



CREATE FOR FUTURE

RECRUITING GUIDE BOOK

未来をつくる

当社は携帯電話、家電製品、マリンスポーツなどの事業を通して人々に感動や喜びを提供している会社です。

主力となっている携帯電話販売事業は毎年順調に業績がアップしており、業界での地位も安定。

サービスが多様化し、スマートフォンやタブレット、クラウドなどを活用した新技術が次々と誕生するなかで、機械だけでは補えない質の高いサービスを提供し、移り変わるIT環境の未来への架け橋となることが当社のミッションです。



事業紹介

当社では、携帯電話販売事業を主軸とした、マリンスポーツショップ、賃貸事業、家電製品・販売修理工事の4つの事業を展開しています。



携帯電話販売事業

携帯電話の販売には、当社のような販売代理店が欠かすことができません。それは、みなさんがお持ちの携帯電話もキャリアから直接購入するわけではなく、販売代理店の運営する各キャリアのショップ(もしくはキャリア直営のショップ)にて購入するためです。当社では、au・SoftBank・Y!mobile・UQmobileの4キャリアと代理店契約を結び、販売代理店として各キャリアのショップ運営を行っています。そして、運営するショップにて、ようやくお客様に携帯電話を販売することができるのです。



売上 (2018年度) 
114 億円

九州に本社を置く通信業界の企業の中でもトップクラスの成績を誇っています。


業績アップ
連続 **14** 年

店舗拡大に伴い毎年売上を向上してきました。


オーナー
ランキング **1** 位

中四国九州オーナーランキングにて1位を獲得。全国トップクラスの接遇レベルと実績を追求しています。
(第二営業部 2018年下期実績)

平均年齢
30.4 歳

(2019年4月時点)

役職者構成比 
男性 女性
59% : 41%

男女や年齢の差は関係なくキャリアアップのチャンスがあります。
(2019年4月時点)

店舗数 
九州・中国地方にて携帯ショップを運営しています。(福岡、宮崎、大分、広島、岡山)各エリアで常にトップクラスのショップを目指しています。
39 店舗

(2019年5月時点)

KEYWORD


データで知る パーソナルネット

パーソナルネットには、高いモチベーションをもち、目標に向かって前進できる魅力がいっぱい!

年間有給取得率 
85%

働き方改革に伴い、有給休暇が取りやすい環境作りに取り組んでいます。


男女比
男性 女性
48% : 52%

資格取得率 
(キャリア認定資格)

87%

(2019年4月時点)

産休育休復帰率 
90%

時短勤務制度を採り入れ、職場復帰しやすい環境を整えています。業界でも屈指の復帰率です。復帰した後、時短でありながらキャリアアップし役職に就いている社員も複数います。

4 
au
SoftBank
Y!mobile
UQmobile
取り扱いキャリア

社員数 
338 名

(2019年4月時点)

PHILOSOPHY

企業哲学



代表取締役

宮田 親志

未来のこと、豊かに生きるということ

パーソナルネットは、お客様の豊かな暮らしに貢献し、すべての社員が充実した人生を送ることを目的に、携帯電話販売を中心にさまざまな事業を展開しています。IoT化が進む社会において、携帯電話・モバイル業界は大きな可能性をもっています。しかし、今後10年間で関連企業が淘汰されていくのも事実です。こうしたなかで会社を成長させていくためには、めまぐるしい変化に対応し、他にはない価値を生み出すことが不可欠です。

当社は「頑張るな、楽しめ」をスローガンに掲げて、仕事に取り組んでいます。この言葉に込められているのは、仕事は「やらされるもの」ではなく、「自ら率先してすること」というメッセージ。時には思い通りにいかないことや、納得できないことにつき当たることもあるでしょう。しかし、そうしたことを不満と捉えるか、成長するチャンスと捉えるかで、結果は180度異なります。同じ経験をすれば、後者を選択する方が楽しく、有意義です。

「成功」の対義語は「失敗」ではなく、「何もしない」こと。これから共に働くみなさんには、さまざまなことを経験して、自分で考える力を育み、まわりの人や自分自身に喜びを届けられる人間力を培ってほしいと考えています。共に人生を楽しみましょう。

