



★超人気エリア★難波の法善寺横丁内★ BARの居抜き店舗に「夜パフェとお酒の専門店」がオープン!

いつもバイリンク通信を「愛読いただいている皆様、明けましておめでとうございます!今年のお正月休みは例年に比べ、長期連休でしたね。年末の忘年会で疲労困憊の身体や肝臓は、リセットされましたか? (笑)弊社営業マンの過半数が、年末年始は家でゆっくり過ごしたと答えていました。新年会に備え、戦闘態勢を整えてたのかもしれないね (笑)。冗談はさておき、本年もバイリンクメンバーをどうぞ宜しくお願い致します!!

新年一発目にご紹介するピフォアタワーは、千日前商店街と法善寺横丁に面する店舗物件です。本件は当社管理物件で、昨年11月に成約いただき「夜パフェとお酒の専門店」を出店されましたので、テナント様に許可を得てご紹介させていただきます!

【建物詳細】
住所…大阪市中央区難波1丁目2-2
地下1階
構造…RC造陸屋根垂鉛メッキ
鋼板葺地下1階付8階建
築年月…昭和35年12月築
延床面積…115.06㎡(約34.8坪)
※共用部含む



【改装後室内状況】

【改装前室内状況】



“パフェと酒と、、、金魚” 店舗概要



アクセス…地下鉄御堂筋線難波駅
15番出口から徒歩約5分
営業時間…17時〜翌2時
定休日…不定休
電話…06-4792-7198

建物詳細から店舗室内改装前後写真を一気にご紹介しました!本件の改装に関しては、すべてテナント様に行ってくださいました。パリの居抜きだった改装前!内装のシロケースが、高級感溢れるモダンな空間に変貌!外観の無しですね。本件が位置する難波の法善寺横丁は、老舗の割烹やバーをはじめ、石畳や日本家屋を改装したお店等、日本らしい街並みが楽しめる為、インバウンドからの人気も高い観光地として知られています。そんな街並みにニューオープンしたスイーツとお酒のお店。

「空腹は満たされたけど、甘いものでめたいし、もう一杯だけお酒も飲みたいな。」
そんな時に持ってこいだす。

実際に、私も訪問させていただきましたが、室内の雰囲気は勿論のこと、特に室内照明の明度が個人的とても好みました!!明るすぎず暗すぎず。そんな店内には、店名にもなっている「金魚」が泳ぐ水槽が目を惹く、イノベーター的な雰囲気なのに、とても心休まる空間。デートや2軒目等、様々なシチュエーションで利用できるお店だなあって、想像を膨らませながら、パフェを頂きました!私は「キャラメルコーヒーパーラ」というシヨコラガナツ シュ・コーヒームース・キャラメルムースのパフェを注文。ピターな味わいの中にほんのり甘さが感じられる、大人なスイーツでした!店舗概要も左記にて掲載しておりますので、是非行ってみたい! (北出)

今月の読書感想文

父から子に語る日本人の成功法則

神田昌典・渡部昇一 著



「歴史」と「成功法則」には特別因果関係は無様に思いますが本書を読破後、この関係性について深く考えさせられました。

フレームワークとは「ビジネスで物事を論理的に考えるための思考の枠組み」という意味を持ち、具体的に3つのサイクルがあります。

- 1、父から子へと受け渡される世代により突き動かされ、70年代で一巡する歴史サイクル。
- 2、個人の人生にも季節があると考え、12年で春夏秋冬が一巡する個人の人生サイクル。
- 3、7年ごとに節目をもって12段階で成長していく人生の成長ステージ。

「綺麗なお金」「汚いお金」と表現されることもありますが、私は基本的に「裏金」といった、法に触れて稼ぐことは御法度ですが、ビジネスに対して真っ向から勝負して財を築くことは大変素晴らしいことです。

