

大垣ビジネスサポートセンター  
満足度調査報告書

令和5年11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	2
2-2	業 種	3
2-3	相談回数	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	5
2-5	アドバイスを分かり易く伝えていたか	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	7
2-7	相談対応の満足度	8
2-8	売上アップの主な要因	9
2-9	売上アップしたおおよその金額	11
2-10	またガキビズに相談してみたいか	12
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	13

## 資 料

○	大垣ビジネスサポートセンター満足度調査票	18
---	----------------------	----

# 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 526事業所
- (2) 調査対象 令和4年10月1日から令和5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5年10月13日（金）～11月17日（金）

## 1-3 回収結果

178事業所（回答率：33.8%）

## 1-4 報告書の見方

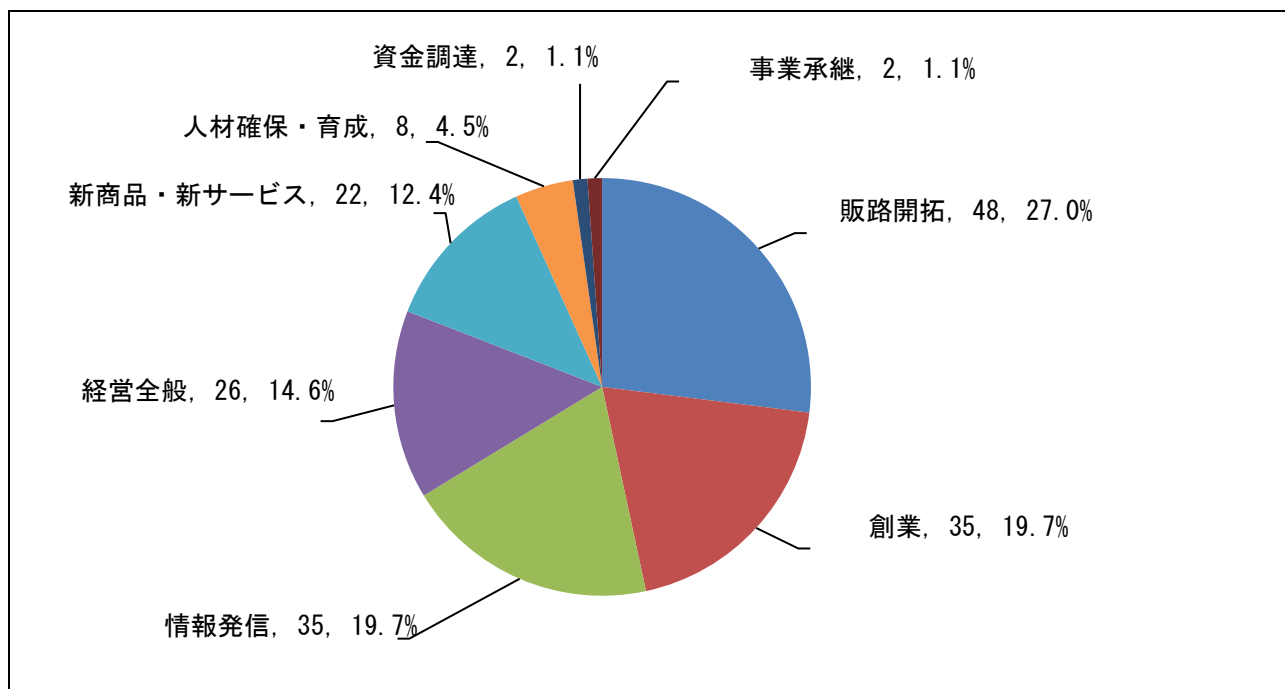
- (1) 比率は、すべてパーセンテージで表し、小数点以下第2位を四捨五入して算出しました。  
そのため合計が100.0%にならないことがあります。
- (2) 本報告書の表・グラフ等の見出し及び文章中での回答選択肢は、本来の意味を損なわない程度に省略して掲載している場合があります。

## 2 調査結果の分析

### 2-1 相談内容

「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27.0%と最も多く、次いで「創業」・「情報発信」（19.7%）となっています。

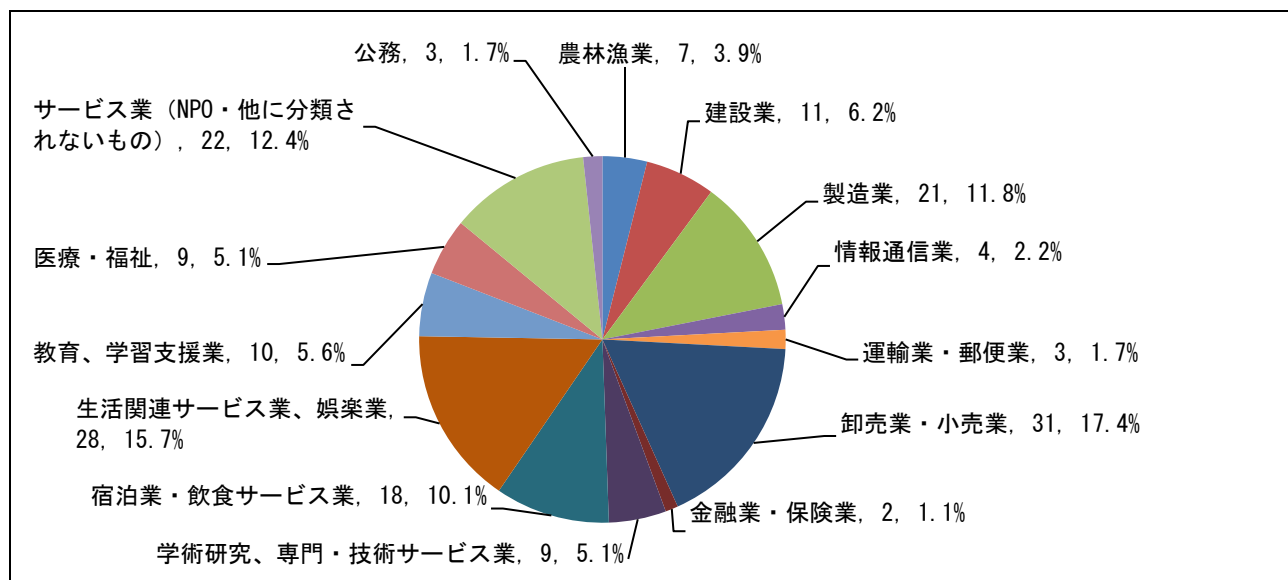
No.	項目	令和5年度		令和4年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	販路開拓	48	27.0%	60	27.1%	▲12	▲0.1%
2	創業	35	19.7%	54	24.4%	▲19	▲4.7%
3	情報発信	35	19.7%	38	17.2%	▲3	2.5%
4	経営全般	26	14.6%	27	12.2%	▲1	2.4%
5	新商品・新サービス	22	12.4%	34	15.4%	▲12	▲3.0%
6	人材確保・育成	8	4.5%	3	1.4%	5	3.1%
7	資金調達	2	1.1%	5	2.3%	▲3	▲1.2%
8	事業承継	2	1.1%	0	0%	2	1.1%
9	その他	0	0%	0	0%	0	0%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



