

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

平成31年4月

大垣地域経済戦略推進協議会

目 次

1 調査の概要

| | | |
|-----|--------|---|
| 1-1 | 調査の目的 | 1 |
| 1-2 | 調査の設計 | 1 |
| 1-3 | 回収結果 | 1 |
| 1-4 | 報告書の見方 | 1 |

2 調査結果の分析

| | | |
|-----|-------------------------------|----|
| 2-1 | 業種について | 2 |
| 2-2 | 相談回数について | 4 |
| 2-3 | 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について | 5 |
| 2-4 | アドバイスを分かり易く伝えていたかについて | 6 |
| 2-5 | 相談をしたことで、これからの事業に前向きになれたかについて | 7 |
| 2-6 | 相談対応の満足度について | 8 |
| 2-7 | 売上アップの主な要因について | 9 |
| 2-8 | 売上アップしたおおよその金額について | 10 |
| 2-9 | またガキビズに相談してみたいかについて | 11 |

資 料

| | | |
|---|----------------------|----|
| ○ | 大垣ビジネスサポートセンター満足度調査票 | 14 |
|---|----------------------|----|

1 調査の概要

1-1 調査の目的

本調査は、ガキビズの相談の満足度向上及び売上アップの要因を分析・検証するため、ガキビズ相談者を対象にアンケート調査を実施しました。

1-2 調査の設計

- (1) 対象数 189事業所
- (2) 調査対象 平成30年7月4日から平成31年2月28日までに相談を受けた189事業所
(電子メールの登録がある者)
- (3) 調査方法 インターネット (Googleフォーム)
- (4) 調査期間 平成31年3月22日 (金) ~3月31日 (日)

1-3 回収結果

43事業所 (回答率 : 22.8%)

1-4 報告書の見方

- (1) 比率は、すべてパーセンテージで表し、小数点以下第2位を四捨五入して算出しました。そのため合計が100%にならないことがあります。
- (2) 本報告書の表・グラフ等の見出し及び文章中での回答選択肢は、本来の意味を損なわない程度に省略して掲載している場合があります。

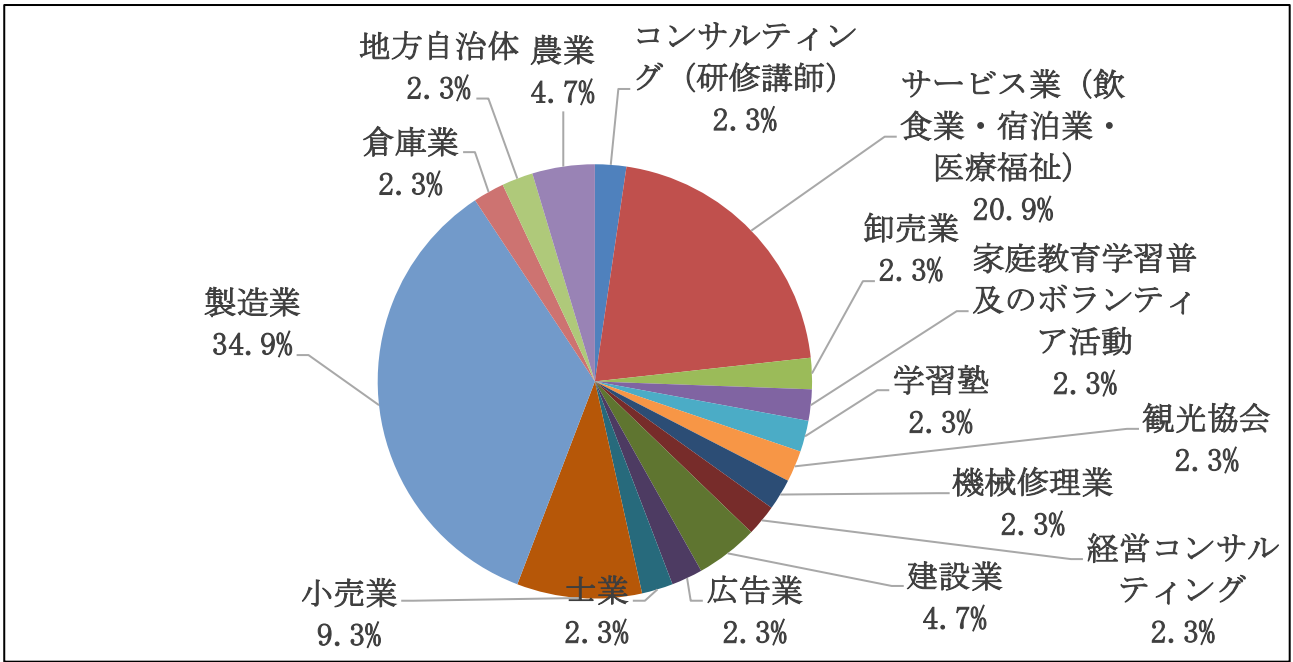
2 調査結果の分析

2-1 業種について

(1) 業種

「業種」についてたずねたところ、「製造業」と答えた企業が、34.9%と最も多く、次いで「サービス業（飲食業・宿泊業・医療福祉）」（20.9%）、「小売業」（9.3%）となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|---------------------|-----|--------|
| コンサルティング（研修講師） | 1 | 2.3% |
| サービス業（飲食業・宿泊業・医療福祉） | 9 | 20.9% |
| 卸売業 | 1 | 2.3% |
| 家庭教育学習普及のボランティア活動 | 1 | 2.3% |
| 学習塾 | 1 | 2.3% |
| 観光協会 | 1 | 2.3% |
| 機械修理業 | 1 | 2.3% |
| 経営コンサルティング | 1 | 2.3% |
| 建設業 | 2 | 4.7% |
| 広告業 | 1 | 2.3% |
| 士業 | 1 | 2.3% |
| 小売業 | 4 | 9.3% |
| 製造業 | 15 | 34.9% |
| 倉庫業 | 1 | 2.3% |
| 地方自治体 | 1 | 2.3% |
| 農業 | 2 | 4.7% |
| 合計 | 43 | 100.0% |

