NTT都市開発

誠実に、革新的に

NTT都市開発

ところで

「誠実に、革新的に」

ってなんですか？



ところで

「誠実に、革新的に」

ってなんですか？

NTT都市開発に興味を持ってくださった皆さんの中には、
そう思われている方もいらっしゃるかもしれません。

企業理念「誠実に、革新的に」は、
私たちがどんな時も大切にしている道標です。
街づくりのプロセスから、つくりあげる街そのもの、会社のあり方、
そして、社員一人ひとりの働き方まで。

NTT都市開発のすべてをつくる「誠実に、革新的に」とは一体なんなのか。
様々な視点から、その正体を探ります。

ミッション・ステートメントを見る

学生の皆さんへ

まずはNTT都市開発に興味を持っていただき、
ありがとうございます。

NTT都市開発は、NTTグループの総合不動産会社として1986年に誕生して以来、オフィスビルの開発・賃貸事業をはじめとして、商業事業、住宅事業、グローバル事業、ホテル事業と着実に事業領域を拡大してまいりました。2019年以降は、NTTアーバンソリューションズグループの一員として、不動産事業で培った経験・ノウハウと、NTTグループが持つアセット（CRE）、ICT、エネルギー、環境技術などのリソースを最大限に活用し、新たな「街づくり」を推進しています。

そんな私たちが常に胸に抱いている想いが、企業理念である「誠実に、革新的に」です。そのエリアで暮らし、働く方々が抱える様々な課題に真摯に向き合う。そして、これまでにないアイデアで課題を解決していく。その方法は、街の数だけ、そしてここで街づくりに関わる一人ひとりの数だけあると、私は考えています。

少子高齢化、環境問題、デジタル化など、今社会は大きなうねりの中にあります。だからこそ、変わらないもの、変えてはいけないものを見極める必要があります。新しいものを取り込み、多様な価値を包摂していく街づくりが、より一層求められます。つまり、これまでの「総合不動産デベロッパー」という枠を超えたところにこそ、私たちの存在意義があるのです。そして、当社こそ、皆さんが持つ個性と能力を存分に活かし、未来への強い想いを実現できるフィールドだと思っています。

「街づくり」に特別な想いを持った人に私たちのチームに加わってほしい。多様な価値観を尊重しながら想いをぶつけあい、時代の先を見据えた革新的な技術を通して、人々の暮らしそのものを変えていくような街を一つひとつ創っていきたい。皆さんと共に、これからの「街づくり」に挑戦できることを楽しみにしています。

NTT都市開発株式会社
代表取締役社長　池田 康



「まち」からN都市らしさを紐解く

街づくり Project Report



ひとつとして同じ街はないから。
私たちは「人」にも「まち」にも誠実に、
革新的なアプローチで街づくりをしています。
NTT都市開発を代表するプロジェクトの担当者に、
自身の仕事や、それぞれの考える誠実と革新についてインタビューしました。

case 01

公園や商業施設を通して、広島・基町エリアに都心のライフスタイルを実現する

「Urban Park Life HIROSHIMA」構想

公式サイトを見る

はじまりは今から30年前。1994年の基町クレド・パセーラの開業をきっかけに、NTT都市開発は基町エリアの賑わいを創出してきました。近年では2023年にひろしまゲートパーク、2024年にはひろしまスタジアムパークが開業。広島市初のPark-PFI事業（公募設置管理制度）に参画し開発に関わった3人に、2つの公園の完成までの経緯と基町エリアのこれからを聞きました。

Project Member



桑原 誠
中国支店 広島プロジェクト推進室

2012年入社。本件ではプロジェクトマネージャーとして、コンソーシアム（共同事業体）の統括、行政協議、工事調整など事業全体を指揮。



新本 悠花
中国支店 広島プロジェクト推進室

2022年入社。開業前プロモーションや、Webサイト構築・SNSの運用などのメディア対応、エリアマネジメントを担当。



秦 涼輔
ビル・商業事業本部 商業事業部

2020年入社。シェアスペース事業「LIFORK」の運営管理を担当後、本件にジョイン。ひろしまスタジアムパークや広島県庁敷地有効活用事業のリーシング業務を担当。

ひろしまゲートパーク / ひろしまスタジアムパークができるまで

用地取得



基町エリアを、もう一度「市民の憧れの街」へ。

かつて“おめかししていく特別な場所”だった基町エリアに賑わいを取り戻す、というのが構想の発端。ゲートパークもスタジアムパークも、広島市では前例のないPark-PFIによる事業者公募が行われました。NTT都市開発が参画できた最大の要因は、30年にわたって築きあげてきた広島との関係性だと思います。地元企業をコンソーシアムに巻き込み、各社の強みを活かした説得力のある提案ができました。実際の事業推進にあたってはステークホルダーが多く、調整の難易度は高かったのですが、より良い広島のために全員で前を向いて進めるよう、意識しました。



企画・設計



市民の暮らしと広島の歴史に合わせた公園計画。

コンセプトは参画が決まった後もブラッシュアップし続けました。ゲートパークは原爆ドームの目の前で観光客も多いことから、新しいライフスタイルを伝えるとともに、エリアの回遊性を高める玄関口としての位置付けに。また旧市民球場という歴史から紐解いて新しい公園がどうあるべきか、地元企業の方の意見を聴きながら決めていきました。一方広島都心部の端にあるスタジアムパークは、試合日以外は幅広い世代が日常的に憩える場所として位置付けていました。



＊2

開発推進



「街」というスケールだからこその合理的な開発推進。

プロジェクトごとに機能を分けて開発を進めていけるのは、物件という「点」ではなく「面」的な開発だからできるメリットだと感じています。例えばゲートパークにはイベント広場と商業施設の役割を、スタジアムパークには公園と商業施設の役割を持たせるなど、総合的に新しい都心のライフスタイルの提案ができています。



＊3

営　業



ユーザーと自分、それぞれの目線でテナントを誘致する。

商業施設のテナント営業の際はコンセプト（MDプラン）を策定し、それに基づいてテナント候補にお声がけをします。「Urban Park Life HIROSHIMA」構想に基づき、新たな都心のライフスタイルや人と人との有機的なつながりを大切にしているテナントにお声がけしました。また、自分が通いたくなるお店かどうかという目線も大切にしています。その結果、コンセプトや環境に共感いただけた地元テナントや広島初出店のテナントに出店してもらうことができました。



完　成



2回泣きました。

私がプロジェクトにジョインしたのはゲートパークの開発がすでに進んでいる時期。元々あった旧市民球場の思い出をARで再現する、というイベントの推進を担当しました。その経験を活かして、スタジアムパークでもプロモーションを担当していたのですが、スタジアムで開業告知動画が大画面で流れた時は、思わず涙が出ました。実際の開業時は平日にもかかわらず暑い中たくさんのお客さんが並んでくださって、そこでも感動しました。



＊2

エリアマネジメント



継続的なイベントで、地元の方に愛され続ける公園へ。

開業前からNTTアーバンソリューションズのエリアマネジメント担当の方とイベントを企画してきました。エリアマネジメントは物件によって目的が違うのですが、スタジアムパークは「コミュニティの形成」がゴール。大きなイベントをドン！と打って終わりではなく、子ども向けのイベントや外ヨガなど、人とのつながりを生むようなイベントを意識しています。今後は、複数の施設の回遊性を生むイベントも考えていきます。



＊1 ＊2 ＊3

「Urban Park Life HIROSHIMA」構想の

ここが誠実！ここが革新！

広島で築きあげてきた関係性を軸に、着々と進んでいる「Urban Park Life HIROSHIMA」構想。
これまでを振り返って、それぞれが誠実・革新的だと感じたポイントを聞きました。

街で暮らす方のために クロコに徹する。



街づくりの主役はその街のユーザー。私たちデベロッパーはクロコに徹する、というのがNTT都市開発のキーワードな気がします。構想自体の定義を考えても、私たち単独で完結できるものではないんです。市民の方や地元企業など、様々なステークホルダーと連携しながら、長期的視野を持って構想を実現していきたいと考えています。

エリア全体での「面」的開発だから 街の暮らしに貢献できる。

「基町クレド」というコアなアセットがあるからこそ、エリア全体で求心力のある開発ができるのが魅力です。そして面的な開発だからこそ、街の回遊性をダイナミックに向上させ、街全体の課題解決につなげていける。結果として、革新的な街づくりができていると感じています。

すべての事業者が 納得した上で進めていく。



新卒で入社して最初に思ったのは、物事の判断は多数決じゃないんだ！ということ。全員が対等な立場で意見を言って進めていくのには驚きました。その分時間はすごくかかるのですが…全員が納得した上で事業を進められるように努めています。事業者間の調整で信頼される立場にあるのは事業にもプラスだと感じますね。

全国で類を見ないPark-PFI事業を 日本の地方からつくりあげる。

Park-PFI事業をこれだけの面積でやっている、というのはおそらく全国でも珍しいと思います。その最初の一歩を私たち中国支店が手掛けているのは、会社としても革新的だと感じています。公園を中心に賑わいが生まれて、広島の街が活性化していくというサイクルのきっかけになったら嬉しいです。

立場や所属に関わらず 全員でひとつの目標に立ち向かう。



リーシングで行き詰まるタイミングがあったのですが、プロジェクトの担当者全員が、セールストークのワンフレーズに至るまで一緒に考えてくれたのは印象的でした。今回に限らずですが、プロジェクトの成功のために担当業務の垣根を超えて全員で協力していく体制は、当社らしいなと思います。

スタジアムと連携し、 スポーツが中心にある街へ。

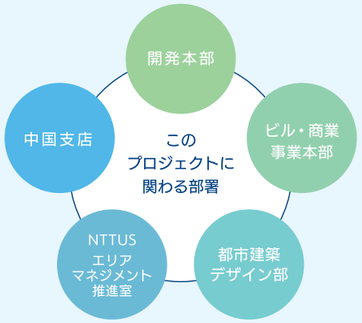
スタジアムパークとして、サッカースタジアムと連携しながらプロモーションや運営をしていく体制は、全国でも先進的な取り組みだと感じています。ヨーロッパでサッカーが街の中心にあるように、スポーツが生活に浸透して、街が盛り上がっていく。訴求力のあるチームと手を組んでやっていくことはチャレンジングだと思います。



中国支店 支店長
中村 高士

支店長の一言

『世界から選ばれる都市広島をめざして』をキーワードに、基町クレドを中心とした中央公園・基町エリアを観光名所にしたいと考えています。広島では現在、NTT都市開発への期待が高まっております。さらなるビジネスの創造に向け、行政・企業・地域の方々と協働し、広島の活性化、ひいてはエリア価値・資産価値の向上に貢献していきたいです。



