

JBR JAPAN
BEST
RESCUE SYSTEM

JBR

Atlas Deck

困っている人を助ける

The Spirit of Rescue, Since 1997.

- 01 企業理念
- 02 社長メッセージ
- 03 体現ストーリー
- 04 私たちのスタンス
- 05 社内文化・風土紹介
- 06 数字でみるJBR
- 07 働き方まるごとガイド
- 08 自己実現×キャリアパス

01

企業理念

Corporate Philosophy

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

JBRが目指す世界 <MISSION>

困っている人を助ける

We help people in need

1997年、創業者の榊原暢宏氏がバイクのトラブルを助けて喜ばれたことそれが、JBRのすべての始まりでした。

私たちはその原点を胸にバイクレスキューからカギ、ガラス、水まわりなど様々なトラブルの対応へと提供価値の範囲を広げ、今日まで成長してきました。

『困っている人を助ける』この経営理念が私たち社員の心にも根付いています。



JBRが目指す世界 <VISION>



We create the “Best Rescue System”

いつも暮らしに寄り添い、安心できる
ベストな仕組みやサービスを創る

私たちは、お客様が日常の生活に早く戻れるよう、24時間365日トラブルの訴えに真摯に耳を傾け、迅速に解決しています。

日本全国1,755店を超える施工パートナー様との強固なネットワークにより年間32万件の出動ということは、すなわち約1.6分に1件のペースで、お客様に安心の笑顔を取り戻しています。

私たちのサービスは、お客様の生活の安全と快適さに直結しています。この強い責任感とプロフェッショナルとしての誇りこそがサービスの「ベスト」を追求し続ける私たちの原動力だと思っています。

JBRが目指す世界 <VALUE>



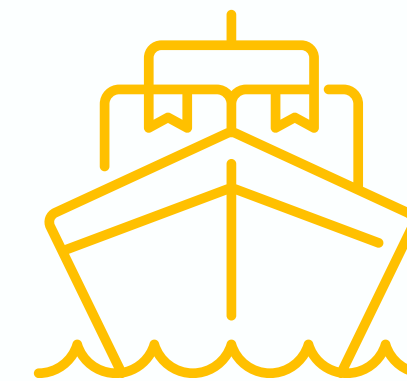
正しくあれ

お客様、仲間
自分に誠実に



優しくあれ

相手を敬い
おごらず、謙虚に



挑戦者であれ

失敗を恐れず
前に進むことを大切に

JBRが目指す世界<VALUE>



正しくあれ お客様、仲間、自分に誠実に

主体的なコンプライアンスの徹底

これは「決められた法律やルールをただ守るだけ」という受動的な姿勢で終わることではありません。従業員の一挙一動が会社の未来を左右するという主体的な意識を持つことです。

時代に即した「正しさ」の更新

市場も技術も進化し続けます。昨日の正解が、今日も正しいとは限りません。過去の成功体験に固執せず、変化し続けるマーケットや技術に合わせ、自らを柔軟にアップデートしましょう。既存のやり方を疑い、否定することを恐れず、常に「今、お客様が真に求めているものは何か」を深掘りする。自らの手で新しい正解を創り出す気概こそが、私たちの進化の源となります。

JBRが目指す世界<VALUE>



優しくあれ 相手を敬い、おごらず、謙虚に

「成長を促すフィードバック」という優しさ

相手の可能性を信じ、向き合う勇気を持つことです。成長のために必要な「耳の痛い真実」も厭わず伝えること、「どうすればより良くなるか」という行動改善にフォーカスし、事実に基づいた誠実な対話をすることを積み重ねていきましょう。

