

“17 Voice of the company



グリップルジャパン株式会社

[建築・農業・土木資材メーカー]



進出時期:2018年10月
進出区分:本社
進出エリア:神戸市兵庫区

代表取締役
牧野 貴浩さん

Q. 神戸進出の経緯は？

A. マーケットに浸透する為、お客様に対峙し、地に着いた活動が必要と英国本社が判断しました。他国でも首都は選ばず、着実にビジネスを行える場所を探す傾向があり、活気ある関西を選びました。

Q. 神戸を選んだ理由は？

A. 神戸在住であった事と輸入の利便性から関西を候補地にしました。地域に根をはりファンを構築するため街の活気を考慮したのですが、市の皆さんの献身的活動と熱意に感銘を受け神戸を選びました。

Q. 実際に立地してみた感想は？

A. 大阪までのアクセスも良く、遠方への出張の際も、神戸空港と新神戸駅からの新幹線が非常に便利。食べ物もおいしく、年に4~5回程来日するイギリス本社の人間もいつも喜んで帰っていきます。



クノールブレムゼ鉄道システム ジャパン株式会社

[鉄道車両用機器メーカー]



進出時期:2020年4月
進出区分:営業所
進出エリア:旧居留地

取締役社長
ピーター キムさん

Q. 神戸進出の経緯は？

A. 関西地区における鉄道会社・鉄道車両メーカー各社様からの安心・安全の信頼を得るためには、地元根ざした営業活動とアフターフォローが不可欠です。そのために神戸市へ進出いたしました。

Q. 神戸を選んだ理由は？

A. 当社の関西地区の取引先をカバーするためには神戸市に起点を置くことで、最も地の利を活かせると考えました。加えて、神戸市のご担当からの情報提供やサポートなどが決定の後押しとなりました。

Q. 実際に立地してみた感想は？

A. オフィスの利便性や周囲の環境など、神戸で働く社員だけではなく、東京から出張する社員も期待以上の満足感があります。また自治体からの経済面のサポートなども得られ、感謝しています。



エリコンメテコジャパン株式会社

[産業機器・材料メーカー]



進出時期:2019年3月
進出区分:支店
進出エリア:三宮

代表取締役社長
美馬 秀忠さん

Q. 神戸進出の経緯は？

A. 当社は関西を拠点とするお客様が多く、関西方面へのアクセスがより便利でお客様との物理的な距離が近くなる事と、海外本社等からの来日時にも便利である事から、大阪から移転しました。

Q. 神戸を選んだ理由は？

A. 関西に限らず国内各地と神戸を結ぶ交通手段が鉄道・航空・バスなど多様で充実しており、海外に関して言えば関西国際空港との交通手段は陸路・水路があり便利だからです。

Q. 実際に立地してみた感想は？

A. 海と山に囲まれ、ビジネス街、住宅地などがコンパクトにまとまり、異国情緒のある街を従業員や海外からの来訪者もとても気に入っています。仕事をする上でこういった環境面も大切だと思います。