

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和6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	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	20
---	----------------------	----

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 506事業所
- (2) 調査対象 令和5年10月1日から令和6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6年10月15日（火）～11月30日（土）

1-3 回収結果

206事業所（回答率：40.7%）

1-4 報告書の見方

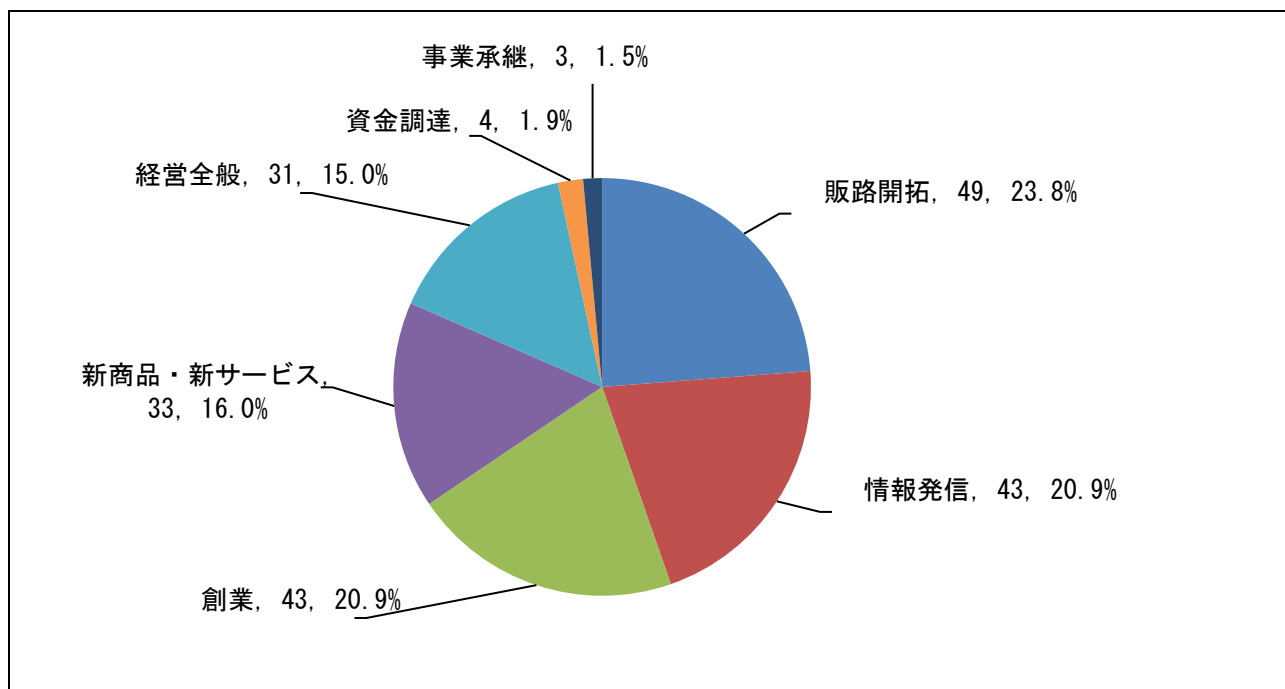
- (1) 比率は、すべてパーセンテージで表し、小数点以下第2位を四捨五入して算出しました。
そのため合計が100.0%にならないことがあります。
- (2) 本報告書の表・グラフ等の見出し及び文章中での回答選択肢は、本来の意味を損なわない程度に省略して掲載している場合があります。

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23.8%と最も多く、次いで「創業」・「情報発信」（20.9%）となっています。

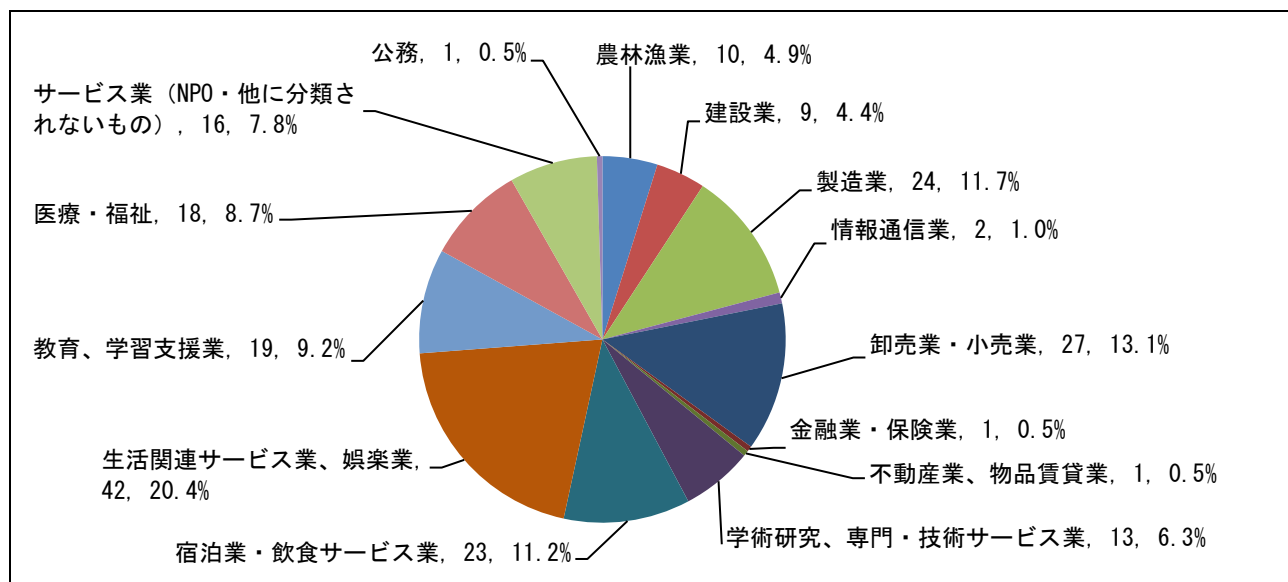
No.	項目	令和6年度		令和5年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	販路開拓	49	23.8%	48	27.0%	1	▲3.2%
2	情報発信	43	20.9%	35	19.7%	8	1.2%
3	創業	43	20.9%	35	19.7%	8	1.2%
4	新商品・新サービス	33	16.0%	22	12.4%	11	3.6%
5	経営全般	31	15.0%	26	14.6%	5	0.4%
6	資金調達	4	1.9%	2	1.1%	2	0.8%
7	事業承継	3	1.5%	2	1.1%	1	0.4%
8	人材確保・育成	0	0%	8	4.4%	▲8	▲4.4%
9	その他	0	0%	0	0%	0	0%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