私たちの進化は、
まだ始まったばかり

業界トップクラスの実績

当社では、近年のスマートフォンの普及に伴い主軸とする携帯電話販売事業が大変好調であり、2011年以降急速に売上実績を伸ばしています。販売店はau、SoftBank、Y!mobile、UQmobileの4キャリアを持ち、九州・中国・関西で50を超える店舗を展開。お客様に対して親身になり、心を込めておもてなしをするという社員の心がけが実績に結びつき、エリア新規契約数やお客様満足度などでも数々の輝かしい成績を残しています。

新規店舗はこれからも拡大を予定。ますますフィールドを広げていくとともに、地域に根差した温かなサービスを第一に、業界トップクラスの座を不動のものとしていきます。



過去を振り返るよりも
未来を見て仕事を
する

01

第二営業部 統括マネージャー
渡邊 綾子 (2013年入社)
ワタナベ アヤコ

私が担当するエリアマネージャーは、実績や市場の状況などを分析してエリア全体の目標を設定し、達成するための短・中期戦略を立てて成果に結びつける役割を担っています。店舗や社員が力を発揮するためには、個性を理解することが不可欠です。店舗をまとめる店長や統括店長はもちろん、できる限り店舗に足を運んで社員一人ひとりとコミュニケーションをとるように心がけています。当社の特色は、「以前は~だった」と過去を振り返るより、「これから~をしたい」と未来に目を向けて仕事に取り組む社員が多いこと。当社に入社して性格が前向きになった社員もたくさんいます。現在、力を入れているのはリーダーの育成。積極的な姿勢があれば若手も多くのチャンスがあります。会社も全力で支援するので、みなさんがもっている力を思いきり発揮してください。パーソナルネットは、入社した日から一人ひとりが主役。熱意と向上心あふれる仲間と一緒に成長を楽しみましょう！

03

第一営業部 統括マネージャー
作道 美香 (2006年入社)
サクドウ ミカ

性別にかかわらず実績を積みキャリアアップできる環境に魅力を感じて当社に入社。現在は統括マネージャーとしてキャリアとの交渉を行う他、会社全体の店舗運営の指揮を執っています。ビジネスパーソンとして成長する大切な要素は、努力と積極的に自分の考えを発信する姿勢です。提案するためには、現在の課題や未来の展望を明確にして、自分や会社に何ができるかを考えなければならないからです。率先して仕事に臨めば、本当におもしろく、やりがいがあるので、新人の頃から積極性を身につけてほしいと思います。もちろん会社は、成果に対してしっかりと評価し、思うようにいかなかった場合も次のチャレンジにつながるよう、前向きにバックアップする体制を整えています。私はこの仕事をはじめ20年近くなりますが、今でもやってみたいこと、成長したいと思うことがたくさんあります。これから入社する方も、一歩踏み出す勇気をもって、さまざまなことにチャレンジしてください。

男性だけでなく女性も
活躍できる環境がある

*From a senior
employee to you*

INTERVIEW

仕事は本気で取り組むほど楽しくなる。
毎日を思いきり楽しむ先輩をフィーチャー！

02

第二営業部 統括店長
後藤 洋輔 (2012年入社)
ゴトウ ヨウスケ

当社の魅力は、積極的に仕事に取り組んで成果を出せば、年齢・経験にかかわらずキャリアアップできることです。私も接客業や通信業界と関連のないフィールドから来て新たなキャリアをスタートさせたのですが、2年目で主任を任せていただき、現在は複数の店舗のマネジメントを行う統括店長を担当しています。入社当初は慣れない接客に戸惑うことも。しかし、いろいろな経験を通してたくさんの発見があり、仕事に魅力を感じるようになりました。特に社内でのポジションを築くことにやりがいを感じています。またキャリアを重ねて、後輩の育成を意識するようになりました。それは、後輩の成長をサポートすることが自分の成長につながり、さらに会社の発展につながるという文化が職場に定着しているからだと思います。私は学生時代にバンドを組んで本気で取り組んでいました。活動内容は当時とはまったく違いますが、熱くなれるところは同じ。これから入社する方も必ず熱くなれるはずですよ。