「利他の精神」という優しさ

表面的な甘さではなく、相手の真の成功を願う心です。お客様には安さや妥協に逃げず、本質的な課題解決のために「揺るぎない品質」を追求し抜くこと。

パートナーを大切な「ファミリー」と捉え、自身の成長を願うようにその歩みを支援し互いに高め合うこと。この強固な絆こそが、最高の結果を生み出す原動力となります。

JBRが目指す世界 <VALUE>



挑戦者であれ

失敗を恐れず、前に進むことを大切に

動きながら考え、成長を止めない

最大の失敗は、歩みを止めてしまうことです。

非上場化は、再び大胆な挑戦を加速させるための決断です。

失敗を恐れず、常に「挑戦し続ける精神」を貫きましょう。

明確な目標が、挑戦の野心を生む

貸貸市場での優位性に満足せず、周辺マーケットへも果敢に領域を広げます。この飽くなき野心をエネルギーに変え、自分たちの手で新たな未来を切り拓いていきましょう。

01

社長メッセージ

CEO's Message

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

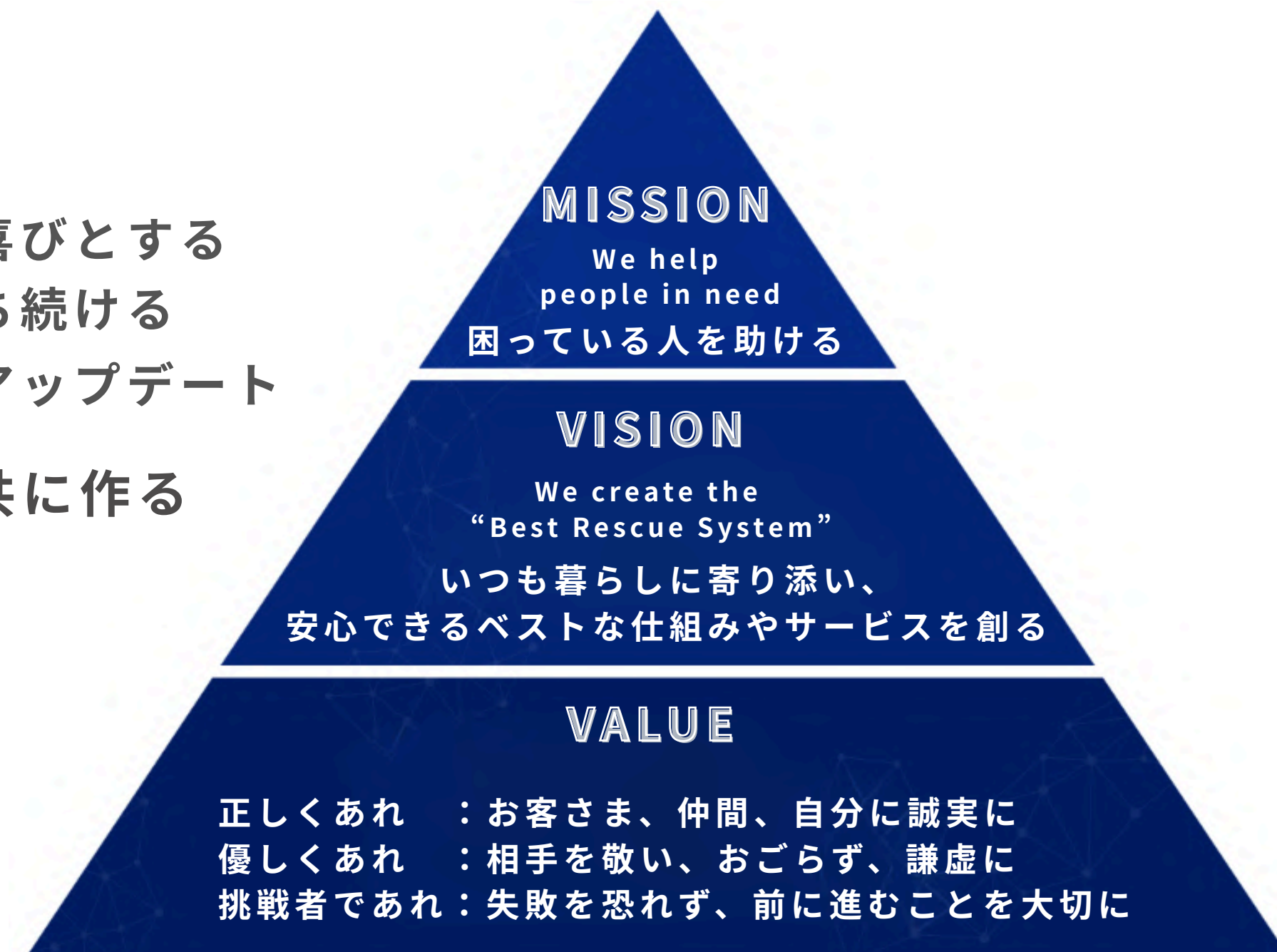
社長メッセージ

バリュー 経営理念の“VALUE”に込めた想いと 成長と挑戦する組織へ

変化を楽しみ、自らの成長を喜びとする
知らないことを知る姿勢を持ち続ける
時代の変化に先んじて自らをアップデート
そんな適応性のある組織を共に作る

代表取締役 社長
若月光博 さん

経営理念



社長メッセージ

当社の経営理念“VALUE(バリュー)”に込めた想いについて、
人事課の平山さんが代表取締役社長の若月さんへインタビューを実施しました。

**Q1 「正しくあれ」「優しくあれ」「挑戦者であれ」という“VALUE”について、
若月さんが日頃から気を付けていることは、どのようなことでしょうか。**

相手に合わせた「物差し」を持ち、柔軟に最適解を見出す

このVALUEは、上層部での議論を経て決まったものですが、振り返れば、自分自身の行動そのものだったと感じています。日頃大切にしているのは「相手を深く理解し、状況に合わせた『物差し(判断基準)』を置くこと」です。正しさや優しさの定義は、相手の立場によって常に異なります。相手を深く知り、期待値という名の「物差し」を柔軟に調整することは日ごろから意識しています。

自ら一歩歩み寄り、「落とし所」を探る

意見が食い違うときは相手を変えようとせず、自ら一歩踏み出す。それは単なる妥協ではなく組織を円滑に動かすための「自覚的な歩み寄り」です。この姿勢こそが、真の「優しさ」や「正しさ」に繋がると信じています。

管理本部 人事課
平山さん

代表取締役社長
若月光博さん



社長メッセージ

Q2 社員やJBRに対して期待していることを教えて下さい。

「変化を楽しみ、自らの成長を喜びとする組織」でありたい

世の中も技術も、マーケットも常に変化しています。変化を恐れず、環境に適応し、自らをアップデートし続けることが人生をより豊かにし、自分らしく輝き続けるために欠かせないことだと思います。

大人になっても「純粋な好奇心」を忘れないでほしい

子供が毎日新しい言葉を覚え、歩けるようになるのを喜ぶように、大人になっても「知らないことを知る」「やったことがないことにトライする」「これまで接点のなかった新しい人と会う」という姿勢を持ち続けてください。

社員一人ひとりが成長を止めることなく、時代の変化に先んじて自らをアップデートし続ける、そんな躍動感のある組織を共に作っていただければと思っています。



社長メッセージ

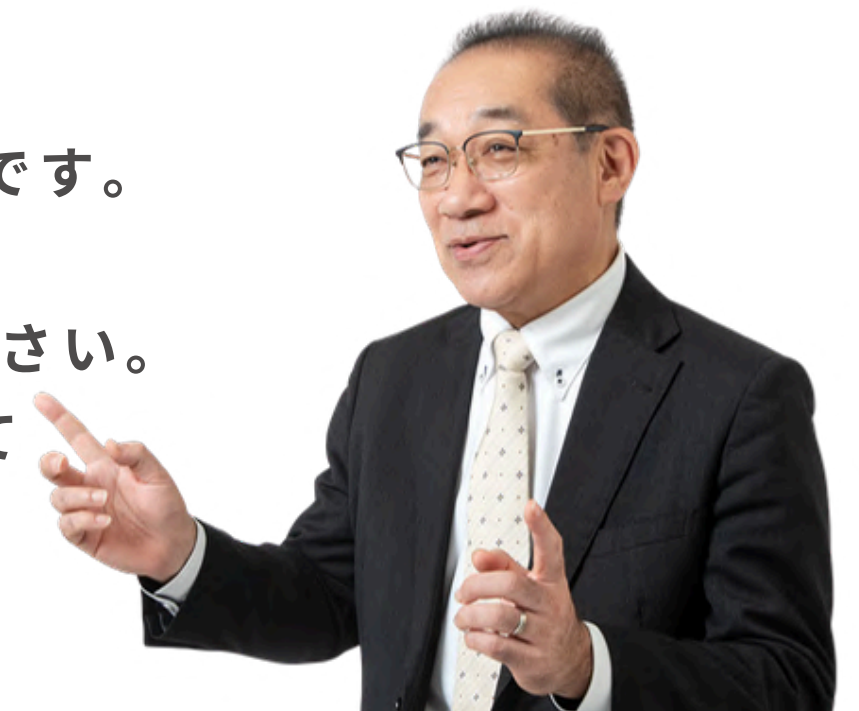
Q3 最後に、明日からバリューを自分事として実践しようとする社員に向けて、最初の一步を踏み出すためのアドバイスをお願いします。

小さな『初めて』を積み重ねることから始めてほしい

最初から大きな挑戦をしようと身構える必要はありません。「1ヶ月に1つ新たな事学ぶ」「今まで話したことがなかった他部署の人に声をかけてみる」といった、身近な一歩からでも十分です。私自身、今年やりたい目標を15個手帳に書いています。現在は中国語の勉強に励んだり、「早生桐（そうせいぎり）」の育成支援といった全く新しい分野に触れたり、常に新しいことへの関心を絶やさないようにしています。

「自分には無理」という決めつけを、好奇心で塗り替える

「今しかできない趣味」と「ずっとできる趣味」の2種類を持つこともおすすめです。忙しい日常の中でも、未知の領域に好奇心をもって踏み出すこと。「自分には無理だ」と決めてしまわず、好奇心を持って一歩踏み出してみてください。その小さな変化の連続が、いつかあなたを想像もしなかった高い場所へと連れて行ってくれるはずです。



