

# 知的資産経営報告書

2026年版



# 目次

1. 代表挨拶	2ページ
2. レイシスグループ概要	3ページ
3. 沿革	4ページ
4. 業務フロー	9ページ
5. 商流	14ページ
6. 知的資産	15ページ
－理念・風土資産	16ページ
－組織資産	17ページ
－人的資産	20ページ
－関係資産	24ページ
7. 価値ストーリー(価値の繋がり)	25ページ
8. 経営環境	26ページ
9. 将来ビジョン	30ページ
10. 会社概要	34ページ
11. 知的資産経営について	35ページ

# 代表挨拶

この度、私たちは自社の歩みを振り返り、目に見えにくい「知的資産」を改めて見つめ直す機会を得ました。創業以来、数々の挑戦と試行錯誤を経て、今日のレイシスグループがあると実感しております。

私たちが何よりも大切にしてきたのは、お客様との深い信頼関係です。

『遠くの親戚より近くのレイシスさん』と頼りにして下さるお客様お一人おひとりとのご縁こそが私達の大切な財産であると改めて確認いたしました。また、私たちの事業は、志を同じくする協力会社の皆様、そして価値ある物件を託して下さる不動産主の助力なくしては成り立ちません。この場を借りて心より感謝申し上げます。

そして、日々『圧倒的お客様ファースト』を体現し、お客様の想像を超える感動を届け続けてくれる全社員。私の数々の経験から学んだ教訓と、皆と共に積み重ねてきた成功体験が、今日の私たちの揺るぎない力となっています。皆の真摯な姿勢が、レイシスグループの信用を築き上げてきました。本当に感謝しています。

この確かな知的資産を胸に、私たちは神戸から日本中へ、そして次なるステージへと挑戦を続けます。また、『不動産の未来を提案する』という志のもと、これからも関わるすべての方々と共に成長してまいります。

今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社レイシスホールディングス

株式会社レイシスコーポレーション

株式会社レイシス不動産販売

代表取締役 森本伸太郎



# レイシスグループ概要

- 株式会社レイシスホールディングス（持株会社）  
宅地建物取引業者  
兵庫県知事(1)第12304号  
収益不動産保有  
資産運用・コンサルティング
- 株式会社レイシスコーポレーション  
宅地建物取引業者  
国土交通大臣(1)第9995号  
区分マンション再販  
シニア向けマンション再販  
宅地分譲・戸建再販  
建売(レイシスカーサシリーズ)  
リフォーム
- 株式会社レイシス不動産販売  
宅地建物取引業者  
兵庫県知事(1)第12642号  
不動産仲介事業(売買)



# 沿革概要

時期	概要および出来事
【創業初期】 2003年 ∩ 2010年	<u>事業の原点となる経験と知的資産の蓄積</u> 創業者である森本伸太郎が不動産業界で様々な経験を積み、後のレイシスグループの経営哲学や事業モデルの「原点」となる知的資産を蓄積した。
【基盤確立期】 2011年 ∩ 2014年	<u>事業モデルの実践と多角化への挑戦</u> 2011年の法人設立から、創業前に培った事業モデルを実践し、会社の基盤を固めた。 また、知識と経験を活かして事業領域の拡大に挑戦し始めた。
【組織化と成長加速期】 2015年 ∩ 2019年	<u>事業の確立と組織文化の浸透</u> 事業の源泉が「組織」の力へと移行し、成長が大きく加速した時期。 主要な幹部社員が入社し、新たなビジネスの柱を確立し、独自の組織カルチャーを形作った。
【ホールディングス化と全国展開期】 2020年 ∩ 2026年	<u>次なるステージへの飛躍</u> 売上20億円の節目を達成し、次の100億円という目標を見据え、経営体制を強化し、全国展開へと乗り出し、次なる飛躍に向けた取組みを着実に実行している。

# 沿革【創業初期 2003年～2010年】

## 主な出来事

- ・ 2003年:不動産業界への参入  
知人の紹介で不動産業界(区分マンション販売会社)に就職。お客様に寄り添う接客で順調に契約を獲得し、経験を蓄積した。その後、フルコミッション制の販売会社に転職。半年で販売件数1位になるが、収入のタイミングが不規則となり、金銭感覚の維持に苦勞する。
- ・ 2006年:最初の起業と解散  
5人で会社を設立したが、誰かに頼る経営でビジョンがまとまらず、1年経たずに解散。経営に対し必要な責任感と信念の大切さを痛感。
- ・ 2010年:現在の事業モデルの原型を形成  
シニア向けタワーマンション「エルグレース神戸三宮タワーステージ」の販売現場で、シニアに喜ばれる接客を体現。お客様に喜んでいただく「かゆいところに手が届く営業」を実践し、人として頼られる関係を築き、総戸数173戸のうち100戸の契約件数を達成。この成功体験を通じて、現在に至るビジネスモデルの原型を確立した。

## 特徴

- ・ レイシスグループの経営基盤を形成するための試行錯誤と学習の期間であった。
- ・ フルコミッション制による金銭的困難や共同経営の解散といった経験は、単なる失敗ではなく、社員を大切に  
する給与制度や経営者としての覚悟といった知的資産へと転化された。
- ・ エルグレース神戸三宮タワーステージの販売経験は、収益の獲得にとどまらず、顧客層や提供価値を明確化し、  
持続的な事業モデルを確立する決定的な転機となった。
- ・ 経営者個人の接客スキルや交渉力が顧客からの信頼を得ており、その成果が後の組織的な強みへとつながる  
基盤を築いた。

## 知的資産

- 【人的資産】 ・ 卓越した接客力 ・ 高い顧客の信頼 ・ 丁寧な電話と確実な事務手続き ・ 揺るぎない責任感
- 【理念資産】 ・ 富裕層を対象とする事業方針 ・ 高単価・高利益率を目指す量より質の重視方針
- ・ 短所を直すより長所を伸ばす人材育成への強い想い ・ 全力を出し切る「100%にこだわる」姿勢

# 沿革【基盤確立期 2011年～2014年】

## 主な出来事

- ・ 2011年6月: レイシスコーポレーションを設立
  - ・ 2012年: 現・取締役の金澤友佳子が入社
  - ・ 2013年: 事務所を移転(神戸市の旧居留地へ移転)
  - ・ 2014年: 不動産売買仲介事業を開始
- 商品ジャンルの拡大: 特定の事業分野への集中を避け、取引の取りこぼしを防ぐ目的から、相談があれば経験がないものでも断らずに応え、商品ジャンルを広げた。

## 特徴

- ・ 富裕層のお客様に特化する方針を立て、とにかく「会って、話す」顧客密着型の営業活動を続けた。お客様に寄り添う丁寧な接客が喜ばれ、信頼関係を築くことができた。
- ・ 富裕層のお客様から住み替えに伴って仕入れた物件は上質で、再販する際に次のお客様に喜ばれた。Win-Win-Winを実践することで全ての物件利益を出す「100%にこだわる方針」を実践した。
- ・ 富裕層が喜ぶ条件のリサーチをし続け、市場で求められる物件に共通する特徴や条件について理解を深めた。物件の価値を見抜く目利き力が養われ、不動産売買仲介業は順調に拡大した。
- ・ 経験がない分野でも断らずに応えることで商品ジャンルを広げ、事業領域の多角化に挑戦し始めた。
- ・ 社員が安心して働き成長できるよう、一般的な水準より高い固定給与制度を設けた。レイシスグループの価値観を体現できる幹部社員が育つ人材育成の基盤を確立した。

