

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和4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	経営環境が目まぐるしく変化するなか、今後の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 545事業所
- (2) 調査対象 令和3年10月1日から令和4年9月30日までに相談を受けた事業所
- (3) 調査方法 インターネット（Googleフォーム）
- (4) 調査期間 令和4年10月14日（金）～11月18日（金）

1-3 回収結果

221事業所（回答率：40.6%）

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。

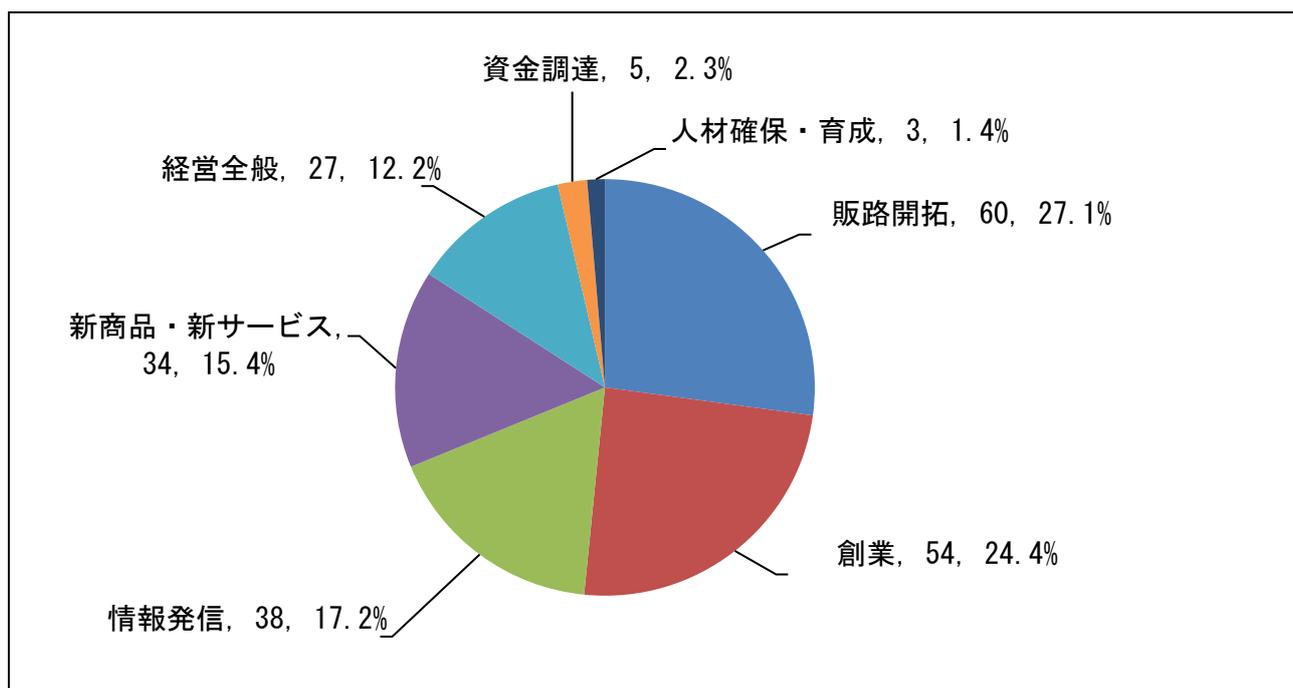
2 調査結果の分析

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27.1%と最も多く、次いで「創業」(24.4%)、「情報発信」(17.2%)となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3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	60	27.1%	58	28.2%	2	▲1.1%
2	創業	54	24.4%	30	14.6%	24	9.8%
3	情報発信	38	17.2%	46	22.3%	▲8	▲5.1%
4	新商品・新サービス	34	15.4%	43	20.9%	▲9	▲5.5%
5	経営全般	27	12.2%	23	11.2%	4	1.0%
6	資金調達	5	2.3%	3	1.5%	2	0.8%
7	人材確保・育成	3	1.4%	0	0%	3	1.4%
8	事業承継	0	0%	0	0%	0	0%
9	その他	0	0%	3	1.5%	▲3	▲1.5%
合計		221	100%	206	100%	15	0%

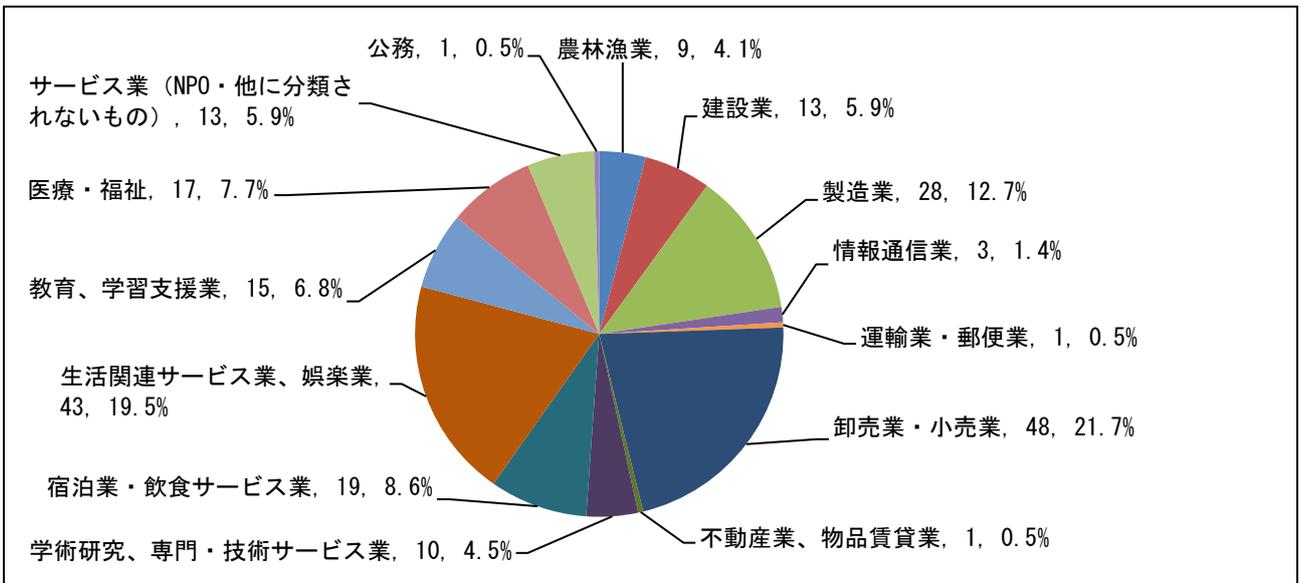


2-2 業種について

(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21.7%と最も多く、次いで「生活関連サービス業、娯楽業」（19.5%）、「製造業」（12.7%）となっています。