03

体現ストーリー

Embodied Story

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

体現ストーリー<正しくあれ>



加速する自己研鑽。その一歩が、 JBRの未来を正しく創る

第一名古屋シェアードサービス課と石田さんの業務内容

賃貸案件を中心に、会員サービスからスポット案件まで多種多様なオペレーションを展開しているコールセンター部署です。日勤・夜勤のスタッフ間での円滑な連携とフォロー体制により、クレーム対応や難易度の高い案件にも柔軟に対応しています。既存業務の効率改善を常に図ることで、サービスの質を底上げし、価値を向上させることをミッションとしています。

石田さんの「正しくあれ」

石田さんは新卒ながら高い積極性を備え、通常半年のスキルを2ヶ月で習得しました。24時間稼働の現場特性を捉え、時間帯による難易度の差を考慮して自らの学習環境を選択するなど、着実な成長を追求しています。

現在は新人育成にも挑戦し、研修担当としてデビューしました。自律的に成長しつつ後輩が安心して学べる環境を整える姿勢は、理念「正しくあれ」を体現しており、今後のさらなる活躍が期待されます。

コンタクトセンター本部
カスタマーサービス部
第一名古屋シェアードサービス課

石田さん
Ishida

体現ストーリー<正しくあれ>



営業本部 第1営業部
ビジネスサポート課
主任

山田さん
Yamada

「最善」を貫き、 組織の正しさを牽引する

ビジネスサポート課と山田さんの業務内容

ビジネスサポート課は、営業の後方支援を軸に、組織の基盤を支える幅広い業務を担っています。取引先や会員様からのお問い合わせに真摯に対応するほか、契約書の巻き直しや管理、更新率向上に向けた施策の実施など、攻めのサポートを通じて会社の成長と信頼維持に大きく貢献しています。

山田さんは同課の主任として全体の調整役を務めています。

山田さんの「正しくあれ」

前職の営業経験を活かし、単に業務をこなすだけでなく、常に「誰のために、何が最善か」を誠実に考え抜く姿勢は、自身の役割を全うするに留まりません。新設部署ゆえの業務引き継ぎの際も、慣習に捉われず「なぜ・何のために」と本質を追求、営業未経験の課メンバーへ現場視点を共有し、営業フローの見直しまで主体的に取り組むその姿は、まさに当社のバリューである「正しくあれ」を体現していると言えます。

体現ストーリー<優しくあれ>

相手が気づいていない「光」を見つける

第一鹿児島シェアードサービス課と平さんの業務内容

鹿児島オフィスのCS（カスタマーサービス）は、全国の入居者様や管理会社様の「日常」を支える最前線です。緊急事態という「非日常」に直面したお客様に、確かな「日常」を取り戻していただくことを使命としています。現場管理者として、オペレーターの質疑応答とルーティン業務を並行してこなすお仕事です。

平さんの「優しくあれ」

平さんは共に働くメンバー、一人ひとりの「業務スピード」や「取り組む姿勢」を細やかに観察することを欠かしません。

メンバー本人が無自覚な「成長」や「強み」を一つの「光」として見つけ出し、振り返りを通じて丁寧にフィードバックできる点にあります。仲間の可能性を照らし続けること。それこそが、平さんの「優しくあれ」という信念に基づいた、メンバーへの確かなサポートとなっています。

コンタクトセンター本部
カスタマーサービス部
第一鹿児島シェアードサービス課
主任

平さん
Taira

体現ストーリー<優しくあれ>



コンタクトセンター本部
カスタマーサービス部
ストラテジックサービス課
課長

遠藤さん
Endo

完璧な「事前準備」で現場を守る

ストラテジックサービス課と遠藤さんの業務内容

ストラテジックサービス課では、ハウスメーカーや大学生協、IT回線、メーカー受託など、363回線に及ぶ多種多様な窓口を統括。遠藤さんは、「受付から手配、報告」までの業務設計を行い、現場のオペレーターが迷わず動けるマニュアルと環境を整備するプロです。

遠藤さんの「優しくあれ」エピソード

遠藤さんは、現場スタッフが一人で不安や課題を溜め込まないように、入念なシミュレーションやAI翻訳の導入など、「現場が困らない仕組み」を徹底して構築しています。

その優しさは、お客様へも向けられています。深いヒアリングを通じて不安の核心に寄り添い、真の解決へと導くバトンを繋ぎます。

さらに、協力会社までがスムーズに動けるフローを設計する「三方良し」の視点を大切にしています。

そこにあるのは、「現場の思いを汲み取り、決して孤独にさせない」という強い信念です。遠藤さんが創るシステムには、関わるすべての人への誠実な優しさが詰まっています。

体現ストーリー<挑戦者であれ>

覚悟で変える、点検事業の未来と現場の形

第2営業部と打田さんの業務内容

学生サポート、住宅、リフォーム、エネルギー、通信など多岐にわたる業界のクライアント様へサービスを提供し、課題解決や事業価値の向上を支援しています。打田さんは、事業状況が極めて厳しかった点検事業の立て直しという困難なミッションに挑んでいます。

打田さんの「挑戦者であれ」

住宅点検事業の立ち上げ時、現場の混乱とトラブルにより撤退の危機に直面しました。しかし打田さんは「ここで退けば戸建領域の未来はない」と、JBRの命運を懸けた背水の陣で再建に挑みました。最大の挑戦は、従来の「業者任せ」の慣習を打破すること。全国の現場へ赴き、対面での研修や同行を重ねることで、点検品質の定義を一から構築しました。困難に屈しない強さと、現場を敬う「優しさ」を併せ持ち、新たな事業の柱の確立に向き合っている真の挑戦者です。

営業本部
第2営業部
担当部長

打田さん
Uchida

体現ストーリー<挑戦者であれ>

地図にない道を、自分の足で切り拓く 未開拓領域への果敢な挑戦

東日本パートナー開発課と高橋さんの業務

全国の新規施工パートナーの開拓と、既存パートナーとの信頼構築を主軸としています。密なコミュニケーションを重ねることで、強固な協力体制を構築しています。JBRとパートナー店が双方向で情報を共有し、現場に寄り添った伴走支援を通じて、共にビジネスを成功へと導く役割を担っています。

高橋さんの「挑戦者であれ」

営業時代に「施工パートナー店の質こそ顧客である販売パートナーの要望を叶える鍵」と確信し、自ら志願してパートナー開発課へ異動しました。一見困難なエリア開拓も、彼女にとっては困難だと落胆することはなく、今後のご縁を大切にするマインドと、数年後の縁を見据えた粘り強さで「JBRファン」だけでなく「高橋ファン」を増やしています。失敗を恐れず、顧客である販売パートナーのために、未開拓領域へ突き進む姿は、まさにJBRの挑戦を象徴しています。

サービスパートナー本部
サービスパートナー統括部
東日本パートナー開発課

高橋さん
Takahashi

04

私たちのスタンス

Our stance

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

私たちのスタンス

難しいことに
日々挑戦し

成長を続けている
私たちだからこそ

日々意識せずやっている
スタンスがある

JBRは「困っている人を助ける」というミッションを掲げています。この駆けつけサービスのパイオニアかつ、業界のリーダーとしてサービス提供を牽引する私たちには、バリューを体現している「私たちのスタンス」が存在しています。

