

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和3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	5
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	6
2-5	アドバイスを分かり易く伝えていたかについて	7
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	8
2-7	相談対応の満足度について	9
2-8	売上アップの主な要因について	10
2-9	売上アップしたおおよその金額について	12
2-10	またガキビズに相談してみたいかについて	13
2-11	新型コロナウイルスの感染拡大が経営に与える影響に関し ガキビズに期待する支援内容について	14

資 料

○	大垣ビジネスサポートセンター満足度調査票	22
---	----------------------	----

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 426事業所
- (2) 調査対象 令和2年10月1日から令和3年9月30日までに相談を受けた事業所
(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 令和3年11月1日 (月) ~11月15日 (月)

1-3 回収結果

206事業所 (回答率 : 48.4%)

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。

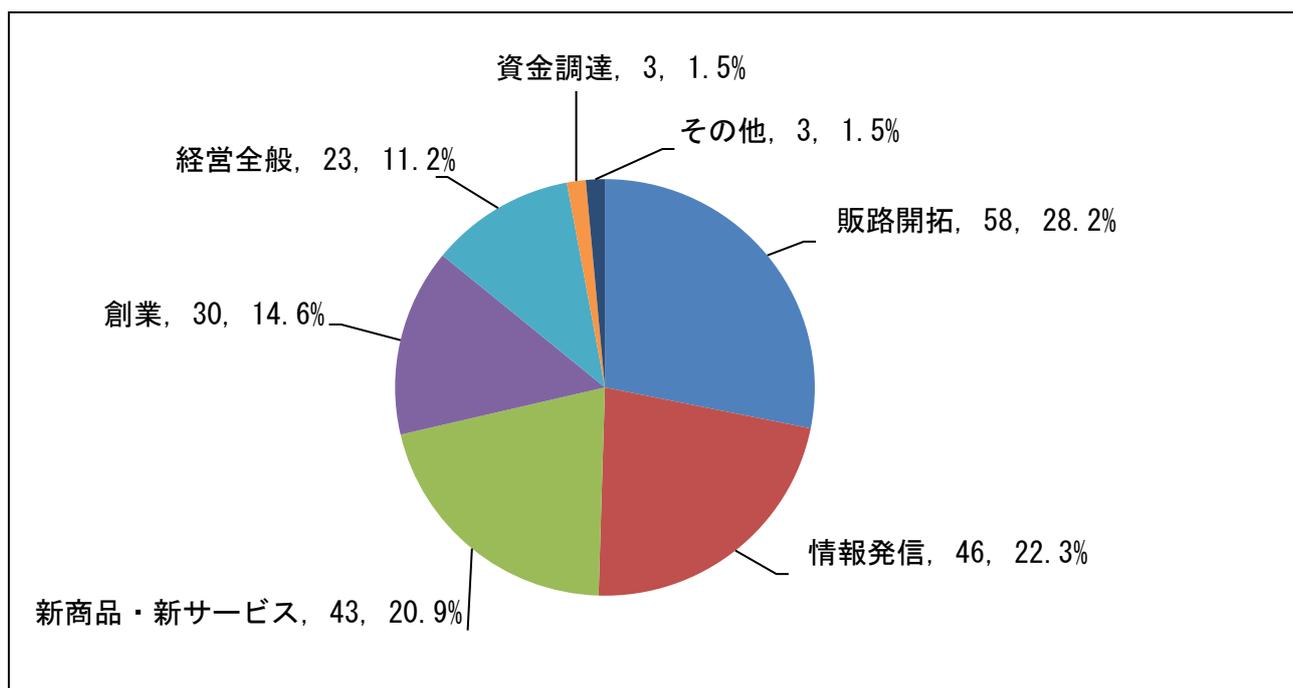
2 調査結果の分析

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28.2%と最も多く、次いで「情報発信」（22.3%）、「新商品・新サービス」（20.9%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	販路開拓	58	28.2%	48	46.6%	10	▲18.4%
2	情報発信	46	22.3%	34	33.0%	12	▲10.7%
3	新商品・新サービス	43	20.9%	11	10.7%	32	10.2%
4	創業	30	14.6%	7	6.8%	23	7.8%
5	経営全般	23	11.2%	3	2.9%	20	8.2%
6	人材確保・育成	0	0%	0	0%	0	0%
7	事業承継	0	0%	0	0%	0	0%
8	資金調達	3	1.5%	0	0%	3	1.5%
9	その他	3	1.5%	0	0%	3	1.5%
合計		206	100%	103	100%	103	0%