## 2-2 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17.4%と最も多く、次いで「生活関連サービス業、娯楽業」(15.7%)、「サービス業 (NPO・他に分類されないもの)」(12.4%) となっています。

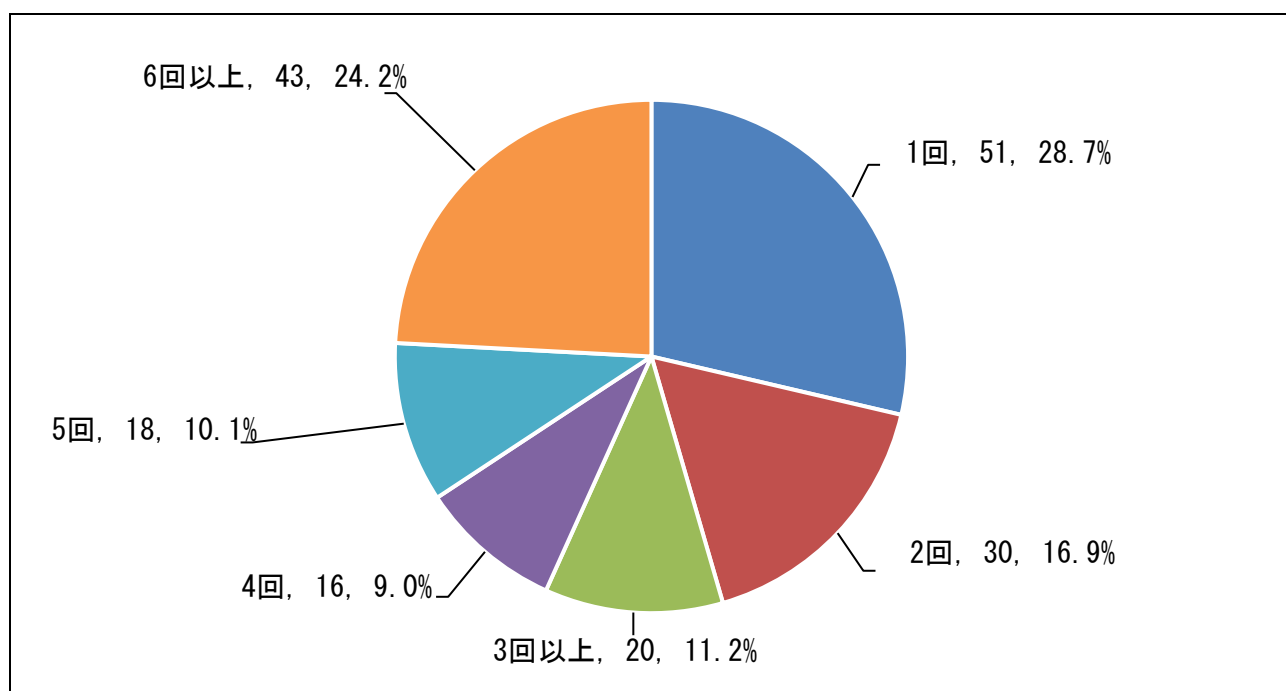
No.	項目	令和5年度		令和4年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	農林漁業	7	3.9%	9	4.1%	▲2	▲0.2%
2	建設業	11	6.2%	13	5.9%	▲2	0.3%
3	製造業	21	11.8%	28	12.7%	▲7	▲0.9%
4	情報通信業	4	2.2%	3	1.4%	1	0.8%
5	電気・ガス・熱供給・水道業	0	0.0%	0	0%	0	0%
6	運輸業・郵便業	3	1.7%	1	0.5%	2	1.2%
7	卸売業・小売業	31	17.4%	48	21.7%	▲17	▲4.3%
8	金融業・保険業	2	1.1%	0	0%	2	1.1%
9	不動産業、物品賃貸業	0	0.0%	1	0.5%	▲1	▲0.5%
10	学術研究、専門・技術サービス業	9	5.1%	10	4.5%	▲1	0.6%
11	宿泊業・飲食サービス業	18	10.1%	19	8.6%	▲1	1.5%
12	生活関連サービス業、娯楽業	28	15.7%	43	19.5%	▲15	▲3.8%
13	教育、学習支援業	10	5.6%	15	6.8%	▲5	▲1.2%
14	医療・福祉	9	5.1%	17	7.7%	▲8	▲2.6%
15	サービス業 (NPO・他に分類されないもの)	22	12.4%	13	5.9%	9	6.5%
16	公務	3	1.7%	1	0.5%	2	1.2%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



