

りたりこ
LITALICO 仕事ナビ

LITALICO仕事ナビ 採用説明資料

2025.06.30

会社紹介

Company Information

01

株式会社LITALICO

「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。

- 2005年創業
- 東証プライム上場
- 年間売上高355億（FY24業績予想）
- 社員数4964名



5人に1人が、障害者またはその家族



社会生活に大きな困難があるために「障害者」と括られている人がいますが、それは必ずしも「特別な存在」という意味ではありません。

たとえば、肢体不自由の方も、軽快に移動できるカッコいい車イスがあれば、
「移動の困難」は大きく減らせるかもしれません。

同じように、人付き合いが苦手だったり、不安や緊張が強くて毎朝会社に行けない。
そんな「こころ」の困難も、
周囲の理解や、安心して働ける職場の工夫によって、乗り越えられることがあります。

見えにくいだけで、社会には多様な人がいます。

社会の側に、人々の多様な生き方を実現するサービスや技術があれば、
障害はなくしていける

VISION

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



世の中に「あったら良いもの」ではなく
「なくてはならないもの」
をつくっていく

事業創造を通じて、若くから成長する。
その力をさらに、社会課題の解決に使っていく。



人 組織全体で、ビジョンを実現していく

わたしたちは、

入学・進学・就職・介護など、人生におけるさまざまなライフステージや、一人ひとりにあった最適なサービスの提供を目指しています。そのためにも、ビジョンを追う仲間作りを重要視しています。

