

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和元年12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	相談内容について	2
2-2	業種について	3
2-3	相談回数について	4
2-4	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
2-5	アドバイスを分かり易く伝えていたかについて	6
2-6	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
2-7	相談対応の満足度について	8
2-8	売上アップの主な要因について	9
2-9	売上アップしたおおよその金額について	10
2-10	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	17
---	----------------------	----

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) 対象企業数 306事業所
- (2) 調査対象 2018年7月4日～2019年9月30日までに相談を受けた306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 2019年11月1日 (金) ～11月15日 (金)

1-3 回収結果

118事業所 (回答率 : 38.6%)

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。

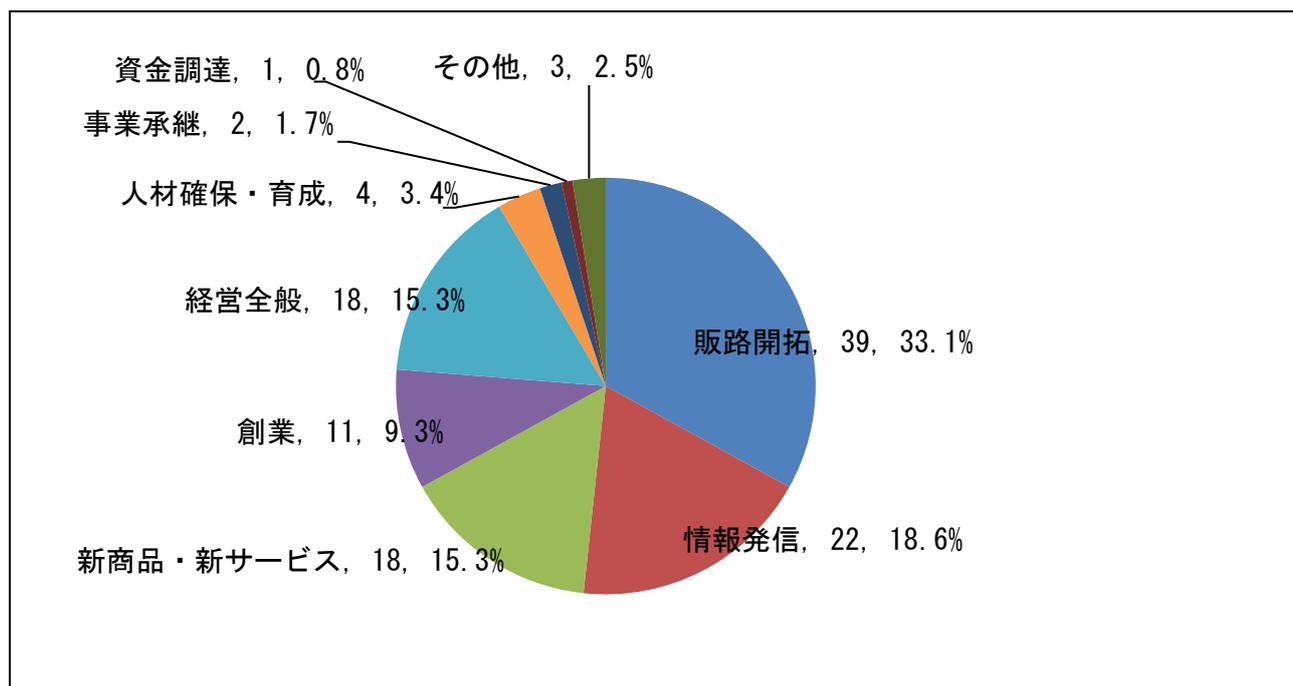
2 調査結果の分析

2-1 相談内容について

(1) 相談内容

「相談内容」についてたずねたところ、「販路開拓」と答えた相談者が、33.1%と最も多く、次いで「情報発信」(18.6%)、次いで「新商品・新サービス」「経営全般」(15.3%)となっています。

項目	回答数	割合
販路開拓	39	33.1%
情報発信	22	18.6%
新商品・新サービス	18	15.3%
創業	11	9.3%
経営全般	18	15.3%
人材確保・育成	4	3.4%
事業承継	2	1.7%
資金調達	1	0.8%
その他	3	2.5%
合計	118	100.0%

