バイリンク通信 11月号

第36号

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♪

改装費用約700万円 築年数不詳、木造2階建を大改装！！



今年も残すところ2ヶ月。最近、一気に寒くなってきましたね！朝、布団から出るのが少しずつ辛くなってきた方も多いのではないでしょうか？私は毎年寒くなると、どうしても外に出るのが億劫になってしまいます（笑）ですが、だらけていても駄目なので、心を奮い立たせて今年の冬も寒さに打ち勝っていこうと思います（笑）

さて、今回ご紹介するのは、千林商店街内にある築古木造の1棟店舗です！今回は、2階部分の内装をはじめ、外壁の一部補修や防水工事を行いました！築年数を重ねた建物ですが、再生しバリューアップすべく、改装工事を行いましたので、その様子をご紹介させていただきます！

【物件詳細】

（住所）
・大阪市旭区千林2丁目15番20号

（土地）
・面　積　100．59㎡
・建蔽率　80％
・容積率　300％

（建物）
・延床面積　167．7㎡
・構　造　木造瓦葺2階建
・築　年　不詳
・接　道　東側公道幅員　約6m
　北側公道幅員　約3m
・間　口　約22．3m
（賃貸1棟貸し）
・業　種　マーラータン屋

【改装工事内容（2階）】
・解体工事（床、壁、天井、トイレ）
・大工工事（床、壁、天井補修）
・電気工事（分電盤、照明器具設置）
・水道工事
・左官工事（外壁クラック補修）
・防水工事（屋根カバー工法）
・クロス工事（床、壁、天井）
・塗装工事





上記、物件詳細から改装工事内容、ビフォーアフターを一気にご紹介しましたがいかがでしたでしょうか。

今回の物件は、築年数不詳且つ、2階の室内は長期間放置されていた為、全面的にかなりの劣化がみられました（上記BEFORE写真の通り）。木が腐食している部分もあったので、表装工事だけでなく、補強工事も含めて工事していただきました！元あった造作は解体し、床、壁、天井の張り替えを行ったことで、改装前よりも空間が広く感じられ、物件の印象ががらりと変化したと感じていただけたのではないでしょうか。

本物件の賃貸は1棟貸しで契約済みですが、今回は2階のみ当社にて改装工事を行い、1階は借主負担で改装を行っていただきます。2階の仕上がりについては、新賃借人の方にも気に入っていただける仕上がりになったかと思います！

1階は飲食店の居抜き2区画に分かれているのですが、現時点でのヒアリングでは壁を抜いて1フロアに改装工事をする予定だそうです！大型看板の設置も予定していると聞いており、当社が本物件を購入した当初から、かなりの変化がみられるのではないかと、個人的に仕上がりがかなり楽しみです♪

本物件は賃貸契約後、販売先も決まり、既に成約済みです。私は、この記事を担当しているということもありますが、改装工事ビフォーアフターにそもそも関心があり、物件が生まれ変わりバリューアップされる姿に度々感動します。「あんなにボロボロだったのに？！」と驚愕するレベルのものもあります。本物件もその一つです。宜しければ皆様の改装工事の参考になればいいなと思います♪



当社では女性営業職も活躍中！今年8月には新子美心（あたらしみおい）さんが入社しました!!今回は、不動産業界で奮闘するお二人にインタビュー!!まずは自己紹介とお互いの印象をどうぞ♪

北出：営業部の北出花鈴です！新卒入社で、今年4月で入社4年目を迎えました。収益物件の売買・事業用賃貸・管理業務を担当しています！みおいちゃんの第一印象は「元気で愛嬌のある子」。入社当日に約400名の不動産業者が集まる会に同行してもらった際、物怖じせず名刺交換をする姿に驚かされました（笑）今では、肝が据わった頑張り屋さんという印象です☺

新子：営業部の新子美心です！美容専門学校を中退し今年の8月に入社しました！まだまだ分からない事ばかりですが毎日楽しく仕事をさせていただいています！北出さんの第一印象は、バリキャリ美魔女です✨第一印象から今も変わらず、どんなに忙しくても質問に丁寧に答え、分かりやすく教えてくださる北出さん。初めての上司が北出さんで本当によかったと心から思っています。仕事面でも女性としても憧れる、私にとって最強のサポーターです！

肝が据わった頑張り屋さん、なんか分かる気がします！北出さん「バリキャリ美魔女」（笑）そんな北出さんは後輩に仕事を教える上で大切にしていることはありますか？

北出：バリキャリ美魔女・・・柄でもないので恥ずかしいです（笑）その言葉に見合う女性になれるよう努力します（笑）みおいちゃんと一緒に働くようになり、より一層仕事に対して責任感をもつようになりましたね。これまで指導される側だった自分が指導する側に立ったことで見える景色が変わりました。視野が広がった感覚です！質問を受ける中で新たな発見もあり、自分自身も改めて学ぶことが多い毎日です。

