

大垣ビジネスサポートセンター  
満足度調査報告書

令和2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	14
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	15

## 資 料

○	大垣ビジネスサポートセンター満足度調査票	19
---	----------------------	----

# 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 339事業所
- (2) 調査対象 令和元年10月1日から令和2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2年11月2日 (月) ~11月15日 (日)

## 1-3 回収結果

103事業所 (回答率 : 30.4%)

## 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10%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。

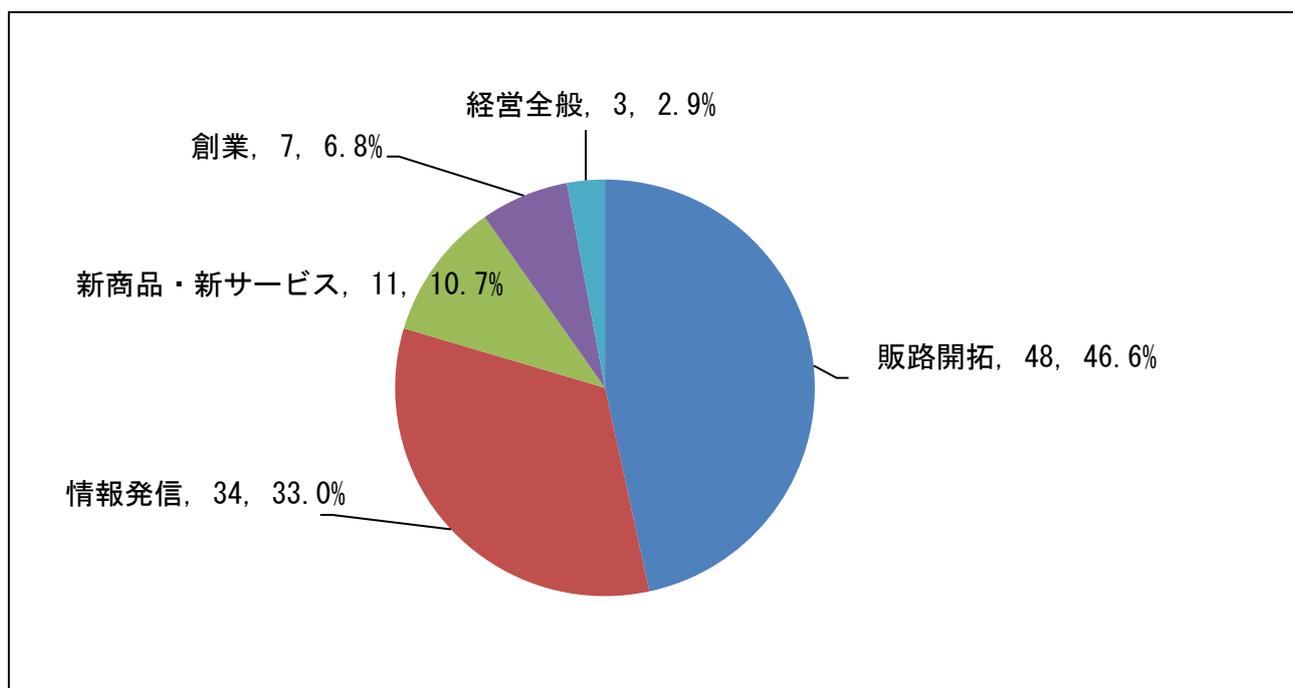
## 2 調査結果の分析

### 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、46.6%と最も多く、次いで「情報発信」(33.0%)、次いで「新商品・新サービス」(10.7%)となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
販路開拓	48	46.6%	39	33.1%	9	13.5%
情報発信	34	33.0%	22	18.6%	12	14.4%
新商品・新サービス	11	10.7%	18	15.3%	▲ 7	▲4.6%
創業	7	6.8%	11	9.3%	▲ 4	▲2.5%
経営全般	3	2.9%	18	15.3%	▲ 15	▲12.4%
人材確保・育成	0	0%	4	3.4%	▲ 4	▲3.4%
事業承継	0	0%	2	1.7%	▲ 2	▲1.7%
資金調達	0	0%	1	0.8%	▲ 1	▲0.8%
その他	0	0%	3	2.5%	▲ 3	▲2.5%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%