都市建築デザイン部が解説！

建築ウラ話

コンセプトを体現するために。街の人に愛される場所にするために。
建築上の様々な制約を乗り越えながらつくりあげた2つの公園の隠れたこだわりを聞きました。

ひろしまゲートパーク



広島都心部西エリア再生の起点として、多彩な方法で賑わいをつくる。

市民球場の移転以降、利活用されていなかった計画地を、再び街の中心として賑わい溢れる公園にすることが私たちのミッションでした。イベント広場と商業施設の共存により、非日常的な熱狂と日常的な憩いを両立させています。また、穏やかな瀬戸内気候に着目し、外部環境を楽しむ文化を育むことをめざして計画した多様な滞在スペースにより、イベント広場から店舗、さらには街へと人々をシームレスにつないでいます。



場所や先人たちが紡いできた歴史や想いを継承する。

平和記念公園や旧市民球場をはじめ、計画地には様々な歴史があります。真に市民から愛される公園をめざして、この場所で培われてきた歴史や記憶の継承にチャレンジしました。本計画では先人たちが構想した平和の軸線の顕在化や、旧市民球場を彷彿とさせる配置計画、かつての球場で実際に使われたものの保存などを行っています。

ひろしまスタジアムパーク



静寂な居住エリアに溶け込む公園として穏やかさと賑わいを共存させる。

住居エリアに馴染む穏やかさと、エリア再生に向けた賑わいの両立が鍵でした。水辺環境を楽しめるテラスや大きな芝生ひろば、緑溢れる木陰など自然環境を活かした滞在空間を提供し、多様なアクティビティに合わせて居場所の選択ができるようにしました。また、それらを緩やかに包み込む建物配置と極力シンプルな建物外装によって、この場所での人々の活動が風景の中心になることを試みています。



仕組みやルールもデザインし、施設の魅力をより高めていく。

「開業」はゴールではなくスタート地点。美しい建物づくりが目的ではなく、テナントやお客様に楽しんでいただける空間づくりを大切にしています。どのようにこの場所を使っていただけるかをイメージして、施設や公園の利用ルールから、店舗設計ルールまでもデザインする。それが商業施設や公園づくりの特徴であり面白さでもあると考えています。



滝澤 柾志
都市建築デザイン部 建築統括部門

組織設計事務所経験を経て2021年にキャリア入社。（仮称）「日比谷プロジェクト」など複合施設を中心に担当。本件では建築計画の与条件づくりや建築計画推進のディレクション業務に従事。



秋吉 海治
都市建築デザイン部 建築統括部門

その街の文脈を読み解きながら新しい価値創造に挑戦し続ける社風に惹かれ、2023年に入社。現在は、Park-PFI事業から大規模再開発まで多種多様な物件を担当。

\ 2人がこだわりを熱く語る！ /
もっと！建築ウラ話
動画を見る

case 02

観光客や地域住民、みんなに愛される場所として、新たな歴史を紡いでいく

難波宮跡公園（なノにわ）/パティーナ大阪







＊

NTT西日本本社ビルが建っていたことから、NTTグループにとって思い出深い法円坂・難波宮エリア。2025年4月の大阪・関西万博に向け、カペラホテルグループの日本初進出となる新しいラグジュアリーブランド「パティーナ大阪」を中心に新たな賑わいを生み出す開発を進めてきました。そしてほぼ同時期にはじまったのが、大阪市初のPark-PFI事業である難波宮跡公園P-PFIプロジェクト。異なる背景の2つのプロジェクトが一体となった、NTT都市開発ならではの街づくりとは？東京と関西で連携しながら開発を推進した3人に聞きました。

なノにわ　パティーナ大阪

Project Member



小河 宏規
開発本部 開発推進部

2016年入社。関西支店にて勤務後、4年目で開発本部に異動し、本件の事業化に向けた初期検討や都市計画関連業務を担当。東京都都市整備局への出向を経て、本件のマネジメントを担当。



白土 桃子
開発本部 開発推進部

2018年入社。NTTアーバンバリューサポート関西事業部に出向し、PM業務を担当。開発本部へ異動後、本件では広報・開業に向けた推進を担当。



西橋 舞
関西支店 開発部

2021年入社。本件では主に行政協議や現地対応（地域住民や近隣関係者との関係性構築など）を担当。本件の他にはオフィス用地取得業務も兼任。

難波宮跡公園（なノにわ）/ パティーナ大阪の今までとこれから

用地取得



NTTグループゆかりの地から生まれたプロジェクト。

NTTグループの西日本エリアの事業運営拠点として構えられた思い入れのある場所。NTT西日本の本社移転やNTTアーバンソリューションズ社設立を契機に、NTT西日本と連携してNTT西日本本社跡地を含む法円坂エリアの再整備に向けた検討を開始しました。街区だけでなく、周辺エリアも含めた街づくり構想を検討する中で、隣地の難波宮跡公園にも着目しました。当時はフェンスで囲われた、閉ざされた空間でしたが、整備されることで新たな賑わい創出が期待できると感じておりました。そんな中、難波宮跡公園の整備に向けて大阪市により公募が開始され、NTT都市開発として法円坂北特定街区を含むエリア一体となった街づくりを提案することになりました。

企　画



地域住民を一番に考えた公園開発を。

難波宮跡公園周辺には多くの住宅があるので、地域の方々が憩える場所にしたいと考えました。社内外のコンペ参加メンバーと何度もアイデア出し・議論をして生まれたのが「みんなのにわ なにわのみや」というコンセプトです。実現に向け、維持管理やICT関連が得意なグループ会社などと連携し施策を提案。法円坂での面的な開発と地域住民に親身に寄り添う姿勢が評価され、大阪市初となるPark-PFI事業がスタートしました。

設計・開発



ポテンシャルを活かして、大阪城からつながる観光拠点へ。

当時、大阪府・市では、大阪・関西万博を見据え、都心部における観光魅力のさらなる充実や国際都市をめざした受入環境の整備などが掲げられていました。そこで、歴史・文化やみどり豊かな環境に溢れ、世界有数の観光地である大阪城公園に近接する敷地では、大阪城の眺望を活かしたホテル開発を進めることに。さらに周辺エリアとの新たな回遊性と賑わいを創出することで、さらなる観光拠点化を実現したいと考えました。



＊



歴史的価値があるからこその難しさ。

本社の開発本部が事業全体をマネジメントする一方、関西支店は主に行政や地域住民の対応を担当しています。難波宮エリアは古い都だった歴史があり、当時の歴史を適切に表現しつつ来園者に興味を持っていただけるような施設計画や、発掘調査を踏まえた遺構を傷つけない工事計画の検討が必要でした。そのために、大阪市の文化財担当の方をはじめ、多くの担当部署の方々と相談しながら開発を進めました。他にも、北側に位置する大阪城公園の管理の方とは公園の運営を通して、近隣の大阪歴史博物館とはイベントなどを通して連携をするなど、周辺関係者との密なコミュニケーションは支店ならではの役目だと感じています。



難波宮跡の発掘調査現場 ＊4

エリア
マネジメント



「なにサポ」を通して市民活動が自走する公園へ。

「難波宮サポーターズクラブ」は、本エリアのさらなる活性化のために結成された、公園利活用についてアドバイスする活動隊。過去には町内会主催のイベントに、1日で200人以上が参加したこともありました。エリアの魅力向上のために、「なにサポ」だけでなく大規模なイベントにも取り組んでいます。全社的に見ても新しい挑戦なので、引き続きノウハウを蓄積していきたいです。

開業



「私の地元、こんなにすごい場所なんやで」と思ってほしい。

法円坂・難波宮エリアは歴史上重要な場所にもかかわらず、知名度の低さに大阪市も課題意識を抱いていました。この場所の知名度を向上しつつ、地域住民がまるで自分の「にわ」のように感じられる、愛着を持ってもらえるようなエリアにすることが私たちの理想です。「こんなにすごい場所がまだ大阪にはあるんだ！」と思っていただき、エリアの知名度も価値も高められるよう、開業後も全力で駆け抜けていきます。

PM：プロパティマネジメント

難波宮跡公園（なノにわ）/ パティーナ大阪の

ここが誠実！ここが革新！

地域住民の「にわ」をめざす「難波宮跡公園（なノにわ）」。そしてホテルを中心に、一帯の回遊性を促進させる「パティーナ大阪」。
大阪・関西万博を見据えた大規模な複合プロジェクトを進めてきた中で、それぞれが誠実・革新的だと感じたポイントを聞いてみました。

年次に関係なく、主体性を尊重。



事業スキームや関係者が異なる2つのプロジェクトを一体的に推進していく必要があるため、コミュニケーションを密に図りながら進めていくことが特に重要です。だからこそ、年次に関わらず、自ら考え意見する主体性や、失敗しても助け合える雰囲気づくりが非常に重要だと考えています。チームメンバーがお互いを認め、尊重しているからこそ、プロジェクトを進められたと感じますね。

どんな時でも、挑戦する姿勢を忘れない。

大阪・関西万博前の施設開業という目標に向かい、タイトなスケジュールの中で多くの検討事項や課題をクリアする必要があった本件。そんな中でも、どうしたら周辺エリアの価値向上につながるか、関係者が一致団結して必死に考え、整備計画の策定や公募への提案などに挑戦してきました。NTTグループにとって思い入れがある場所で、チームが一丸となり妥協しない姿勢は、当社の良さだと感じます。

最初の最初から、地元の声を聴く。



NTT都市開発では地域の課題を解決することを大切にしているので、かなり初期の段階から行政や地元の方の意見を聴いて、プロジェクトの方向性に反映するようにしています。経営層へ建物企画の説明を行うと、「地域の温度感を踏まえた計画になっているか」と必ず聞かれるほど。行政から「こんなに早い段階から相談に来るのはNTT都市開発さんぐらいですよ」と言われたこともあります。

1年目の提案で、議論が動く。

西橋さんをこのインタビューのメンバーに推薦したのは私なのですが、理由があります。それが、西橋さんが配属まもない頃、難波宮のコンペ用の提案書作成の打ち合わせで披露した「文化財保護における根本的かつ重要な考え方（オーセンティシティ）」というプレゼンです。部長レベルのマネージャーや設計会社の皆さんも絶賛するほどの出来で、プロジェクトの大きな方向性に影響を与えたと思います。プロジェクトとして一番良い方向に調整するために年次関係なく活躍できるのは、NTT都市開発らしさのひとつです。

関係するすべての人のメリットをめざして、全員で協働する。



多数の地権者が存在する場所を一体的に開発する際、権利関係を整理するのは、非常に複雑で難しい業務です。そんな中でも自社だけではなく、関係会社や地域住民などすべてのステークホルダーの権利を守るように心がけました。そのためには、度重なる調整が必須。全員にとって一番メリットがある状態を達成するために、日々全力で取り組んでいました。