お互いとても良い刺激になっているのが伝わってきます♪新子さんにとって、当社が初めての不動産営業職ですよね！入社して数ヶ月が経ちましたが、実際に不動産営業を経験してみていかがですか？

新子：すごく楽しいです☺毎日、様々な業者の方とアポイントを取り、物件のお話をしたり、自社物件を紹介したり、販売図面を作成したり、いただいた案件をもとに試算の練習をしたりしています。計算や数字がとても苦手なので、そこはいつも頭がこんがらがって大変ですが（笑）不動産業界の裏側を見ているようで新鮮です！特に飛び込み営業は、人と話すことが好きな私にとって、まさに天職だと思います！

肝が据わった新子さんらしい回答ですね。誰にでも物怖じしない姿に、こちらがハラハラする場面も（笑）女性営業ならではのエピソードや感じたことはありますか？

北出：エピソードではないですが、性格は男勝りになりがちかもしれないですね（笑）男性が多いなかで日々過ごしていると、表面的な思考はどうしても男性寄りになってきてしまう気がします（笑）

新子：不動産業界は男性営業が多く、最初は珍しがられることもありますが、その分、名前を覚えていただきやすく、初対面でも気軽に話しかけてもらえることがあります。女性だからこその強みだと感じています！

北出さんはバリキャリ美魔女で、性格は男勝り。そのギャップがすごいですね（笑）この機会に、お互い以前から気になっていたことなど、聞いてみたいことはありますか？

北出：最近あった仕事でのエピソードトークを聞きたいです☺

新子：業者回りをする中で、同じ大阪でもエリアによって物件への反応が全く違うことが印象に残っています。普段そのエリアを取り扱っていない業者さんとは話が進まないこともあれば、エリアに詳しい方から思いがけない意見をいただくこともあり、相手に合わせて聞き方を工夫する大切さを実感しました！北出さんには仕事のモチベーションはどの様にして保たれているか聞きたいです！

北出：モチベーションを保つ方法。私は、バリバリやっている業者さんと食事に行ったりして、色んな話を聞いたり話したりすることで刺激を貰って保っている感じです！付き合いをする人で良くも悪くも人は影響を受けるものだと思うので、良い気を沢山吸わせてもらいに行っています（笑）みおいちゃんが難しく感じていることについては凄く共感できます！だけど、すぐにゴールが見えないからこその面白さがある仕事なんだと思います！苦労の先にある成功はきっと癖になるかと♪

今後もそんな「癖になる成功」をどんどん掴んでいってほしいですね！それでは最後に、今後の目標を教えてください！

北出：数字だけを追い求めるのではなく、お客様や取引先との信頼関係を大切にし、自分だからこそ任せてもらえる仕事を増やしていきたいです！日々の業務を通じて知識や経験を積み重ね、周囲から必要とされる営業マンになります!!

新子：まずは営業として結果を出すことを目標に、行動量と知識の両方を増やしていきたいです。分からないことをそのままにせず、自分から積極的に学び、周囲から信頼される営業マンになります！

これからもお二人らしさ全開で、ますますの活躍を楽しみにしています！

INFORMATION





この度、大阪駅前ビルに続き、新たに別の場所にも当社の屋外看板が設置されました!!お近くにお越しの際は、ぜひ探してみてください♪

【設置場所：大阪市中央区東心斎橋1丁目15番地4号】



原則を学び、ミライを変える

すべての始まりは、社長の一言から。



「研修やろっか！」社長の一言がきっかけで、「7つの習慣」の社内研修を開催致しました。

社長自身、27歳のときに『7つの習慣（著・スティーブン・R・コヴィー）』と出会い、その考え方に大きな可能性を感じたそうです。

「この本に書かれている通りに実践すれば、ビジネスや人間関係で成功することは難しいことではないと直感的に思いましたし、実際にそうなっています。」

そんな社長自身の経験と想いから、ぜひ社員にもこの考え方を学び、日々の仕事や人生に活かしてほしいということで、今回の研修が企画されました。

研修に参加するための条件は、たった一つ。それは、『7つの習慣』の書籍を必ず読んでから参加すること。

8月・10月の2日間開催には、全支社から総勢50名の社員が大阪に集結しました。普段は異なる拠点で働く社員が一堂に会し、同じテーマについて学び、考える貴重な機会となりました。

