

バイリンク通信

9月号

昭和22年築！千日前に位置
する築古戸建てを大改装！
工事費用約1,300万円！

今回ご紹介するのは、千日前の相生橋筋商店街の西側に位置する、築古戸建てです！
本物件は、今年2月に購入し、そこから内外装フルリノベーションを行いました！題名の通り、本物件は昭和22年築の木造2階建物件です。築年数にすると約79年。長い年月を経ってきた一方で、これまで大きな修繕が行われた形跡はなく、購入時の建物はかなり劣化が進んでいました。室内は木材がむき出しの状態で、雨漏りの影響から天井の木材が腐食。今にも落ちてきそうなほど傷んでおり、「本当にここから再生できるのか？」と思うような状態でした。



第34号

自社HP

http://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♪

まずは、建物の詳細から。

【物件詳細】	
（住所）	・大阪市中央区千日前1丁目
（土地）	・面積 34.16㎡
・面 積	80.0%
・建蔽率	50.0%
・容積率	50.0%
（建物）	・延床面積 48.36㎡
・構造	木造瓦葺2階建
・築年	昭和22年
・接道	幅員約4.55m
・間口	約4.64m
・業種	（賃貸1棟貸し） 焼肉屋

ここから約1,300万円かけて行った工事がこちらー！！

【改装工事内容】

- （1階）
- ・天井、壁、床、階段解体
- ・外壁解体工事
- ・シャッター取り付け
- ・階段新設
- （2階）
- ・天井、壁、床、サッシ解体
- ・補強
- （全体）
- ・ガス、電気、水道工事
- ・補強工事
- ・屋根瓦部分修理
- ・左官工事
- ・板金工事
- ・外壁塗装
- ・残置物撤去



【改装前写真】



【改装後写真】

今回のバイリンク通信では、当社が手掛けた改装工事のビフォーアフターをご紹介しました！不動産の仕事をしていると、「この物件、表層をもっとよくしたらな～」「このままでは間取的に使いにくそうだな～」と思う物件に出会うことが多々あります。今回の物件も、まさにそんな物件のひとつ。上記で述べたことと重複してしましますが、工事前は到底そのままでは賃貸募集もできないほどの劣化が見受けられ、物件本来の魅力を伝えるににくい状態でした。そこで、物件の良さを残しながら、内装を大幅にリニューアル！板張り状態でも全体的に明るく清潔感のある空間へと生まれ変わりました。改装工事は、ただ「綺麗にする」だけではありません。どこにお金をかけるのか、どこを残してどこを変えるのか。また、実際に使用する方にとって、使いやすい空間になっているかなど、様々なことを考えながら工事を進めていきます。特に築古物件の改装では、工事を始めてから新たな問題が見つかることもあり、予定通りに進まないこともあります。それでも現場の職人さんや業者さんと何度も打ち合わせを重ねながら、ひとつひとつ問題をクリアしていき、やっとの思いでお客様に物件を引き渡すことができます！
本物件のビフォーアフターをみると、「同じ物件とは思えない！」と思っていただけのほど、大きく印象が変わったのではないのでしょうか。不動産は、立地や築年数、建物の大さきなど、変えることのできない部分も多くあります。一方で内装や設備など、「人の手を加えることで変えられる部分」も沢山あります。今回のような改装工事を通して、物件が持っている可能性を引き出し、新たな価値を生み出していくことも、当社が大切にしている仕事のひとつです。
これからもバイリンクでは、ただ物件を仕入れて販売するだけではなく、「この物件をどう生まれ変わらせ、価値あるものにできるか」という視点を大切にしながら、さまざまな物件の再生にチャレンジしていきます！



INTERVIEW #01

今月は、今年の春に大阪本社営業部へ入社した新入社員2名をご紹介します！
入社までの経緯もタイプも違うお二人。今回は、そんな2人の人柄に迫っていきたいと思います!!（笑）

―盛山さん、早速インタビュ宜しくお願
いします！まずは自己紹介からお願いしま
す。

はじめまして。3月より入社致しました、盛山と申します。前職では、ワンルームマンションの用地仕入れを担当しておりました。事業用収益は初めてなので、毎日試行錯誤しながら過ごしております。

