

大垣ビジネスサポートセンター
満足度調査報告書

令和7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 相談前後の売上の割合	12
2-11 またガキビズに相談してみたいか	13
2-12 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	14

資 料

○ 大垣ビジネスサポートセンター満足度調査票	21
------------------------	----

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 533事業所
- (2) 調査対象 令和6年10月1日から令和7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7年10月10日 (金) ~11月27日 (木)

1-3 回収結果

197事業所 (回答率: 37.0%)

1-4 報告書の見方

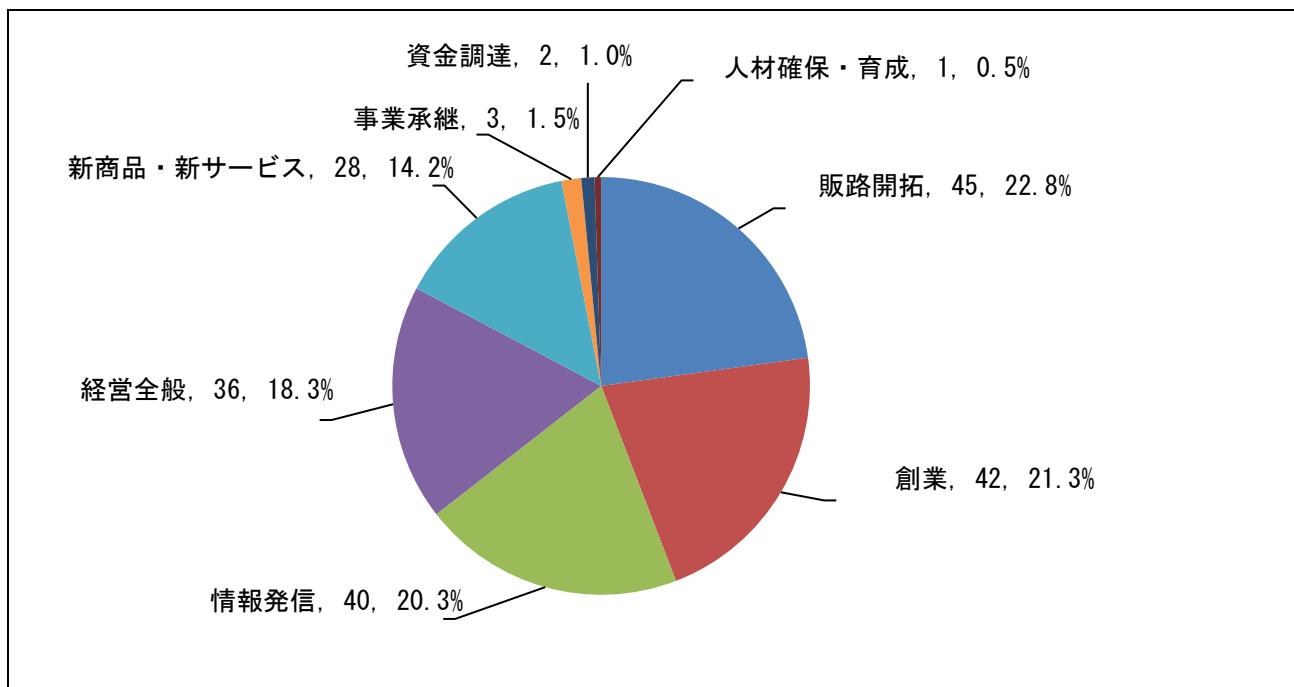
- (1) 比率は、すべてパーセンテージで表し、小数点以下第2位を四捨五入して算出しました。そのため合計が100.0%にならないことがあります。
- (2) 本報告書の表・グラフ等の見出し及び文章中の回答選択肢は、本来の意味を損なわない程度に省略して掲載している場合があります。

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22.8%と最も多く、次いで「創業」(21.3%) となっています。

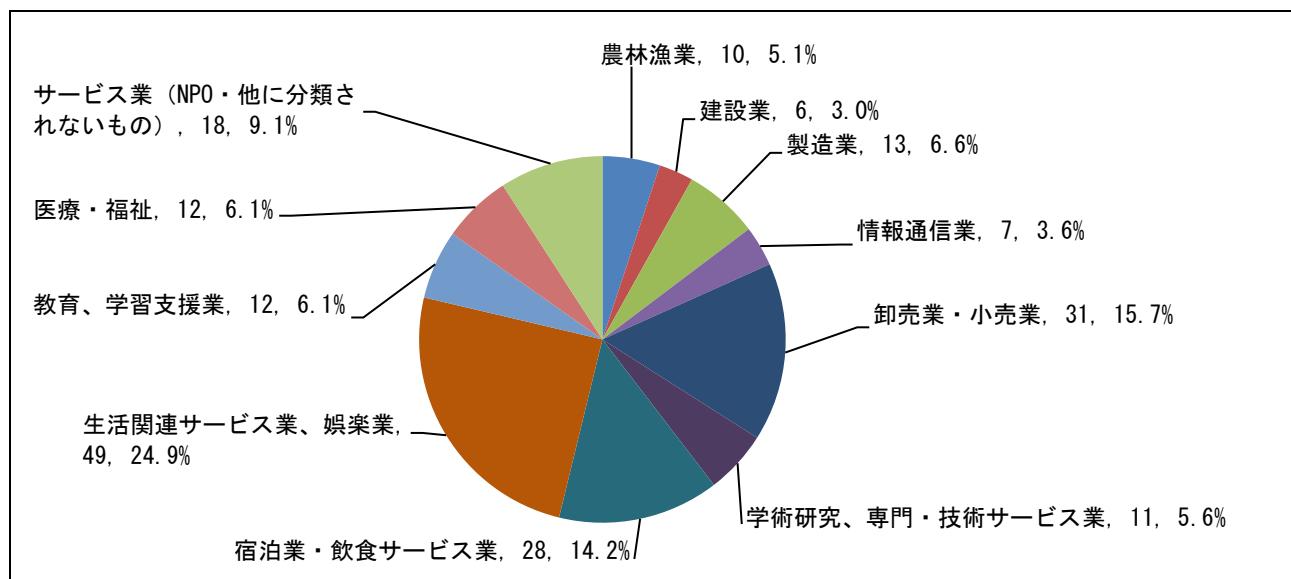
No.	項目	令和7年度		令和6年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	販路開拓	45	22.8%	49	23.8%	▲4	▲1.0%
2	創業	42	21.3%	43	20.9%	▲1	0.4%
3	情報発信	40	20.3%	43	20.9%	▲3	▲0.6%
4	経営全般	36	18.3%	31	15.0%	5	3.3%
5	新商品・新サービス	28	14.2%	33	16.0%	▲5	▲1.8%
6	事業承継	3	1.5%	3	1.5%	0	0%
7	資金調達	2	1.0%	4	1.9%	▲2	▲0.9%
8	人材確保・育成	1	0.5%	0	0%	1	0.5%
9	その他	0	0%	0	0%	0	0%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	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24.9%と最も多く、次いで「卸売業・小売業」(15.7%)、「宿泊業・飲食サービス業」(14.2%)となっています。