## 知的資産

- ・ 将来を見通す広い視野に繋がる経験とノウハウ
- ・ 優れた不動産の目利き力
- ・ 高い提案・販売力量
- ・ 丁寧で確実な事務手続き能力
- ・ 社員の成長につながる給与制度
- ・ 確実な利益確保の「100%にこだわる」姿勢
- ・ リピートにつながるきめ細かい心配り

# 沿革【組織化と成長加速期 2015年～2019年】

## 主な出来事

- ・ 2015年頃:金融機関との取引と資金調達力の向上  
金融機関との取引が開始し、融資を受けられるようになり、中古区分マンションの再販を手掛け始めた。
- ・ 2016年:現・営業部長の森本健治が入社  
SUUMOなどWebメディアへの掲載品質向上やポスティング活動を行い、組織的な営業活動を開始した。
- ・ 2017年:現・東京支社長の石丸碧穂が入社  
お客様に対して視覚に訴える分かりやすい、物件の価値を伝える手法を磨き続けている。
- ・ 2018年頃:区分タワーマンション再販事業への本格参入と事業の確立  
本格的にタワーマンションを対象とする投資用物件に取り組むようになった。

## 特徴

- ・ 現在の幹部社員が入社し、会社が大切にしている「相手への心配り」が社長の姿勢を通し組織へ浸透する一歩となった。「量よりも質」を大切にしている方針を追求する端緒となり、現在も実践している。
- ・ タワーマンションの価格上昇に最初期から着眼して、投資用物件の販売事業として取り組むようになった。
- ・ 目先の実績より「お客様リピート」を重視し、素直に仕事の方法を実践できる人材の採用・育成を開始した。長期的な育成を覚悟して採用し、基本業務から、顧客ファーストの重要性を伝える育成スタイルを貫いている。

## 知的資産

- 【人的資産】
  - ・ 経験ゼロから築いた契約書類チェック能力
  - ・ 高い物件査定能力
  - ・ 建築への関心が生み出すデザイン力
  - ・ 正確な記憶力と細かいメモに基づく素早いレスポンス
- 【組織資産】
  - ・ 組織へ浸透した相手への心配りの方針
  - ・ 顧客の声に基づく出口を意識した仕入れノウハウ
  - ・ 投資用区分タワーマンションの販売ノウハウ
  - ・ 価値観を共有する行動規範
- 【関係資産】
  - ・ 金融機関からの資金効率と自社販売力への高評価

# 沿革【ホールディングス化と全国展開期 2020年～2026年】

## 主な出来事

- ・ 2020年7月:レイシスホールディングスを設立  
経営体制の強化と次のステージへの移行を見据え、ホールディングス体制を確立した。
- ・ 2021年～2023年:幹部社員の入社  
2021年:現・大阪支店営業部の岩崎 2022年:現・戸建事業部統括部長の内田 2023年:現・大阪支店長の遠藤
- ・ 2022年頃:自社建売シリーズ「レイシスカーサ」販売の準備・開始  
ハイクラスファミリー層を対象に、土地の仕入から開発・販売まで手掛ける戸建・建売事業を開始した。
- ・ 2024年:東京支店の開設と法人設立  
売上20億円の達成を契機に、次の目標＝売上100億円の達成を目指し東京支店を開設した。
- ・ 2024年12月:主に販売仲介を専門としたレイシス不動産販売を設立

## 特徴

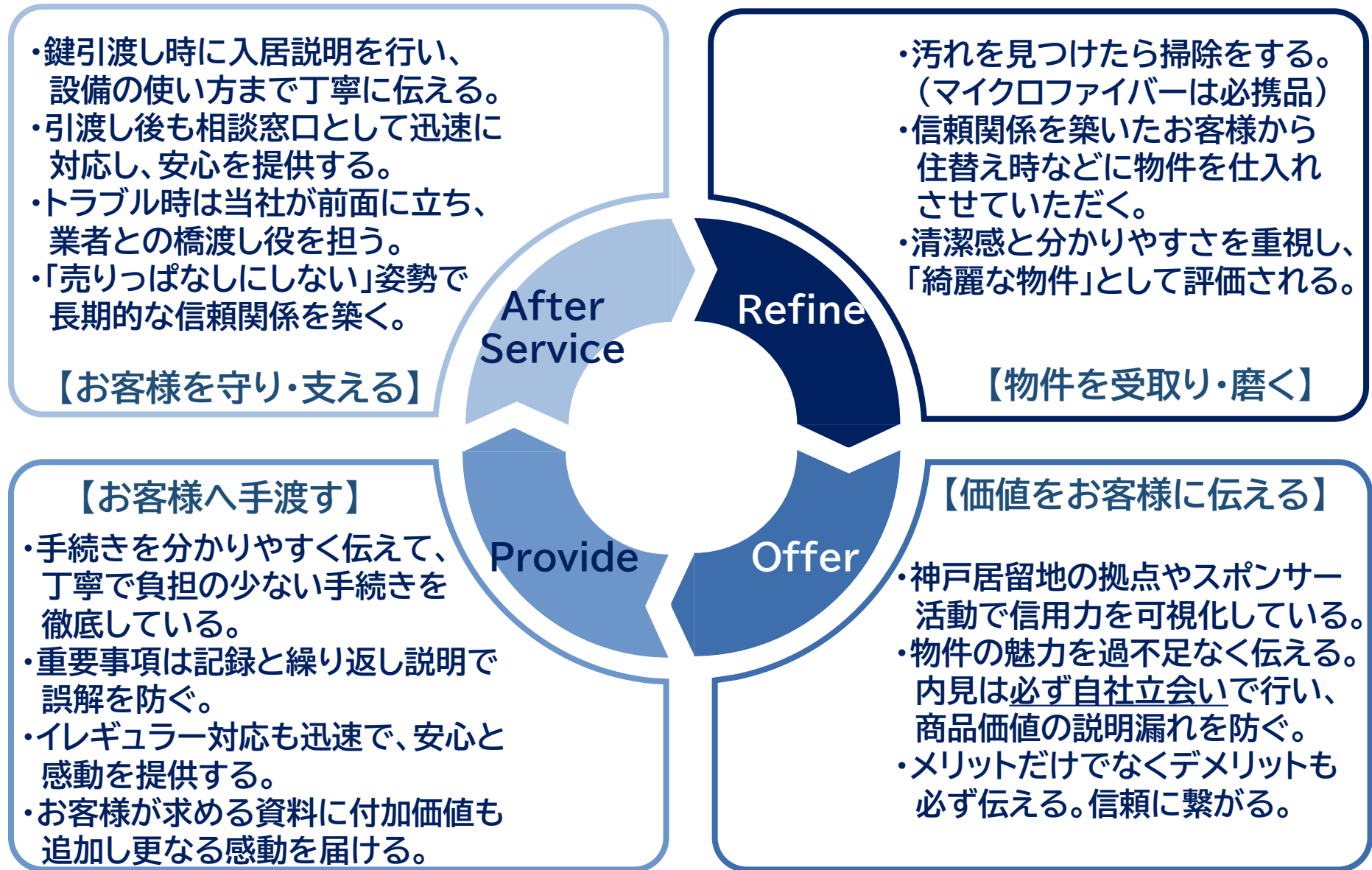
- ・ レイシスホールディングスを設立し、次のステージへの移行を見据えた経営体制の強化を行った。  
東京支店の開設やレイシス不動産販売の設立など、役割分担を徹底し全国展開に向けた取り組みを実行している。
- ・ グループに創業時よりこだわってきた「圧倒的顧客ファースト」「量より質」「相互利益」を徹底的に浸透させる。
- ・ 大手ハウスメーカーでの勤務経験を持つ人材の入社以降、戸建事業部の発足を通じて事業領域拡大を図っている。
- ・ お客様に安心感を届けるため、長期の担当制を採用し、「圧倒的顧客ファースト」を実践している。