調整を重ねて、難題を乗り越える。

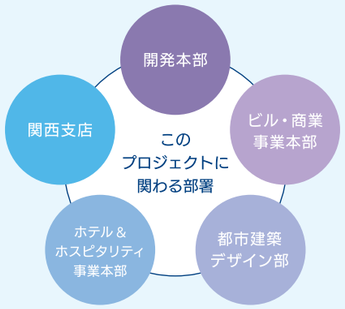
発掘調査結果によって判明した難波宮の位置情報を可能な限り正しく表現するためには、土地の境界線にまたがった公園整備が必要。そのため、権利上の利害関係の整理も難しいポイントでした。所有者が異なる複数の敷地をひとつの公園として見えるよう、地権者であるNTT西日本と大阪市などの関係者間で調整を行いました。



開発本部 副本部長
東田中 成佳

副本部長の一言

NTTグループの街づくりを担うNTT都市開発には、地域に向き合い、課題解決に真正面から取り組む使命があると考えています。「パティーナ大阪」の開業、そして大阪市初のPark-PFI事業による「難波宮跡公園」の整備・運営によりエリアイメージを一新し、街の魅力を高めることで、大阪城周辺エリアのさらなる歴史・観光拠点化への貢献をめざしています。



CRE推進部/ホテル&ホスピタリティ事業本部が解説！

CRE/ホテル開発ウラ話

NTT西日本本社跡地を活用した、大阪の未来を紡ぐ大規模複合開発。
CREならではの可能性、NTT都市開発だからこそのホテル開発の進め方について聞きました。

CRE



全国各地の豊富な資源を活用し、安定した開発を進めていく。

NTTグループは、現時点で約12,000の土地を全国に持っています。その大半が現在も利用中ですが、今後も時代や地域に求められる、期待に添った土地の使い方を考えていくことが重要です。もちろん開発も活用方法のひとつですが、準備期間を考えると40年以上かかるであろうプロジェクトもあります。会社としても、長いスパンのCRE開発をしつつ、短期（5〜10年）でできるプロジェクトと組み合わせることで、厚みのある開発ができていると感じています。



グループ全体を俯瞰して、より大きな視点での街づくりに貢献。

CRE推進部は、全体を見渡す中立的立場。売る側も買う側もNTTグループなので、どちらのメリットも大切にしています。私自身、入社直後はNTT都市開発の社員という意識が強かったのですが、グループ会社に出向し、その会社の方々と一緒に仕事を進める中で、グループ社員としての自覚が芽生えました。入社時の「街に貢献したい」という想いはそのままに、一本のビルを建てる以上に、CREを通して日本中の街の更新に関われるかもしれないというスケールの大きな仕事にわくわくしています。

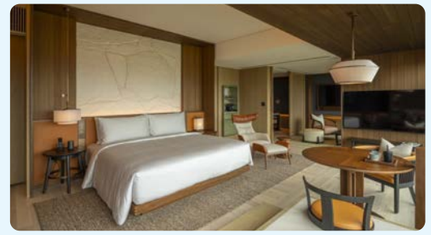
ホテル



＊

プロジェクトごとに、ホテルオペレーターを選定。

オペレーター選定は、まさに「これからはじまる」というフェーズ。NTT都市開発では、プロジェクトごとに複数のオペレーターに声をかけ選定しています。本件では景観の良い立地などを評価いただいた、カペラホテルグループへホテル運営を委託しています。「パティーナ」ブランドは、今回が日本初進出。カペラホテルグループの新しいラグジュアリーブランドで、大阪城周辺エリアの賑わい創出にも寄与します。



＊5

30社を超えるプロをまとめ、ひとつのホテルをつくりあげる。

パティーナ大阪では、オペレーターはもちろん、外装や内装のデザイナー、照明や厨房のコンサルタントや施工会社など、30以上の会社が関わりました。それぞれのプロが考えた多様な視点からの提案を受け止め、最適な判断を重ねていく―― それが私たち不動産デベロッパーの醍醐味であり、難しさでもあります。特に、工事終盤や開業直前は調整事項も多く大変でしたが、開業日にお客様がホテルを利用されている様子を目にしたとき、その瞬間にしか味わえない達成感と喜びがありました。



丹羽 亮
NTTアーバンソリューションズ
街づくり推進本部 CRE推進部
2010年入社。入社後は主にグランフロント大阪（北館）の管理業務、NTTコミュニケーションズの本社移転プロジェクトなどを担当。NTTアーバンソリューションズ立ち上げ以来、CRE業務に携わっている。



井手上 愛
ホテル＆ホスピタリティ事業本部
プロジェクト推進部
2009年入社。不動産ファンドの運用や、財務部にてIR業務などを経験。2015年の部署設立以来、複数のホテル開発や運営管理などの業務を担当。趣味は、旅行と美味しいお店巡り。

日比谷に根差した10社の強みを掛け合わせて、今までにない価値を創造する

case 03

[仮称]日比谷(内幸町一丁目街区)プロジェクト
TOKYO CROSS PARK構想



＊6 (P)

1961年に当時の電電公社本社ビルとしてNTT日比谷ビルが竣工してから、60年にわたって事業を運営してきたNTTグループ。(仮称)「日比谷プロジェクト」は、その本社跡地という思い入れのある場所から未来へとつなぐ街づくりです。グループらしいICTソリューションを活用しながら、様々な分野の強みを持った事業者10社と日比谷の新たな価値を共創しています。今まさに開発を推し進めている3人に、プロジェクトのはじまりや現在の業務、日比谷エリアのこれからを聞きました。

公式サイトを見る

Project Member



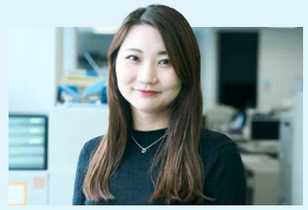
蕪木 美穂
開発本部 日比谷プロジェクト推進室

2009年入社。ファンド事業やPM業務を経験した後、開発本部へ。本件ではプロジェクトマネジメント業務を担当し、共同事業者と共に中地区の企画推進や街区全体の事業構想策定、PR活動に携わる。



小西 大
開発本部 日比谷プロジェクト推進室

2019年入社。分譲マンションの管理業務に携わった後、開発本部へ異動。事業計画などの企画業務を経て本件にジョイン。オフィス・ICTの検討やホール設計業務を担当。



加留部 七海
開発本部 日比谷プロジェクト推進室

2022年入社。中地区ホテルの開発推進やPR活動、街区全体会議などの事務局業務、各種契約手続きなどを担当。

[仮称]日比谷(内幸町一丁目街区)プロジェクトの今までとこれから

事業化検討



素晴らしい土地だからこそ、みんなに開かれた街へ。

プロジェクトの社内検討がはじまったのは約20年前。電電公社の本社ビルがあった関係で日比谷に思い出がある社員が多く、「いつかここで街づくりを実現したい」という諸先輩方の想いをつないで、全社的に長い間検討を重ねていました。立地も素晴らしく、歴史的にも重要な機能を担ってきた日比谷エリア。だからこそNTTグループが自社のために利用するのではなく、世の中に広く開くべきだと考えました。開発・街づくり方針についての議論を共同事業者と進めるのはかなり大変でしたが、ここまでの大規模開発をこの顔ぶれで推進できたのはまさに奇跡だと思います。



＊6 (P)

事業構想策定



業種を超えた10社が心から納得できる事業構想を。

都市計画が行政に認められると、プロジェクトが本格的にスタート。社会的にも意義が大きい本プロジェクトを世の中に広く認知いただくべく、リリースを出すだけではなく、全事業者の社長が揃って記者会見を開催することに。会見で事業構想を発表するために、全社が納得するまで何度も議論を重ねました。結果として、10社それぞれの想いが世の中に伝わる事業構想を策定することができました。

企画



NTTグループ×帝国ホテルで新しいホテルをつくる。

日比谷エリアに昔から縁がある帝国ホテル様と、我々NTTグループとで、新ブランドとなる宿泊特化型のスモールラグジュアリーホテルを計画しています。2社で協力し、それぞれの強みを活かしてつくりあげていく、日本が誇る新たな「おもてなし」を創造するホテル。このエリアを「おもてなしが広がり、人が集う街」にするため、日々奮闘中です。



NTT日比谷ビルの想いを継承し、新しいライフスタイルを提案。

時代に合わせて進化しながら、最適なオフィス環境を提供し続けてきた電電公社本社ビル。その歴史を受け継いで新しい働き方を実現したいというNTTグループの想いが、本事業構想の重要テーマにマッチしました。オフィスにおける新しい働き方の実現のみならず、ビジネスにも文化的交流にも使えるホールなど、様々な用途にもチャレンジしています。地権者の想いだけでなく、「訪れた人すべてのニーズに合うものは何か」という視点を大切にしています。



＊6 (P)

設計



街のニーズを満たし、支えるICT。

具体的なICTの取り組みは現在議論中ですが、NTTアーバンソリューションズグループ体制設立以降の他物件における実証実験も活用しながら検討したいと考えています。誰にどんな価値があるのか、日比谷のニーズを考えながら、街を支えるICTをつくっていきたいです。開発本部でアイデアを出し、それをデジタルイノベーション推進部が速やかに具体化するなど、社内で協力してより良い街づくりのためのソリューションを検討しています。

これから



各社の強みを掛け合わせ、CROSSを達成したい。

この開発で特徴的なのが、TOKYO CROSS PARK構想で実現する3つのCROSSのひとつとして掲げる「事業者10社の共創」だと感じています。NTTグループの強みだけを押し出していくのでは、この目標は達成されません。日比谷エリアに根差した、業種も異なる事業者10社それぞれの強みを掛け合わせた街づくりを通して、今後も新たな価値創造や社会課題解決を推進していきます。

DI推進部/都市建築デザイン部が解説！

ICT/建築ウラ話

ICTを担うデジタルイノベーション推進部、建築を担う都市建築デザイン部は、
今の検討段階でどんな仕事をしているのか？それぞれの側面で街づくりを考える2人に、NTT都市開発らしい仕事の魅力ややりがいを聞きました。

ICT



NTTグループの強みを活かして、一歩先の「街づくり×デジタル」を推進する。

本プロジェクトの事業構想に基づくテーマのひとつが「街づくり×デジタル」。様々な分野のデータを掛け合わせて新しい価値を提供し、連鎖させていきます。私たちは、街づくり・不動産開発をフィールドに、NTTグループをはじめとする様々なパートナーの先進的な技術や提案を積極的に取り入れ、独自のノウハウを蓄積しています。事業者各社の想いをまとめるのは大変ですが、ICTを活用した人中心の街づくりが強みのデベロッパーとして、日比谷らしさを活かしたICTについて日々議論しています。