プラットフォーム事業

直接支援で得たノウハウを
プロダクト化
業界全体に普及



小中学校向け



福祉事務所向け



介護事業所向け



家族向け
プラットフォーム



従事者向け
HR



当事者向け
HR

直接支援事業

自社での直接支援で
高品質のサービスを
提供・拡大

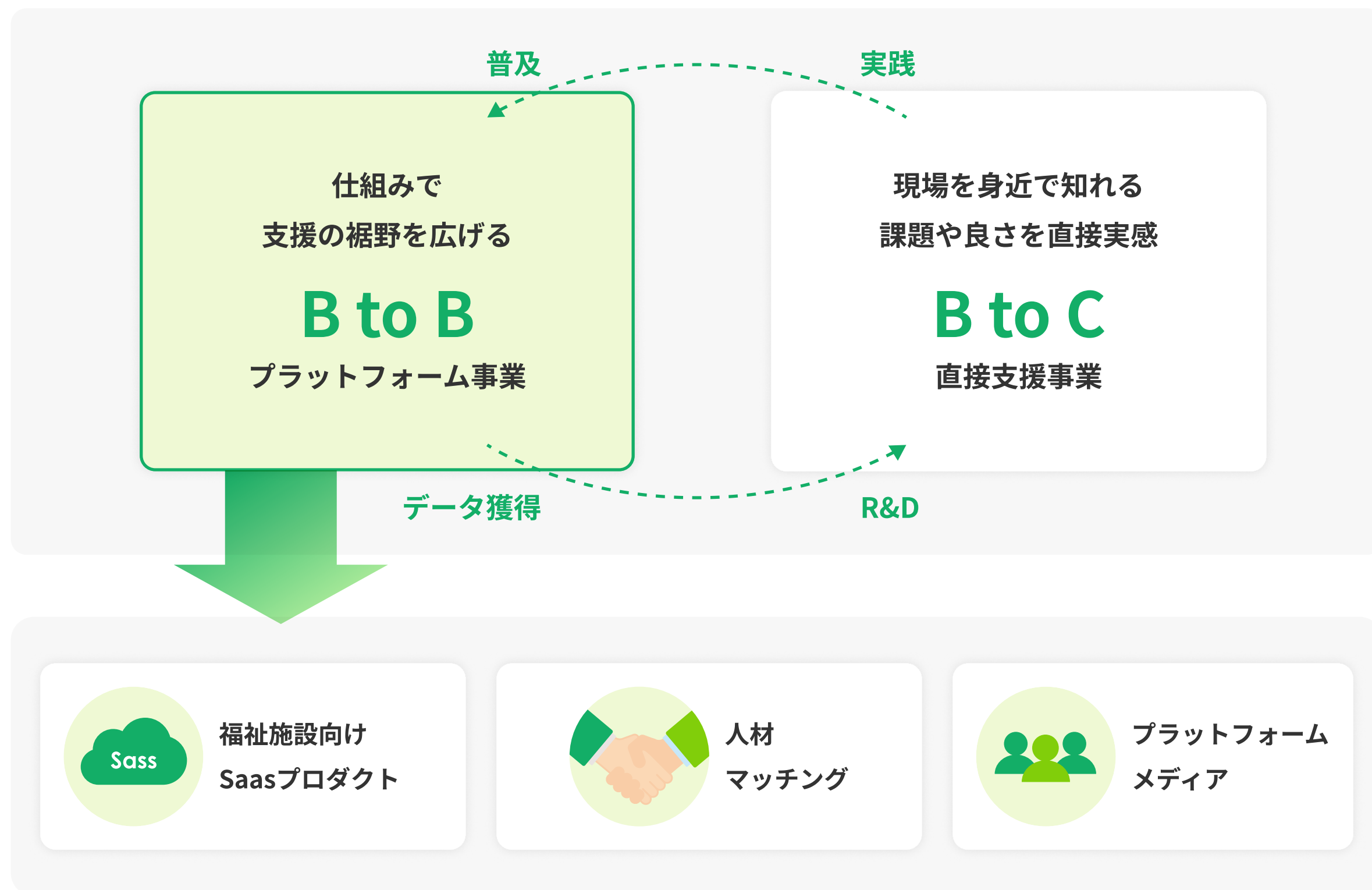


Amu.あむ株式会社
あまがき発達支援センター



ぱれっと

リアル事業所での実践から得たナレッジをプラットフォーム事業を通し、福祉事業所全体へ普及。
プラットフォーム事業で得たデータを活かし、R&Dなどを通して、再びリアル事業所に活かしていく。
相互に連携しあうことで提供価値の最大化を目指しています。