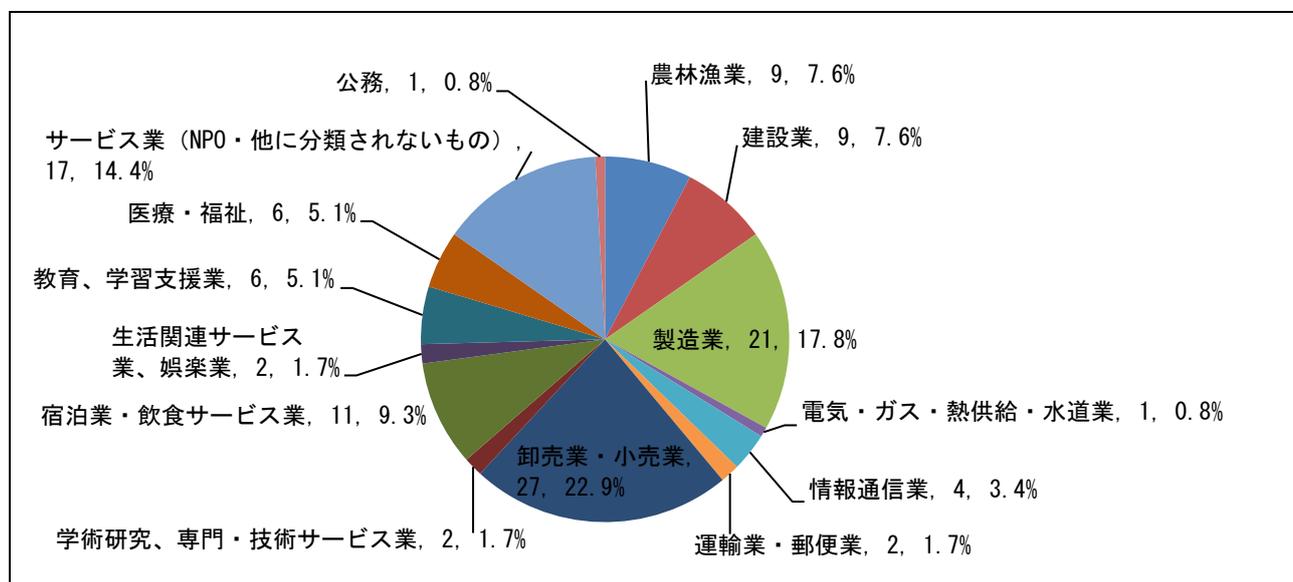


2-2 業種について

(1) 業種

「業種」についてたずねたところ、「卸売業・小売業」と答えた相談者が、22.9%と最も多く、次いで「製造業」(17.8%)、「サービス業 (NPO・他に分類されないもの)」(14.4%)となっています。

項目	回答数	割合
農林漁業	9	7.6%
建設業	9	7.6%
製造業	21	17.8%
電気・ガス・熱供給・水道業	1	0.8%
情報通信業	4	3.4%
運輸業・郵便業	2	1.7%
卸売業・小売業	27	22.9%
学術研究、専門・技術サービス業	2	1.7%
宿泊業・飲食サービス業	11	9.3%
生活関連サービス業、娯楽業	2	1.7%
教育、学習支援業	6	5.1%
医療・福祉	6	5.1%
サービス業 (NPO・他に分類されないもの)	17	14.4%
公務	1	0.8%
合計	118	100.0%

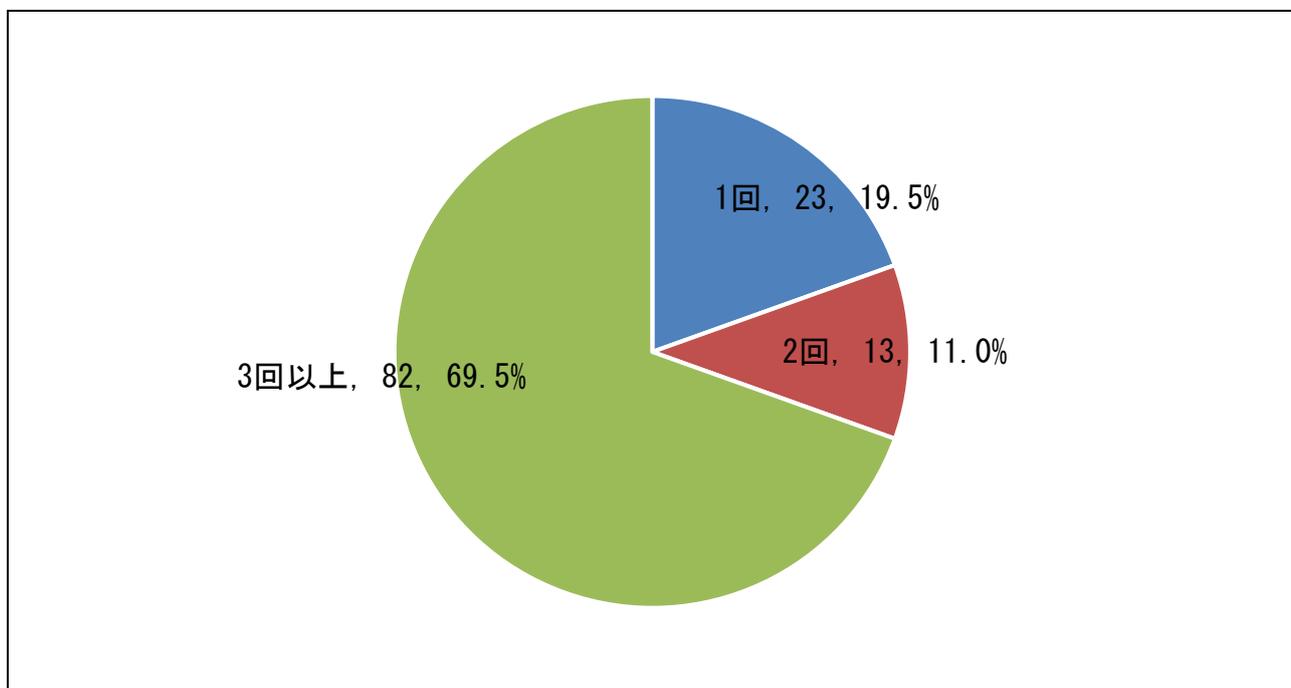


2-3 相談回数について

(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、69.5%と最も多く、次いで「1回」(19.5%)、「2回」(11.0%)となっています。

