

バイリンク通信

6月号

東三国駅徒歩約3分！ 平成9年築の1棟収益！

今年に入り、早くも半年が経ちましたね！年月日が経つのが早くなっているように感じます。当社では、今年に入り既に70件ほどの物件取引をさせて頂いておられます。本日はそのうちの1件、東三国駅徒歩3分に位置する1棟収益物件のご紹介です！本物件は4月末に購入し、当社にて内外装工事を行いました。

今回は、元々居住用として使用されていた2・3階を店舗利用しやすいように改装工事を行いましたのでご紹介させていただきます！

- 【物件詳細】
- 住所 大阪市淀川区宮原5丁目
 - 土地面積 66.2㎡(約20.02坪)
 - 建ぺい率 80%
 - 容積率 400%
 - 延床面積 151.03㎡(約45.68坪)
 - 築年月 平成9年9月
 - 構造 木造スレート葺3階建



第31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

【改装工事内容】

- (建物全体)
- 外壁シール工事
- ポスト設置
- (電気工事)
- 配線器具入替
- スイッチ、
- コンセント設置
- 照明器具設置
- (設備工事)
- トイレ(ウォシュレット) 交換
- 電気温水器設置
- 給水工事
- メーター分岐工事
- (天井・床・壁)
- 床・壁クロス貼り替え
- 床貼り替え
- 仕切り壁撤去

改装費用総額 約290万円！

【改装前室内写真】

◆外観



●新着物件情報



- 住所：大阪市旭区千林2丁目15番20号
- 土地面積：100.59㎡(約30.4坪)
- 延床面積：167.7㎡(約50.7坪)
- 建ぺい80% ■容積300%
- 販売価格：14,800万円

詳細

バイリンク過去最速初契約を生んだ、先輩後輩のリアル対談

素質を見抜いた先輩と覚醒したルーキーが語る

今回は、紹介をきっかけに入社した小島拓途さんと、その紹介者であり直属の先輩でもある西岡真平さんにインタビュー。入社の経緯から、後輩教育の心構え、普段のコミュニケーションまで、リアルな本音を聞きました。

実は以前から「一緒に働きたい」という強い意志を感じていました笑

— 今回の紹介に至った経緯を教えてください。

西岡：営業部の西岡です。入社してから、今年の8月で丸4年になります。仕事内容は主に収益物件の仕入れ営業をしておりまして、今回、地元の後輩である小島くんを紹介させて頂きました。6歳の年齢差はあるのですが、中学時代の硬式野球の繋がりで、大人になってもたまにご飯に行くくらいの関係性です。当時からやる気と根性があり「一緒に働きたい」という強い意志を感じたので紹介させて頂きました！(笑)

— 転職を考えていた時に「一緒に働かないか？」と誘われた時どう思いましたか？

小島：今年の3月に入社いたしました。営業部の小島です。西岡さんに「バイリンクにきいたら？」と言っていた時は、その場では正直めちゃくちゃ嬉しかったです。

ただ、家に帰って冷静に考えた時に、結果を出せなかったら西岡さんにも迷惑をかけてしまうし、今までの関係があるからこそ、入って気まずくなるくらいならやめておいた方がいいのかなと本気で悩みました。ただ、この先バイリンクに入らなかつたら後悔すると思ひ、紹介してもらった後悔しい。実際に話をさせていただく中で、良い部分だけでなく、決して簡単な環境ではないという現実も正直に教えていただき、本気で成長できそうだなと感じましたし、若いうちからガッツリ裁量を持って働けるところにも魅力を感じました。今でもふとした瞬間に、西岡さんと一緒に働いてるんやと不思議な気持ちになると同時に、とても嬉しく感じています！(笑)

教える時に大切にしていること

— 西岡さんが後輩教育で意識していることはありますか？

西岡：『決め打ちしない』ことです。いつどこでどんな業者と仕事に繋がるかなんてわからないですし、思わぬところで取引するケースもよくあります。色んな人と、とりあえず会って話をしていく中で段々と自分のスタイルが見えてくるようになると思います。

