



プラットフォーム事業部
選考を受けていただく皆さまへ

2025.7更新

1. はじめに
2. LITALICOについて
3. プラットフォーム事業部について
4. よくある質問&回答

この資料は、LITALICOプラットフォーム事業の
セールス職採用にご参加いただく皆さまへお配りしている資料です。

LITALICOという会社がいかにして「障害のない社会」という
ビジョンを追いかけているのか、会社概要の説明に加え
セールス組織の理念のほか働き方やメンバーについても
詳細を掲載しております。ぜひご参考になさってください。

もちろん、面談や面接のなかでも
分からないことや入社前に明確にしておきたい点は
いつでも担当者へ聞いていただければと存じます。

LITALICO 採用担当

※SNSでの発信を含めた他者への転送や掲載等は固くお断りしております
※内容は2024年4月時点のもので、予告なく変更となる場合もございます

LITALICOについて



理念



「LITALICO」は日本語の利他と
利己を組み合わせた造語です。
社会の幸せと自身の幸せをつなげる
関係性を築くことで、
利他と利己の両方を実現する
意味が込められています。

ビジョン

障害のない社会をつくる

障害は人ではなく、社会の側にある
社会にある障害をなくしていくことを通して
多様な人が幸せになれる
「人」が中心の社会をつくる

設立年度

2005年 12月

セグメント別の人員数

ワークス：	1,197名
ジュニア：	1,606名
プラットフォーム：	285名
その他：	1,116名
合計：	4,164名

女性比率 （LITALICO単体）

管理職： 32.1%	管理職： 51.1%
	（※含広義の管理職）

人事制度 （LITALICO単体）

- 年齢に関係なく、
長く安心してお客様に向き合うため定年制を廃止
- より多様な働き方を自己選択できるよう、
従来の週40時間勤務に加えて、
週32時間、週35時間勤務制度を導入（104名の従業員が利用）
- 自由な働き方を推進するため育児休業中の兼業を
解禁するなど、兼業制度を拡充（389名の従業員が利用）
- ライフサイクルに合わせた勤務に向けて、
男性の育休取得を奨励（対象者の56%が育休を取得）
- 多様な家族のあり方に対応するため、パートナーシップ制度
の対象を拡大し、同性パートナーに加えて
事実婚の場合も忌引休暇や介護・育児休業等の対象

プラットフォーム基盤と直営の事業所を持ち、人生の各ステージに合った個別最適なサービスを提供

Education

教育

LITALICO
ジュニアLITALICO
ワンダー

unico

LITALICO
高等学院LITALICO
発達特性検査

- ・ 早期発見
- ・ 診断
- ・ 教育と療育



Vocation

就職

LITALICO
ワークス

ヒューマングロー

- ・ 社会参加



Lifestyle

生活

LITALICO
LifeLITALICO
相談支援米国
DDCN
DEVELOPMENTAL DISABILITY
CENTER BY DISABILITYLITALICO
レジデンスAmu. 未来株式会社
AMU FUTURE CO., LTD.

はれっと

- ・ 住まい
- ・ 医療
- ・ 資産管理



B to C

直接支援事業

障害のある方の一生を
サポートするサービス群LITALICO
発達ナビLITALICO
キャリアLITALICO
仕事ナビLITALICO
教育ソフトかんたん
請求ソフトかんたん
介護ソフトNnOne+
NursingNet Plus One

B to B

プラットフォーム事業
障害のある方・福祉従事者・
福祉事業者向け
プラットフォームサービス群

LITALICO 発達ナビ

会員数 **30万人**

直近1年の伸び率
130%

会員シェア **23%**
140万世帯中



Business Model

集客支援 メディア事業

(療育・放デイ事業者に
利用者送客する)

