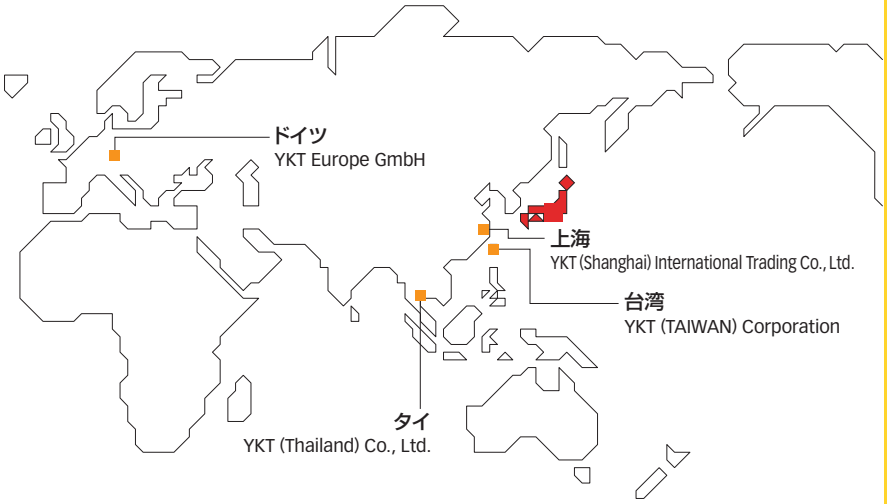
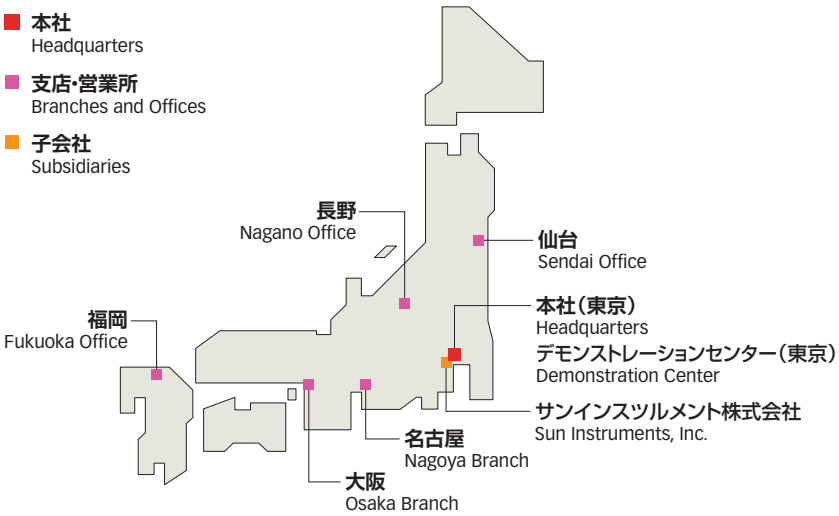


■ 本社
Headquarters

■ 支店・営業所
Branches and Offices

■ 子会社
Subsidiaries



YKT株式会社

本社
〒151-8567
東京都渋谷区代々木5-7-5 YKTビル
TEL. 03-3467-1251（代）
FAX.03-3467-1138

YKT CORPORATION
Headquarters
YKT Bldg.
5-7-5 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo
151-8567, Japan
TEL. +81-3-3467-1251
FAX.+81-3-3467-1138
https://www.ykt.co.jp

YKT 5つの分野

工作機械
Machine Tools

測定機器
Measuring Equipment

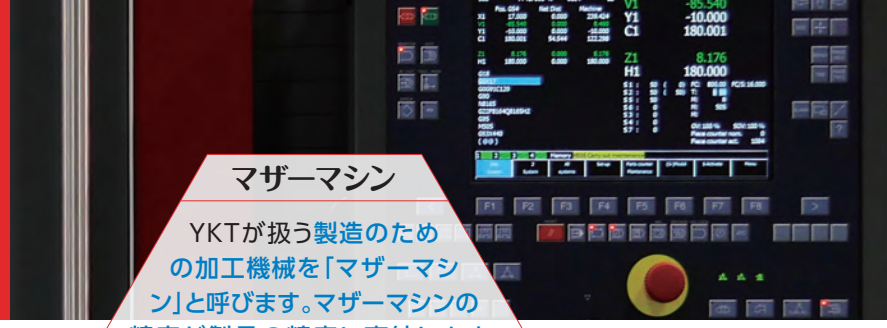
産業機械
Industrial Machinery

電子機器
Electronic Equipment

光電子装置
Optoelectronics Device

求ム、セカイ系技術人。

YKT CORPORATION



YKTは産業の東西をつなぎ、日本のモノづくりを支えます。

YKTの役目は、欧米の優れた機械を輸入し、日本の産業基盤を支え、未来を創り出すこと。しかし、製品を作るための機械＝マザーマシンには、より高い精度と緻密なケアが必要です。

