

2015 年度 日本ウエストン お客様アンケート集計結果のご報告

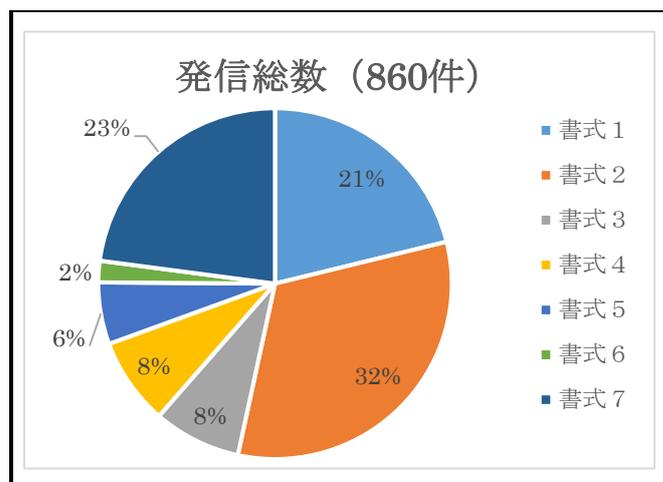
日本ウエストン株式会社

この度は、弊社「お客様アンケート」にご協力くださりまして、誠にありがとうございます。
2015年度のお客様アンケートの集計結果がまとまりましたので、ご報告申し上げます。

■全体のアンケート

今回のお客様への送付の割合は右の通りです。

今回はアンケートを7つの書式に分けて、メールにてお願いをいたしました。書式に分けたのは、以前から「担当じゃないのでわからない」というコメントをいただいております。そのため、お客様がお答えしやすいアンケートに作り替え、お客様の声を頂戴したいと考えたためです。年末の忙しい中でのご回答をくださり、誠にありがとうございました。結果について、次ページよりご報告申し上げます。ご意見ご感想等ございましたら、日本ウエストンまでご連絡いただくと幸いです。



■各アンケートの分類

各アンケートは次の方々を対象として送付させていただきました。

書式	対象となった方々	発送数	回答数	回答率
書式 1	現場部門担当の方々	182 件	24 件	13.1%
書式 2	現場部門担当者の上司の方々	277 件	20 件	7.2%
書式 3	資材部門担当の方々	69 件	15 件	21.7%
書式 4	資材部門担当者の上司の方々	69 件	6 件	8.7%
書式 5	環境部門担当の方々	49 件	9 件	18.4%
書式 6	環境部門担当者の上司の方々	17 件	4 件	23.5%
書式 7	新規の方々	197 件	2 件	1.0%

■お客様へ（社長のコメント）

今年も「お客様からのお声ください」にご返答くださり感謝申し上げます。厳しい激励や励みになるあたたかいお言葉・評価をくださり、ありがとうございました。お客様からの声から、ウエストンとしてまだまだ至らぬ点があることを良く理解させて頂きました。今よりもお客様へ更なるご満足いただけるように成長させて頂けるように次年度2016年1月から事業活動に全力で進んで参ります。今回特に回答数が少なかった事において営業活動の細かなところまでご案内できていない点についてお詫び申し上げます。2016年は、お客様とのコミュニケーションを更に向上させて参ります。ウエスと手袋のリユース・リサイクルは、まさにお客様の現場で起こっている様々な現象と現実を確定根拠として理解できる事例だと思っています。そこで起きている事を具体的にデータで示して、お客様の利益になるご提案を更に向上させていきます。ご期待ください。

