

2014年(平成26年)

7月29日

No.1130

毎週火曜日発行(第5週は除く)

リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所：(株)リフォーム産業新聞社
本社：104-0061

東京都中央区銀座8-11-1

TEL:03(6252)3450 FAX:03(6252)3461

発行人：加賀光次郎

年間購読料 19,000 円 + 消費税

リフォーム産業新聞社は
チャレンジ25キャンペーンに
参加しています

チャレンジ
25

リフォーム会社 実態調査

『人材』『工事』『販促』

3つの観点で各社の実態を解明

売り上げを伸ばしているリフォーム会社の共通点はどこにあるのか。今回の特集では、売上高10億円以上の有力リフォーム店5社と2ケタ増収を続ける3社の実態を「人材」「工事」「販促」の3つの観点から調査した。そこから見てきたのは、経営方針による注力点の違いがあるにせよ、**人**が最大のポイントになるということだ。労働集約型のビジネスであるリフォームにおいて、最も重要な経営資源である**人**が活躍できる仕組みを作り上げた企業が成長を手に入れている。

有力8社の成長の原動力を分析



知久輝昭
社長

山一ホーム

今回調査した 各社の平均値

- 営業マン1人あたりの売上
- 営業マン1人あたりの利益
- 営業マン1人あたりの顧客数
- 営業マン1人あたりの工事数
- 営業マン1人あたりの販促費
- 営業マン1人あたりの売上高
- 営業マン1人あたりの利益率
- 営業マン1人あたりの顧客満足度
- 営業マン1人あたりの売上高
- 営業マン1人あたりの利益率
- 営業マン1人あたりの顧客満足度

定額制の商品・工事で若手社員でも売りやすく