2-2 業 種

「業種」についてたずねたところ、「生活関連サービス業、娯楽業」と答えた相談者が20.4%と最も多く、次いで「卸売業・小売業」(13.1%)、「製造業」(11.7%)となっています。

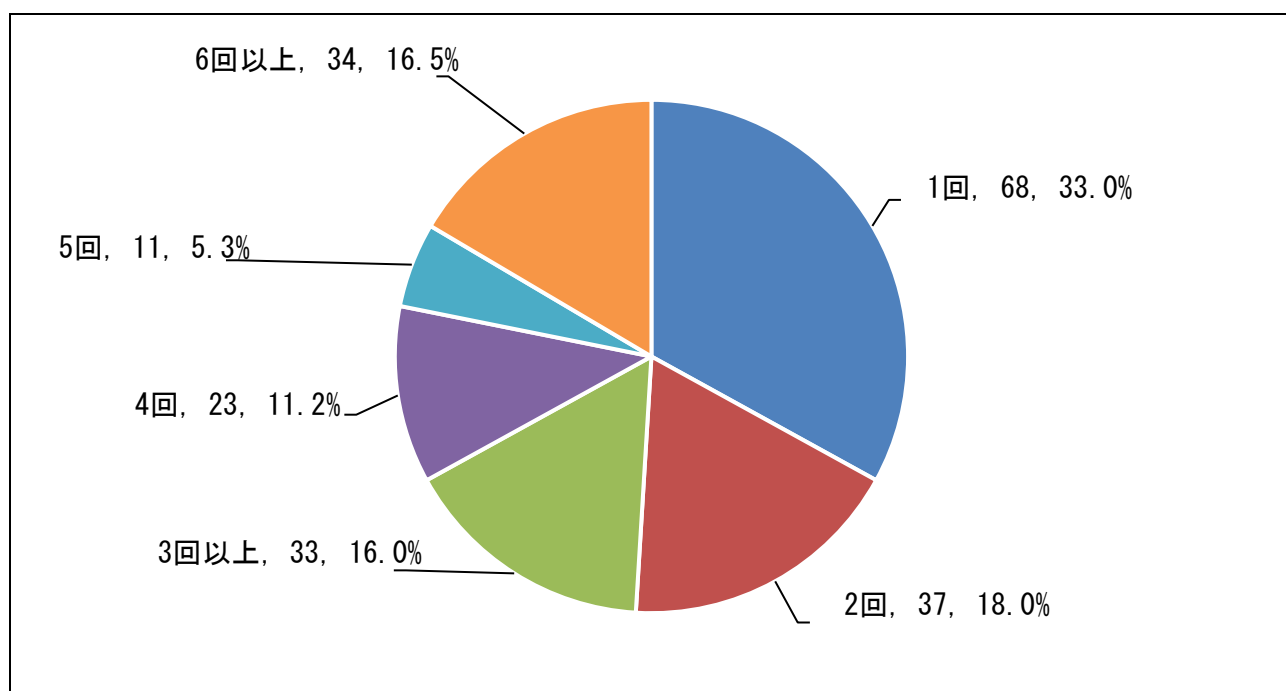
No.	項目	令和6年度		令和5年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	農林漁業	10	4.8%	7	3.9%	3	0.9%
2	建設業	9	4.3%	11	6.2%	▲2	▲1.9%
3	製造業	24	11.7%	21	11.8%	3	▲0.1%
4	情報通信業	2	1.0%	4	2.2%	▲2	▲1.2%
5	電気・ガス・熱供給・水道業	0	0%	0	0%	0	0%
6	運輸業・郵便業	0	0%	3	1.7%	▲3	▲1.7%
7	卸売業・小売業	27	13.1%	31	17.4%	▲4	▲4.3%
8	金融業・保険業	1	0.5%	2	1.1%	▲1	▲0.6%
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	13	6.3%	9	5.1%	4	1.2%
11	宿泊業・飲食サービス業	23	11.2%	18	10.1%	5	1.1%
12	生活関連サービス業、娯楽業	42	20.4%	28	15.7%	14	4.7%
13	教育、学習支援業	19	9.2%	10	5.6%	9	3.6%
14	医療・福祉	18	8.7%	9	5.1%	9	3.6%
15	サービス業(NPO・他に分類されないもの)	16	7.8%	22	12.4%	▲6	▲4.6%
16	公務	1	0.5%	3	1.7%	▲2	▲1.2%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	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33.0%と最も多く、次いで「2回」（18.0%）、「6回以上」（16.5%）となっています。