2016年全社員がお客様満足の向上に向け精進して参る事をお約束させていただきます。

【書式1】

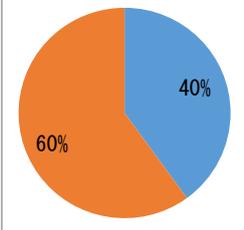
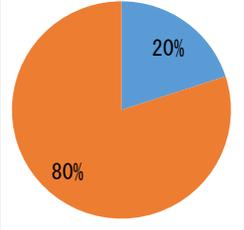
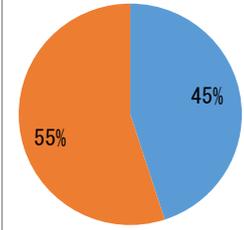
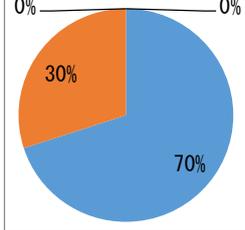
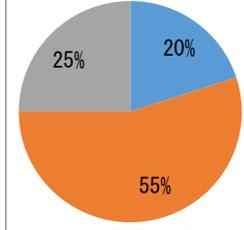
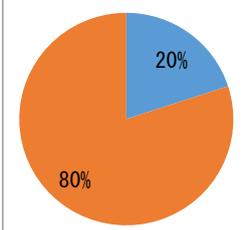
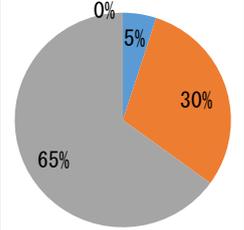
※重要度、満足度の配色と意味は次の通りです。

■ 大変重視する, ■ 重視する, ■ どちらでもない, ■ 重視しない, ■ 全く重視しない

	問 1-1 営業マンの訪問頻度	問 1-2 情報提供や提案の数	問 1-3 依頼した案件への対応が早く、的確な内容であること	問 1-4.サービス (集配) の納期・頻度	問 1-5 サービス (集配) の内容 (現場への納品・回収)
重要度					
満足度					
	問 1-6 電話対応の良さ	問 1-7 商品の品質の良さ	問 1-8 伝票等の書類業務が正確で、作業の負担にならないこと	問 1-9 ホームページを利用した情報提供・内容更新	問 1-10 メールマガジンによる情報配信 (頻度と内容)
重要度					
満足度					
	問 2 取引継続意志		問 3 紹介していただけますか？		
重要度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 是非継続したい ■ 継続する ■ どちらとも言えない ■ 継続したくない。他社に変える。 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 是非紹介したい ■ 紹介しても良い ■ どちらとも言えない ■ 紹介したくない。 		

【書式 2】

各配色については、グラフ下部の説明を参照ください。

<p>問 1 貴社の生産活動では環境負荷低減とコスト低減のどちらがより重要な課題ですか？</p>	<p>問 2 現在、廃棄物削減・リサイクル活動に於いてお困りのことはございますか。</p>	<p>問 3 問 3.コスト低減活動に於いてお困りのことはございますか。</p>	<p>問 4 貴社へご提供させて頂いております弊社の商品・サービスをご存知ですか？</p>	<p>問 5 弊社の商品・サービスについてより詳しくお知りになりたいですか？</p>
 <p>■ 環境負荷低減 ■ コスト低減</p>	 <p>■ ある ■ ない</p>	 <p>■ ある ■ ない</p>	 <p>■ 大変よく知っている ■ 少しは知っている ■ 会社名だけ知っている ■ まったく知らない</p>	 <p>■ 是非知りたい ■ どちらとも言えない ■ 必要ない</p>
<p>問 6 弊社への会社見学のご希望はございますか？</p>	<p>問 7 弊社を他のお客様にご紹介していただけますか？</p>			
 <p>■ 是非行きたい ■ 必要ない</p>	 <p>■ 是非紹介したい ■ 紹介しても良い ■ どちらともいえない ■ 紹介したくない</p>			