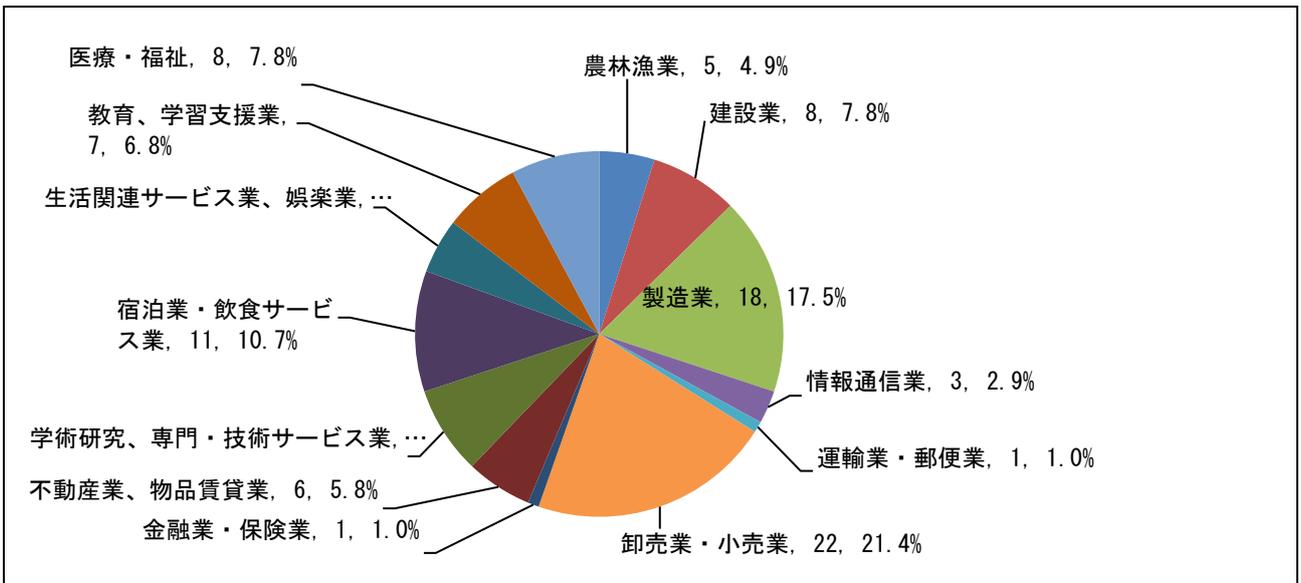


## 2-2 業種について

### (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、21.4%と最も多く、次いで「製造業」(17.5%)、「宿泊・飲食サービス業」(10.7%)となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
農林漁業	5	4.9%	9	7.6%	▲ 4	▲2.7%
建設業	8	7.8%	9	7.6%	▲ 1	0.2%
製造業	18	17.5%	21	17.8%	▲ 3	▲0.3%
情報通信業	3	2.9%	4	3.4%	▲ 1	▲0.5%
電気・ガス・熱供給・水道業	0	0%	1	0.8%	▲ 1	▲0.8%
運輸業・郵便業	1	1.0%	2	1.7%	▲ 1	▲0.7%
卸売業・小売業	22	21.4%	27	22.9%	▲ 5	▲1.5%
金融業・保険業	1	1.0%	0	0%	1	1.0%
不動産業、物品賃貸業	6	5.8%	0	0%	6	5.8%
学術研究、専門・技術サービス業	8	7.8%	2	1.7%	6	6.1%
宿泊業・飲食サービス業	11	10.7%	11	9.3%	0	1.4%
生活関連サービス業、娯楽業	5	4.9%	2	1.7%	3	3.2%
教育、学習支援業	7	6.8%	6	5.1%	1	1.7%
医療・福祉	8	7.8%	6	5.1%	2	2.7%
サービス業 (NPO・他に分類されないもの)	0	0%	17	14.4%	▲ 17	▲14.4%
公務	0	0%	1	0.8%	▲ 1	▲0.8%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%

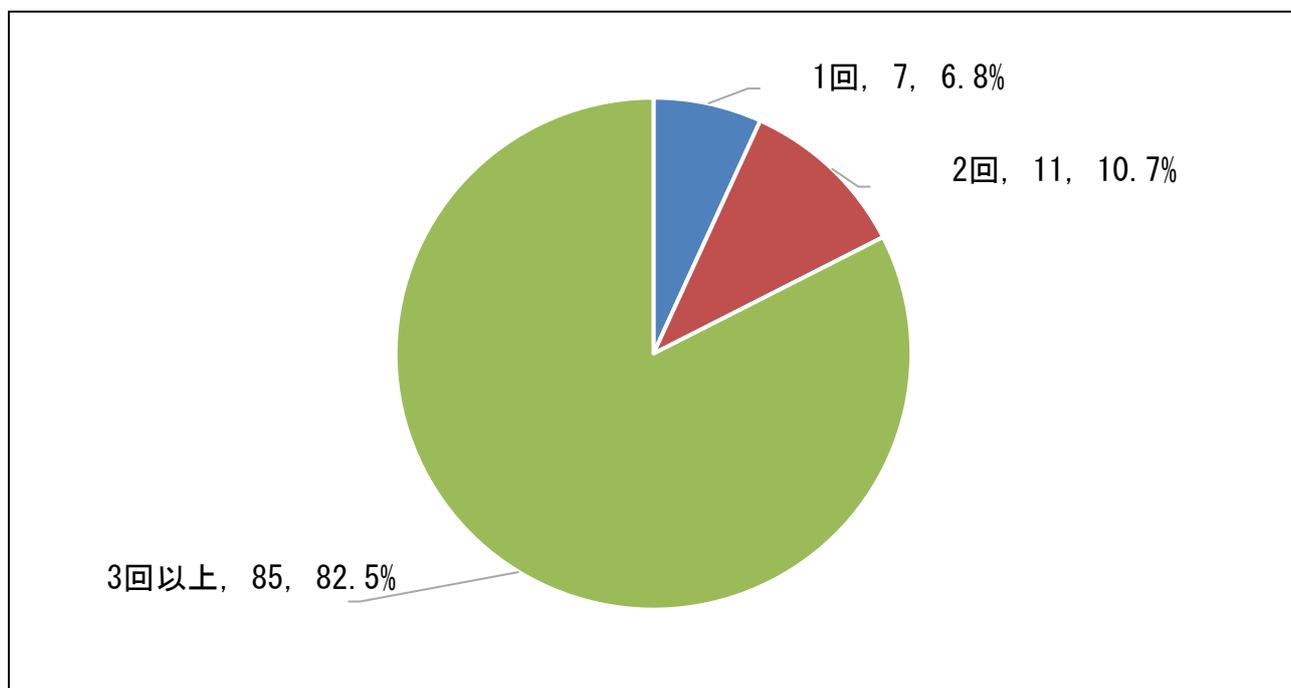


## 2-3 相談回数について

### (1) 相談回数について

「相談回数」についてたずねたところ、「3回以上」と答えた相談者が、82.5%と最も多く、次いで「2回」(10.7%)、「1回」(6.8%)となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1回	7	6.8%	23	19.5%	▲ 16	▲12.7%
2回	11	10.7%	13	11.0%	▲ 2	▲0.3%
3回以上	85	82.5%	82	69.5%	3	13.0%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%