日本人は特に前にならえの風習やその国民性、左翼的な思想の影響が多い人種です。

借金も「悪」と考えるのは、日本人の典型事例です。

お金を稼いで「良い時計を付けて」「良い車に乗る」「良い家に住む」「良い暮らしをする」この考えは本当に「悪」なのでしょうか。

私はそうは思いません。世の中の全所得者の内、どれだけの人が強い想いを持って労働をしているのでしょうか。

私はほんの一握りしかいないと思います。

毎月の固定給があって平凡に暮らせたら良い。

そんなのクソ喰らえです。日々を背水の陣で臨み、手に汗握る緊張感を持って仕事に従事したいと強く望みます。

更に日本人の悪しき習慣の1つに「贅沢」を否定する嫉妬心の様な感情も挙げられると思います。

約70年前の戦争が激化する過程の中で「贅沢は敵」「欲しがりません、勝つまでは」は有名なフレーズですが、時代は変わっているのにも関わらず、今も日本国民の脳裏には繰り返されている様に感じます。

お金を稼げば稼ぐ程「贅沢をする責任」があると思います。

贅沢をするのは「特権」とも言えますか、時代の流れと一緒に進んでいてはダメだと言うことです。どんどん時代に逆行して「破天荒」な人間になりたいものです。

お金は幸せの近道になる最強のアイテムだと思えます。

お金の嫌われないけません。お金の好かれることが重要です。その為には、自己投資を行うことが大切です。

自己投資については、今年も存分に資金投下しました。

来年も継続して行うつもりです。

ここまで自論を書かせていただき

「綺麗なお金」「汚いお金」と表現されることもありますが、私は基本的に「裏金」といった、法に触れて稼ぐことは御法度ですが、ビジネスに対して真っ向から勝負して財を築くことは大変素晴らしいことです。

日本人は特に前にならえの風習やその国民性、左翼的な思想の影響が多い人種です。

借金も「悪」と考えるのは、日本人の典型事例です。

お金を稼いで「良い時計を付けて」「良い車に乗る」「良い家に住む」「良い暮らしをする」この考えは本当に「悪」なのでしょうか。

私はそうは思いません。世の中の全所得者の内、どれだけの人が強い想いを持って労働をしているのでしょうか。

私はほんの一握りしかいないと思います。

毎月の固定給があって平凡に暮らせたら良い。

そんなのクソ喰らえです。日々を背水の陣で臨み、手に汗握る緊張感を持って仕事に従事したいと強く望みます。

更に日本人の悪しき習慣の1つに「贅沢」を否定する嫉妬心の様な感情も挙げられると思います。

約70年前の戦争が激化する過程の中で「贅沢は敵」「欲しがりません、勝つまでは」は有名なフレーズですが、時代は変わっているのにも関わらず、今も日本国民の脳裏には繰り返されている様に感じます。

お金を稼げば稼ぐ程「贅沢をする責任」があると思います。

贅沢をするのは「特権」とも言えますか、時代の流れと一緒に進んでいてはダメだと言うことです。どんどん時代に逆行して「破天荒」な人間になりたいものです。

お金は幸せの近道になる最強のアイテムだと思えます。

お金の嫌われないけません。お金の好かれることが重要です。その為には、自己投資を行うことが大切です。

自己投資については、今年も存分に資金投下しました。

来年も継続して行うつもりです。

ここまで自論を書かせていただき

今年もよろしく お願いします



旧年中は大変お世話になりました。約一年間バイリンク通信を発行してきましたが、最近では大変有難いことに『バイリンク通信いつも読んでよ』とお声がけいただくことが増えてきました。本当にありがとうございます!!

私たちバイリンクのことを少しでも知ってほしいという思いで発信して参りましたが、決して一方通行ではなかったんだと感じ、今後も更により良い情報発信ができたらと身が引き締まる思いです。

今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。(藤井)

HELLO NEW BABY



バイリンク通信をいつもご愛読いただきありがとうございます。昨年12月、年末の慌ただしい中、とてもハッピーな知らせが舞い込んできました!

この度、我が編集長!!入居促進部 山口が元気でかわいらしい女の子を出産しました!! (拍手)

出産前は誰もが様々な不安を抱えるかと思いますが、「まあ何とかなるでしょう!」というマインドで出産、育児に突入したあたり、何事にも動じない山口らしさを感じました (笑)

今回、バイリンク初の産休取得者となりました!当社も内勤をはじめ営業も女性が増えており会社全体としても産休育休が取得しやすい環境を整えることができたと感じます。

今後もバイリンクベビーが増えてきてくれると嬉しいです!!