公式サイトを見る



＊

ユーザーに合わせ、時代に合わせ、柔軟にサービスの形を変えていく。

ICTを活用したサービスの企画では、顧客目線が特に大切です。顧客の属性や性格を想定し、体験をストーリー立てて考えることで、サービスの着想を得ています。また、アプリなどを通じて来街者やワーカーとのタッチポイントをつくり、多くの意見を聞けるのはICTならではだと感じます。スパンが長いからこそ、開発から運用フェーズまで長期で伴走しながら柔軟に対応できる本件。マクロな視点でのニーズや動向を捉えて、無駄にならない投資を意識しています。

事例を見る

建築



＊6（P）

デベロッパーの建築部隊として、「革新」を生み出す体制構築から関わる。

設計フェーズでは、まずデザイナーに私たちの考えや与件を伝えた上で提案をしてもらいます。その内容をもとに設計者を含めた関係者で議論し、設計者がデザインを落とし込んだ図面を制作。その後ゼネコンに工事を発注し、建物ができていきます。この案件に相応しいのはどの設計者・デザイナーか。体制や進め方からクリエイティブに建築を考えられるのは、デベロッパーの建築部隊だからこその魅力です。



＊

アイデアの翻訳者として関係者をつなぎ、まだ見ぬ価値を形にする。

デザイナーやクリエイターのアイデアを多面的な視点で捉えることも大切です。アイデアの良さはどこにあり、実現のためのハードルは何か。我々が情報の翻訳者となり、関係者の意見をまとめフィードバックを行います。海外のデザイナーからは、日本の価値観では思いつかないアイデアが出ることも。実現可能な計画に落とし込むためにも、関係者や設計事務所と議論し、合意形成を図りながら具現化しています。



大角 勇輔

NTTアーバンソリューションズ
デジタルイノベーション推進部

2011年にNTT東日本へ入社し、2022年にNTT都市開発へ転籍。現在は本プロジェクトにおけるICT企画・実装を担当。家探しが高じて、マンション巡りにどハマりしている。



吉川 圭司

都市建築デザイン部 建築統括部門

2013年入社。入社以来、リノベーションマンションやシェアオフィスなど、新規事業を数多く担当。デザイン戦略室ではオウンドメディアnoteでの情報発信も行っている。本プロジェクトでは設計マネジメントを担当。

noteを見る

［仮称］日比谷（内幸町一丁目街区）プロジェクトの

ここが誠実！ここが革新！

事業者10社の想いを乗せ、日比谷の未来をつくる街づくり、（仮称）「日比谷プロジェクト」。
開発を進めていく中で、それぞれが誠実・革新的だと感じたポイントを聞いてみました。

多数決ではなく、満場一致をめざす。

事業参画の目的や重要視するポイントが各社異なる中での合意形成は簡単ではありませんが、全社が納得いくまでとことん議論するようにしています。同じ話題でも、話す相手や場所に合わせて提案をするなど、細やかに準備をして臨んでいます。実際に議論を進めるのは大変ですが、節目の合意形成が叶った後はよく打ち上げをして「あの時大変だったよね」と共同事業者間で笑いながら振り返っています。



個性と調和の、絶妙なバランス。

3つの地区に分かれる本プロジェクトでは、地区それぞれの個性を大切にしながら、街区全体の調和をとる工夫をしています。PLPアーキテクチャーによるマスターデザインでは、多様なパブリックスペースが計画されていますが、街としての個性と調和が共存するように考えられています。

全員で進むために、同じ目標を持つ。

本プロジェクトでは全社の合意形成を大切にしているので、ステップを進めるのに非常に時間がかかります。その大変さを打破するために、打ち合わせの議論だけではなく現地の視察や最先端技術の体験などをしながらその場で価値観を共有するなど、日頃からコミュニケーションをとりながら同じ目標感を持って事業を推進することを重要視しています。



社会課題も個人の想いも、両方支えるICTをめざして。

フードロス削減や人材不足の解消など、社会課題解決にICTが使われることはよくありますが、個人に寄り添っているサービスはまだまだ少ないのが実情です。世の中全体を良くすることと一人ひとりの願いを叶えるのは本来矛盾すること。しかしこの構想ではあえてその両立を目標として掲げていて、実現に向け検討しています。

日比谷に訪れる人が何を求めているかを第一に。

「自分たちがこういう街をつくりたい！」という独りよがりな街づくりではなく、お客様が何を求めているかを第一に考えて開発を進めています。日比谷の未来を考えるワークセッションなどを通して、街の人々の願いに耳を傾けながら議論を進めているところに、NTT都市開発らしい誠実さが表れていると感じますね。



上司や幹部の発言を想像して、若手でも前に立つ。

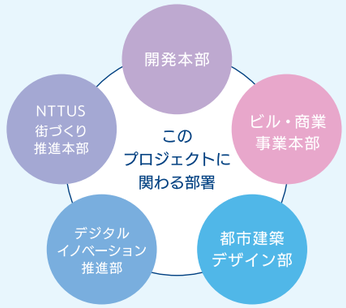
事務局3社が集まる打ち合わせや街区全体会議などで、NTT都市開発の代表という立場で発言する機会が1年目から多くありました。回数を重ねると「上司や幹部ならこう言うだろう、次はこう提案したらうまく話が進むのではないか」といった予想がつくようになり、大きな会社の前での提案にもだんだん慣れていきました。本プロジェクトの経験は、今後のキャリアにも大きく役立つと思っています。



開発本部 副本部長
東田中 成佳

副本部長の一言

この日比谷の地は、半世紀以上電電公社(NTT)の本社として事業運営をけん引してきた、まさに“NTTの聖地”です。街を・人を・歴史を「つなぐ」DNAを具現化すべく、グループ全体で連携を図りながら、新入社員から役員まで日々盛んに議論しています。日比谷の特性とNTTならではの取り組みにより、“来街者一人ひとりの心の琴線に触れる街区”をめざしたいと考えています。



case 04

豊かな緑と上質な街並みを形成し、代官山の文化を継承した邸宅を創出する

ウエリス代官山猿楽町テラス



閑静な住宅街として名高い、代官山猿楽町。代官山T-SITEやフラッグシップマンションであるウェリス代官山猿楽町など、NTT都市開発は代官山らしい上質さを大切にした街づくりに積極的に取り組んできました。そんな知見を最大限に活用し住宅事業本部全体が一致団結してつくりあげたのが、ウエリス代官山猿楽町テラスです。用地取得から販売推進まで、開発に深く関わった3人に、物件完成までの経緯と細部へのこだわりを聞きました。

Project Member



当流谷 啓一

住宅事業本部 事業創生部
用地・街づくり担当（プロジェクト当時）

2018年入社。開発本部にて大規模複合ビルの開発推進に携わった後、3年目より住宅事業本部へ。本件では用地取得を担当。現在は事業戦略部アセット戦略担当に所属。



田中 葵

住宅事業本部 事業推進部
開発担当（プロジェクト当時）

2021年入社。本件ではコンセプト設定やスケジュール・コスト管理、設計者・施工会社との連携などを担当。現在は財務部に所属し、税務関連業務に携わる。



田中 有香

住宅事業本部 事業推進部
営業推進担当

2021年入社。入社後一貫して、営業推進担当として分譲マンションの商品企画や販売・広告戦略の立案に携わる。

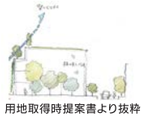
ウエリス代官山猿楽町テラスができるまで

用地取得



様々な関係者と共に土地の想いをくみ取る。

事業創生部は住宅事業本部で用地取得を進める部隊。これまで代官山の街づくりに深く関わってきたNTT都市開発だからこそ、様々な角度で今回の敷地を分析することができました。土地の歴史の深掘りから考察を重ね、土地の想いをくみ取ったコンセプトが評価されたのだと思います。田中葵さん・田中有香さんの各担当とも連携しながら住宅事業本部全体で取り組んだほか、用地取得の段階からランドスケープの専門家も交えて検討を深めたところも、当社ならではのポイントです。



用地取得時提案書より抜粋

企画・設計



引き算の美学で、代官山らしい上品さを創出。

開発担当は、設計者や施工者と日々会話をしながらプロジェクトを形にしていく役割です。代官山らしい上品さに魅力を感じていただける方をメインターゲットに設定し、企画の初期段階から代官山らしさを意識。「上質さ」「豊かな緑」「回遊性の高さ」というキーワードを軸に進めました。じっくり設計者のプラン提案を聞き、営業推進担当も交えながら議論を深めていくと、毎週2〜3時間の会議があっという間でした。最終的には建物の装飾をあえて削ぎ落とすことで、洗練された雰囲気を演出しました。

開発推進



近隣住民の信頼を得てこそはじめて開発が進む。

近隣の方とのコミュニケーションは、開発担当として大切な業務のひとつです。住宅は人生で一番大きな買い物ですし、落ち着いた住宅街という立地からも、私たちの想いをしっかりと伝える必要がありました。細かい部分も一つひとつ丁寧に説明し、質問をいただいたら必ず早急に返答する。とことん誠実に向き合い、時間をかけて信頼を得ていくことを意識しました。

施　工

販売推進



「特別感」をキーワードに、お客様に寄り添ったサービスを。

ターゲットや立地に鑑み、サイト掲載はせず、看板や販売会社からの直接アプローチなどで物件情報を伝えました。モデルルームのコーディネートは商品性を熟知しているマンション本体のデザイン会社に担当いただいた結果、住宅を何度も購入されてきた審美眼に優れた方々からもお褒めの言葉をいただきました。またこだわりに応えるため、水回り以外の間取りの設計変更サービスを採用。設計会社、デザイン会社など何社も取りまとめるのは難しかったですが、その結果よりお客様一人ひとりに寄り添うことができたと思います。



引　渡



本部全体でつくりあげた、NTT都市開発の歴史に残る物件に。

私が主導で用地を取得し、完成したはじめての物件。模型や提案書にもこだわったので、引渡時は当時の想いが込み上げてきました。用地・開発・営業のみんなでつくりあげた、住宅事業本部全体の英知の結晶。私を含め、多くの社員にとって思い入れのある物件になったと思います。



用地取得提案時に作成した模型

アフターサービス



NTTグループとして、お客様と長く関わり続ける。

引渡をしてからがお客様との真のお付き合いのスタートだと考えています。例えば3ヶ月点検や1年点検のような定期点検の際は住宅事業本部のアフターサービス担当が窓口になり、日常のお困りごと対応などは管理会社であるNTTアーバンバリューサポートが担当します。建物が完成して終わりではなく、末長くお客様の人生を支え続けていきます。

ウエリス代官山猿楽町テラスの

ここが誠実！ここが革新！

代官山らしさを追求して、住宅事業本部が一丸となってつくりあげた「ウエリス代官山猿楽町テラス」。
プロジェクトに関わっていく中で、それぞれが誠実・革新的だと感じたポイントを聞いてみました。