LITALICO仕事ナビの 事業について

Business Overview

02

VISION

働くことに障害のある誰もが 自分らしく働ける社会をつくる

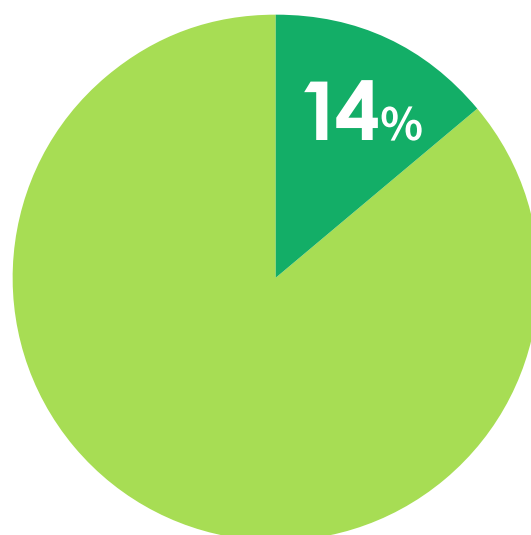
私たちは働くことに障害のある人すべての人が
自分らしく働く社会を目指します。

働くことはそのひとりの人生に大きな影響を与え、
働くことの豊かさは、人生の豊かさに繋がっていくと考えるからです。

「正しい」働き方を決めるのではなく、
そのひとりが願う「自分らしい」働き方を尊重し、
そのひとりを取り巻く環境の双方にアプローチしていきます。

企業で働く障害者の割合

就労可能とされる障害者のうち、就職できているのは**たった14%**



内定獲得の難しさ

100社に応募し、**内定0**

横浜市在住 43歳
精神障害2級
総合失調症
10年のブランク期間
前職：接客（コンビニ）

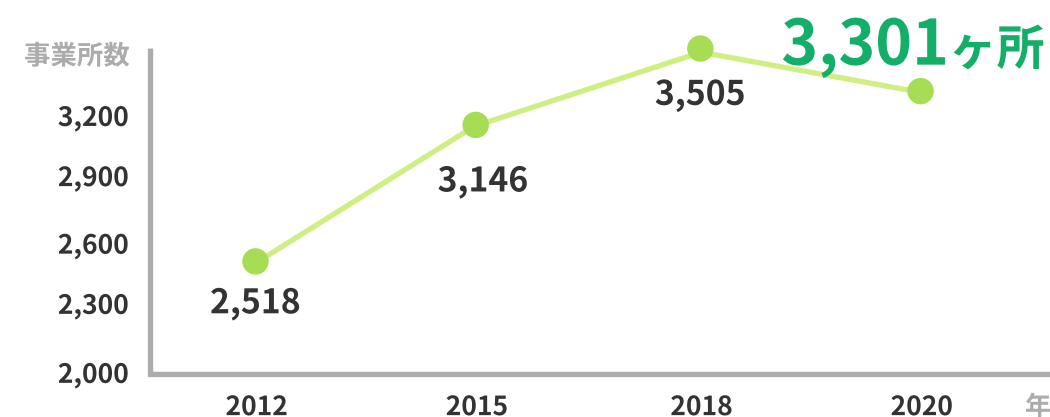


1年の職場定着率

49.3%

やっとの思いで就職が決まっても、
半数が退職

就労移行支援事業所の減少



出典：厚生労働省
社会福祉施設等調査：結果の概算より算出

自己理解を深める材料

働く×障害のお役立ち情報を
250記事以上掲載



当事者
インタビュー
50名以上

就職前の準備が必要な方へ

全国就労支援事業所
1,300法人以上掲載



りたりこ
LITALICO 仕事ナビ

月間**160**万人が利用



2018年3月リリース

自分らしく働ける
就職先を見つける

障害者雇用で質の高い
マッチングを実現させる
人材紹介・求人掲載サービス



次ページで
詳しく説明！

人 LITALICO仕事ナビ人材紹介・求人掲載サービスについて

障害領域の人材紹介って？

障害のある方の働きたい気持ちと、障害者雇用を進めたい企業をつなぎます。

専門のエージェントが、障害特性や配慮事項、働き方の希望をふまえて、マッチする職場を丁寧に提案・仲介します。

LITALICO仕事ナビ人材紹介サービスの強み

ハローワーク求人を含め全国数千の障害者雇用求人情報を掲載しており、就職までのサポート・就職後の定着フォローまで対応しています。