YKTは工作・産業機械の輸入、電子機器を輸出する「商社」としての顔と共に、より優れたモノづくりの提案を行い、アフターケアも提供するという、総合的に産業を支える企業としての顔も持っているのです。

セカイ系技術人の活動の場は、産業界全体にまで及んでいます。

YKTを読み解くキーワード

YKTは機械専門商社？
産業界のトータルソリューション？
どんな会社なのか、
特徴と役割を
キーワードで解説！

マザーマシン

YKTが扱う製造のための加工機械を「マザーマシン」と呼びます。マザーマシンの精度が製品の精度に直結します。YKTが消費者にあまり知られていないのは、そんな“縁の下の力持ち”の役割を担っているからなのです。

多分野

YKTの取引先のメーカーは、自動車、カメラ・スマートフォンなどの電子機器類、航空機、家電機器、発電産業など多岐に渡り、大企業から中小企業まで幅広く需要があります。中にはYKTの機械がなければ製造できないものもあるほど。

総代理店契約

日本ではYKTからしか買えない。それが「総代理店契約」です。YKTは精密機械の本場スイス、ドイツはもちろんのこと、イタリアやアメリカのメーカーの総代理店を務めており、高いプレゼンスを誇っています。

気っ風の良さ

やりたいことがあれば自由に言えて、トライさせてくれる—そんな気っ風の良さがYKTの特徴のひとつ。心意気には心意気で答えるのは職人、モノづくりの原点です。大正創業の粋な空気が今も残っています。

長い歴史

1924年（大正13）に創業、日本の産業界の黎明期から欧米の産業機械を取り入れ、一貫して日本の製造業を支える事業に取り組んでいます。2001年にジャスダック上場を果たしています。

セカイ系技術人 Portrait 1

伊藤　健吾
Kengo Ito

工学部電気工学科卒
2015年入社
技術部 技術課所属

日本の中小企業のベースアップを

YKTのセカイ系技術人はどんな人間なのか？現場で活躍する若手人材からピックアップしてご紹介。YKTの業務の性質上、技術職が赴く現場はいつも日本の産業の最前線です。そしてまた、それは日本の産業を支える基盤、屋台骨の現場でもありました。

好きな仕事で楽しく働く

福利厚生がしっかりしていること、世界を相手にグローバルに展開しているところがYKTの魅力だと感じ、就職を決めました。英語能力を身に付けたいという思いもありました。今は技術部で、納品機械の立ち上げ、試運転、お客さまに操作方法をお教えするトレーニングなどを担当しています。

もともと大きい会社があまり好きではありませんでした。大きな仕事のごく一部をルーチンのようにやっているような気がして……。それよりも、小さな会社でも、好きなことを仕事を通して学びながら、いろいろなことができる、そんな仕事をしたかった。その点、YKTはうってつけ。実際、個人の意見も反映してくれるし、探究心のある人には向いていると思います。

YKTが扱うのは「華」

YKTが扱っているのは「工場の華」だと思っています。もちろん洗練されたデザインがとてもカッコイイ、という意味もありますが、生産性アップの花形として活躍するから。日本の機械でやっていた作業が、YKTの扱う機械を入れることで大幅に改善されることがあります。例えば計測機器なら、1日かけて行っていた計測作業が、わずか5秒で終えられるということも。高額な機械が多いので、中小企業ではなかなか容易に導入できませんが、一度入れれば長く使えますし、劇的に生産性を向上してくれます。

その意味で、大手企業よりも中小企業がYKTが向き合うべき顧客ではないかとも思っています。今は補助金等、公的資金を使えるケースもありますので、日本の製造業を支える中小企業のお客さまをもっと応援していきたい。海外の優れた機械を日本に紹介して、縁の下の力持ちとして、日本の産業をしっかりと支えたいですね。

最先端のエキスパート

大学で学んだ電気工学は、必ずしも必要な技術や、知識というわけではありません。しかし、電気工学の知識があることで仕事の幅が広がっているのも確かなこと。現場はたったひとつの専門的な技術だけでは成立しません。さまざまな知識と経験を身に付けて、応用力のある人間になっていきたいと思っています。扱うメーカーも非常に多いので、いろいろな機械に触りながら、最先端機器のエキスパートになりたいと思います。

YKTは、「やりたいこと」を明確に持っている人、探究心の強い人に向いてる会社だと思います。社内の風通しも良く、やりたいことを言いやすく、それを聞いてくれる先輩、上司にも恵まれています。私は海外との交流に興味があって希望したところ、そういう仕事を任せてもらえるようになりました。自分の希望を言える自由度の高さを楽しめ、自分から率先して動けることにやりがいを感じる方と、一緒に働けたらと思います。

One more thing!