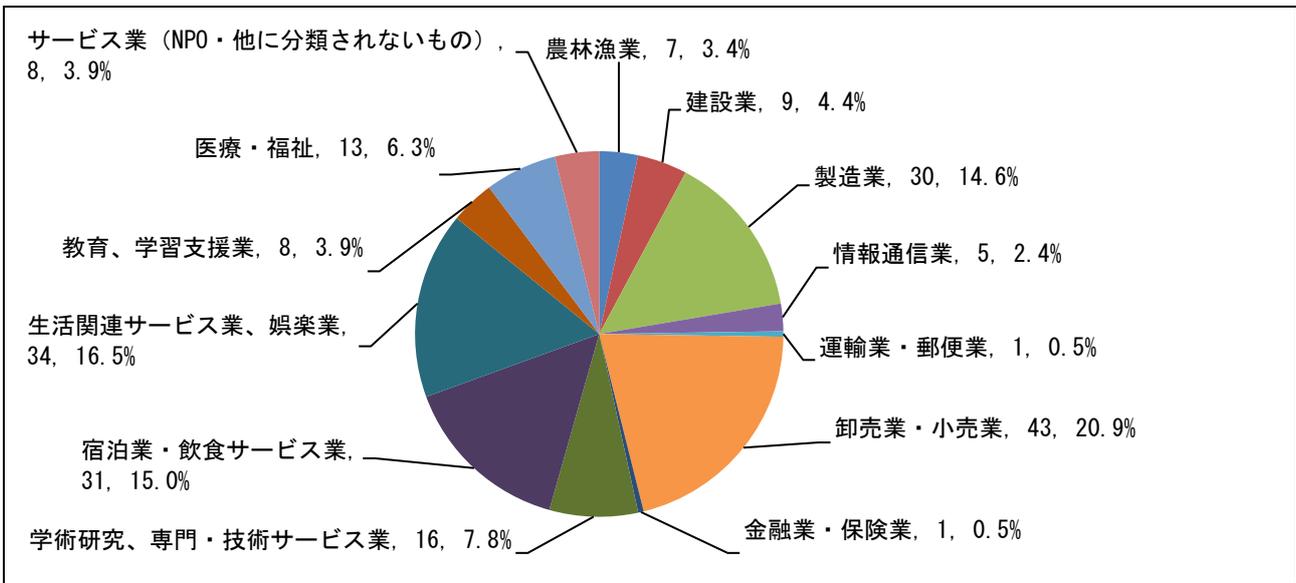


2-2 業種について

(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20.9%と最も多く、次いで「生活関連サービス業、娯楽業」(16.5%)、「宿泊・飲食サービス業」(15.0%)となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	農林漁業	7	3.4%	5	4.9%	2	▲1.5%
2	建設業	9	4.4%	8	7.8%	1	▲3.4%
3	製造業	30	14.6%	18	17.5%	12	▲2.9%
4	情報通信業	5	2.4%	3	2.9%	2	▲0.5%
5	電気・ガス・熱供給・水道業	0	0%	0	0%	0	0%
6	運輸業・郵便業	1	0.5%	1	1.0%	0	▲0.5%
7	卸売業・小売業	43	20.9%	22	21.4%	21	▲0.5%
8	金融業・保険業	1	0.5%	1	1.0%	0	▲0.5%
9	不動産業、物品賃貸業	0	0%	6	5.8%	▲6	▲5.8%
10	学術研究、専門・技術サービス業	16	7.8%	8	7.8%	8	0%
11	宿泊業・飲食サービス業	31	15.0%	11	10.7%	20	4.3%
12	生活関連サービス業、娯楽業	34	16.5%	5	4.9%	29	11.6%
13	教育、学習支援業	8	3.9%	7	6.8%	1	▲2.9%
14	医療・福祉	13	6.3%	8	7.8%	5	▲1.5%
15	サービス業 (NPO・他に分類されないもの)	8	3.9%	0	0%	8	3.9%
16	公務	0	0%	0	0%	0	0%
合計		206	100%	103	100%	103	0%

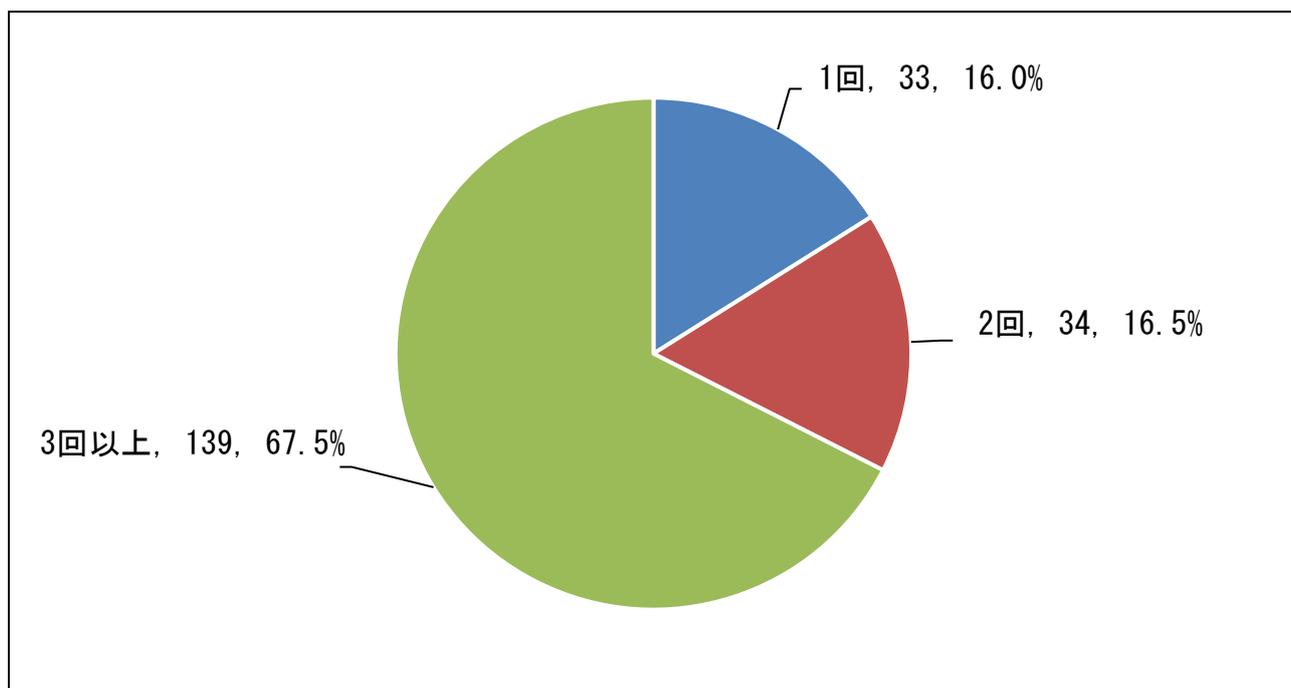


2-3 相談回数について

(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67.5%と最も多く、次いで「2回」(16.5%)、「1回」(16.0%)となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1回	33	16.0%	7	6.8%	26	9.2%
2	2回	34	16.5%	11	10.7%	23	5.8%
3	3回以上	139	67.5%	85	82.5%	54	▲15.0%
合計		206	100%	103	100%	103	0%