みんなで作る**発達障害**ポータルサイト



LITALICO 仕事ナビ

仕事ナビHRで
就職が決まった人数

347人

FY22の通期実績

働くことに障害がある方の
就職情報・マッチングサイト

Business Model

集客支援メディア事業（成人障害者→就労事業所）



障害福祉で働きたい人が
「どんな人の、どんな役に立ちたい
のか？」で仕事を探せるサイト



LITALICO キャリア

キャリアで
仕事が決まった人数

694人

FY22の通期実績

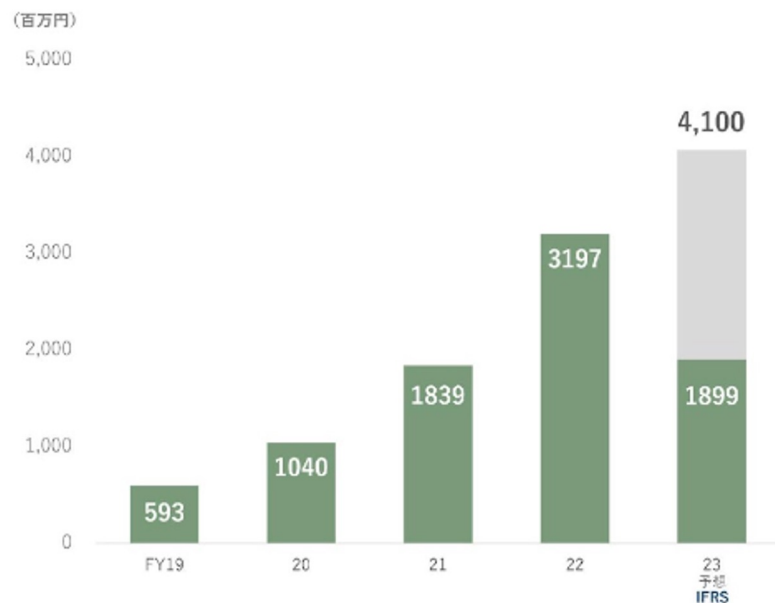
Business Model

人材紹介・
メディア事業

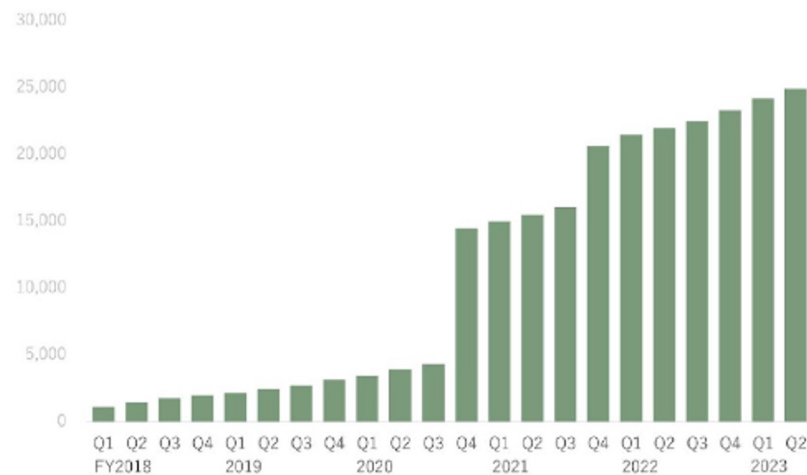
（成人障害者→企業）
（福祉従事者→福祉事業所）

売上、定額課金契約（SaaS事業）の伸び、ともに堅調

売上推移



定額課金契約事業数



※2021年1月末より株式会社ソフトバンクのグループ化、2022年3月末よりプラスワンソリューションズをグループ化
※別途成功報酬で契約している事業所もあり

プラットフォーム事業部について



福祉業界では、 DX化が圧倒的に進んでいない。

国内の障害者総数は900万人を超え、
障害者を支援する福祉施設・サービスは、急拡大中。

その一方で、福祉施設を運営する事業所は他産業と比較しても
中小企業比率が高く、経営効率が高い産業ではありません。

そのため運営費用に多くのコストをかけられず、
支援品質の低下や事業継続リスクが増大するなど、
極めて重要な問題が業界全体に存在しています。

こういった運営効率に関する課題が、業務のDX化が進み解消することで
施設を利用する方々が受けられる支援やサービスの質が改善すること
にもつながると考えています。

だからこそ、現在のLITALICO×プラットフォーム事業部の
セールスチームでは新規受注の最大化をミッションとし
「潜在層の顕在化」という営業職でなければなしえない役割を重要視。

自社運営の施設だけではなく、業界全体がよりよいサービスを提供できるよう
「障害のない社会をつくる」というビジョンの実現に貢献していきます。

Mission : プラットフォームの提供により、障害福祉・介護マーケット業界全体の
サービス・経営の質向上に貢献する



利用者

福祉施設
(経営)