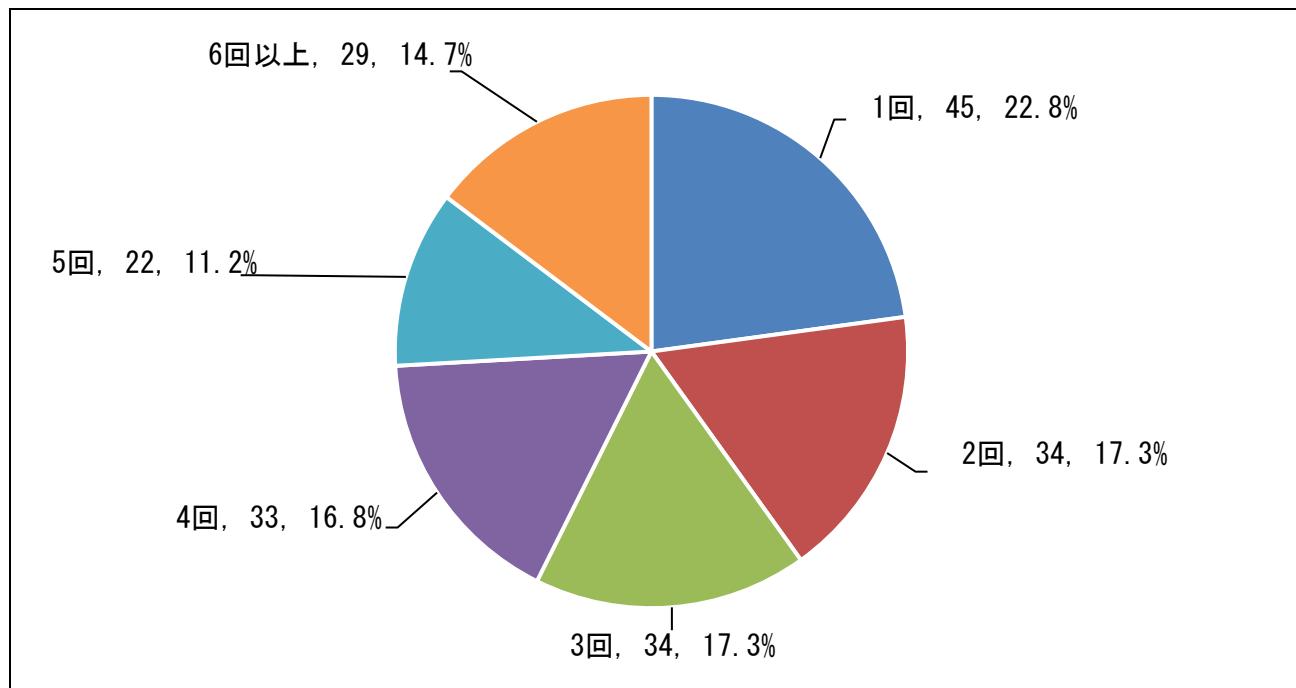
No.	項目	令和7年度		令和6年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	農林漁業	10	5.1%	10	4.8%	0	0.3%
2	建設業	6	3.0%	9	4.3%	▲3	▲1.3%
3	製造業	13	6.6%	24	11.7%	▲11	▲5.1%
4	情報通信業	7	3.6%	2	1.0%	5	2.6%
5	電気・ガス・熱供給・水道業	0	0%	0	0%	0	0%
6	運輸業・郵便業	0	0%	0	0%	0	0%
7	卸売業・小売業	31	15.7%	27	13.1%	4	2.6%
8	金融業・保険業	0	0%	1	0.5%	▲1	▲0.5%
9	不動産業、物品賃貸業	0	0%	1	0.5%	▲1	▲0.5%
10	学術研究、専門・技術サービス業	11	5.6%	13	6.3%	▲2	▲0.7%
11	宿泊業・飲食サービス業	28	14.2%	23	11.2%	5	3.0%
12	生活関連サービス業、娯楽業	49	24.9%	42	20.4%	7	4.5%
13	教育、学習支援業	12	6.1%	19	9.2%	▲7	▲3.1%
14	医療・福祉	12	6.1%	18	8.7%	▲6	▲2.6%
15	サービス業(NPO・他に分類されないもの)	18	9.1%	16	7.8%	2	1.3%
16	公務	0	0%	1	0.5%	▲1	▲0.5%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	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22.8%と最も多く、次いで「2回」「3回」(17.3%)、「4回」(16.7%)となっています。