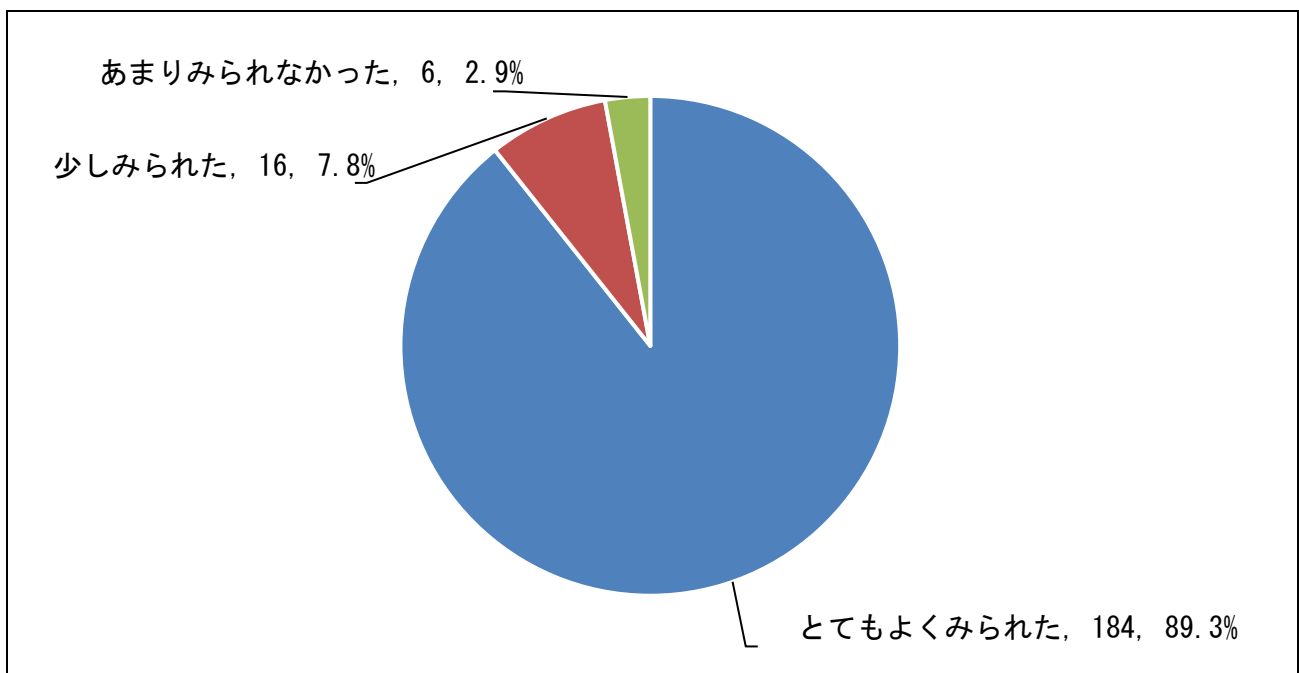
No.	項目	令和6年度		令和5年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1回	68	33.0%	51	28.7%	17	4.3%
2	2回	37	18.0%	30	16.9%	7	1.1%
3	3回	33	16.0%	20	11.2%	13	4.8%
4	4回	23	11.2%	16	9.0%	7	2.2%
5	5回	11	5.3%	18	10.1%	▲7	▲4.8%
6	6回以上	34	16.5%	43	24.2%	▲9	▲7.7%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



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89.3%（昨年度87.6%）と最も多く、次いで「少しみられた」が7.8%（昨年度8.4%）、「あまりみられなかった」が2.9%（昨年度2.8%）、「みられなかった」が0%（昨年度1.1%）となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5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	184	89.3%	156	87.6%	28	1.7%
2	少しみられた	16	7.8%	15	8.4%	1	▲0.6%
3	あまりみられなかった	6	2.9%	5	2.8%	1	0.1%
4	みられなかった	0	0%	2	1.1%	▲2	▲1.1%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



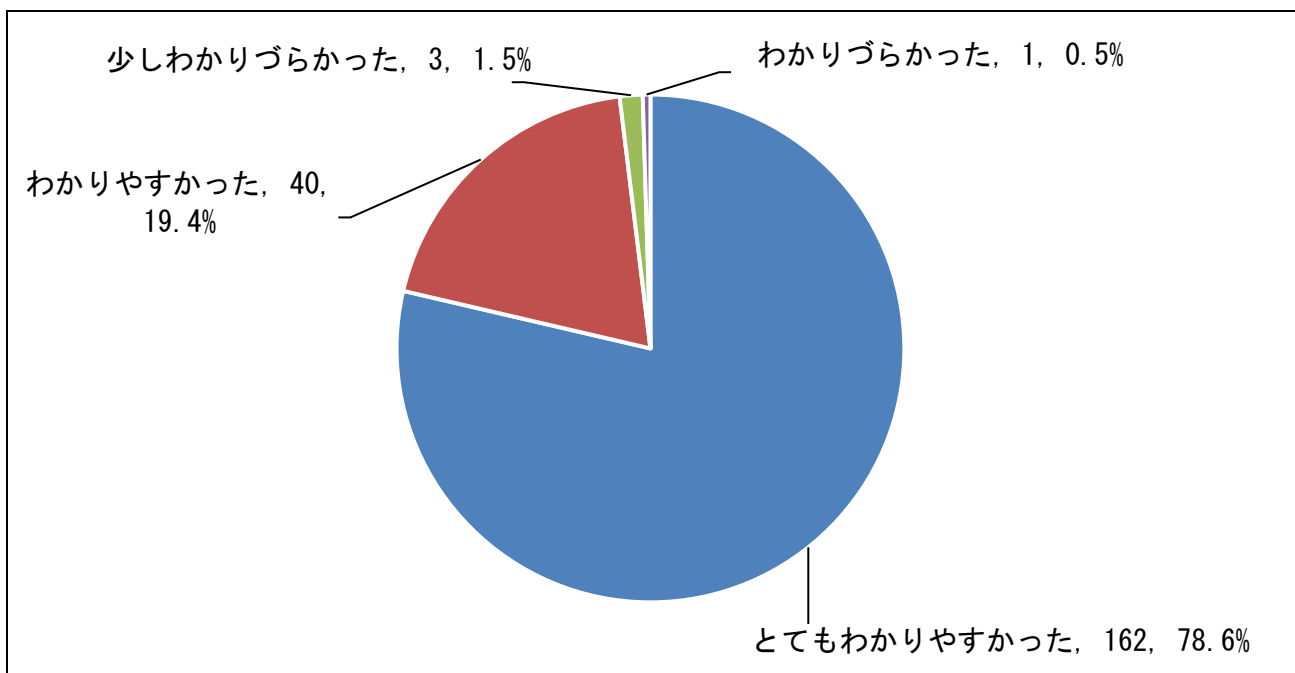
（回答した理由）

- ・私のしようとしていることを親身になって聞いてくださり、これから進んでいこうとする方向に自信がまた増した。
- ・大変熱心に今の状況を聞いていただけ、状況に応じた適切なアドバイスをしていただけました。

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78.6%（昨年度76.4%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」が19.4%（昨年度19.7%）、「少しわかりづらかった」が1.5%（昨年度3.4%）、「わかりづらかった」が0.5%（昨年度0.6%）となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5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	162	78.6%	136	76.4%	26	2.2%
2	わかりやすかった	40	19.4%	35	19.7%	5	▲0.3%
3	少しわかりづらかった	3	1.5%	6	3.4%	▲3	▲1.9%
4	わかりづらかった	1	0.5%	1	0.6%	0	▲0.1%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



