



## 常に挑戦し続ける「ベンチャー精神経営」が信条 アスクゲート

<http://www.ask-s.co.jp>

斉藤三寛社長のプロフィール  
生年月日 1975年10月30日  
出身地 旭川市  
趣味 海外旅行 読書 登山  
尊敬する経営者 似島昭雄氏

企業cyc

人材派遣を柱に飲食店、リサイクル・千円ショップなどを展開するアスクゲート。顧客ニーズをとらえ創業8年目の今年、売上高26億円を見込む。将来は北海道を代表する企業になりたいという斉藤三寛社長に話を聞く。

—— 起業のきっかけから。  
斉藤 設計会社のアルバイトで建築や土木の仕事に携わっていましたが、その頃から、独立を考えていたのです。20歳の頃に独立の話があり、社員は2人でしたが個人で請け負いで外壁の施工や建築などを行っていました。その後25歳の頃、建築作業員の派遣依頼が来るようになったのです。それから派遣ビジネスについて調査、勉強し、2000年12月に、小学生からの幼なじみ(専務)の荒田(一志)と2人で人材派遣会社を設立しました。建築の仕事は、別会社として、並行してやっています。

—— アスクゲートは人材派遣会社としての設立ですね。  
斉藤 はい。その後は順調に仕事の依頼がありました。また北海道では派遣会社が少なく、旭川にはほとんどありませんでした。私たちは旭川からスタートし、札幌支店を成し遂げ、全道網羅できる体制作りを考えました。先に出店したほうが勝てると思っただけです。現在全道主要都市には店舗を有し、道内の軽作業派遣では、当社の登録スタッフ数は一番を誇ります。

—— 現在では居酒屋の再生も行っていきます。  
斉藤 人材派遣では全道を網羅できましたが、その人材を活用して居酒屋を再生してほしいという話が弊社に舞い込んだのです。そこでフランチャイズに加盟しました。その居酒屋経営で蓄ったノウハウを生かし、別産した店や民事再生になった店などを再生して、現在13店舗の飲食店を運営しています。

また、大型売場店の影響で売り上げ減少に歯止めがかからないので、立て直してほしいというリサイクルショップノ店からの依頼があり、千円ショップを出店しました。派遣会社設置当初の頃は、製菓業から建築資材の搬入などへの派遣でしたが、今では、農業や水産業で遠来場、トラクターでの農作業などへの依頼も増えています。地域の特産で業態は少しずつ変化していますね。

【会社データ】  
創業 2000年12月7日  
資本金 5625万円  
従業員 100人  
売上高 22億円  
所在地 札幌市白石区