## 知的資産

- 【組織資産】 ・ 社内の協力を生み出す全社員共有スケジューリング管理 ・ 組織的に実現する迅速なレスポンス体制
- 【情報資産】 ・ 戸建て事業に活用する法令情報 ・ 市場ニーズの分析力 ・ 組織的に蓄積された優良物件情報
- 【関係資産】 ・ 継続的な顧客との信頼関係 ・ 迅速な意思決定による仕入網 ・ 金融機関からの資金調達力

# 業務フロー概要

当社の業務フローは、お客様との長期的な信頼関係を築くために業務が循環する形で構築されている。この循環が、高いリピート率と関係者に喜ばれる「Win-Win(-Win)」の価値提供を可能にしている。



## 実施事項

### 【物件の目利きと仕入れ】

- 日頃のお客様との商談やお客様の思考を分析することで、求める物件を目利きする力を養っている。
- お客様の声の蓄積に基づき、出口を意識した仕入れを行い、収益が高く確実に販売できる物件を選定する。
- お客様が当社を思い出して相談してくださる中で、物件の仕入れに繋げている。
- 住み替え時には、手放す物件を購入させていただくように努める。磨いて価値を高めて販売する。
- 同業者の「困った」(先に進んでいた商談が滞るなど)に助け船を出す形で円滑な物件獲得につなげる。

### 【物件の磨き上げと情報作成】

- お客様に「良いな」と感じていただくため、間取り図や綺麗な眺望写真にこだわる。
- 高級感を伝えるため、晴れた日に物件の写真を撮影し、高性能なカメラで立体的な描写にこだわる。
- マイクロファイバーを必ず持ち歩き、汚れていたらその場で掃除する。
- 新築物件の魅力を盛り込み、タイトルやキャッチフレーズを付けた価値が伝わる物件概要を作成する。
- 社員の「気付き」を大切に、それを物件へのこだわりとして反映させ、商品価値を高めている。

## 差別化ポイント

### 【お客様からの仕入れ力とネットワーク】

- お客様に対して「丁寧な接客」を続けてきた。結果、信頼関係に基づいて手放される物件を仕入れられている。
- 意思決定の早さと柔軟な対応力により、同業者の信頼を得られ、優先的に仕入れられる関係を構築している。
- 物件に関する目利き力と相場観が優れており、お客様に喜ばれつつ当社も利益を確保できる。

### 【物件の訴求力と品質へのこだわり】

- 「分かりやすさ」にこだわり、物件の魅力を最大限に高めることで、常に同業と比較し差別化している。
- 新築販売の経験に基づき、中古販売の訴求方法を工夫することで、顧客の関心を引き出すことに成功している。
- 物件を清潔に保つ細部へのこだわりが、「レイシスさんの物件はいつも綺麗」とお客様から評価されることに繋がっている。

## 実施事項

### 【ブランディング(信用力の可視化)】

- オフィスを神戸居留地に構え、プロスポーツ選手のスポンサーを行う。更にHPを分かりやすく作り込む。
- ロゴの色や内容を細部までこだわり、信頼に繋がる情報発信に取り組んでいる。

### 【物件の価値の訴求】

- タイトルやキャッチフレーズを付けた価値が伝わる物件概要(パンフレット要素)を作成する。
- 物件の良い面だけでなく、良くない面も隠さず説明する(後からお互い困らないよう事実を正確に伝える)。

### 【信頼感の醸成と提案】

- 電話対応の声のトーンや接客で、お客様に安心感を与える。
- 質問だけでなく、自分の紹介も交えたキャッチボールを通じて共感を引き出す。
- 内見の際には100%自社が立ち会い(鍵預け無し)、物件の商品価値を100%伝える。
- レスポンスを早くし、相談や依頼に対してダメな場合でも結果を早く伝える。
- 商品知識を豊富に身に付け、間取りや設備、物件の歴史をホテルスタッフのように分かりやすく伝える。
- お客様の不安にも寄り添い、面倒な手続きがある際も事前に調べ、不安を解消してから、契約まで前向きに導く。
- 投資物件の出口「売却」についてもレイシスグループが関与する提案により安心感を持って購入いただけるようにする。

## 差別化 ポイント

### 【信用力と接客品質】

- 『信用』を第一にする姿勢を伝え、お客様の心理的ハードルを下げ、安心して取引できる環境を提供している。
- 営業マンは「そこまでやってくれるの?」と感動を呼び起こす接客で、お客様の満足と信頼感を醸成する。
- 「量より質」を重視し、お客様に安心を届ける長期担当制を採用し、グループ全体で完全フォローをする。

### 【高付加価値な情報提供】

- 大手企業が未実施なことと比較していただき、「かゆい所に手が届く」柔軟な対応力をストレートに伝え、お客様の立場に立って考えた説明を徹底している。

## 実施事項

### 【お客様に負担の無い事務とスケジュール管理の徹底】

- お客様にも多くの手続きをしていただく必要があるため、事前にスケジュールを分かりやすくカレンダーや表にして伝え、お客様に確実に準備していただく。
- シニアの方には、対面で丁寧に説明しながら、間違いなくスムーズに抜け漏れなく手続きを行う。
- 遠方の多忙な方には、郵便のタイミングにこだわり、円滑に進める。
- 紙に残す、メモに残すなど「見える化」する。口頭での重要事項は、3回説明する。

### 【心理的なサポート】

- 不動産以外の悩み(身寄りのない方のサポートなど)にも耳を傾け、「一緒に頑張りましょう」と声をかけ、一人で考え込みすぎないようにサポートする。二人三脚で取り組む。

### 【イレギュラー時の迅速な対応】

- イレギュラーが発生した際は、トップダウンの早い組織的な協議を通じて、迅速に解決策を提示する。

## 差別化 ポイント

### 【クレームの防止】

- 円滑なコミュニケーションを常に心がけ、一步、二歩先を考えて行動する。
- 手続きを分かりやすく、負担のないものにする事で、認識齟齬によるクレームを防ぐことができる。

