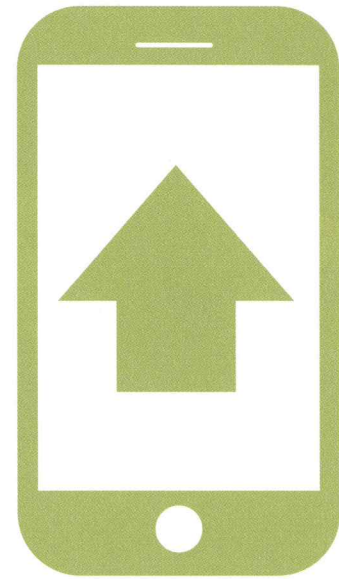
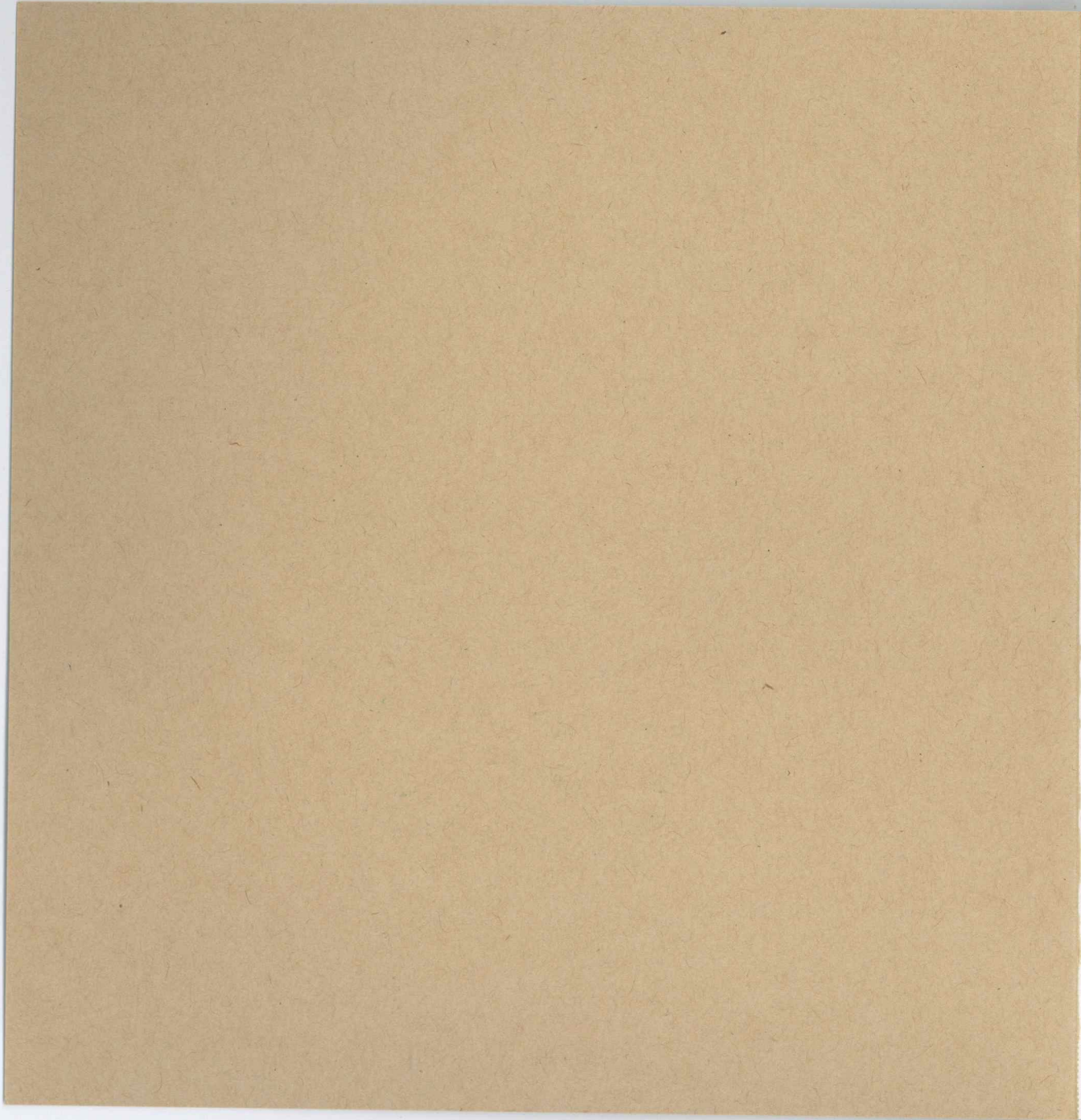