365日お困りごとを助けている私たちだからこそ、普段意識せずに行っていることが多数あることに気づきました。

だからこそ私たちが当たり前に行っている「私たちのスタンス」をご紹介します。



私たちのスタンス

私たちが大切にしているのは、理屈よりも「誰かのために何ができるか」という純粋な問いと、それを実現するための圧倒的な質の高さです。JBRのDNAを象徴する5つのスタンスを紹介します。



喜ばれる喜び

「困っている人を助ける」手を差し伸べる精神
「助ける」ことで生まれる相手の笑顔が、いつしか自分自身の代えがたい喜びへと変わっていく。



爆速

悩む前に動く。100点を目指して停滞するより、60点で即座に実行し、走りながら改善する。早さは最大の付加価値である。



神クオリティ

どんなに早くても、質が伴わなければ意味がない。爆速で動きながらも、アウトプットの美しさと正確さを追求し続ける。その両立こそが「神」と称されるクオリティを生む。



たぶんだらうで 判断しない

現場の一次情報を重視する。憶測で動かず、事実確認を怠らないことが最善の解決策への最短ルートである。

高橋さん



ダイヤモンド営業

営業担当者1人との関係性に閉じず、JBRの様々な社員がパートナーの様々な役職者と対面で向き合う。線の数だけ、組織としての結びつきは強くなる。
ダイヤモンドは「この世でもっとも固い」。