項目	回答数	割合
1回	23	19.5%
2回	13	11.0%
3回以上	82	69.5%
合計	118	100.0%

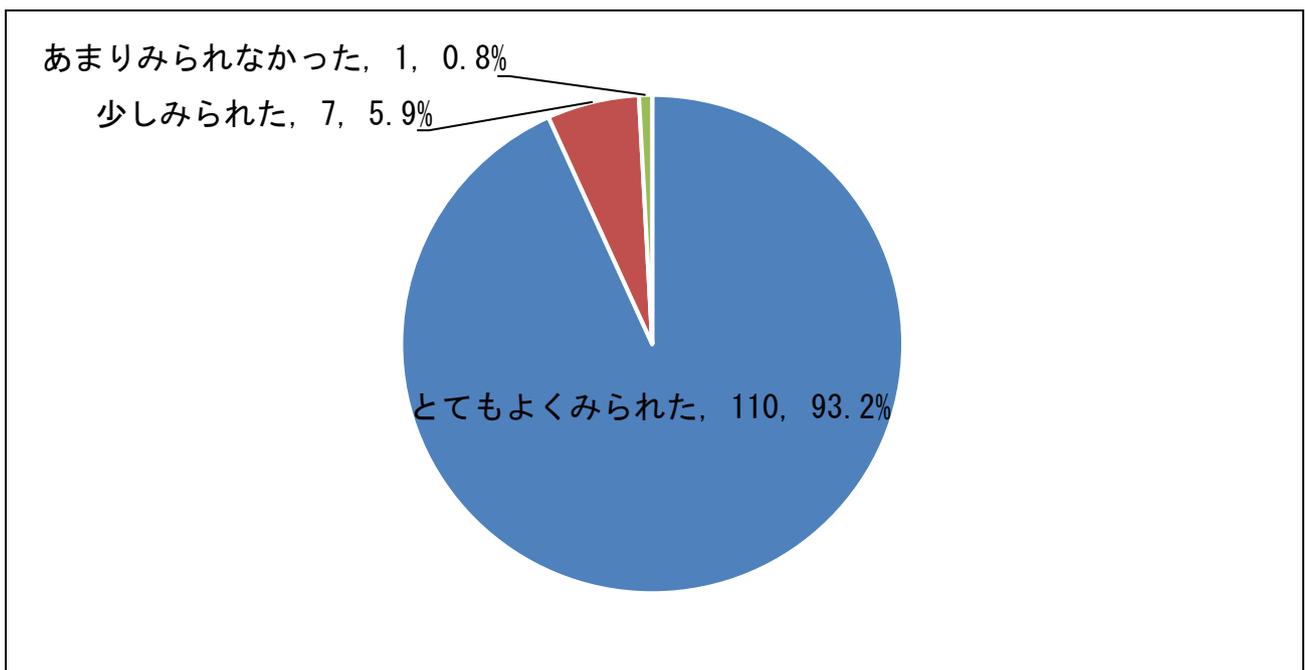


2-4 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について

(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93.2%（昨年度83.7%）、「少しみられた」と答えた相談者は5.9%（昨年度14.0%）となっています。

項目	回答数	割合
とてもよくみられた	110	93.2%
少しみられた	7	5.9%
あまりみられなかった	1	0.8%
みられなかった	0	0%
合計	118	100.0%



(回答した理由)

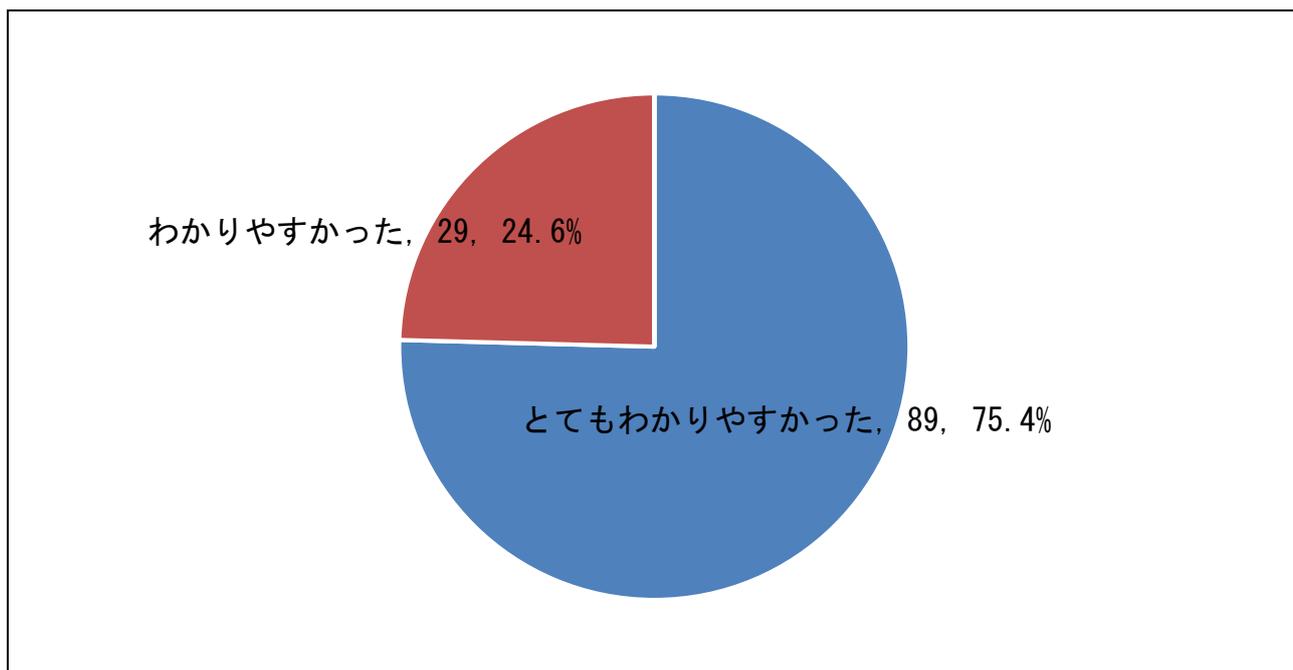
- ・親身になって相談にのってくれた。
- ・いろいろな角度から案をだしていただき、とても参考になった。
- ・話をよく聞いてくれ、気づきをもらえた。
- ・毎回、必ず1つ以上の絵空事ではない、現実的且つ有用な提案をしていただける。
- ・提案・アイデア・役割の判断がしっかりされている。
- ・相談以外での情報提供など、常に気にかけていただける。