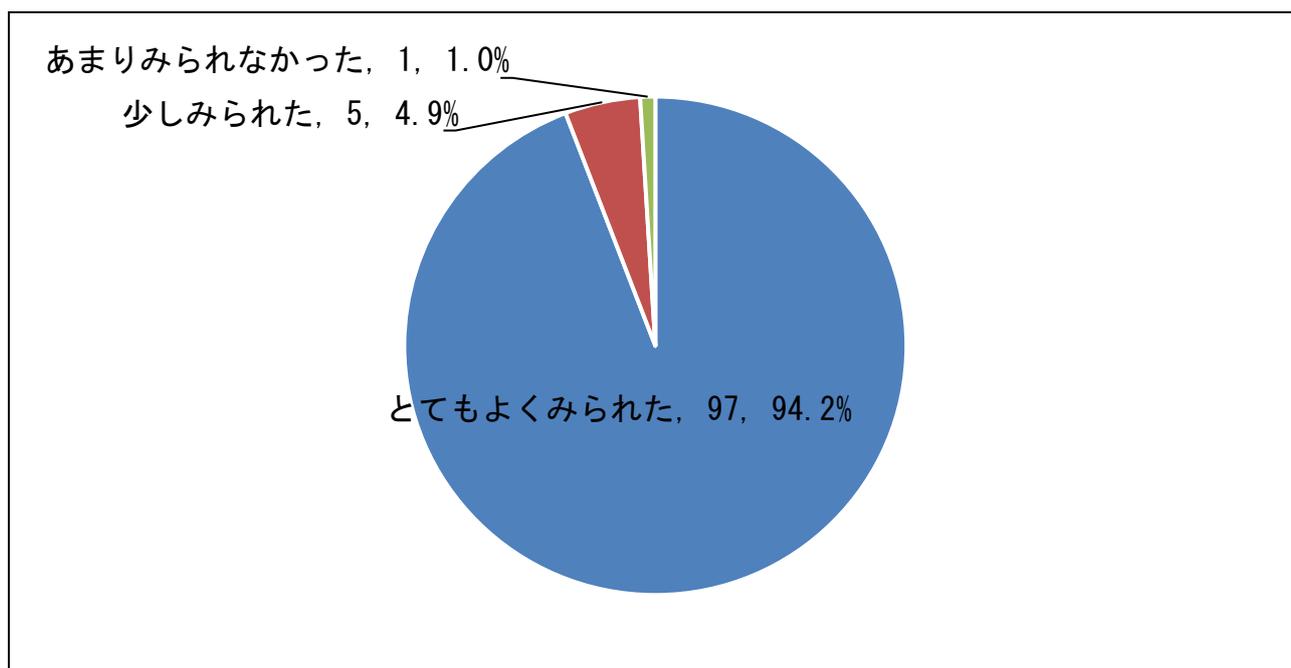


## 2-4 一緒になって成果を上げていこうとする姿勢や熱意について

### (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94.2%（昨年度93.2%）、「少しみられた」と答えた相談者は4.9%（昨年度5.9%）となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
とてもよくみられた	97	94.2%	110	93.2%	▲ 13	1.0%
少しみられた	5	4.9%	7	5.9%	▲ 2	▲1.0%
あまりみられなかった	1	1.0%	1	0.8%	0	0.2%
みられなかった	0	0%	0	0%	0	0%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%



#### (回答した理由)

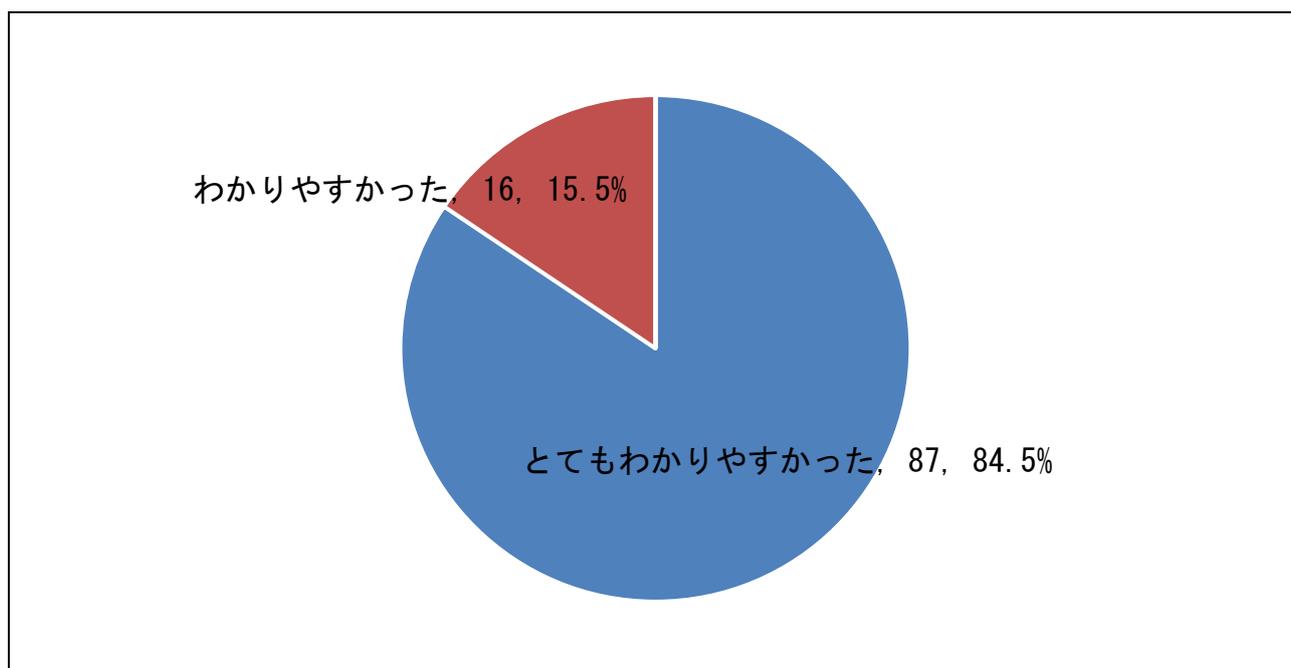
- ・相談する事前に様々な提案を用意していただいたりするため。
- ・私の話を良く聞いて頂き、また不明な点は質問していただき、その上で私の目線から一緒に考えて頂きました。
- ・悩みに対し、毎回の確にアドバイスいただく。また、情報提供やマッチングのお話もいただき、面談時だけではなく弊社に寄り添っていただいていると実感する。