GO TO THE TOP



K



GO TO

THE TOP




私たちは、

スマホで「住まい」と「暮らし」をご提案する会社です。

ネットで「家」を売り上場しました。



スマホひとつで「家」を売る。従来の販売方法とは全く異なるスタイルの不動産会社です。スマホで「家」が売れるの？ そう思ったアナタ、ちょっと見方を変えてみませんか？ スマホが窓口＝営業は全国展開！ 集客コストを極限まで抑える＝最高品質の家をこれまでにない価格で販売できるのです。私たちに古い常識や固定観念はありません。あるのは独創的な発想と自由なアイデア、そして確かな自信です。私たちの「住宅革命」はもう始まっています。それを裏付けるかのように、当社は上場を果たすことに成功しました。しかし私たちの目指すところはもっと上、もっと先です。「最強」の会社を、「最高」の人材で作り上げていく、そんな私たちの思いを、単なるデカイ夢だと笑いますか？ それとも、新しい可能性への入り口だと思いますか？



新しいことをはじめの勇氣は ありますか？

今ではミネラルウォーターを買うのは常識ですが、
以前は、水を買って飲むなんてありえない話でした。
本や洋服、車だってネットで購入する人が増えている現在、
ネットで家を買うことは突拍子もない話でしょうか？
誰かが切り開いた道を歩くのは楽で安心ですが、
足跡だらけで新たな発見は見つかりません。
知らない道には確かに不安もリスクもあります。
でも、だからこそ楽しみも可能性も無限に広がっている。
やる気と好奇心旺盛な人なら、
きっとこの会社のおもしろさを実感してもらえるはずです。

常識にとらわれない自由を知っていますか？

社長は大学院在学中に創業。
スタッフの平均年齢は27~28歳。
若いからこそできるやんちゃがあり、
冒険が、チャレンジがある。
我が社には堅苦しいルールや常識はありません。
普通なら一笑されてしまいそうな奇抜なアイデアも、
新しい可能性に変えていく遊び心と
自由な空気を大切にしています。

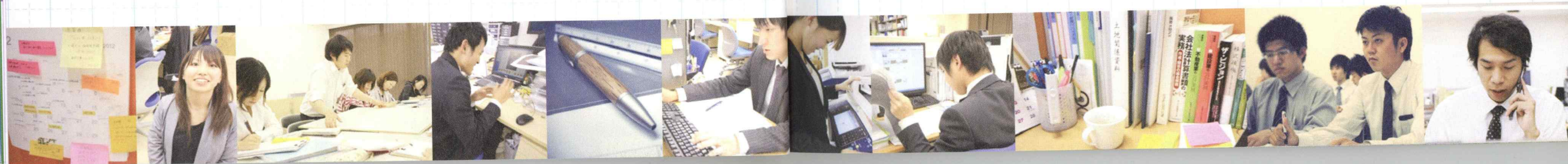
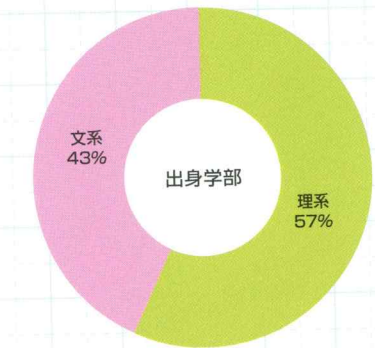
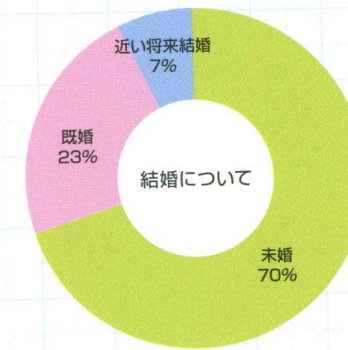
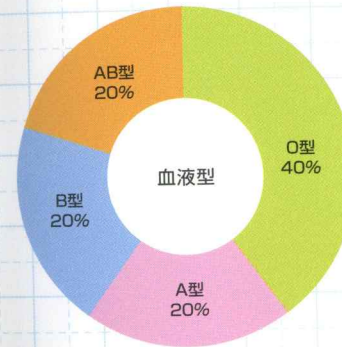
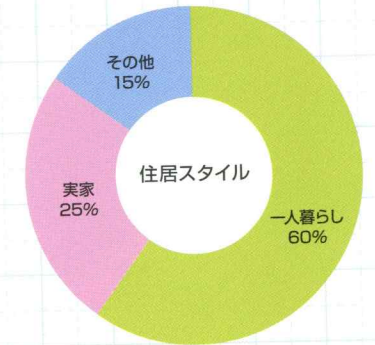
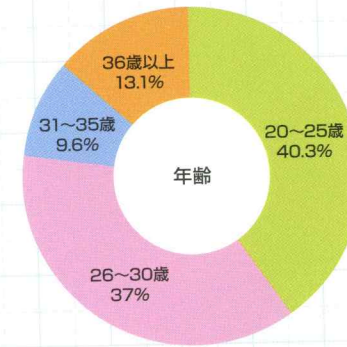
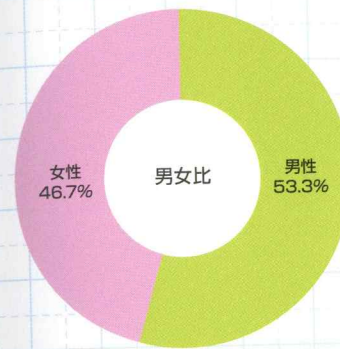
最近、ありがとうって言われましたか？