施設の従事者

メディア
事業

施設情報検索

利用者の集客

求人情報の発信

スタッフ採用支援

転職サポート

育成（修教材提供）

請求業務ツール

開業支援

支援記録/管理
ツール

SaaS
事業

経営サポート/
コンサル含

集客支援メディア

LITALICO LITALICO
発達ナビ 仕事ナビ

事業支援SaaS

LITALICO NnOne
発達ナビ NursingNet Plus One
かんたんかんたん
介護ソフト 請求ソフト

開業支援
ソリューション

障害福祉


 リタリコ
LITALICO
発達ナビ

 児童福祉事業所向け
運営サポートパック

 請求・運営
利用者募集

 研修・支援教材
開設サポート

児童福祉法

 児童発達支援
放課後等デイサービス
保育所等訪問支援

 児童福祉事業所向け
新規開設サポートパック


※写真はイメージです


 リタリコ
LITALICO
仕事ナビ

 就労支援事業所向け
運営サポートパック

 請求・運営
利用者募集


研修・支援教材

障害者総合支援法

 就労移行支援
就労継続支援A型
就労継続支援B型
就労定着支援


 かんたん
請求ソフト

 障害福祉サービス全般に
対応の国保連請求ソフト


請求・運営

障害者総合支援法

 居宅介護／重度訪問介護／行動援護
同行援護／療養介護／生活介護
施設入所支援／短期入所
重度障害者等包括支援
共同生活援助
自立訓練(機能訓練/生活訓練/宿泊型)
自立生活援助
就労移行支援
就労継続支援A型／就労継続支援B型
就労定着支援
計画相談支援／地域移行支援
地域定着支援

児童福祉法

 児童発達支援／医療型児童発達支援
居宅訪問型児童発達支援
放課後等デイサービス
保育所等訪問支援
障害児入所施設
障害児相談支援

地域生活支援

高齢者福祉


 かんたん
介護ソフト

 シフト作成や給与計算
まで実現する介護ソフト


請求・運営

介護保険法

 居宅介護支援
訪問介護
訪問入浴介護
通所介護／地域密着型通所介護
認知症対応型通所介護
認知症対応型共同生活介護
小規模多機能型居宅介護
福祉用具貸与

障害者総合支援法

 居宅介護／重度訪問介護
行動援護/同行援護

移動支援

総合事業

自費サービス


 NnOne
NanningNet Plus One

 請求業務や重要書類作成
介護施設経営をサポート


請求・運営

介護保険法

 居宅介護支援
訪問介護／夜間対応型訪問介護
定期巡回・随時対応型訪問介護看護
訪問看護／居宅療養管理指導
訪問リハビリテーション
訪問入浴介護
通所介護／地域密着型通所介護
認知症対応型通所介護
通所リハビリテーション
小規模多機能型居宅介護
看護小規模多機能型居宅介護
短期入所生活介護
短期入所療養介護
特定施設入居者生活介護
認知症対応型共同生活介護
福祉用具貸与

障害者総合支援法

 居宅介護／重度訪問介護
同行援護
放課後等デイサービス

共通


 リタリコ
LITALICO
キャリア

 児童福祉・障害福祉の
就職・転職支援サービス


採用支援

児童福祉

 児童指導員／指導員／保育士
児童発達支援管理責任者
訪問支援員／機能訓練担当者

障害福祉

 就労支援員／職業指導員
生活支援員／相談支援専門員
世話人／サービス管理責任者

介護

 ヘルパー
サービス提供責任者
管理者
看護職員
生活相談員

その他

 理学療法士
作業療法士
言語聴覚士
臨床心理士/公認心理師 など

介護施設運営者 Aさん

介護施設を運営中。

運営の効率化をしつつ新規事業

の立ち上げも考えたい...

