も大きいのですが、41年間、たまたまとなぐり過ぎてきた時間というものがほとんど無く、何かしら目標や目指すものがあつた様に思います。目標があれば失敗は「目標に近づいたために必要な経験」という風の中で自動的に変換されているはずなので、失敗や反省という概念が希薄なのだと思います。

ですが、生きていくと何故自分だけがこんな事になるのだろう？という不条理な出来事があります。反対に信じられない様な幸運に恵まれる事もあり、その人が悪いわけではないのに、人でもなく不運な事故に巻き込まれたりする記事を目にしたりしますが、それはその人の運命なのです。

こういった運命論というのは無気力やニヒリズムと混同される事があるのですが、似て非なるものです。

また、**運命を受け入れるという事は、挑戦した結果を受け入れるという事でもありません。**もちろん一生懸命全力で取り組むからこそ、結果を愛せるのですが、悪い結果だった嫌だな、と思う事が無くなれば人生はとても楽なものになるはずですよ。

たとえ失敗したとしても、やりたい事はやる、やりたくない事はやらぬ。好きなものは好き、嫌いなものは嫌い。それで良いのでは無いでしょうか。

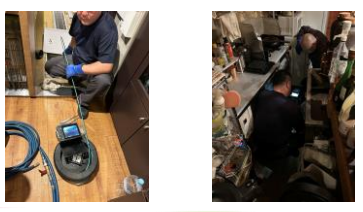


2ヶ月ほど前から、パソコン作業やスマートフォン操作中に、右腕や肩に「誰かに叩かれたような衝撃的な痛み」を感じることがありました。最近では就寝中にも痛みが出るようになりました。「もしかして癌などの重い病気ではないか？」と不安になることもありました。ようやく病院で受診したところ、診断は「四十肩」とのことでした。大病でなくよかったと安心したと同時に、しっかり僕も年をとっているんだなと実感しました。

ました（笑）早めに病院に行けば良かったと少し反省もしております。ストレッチや日常動作の見直し、電気治療についての指導を受け、現在は無理のない範囲で改善に取り組みしております。デスクワークやスマートフォンの使用が多い人にとっては、特に負担がかりやすい部位とのことなので日頃のケア、接骨院でのメンテナンスの大切さを実感しました。皆さんもお気を付けてください！



さて、先日は神戸にて早朝の業者立会いを行いました。飲食店やBARが入っている一棟ビルでの作業の為に、テナントの都合がつかぬのが朝7時からでした。テナント様の立会いが難しい区画については管理会社立会いでの対応となる為、私も同行をしたという経緯です。



限られた作業スペースでもテキパキと作業をしていただきました！

久しぶりの早朝対応で、頃には少し意識が飛びそうになりつつも（笑）、無事に作業、立会いが完了してほっとしました。管理部では、トラブルを完全に無くす事は難しいですが日々の点検を通じて未然に防ぐことができるよう、管理体制を整えることを意識しています。テナント様が安心できる店舗環境を守ると同時に、オーナー様の物件価値も守っていきま

## 広報 Information



↑エレベーターの待ち時間にご覧ください♪

当社では、バイリンク通信をはじめ様々な広報活動に力を入れております。今回は現在掲載中の看板、ホームページ、SNSなどを紹介したいと思います。まずは、バイリンクと言えば**「駅ビル」**ですよね！この4月から看板と広告を掲載していきますので、まずはそこからご紹介していきます。大阪駅前第2ビル地下1階東側のエレベーター付近に当社の企業ミッションを記載した広告を掲載しております。



↑地下2階にはこちらの御三方の看板が揃って掲載されています！先月のバイリンク通信の新人インタビューで「入社後にこの人凄いなと思った先輩」として名前が挙がった二人が新登場♪

★バイリンク通信の先月号（4月号）はこちらから>>>



↑地下1階には社長の笑顔と不動産業界では思わずあるある！と言ってしまふ文面が!!（笑）

次に、大阪駅前第3ビルと第4ビルを繋ぐ地下通路の地下1階と地下2階に去年は掲載できなかった看板が帰ってきました!! 梓としては地下1階に1枚、地下2階に3枚掲載しています。今回は2名の社員が新登場★個性豊かな当社の広告塔なので、お近くにお越しの際には是非チェックしてみてくださいませ!

看板掲載に続いて、当社のホームページを今後、大規模リニューアル予定です。その第一弾として、スタッフ紹介の写真を刷新しました!! 先ほどご紹介した駅ビル看板の新キャラクター、一体どんな人物なのか気になった方も多いいのでは無いでしょうか? そんな方は当社ホームページのスタッフ紹介ページをのぞいてみてくださいませ!



Official account

### Instagram はじめました

2025年もお疲れ様でした

バイリンク 大忘年会

バイリンク設立10周年 記念パーティー

Follow me

Instagram icon

XLINK\_CO.LTD

4月の春うららかな佳き日、二組の結婚式がそれぞれ大阪本社営業部の西岡慎平さん。一組目は大阪本社営業部の西岡慎平さん。物静かな印象ですが、数字にとことん拘るやり手営業マンです! 奥様の笑顔が素敵♪ 二組目は大阪本社営業部の北出花鈴さん。持ち前の明るさと抜群の営業センスで活躍中!! 本当に綺麗な花嫁姿ですね! 旦那さんは高校の時の同級生だそうです♪ お二人ともお幸せに♡

→北出さんの結婚式。社長や上司をお招きし、笑いあり涙ありの華やかな式となりました。