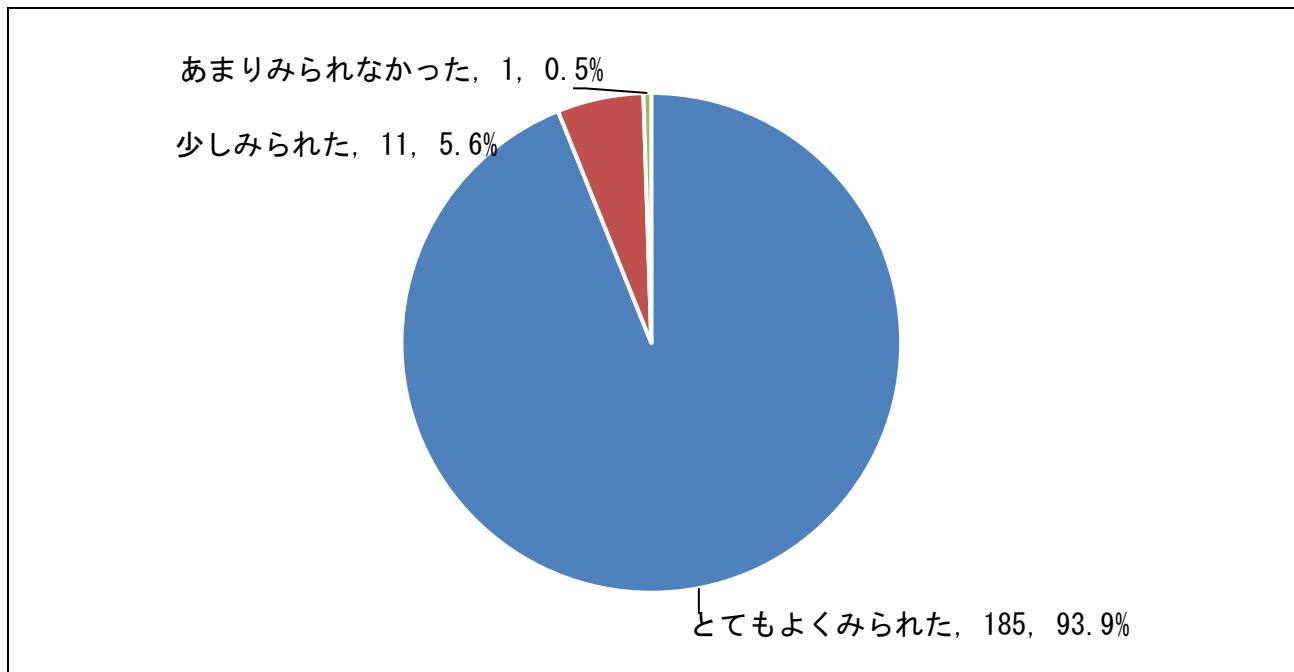
No.	項目	令和7年度		令和6年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	1回	45	22.8%	68	33.0%	▲23	▲10.2%
2	2回	34	17.3%	37	18.0%	▲3	▲0.7%
3	3回	34	17.3%	33	16.0%	1	1.3%
4	4回	33	16.7%	23	11.2%	10	5.5%
5	5回	22	11.2%	11	5.3%	11	5.9%
6	6回以上	29	14.7%	34	16.5%	▲5	▲1.8%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	0%



2-4 一緒に成績を上げていこうとする姿勢や熱意

「一緒に成績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93.9%（昨年度89.3%）と最も多く、次いで「少しみられた」が5.6%（昨年度7.8%）、「あまりみられなかった」が0.5%（昨年度2.9%）、となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6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	185	93.9%	184	89.3%	1	4.6%
2	少しみられた	11	5.6%	16	7.8%	▲5	▲2.2%
3	あまりみられなかった	1	0.5%	6	2.9%	▲5	▲2.4%
4	みられなかった	0	0%	0	0%	0	0%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	0%



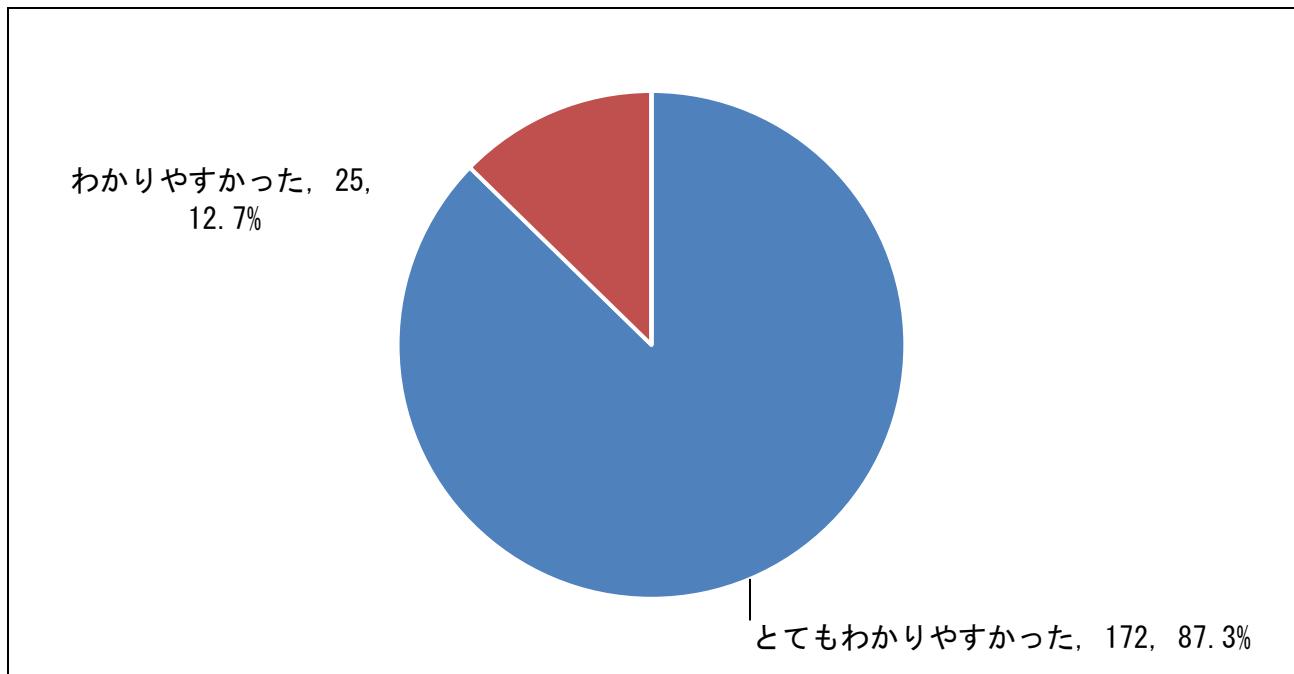
（回答した理由）

- ・毎回、自分事のように親身になって壁打ちに付き合っていただけており、熱量を感じる。
- ・相談内容に対して、的確に情報を提供いただけたから。
- ・新しい提案に賛同してくださり、今後どう動くかについても一緒に考えて下さったから。