Congratulations!

交流場

代表取締役 小泉 朋寛

× 神戸支社長 高倉 慎平

（小泉） 具体的な営業のやり方に関する質問ですね。こういう質問が出てくるという事は真剣に仕事と向き合っている証拠の様な気がします。お客様との関わり方です。ボクが営業をメインでしていた時というのはもう5・6年前です。少し記憶も遠くなりつつありますが、思い出しながらお答えする事にしましょう。

まず、この仕事における営業でボクが心がけていた事はお客様や取引先と「頻繁にあっさり」接触する事です。マメに連絡したり何かしらの繋がりを保ちながらあまりしつこくならないようにしていました。

反対にこれをやってはいけないというやり方は「たまに。しつこく」です。 たまにしつこくして来ないくせにその時はとてもしつこい、というのが嫌われる営業の特徴だと思います。飛び込み営業やテレアポ営業でしつこい人がいますけど、アレとても嫌じゃないですか？アレが何故あんなにうっとうしいかと言うと、初対面の人がしつこいからです。どうせ二度とこないこれっきりの人だとお互いに思っていますから、売る方は余計にしつこくなるわけですね。

好かれる、というか抵抗なく他人と人間関係を作ろうと入社してから2ヶ月ほどで彼女に振られたり、色々な事がありました。振られた悔しさがバネになったのかなとも思います。(笑) バイリンクの先輩方に支えられ、日々人としても成長できていると感じています！

思うと頻繁な接触が必要ですが、頻繁に接触するためには相手に嫌われない事も重要ですが、お互いに無理の無い距離感と関わり方を考えないといけません。毎回毎回長い時間接触している段階々々お互いに負担になってくるのです。この人と話すとき長くなるからなあ、と思われる忙しい時には無視したくなります。反対に5分で帰ってくれる事がわかっていていい場合は少し位忙しくても良いかな？と思うはず。この微妙な距離感を感じる事が、営業という人間関係のセンスを磨く事に繋がるのではないのでしょうか。

今回はビジネスの質問でしたが、これはビジネス以外の人間関係でも当てはまりますので、たまに意識してみてください。例えば対女性でも近いものがあると思います。

（高倉） 「頻繁にあっさり」ですか。確かに自分も話の長い方から電話がかかってくる。一旦身構えてしまうので、とても重要なことだと思います。自分も経験がありますが、特に成績が落ち込んでいる時は成約したい思いが空回りしてしつこくならないがちなうっとうしい営業マンだとお客様に思われてしまいうすです。これからはお客様との距離感を今まで以上に意識してみようと思います。

今月の管理部対応

また、頻繁に接触するための口実や繋がりを継続することも大事だと思います。最近でいうと年末年始の挨拶という口実があるのですが、親密ではない相手に連絡をするのは何を理由に話そうか考えてしまいます。そういう面で考えると、管理業務を受けているという点はお客様との繋がりを継続しやすく大きな強みです。

今回のお話を今後の業務に活かしながら、今年も頑張りたいと思います。

新年あけましておめでとうございます。本年も宜しくお願いいたします。さて、2025年がスタートしました！年末年始は皆さん、ゆっくりできましたでしょうか？管理部は大晦日、年始4日と現場に出ています。汗大晦日はスーパー銭湯に行つてサウナに入り、がっつり汗を流しながら今年も色々あったなあととったり1年を振り返っていました。水分補給も兼ねて休憩しようと思いつき、ロッカーに行き、何気に携帯を見たところ…入居者さんからの着信が！！

嫌な予感がしつつも月末なので家賃の件かな？と折り返すと、ベランダが水漏れしているとのこと。もちろんそのまま体を拭いて現場に走りまわりました笑



原因はベランダに設置している給湯器からの漏水で、業者に電話したところ年明けの対応になるとの事。下の階にも影響している為、お湯の出すぎには注意してくださいと伝えて年末の業務が終了しました。

今回は室内では無くベランダでの漏水だったので、下の階の方にもそこまで迷惑をかけることが無く一安心でした。

当社では基本的に管理部が現地調査を行って、その場で対応ができる場合は対応しますが、専門的な対応が必要であったり業者手配をする場合は、業者さんに引継ぎを行い少しでも早く解決できるように努めます。業者さんからは写真付きでの報告が状況を把握しやすくありがたいとお褒めの言葉も頂いております。