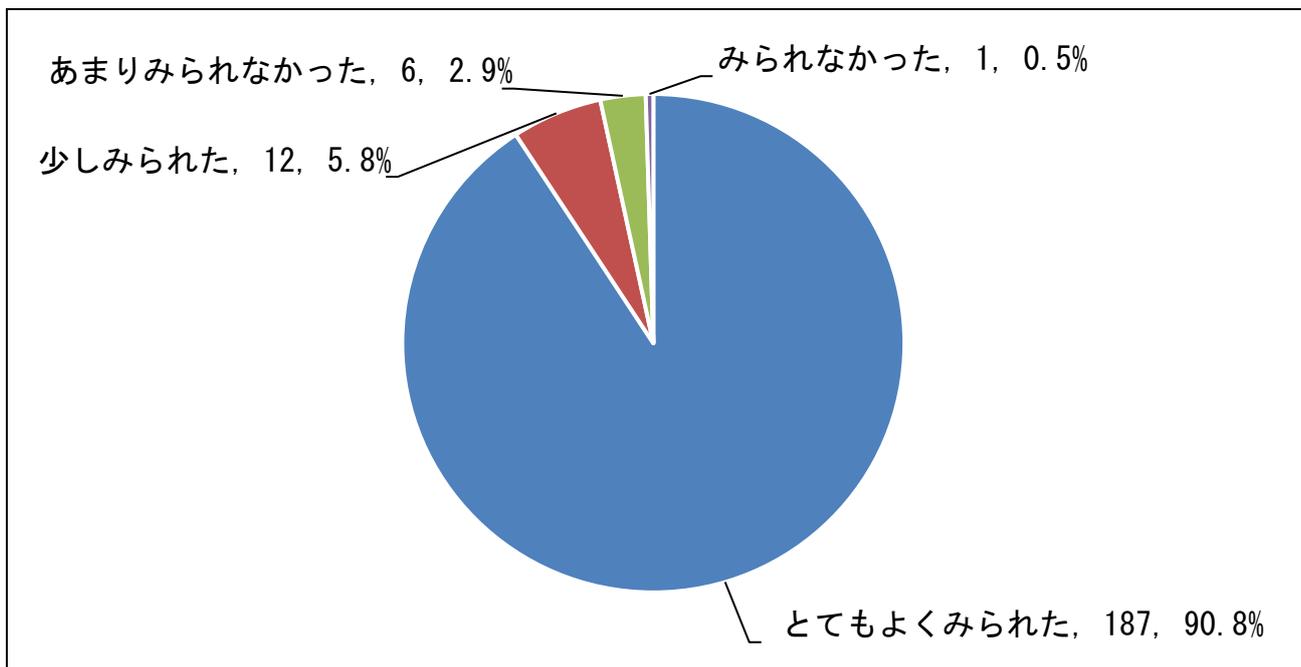


2-4 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について

(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90.8%（昨年度94.2%）と最も多く、次いで「少しみられた」が5.8%（昨年度4.9%）、「あまりみられなかった」が2.9%（昨年度1.0%）、「みられなかった」が0.5%（昨年度0%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	とてもよくみられた	187	90.8%	97	94.2%	90	▲3.4%
2	少しみられた	12	5.8%	5	4.9%	7	0.9%
3	あまりみられなかった	6	2.9%	1	1.0%	5	1.9%
4	みられなかった	1	0.5%	0	0%	1	0.5%
合計		206	100%	103	100%	103	0%



(回答した理由)

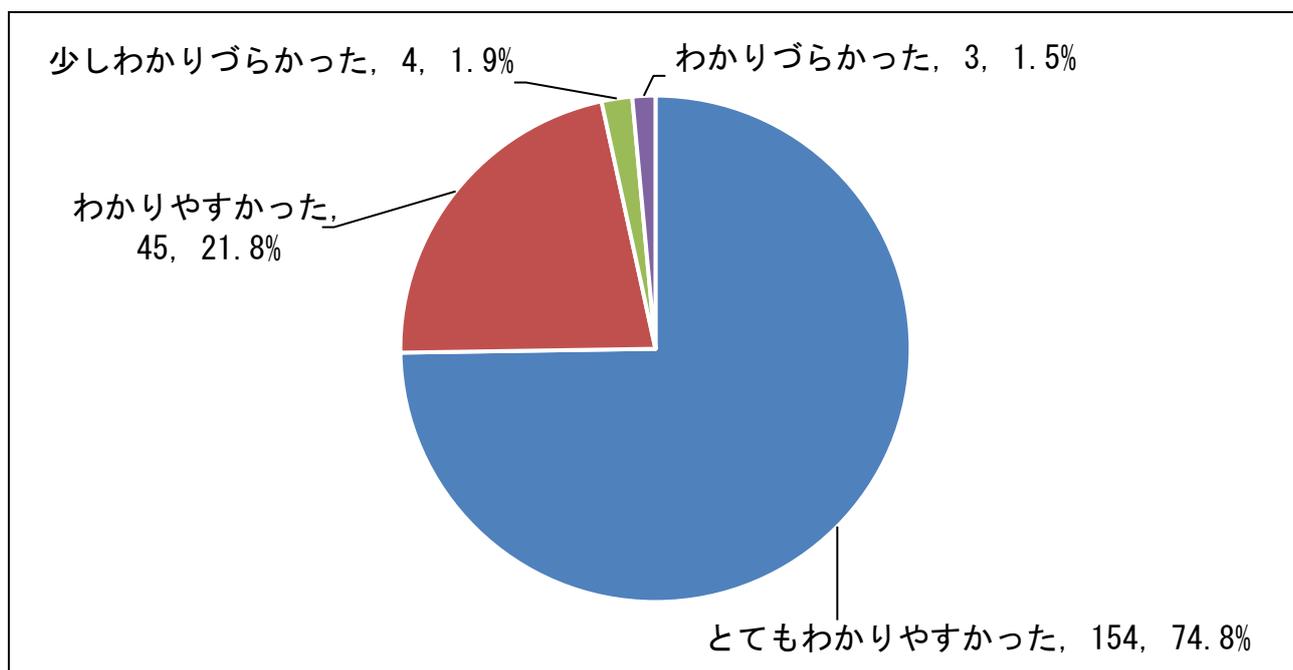
- ・自分の立場になって物事を考えてくださっているのが伝わったので、とても熱意を感じました。
- ・具体的なアドバイスで、どのように行動すると良いか分かりやすい。良い効果があれば、一緒に喜んでいただける。間を取り持って頂いた先に同行してくれる。

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74.8%（昨年度84.5%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」が21.8%（昨年度15.5%）、「少しわかりづらかった」が1.9%（昨年度0%）、「わかりづらかった」が1.5%（昨年度0%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	とてもわかりやすかった	154	74.8%	87	84.5%	67	▲9.7%
2	わかりやすかった	45	21.8%	16	15.5%	29	6.3%
3	少しわかりづらかった	4	1.9%	0	0%	4	1.9%
4	わかりづらかった	3	1.5%	0	0%	3	1.5%
合計		206	100%	103	100%	103	0%



(回答した理由)