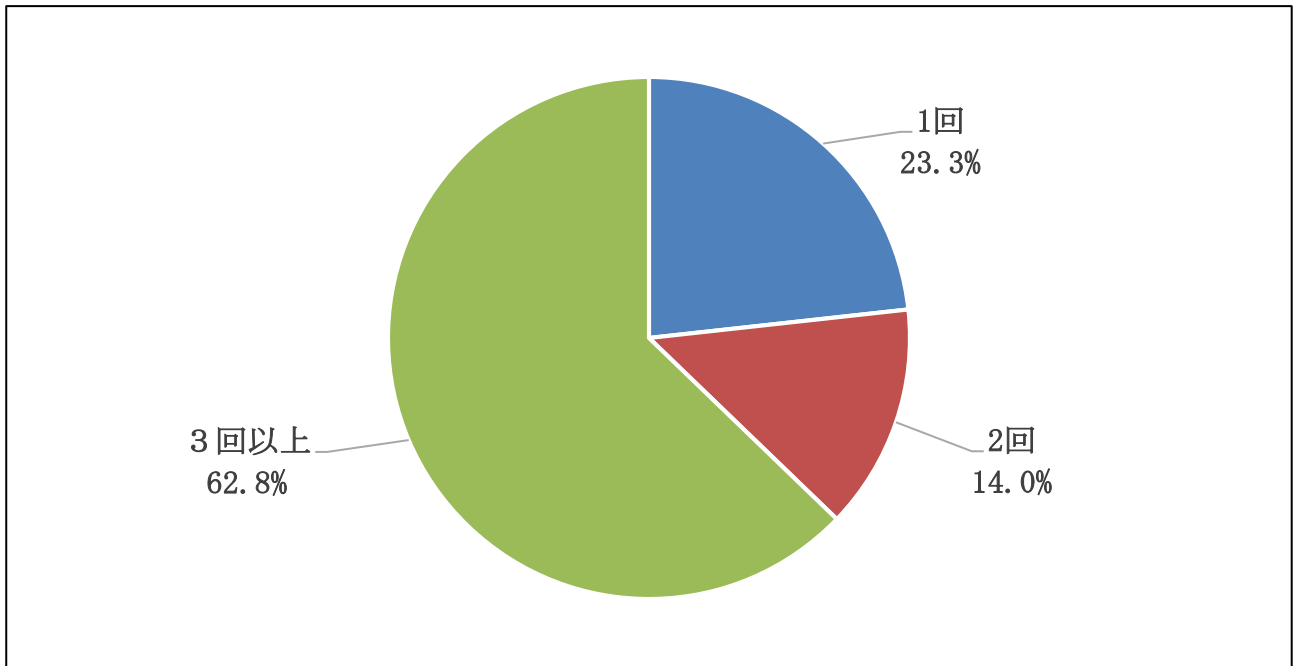


2-2 相談回数について

(1) 相談回数について

「相談回数」についてたずねたところ、「3回以上」と答えた相談者が、62.8%と最も多く、次いで「1回」(23.3%)、「2回」(14.0%)となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|------|-----|--------|
| 1回 | 10 | 23.3% |
| 2回 | 6 | 14.0% |
| 3回以上 | 27 | 62.8% |
| 合計 | 43 | 100.0% |