人 ダブルのアプローチで、求職者をサポート

＼アドバイザーが支援／

求人紹介



キャリアアドバイザーが、求職者をサポートしながら就職活動を行います。
企業とのやりとりや応募書類の添削なども行います。

＼企業に直接応募できる／

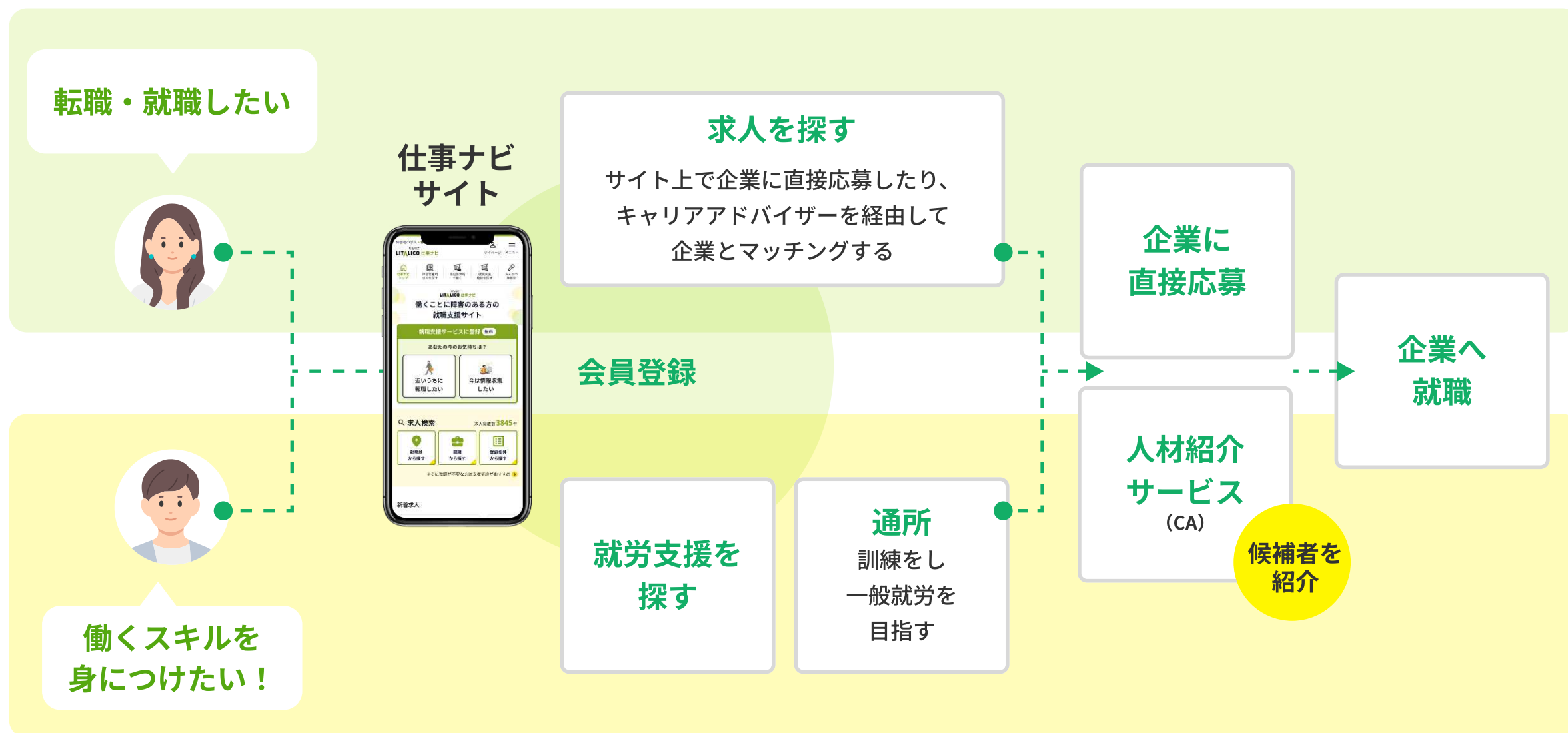
直接応募



企業と求職者が直接サイト上でマッチングできます。
WEB上で履歴書を作成でき、そのまま応募できるのでスピーディな就職活動が可能に。

人 サービス利用の流れ

「自分らしく働くを見つける」をサポートするLITALICO仕事ナビ。
誰もが自身の障害に必要な配慮をもらいながら働くという選択肢を探せることが、
私たちが目指すビジョンの基本となっています。





佐藤さん（仮名）

20代女性
発達障害(ADHD)

障害者雇用で年収320万円の事務職に就職。現在も就職しており3年が経過

新卒で大手商社の事務職（年収350万程度）に入社、商品管理などの業務に従事されてましたが、大きな失敗があり会社への居づらさから1年と3ヶ月でご退職。その後も派遣登録で複数の会社で事務業務を行ってきましたが、ケアレスミスが多く契約満了が続き、ご友人の勧めで通院をしたところ、ADHDの診断を受け、障害者雇用の検討を始められたそうです。

そのタイミングで仕事ナビに登録し、アドバイザーに転職の相談をいただきました。

障害者雇用のことが全く分からず不安が大きかった中でアドバイザーの助言を通し、自身の辛かった時期を受け入れられるようになりました。

履歴書・職務経歴書の添削などもサポートさせていただき、なんとか自身の障害と向き合いながら働ける内定先を見つけることができました。



高梨さん（仮名）

30代男性
精神障害（双極性障害）

希望の営業職で、スキルを生かしながら障害者雇用枠で再スタートできた。

前職は途中でメーカーの営業職として勤務、全国出張で営業をしながらメンバーのマネジメントも行っておりました。（年収420万程度）しかし、過労も重なり体調を崩し、通院をしたところ医師から休職の勧めを受け、3ヶ月間ほど休職。しかし復職後も業務と生活のバランスが取れず体調を崩してしまい、そのまま退職となったそうです。