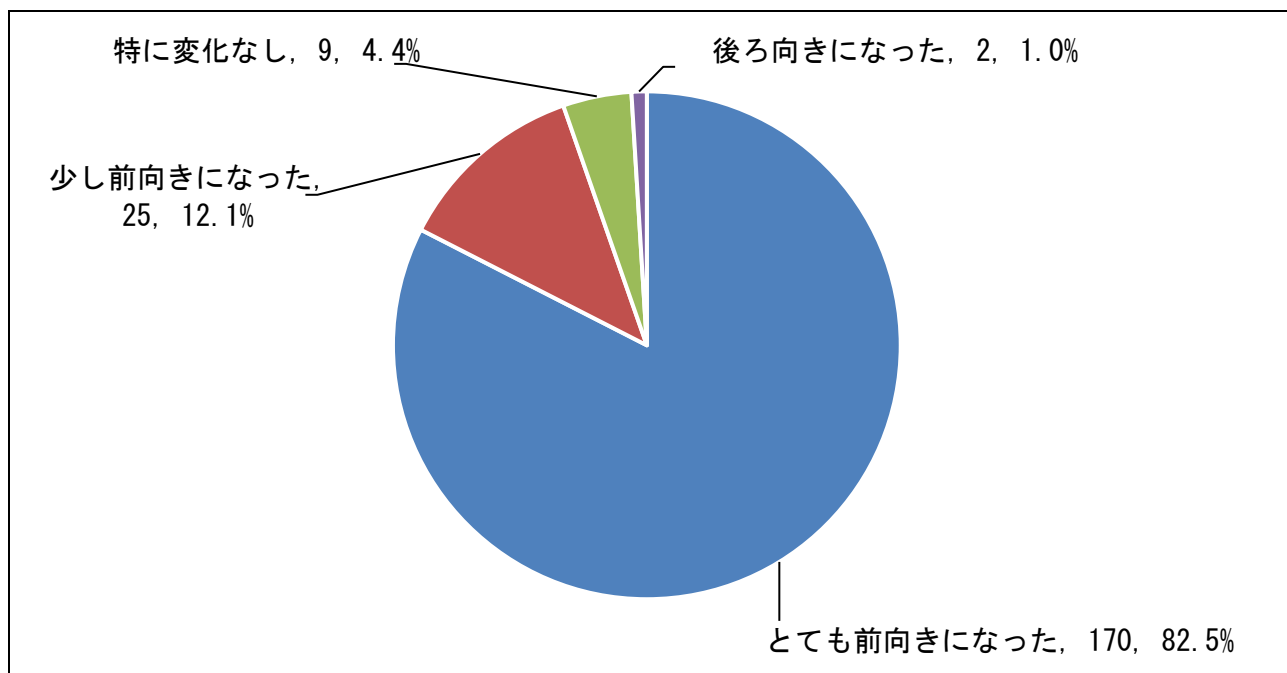
（回答した理由）

- ・専門用語を使うのではなく、分かりやすく説明をしてくださり、どこに問い合わせをするかというのを教えてくれる。
- ・ホームページの更新やプレスリリースの添削など、具体的にアドバイスをうけて、自分に足りなかった視点などを補ってもらってとても分かりやすく助かりました。

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

「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82.5%（昨年度74.2%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」が12.1%（昨年度19.1%）、「特に変化なし」が4.4%（昨年度6.2%）、「後ろ向きになった」が1.0%（昨年度0.6%）となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5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	170	82.5%	132	74.2%	38	8.3%
2	少し前向きになった	25	12.1%	34	19.1%	▲9	▲7.0%
3	特に変化なし	9	4.4%	11	6.2%	▲2	▲1.8%
4	後ろ向きになった	2	1.0%	1	0.6%	1	0.4%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



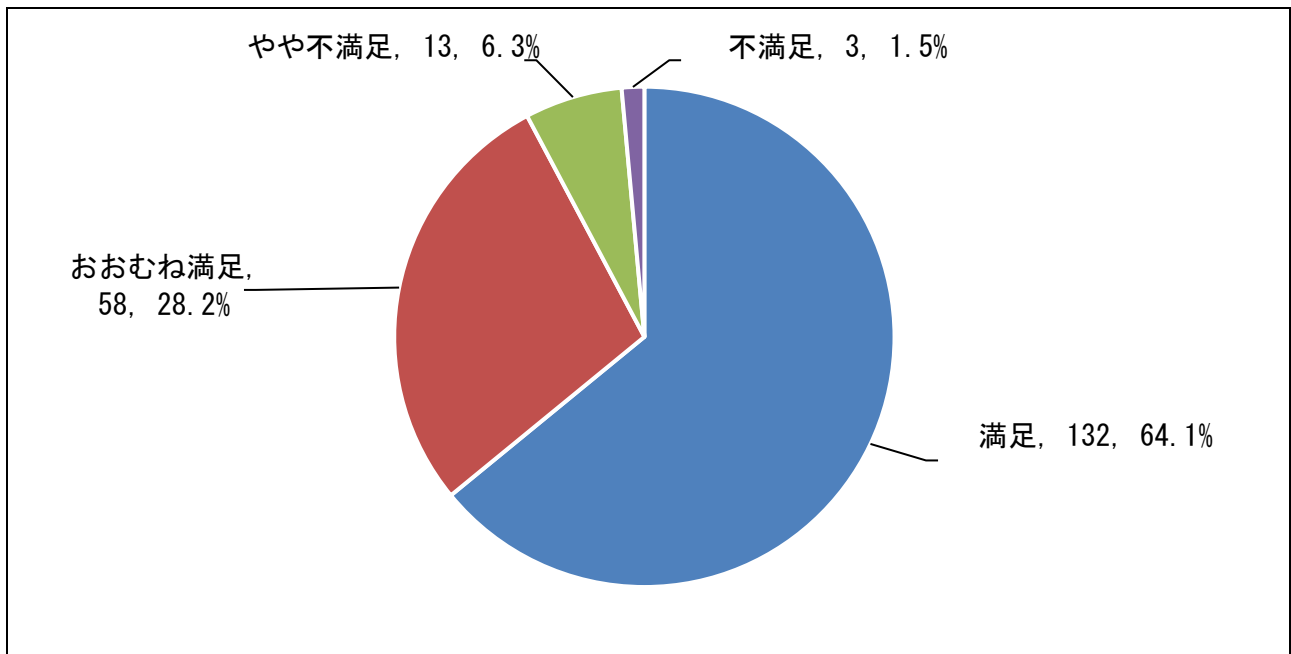
（回答した理由）

- ・事業について考えることが楽しくなった。いろいろなアイデアが浮かび、やる気になった。
- ・いつも背中を押す言葉をいただけて、すぐに行動に移す気持ちになれます。
- ・知識が無く分からないことばかりであったが、アドバイスや情報を得られた事でとても心強く安心した。