START

まずは
今の事業を
効率化！

請求業務を
効率化させたい

高齢者
福祉

ナーシングネット
プラスワン

高齢者
福祉

かんたん介護ソフト

介護以外の
分野で開業したい

児童
福祉

LITALICO発達ナビ
開業支援サービス

※児童福祉以外の障害福祉施設でも開所に関する相談ができます

児童・障害福祉施設を開所

利用者を
増やしたい

児童
福祉

LITALICO発達ナビ
情報発信サービス

障害
福祉

LITALICO仕事ナビ
情報発信サービス

利用者が増えたので
スタッフも増やしたい

採用

LITALICOキャリア
障害福祉で働く方の
転職サービス

国保連請求で
失敗しないか心配

児童
福祉

LITALICO発達ナビ
運営支援サービス

障害
福祉

かんたん請求ソフト

増えたスタッフの育成・
運営を効率化したい

児童
福祉

LITALICO発達ナビ
研修教材サービス

障害
福祉

LITALICO仕事ナビ
支援者ポータルサイト

事業所運営の 様々な場面に LITALICO

事業所を
増やしたい

事業が波に
乗ってきたら？

児童
福祉

LITALICO発達ナビ
オンラインセミナー

障害
福祉

LITALICO仕事ナビ
オンラインセミナー

事業所の運営や支援に役立つ情報、
トレンドに沿ったセミナーを受講し、
サービスの活性化につなげる。

前項の5プロダクトに対し、インサイドセールス、ソリューションセールス、カスタマーサクセスの3機能のマトリクス組織で構成。

フィールドセールス職

商談管理・事業所課題のヒアリング

課題解決コンサルティング

解決策のご提案/契約

- オンライン/対面での商談、顧客のニーズ把握
財務/採用/人材育成/集客支援/運営オペレーションなど
- 担当エリアの市場分析/データ収集
- 営業資料の作成
- サービス改善提案（ディレクター/エンジニア等
プロダクト開発部門との連携）