## 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84.5%（昨年度75.4%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」（15.5%（昨年度24.6%））となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
とてもわかりやすかった	87	84.5%	89	75.4%	▲ 2	9.1%
わかりやすかった	16	15.5%	29	24.6%	▲ 13	▲9.1%
少しわかりづらかった	0	0%	0	0%	0	0%
わかりづらかった	0	0%	0	0%	0	0%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%



#### (回答した理由)

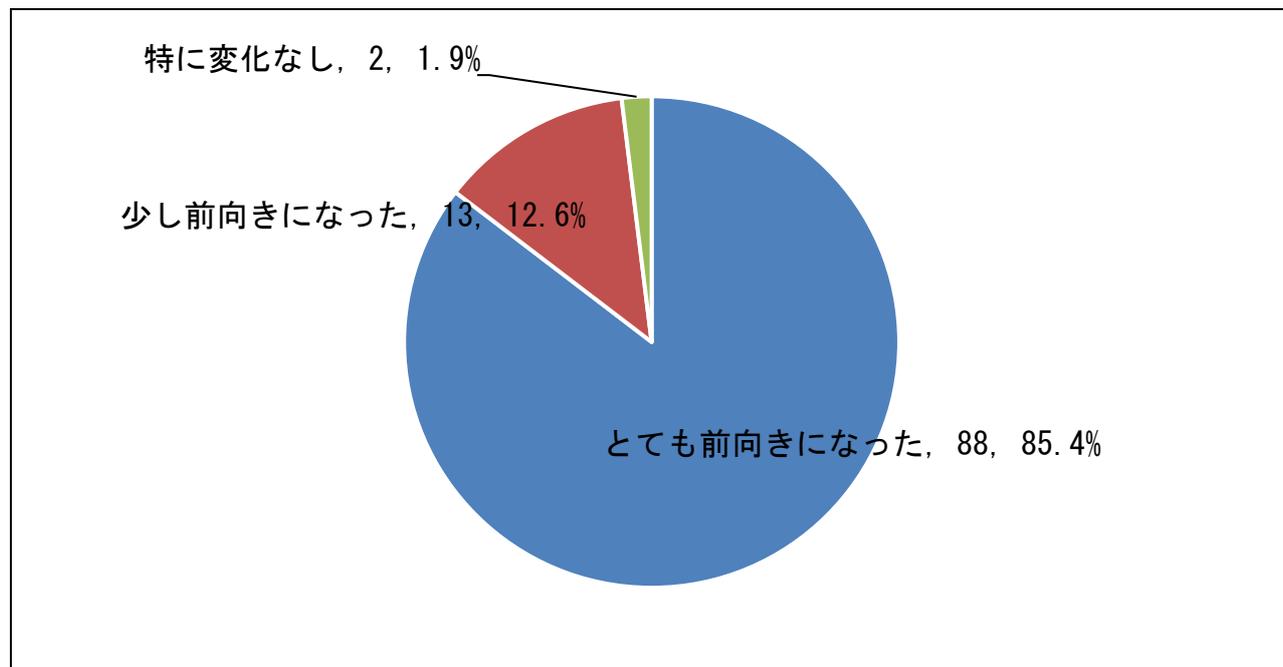
- ・具体的な例も挙げて、教えてくださったので。
- ・相談中に分からない事が出てきたら、その場で事例を上げたり、具体的な情報の名前を教えてもらえるから。
- ・良いものは良い、だめなものはだめ、分別つけて話頂けるので、見通しが立てやすいです。

## 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、85.4%（昨年度74.6%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」（12.6%（昨年度24.6%））、「特に変化なし」（1.9%（昨年度0.8%））となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
とても前向きになった	88	85.4%	88	74.6%	0	10.8%
少し前向きになった	13	12.6%	29	24.6%	▲ 16	▲12.0%
特に変化なし	2	1.9%	1	0.8%	1	1.1%
後ろ向きになった	0	0%	0	0%	0	0%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%



