

株式会社 PGSホーム

採用実績
(2022年)
多数名

平均年齢
44歳

男女比
7:3

過去の採用実績校
大阪大学、神戸大学、学習院大学、大阪工業大学、大谷大学など

求人職種 営業職
求入学歴 大卒/短大卒/高卒 **会社説明会** 個別対応 **選考方法** 面接(WEB対応可)
インターンシップ なし

お客さまからの信頼とともに発展する

「お客さまに感謝し、信頼を受け、より良い『住環境』を創造してまいります。- お客さまからの信頼と共に発展する -」を経営理念に掲げ、当社オリジナルの光触媒コーティングを使った住宅ペイント事業をはじめとする、一般住宅のリフォーム全般を手がけております。今後も、さらなる施工品質の向上と、環境に配慮した製品開発に注力し、すべての大切なお客さまにご満足いただけるよう、事業活動を行なってまいります。



この会社のここがスゴイ!



成長性

安定した経営基盤と
信頼性の高い商品力

業績は年々右肩上がりであり安定した水準を保っております。商品の信頼性向上や商材開発に向けてたゆめ努力を続けております。なお、大手メーカー製のソーラーパネル販売では、販売数1位を獲得したこともあります。



研修

年齢・キャリア関係なし
確立されたマニュアルと社員指導

年齢やキャリアに関係なく、実績に応じた、公平な給与制度を構築しています。また、営業未経験の方でも、確立されたマニュアルと社員指導により、お客さまへのご提案業務もスムーズに行なってもらえます。

Message from 採用担当

当社は学歴や性別、年齢を問わず、みんなに公平にチャンスが与えられる会社です。年齢も幅広い社員が多く、互いに刺激を求めあえる魅力的な環境です。



Comments from TSR

光触媒塗料「PGSコートS」の自社ブランドを有し、積極的な営業展開で毎期高収益を計上。無借金経営を実現できる財務基盤も形成。

会社DATA	
所在地	大阪府大阪市東成区東今里2-1-8 PGSビル
設立	2001(平成13)年10月
資本金	8,000万円
代表者	池口 藤
従業員数	300名
営業所・支店	本社(東成区)、代々木支店、池袋支店、八王子支店、横浜支店、藤沢支店、川崎支店、埼玉大宮支店、浜松支店、東海支店、京都支店、新大阪支店、南堀江支店、泉南支店、神戸支店、三宮支店、姫路支店、岡山支店、広島支店、福岡支店、博多支店、久留米支店、熊本支店、新深江事務所
売上高	62億1,464万円[2021(令和3)年9月期]
事業内容	自社オリジナルの光触媒コーティングを使った住宅ペイント 太陽光発電システムや蓄電池の販売施工 一般住宅などのトータルリフォームの販売企画営業

採用DATA	
初任給	月給25万円~50万円+歩合給+各種報奨金(研修期間中の2カ月は月給40万円+歩合給)
昇給	随時(毎月成果に応じて昇給・昇格あり)
賞与	年2回(3月、9月)
諸手当	住宅手当、時間外手当、役職手当、交通費、等級手当、各種報奨金など(すべて規定有)
職務内容	営業職(営業総合職)
募集人数	40名
勤務先	大阪、京都、兵庫、支店の所在する住所地
勤務時間	8:30~18:30(〔実働7時間25分、休憩2時間35分〕 ※残業・休日出勤は基本ありません。)
休日・休暇	夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、育児休暇、毎週火曜日・第2、4水曜日
福利厚生	各種社会保険(健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険)、定期健康診断制度、インフルエンザ予防接種
教育・研修	新入社員研修、各種職種別研修、OJT

採用に関するお問い合わせ

TEL.06-6981-3914(代表)
担当:人事総務部 村上・中根
<https://www.pgs-home.jp/>
E-mail:jniji@pgs-home.jp