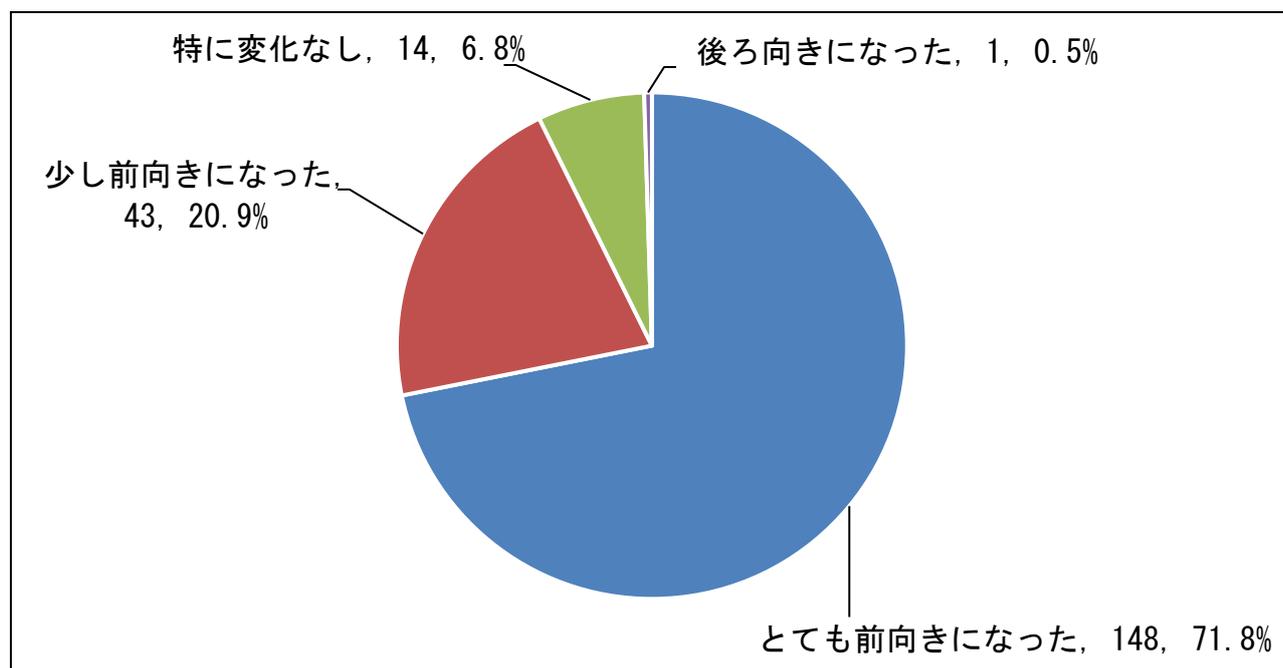
- ・専門用語を使わず分かり易い言葉でアドバイスしていただける。
- ・分からない時でも、分かるまで丁寧に教えていただけた。
- ・具現化できない部分にもゆっくりと傾聴してくださり、内容の芯をしっかりと捉えてくださいました。

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71.8%（昨年度85.4%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」が20.9%（昨年度12.6%）、「特に変化なし」が6.8%（昨年度1.9%）、「後ろ向きになった」が0.5%（昨年度0%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	とても前向きになった	148	71.8%	88	85.4%	60	▲13.6%
2	少し前向きになった	43	20.9%	13	12.6%	30	8.3%
3	特に変化なし	14	6.8%	2	1.9%	12	4.9%
4	後ろ向きになった	1	0.5%	0	0%	1	0.5%
合計		206	100%	103	100%	103	0%



(回答した理由)

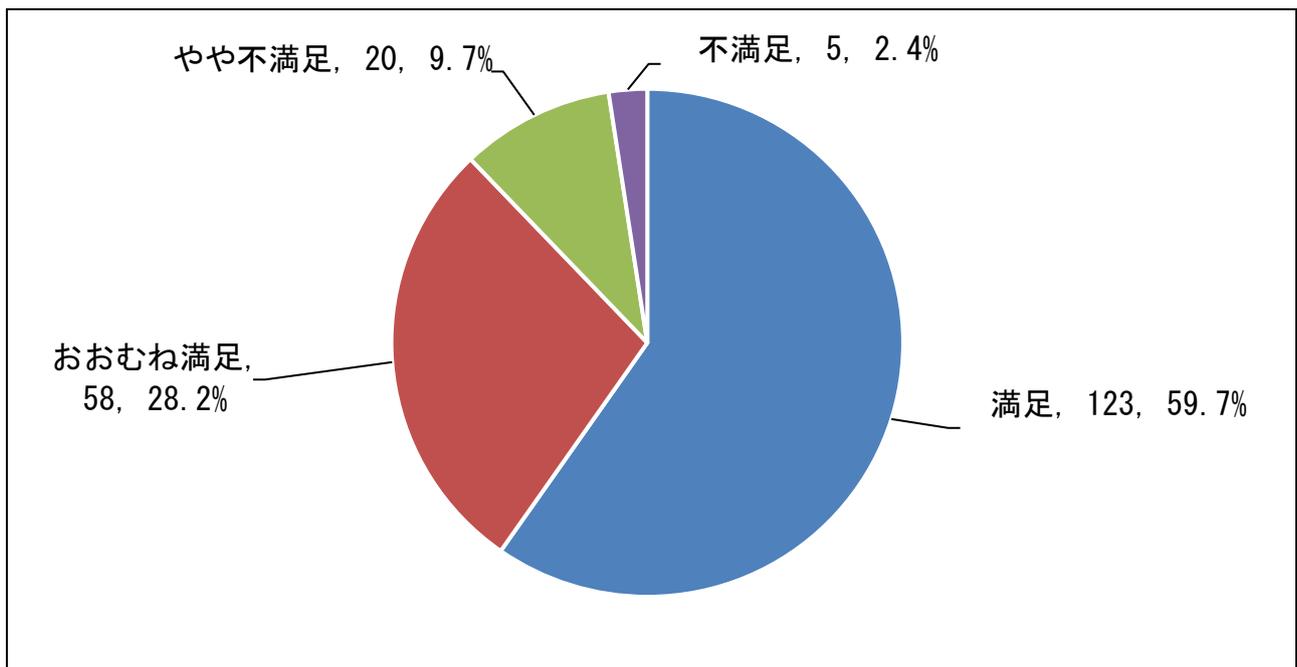
- ・一度挫折しかけたが、再度取り組みに意欲が湧いてきた。
- ・自分の方向性は間違っていないと思えることができ自信になりました。
- ・当所へお伺いする度、お見受けする様々な相談者の真剣な面持ちを拝見しますと「負けてはいられない」と前向きになれます。

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、59.7%（昨年度63.1%）と最も多く、次いで「おおむね満足」が28.2%（昨年度34.0%）、「やや不満足」が9.7%（昨年度1.0%）、「不満足」が2.4%（昨年度1.9%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	満足	123	59.7%	65	63.1%	58	▲3.4%
2	おおむね満足	58	28.2%	35	34.0%	23	▲5.8%
3	やや不満足	20	9.7%	1	1.0%	19	8.7%
4	不満足	5	2.4%	2	1.9%	3	0.5%
合計		206	100%	103	100%	103	0%



(回答した理由)