「スマートフォンで家売る」と聞くと、
どこか無機質な感じがしますが、
スマホはあくまでも窓口でしかありません。
我が社の家や、考え方などを紹介するWebは、
私たちにとっての展示場。
お客様とのおつきあいはあくまでも人と人、face to faceです。
家づくりは決して一人ではできません。
家族の理想という土台の上に、
スタッフが協力しあって夢を築いていく。
完成した時、お客様からの感謝の声はもちろん、
スタッフがお互いを称え合えること。
住まいづくりはお客様と、
そしてスタッフ同士の絆を深める作業でもあります。



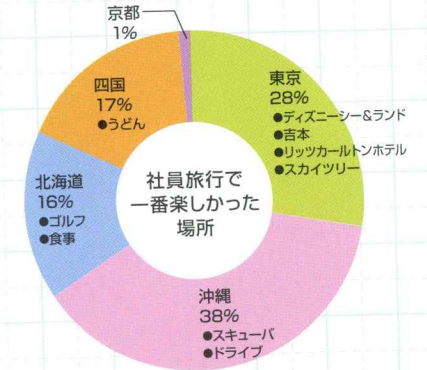
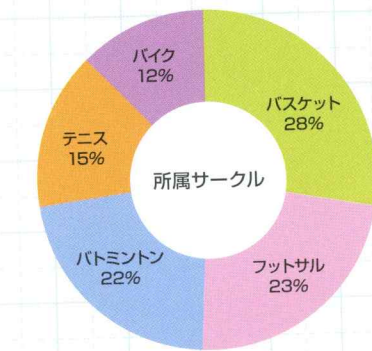
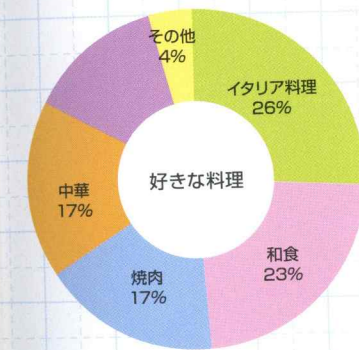
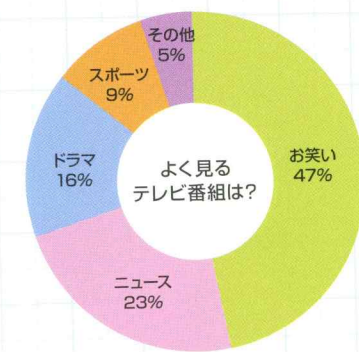
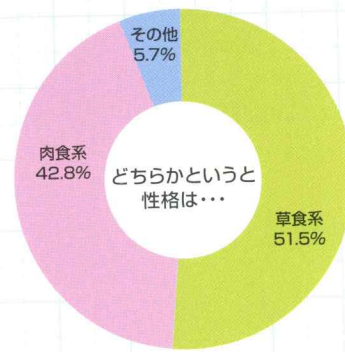
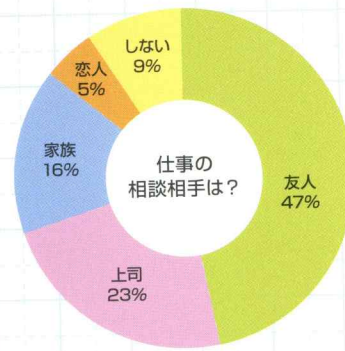
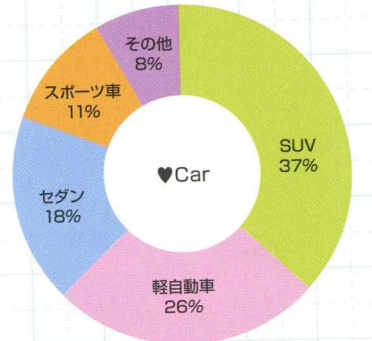
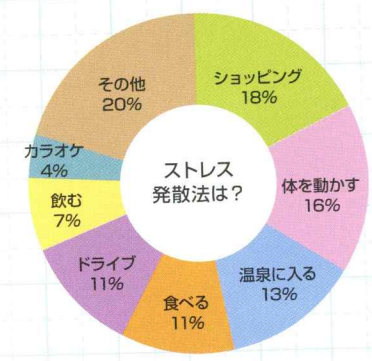
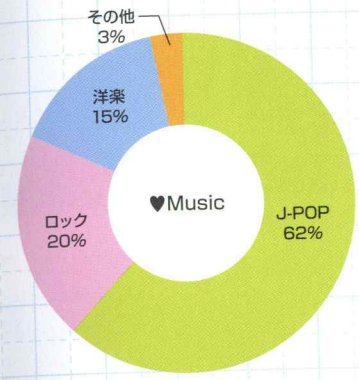
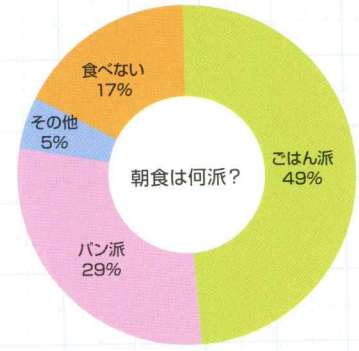
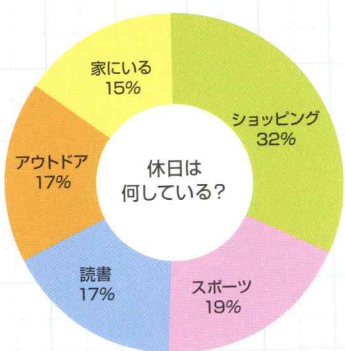
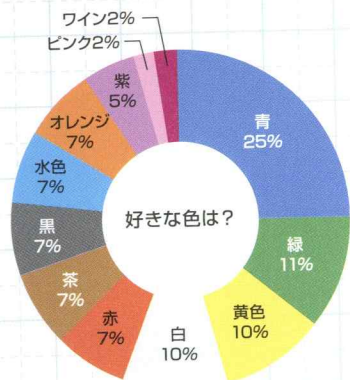
おもしろい会社は、
おもしろい人材で
つくられる。