05

社内文化・風土

Company culture and Climate

JBRの社内文化ってどんな感じだっけ？

Q. 頑張りは見てくれる？

A. 月初に行われる全社でのMVP表彰では表彰者にみんなで拍手やリアクションを送り、褒める文化が浸透！

Q. 通勤は便利？

A. 全国どの拠点もオフィスは駅から近く通勤しやすい！

Q. どんな人が多い？

A. 普段は真面目で誠実。でもハロウィンなどの社内イベントになると役員から全力で盛り上げるムードメーカー揃い。

Q. 上司との距離感は？

A. 役職名ではなく「さん」付けで呼ぶ文化で話しやすい人が多い。社員間の距離も近い。

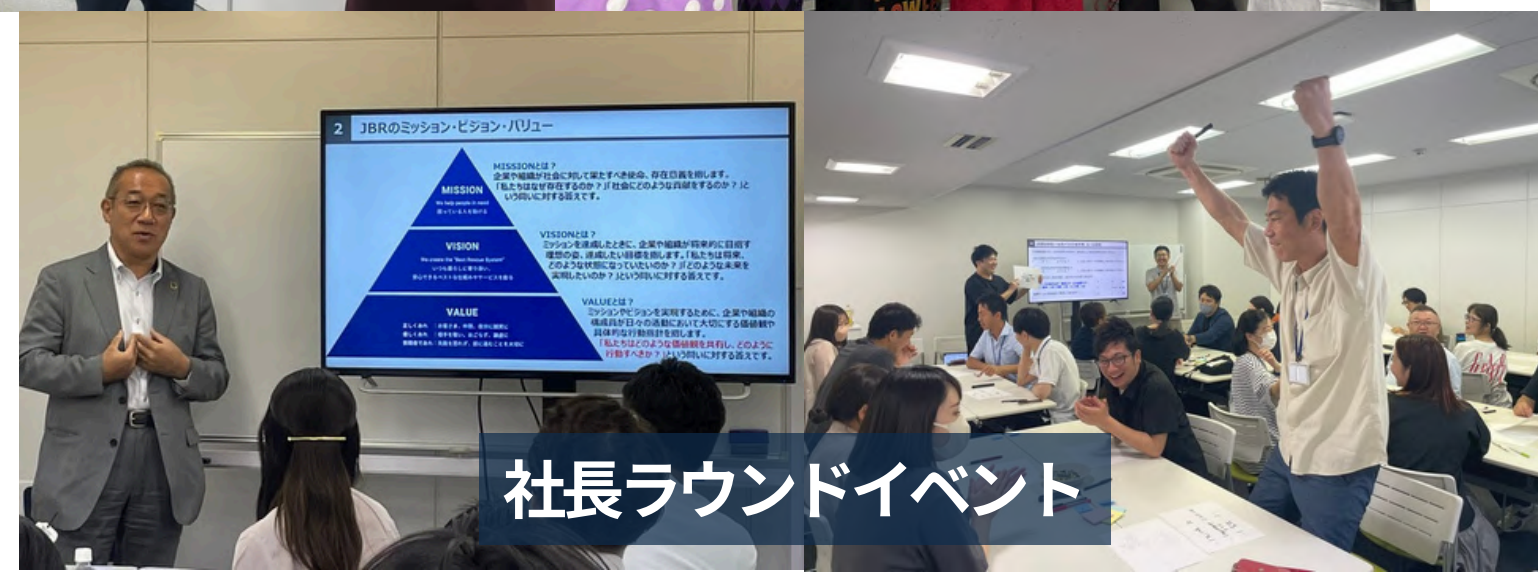


Q. 仕事と育児は両立しやすい？

A. 働くママが多いので時短勤務やハイブリット勤務など子育て支援も手厚い！

Q. よく利用する福利厚生は？

A. 福利厚生サービスアプリの「カンリー」は、たくさんの割引クーポンがついているのでチェーン店で使う頻度が高い！



Q. ちょっとした嬉しいことは？

A. 各拠点にウォーターサーバー完備されている！

JBRの社内文化ってどんな感じだっけ？

Q. JBRならではのと思うことは？

A. 部活動制度があり毎月部員には補助金があるので、同じ趣味を持つ仲間たちと毎月いろんな楽しみを分かち合える！

Q. やりがいを感じるときは？

A. JBRの困っている人を助けるサービスはメリットしかない。社会貢献サービスだと実感している。

Q. 服装などの決まりはある？

A. 商談時などTPOに応じた服装は意識しつつも基本的には、スニーカーやデニムなど自由な服装での出勤が可能。

Q. 社員から「自由度が高い」と喜ばれる制度は？

A. 副業OK！
社員の成長を応援してくれる制度。

Q. 入社した瞬間にモチベーションが上がる瞬間は？

A. 会社の立地がよくオフィスがきれい。
東京本部は富士山、東京タワー、スカイツリーが見え
鹿児島オフィスは中央駅の観覧車が美しい。



経営戦略発表会



東京本部オフィス



社内部活動

Q. 社内の情報はどうやって知る？

A. 掲示板をはじめ、経営戦略発表会や全社会、メルマガなどで何が社内で起こっているのか情報は入手しやすい。

Q. 子育て世代に優しいと思うことは？

A. 女性社員の産休育休が取得しやすいのはもちろん、男性社員も育休を取得される方が多い。また毎月育児手当を支給してもらえる制度があるのも嬉しい。

06

数字でみるJBR

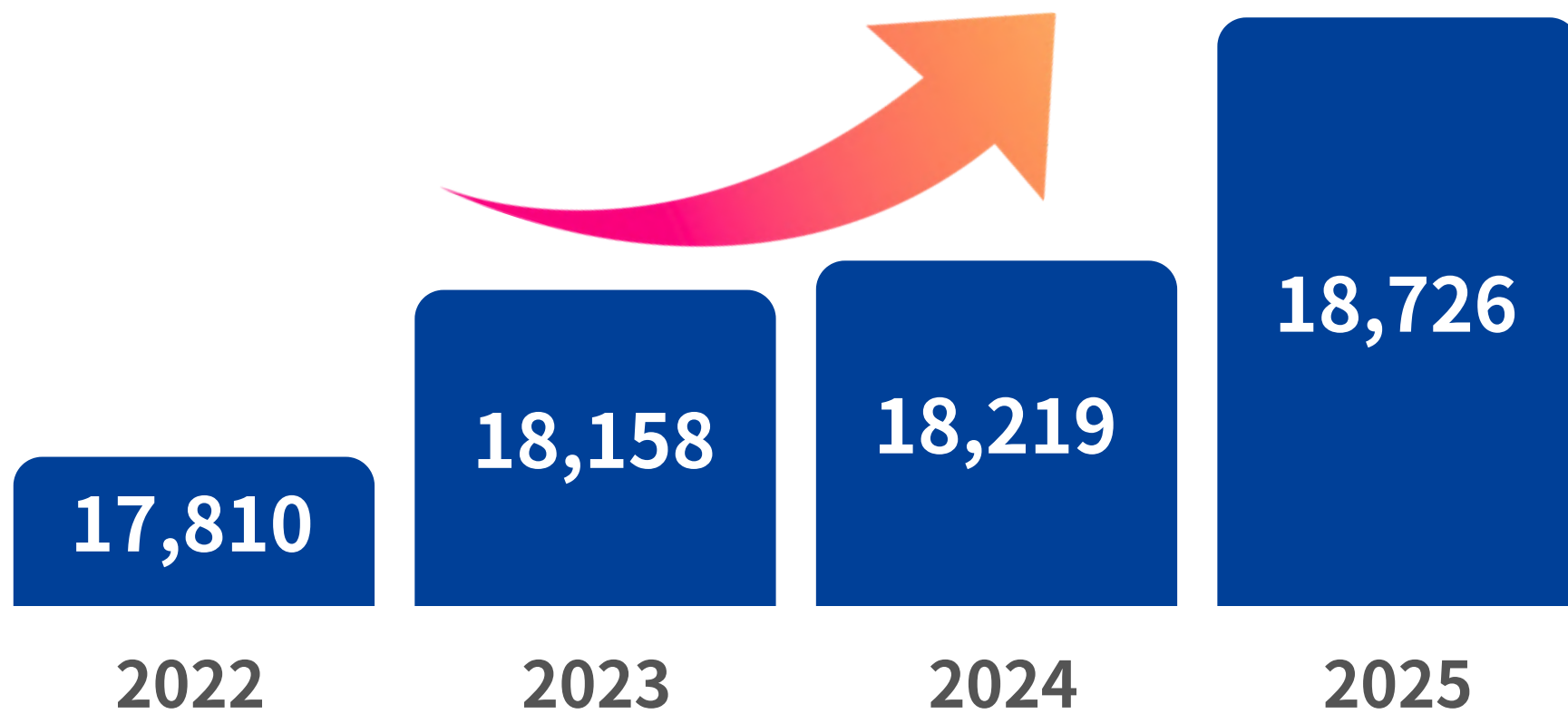
JBR by the Numbers

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

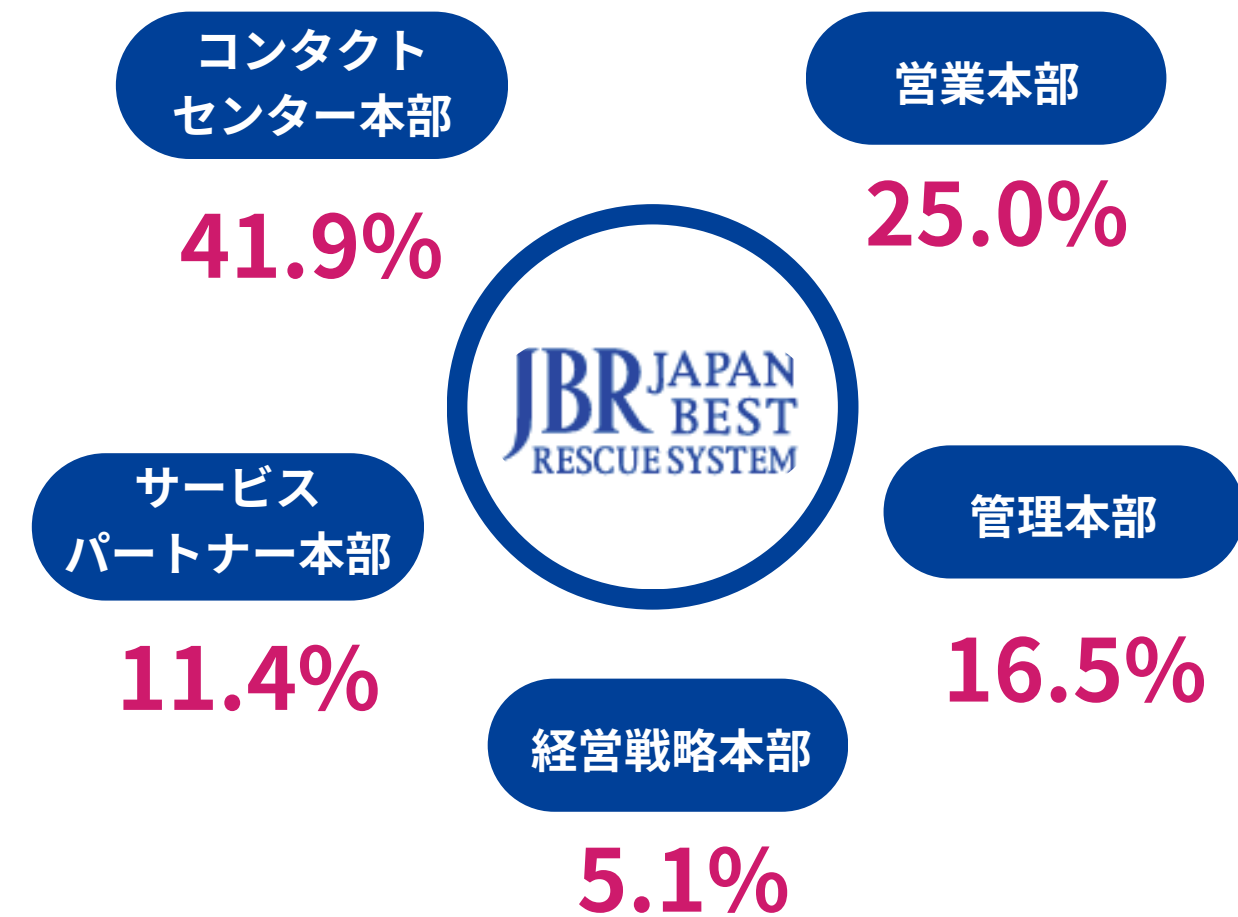
JBRを数字で知る

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

売上高 (単位：百万円)