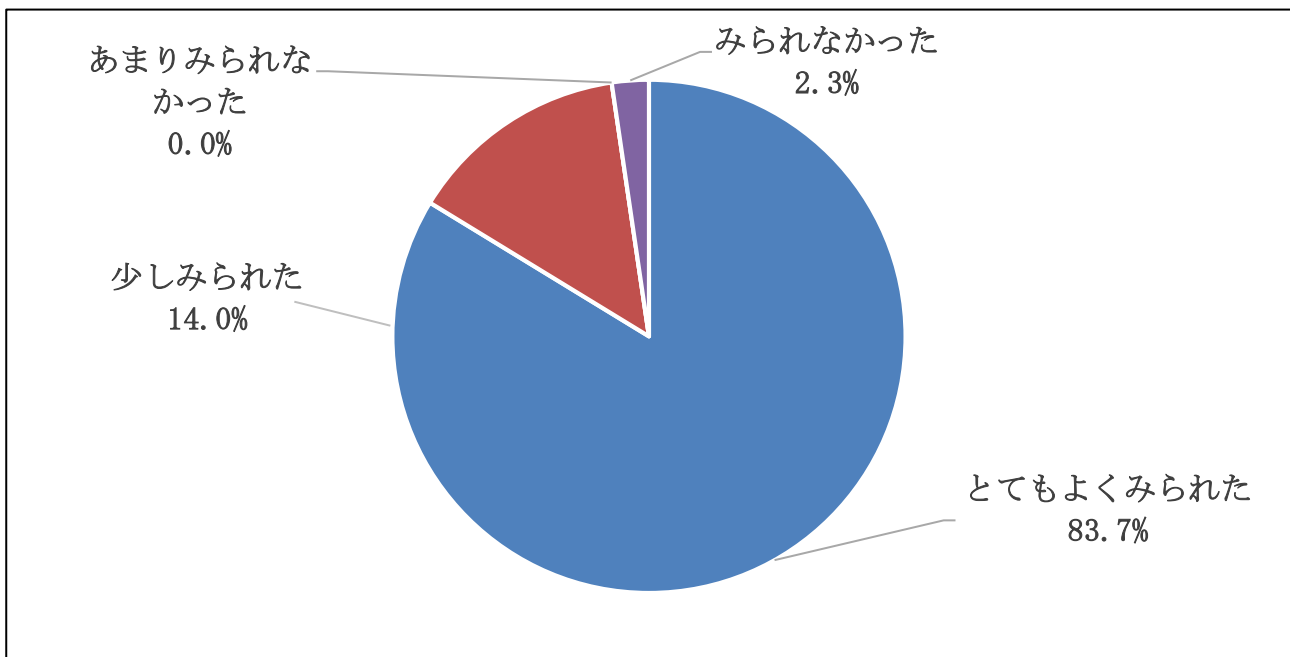


2-3 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について

(1) 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について

「一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意」についてたずねたところ、「とてもよくみられた」と答えた相談者が83.7%、「少しみられた」と答えた相談者は14.0%となりました。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|------------|-----|--------|
| とてもよくみられた | 36 | 83.7% |
| 少しみられた | 6 | 14.0% |
| あまりみられなかった | 0 | 0.0% |
| みられなかった | 1 | 2.3% |
| 合計 | 43 | 100.0% |



(回答した理由)

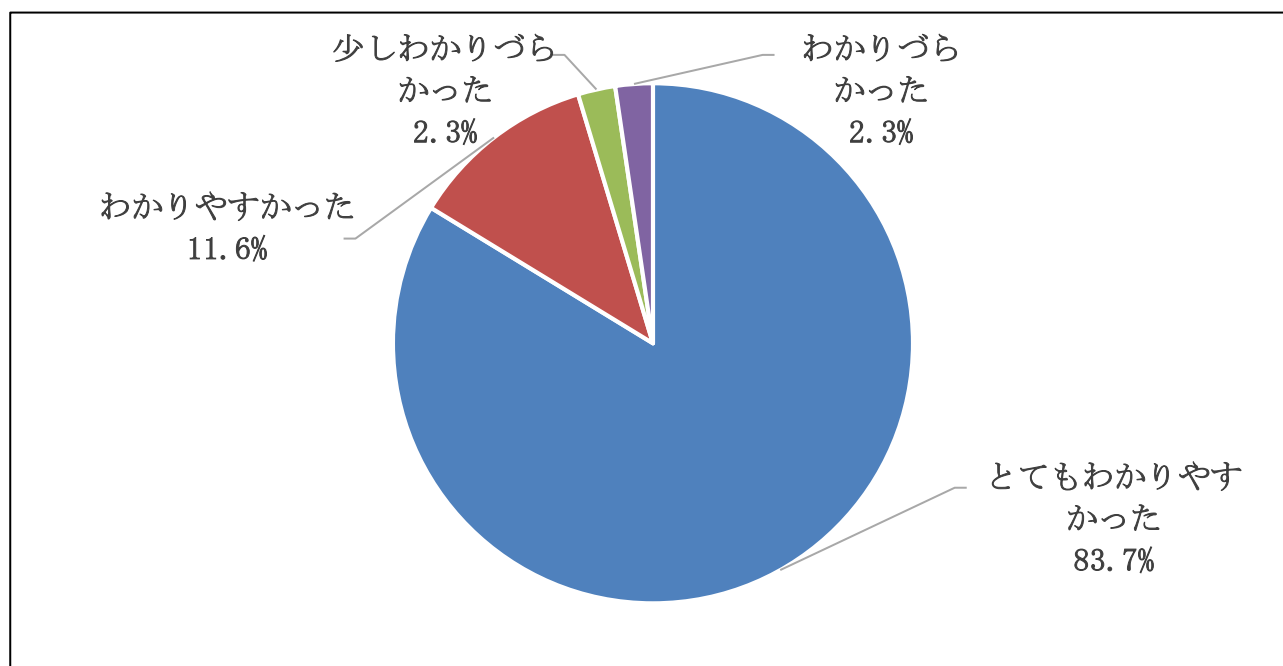
- ・ 当社の強みを気づかせていただいた。
- ・ アイデアを一緒に考えてくれる。
- ・ アドバイスと共に即アクションを起こしていただいた。
- ・ 多角的にしかもビジネスに直接つながる方向でアドバイスをいただける。
- ・ 当方の強みを理解し、的確な宣伝広告の手段・方法を提案して頂けた。
- ・ 親身に寄り添っていただける。