【書式3】

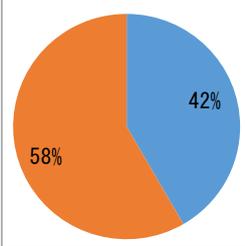
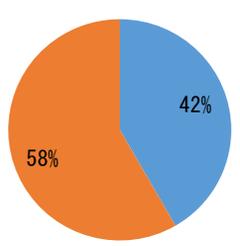
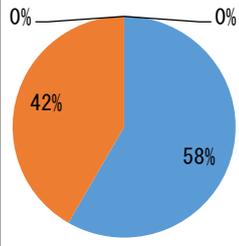
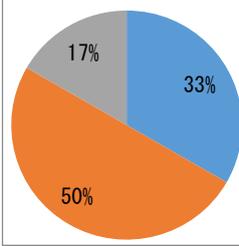
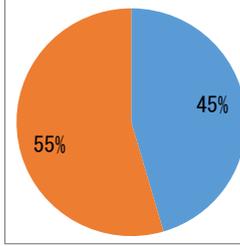
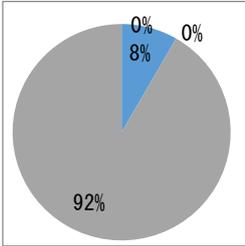
※重要度、満足度の配色と意味は次の通りです。

■ 大変重視する, ■ 重視する, ■ どちらでもない, ■ 重視しない, ■ 全く重視しない

	問 1-1 営業マンの訪問頻度	問 1-2 情報提供や提案の数	問 1-3 依頼した案件への対応が早く、的確な内容であること	問 1-4 レンタル・クリーニングによる廃棄物削減効果	問 1-5 レンタル・クリーニングによるコスト削減効果
重要度					
満足度					
	問 1-6 ホームページを利用した情報提供・内容更新	問 1-7 メールマガジンによる情報配信（頻度と内容）	問 2 取引継続意志	問 3 紹介していただけますか	
重要度					
満足度			<p>■ 是非継続したい。</p> <p>■ 継続する。</p> <p>■ どちらともいえない。</p> <p>■ 継続したくない。他社に変える。</p>	<p>■ 是非紹介したい。既に紹介した。</p> <p>■ 紹介しても良い。</p> <p>■ どちらともいえない。</p> <p>■ 紹介したくない。</p>	

【書式4】

各配色については、グラフ下部の説明を参照ください。

<p>問1 貴社の生産活動に於いて環境負荷低減（廃棄物削減やリサイクル）とコスト低減のどちらがより重要な課題でしょうか。</p>	<p>問2 コスト低減活動に於いてお困りのことはございますか？</p>	<p>問3 貴社へご提供させて頂いております弊社の商品・サービスをご存知ですか？</p>	<p>問4 弊社の商品・サービスについてより詳しくお知りになりたいですか？</p>	<p>問5 弊社への会社見学のご希望はございますか？</p>
 <p>■ 環境負荷低減 ■ コスト低減</p>	 <p>■ ある ■ ない</p>	 <p>■ 大変よく知っている ■ 少しは知っている ■ 会社名だけ知っている ■ まったく知らない</p>	 <p>■ 是非知りたい ■ どちらとも言えない ■ 必要ない</p>	 <p>■ 是非行きたい ■ 必要ない</p>
<p>問6 弊社を他のお客様にご紹介していただけますか？</p>				
 <p>■ 是非紹介したい ■ 紹介しても良い ■ どちらともいえない ■ 紹介したくない</p>				

【書式5】

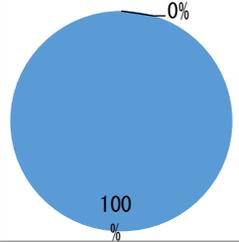
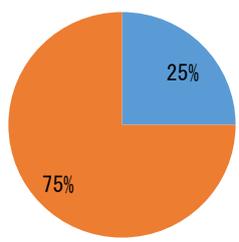
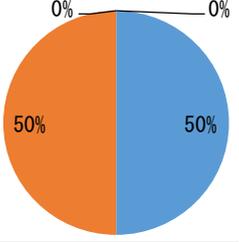
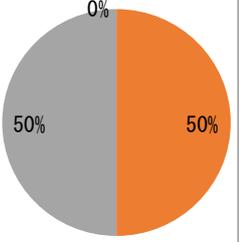
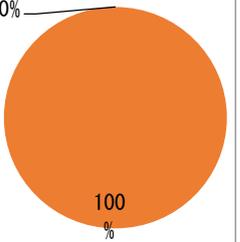
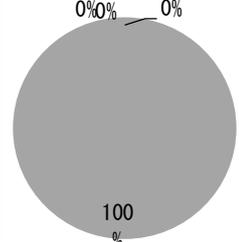
※重要度、満足度の配色と意味は次の通りです。

