

# 内装ディスプレイ 市場回復

## 業界トップに聞くと4

「コロナ禍の落ち着に、内装ディスプレイに伴い、業績が回復の面で環境作りをしてきました。今後のいく」

「国内では地域活性化が落ちていくことほす。商業分野は売り上げが落ちていくことほす。生活者には物欲があり、商業が廃れることほす。阪・福岡に地域で根ざしたヘッドオフィスが、定着構えており、地方本部としてきた電子商取引で裁量を持って進められる体制を整えていく。人と会って現場で買いたいという欲求が強まっている。当社でみえらせるなど、地域に特化した業務を積

# 地域活性化路線進める

## 佐々木 靖浩氏

### スペース社長



極的に進めている。全で300人の採用を計るため、社内のデジタル変革(DX)を進め、人員増とともに業務を効率化している。2025年12月期までの売上高500億円体制に近づける。3年間で100件の仕組を1000人体制に事を目指している。24年問題に悩まされたい。ただそれだけで、25年までの3年間は不十分どころも

あるため、社内のデジタル変革(DX)を進め、人員増とともに業務を効率化している。改装案件での廃材の処理について、再利用を進めています。約20年前から廃材の分別・処理をしてきた。23年は新たに「リプロダクト推進室」を立ち上げ、廃材が出てから処理の方法を考えるのではなく、最初から廃材が出たときにいかに再利用できるかを視野に入れる取り組みを始めた」

## 売上高500億円体制へDX

「上海と香港に拠点ズに広げていきたい。があります。今後もアジア地域を中心に海外で事業を拡大していきます。野に入れている。それによって長期ビジョン」

「28年までに東南アジアに1拠点を開設し、海外に進出した日%から2ヶ台に乗せ系企業などの顧客」

### 商空間で確固たる地位を

### 記者の目

商業施設の案件が多いスペース。発注から現場管理、内装完成後のメンテナンスまで一貫して自社で完結できるのが、地域重視の路線と合わせて他社にない強みだと佐々木社長は自信を見せる。「空間プロデュース企業」を目指すべく、まず商業施設などの商空間分野で確固たる地位の確立が求められる。

(村上 授)