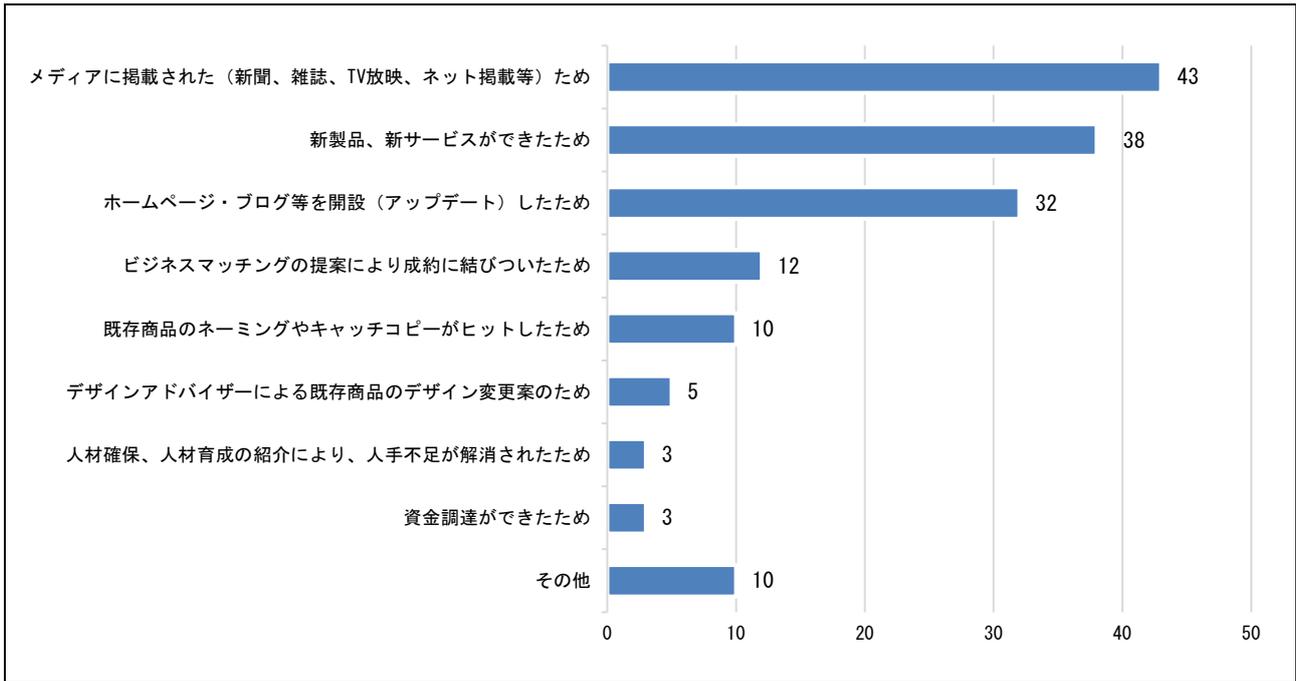
- ・私の事業に対して正面から捉えようとしてくださり、内容を把握していただきありがとうございました。質問に対する回答やアドバイスもテンポ感がとても良くガキビズに行くと前向きな気持ちになりました。
- ・次回期日を決めていただく事で継続して取り組みができています。
- ・一歩ずつ進展と手応えがあるので、もう少しお世話になり売り上げにつなげたい。

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47.8%（昨年度47.3%）と最も多く、次いで「新製品、新サービスができたため」が42.2%（昨年度60.0%）、「ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため」が35.5%（昨年度32.7%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	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	43	47.8%	26	47.3%	17	0.5%
2	新製品、新サービスができたため	38	42.2%	33	60.0%	5	▲17.8%
3	ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため	32	35.5%	18	32.7%	14	2.8%
4	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	13.3%	6	10.9%	6	2.4%
5	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	10	11.1%	3	5.5%	7	5.6%
6	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	5	5.6%	2	3.6%	3	2.0%
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	3	3.3%	0	0%	3	3.3%
8	資金調達ができたため	3	3.3%	2	3.6%	1	▲0.3%
9	その他	10	11.1%	7	12.7%	3	▲1.6%
回答事業所数		90		55		35	



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、「50万円以上100万円未満」、「10万円以上30万円未満」と答えた相談者がそれぞれ17.5%と最も多く、次いで「10万円未満」（15.0%）となっています。

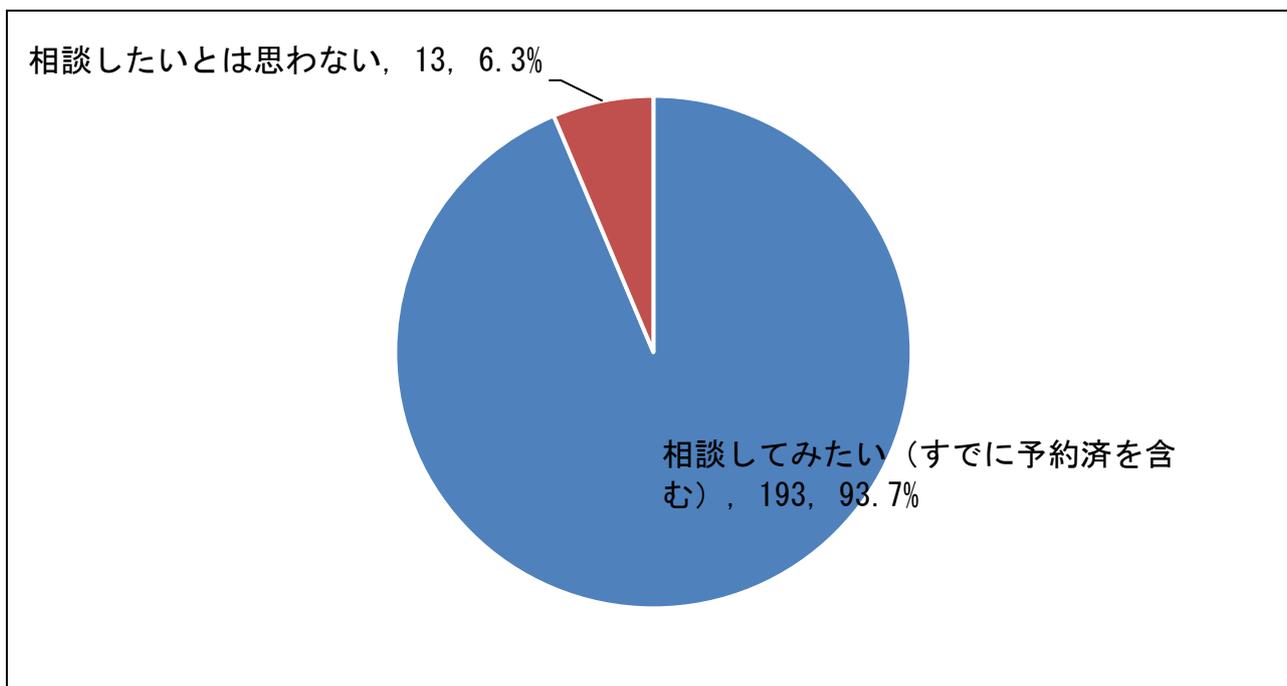
No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1,000万円以上	5	12.5%	0	0%	5	12.5%
2	900万円以上1,000万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
3	800万円以上900万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
4	700万円以上800万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
5	600万円以上700万円未満	1	2.5%	1	3.4%	0	▲0.9%
6	500万円以上600万円未満	2	5.0%	0	0%	2	5.0%
7	400万円以上500万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
8	300万円以上400万円未満	1	2.5%	3	10.3%	▲2	▲7.8%
9	200万円以上300万円未満	2	5.0%	1	3.4%	1	1.6%
10	100万円以上200万円未満	5	12.5%	5	17.2%	0	▲4.7%
11	50万円以上100万円未満	7	17.5%	4	13.8%	3	3.7%
12	30万円以上50万円未満	4	10.0%	4	13.8%	0	▲3.8%
13	10万円以上30万円未満	7	17.5%	5	17.2%	2	0.3%
14	10万円未満	6	15.0%	6	20.7%	0	▲5.7%
合計		40	100%	29	100%	11	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93.7%（昨年度99.0%）、「相談したいとは思わない」が6.3%（昨年度1.0%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	相談してみたい（すでに予約済を含む）	193	93.7%	102	99.0%	91	▲5.3%
2	相談したいとは思わない	13	6.3%	1	1.0%	12	5.3%
合計		206	100%	103	100%	103	0%