#### (回答した理由)

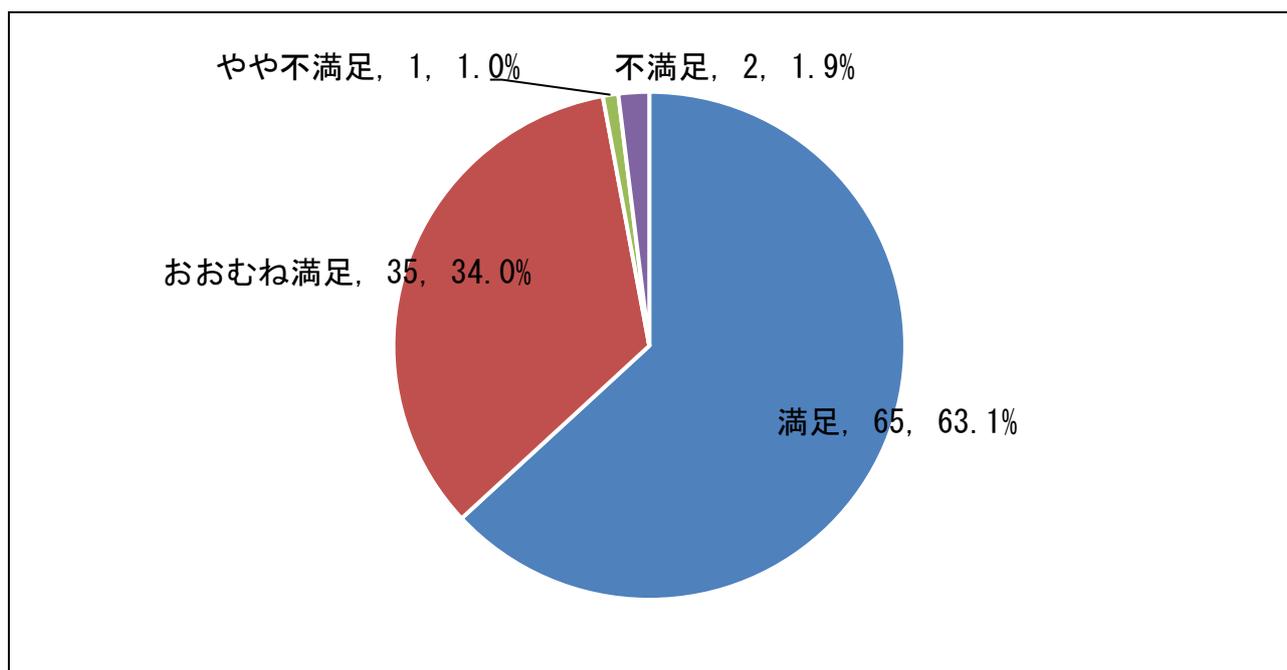
- ・1か月ごとに、現状、先についての展望を持てるようお話いただけるから。
- ・具体的なアクションプランが導き出されるので、プロジェクトが回転し続ける。
- ・成功例や、失敗例、様々な可能性と危険性を同時にお話しいただけるので、リスクマネージメントと、投資を同時に考えることができるから。

## 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、63.1%（昨年度55.1%）と最も多く、次いで「おおむね満足」（34.0%（昨年度38.1%））、「やや不満足」（1.0%（昨年度5.1%））、「不満足」（1.9%（昨年度1.7%））となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
満足	65	63.1%	65	55.1%	0	8.0%
おおむね満足	35	34.0%	45	38.1%	▲ 10	▲4.1%
やや不満足	1	1.0%	6	5.1%	▲ 5	▲4.1%
不満足	2	1.9%	2	1.7%	0	0.2%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%



#### (回答した理由)

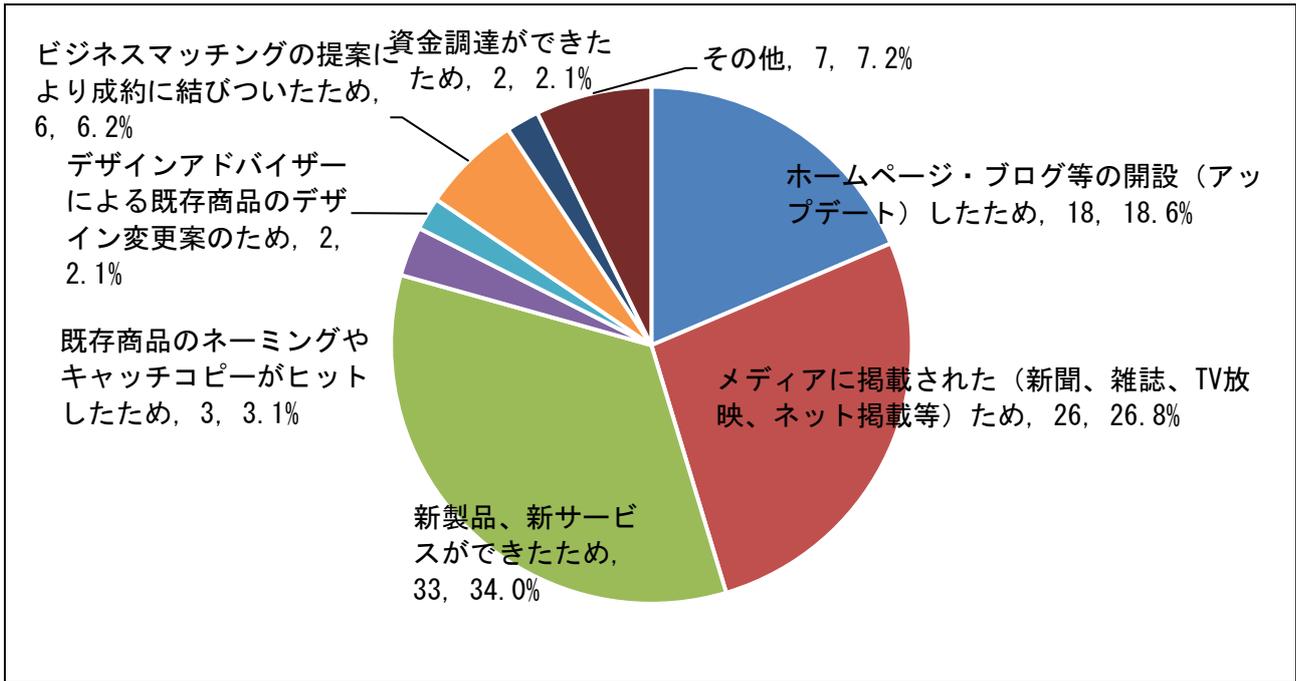
- ・一緒に悩んでくださる姿勢がとてもありがたく、毎回相談に行ったらスッキリします。この人たちを信じて頑張ろうと思えるからです。
- ・クラウドファンディング、新規サービスともに目標をクリアしている。
- ・時流や先進事例を当社に当てはめた仮説がいつもあるのと、ガキビズのネットワーク内からコラボレーション等の新ビジネスの案件も複数あった。