社員 データ





社員^秘データ





AIMITSUYASU

進化しつづける会社で、 自分の目標も大きくもっていたい。

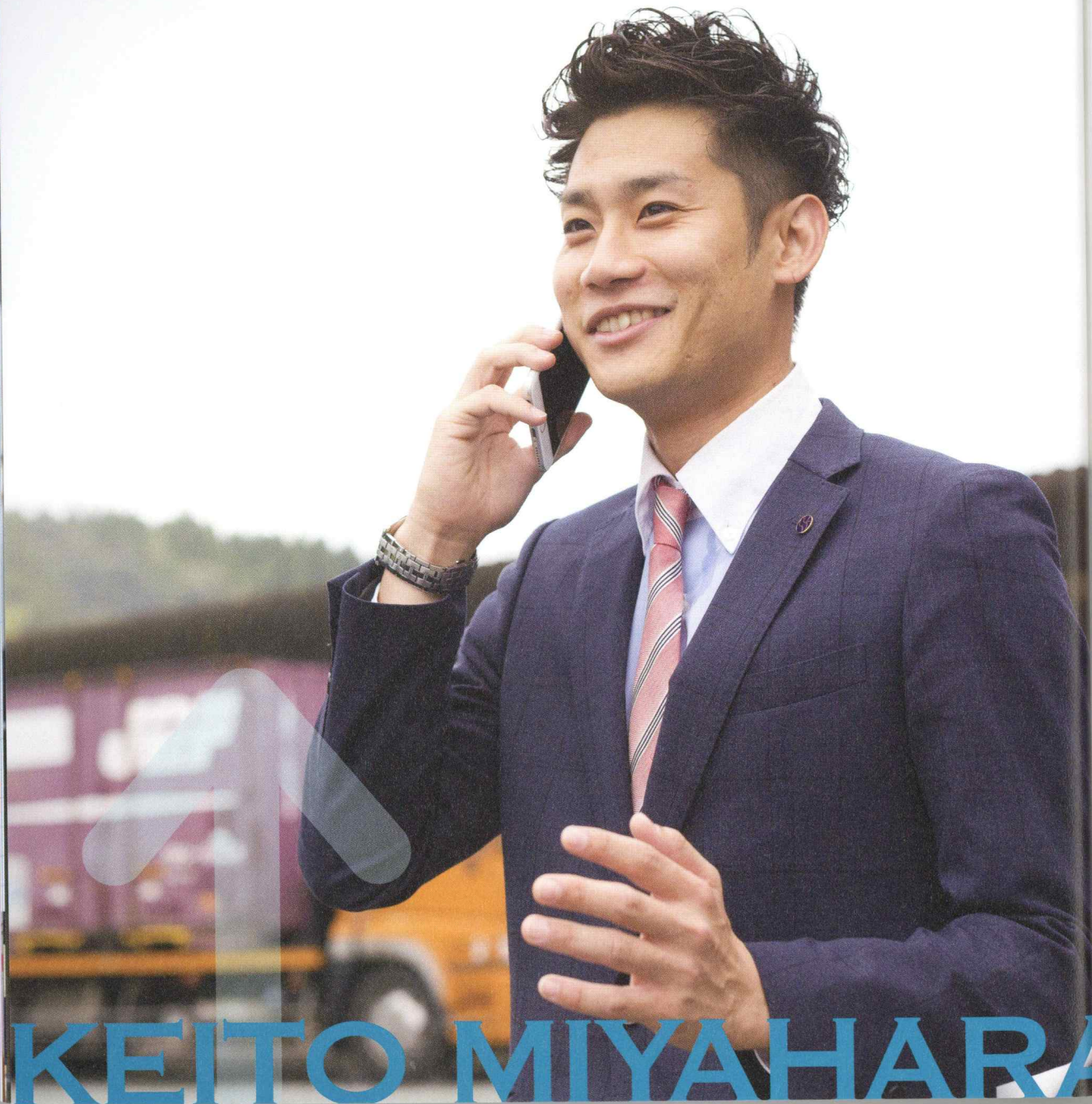
人と接する仕事で、しかも長く関わっていきたい。
その理由から、営業という職種に絞って就活しました。
いろんな業種を探っているなか、合同説明会でこの会社のネット戦略、
展示場を持たないスタイルなどに「新しい!」と感銘を受けました。
業種というよりも、会社自体に興味を持ちました。
入社から2年経ちますが、会社はどんどん進化しています。すごいです。
一生に一度の大きな買い物なので、お客様の暮らし方や将来をふまえ
しっかりとしたプランを一緒に考えられる営業になるよう、
私自身も進化の途中。家づくりの醍醐味は、関わってきたお客様から
「家族が増えたよ」などと近況報告の連絡があったり、関係性がずっと続くこと。
現在新しくできた佐賀支店に勤務していますが、
目標は大きく、出身地である福岡に支社をつくり、そこに勤務することです。