No.	項目	令和4年度		令和年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	農林漁業	9	4.1%	7	3.4%	2	0.7%
2	建設業	13	5.9%	9	4.4%	4	1.5%
3	製造業	28	12.7%	30	14.6%	▲2	▲1.9%
4	情報通信業	3	1.4%	5	2.4%	▲2	▲1.0%
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	0.5%	0	0%
7	卸売業・小売業	48	21.7%	43	20.9%	5	0.8%
8	金融業・保険業	0	0%	1	0.5%	▲1	▲0.5%
9	不動産業、物品賃貸業	1	0.5%	0	0%	1	0.5%
10	学術研究、専門・技術サービス業	10	4.5%	16	7.8%	▲6	▲3.3%
11	宿泊業・飲食サービス業	19	8.6%	31	15.0%	▲12	▲6.4%
12	生活関連サービス業、娯楽業	43	19.5%	34	16.5%	9	3.0%
13	教育、学習支援業	15	6.8%	8	3.9%	7	2.9%
14	医療・福祉	17	7.7%	13	6.3%	4	1.4%
15	サービス業（NPO・他に分類されないもの）	13	5.9%	8	3.9%	5	2.0%
16	公務	1	0.5%	0	0%	1	0.5%
合計		221	100%	206	100%	15	0%



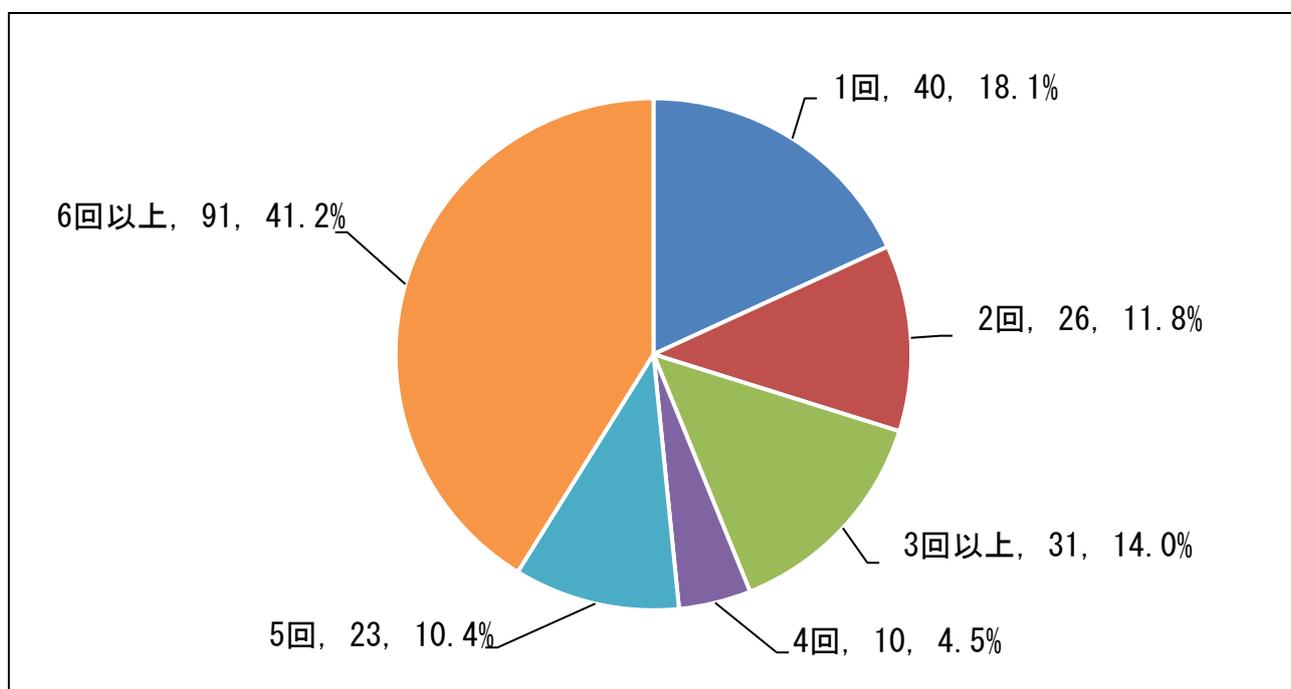
2-3 相談回数について

(1) 相談回数について

「相談回数」についてたずねたところ、「6回以上」と答えた相談者が41.2%と最も多く、次いで「1回」(18.1%)、「3回」(14.0%)となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1回	40	18.1%	33	16.0%	7	2.1%
2	2回	26	11.8%	34	16.5%	▲8	▲4.7%
3	3回	31	14.0%	139*	67.5%	16	2.6%
4	4回	10	4.5%				
5	5回	23	10.4%				
6	6回以上	91	41.2%				
合計		221	100%	206	100%	15	0%