### 【イレギュラー対応による感動提供】

- (ピンチはチャンス) 組織で共有する豊富な事例とノウハウを元に、素早い回答と+2の情報提供により、お客様の想像を超える感動を提供している。

### 【長期的な安心感の醸成】

- 申込・契約から引渡しまでお客様の不安を取り除き前向きな状態を維持することで、その後のアフターフォローや長期的な信頼関係の基盤を作っている。

## 実施事項

### 【引き渡し時の「入居説明」】

- 業界では鍵の引渡しまでの取引が一般的だが、レイシスグループでは、鍵の引渡し後も、ディスプレイなどの充実した設備の立会説明を行う。

### 【長期的な相談窓口】

- 物件の引渡し後も、何かあったらまずレイシスグループに相談していただくように働きかける。
- 連絡をいただいたら入居直後の小さな問い合わせから、水漏れや鍵の紛失などの対応もスピーディーに行う。

### 【フロントとしての対応】

- トラブル発生時、レイシスグループがフロントに立ち、お客様の要望に合わせてアレンジする。
- まずは訪問する(顔を出す)など、何らかの返事・リアクションをすることで、レスポンスを体現する。
- 手入れや案内の時から物件の経年状況を把握できているため、アフター対応も素早く行える。

### 【管理人・管理組合との関係作り】

- 管理人に丁寧に接し、良好な関係を築くことで、共用部の案内が円滑になるなど、お客様の安心に繋がっている。
- 管理組合とも日頃の挨拶から徹底し、お困りごとに耳を傾けることで、印象よく、宣伝までいただく。

## 差別化ポイント

### 【長期的な安心感の提供(身内のような信頼関係)】

- 「売りっぱなしにしない」「放っておかない」姿勢を貫き、お客様に安心感と長期的な信頼関係を生み出す。
- シニアの方の生活を支える住居のアフターフォローを提供し、身内と同じような気持ちで対応する。
- 圧倒的顧客ファーストの取組みにより、時には追加購入や紹介など100%以上のリピート率を維持している。
- お客様は引渡し後も管理人ではなく当社を頼るようになり、販売後も現地で会いやすくなる。  
結果として、そのお客様が次も顧客になっていただけるというサイクルを生み出している。

# 商流 【価値の連鎖と選ばれている理由・選んでいる理由】

## 仕入先

- 【新築事業者】  
・大手不動産会社および独立系事業者
- 【紹介者】  
・有料老人ホーム紹介センター  
・税理士、司法書士
- 【リピーター】  
・過去に取引したリピーターのお客さま

### お願いしている理由

- ・取引の信頼がある。
- ・当社を優先してくれるため、情報が早い。結果的に、お客様にも早く案内できる。お客様の信頼を得られて、販売に繋がる。
- ・当社のビジネスを理解してくれる Win-Winで相互利益をもたらしてくれる。
- ◎紹介者  
・まず最初に当社へ連絡・相談をくれる。

### 選ばれている理由

- ・意思決定が速い。
- ・取引条件の融通が利く  
(他社が断る条件でも柔軟に対応する)
- ・有限のリソース(時間とお金)を集中する。お客様と同様に、大切なパートナーとして付き合う。

## 仕入先

- 【工務店】  
・工務店／内装および外構事業者  
・大手ハウスメーカー
- 【金融機関】  
・融資取引および預金取引

### お願いしている理由

- ◎工務店／内装および外構事業者  
・付き合いが長く、融通が利く。  
・相互利益を理解して対応してくれる。
- ◎金融機関  
・取引意欲が高く、当社のこだわりや強み、ビジョンを理解し、組織的な協力が得られる。

### 選ばれている理由

- ◎金融機関  
・熱意を込めて事業方針を伝える。結果、将来ビジョンを共有できる。  
・経営の通知簿として良い決算書を作る。しっかり納税して、分かりやすく当社の信用力を伝える。  
・相互利益を意識している。



## エンドユーザー

- 【富裕層】  
・シニア層、経営者、エリート層
- 【投資物件オーナー】  
・インバウンド  
・経営者およびエリート層
- 【建売】  
・ファミリー層が100%

### 選ばれている理由

- ◎物件の質が高く、直接販売にこだわる。だから、良いお客様に選ばれ続ける。
- ◎お客様に感動を与える。  
・長期担当と会社のバックアップにより、安心して任せていただける。  
・魅力が伝わるよう、的確に価値を伝える。
- ◎投資物件のノウハウが豊富  
収益の実績が出て喜ばれる。

### 長く取引が続く理由

- ◎サービスの質を理解してくれる。  
・仲介手数料に理解を示し、相応の価値を理解していただき、正規手数料に繋がる。
- ◎「圧倒的顧客ファースト」、「量より質」、「相互利益」を体感いただき、ファンになっていただける。
- ◎紹介物件が投資として成功し続けている。

# 知的資産について

「知的資産」とは、バランスシートには記載されない、企業活動の源泉となる「無形の資産」である。具体的には、人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランドなど)、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れない、経営資源の総称を意味する。

## 理念的資産

### 「企業活動の方向性やあるべき姿を示した資産」

会社の根源にある存在価値を明文化したものである。  
組織活動の根本にあり、実現すべきこととして社内外に表明する資産

## 組織資産

### 「組織の『仕組み』として定着している資産」

システム、マニュアル、ルール、定着している技術など、特定の個人がいなくなっても組織に残る資産

## 人的資産

### 「経営者や社員など、『人に属する』資産」

社長の「顔」、ベテラン社員の勘や経験など、日々の業務や研修などにより強化される資産

## 関係資産

### 「組織の対外的な関係性に付随した資産」

取引先との協力関係、信用、顧客満足度など、外部との関係で築かれる資産

# レイシスグループの知的資産 【理念的資産】

## ■ 経営理念 | 一生付き合える不動産会社として、圧倒的お客様ファーストを実践



私たちは「一生付き合える不動産会社」として、圧倒的お客様ファーストを実践し、お客様との信頼関係を何よりも大切にしています。快適な住まい、心地よい暮らしを追求し、お客様の住環境をトータルに提案することで、豊かな人生をサポートします。その基盤となるのが「RASIS」という5つの約束です。

Reliability(お客様との信頼関係を第一に)、Availability(身近で利用しやすい立場で)、Serviceability(ご要望に迅速にお応えできるよう)、Integrity(すべての社員が誠実であり続け)、Security(情報管理を徹底)、を実践することで、お客様との永いお付き合いを目指しています。

単なる取引ではなく、人生のパートナーとして寄り添い続けることが、私たちの存在意義です。

## ■ 経営哲学・方針 | 質を追求し、本質に迫る姿勢で信頼を積み重ねる



私たちは常に「量より質」を重視し、すべての取引において相互利益の関係を目指しています。「徳を積む」「礼に始まり、礼に終わる」「物事の本質に迫る」「関心を持つ」「かゆいところに手が届く」という経営哲学を大切にし、お客様との永い付き合いを前提とした事業運営を行っています。相互利益関係にある大切なお客様に対して、人・お金・時間といった資源を惜しみなく注ぎ込む、戦略的な資源配分を実践します。また、「信用にこだわり、信頼していただける努力」を続け、「業界の当たり前をやらない」「大手がやらないことをする」という姿勢で差別化を図り、不動産の未来を提案し続けます。社員には「不動産脳」を持つプロとして、常にアンテナを張り、市場動向や建物の細部にまで興味を持つことを求め、真のプロフェッショナル集団を目指しています。