また小島くんは根性があるのが良いところだと思ひますので、未経験から仕事をしていく中で、初めからずっと順調にいくことなんてないと思ひます。入社してから1年坊主っことしても全然あると思ひます。そこで気持ち折れてしまえばこれからの可能性を捨てることになりませんが、根性さえあればなんとでもなるような気がします。スピリチュアルな話になってしまひますが、僕自身も入社して1、2年くらいは耐え抜いた時期もありましたので、気持ちの部分はかなり大事かなと思ひます。

— 小島さん初契約の瞬間は覚えていますか？

小島：はつきり覚えてます！入社して4週目で、区分店舗の契約を取ることができました。初契約が取れた時は、率直にめちゃくちゃ嬉しかったです！

西岡さんの紹介で入社させていただいたの、できるだけ早く契約を取って、西岡さんとリーダーの榎田さんをいい意味でびっくりさせたという気持ちはめちゃくちゃあったので、その気持ちもあって余計に嬉しかったです！

— 西岡さんはどう感じましたか？

西岡：もちろん嬉しかったです!!。が、それ以上に成約までのスピードが早すぎて驚きました(笑)。未経験での入社にもかかわらず、おそらく入社後で過去最速での成約ですよ。1年くらいはなかなか結果が出ず、しんどい時期もあるかもしれないと話していたので、僕も本当に嬉しいですね。ただ、ここで満足せず、これからもどんどん新しい風を吹かせてほしいですね!

平成9年築で、売却直前まで売主様が入居されていたということもあり写真を見ていただいても分かるように、改装前の室内状況はさほど劣化してはいたわけではありませんでした。ですので、今回行った工事内容としては「原状回復工事」に近く、費用も最小限に抑えることができました。

ただ、ここで終わらないのが私たちのこだわりです。今回の工夫は、部屋を仕切るための扉を「撤去」したこと。実は、この扉をなくすというちょっとした改装だけで、空間の開放感が一気に変わり、居住用としてだけでなく店舗利用としての幅がぐっと広がります。細かく仕切られた部屋をひとつの大きな空間にすることで、入居される方が自由にレイアウトを決められるようになります。例えばスモールオフィスとしての需要も上がるかと思ひます。

よくある「あえてコンクリートの天井をそのまま見せるデザイン」や「古いカーペットやクッションフロアを剥がし、むき出しの床に透明なコーティング(クリア塗装)を施す」など、アパレルショップやカフェでよく目にする内装もその一つです。予算をかけずに工夫ひとつで利用価値を上げる改装を考えることが、この仕事の醍醐味だと改めて実感しました。

いい意味でのギャップ? (笑)

— 一緒に働いてギャップに感じたことは?

小島：今まで通りの西岡さんって感じで、印象はあまり変わってないです!が、一緒に働かせてもらう中で、自分の考えをしっかりと持って、熱い部分も見て西岡さんってこんなに熱い人なんだなあと思ひました。クールな印象だった分、少しの興味でギャップを感じました!(笑)

西岡：今のところそのまんまです。1つあるとい意味で、飲みに行った時、宴会芸がずばらしかったことですね!腹を抱えて笑いました。気になる方は飲みに誘ってあげてください!

— 今後の目標を教えてください。

小島：今後の目標は、5年で年間売上1位になることです!

以前、社長から小さな目標は人間を小さくするけど、大きな目標は人間を大きくするという言葉をいただきました。その言葉が自分の中ですごく印象に残っていて、自分も大きな目標を持ちたいと思ひました。自分を誘ってくれた西岡さんや、雇っていただいた社長に結果で恩返しできるように、圧倒的な数字を出せる営業マンになります!