その後半年間ほどブランク期間を経て、転職の際にLITLICO仕事ナビに登録。

ネットに「障害者雇用は年収も低く非正規雇用しかない」と書いてあり落胆されている様子でしたが、ご経験があれば希望通りの年収を目指せる可能性があることや、ご自身の営業としての経験も活かして勤務できる求人があることをお伝えしたところ、転職活動に希望を持って挑んでいました。その後、なんとか内定をいただいた営業事務の仕事で就職が決まり、営業としてのプレゼン資料の作成やデータ集計のスキルを活かしながらも、合理的な配慮をもらって自身の体調と向き合いながら働ける環境を見つけることができました。

人 事業部長・マネージャー紹介



奈良岡 修

執行役員 / 成人PF事業部事業部長

起業、人材系企業、株式会社エス・エム・エスにおける事業責任者を経て2020年11月、株式会社LITALICOに入社。

LITALICO仕事ナビの立ち上げ、関連会社の事業統合等を経て、2025年4月、執行役員に就任。



野本誠

LITALICO仕事ナビ事業部 副部長

金融業界での営業、外食業界のSV、ヘルスケア領域のベンチャー企業で事業責任者を経て介護業界大手企業にて複数部門の責任者、新規事業部長、営業企画部長を歴任。

2023年10月、株式会社LITALICOに入社、障害者雇用の人材紹介事業で法人部門の責任者を担当し、法人獲得領域、RA領域、バックオフィス領域を管轄し20名ほどの組織を管掌。
2025年4月に副部長に就任



今村侑

LITALICO仕事ナビ事業部 マネージャー

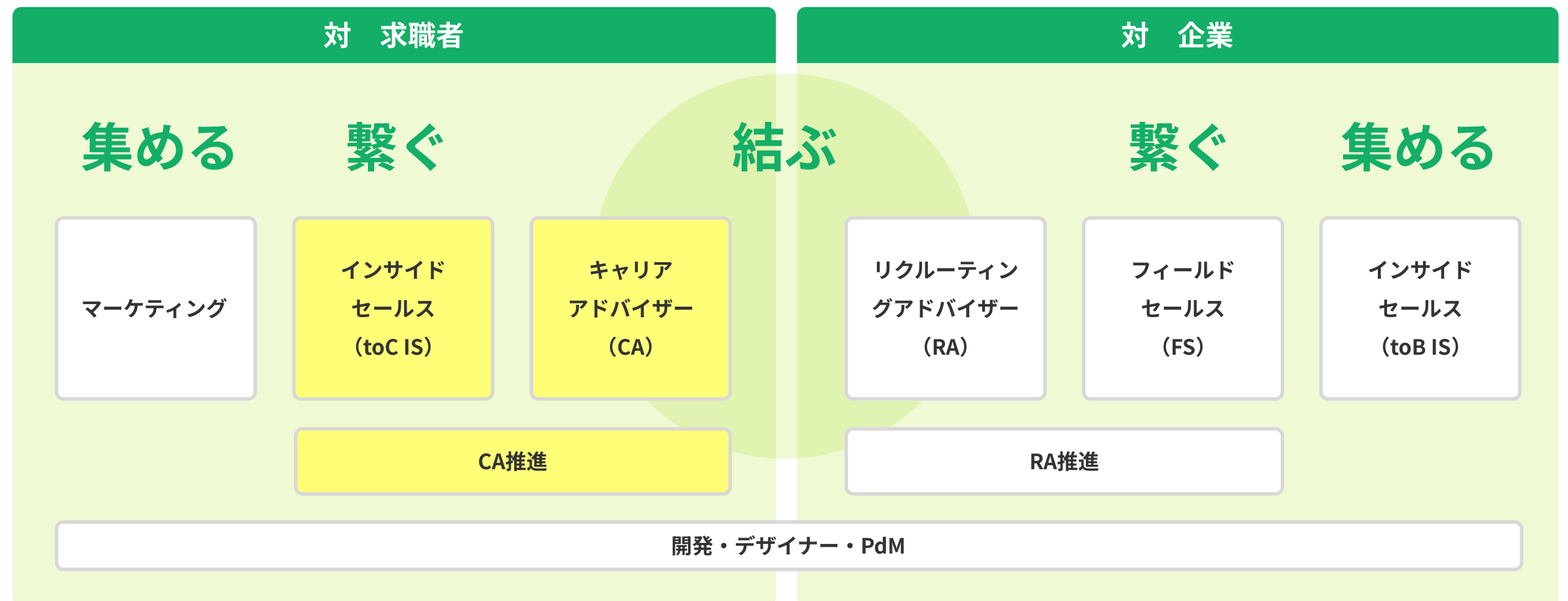
学生でNPO・海外インターンを経験、新卒で人材系スタートアップに入社し、LITALICOに2018年に入社。当時新規事業であるSaaSの中途1人目の営業として入社し、1年後西日本エリアの責任者を担当。その後、仕事ナビ人材紹介サービスの立ち上げに従事し、現職に至る。