## 2-3 相談回数

「相談回数」についてたずねたところ、「1回」と答えた相談者が28.7%と最も多く、次いで「6回以上」(24.2%)、「2回」(16.9%) となっています。

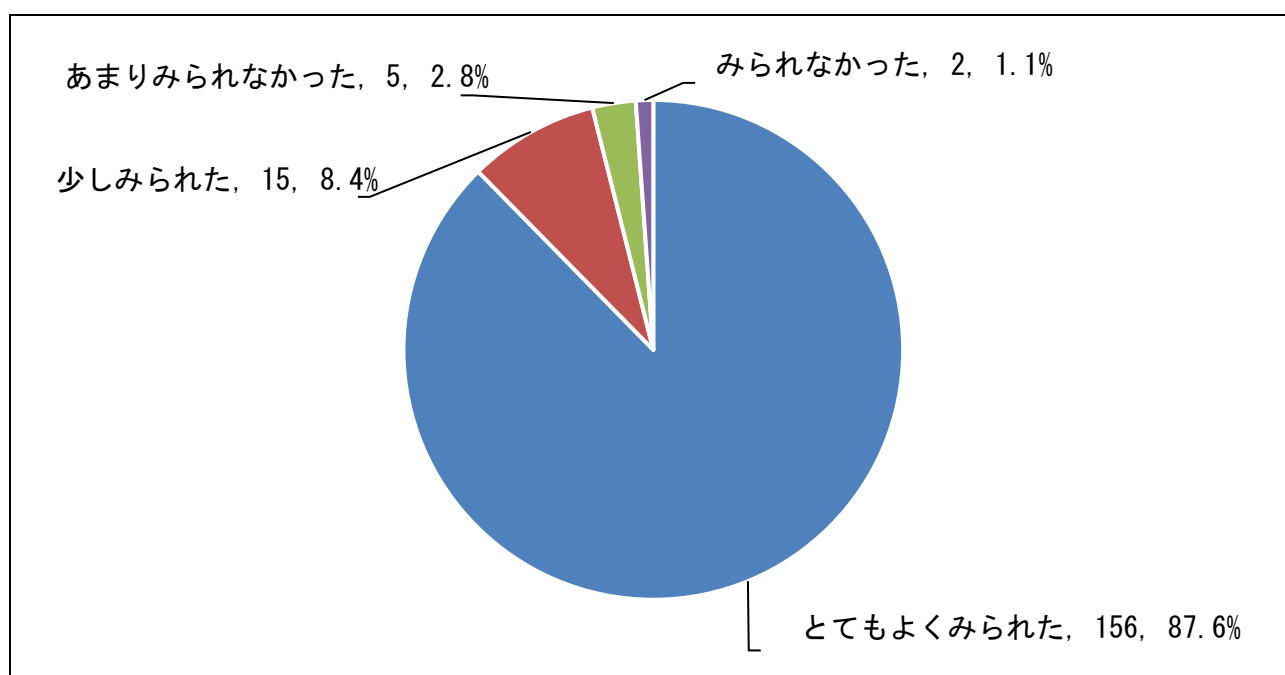
No.	項目	令和5年度		令和4年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1回	51	28.7%	40	18.1%	11	10.6%
2	2回	30	16.9%	26	11.8%	4	5.1%
3	3回	20	11.2%	31	14.0%	▲11	▲2.8%
4	4回	16	9.0%	10	4.5%	6	4.5%
5	5回	18	10.1%	23	10.4%	▲5	▲0.3%
6	6回以上	43	24.2%	91	41.2%	▲48	▲17.0%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



## 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

「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87.6%（昨年度92.3%）と最も多く、次いで「少しみられた」が8.4%（昨年度4.5%）、「あまりみられなかった」が2.8%（昨年度1.8%）、「みられなかった」が1.1%（昨年度1.4%）となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4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	156	87.6%	204	92.3%	▲48	▲4.7%
2	少しみられた	15	8.4%	10	4.5%	5	3.9%
3	あまりみられなかった	5	2.8%	4	1.8%	1	1.0%
4	みられなかった	2	1.1%	3	1.4%	▲1	▲0.3%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



