

BUSINESS

平成19年7月創刊号①掲載



挑戦し続けるベンチャー精神経営。
共に成長し、夢を託せる企業を目指して

株式会社アスケゲート代表取締役

齊藤 三寛

MITSUHIRO SAITO

売上高 **22億9,000**万円

営業連打の中から
学んだ営業のノウハウ

人材派遣の総合人材サービス、飲食店経営、不動産事業、再生事業の4事業を展開する株式会社アスケゲートの齊藤三寛社長は、「営業とは自分で考えて動くもの。会社が設定した目標を達成するために、自分は何をすればいいのかを考え、リーダーシップの取れる強い社員が理想」と話す。17歳の時にすでに起業を考え、20歳で親戚の設計会社を請け負う形で独立。個人事業主から有限会社を経て、2000年12月に現在のアスケゲートを設立し、着実に階段を上つてきた齊藤社長だが、「会社が軌道に乗るまでとにかく毎日、専務と二人で営業に歩きまわった。最初は自宅が事務所だったこともあり、お客様を呼ぶ気にもいかなかった。1000枚の名刺が3ヶ月でなくなると、片手端から営業に行きまわったが、営業のノウハウはそこから学んだという感です」と振り返る。設計・造工業で独立した齊藤氏が、人材派遣ビジネスに移行していったのは「クライアントのニーズに応える」という実用自然の理だった。次第に、かつて受託の難しい建築業界は当然の「ビジネス繁忙期に人手が不足する。明日は3人、こっちは現場は5人必要」という要求が来る業種で、人の手配をするうちに、これはビジネスになると思い始めた。人材派遣の大手は事務職が中心で、経験者入しても不利打ちできない。それなら、作業系の仕事に絞ってはどうかと、齊藤社長は発想の転換を図ったのだ。そこから、