

随筆

中国駐在記

何 佳 欧

1. はじめに

2021年2月から2024年12月までの約4年間、中国江蘇省鎮江市にあるKYB Industrial Machinery (Zhenjiang) Ltd. (以下KIMZ) のHC事業部に赴任し、シリンダ設計業務に従事した。駐在期間中、数多くの経験を通じて自身の成長を実感した。本稿では、KIMZでの業務を通じて得た知見と、現地での生活について紹介する。

2. 13年ぶりに中国に戻った感覚

私は2008年に中国上海の大学を卒業後、日本に留学した。2年間、日本語学校で日本語を学び、その後、東京理科大学で機械工学を専攻した。修士課程を修了後、2012年にカヤバ(株)へ入社し、油圧シリンダの設計業務を担当してきた。

2008年から2020年までの約13年間、日本で生活を続けてきた。今回の赴任により、長期間中国で生活する機会を得て、この13年間で中国が大きく変化したことを強く実感した。

2.1 交通の利便性 (写真1)

2008年以前、中国では高速鉄道（以下、高鉄）がほとんどなく、遠方への移動は飛行機が主流であった。しかし、航空運賃は高額で頻繁に利用するのは難しく、車で移動する場合は長時間を要し、疲労も大きかった。

現在では状況が一変している。中国の高速鉄道網は2023年末時点で総延長約4.5万kmに達し、世界最長となっている。高鉄は乗り心地が良く、スピードも速く、まさに「どこへでも行ける」便利さを実現している。価格も安く、日本新幹線の値段の1/3程度のイメージである。

上海の地下鉄は21路線、総延長約898kmに及び、都市内移動も非常に快適である。無人運転の地下鉄も運行を開始し、利便性はさらに向上している。加えて、2025年4月時点で上海市の登録済み自動車総数は620万台を超えている。

このように、中国の交通インフラは過去十数年で

飛躍的に進化し、生活の利便性が大きく向上した。



写真1 上海外灘

2.2 中国ブランド品の輝き、世界への発信

①中国スマートフォン市場の変化と個人的体験

2008年以前、中国市場を支配していた携帯電話ブランドは、Nokia/Motorola/Samsung/Appleなど、ほとんどが海外ブランドであった。

しかし、2024年の中国市場を牽引しているのは、Vivo/Huawei/Apple/Honor/OPPO/Xiaomiである。Appleを除けば、すべて中国ブランドであり、この変化は非常に象徴的である。

私自身、過去はAppleのスマートフォンを使用していたが、現在はHuaweiとXiaomiを愛用している。特にHuaweiとXiaomiの魅力は以下の通りである：

- ・軽量で持ちやすい
- ・操作システムが優れており、使いやすい
- ・画面が大きく、文書や動画の閲覧が快適（折りたたみ式）

一度使うと、もう以前の機種には戻れない。現在、私はXiaomi MIX Fold 3を使用している。このモデルは折りたたみ式で、画面サイズは通常のスマートフォンの約2倍。それにもかかわらず、重量は一般的なスマートフォンとほぼ同じである。非常に便利で、生活が変わるほどの体験である。

②中国自動車市場の変化

2008年以前、中国市場を支配していたのは欧米や

日系の海外ブランドであった。

しかし現在、中国市場を牽引しているのは Tesla/BYD/Geely/Li Auto/Xiaomi などである。Teslaを除けば、すべて中国ブランドであり、この変化は非常に象徴的である。

中国ブランドの強みは、消費者ニーズを的確に把握し、要求に応じて迅速にモデルチェンジを行う点にある。その結果、車のデザイン、内装、スマート機能などは海外ブランドを凌ぐレベルに達している。

特にXiaomiの車はスタイリッシュで価格も手頃。私自身、購入したいと思うほど魅力的である。

2.3 便利なネットショッピング

過去、中国で買い物をする際には、電気屋や大型ショッピングモールに足を運ぶのが一般的であった。商品の比較や購入には時間と労力がかかり、特に地方都市では選択肢が限られていた。しかし、現在では状況が劇的に変化している。インターネット通販の普及により、実店舗に行く必要はほとんどなくなり、スマートフォン一台でほぼすべての買い物が完結する時代になった。