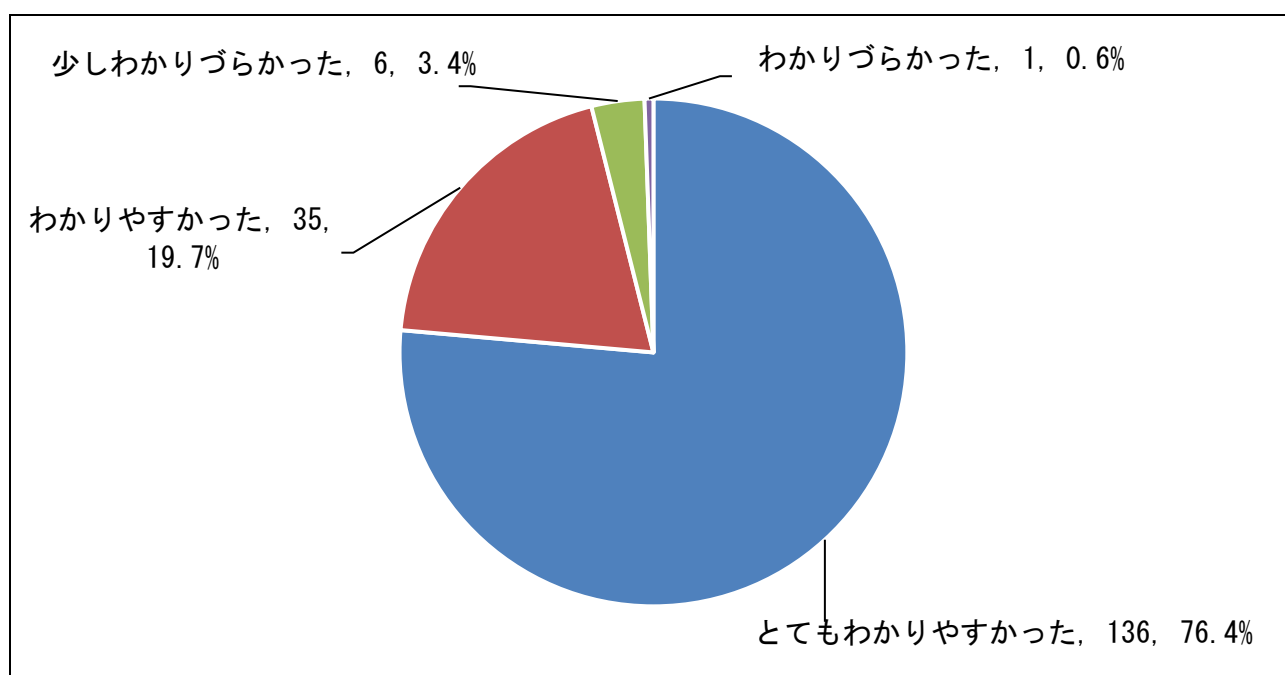
### （回答した理由）

- ・私が実現したいと思っているもの、想いを非常によく理解してくださり、具体的な方法や類似団体などを提示いただけのため。
- ・こちらの悩みに寄り添い、現状把握ののち、親身になって相談にのっていただけましたし、アイデアをたくさんいただきました。

## 2-5 アドバイスを分かり易く伝えていたか

「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76.4%（昨年度83.3%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」が19.7%（昨年度14.9%）、「少しわかりづらかった」が3.4%（昨年度0.5%）、「わかりづらかった」が0.6%（昨年度1.4%）となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4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	136	76.4%	184	83.3%	▲48	▲6.9%
2	わかりやすかった	35	19.7%	33	14.9%	2	4.8%
3	少しわかりづらかった	6	3.4%	1	0.5%	5	2.9%
4	わかりづらかった	1	0.6%	3	1.4%	▲2	▲0.8%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



### (回答した理由)

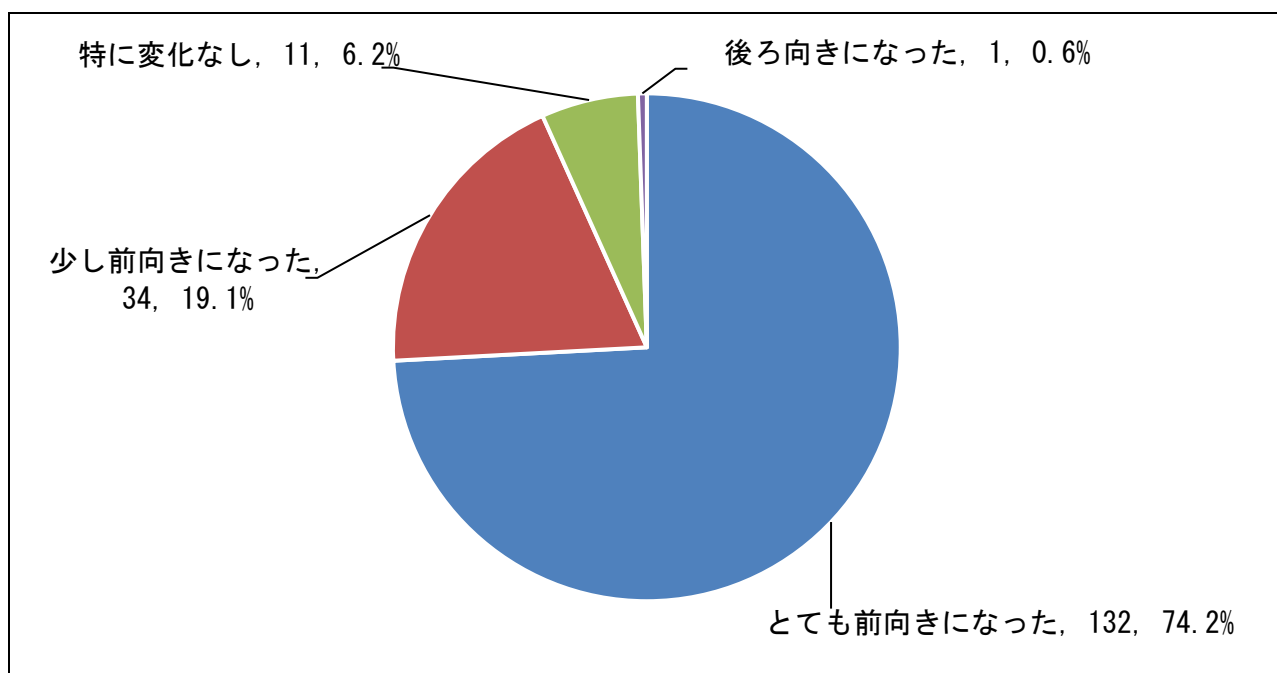
- ・話しているとき、傾聴、正観、偏りなく聞いてくださっていると感じる。アドバイスもシンプルでわかりやすく実行しやすい。
- ・基本的に、9割くらい私が話していて（丁寧に聞いてくれている）、残りの1割の時間でかなりの確なアドバイスや新情報をいただいているからです。



## 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

「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74.2%（昨年度82.4%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」が19.1%（昨年度14.9%）、「特に変化なし」が6.2%（昨年度1.8%）、「後ろ向きになった」が0.6%（昨年度0.9%）となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4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	132	74.2%	182	82.4%	▲50	▲8.2%
2	少し前向きになった	34	19.1%	33	14.9%	1	4.2%
3	特に変化なし	11	6.2%	4	1.8%	7	4.4%
4	後ろ向きになった	1	0.6%	2	0.9%	▲1	▲0.3%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



