

Alevel

エラベル

2025

関西版

日本全国の上位8%
Aランク優良企業を厳選



優良企業を牽引するリーダーの声

経営者インタビュー72社

企業の魅力がひと目でわかる

優良企業ガイド196社

特集

持続可能な未来を担う

SDGs推進企業

WEB版エラベルで掲載企業を検索

エラベル



お客さまに寄り添い 快適な住環境を届けたい



株式会社 PGSホーム



Messenger

取締役 第3営業部部长

前田 博氏

1961(昭和36)年、兵庫県生まれ。旧電電公社(NTT)や訪問販売の営業職を経験した後、2005(平成17)年PGSホームに入社。入社直後からの目覚ましい業績が認められ、5カ月後には姫路支店の支店長、3年後には取締役第3営業部長に就任。

Company Profile

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
従業員数 300名
売上高 60億円[2022(令和4)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



その他



Instagram



創業以来40年にわたり 無借金・黒字経営

私たちPGSホームは、特許も取得した光触媒コーティング技術を用いた住宅ペイントや太陽光発電システム・家庭用蓄電池の販売、一般住宅・マンション・ビルのトータルリフォームなどを手がける施工会社です。テレビCMで当社のことをご存じの方も多いのではないのでしょうか。

この業界はライバルも多く、競争が激しいですが、当社は1983(昭和58)年の創業以来、40年の長きにわたり無借金での黒字経営を続けています。ではなぜ、ライバルの多いこの業界で当社は着実に業績を伸ばすことができたのでしょうか。

3つの強みを武器に 5年で2万件超の施工実績

当社には3つの強みがあります。まず1つ目は「商品力」。当社では自社開発したオリジナルの塗料を使用しています。この塗料は一般的なものに比べ汚れに強く耐久性も高いのが特徴です。また抗ウイルス効果をプラスした高性能塗料「PGSコートS」を他社に先んじて発売するなど、お客さまのニーズをいち早くキャッチしそれを形にする商品力の高さには、絶対の自信を持っています。

2つ目は「スピード力」。当社では営業・施工スタッフとは別に、お客さまと会社をつなぐ橋渡し役を担う「品質管理部」を設けています。現場のスタッフが工事を進めやすいよう、品質管理部がスケジュールの調整や作業内容の指示をまとめて行ない、契約した翌日には工事が開始できる体制を整えているので、一般的には1カ月かかると言われている工事も工事物件の状態にもよりますが、当社なら2週間で完了することが可能です。またお客さま情報も品質管理部で一元管理しているので、施工後の無料点検やメンテナンス・アフターケアにも柔軟かつス

ピーディーに対応することができます。

そして3つ目は、私たちが最も重視している「正直力」。当社の強みは訪問販売ですが、一般的に訪問営業というと、怪しいとか無理やり買わされるといったマイナスイメージを持たれがちです。しかし、当社ではお客さまに対して常に「正直であれ」と伝えています。目先の売上がほしいからと言って小手先の話術を使って売上を上げたところでそのような方法では結局長続きしません。当社では商品を購入いただくメリットだけでなくデメリットも正直にお伝えしたうえで、よりよい住環境をご提案します。また、当社があえて訪問営業にこだわるのも、近年はAIが発達し人とのコミュニケーションがどんどん希薄になっていきますが、だからこそ当社は人と人とのふれあいを大切に、当社の正直な姿勢をお客さまに直接見ていただきご納得いただいたうえでご契約いただいています。このような当社の実直な姿勢に共感いただき、「PGSさんなら信頼できる」と紹介や新規の依頼をいただくケースも多く、これら3つの強みが合わさることで、直近5年間で2万件以上のお住まいを施工させていただくこととなりました。

難しい営業トークより 人間力が重要な仕事

当社の目下の目標は売上100億円を突破することです。この目標に向け、今後関東や東海エリアを中心とする商圏の拡大が大きな課題です。そのためにも人材の確保と育成は必要不可欠といえます。営業の仕事というと厳しそう・難しそうと思われる方も多いと思いますが、当社は難しい営業トークは一切必要ありません。それよりもお客さまに信頼される人間力を磨いていけば、おのずと結果は付いてきますし、仕事を通じてお客さまからの感謝の言葉が直接伝わってくるのもこの仕事の醍醐味です。そんな当社の考えに共感していただける方や、意欲や向上心のある方とともにこれから前進していけたらと思います。



株式会社 PGSホーム

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

採用実績 (2023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

▼企業公式サイト



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、事業活動を行ってまいります。



COMMENTS FROM TSR

テレビCMでおなじみの企業。毎期、高収益を確保しているほか、長らく無借金経営を維持。さらに自己資本比率などの財務内容も強固であり盤石な経営基盤を構築している。

Message Voice 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。

(2007年入社)

この会社のここがスゴイ！

当社独自の営業マニュアル



当社独自のノウハウを詰め込んだ営業マニュアルをもとに、お客さまと会話するだけ。入社後は常に先輩や上司が後ろについてフォローしてくれます。

お客さまの『安全な暮らし』に欠かせない高ニーズ商品



当社が扱う自社オリジナルの住宅ペイントは、テレビでも取り上げられる、抜群の知名度と信頼性を誇ります。特許も取得しており、他社との差別化もばっちり。自信を持って提案できる商品です。

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 護
従業員数	300名
営業所・支店	本社(東成区)、代々木支店、八王子支店、横浜支店、藤沢支店、埼玉大宮支店、浜松支店、東海支店、京都支店、新大阪支店、神戸支店、三宮支店、姫路支店、岡山支店、広島支店、福岡支店、久留米支店、熊本支店、新深江事務所
売上高	60億円[2022(令和4)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3回(3月、9月、12月)
諸手当	住宅手当、資格手当、時間外手当、役職手当、家族手当、通勤手当、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8時間、休憩2時間) ※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・水曜日(完全週休2日制)
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

その他



Instagram



採用に関するお問い合わせ **TEL 06-6981-3917** (採用直通)
担当: 人事総務部 村上・中根
ホームページ <https://www.pgs-home.jp/> メール jinj@pgs-home.jp