営業部 佐賀店
営業コンサルタント
光安 藍
福岡大学法学部卒
2015年入社



はじめたばかりの
SUPサーフィンにはまりそうです。

友達に誘われて、SUP(スタンドアップパドル)サーフィンをはじめたばかりです。ボードに立って、海の上をスーイスイと漕いでいく爽快感。寒い時期はお休みですが、また次のシーズンもやりたいな、と思っています。



KEITO MIYAHARA

勢いのある会社だからこそ、 仲間意識が強く、働きがいがある。

上場前の会社の勢いに魅力を感じ、これから一緒に会社を盛り上げたい。そんな気持ちから、入社を決めました。楽しそう、と思えたことが大きかった。家づくりについては、自分が思う以上にいろんな配慮が必要でした。これから大きな買い物をしようとしているお客様から信頼を得るために言葉づかい、表情、服装など、思いつく限りのことに配慮しました。その結果得られた契約は、何事にもかえがたい喜びがあります。入社から5年経ちますが、現在、自分が担当したお客様に関してはクレームゼロ。その理由は、先回りの気配りにあると分析しています。社内の雰囲気はとても良く、ライバル、というよりも、仲間という意識が強い。営業に有利な情報があったら、みんなで共有しよう、という気持ちがいい職場環境です。宅建の取得も視野にいれ、これからも信頼を得られるような営業マンをめざしていきます。

営業部 佐賀店
営業コンサルタント

宮原 啓人

北九州市立大学 経済学部卒
2012年入社



就職がきっかけで、 スケボーをはじめました。

福岡出身で、就職ではじめて熊本にくることになったので、まず友達がなかった。そこで、一人でも遊べるスケボーをはじめました。橋の下でもくもくと練習していました。体を動かすことで、いい気晴らしになってます。



MANAMITANIGAWA

すぐに誰かに相談できる、 人に恵まれた職場環境です。

床材や壁、照明など、内装のことすべてを担当するコーディネーターは、専門職として素材や建築についての知識が必要ですが、それ以上に、人と接すること、話すことが好きであることが大事。まずは、お客様とのやりとり。話を進めていく中で、お客様がどんな人なのか、暮らし方や好みなど、ある程度細かくコミュニケーションします。そのうえで、膨大な選択肢から、納得の得られる提案をしていくのです。だからこそ、最初の打ち合わせが重要。話している仕草や、話し方などどんな人なのか把握する技術は、経験を重ねていくことでついてきました。施工を担当する業者さんとのやりとりも、普段からの人間関係次第。お願いも気持ちよく聞いてくれる、そんな関係を築くため私たちがいろんな配慮をします。仕事は、すべて、お客様の喜ぶ顔を見るため。その顔に会えれば、すべて吹っ飛んでしまいますね。