当社に入社すれば
必ず熱くなれる



04

第一営業部 統括店長
藤村 文弥 (2014年入社)
フジムラ フミヤ

統括店長の主な役割は、担当する店舗の特徴や実績をもとに目標を設定し、目標を達成するための販売計画を立てて実施することです。また、各店舗のメンバー一人ひとりの実績や個性を把握して、成長できるようにサポートするのも大切な業務です。仕事は一人ではできません。みんなが力を出し合い、ひとつになることで大きな力を生み出せるのです。そのために普段から仲間とコミュニケーションをとって、お互いを理解し合えるように心がけています。当社の特徴は、社長や部長との距離が近いこと。会社や店舗について直接意見を交わす機会があり、多くのことを吸収できます。また、成果に対する評価体制や、子ども手当・禁煙手当など、社員が安心して働ける環境づくりにも力を入れています。パーソナルネットの仕事の魅力は、携帯電話の販売を通じてお客様に喜んでいただくことが、自分や会社の成長につながっていることです。そのやりがいや楽しさを、ぜひ経験してほしいと思います。

社長や上司から
多くのことを吸収



仕事を楽しみながら
上を目指す先輩たち

05

第二営業部 販売戦略課 主任
ソフトバンク大橋駅前 店長
西 慧之介 (2014年入社)
ニシ ケイノスケ

最新の技術や情報をお客様に提供する通信業界で働きたいと思い、当社を志望。面接の時に自分が必要とされていることが伝わってきて、やりがいをもって働けると思いました。現在は店長として、店舗の実績管理やクルーが働きやすい環境づくりを行っています。販売戦略の主任も兼任しており、自店以外のサービス・実績の向上に向けたイベント企画や、販売アプローチの検討などに携わっています。

私たちの業界はめまぐるしい変化に対応するため、常に情報に敏感になり、キャッチした情報を理解することが大切です。仕事の魅力は、技術やサービスの進歩と共に自分も成長していけること。社長との距離が近く、会社と社員がつながっていることを実感でき、成果に対してきちんと評価してもらえることもモチベーションになっています。今後の目標は、販売戦略課のクオリティ向上を図って店舗に貢献すること、そして担当する店舗を地域のお客様から選んでいただけるショップにすることです。



技術やサービスの進歩と共に
自分と会社も成長する

目の前に立ちふさがる壁は
自分が成長するチャンス

06

ソフトバンク/ワイモバイルリバーウォーク北九州 店長
田中 夕貴 (2010年入社)
タナカ ユキ

携帯電話販売の仕事に就きたいという希望をもっていたものの、自分が利用者としてお店を訪れた際に接客対応があまり良くないイメージがあったので、エントリーをする前にさまざまな会社の店舗を見てまわったんです。そして現在勤務している店舗を訪れた時にスタッフの方が笑顔で親切に対応してくださり、この会社で働いたら楽しく仕事ができると思いました。就職してからの実感は、期待通り。「頑張るな、楽しめ」という社長のモットーが社員に浸透していて、みんなで楽しみながら仕事に取り組んでいます。課題や大きな壁にぶつかるとありますが、それは成長するためのチャンスだと捉えています。

最近店長になり、自分の接客だけでなく、実績の管理やお客様の要件を聞いてカウンターやクルーを手配するフロアマネージャーの役割も担うように。No.1店舗になるよう、クルー全体で質の高いサービス提供を目指しています。そして新しい社員と働くことを楽しみにしています！

現状に満足せず、
目標・目的をもって取り組む



07

auショップ都城早鈴 主任
栗野 潤平 (2004年入社)
クリノ ジュンペイ

単に携帯電話を販売するだけでなく、お客様の快適な暮らしに貢献するという会社の方針に魅力を感じました。仕事を通じてスキルアップ、人間力アップができる環境にも惹かれました。こうした会社の姿勢は、「頑張るな、楽しめ」という社長のモットーともリンクしています。私はこの言葉を、現状維持で満足するのではなく、常に目標・目的をもって取り組むことだと捉えています。