初期段階から、マクロ・ミクロで検討。



代官山に対する街の皆さまの想いをくみ取るところから植栽や石の素材選定まで、用地取得時から様々な視点で検討していました。初期段階からここまで丁寧に分析するデベロッパーはなかなかいないと思います。この街づくりに対する誠実な姿勢をこれからも続けていきたいです。

細かな植栽も、一本一本模型に。

従来の用地検討では模型をつくり込むことはあまりないのですが、本プロジェクトでは1/100スケールの模型を実際に作成しました。担当者で植栽の模型を一つひとつ手作業で植え込むなど、今までに経験のない街づくり提案でした。

どんな時も、関係者一人ひとりの立場に立って考える。



私たちは、様々なプロにお願いをする立場です。自分たちが的確かつ迅速な判断をしないとスケジュール通りの竣工を達成することができず、社外の関係者にも多大な迷惑がかかってしまいます。さらにお客様への引渡が遅延することにもつながってしまうので、回答を求められたものはすぐに検討し、方針を共有するよう意識していました。

モデルルームで実際のアートを展示し、お客様の高揚感を醸成。

建物共用部に飾られる、住まいの象徴のような石のアートはデザイナーに制作を依頼。販売期間中は、お客様がより具体的に物件のイメージをつかみ、高揚感を抱いていただけるよう、実物をモデルルームの内部に置く演出を行いました。かなり重量があったため、搬入時のケアや荷重に耐えられるような床の補強など、調整が大変でしたが、関係者の協力を得て実現することができました。

過去物件などを分析し、お客様の声を反映する。



代官山に住まわれている方の生の声やNTT都市開発物件のお客様からのご評価、都内のハイグレード物件事例などを詳しく分析しながら、「こうしたらいいんじゃないか」と日々意見を出し合っていました。そうして出たアイデアを間取りや仕様設備などの具体的なプランに落とし込むことで、お客様にご満足いただける物件になったと思います。

1年目から、上司と2人で営業推進。

ウエリス代官山猿楽町テラスのほか、ファミリー向けの物件も同時進行で関わっていました。幅広くプロジェクトを経験できるのが住宅事業本部の特徴だと思います。また、上司と2人で営業推進を行うことで、積極的に業務に関わりながら街づくりについて学ぶことができました。若手にとって、魅力的な環境が整っていると感じますね。



住宅事業本部
事業推進部長
加賀 成治

部長の一言

本件のように、地域に寄り添った誠実で革新的な提案を続けることで、高付加価値な事業推進を実現しながら街づくりに貢献ができる住宅事業は、非常に有意義な仕事です。これまでの代官山エリアの開発のように、商業施設と住宅の複合によって街の価値向上に貢献し、住みやすい住宅を提供できる複合住宅開発は、当社の中でもこれから成長していく事業領域のひとつだと考えています。



住宅事業本部が解説！

建築ウラ話

シンプルな上質さを表現するために、細部までこだわってつくられた「ウエリス代官山猿楽町テラス」。
お客様のことを第一に考えた建築のポイントやブランドに込められた想いを聞きました。

外観・共用部デザイン



「能」をオマージュし、猿楽町に相応しいシンプルで奥深い世界観をつくりだす。

能を意味する「猿楽」らしいデザインとは何か。導いたコンセプトは、雅楽でリズムを生み出す「間拍子」でした。開口部の割付や空間の縦横寸法、障子の組子などに、法隆寺や五重塔でも取り入れられる白銀比（1:1.414）を採用。白銀比は大和比とも呼ばれ、日本的な間を演出しています。共用部においても、引き算の美学である能に倣い、最小限の装飾で、華美ではないシンプルな「素」としての美しさを追求しました。

間取り・設備



暮らす人に、来客者に、どんな瞬間もこだわり抜いた空間を提供する。

来客者が過ごされる時間を考え、専有部では扉を介してプライベートとパブリックの空間を分離する間取りを採用しました。設備・セキュリティも万全。高級車サイズに対応したパレットEVの機械式駐車場、交互通行可能な駐車場アプローチ、雨に濡れない乗降スペース、コーチエントランスなど、「ウエリス」ブランドの中でもこだわり抜いた物件だからこそ求められるものを取り入れています。

ウエリスらしい建築の魅力



街に輝きを与えたいという想いが、クオリティの高さを生み出す。

「ウエリス」のデザインや品質、住まいそのものをつくりあげているのは、私を含めた担当者一人ひとりの強い想いです。例えば、エントランスの壁石・床石の組み方・見栄えを考えるために、1/1スケールのモックアップを制作。ラウンジのソファーも、デザイン性・座り心地をモックアップで体感した上で決めました。一つひとつに誠実さを込めることが、ウエリスらしさをつくると感じています。

「ウエリス」ブランドとは

Wellith
ウエリス

今も、未来も、心地いい住まいを、お客様と一緒につくりあげる。

Wellithは「Well（心地いい）」+「With（共に）」。分譲・賃貸マンション、分譲戸建て、リノベーション、学生寮、サービス付き高齢者向け住宅などの多様なアセットで、様々なライフステージに寄り添っています。大事にしているのは、仕入れの段階からウエリスとしてどういった商品であるべきかを考えること。競合調査はもちろんのこと、アンケートなどを通してお客様の声に耳を傾け、市場のニーズに合わせた開発を行っています。



赤塚 洋
住宅事業本部 事業推進部（エンジニアリング担当）

2021年キャリア入社。入社以来、住宅事業本部エンジニアリング担当。ゼネコンでのものづくり経験を踏まえて、建設のわかるデベロッパー建築担当を自負している。



曽我 彩佳
住宅事業本部 事業推進部（営業推進担当）

2016年入社。複合施設の開発推進を通し、デベロッパー業務の楽しさを知る。お客様のニーズ、市場の動向など、常に一歩先を考えられる人間になるのが目標。

グループだからできる不動産開発を。

街づくり仕事相関図

地域の皆さまと街そのものに誠実に向き合いながら、革新的な街づくりを行うために。
「NTTアーバンソリューションズ(US)グループ」の一員として、新しい街づくりの体制を進めています。

街づくりのオーナー（地域の皆さま）

街づくり機会の創出 ↓　↑ 地域の個性を活用

街づくりに関するNTTグループの「窓口」

NTTアーバンソリューションズ

「調査」で街づくりを支援する	街づくり全体の総監督	「技術」で街づくりを支援する	あらゆる面で街を「維持」する
NTTアーバンソリューションズ総合研究所	NTT都市開発	NTTファシリティーズ	NTTアーバンバリューサポート
街づくりに関するコンサルティングや地域の情報収集・調査・研究分析を行う、街づくりのシンクタンク。	総合不動産デベロッパーとして、用地取得から商品企画・開発推進、運営管理まで、街づくりのすべてのフェーズに携わる。	建築、エネルギー、ICTなど、様々な分野の技術で設計や企画、構築をサポートし、価値ある不動産をつくる。	不動産の資産管理に加え、ICTやエネルギーなどソフト面でのマネジメントを通して、建物の価値を維持する。

グループ関連会社と連携：NTTグループのICT・エネルギー・環境技術など各社

街づくりの流れで見る、グループ各社の役割

	街づくりをはじめる	街をかたちづくる	街の仲間を集める	街を管理する
	用地取得 合意形成 街づくりビジョン策定	商品企画 開発推進	営業・販売 リーシング	運営管理 エリアマネジメント
USグループ	NTTアーバンソリューションズ NTTアーバンソリューションズ総合研究所	NTTファシリティーズ	NTTアーバンバリューサポート	NTTアーバンバリューサポート

NTT都市開発の関わる事業本部：コア事業／エキスパート事業／支　店

NTT都市開発　各事業本部の仕事

若手社員のコメントも！

唯一無二の強みを持つ、街づくりのプロフェッショナルたち。各事業本部の業務内容を紹介します。

コア事業

プロジェクトを生み出し、育てる 開発本部

オフィス・商業施設・ホテルなどの開発において、用地取得から開発推進、開業まで街づくりに深く関わる。街を訪れる人々や地域住民が快適に暮らせる開発を検討し、推進していく。

多くの人を巻き込みながら、街づくりの1から10までを学べる！

一流ホテルのブランド力と街の魅力を融合させる ホテル＆ホスピタリティ事業本部

お客様や地域のニーズに合わせ、その街ならではのホテルづくりを進める。国内外のホテルオペレーターと手を組み、全国各地で事業を展開。

用地検討・開発・運営の側面から、こだわり抜いたホテルづくりに関われる！

保有物件の価値を最大化する ビル・商業事業本部

オフィス・商業施設の利益最大化がミッション。アセットマネジメント、テナント誘致などの業務を通して、ビルの価値を向上させる。

成果が数値で表れるので、会社の収益を生み出している実感が湧きやすい！

様々なアセットで、世界規模で挑戦する グローバル事業本部

欧米やオーストラリア、アジアにて多様なアセットで事業を展開。新規物件の開発や既存物件のバリューアップなど幅広い事業に参画し、事業拡大を図る。

ひとつの部署にいながら、多様なアセットと世界の不動産マーケットに触れられる！

住宅のプロとして、暮らしに寄り添う 住宅事業本部

用地取得から開発推進、設計管理、運営までひとつの部署で一貫して行う。分譲/賃貸マンションや学生レジデンスなどの幅広い選択肢で、より良い暮らしを支える。

竣工までの業務をすべて経験できるので、楽しいし勉強になる！

支　店

街の方と共に、街づくりの第一線を担う

北海道　東北　東海
関西　京都　中国　九州

物件に近い。街に近い。なにより、人に近い！我々が地域に与える影響が間近で見られる！

エキスパート事業

人のためのICTで、街づくりを支える デジタルイノベーション推進部

事業フェーズに合わせ、ICT×不動産の先陣を切るための部隊。開発プロジェクトにおけるデジタル企画、竣工後運用を通して「人中心の街づくり」を支えていく。

NTTグループ会社との連携など、NTT都市開発ならではの街づくりを体現できる！

街の方に愛される建物を、建築知識で実現する 都市建築デザイン部

小規模から大規模開発まで、多岐にわたるアセットの物件を包括的に担当。建築の視点で、街のコンセプトの策定から実際の建築物に反映させる上での具体的な設計・デザイン検討までを担う。