2-4 アドバイスを分かり易く伝えていたかについて

(1) アドバイスを分かり易く伝えていたかについて

「アドバイスを分かり易く伝えていたか」についてたずねたところ、「とてもわかりやすかった」と答えた相談者が83.7%と最も多く、次いで「わかりやすかった」(11.6%)と回答しました。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------|-----|--------|
| とてもわかりやすかった | 36 | 83.7% |
| わかりやすかった | 5 | 11.6% |
| 少しわかりづらかった | 1 | 2.3% |
| わかりづらかった | 1 | 2.3% |
| 合計 | 43 | 100.0% |



(回答した理由)

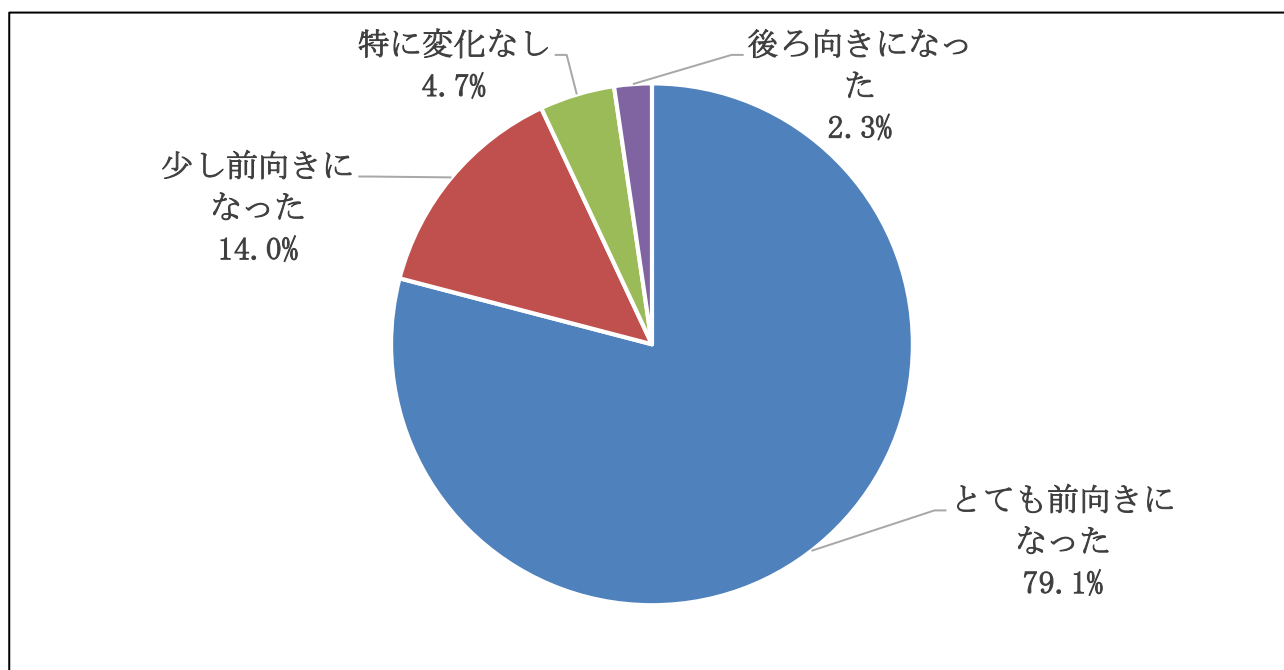
- ・ 事例を挙げていただきその内容を説明いただいたのでわかりやすかった。
- ・ 弊社の現状における不足または弱点部分を、強みや補強に変換していただけるアドバイスがある。
- ・ アドバイスがとても具体的なためその後実践しやすい。
- ・ 親身に話を聞いて下さり、まず出来ることとは？を明確にして頂ける。
- ・ 異業種の事例を引き合いに出してわかりやすい。

2-5 相談をしたことで、これからの事業に前向きになれたかについて

(1) 相談をしたことで、これからの事業に前向きになれたかについて

「相談をしたことで、これからの事業に前向きになれたか」についてたずねたところ、「とても前向きになった」と答えた相談者が、79.1%と最も多く、次いで「少し前向きになった」(14.0%)、「特に変化なし」(4.7%)となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|------------|-----|--------|
| とても前向きになった | 34 | 79.1% |
| 少し前向きになった | 6 | 14.0% |
| 特に変化なし | 2 | 4.7% |
| 後ろ向きになった | 1 | 2.3% |
| 合計 | 43 | 100.0% |



(回答した理由)