中国のネット通販市場を牽引しているのは、アリババグループが運営する「淘宝（タオバオ）」「天猫（Tモール）」、そして「京東（JD.com）」である。特に京東は、アマゾンに似たビジネスモデルを採用しているが、サービス品質の面ではむしろアマゾンを上回っていると感じる。私自身、駐在中に京東を頻繁に利用したが、その利便性とスピードには毎回驚かされた。

京東の最大の特徴は、配送スピードの速さである。多くの商品が「当日配送」や「翌日配送」に対応しており、午前中に注文した商品が夕方には届くことも珍しくない。これは広大な中国において、物流網の整備と効率化が極限まで進んでいる証拠である。日本の通販サービスと比較しても、そのスピードは圧倒的で、初めて体験したときは本当に驚いた。

さらに、アフターサービスの質も非常に高い。保証期間内に商品が故障した場合、京東では新品交換が可能で、その手続きは驚くほど簡単である。アプリ上で返品申請を行うだけで、配送業者が自宅まで引き取りに来てくれる。面倒な書類や電話連絡は不要で、すべてがオンラインで完結する。このスムーズさは、消費者の利便性を第一に考えた仕組みであり、実際に利用してみると「ここまで顧客目線なのか」と感動した。

また、京東やアリババのプラットフォームでは、単なる物販にとどまらず、金融サービスや保険、旅行予約、医薬品販売など、生活に必要なあらゆるサービスが統合されている。これにより、ユーザは一つ

のアプリで買い物だけでなく、生活全般を管理できるようになっている。まさに「スーパーアプリ」の時代である。

このようなネットショッピングの進化は、単なる便利さにとどまらず、中国の消費文化そのものを変えている。実店舗での買い物は特別な体験になりつつあり、日常的な消費行動は完全にオンラインへ移行した。今後も物流技術やAIによる需要予測が進化することで、さらに迅速でパーソナライズされたサービスが提供されると予想される。

2.4 スマートフォン一台での生活

現在の中国では、スマートフォン一台で生活が成り立つ時代になった。どこに行ってもスマホ決済が可能で、現金を使う機会はほとんどない。この4年間、私が現金を使ったことはほぼゼロで、現金を見ることすらなかった。

さらに、中国のアプリは日本と異なり、一つのアプリに多機能が統合されている。例えば「アリペイ」では、

支払い

タクシー予約

電気代などの自動支払い

映画・イベントチケット購入

ホテル予約

航空券手配

など、ほぼすべてが可能である。「できないことは何か？」と考えるほど万能である。

加えて、顔認証による決済も始まっている。KIMZの自動販売機にもこの技術が導入されており、スマホや現金を持たなくても商品を購入できる。まさに「無感決済」。この技術の進化には感動した。

3. KIMZでHC技術部の立ち上げ（写真2）

3.1 立ち上げの背景

2004年、ショベル用油圧KCHシリンダの生産を目的として江蘇省鎮江市にKIMZシリンダ工場（旧KYB Hydraulics Industry (Zhenjiang) Ltd.）を設立した。設立当初は技術部門が存在せず、生産機能のみで運営されていた。近年、中国国内メーカーの台頭により、シリンダ業界における価格競争が激化した。競争力の維持と利益確保のためにはコスト低減活動の加速が不可欠となり、その対応策として技術部の新設を決定した。相模工場からモータ関連担当者1名、幹部1名、私の計3名が赴任し、HC技術部の立ち上げを開始した。

3.2 立ち上げ時の課題

技術部の立ち上げはゼロからの構築であり、多くの困難を伴った。プリンタの購入、作図ソフトの導入、出図ルールの整備など、業務基盤を一から整え

る必要があった。その過程で、KIMZの関係部門および日本側技術部から多大な支援を受けた。



写真2 技術部食事会

3.3 HC技術部の業務内容

HC技術部が担当した主な業務は、KIMZで生産されるモータおよびシリンダ製品に関する技術対応とコスト低減活動の推進、KYBJ油圧製品に関する技術窓口業務、さらにこれら製品に関する実機計測対応である。