※ 令和3年度は3回以上の回答数

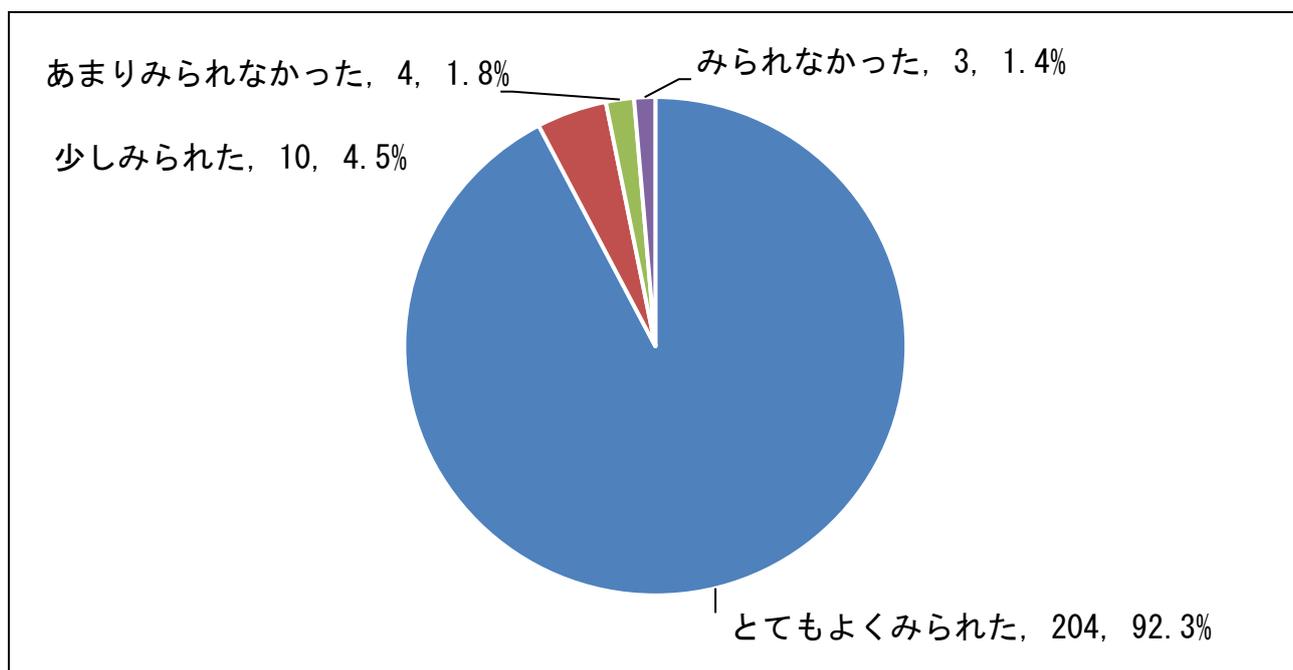


2-4 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について

(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92.3%（昨年度90.8%）と最も多く、次いで「少しみられた」が4.5%（昨年度5.8%）、「あまりみられなかった」が1.8%（昨年度2.9%）、「みられなかった」が1.4%（昨年度0.5%）となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3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	204	92.3%	187	90.8%	17	1.5%
2	少しみられた	10	4.5%	12	5.8%	▲2	▲1.3%
3	あまりみられなかった	4	1.8%	6	2.9%	▲2	▲1.1%
4	みられなかった	3	1.4%	1	0.5%	2	0.9%
合計		221	100%	206	100%	15	0%



(回答した理由)

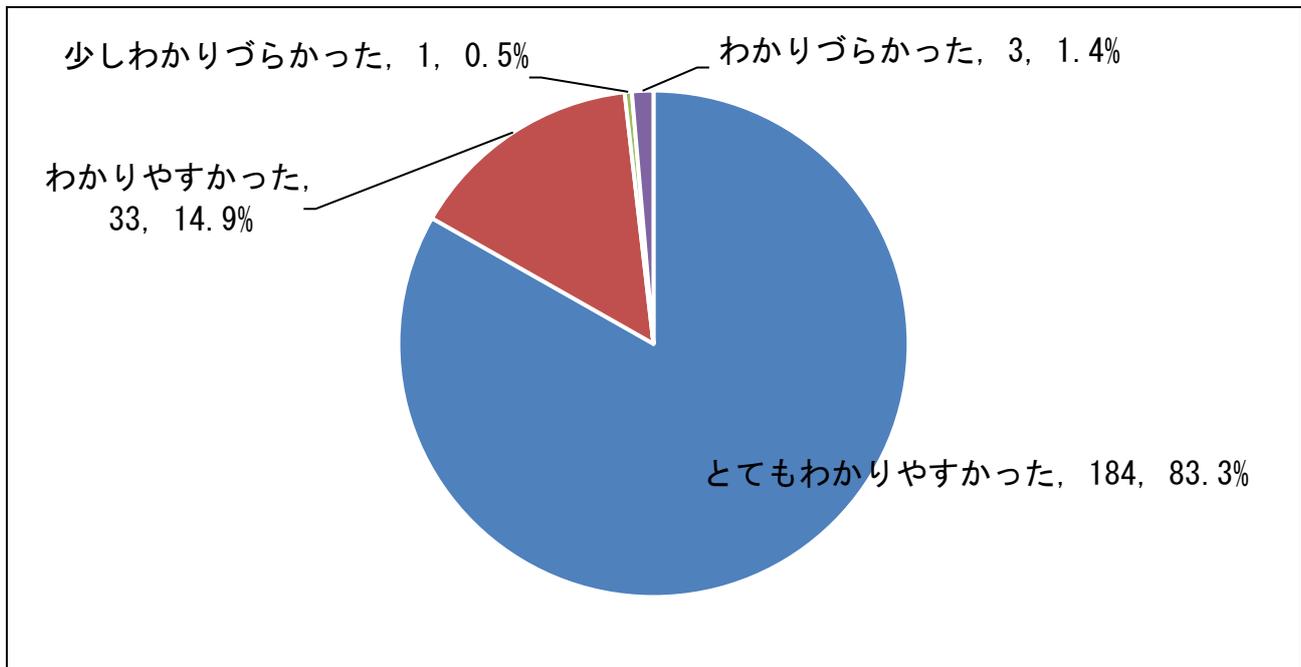
- ・話をしっかり聞いてくれて、現状を理解した上で、より良い方法を一緒に模索してくれる。
- ・モヤモヤしていた部分が明確になり、帰る時はいつもやるべきことが見つかって明るい前向きな気持ちで帰れます。

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83.3%（昨年度74.8%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」が14.9%（昨年度21.8%）、「わかりづらかった」が1.4%（昨年度1.5%）、「少しわかりづらかった」が0.5%（昨年度1.9%）となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3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	184	83.3%	154	74.8%	30	8.5%
2	わかりやすかった	33	14.9%	45	21.8%	▲12	▲6.9%
3	少しわかりづらかった	1	0.5%	4	1.9%	▲3	▲1.4%
4	わかりづらかった	3	1.4%	3	1.5%	0	▲0.1%
合計		221	100%	206	100%	15	0%



(回答した理由)