募集職種の紹介

Job Descriptions

03

人 LITALICO仕事ナビ人材紹介サービスの組織構成



インサイドセールス (IS)

主に登録した求職者に対して架電を行い、面談の設置までを担当する部門

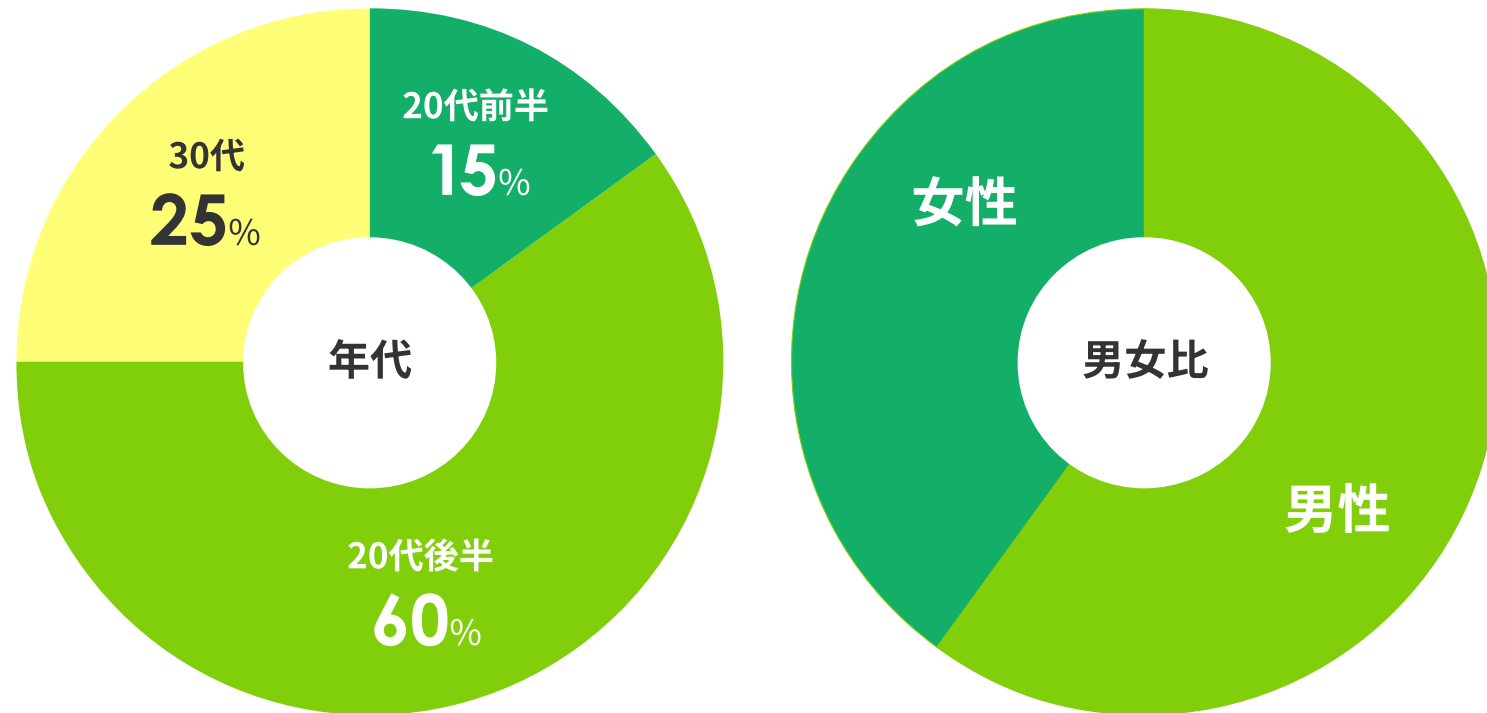
キャリアアドバイザー (CA)

