パナソニック家電事業譲渡打合せ

2022.07.07

パナソニック　北関東支社エリアディレクター　天沼秀樹様、鶴淵様

清水靖夫会長、清水則子、三友義信

1. ８月３１日閉店にあたり、顧客引継ぎの出来る家電販売店を探す。

有限会社あいの希望：現在の坂田事務所を賃貸して事業を行おうと考える法人または個人

パナソニックの希望：出来る限りの顧客を街の電気屋さんに移管し、漏れを少なくしたい。

⇒パナソニック主導で、まずは有限会社あいの希望に沿った法人、個人を探す。

但し見通しは悪い。

次善策として、顧客のみ引継いでくれる街の電気屋さんをあたる。

⇒このお店だけはダメという所はあるか？の問いに対し、アライデンカだけは止めて欲しいと伝えている。

1. ５年保証商品の対応について

５年保証の対象の商品については、メーカー保証出来ない。街の電気屋さんのエリアの管轄になる為、これだけは他の電気屋に引継が必要と指摘を受ける。

⇒お客様への案内漏れを無くす事を目的として、パナソニック側からカード会社に連絡を入れ、対象顧客データをあい家電のビッグローブメールに送付して貰う手配

【期限】

1. について　最大７/２２迄とし、その時点で引き受け手がいない様であれば、１）については閉業のお知らせと引継ぎの電気屋の紹介希望の意思確認の書面を最短で郵送し、希望のあった顧客に引継先の電気屋さんを紹介する。
2. について　上記と同じ期限で、５年保証商品については、後釜の電気屋が無いのは顧客の不利益になる事を個別連絡し、相談の上引継ぎ先の電気屋さんを決定する。

【引継ぎ先との交渉内容】

* 1. お店を賃貸して貰える場合は賃貸金額交渉
	2. お客様の引継ぎを行う場合、1件辺りの紹介料（天沼さんの経験では、過去に有料でお客様情報をやり取りした事は無い）