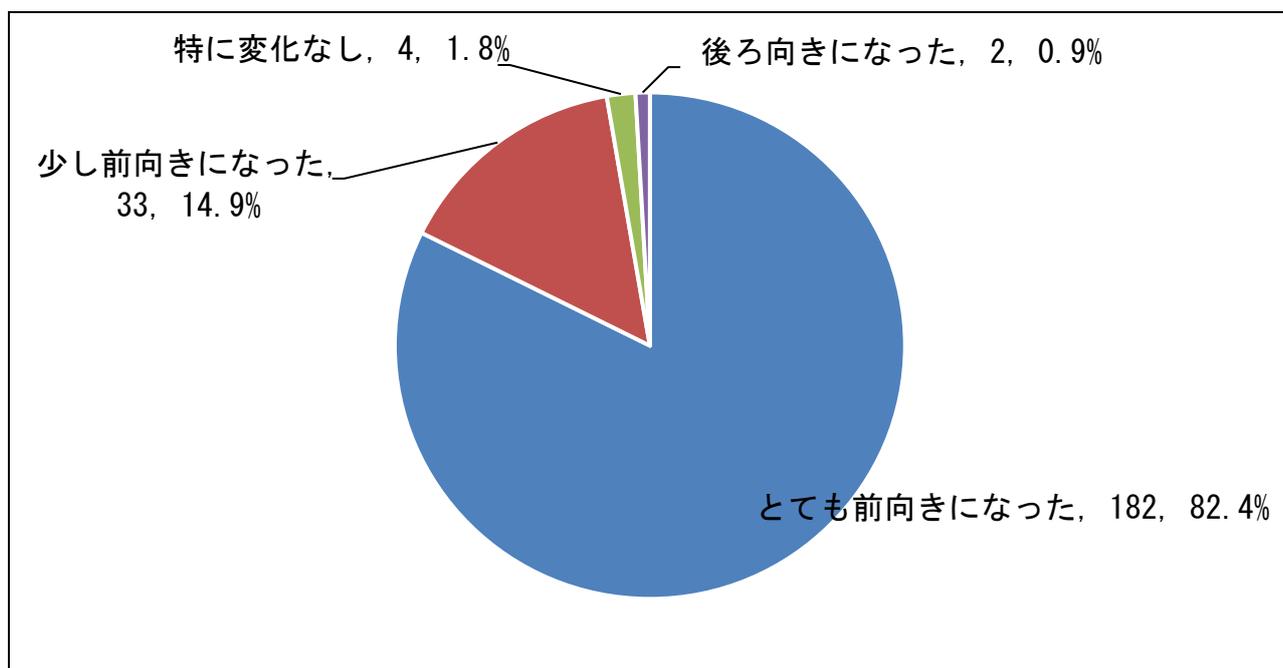
- ・道に迷っているときに、今ここにいるんですよと地図の中の現在地を示してくれたようなアドバイスでした。
- ・どう進めていくか、何を決めて行かないといけないかの問題点を、導くようにこちらから答えが出るように進めてくれる。

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82.4%（昨年度71.8%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」が14.9%（昨年度20.9%）、「特に変化なし」が1.8%（昨年度6.8%）、「後ろ向きになった」が0.9%（昨年度0.5%）となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3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	182	82.4%	148	71.8%	34	10.6%
2	少し前向きになった	33	14.9%	43	20.9%	▲10	▲6.0%
3	特に変化なし	4	1.8%	14	6.8%	▲10	▲5.0%
4	後ろ向きになった	2	0.9%	1	0.5%	1	0.4%
合計		221	100%	206	100%	15	0%



(回答した理由)

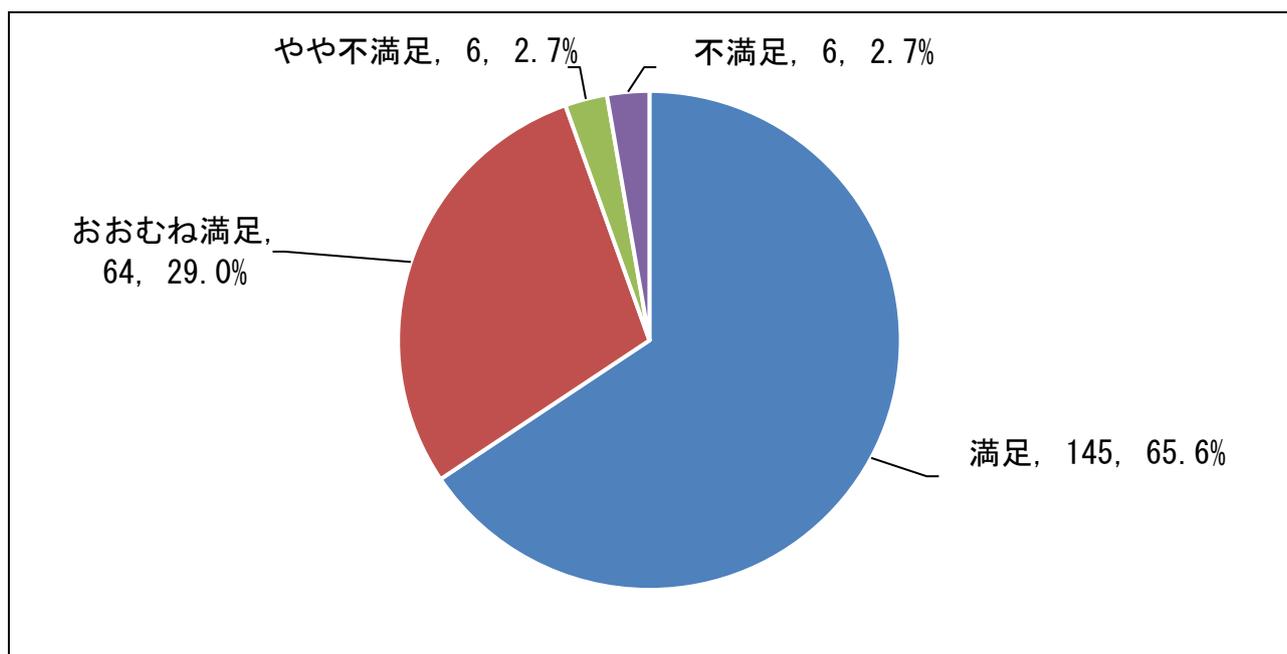
- ・事業がうまくゆかず落ち込んでいる時に相談に行くと、ガキビズから帰るときは、必ず明るい気持ち、やる気になっています。
- ・売上減少で困っておりましたが、知恵を絞ればまだまだ大丈夫と感じました。
- ・次回までの課題を与えて下さったこと。