■ 大変重視する, ■ 重視する, ■ どちらでもない, ■ 重視しない, ■ 全く重視しない

	問 1-1 営業マンの訪問頻度	問 1-2.情報提供や提案の数	問 1-3 依頼した案件への対応が早く、的確な内容であること	問 1-4 レンタル・クリーニングによる廃棄物削減効果	問 1-5 レンタル・クリーニングによるコスト削減効果
重要度					
満足度					
	問 1-6 ホームページを利用した情報提供・内容更新	問 1-7 メールマガジンによる情報配信（頻度と内容）			
重要度					
満足度					

【書式6】

各配色については、グラフ下部の説明を参照ください。

<p>問1 貴社の生産活動に於いて環境負荷低減（廃棄物削減やリサイクル）とコスト低減のどちらがより重要な課題でしょうか。</p>	<p>問2 現在、廃棄物削減・リサイクル活動に於いてお困りのことはございますか？</p>	<p>問3 貴社へご提供させて頂いております弊社の商品・サービスをご存知ですか？</p>	<p>問4 弊社の商品・サービスについてより詳しくお知りになりたいですか？</p>	<p>問5 弊社への会社見学のご希望はございますか？</p>
 <p>■ 環境負荷低減 ■ コスト低減</p>	 <p>■ ある ■ ない</p>	 <p>■ 大変よく知っている ■ 少しは知っている ■ 会社名だけ知っている ■ まったく知らない</p>	 <p>■ 是非知りたい ■ どちらとも言えない ■ 必要ない</p>	 <p>■ 是非行きたい ■ 必要ない</p>
<p>問6 弊社を他のお客様にご紹介していただけますでしょうか？</p>				
 <p>■ 是非紹介したい ■ 紹介しても良い ■ どちらともいえない ■ 紹介したくない</p>				

【書式7】

※重要度の配色と意味は次の通りです。

■ 大変重視する, ■ 重視する, ■ どちらでもない, ■ 重視しない, ■ 全く重視しない

問 1-2 訪問者の身だし なみ、清潔感	問 1-3 営業マンの訪問 頻度	問 1-4 情報提供や提案 の数	問 1-5 依頼した案件へ の対応が早く、的確な 内容であること	問 1-6 電話対応の良さ
問 1-7 サービス (集 配) の納期・頻度	問 1-8 サービス (集 配) の内容 (現場への 納品・回収)	問 1-9 商品の入り数・ 梱包の取り扱いやすさ	問 1-10 商品の品質の 良さ	問 1-11 伝票等の書類 業務が正確で、作業の 負担にならないこと
問 1-12 I S O 1400 1 (2015 年度版) の取得	問 1-13 環境に配慮し た事業活動・商品作り	問 1-14 ホームページ を利用した情報提供・ 内容更新	問 1-15 メールマガジ ンによる情報配信 (頻 度と内容)	問 1-16 商品の品質、 サービス (集配) に対 しての価格
問 2 弊社のサービスをご採用していただけますか？		問 3 弊社を他のお客様にご紹介していただけます か？		問 4 弊社への会社見学 のご希望はございます でしょうか？
<ul style="list-style-type: none"> ■ 是非採用したい。 ■ どちらともいえない。 ■ 採用したくない。 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 是非紹介したい ■ 紹介しても良い ■ どちらともいえない ■ 紹介したくない 		