2-5 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75.4%（昨年度83.7%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」（24.6%（昨年度11.6%））となっています。

項目	回答数	割合
とてもわかりやすかった	89	75.4%
わかりやすかった	29	24.6%
少しわかりづらかった	0	0%
わかりづらかった	0	0%
合計	118	100.0%



(回答した理由)

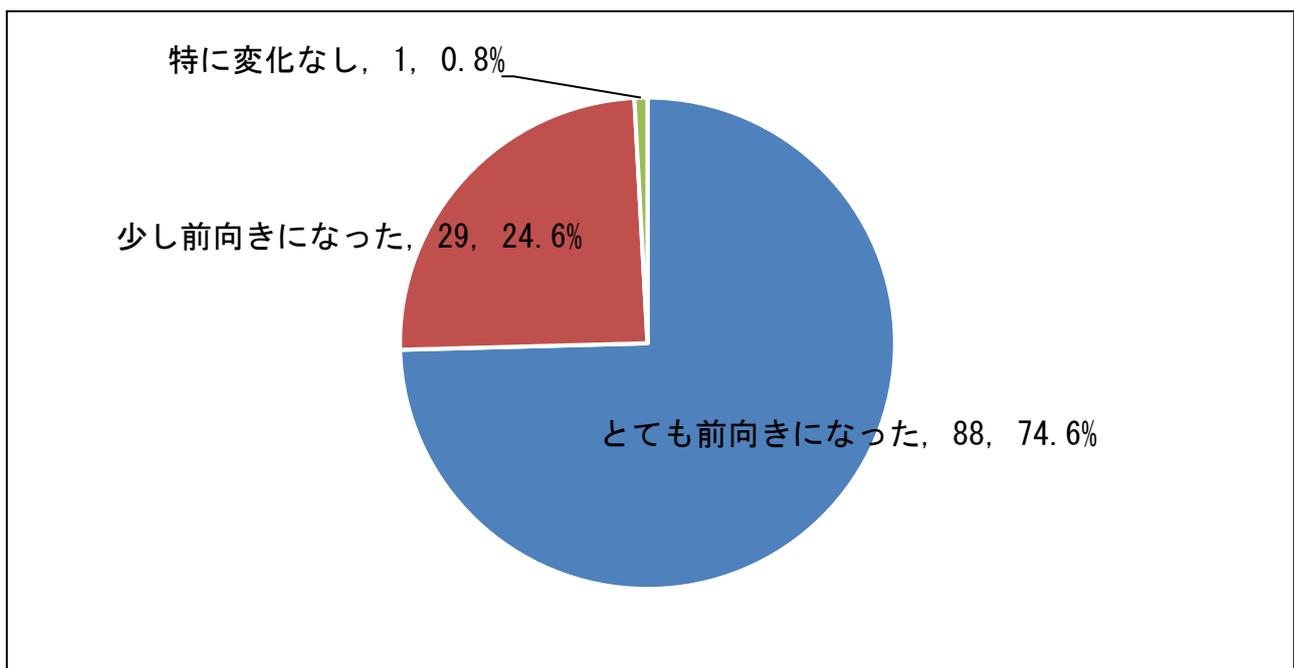
- ・例や経験談を出して話していただけるので、わかりやすく自分のやりたいことに置き換えて考えることができる。
- ・ただ聞いてもらうだけでなく、目標設定のうえでのその実現にいたるプロセスにまで踏み込んで具体的な提案等いただけた。
- ・次回までに何をすればいいのか、明確に道筋を立てていただける。
- ・提案資料が分かりやすく、納得できるものであった。

2-6 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、74.6%（昨年度79.1%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」（24.6%（昨年度14.0%））、「特に変化なし」（0.8%（昨年度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	88	74.6%
少し前向きになった	29	24.6%
特に変化なし	1	0.8%
後ろ向きになった	0	0%
合計	118	100.0%



(回答した理由)