バイリンクを知ったきっかけはお世話になってる税理士さんに仕事のことを相談した時に「クライアントに勢いがあり社員の方々が素晴らしい会社がある」と教えてもらい、ご紹介で入社させていただきました。優秀な社員に囲まれて成長できる環境を求めているので入社を決めました。

―自己紹介からも真面目なお人柄が伝わってきますね。ご自身の性格を一言でいうとどんな性格ですか？

負けず嫌いな性格です。学生時代はバスケット部に所属していたのですが、部活の一つ歳上のすぐくまい先輩に勝たなくて、研究に研究を重ねて、先輩が卒業する頃には、1on1の勝率を50%まで持つことができました。勝つまでやる！という性格ですが、現在うまくいかない事ばかりで、今すぐく悔しい思いをしています。



INTERVIEW #02

―続いては、盛山さんと1ヶ月違いで入社
した朴さん！まずは自己紹介をお願いします

今年の4月に入社致しました、朴敬一（パ
ク キョニール）と申します！

私は京都で生まれ育ち、小学生の頃から大学まで柔道に打ち込み、勉強をまともにせずには育った人間です。大学を卒業した後は実家の焼肉屋で働いていました。約3年間勤務した後、焼肉屋の家主さんと大学時代の先輩後輩に不動産業界で働いている方が多かったことがきっかけで興味を持ち、前職では実需の不動産売買仲介に従事していました。日本一美味しいキムチを漬ける不動産営業として覚えて下さい！

NEW MEMBER

―朴さんのキムチはかなり美味しいと
社内でも有名です！

朴さんも不動産業界に従事されていた
んですね！当時からバイリンクはご存
じでしたか？

バイリンクを知ったきっかけは、前職
の事務所にバイリンクの【金さん】か
らFAXが届いた事です。

私も【朴】という名字の通り在日韓国
人であり、【金】という名前を見たとき
に「韓国人かな？」と思い、会社名を
検索したことがきっかけです。その
後、社長ブログやスタッフブログを読
んでいるうちに「みんないきいき働い
てるな。こんな会社で働いてみたい」
と思い、バイリンクの求人情報を確認
するのが日課になっていました。

福岡支社開業に伴い営業募集の求人情
報が掲載され、その求人を見つけた時
にはすぐに当時婚約中だった奥さんに
「転職したい？」と切り出していま
した。

入籍直前だったこともあり少し反対さ
れましたが、何とか説得し、「そこま
で言うなら一回応募してみたら？」と
言われ、次の日には応募していました。
そこからはあっという間に入社してい
ました。

―まさかのきっかけは当社からのFAX
だったんですね！『見てもらえてる
のかな？』と思いがら送っていたFAX
もこんな思いがけない効果がある
なんて侮れないですね！（笑）

入社前と入社後でギャップを感じたこ
とはありますか？
皆さん優しい所です！前職は営業が自
分一人だったこともあり、これだけの
人数の営業がいると、もっと殺伐とし
ているのかと思っていましたが、良い
意味で裏切られました。
皆さん社内でも仲良く雑談していたり、
飲み会でも大盛り上がりです！仕事面
でもご自身の経験からこうした方がい
いよ等、アドバイスもたくさんいただ
けます。

―良いギャップでよかったです（笑）
最後に今後の目標をどうぞ！

入社して半年が経とうとしています。一つひとつの業務がすごく大変で難しくもあり、やりがいを感じています！毎日目の前の仕事をこなすのに精一杯ですが、先輩方のようにスマートに仕事ができるように今出来ることをコツコツこなして精進致します！営業方法に正解は無いと考えているので、先輩方の営業方法を参考にしつつ自分の強みを磨き、自分にしかできない方法を確立していきたいです！売上トップを目指して頑張ります！



お祭り騒ぎが好きなバイリンク!!先日西宮ヨットハーバーにあるお店を貸し切り、総勢50名で社内イベントとしてBBQを開催しました！持参したジャンパン30本がなんと1時間半で空っぽに！お店のジャンパンまで飲み干す勢いの飲みっぷりでした（笑）さらに突如腕相撲大会が始まるなど大盛り上がり！普段なかなか話す機会のない社員とも交流を深め、美味しいお肉とお酒を囲みながら、笑いの絶えない一日となりました。