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、64.1%（昨年度58.4%）と最も多く、次いで「おおむね満足」が28.2%（昨年度34.3%）、「やや不満足」が6.3%（昨年度5.1%）、「不満足」が1.4%（昨年度2.2%）となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	満足	132	64.1%	104	58.4%	28	5.7%
2	おおむね満足	58	28.2%	61	34.3%	▲3	▲6.2%
3	やや不満足	13	6.3%	9	5.1%	4	1.2%
4	不満足	3	1.4%	4	2.2%	▲1	▲0.8%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



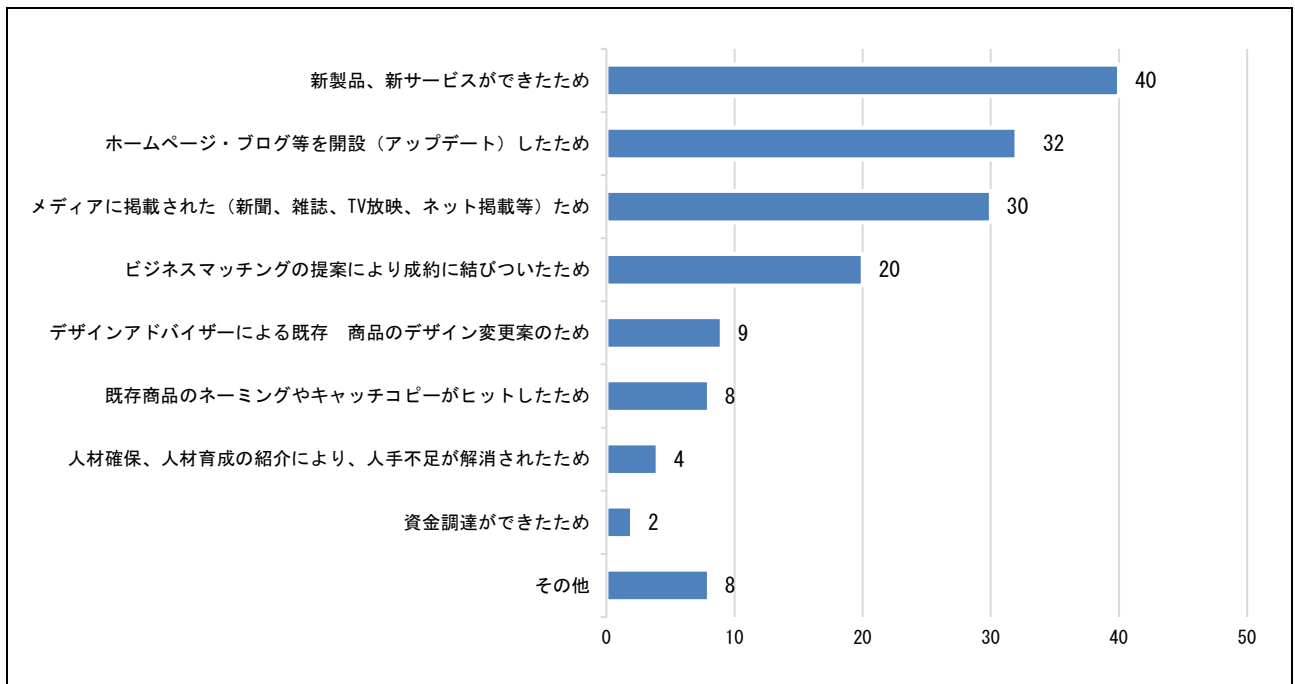
（回答した理由）

- ・店舗の取材や動画なども作成して頂き、スタッフ一同のモチベーションが向上した。
- ・やらなければ思っていた事が、何をすべきかが明確になり、早急に着手できた。
- ・お客様にアピールできる提案をしていただいた事で信頼度が上がったと思います。
- ・新聞やケーブルテレビでの報道に繋がり、それを見た作品展見学者の中から新規受講につながったから。

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、「新製品、新サービスができたため」が41.7%（昨年度30.9%）と最も多く、次いで「ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため」と答えた相談者が33.3%（昨年度43.2%）、「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」が31.3%（昨年度39.5%）、となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	新製品、新サービスができたため	40	41.7%	25	30.9%	15	10.8%
2	ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため	32	33.3%	35	43.2%	▲3	▲9.9%
3	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	30	31.3%	32	39.5%	▲2	▲8.2%
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	20	20.8%	16	19.8%	4	1.0%
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	9	9.4%	4	4.9%	5	4.5%
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	8	8.3%	5	6.2%	3	2.1%
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	4	4.2%	3	3.7%	1	0.5%
8	資金調達できたため	2	2.1%	5	6.2%	▲3	▲4.1%
9	その他	8	8.3%	7	8.6%	1	▲0.3%
回答事業所数		96		81		15	