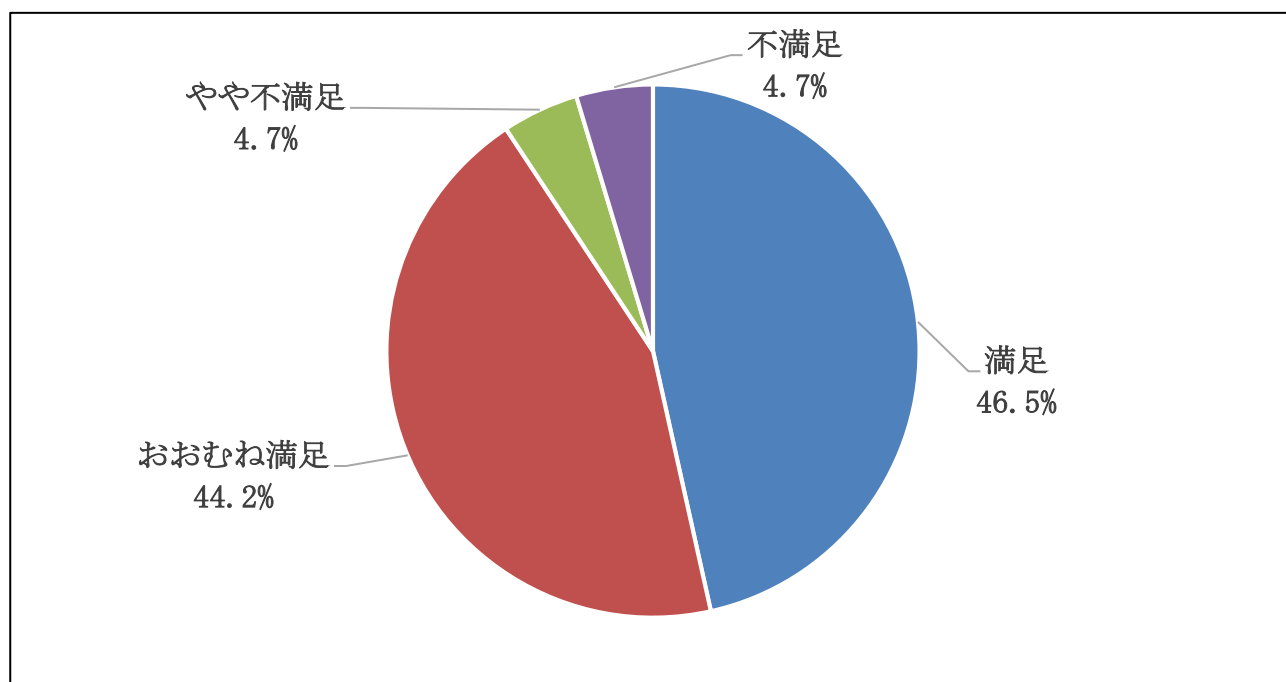
- ・実際に問い合わせが増えた。
- ・新たな事業の方向性を見つけることができた。
- ・異業種の方とのコラボレーションが実現し、新しい販路ができた。
- ・方法はないだろうと相談に来たが、改善の余地があった。
- ・もっと創意工夫出来る事が理解できた。
- ・弊社の固定概念が違う方向から見られるようになった。

2-6 相談対応の満足度について

(1) 相談対応の満足度について

「相談対応の満足度」についてたずねたところ、「満足」と答えた相談者が、46.5%と最も多く、次いで「おおむね満足」(44.2%)、「やや不満足」(4.7%)、「不満足」(4.7%)となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|--------|-----|--------|
| 満足 | 20 | 46.5% |
| おおむね満足 | 19 | 44.2% |
| やや不満足 | 2 | 4.7% |
| 不満足 | 2 | 4.7% |
| 合計 | 43 | 100.0% |



(回答した理由)

- ・提案により成功した事例が出来た。
- ・相談する度に、自社の立ち位置やすべき事を気づかせていただける。
- ・コンサルが的確で得るものが多く、満足。
- ・売り上げには直結していないが、今後の展開のヒントをもらった。
- ・知名度は上がったが売り上げには大きな変化は無かった。