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、65.6%（昨年度59.7%）と最も多く、次いで「おおむね満足」が29.0%（昨年度28.2%）、「やや不満足」が2.7%（昨年度9.7%）、「不満足」が2.7%（昨年度2.4%）となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	満足	145	65.6%	123	59.7%	22	5.9%
2	おおむね満足	64	29.0%	58	28.2%	6	0.8%
3	やや不満足	6	2.7%	20	9.7%	▲14	▲7.0%
4	不満足	6	2.7%	5	2.4%	1	0.3%
合計		221	100%	206	100%	15	0%



(回答した理由)

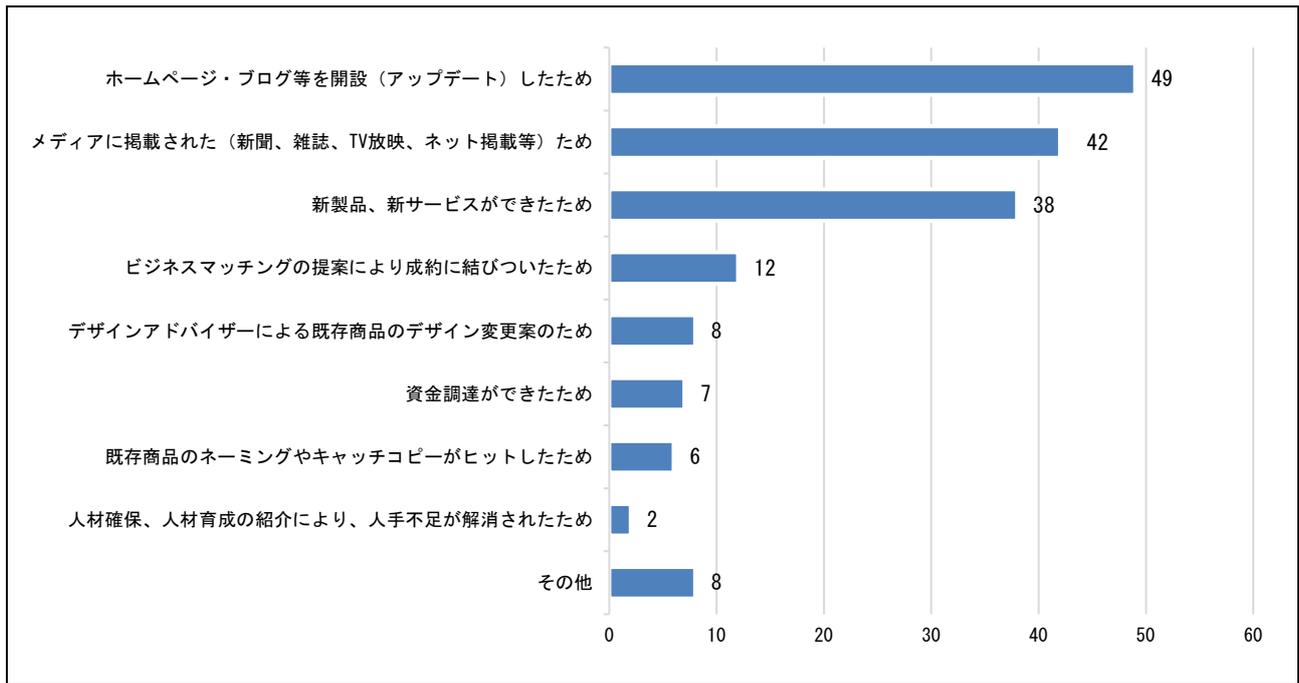
- ・顧客が増え売上も上がりました。
- ・新商品開発、プレス活用、事業の進む方向を明確に導いていただきました。
- ・結果がでるまでには、時間がかかるので継続していきたいと思えます。
- ・無料相談で、こんなことまでしてくださるんだ！ということが多く、非常に満足しております。ガギビズさんはじめ、地域の企業や行政の方にも感謝です。
- ・まだ理想的な売上にはつながっていない。

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）、「ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため」が49.5%（昨年度35.5%）と最も多く、「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42.4%（昨年度47.8%）次いで「新製品、新サービスができたため」が38.4%（昨年度42.2%）、となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため	49	49.5%	32	35.5%	17	14.0%
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	42	42.4%	43	47.8%	▲1	▲5.4%
3	新製品、新サービスができたため	38	38.4%	38	42.2%	0	▲3.8%
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	12.1%	12	13.3%	0	▲1.2%
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	8	8.1%	5	5.6%	3	2.5%
6	資金調達ができたため	7	7.1%	3	3.3%	4	3.8%
7	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	6	6.1%	10	11.1%	▲4	▲5.0%
8	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	2	2.0%	3	3.3%	▲1	▲1.3%
9	その他	8	8.0%	10	11.1%	▲2	▲3.1%
回答事業所数		99		90		9	



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、「10万円以上30万円未満」と答えた相談者が23.9%と最も多く、次いで「10万円未満」(17.4%)となっています。