2-9 売上アップしたおおよその金額

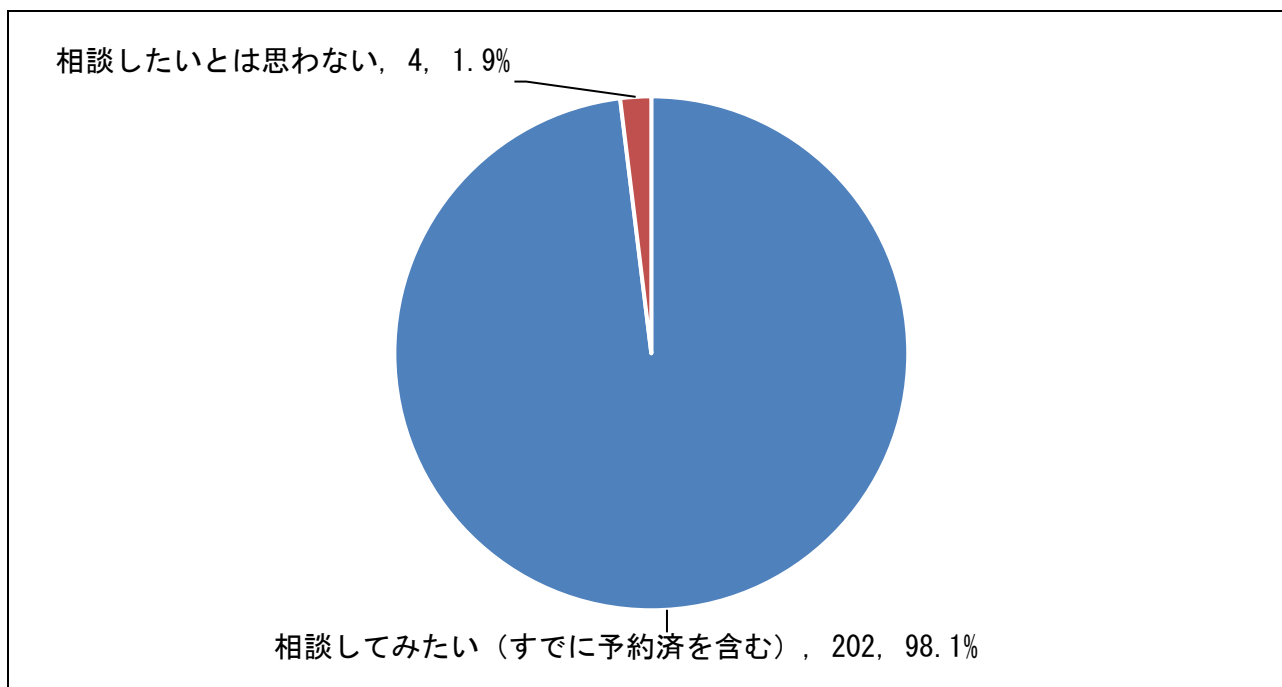
「売上アップしたおおよその金額」についてたずねたところ、「100万円以上200万円未満」と答えた相談者が31.3%と最も多く、次いで「10万円以上30万円未満」「10万円未満」（14.6%）となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5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	0	0%	4	12.5%	▲4	▲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%	1	3.1%	▲1	▲3.1%
4	700万円以上800万円未満	1	2.1%	0	0%	1	2.1%
5	600万円以上700万円未満	1	2.1%	1	3.1%	0	▲1.0%
6	500万円以上600万円未満	2	4.2%	1	3.1%	1	1.1%
7	400万円以上500万円未満	2	4.2%	1	3.1%	1	1.1%
8	300万円以上400万円未満	2	4.2%	1	3.1%	1	1.1%
9	200万円以上300万円未満	1	2.1%	1	3.1%	0	▲1.0%
10	100万円以上200万円未満	15	31.3%	7	21.9%	8	9.4%
11	50万円以上100万円未満	6	12.5%	4	12.5%	2	0.0%
12	30万円以上50万円未満	4	8.3%	4	12.5%	0	▲4.2%
13	10万円以上30万円未満	7	14.6%	4	12.5%	3	2.1%
14	10万円未満	7	14.6%	3	9.4%	4	5.2%
合計		48	100.0%	32	100.0%	16	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98.1%（昨年度96.6%）、「相談したいとは思わない」が1.9%（昨年度3.4%）となっています。

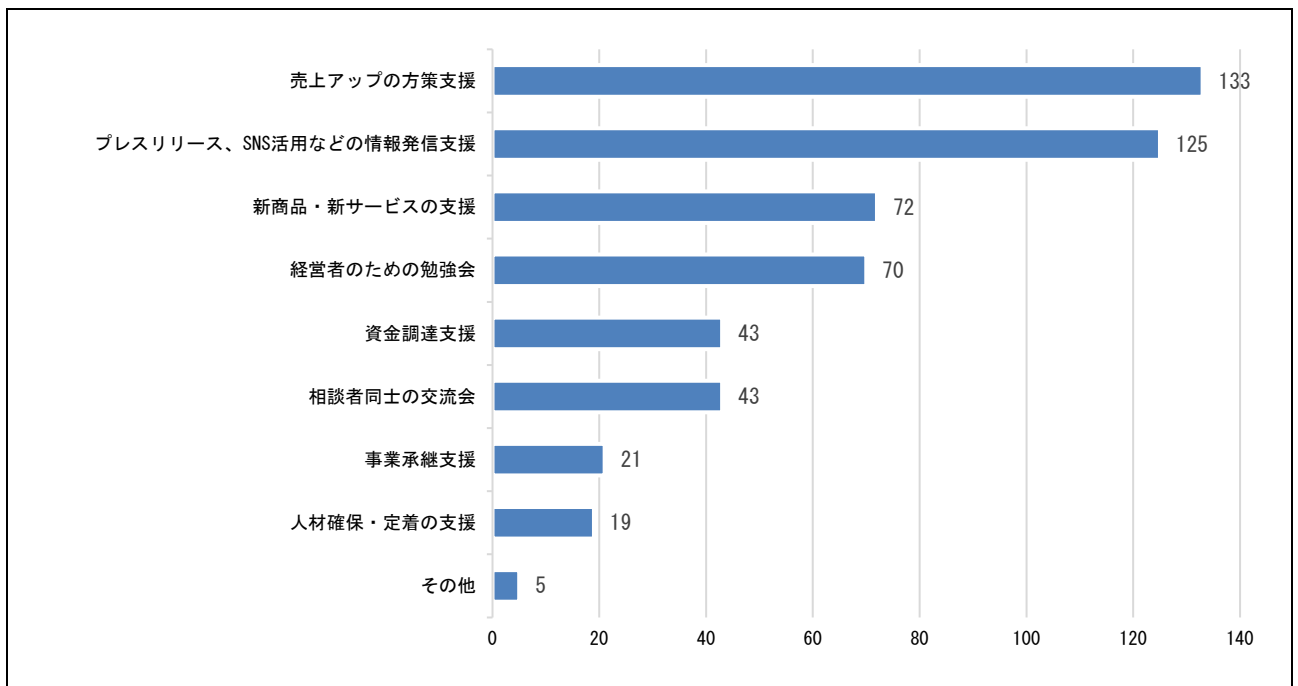
No.	項目	令和6年度		令和5年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	相談してみたい(すでに予約済を含む)	202	98.1%	172	96.6%	30	1.5%
2	相談したいとは思わない	4	1.9%	6	3.4%	▲2	▲1.5%
合計		206	100.0%	178	100.0%	28	0%



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64.6%（昨年度59.6%）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60.7%（昨年度55.6%）、「新商品・新サービスの支援」が35.0%（昨年度36.0%）となっています。