人材紹介サービスの登録者と面談をし、就職支援を行う部門
面談、求人の提案、書類の添削、選考の調整・対策、入社前後のサポートを実施

CA推進

CAの日程調整や書類の作成・添削をサポートする部門

年代と男女比



一緒に働くメンバーたち（一部）



在籍メンバーの経験職種

- ブライダル業界 営業職
- 医療系人材業界 RA職
- 広告業界 営業職 など
- 教育業界 SV職
- 元教員
- 介護系人材業界 CA職
- 組織コンサル 企画職

人 キャリアアドバイザー

登録した当事者の方と対話をしてCAに繋ぐ

1

就職に関する困り感/
課題感のヒアリング

現職でのお困りごとや実現したいライフキャリアのヒアリング
情報のご提供

(障害者雇用の市況感や求人の状況、キャリア形成等)

2

求人のご提案

その方にあった求人のご提案の実施
求人への応募意思の取り付け

3

推薦業務

書類の作成サポート/添削（履歴書・職歴書の添削等）
推薦状の作成（その方の希望や転職経緯の説明、年収交渉の為の強
みのアピールや、その方の障害状況必要な配慮の説明等）

4

選考サポート

書類選考が通過しない場合のアドバイス
面接対策や選考ポイントの伝達
企業を複数受けている場合に、どの企業ではたらくべきか、
どう選考を進めるべきかの意思決定のサポート

5

入社サポート

入社前の条件交渉
入社前の合理的配慮面談のサポート
入社後の定着サポート

人 インサイドセールス

その人のキャリアプランを見据えて、転職活動の支援をする

1 登録した求職者への ヒアリング

転職に関する困り感、障害に関する困り感等

2 架電業務

直近登録した求職者への架電や過去登録した
カスタマーへの架電業務

※電話だけではなく、メールや公式LINEでのアプローチを含みます

3 ヒアリング内容に 合わせた誘導

ヒアリング後、困り事や状況に合わせて
キャリアアドバイザーへの面談につなぐ

4 書類の回収作業など

履歴書や職務経歴書など、
求職活動に必要な書類の回収業務

キャリアアドバイザーの場合

- 10:00 出社
- 10:30 メールやLINEで求職者へのご返信対応
- 11:00 チームMTG（案件相談など）
- 11:30 求職者との初回面談
- 14:00 求職者の書類添削・推薦書類の作成
- 15:30 面接の対策
- 16:30 求職者との案件に関するお電話
- 17:30 営業担当との案件共有のMTG
- 18:00 求職者との面談
- 19:00 退勤

インサイドセールスの場合

- 10:00 出社
- 10:30 メールやLINEで求職者への問い合わせ対応
- 11:00 チームMTG
- 11:30 求職者への架電業務
- 13:00 お昼
- 14:00 チームリーダーとの1on1
- 16:30 求職者への架電業務
- 18:30 メール・SMS・LINEの返信
- 19:00 退勤