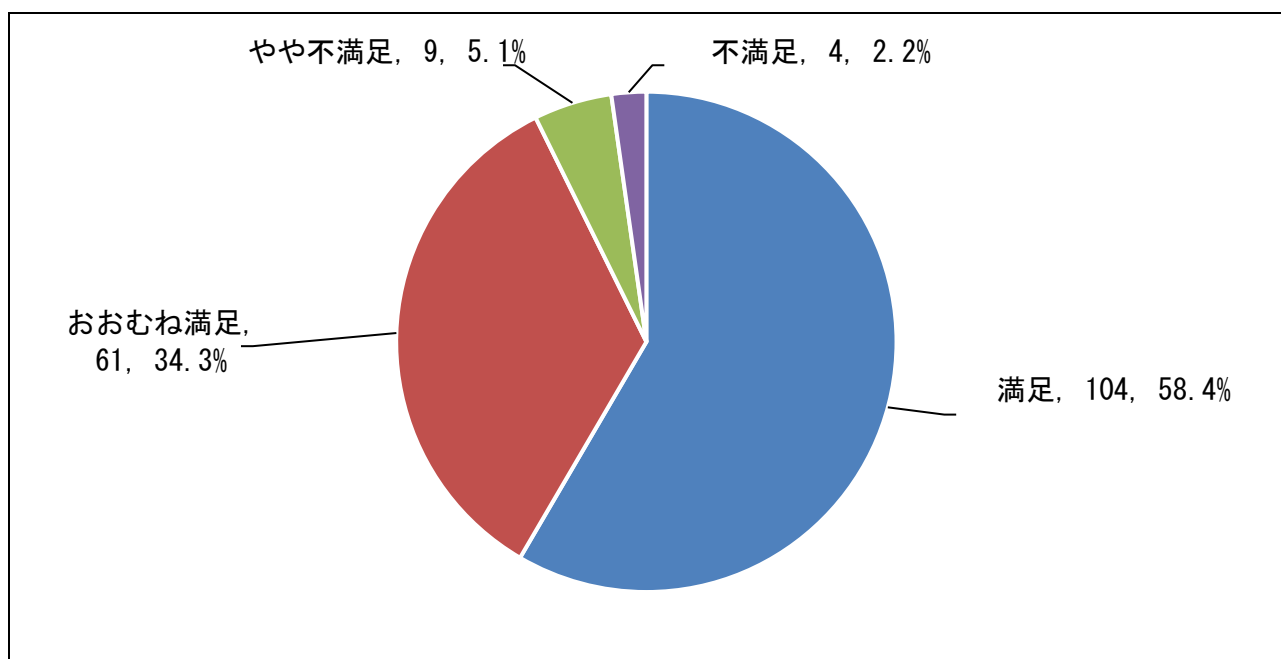
### (回答した理由)

- ・上手く進むことが出来なくて諦めたくなくても、まずはここ、「次はここ」と具体的な目標を持たせてもらったおかげでやる気を出させてくれたように思います。
- ・何をどうしたらいいかも本当に分からず不安でいっぱいだったのでアドバイス頂いたことで前向きにやってみようと思いました。

## 2-7 相談対応の満足度

「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、58.4%（昨年度65.6%）と最も多く、次いで「おおむね満足」が34.3%（昨年度29.0%）、「やや不満足」が5.1%（昨年度2.7%）、「不満足」が2.2%（昨年度2.7%）となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	満足	104	58.4%	145	65.6%	▲41	▲7.2%
2	おおむね満足	61	34.3%	64	29.0%	▲3	5.3%
3	やや不満足	9	5.1%	6	2.7%	3	2.4%
4	不満足	4	2.2%	6	2.7%	▲2	▲0.5%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



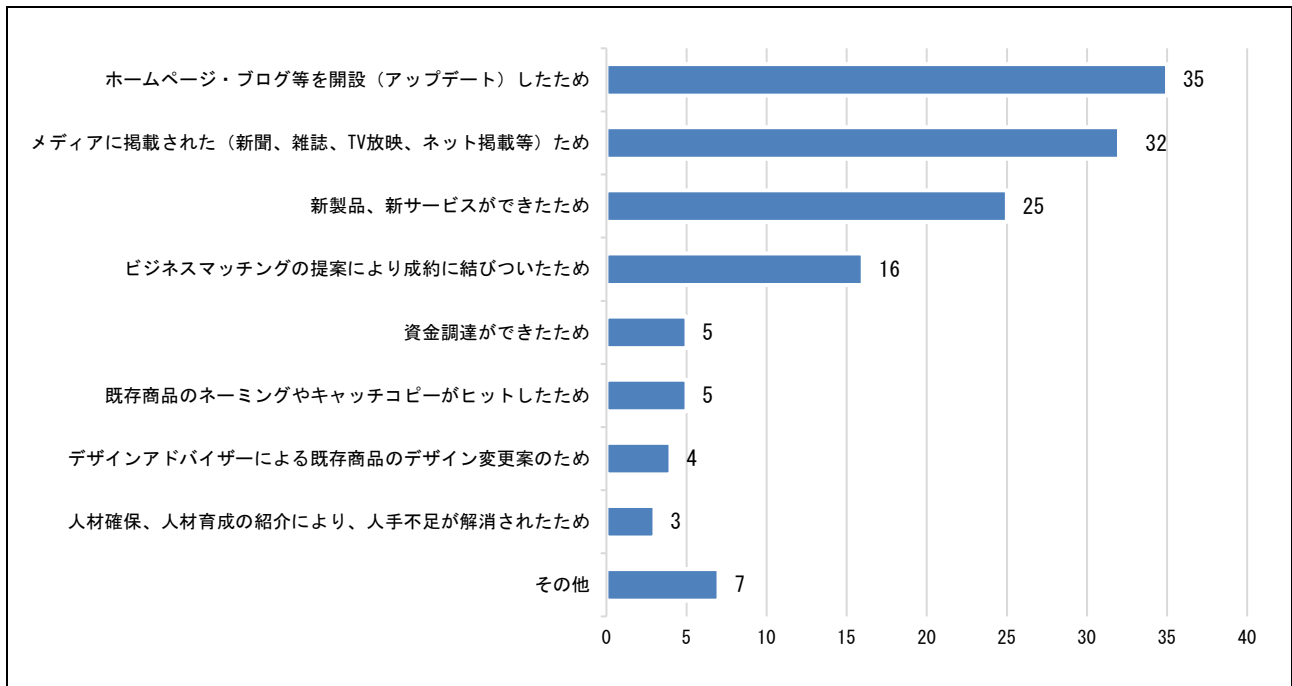
### (回答した理由)