建築好きには天職！建築を基盤とした幅広い経験を通して、建築と不動産の架け橋になれる！

総務人事部　経営企画部　財務部　安全統括部　情報システム部　など





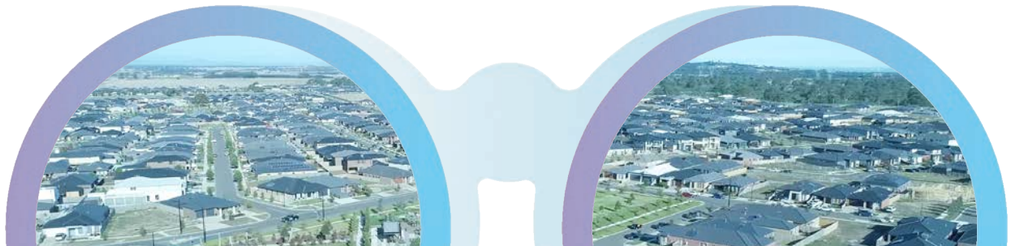
十人十色の、N都市の個性。

N都市 My Answer

「誠実に、革新的に」はNTT都市開発で働く社員一人ひとりのDNA。
それぞれのキャリアを歩む10人に、これまで働く中で
最も誠実・革新を感じたエピソードを聞きました。



＊8





ホテル＆ホスピタリティ事業本部 プロジェクト推進部

中井 達郎

2015年入社　建築学専攻

1-4年目
都市建築デザイン部 建築統括部門。
複合オフィスビルのリニューアルや、分譲マンション、ホテルと分譲マンションの複合ビル検討など、開発段階における設計マネジメントを担当。

5-8年目
関西支店 建築・エンジニアリング部。
主に分譲マンションや回転型オフィスの開発段階における設計マネジメントを担う。

9-10年目
現職。
3件の新規ホテル開発と1件の既存ホテル運営管理を担当。

お客様に喜んでいただくために 社外の関係者と協力しあう。



ウエリスタワー谷町四丁目

関西の高層分譲マンションの内覧会準備において、マンション内の清掃を協力会社への依頼作業とするだけではなく、担当者も自らお客様へ引き渡す物件を清掃し、全員が納得する状態に仕上げました。社外関係者ともチームのような関係を築くことで、お客様への誠実さを体現することができたと思います。

部署横断で結成された 分譲マンションプロジェクト。



Wellith One Aoyama

東京都内で新たな分譲マンションのプロジェクトが立ち上がった際、部署を超えたチームが組成されました。海外デザイナーを採用し、葛飾北斎の風景画を踏まえたデザインに。当時若手であった私も、マンションの商品企画を率先して発信し、関係者と協力しながら推進しました。

＊



ビル・商業事業本部 法人営業部

前田 菜摘

2022年入社　人文地理学専攻

1-2年目
ビル・商業事業本部 法人営業部。
千代田区エリアのオフィスビルのテナントリーシングを担う。

3年目
同部署にて、法人営業部全体の戦略策定および営業メンバーの支援総括を担当。

5年にわたる努力で 契約に結びつけた先輩の姿。



アーバンネット大手町ビル

長期にわたり、お客様と信頼関係を築いていた先輩の姿が印象に残っています。一度失注した案件でしたが、お客様や仲介会社のもとへ定期的に訪問したり、些細なご依頼やお悩みにも真摯に対応することを通じて関係性を保ち続け、最終的に契約に至りました。誠実な姿勢で接することの重要性を実感しました。

＊9

配属から1年経たずに 自分の案件を成約。



アーバンネット仙台中央ビル

1年目の時からお客様の窓口を担当し、提案条件や進め方について意見を述べ、考えを尊重してもらえました。若手の意見が通りやすい環境であるため、責任感を持って案件に取り組むことができました。成約できた時の喜びは大きかったです。



ビル・商業事業本部 商業事業部

天野 友里亜

2016年入社　建築・都市科学専攻

1-3年目　開発本部 商業・ホテル開発部。
新風館のプロジェクトマネジメント（開発推進・竣工まで）、NTT西日本京都支店との連動施策提案、首都圏エリアの新規物件取得検討などを担当。

4年目　NTTアーバンバリューサポート 中国事業部に出向。
基町クレド・パセーラのPM業務（施設運営管理・テナント営業など）やエリアマネジメントを担当。

5-7年目　中国支店 開発担当。広島におけるPark-PFI事業開発推進を担当。

8-9年目　現職。既存物件の収支管理や出口戦略などを行う。

新規開発はさることながら、築古ビルの将来まで誠実に考える部署の姿勢。


基町クレド

会社設立40年を迎え、築古物件の将来を考える重要性が高まっています。デベロッパーは新規開発に目が向きがちですが、建替えやリノベーションなどの利活用を含めて、開業後どう街に寄り添って運営していくかも重要です。これからもチームメンバーと誠実に議論し、良い将来像を考えていきたいです。*8

心が動いた、上司の魂のプレゼン。


ひろしまゲートパーク

ひろしまゲートパークの事業立ち上げに向け、開発意義を事業審議会で関係各社と共に堂々と提案する、上司の姿に心を動かされました。街づくりは1人・1社ではできず、関係者と協力して想いを伝える重要性を再認識するとともに、この革新性を受け継いでいきたいと感じた瞬間でした。*8



経営企画部 企画部門

鈴木 絢子

2019年入社　建築学専攻

1-4年目　住宅事業本部 事業推進部。
分譲、賃貸、リノベーションマンションの開発推進業務を担う。

5-6年目　現職。主に役員会議の事務局などを担当。

社内にも、社外にも、全力で。


ウッドヴィル麻布

社外の人とも全力で向き合う先輩たちの姿です。より良いものをつくるために、社内外関係なく本音で、時にぶつかりあいながらも、全力で向き合いプロジェクトを進める姿に誠実さを感じました。

自分で考え、自分で提案。


ウエリス相模大野

若手にも業務を任せてもらえる環境です。2年目からメイン担当のプロジェクトを与えてもらい、自分で考えたプランやアイデアを提案でき、それを実現するためにどうするべきか、先輩と一緒に考えていきました。



NTT UD USA Inc.

田中 顕司

2017年入社　生物資源科学専攻

1-4年目　ホテル&ホスピタリティ事業本部。
エースホテル京都、ライフ天神福岡などの開発推進を担う。

5年目　グローバル事業本部 事業推進部（米国）。
東京オフィスから、ボストンの既存案件5物件（当時）のサポート業務および新規物件の取得サポートを担当。

6-8年目　NTT UD USA Inc.出向。
ニューヨークおよび南部の物件の新規取得、既存物件のアセットマネジメント業務を担当。

マクロからミクロまで、自ら把握する。


エースホテル京都

関係者全員が満足できるホテルをつくるため、建物全体の設計調整だけでなく、家具の色味やマットレスの硬さなど非常に細かな部分まで自ら把握し、合意形成を図る上司と先輩の姿。目の前の物件とすべての関係者への誠実さを感じました。自分もそうならないといけないなと強く感じています。*

社員のチャレンジに寛大な経営層の方々。



きちんと説明をすれば経営層がしっかり受け入れてくれること。UD USAで1年かけて選定した新しい事業パートナー×NTT都市開発初の賃貸タウンホーム事業、というはじめて尽くしの内容に対して「ぜひ進めてほしい」と背中を押してくれたのが印象的でした。



東海支店 開発担当

宮原 翔太

2022年入社　経営学専攻

1年目　東海支店 開発担当。
CREの利活用検討や新規用地開発に伴う情報収集を担う。

2-3年目　同部署にて、新規用地取得および新規事務所ビルの開発推進業務を担当。

竣工しても成長は終わらない。


アーバンネット名古屋ネクスタビル

私が最も誠実だと感じたのは、アーバンネット名古屋ネクスタビル竣工後に日々進化を求める支店社員全員の姿です。私が配属された年に竣工しましたが、ワーカーズラウンジ、ICT活用など、様々な新しい挑戦をしています。日々成長をめざす姿を見て、自分も学んでいます。*

人数の少ない環境だからこそ、積極的に業務に参画。


アーバンネット名古屋ネクスタビル

私が最も革新的だと感じたのは、若手でも主体的に活躍できる環境です。特に支店では人数も少なく若いうちから積極的にプロジェクトに参画できます。はじめて新規用地の取得ができた際は、自分ごととして仕事ができていたからこそチーム全体で取得を喜べたと思います。*(P)



都市建築デザイン部 建築統括部門

加藤　嵩貴

2021年入社　建築学専攻

1-2年目　NTTアーバンバリューサポート リレーション推進本部 プロジェクト推進担当。
開発物件に対して、運営管理の目線を反映させる業務を担当。

3-4年目　現職。
全国の開発物件を建築・エンジニアリング面でサポートする業務を行い、
直近では回転型コンパクトオフィスシリーズ「owns」などを担当。

どんな時も妥協しない上司の姿に憧れ。


owns平河町

私が最も誠実だと感じたのは、開発物件をより良いものにしようと妥協しない上司の姿です。設計者や施工者など多様な関係者の意見を受け止め、的確な指示を出す姿に憧れています。そんな姿を目標として日々努力していきたいです。

若手でも「代表」として業務に携わる。


owns平河町

入社直後に会社の代表として多くの関係者をまとめあげる若手先輩社員を見て、とても驚いたことを今でも覚えています。年次に関係なく、責任を持って主体的に開発業務にチャレンジできる環境で、日々成長を実感することができています。



NTTアーバンソリューションズ 街づくり推進本部 CRE推進部

吉田　万里菜

2021年入社　経済学専攻

1-2年目　品川シーズンテラス（株）へ出向。
PM業務（ビル運営管理・テナント対応窓口など）に携わる。

3-4年目　NTTアーバンソリューションズ 街づくり推進本部 CRE推進部へ出向。
全国1万件以上あるグループ不動産の利活用を検討。

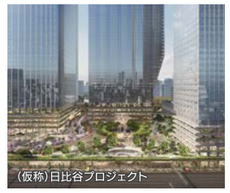
先輩方が真摯にテナントに向き合ってきたからこそ生まれた信頼。


品川シーズンテラス

＊

テナント対応業務に就いてすぐに、謝罪しなければいけない事案が発生しました。最初はかなり厳しいお言葉をいただきましたが、最終的には「普段お世話になっているので」とご理解いただくことができました。しっかりとご説明の準備をしたのももちろんですが、先輩方の過去の蓄積があったからこそだと実感しました。

億単位の取引の調整も自分に一任。


（仮称）日比谷プロジェクト

＊6（P）

時には十億単位のお金が動くCRE取引の調整は、当社だけでなくグループ会社にとっても重大な業務です。そんな責任ある仕事も、いち担当者として任せていただいています。わからないことだらけで対応方法に悩むことも多々ありますが、上司がしっかりサポートしてくれます。



