

## 北海道を代表する 企業を目指す

十七歳の頃から、私は自分が入社したいと思える会社をつくりたいと考えていました。そして高校を卒業した後、昼間は設計会社でアルバイトをし、夜は居酒屋で働いて資金を貯め、平成六年に二十歳で建築設計会社を設立したが、私の事業のスタートです。

当時は低金利で、家がたくさん建てられていたことから、仕事は順調に増え、まもなく社員を五、六人雇えるまでに成長しました。ところがその後、住宅関連会社の倒産が相次いで仕事



株式会社 アスクゲート

代表取締役 齊藤三寛

が減り、単価も下がってきたため、ビジネスの方向転換を考えざるを得なくなりました。

そんなとき、たまたま「人材を貸してほしい」という依頼が舞い込んだことで、私は、「人材派遣はビジネスになる」と思いました。「見切りの早さ」が私の経営者としての特徴であり、「売れるマーケットにしなければ成長はない」という考えのもと、平成十二年に新たに設立したのが現在の会社です。以来、人材派遣を中心に事業を展開してまいりました。その後は北海道の各地

に拠点を増やしつつ、全国展開への足がかりとして、東京新宿にも進出しました。東京では、当初派遣する人材の確保に苦労しましたが、派遣社員のために、格安で住める寮をつくってからは人材が定着し、順調に運営しております。

人材派遣を行っていると、いろいろな分野の会社とのお付き合いが増えてきます。そうした中から、ラーメン店や居酒屋の店舗経営を任せられるケースも出てきました。私は設計会社を始める以前から、飲食業にも関心があったため、この分野にも積極的に取り組み、現在では道内各地で飲食店を経営しております。さらにはサイクルショップ、不動産売買、携帯電話ショップ、介護事業にも進出するなど、多角化の道を歩んでまいります。

当社を経営していくうえで、最も重視しているのは、「自分で考ええる社員を育成する」ということです。そのため、重要な仕事を社員に任せ

るようにして、皆の成長を促しています。また、食事会などを通して社内のコミュニケーションを図り、社員たちが自由に意見が上がってくるような社風づくりに努めております。

今後の目標は、海外にも自信を持って送り込める人材を育て、さらに大きく事業を成長させていくことです。いつの日か、北海道を代表する企業となれるよう、社員たちとともに精一杯努力していく所存です。

### 株式会社 アスクゲート

●住所/札幌市豊平区豊平三条三十一番一四

●電話/〇一一(八三三) 八二六六

この北海道の21世紀を拓くエクセレントリーダーが語るシリーズは、土屋ホームの提供で、道内のトップ企業の経営者や、全国の有識者に登場いただいた皆様に有益な情報をお届けするものです。

お問い合わせ TEL/〇一一(六三三) 九五八〇