

東部地区 満足度アンケート集計結果（回答人数 126名）

Q1 通常、どのくらいの頻度で出荷されていますか？

◆ いつも出荷している	86名
◆ 大抵出荷している	28名
◆ たびたび出荷している	9名
◆ たまに出荷している	3名
◆ 一度も出荷したことがない	0名

Q2 他社と比べた場合、弊社のサービスの質はどの程度優れていると感じますか？または、劣っていると感じますか？

◆ 極めて優れている	8名
◆ 結構優れている	64名
◆ 多少優れている	19名
◆ どちらでもない	9名
◆ 同じぐらい	8名
◆ 多少劣っている	0名
◆ 結構劣っている	0名
◆ 極めて劣っている	0名

※そう思われた理由をお書きください。

- ・従業員の対応が良い（複数）
- ・価格に満足している（複数）
- ・毎日出荷できる（複数）
- ・出荷時間が早まったことが不満。
- ・集荷のサービスは良いと思う。伝票関係が少しややこしい。バラでも出荷できるのは嬉しい。
- ・何かと前向きに改善しようとしている。
- ・消費者に安心して買ってもらうための工夫をしている。
- ・今の時代に沿った流通をしている。

- ・品質管理を徹底している。
- ・他の市場と同じで、サービスに差はない（複数）
- ・地区担当社員と出荷農家の情報共有がより一層必要と思う。
- ・出荷に使ったコンテナを矢流出荷場まで回収に行くのが面倒。

等

Q3 以下の点に対して、どのくらい満足していますか？□内の数字でそれぞれお知らせください。

①満足 ②やや満足 ③どちらともいえない ④やや不満 ⑤不満

	①	②	③	④	⑤
a. 弊社担当職員の対応	88	25	8	3	1
b. 弊社事務員の電話対応	65	12	19	0	1
c. 集荷員（市場急送）の対応	82	16	16	4	1

※④・⑤をお選びの方、そう思われた理由をお書きください。

- ・栽培方法への知識が不足しているように感じる。
- ・集荷を忘れることがある。

等

Q4 弊社と取引を行おうと決めた理由は何でしょう？

- ・担当職員の対応（複数）
- ・値段（複数）
- ・知人の紹介（複数）
- ・数年間断り続けていましたが、元気のある社員の、再々の訪問に心が動きました。やはり、元気のあって押しのある社員が必要だと思います。
- ・販売価格。ニラの規格（長さ）。端数の出荷ができるところ。
- ・コンテナ出荷ができるから。
- ・人当たりが良い。若い人材が多く向上心のある市場に決めました。
- ・経費がきちんと記入されているため。
- ・本社に行った際の対応がとても丁寧だった。

等

Q5 その他、皆様のご意見、ご要望をお聞かせください。

- ・他社に負けないようがんばって売ってください。(複数)
- ・月刊誌のようなもので季節毎の消毒情報などを知らせて頂けたら大変助かります。
- ・メールに高値・安値の情報を毎回添付してほしい(複数)
- ・集荷場が遠くなってしまったことが不満。当社の都合だけで生産者のことをないがしろにしている。
- ・集荷場の最終受付時間が20時だと、冬ならなんとか間に合うが、春以降は間に合わなくなるのがしばしばある。
- ・要望があるなら、こちら側の要望も聞いてほしい。
- ・農薬や肥料の販売もしてほしい。
- ・栽培のコンサルタントのような人員を常駐させてほしい。
- ・会社の規模をどんどん拡大し、その利益を生産者へ還元してもらいたい。
- ・最低2週間に1回は生産者のところへ訪問し、ナスの販売状況などを教えて欲しい。1か月に1回も来ないときがある。

等