インサイドセールス マーケティング部門

- コンテンツ/マーケ
toB（法人/事業所）に
向けて潜在層や見込み
客の獲得
- インサイドセールス
見込み客の育成・商談
獲得

カスタマーサクセス

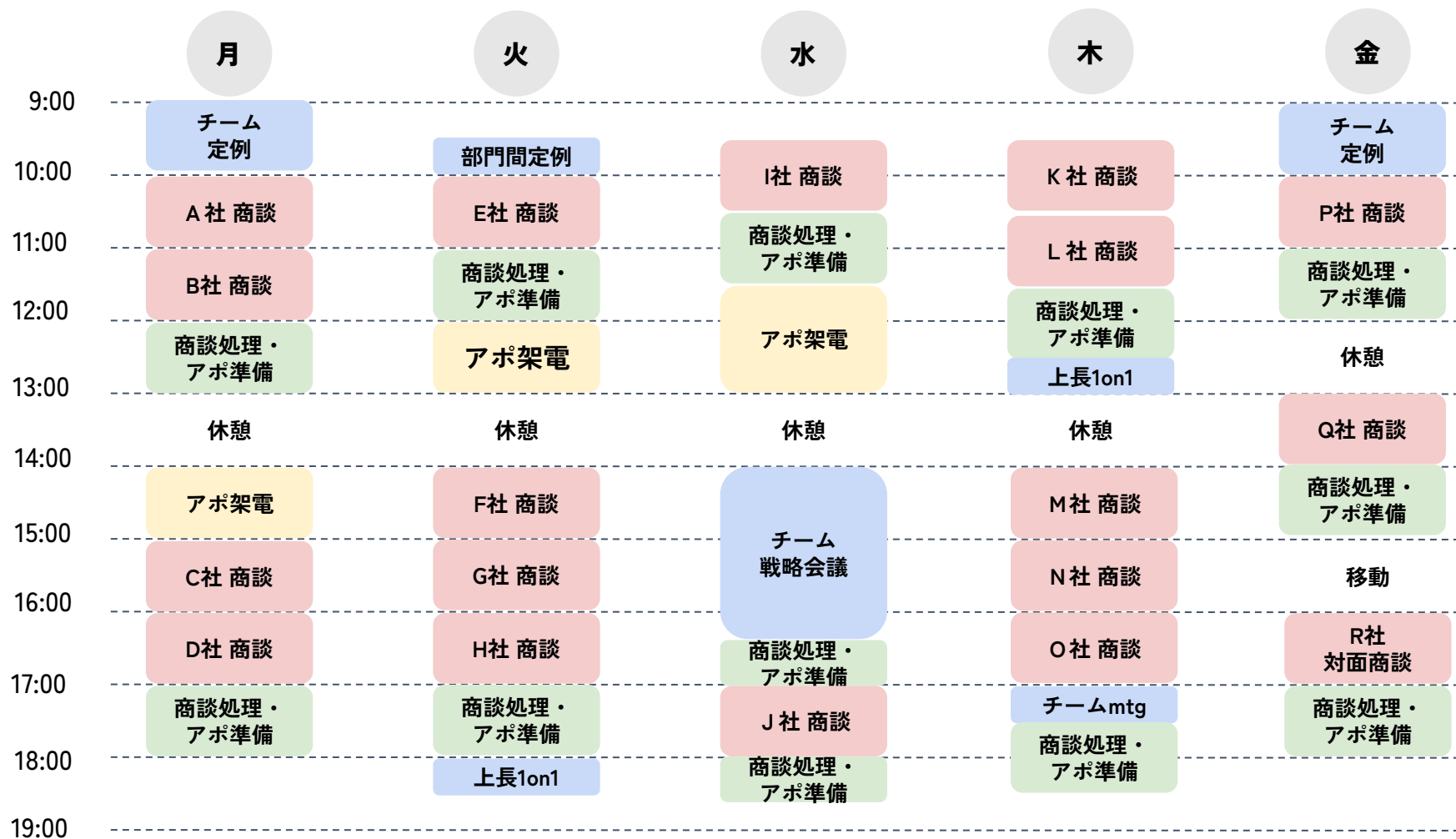
契約済みのtoB（法人
/事業所）に向けて
活用支援・契約継続/
追加のご提案

開発・エンジニア
事業企画部門

プロダクト開発・サービス改善対応
組織基盤構築・改善

連携

商談とその準備を中心に。1日3件～多いときで5件ほど





Profile 中村 実愛

- 2018年4月 JAC Recruitment に新卒入社人材紹介のコンサルタントとして、外資系医療機器メーカーを担当
- 2019年7月 同業務で業界横断で管理部門職種を担当
- 2021年3月 LITALICO 入社
SaaS のフィールドセールスを担当

LITALICO に入った理由

社会貢献性と収益性を兼ね備えたベンチャーとして業界をけん引しており、この環境で経験を積みたいと思い入社しました。もともと障がい福祉領域に特別な思い入れはありませんでしたが、だからこそフラットに向き合えると考えました。

転職してよかったこと

フラットな社風

年齢、性別、勤務形態に関係なく、パフォーマンスを発揮すれば正当に評価されます。常に前向きに業務に取り組めます。

スピード感

当たり前の水準が高く、最善のサービスを作るための意思決定がスムーズです。"

これから挑戦したいこと

フィールドセールスとして受注までの事例を作り、まずはしっかりと成果を出したいです。

また、部内で一番事業所の方と触れ合う立場として、サービスの価値を伝えきり、かつ現場の声を社内に伝える橋渡しの存在になりたいです。



Profile 古川 裕美

- 2014 年 4 月 株式会社マイナビに新卒入社 法人営業を担当
- 2016 年 4 月 課長就任 関西拠点を立ち上げ
- 2016 年 11 月 マイナビ世界子ども教育財団を設立、ミャンマーにて教育支援を行う
- 2019 年 12 月 LITALICO 入社、SaaS の営業を担当
- 2021 年 4 月 アシスタントマネージャーに就任

LITALICO に入った理由

非営利団体で貧困層への教育支援を行う中で、非営利の限界を感じると共に、社会課題に取り組む事業こそ、ビジネスで行うべきでは?と思い、転職を決めました。LITALICO は社会課題をビジネスで変えていく姿勢に魅力を感じました。

転職してよかったこと

働くことへのモチベーションが給与や賞与だけでなく、みんながビジョンに向いていることです。給与でパフォーマンスを競うことがないため働きやすいです。また、よくも悪くも型がなく、みんなで事業を作れる環境が楽しいです。

これから挑戦したいこと

SaaS 営業のリーダーとして社員同士のノウハウ共有や営業の型化を促進し、チームで勝てる組織にしたいです。また、最も就労支援の現場を知る組織として、顧客の真のニーズを捉え、新たなサービスを作っていきたいです。

