

Interview

不遇の時代を経て  
1歩ずつ着実に前進

——事業内容について教えてください。

水澤 当社は2020年に創業したITベンチャーです。システムの企画・開発・保守および受託開発に伴うシステムエンジニアリングサービス（SES）を中心に、ソフトウェアやアプリ設計・開発を手掛けています。現在は、札幌本社を中心に国内9拠点と、ベトナム、フィリピン、オーストラリア、ニュー

ジーランドの海外4拠点を展開しています。設立2年で社員数は100人を超え、3年目からは大手企業を中心とした受託開発にも参入しました。今期からAI事業および海外オフショアにも着手しました。

——北海道での取り組みは。水澤 主に道外案件のニアシヨア拠点として開発を担っています。現在、開発体制の規模拡大に伴い、道内在住のエンジニアの採用を強化しています。また、当社は北海道発のITベンチャーですから、道内企業ひいては北海道経済の発展にも

国内外に13拠点を展開し急成長を遂げるITベンチャーの「ラスク」。苦勞する人の受け皿を作りたいと起業した水澤堅一郎社長に、立ち上げまでの経緯や新サービスの概要、今後のビジョンを聞いた。

逆境を糧に前へ。イノベーション  
で北海道に新たな価値を

ラスク社長

水澤 堅一郎

微力ながら貢献したい。北海道から新たなイノベーションの創出に尽力していく考えです。——急成長を遂げていますが、起業に至るまで苦難の連続と伺いました。水澤 私は仁木町という田舎町で生まれ、極貧な家庭環境で育ちました。家計を助けるために中学校を卒業後、さまざまなアルバイトを掛け持ちしながら、新聞販売店やパチンコ店、複数の企業で営業職を転々としてきました。その頃は、他人を出し抜いて自分だけうまくいけば良い、と自己中心的な考え方でした。当然、成果を上げて評価してもらえない。うまくいかないのは、会社や上司が悪いと他責思考に陥っていましたね。——転機は。

水澤 33歳の時です。友人から「営業職として一緒に働いてほしい」と言われたのがきっかけです。その企業は大阪に本社を置くIT業界大手で、転職を決めました。友人のために結果を出そうと奮闘し、必死に仕事に打ち込みました。そのうち、自分のためだけでなく、人のために働いて相手に有益な価値を与えることが、業績や人間関係を好転させていくということに気付くことができました。振り返るとこれが転機だったと思います。

——起業を考えたきっかけは。水澤 家族の事情で北海道に戻ることになり、再び仕事を探しましたが、学歴や経歴の面で不採用が続きました。生活も安定せず、借金も抱えており、非

（みずさわ・けんいちろう）  
1985年余市郡仁木町出身。高校中退後、自動車工場や新聞販売店、パチンコ店、複数の企業で営業職を転々とする。2018年、大阪に本社を置く大手IT企業に入社。20年北海道に戻り、ラスクを創業。現在は社員100人超、国内外13カ所に拠点を構える。



く、私自身が飛び込み営業をしていました。

——まさにゼロからのスタートですね。水澤 ただ、その中でも悲観的にならず、1件受注する、ことだけを考えて行動しました。

また、営業活動と並行し、エンジニアの採用と教育も進めました。当時、コロナ禍で職を失った飲食業の人たちを中心に、未経験者30人を採用し自社でプログラミングスクールを開いて、一から教えていきました。創業から半年後には、10人ほどが稼働できる状態まで持つていくことができました。

——その後は。

水澤 1期目で売り上げ6700万円を達成しましたが、その裏で大きな問題がありました。それがエンジニアの引き抜きです。SESの構造上、間に複数社が入るため、条件の良いところに人材が流れてしまうのです。

したことがきっかけです。

地元北海道で起業  
軌道に乗り始める

——創業当初の状況は。

水澤 正直、かなり厳しかったです。資金や人脈、売り上げの見込みが全くないという状態でした。当時は本当にお金がな

常に厳しい状況でしたね。

そうした中、大阪時代に学んだ、人のために行動すれば必ず返ってくる、という経験から、私のような学歴や経歴で苦勞している人たちの受け皿になる環境を作りたいと考えるようになりました。