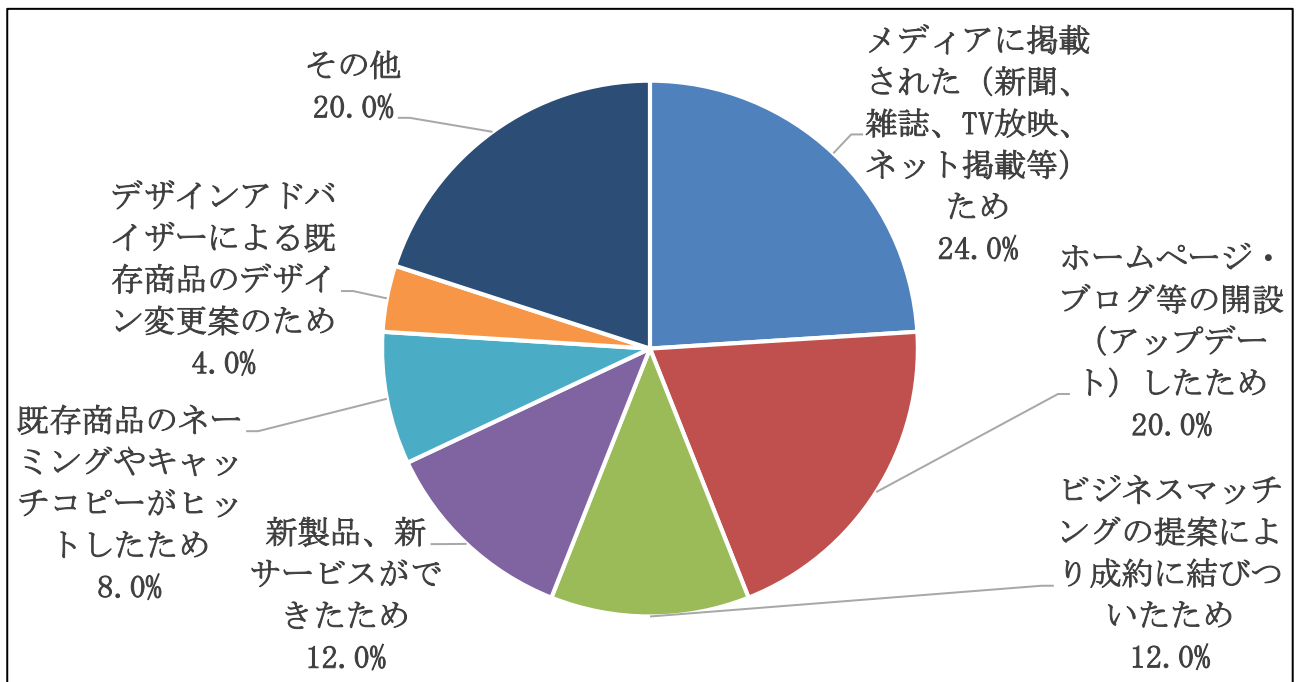
2-7 売上アップの主な要因について

(1) 売上アップの主な要因について

ガキビズでの提案内容により、売上アップにつながった相談者を対象に、「売上アップの主な要因」についてたずねたところ（複数回答）、「メディアに掲載された（新聞、雑誌、TV放映、ネット掲載等）ため」と答えた相談者が、24.0%と最も多く、次いで「ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため」（20.0%）、「ビジネスマッチングの提案により成約に結びついたため」（12.0%）、「新製品、新サービスができたため」（12.0%）となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|---------------------------------|-----|-------|
| メディアに掲載された（新聞、雑誌、TV放映、ネット掲載等）ため | 6 | 24.0% |
| ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため | 5 | 20.0% |
| ビジネスマッチングの提案により成約に結びついたため | 3 | 12.0% |
| 新製品、新サービスができたため | 3 | 12.0% |
| 既存商品のネーミングやキャッチコピーがヒットしたため | 2 | 8.0% |
| デザインアドバイザーによる既存商品のデザイン変更案のため | 1 | 4.0% |
| その他 | 5 | 20.0% |

回答者数16名

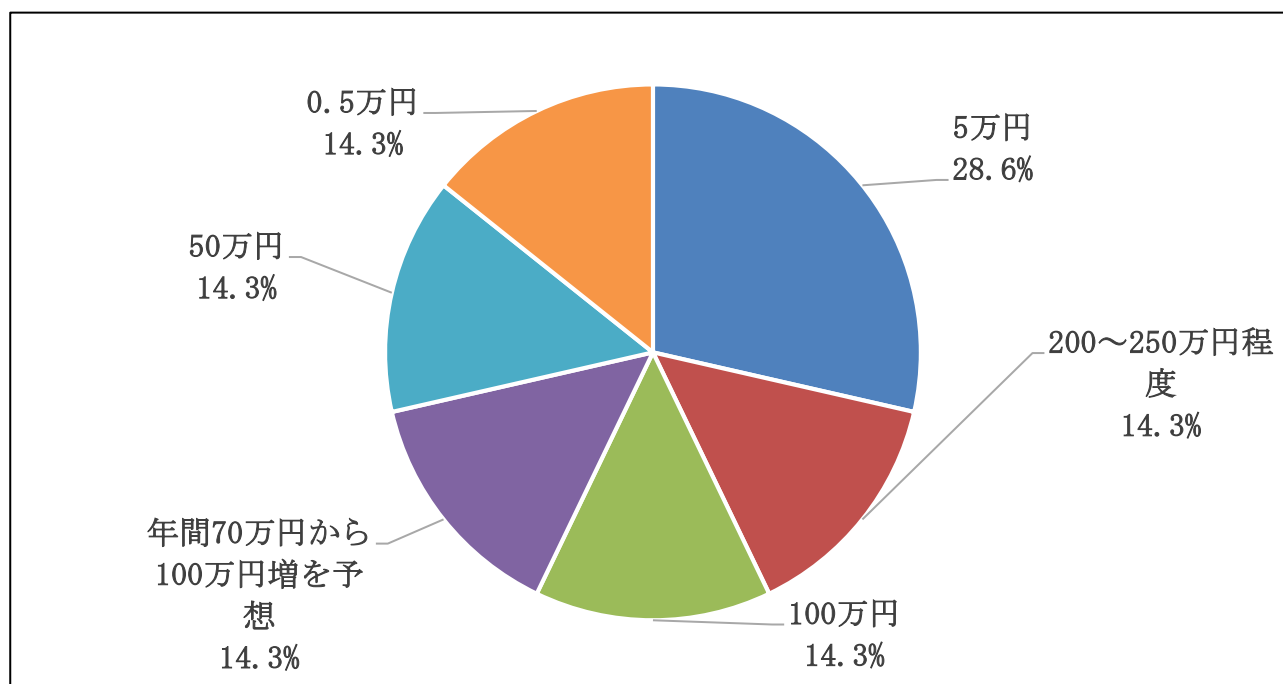


2-8 売上アップしたおおよその金額について

(1) 売上アップしたおおよその金額について

「売上アップしたおおよその金額」についてたずねたところ、「5万円」と答えた相談者が、28.6%と最も多く、以下同率で「200～250万円程度」、「100万円」、「年間70万円から100万円増を予想」、「50万円」、「0.5万円」（14.3%）となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------------|-----|--------|
| 5万円 | 2 | 28.6% |
| 200～250万円程度 | 1 | 14.3% |
| 100万円 | 1 | 14.3% |
| 年間70万円から100万円増を予想 | 1 | 14.3% |
| 50万円 | 1 | 14.3% |
| 0.5万円 | 1 | 14.3% |
| 合計 | 7 | 100.0% |