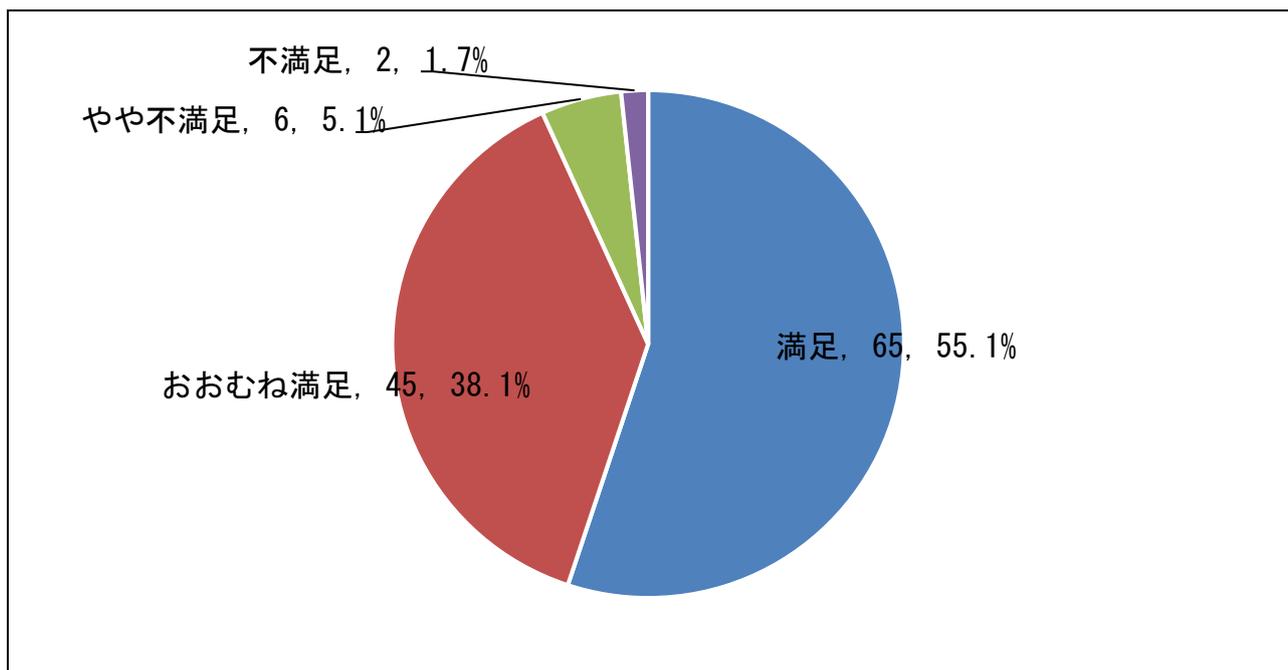
- ・細かな不安要素を様々な切り口や、解決策を教えていただけなので、いつも気持ちを前向きにしていただける。
- ・一人でいろいろ考えていくより一緒になってやりたいことを考えていただけ。
- ・経験豊富なスタッフの方に、これからも何かあった時に相談できるという安心感が得られ、今後の事業への不安解消につながっている。

2-7 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、55.1%（昨年度46.5%）と最も多く、次いで「おおむね満足」（38.1%（昨年度44.2%））、「やや不満足」（5.1%（昨年度4.7%））、「不満足」（1.7%（昨年度4.7%））となっています。

項目	回答数	割合
満足	65	55.1%
おおむね満足	45	38.1%
やや不満足	6	5.1%
不満足	2	1.7%
合計	118	100.0%



(回答した理由)

- ・弊社事業を知って頂く機会を作って頂いたことで、新聞記事などに掲載して頂いたり、販路先に繋いで頂いたりすることで、信用度が向上した。
- ・スタッフさんがみんな笑顔で明るく迎えてくれる。
- ・なかなかうまくいかない時でも根気強く次のアイデアを出してくれるし、うまくいくまでがんばりましょうと励ましてくれる。粘り強く付き合ってもらえるのは大変ありがたい。