この姿勢で仕事に向き合えば、お客様に笑顔になっていただくことで自分も笑顔になり、そうした経験が自信になっていくんです。この仕事にはゴールがなく、向上心をもって取り組めばビジネスパーソンとしてだけでなく、人としても成長できます。私はこれまでは自分自身の成長に主眼を置いてきましたが、主任となったことで新人の育成も意識するようになりました。「子は親の映し鏡」というように、「部下は主任の映し鏡」です。新人や後輩のモデルになれるよう自己研鑽に励み、信頼される存在になりたいと思います。



ソフトバンク/ワイモバイル イオン若松
後藤 寿也
ゴトウ トシヤ
(2018年入社)

ソフトバンク/ワイモバイル小倉片野 主任
人材開発課
鷹取 真愛美
タカトリ マナミ
(2009年入社)

新人社員がイキイキと働けるよう、
トレーナーがしっかりとサポート

Toshiya Goto

Manami Takatori

新人 × トレーナー

トレーナーのアドバイスで 不安が自信に変わる

後藤 私は未経験でまったく知識がない状態で入社したので、やる気はある一方、しっかりと仕事ができるだろうかという不安がありました。

鷹取 大半の新人はそうですね。接客マナーや携帯電話の機能・プランなど、覚えることがたくさんあるのが最初のハードルです。当社では入社してから店頭に出るまでの1ヶ月間、新人研修を実施して一人で接客ができるように指導します。座学やロールプレを行うのですが、後藤君は優秀でしたよ。

後藤 ありがとうございます(笑)。私はネガティブになりやすいので、分からないことがあればすぐにトレーナーの鷹取さんに相談するようにしました。休憩時間に雑談するなど声をかけやすい雰囲気だったので相談しやすく、いろいろな面で支えていただきました。

鷹取 コミュニケーションは重視しています。そして指導をする時は、まず新人の長所やできている点を認めるように心がけています。改善すべきところはしっかりと伝えますが、一方的に注意するのではなく、新人の意見も聞いて理解を深めるようにしています。

後藤 できていることを認めてもらえるとうれしく、モチベーションにもなりました。



店舗と人材開発課が連携して 新人の成長をバックアップ

鷹取 新人研修中にトレーナーが新人の性格や得意分野、課題などをまとめたカルテを作成し、配属店舗のスタッフと共有することで、現場で効果的な指導ができるようになっています。

後藤 店頭に出た頃は緊張で、思うように動くことができませんでした。でも、サポートについてくださっている先輩がフォローやアドバイスをしてくださるので安心感がありま

した。仕事に慣れはじめてと落ち着いて接客ができるようになり、できることも増えていきました。

鷹取 トレーナーと新人が密に関わるのは主に新人研修の間ですが、その後も社内用のSNSで状況を確認できるようになっています。もちろん後藤君の近況もチェックしています。

後藤 トレーナーさんをはじめ同期や先輩からコメントをもらえると、すごくうれしいです。自分だけでなく他の方の取り組みを見ることで勉強になり、刺激も受けます。

鷹取 入社半年後に行うフォローアップ研修では、後藤君が成長していることを実感しました。研修中は言われたことをこなすタイプでしたが、積極性も出てきたことが伝わってきました。

後藤 最初は意識して自分の意見を発信するようにはしていたら、自然とそうした姿勢が身につきました。この1年でたくさんの方を学び、成長することができたので、今度は自分が先輩の成長を支えたいと思っています。将来は、鷹取さんのように人材開発課で指導することが目標です。