- ・的確なアドバイスをいただきました。ふるさと納税の商品タイトルなども相談にのっていただいたことで、納税者が目を惹くタイトルをつけることができました。
- ・アフターコロナ、仕入れ価格の高騰などネガティブな要素が多いビジネス環境の中であっても、店をやり続けようと思えるポジティブな気持ちにさせてくれます。
- ・売り上げが2倍ほどになったから。

## 2-8 売上アップの主な要因【複数回答】

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、「ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため」が43.2%（昨年度49.5%）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39.5%（昨年度42.4%）次いで「新製品、新サービスができたため」が30.9%（昨年度38.4%）、となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4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	35	43.2%	49	49.5%	▲14	▲6.3%
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	32	39.5%	42	42.4%	▲10	▲2.9%
3	新製品、新サービスができたため	25	30.9%	38	38.4%	▲13	▲7.5%
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	16	19.8%	12	12.1%	4	7.7%
5	資金調達ができたため	5	6.2%	7	7.1%	▲2	▲0.9%
6	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	6.2%	6	6.1%	▲1	0.1%
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	4	4.9%	8	8.1%	▲4	▲3.2%
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	3	3.7%	2	2.0%	1	1.7%
9	その他	7	8.6%	8	8.1%	▲1	0.5%
回答事業所数		81		99		▲18	



## 2-9 売上アップしたおおよその金額

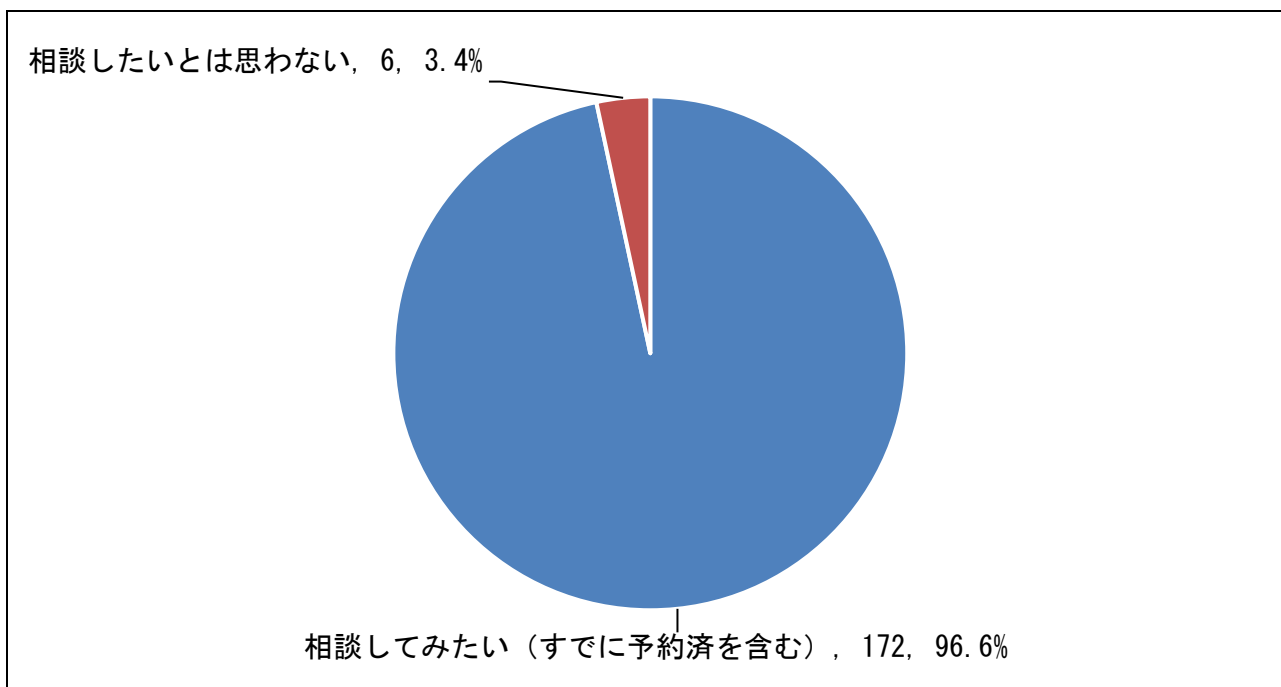
「売上アップしたおおよその金額」についてたずねたところ、「100万円以上200万円未満」と答えた相談者が21.9%と最も多く、次いで「1,000万円以上」「50万円以上100万円未満」「30万円以上50万円未満」「10万円以上30万円未満」（12.5%）となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4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	4	12.5%	2	4.3%	2	8.2%
2	900万円以上1,000万円未満	0	0.0%	0	0%	0	0%
3	800万円以上900万円未満	1	3.1%	1	2.2%	0	0.9%
4	700万円以上800万円未満	0	0.0%	0	0%	0	0%
5	600万円以上700万円未満	1	3.1%	0	0%	1	3.1%
6	500万円以上600万円未満	1	3.1%	1	2.2%	0	0.9%
7	400万円以上500万円未満	1	3.1%	0	0%	1	3.1%
8	300万円以上400万円未満	1	3.1%	2	4.3%	▲1	▲1.2%
9	200万円以上300万円未満	1	3.1%	1	2.2%	0	0.9%
10	100万円以上200万円未満	7	21.9%	6	13.0%	1	8.9%
11	50万円以上100万円未満	4	12.5%	7	15.2%	▲3	▲2.7%
12	30万円以上50万円未満	4	12.5%	7	15.2%	▲3	▲2.7%
13	10万円以上30万円未満	4	12.5%	11	23.9%	▲7	▲11.4%
14	10万円未満	3	9.4%	8	17.4%	▲5	▲8.0%
合計		32	100.0%	46	100.0%	▲14	0%