**Iさん / 仕事ナビSaaSフィールドセールス**

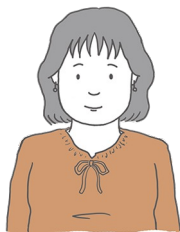
- ・新卒入社をして1年半、新規営業職としてベンチャー企業や大手企業に向け、提案営業に従事
当時は部下のマネジメントも経験、新規営業を行いつつもカスタマーサクセス・広報業務も兼務
- ・2022年、社員紹介でLITALICOのセールス職にジョイン

**Rさん（育休中） / 仕事ナビSaaSフィールドセールス**

- ・入社前はクリニック、病院を顧客向けに紹介するメディアを販売するセールス職
- ・広告メディアだけでなく、もっと多方面からプロダクトやサービスを提案したいなと思うようになり
SaaS営業職で転職を検討。2022年LITALICOにジョイン

**Tさん / 介護業界向けSaaSソリューションセールス**

- ・福祉用具専門相談員として5年半の間ケアマネジャーを対象に営業を担当
- ・4年目からは所長として後輩教育も担い、フィリピンでの語学留学
ワーキングホリデー制度を利用してカナダとオーストラリアへの渡航を経て、人材業界のCA職を経験
- ・その後、2022年にLITALICOのビジョン・理念に共感しジョイン

**Kさん / 介護業界向けSaaSソリューションセールス**

- ・大卒後、人材会社にて中小企業の新規開拓の法人営業に
- ・テレアポ等でのリード獲得から商談、その後の掲載管理や効果測定、継続提案まで一貫して行い、
新規開拓のみで自身の顧客を獲得
- ・2023年LITALICOにジョイン



入社理由

- ビジョンに共感した（社会貢献性の高さ、事業内容）
- 大手や他社大手SaaS事業は、周囲にライバルも多そうのでカタにはまった営業しかできないのでは？と思った。
- 今の組織フェーズなら自分の裁量権も大きそう！幅広い経験をつむことが出来そうと感じた

- 多様でタイプが違う人が集まっている
- 上司とも同僚ともつねに生産的な議論ができるところがいい
- 人がいい。丁寧にサポートされていると感じる。
- ビジネスにスピード感がある。変化への提案もしやすい環境



組織風土環境



やりがい

- WEB集客ツールを通じて利用者さんと施設との出会いのきっかけにつながっているのがうれしい
- 施設内の業務効率化によって、スタッフの育成のために時間を使えるようになった、等のお声を聴けるのはうれしい
- 商材のメリットを伝えるのが難しい場合もあるが逆に新しい市場を開拓しているワクワク感もつよい



■ 奈良岡（ならおか）
執行役員 成人プラットフォーム事業部長

総合広告会社の営業、映像制作会社の起業、人材会社の経営企画を経て、ブライダル大手企業の本社マーケティング戦略部長に着任。その後、介護業界大手企業にて人材事業マーケティング部門責任者および人材紹介事業の事業責任者を歴任。2020年11月、株式会社LITALICOに参画し、立ち上げ間もない業界特化型SaaS事業の事業責任者として、障害福祉施設向け事業の全体統括および新規事業開発を担当。

その後同社では初となる介護領域に進出し、経営支援SaaSサービスの立ち上げや福祉施設の開業支援事業の部長を務め、現在は開業支援事業を兼任しながらSaaSソリューションセールス、カスタマーサクセス、マーケティング組織等の部長として組織を管掌。

2025年4月執行役員就任。

https://www.wantedly.com/companies/litalico-co/post_articles/409288



■ 神山（かみやま）
児童プラットフォーム事業部発達ナビ部 部長

2017年にLITALICOへ新卒入社後、児童教育領域での指導経験を半年経て、立ち上げ期のLITALICO発達ナビへ異動。営業プレイヤーとして12ヶ月連続目標達成後、18年4月より関西地区のアシスタントマネージャーに就任しチームの通期達成に尽力。営業企画グループへ異動後、19年9月よりマネージャーに就任し、福祉施設向け経営支援SaaSサービスの立ち上げ、親御さん向けのオンラインサービスの立ち上げに携わる。

その後はLITALICO発達ナビのメディア事業、経営支援SaaS事業の統括責任者を経て、現在は事業部を横断したカスタマーサクセス部の部長として100名以上の組織を管掌し、並行して事業開発グループも兼務。

▼プラットフォーム事業部 社員のストーリー

<https://www.wantedly.com/stories/s/litanavi>



オンラインサービスで福祉業界にもたらす、新たな一歩とは？LITALICO発達ナビ・仕事ナビ...