建築部 工務課 コーディネーターグループ
コーディネーター

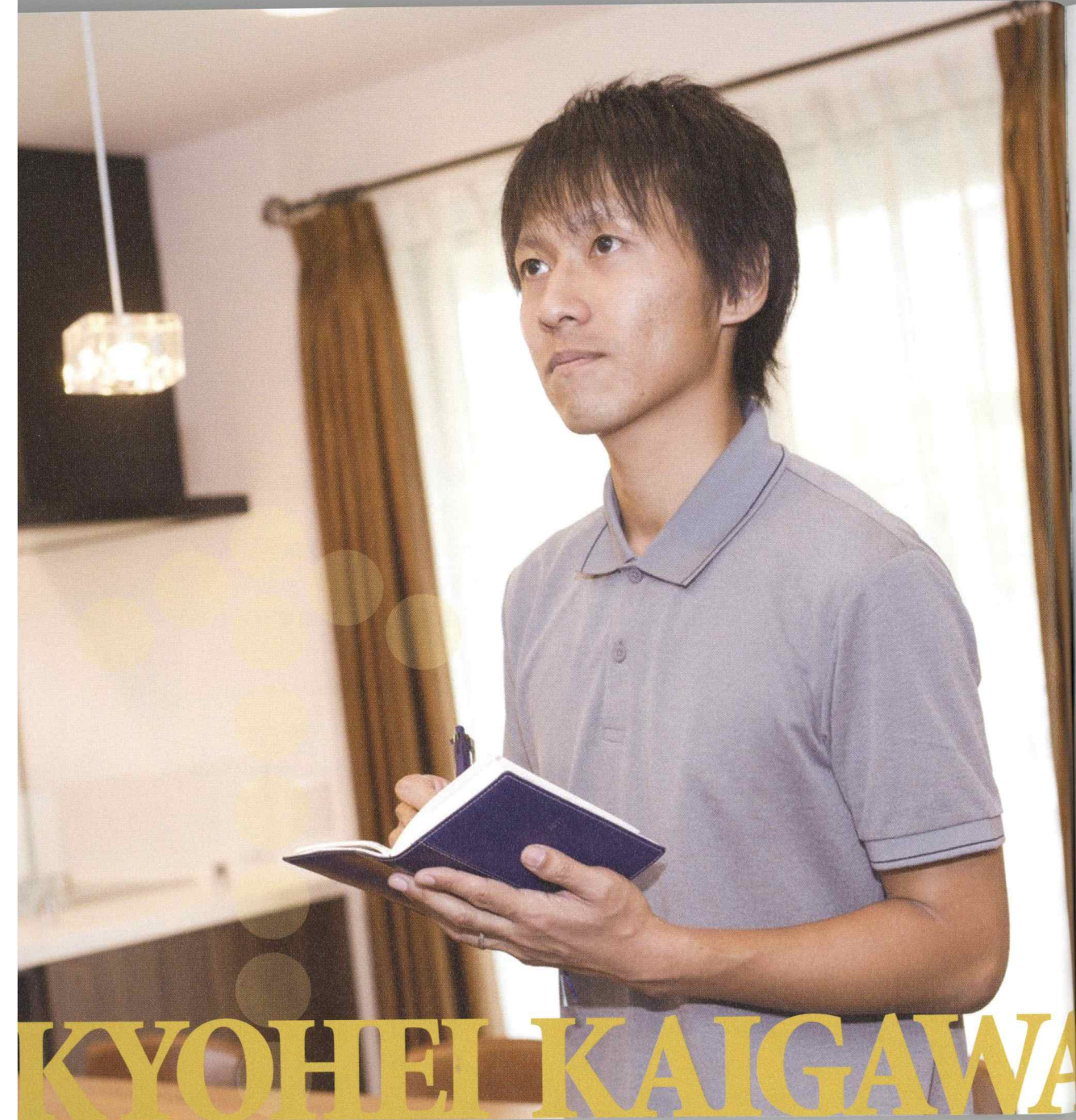
谷川 愛美

熊本県立大学 環境共生学部 居住環境学科卒
2015年入社



南の島に行って、 癒されることが目下の目標です。

趣味は旅行。といっても、仕事が忙しいので最近はずっくり行ってません。大阪のUSJが大好きで、学生時代には毎年のように通ってました。いま一番行きたいのは、沖縄の宮古島。癒されたい、という気持ちが大きいんですよね、きっと。