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87.3%（昨年度78.6%）と最も多く、次いで「わかりやすかった」が12.7%（昨年度19.4%）となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6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	172	87.3%	162	78.6%	10	8.7%
2	わかりやすかった	25	12.7%	40	19.4%	▲15	▲6.7%
3	少しあかりづらかった	0	0%	3	1.5%	▲3	▲1.5%
4	あかりづらかった	0	0%	1	0.5%	▲1	▲0.5%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	0%



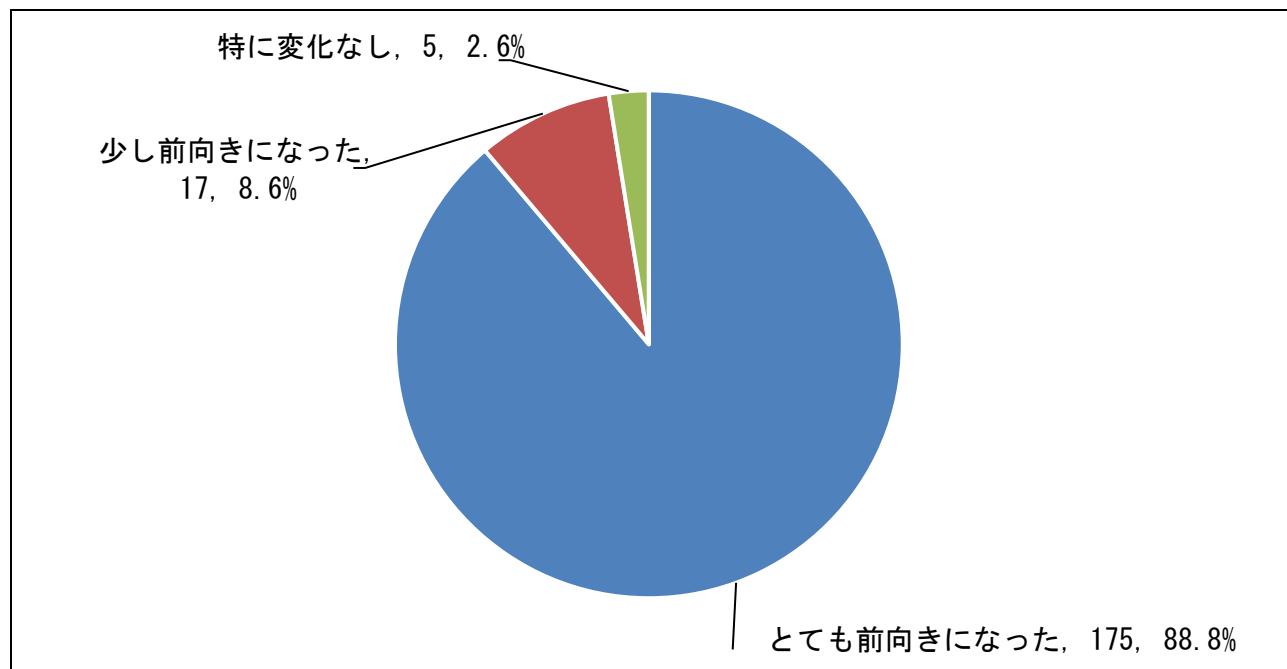
（回答した理由）

- ・事例を基に具体的な行動に繋がるアドバイスが多かった。
- ・知らない知識を分かりやすく説明してくれる。
- ・悩みによって的確なアドバイスがいただけました。

2-6 相談をしたことで、これから事業に前向きになれたか

「相談をしたことで、これから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88.8%（昨年度82.5%）と最も多く、次いで「少し前向きになった」が8.6%（昨年度12.1%）、「特に変化なし」が2.6%（昨年度4.4%）となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6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	175	88.8%	170	82.5%	5	6.3%
2	少し前向きになった	17	8.6%	25	12.1%	▲8	▲3.5%
3	特に変化なし	5	2.6%	9	4.4%	▲4	▲1.8%
4	後ろ向きになった	0	0%	2	1.0%	▲2	▲1.0%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	0%



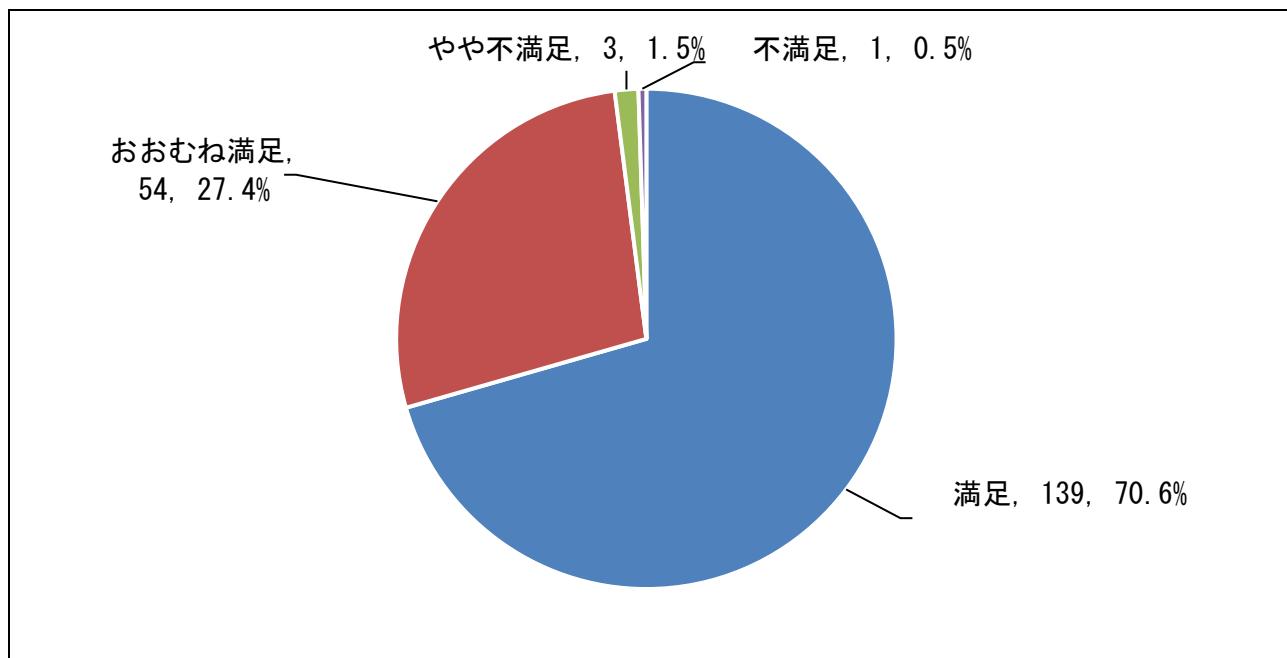
(回答した理由)

