



広報官
松下麻理の

発見
熱血
公務員!

我ら、神戸のセールスパーソン。 日本全国・世界から、 企業を誘致!

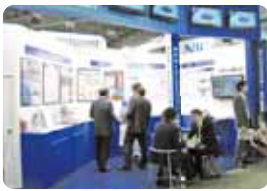
今回は
この人
たち

市では、ウォーターフロントや、内陸の産業団地の土地・建物の売却や賃貸を通して、企業を誘致しています。その最前線で活躍する若手職員の熱い想いを聞いてみました。



神戸エンタープライズプロモーションビューロー
(企業誘致推進本部)
(左から)山中浩子・片岡優希・中務雅史・播磨華

中務：医療産業都市に20社もの医療関連企業が集積していて、他企業との連携など、新たなビジネスチャンスを得る可能性もあることもメリットとなっています。



展示会で神戸をPR

企業を誘致する上で「神戸の強み」とは？



ポートアイランド(第2期)には、震災以降280以上の医療関連企業・団体をはじめ、多くの企業が進出

企業誘致推進本部の仕事内容は？

全員：市内の臨海部・内陸の産業団地港湾用地などへの企業誘致のために、調査・分析を行い、展示会・セミナーの開催やセールス活動をを通じて、神戸の持つ強みや魅力を国内外の企業・団体に売り込んでいます。

実際に進出した企業からの感想は？

播磨：「街がきれいで、住みやすい」と言っていたことが多いです。
片岡：「他都市と比べて、行政の支援がしっかりしている」、「震災の時も事業者の立場に立って、できる限りのサポートしてくれた」と言っていたこともありました。

企業誘致の仕事のやりがい？

片岡：進出を検討中の会社と交渉するとき、相手の希望を探りながら、時間をかけてじっくり向き合います。すぐには成果に結び付かなくても、時間をかけて契約に結び付けることができる、やりがいを感じます。

山中：進出後でも、細かいニーズを聞くことにより、自分が出した提案が良い結果を出すことがあります。アフターケアも大切なことです。進出された企業の方から「他社が立地先を探している」といった情報をいただけることもあります。

中務：難しい仕事ですが、自分が頑張ったことが、神戸のプラスになるという気持ちで仕事ができます。



西区の産業団地(神戸テクノ・ロジスティックパーク)

もっと頑張らなければと思うときは？

中務：本社機能を他都市に統合するなどの理由で撤退される企業があれば、神戸に何が足りなかったのかをしっかり聞いて分析し、次につなげるようにしています。

取材してみた

企業が進出すると、雇用や税収の増加が見込まれるほか、地域経済全体の活性化にもつながります。簡単な事ではありませんが、担当者一人ひとりの情報収集・相手の立場に寄り添った商談・迅速な事務手続き・親切なアフターケアなど、きめ細かい努力の積み重ねが成果を生むことを実感しました。 広報官 松下麻理



企業誘致推進本部

☎ 322・5329、☎ 322・6072

中務：神戸の価値を高める重要な仕事をしているという自覚を持って、世界に向かって神戸を広めていきたいと思っています。

今後の目標は？

山中：企業の担当者へ信頼感を持たれるよう、法律・不動産・金融・建築など、さらに幅広い知識を身に付けたいと思います。
片岡：神戸には大学などが多く、優秀な人材もたくさんおられます。企業を誘致することで、より多くの人が神戸で働けるようになることを目指していきたいです。

企業進出総合サイト STARTUP! KOBEL
企業進出 神戸 検索

播磨：セミナーや展示会を開催しても反応が少ないときは、やり方をさらに工夫して、興味を持っていただけるように掛けています。また今年度リニューアルしたホームページを活用して、情報発信をさらに強化していきたいです。