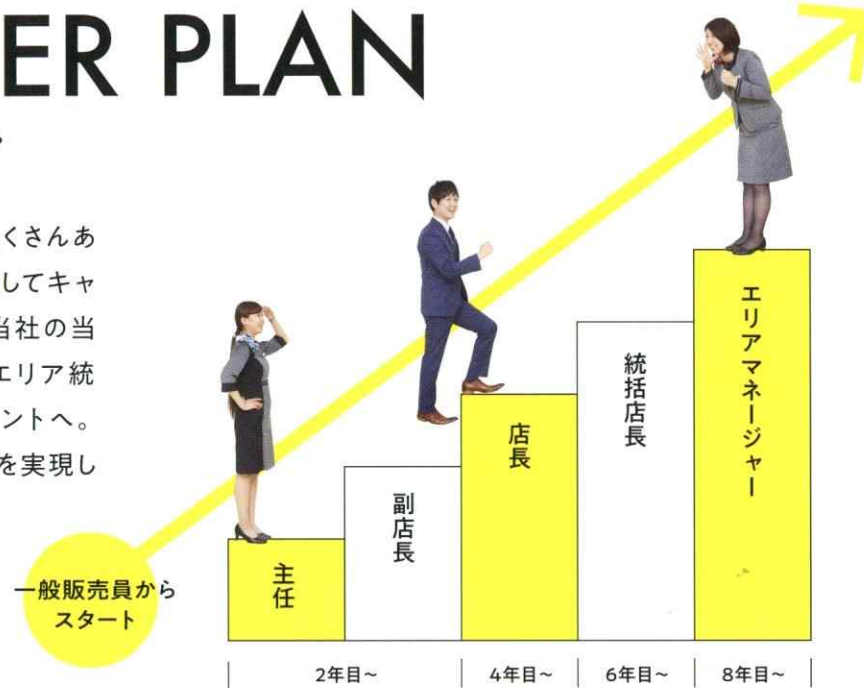
鷹取 頼もしい。期待しています！



CAREER PLAN

キャリアプラン

チャレンジする機会がたくさんあり、成果をきちんと評価してキャリアアップできるのが当社の当たり前。店舗運営からエリア統括、そして組織マネジメントへ。あなたのキャリアプランを実現してください。



教育・研修体制

当社はお客様目線に立った丁寧な接客サービスが高く評価され、業界でも一目置かれる存在です。社員研修・新人教育は卓越したスキルを誇るプロフェッショナルが指導、実戦に則した勉強会を行い、個性を活かしながら実務能力アップをめざします。



新人基礎研修

座学やディスカッションを通して接客の基礎を身に付けるほか、ロールプレイング形式も採用。立ち居振る舞いや電話対応など現場で即戦力となる知識や技術を養い、プロフェッショナルな接客の習得をめざします。



新入社員の1日スケジュール



仕事だけでなく自分の時間もEnjoy!



合格率

87%

キャリア認定資格試験対策

通信業界では年に2回、サービスレベル向上及び商品知識向上のため、通信キャリアが認定する資格試験が行われます。一次試験では商品、サービス、業界の知識が問われ、二次試験ではロールプレイング試験を通じてより実践的な接客力が評価されます。

当社では一流のお店作りを実現するために、上位資格取得に力を入れており、業界でもトップクラスの資格取得率を誇っています。

メリット

- 付与される認定バッジを付けていると、お客様からも信頼されるアドバイザーに!
- 多岐に渡る知識とロールプレイングの試験による合格で、自信につながった。
- 資格手当が支給されてボーナスアップ!
- 取得資格に応じて昇給! ボーナスだけではなく月給にも反映されることが嬉しい。

au キャリア認定資格

エキスパート 最上位資格 店舗における、販売力向上をけん引し店舗の契約獲得を最大化できるスタッフ。また、スタッフの手本になる事ができモチベーションを高める雰囲気作りができるスタッフ。
マスター 商材の価値をお客様に提案するために、お客様の潜在的なニーズを発掘できる。セールススキルやマナー・ホスピタリティを発揮し、満足度の高い接客ができるスタッフ。
アドバイザー 商品価値をお客様に提案し、来店目的に対して、的確にご要望に応える提案ができるスタッフ。