- ・やれていなかつたことを教えていただいたため、やるべきことが明確になった。
- ・一人で悩んでいた点が解消され、次のステップが見えた。
- ・次の方向性が決まったため、迷いがなくなった。

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、70.6%（昨年度64.1%）と最も多く、次いで「おおむね満足」が27.4%（昨年度28.2%）、「やや不満足」が1.5%（昨年度6.3%）、「不満足」が0.5%（昨年度1.4%）となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	満足	139	70.6%	132	64.1%	7	6.5%
2	おおむね満足	54	27.4%	58	28.2%	▲4	▲0.8%
3	やや不満足	3	1.5%	13	6.3%	▲10	▲4.8%
4	不満足	1	0.5%	3	1.4%	▲2	▲0.9%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	0%



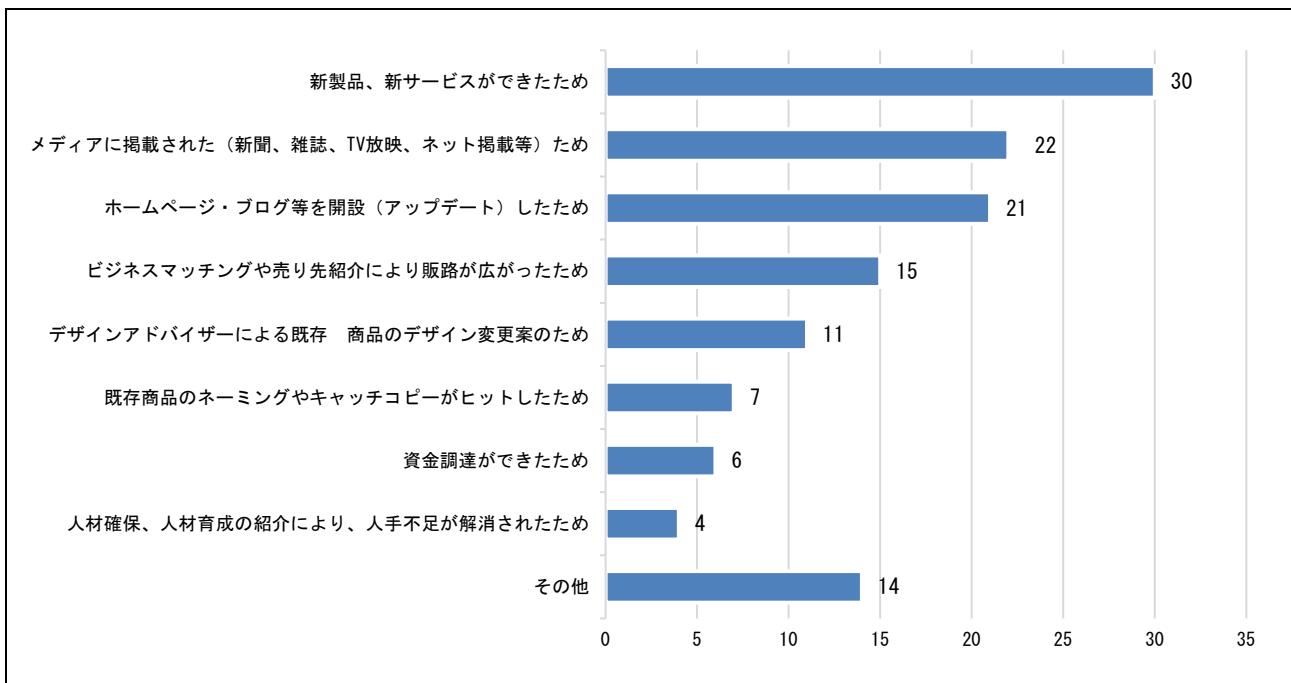
（回答した理由）

- 相談に丁寧に乗っていただき、アドバイスも分かりやすく、前向きな気持ちになれました。まだ創業前ですが、事業を進める自信と方向性を得られたのでとても満足しています。
- 新しいつながりができたのと、実績として公表できるような成果ができたので、次の仕事につながっています。
- 皆さん褒め上手で嬉しくなる。やるべきこと、宿題を明確にしてくれるので取り組みやすい。

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33.0%（昨年度41.7%）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24.2%（昨年度31.3%）、「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23.1%（昨年度33.3%）、となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6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	30	33.0%	40	41.7%	▲10	▲8.7%
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	22	24.2%	30	31.3%	▲8	▲7.1%
3	ホームページ・ブログ等を開設（アップデート）したため	21	23.1%	32	33.3%	▲11	▲10.2%
4	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	15	16.5%	20	20.8%	▲5	▲4.3%
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	11	12.1%	9	9.4%	2	2.7%
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	7	7.7%	8	8.3%	▲1	▲0.6%
7	資金調達ができたため	6	6.6%	2	2.1%	4	4.5%
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	4	4.4%	4	4.2%	0	0.2%
9	その他	14	15.4%	8	8.3%	6	7.1%
回答事業所数		91		96		▲5	



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」、「50万円以上100万円未満」と答えた相談者が23.5%と最も多く、次いで「10万円以上30万円未満」(19.6%)となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6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	1	2.0%	0	0%	1	2.0%
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%	1	2.1%	▲1	▲2.1%
5	600万円以上700万円未満	0	0%	1	2.1%	▲1	▲2.1%
6	500万円以上600万円未満	1	2.0%	2	4.2%	▲1	▲2.2%
7	400万円以上500万円未満	0	0%	2	4.2%	▲2	▲4.2%
8	300万円以上400万円未満	2	3.9%	2	4.2%	0	▲0.3%
9	200万円以上300万円未満	1	2.0%	1	2.1%	0	▲0.1%
10	100万円以上200万円未満	12	23.5%	15	31.3%	▲3	▲7.8%
11	50万円以上100万円未満	12	23.5%	6	12.5%	6	11.0%
12	30万円以上50万円未満	7	13.7%	4	8.3%	3	5.4%
13	10万円以上30万円未満	10	19.6%	7	14.6%	3	5.0%
14	10万円未満	5	9.8%	7	14.6%	▲2	▲4.8%
合計		51	100.0%	48	100.0%	3	0%