No.	項目	令和6年度		令和5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	133	64.6%	106	59.6%	27	5.0%
2	プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援	125	60.7%	99	55.6%	26	5.1%
3	新商品・新サービスの支援	72	35.0%	64	36.0%	8	▲1.0%
4	経営者のための勉強会	70	34.0%	59	33.1%	11	0.9%
5	相談者同士の交流会	43	20.9%	40	22.5%	3	▲1.6%
6	資金調達支援	43	20.9%	35	19.7%	8	1.2%
7	事業承継支援	21	10.2%	15	8.4%	6	1.8%
8	人材確保・定着の支援	19	9.2%	28	15.7%	▲9	▲6.5%
9	その他	5	2.4%	4	2.2%	1	0.2%
回答事業所数		206		178		28	



〔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	いつもお世話になりありがとうございます。ガキビズは、いつも明るい温かいスタッフばかりで、経営者にとって安心して何でも話せる唯一無二の相談所です。また行きたい！また相談してやる気スイッチを押してもらいたい！そんな存在です。
2	自分から情報発信していくことに抵抗がなくなったことがありがたかったです。これからも取り組んでいこうと思います。
3	正田さん始め、サポーターの方が全員、私自身や私の事業を大切にしてくださっているのがとてもよく伝わってきます。それが何よりも私の背中を押してくれ、この土地の役に立つ会社をつくりたいという想いに繋がっています。
4	いつもお世話になってます、ありがとうございます。ガキビズさん無くしては、事業継続は難しい程、頼りにさせていただいております。これからもどうぞよろしく願いいたします！
5	ガキビズは大垣の事業者にとって、とても大事な場所と考えています。無償でできる範囲はあるとは思いますが、その範囲は更に拡大して行ってほしいです、その負担を行政が無償で助けて頂ける事が、どれほど会社にとって助けになるか、補助金助成金はありがたいですが、まずは相談からだと思いますので「ガキビズ」は無くしてはならないと思います。周りの企業にもっと広めていきたいです。
6	開業届を出してしばらくしてからガキビズの存在を知ったので本当にもっと早く知りたかったです！今後ともたくさんお世話になります。よろしく願います。
7	スタッフの方々に親身に相談に乗っていただけることも有難いですし、他業種の経営者とお知り合いになるチャンスをいただけるのも本当に嬉しいです。これからも、どうぞよろしく願いいたします。
8	普段、ラベルのデザインでお世話になる事が多いですが、販路開拓等でも相談しに行きたいと思っています。
9	今後ともよろしく願いいたします。
10	人柄・能力含めて大垣の無形の財産ではないかと思えます。ガキビズの先生方には一生お世話になりたいと思えます。今後とも宜しく願いい致します。
11	他種業者の情報なども教えて頂き今後の参考になりました。
12	相談者同士の交流の場をたくさん設けて欲しい。
13	開業してだいぶ年数が経ちましたが、最近ガキビズさんの存在を知り、もっと早くにガキビズさんに出会えていればと思いました。沢山アドバイスくださり、本当にありがとうございます。勉強になる事ばかりです。これからもお世話になります。

No.	ご意見・ご要望等
14	色々と親切にして頂き、とても感謝しております。
15	お世話になりありがとうございます。勇気を出して伺ってよかったと思います。今後も懲りずにご指導を宜しくお願い致します。
16	小さな相談事にお付き合いいただき、本当に感謝しています。
17	無料相談回数が増えて欲しい。
18	とても親身に相談に乗っていただけること、気軽に聞いても良いんだという間口の広さと、ウェルカムな姿勢が大変ありがたいです。
19	正田さんのお人柄が素晴らしく、正田さんのおかげで個人事業に対して前向きな気持ちになれました。ありがとうございます。
20	良い制度だと思います。継続を切に願います。
21	とても感謝しています。
22	いつも正田さんにお会いするのが楽しみです。ありがとうございます。
23	インスタの活用など、普段あまり利用する機会のないツールの情報を入手活用することができるようになったことは、良かったが、具体的に、どのように使えば、実際に売り上げに結びつくのか？アドバイスが、欲しいのが、現状です。
24	とても熱心で課題解決に対するアドバイスも適確なのでありがたい。
25	これまで、個人事業としての初期段階的な問題や課題の解決へのアドバイスをもらえてとても感謝しているのですが、調べて見ると絵画教室のような“教養・技能教授業”自体は規模の小さな事業体がほとんどのようです。この業態自体をもっと発展できるように、時代の変化に対応した新しいコンセプトを作り出すことや、ビジネスとしての収益化の拡大といった観点でもアドバイスをもらえたら幸いです。
26	事業と一緒にタグを組めるアイデアを出していただいたりして今後はとても楽しみとなりました。
27	もっと早く行けばよかったと思います！今後もよろしくお願いします！
28	年六回まで無料なのはとても良いと思うのですが、商工会に入会すればあと六回使えることを教えて頂きたかったです。相談したいと思った時に、ためらわなくてよかったと思うので。ガキビズへの相談は、不安定な事業継続のモチベーションを保つために不可欠です。どこの市町村にでもあるかと思っていたら、こんなに優れた場所はたくさんない事も知り、さらに活用したいなと思いました。はじめの頃に、正田さんから「〇〇さんの家族だったとしたら」という言葉とご提案。その時はまだまだ自分の置かれている状況がわかっておらず、私自身も甘く、ご提案を素直に受け入れられませんでした。今となってはそのとおりだと感じております。共同