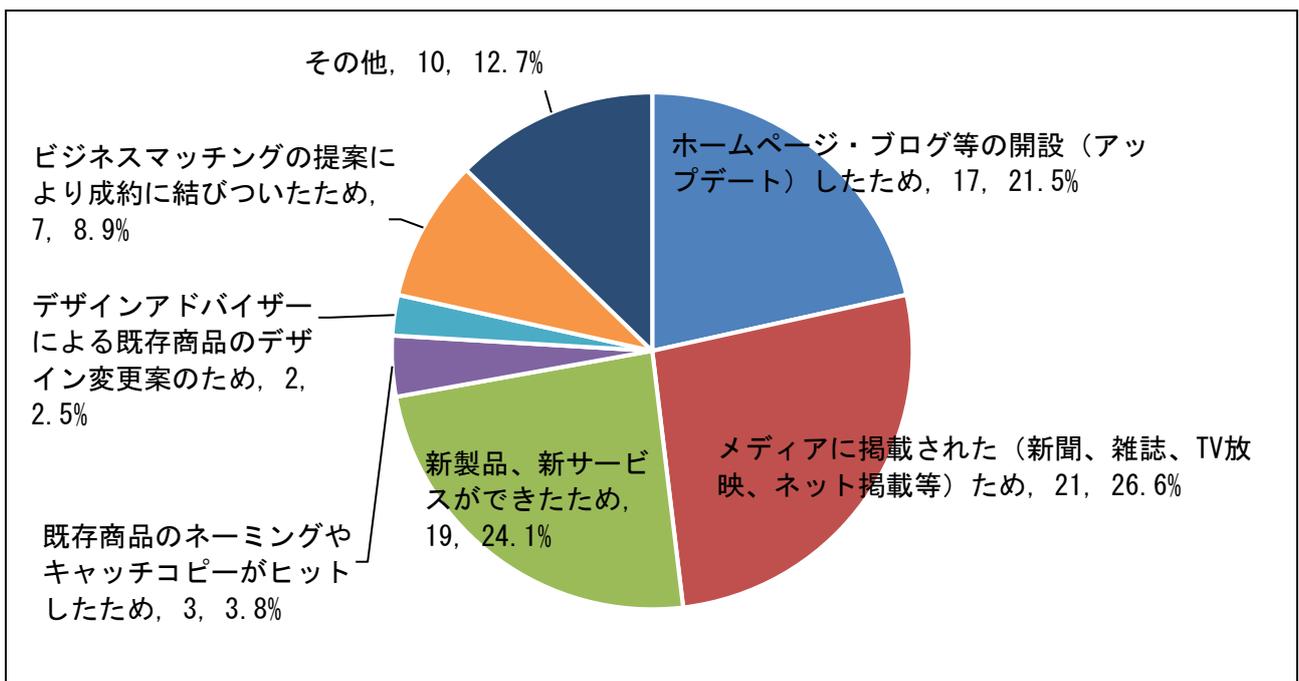
2-8 売上アップの主な要因について

(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、26.6%（昨年度24.0%）と最も多く、次いで「新製品、新サービスができたため」が、24.1%（昨年度12.0%）、「ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため」が、21.5%（昨年度20.0%）、となっています。

項目	回答数	割合
ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため	17	21.5%
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	21	26.6%
新製品、新サービスができたため	19	24.1%
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	3	3.8%
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	2	2.5%
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	7	8.9%
その他	10	12.7%

回答者数49事業所



2-9 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、「10万円」と答えた相談者が、12.9%と最も多く、次いで「20万円」(9.7%)、「300万円」、「100万円」、「50万円」、「30万円」、「5万円」、「2万円」(それぞれ6.5%)となっています。

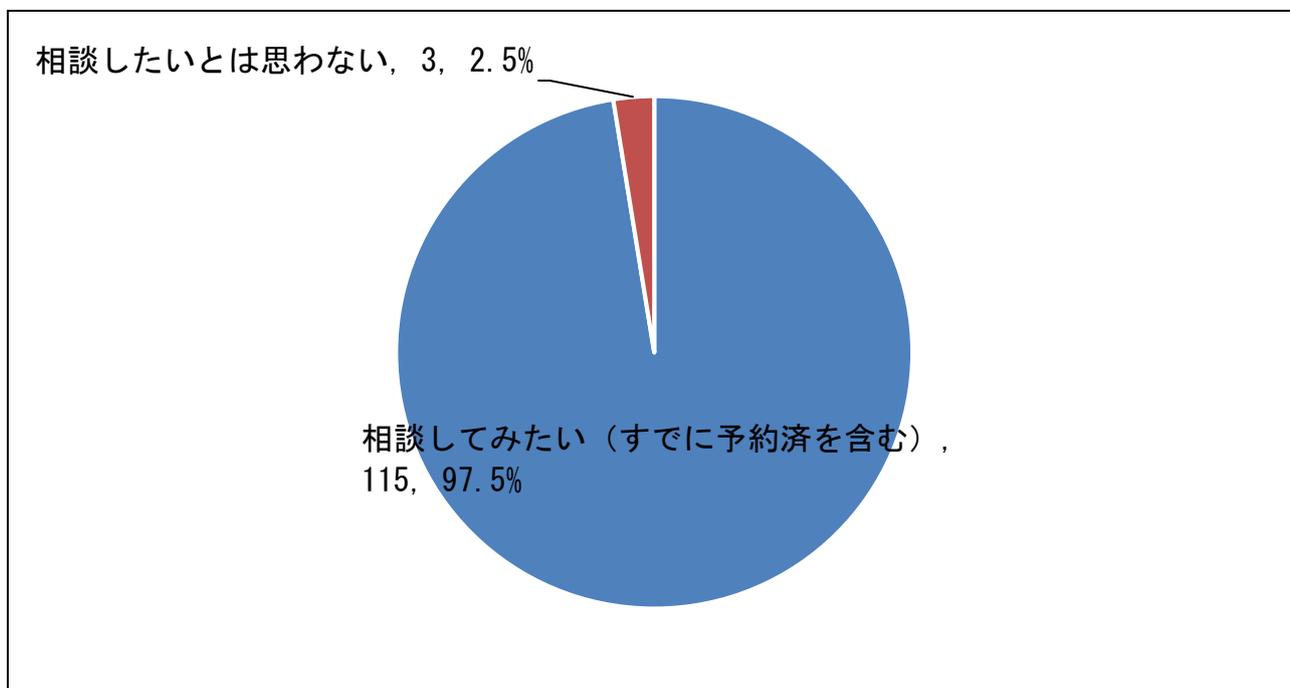
項目	回答数	割合
約6千万円	1	3.2%
8か月で約3千万円	1	3.2%
50万円/月 (年間600万円)	1	3.2%
年間500万円	1	3.2%
450万円	1	3.2%
1万円/日 (年間365万円)	1	3.2%
300万円	2	6.5%
250万円	1	3.2%
100万円	2	6.5%
50万円	2	6.5%
20~40万円	1	3.2%
30万円	2	6.5%
20万円	3	9.7%
15万円	1	3.2%
10万円	4	12.9%
5万円	2	6.5%
4万円	1	3.2%
3万円程	1	3.2%
2万円	2	6.5%
数万円	1	3.2%
合計	31	100.0%