## 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）、「新製品、新サービスができたため」と答えた相談者が、34.0%（昨年度24.1%）と最も多く、次いで「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」が26.8%（昨年度26.6%）、「ホームページ・ブログ等の開設（アップデート）したため」が、18.6%（昨年度21.5%）、となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	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	18	18.6%	17	21.5%	1	▲2.9%
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	26	26.8%	21	26.6%	5	0.2%
新製品、新サービスができたため	33	34.0%	19	24.1%	14	9.9%
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	3.1%	3	3.8%	0	▲0.7%
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	2.1%	2	2.5%	0	▲0.4%
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	6	6.2%	7	8.9%	▲1	▲2.7%
資金調達ができたため	2	2.1%	0	0%	2	2.1%
その他	7	7.2%	10	12.7%	▲3	▲5.5%
回答事業所数	55		49		6	



## 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、「100万円」と答えた相談者が、13.8%と最も多く、次いで「50万円」、「300万円」、「10万円」（それぞれ10.3%）となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
約6千万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
8か月で約3千万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
50万円/月（年間600万円）	1	3.4%	1	3.2%	0	0.2%
年間500万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
450万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
1万円/日（年間365万円）	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
300万円	3	10.3%	2	6.5%	1	3.8%
250万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
200万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
170万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
100万円	4	13.8%	2	6.5%	2	7.3%
70万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
50万円	3	10.3%	2	6.5%	1	3.8%
40万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
20～40万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
35万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
30万円	2	6.9%	2	6.5%	0	0.4%
20万円	1	3.4%	3	9.7%	▲ 2	▲6.3%
15万円	1	3.4%	1	3.2%	0	0.2%
12万円	0	0%	0	0%	0	0%
10万円	3	10.3%	4	12.9%	▲ 1	▲2.6%
6万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
5万円	2	6.9%	2	6.5%	0	0.4%
4万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%
3万円程	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲3.2%

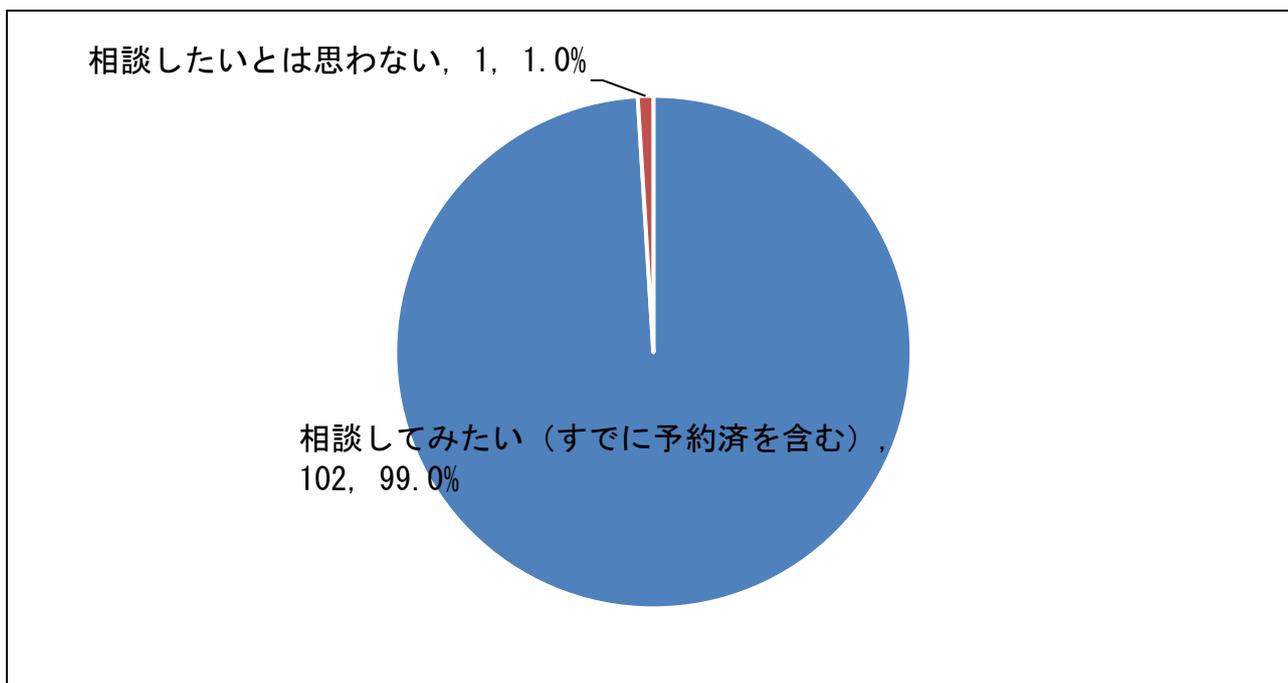
項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
2万円	2	6.9%	2	6.5%	0	0.4%
1万円	1	3.4%	0	0%	1	3.4%
数万円	0	0%	1	3.2%	▲ 1	▲ 3.2%
合計	29	100%	31	100%	▲ 2	0%