2-10 相談前後の売上の割合

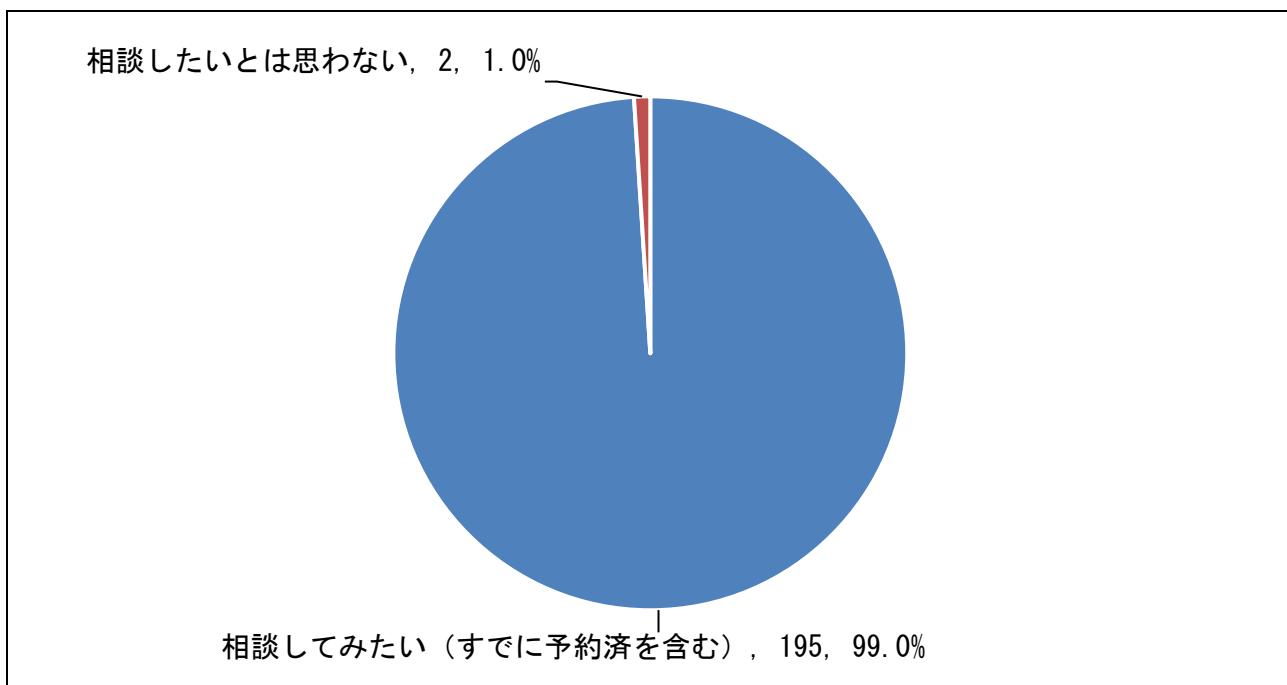
「ガキビズでの相談前の売上を100とした場合、相談後はどの程度の売上となったか」についてたずねたところ、「100以上110未満」と答えた相談者が29.0%と最も多く、次いで「120以上130未満」(24.2%) となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	400以上	2	3.2%				
2	300以上400未満	1	1.6%				
3	200以上300未満	2	3.2%				
4	190以上200未満	0	0%				
5	180以上190未満	2	3.2%				
6	170以上180未満	0	0%				
7	160以上170未満	1	1.6%				
8	150以上160未満	6	9.7%				
9	140以上150未満	0	0%				
10	130以上140未満	3	4.8%				
11	120以上130未満	15	24.2%				
12	110以上120未満	11	17.7%				
13	100以上110未満	18	29.0%				
14	100未満	1	1.6%				
合計		62	100.0%				

2-11 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99.0%（昨年度98.1%）、「相談したいとは思わない」が1.0%（昨年度1.9%）となってています。

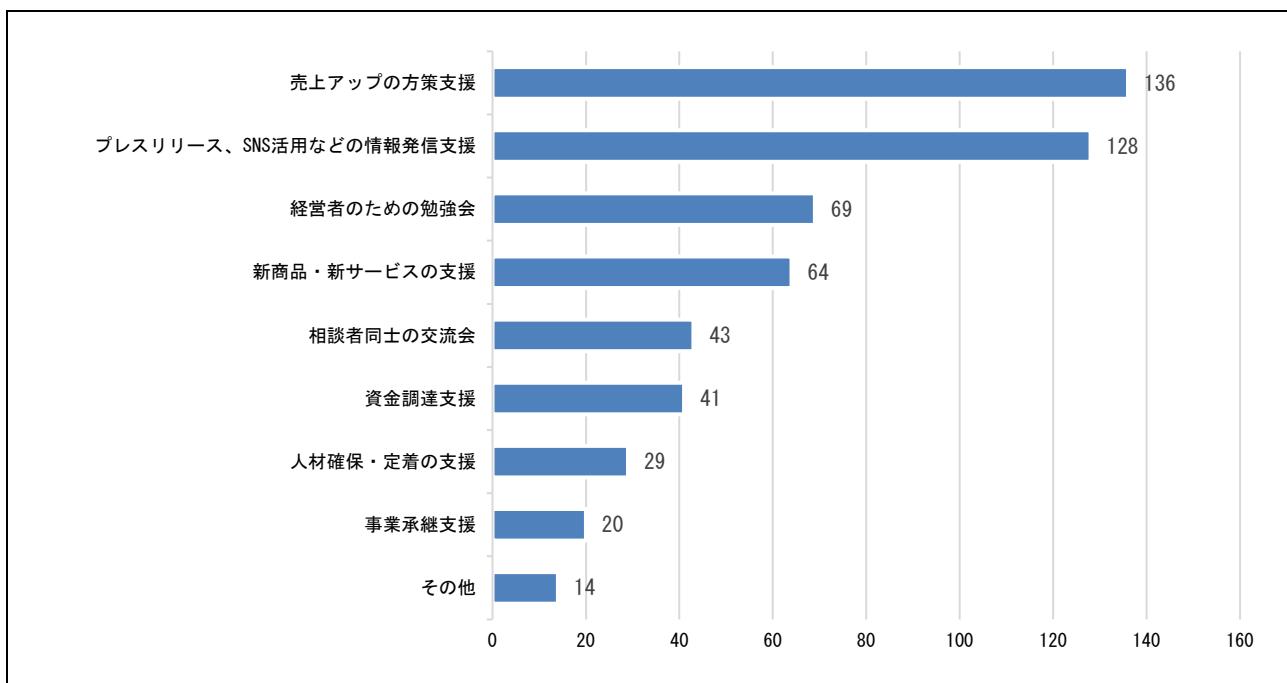
No.	項目	令和7年度		令和6年度		対比増減	
		回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
1	相談してみたい（すでに予約済を含む）	195	99.0%	202	98.1%	▲7	0.9%
2	相談したいとは思わない	2	1.0%	4	1.9%	▲2	▲0.9%
合計		197	100.0%	206	100.0%	▲9	0%