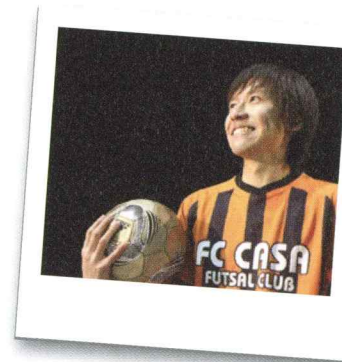
外部とのつながりもあり、勉強になります。

家を建てる現場で、全体のスケジュールや詳細の工程を管理し、業者さんや材料の手配を行うのが、ディレクターの主な役割です。入社後しばらく、工務と兼務して内装を担当するコーディネーターの仕事を体験したことで、仕上がりを具体的にイメージできるようになりました。そのイメージに基づき、その前段階の段取りをいかに行うか、現場を取り仕切るうえでとても役立っています。現場では、大工や左官などの職人さんから、教えてもらうことも多々あり、社内だけでなく、外部の人たちとのつながりで助けられています。今後は、これまで蓄積してきた現場での経験を、それぞれの担当者が持ち寄り、部内でノウハウを共有し、より良い現場をつくる取り組みに力を入れていきたい。そして、人を育て、指導する分野にも興味があるので、積極的に手をあげていこうと思います。やりたいことを「やりたい!」と言える会社なので!

建築部 工務課 工事管理グループ
ディレクター

貝川 恭平

鹿児島大学 農学部卒
2010年入社



体力づくりにもなる、仲間とのフットサル!

会社の仲間といっしょに、フットサルのチームをつくっています。月に1回くらい、他のチームとの試合をしたり、楽しんでいます。体力勝負な仕事でもあるので、フットサルの練習のおかげで、体力にも自信がついています。

KYOHHEI KAIGAWA

新しい事業展開に期待。 チャレンジできる職場です。

愛知県出身で、東京の大学卒業。九州に縁もゆかりもありませんでした。リクナビで調べて、この会社の考え方や、株式公開の話に興味を持ち、土地勘がなく、知り合いもない場所に飛び込みました。それほど、魅力的でした。2015年の株式上場までは、経理・財務、総務を兼任していましたが、社内にいるからこそ、会社の成長が数字で良く見えていました。入社当時は50人くらいの社員が、今では100人を超えています。私の部署は利益を生むわけではないですが、経理・財務の観点から経営の舵取りをする役割を担っています。目下の課題は、経理・財務の電子化で、情報を社内で共有するシステムの構築です。職場はとても風通しが良く、意見や進言を聞いてくれる独特の風土があり、今後、不動産会社から一歩進んで、暮らし全般に関わる多事業の展開が期待できます。何かにチャレンジをしたい人にはとっても良い職場だと自信をもって言えます。

管理部 経理財務課長

野村 卓矢

慶応義塾大学 経済学部卒
2010年入社



世界観に引き込まれる
小説が好きです。

趣味は、読書。主に小説を読むことが好きです。本好きになったのは、大学時代。友人との待ち合わせ場所の駅構内の本屋で、何気なく手にとった小説がおもしろかったので、はまりました。

TAKUYA NOMURA

楽はしない。
楽しいことを
とことんやる。



常識では収まらない
感動をつくる私たちの仕事

常識では収まらない私たちの仕事001

総合職

『ワクワクすることを楽しくやる』

総合職は会社の最前線でキャリアアップをめざしていく方に
オススメな職種コースです。

さまざまな「暮らし」を創造し提供することが私たちの仕事です。

夢のマイホームやシェアハウス、リノベーション、

そして、街づくりなどお客様に最適な住環境をご提案します。

ワクワクすることを楽しくやりながら感動を届ける仕事にチャレンジしてみませんか？

コンサルティング営業

クライアントの悩みや問題を解決しながら、最適な住環境をご提案・ご提供することが役割です。具体的には戸建てや建売住宅、投資用不動産やシェアハウス、移住、街づくりなどの企画・販売などを行います。

コーディネーター

クライアントとの打ち合わせを通して内装・外装イメージを具現化していくことや、戸建て住宅などの商品開発を行う部署になります。世界中からさまざまな商材を取り寄せオリジナルの商品をつくっていきます。

ディレクター

現場で指揮をとり形にしていくお仕事です。何十という業者の方々の指揮をとり、ひとつのものをつくり上げていく様子はまるで映画監督のようです。

デザイナー・設計

クライアントに設計の提案をします。CG(コンピュータ・グラフィック)やVR(ヴァーチャルリアリティ)などの最先端の技術を駆使し、わかりやすくプレゼンしていきます。

経理・総務

会社全体をコントロールする役割を担います。働きやすい環境をつくったり、予算や資金調達、企業買収、経営方針などを経営陣と一緒に策定していきます。次のステップ(東証一部など)への上場準備もしていくことになります。

マーケティング

自社の広告宣伝や集客、イベントなどの計画・実行などを行う部署です。具体的にはSNSなどを活用したWEB戦略やフリーペーパーなどの企画、企業のブランディングなどを行います。