技術部は現地スタッフを含め8名体制で運営され、各メンバが専門分野に応じた役割を担いながら、現地での技術力向上と業務効率化に貢献した。技術部設立により、原価低減活動のスピードは従来比で約50%向上した。

3.4 原価低減活動のスピードを加速するための取り組み

①人財育成による業務効率化と組織力強化

シリンダ技術に関する業務を私一人で全て対応する体制は、短期的には可能でも、長期的には非効率であり、組織としての持続性に課題があった。そこで、現地品証部門から優秀な社員2名を技術部に迎え入れ、専門知識と問題解決能力を備えた人財へと育成することに注力した。教育は単なる作業手順の指導にとどまらず、「考え方の教育」を重視した。具体的には、

- ・ 日程表の作成と進捗管理の方法
- ・ 問題発生時の原因分析と論理的な解決策の立案
- ・ 部門間調整の進め方とコミュニケーション能力
- ・ 事実確認の重要性

最も強調したのは「事実確認の重要性」である。思い込みや曖昧な判断ではなく、何を確認し、どの根拠に基づいて結論に至ったのかを明確にすることを徹底した。これは品質保証やコスト改善において不可欠な姿勢である。

1年間の繰り返し教育により、彼らは自律して案件を推進できるレベルに成長した。現在では、複数

案件を同時に管理し、問題発生時には自ら解決策を提示できるまでになっている。人財育成は、技術部全体の生産性向上と原価低減活動の加速に大きく寄与した。

②会議運営の効率化による時間短縮と意思決定スピード向上

従来、KIMZ内での原価低減会議は週1回、KYBJ関係部署との会議は月1回開催しており、いずれも1回あたり約1.5時間を要していた。会議では各案件の進捗確認や課題共有に時間がかかり、参加者の工数負担が大きな課題となっていた。

この状況を改善するため、まずKIMZ内の週次定例会議を廃止し、KYBJ関係部署との月次会議の時間を30分以内に短縮した。技術部が「司令塔」として全案件の状況を事前に把握し、議事録を作成する体制を構築した。会議では進捗報告を簡潔にまとめ、問題点に絞った集中的な議論を行う形式へと変更した。

これらの取り組みにより、会議時間は従来比で約70%削減し、各部門の工数負担も大幅に軽減した。加えて、意思決定のスピードが飛躍的に向上し、原価低減活動の推進力を一段高めることができた。

③問題点の早期発見・早期解決の仕組み化

原価低減活動を加速するためには、問題を早期に発見し、迅速に解決する仕組みが不可欠である。そのため、以下のルールを導入した。各案件について必ず日程表を作成し、文書管理番号を付与して管理する。さらに、毎週日程表を基に進捗状況を確認し、問題の有無をチェックする。問題が発生した場合には、「何が問題か」「解決可能か」「他部署の支援が必要か」を即座に判断し、必要に応じてその場で相談・調整を行う。

このような地道な取り組みにより、遅延リスクを最小化し、案件を計画通りに進めることが可能になった。

人財育成、会議効率化、問題解決の仕組み化という3つの施策を同時に進めた結果、原価低減活動のスピードは従来比で約50%向上した。今後も、現地スタッフの能力強化と業務プロセスの最適化を継続し、さらなる競争力強化を目指す。

4. 中国・KIMZで得た学び

この4年間、中国KIMZで仕事をする中で、私は多くの優秀な現地スタッフや駐在員と共に業務を進めてきた。異なる文化や価値観を持つ人々と協働することで、単なる技術的な知識だけでなく、仕事の進め方や考え方においても多くの学びを得ることができた。ここでは、特に印象に残った学びを整理する。