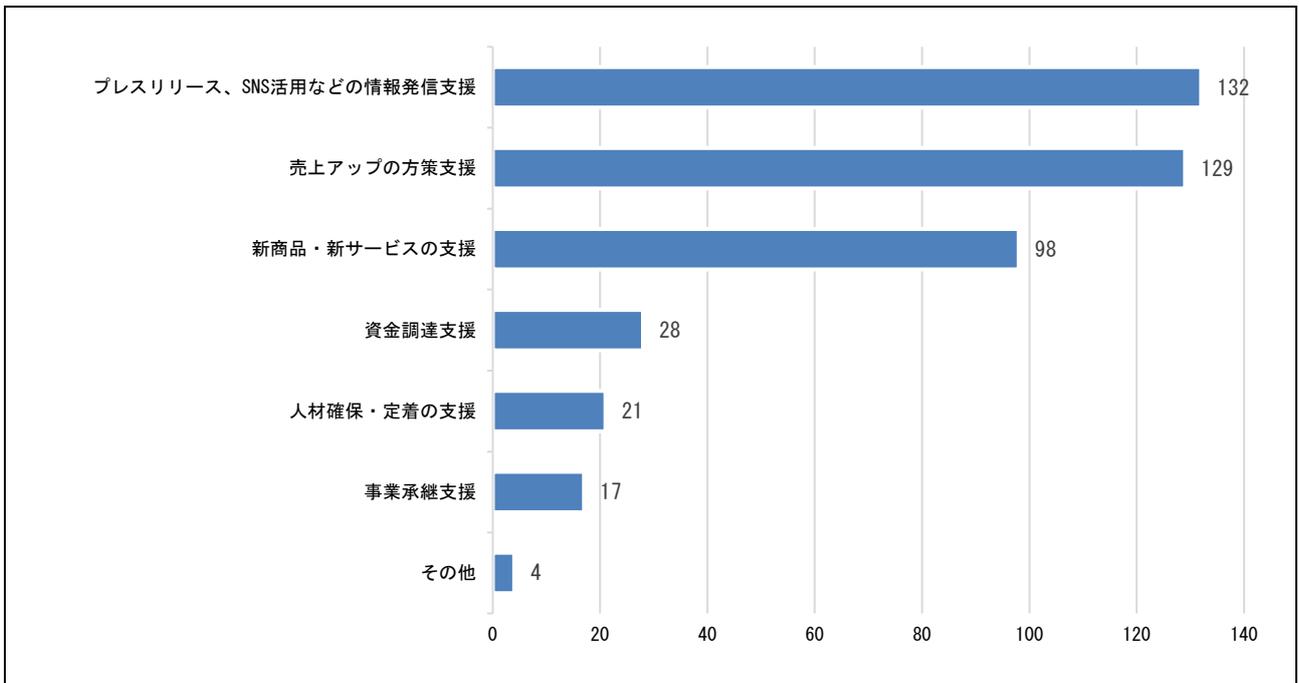


2-11 新型コロナウイルスの感染拡大が経営に与える影響に関し、ガキビズに期待する支援内容について

(1) 新型コロナウイルスの感染拡大が経営に与える影響に関し、ガキビズに期待する支援内容について

新型コロナウイルスの感染拡大が経営に与える影響に関し、ガキビズに期待する支援内容についてたずねたところ（複数回答）、「プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援」と答えた相談者が64.1%（昨年度64.1%）と最も多く、次いで「売上アップの方策支援」が62.6%（昨年度54.4%）、「新商品・新サービスの支援」が47.6%（昨年度51.5%）となっています。

No.	項目	令和3年度		令和2年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援	132	64.1%	66	64.1%	66	0%
2	売上アップの方策支援	129	62.6%	56	54.4%	73	8.2%
3	新商品・新サービスの支援	98	47.6%	53	51.5%	45	▲3.9%
4	資金調達支援	28	13.6%	14	13.6%	14	0%
5	人材確保・定着の支援	21	10.2%	8	7.8%	13	2.4%
6	事業承継支援	17	8.3%	8	7.8%	9	0.5%
7	その他	4	1.9%	4	3.9%	0	▲2.0%
回答事業所数		206		103		103	