2-10 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」と答えた相談者が、97.5%（昨年度95.3%）、「相談したいとは思わない」（2.5%（昨年度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）	115	97.5%
相談したいとは思わない	3	2.5%
合計	118	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〕

ご意見・ご要望等
<p>1 とても話しやすく前向きな雰囲気と真摯に傾聴する姿勢だけでも大いに励まされました。それに加えて、私の特性をふまえた的確なアドバイスとそれを実行するための場（セミナー講師）まで用意していただき、大変感謝しております。</p> <p>日頃の全般的な貴所の活動については、相談者同士のコラボレーションの斡旋を興味深く思っております。単なるビジネスマッチングを超えた、素晴らしい事業価値の創造だと思います。</p> <p>私は現在、岐阜県中小企業団体中央会から、ものづくり補助金対象事業者のフォローアップ業務を委嘱されており、販路開拓を課題とする事業者に対して貴所への相談も選択肢としてお勧めしております。また、貴所のような、事業者同士のビジネスマッチングを超えたコラボレーションを試みたいとも考えております。引き続きよろしくお願いいたします。</p>
<p>2 1回に相談できる時間を長くと、前もって相談内容を連絡してそれに対して答えがあるようにしてもらおうと見えないものが見えてくると思います。</p>
<p>3 1時間という枠が短くて、相談しきれないこともあるけど、仕方がないと思っています。</p>
<p>4 PRプレスリリースによる支援が手厚いと思いました。</p>
<p>5 ガキビズでの相談の結果、計画の内容が煮詰まるほど、金融機関の立ち位置が不明確になる気がします。</p>
<p>6 ガキビズの皆様に協力いただき商品開発からメディア掲載までサポートいただき大変感謝しています。形としては仕上がりましたが量産体制や商品の魅力をさらに高めていかなければと思っています。引き続き商品開発を進めていこうと考えていますのでアイデアが形になったらまたアドバイスを頂けたら嬉しく思います。</p> <p>今回の取り組みにおいて自社の宣伝にはなりましたが売り上げUPにはまだ成果が出ていないので次回の課題は直接売り上げに貢献できる商品を作ることで努力していこうと考えています。</p>
<p>7 ガキビズは相談によるガキビズの利益、営業などを目的としない立場で、公平平等に中小企業の今後の発展を真剣に考えてくださるので、安心して相談ができます。今後も良きパートナーで指導していただきたいです。</p>
<p>8 ガキビズ相談者のマッチングサイトがあれば助かります。</p>

ご意見・ご要望等

- 9 このアンケートフォームに理由まで全部書き込むと5分じゃとても無理で、ずいぶん端折らせていただきました。売り上げの件も未定ですし。よろしくお願いします。
- 10 これからも是非お願いします。
- 11 たくさん相談を受けていらっしゃることもあり、地元で同じような事を考えている方を紹介して下さったのがありがたかった。
- 12 ためになるお話を聞かせて本当にありがたいです。できるならもっと相談の間隔が短いとなおありがたいです。
- 13 どこに相談に行けばよいのか困っておりましたが、ガキビズを利用でき方向性がみえ進めました。今後ともご相談にあがりたいと思っております。ありがとうございました。
- 14 とても良い。
- 15ほんと皆さん真剣にやっけていただいているのでありがたいです。
- 16 まだ、事業の走りだしのため、ガキビズさんよりも、業務を優先してしまいます。予約も2度キャンセルしました。今は、業務に集中したいと思います。
- 17 まだ開業できていませんが、これからもご相談にはあがりたいです。他の市町村にはないとても素晴らしい制度だと思います。
- 18 メディアに取り上げていただきたいです。
- 19 違う観点がみられた事。
- 20 何が足りないのかおぼろげであったのをはっきりした方向性を示していただけたように思います。情報発信に向けて少しずつですが進んでいます。
- 21 間が空くので気持ちが切れてしまう。
- 22 現状を踏まえて適切なアドバイスをいただけるので相談しやすい。
- 23 個人事業主なのですが一人じゃないと強く思えましたし気軽に相談出来ますので感謝しております。この様な場所があり本当に助かっております。
- 24 広い視野があり、実績もある一流のビジネスマンに相談できるので、とても有用だと思っています。
- 25 講習会とかの曜日には問題ないのですが、できれば、夕方から夜開催にしてくださいと有難いです
- 26 今後、益々の新たな情報、アイデアをいただきたいと思っております。
- 27 今度、都市圏に向けての販路が出来ると良いと思います。
- 28 最初にご相談した際に、ホームページを作成すると良いとのアドバイスを頂き、制作しました。今後の状況に応じて、次の対応をご相談させて頂ければ幸いです。
- 29 思いのほか、気軽に相談できたのでよかった。