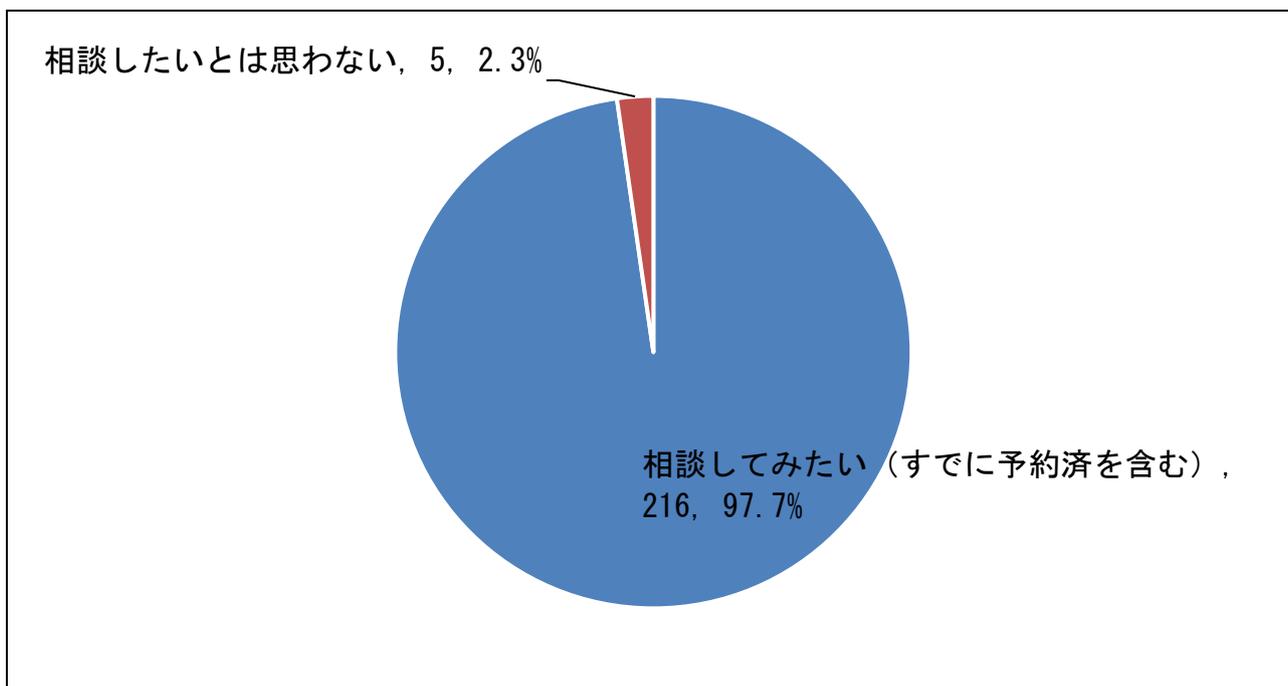
No.	項目	令和4年度		令和3年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1,000万円以上	2	4.3%	5	12.5%	▲ 3	▲8.2%
2	900万円以上1,000万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
3	800万円以上900万円未満	1	2.2%	0	0%	1	2.2%
4	700万円以上800万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
5	600万円以上700万円未満	0	0%	1	2.5%	▲ 1	▲2.5%
6	500万円以上600万円未満	1	2.2%	2	5.0%	▲ 1	▲2.8%
7	400万円以上500万円未満	0	0%	0	0%	0	0%
8	300万円以上400万円未満	2	4.3%	1	2.5%	1	1.8%
9	200万円以上300万円未満	1	2.2%	2	5.0%	▲ 1	▲2.8%
10	100万円以上200万円未満	6	13.0%	5	12.5%	1	0.5%
11	50万円以上100万円未満	7	15.2%	7	17.5%	0	▲2.3%
12	30万円以上50万円未満	7	15.2%	4	10.0%	3	5.2%
13	10万円以上30万円未満	11	23.9%	7	17.5%	4	6.4%
14	10万円未満	8	17.4%	6	15.0%	2	2.4%
合計		46	100%	40	100%	4	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97.7%（昨年度93.7%）、「相談したいとは思わない」が2.3%（昨年度6.3%）となっています。

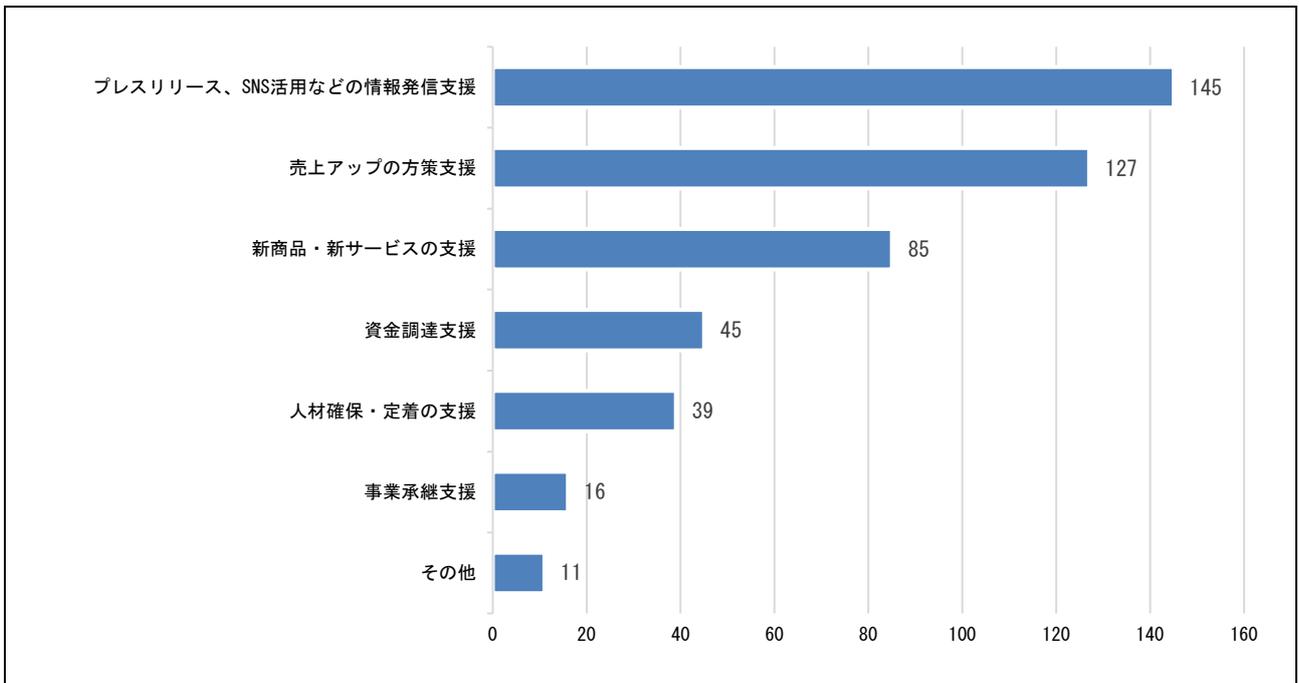
No.	項目	令和4年度		令和3年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	相談してみたい（すでに予約済を含む）	216	97.7%	193	93.7%	23	4.0%
2	相談したいとは思わない	5	2.3%	13	6.3%	▲8	▲4.0%
合計		221	100%	206	100%	15	0%