次のページから皆様からお寄せいただいた大切な言葉をご紹介します。
たくさんコメントをいただき、本当にありがとうございます。

【お褒めの言葉】

弊社のご担当は営業Kさんですが、非常に対応が良く何でも相談ができるので助かっております。前任者の営業Uさんも真面目な方で好感が持てました。お二人を見る限りでは、会社の姿勢というのか、営業マンの指導が行き届いているなど感心しております。弊社の発注金額は減っておりますが、年に2～3度くらいは顔を見せて色々な情報等をいただければと思います。好き勝手なことばかり記述しましたが、今後とも宜しく願います。

こちらの急な要望にも親切に対応していただきありがとうございます。おかげさまで安心安全に作業が行えています。今後ともよろしく願います。

今年より手袋での取引も始まり、コストアップにも繋がり、大変助かりました。今後より良いお付き合いをさせて頂きたいと思えます。

特にありません。いつもウエス、軍手等のクリーニングありがとうございます。大変助かっています。ISOの新任管理職等で常に御社の製品を使用することのメリット、意味を説明し理解してもらっています。逆にそこからからの困りごと、相談はありませんでしょうか。今後ともよろしく願います。

いつもお世話になります。現在、実務は工場および実務担当者が担当しておりますので、（私が詳細まで把握しておりませんので）上記アンケート項目、全てに回答記入ができませんので、ご容赦願います。御社の素晴らしい活動は定期配信いただくメールマガジンにて拝見しております。今後ともよろしく願います。

貴社ご担当の方（営業・集配・TEL窓口）はいつも気持ちのよい挨拶をされており、印象が良いです。他社での新サービス等がありましたら、定期的に情報を頂きたい。

現時点で特に要望等御座いません。いつもウエストンメールマガジンを読ませて頂いております。毎月編集大変ですが今後とも心温まるお話しをお送り頂けます様お願い致します。今後ともお付き合いの程よろしく願います。

客先とのコミュニケーションを大切に、向上心も豊かで好感が持てます。

今後も引き続き情報の提供や、商品のご紹介をお願いいたします。

「企業フィランソロピー大賞」の受賞をもっと大々的に宣伝しては如何でしょうか？あまりにも謙虚でカッコ良すぎますよ！

問3 回答 単品受注生産の為、プログラム作成などの時間を取る必要がある。 問8 社員さんの対応が丁寧である。

いつも商品納入頂き感謝します。我々の部門については、特に御社に対するメリットとして、在庫補充を依頼しており在庫を切らす事なく業務を遂行できています。改めて感謝申します。現在はウエス、手袋をメインにお願いしていますが、先の営業様との打合せでマット類も今後契約をお願いしている次第ですので、今後共宜しく願います。

御社よりリサイクルウエスを納入して頂いていますが急な発注も即座に対応していただき、感謝しています。今後ともよろしく願います。

8月に手袋（皮手）リサイクルで再利用出来る数が減少し、弊社への納入も困難になるとお聞きしていましたが、現状元の状況まで回復されたこと、ありがとうございます。品質につきましては、私ら現場サイドでも再びリサイクルが出来る様、細かな交換を実施する旨、伝えております。一部、細かな点となりますが、左右型が違うもの、穴が空いているもの等が発見されておりますので、出荷前検査で希望と致しましては、もう少しチェックを向上して頂ければ幸いです。最後になりますが、営業のK様をはじめ、回収・運搬作業の方におかれましては、挨拶も良好で弊社も気持ち良く受け取っております。今後ともよろしく願います。