# 当社の知的資産 【組織資産】

## ■ ビジネスモデル | 富裕層に特化した「質」重視の不動産事業



私たちは「量より質」を追求し、富裕層のお客様に特化した不動産サービスを展開しています。タワーマンションを中心に、プレミアムエリアで区分マンションや宅地分譲・自社建売シリーズを手がけ、業者間取引だけでなく、直接販売にこだわることで、お客様と真摯に向き合っています。豊富な市場相場の知見を活かした物件の買取から再販までワンストップで対応できる強みにより、お客様に感動される提案を実現しています。平均して90%を超えるリピート率が示すように、一度のご縁を長期的な信頼関係へと育て、ご紹介を通じて更なる成長を続けています。

## ■ 営業スタイル | 一生涯のパートナーとして寄り添う「感動」のサービス



お客様の想像を超える感動—お客様にそう感じていただける感動体験の提供が、私たちの営業スタイルです。「長期担当制」を採用し、購入から売却まで同じ担当者が責任を持ってサポートする社内体制の整備にも取り組んでいます。更に、ホテルコンシェルジュ、ホテル支配人のような丁寧な接客と、迅速なレスポンス、そして売却後も続く手厚いアフターフォローで、単なる取引を超えた人生のパートナーとしてお客様に寄り添います。物件の長所も短所も隠さず透明性のある説明を行い、内見時は必ず自社スタッフが立ち会って物件の魅力を最大限にお伝えします。シニアの方には身内のような気持ちで丁寧に、お忙しい方にはわかりやすい資料でスムーズに、お客様一人ひとりに最適化されたサービスで「助かった」の言葉をいただくことが、私たちの誇りです。

# 当社の知的資産 【組織資産】

## ■ 組織文化 | 「圧倒的顧客ファースト」を実現するチームワーク



私たちは社内競争ではなく、チームワークによるお客様ファーストを重視しています。各メンバーの専門性を尊重し、重複しない役割分担を行うことで、一人ひとりが自分の分野で最大限の力を発揮できる環境を整えています。全員がお客様の信頼を得るための責任感を持ち、営業担当だけでなくバックオフィス担当も含めた全社員がスペシャリストを目指し、目標達成に向けて協力します。目標のために多忙の中でも部署を超えて互いに応援し合う文化が根付いています。

また、上下関係にとらわれず「言いたいことが言える」風通しの良い職場環境が、自由闊達なコミュニケーションと創意工夫を生み出しています。

## ■ 組織運営 | 価値観の共有と迅速な意思決定



毎週月曜午前のミーティングを通じて、会社が大切にしている価値観や具体的な行動指針を全社員で共有し、組織の一体感を醸成しています。創業から活動を共にしてきた幹部メンバーは会社の歴史と理念を深く理解しているため、「社長だったらこうする」という判断基準を組織全体に浸透させる重要な役割を担っています。

イレギュラーな事態が発生した際は社長が直接対応し、豊富な経験と知識に基づく迅速な判断により、お客様への素早い回答と円滑な取引を実現します。

お客様から「任せていただける」存在であり続けるため、全員が高い責任感を持って業務に臨んでおり、この責任感こそが組織全体の生産性向上と、お客様からの厚い信頼獲得につながっています。

# 当社の知的資産 【組織資産】

## ■情報資産 | 圧倒的な情報力が生み出す「Win-Win-Win」の提案



お客様に心から喜んでいただける提案を実現するため、私たちは日々、市場と物件に関する情報を丁寧に蓄積しています。デベロッパーごとの特徴を熟知し、お客様の立場で分かりやすくお伝えします。物件パンフレットを熟読して設備・利便性・アクセスの魅力を深く理解し、お客様の住まいへのニーズに寄り添った情報提供に活かしています。さらに、日々変動する市場価格を継続的に収集し、「いつ、どこで、いくら」という相場データの蓄積や日々得られる優良物件や税制・開発の最新情報も組織全体で共有しています。これらの業務の積み重ねが、不動産の売却を検討されるお客様から適正価格で当社が取得し、さらに買い手となるお客様が喜ぶ「Win-Win-Win」の取引を可能にする源泉となっています。

## ■情報資産 | 顧客理解を深める情報資産の活用



お客様との長期的な信頼関係を築くため、顧客情報を戦略的に蓄積・活用しています。過去の取引履歴、ご家族構成、ライフステージの変化などを丁寧に蓄積し、次にご案内すべき最適な物件を見極める基盤としています。これにより、お客様による信頼をいただくことで、親族へのご紹介や将来的なリピート取引へと自然につながり、一度のご縁が長く続く関係性を生み出します。さらに、お客様への深い興味と関心を持ち続けることで、表面的なご要望の奥にある隠れたニーズを掘り起こすことが可能になります。当初のご相談に加えて「プラス1、プラス2」の価値ある提案を実現し、お客様の期待を超えるサービスを提供するためにもお客様に対する理解の深さが、私たちの提案力を支えています。

# 当社の知的資産 【人的資産】

## レイシスコーポレーション 大阪支店長 遠藤 太一



### ・主な業務内容

大阪エリアで不動産の再販売や仲介、収益物件の仕入れなど幅広い業務を担当しています。支店長という立場でメンバーに業務を任せると同時に、自ら現場に赴き、状態を把握した上で値付の検討を行うなどプレイヤーとして一部の業務にも一部携わっています。

### ・仕事で工夫をしていること

物件の特徴や魅力をしっかりと把握することは、お客様に商品の良さを分かりやすく伝えられる要素となるので、大切にしているポイントです。

また、業務の正確さとレスポンスの良さを実現できるよう、支店全体での業務の差配にも気を配っています。

他には、お客様と同様に同業者との関係を大切にして、情報交換や相互協力にも配慮しています。

同業から紹介を受けられたり、困ったときに助けてもらえる関係づくりを普段から心がけています。

### ・やり甲斐を感じるのとはどのような時？

売主と買主の双方から信頼をいただき、円滑に取引がまとまるときです。

タイミングよく報告や相談ができて、関係する皆が喜ぶ取引を思い描いたとおりに進められると嬉しいです。

### ・これから取り組んでいきたいこと、将来の目標

お客様との信頼関係をさらに強めて、紹介をたくさんいただけるようにしたいです。

また、支店内で不動産販売の醍醐味も共有し、チーム一丸となって成果を出していきたいと考えています。

# 当社の知的資産 【人的資産】

## レイシスコーポレーション 戸建事業部 統括部長 内田 健太郎



### ・主な業務内容

阪神間で戸建て住宅の建売(レイシスカーサシリーズ)の提供および宅地分譲業務に携わっています。具体的には、仕入れ、商品化、お客様への案内、プラン作り、取引に必要な書類の作成、引渡し後のお客様へのアフターフォローなど全てのプロセスを統括しています。

### ・仕事で工夫をしていること

当社の戸建物件に感心を持ってくださるファミリー層のお客様は常時20組～30組いらっしゃるのですが、常に情報をメンテナンスして旬の情報をお届けできるように準備しています。

また、面談をした際に伺ったプラン作りにも力を注いでいます。

建売ですが、お客様の理想の住まいを実現するために、間取りやお客様のこだわりをお尋ねし、何度もプランを練らせていただきます。そうすることで、お客様が心から満足いただける「住みたいマイホーム」をお届けできます。