各部署比率



出動数



32万件/年間

1.6分に1件
困っている人を助ける

施工パートナー数



1,755店舗

JBRを数字で知る

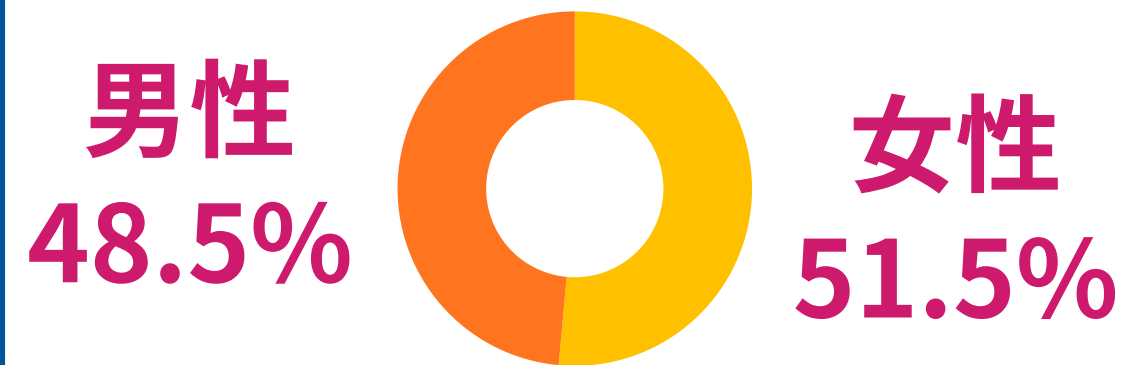
Japan Best Rescue System Co., Ltd.

歴史

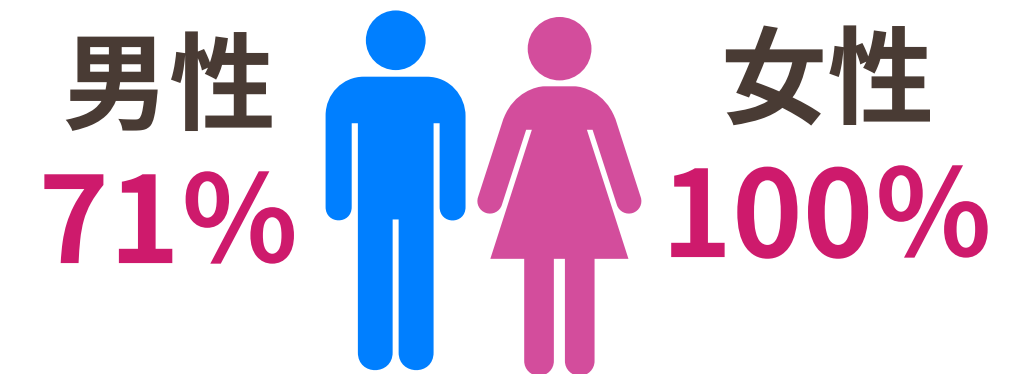


創業 **1997** 年

男女比率



育児休業率



社員数

連結 **329** 名

単体 **244** 名

年齢

平均年齢 **37** 歳

管理職
平均年齢 **45** 歳

働く環境

年間休日 **123** 日

月平均
残業 **11** 時間

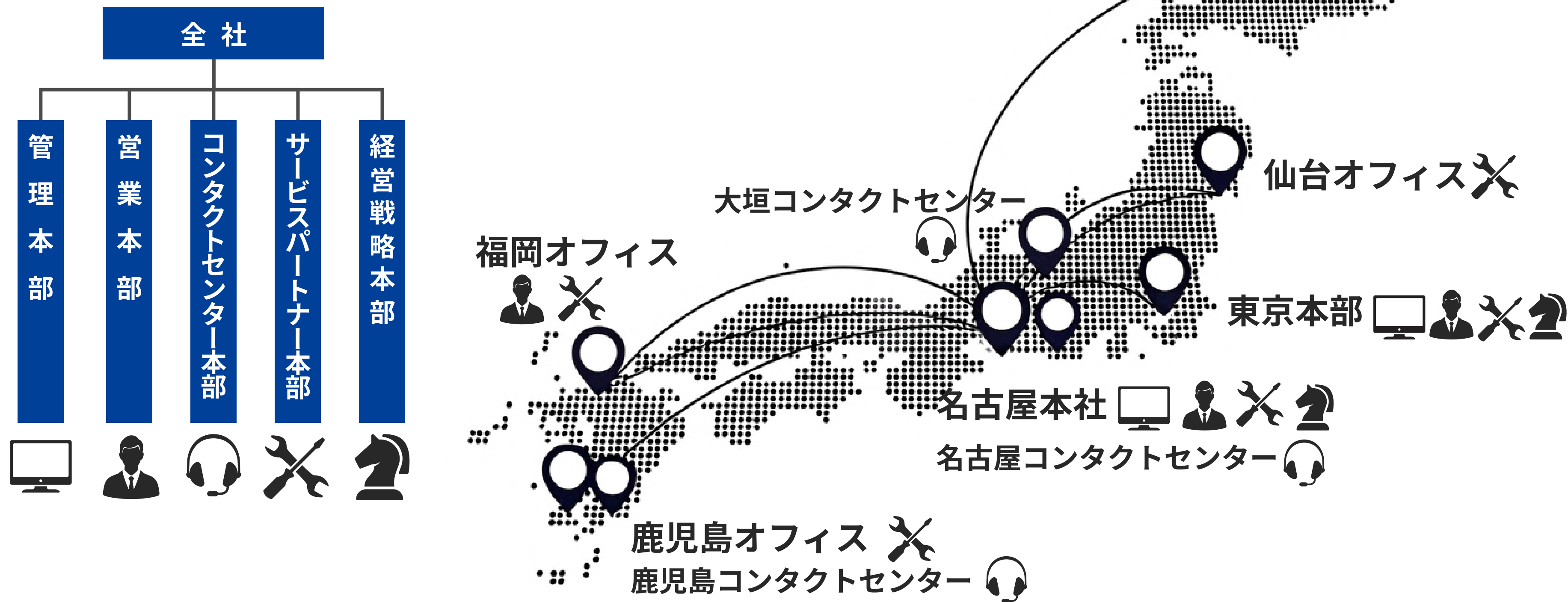
07

働き方まるごとガイド

Work Style Handbook

OUR NETWORK & WORKSTYLE

全国の拠点とプロフェッショナルが繋がる



JBR社員のとある1日



経営戦略本部 経営企画部 部長 入社10年目 竹内さんのとある一日

- 9:00 出社・メールチェック・前日の振り返り
- 10:00 ミーティング／情報収集
- 11:00 資料作成・データ分析
- 12:00 ランチ
- 13:00 プロジェクト対応・施策立案
- 15:00 社内調整・関係部署との連携
- 16:30 資料修正・報告書作成
- 18:00 1日の振り返り・翌日の準備
- 19:00 退社／場合によっては懇親会

経験を武器に、さらなる高難易度のミッションへ

前職でも経営企画に携わっていましたが、この会社に入ったきっかけは、チャレンジングなミッションに挑戦できる点でした。

入社後は高難易度の案件に取り組み、日々学びや刺激を得られています。社内では仲の良いメンバーと（ほぼ）毎月ホームパーティーを楽しむなど、プライベートでも交流が盛んです。

