

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE
BLOG WORK IDEA MARKETING
CHECK POINT SEMINAR
NETWORK

住宅塗装事業2億円達成のための正しいPL管理術
～赤字から脱出する7つの数値指標～
ダウンロードレポート



初めに

「1億円を超えたのに、なぜか利益が残らない」

そんな悩みを抱える塗装会社の社長は少なくありません。年商2億円未満の住宅塗装・リフォーム会社では、売上は立っているにもかかわらず利益が十分に残らず、経営が不安定になっているケースが多く見られます。

売上が増えているのに利益が残らない原因の多くは、PL(損益計算書)の数値管理ができていないことにあります。人件費の増加、広告費の高騰、営業効率の低下などが重なることで、売上が伸びても利益が残らない構造になってしまうのです。

住宅塗装会社が年商2億円を目指すうえで重要なのは、単純に売上を伸ばすことではありません。大切なのは、正しいPL管理によって利益を残せる経営体質をつくることです。

本資料では、黒字経営を実現するために重要なPL数値の考え方と、2億円を達成するための経営のポイントをわかりやすく整理しています。

このようなお悩みはありませんか？

- 売上は増えているのに利益がなかなか残らない
- 年商1億円を超えてから経営が苦しくなった
- 広告費や人件費が増え、利益が圧迫されている
- PLを見ても、どの数字を改善すればよいかわからない
- 営業の契約率や生産性が安定しない
- 売上拡大だけでなく、利益を残せる経営体質をつくりたい
- 年商2億円を達成するための具体的な経営指標を知りたい

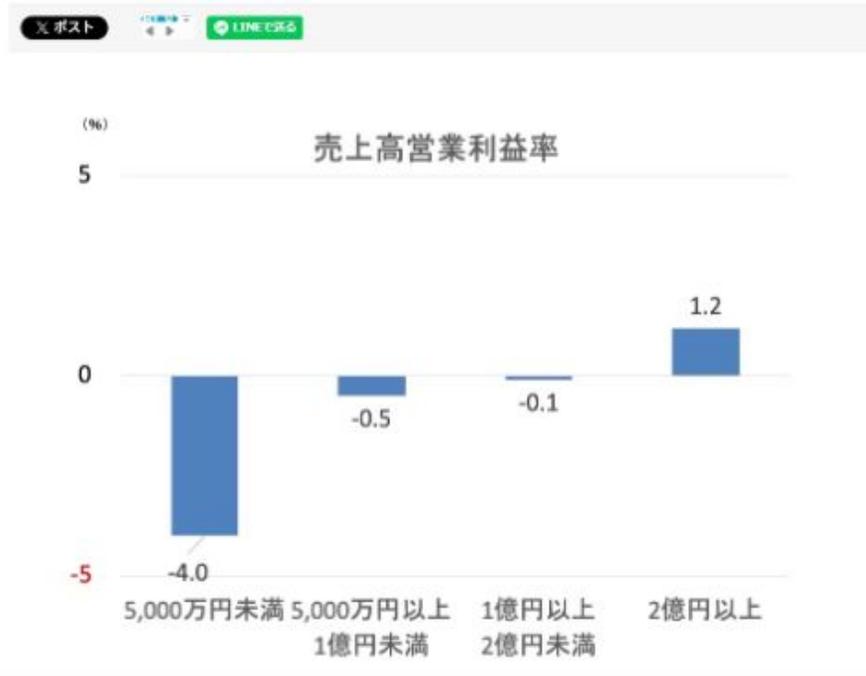
本レポートでは、このようなお悩みを解決する

最新事例 を大公開しています！

業界データが示す「2億の壁」

リフォーム業499社、年商2億円未満は営業利益率マイナス 日本公庫調べ

WEB限定記事(2025/09/08更新)



日本公庫調査が明らかにした現実

リフォーム業499社の調査では、年商2億円未満の企業は軒並み営業利益率がマイナスに沈んでいます。

5,000万円未満

営業利益率 **-4.0%**

5,000万～1億円未満

営業利益率 **-0.5%**

1億～2億円未満

営業利益率 **-0.1%**

2億円以上

営業利益率 **+1.2%** ✓

2億円以下の企業が厳しい理由



① 小さい売上 × 固定費の重さ

労働集約型ビジネスは売上が「人の動き」に比例。人を雇えば給料・社保・教育コストが毎月必ず出ていく固定費になる。



② 1億円前後の"苦しいゾーン"

社長1人では回らないが、組織化できる売上余力もない。人を増やすと利益率が急落し、「忙しいのに儲からない」状態に陥る。



③ 無限ループからの脱出不能

人材育成の余裕がなく、離職→採用→教育の無限ループが続く。資金繰りへの不安が経営判断を鈍らせる。

最新事例の続きはこちら👉