SoftBank 資格認定制度

エグゼクティブショップディレクター 最上位資格 最上位資格です。幅広い知識と豊富な経験を活かし、お客様の最適なソフトバンクライフをご提案・サポートできるクルーです。
ショップディレクター 幅広い知識と豊富な経験を活かし、お客様に最適なソフトバンクライフをご提案できるクルーです。
ショップエキスパート トップセールス資格です。豊富な知識や経験を有し、お客様に最適な商品やサービスをご提案できるクルーです。
チーフアドバイザー ソフトバンクに関する豊富な知識を有し、お客様に最適な商品やサービスをご提案できるクルーです。
アドバイザー ソフトバンクに関する知識を有し、お客様のニーズにあった商品やサービスをご提案できるクルーです。



■キャリア認定試験 上位合格者の声

試験に合格することではなく学んだスキルを活かすことが目的

「受験するからにはトップを目指そう」という気持ちで試験に臨みました。接客の勉強は、会社のノウハウや先輩の指導に基づいて、自分の言葉で説明ができるようになるまで、何度も繰り返して練習をしました。大変だったのは、他社のプランの習得。しかし資格を取得している先輩が勉強会を開いてくださったり、問題集を作っていたりしたおかげで乗り越えることができました。試験に合格することはゴールではなく、あくまでスタート地点。身につけたスキルを業務に活かすことが今後の目標です。

ソフトバンク/ワイモバイル リバーウォーク北九州 木場 亮 (2018年入社)
 コバ リョウ

CAREER INTERVIEW

NPS®/CX への取組

パーソナルネットがNPS®/CX(顧客満足度)を重要視するワケ

多くの携帯電話ショップが同様の機種・プランを提供する中で、2年後5年後10年後と、常に我々のショップを選んで頂けるように心掛けています。お客様の声に耳を傾け、真摯に受け止め、変化を導入し続けることで、機械では補えない質の高いサービスをお客様にご提供し「未来に繋がる今」を大切にしています。

NPS®/CX(顧客満足度)
 NPSとは「Net Promoter Score(ネットプロモータースコア)」の尺度で顧客ロイヤリティを測る指標。「あなたはこの商品(サービス/ブランド/製品)を家族や友達に勧める可能性はどれくらいありますか?」という質問によって、その企業に対する顧客の信頼度・愛着度を測る。
 CXとは「カスタマーエクスペリエンス(Customer Experience)の略で、「顧客が企業との接触で体験することすべて」であり、商品やサービスの物理的価値だけでなく、それを通じた一連の体験を視野に入れた考え方。



BENEFIT PROGRAMS

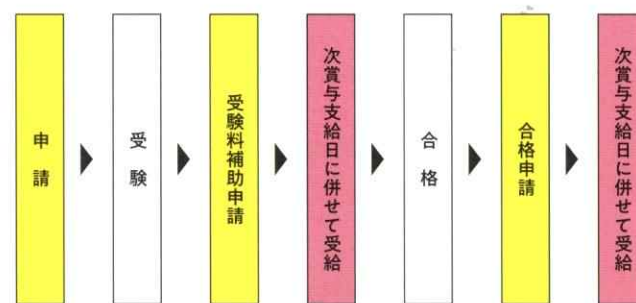
福利厚生

お客様に笑顔になっていただくためには、まず自分が笑顔でいることが大切。当社は、すべての社員が安心して働き、充実したプライベートを送るための環境づくりに取り組んでいます。

スキルアップチャレンジ支援制度

社員の「資格取得」や「自己啓発」といったキャリアアップを目的とした活動を支援しています。実績に対して受験料の全額負担や合格祝い金などで報奨しています。対象の資格でない場合も、受験資格について申請し、当社が自己研鑽につながると判断した資格であれば制度が適用されます。

【支援制度の流れ】



資格例

- ・マナープロトコル検定
- ・サービス接客検定
- ・ビジネス実務マナー検定
- ・実用英語検定
- ・TOEIC
- ・販売士 など



■マナープロトコル検定 合格者の声

プレッシャーを原動力に変えて 全力で勉強に励む

人材育成に携わるなかで検定のことを知り、学んだビジネスマナーを新人研修に活かせると思い、チャレンジしました。人材開発の担当者として合格しなければというプレッシャーはありましたが、それを原動力にして全力で勉強をしました。上司のサポートも励みになりました。「大変だった」というのが正直な感想ですが、それだけに合格通知を見た時は嬉しかったです。習得したスキルは、新人研修だけでなく業務効率化にも役立っています。これに満足することなく、さらに社員のレベルアップに貢献したいと考えています。