今回は研修内容を詳しくご紹介する事が出来ませんので、実際に研修に参加した社員が何を感じ、どんな気づきを得たのかインタビューしてみたいと思います。

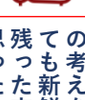
―本紙では初登場の大阪本社・財務部の池田さんをご指名させていただきました！インタビュー宜しくお願いします。まず初めに、池田さんは今回の研修を受ける前から「7つの習慣」の事をご存知でしたか？また、書籍を読んだことはありましたか？

宜しくお願いします！入社2年超、私の出番を心待ちにしておりました（笑）この本のことは、お恥ずかしながら全く知りませんでしたし、もちろん読んだこともありませんでした。

―心待ちにして下さってたんですね（笑）有難うございます！では早速、参加条件にもなっていましたが、「7つの習慣」の書籍を読んで、最も惹かれた習慣はどれですか？理由も教えて下さい♪

私が最も惹かれてすぐに行動に移そうと思ったのは、第二の習慣の中に出てくる、「ミッション・ステートメント」を作るということです。自分の人生のゴールを思い描いて、自分の中の憲法を作るような作業です。それは何か迷った時の決断の指針にもなりますし、この世に生きる意味を考えながら生活できるようになり、人生が意味のあるものになるのではと思ったからです！

第2の習慣 ミッション・ステートメント 「終わりを思い描くことから始める」



―このテーマ、私も惹かれました！子育てが落ち着いたら、仕事リタイアしたら…節目節目を小刻みに考え出すと楽しみが増えて、「仕事もっとがんばろ！」と意欲が沸きます。池田さんは研修を通じて、自分自身の考え方や行動について、どのような気づきがありましたか？以前から実践できていたことや今後改善していきたいと感じたことがあれば教えて下さい。

はい、気が付いたことありました！それは物事の優先順位の決め方についてです。今までも緊急、緊急でない、重要、重要でない、を考えて優先順位を決めることは、なんとなく実践していたのですが、一番意識して時間を割くべき領域は、「重要だが緊急でない」領域であるということを学びました。緊急ではないため後回しにしがちですが、人生のゴールを思い描いたときに、それは最優先事項なんだよ、と教えていただきました。その為には無意味な誘いに勇気をもって「ノー」と言うことが必要とのことでしたが、社長が「結果が伴うようになるまでは仕事と関係ない友人と遊ぶな」とおっしゃっていることもそこに通ずるんだと思いました。

第3の習慣 「最優先事項を優先する」

①ヨ
②ヨ
③ヨ

―第3の習慣ですね。自分にとって最も重要な事の為に時間を確保する。「そうだよなぁ」と頭では分かっていても全然出来てないと実感しています（笑）。けれども、今やってる事は無駄ではない！とも思えるような過ごし方をしたいとも思いました。

研修の様子についても聞いてみたいと思います！今回の研修はグループセッションがメインで、他支店の方々と個々の考えを発表し合える機会というのはとても新鮮でした。池田さんは特に印象に残った方いましたか？「えー意外！」と思った一面など、是非名前を挙げて教えてください（笑）

ほんとそうでしたよね。みなさん印象に残っているのですが、普段接することのない関東支社のお二人が特に印象的でした！

一人目は**横浜支社の千頭さん**です。初めの自己紹介で「えー、趣味はギャンブルです」と言い切り、婚活業界では敬遠されそうな要素を逆に自分のキャラとして前面に押し出すという、その思い切りの良さに魅了されてしまいました。私もちょっとバカラをやってみたくなりました（笑）二人目は**東京支社の宮原さん**です。彼もなかなか濃いキャラで話題の引き出しがたくさんある方でしたが、グループ毎にプレゼンをする際、台本も無く練習もせず、ぶっつけ本番だったにも関わらず、身振り手振りを加えて観客を引き込むような素晴らしいプレゼン力に圧倒されました。自己開示や人前で話すことが苦手な私にとって、とてもいい刺激をいただきました！

―千頭さんも宮原さんもグループ内で個性が溢れ出ていたのですね（笑）高感度爆上がりしました！

この研修は当日だけでなく、事前の本を読むことから良い経験だったなって思います！みんなで、「どこまで読んだ？」とか、「それ第二分野の領域に入れとくわ」とか、昼休みにプライベートの話をしてるときも、「信頼口座の残高が足りなくなってしまったんよね」とか（笑）7つの習慣の本を読んだ人にしか分からない共通言語が出来たのも社内に一体感が出た気がしました！（笑）

研修で学んだことを今すぐに全て実践することは簡単な事ではないと思います。しかし、「知ってるか知らないか」「意識しているか、していないか」によって、これからの人生や仕事には大きな差が生まれると思っています。今回の学びを一過性のものにせず、日々の仕事や生活の中で少しずつ実践していくことが大切だと感じました。池田さん、1年後にお互いの変化や研修の効果について語り合いましょう！



