

業界最前線

ユザワが東京進出

関東全域での需要開拓目指す



栃木県日光市を本拠地に、北関東エリアで、主に衣類の東北卸業者である。約四百社の取引先を有し、「わいはぎ・ふくし高崎」「わいはぎ・ふくし宇都宮」などと並んで、年間販売額は15億円を突破する。近年、代理店業を展開してきた。これまで、代理店業者との協業によって、年間販売額は、約20億円となり、事業を大きく成長させた。今後も、関東地区での需要開拓を目指す。

湯澤社長と東京営業所の角山由樹所長代理

業界最前線
ユザワが東京進出
関東全域での需要開拓目指す

田村: お隣の東北卸業者も、関東への進出を図る動きが出てきています。今後、関東で大きな手となつてくに違いない。
湯澤: 今回の東京開設は、関東を大きく取り囲む形で事業を維持・発展を図るために、まずは東北の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。
田村: 東北卸業者も、関東への進出を図るために、まずは関東の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。
湯澤: その通りです。今後、関東地区での需要開拓を目指すためには、まずは関東の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。

田村: お隣の東北卸業者も、関東への進出を図る動きが出てきています。今後、関東で大きな手となつてくに違いない。
湯澤: 今回の東京開設は、関東を大きく取り囲む形で事業を維持・発展を図るために、まずは東北の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。
田村: 東北卸業者も、関東への進出を図るために、まずは関東の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。
湯澤: その通りです。今後、関東地区での需要開拓を目指すためには、まずは関東の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。

田村: お隣の東北卸業者も、関東への進出を図る動きが出てきています。今後、関東で大きな手となつてくに違いない。
湯澤: 今回の東京開設は、関東を大きく取り囲む形で事業を維持・発展を図るために、まずは東北の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。
田村: 東北卸業者も、関東への進出を図るために、まずは関東の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。
湯澤: その通りです。今後、関東地区での需要開拓を目指すためには、まずは関東の需要開拓に注力してきました。これまで、関東でも順調に業績を伸ばしてきましたが、特に、関東では、需要開拓がまだ十分でない状況です。

おかげさまで28周年 ファブリックスの流通を通した 快適空間の創造を目指して



東京営業所開設記念
プロ向けセミナー開催
「インテリアレンド&ファブリックス
家具・コーディネートセミナー」
6/14(土) 13:00~16:30
会場: サンケイ東京品川ショールーム
詳しくはWEBへ

取扱メーカー及び協力会社
sangetsu KAWASHIMA SELKON
GOYO INTEX タカカワフライド Nichibe TOSO
DESIGNERS GUILD・CASAMANCE・マナトレーディング・トミタ・テシード・
フィスバ・ハンターダグラス・クリエーション バウマン・スミノエ・東リ・アスワン・
キロニー・MOLZA・パクマ工業

株式会社 ユザワ ファブリックス専門代理店 URL: http://www.yuzawa21.co.jp/
本社: 〒321-1264 栃木県日光市瀬尾1459
TEL: 0288-30-1025 (代) FAX: 0288-22-4088
東京営業所: 〒134-0083 東京都江戸川区中葛西3-26-6セントラルコープ201 (平成28年4月1日オープン)