2-12 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69.0%（昨年度64.6%）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65.0%（昨年度60.7%）、「経営者のための勉強会」が35.0%（昨年度34.0%）となっています。

No.	項目	令和7年度		令和6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	136	69.0%	133	64.6%	3	4.4%
2	プレスリリース、SNS活用などの情報発信支援	128	65.0%	125	60.7%	3	4.3%
3	経営者のための勉強会	69	35.0%	70	34.0%	▲1	1.0%
4	新商品・新サービスの支援	64	32.5%	72	35.0%	▲8	▲2.5%
5	相談者同士の交流会	43	21.8%	43	20.9%	0	0.9%
6	資金調達支援	41	20.8%	43	20.9%	▲2	▲0.1%
7	人材確保・定着の支援	29	14.7%	19	9.2%	10	5.5%
8	事業承継支援	20	10.2%	21	10.2%	▲1	0%
9	その他	14	7.1%	5	2.4%	9	4.7%
回答事業所数		197		206		▲9	



〔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	今回、ワークショップ新店舗開設にあたりガキビズさんの協力のおかげでレセプション開催させていただけました。メディアの反響や問い合わせもあり、今後開催されるワークショップにもいろいろアドバイスいただけますとありがたいです。どうかよろしくお願ひいたします。
2	最新の経営感覚を学びつつも、ローカル零細企業の特徴を出していきたい。その為には、特に正田センター長さんには、情報提供や多方面へのジョイントの役をお願いしたいです。
3	売上アップの前の、経営の基礎の部分が分からず相談しておりましたが、いつも対等に接してくださり、知識不足経験不足の私たちにもとてもとても前向きに相談にのっていただき、活動の幅が増えました。意識もえていただき、直近相談した売上についても、来年からアップできるよう取り組みたいと思います。
4	自分一人では出てこないアイデアがいただけたこと、今まで躊躇していたことに踏み始めたことは、今回ご相談させていただいた成果だと思います。
5	いつも前向きにさせて貰えます！ご提案頂いたことは全て実行したいと思っています！
6	優れたメンターに出会った感じです
7	ガキビズサポートが無かつたら何も進められないと思いました。ありがとうございます。正田さんのキレのあるアドバイスが素晴らしい、サポートの方々のアドバイスも素晴らしいです。河合さんみたいにLINEでサクサク相談できるともっとありがたいかもしれません。
8	漠然としている悩み事が明確になり、動きやすくなりました。 今後も、改善点を確認しながら、ご相談に伺いたいです。
9	いつも親身に相談に乗っていただき感謝しています。丁寧に話を聞き、分かりやすくアドバイスしてくださるので、とても心強く感じました。創業の方向性で迷っているときも前向きになれるサポートをしてもらいました。今後は、さらに具体的な事例や成功例も共有していただけると参考になります。これからも安心して相談できる窓口として、引き続きサポートをお願いしたいです。
10	新聞など、特にテレビに出演したいですね。補助金等の使える良い情報が欲しいです。新しい事業、講師等になるための情報が欲しいです。
11	自分でできないことを助けてもらえるので本当に助かりました。
12	身構えることなく、相談が出来ること。何でも話せる環境に助かっています。

No.	ご意見・ご要望等
13	私にとってガキビズは、行くとポジティブになれる、元気をもらえる明るい場所！ ガキビズがきっかけでたくさんの創業者の方にも出会えました。つい行きたくなる場所、運気がアップする場所、拠り所ガキビズ
14	いつも暖かく迎えてくださり、ガキビズがなかったら今の私はいないと思います。 個人事業主で小さく細々とやっている私にも本当に丁寧にアドバイスをくださる場所、人。ありがとうございます。
15	頻繁に利用させていただく訳では無いのですが、やはりもっと頑張りたいタイミングでは必ず訪れるパワースポットです。いつも本当にありがとうございます。 業務委託の給与で会社のベースを作っている分、なかなかそれ以上を目指すことは今年度力を入れずに、余力で映画製作や映画祭のプロデュースなどを行っている状況でしたが、サンタとしても新規のプロジェクトを動かしながら、引き続きアーティストのマネジメントも、映画の業務も含めて、取り組んでいきたいと思います。
16	1回の相談時間が2時間の枠もあると嬉しいです
17	もっと早く知りたかったです。大垣市にこんな素敵な場所があるなんて知りませんでした。お世話になりました。ありがとうございます。
18	1人で考えることが多かったのですが、それぞれの悩みの分野にプロの相談員さんがいることがとても心強かったです。また、第三者の意見はとても大切だと改めて気付けました。話すことによって頭の中の棚卸しができ、やらなければいけないことが少しずつわかつってきた気がします。まだ売上に直結してはいませんが、確実に近づいていると思います。
19	女性創業塾の企画でガキビズへの相談場所があると知る事が出来て良かったです
20	とても丁寧に寄り添ってくださり、親身なアドバイスをいただけたことで、気持ちが前向きになりました。不安に感じていた部分も、一つひとつ整理しながら分かりやすく導いてください、背中を押してもらえたことに心から感謝しています。今回、担当者の方のおかげで、次に進む勇気や具体的な行動が見えました。このような温かいサポートをいただき、本当にありがとうございました。
21	右も左も分からぬ状態でしたが、手厚いサポート支援があり、嬉しかったです。 1月オープン予定なので、またオープンしてから利用したいです。
22	どうしていけばいいのか、今後の流れを教えてもらえて助かりました。
23	いつもお尻を叩いていただきありがとうございます！！相談しなかったら進んでいなかつたことがたくさんあります。これからもよろしくお願ひいたします！