新築テナントプロジェクト #08

バイリンク九条2丁目新築店舗

Presented By バイリンク株式会社

本紙で度々掲載してきた「バイリンク九条2丁目新築店舗」がようやく完成しました！建築確認申請に時間を要し、当初の予定よりも着工が遅れ、8月末には引渡されるかな？と楽しみにしていましたが、外構で追加調整が必要となり延期に：「まだかまだか」と首を長くして、ようやく完成した新築物件です。今回、初めて商店街に面した土地での建築だったのですが、物件担当者曰く「めっちゃくちゃ大変だった」そうです(笑)。何が大変だったかというと、商店街組合との調整です。長年景色の変わらなかつた商店街にいきなり新築店舗が建つ、しかも大きな敷地に、となるとやはり『好きに建てて下さい』とはいきません。昨年の土地取得後から何度も商店街組合との話し合いを重ねて参りました。いざ設計が決まって工事が始まる際も工事車両通行の調整をしたり、本物件周辺の店舗さんに挨拶周りをしたり：約1年を経て、ようやく完成に至りました。本物件が面する商店街は、所謂シャッター街と呼ばれる廃れた商店街ではなく、平日昼間でも人通りが絶えない下町情緒溢れる商店街です。地元の人に愛されている精肉店やパン屋さんや花屋さんがあり、昔からある小料理屋さんがあり：かくいう私も20年前に住んでいた事があるのですが、当時から比べると若者向けのお店も増えて更に活気が増しているような気がします。しっかりと商店街組合が運営されているからこそ、今も衰えず活気が溢れているのだと思います。

手厳しいプロジェクトのスタートでしたが、いざ建物が建ちはじめると近所の方々から「いつできるの？」「何が入るの？」と声をかけていただき、冥利に尽きる思いです。地元の方に愛される町に誕生した「バイリンク九条2丁目新築店舗」いよいよ始動です♪

当社の新築プロジェクトの始まりは2021年。阿倍野区昭和田に2階建ての1棟テナントビルを建てたのが始まりです。最初のうちはクセの強い土地が多く(だから安く土地を取得できるのですが)、特に印象に残っているのは2023年に建てた平野区長吉出戸の新築店舗です。土地面積15坪で間口30メートルある三角形の敷地に建てたのは、なんと床面積6坪という超狭小平屋店舗です(笑)。この土地に店舗を建てると聞いた時は「ホントに建つの!!」と半信半疑でしたが、完成すると見事なロードサイド店舗に！ドライバーさんが立ち寄りやすいテイクアウト店にもってこいの物件になりました。

当社が建てた新築テナント物件は今回完成した西区九条で8棟目となり、これから来年にかけて北区・中央区・城東区・京都にも建築予定です。いずれも店舗用地として最適な場所土地を仕入れる事ができたので、今からどんな設計プランになるのが楽しみです♪

是非、乞うご期待ください!!



祝 岩田、パパになる

バイリンク社員の出産ラッシュがとまりません!! 8月、第一子誕生報告が届いたのは大阪本社の岩田さん。

普段は冷静沈着な岩田さんも出産間近になるとソワソワ：早速パパになった岩田さんにインタビューしてみよう♪

「岩田さん、第一子誕生おめでとうございます！出産から1週間が経ちましたが、父親になった実感は湧いてきましたか？初めて我が子を抱っこした時の感想をお聞かせください！」

「ありがとうございます！実感はやっぱり湧いてきましたね(笑)。妻の偉大さを改めて感じ、感謝の気持ちでいっぱいです！今日は産まれそうにないって聞いてからの、夕方にはもう産まれる！だったのでビックリっていうのと、抱き上げた時は素直にちっちゃいなーと思いましたね(笑)」

「お名前の由来を教えてください！」

「悠久の優しさに包まれて、暖かい心を持つ人になってほしい」という願いを込めて「悠暖(ゆのん)」と名付けました。妻とかなり悩みましたが、夫婦ともに納得のいい名前が付けれたと思っています。名前の候補は幾多となく出てきては消えを繰り返していましたが、唯一ずっと候補にあったのがこの名前だったので、ある意味、妻の中では最初から決まっていたのかもしれない(笑)」

