

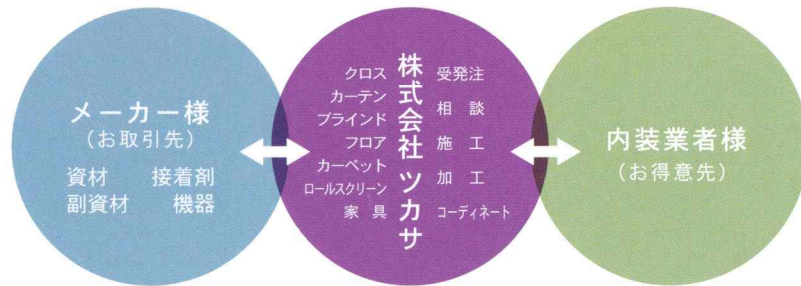
INTERIOR × SOLUTION

ツカサの強みは「人」にあり



What's ツカサ

ツカサは、壁紙・カーテン・床材などのインテリア資材商社としてトップシェアを誇ります。お得意先様である内装業者様や仕入先様であるメーカー様と長年に渡るお付き合いで構築した信頼関係とスピード感ある商品提供を実現しています。



PRODUCTS LINEUP 商品ラインナップ

200社以上の取り扱いメーカー様より、合計数百万点にものぼる商品ラインナップを有し、「必要な時に必要な数量だけ」をモットーに仕入れを行なっています



SOLUTION 人財力

お得意先様のニーズを引き出すコミュニケーション能力、資材の手配や納品といった業務遂行能力、最適な資材の見極めを行なう提案力、様々な人を巻き込み、課題解決に臨むリーダーシップを持つ社員の育成に力を入れています。



聞かせて!

What's ツカサ's JOB

営業職

現場で、今何が必要かを見極め提案する



仕事内容

ルート営業で、内装業者様や職人さんに内装材料を販売する仕事です。公共の建物やビル、新築の戸建て住宅やマンションのリノベーションなど、案件は様々です。ただ一番大切なことはお得意先様と関係を築き、継続するために素直でいることだと思います。素直に会話し、気持ちを伝えるようにしています。礼儀や挨拶ももちろん大切です。お得意先様あつての私たちなので、「人対人」の付き合いとして、自分を知ってもらったり相手を知るために仲良くなろうとしたりします。

-2015年入社-

仕事のやりがい

お得意先様は、個人経営で社長としてやっている方が多いので、会社対会社というより人対人のお付き合いになります。他愛もない会話をしたり、ランチを一緒に食べに行ったり、そういう対人関係での温かさが好きです。また先輩や上司含め、周りに期待してもらえることや明るい職場で居心地が良く、オンオフがはっきりとしてメリハリのある感じも好きです。

モットーにしていること

お得意先様との関係性は一朝一夕で成されるものではありません。週に一度は最低でもお伺いし、お取引が疎遠でも諦めずに通う。お客様の相談に耳を傾ける。そんな誠実な気持ちは、必ずお得意先様に伝わります。ビジネスライクな付き合いではなく、本音で話せる関係性作りを心掛けています。

「縁の下の力持ち」として
ツカサへの信頼に応える

事務職



-2012年入社(主任)-

仕事内容

お客様のご要望に迅速に対応すること。日々駆け回る営業さんをサポートすること。これが今の私の仕事です。入社したての頃はミスも多くて、お客様からもたくさん怒られました。注文を取り継ぐことが仕事ですから、メーカー様とおお客様の板挟みになることも日常茶飯事。でもだんだん、馴染みのお客様が増え始めると仕事もスムーズになり、信頼を得られるようになりました。

仕事のやりがい

電話対応だけでも、わざわざ私を指名して下さるお客様もいます。「少しずつでも信頼してもらえるようになったのかな」そう感じるようになり、仕事がどんどん楽しくなってきました。覚えなければならないことはたくさんあります。お客様に教わることもあります。もっと知識をつけて、頼りにされる存在になりたいです。

モットーにしていること

同期は大切な存在。今でも月に1回は集まっています。同じ仕事をしているので共感できる部分もあるし、時には悩みや相談を聞いてもらえると、心が晴れます。営業所ごとに仕事の進め方が違うこともあるので、情報共有にもなり、貴重な時間です。会社の雰囲気は良く、働きやすい環境だと思います。先輩は「一度、自分なりに考えてやってみて」とまずは任せてくれ、もちろんわからないことは教えてくれますし、フォローもしてくれるので、安心して挑戦することができます。