前職で培った経験を活かしながら、新しい挑戦に取り組める環境です。経験を活かして成長したい方には特におすすめの職場です！！



営業本部 営業部 入社2年目 村上さんのとある一日

- 9:30 出社・メールチェック・前日の振り返り
- 10:00 移動
- 11:00 既存クライアント商談
- 12:00 ランチ
- 13:00 移動～帰社
- 14:00 新規顧客クライアント商談
- 15:00 既存クライアント商談
- 16:00 社内打ち合わせ
- 19:00 退社

契約はゴールではない。顧客の成功へ「伴走」し続ける営業

前職の総合商社では、営業事務でありながら単なるサポートに留まらず、売上貢献を意識し、プラスアルファの価値提供を常に模索していました。

JBRには「挑戦者であれ」という言葉に強く惹かれ、営業として入社しました。「まずはやってみる」を信条とする私にとって挑戦を推奨する環境は、自分らしく輝ける場所だと直感しました。

契約獲得を「ゴール」ではなく「スタート」と捉え、お客様に深く伴走しながら、自身の提案や人柄が「付加価値」として認められるプロセスに醍醐味を感じています。

JBRの福利厚生

法定福利 健康保険/厚生年金/労災・雇用保険

法定外福利

住宅関連



- ✓ 社宅補助(規定該当者)

ライフサポート



- ✓ 企業型確定拠出年金
- ✓ 前払退職金
- ✓ 育児休業
- ✓ 育児手当
- ✓ 時短勤務
- ✓ 時差出勤
- ✓ 各施設割引サービス

文化・レクリエーション



- ✓ 部活動への補助
- ✓ イベント(ハロウィン仮装等)

その他



- ✓ 年間休日123日
- ✓ 休憩室
- ✓ ウォーターサーバー完備
- ✓ 緊急通報・安全確認システム完備

医療・保健



- ✓ インフルエンザ接種
- ✓ 健康診断
- ✓ 人間ドック(45歳以上全額全社負担)

慶弔関係



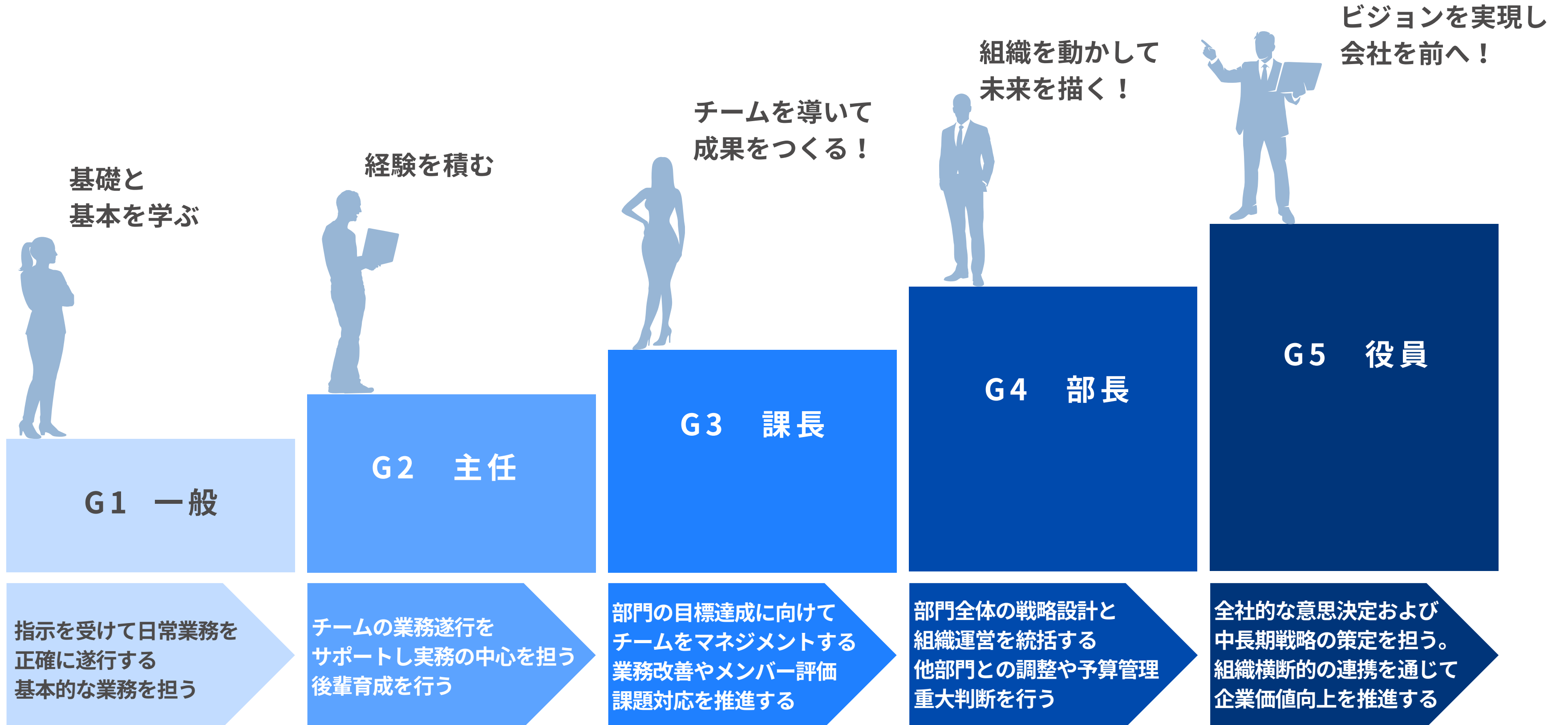
- ✓ 慶弔休暇
- ✓ 慶弔見舞金

スキルアップ



- ✓ 研修制度
- ✓ 資格取得補助
- ✓ 新人研修
- ✓ 段階別研修
- ✓ スキル研修
- ✓ 外部研修、セミナー参加支援
- ✓ 動画研修
- ✓ 副業兼業OK

JBRのキャリアアップ



08

自己実現 × キャリアパス

Personal growth Career path

Japan Best Rescue System Co., Ltd.