## 2-10 またガキビズに相談してみたいか

「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96.6%（昨年度97.7%）、「相談したいとは思わない」が3.4%（昨年度2.3%）となっています。

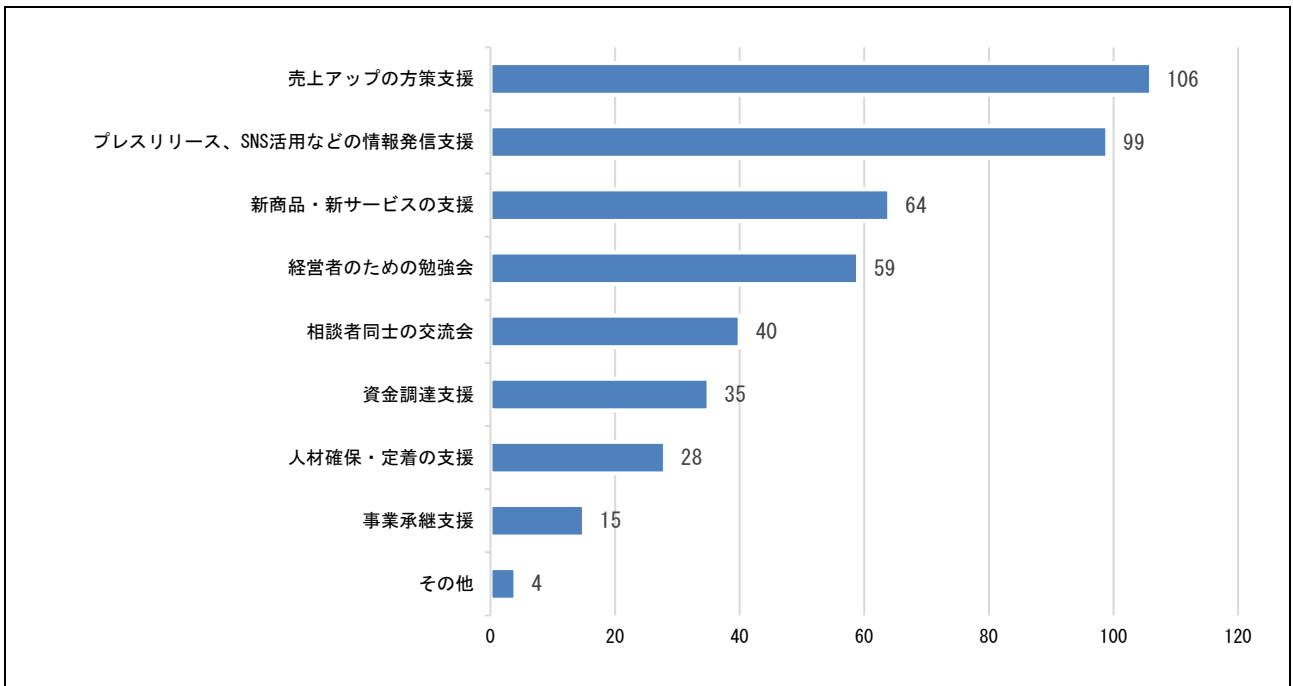
No.	項目	令和5年度		令和4年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	相談してみたい(すでに予約済を含む)	172	96.6%	216	97.7%	▲44	▲1.1%
2	相談したいとは思わない	6	3.4%	5	2.3%	1	1.1%
合計		178	100.0%	221	100.0%	▲43	0%



## 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【複数回答】

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、「売上アップの方策支援」と答えた相談者が59.6%（昨年度57.5%）と最も多く、次いで「プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援」が55.6%（昨年度65.6%）、「新商品・新サービスの支援」が36.0%（昨年度38.5%）となっています。

No.	項目	令和5年度		令和4年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	売上アップの方策支援	106	59.6%	127	57.5%	▲21	2.1%
2	プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援	99	55.6%	145	65.6%	▲46	▲10.0%
3	新商品・新サービスの支援	64	36.0%	85	38.5%	▲21	▲2.5%
4	経営者のための勉強会	59	33.1%	-	-	59	33.1%
5	相談者同士の交流会	40	22.5%	-	-	40	22.5%
6	資金調達支援	35	19.7%	45	20.4%	▲10	▲0.7%
7	人材確保・定着の支援	28	15.7%	39	17.6%	▲11	▲1.9%
8	事業承継支援	15	8.4%	16	7.2%	▲1	1.2%
9	その他	4	2.2%	11	5.0%	▲7	▲2.8%
回答事業所数		178		221		▲43	





