

# 城山の現状と展望

## 加藤隆介社長に聞く

### 金属表面保護フィルム商社

意匠性金属板保護フィルムの販売、加工を手掛ける城山（本社・名古屋市長東区）は近年、主力のフィルム製品だけでなく鋼板加工に関連する製品の拡販にも注力している。新年度（2024年5月期）を迎えるに当たり新たに中長期ビジョンを策定し、この取り組みを加速する構えだ。同社の現状と展望を加藤隆介社長に聞いた。

（佐野 雄紀）



### 鋼板加工関連製品を拡販

## 「三方善し」でサービス強化

用では潜在的な供給不安は残っている。今後ワードとして、商材開の供給不安への予防策として、南洋材などとして、マルチスペックを引き続き推奨していく。『2024年問題』に代表される物流課題はメインとなる意匠鋼板用フィルムのユーザーだけでなく、コイルセクターを含めた幅広い用では潜在的な供給不安は残っている。今後ワードとして、商材開の供給不安への予防策として、南洋材などとして、マルチスペックを引き続き推奨していく。『2024年問題』に代表される物流課題はメインとなる意匠鋼板用フィルムのユーザーだけでなく、コイルセクターを含めた幅広い

も注力して売上高を積み上げる必要がある」

逆風下で新年度

がスタートした。

「今期を『鋼板加工

に関連した商品、サー

ビスをはじめとする事

業領域の拡大を図る元

年に位置付けている。

あくまでビジネスの軸

はフィルム製品である

ため、フィルムの扱い

数量増につながるとい

う点を主眼に戦略を展

開する」

特にアピールし

たい製品は何か。

「カギとなるのは鋼

板・コイル運搬用のス

キッドに適したオリジ

ナルブランドの木材

品質で高強度、人工乾

燥による軽量化表現で

作業性が良い点などを

武器に、採用実績アッ

プを指す」

「ウッドショックの

影響は和らいだが、単

一の供給元・樹種の運

取引先をターゲット

に、30社の採用実績を

今期内に2倍程度に伸

ばしていく」

「中期経営計画、

30年までの長期ビジ

ョンを設定した。

「少子高齢化、環境

問題といった社会課題

に向き合い、業界に必

要とされるイノベーション

を起さなければなら

ない。こうした問

題の解決に向けて、当

社がすべきことは『流

「確かに新たな取り

組みに挑む局面ではあ

る。しかし経営方針で

ある変革・信頼・挑戦に

しなから、顧客の業務

遂行をサポートした

立脚した当社の信条と

も言える品質方針『S

hiriyama 三

心活動』で謳う『三方

善しの精神で独創的な

価値を提供する』とい

う基本姿勢を崩すこと

進んだ社内改革の一つ

として、人事制度改革

「昨年群馬県に開

設した北関東出張所

の効果は。

「順調なスタートを

切っており、需要家に

近い位置でサービスを

展開する重要性を再認

識できた。今後も段階

的に、東北など進出で

きていない地域への拠

点開設も進められれば

と構想している。多角

的な戦略の下で製品、

サービスを拡充するこ

とでSdブランドを広

げていきたい」