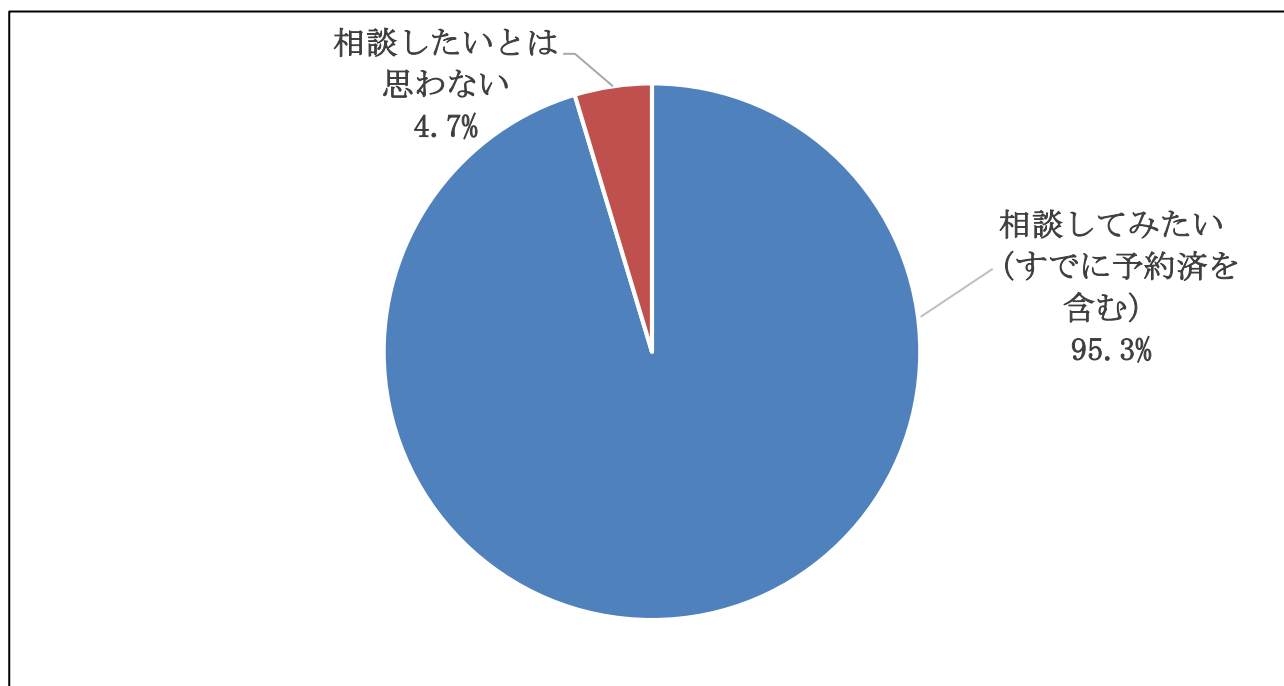


2-9 またガキビズに相談してみたいかについて

(1) またガキビズに相談してみたいかについて

「またガキビズに相談してみたいか」についてたずねたところ、「相談してみたい」と答えた企業が、95.3%、「相談したいとは思わない」（4.7%）となっています。

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|--------------------|-----|--------|
| 相談してみたい（すでに予約済を含む） | 41 | 95.3% |
| 相談したいとは思わない | 2 | 4.7% |
| 合計 | 43 | 100.0% |



〔ガキビズに相談してみた感想やご意見、お気づきの点等〕（26件）

| ご意見・ご要望等 |
|--|
| <p>色々な方が相談に来て見えるなら、交流会などを開いてほしいですね。 個々では無く どこかの会場などで会社PR活動など出来る機会があれば嬉しいですね。 自分達だけでは無く 地域の人達に知って頂くなど。 個人PR活動してもあまり効果は無いですが 50社が集まったら 面白いと思います。 わからないけどたとえば「ハツラツ市」など。</p> |
| <p>ガキビズでご紹介いただいた企業さまとのコラボで、新しい商品が完成した事は大変な成果だと思います。 次は、自社製品を拡販する方策を考えていきたいです。</p> |
| <p>ご存知ない方にいいふらしたいくらい満足しています。</p> |
| <p>センター長が熱心にアドバイスいただけるのでとてもありがたいです。</p> |
| <p>たいへん勇気づけられる。</p> |
| <p>とてもやる気になりました。</p> |
| <p>とても親しみやすく気軽に相談に行けます。</p> |
| <p>とても相談件数が多いと聞いているので、毎回相談してよいのか心配。</p> |
| <p>とても丁寧な対応をいただけて、嬉しかったです。ありがとうございました。</p> |
| <p>とにかく、とても親身になって話を聞いてくれて、話をしてくれる。また、他の経営相談とは違い、アドバイザーの経験から来る知識だけに依らず、相談者の経験、強みを生かそうという姿勢が、こちらも自己発見となり、有意義だった。さらに、ガキビズ自身によるセミナーの開催をしてくれて、とても積極的で行動力があると思いました。ありがとうございました。</p> |
| <p>なかなかこちらが進まなく申し訳ないです。</p> |
| <p>ビジネスに付随する事が、垣間見られることがありがたい。</p> |
| <p>まだ売上アップには至りませんが、セミナー講師に起用していただいたことをSNSで公表したところ、これまでで最大の反響があり、知名度・認知度・ブランド力は確実に飛躍的に向上しました。講師としてセミナーを充実したものにして、今後の売上アップにつなげていきたいと思います。</p> |
| <p>月1回では少し回数が少ないように思います。</p> |
| <p>現在ホームページ作成中で、まだ途上にあります。 ホームページが完成し、次のステップに進んだ際に、また課題を見つけて相談させて頂きたいと思います。 今は、現在取り組んでいる事を、早期完成させることに注力したいです。</p> |
| <p>今後も相談相手になってください。</p> |