〔ガキビズに相談してみた感想やご意見、お気づきの点等〕

No.	ご意見・ご要望等
1	最近当方都合でご相談に伺えずにおります。思いつきや急な件を正田先生へメッセージをお送りすることがありますが、すぐにご返信くださるので予約相談ではないことがご迷惑かも？とも思います。面談スケジュールを設定しなくても、気軽にご相談できる窓口があるとありがたいです。(即レスでなくて構わないけど、予約して1時間相談するまでのことでもない用の窓口)今後も急ぎ助けていただきたい件に関しては、図々しくメッセージをお送りします！
2	今は思いつかないため、都度相談します。
3	今後よろしく願いいたします。
4	アドバイスをいただきましたが、さて具体的に何をすれば良いのかどう動くのか何処に相談するのかどう形にすればよいのか動き方がわかりません。
5	相談内容に関して満足していますので、特に要望などは今の所ございません。
6	これまで3回相談したが、今までで一番感触は良かった。また相談にいきたい。
7	いつも時間が過ぎるのが早くてなかなか前に進めませんが自分でホームページをつくるなんて、思いもしませんでした。先日作成したロゴマークは名刺に使いました。
8	デザインアドバイス (知りませんでした)。
9	ガキビズ参加企業の特性を生かしたガキビズフェスを是非。
10	毎回新しい提案を違う視点から下さり、教えていただく事ばかりで大変有り難く思います。
11	いつも正田センター長に相談させていただいておりますが、いつも事例を交えて説明していただけるので、とても分かりやすく、行動するやる気をもらえます。「ガキビズ」はこの地域に大きな効果をもたらす存在になっていると思います。
12	現在LINE公式ページをスタートしようと試みています。初心者につき、ご支援いただけると幸いです。
13	本当にご要望はないですが、私は知り合いからガキビズの存在を聞いて知ったので、ゼロから始める前に相談に行っていたらどうだったのかな？と思ったことはあります。だから、始める前にとりあえずどこに行くのかもわからない人にもわかるように、すごくわかりやすく広報に載せるとか？もっと、どこから始めるかわかりません！という孤独な人にも行きつける場所であってほしいかもです。(もしかしたら、載っていたタイミングがあったのかもですが、いろいろ目を通さない私も、広報は子供関連の大事なことのるので、ちゃんと見るようにしています。)

No.	ご意見・ご要望等
14	プレスリリースの発信では、新聞各社に自社で送るよりもガキビズさんを通したほうが、各社取材が必ず入っていただけるため少ない人員で経営している会社にとっては、手間も省け大変ありがたいです。また、食の相談会をしていただいたことで、相談事業者さんと弊社と繋がりそこから受注いただき、弊社のコンサルが入ったことで相談事業者さんの売り上げUPにも繋がり三方よしの状態になったかと思えます。今後も、食品の商品開発にお困りの事業者さんがいらっしゃれば、連携をとっていただければと思います。
15	落ち着いたらまた相談させてください。
16	的確、世間ズレしないご意見ありがとうございます。
17	悩みを相談し、やりたい思いだけでなく、事業としてやっていけるかを考えさせて頂き、考える事ができた。
18	いつも元気を貰えます！引き続きよろしくお願いいたします。
19	即効のある経営指導。
20	いつも大変お世話になっています。いつも親身になって的確なアドバイスを頂き、感謝しています。今後も、ガキビズの仕組みを活かして、大垣の中小企業の皆様へご支援が続くように期待しています。
21	いつも丁寧にご対応いただき、ありがとうございます。今後もよろしくお願いいたします。
22	無料で相談に乗って頂けて、本当に助かっています。
23	急なお願いにも対応して頂き助かりました。
24	zoomで相談させて頂いていますが、(どちらが悪いかわらかではなく、弊社の問題も大いにあると思いますが) 回線が途切れがちなのは、少し気になります。相談に熱中している時に限って回線が途絶えるので集中力がそがれてしまいます。
25	スタッフが充実していて相談しがいがある。
26	起業・創業に於けるマイルストーンチャート（羅針盤なるもの）等があれば便利である。すなわち、起業に於ける自分の現在の立ち位置と実施事項並びに今後の取り組むべき事項いわゆる工程表（プロセスチャート）である。
27	相談者間（個人・企業）の交流がしたい。
28	先ず、相談員の知識、見識をアップ（勉強）することを強く求める。
29	正田さんをはじめ、スタッフ皆さんとても親切で親身になってくれます。何かつまづいたらガキビズに相談！と思えます。
30	受付の清水さんの対応もとても良いです。堀さんへのHPの相談は、毎回、こちらが思う以上のアドバイスを頂き、とても良いものができた。

No.	ご意見・ご要望等
31	いつもお世話になります。お客様が重なって、予約を何度もキャンセルして申し訳ありません。私の問題もありますが、なかなか売り上げを伸ばすことにつながっていません。最近相談に行けておりませんが、また相談にのって頂けるとありがたいと思います。
32	また相談に伺います。どうぞよろしく願いいたします。
33	正田さん以外はありえない。
34	今後お願いします。よろしくお願いします。
35	面談、予約可能な頻度をもっと短期間でお願いしたい。
36	ガキビズさんのネットワークは大量なので、ガキビズフェスを計画されては？
37	今後共、宜しく願い致します。
38	新しい企画の実行がコロナ禍で中々進まないが、相談に伺って整理しながら実現に向かっているので、もう少しコロナの収束に向かい動き出すまで、相談にお伺いをし、動きが出て来たら企画に基づき進め進めのみで行きたいと思いますので、ご支援よろしく願いします。
39	正直な話、失礼ながら最初は半信半疑でどんなもんかな？くらいな気持ちで行って見たのですが、相談させていただくとそれに真剣に向き合ってください、自分では考えもつかず行動すら出来なかったことも指摘してください、背中を押していただけたりと感謝しかありません。最初の半信半疑な自分を恥じます。本当に感謝の気持ちで一杯です。
40	コロナ終息緩和後は地元小規模事業者などの異業種交流会など催して頂ければ互いの励みになると思います。
41	豊かな発想力がとても勉強になります。
42	今後よろしく願いします。
43	いつもありがとうございます。なかなか予約通りに相談ができず、日程の変更ばかりですがいつも快く対応していただきありがとうございます。いつも違う視点からの提案をいただけたら、ホームページ作成では些細なことも丁寧に教えていただけるので安心して相談できます。これからもよろしく願い致します。
44	私の気が付かないことや知らない部分を補ってくれるのがありがたいです。そういうことをやらないといけないのか！そうやるのか！そこまでやらないといけないのか！ということがたくさんあります。大変ありがたいと思っております。
45	これからもよろしく願いします。
46	対応が的確。