4.1 チームワークの重要性

KIMZでは部門間の連携が非常に密であり、特にコスト低減活動においては各部門が積極的に協力する姿勢が際立っていた。私が担当した案件では、設計、調達、生産技術、品質保証など複数の部門が一体となり、20件以上の改善案件を同時進行することができた。これは、単なる業務分担ではなく、「共に課題を解決する」という強い意識があったからこそ実現したものである。

問題が発生した際、他部門が指摘するだけでなく、解決策を共に考える姿勢が非常に印象的であった。日本では「担当部門が責任を持つ」という文化が強い傾向があるが、中国では「全員で解決する」という協力体制がより強く感じられた。この経験を通じて、チームワークの本質は単なる協力ではなく、共通の目標に向かって主体的に動くことだと再認識した。

4.2 スピード感

中国企業、特にKIMZの対応スピードは非常に速く、明確な依頼に対しては納期通りの対応が徹底されていた。社内他部署への依頼も、当日中に回答が得られることが多く、意思決定のスピードは日本と比較しても圧倒的である。取引先においても、試作品製作から品確データ提出までの対応が迅速で、短納期案件でも柔軟に対応してくれる点が特徴的だった。

このスピード感は、単なる「早さ」ではなく、「決断力と実行力の高さ」に裏付けられている。日本では慎重な検討を重ねる文化があるが、中国では「まずやってみる」という姿勢が強く、失敗を恐れずに挑戦する風土がある。この違いは、業務効率だけでなく、イノベーションのスピードにも直結していると感じた。

4.3 新しいことへの挑戦姿勢

限られた設備投資の中で、多くの新しい改善活動を実施した。その一例がピッキングシステム（部品管理システム）の導入である。日本製の高価なシステムではなく、現地調達によるコスト削減を目指し、設備本体のみ購入し、配線やプログラムは自社で対応した。取引先と協力しながら知識を習得し、試行錯誤を重ねてシステムを構築した。

この取り組みは、単なるコスト削減にとどまらず、現地スタッフとの協力体制強化にも繋がった現場での改善活動を通じて、彼らの柔軟な発想や実行力に触れ、私自身も「完璧を求めるより、まず動く」という姿勢を学んだ。こうした挑戦は、組織全体の成長にも寄与していると強く感じる。

4.4 駐在員からの学び

海外駐在では、他拠点・他部門の優秀な人財と協働する機会が得られる。今回は、生技・技術・営業・

調達の先輩方と共に業務を行い、多くの学びを得た。特に印象に残った学びは以下の通りである：

①業務の可視化と管理

すべての業務をリスト化し、課題の明確化と抜け漏れ防止を実現する手法を学んだ。これにより、複数案件を同時進行する際の効率が飛躍的に向上した。

②困難な仕事こそ価値がある

「誰でもできる仕事には価値がない」という考え方を胸に、困難な課題に前向きに取り組む姿勢を習得した。この考え方は、キャリア形成において非常に重要だと感じる。

③冷静な対応の重要性

「怒っても何も解決しない」という姿勢から、感情を抑えて冷静に対応することの大切さを学んだ。冷静さが信頼関係構築の鍵となる。

5. 中国での生活

5.1 スポーツ（写真3, 4, 5）

仕事が終わった後、私はKIMZ社内の方々と定期的にバスケットボール、バドミントン、卓球を楽しんだ。スポーツは単なる娯楽ではなく、背景を持つ仲間とのコミュニケーションを深める貴重な機会であった。スポーツを通じてチームワークや信頼関係の構築に大きく役立った。

KIMZ社内では、定期的にスポーツ大会が開催されており、従業員の健康促進やモチベーション向上に寄与している。大会は単なる競技ではなく、部署間の交流を促進する場としても機能していた。私自身も積極的に参加し、特にバドミントン大会では男子シングルスで2位、男子ダブルスで3位という成績を収めることができた。この結果は、日々の練習と仲間との協力の賜物であり、非常に誇らしい経験となった。

スポーツを通じて学んだことは、「競争と協力のバランス」である。勝つことを目指しながらも、相手を尊重し、楽しむことを忘れない姿勢は、仕事にも通じる重要な価値観だと感じた。また、こうした活動は、駐在生活におけるストレス解消にも大きな効果があり、心身の健康維持に欠かせないものであった。