No.	ご意見・ご要望等
	<p>経営は、基本無理。というお言葉も、はっきりスッパリすぎて、その時は面食らいましたが、まさしく、でした。色々な経験を積まれているからこそ出てくる言葉に信頼が置けます。岡田さんは、毎回笑いが絶えず、楽しく、面白く、そしてアイデアを頂くことができました。最初にご提案いただいた毎日投稿は、自分ができそうなこととして、スッと落ちました。今できそうな工夫も教えて頂いたり、名刺を作ってもらったりと、大変助かりました。二宮先生からは毎回確実に進めるご提案をいただけます。自分ではまとまらない内容も、1時間経つ頃には、出口が見えているので不思議です。今やるべきことと、今後の課題を確認させていただけるので、大変ありがたいです。</p>
29	<p>自分の知らない分野、苦手な分野からの提案や、人脈からのつながりをどんどん提案していただけると嬉しいです。何を相談していいかわからない段階でのコーチングのような相談もしていただけると嬉しいです。</p>
30	<p>他の方の事例などを教えてもらえるのはとても参考になった。</p>
31	<p>塾と他の方とのつながり方がわからなかったのですが、たくさんご紹介いただき、塾でいろいろな活動ができるようになりました。今後は、一緒に塾をしてくださる方を探そうと思っています。</p>
32	<p>いつも弾丸トークを聞いてくださり、ありがたいと思っております。</p>
33	<p>非常に親身になっていただいていると感じています。</p>
34	<p>新しい事業を始めるにあたって相談に乗っていただけるのは心強いですし、今後の指針を決める助けになりました。正田さんのご意見、二宮さんのご意見、どちらも聞かせていただけて参考になりました。アドバイスはたくさんいただいたので、あとは実行するのみなのですが、継続が難しいなと感じています。引き続き、交流会などで刺激をいただきながら事業を進めたいと思います。</p>
35	<p>とても的確なアドバイスを頂けましたが、自分の力でやるのはなかなか難しく、業者に委託するという選択肢になりました。ガキビズ利用者ないで適材適所な方を紹介して下さるシステムがあるといいです。</p>
36	<p>客観視できる。人の意見が聞ける。</p>
37	<p>担当者が変わってからさらにステップアップする内容で相談ができもう一つ越えたかった山を変えられそうな気がしています。</p>
38	<p>相談する度にやる気を頂けます。</p>
39	<p>前向きになる。</p>
40	<p>売上アップの施策や、ランディングページや、販路開拓など…毎回、良いアイデアを沢山いただいています。</p>

No.	ご意見・ご要望等
41	まだ一回目なのですが今後の目標を明確にでき、やるべき事が定まったので今後もガキビズ様を利用させていただきたいと思います。
42	親身にアドバイスいただけるので心強いです。
43	みなさんいつも笑顔で対応してくださり安心して相談できる的確なアドバイスをいただきました。
44	ガキビズ、商工会議所が無ければ、今の私は店の特徴が出せないまま、既に廃業していたと思います。私にはいつでも傍にいて欲しい、とても頼りになる大きな存在です。セミナーやガキビズアカデミーは、聞いて今すぐ実践することや、将来役立つことと、様々な内容に毎回大きな刺激を受けています。今後も受講したいと思っています。
45	担当の方がいなくなり残念な気持ちのままその方の残してくださったことを実行している最中です。
46	何うといつも前向きになります！
47	新サービス（講座）開設にあたりとても尽力していただき感謝です！無料の講座が成功し、今後は有料講座を増やしていく、または依頼を増やすための御指南をいただきたく思っています！
48	いつも本当にありがとうございます。なかなかイベントなどでお伺い出来ませんでしたが、またチャレンジしたい事が降りて来てしまったため、引き続きお力添えいただけますと幸いです。
49	正田さんが素晴らしい
50	心のうちを話しながら、進めてくださることがとてもありがたいです。またぜひお願いします。
51	SNS関連でお困りの方がいらっしゃいましたら、ご紹介いただけますと幸いです。何卒よろしく願いいたします。
52	なかなか忙しく相談に伺えないですが、何かあればガキビズさんへ行けばなんとかなる！と毎回思っ過ぎておしております。今後とも宜しく願いいたします。
53	とても良かったので周りの方にはかなりおすすめしています。
54	大変お世話になっております。今後も頼りにさせていただきたいです。
55	もっと早く相談したら良かった…と思いましたが、全く遅くもなかった。何年経っても定期的に利用したいと思いました。デザインの相談が気になっていましたが新商品まで定まらず、辿り着かなかったので、メニューが固まったらチラシや名刺のアドバイスがいただきたいと思いました。
56	マーケティングについての勉強会やセミナーがあれば個人的に大変嬉しいです。

No.	ご意見・ご要望等
57	人と人を繋げる場をもっと作って欲しい。
58	ガキビズにご相談された方達とマッチングや交流が出来るようになればと思います。
59	インスタ投稿を見直してアドバイスもいただきました、とても参考になりました
60	セミナーに出席した結果、知識、スキルの差を感じており、より深く高いレベルの経営層の話を聞く機会が欲しいと感じました。
61	一人で考えていると抱え込みすぎて止まってしまうのですが、相談に乗って貰う事で、少しずつでも前に進んで行けているような気がするので、相談できる場所があってとても有り難いです。現在はまだ手探り状態なので、要望等はまだ分かりませんが、相談者同士の交流会があると、経営者同士の横の繋がりが出来て良いのかなと思います。繋がってれば、いつか何かをやりたい時に地域同士で色々出来るような気がします。半年に1回とか、年に1回とかでも良いと思います。
62	専門家からのアドバイスは、とてもありがたいです。これからもお願いします。
63	大変的確な指摘・アドバイスをいただけて満足しております。
64	非常に丁寧で良いサービスと思う。
65	初めて出張相談を頂きました。普段は参加できない社員が同席する事で、社内で前向きな議論が多くなりました。
66	また困ってる事があったらお願いします。
67	相談させていただいて、知らない話を提案してもらえ、認定の仕方など丁寧に教えていただけました。また色々な提案をしていただけたら助かります。
68	小商いのかかりつけ医 地域のアカシックレコード予算確保が厳しくなった場合はやめる前にガキビズ利用している事業者でセンター長をシェアする サブスクプランをやってほしい月額¥10,000
69	別の商工会議所に相談しに行った際、農業はウチじゃないと門前払いにされ、どこかに相談するという選択肢がなかったところ、親身になって相談に応じていただいたことにまずはいちばん感謝しています。Instagramの発信も確認してくださりながら、相談内容を深く考えてくださるので、困りごとをやってみたいけど不安なところを相談しやすかったです。ありがとうございます。
70	まだ最初の無料相談含めて3回しか相談しておらず、実質的な結果には繋がっていないので、何とも言えませんが、新しいアイデアを提案していただけたお陰で、事業の方向性が明確になってきていて、そういう意味では相談して良かったなと感じています。

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6年度）

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。

chanken48@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（2023年10月1日～2024年9月30日）、カキピ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 ビジネ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 資金調達ができたため
- その他: _____

(3)B.令和5年10月から令和6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、またガキピ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、今後のガキピ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 ガキピ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6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