特にございません。細やかな対応をしていただき感謝しています。

数量が少数であります但し営業マンの対応が大変素晴らしく今後も是非継続していただきたい。

提案頻度が高く、大変助かっております。ありがとうございます。

<p>出来るだけ短い期間でクリーニングしていただけると助かります。現状でも対応可能なので出来ればで問題ありません。あまり重要視はしていませんが、担当者の方に訪問頂けると話しやすいため今後も継続して頂けると助かります。</p>
<p>メールマガジンを楽しみに読ませていただいております。これからも、ほっとする内容や、知識となる内容を期待しています。</p>
<p>毎月のメールマガジンとても楽しみにしています！仕事で多忙な時に、心の癒しとなっています。ありがとうございます。今後ともよろしく願いいたします！</p>
<p>営業、配達員共大変礼儀正しく安心して任せられる気がします。</p>
<p>当初伺ったのは調達さんと工場見学に行きましたが、今後、後継者にも是非ともウエストン様の向上及び社長の方針で全従業員の規律正しい姿勢を見せたいと思います。特に、地域に解けこんだ活動などが心に残っております。*あれから、S工場は軍手を企業Mから購入し使用後はウエストン様に引き取っていただくルートで実施済み。又、担当者、乗務員さんとても印象良く感じている次第です。</p>
<p>少しではありますが、御社の業務に貢献出来ていると思います。今後ともよろしく願い申し上げます。</p>
<p>定期的に情報を配信していただき、その中に「なるほど」といった事案があつて感謝している。</p>
<p>丁寧な対応で、満足しています。</p>
<p>こちらのミスで発注を忘れた時に弊社の営業様より異状をご教示頂き助かりました。</p>
<p>電話の対応や納品対応など非常に丁寧で好感が持てます。今後ともよろしく願いします。</p>
<p>急な納品依頼にも、いつも快く対応して頂き、感謝しています。また、お電話の対応が良くいつも心地よい気分となります。自分も見習おうと思います。ありがとうございます。ただ、最近新製品のPR等が少ないように思いますので、今後環境につながる良い製品があれば是非ご紹介をお願いいたします。</p>
<p>弊社に来て下さるT様が丁寧に荷降ろしして下さるので、とても助かっております。今後も良いご提案等頂きたく、お願い申し上げます。</p>
<p>貴社に対しましては、会社の事業内容自体が、非常に社会に貢献されているものと考えており、特に要望等はございません。これからも、よろしく願い申し上げます。</p>
<p>常日頃、環境に対する意識の高い会社と評価しています。社員の教育もしっかりと対応されていますので、とても安心して取引をする事ができています。維持継続をお願いします。</p>
<p>平素は弊社生産活動に対して格別なご協力とご支援を頂き誠に有難う御座います。貴社営業担当の来場時にはユニークな取り組みをご紹介頂き感銘している状況であります。特に障がい者施設と提携した就業活動はすばらしい事だと思えます。運営は色々とお苦勞なことがあると思えますが今後益々の躍進をご祈念いたします。</p>
<p>メールマガジンをいつも楽しみにしています。特に「こころホッと CAFÉ」は、何かしら癒されている自分がいるし、部下にも和んでもらいたいので展開しています。これから身近なホッとするエピソードを御願ひします。勿論ウエストンさんの本業にも満足しています。全員の方とお会いしている訳ではありませんが、挨拶はしっかりとされるし、きびきびした働きっぷりは見ていて気持ちがいいですね。自分達の励みになります。今後も宜しく願いします。</p>
<p>いつもお世話になっております。本来なら火曜日の納品のところを、連絡をして木曜日に納品していただいたり、無理なお願いを聞いていただいている助かっております。またバレンタインデーの企画は楽しみです。コメントつきのチョコレートはおいしくいただいております。ありがとうございます。</p>
<p>メールマガジン楽しみにしております。この度、いち早く ISO14001 2015 年度版以降審査に合格されましたことおめでとうございます。御社の日頃からの努力の賜物だと思えます。当社も数年先を目指していると聞いています。すごい！の一言です。メールマガジンをとおして、御社のお客様への心配り、経営方針など多くのことを学ばせて頂いております。また、心に残る本のご紹介は、自分を振り返る良い機会になっております。</p>
<p>毎回、面白い内容のプレゼント(うちわやチョコ)に社内の人間と一緒に感激しています！</p>
<p>今期皮手の納入形態切替の際に迅速な対応ありがとうございました。</p>