No.	ご意見・ご要望等
47	近況報告します。今年は積極的な教室運営はしていません。2年後の家族帯同のためドイツ語と情報収集をしています。子どもたちの進学や学校についても考える必要があり、不安と期待の入り混じった日々を送っています。ドイツには全く興味がありませんでしたが、大垣市のまちづくり推進課や国際交流協会にもつながりができて、料理の他にも文化交流にも興味が出てきました。出発前に100のやりたいことを書き出そうと思っています。遅くとも8年以内に帰国する予定です。落ち着いたならこの経験を生かせる活動や事業ができればと考えています。
48	未だ途上にあり、引き続き伴走をお願いしたい。
49	想像以上に柔軟でざっくばらんに相談できる雰囲気が大変嬉しく思いました。商工会とも異なる相談し易さがありがたいです。
50	実績のあるプロが事業をより発展する為の提案や、コンサルティングをして頂けるので、こちらも安心して、相談する事が出来ております。これからも、よろしくお願い致します。
51	とてもわかりやすかった。
52	対話時間も適正かと思えます。弊社はよくギリギリですが、先程も書きました様に、親身になってとても前のめりで受け止めて頂けていると感じています。シッカリとした提案や、こちらが気づいてない望むであろう提案をガキビズ様の方から出して頂いたり、プレスへの斡旋も多く大変有り難く思っています。相談前はプレスへの投げ込み1つ出来なかったですが、テンプレートを作ってもらったり、何度も声をかけて頂いてガキビズ様の方から3、4回も出して頂きました。なかなか迷いの多い中で、幾度か背中を押して貰い、頑張っていられます。企業にとってとても大切な寄り所ではないでしょうか。弊社もまだまだ沢山相談させて頂きますが、今後ともどうぞ宜しくお願い致します。
53	いつも親身になって相談に乗ってくれる、ガキビズの存在は、今となってはなくてはならない存在です。今までも、通販やホームページ、クラファン、イベントなど相談させて頂きました。感謝しかありません。今後とも宜しくお願い致します。
54	ありがとうございます。感謝しかありません。
55	資金も方法もなく漠然とした思いで初めて相談に行った日からやる気になり現実になった事に感謝しています。
56	大人気なため、なかなか予約できなかつたりなので、相談日時が増えると励みになります！！夜間相談など、繋がりに感謝します。ありがとうございました。来年度もよろしくお願ひします！

No.	ご意見・ご要望等
57	相談するには難しい職種かもしれないが、何かあればまた相談をしてみたいと思います。
58	出来る限りガキビズ事業を継続してもらいたいし、相談料を年額で1万くらいから取って財源にしても相談事業者は大きく減らないと思う。
59	頼れる場所があってとても心強かったです。
60	自分にはない視点から様々な情報をくださるのでありがたかったです。
61	また相談したいと思いました。
62	集客や、イベントの数など今すごく停滞しているので相談したい。
63	親身になって相談にのっていただけるので、困った時は、相談したいと思っています。
64	販路開拓に協力していただけるとありがたい。
65	いつもお世話になります！柔軟にご回答、ご教授頂きいつも感謝しています！
66	なにより正田さんが大好きです！いつもありがとうございます。更なる飛躍を祈ってます。
67	まだ具体的に決まってない時に相談したのでまた利用したい。
68	いつも本当にありがとうございます。ガキビズという相談できる場所がありとても助かり、有難い存在です。オンライン対応も効率が良く助かります。
69	地域の盛り上がり。
70	課題表や達成記録表があるといいなと思いました。
71	当初キッチンカー(わさびを使ったメニュー)についての相談でしたが、一応関連するわさび自体の農業の方の相談になってしまい相談内容が変わってしまったけれど、きちんと対応していただけて良かったです。
72	無料相談とは思えないほど、熱意を持って接して下さり、自分の事業の事のように捉えてくださっているように思うことができました。ひとりで分からないこと、不安なことにも真摯に向き合ってください支えてもらっている安心感を頂きました。今後も積極的に利用させていただきたいです。
73	近況を聞いて下さったり様々なアドバイスをいただいて感謝しております。自分では見つけられない部分もあるので、今後も客観的な意見や客観的にみて強みと感ずる部分を伝えて頂けると嬉しいです。今後の集客アプローチの参考にできたら良いなと思いました。

No.	ご意見・ご要望等
74	【Instagramの活用について】インスタの投稿内容を魅力的にするために力を貸してほしい。私は書家で活躍したく起業を目指しています。そこで、アーティスト、クリエイターとして長きに渡り活動していくためには、インスタも重要な表現の場です。しかし、ITに疎いため、投稿で表現したいものがアプリの活用が上手く出来ない所以で自己の納得のいく表現が出来ず悩んでいます。おすすめの画像デザインアプリ、動画アプリの選び方や、アプリを導入しても使い方がよく分からず、家事、平日はフルタイムで仕事を持ちながら起業の準備中で調べる時間も中々作れず大変困っています。魅力的な投稿にして、ファンを増やし集客に繋がりたいため、活用方法など教えてくれる講座をぜひ開催して欲しいです。
75	親切に対応して頂き感謝しております。またご指導をお願いしたいです。
76	いつも本当にありがとうございます。さまざまな方をご紹介頂けてとても嬉しく思っております。小さな会社なので、なかなか人海戦術のような営業もできない為、ガキビズさんからのご紹介はなによりも助かります。また、さまざまなご提案を頂き、新聞に記載されるなど本当にありがたく思っております。引き続きよろしくお願い致します。
77	初めての利用でしたが料金もかかると思っていたホームページ作成も無料で出来る事を提案して頂きありがとうございました。
78	聞きたいこと、知りたいことが、フォロー頂ければ、また利用したいと思います。
79	このアンケートのタイミング・内容がわかりにくい。
80	今後はSNSを情報発信のツールだけでなく、フォロワーさんに向けて通販などの販売ツールに繋げていきたいので、それに向けてのノウハウを教えてもらえると嬉しいです。
81	今後もしろいろとお世話になりたいと思っています。
82	HP製作の予約が1ヶ月先とかになるので、もう少し早く取れたらなお良かった。
83	相談者の希望に沿った対応をお願いしたい。
84	丁寧な対応でした。
85	今後も継続して定期的な相談希望します。
86	集客や、イベントの数など今すごく停滞しているので相談したい。
87	販路開拓に協力していただけるとありがたい。
88	いつもお世話になります！柔軟にご回答、ご教授頂きいつも感謝しています！
89	親切に対応して頂き感謝しております。またご指導をお願いしたいです。
90	いつもありがとうございます。

大垣ビジネスサポートセンター（ガキビズ）満足度調査票（令和3年度）

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け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当たり不利益な扱いを受けることは一切ありません。

 gakibiz01@gmail.com （共有なし） [アカウントを切り替える](#) 

*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。*

- 1回
- 2回
- 3回以上

【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。*

- 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てください。

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

(4) 今後、またガキビズに相談してみたいと思いますか？ *

- 相談してみたい（すでに予約済を含む）
- 相談したいとは思わない

6 新型コロナウイルスの感染拡大が経営に与える影響に関し、ガキビズに期待する支援内容について、お答えください。(複数回答可) *

- ① 売上アップの方策支援
- ② プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援
- ③ 新商品・新サービスの支援
- ④ 資金調達支援
- ⑤ 人材確保・定着の支援
- ⑥ 事業承継支援
- その他: _____

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

回答を入力

8(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

フォームをクリア

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和3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