人材開発課主任 鬼塚 幸穂 (2014年入社)
ソフトバンク/ワイモバイル小倉片野 副店長
オニツカ サチホ

SKILL UP! INTERVIEW

社宅制度

新卒社員や、新しい土地での生活を始める社員をサポートするために、店舗へのアクセスも良く、駅近の好立地な社宅を用意しています。トラブルがあった時も、会社や先輩がサポートしてくれるので安心。



- ・モノレール駅から徒歩3分圏内の好立地物件(片野社宅、徳力社宅)
- ・入居費25,000円~45,000円(光熱費込)(エリア、物件により異なる)
- ・家具家電完備

リフレッシュ休暇制度

2年以上勤務している者が対象で、5連休を取得すると20,000円の手当がもらえるという制度(手当繰越制度も有り)。家族旅行や社員同士での海外旅行に利用されています。



リフレッシュ休暇制度導入の背景(担当者の声)
サービス業はまとまった連休を取りにくいというイメージがあります。休日はシフト制ですから、休みにくいは事実。社員全員でシフトを調整することで、連休を取りやすくなるという思いで導入に至りました。

産休・育休について

社員が様々なライフイベントを迎えても働き続けてもらえるような環境を整えていくことを常に考えています。

当社は女性社員の比率が高いこともあり、出産や子育てを理由に離職をせずに安心して働き続けてもらえるよう、「産前産後休業」と「育児休業」、「短時間勤務」に関して、充実した社内制度を設けています。産前産後休業中は社会保険料免除+出産一時金42万円+出産手当金(給与の2/3程度)の支給があり、育児休業中(最長お子様が2歳になるまで取得可能)は社会保険料免除+育児休業給付金(給与の50~67%程度)支給がありますので安心してお休み頂けます。

また、復職後は希望すれば短時間勤務制度を使用して各社員のライフスタイルに合った働き方で仕事と育児の両立が可能です。保育園の入所の兼ね合いも調整し本人の希望に添える様なタイミングで復職可能です。休業中も本社からフォローの連絡があったり、復職後も店舗スタッフが業務をしっかりとフォローして下さるので安心して休業、復職ができます。

【例】産休・育休の図



その他支援制度

- 介護休業
- 子ども手当
- 禁煙手当
- …など

社員の活躍を全力でサポート!!



■ママさん社員の声

育児支援制度と仲間のサポートで 仕事もプライベートも充実

出産後も大好きな仕事を続けたいと思い、2006年に当社ではじめて育休を取得。2010年にも二回目の育休を取得しました。復帰してからは時短制度があるので、仕事と育児・家事を両立することができました。当社は雇用保険が完備されていて育児休業給付金を受けられる他、子ども手当もあるので安心感があります。また子どもが体調を崩した時は、まわりのスタッフがサポートしてくれることがありがたいです。仕事と育児の両立で心がけているのは、家庭の充実。休日は、仕事は忘れて家族との時間を楽しんでいます。

auショップ 小倉 主任 河野 亜由美 (2002年入社)
コウノ アユミ

CHILD CARE LEAVE INTERVIEW



CSR

社会貢献活動

本社を置く北九州市門司区で開催される関門海峡花火大会に、毎年多くの社員がボランティアとして参加しています。地域の一大イベントに参加することで、地域社会の一員である自覚と、普段とは一味違ったやりがいを感じることができます。



写真は関門海峡花火大会



【お問合せ先】

株式会社 パーソナルネット 人材開発課

〒802-0071 福岡県北九州市小倉北区黄金2丁目9-3 TEL:093-280-0584

株式会社パーソナルネット／株式会社マインドシンセイ

〒801-0881 福岡県北九州市門司区鳴竹1丁目14番14号(1F) TEL.093-321-7513 FAX.093-332-5019

<http://www.personalnet.co.jp>