常識では収まらない私たちの仕事002

一般職

『キャリアアップだけがすべてではない』

将来独立をめざしていたり、
緑の下の力持ちに徹したい方にオススメの職種コースです。
ダイバーシティ経営企業にも選ばれた当社では
多種多様な働き方を推奨します。

一般職

クラフト職

当社で3年間給料を受け取りながら、大工さんの技術を学ぶことができる職種です。
大工さんの数は将来どんどん減ることが予想されるため、価値が高まっています。
3年間みっちり技術を学んだのち、
独立するか、当社のディレクターとしてそのまま働くか選ぶことができます。
独立した場合、当社的工作を優先的にしていただくことになるため不安はありません。

一般事務職

見積りや仕入れ・発注業務などの事務を行う部署です。
几帳面な性格の方にオススメです。

現場補助士

現場に入って大工さんの補助や協力業者などの補助をします。
体力に自信のある方は大歓迎です。

GO TO THE TOP

お客様にとっても、社員にとっても、ナンバーワン&オンリーワンの満足を目指す。

VISION

人々の「暮らし」を変える。

社員がいきいきと働ける会社にする。

平均年収日本一にする。

企業大学をつくる。

大学出向制度をつくる。

海外研修制度をつくる。

社内保育制度をつくる。

高収益企業をつくる。

100人以上の社長を輩出する。

100年以上存続する経続企業をつくる。

遊ぶために、働く。働くために、遊ぶ。

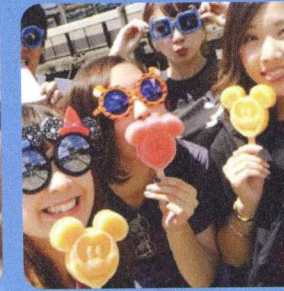
ギフト制度

ギフト制度とは、目標を定め達成した後、
いろいろな所に旅行するという楽しい制度です。

多いときには年に6回も旅行に行きました。

京都(舞妓さん)・東京ディズニーランド・韓国(釜山)・大阪(USJ)・スノーボード等々。

一生懸命頑張った後の旅行は格別です。



頑張った分がカタチになって返ってくる

インセンティブ制度

年齢・性別・勤務年数に関係なく、能力・結果に応じて利益配当を与えます。
賞与とは別に利益の一部をみんなで分配しあうという制度です。

年4回、四半期決算の時に行われます。

みんなで頑張れば頑張るほど、
自分の報酬となって返ってくる制度です。



仕事の壁を越えたコミュニケーション

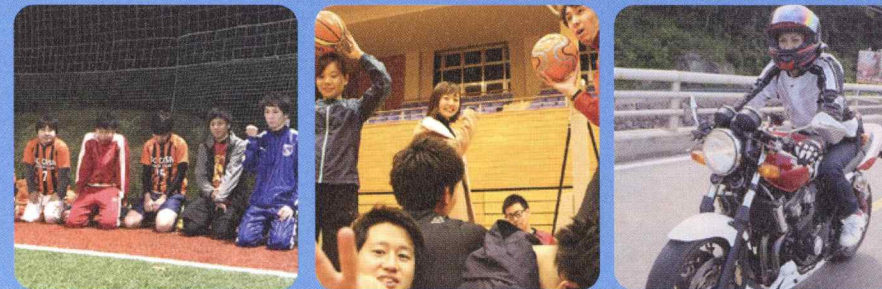
社内サークル制度

日頃ルーティンになりがちな社内の人間関係ですが部署を越え、枠に捕らわれない、
自由なコミュニケーションをスポーツを通してつくりだしている社内サークル制度。

スポーツを楽しむ精神で繋がった仲間は、お互いに刺激を与え合い、

新たな関わりができることもあります。

サークルがきっかけで新しい風を吹かせるビジネスチームが生まれています。



2018年4月1日、
当社は「LibWork」に社名を変更し、
ネットで「家」を売る会社から
「暮らし」を「創造」する企業へ



私たちは
これからも道なき「未知」を進み続け
今までにない新しい
「豊かな暮らしの提案」をして行きます。



未来 プロジェクト

例えば

- 「ニーズに合った新しいシェアハウス」
- 「海外の街をコンセプトとした新しい街づくり」
- 「海外からの旅行者向けのマンガホテル」
- 「空き家を活用した民宿」「移住計画」

…… などなどアイデアはいっぱい!


今までの枠を手放し、新たな常識を創造し、
どこにもない未来を自分たちでつくっていきます。

想像した未来は必ず実現する。

実は、ドラえもんは、キミかも知れません!? w

そんなワクワクを仕事にする感動の未来を
私たちと一緒につくっていきませんか?

エントリーはこちらから

リクナビ 



 マイナビ



どこかのマネなんてしない。
マネされる企業になる。

私たちと一緒に
新しい常識をつくりませんか。

エントリーはこちらから



リクナビ



マイナビ

www.LibWork.co.jp

LibWork

株式会社 リブワーク

〒861-0541 熊本県山鹿市鍋田178-1

TEL.0968-44-3559