また、大阪でIT業界に身を置く中で、人材不足の現状を

感じました。30年には国内のITエンジニアが最大80万人不足するという試算があるということとも知りました。

こうした状況の中、私の経験を生かし、誰かの役に立つ事業は何かを考えた結果、おのずと「お世話になったIT業界に貢献したい」と考えるようになり、この業界で生きていこうと決意



## AIコンサルを開始 自社の組織力を強化

——今年3月に新サービスを開始しました。

**水澤** 企業のAIの活用をサポートするコンサルティングサービス「Axcel」です。

多くの企業がAIを業務に活用したいと考える一方で、「何から始めれば良いかわからない」「セキュリティへの不安がある」「どの業務に適用すべきか判断できない」といったさまざまな課題を抱えています。

本サービスはこれらの課題に對して、AIツールの選定をはじめ、プロンプト（指示文）の提供、利用ガイドラインの策定、AIの活用による削減工数など定量値の可視化といった施策を通じて、AI導入のハードルを下げつつ、実効性のある業務改善と生産性向上につなげます。

——サポート体制は。

**水澤** 当社アドバイザー30人

調に売り上げを伸ばせています。

がチームで担い、各フェーズに  
応じたアドバイスをを行うことで、  
継続的な伴走支援を行います。

リリースから1カ月で50社以上  
の支援に携わらせていただいで  
おり、業種は営業代行や不動  
産、士業など多岐にわたります。

また、低価格で提供している  
関係から、本サービス単体での  
利益は追求していません。伴走  
支援をきっかけに、AI駆動開  
発やエージェント開発などの受  
注の拡大を目的としています。

——顧客からの反応は。

**水澤** とある土業事務所を例  
にすると、これまで資料作成や  
整理に多くの時間を要していた  
業務が、AIによつて約3分の  
1にまで削減できました。その  
結果、人的リソースを顧客対応  
や新規開拓に集中させることが  
でき、売り上げが12倍に伸びた  
というケースもあります。

——代理店も募集しています。

**水澤** 本サービスの認知とい  
う観点から、フランチャイズで  
代理店・協力会社様を募集中で  
す。ありがたいことに現在、5

10社とタッグを組むことがで  
きました。お問い合わせも日々  
いただいております。

——今後の展開は。

**水澤** 9月に本社オフィス  
を移転します。現在よりも5倍の  
広さになるので、客先常駐して  
いるエンジニアを本社に集約し、  
開発効率の向上と組織力の強化  
を図ります。

——将来的なビジョンは。

**水澤** 昨今、テクノロジーの  
進化は加速度的に進んでいます。  
個人・企業を問わず、それを使  
いこなすことで、新たな価値の  
創出が可能となり、その積み重  
ねがより豊かな社会の実現につ  
ながります。当社はその実現を  
支える存在として注力したい。

——若手起業家に向けてメッ  
セージを。

**水澤** チャンスは誰にでもあ  
り、それをつかむのは自身の  
「行動力」にかかっています。  
私も若い頃はくすぶっていました  
が、試行錯誤を続けて今に至  
りました。これから挑戦する方  
の後押しになれば幸いです。

しかし私は、感情的になるこ  
とはありませんでした。どこで  
働くかは本人の自由ですし、無  
理に引き留めるべきではないと  
考えています。それよりも、な  
ぜ選ばれなかったか、何が足  
りなかったか、を考えることの  
方が大事です。結果的に待  
遇面の改善はもちろん、社風、  
働きやすさ、ビジョンの共有な  
ど、一つひとつを見直していき、  
会社の価値を再定義しました。

ありがたいことに現在、新た  
な仲間や取引先との出会いもあ  
り、事業を継続できています。

23年には資本金を1億円に増資  
したことも信用につながり、順