## 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、99.0%（昨年度97.5%）、「相談したいとは思わない」（1.0%（昨年度2.5%））となっています。

項目	令和2年度		令和元年度		対比増減	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
相談してみたい（すでに予約済を含む）	102	99.0%	115	97.5%	▲ 13	1.5%
相談したいとは思わない	1	1.0%	3	2.5%	▲ 2	▲1.5%
合計	103	100%	118	100%	▲ 15	0%



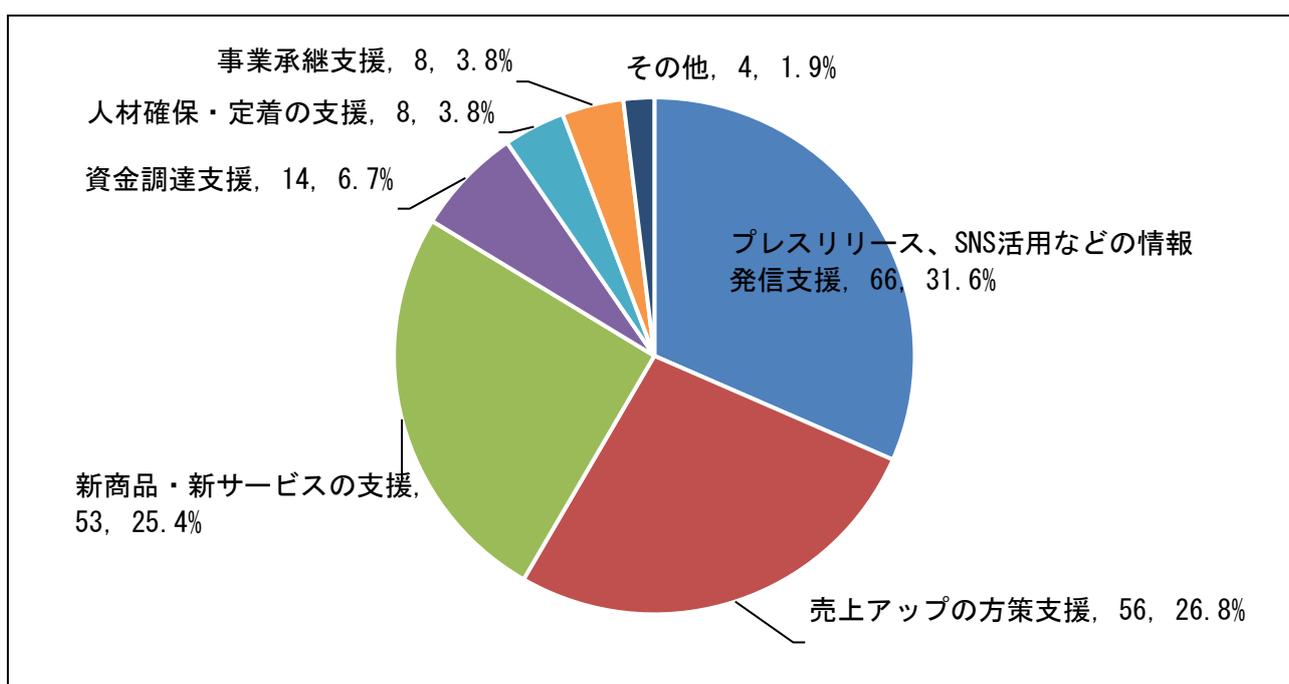
## 2-11 新型コロナウイルスの感染拡大が経営に与える影響に関し、ガキビズに期待する支援内容について

### (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、31.6%と最も多く、次いで「売上アップの方策支援」が26.8%、「新商品・新サービスの支援」が、25.4%となっています。

項目	回答数	割合
プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援	66	31.6%
売上アップの方策支援	56	26.8%
新商品・新サービスの支援	53	25.4%
資金調達支援	14	6.7%
人材確保・定着の支援	8	3.8%
事業承継支援	8	3.8%
その他	4	1.9%