<p>いつもお世話になっております。昨年、貴社の見学に行かせてもらう機会があり、大変勉強させていただきました。ありがとうございました。弊社のリサイクル活動では、買取りでのリサイクル(木屑等)について検討しています。今後も変わらぬ対応を宜しくお願い致します。(アンケートは、昨年いろいろお話を聞かせていただいたので、あえて「必要ない」にしています。ご了承願います。)※問の NO が違ってきますよね。</p>
<p>御社営業K様から商品説明等を親切にお聞きしていますので、今後とも宜しくお願い致します。</p>
<p>上記の選択項目の中に、サービスマンの接客態度が入ってなかったのが残念です…なぜならば、御社のサービスマンの方の対応が素晴らしく、それを大大大満足にしたかったからです。いつも明るく元気で澁刺とされていて、こちらも元気をもらいます。ほのぼのとした気分になりますし、仕事の話になると厳しい表情で真剣に聞いてくださいます。これからも宜しくお願い致します。</p>
<p>ウエスの品質が安定しており、各工場で大きな問題もなく使用できています。感謝申し上げます。各工場とも搬入スペースが狭くご迷惑かけていますが、他業者とのトラブルもなく、また建屋設備へぶつけることなく納品していただき感謝しています。今後も引き続きお願い申し上げます。</p>
<p>現営業ご担当者のKさんですが、大変人当たりが良く、弊社の要望に柔軟に対応していただいております。引き続き、末永いお付き合いをお願い致します。</p>
<p>クリーニングしています、弊社の軍手、手袋等の端数を毎回ポリ袋等に手間がかかる中、分別して頂き本当にありがとうございます。これからも宜しくお願い致します。</p>
<p>日本ウエストン社には定期的にウエスの清掃・交換をキッチリして頂いて大変に感謝している、当社として貴社の新たな製品を使用する案件が現在はありませんが、新規開発・提案などあれば是非に伺いたいと思います。</p>
<p>弊社の無理なお願いに対してもよく対応していただき担当者としては大変助かっております。御社を見学したい気持ちはありますが、現在の弊社のこの状況で行くことができません。今後状況が変わりましたらお願いしたいと思っておりますので、その時はよろしく願います。</p>
<p>いつも大変お世話になり、有り難うございます。御社の従業員の方は、どなたも大変良くして頂いておりますので、満足しております。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。時々、御社より名前入りの団扇等お持ち頂くことがあります。会社方針として、物品を頂くことはできませんので、申し訳ございませんがご配慮をよろしくお願い申し上げます。毎月送られてくるウエストンメールマガジンは、とても楽しみに読ませて頂いており、職場の仲間にも転送させて頂いています。今の時代、「こころホッとCAFÉ」のような記事が本当にいいですね。</p>

【ご指摘の言葉】

<p>営業さんが替わられてからは、あまりお会いしてないと思います。(特に会いたいということではありません) 納品回収の方は、きちんとされていて良いと思います。</p>
<p>廃有機溶剤の処理(リサイクルを含む)溶剤自体の使用量が多いためそのコスト削減 御社のウエス運搬の方ですが、以前の方は元気よく丁寧な方でしたが、今の方は自信がないのか素っ気ない感じがします。</p>
<p>①【問 2】コスト低減活動について→有効な改善策が見つからない。②【問 7】エリア担当者的手際の良、配慮に満ちた対応に感謝しています。(ワクワクに答えられるような内容でなくて申し訳ありません。これしか思いつかなくて…)</p>
<p>現場から直接集荷と納入をして頂いているが、集荷、納入時に連絡が無く、いつ集荷されて納入されているのかが分からないと現場より意見がありました。クリーニングをしていただいているものは現場管理ですので、現場の責任者(班長)へ来社されるときに直接で構いませんので、「集荷する」や「納入に来た」等お声掛けをしていただくとよいかと思います。</p>
<p>以前は回収日が金曜でしたが、今は火曜日となっています。出来れば金曜か月曜に変更していただきたいです。</p>