### ・やり甲斐を感じるのはどのような時？

お客様に物件を手渡して喜ばれている時、喜びの声を聴かせていただく時に達成感を感じます。

### ・これから取り組んでいきたいこと、将来の目標

今後の戸建事業の拡大に伴い、仕入れや商品化、書類作成などを任せられる人材を育成し、組織力の充実を図りたいと考えています。

また、将来的にはレイシスブランドで注文住宅事業に取り組むと考えています。

# 当社の知的資産 【人的資産】

## レイシスコーポレーション 大阪支店 岩崎 数留



### ・主な業務内容

大阪エリアで仲介や再販、賃貸全般の業務に携わっている他、各業務に付随する書類作成や概要書作成などを支店の担当者と役割分担して取り組んでいます。

### ・仕事で工夫をしていること

最近増えてきた海外の事業者は、あふれる物件情報から適切に情報を探しきれない傾向が伺えます。

私たちが取り扱える物件から最適な情報を提供することで、取引が進むことがあります。

また、仲介業者のニーズに応じたレスポンスの良さや柔軟な対応で紹介の機会を増やすように工夫しています。

他にも不動産流通機構レインズに登録した物件情報の更新をまめに行うなど、地道な業務にも取り組んでいます。

### ・やり甲斐を感じるのはどのような時？

前職では主に金属の分析業務に携わっていましたが、現在は人と接する仕事に携わっています。

お客様が思い通りの不動産を取得できたり、ビジネスで成果が出て感謝されるなど、直接反応をいただくと手応えを感じることができ、やりがいを感じます。

### ・これから取り組んでいきたいこと、将来の目標

最近、入社した郭さんと共に物件の案内をした際にお客様の反応を得られて成果につながるケースがありました。

このようなチームで業務に取り組むことで仕入・販売、仲介など組織全体の成果につなげていきたいと思えます。

また、知的資産経営の取り組みを通じて気付いたレイシスグループの良さをこれから入社するメンバーにも伝えて、さらにチーム一丸となれるように工夫したいと考えています。

# 当社の知的資産 【人的資産】

## レイシスコーポレーション 海外事業部 中国語圏責任者 郭 珮任



### ・主な業務内容

営業アシスタントと総務担当として、支店内の資料作成、賃料精算、物件概要書の作成に取り組む他、市場に出回る物件の価格に関する情報収集などを通じて市場調査に携わっています。最近では、語学力を活かして海外のお客様向けに物件を案内する際に立ち会う機会をいただいています。

### ・仕事で工夫をしていること

不動産業界での経験が1年程度なので、不動産に関する勉強に励んでいます。また、海外のお客様に不動産の魅力を伝えるだけでなく、日本の不動産にまつわる法律や税制、さらには商習慣をお伝えするようにして、なじみが薄い分野で不安を取り除けるように気配りするようにしています。

### ・やり甲斐を感じるのはどのような時？

入社から間もない立場でありながら、支店の皆さんがレイシスグループならではの業務の進め方や配慮すべき点、業界や市場の動向について教えていただいたり、サポートしていただけるので心強いです。また、お客様に紹介した物件を、リフォームの後に引き渡した際に喜んでくださった時はとても嬉しかったです。

### ・これから取り組んでいきたいこと、将来の目標

宅建士の資格を取得することで、社内外から信頼していただき、取引の現場で関わる機会を増やしたいです。また、お客様のニーズに沿った仕事を通じて「レイシスの郭さんから買ってよかった」と満足していただけるよう努力していきたいと思います。

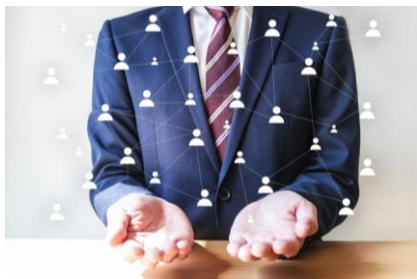
# 当社の知的資産 【関係資産】

## ■協力先 | 高いサービス品質を支える専門性の高いパートナーとの協業



質の高いサービスをお客様に提供し続けるため、私たちは専門性の高い協力先と強固な連携体制を構築しています。それぞれの得意分野を持つ信頼できる工務店への仕事の依頼を行う一方で、今後の事業拡大を見越して新規取引先の開拓にも取組み、専門性の高い事業者との協業を重視しています。また、管理組合や管理人の方々とも丁寧に接し、良好な関係を築くことで、お客様の安心につながる住環境づくりに貢献しています。更に、複数の金融機関と良好な関係を築き、販売力を高く評価いただくことで有利な資金調達を実現し、魅力ある物件を取り扱うことが可能となっています。

## ■仕入先 | 相互利益の関係が生む、優良物件の安定的な仕入網



私たちは仕入先である新築業者や同業者との間に、相互利益を重視した信頼関係を築いています。Win-Winの姿勢を理解していただいているため、優先的に物件情報をご提供いただき、迅速なレスポンスをいただける関係性を確立しています。また、日頃から不動産取扱事業者の期待を超える業務対応を継続していることで信頼を獲得できていることから、エンドユーザー様が不動産を売却する折に当社を思い出していただけています。これが新たな物件仕入れの機会につながっています。トップダウン、意思決定の早さから同業者にも頼られる存在となり、一番手が見送った物件や交渉が難航した物件など、他社の「困った」に応える形で優良物件を獲得する独自のルートも持っています。エンドユーザー様からの直接相談が群を抜いて多いため、売却物件が買取案件になる提案力と、新築デベロッパー及び、不動産販売・仲介業者との良好な関係により、「そんな方法があるの？」と驚かれる物件獲得を実現しています。

