

# 誰にも負けない行動力が自慢

## 株アスクゲート

代表取締役 斉藤 三寛氏 (33)



斉藤三寛社長

2000年に人材派遣会社を興し、その後飲食業に参入し、わずか6年で年商20億円を超える企業に成長した。高校卒業後、地元的设计会社に入り、25歳で人材派遣会社「アスクキャリアスタッフ」を立ち上げた。



居酒屋「なごみ庭」の店内

「当時の旭川は人材派遣の1年間は今全く相手にされなかった」と、苦しかった当時は振り返る。非正規雇用が定着していた首都圏などとは違い、正規雇用が当たり前だった地方都市の旭川では、人材派遣とは何かというところからのスタートだった。

2年目からようやく設計会社にいた伝で、土木建築業へ派遣する人材を確保できた。ただ、冬場になると急に需要が減る業界だけ

に、新たに人材を送り込む企業探しが始まった。

「そこで注目したのが、弁当や総菜を作る製造業

と、漁業組合や農協の選別作業でした。繁忙期になると1日で100〜150人調達しなければならぬこともあった」と、今度は人材確保に追われる日々が続いた。

そして、事業が拡大するにつれて問題になったのが、派遣に支払う給料の調達が滞り始めた。翌日払いが多く、取引先からは1ヶ月後の支払いでその間を埋める資金の確保に苦しんだ。

「当時はお金を借りたくても、人材派遣業という認識は金融関係にはほとんどなかった。そこで、専務とクレジットカードを使い、月におよそ400万円の金をなんとか調達しました。そうこうしているうちに、国民金融公庫が500万円

の融資をしてくれた。それでも、調達の経費でした。この時期を凌げたのは、私

自身が高い目標を立てて、絶対達成するという強い気持ちがあったからです」

人材派遣業が定着してからは、道外大手の参入はあったが、すでに先行して人材を確保していた強みで、今でも旭川では大きなシェアを持っている。「逆に言えば、当社の東京支店が苦戦していることの裏返しです」

斉藤社長の話しぶりは、実にサラッとしてけれんみがない。まるで他人の苦勞話を語っているようだ。その斉藤社長にも、一昨年、最大の危機が訪れた。創業して5年目の2005年のことだった。

「2004年に飲食業に参入して順調に事業が拡大していた時に、これまで見向きもしてくれなかった金融機関から借り入れの話がいくつも舞い込んできました。そこでつい調子に乗って多額の融資を受けて、店舗の内装に5000万とか1億の金をかける失態をし

てしまった」

毎月2、300万円の返済があり、経営不振の飲食店を見直す必要性に迫られた。「当時、フランチャイズ展開していた店を閉めて、自分で作り上げた「なごみ庭」を存続する賭けに出ました。本業の人材派遣は順調だったが、その利益を飲食店で食いつぶす形になって、ずいぶん選択に悩みました」。自分が作ったブランド「なごみ庭」を信じて、仕事の虫が騒ぐくらいに、危機を乗り越えられたのは、斉藤社長の信念の強さかもしれない。

昨年、外食産業に大きな影響を与えた飲酒運転の問題では、飲食代が1人2、000円以上で、店舗より4キロ以内なら代行料金を無料にするサービスで、いち早くライバル店との差別化を図った。

仕事を離れると年に1回、10日間ほどの休みをとって一人旅をする。気持ちのリフレッシュするため、一人旅にこだわる斉藤社長だが、つつい海外の風景や飲食関係の店舗が気になって、仕事の虫が騒ぐくらいに、進化したアウトソーシングに発展させる予定で、様式の上場も視野に入れている。