「どんな子に育ってほしいですか？と聞きたいところですが、ここは敢えてどんな父親になりたいですか？」

「どんな父親って難しいですね。女の子なので僕自身はあまり厳しく出来ないと思っています(笑。口うるさく言ったりするのではなく、そっと背中を押してあげたり応援してあげられるドシッと構えた古き良き大きな親父を目指していきたいですね！」

有難うございました！

ポーカーフェイスな岩田さんがパパの顔になっていく過程を今後もし陰で見届けていきます(笑)

「岡野」私が入社したきっかけは、社長のご家族からお声がけいただいたことでした。ちょうど息子が関東の大学へ進学し、一人で新しい生活を始めるタイミングでもあったため、「私も新しい一歩を踏み出そう」と思い、ご縁を感じて入社を決めました。

入社してから毎日多くの学びがあり、会社の考え方や環境に触れる中で、日々新しい発見があります。まだまだ勉強中の身ではありますが、このご縁に感謝しながら、少しでも会社に貢献できるよう努めていきたいと思っています。

そこで、以前から気になっていたことを、この機会に質問させていただきます。

交差点 No.27

代表取締役 小泉 朋寛

大阪本社 経理部 岡野 雅代

「チャンスの女神は前髪しがない」

特に大切な事ほど迷わずに即決しますから、結果的にチャンスの女神の前髪を掴んでいく可能性はあります。ただ、後から振り返って決断を後悔する事はありませんので、後頭部に髪が生えているかどうかも見ることがないので。

自分が理想とする生き方や人生の目的地をハッキリさせることが、チャンスを掴む1番のポイントでは無いでしょうか。

優柔不断になるのは決断力の問題ではなく、目標や目的の欠如だと思います。

チャンスの女神には前髪しかない

幸運の女神には後ろ髪がないので、通り過ぎた後に慌てて掴もうとしても掴めない。「好機は訪れたその瞬間にすぐ掴まなければ逃してしまう」という意味のことわざ

今月の管理部

看板設置中に...

こんにちは管理部の納です。

不動産管理の仕事をしていると、本当に毎日いろいろなことが起きます。「水が漏れていきます」「お湯が出ません」「鍵を失くしてしまってます」「隣の生活音が気になります」「退去したいので部屋の確認をしてほしい」など：

朝から電話が鳴りっぱなしの日もあれば、現地へ駆けつけて設備を確認したり、業者さんと打ち合わせをしたり、オーナー様へ提出する報告書を作成したりと、業務内容は多岐にわたります。外から見ると「不動産屋さん」と一言で縛られがちな仕事ですが、実は結構いろんなことをしています。

そんな毎日の中で、最近特に思うことがあります。

「結局、不動産管理は人と人の仕事なんだな」と

いうことです。設備の故障なら修理すれば直ります。書類なら作成して送れば終わります。モノやタスクは手順通りにこなせば終わるのです。でも、人とのやり取りはそう簡単にはいきません。

同じ内容でも、伝え方ひとつで相手の受け取り方は大きく変わります。だからこそ、できるだけ丁寧で、そしてできるだけ分かりやすくお伝えすることを大切にしています。

「この会社になんておけば大丈夫」オーナー様や入居者様にそう思ってもらえるような管理会社でありたいなと思っていますし、それこそがこの仕事で一番大切なことだと思っています。

物件周辺の地域のみなさんとコミュニケーションもそのひとつ。

先日、募集用の看板を設置していると「ここ、空いたんだね」「なんぼぐらいなの?」と近隣の方から声をかけていただきました。

通りすがりの方もしつかり見てくれているんだと、改めて感じましたし、こういう何気ない反応って、設置する側にとって結構嬉しいものです。

業者さんや知り合いからも「バイリンクさんの看板あつたよ!」と言われる事が多いのですが、大きな看板なども

こうして並べてみると、一つひとつ「あの日の設置作業」が思い出されます。それでは、今日も元気に現場へ行ってきます！

大きな看板もしっかり固定して設置します！