集中力と英語力

YKTが扱うのは高度な精密機械です。工場の花形で、機械が好きな人には楽しい職場だと思います。それだけに高い集中力も必要。客先では、周囲に気を配りながらも、機械に集中しないといけません。意識して集中するようにしていますし、仕事を通して身につけることができるものでもあると思います。

もうひとつ、英語力も必要です。実は仕事に必要な専門的・技術的な英語は、仕事をしていればすんなり覚えられるのです。海外の技術者とのコミュニケーションで同じように大切なのは、アフター5、プライベートでの英語力です。まずは日常会話からしっかり覚えていくと良いでしょう。

セカイ系技術人 Portrait 2

小川　弦
Gen Ogawa

社会学部メディア社会学科卒
2015年入社
営業技術部 営業技術課所属

仕事で広がる世界と人脈

ＹＫＴが求めるのは技術系ばかりではありません。モノづくりを理解し、世界に立ち向かえる能力を持った人材も必要。グローバルなセカイ、モノづくりのセカイ、そして、あなたがまだ知らないセカイ…仕事を通してどんどん世界を広げられるのが営業職の醍醐味です。

舞台は日本全国

関東を中心に日本全国、あちこちを飛び回って営業するのが私の仕事です。工業団地で看板を見かけると、何をどのようにして作っているのか想像する様になりました。ネットで品目や機械設備の詳細を調べて、YKTの商材との兼ね合いで「できそうだ！」と思ったら、すかさずアポイントを入れてYKTの取扱い製品をご案内します。

モノづくりに関わっている皆さんは、提案すると察してくれるんですよ、YKTの機械を使うと、工場のココが良くなる、こうなるというのが。その点はさすがモノづくり大国の日本ですよね。

YKTしか扱ってないニッチな機械も多いのですが、それだけ細かなニーズに応えられるということ。これはウチの強みじゃないかと思います。

顧客に提供するYKTの価値

YKTが提供する価値はケースによってさまざまですが、共通して言えることは、製造業の底上げの一端を担っている点ではないでしょうか。例えば測定機器。今までは複数台の測定機器を使用して5時間かかっていた測定が、1台でわずか30分ほどでできるようになるといったように、潜在的な改善ニーズがたくさんあり、YKTはその細かなニーズに対応する機械を提案できます。顧客とのコミュニケーションを通して、潜在的ニーズを炙りだし、YKTの機械を導入していただく。それにより業績がアップし、日本全体の産業基盤が強化される。ただ、YKTで扱う機械は日本にない機械ですから、ひとつひとつ丁寧に説明していくことが大切だと思っています。

自己実現の世界が広がる

顧客は日本全国、大手企業から中小企業までさまざまですが、普通の会社では知り合えないような、企業のトップや役員の方々とお近づきになれるのはYKTならではかなと思います。日本各地を回るので、地方地方の人との出会い、その地域の食を堪能するというのも楽しみのひとつかもしれません。

また、YKTでは仕事を一から全部やらせてもらえるというのも魅力ですね。仕事の一部だけをやるのではなく、全体を見渡して、一からやりたいようにやらせてもらえる。これは得難い経験です。かと言って放置されているわけではなく、助け合う空気があって、困った時には先輩や上司になんでも相談できるので、安心してチャレンジしていくことができます。やる気があれば、活躍する世界がどんどん広がっていく。それがYKTの特徴だと思います。

ある日の営業スケジュール

現場から現場へ、お客様先からお客様先へ、華麗に飛び回るのが営業の仕事です。各地を回って1日に何件もお邪魔することもありますが、代表的な営業の1日をご紹介します。

- **9:00　始業**
  お客様訪問前に技術と打ち合わせ
- **11:00　お客様N社訪問**
  案件の進捗状況の報告・確認
- **12:00　昼食**
  最寄駅のいつもの定食屋さんに
- **14:00　お客様S工場訪問**
  納入した機械の状況や困った事がないかを伺う
- **16:20　帰社**
  メール対応、T社見積書作成
- **18:00　退社**
- **18:30～**
  同期入社のメンバーで飲み会!!