交流場＃29

代表取締役 小泉朋寛 × 本社管理部 矢野佑真

考え方が違う人と、どう働く？
揃えるべき共通認識とは？



今月は大阪本社 管理部の矢野佑真さんからの質問をご紹介します。口数は少ないタイプですが、行き届いた報連相とスピーディーな対応により、社内外問わず信頼を得ている矢野さん。どんな課題にも真摯に向き合う矢野さんならではの質問です！

（矢野）社員それぞれ考え方や価値観が違う中で、良い組織を作るために大切なことは何だと考えていますか？また、考え方が違う人同士が一緒に仕事をする上で、「ここだけは共通して持っておくべき」というものがあれば教えてください。

（小泉代表）中々難しい質問だねー（笑）月並みな答えになりますが、**良い組織を作るためには組織の方針や価値観を統一する事**が大切だと思います。そのためには何を良しとするか、何を否とするか、常日頃から共有する必要があります。それは必ずしも一般的な善悪や常識と同じである必要はありません。**良いとか悪いを超えた信条であり、トップの個人的な感性を反映したものになります。**

ことあるごとに発信したり、社員の行動や態度がその価値観に沿ったものになっているかどうか、定期的に評価する事で少しずつ純度が高まるはずです。結果、その価値観を理解する人は活躍するでしょうし、理解できない人は辞めていく事になると思いますが、それは良い事です。

良い組織とは残って欲しい人が残ってくれると同時に、合わない人が自分から辞めていってくれる組織の事です。

考え方が違う人同士が一緒に仕事をする上で、「ここだけは共通して持っておくべきもの」ですが、それはひとつではありません。



大きなくくりで言えば、組織の価値観と方針を理解する事ですが、そもそもそれらが定まっていない場合は、共通の価値観を決める事から始めると良いかもしれません。

間違った方向性だったとしても方向性が無い組織に勝ります。

今月の管理部

水漏れ対応の合間に見上げた花火

こんにちは。管理部の納です。今回は、十三の物件で起きた出来事についてお話ししたいと思います。十三と言えば「なにわ淀川花火大会」で有名ですよね！

なんと花火大会前日の夕方に「天井から水漏れしている」と事務所に連絡が入り、急いで現場へ向かいました。

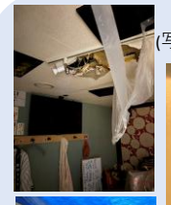
店舗に入ると配管から水が漏れており、まともに営業ができない状態でした。まずは被害を広げないよう、とりあえず近くのドン・キホーテへ雑巾やゴミ袋などを買いに走りました。（写真1）

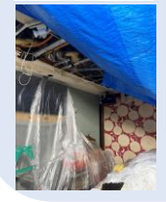
漏水対応には原因特定だけでなく、業者との打ち合わせや現地の状況把握など、迅速な判断と行動が求められます。

1日目はある程度の原因箇所を特定し、応急処置を済ませて現場を離れました。それでも帰宅したのは夜中の1時でした（汗）。

2日目は午後から仮復旧工事がスタート。作業を続けて19時を過ぎた頃、外からバンバンと花火の音が聞こえてきました。作業の合間にしばし休憩を取り、缶コーヒー片手に花火を眺めてひと息。疲れが少し吹き飛ぶような嬉しい時間でした。

そして、花火が終わる頃には工事も無事に完了し、ひとまず安心することができました。





(写真1)上から水がっ💦



ただ、管理の仕事はここで終わりではありません。漏水箇所の復旧だけでなく、店舗内の清掃や被害状況の確認、そして今後同じようなトラブルが起きないよう原因をしっかり究明することも大切です。

また、今回の現場では漏水対応だけでなく、後日、建物内でゴミの不法投棄も発生しました。所定のゴミ置き場以外の場所に捨てられており、周辺の美観を損ねるだけでなく、カラスや猫がゴミを荒らす原因にもなってしまいます。不法投棄については掲示物による注意喚起を行い、それでも改善されない場合は警察への相談も視野に入れて対応を進めています。

建物を管理するということは、単に設備のトラブルを解決するだけではなく、入居者様や近隣の皆様が安心して過ごせる環境を守ることなのだと改めて実感しました。

花火を楽しむ時間も、トラブルに追われる時間もありますが（笑）、これからも現場第一で、ひとつひとつの問題に真摯に向き合っていきたいと思います。

束の間の休息…🍵



穴場スポットでした👀‼

修繕中🦺🔨



天井内の状況を確認しながら、
慎重に対応を進めました💦