経営者インタビューは
P.086
に掲載

企業サイト



採用地

大阪

京都

兵庫

和歌山

奈良

滋賀

その他



7年連続掲載
株式会社 PGSホーム

誠実な仕事と豊富な施工実績が強み

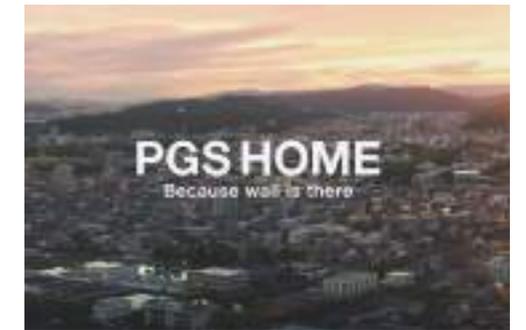
Messenger 藤村 勝巳氏
九州エリア統括営業部長

1976(昭和51)年11月生まれ。兵庫県尼崎市出身。伊丹市の高校を卒業後、大阪学院大学へ進学。卒業後は福岡県で為替関係の会社に就職。その後、PGSホームへ支店責任者候補として転職。現在に至る。

Company Profile

所在地 大阪府大阪市東区東今里2-1-8 PGSビル
設立 2001(平成13)年10月
従業員数 300名
売上高 62億1,464万円[2021(令和3)年9月期]
事業内容 自社オリジナルの光触媒コーティングを使った住宅ペイント
太陽光発電システムや蓄電池の販売施工
一般住宅などのトータル リフォームの販売企画営業

URL <https://www.pgs-home.jp/>
▼企業公式サイト



安心・安全で

よりよい住環境を提供

光触媒塗装を含む住宅ペイントや太陽光発電システム、一般住宅・マンション・ビルのトータルリフォームなどの訪問販売を行なう当社のミッションは、お客さまによりよい住環境を提供することです。

太陽光を利用して、さまざまなウイルスの不活性化や防カビ機能を持つ、自社オリジナルの光触媒コーティング材「PGSコートS」をはじめとした高い商品力と、それを取り扱う、安心・安全への高い意識をもつ社員、そして5万戸を超える豊富な施工実績が当社の強みです。

当社の社員の特徴は、つねに正直であること。「渴しても盗泉の水を飲まず」という中国の故事のように、どんなに苦しい状況下でもごまかさず、実直さを貫くことで、お客さまから信頼をいただいております。このよう

な誠実な態度と対応によって順調に売上を伸ばし、創業以来、無借金での黒字経営を継続しています。

ほどよい緊張感を持ち

社員みんなで売上を作る

当社がドアツードアの訪問販売で事業を継続できているのには理由があります。それは先にも述べたように、正直にまっすぐな姿勢でお客さまと向き合うことです。メリットだけでなくデメリットも正直にお伝えして、その解決方法までもご提案する。万が一不具合が発生した場合や、お困りごとが見つかった場合には、社内の品質管理専門部署とお客さま相談室が施工スタッフと連携し、一貫体制でしっかりとアフターケアを行ないます。

営業に関しては自社独自のメソッドを持っており、それを習得することで、しっかりと売上を出せる仕組みを構築しています。社員みんなが一緒に戦う仲間とし

て、全員で売上を作っていくというスタイルで、社内には活気と程よい緊張感があります。

時には、仕事に行き詰まることもあると思いますが、そういうときは固まった頭を解きほぐすように、上司や先輩からアドバイス。その日のうちに気持ちをリセットし、良いコンディションでリスタートできるような声かけを心がけています。

仕事の際には、みな真剣ですが、休憩時には和やかな雑談が生まれ、全体的に話がしやすい雰囲気です。

成長したいという意欲に

数字は自然とついてくる

当社では、一人ひとりの意欲や能力を重視した配置や登用、昇格を行ない、男女平等なキャリア形成やワーク・ライフ・バランス支援に注力しています。男女ともに育児休暇や介護休暇、子どもの学校行事への

参加に関わる休暇などを整備。さらに、女性の活躍に積極的に取り組む企業として、大阪市から「女性活躍リーディングカンパニー」の認証も受けています。

この仕事のやりがいは人として成長できることです。私は、営業という仕事は「続けてナンボ」だと思っています。厳しい世界ではありますが、仕事をしていく中でさまざまな経験を重ね、頑張っているうちにふと振り返れば必ずいくらか成長した自分が見えるはず。それに応じて給与があがれば、自信にもつながります。当社は成績がすぐに給与に反映されるシステム。頑張れば1カ月で昇給することも可能です。

現在当社は、関東や九州方面へのさらなる進出を進めています。そのためには支店責任者クラスの人材育成が急務。せっかくなのであれば、意欲や向上心を持って、みなさんに、支店責任者クラスを目指していただければうれしいですね。