| ご意見・ご要望等 |
|--|
| 最初は敷居が高い気がしたが、すごく相談しやすい雰囲気です。 |
| 仕事に繋がるマッチングをして頂けたら有難いです。 |
| 自分では発想出来ないアドバイスがもらえ、ホームページ製作も着実に出来ています。自分のビジネスのスピードにはあっていると感じました。 |
| 自分の考えを相談する人がいないので、とても心強いです。 |
| 親身になって相談に乗っていただけます |
| 正田さんが大変頼れる方で、とても良かったです。定期的に私の事業の経過を評価・分析して頂き、私と一緒に事業の方向性を模索してほしいです。 |
| 専門的知識があって、適切な指導をいただきました。 |
| 相談相手がない中で仕事をしているので本当に感謝しています。 |
| 売上向上につなげるために、インターネット販売などについても、相談してみいです。それから当方のような工芸関係の方でコラボレーションできる様な方を紹介、又はそのような方々と出会える場がありますと凄く刺激にもなりますし、いろいろな意見を聞けて向上につながるので、そのよう会をして頂けると有難いです。どうぞ宜しくお願い致します。 |
| 力になってもらいました。やってみたことを踏まえて、さらに相談にいきたい。 |

大垣ビジネスサポートセンター（ガキBiz）満足度調査票

この票は、大垣ビジネスサポートセンター（ガキBiz）をご利用いただき、ありがとうございます。
今後の運営の参考にさせていただきますので、アンケートにご協力いただきますようお願いいたします。

なお、本調査は、大垣地域経済戦略推進協議会がガキBizの相談品質の向上や事業推進の目的で使用するものであり、今後のガキBiz利用にあたり不利益な扱いを受けることは一切ありません。

*必須

1(1) 貴社の業種について、該当する番号（業態）を1つ選んでください。*

- 製造業
- 卸売業
- 小売業
- サービス業（飲食業・宿泊業・医療福祉）
- 運輸業
- 建設業
- 農業
- 水産業
- 林業
- その他: _____

2 ガキBizでの相談を何回利用されましたか。*

選択 ▼

【スタッフの対応について】

3(1) 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意はみられましたか。*

1. とてもよくみられた
2. 少しみられた
3. あまりみられなかった
4. みられなかった

(2) 3(1)において、なぜその回答を選択したのか理由をご記入ください。

回答を入力

(3) 話しを丁寧に聞き、的確なアドバイスを分かり易く伝えていましたか。話を丁寧に聞き、的確なアドバイスをわかりやすく伝えていましたか。*

1. とてもわかりやすかった
2. わかりやすかった
3. 少しわかりづらかった
4. わかりづらかった

(4) 3(3)において、なぜその回答を選択したのか理由をご記入ください。

回答を入力

(5) スタッフに相談をしたことで、これからの事業に前向きになれましたか。*

1. とても前向きになった
2. 少し前向きになった
3. 特に変化なし
4. 後ろ向きになった

(6) 3(5)において、なぜその回答を選択したのか理由をご記入ください。

回答を入力

ガキビズの相談対応の満足度、相談した結果、売上がアップしたかどうかをお教えてください。

4(1) 相談対応の満足度について *

- 満足
- おおむね満足
- やや不満足
- 不満足

(2) 4(1)において、なぜその回答を選択したのか理由をご記入ください。

回答を入力

(3)A.ガキビズでの提案内容により、売上アップに繋がった方にお聞きします。売上アップの主な要因は何ですか。(複数回答可)

- ① ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため
- ② メディアに掲載された（新聞、雑誌、TV放映、ネット掲載等）ため
- ③ 新製品、新サービスができたため
- ④ 既存商品のネーミングやキャッチコピーがヒットしたため
- ⑤ デザインアドバイザーによる既存商品のデザイン変更案のため
- ⑥ ビジスマッチングの提案により成約に結びついたため
- ⑦ 人材確保、人材育成の紹介により、人手不足が解消されたため
- ⑧ 資金調達できたため
- その他: _____

(3)B.売上アップしたおおよその金額をお答えください。(単位:万円)

回答は、「～万円」とご記入ください。※～には、当てはまる数字をお入れください。

回答を入力

(6) 今後、またガキビズに相談してみたいと思いますか? *

選択

5 ガキビズに相談してみた感想やご意見、お気づきの点をお教えてください。(自由記載)

回答を入力

6(1) 事業所名をご記入ください。 *

回答を入力

(2) 回答者の氏名をご記入ください。 *

回答を入力

送信

Google フォームでパスワードを送信しないでください。

**大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書**

平成31年4月

発行・編集 大垣地域経済戦略推進協議会
岐阜県大垣小野4丁目35番地10
大垣商工会議所内

電話 (0584) 78-3988