回答者数103事業所



〔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 経営に関することを無料で60分程相談できる機会に感謝しています。相談が増えているようなので、希望日に予約が取れないことが増えている。相談者が集まって懇親が出来ると思いますが、コロナ禍で難しいと思います。それで、ビジネスマッチングが出来る機会を設けて欲しいです。まずは、業種別のビジネスマッチングを検討して欲しいです。</p>
<p>2 3回目の相談は弊社までお越し頂き とても良い話が出来ました。</p>
<p>3 PCの貸し出しがあり、とても助かりました。Wi-Fiもあり作業もさせていただけるということで、相談前後に操作できるのもいいと思います。まだ変化がないので、これからが楽しみです。</p>
<p>4 ありがとうございます。感謝しかありません。</p>
<p>5 いつも真摯に話を聞いてくださりありがとうございますし、でも硬いだけではなくラフな感じでも受け答えてくださるので役所的な緊張感が漂っておらず、思った事は割と言いやすい雰囲気なので本音を語りやすいです。</p>
<p>6 いつも親身に相談に乗っていただきありがとうございます。また、たくさんのご紹介をいただき感謝しています。これからもよろしくお願いします。</p>
<p>7 いつも大変お世話になりありがとうございます。第2回合同プレス発表会、楽しみにしています。今後とも宜しくお願い致します！</p>
<p>8 いつも丁寧なご対応有難うございます。</p>
<p>9 いつも的確なアドバイス、ありがとうございます。とても感謝しています。</p>
<p>10 インプットとアウトプットができるので、いい環境だと思います。</p>
<p>11 おかげさまで今週末、初めての料理教室を開催します。もう夢の先まで来てしまいました。楽しく自分らしく仕事ができるとはとても幸せです。「世界一幸せな料理教室」を10年続けて行くのが目標です。来年度はぜひ婚活×料理教室をしてみたいです。創業仲間や商店街の皆様を巻き込んで、巻き込まれて、人と人がつながる企画を創っていきたくて考えています。今後ともどうぞよろしくお願い致します。</p>
<p>12 お話頂いても、なかなかアドバイスを進行出来ず、申し訳ありません。</p>
<p>13 これからも、ずっとお願い致します。</p>
<p>14 これからも色々相談したい。</p>
<p>15 コロナが終息したら作業スペースをお借りしたいと思います。</p>
<p>16 しばらく、愛知県での仕事があり、ご相談にうかがえません。オンラインでの相談ができるとありがたいです。</p>

ご意見・ご要望等	
17	センター長に担当して頂きましたが、適格なアドバイスと回答があり、大変為になりました。
18	たいへん感謝しております。
19	とにかく、事業を通じて地域・社会に貢献。
20	ニュースタイルでのビジネス案。
21	やはり無料でできるサービスには限界があるのかと感じました。
22	違う角度から見た異業種マッチングをガキビズさんの人脈でベストマッチング出来たら良いと思います。
23	気楽に相談できるので、本音が出やすく有難いです
24	気軽に相談ができるので、非常に有り難いです。
25	経営改革は良いところ探しだと思います。
26	月に1回の相談予約は不十分だと思います。
27	個人コンサル的存在。
28	今後とも、広範な知識よりのアドバイスをお願いします。
29	今後ともよろしく願い申し上げます。
30	今後も金森様にご相談させていただきたい。
31	困ったときに相談出来るのはありがたいです。起業初心者なのでノウハウが学べました。
32	困ったら頼れる場所がある、という心強さがあります。
33	市役所に幟があったからガキビズを知ることができて良かった
34	私はHPの作成を教えて頂いているのですが、これはとても有難いです。 自分の不足している課題を自分で気付く事ができます。 作成に向けて取り組む事が整理され目指すものは何なのか自問できます。 堀さんの指導も信頼できる内容で又行こうと思わせてくれます。
35	自社の商品を理解しようと努力してもらえたことと、一緒に考えることができたこと、新しい情報を教えてもらえたことで、視野が広がりました。
36	自分1人では客観的に見られないところをプロの視点から見て頂けるので、後押しになる。
37	自分では気づけない強みや、売り先、また戦術などを決算書や数式を省いて教えていただけるので、私には取り掛かりやすく、また相談に伺いたいと思います。
38	柔軟かつスピーディに対応して頂いているというのが感想です。 大垣に引っ越して1年半ほどになりますが、非常にありがたい存在となっています。 今後よろしく申し上げます。

ご意見・ご要望等

39	紹介して頂く業種の数や人数などの引き出しを増やして頂きたい。
40	常に背中を押し続けてくださる貴重なメンター様です。いただく情報量が多いので興味があることが増えすぎて帰社してから私自身の気が散漫するので反省するほどです。いつも本当にありがとうございます！
41	人気のため予約が取りづらいのが難点だが、とてもよい助けとなっている。
42	創業までの道筋をご教授いただけたのはとても助かりました。ここからの事業運営に関しましても、何卒ご指導いただきたいです。とても頼りにしております。よろしくお願ひいたします。
43	相談する時間が短い 相談する日にち間隔が長い IT 相談では無理でしょうが、デスクトップ PC がノートパソコンよりさらにありがたい。一つの相談で解決するまでが長い。焦りがあるのかもしれませんが、早く全てのやりたいことを早く実践に移し売り上げに結びつかせたい。入念に計画しないといけませんが、全ての事を同時進行で進めていきたい。IT の方では時間が短いから仕方ないですが、言葉だけではなく実践的に具体的に教えてもらえるとありがたい。知らないことが多すぎる為、もっと色々知りたいと思う。
44	対応がとてもよく相談しやすい。
45	第三者の意見の重要さ。
46	当初の訪問目的である自前特許の活用なことなどもまた追ってご相談させていただければと。新規の発明もあり。よろしくお願ひいたします。
47	弊社の事を一緒に悩み考え、共に喜んでくれるので、安心して相談出来ます
48	毎回、新しい情報や発想を提案していただき、多くの気付きやアイデアを持ち帰ることができる。
49	毎回、相談が楽しみで仕方ないです。なによりも相談することにより、日々、ヤル気が MAX になります。個人的な事かもしれませんが、正田さんに出会えた事は、本当に感謝です。
50	無難な選択肢以外の視点がもっとあるとうれしい。
51	有償支援の方が面白いのでは？

## 大垣ビジネスサポートセンター（ガキビス）満足度調査票

この票は、大垣ビジネスサポートセンター（ガキビス）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、大垣地域経済発展推進協議会がガキビス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、今後のガキビス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。

**\*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 ガキビス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せんか? \*

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 \_\_\_\_\_

大垣ビジネスサポートセンター  
満足度調査報告書

令和2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