

ホスト国境

## 新世代の企業家

# 斉藤三寛氏

ベンチャー精神を持ちつつ  
筋肉質な経営基盤を目指す

●アスクゲート社長



道内13支店から人材を採集、飲食店やリサイクル店などを店舗を運営する

2000年の設立以来、総合人材サービスを中心として経営基盤を確立してきたアスクゲート。  
現在は人材派遣事業、飲食店事業、不動産事業、再生事業の4つを柱として、さらなる飛躍を目指す注目のベンチャー企業だ。

「17歳で起業を考え、20歳の時に独立してから現在まで、常に挑戦し続けるベンチャー精神で経営を軌道に乗せてきました。独立当初は現専務と二人三脚で営業に走り回っていました。現在は社員数が100人と大所帯になり、私自身を含め社員一人ひとりの企業目的意識を明確にしてゆくことが必要だと考えます」

と斉藤社長。抜群の行動力が自慢の33歳だ。独立時は設計・建築を手掛けているが、繁忙期に人材が不足する取引先の建設業界への人材派遣を行うう

ち、派遣業務をビジネスとして具体化するに至った。抜群の行動力と市場ニーズを把握する際立った洞察力が、新規参入ビジネスを主力事業にまで成熟させた大きな要因だろう。

顧客ニーズを捉えた営業戦略で、起業7年目にして売上高21億9000万円を計上、昨年対比で133%を達成し、07年度は売上高30億円を目指す。不動産事業、商業店舗再生事業にも力を入れる一方、飲食・再生事業の新規出店も08年3月までに居酒屋やラーメン



◆いとくみつひろ/1973年生まれ、福井出身。「17歳の時にはすでに起業を考えていた」、自身のプログラムも開設しており、社長奮闘記を掲載中。  
<http://ameblo.jp/ask/>

さらに6月  
ン店、リサイクルショップなどの自社店舗ブランドを中心に7店舗程度を計画している。

「1日からは持ち株会社制に移行。人材部門をアスクゲートネクスト、飲食・不動産部門をアスクゲートパートナーズ、そして介護部門はアイエステイサービスとして、将来の株式上場を想定し、機動性と独立性を高めて各事業の収益力アップと経営体制の強化を組もう。」  
「起業当初からのベンチャー精神を忘れずに、社員一丸となって北海道を代表するような企業になっていきたい」と斉藤社長。成長を続ける同社の展開に、今後も注目が集まりそう。