No.	ご意見・ご要望等
24	迷う事や考えることが、スパッと決めてもらえる、決めさせてもらえるところ、いろいろな学びの場を作っていただき、感謝しています。交流会等に於いては、つながることが大切と思いますが、人見知りの私は、肩身が狭く、参加しづらいです。上で答えた、集中コースみたいな予約優先権みたいなのがあったら嬉しいです。
25	独断と偏見に陥らず相談して良かったと思います
26	何もしなければ客数減、売上減でとうに廃業していたのを、ブランディングの成果によるメディア露出で、その落ち込み分をカバーできていると思っています。こんなに親身に事業者を助けてくれるガキビズには大感謝しています。
27	アドバイスをたくさんいただき自分の考え方見直す事できて売り上げもアップしました。
28	親身になり、こちらのやる気を出す伸ばし方・方法を沢山知っている
29	ガキビズに相談し、創業するにあたりどんな書類がいるかやコンセプトなど、色々な事を学び知る事ができ、分からなかった事が分かるようになった。
30	いつも話を聞いてくださり、ありがとうございます。ガキビズを通して、塾に関わってくださる方が、とてもたくさん増えました。子供達にとっていろいろな経験ができる事は、とても貴重です。今後の方針には、まだ迷いがありますが、もう少し固まつたら、また相談に伺います
31	自分のように、個人で、厳しい状況の中、創業しようとすると、指導や支援をして下さることはとてもありがとうございます。背中を押して下さればありがたく思います。
32	気さくに温かく、そして親身になってくださり、専門的なアドバイスが頂けて大変感謝しています。ありがとうございます。
33	私は毎回、年6回では足りず、すぐに有料になりますが、躊躇うことなく相談に伺っています。3千円以上の価値があると思いますし、それを6回まで無料で受けられるのは、大垣に住んでいて良かったなと心から思える事です。様々な分野についてそれぞれのプロフェッショナルの立場の方とお話しできるのも、とても有益な時間です。また、奥のスペースを無料で使わせて頂けるのも、ありがたいなと思っています。本当にお世話になりっぱなしで、ガキビズがなかつたら、私の事業はここまで進化できなかつたかなと思います。収益化はこれからですが、いつでも相談できる安心感があるから、頑張って前に進める。そんな場所です。スタッフの皆さんには、事務の方を含め、本当に親身になってよくして頂き感謝しております。今後もよろしくお願ひいたします。
34	いつも親身になっていただいて嫌な気持ちになって帰ることがなく、むしろすっ

No.	ご意見・ご要望等
	きりした気持ちで頑張ろうと思う気持ちにさせていただいた。ガキビズ相談者同士で交流できる機会があればうれしい。
35	いつもありがとうございます。定期的に相談に行くことで、モチベーションアップしとても前向きな姿勢になります。
36	いつもお世話になります。ガキビズの目指すゴールとは何か?目指す評価は何か?ビジネスマッチングに於いて紹介は、ゴールではない。相互の成果に繋がり・事業の成長・発展性等経営指標に繋がる出力こそ真の成果では?現在は、自発的活動を含め事業の拡大化につなげております。今後とも宜しくお願ひ申し上げます。
37	相談者同士の交流会の頻度を増やしてみてはいかがでしょうか。
38	地域にこんなに丁寧に経営相談ができる場所は他にないと思います。正田さんが的確なアドバイスをくださるので大変助かっています！！引き続きよろしくお願ひします。
39	今まで新商品開発の相談が多かったのですが、先日は経営について相談させていただきました。どの分野でも豊富な知識をお持ちでとても信頼でき、ガキビズの初期からずっと背中を押していただけます。取組がうまく行った時は『正田さんに報告しなきゃ』って思うほど。私が引退するまでサポートしていただきたい存在です。大変なお仕事だと思いますが、是非ぜひこれからも側で見守っていただければと思います。
40	サポートの方の意見や感じたことも聞きながら話をさせて頂き参考になりました。現在、特に相談が具体的にはないので、もし活用出来る機会があればさせて頂きます。
41	現状の方向性や相談回数など、私にとって有利になる様配慮して頂きました。
42	相談がしやすく勉強になりました。次回も利用させていただきます。要望として今後、支援対象の地域を広げていただけたらありがとうございます。
43	もっと早く相談にのってもらえばよかったです。今、2回の相談で実際にはまだ動きが出せていないので相談内容を明確にし、またお願ひしたいです。
44	ブランディングについて、自身のことについては見えにくいが、一緒に考えていただき、得意とするところが見えた
45	毎回中途半端な相談になってしまって申し訳ありません。なかなか難しい業界で面倒をかけていますが、なんとか売り上げを上げる方法をまた一緒に考えて頂けるとありがとうございます。
46	大変心強い存在です。もう少し予約が取りやすくなるとありがたいです
47	1人で事業をやっているものにとってはものすごくありがたいです！心の支えに

No.	ご意見・ご要望等
	なっています。
48	どこからスタートしたら良いか的確に教えて貰った事により、問題点にも気がつく事ができて相談に行ってすごく良かったです。
49	もっと敷居が高いところと思っていましたが、ほんとに「開業するには何から始めればよいか?」という初歩の初歩的な相談にも親切に対応していただけたのが嬉しかったです。
50	横のつながりもほしい（他業種の方との関わり）
51	街にガキビズという存在があることで、困った時いつでも相談できる安心感があります。社内ではなかなかできない相談もさせていただき、とても大切な存在です。

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7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。

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、物品販貸業
- 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（2024年10月1日～2025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「○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) 一緒にや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されましたか。*

- 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.ガキビズでの相談前の売上を100とした場合、相談後はどの程度になりましたか。

※記入例：相談前の売上100万円が、相談後に120万円となった場合、120と記入

回答を入力

(3)C. 令和6年10月から令和7年9月の1年間で売上アップしたおよその金額をお答えください。(単位：万円)

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7年12月

発行・編集 **大垣地域経済戦略推進協議会**
岐阜県大垣市小野4丁目35番地10
大垣商工会議所内
電話 (0584) 78-3988