02

キーワードで知ろう! ツカサの強み

クイック レスポンス

KEY WORD 01 ▶▶ 全国1位

メーカーの資本を一切受けない、インテリア資材を取り扱う独立系の専門商社として全国1位の売上高。商品の提供のみならず、西日本を中心としたサービスエリア拡大を背景に、多岐に渡る地域への対応力も信頼の実績へと繋がっています。

KEY WORD 02 ▶▶

「受注から納品まで一貫して迅速に」をモットーにクイックデリバリーシステムは高い評価をいただいています。このシステムは、お得意様が在庫を全く抱えず、見本帳やカタログなどによってエンドユーザーから注文を受けた数だけを発注する「完全消費」を実現するために不可欠のシステムです。ツカサが在庫管理の徹底、物流面での充実によって、築き上げた理想のシステムであると確信しています。

KEY WORD 03 ▶▶

社員力

人と人の付き合いが大切な仕事。商品の提案力もさることながらまずはお得意先様の懐にいかにか飛び込むことができるかどうか。関係性の構築によって信頼を得られ、「かゆいところに手が届く」営業力こそが、ツカサの現在を支えています。

04

つながりが創るシゴト

お得意先様の状況の把握をし、現場状況等に合わせて、必要なものを必要な時に提供するパフォーマンス。コツコツと築いた信頼関係こそが、未来の仕事を、未来のツカサを力強く創っていきます。寄せられる信頼や期待を、その予想を超えて対応するからこそ「ツカサに頼んでよかった」と感じていただける要因に。そうやってこれまで築き上げてきた信頼関係やノウハウを未来につなげていくのは、若手社員や皆さんです。ツカサのシゴトは「人」が創るもの。そう考える私たちは、人材育成に力を入れ、ツカサの強みである「人」を大切に育てていきます。





営業所所在地 ▶▶



株式会社 ツカサ

本 社 〒615-0804 京都市右京区西京極町ノ坪町26

営業所 京都/滋賀/名古屋/南名古屋/三重/奈良/大阪/堺/阪神/神戸
姫路/岡山/広島/米子/松江/福岡/長崎/熊本/鹿児島/宮崎

会社概要

社名	株式会社ツカサ
代表者	代表取締役社長 長谷川 喜昭
創業	1967年2月
設立	1971年10月1日
資本金	1億3,412万円
従業員	260名
平均年齢	32歳
事業内容	クロス、カーテン、ブラインド、フロア、カーペット、その他施工用機器・副資材等のインテリア製品総合卸売業
取引銀行	京都銀行 三菱UFJ銀行
売上高	210億円（2019年9月実績）
営業所	
本社	〒615-0804 京都府京都市右京区西京極町ノ坪町26 TEL：075-315-3990/FAX：075-321-1577
京都営業所	〒615-0811 京都府京都市右京区西京極中溝町1 TEL：075-311-2669/FAX：075-321-1563
名古屋営業所	〒462-0046 愛知県名古屋市北區城見通1丁目10 TEL：052-910-0202/FAX：052-910-0505
南名古屋営業所	〒458-0013 愛知県名古屋市緑区ほら貝一丁目78-2 TEL：052-879-2688/FAX：052-879-2689
三重営業所	〒510-0064 三重県四日市市新正4丁目11-13 TEL：059-350-0155/FAX：059-350-0156
滋賀営業所	〒520-3005 滋賀県栗東市御園1828 TEL：077-558-2966/FAX：077-558-2951
奈良営業所	〒630-8453 奈良県奈良市西九条町3-5-8 TEL：0742-61-6751/FAX：0742-61-6750
大阪営業所	〒578-0984 大阪府東大阪市菱江3丁目6-31 TEL：072-967-6517/FAX：072-967-6518
堺営業所	〒599-8234 大阪府堺市中区土塔町2067-3 TEL：072-230-5039/FAX：072-230-5038
阪神営業所	〒661-0033 兵庫県尼崎市南武庫之荘3-26-8 TEL：06-6438-0600/FAX：06-6438-0617
神戸営業所	〒653-0021 兵庫県神戸市長田区梅ヶ香町2丁目7-14 TEL：078-651-1188/FAX：078-651-0770
姫路営業所	〒670-0053 兵庫県姫路市南車崎2丁目7番23号 TEL：079-293-0827/FAX：079-293-0828
岡山営業所	〒700-0973 岡山県岡山市北区下中野356-103 TEL：086-244-3302/FAX：086-244-3572
広島営業所	〒733-0833 広島県広島市西区商工センター2丁目16-29 TEL：082-276-3545/FAX：082-276-3575
米子営業所	〒683-0853 鳥取県米子市両三柳860-2 TEL：0859-48-1122/FAX：0859-48-1188
松江営業所	〒690-0047 島根県松江市嫁島町2番32号 TEL：0852-59-5177/FAX：0852-59-5180
福岡営業所	〒812-0893 福岡県福岡市博多区那珂4丁目15-10 TEL：092-436-7571/FAX：092-436-7575
長崎営業所	〒852-8126 長崎県長崎市石神町10-12 TEL：095-846-4148/FAX：095-847-2265
熊本営業所	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1丁目41-2 TEL：096-379-5858/FAX：096-379-5870
宮崎営業所	〒880-0845 宮崎県宮崎市新城町24番地1 アーバンコート1番館1-B TEL：0985-62-1011/FAX：0985-62-1012
鹿児島営業所	〒890-0033 鹿児島県鹿児島市西別府町3010-33 TEL：099-283-2035/FAX：099-283-2036
ショールーム	〒615-0804 京都府京都市右京区西京極町ノ坪町26 TEL：075-322-5323