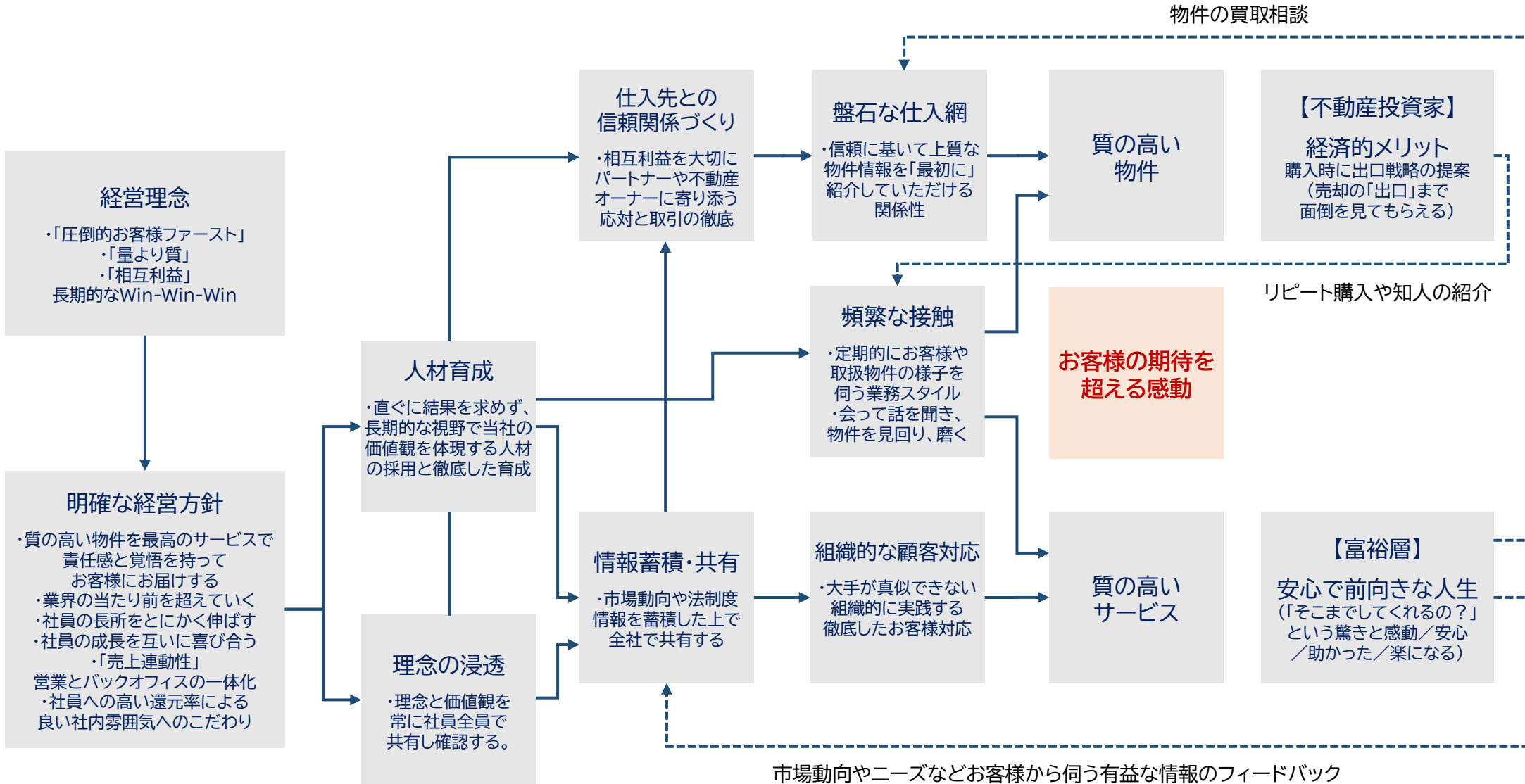
# 価値ストーリー

経営理念／経営方針




知的資産のつながり

商品・サービス




顧客提供価値






# 経営環境 (1/4)

分野	現在の状況	変化予測	当社への影響
【お客様】 富裕層のニーズ変化	富裕層のニーズに変化は見られない。上質な物件とサービスに満足を感じていただいている。	ニーズの変化は予想されない。	 <p>当社が得意とする富裕層向けに扱う商品の魅力や、上質なサービスにより他社と差別化を図る。</p>
【お客様】 戸建てのエリア選び	エリアの選別が進んでいる。	エリアを厳選する傾向がさらに強まる。	 <p>エリアにこだわって商品を取り揃える当社にとって追い風となる。</p>
【お客様】 戸建てニーズの傾向及びハウスメーカーとの協業	理想の家づくりに応えるハウスメーカーは対話を通じて価値観を共有し、物件の魅力で商談を進める傾向が強まっている。	理想の家づくりに応えるハウスメーカーの集客は引き続き堅調に進み、当社への協業ニーズも増す。	 <p>ハウスメーカーから当社へお客様の紹介を受けたり、当社が保有する土地販売やハウスメーカーが取り扱わない物件の取引が進む。</p>




# 経営環境 (2/4)

分野	現在の状況	変化予測	当社への影響
【市場】 タワーマンションへのニーズ	以前と比較して価格上昇のスピードが速くなっている。	今後も価格変動の幅とスピードが拡大する可能性がある。	 <p>確実な需要が見込めるランドマーク的な物件に注力し、事業規模と採算性の両立を継続する。 金融機関との良好な協力関係に基づいて資金を確保し、取引機会を確実に獲得する。</p>
【市場】 インバウンドの投資動向	海外から見た日本の不動産市場は魅力的であり、ニーズは引き続き 堅調となる見込み。	アジア圏のインバウンドニーズは規模が大きく、今後も堅調の見通し。	 <p>外国人材が海外向け接客を担当しており、的確に価値を伝えることで、ニーズに応えることができる。</p>
【市場】 インバウンド向け 不動産ニーズの変化	インバウンドを対象とした物件選別が進む傾向が見られる。	地域により、需要に差が生まれる可能性がある。 首都圏は需要が旺盛な一方、関西では物件の選別が進む可能性がある。	 <p>東京支店で首都圏の需要に応える事業活動をさらに拡大する。</p>

# 経営環境 (3/4)

分野	現在の状況	変化予測	当社への影響
【技術/商品/サービス】 新しい工法の開発	大手ゼネコンやメーカーにより、新たな工法や技術が開発されている。	今後も新たな工法や技術が開発される傾向に変化は無い。	 <p>工法や技術に関心が高いお客様に適切に情報を伝えることでお客様の満足を引き出し、当社の専門性をアピールする。</p>
【技術/商品/サービス】 WebやAIによるお客様の情報収集	ネットでの情報収集が一般的となり、HPを参照したり、AIで情報収集するケースが増えている。	AIによる分析結果を見て判断・行動するケースがさらに増える。一方でAIのハルシネーション(事実に基づかない情報生成)も懸念される。	 <p>サービスやお客様の声など価値ある情報を、出所の確かな情報としてお客様に的確に伝えられるよう自社Webメディアで発信する。</p>
【技術/商品/サービス】 SNSを活用した非対面での情報提供	YouTubeチャンネルで物件を紹介したり、TikTokで戸建ての低価格物件を紹介するSNS戦略を採用する同業者がいる。	今後も多様なプラットフォームで情報発信する例が増加する可能性がある。	 <p>定価格物件は扱わない。エリアのスリム化、顧客のスリム化をする事により手厚いサービスを提供する。また、自社ブログ「タワウル」は支持を得られている。</p>

# 経営環境 (4/4)

分野	現在の状況	変化予測	当社への影響
【自社業界】 新築再販に関する規制強化	転売規制の強化により、 新築の再販は減少傾向が 見られるようになっている。	さらに様々な規制が強化さ れる可能性がある。 大手事業者が自主的に取引 を見送る事例が増える可能 性もある。	 一棟収益物件やリフォーム 中古販売の拡大に取り組み 利幅の大きい分野の取引を 拡大する。
【自社業界】 買取再販への規制	市場が過熱する(特にタワー マンション)ことにより、規制 が強化される傾向にある。	都心部への一極集中の更なる 加速。価格の高止まりに 対して見極める。 再開発エリアへの事業参加 に対して見極める。	 お客様ニーズを先行して確 認することで商品仕入れの 判断を確実にする。要望に 柔軟に対応し、取引機会 の幅を広げる。
【競合】 同業の動向	家具のステージングによる 需要増進や投資セミナー 起点の販売に取り組む事例が 見られる。 物件概要書の作り方を工夫 している例もある。	今後も様々な需要喚起策や、 物件概要書などの 品質向上を図る同業の取組 みが予想される。	 物件案内に立ち合い、 お客様の関心や反応を的確 に把握することでニーズに 適合する物件を提案する独 自の販売手法で同業と差別 化を継続する。