オンラインサービスで福祉業界にもたらす、新たな一歩とは？LITALICO発達ナビ・仕事ナビの社員に話を聞いてみた。



事業拡大フェーズで、自己成長にもつながる。就労支援施設向けフィールドセールスの2人が...

事業拡大フェーズで、自己成長にもつながる。就労支援施設向けフィールドセールスの2人がLITALICOで働く理由とは？

▼プロダクト集

発達ナビ（SaaS）

<https://h-navi-biz.jp/>

仕事ナビ（SaaS）

<https://snabi-biz.jp/>

かんたん請求ソフト

<https://www.fukushisoft.co.jp/seikyu/>

かんたん介護ソフト

<https://www.fukushisoft.co.jp/kaigo/>

ナーシングネットプラスワン

<https://www.nn-kaigo.jp/>

よくある質問&回答



Q：福祉・介護などの業界知識がなく不安なのですが...

入社前から専門知識のある方は少なく、ほとんどが未経験のジョインですのでご安心いただければ幸いです。入社後のOJTでは、分からないことがあったときの先輩社員からのフォローアップはもちろんのこと、動画教材を用いた講座、参考書籍の案内、業界に関する学びを深めていただける共通ポータルサイトもご用意しています。

LITALICO

M&Sナビ

ホーム

▼ M&Sトピックス

福祉・介護の業界について

▼ プロダクト・サービスについて

組織・体制について

人事制度について

▼ 新卒入社の皆様へ

MG/AMGの皆様へ

▼ 集客支援メディア事業

▼ 業務支援SaaS事業

開発支援ソリューション部

障害福祉
介護の業界について

業界理解に向けて

- 私たちの展開する事業やサービスが、誰のどんな困りを解消しているのかを理解しましょう
- 私たちが事業やサービスを展開する業界が、どんなルールで成り立っているのかを理解しましょう

1. ただし、年度やエリアによってルールや要件に変更が生じます

障害福祉サービスについて

障害福祉サービスの利用について

【障害者総合支援法】
地域社会における障害者の暮らしの支援に向けて

2018年
4月版

- 1 障害者を対象としたサービス
- 2 障害者に対するサービス
- 3 障害者に対するサービス
- 4 障害者に対するサービス
- 5 障害者に対するサービス
- 6 障害者に対するサービス
- 7 障害者に対するサービス
- 8 障害者に対するサービス

以下の内容について、ハンドブックやリンクで内容を確認しましょう

- 障害者総合支援法について
 - 障害者総合支援法とは？理念と福祉サービスの内容、2018年改正法のポイントなどについて説明します
- 障害者を対象としたサービスについて
 - 障害福祉に関する各種サービス紹介(wamnet)
 - 障害福祉サービスの利用について

Q：リモートワークは併用できますか？

出社勤務とリモートワークを併用いただけます。昨今は情勢も変化し、研修期間中はほぼ毎日、それ以降も週1程度は出社している社員が多いです。全国のお客様とリモート（オンライン）商談がメインとなりますがお客様の希望によっては事業所へお伺いをしてお話しすることもあり出張を行うこともあります。転居を伴う異動は原則行いません。

Q：PC・スマホは貸与がありますか？

業務用PC、スマートフォンについては会社から貸与いたします。
出社時にオンライン会議をする場合は個別にマイクつきイヤフォンの用意をお願いしています。
自宅用に机・椅子・ディスプレイなどを用意される方もいますが任意となります。

Q：服装はどのような方が多いですか？

顧客訪問がないときは、カーディガン、Tシャツ、ジーンズやチノパンなどのオフィスカジュアルの社員が多いです（華美ではない服装）。顧客訪問があるときは、様々な価値観のお客様がおられますのでジャケット、スーツ等の対応をお願いしています。

Q：営業目標やノルマはどのように定めていますか？

営業目標は新規獲得件数、新規MRR増額MRRが財務面だと主な指標です。
訪問数の目標、チームの平均訪問数などプロダクトによって多少違いがありますが
個人の状況・スキルによって個別のKPIを設けています。