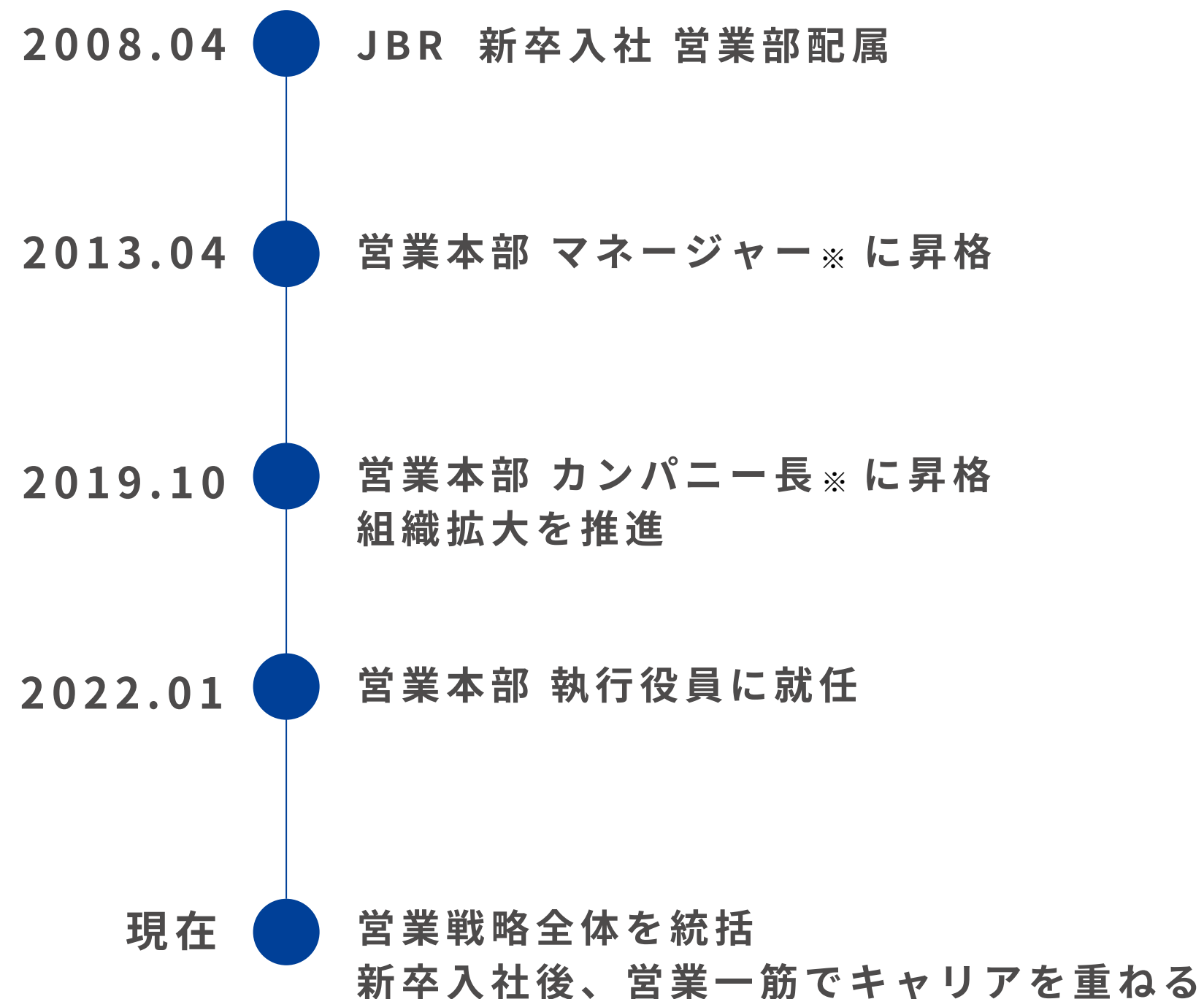
新卒というスタートラインから、経営の中核へ



営業本部
執行役員

江端さん
Ebata

2008年に新卒入社後、営業現場の最前線で経験を積みながら着実にキャリアを重ねてきました。チームリーダー、マネージャーとして組織づくりにも携わり、現場とマネジメントの双方を経験しています。
現在は営業本部執行役員として、全社の営業戦略立案から組織統括までを担い、事業成長を牽引しています。



※役職名は、各年次当時の名称で記載しています

経験を活かし、会社を守るプロフェッショナルへ



管理本部
管理部
法務課

木戸さん
Kido

新卒でドラッグストア運営の上場企業に入社後、法務課に異動して、現場経験を活かした法務業務に従事しました。その後JBRに入社し、これまでの経験をフルに活かし、法務課で会社の成長と安心を支える役割に挑戦しています。若手ながら幅広い視点で業務に取り組み、即戦力として活躍中です。

- 2020.03 ● 法学部(専攻は刑法・民法・憲法・会社法等)を卒業後、ドラッグストア運営の上場企業へ入社店舗の販売スタッフを経験し、法務課へ異動
- 2024.05 ● JBR入社
法務課配属
- 2025.07 ● 管理職昇格試験合格
- 現在 ● 契約書の審査、法務相談等を対応
内部統制委員会事務局や
生成AIを活用したプロジェクトに参加

未経験から課長へ。現場と管理をつなぐ挑戦者



営業本部
営業企画課 課長

黒瀬さん
Kurose

新卒で家具の販売と本部での販売促進を経て、当社の派遣社員から正社員に登用後、営業部にて予実管理に従事しました。

現在は営業企画の課長として、営業本部全体の「攻めの企画」と「守りの管理」、その双方から営業本部の最適化を牽引しています。

- 2019.01 ● JBR 派遣社員として
営業本部に配属
- 2019.04 ● JBRに正社員として入社
- 2022.12 ● 営業本部 主任に昇格
- 2023.10 ● 営業本部 セールスパートナー課
課長に昇格
- 現在 ● 営業本部 営業企画課 課長
営業本部全体の企画と管理の両面から
支える業務に従事

仕事も子育ても全力！内部監査で活躍中



経営戦略本部
経営企画部
内部監査課

洲崎さん
Suzaki

派遣社員から正社員へ登用後、人事課を含めた全本部を経験し、産休・育休を経て、現在は内部監査として経営企画に携わっています。

リスク低減が可能となる質の高い監査を実施した結果、MVPを受賞しました。上司の理解のもと、在宅制度を活用し、家庭と両立しながら個人の裁量で専門性を磨ける環境で、着実な自己実現を叶えています。

- 2019.03 ● JBRへ派遣社員として入社
人事課に配属
労務から採用まで幅広く担当
- 2022.12 ● 産休・育休取得
- 2024.06 ● 復職 内部監査課に配属
- 現在 ● 監査だけでなく
業務効率化・生産性向上に向けた
取り組みを行っている。

会社概要

社名

ジャパンベストレスキューシステム株式会社

<https://www.jbr.co.jp>

創業

1997年 2月

従業員数

244名 (2025年9月30日現在)

本社住所

名古屋市中区錦1-10-20 アーバンネット伏見ビル5F

本部・オフィス

- ・東京本部
- ・仙台オフィス
- ・福岡オフィス
- ・鹿児島オフィス

コンタクトセンター

- ・名古屋コンタクトセンター
- ・大垣コンタクトセンター
- ・鹿児島コンタクトセンター

グループ会社

- ・ジャパンワランティサポート株式会社  Japan Warranty Support
- ・レスキュー損害保険株式会社  レスキュー損害保険株式会社
- ・ジャパン少額短期保険株式会社  ジャパン少額短期保険株式会社

JBRグループ事業内容

- ・カギ、水まわり、ガラス等の生活トラブル解決サービス
- ・あらゆるメーカーの住宅設備を対象とする延長保証サービス
- ・家財保険を中心にユニークな商品を多数展開する保険サービス

JBRグループ主要取引先

- ・各種不動産関連会社
- ・大手損害保険会社
- ・各種住宅メーカー
- ・大手ハウスメーカーなど (順不同)