

スぺース 取締役兼常務執行役員営業統括本部長  
事業戦略室長兼東京第一本部長

庄村 香史氏  
しゅうむり けいし

商業施設などの空間設計を手掛けるスぺース（東京都中央区、佐々木靖浩社長）が地域活性化事業を拡大し、さまざまな課題を抱える地域のニーズに对应している。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う事業環境の変化などを踏まえ、2021年に中期経営計画（2022年度）を見直し、地域活性化の実現を戦略に追加。全国に分散して人員を配置する体制を強みに、地域に根差したプロジェクトに取り組む。23年度に始動する次期中期経営計画では、高い提案力で地域の価値向上への貢献を目指す。

◇ — 地域活性化事業の成果  
「見直し後の中期経営計画



## この人に聞く

# 地域活性化事業を拡大

では、重要業績指標（KPI）の一つに地域活性化に関わる案件を20件手掛けるという定量的な目標を掲げた。この数値目標は達成しているが、大事なのは件数ではなく、どれだけ各地域に貢献でき、当社との縁をつくることができたかだ。20件はスタートと捉え、

わりではなく、その先も顧客に伴走して関わることが可能だ。地域に根差したプロジェクトに対応するには、この体制が強みになる。都市型準郊外の商業施設に関する空間デザインも得意とするが、道の駅のような地域の話題になる施設に積極的に関わること

だろうか。後者では実際に当社が改修に携わった『なら工芸館』（奈良市）で、日本の貴重な文化を都市部に発信する強さを感じた。地域の活性化で完結するのではなく、都市部にも影響し循環するような拠点づくりも今後出てきそ

「提案に対して対価をいただくという意識を持つことが大事だ。対価をいただくためには技術力と提案力をさらに磨かないといけない。『スぺース（当社）の価値を高めると同時に、当社の提案を通じて『顧客』と『地域』の価値も高まるという、持続可能で循環型の『三方よし』を実現したい」。

これから100件、200件と案件を積み重ねながら地域とのつながりを実感していきたい」

「当社が仕掛け人となり、地域に住む人がその地域を活性化させるコミュニティをつくる手法と、地域が持つ強みを都市部に発信する取り組みの二つが広がるのではない

「コロナ禍で大きく変化した価値観への対応が求められる。働く場所は必ずしも主要都市だけではないという考えが広がり、在宅勤務で通勤時間が削減されたことで時間の概念も変わってきている。こうした変化に対して柔軟に対応することが、今後の地域の活性化に寄与すると考えている」

次期中期経営計画のポイントは。