チームで働くスタンスが強く、
多様な働き方や特性・事情等を配慮しながら助け合う。
柔軟に働ける環境があります。

フレックス制度

基本的には9:00～18:00、
10:00～19:00で勤務する方がほとんどですが、日によって中抜けや早退など勤務が可能です。

在宅・出社の ハイブリット型

チームでの業務・取り組みを重視している為、出社もありますが、在宅も取り入れながら効率的に働ける環境を準備しています。

アシスタント体制

- 求職者との日程調整ややり取りをサポートするアシスタントが在籍
- 元営業経験者など手厚いアシスタントがサポートする為お休みも取りやすい体制

人 直近仕事ナビに入社した人のバックグラウンド



佐藤さん

キャリアアドバイザー

前職

新卒で大手人材業界にて領域特化の人材紹介サービスでCAに従事
チームメンバーのマネジメントの経験を経て、LITALICOに中途で入社

入社理由

前職で人材紹介のよくある葛藤で悩んでいた為、顧客視点を大事にしている社風に魅力を感じました。

「社会課題」領域への関心があり、かつ事業の立ち上げフェーズを経験できると思い入社を決意しました。



海保さん

インサイドセールス

前職

新卒で組織コンサルティングの会社が運営する人材派遣事業にて営業に従事
その後営業企画や事業推進、CAなど複数の職務を経験して、LITALICOに中途で入社

入社理由

「障害のない社会をつくる」という壮大なビジョンとそれを本気で実現しようとする社員の方に魅力を感じました。ビジョンの大きさだけでなく、自身に渡される裁量の大きさや成長環境があり、20代で自分自身の成果ややり方次第で大きく成長できると感じ、入社を決意しました。

採用について

About recruitment

04



実施形式

オンライン・対面形式どちらでも
柔軟に対応します

選考期間

応募～内定まで目安1ヶ月程度

入社日

ご希望を伺った上で
調整します

リーダー・マネジメント職にも、他職種・他事業にもキャリアパスを構築していきやすい構造

チームや事業を**導く立場へ**
ステップアップ

チームリーダー

1名～4名のチームマネジメント
育成や戦略の実行支援

アシスタントマネージャー

複数組織のマネジメント
営業戦略の企画～実行

マネージャー

複数組織、複数機能の
マネジメント
事業戦略、組織戦略、営業戦略
の立案・実行

部署内で
役割のアップデート

ISからCAへ

難易度の高いtoCセールスに
アップデート

CAから法人営業に

戦略・信頼関係・柔軟な対応力
を身につける

CA+企画ミッション

CAとして
企画の職能を身につける

別部署で
新しいキャリアへ挑戦



LITALICOキャリアで
別領域のCAに挑戦



LITALICOワークスで
支援職のスペシャリストに挑戦



新規事業で0から1を生み出す
経験する

よくある質問

Faq

05

Q.研修はどのように行われますか？

座学の研修とOJTがあります。

障害者雇用に関する法制度の研修や障害に関する研修など幅広く実施しているのと、
直接支援の現場の支援員にケースを相談する機会もあります。

Q.領域が未経験でも大丈夫でしょうか？

領域未経験でも大歓迎です！

一緒に働くメンバーにおいて、人材業界未経験方は4割程度、障害者領域未経験の方は9割程度となっております。

Q.休暇は取りやすいですか？

はい。柔軟にお休みが取れる体制になっています。

チームごとに専任のアシスタントがおり、休暇の日程調整などを担当しています。

チームで目標を追う体制でもあるため、チームで代理対応をしながらバランスを取っています。

Q.在宅勤務の頻度はどれくらいですか？

研修期間中は基本ご出社頂き、活躍に向けて細かくサポートをさせていただきます。
業務習得以降は徐々に在宅頻度を増やしていただきます。
現時点では週に2~3回程度の在宅勤務となっており、チーム全員で出社する日を設けております。
※状況・職種によって変動しますので、詳しくは面接時にご確認ください。

Q.夜の対応や土日の出社はありますか？

現職の求職者の方も多いため、土日・夜の時間での勤務が一部ございます。
19時~20時の夜での面談・お電話を行っており、
メンバーで分担して週に3回~4回程度シフト制で行っていただきます。
また、土日勤務は2~3か月に1回程度行っていただいております。
※状況・職種によって変動しますので、詳しくは面接時にご確認ください。