住宅事業本部 事業推進部

齋藤　陽介

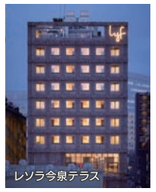
2019年入社　法学専攻

1-2年目　九州支店 開発担当。
主にレソラ今泉テラスの販売促進活動などを担当。

3-5年目　総務人事部 法務室。
契約書のレビューや行政庁への各種報告関係などを担当。

6年目　現職。
分譲/賃貸マンションや宅地造成事業を担当。

想定ターゲットへの想像以上のアクション。


レソラ今泉テラス

＊

物件のコンセプトを具現化するために、想定ターゲットに対して自ら情報を発信するプロジェクトマネージャーの姿に驚きと誠実さを感じました！

ベテランの先輩からもしっかり意見を求められる。


ウエリスつくばみどりの

P

社内に多様な価値観を尊重する風土があり、若手ならではの革新的な目線がプロジェクトに採用されることも少なくないです。アイデアを実現するために関係者との調整を自ら担うことも多く、非常にやりがいのある仕事だと感じています！



開発本部 開発推進部

川﨑　玲央奈

2021年入社　建築都市デザイン学専攻

1-2年目　開発本部 開発推進部。
SHARE GREEN MINAMI AOYAMAのアセットマネジメント業務を担当。

3-4年目　同部署にてowns平河町、owns新橋の開発推進を担当。
新規オフィスブランドの企画検討および事業収支・事業スケジュール調整などを担う。

些細なことも常に相手の目線に立って考える。



商品企画だけでなく、些細なことにも「どうすれば相手に満足してもらえるか」を追求する姿勢です。イベントひとつとっても来訪者が気持ち良く過ごせるよう真っ先に走り回って関係者を取りまとめ、自ら準備をされている上司を見て、めざすべき姿であると実感しました。

「ビルの顔」を自分に一任してくれた。



owns平河町では、エントランスのテナント案内板などのサイン計画を担当。オフィスビルでありつつ遊び心のあるデザインをめざし、デザイナーと何度も打ち合わせを重ねて検討しました。若手の感度に委ねて一任してくださる上司がいるのはとてもやりがいを感じます。

N都市 みらい対談



もっと誠実に、もっと革新的に、街をつくるために。



NTT都市開発らしい街づくりのキーワード「ICT」「地方創生」「グローバル」の３つをテーマに、
未来に向けた取り組みや大切にしている想いを聞きました。



人のためのICTで、街の可能性を広げたい。



「ICTを街づくりに活かす」と言っても、実現は簡単なことではありません。
NTTグループの不動産アセットが集積する品川で「品川港南2050プロジェクト」に
携わる２人に、ICTを不動産に導入する難しさや、NTT都市開発らしい
街づくりに必要なICTのあり方を聞きました。

佐野 葉月
開発本部 / NTTアーバンソリューションズ 品川港南2050プロジェクト推進室 2016年入社
3年目まで関西支店で住宅開発を担当後、NTTアーバンソリューションズに出向。
その後開発本部と兼務。現在は品川港南2050プロジェクト推進室に所属しながら
CRE案件をはじめ複数の開発案件を担当。

×

宮澤 紀菜
NTT アーバンソリューションズ デジタルイノベーション推進部　2020年入社
3年目まで品川シーズンテラス（株）でPM業務を担当後、現職。
開発案件へのICTサービス導入の企画検討や品川港南2050プロジェクト推進室における
ICTを用いた実証実験の推進を担う。

1.N都市の現在

不動産とICTの違いを理解し、架け橋になる。

宮澤 不動産とICTでは開発のスケジュール感が異なるという点が、不動産にICTを導入する際の難しさだと思います。ICTは2~3年、不動産は十数年かかるケースも珍しくなく、大きく開発サイクルが異なります。実際にNTTのグループ会社やスタートアップ企業とICTに関する議論を行う際には、直近の取り組みだけでなく、長期的なロードマップについてもヒアリングしながら、目線を未来に向けて業務を行っています。

佐野 開発本部では、ソリューションの必要性の判断を担当しています。不動産とICTでは、スケジュール感や物事を決定するタイミングが違うので、十数年後に不動産に何が要るのかをただちに判断するのは難しいんです。どのような街づくりや建物を実現したいのか開発ビジョンを描き、ICTによって付加価値を高められる部分はどこなのかを議論しています。開発ビジョンとICTをつないでくれるデジタルイノベーション推進部にはいつも助けられていますね。

宮澤 不動産開発という視点で、ICTの分野における「今決めること」と「今決めないこと」を判断して、開発本部に共有するという感じですよね。判断を行う際には開発案件の検討状況との整合が不可欠なので、開発本部との連携の大切さを日々感じています。

2.N都市のみらい

このエリアを選んでもらう理由をつくりたい。

佐野 街づくりは「この街をこうしたい」という担当者の身近な想いからはじまることが多いです。品川のアクセス利便性を活かして、土日に家族連れで遊びにいける街になったら楽しそう、とか。もちろん主役はその街に暮らす人や訪れる人なので、声を集めるための場づくりも大切です。2024年3月には、デジタルとリアルの融合に触れることで、人を幸せにする未来の街を考えるきっかけになればという想いから「品川テクノロジーテラス」というイベントを行いました。

宮澤 2023年の品川イルミネーションでもエリアマネジメントのイベントとデジタルの融合をテーマに、お客様にイルミネーションとXRの組み合わせという新しい体験を楽しんでいただき、アプリを通じて参加者の行動履歴を取得、分析する取り組みを行いましたよね。街に暮らす人や訪れる人の声をアンケートだけでなく、データを用いて定量的に集めることができる点は、ICTの強みだと思っています。また、品川港南エリアは2050年にはリニア中央新幹線開通や羽田空港国際線増便などにより外国人観光客が増えることも予想されています。多くの人の声を聞くことと、常に最新の技術や動向にアンテナを張ることの両方を意識しながら、将来の品川港南エリアの姿を更新し続けています。

佐野 街の魅力を向上させることで、多くの方に選んでもらえる街にすることが最終的なゴールです。街をより良くするためにICTを活用できるのは、当社の魅力だと思います。

3. 大切にしたい想い

ICTありきの街づくりではなく、街ありきのICT。

宮澤 私たちにとって、ICTはあくまでツールのひとつだと考えています。その場所にいる方が求めていることを第一に考えて、目標を達成するために貢献できるICTがあれば活用するという考え方が重要だと思います。

佐野 不動産として提供できる「場所」以外の価値のひとつに、ICTが役に立てたらいいですよね。街づくりは今までの当たり前にとらわれてはいけないと感じています。例えばリモートワークやスマホの進化など、ここ10年を遡るだけでも想像以上の変化がありました。2050年には、もっといろいろなことが変わっているはず。とはいえ、どれだけ便利になっても対面で人と接すること、リアルの場が持つ価値はなくならないので、柔軟性を持って必要なものを考えていきたいです。

宮澤 おっしゃる通りです！個人的にはデジタルの冷たいイメージを払拭したいんです。あくまでも「人のためのICT」なので。今までNTT都市開発がやってきた「その街のために」というスタンスはこれからも変えずにいきたいと思っています。

代表的な取り組み

品川港南2050プロジェクト

ICT技術を活かして品川港南エリアの2050年という未来を描くプロジェクト。周辺企業・住民と連携しながら、品川の街はもちろん、広域交通によってつながる地方都市の活性化にも寄与することをめざしています。







街への愛を込めた「地方開発」から、「地方創生」がはじまる。

特定の地域に限らず、日本全国各地で開発を行うのがNTT都市開発の特徴。
九州・関西で街づくりに携わった2人に、その地域ならではの街づくりの
魅力、街の課題解決に貢献するために必要なことについて聞きました。



片岡 唯人

経営企画部　2020年入社

3年目まで九州支店で商業開発事業（レソラ今泉テラス、HAROW）、
住宅開発事業を担当。4年目より現職にて、全社の事業計画の策定に携わる。

×

竹田 剛志

関西支店　2017年入社

3年目まで開発本部にて神田駅周辺や札幌の開発事業を担当。その後採用担当を経て
関西支店に異動し、開発部として大阪・中之島の土地区画整理事業やコンパクトオフィス事業に携わる。

1. N都市の現在

地元の声を聴くことが、街の個性に合わせた開発の秘訣。

竹田　支店の特徴は、用地取得から開発まで一貫して携わること。その土地にベストな解決策をスピーディーに検討できるのが魅力です。組織自体がコンパクトなので、社内で意見交換しやすかったり、自ら工夫・推進できたりする環境はやりがいがありますね。

片岡　行政との密な連携も地方ならではだと思います。宮崎のプロジェクトでは、開発初期から宮崎市の協力を得ながら、街の方の声を幅広く聴くようにしていました。街の中心部にあるNTTグループの資産をどう利活用するかは、街の方からも期待されていると感じています。宮崎市・NTT西日本とそれぞれの役割分担をしながら街づくりを推進し、結果としてたくさんの方に喜んでいただけたのは嬉しかったです。

竹田　地域によって個性が大きく異なるので、定量的なデータと共に、定性的な生の声を聴くのは大切です。東京で軌道に乗っているビジネスモデルでも関西ではうまくいかないこともありますし、その土地に合わせてチューニングすることを意識しています。

2. N都市のみらい

地方開発を、グループの強みを活かすチャンスに。

片岡　事業性という観点で見ると、経済規模が縮小傾向にある地方での開発には課題も多いです。一方で、NTTグループの一員である当社らしい成長のためには、地方にも目を向ける必要があると思っています。新規の開発はもちろん、既存の物件のバリューアップも含め、「街の価値を自分たちが引き上げるんだ」という気持ちで今後取り組んでいきたいです。

竹田　デベロッパーとして成長するために、コンパクトオフィスのような短期の案件と、今私が取り組んでいる中之島のような長期の案件と、両輪で取り組むのは会社として重要です。実際、それぞれの事業をやっているからこそ気づける課題や事業機会があると感じます。中之島のプロジェクトでは、関西ならではの関係者同士の密なコミュニケーションもあり、関係者で話し合いながら地域の課題に向き合っています。景観的にも利便性的にも多くの可能性があるこのエリアで、街のポテンシャルをどう最大化していくかを考えるのは、難しいですけどとても楽しいですね。個人的には中之島の上質な水辺を活かして、街を訪れる人に「ここでプロポーズしたい！」と思ってもらえるようにするのが理想です。

3. 大切にしたい想い

自分の足で得た発見が、地方創生への第一歩。

片岡　単純に開発するのが「地方開発」として、「地方創生」はそれをきっかけに街全体の賑わいが増え、地域経済が活性化することだと思っています。施設をつくって終わりではなく、その後も継続的に足を運んでもらい、楽しんでもらわないといけない。だからこそ開発の前に街の声を聴くのが重要ですし、完成後も街に関わっていく必要があります。地方開発は「点」、地方創生は「線」という印象です。

竹田　継続的な魅力をつくり続けるためにも、開発時に現地を見るのを大切にしています。私は夜や大雨の日にあえて街を歩くようにしています。そういう時にこそ気づける課題があるんです。不動産には同じ商品がひとつもないので、その場で自分が何を感じるか、街の人が何を感じているかを考えるのが一番大事だと思います。

