

新規顧客って
人材育成って
どうすんねん。

高校卒業してから日雇いバイトで3年間。
このままではいけないと思い、手に職を付けようと決意。
元々興味のあった車の整備の専門学校へ。

自動車販売会社に就職し、20年間働き続け後継者候補と
なるも、会社のために！と思っていた言動が理解されない。
齟齬を感じた頃に独立の打診という肩たたきに。

打診から3か月後には開業し、前職でできなかった事を
重点的に続けることで、仕事は急増！
しかしながら手が足りない。
人を雇う？どうする？どうした？
安原流の顧客確保と人材育成を発見！？乞うご期待！

英和オート株式会社

代表取締役 **安原 英夫 氏**

創業：2017年

所在地：大阪市東淀川区

事業内容：自動車販売・自動車整備業

入会年度：2017年



10/17 (火) 18:00～20:30 受付 17:30～(懇親会費：4,000円)

会場：ホテルクライトン江坂

ZOOMにてハイブリッド開催致します。

大阪府吹田市豊津町1-40 TEL：06-6388-1211

■地下鉄御堂筋線 江坂駅（北5番出口）から徒歩3分

参加申込みはFAXか電話で（会員の皆さんはE-doyuで）

☐ 参加します	氏名	社名
☐ 懇親会にも参加します ※懇親会の当日キャンセルは キャンセル料が掛かります	氏名(ゲスト)	社名(ゲスト)

参加申込は **e.doyu** または同友会事務局 **fax：06-6941-8352** 問合わせ **TEL:06-6944-1251**