編集後記

今回の対談では、「仕事仲間」という関係性だけでなく、中学校時代から続く信頼関係やお互いへのリスペクトが随所に感じられました。これからさらに活躍の場を広げていく小島さん、そして後輩を温かく支える西岡さんの今後、ますます期待が高まります。編集者的には(賛否ある?笑)小島さんの宴会芸が後3つくらいあるようなので、いつか披露してもらえる事を楽しみにしています! (笑)

対談 Dialogue

入社4年目
西岡 真平
Shinpei Nishioka

入社3ヶ月
小島 拓途
Takuto Kojima



今回の対談では、「仕事仲間」という関係性だけでなく、中学校時代から続く信頼関係やお互いへのリスペクトが随所に感じられました。これからさらに活躍の場を広げていく小島さん、そして後輩を温かく支える西岡さんの今後、ますます期待が高まります。編集者的には(賛否ある?笑)小島さんの宴会芸が後3つくらいあるようなので、いつか披露してもらえる事を楽しみにしています! (笑)



交流場

代表取締役 小泉 朋寛
×
大阪本社 経理部 武村 有里

今月の質問は、先月号に引き続き経理部の武村さんからの2つめの質問です。

【武村】読書が趣味とのこと、いままでたくさん本を読まれていると思いますが、これまでに読まれた本の中で、特に印象に残っている一冊と、その理由を教えてください。

【小泉代表】印象に残っている本は本当に沢山あるので非常に難しいのですが、一冊だけ選ぶとすれば、チャック・スベザノ博士の著書『傷つかなければ、それは「愛」ではない』でしょうか。

一見、男女関係と心理学の本なのですが、男女関係に限らずあらゆる人間関係に応用出来る本質的な考え方が書かれており、また他人とのコミュニケーション

ンだけでなく自分の心の内面と向き合う事の大切さを再認識出来る本です。

一日一話形式で365話の構成です。本日に一日ずつ読んでも良いですし、読みたい場所を読むだけでも良いのですが、私はこの本を読む事によって深い気付きと癒しが得られました。

今では想像しにくいかもしれませんが、20代の私はお金や仕事だけでなく人間関係にも悩みと痛みを抱えて生きていました。他人と心を通じ合わせる事は簡単ではありません。それぞれにニーズやコンプレックスがあり、同じ態度で接したとしても受け取り方は様々だったりします。しかし人間や人間の心の動きを勉強すると、つかみどころの無かった人の心にも一定の法則とあります。か原則の様なものがある事に気付くと思えます。そのために最も役立つのがこの本です。

ビジネスでも投資でも上手くいくかどうかは人間関係が占める割合が非常に高く、対人関係に自信が持てるとう人生がとて平和で豊かなものになると思えます。



今月の管理部

天気予報のマークに怯えています… (笑)



夏が来たと思ったら、まだ梅雨でした。あつ、どうも！管理部の納です。

日差しが強い時期になり、若干夏バテ気味になっております。最近では外に出るだけで体力が削られるような暑さになってきました。私はこのように、現地対応や外出のたびに「まだ6月なのに、これやったら7月8月はどうなるんや？」と毎回心の中でつぶやいています (笑)

まだ本格的な夏ではないはずなのですが、現場での作業後は汗が止まりません。気付けばコンビニで2リットルの水を購入して、その場でガブ飲みする毎日です (笑)。当然ながら水分をたくさん取るので、比例してトイレの回数も増え、高速道路で遠方へ向かう際は、まずトイレに寄るのがルーティンになっています。

そんな私の様子を近くで見ているせいか、最近では頼もしい先輩から「納さん、トイレ大丈夫ですか？」と心配されることも増えました。

心配されるとされるので、最近では「もしも自分で自分でも気付いてないだけで、何か変な病気がないかな？」と、逆に別の心配が頭をよぎったりもしています (汗)

とはいえ、これだけ暑い日が続くと熱中症対策としての水分補給は本当に大切です。皆さんも喉の渇きを感じる前に、こまめな水分補給を心掛けてください！これからはさらに暑くなってくるので、体調管理に気を付けながら、この夏も元気に乗り切っていきたいと思います！

…いやいやいや (笑)。すっかり熱弁してしまいました。まだ6月でした。暑い日が続いていたので、つい夏本番を迎えたかのような話をしてしまいました (笑)

さて、近畿地方でもいよいよ本格的な梅雨入りの時期を迎え、今年もあのジメジメした季節がやってきました。

雨がずっと、管理部としては毎回「管理物件の雨漏りは大丈夫かな」「去年工事した箇所は再発していないかな」など、頭の中で現場の状況をあれこれと巡らせてしまいます。

気付けば天気予報の雨マークを見るたびにソワソワしており、

今年も絶賛「心配性」を発動中です (笑)

