



特集 クレームを大切にしながら対処する！

クレームとクレーマー

(株)ピーピーキューシー 加藤 宏光

昔は違つた 苦情に対する対応

昔、四五年以上前ですから、かなりの過去のことになりますが、私の友人が大衆食堂で冷奴豆腐を食べて食中毒に冒されました。豆腐にあたるとヒドイと聞きますが、本当に悲惨なものだったようです。

彼はいさかか変な味がしたものなの、若さに任せて醤油をぶつかけて食べてしまつたそうです。

その夜のこと。突然襲つた腹痛にまんじりともできず、ひと晩中、転げ回つたと言つていきました。

「それは、もう真剣に死ぬかと思つた……」と彼は笑いながら話してくれました。まるで、落語の『チリトテチン（関西では、酢豆腐）』そのままです。

しかし、彼は笑い話で済ませ、それからも馴染み客として、くだんの食堂へ通い続けました。「クレーム」ということなど、思い付きもしなかつたようです。

さて、二五年ほど前、ある人物を

見分ける力が大切 クレームとクレーマー

すると、彼は驚いたことに次のように答えました。

「餅にカビが生えるのは当たり前です……」

その主婦は『何とな一く納得してしまつた』といいます。

どちらも、笑えるエピソードですが、今日、そういう対応では済むはずがありません。

大規模な採卵生産者の多くは、パック卵などの製品の流通を大手のチャンネルに依存することが多く、ほとんどのクレームは、流通を介してきます。問題を検証し、報告書を流

とんどのクレームは、流通を介してきます。問題を検証し、報告書を流通へ返すと、流通から消費者へフィードバック（評価結果を、評価された本人に返すこと）されて、落着します。また、商品の欠陥を流通段階で見つけ、直ちに生産者へ解決を求められることが多いのが現状です。

ところが、消費者に難解な問題を提起された場合には、生産者が直接対応することが要求されます。

こうしたケースでは、はじめには「本当のクレームなのか」、「ただクレーマーが食いついているのか」どちらか判断がつかないことがあります。

「と呼びます。

クレームは大事な財産であり、そ

のままでは食品メーカーの営業を担当していました。そして、彼は、パック商品を、某大手スーパーへ卸していました。ある日、彼がそのスーパーで営業フォローをしていた際、一人の主婦が彼をつかまして、「商品の餅のパックが破れてカビが生えている！」と商品を見せながらクレームを付けました。

もできます。しかし、クレーマーとは、商品の欠陥（ときにはありもしれない欠陥）に付け込んで自分の利益のために悪質なクレームをつくる人たちのことです。



クレームをつけるほどの商品欠陥に対し、通常、その消費者は怒りに燃えています（と考える方がよいでしょう）。従って、冒頭でのやり取りでは、消費者側から、激しい言葉を投げかけられることもあります。また、生産者がクレーム内容を十分に把握していないケースでは、消費者と生産者の間に意識のズレがあるかもしれません（というか、あるはずなのです）。また、生産者がそうした会話を慣れていなければ、問題を把握する前に、消費者が激昂してしまいます。

ある若手生産者は、次のように、自身の経験を語ってくれました。

「卵に異物が入っていた」という

近く卵を生産し、それなりにプライドもあります。それを、「いくらお客様とはいって、あそこまで言われても我慢しなければならないのか」と思うと情けなくなりました……」。

併せて、彼は別件として、「先日卵を割つたら、異臭がした。おかしいとは思つたが、その後、案の定お腹を下した。卵による食中毒だ」というクレームがありました。『残った卵を引き取つて善処してほしい』との申し出に対し、営業スタッフを出向かせましたが、堂々巡りになりました。

結局社長自ら菓子折りを持参して自

クレームがあつたので、どんな異物かを尋ねたところ、小指の頭位の肉様片のようでした。そこで、謝罪しました上で、鶏の生理を説明し、多少の異物が封入されることは、避けきれない旨をていねいに話しました。すると、その消費者はいきなり怒りだしました。『そんなことは知つていい！ それを取り除くのが生産者の責任だ！ 僕を馬鹿にしているのか！ お前には生産者としての良心がない』……などと四時間余りも電話で罵倒されました。自分だってプロとして、二〇年

近く卵を生産し、それなりにプライドもあります。それを、「いくらお客様とはいって、あそこまで言われても我慢しなければならないのか」と思うと情けなくなりました……」。

卵の業界で、最も注意しなければならない点は、消費者に健康被害を与えてはならないことです。しかし、昨今では、包装や日付け、あるいは量目など、クレームの種類は多岐に渡っています。そうしたトレンドゆえに、生産者にとっては難しいことでしょうが、「眞のクレームと、クレーマーの問題を意識するセンスも要求される時代になつてきている」ということを認識しなければならないと感じています。

クレームがあったので、どうなったのかを尋ねたところ、小指の頭位の肉様片のようでした。そこで、謝罪しました上で、鶏の生理を説明し、多少の異物が封入されることは、避けきれないと、その消費者はいきなり怒りだしました。『そんなことは知つていい！ それを取り除くのが生産者の責任だ！ 僕を馬鹿にしているのか！ お前には生産者としての良心がない』……などと四時間余りも電話で罵倒されました。自分だってプロとして、二〇年

宅を訪問し、改めて謝罪した上でクレーム品を受け取つて帰りました」という体験も教えてくれました。

社長は帰社した後、うつすらとした記憶をたどりながら、記録を繰つたところ、この顧客は、ほぼ毎年同じ時期に、何らかのクレームを起こし、菓子折りを得ていたことが判明したそうです。つまり、彼は典型的なクレーマーの一つのタイプであったのです（ちなみに、当該品の検定は著者の研究所で行い、何ら問題もないことを確認しています）。