年末からバタバタしたこともあり、今年も経験したことが無いトラブルがありそうな予感です笑。では今年も管理部共々、よろしくお願いたします！(納)

今月のMVP



2024年7月入社 神戸支社 営業部

松下 将之

2025年最初のMVPは、昨年7月に入社した神戸支社の若きホープ、松下将之さんです！神戸三宮の一棟収益ビルを初仕入れ、売却も自身で纏めてくるという未経験の新人社員とは思えない成果を出して社内をザワつかせてくれました(笑) バイリンクでは最年少となる22歳色々聞いてみたいと思います。

では松下さん、早速インタビューよろしくお願します。

まずは初仕入れ&初契約おめでとうございます！率直に感想をお聞かせください！
ありがとうございます！今の気持ちとしては「かましてやっただわ！」と言う感じです。(笑) 社会人デビューした会社で結果を出せた事は今後の自信にもなりますし、今回の成約で仕事に対しての熱量もかなり上がりました。

入社してから2ヶ月ほどで彼女に振られたり、色々な事がありました。振られた悔しさがバネになったのかなとも思います。(笑) バイリンクの先輩方に支えられ、日々人としても成長できていると感じています！

「もともと、不動産の仕事に興味はありましたか？松下さんくらの年代の方は不動産営業に対して良いイメージを持たれていないと思っていましたか？また、数ある不動産会社の中で、バイリンクを選んだ理由もあれば教えて欲しいです！」

確かに仰るように、良いイメージはありませんでした。(笑)

僕らの年代の不動産営業のイメージは1Rマンションのサブリース営業で、ブラックな会社が多いというイメージでした。しかし、バイリンクに入社してから沢山の業者様とお会いさせていただけの中で、そんなイメージは無くなりました。バイリンクを選んだ理由は単純にバイリンク以外書類選考で落ちたからです。(笑) 選んだと言うよりも、「バイリンクが選んでくれた」が正しいのかなと思います。

21歳大学中退、社会人経験無し、崖っぷちの人生でした。

今思えば、どの会社でも採用は難しかったのだらうと感じます。

そんな中、書類を見て面接をしてくださり、採用までしてくださった社長、稲留統括部長を初めとするバイリンクの先輩方には本当に感謝しかありません。

「そんな経緯があったんですね！面接をした稲留さんは、面接が終わった後に「採用！」って即決でしたよ。」

それまでに何人か面接していましたが、そのような事を言うのは初めてだったので、どんな人が入社してくるのかとても楽しみでした！

聞くとそこによると、いっぱい稼いだら買いたい物があると…5年後：と言っても5年後は27歳とまだまだ若いですが、この仕事を突き詰めることも5年後でも人生(年収)を大きく変えることができると思います。松下さんは5年後どのような暮らしをしたいですか？

いっぱい稼いだら買いたい物は沢山ありますが、その中でも特に車が欲しいですね。

欲しい車はフェラーリ一択です！王道と思われるかも知れませんが、フェラーリに乗ってこそ真の漢という感じがします。(笑) 物心ついた時からフェラーリに憧れがありました。

そんな「憧れ」がバイリンクに入社してからは「目標」に変わりました。憧れが現実になる可能性が少しずつ近づいている気がします。

これからの目標は実家暮らしから抜け出して、タワマンの高級賃貸に住んでフェラーリに乗ることです。

年収は3000万円は必須ですね。5年前まではまだ高校生だったので、5年後と言われてもあまりピンときません(笑)

5年と言わず、3年後の25歳には実現させたいと思っています。

あととはかく余裕のある男で在りたいです。何にも屈する事なく、仕事もプライベートも自由気ままに動きたいです。

「実家暮らしなんかいい！」と思わず心の中で突っ込んでしまいました(笑) 3年後、フェラーリに乗って高い時計を付けて調子乗って欲しいです(笑) こうしてインタビューしていると少しだけ松下さんのキャラが掴めたような気が



Z世代とさほど年の差ギャップ感じずにインタビュー出来てホッとしました。今後の活躍に乞うご期待！(今福)