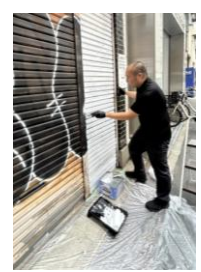
とはいえ、ただ心配しているだけでは始まりません。事前の点検や万が一の際にも迅速な対応ができるよう、管理部として今年もしっかり備えていきたいと思えます。

雨の日が続いて視界や足元が悪くなる季節ですが、皆さんも体調管理はもちろん、移動の際の足元や車の運転には十分お気を付けてください！

管理部の日常を一部ご紹介します！



個雨の影響で詰まった排水管を直したり...



↓落書きされたシャッターを塗り直したり...

今年も協賛！第50回 わんぱく相撲港区大会

先日開催された『第50回 わんぱく相撲港区大会』に当社も協賛させていただきました！なんと、今年も記念すべき第50回目。たくさんの子供たちが土俵で熱戦を繰り広げ、真剣な表情でぶつかり合う姿や、勝って喜ぶ姿、負けながらも頑張る姿に当社のフィジカル代表神谷も感動の嵐だったそうです。至るところに社名を出していただき、しっかり企業アピールさせていただきました！



東京支社 営業部 飯坂 乃弥さん



人の心が読めるヤバいコミュニケーション術 著者 網谷 洋一

私がこの本を選んだ理由は、自分のコミュニケーション力に自信がなかったからです。私は高校3年間を通信制高校で過ごし、限られた人しか関わることしかありませんでした。そのため、自分のことを知らない人と話す経験が少なく、人と話すことに苦手意識を持っていました。社会人になってからは、エンド様や業者の方など多くの人と接する機会が増えたため、コミュニケーションについて学びたいと思い、この本を読みました。

コミュニケーションは自分の考えを伝えるだけでなく、受け手がどう解釈するかが大切だと書かれていました。実際に仕事をしていると、自分が伝えたいことがよく伝わってしまいがちで、相手がいかに頭の中にあるのかをどう理解しようとするか、コミュニケーションを図る上で、重要なのだと感じました。

また、この本で紹介されていた「ほっこり石」の考え方も印象に残りました。ほっこり石とは、言葉や行動などを通じて相手に与えるポジティブな働きかけのことを指します。私は、コミュニケーションを円滑に行うためには、相手が自分に対して良い印象や信頼を持っていることが大切だと考えています。そのため、このほっこり石を私は信用の数のよなものだと考えました。日頃から相手に対して親切な対応や気遣いを積み重ねることで、少しずつほっこり石が増えていき、自然と信頼関係も深まっていくのだと思います。そして、その積み重ねがあるからこそ、相手も本音を話しやすくなり、より良いコミュニケーションに繋がるのだと感じました。

今回この本を読んで、コミュニケーションとは単に話す技術ではなく、相手に対する姿勢が大切なのだと学びました。今後は仕事でもプライベートでも、自分が話すことだけでなく相手はどう考えているのか、何をこちらに求めているのかを考えていきたく思います。また、多くの人と関わる経験を積みながら、コミュニケーション力を高めたいです。



東京支社 支社長 川合さん

コミュニケーションとは相手はどう解釈するか。その通りだと思います。常に相手の立場になって何を求めているのかを考えて、ギブすることを癖づけていけばそれが信用信頼となり何倍ものリターンとなって返ってきます。

この仕事の面白いところは、顧客も業者付き合いも全て「積み重ね」がとても大切というところ。少しの間、ギブの積み重ねが、多くの時間を経過することにより大きな信頼となり自分を遠くに連れて行ってくれる筈です。

まだ20歳ということは、10年間正しい積み重ねを行ってもまだ30歳。やっと今の周囲の人間の年齢です。未熟らしいポテンシャルを秘めています。読書感想文だってそうですね。

若いうちにやるから価値があるんです。どんどん知識を吸収してアウトプットしていきましょう。

読書のすすめ 7つの習慣 著 スティーブン・R・コヴィー

第50回 わんぱく相撲 港区大会 2026 協賛