5.2 中国国内旅行（写真6, 7, 8, 9）

2024年8月、私は中国四川省の省都である成都市を訪れた。成都是中国西部を代表する大都市で、歴史と文化が豊かでありながら、現代的な都市としても発展している。街はとてにぎやかで、観光スポットやグルメが充実しており、旅行者にとって魅力的な場所である。

特に有名なのが成都ジャイアントパンダ繁殖研究基地である。ここは世界的に知られるパンダ保護施



写真3 バドミントン大会



写真6 成都ジャイアントパンダ繁殖研究基地



写真4 バドミントン大会



写真7 パンダ



写真5 バスケットボール

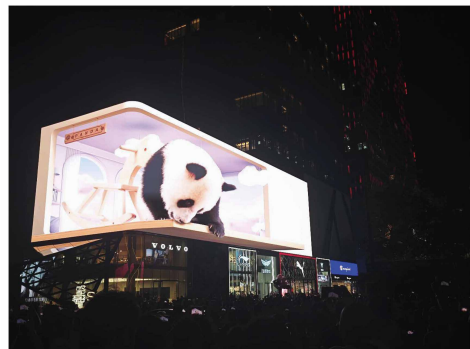


写真8 裸眼3D

設で、成都を訪れる観光客なら必ず立ち寄るべきスポットである。広大な敷地内には自然に近い環境が整備されており、パンダたちがのんびりと過ごす姿を間近で見ることができる。私が訪れた際も、複数のパンダが竹を食べたり、木の上で休んだりする様子を観察できた。その愛らしい姿は、写真や動画で見ると以上に心を癒してくれる。

さらに、成都はパンダだけでなく、歴史的な名所や四川料理の本場としても有名である。街中には古い寺院や伝統的な茶館が点在し、ゆったりとした時間を過ごせる。また、四川料理といえば「麻辣（マラー）」の辛さと香りが特徴で、火鍋や担担麺など、本場ならではの味を堪能した。辛さは想像以上だったが、その奥深い味わいに感動した。



写真9 四川火鍋

6. 終わりに (写真10)

KIMZで過ごした約4年間は、私にとって非常に貴重な経験となった。異なる価値観を持つ仲間との協働、そして急速に変化する中国市場を肌で感じる事ができたことは、私のキャリアにおいて大きな財産である。振り返ってみると、大きな問題もなく駐在を全うできたのは、共に汗を流し業務に取り組んだ現地スタッフや駐在員、さらには取引先やサポート部門など、多くの関係者の支えがあったからこそである。この場を借りて、心より感謝を申し上げる。

特に印象的だったのは、現地スタッフの柔軟な発想と実行力、そして駐在員の高い専門性と責任感である。彼らと共に課題を乗り越える中で、私は「スピード感」「挑戦する姿勢」「チームワークの本質」

といった重要な価値観を学んだ。これらは、単なる知識や技術以上に、今後の仕事において大きな武器になると確信している。

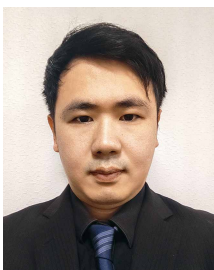
今後は、KIMZで学んだことを最大限に活かし、より難易度の高い技術課題に挑戦していきたいと考えている。特に、設計業務においてはコスト低減と品質向上の両立、そして新しい技術の導入に積極的に取り組みたいと思う。また、グローバルな視点を持ち続け、異なる文化や価値観を尊重しながら、世界に通用するエンジニアとして成長していくことが私の目標である。

この4年間で得た経験は、単なる過去の思い出ではなく、未来への大きなステップである。挑戦はまだ始まったばかり。これからも学び続け、成長し続けることで、より大きな価値を生み出していきたいと思う。



写真10 帰任時の記念写真

著者



何 佳欧

2012年入社、ハイドロリックコンポーネンツ事業本部 技術統轄部
岐阜南油機技術部 設計室、KIMZ
駐在を経て現職