2-11 経営環境が目まぐるしく変化するなか、今後のガキビズに期待する支援内容について

- (1) 経営環境が目まぐるしく変化するなか、今後のガキビズに期待する支援内容について
 経営環境が目まぐるしく変化するなか、今後の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65.6%（昨年度64.1%）と最も多く、次いで「売上アップの方策支援」が57.5%（昨年度62.6%）、「新商品・新サービスの支援」が38.5%（昨年度47.6%）となっています。

No.	項目	令和4年度		令和3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	145	65.6%	132	64.1%	13	1.5%
2	売上アップの方策支援	127	57.5%	129	62.6%	▲2	▲5.1%
3	新商品・新サービスの支援	85	38.5%	98	47.6%	▲13	▲9.1%
4	資金調達支援	45	20.4%	28	13.6%	17	6.8%
5	人材確保・定着の支援	39	17.6%	21	10.2%	18	7.4%
6	事業承継支援	16	7.2%	17	8.3%	▲1	▲1.1%
7	その他	11	5.5%	4	1.9%	7	3.6%
回答事業所数		221		206		15	



〔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	いつもしっかり一緒に考えてもらいありがとうございます。焦っても仕方ないので、出来ることひとつひとつやり、早く結果に繋がりたいです！！
2	親身に話を聞いて頂き、前に進めるアドバイスを頂けるのでとても心強い存在です。創業の初めからアドバイスを頂き分からない事ばかりの状態でしたが、相談に伺う度に新しい発見や課題が見つかりとても為になりました。お陰様で、経営も今のところ順調にっています。
3	いつもありがとうございます。いつも親身になって相談にのって下さり感謝いたします。
4	私だけでは知らなかったことをたくさん教えて頂いた事は本当に感謝しております。また、最初は緊張しましたが、堅苦しくないところも、また行って相談しよう！と思える点でした。
5	周りの個人事業主はかなりの割合でガキビズに相談していて、みんなそれぞれ成果を上げているので、アドバイザーの方々のすごさを実感します。
6	いつもありがとうございます。これからもよろしくお願いします。
7	皆様丁寧で明るく優しい。
8	今まで色々な機関で相談したが、ガキビズの松浦さんが1番丁寧で、的確。アドバイスいただけただので、こちらも事業が上手くいくことで応えたいと思う。
9	だいたい月1ペースで相談させていただいていますが、毎回来てよかった！と思える内容のお話をしてくださいませ。また、関連ある企業様を紹介して下さりやりたい事を形にする方法や、プレスリリースでの周知などをしてくださり集客にも繋がっております。今後も引き続きよろしく願いいたします。
10	何かを他業種にお願いしたい場合、ネットで調べるのですが中々見つからないことが多いです。ガキビズさんのネットワークで業種一覧表みたいなのがあれば嬉しいです。他業種との交流も増えるのではないのでしょうか。入り口に貼付してあるものの一覧版のイメージです。
11	とても良かったです。また相談したいです。
12	本当に感謝しています。ただのアドバイスではなくて、具体的な視点から解決に向けて、次はこれしてみましよう！と言ってくれるので、自分もやる事が明確になります。個人事業主は一人でモヤモヤしていることが多いので、分かってくさる人がいるのはありがたいことです。

No.	ご意見・ご要望等
13	正田さん&ガキビズの皆さんの支援があって、今の私がいるので、本当にいつも感謝しかないです。どうもありがとうございます。そして、これからもよろしくお願ひします。
14	様々な夢があり、同業者の方とお話も出来て、楽しかった。
15	現場に近い目線で、対面での相談スタイルを今後も続けて頂きたいです。
16	とても良いサービスでした。特にITに長けているところは素晴らしいと感じました。
17	市外地でも相談に親身に乘っていただけました。
18	ガキビズがもし無くなったら孤立無援状態に陥ります。
19	小規模団体のため広報等について専門部署もなく孤独であったが、丁寧に対応してくださりありがたいです。引き続きよろしくお願ひいたします。
20	引き続き、宜しくお願ひ致します。
21	新商品販売のため現状売り上げが上がったというわけではないが、定期的に経過を報告するだけでもありがたいので、これからも相談させていただこうと思っています。
22	担当者が相談しやすい。
23	垂井からだったのですが、ガキビズさんや大垣商工会議所の講座などに出てもいいのか大丈夫なのか心配だったのですが、分け隔てなく丁寧に接していただきました。これからもよろしくお願ひ致します。
24	アドバイスが的確でした。
25	露出の機会を増やすためにプレスリリースを出したいが、私も講師も「〇〇はターゲットが明確すぎてこの手じゃないよね」という感覚で、全く知らない人への新商品発表などは手法が違う気がする。ライブコマース？オウンドメディア？弊社商品は知らずとも、すでにこの分野に興味がある人に向けての発信が必要な気がするので、ご相談したいです。
26	ワークスペースには大変助かっています。異業種交流があると良いかもしれません。
27	弊社本業のウェディング業界の情報も今後ご相談して行きたい。
28	いろいろな事業所との繋がりを作っていただき仕事に広がりが出来、仕事の楽しさを感じられるようになった。
29	創業できる様にお願ひします。
30	イラスト、ITの相談日を増やしてほしい。

No.	ご意見・ご要望等
31	いつも困ったときはガキビズに頼ってしまいます。頭の整理にもなりますし、方向性の再確認ができます。自分では思いつかないような視点からアドバイスをいただき、いつも前向きになってワクワクして帰ることができます。
32	プレスリリースはどのメディアにも採用してもらってないので、再度プッシュしてもらえないでしょうか？
33	期待はずれだった。
34	スピーディーな対応で良かった。
35	自社の立ち位置の確認ができてよかった。
36	大変お世話になっております。今後ともお付き合いお願い申し上げます。
37	マンツーマンのため、話はしやすいと思った。未経験の相手に対して質問形式ではなく提案やきっかけとなる本や事例を教えてください。
38	自分では知り得なかったことを教えていただき感謝しております。今後ともよろしく願いいたします。
39	ガキビズさんに相談してHPを新しくすることができました。色んな事に皆さんが挑戦し頑張っていることも見たり聞いたりすることができて頑張らなくてとはと、分からないことを調べるようになりました。売上をアップするというのは言うは易し、やるは難しですが、あきらめなければできると思えるようになりました。来年は新社屋が立ち上がります。今後10年のやっていくべきことについてご相談できたらなと思っています。
40	今のまま身近なガキビズさんでいてください。
41	これからも色々な方面からアドバイス頂ければ幸いです。
42	また相談させていただきます。今後とも、よろしく願いいたします。
43	初回相談時は、まだぼんやりできるのかな？といった状態でも快く相談に乗ってくださったことに感謝です。その後も模索しながら相談に伺い、毎回お題をいただく。それをクリアしながら進める中で、自信に繋がってきている。今後もお世話になりたいと思います。もっとたくさんの女性起業家を目指す方に利用してもらいたいと思う。
44	新しいことをやろうとしていたり、変化があったと感じたお店は、ほぼガキビズに相談してみえると分かったので、自分も頑張ろうと思えた。
45	外部からの視点でアドバイス頂き自社の強みに気付くことができました。今後も発信し続けまたご相談させて頂きたいと思っております。ありがとうございます。
46	企業だけではなく働く人からの雇用の相談紹介などサポートして欲しい。