# 将来ビジョン

私たちは「圧倒的お客様ファースト」を掲げ、お客様に感動と資産価値の最大化を果たすことを使命としています。単なる不動産取引にとどまらず、住まいを通じてお客様の人生を豊かにし、笑顔や元気、健康寿命の延伸にまで貢献する存在を目指します。その根底にあるのは長期的なWin-Win-Winを実現する「信頼関係」です。お客様に寄り添い、透明性の高い誠実な取引を徹底することで「レイシスに任せてよかった」と言っていただき、突出したお客様リピート率を揺るぎない信頼関係の証とし、レイシスに関わる皆様に明るい未来をもたらします。

## Mission

### Vision

広告に頼らずリピート・紹介だけで選ばれる「業界No.1ブランド」の確立を目指します。また、目標である「売上100億円」は、お客様への提供価値の証であり、これを「信頼」という経営目標と共に実現します。その原動力は、個人の成長と組織力です。社員一人ひとりがプロとしての誇りを持ち、社員のやる気を最大限引き出す社内のバックアップ方針のもと、自律的にスキルを高めることで、業界の常識を超える価値を創出します。個人の成長が会社の信頼を高め、さらなる「選ばれる理由」となる好循環を生み出します。

### Value

お客様に届ける感動と貢献を次の3本柱で実現します。第一の「専門性」では、幅広い知識と迅速な対応で、お客様の課題をプロとして解決します。第二の「誠実さ」では、透明性の高い情報開示で、安心と信頼を提供します。第三の「チームワーク」では、部門を超えた連携と情報共有による「チームレイシス」の総合力でお客様に向き合います。不動産の購入から住まい始めた後も暮らしに寄り添い、期待を超える感動を届け続けます。

# 将来ビジョン(Mission)

圧倒的顧客ファーストで「感動」と「資産価値の最大化」を実現し、「信頼関係」を構築する。

テーマ	キーワード	内容
顧客への貢献と幸福の追求	顧客ファースト／寄り添う／感動を届ける／幸せ／豊かにする	私たちは、不動産事業を通じて「圧倒的な顧客ファースト」を実践し、お客様の人生そのものを豊かにすることを使命としています。私たちの考える「貢献」とは、単に魅力ある商品や上質なサービスの提供にとどまりません。お客様一人ひとりの想いやライフスタイルに深く寄り添い、期待を超える「感動」をお届けすることです。特に、お客様の大切な資産をお預かりするプロフェッショナルとして、その「資産価値の最大化」と心豊かな暮らしと幸福な未来を永続的に支える存在でありたいと願っています。
信頼関係の構築	信頼／安心／透明性／任せてよかった	人生の重要な選択である住まい探しにおいて、お客様から「レイシスに任せてよかった」と言ってもらえるパートナーとなることを目指しています。業界の「あたりまえ」を超える透明性と専門性で、誠実かつ丁寧な取引でお客様との「信頼関係」を築けるよう心がけています。一回きりの取引だけでなく、安心な暮らしや将来の資産形成に至るまで、生涯にわたって信頼し続けていただける絆を築いてゆきます。

# 将来ビジョン(Vision)

組織と個人の成長を通じて、経営目標「信頼」と事業目標「売上100億円」を実現する。

テーマ	キーワード	内容
信頼され、選ばれる企業へ	信頼される／選ばれ続ける／ブランド確立／業界の常識を超える	私たちは、広告に頼らず実績と信頼による「リピート」「口コミと紹介」で選ばれる「業界No.1の不動産パートナー」を目指します。業界の常識を超えた誠実なサービスを提供し、「困ったらレイシス」と真っ先に頼っていただける、最も信頼されるブランドを確立してまいります。
事業目標の達成(売上100億円)	売上100億／100億円企業	私たちが掲げる「売上100億円」は単なる数値目標ではなく、お客様に提供した「感動」と「喜び」の蓄積の証です。この目標を通過点として揺るぎない企業基盤を築いて安定的な成長を継続することで、より質の高い価値をお客様へ還元し続けてまいります。
組織と個人の成長	社員の成長／スキルアップ／誇りとやりがい	会社の成長を支えるのは「人」です。全社員がプロとしての誇りを持ち、自律的にスキルを高めることで、お客様へ上質な商品とサービスを提供します。個人の長所を徹底的に伸ばす育成方針のもと、個人の成長が組織の力を底上げし、互いの成長を喜び合うポジティブな専門家集団として、お客様に貢献してまいります。また、社員への還元率を最大化することで、社員のやる気を最大限引き出し、期待を超える頼もしさを尊重し、良い社内雰囲気の中、お客様をお迎えします。

# 将来ビジョン(Value)

専門性と誠実さをチームワークで支えることでお客様に貢献する。

テーマ	キーワード	内容
徹底した顧客ファースト	顧客ファースト／お客様視点／感動を届ける／寄り添う／期待を超える	私たちは「圧倒的顧客ファースト」を貫き、取引前から暮らし始めた後までお客様に寄り添います。常にお客様の利益を第一に考え、期待を超える「感動」と記憶に残る価値をお届けすることを約束します。
専門性とプロ意識	専門性／幅広い対応力／プロフェッショナル／知識	法律、税務、金融など多岐にわたる専門家と連携し、高いプロ意識を持ったスタッフがお客様をサポートします。正確でスピーディーな対応と質の高い提案により、プロとしてお客様のあらゆる課題を解決に導きます。資格取得を積極的にバックアップする社内制度があります。
誠実・迅速・確実な対応	誠実／迅速／確実／透明性／スピード	透明性の高い情報開示と、誠実な対応を徹底します。お客様に「安心」と「信頼」を感じていただけるよう、迅速かつ確実に業務を遂行し、すべての取引において真摯に向き合い続けます。
チームワークと総合力	チームワーク／総合力／組織力	社員個々の力だけでなく、「チームレイシス」として一丸となった総合力でお客様へ価値を届けます。部門を超えた円滑な連携と情報共有により、質の高いサービスを提供し、お客様に想像を超えた驚きと、レイシスと二人三脚で歩む安心感で、世代を超えたお付き合いを目指します。

# 会社概要

商号	株式会社レイシスコーポレーション
代表者	代表取締役 森本 伸太郎
設立	平成23年6月1日
資本金	10,000,000円
事業内容	不動産の買取・売買及び仲介事業 不動産分譲事業 賃貸仲介及び管理事業 リフォーム事業 資産運用及び土地コンサルティング事業 火災保険代理事業
所属団体	一般社団法人 兵庫県宅地建物取引業協会 一般社団法人 大阪府宅地建物取引業協会 公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会 公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会 公益社団法人 近畿地区不動産公正取引協議会 あいおいニッセイ同和損害保険 代理店
許可・免許	宅地建物取引業 国土交通大臣(1)第9995号 建設業許可番号 兵庫県知事許可(般-8)119320号

# 知的資産経営報告書について

## 知的資産経営報告書とは

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から 2005 年（平成 17年）10 月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

## 知的資産経営報告書の掲載内容について

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によってこれらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、ご了承願います。

【知的資産経営報告書に関するお問い合わせ先】

**株式会社レイシスコレーション**

〒650-0024 神戸市中央区海岸通6番地 建隆ビルⅡ 3階

TEL:078-392-0303      FAX:078-392-0305