【その他コメント】

貴社には、工場の商品Fを定期的にクリーニングしてもらっております。現在は、見積を頂いて発注し、その後、私が納品までに商品Fを外し、指定の置場に置いています。正式な置場が無い状況です。できれば、貴社の方で商品Fを取り外し予備と交換して頂き、汚れた商品Fを持ち帰って頂きたいと思いますが、ご検討下さい。

ISO14001【2015年度版】へ移行について具体的な進め方や準備期間苦労された点は？

商品のラインナップ(カタログ等)を毎年更新して欲しい。いつも使っている革手袋・エプロンのコスト低減を考えているので、いろいろ参考にしたいと思う。

日本ウエストーン殿には皮手袋のクリーニングをお願いしており、サービスには不満もなく意見要望等は特に無し。【こんなサービスを探している】作業着(つなぎ服)の油汚れや塗料付着をきれいに落とすことができ(完全とは言わないが程々に)、尚且つ、週3回収りに来て、次回回収時に納品出来る業者さんが居なくて困っている。(現状、お願いしているクリーニング屋さんは、集配条件は満たしているが、油汚れ、塗料付着の落ちが悪い)

安価で皮手袋のクリーニングをしてもらいコスト削減に繋がっております。稀に破れた皮手袋が混在してくることがあります。弊社で、破れた皮手袋を混在させているのか、原因がわかっておりません。クリーニング中に破れてしまう事があるのでしょうか？

問7:製品サービス紹介したいが、他社との交流がないため「3」とした。(メール本文より)

ISO14001 2015年度版認証おめでとうございます。特に、集配頻度等につきましては、問題なくご対応頂いておりますので、感謝申し上げます。認証以降審査に向けた活動はかなりご苦労されたと思いますが、ご参考まで、どうゆうステップで準備を進められたか、お聞かせいただけないでしょうか。もし可能であれば、環境マニュアルをご送付頂けないでしょうか。

ウエスの洗浄具合は、新品ウエスの率を上げていただいたので、このまま継続いただければと思います。継続して検討いただきたいのは以下の2点です。

①ウエスの材質 現状のウエスは弊社で扱っている溶剤の吸収性があまり良く無いため、検討の余地があると考えます。②ウエスの洗浄 新品ウエスの率を上げていただいたので、現状問題ないのですが、洗浄したあとのウエスでも弊社で問題なく扱えるよう改良検討を継続していただきたいと思います。上記冒頭の対応については、貴社営業マンが素早く対応してくれましたので、大変ありがたく思っております。今後ともレスポンスの良い対応をよろしくお願い致します。

K産業の商品Bに匹敵か上回る性能のクロスを期待しております。・内部監査で商品の概要が分かる仕様書・証明書の提示を要求されることが多くなり、貴社商品についても各々の詳細が分かる書類をご用意頂けると助かります。(例) スペック〇〇〇〇に適合していることを証明できる検査成績書

紛失、汚れの枚数が多くて困っています。現場に周知したいため写真でこんなものはNGとわかるものがありましたら提供して頂きたいです。宜しくお願い致します。

御社への「満足度」の回答欄を見ると、随分素っ気ない回答にも見えますが、そういった事象を計るイベント・事件が無い為、計りかねているだけ、とご理解ください。余談ながら、たまにネーム入りグッズを頂きますが、小職については不要ですので、以後はご遠慮願います。

引き続き、環境面で新規提案があるようでしたら、提案をお待ちしております。

軍手の毛ぼこりが製品に付着して不良品となるケースがあるとの話しが時々現場から上がります。代替品などで対応策はありますか。

7月からのお付き合いであり、よく理解できておりませんので時間ができましたら一度お話を聞かせて頂きたいと思っております。今後ともよろしくお願いいたします。