主要取扱メーカー

極東産機(株)
 (株)サンゲツ
 ダイニック・ジュノ(株)
 田島ルーフィング(株)
 立川ブラインド工業(株)
 トーソー(株)
 トキワ産業(株)
 (株)ニチベイ
 ヤヨイ化学販売(株)
 リリカラ(株)
 その他 (50音順)

主要取引先

京都、愛知、岐阜、三重、滋賀、奈良、
 大阪、和歌山、福井、兵庫、岡山、広島、
 鳥取、島根、福岡、佐賀、長崎、熊本、
 宮崎、鹿児島など各府県における、
 約10,000件の内装工事店・建材店・家具店
 寝具店

沿革

昭和 42年	2月	五条七本松上ルに司光堂を創業
昭和 46年	10月	西京極北裏町に移転 司光堂を継承し、(株)ツカサクロスを設立
昭和 51年	9月	阪神営業所開設 売上高5億円
昭和 53年	9月	売上高10億円
昭和 56年	10月	ツカサクロス本社ビル完成
昭和 57年	9月	売上高20億円
昭和 60年	9月	(株)ツカサクロスを(株)ツカサに改称 売上高30億円
昭和 60年	10月	奈良営業所・岡山営業所開設
昭和 61年	2月	滋賀営業所開設
昭和 63年	9月	売上高60億円
平成 2年	12月	カーテン縫製工場(京都)完成
平成 3年	7月	岡山営業所新築移転 米子出張所開設
平成 6年	1月	京都本社新社屋完成
平成 6年	12月	広島営業所開設
平成 7年	4月	奈良営業所新築移転
平成 7年	9月	売上高100億円
平成 8年	6月	神戸営業所開設
平成 10年	1月	阪神営業所新築移転
平成 10年	7月	姫路営業所開設
平成 11年	1月	滋賀営業所新築移転
平成 11年	9月	大阪営業所開設
平成 11年	11月	京都配送センターを新築
平成 12年	1月	京都営業所新築移転
平成 12年	2月	米子営業所移転
平成 12年	9月	ショールーム開設
平成 18年	8月	堺営業所開設
平成 18年	10月	姫路営業所移転
平成 19年	1月	神戸営業所移転
平成 19年	10月	(株)アークを吸収合併 長崎営業所・佐世保営業所・鹿児島 営業所・福岡営業所・熊本営業所開設
平成 20年	9月	売上高123億円
平成 21年	6月	大阪営業所移転
平成 22年	10月	佐世保営業所を長崎営業所に統廃合
平成 23年	8月	鹿児島営業所移転
平成 26年	11月	宮崎出張所開設
平成 26年	12月	松江営業所開設
平成 27年	6月	三重営業所開設
平成 27年	11月	広島営業所新築移転
平成 28年	4月	名古屋営業所開設
平成 29年	2月	創業50周年を迎える
平成 30年	10月	南名古屋営業所開設 (株)カヨウ商事をグループ子会社化
平成 31年	2月	福岡営業所移転
令和 元年	9月	売上高210億円
	10月	宮崎出張所を宮崎営業所に改称