ご意見・ご要望等

- 30 私たちでは全然思い付かない観点からアドバイスをしてくれるのですごくありがたいです。
- 31 事業に対する多角度視点を頂くことで、弊社が取り組むべきことがわかり、非常にありがたいです。
- 32 初回相談時、金融機関のご担当者様が同席を希望されたため、一緒に話を聞いていただく形となりましたが、金融機関の担当者が同席された場合、内容にもよりますが、本音で話ができない部分があくつかありました。
- 33 弊社自身に考える機会を頂いたことに感謝している。
- 34 親切に対応して頂けるので、とても有り難いです。これからもどうぞ宜しくお願い致します。
- 35 身内の様に思える。
- 36 接骨院ではなく、シニアのトレーニングや健康に関しての新しい提案をしていきたいという内容だったのですが、あまり人がやってないことをできるのかできないのかを、考えていただく人が、見つかりませんでした。ガキビズさんで、どういう形で今後提案していったらいいかの、ヒントをもらえました。今、それに向かって自分なりに形にしようと、構想中です。相談後から、ずっと考えています。煮詰まっているのではなく、こうしたらいいかなとか、ああしたらいいかなとか、ポジティブな迷走中ですので、本当に迷ったら、また相談させてください。
- 37 前は正田さん、今回は金森さんに当方のお話を聞いて頂き、多角的な視点からのアドバイスを頂きました。大垣に、このような経営アドバイスを頂ける方がいらっしゃることは、大変ありがたいことだと考えます。今後とも、当塾を含めて、地元の皆様のためのアイディアマンになって頂きたいです。
- 38 全てに於いて満足です。ホームページ制作も的確に指導して頂き開設に至りました。しかし自身の経営思考が追い付いていけない事に申し訳なく感じます。
- 39 創業への的確なアドバイスありがとうございました。今後の事業拡大等でも頼らせていただきますのでよろしくお願いします。
- 40 早く本題に入りたいと思っていましたが、時間的に無理がありそうなので、今後は相談内容をもっと細分化して具体的な内容に絞ろうと思います。
- 41 早めに相談してとてもよかったです！！

ご意見・ご要望等

42 相談した案件は、製造に思った以上に手間がかかり高額になってしまった為、製造コストを下げる方法を検討中です。ものが出来ましたら、教えていただいた方法でコマercialをやってみたいと考えております。

上記高額品はふるさと納税で販売を開始しましたが、高額過ぎて反応なしです。また、相談した事ができましたらその際は宜しくお願い致します。

43 相談してよかったです。

44 相談することでアドバイスや気づきが生まれ、前に進むきっかけになります。

45 相談内容を当店も私一人で対応しているので、なかなかスムーズに実施できておらず、せっかくのアドバイスも有効に生かし切れていない。いまのところ、当店の本当の強みややりたいことで売り上げを伸ばす施策になれていないところもある気がするののでしっかりと説明していい方向に向かいたい。また、お忙しいとは思いますが、各店舗を訪問することもして頂くと店舗によってはアドバイスに役に立つと思います。

46 他業種の方の相談が、どんな内容なのかを知りたいと思った。

47 第三者の意見やアドバイス、提案がもらえるのは必ずプラスになるのでいい。創業当初からお世話になっていますが、売り上げ10倍ほどになりました。月商は低いと思いますが、利益はちゃんと出ているので今後も伸ばしていきたい。

デザインの案件が相談してから1ヶ月以上かかるので早くなるといいです。現状だと早く作りたい時は外注した方がいい。

48 担当の方が非常に親切で、相談をきっかけにブログを始められたり新聞記事への挑戦が出来たりと大変満足しています。

49 短い時間ながら内容のある素晴らしいアドバイスをいただき、アイデアをさらに具現化していくロジックを学ばせていただけ貴重な時間を過ごさせていただけた。

50 短時間で的確なアドバイスをいただけるのはとても良いと思います。

51 提案後の再調査が無い。

52 的確な提案と、当方にドンピシャなセミナーがありがたいです。

53 当事者ではなかなか気づけない「よさ」や「強み」を、正田さんや金森さんが教えてくださったり、苦手としている数字の面を若山さんがサポートしてくださったり、HP制作では堀さんに細かくアドバイスをいただいたり、今では相談に行くのが楽しみな場所になっています。こんなに気軽に相談できる雰囲気は、他にはないガキビズならではの貴重なものだと思って、これからもいろんな提案や相談をさせていただきたいと思っております。

54 売上でないのに、わかろうとしてもらえたり、チカラになろうとしてくれたことがまず嬉しかった。またお世話になります。

ご意見・ご要望等

55 毎回、相談した日に、次の予約を入れるほどです。こちらに出会わせてもらい本当に感謝しています。特に、これからの事業において、先行き不安だった私を、正田センター長に救っていただきました。本当にありがとうございます。

56 毎回楽しみに通わせていただいています。結果がちゃんと伴うように、自分の行動も強化していきたいと思います。

57 無料で相談を受けてくださっているにも関わらず、親身になって話を聞いてくださり、的確なアドバイスを頂けたので大変助かりました。事業を始めて起こすのでわからないことが多く不安もありますが、心強い味方になってくださって本当に感謝しています。今後とも宜しくお願い致します。

58 予約がとりやすくなりありがたいです。頑張っていきますのでまたよろしく願いいたします。

大垣ビジネスサポートセンター（ガキビズ）満足度調査票（2019年）

この度は、大垣ビジネスサポートセンター（ガキビズ）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ビズ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、今後のガキビズ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 相談内容について、該当するものを1つ選んでください。*

- 販路開拓
- 情報発信
- 新商品・新サービス
- 創業
- 経営全般
- 人材確保・育成
- 事業承継
- 資金調達
- その他:

2 貴社の業種について、該当する業態を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:

3 ガキビズ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】

4(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) 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) 話を丁寧に聞き、的確なアドバイスを分かり易く伝えていましたか。*

- 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) 4(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) 4(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ください。

5(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) 5(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 ビジネ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 資金調達ができたため
- 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

(4) 今後、またガキビズに相談してみたいと思いますか? *

選択

6 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

7(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

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和元年12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