〔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	今後の参考になる話しが出来た。
2	相談したいことがあっても、無料相談回数の制限が有るので、今までのように相談へ行きづらくなっています。当店のような零細店舗にとって、相談が有料になると相談ができなくなります。 相談や、セミナー、ガキビズアカデミーは、新たな学びや頭の整理が行えて、私にとって無くては困る、有難いものです。
3	モニター募集からはじめ、売上アップ、集客を、今後は相談させて頂き、頑張りたいです。
4	商品のデザインでお世話になることが多いので、大変助かっています。
5	何でも受け止めてくださる安心感があります。いつも感謝です。
6	ガキビズ事業の継続とアドバイザーキープが地域事業者の総意だと思います。
7	相談したおかげで新聞掲載もしていただき、集客効果もありました。ありがとうございます。これからもよろしく願います。
8	いつも大変お世話になっております。今後ともよろしく願います。
9	頭の中の整理ができました。また、ヒントとなる方法など、また教えていただきたい。
10	また相談にうかがいますので、ご指導よろしく願います。
11	集客術を教えいただきたいです。
12	せっかくの大垣市のサポート支援なのに回数制限は良くないと思う。エリア外でもガキビズで支援してもらって大きくなった会社があるなら、それはガキビズの成果ではなんでしょうか。せっかく起業して前向きに頑張っている人たちを遠ざける結果だと思う。企業の支援の方向性が違ってきていると思う。
13	いつも大変お世話になって助かっています。
14	親身になってキチンと丁寧にお話を聞いてくださる姿勢に、こちらも安堵いたします。些細な相談でも、気軽に行けるそんな場所です。いつもありがとうございます。
15	月1度、2ヶ月に1度の1時間のため、十分な相談内容とわからない事がスムーズに進みにくい。時間だけすぎ何も進まないことがある。
16	今後ともよろしく願います。
17	毎回、丁寧に対応してもらえるのでまた利用したくなりました。
18	十分満足しています。

No.	ご意見・ご要望等
19	近所の金融機関さんのご紹介でご相談することができ、本当に良かったとつくづく思います。
20	また悩んで背中を押してもらいたいときには、ご相談させていただきたいと思いますので、よろしくお願い致します。
21	とても親身になって相談にのっていただけていますし、現在はアドバイスいただいたことをコツコツ取り組んでいる状況ですが、次へのステップの際にはまたお世話になりたいです。
22	又、相談したいことありますのでよろしくお願い致します。
23	ホームページが結局また放置のままなので完成させたいです。パンフやチラシのデザインを相談したいです。
24	大変優しく丁寧に教えてくださいました。ありがとうございます。これからもどうかよろしくお願い致します。
25	これからも色々な視点からのアドバイス頂きたいです。
26	ご支援に深く感謝しております。引き続きよろしくお願い致します。
27	異業種間での幅広く繋がりを作って頂いたことに感謝いたします。
28	いつも新しい視点で気づきを頂き感謝しております。
29	正田さんはじめ、ガキビズメンバーの皆様にはいつもお世話になっていて、感謝しかありません。これからも、よろしくお願い致します。
30	ネット社会になって様々なプラットホームが次々に出てくる。オンラインサロン、オンライン講座、インスタ、FB・・・そして怪しげなコンサル広告もひっきりなし。そのような中で、ただ単に思いを実現させる方法だけでなく、その思いをビジネス化する意味や価値、お金の考え方、など根本的な部分もサポートしていただけるとありがたいです。
31	インターネットを利用したマーケティングについて継続的な支援があるとありがたい。
32	プレスとのつながりは、個社では難しい為、ガキビズを通す事で広くPRできた。
33	創業し1年が経ち、次のステップのタイミング。
34	何をしたら良いかがわからない状態から、行動に移せるまでのサポートをしていただけてありがたかったです。
35	今度全国放送で店が放送されるのですが、事前にPRはできますか？
36	本当に親切に親身に話を聞いてくださり、方向性が見えてきて、相談できて良かったと思いました。

No.	ご意見・ご要望等
37	本業以外での資金調達（ECショップ販売やオンライン授業などコマでの受講者を増やす）。
38	次回は別の方を紹介してほしい。
39	ガキビズさんに親身に話をすればするほど適格にアドバイスが頂け経営をしていくうえで凄く頼もしいです。
40	松浦さん、正田さんが全てに最高な方々でとても良い素晴らしいアドバイスを頂きました。
41	助成金の種類や内容について教えてほしい。
42	最近バタバタしており伺えておりませんが、また相談させてください。最近風が吹いている気がしています。
43	いろいろ話を聞いて頂きアドバイスありがとうございました。
44	相談員の選定方法は？本当に能力があるのか？人として信用できるか？
45	非常に満足しています。またお願い致します。
46	ガキビズは大垣市が他市に誇れるものだと思います。
47	相談にのっていただき、無事に事業をスタートさせることができました。ありがとうございました。
48	相談に行くとき明るい笑顔でホッとします。いつもありがとうございます。こちらからのアプローチばかりでなく、ガキビズさんからも、投げかけや情報を登録している事業者に発信して頂けるともっとありがたいです。知らないまま過ぎていくのが一番つらいしやるべきことの道しるべがふっとそこにつくかもしれないので。
49	全くの素人に一からノウハウを教えて頂き、大変感謝しております。
50	具体的な方法や例えなどで大変わかりやすく、丁寧に伝えて下さり、IT相談でも1から教えていただけるので、とても助かっています。ありがとうございます。
51	新しい提案をしていただける。
52	大変お世話になりました。相談時とても満足していましたが、成果もかなり出ており相談して良かったと感じています。本当はまだまだ相談したいことがあるのですが、休みがほぼないため伺うことが出来ないのがもどかしいです。また機会があれば、是非利用したいので、その際はよろしくお願い致します。
53	平日はなかなか時間が取れないため、できれば土日にも相談会などがあるとありがたいです。

## 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5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](mailto:gakibiz01@gmail.com) アカウントを切り替える



共有なし

\* 必須の質問です

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

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) 調査期間中（2022年10月1日～2023年9月30日）、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「〇回」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 ビジスマッチングや売り先紹介により販路が広がったため
- 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.令和4年10月から令和5年9月の1年間で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。

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
- ⑦相談者同士の交流会
- ⑧経営者のための勉強会
- 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5年11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