No.	ご意見・ご要望等
47	いつもお世話になりありがとうございます。私たちの話に耳を傾け、様々な角度からの提案、的確なアドバイスをしていただけて、私たちもいつもとは違った角度から物事を捉えることができました。コロナ禍のため、具体的な売り上げアップとまではいっておりませんが、これからの期待しております。
48	とても助かります。
49	親身になって相談に乗ってくれる姿には安心感を抱きます。ただ、人気のためにコンスタントに予約が取れないのが残念です。
50	いつも親切に対応していただけて、安心して相談しています。
51	絶えず勉強、情報収集をしておられる姿勢が素晴らしいと思います。
52	今後共、宜しくお願い致します。
53	相談だけでなく、様々な講習にも興味があります。講習会の開催項目を広げるとは可能ですか？脱炭素や、SDGsなど取り組み例の紹介などWEB開催等お願いしたいと思います。
54	人気がある為、間隔が空くこと。
55	web広報活動についてしたい。
56	これからもよろしく申し上げます。
57	専門家との連携が取れていることが、良いと思います。
58	次の一手を教えてもらえるところ、今のままで良いかどうかを的確に見ていただけたところが、本当に心強いです。
59	どんな質問でも答えてくださって、とても頼りになる存在です。
60	これからもいろいろアドバイスを頂き、成長していきたいと思いました。
61	いつもサポート感謝しています。
62	とても親身に具体的にアドバイスをいただき、事業としての形作りがスムーズに進みました。事業の大枠を作ることができたので、ここから、少しずつステップアップしていくために今考えている個別の施策の進め方などを相談させていただきたいです。
63	とても満足している。
64	スピード感のある指導で、こちらのテンションが下がらないので最高です。
65	丁寧に、しっかりとしたアドバイスを頂けて良かった。引き続き、ご相談させていただけたらありがたいです。

No.	ご意見・ご要望等
66	いつも大勢の方と相談して時間配分に無理があり、人数だけを目的としております。結果は出せなくとも、相談した件数を誇示しており、成果は出なくとも良いとされていると感じました。やはり、相談する方の実績や経験が無いと難しいと思いました。また最後（6回目）の時は、冷たくあしらわれたことがとても深く印象に残りました。無念です。
67	人材確保について相談しましたが、色々アドバイスをいただけて良かったです。大変参考になりました。
68	新商品を作りたい業者さんには最適の相談窓口であると感じました。
69	いつもお世話になりありがとうございます。理解、行動が伴わずお手数をおかけしますが、今後ともよろしく願い致します。
70	全く思いつかなかった視点から物事を考えてくれたりして頼りになります。
71	今後ともご相談したいことがありますのでよろしくお願い致します。
72	無料相談という点でも、気楽に相談でき何度でも聞いて貰えるところや、情報量が豊富で色々指導致して頂ける点がとても良いかと思えます。相談役の方々の一生懸命さが伝わってきて、気持ち的にも支えられています。
73	ここまで親身になって相談に乗ってもらえる、アドバイスを貰えるとは思っていませんでした。これからもよろしくお願い致します。
74	本当にその事業所のために、言ってくださり、考えてくださっていると感じます。今後ともよろしくお願い致します。
75	とても話しやすい雰囲気です、いつも親身になっていただき感謝しています。
76	アドレス時間ですが、相談内容説明に掛かり、それから本題になりますと本題の時間が足りない時がありますので、時には30分延長もお願いしたいです。
77	正田さん松浦さんが素晴らしい。
78	もう何年も、センター長にご相談させて頂いております。毎月の細やかな、ご指導のおかげで、方向性も定まり、迷わずビジネスに進む事ができています。とても感謝しております。今後とも宜しく願い致します。
79	いつもありがとうございます。また予約させていただきます。
80	1時間の枠があつという間な時が多々あり、延長があると良いです。
81	いつも本当にお世話になっており感謝しかありません。毎月の事業報告、相談、新しい商品の発案、発信の仕方、そして私だけでなく社員もお世話になっています。これからもどうぞよろしくお願い致します。

No.	ご意見・ご要望等
82	<p>自分は思いつきで行動するので、内容が固まってないまま相談に伺ったりしていますが、いつ伺ってもガキビズの皆さんは親身になって聞いていただいたり、的確なアドバイスをいただいたりしております。いつもありがとうございます。今後も、なにかとお世話になると思いますがよろしく願いいたします。</p>
83	<p>業種や事業内容を理解して頂いて積極的なビジネスマッチングの支援・提案をして欲しい。</p>

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4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。

 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。*

- 農林漁業
- 建設業
- 製造業
- 情報通信業
- 運輸業・郵便業
- 卸売業・小売業
- 金融業・保険業
- 不動産業、物品賃貸業
- 学術研究、専門・技術サービス業
- 宿泊業・飲食サービス業
- 生活関連サービス業、娯楽業
- 教育、学習支援業
- 医療・福祉
- サービス業（NPO・他に分類されないもの）
- 公務
- その他: _____

3(1) 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
- 4回
- 5回
- 6回以上 (3(2)へお進みください)

3(2) 6回以上相談を受けられた方 (相談回数をご記入ください)
※回答は「-回」とご記入ください。

回答を入力

【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

ガキピ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.ガキピ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業のため
- 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半角数字でお答えください。(単位:万円)

※回答は「~万円」とご記入ください。

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 経営環境が目まぐるしく変化するなか、今後の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4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