

2010
北を拓く

斉藤 三寛

(株)アスクゲート 代表取締役



「派遣切り」という流行語が生まれるほど2009年は業界激動の年だったが、農業・漁業の一次産業、医療分野などを得意としていたことが幸いし主力の人材派遣の大きな落ち込みはなかった。飲食サービス、介護の事業も07年に行った分社化効果が現れている。「景気の急速な回復は望めないだろうが、不況下でも成長する業態はありビジネス拡大のチャンスは必ずある。後継者がいない自動車整備工場を引き継ぐ。事業継承にも挑み成功させたが、こうした事業継承や再生に積極的に取り組む。昨年師走で創業からちょうど10年。次の10年を視野に情報を敏感にキャッチし的確に手を打っていく」目標は売上高50億円企業。

「どの事業も基本は人。社員を育てるのが私の仕事」が持論で、オフは飲み会で社員とのコミュニケーションに努める。日本ハムと楽天が戦ったクライマックスシリーズでは札幌ドームのスポンサーに加わり、社員と共に球場に駆けつけ熱烈応援。「地元球団をこれからも応援していきます」

さいとう みつひろ
豊田祐一専務と二人三脚で旭川で立ち上げたアスクゲートを道内最大規模の人材サービス企業に成長させた。本社機能を札幌に移し事業ごとに分社しアスクゲートは持ち株会社となっている。