Q：残業はどれくらいですか？

1日1～2時間（月20時間前後）が多いです。

Q：お休みはどのように決まりますか？

原則的にはカレンダー通り、土日祝がお休みです。ごくまれにお客様との商談や出張、イベント等の対応で土日祝出勤となった場合は、その分平日のどこかで
お休みを取得いただきます。

Q：昇給はどのようにされますか？

明確な評価制度のもと(=年功序列ではなく)半期ごとに高い成果を上げた人やスキルアップした人を報いる制度を採用しています。

Q：評価はどのようにされますか？

はじめに、全員に等級（スキルと成果への期待値）が定められます。

年収＝「固定給与（等級で確定）＋賞与（半年ごとの評価で確定）」で決定します。

固定年収とは等級に応じて設定され、等級はその人のスキルに対しての「評価」です。

賞与は「等級に応じた期待値」に対する「成果」を半年に一度「評価」し額が決定します。

プラットフォーム事業部ではチームごとの目標達成に向けた個人のセールス達成による成果評価と各個人の行動評価を併せた9段階評定を採用しています。

Q：配属後のキャリアパスはどんなものがありますか？

まずはプレイヤーとして経験を積んでいただき、実績に応じて昇進等が行われます。

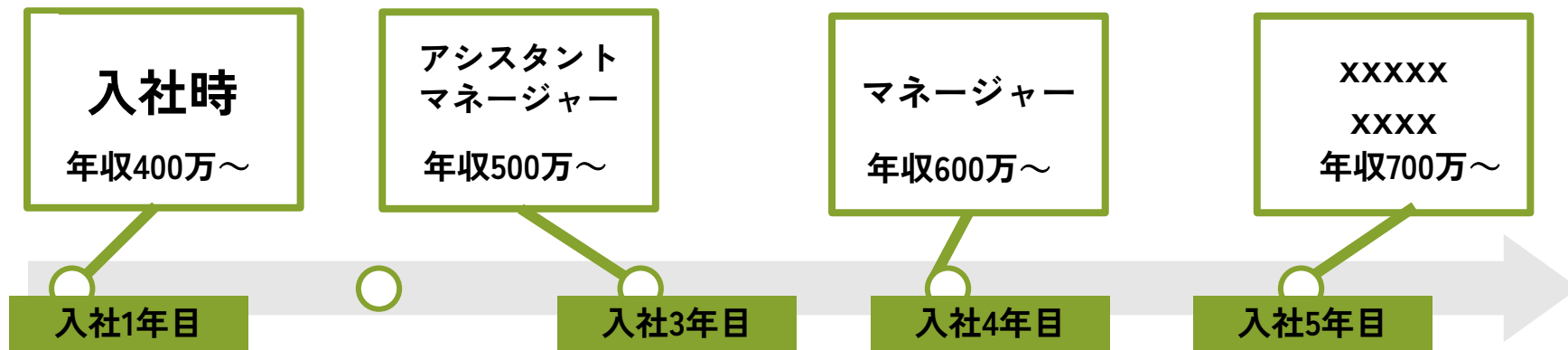
※実際の登用事例

- ・2020年にメンバーとして入社し、半年以内にマネージャー就任（20代後半）
- ・2018年に社会人2年目の第二新卒として入社した社員が、入社後1年半でマネージャー就任

また、部門では部長やマネジメント層とが半期に1回、メンバー一人一人のキャリア開発会議を行い、ご本人の実績・適性や次の成長意欲を鑑み、担当プロダクトやサービスの配置転換、部門内の連動するポジション（例：マーケティング・カスタマーサクセス・事業企画等）へのジョブローテを行い、ご本人の成長を促進する働きかけを行っています。

新人スタッフからマネージャーへのキャリアアップ例

※年収は最低額提示です。金額は目安としてご承知おきください



Q：社員の年齢はどれくらいですか？

20代後半～30代中盤の社員が多く所属しています。

Q：研修はどのような形でおこなわれますか？

目安ですが、座学や動画を使った研修を1～2週間程度おこない、1か月くらいで先輩・上司の商談同席、2～3か月目で商談一人に対応できるようになるといった流れが多いです。