片岡　街歩き、大切ですよね。自分が感じたことが街の方のニーズだったり、それが事業機会につながったりすることもあるので、その街の住人になりきってみるのは効果的だと思います。

代表的な取り組み

HAROW（宮崎市広島一丁目プロジェクト）

宮崎市・NTT西日本と共同で推進する、NTT西日本宮崎支店敷地再開発プロジェクト。回遊性の高い商業施設や街の活力となるオフィスを通じ、「まちなかを歩いて楽しみたくなる、賑わいの発信地」をめざしています。





文化の違いを楽しんで、世界規模の社会貢献を。

難しさもあり、面白さもあるグローバルでの街づくり。日本で、現地で、
それぞれの立場からフィリピンのマンション開発を進める2人に、
グローバル事業に関わる魅力や今後の取り組み、日々の仕事の
やりがいについて聞きました。



木津 友亜

グローバル事業本部　2022年入社

入社時より現職。アジア担当とGX（Green Transformation）担当を兼任。アジアでは、フィリピン・セブの
プロジェクトをメインにNTT UD Asiaの会社運営をサポート。GXでは、アメリカ、イギリス、
オーストラリアを含めた全エリアのプロジェクトの環境価値向上にも携わる。

×

上床 翔平

NTT UD Asia Pte. Ltd.　2010年入社

3年目までオフィスビルの営業を担当後、グローバル事業本部へ。
アジアを担当した後、アメリカの大学院へ留学。現在はNTT UD Asiaに出向し、
ベトナム・フィリピンの開発推進や新規開拓、会社運営など多数の業務を兼任。

1. N都市の現在

パートナーとの連携が、開発の鍵。

上床　グローバル事業では、エリアごとに適切な現地パートナーと手を組み、開発に取り組んでいます。不動産、建築に関する法規制や行政許認可の手続きはもちろん、気候、生活様式まで国ごとに異なるので、その土地への理解がある企業と上手に協業することが重要です。

木津　配属時は、開発プロセスや申請書類の違いに驚きましたね。例えばオーストラリアで宅地分譲事業を進める際には、アボリジニの文化財に配慮した開発計画となるようチェックされたのが、国柄が出ていてとても興味深いなと感じました。

上床　日系企業と協業する機会もありますが、会社ごとに開発で重視する箇所が異なるため、密な議論は欠かせません。同様に開発企画においては、社内の別部署とも密な連携を意識しています。現地ではグローバル事業本部の社員、駐在員、スタッフで開発を進めていき、財務や社内承認を得るための業務は日本でカバーするのが基本的な流れです。アジアは時差や距離も近いため、日本からも積極的に開発に携わってもらっています。

2. N都市のみらい

社会の需要を満たし、会社も成長させる。

上床　NTT都市開発にとって、グローバルは事業の成長分野。アメリカやイギリス、オーストラリアなどの先進国で事業を展開できているのは当社の強みですね。中長期的には東南アジアにも注力し、事業拡大を進めています。

木津　そこで今推進しているのが、フィリピン・セブのタワーマンション開発プロジェクトです。現地パートナーと日本の設計会社と協業しながら、日本とフィリピンの文化の融合をテーマに進めています。現地の設計会議やマーケティングの戦略会議に東京から参加していて、竣工が本当に楽しみです。

上床　住宅不足のフィリピンにマンションを建てるのは、会社として社会的意義があると感じています。NTT UD Asiaとしては、今後も市場性の高いベトナムやフィリピンに注力し、新規プロジェクトの立ち上げを進めていく予定です。どこをどう開発するかは現場主導でやらせてもらえるので、モチベーション高く仕事ができていますね。

3. 大切にしたい想い

現地を見て、会話して、はじめてわかりあえる。

上床　文化が違う中で理想の街づくりを行うには、会話が何より大切です。例えば日本で当たり前の網戸はフィリピンでは思ったほど重視されていないなど、話してはじめてわかることも多くて。仮説を立ててコミュニケーションをとるのが非常に重要だと感じています。

木津　実物を見るのも大事ですよね。現地チームを日本のモデルルームに案内して反応を伺ったり、私が出張した時には現地の住宅を見て、フィリピンのスタンダードを学んだりしています。

上床　実際に見て自分たちが気に入ったポイントは、設計に都度反映するようにしています。来日したフィリピンの設計チームへの物件案内は、木津さんが積極的に頑張ってくれましたよね。

木津　日本で何を見てもらえたら当社の魅力が伝わるのか、プロジェクトに活かせるかを考えながら、アテンドプランを練りました。各所との予定調整や移動の手配、物件説明資料を英語で用意するなど、細やかな事前準備が大変でしたが、当日スムーズに案内をすることができ、パートナーが帰る際に満足いただけたのが印象的でした。今でもフィリピンチームとの会議では、日本で見た○○プロジェクトのこれが良かったなどと話題にのぼります。対面で話せる限られた機会の中で関係性の構築を意識するようになったことで、配属時よりコミュニケーションがとりやすくなりました。グローバルの開発は1人の担当が多岐にわたるのが難しいですが、自分の仕事の幅が広がることに日々やりがいを感じています。

代表的な取り組み

The Wave Towers プロジェクト

NTT都市開発初のフィリピンでのプロジェクト。IT系の外資企業が集まり、高度な経済成長が見込まれるセブ市に、総戸数約1,400戸の分譲タワーマンションを現地パートナーと共に開発推進しています。



P

一人ひとりの成長を支える！

N都市の人材育成制度

詳しい内容を見る

各々がめざすキャリアを形成するために、
NTT都市開発では社員のステージに合わせてしっかりとしたサポート制度を設けています。

長期的なキャリア支援

1　2　3　4　5　6　7　8　9　10（年）

重点育成期間

CDP（Career Development Program）面談

能力開発研修

上司・トレーナー・人事育成担当の親身なサポート

1対1でトレーナーがつき、手厚いサポートを受けながら実務経験を積むことができます。さらに上司・トレーナーとの定期的な面談、人事育成担当による集合研修などの実施により、一丸となって若手社員の成長を支えます。

独り立ち後も継続的なキャリア面談

3年目以降も業務内容やキャリアビジョンを定期的にヒアリングします。年次を重ねていく上で変化する個人の目標に対応し、それぞれの意思を尊重しながら社員の継続的な成長をサポートします。

キャリアステップに応じた能力開発研修

より高度な課題解決力やリーダーシップなど、役割に応じた能力開発のための研修を実施。プレーヤーとしてだけでなく、マネージャーとしての成長も支援します。



トレーナーには、業務のことだけではなく、些細な悩みや嬉しかったことも気軽に話すことができました。今では部署が離れてしまいましたが、変わらず支え、応援してくれる存在です。

充実した学習制度

定期的に社内勉強会を実施

社員自らが講師となる社内勉強会を運営し、業務に役立つノウハウを共有しています。個人の成長を図りながら、社員同士の関係性も深まります。

1800以上の通信教育講座

ビジネススキルや語学力の向上などを図る通信講座を完備。学びたいものを学ぶことができる環境が整っています。

約240種類の資格取得を支援

試験勉強の講習費用だけではなく、合格時には奨励金を支給。会社全体で社員の積極的な資格取得を奨励する風土があります。

奨励対象の資格例

宅地建物取引士
一級建築士
不動産鑑定士
再開発プランナー
ビル経営管理士
インテリアプランナー



大学で学んできたことを活かして、同期とも励まし合いながら一級建築士の資格を取得しました。
上司や先輩も資格取得を応援してくださるので、次はどんな資格にチャレンジしようかと考えています。

働きやすさを支える！

N都市の福利厚生

社員一人ひとりが意欲と活力を高めながら健康的に働くための様々な取り組みを実施。
「健康経営優良法人2025」に認定されました。

有給休暇日数
16.1日
※2024年度実績。2025年度末までに有給休暇取得率90％を達成することを目標にしています。

月別残業時間
30.9時間
※2024年度実績。

男性育休取得率
92％
※2024年度実績。

ワークライフ・マネジメントを支える制度・文化

- 朝5時から夜10時まで自由に勤務時間を調整できるスーパーフレックスタイム制
- 半日・時間単位も含む年次有給休暇制度
- 業務内容に応じ、出社またはリモート（在宅・シェアオフィス）を選べるハイブリッドな働き方
- 家族を職場に招待する「ファミリーデー」を開催
- 自主的な社外活動・サークル活動



LIFORK大手町



2024年ファミリーデー

働き方の例

NTT都市開発では、その日の予定や自分の働きやすさに合わせて、時間も場所も柔軟に働けるのが魅力。
ここではある日の2人のスケジュールを聞いてみました。



都市建築デザイン部　社員Aの1日

10:00 始業 ／ 10:30 ／ 11:00 ／ 12:00 ／ 13:00

社内のオープンスペースでチームミーティング → 自席でデスクワーク → 設計に関する社内定例 → 秋葉原UDX内で同期とランチ

出社

13:30 ／ 14:00 ／ 15:00 ／ 16:30 ／ 19:00 終業

在宅にて、定例に向けた与件整理 → 社外とオンラインで設計定例 → 勤務を分断し、子供のお迎え → 在宅で勤務事務作業

在宅



ビル・商業事業本部　社員Bの1日

8:00 始業 ／ 10:00 ／ 11:00 ／ 12:00 ／ 13:00 ／ 14:00

テナントの契約資料やお客様への提案資料整理 → 契約状況について社内打ち合わせ → 提案するオフィスレイアウトについて打ち合わせ → 自宅で昼食 → 上司と提案内容の再確認

在宅

14:00 ／ 14:30 ／ 16:00 ／ 17:30 ／ 18:30 終業

得意先へ移動 → オフィス移転について上司と提案

外出先

お客様の反応を踏まえて上司と打ち合わせ → 賃料について開発本部と確認

出社

新入社員 40 名に聞く

誠実と革新

1 どんなお仕事をしていますか？

2 入社してから気づいた誠実さとは？

3 入社してから気づいた革新性とは？

4 「誠実に、革新的に」を掲げるNTT都市開発で、これからどのように働いていきたいですか？



❶都市・建物の品質/コスト/納期/リスクを確保させた街づくり・開発を推進。❷竣工図書をこれでもかというほど確認すること。入居者や将来の建物に関わる誰かのためにも、できる限り抜け漏れがない状態にすることに驚いた。❸役職の高い方が「革新」を求める議論を社内でしていること。組織として半歩ずらしたアプローチを許容するところ。❹まずは小さな建物の計画から竣工まで、ゆくゆくは十人十色の想いを実現する居場所をつくるディレクションをしたい！

建築学専攻 /
都市建築デザイン部 建築統括部門



❶分譲マンションの販売推進業務。❷販売代理店との打ち合わせの際、来場された方々の事情を一つひとつ拾って営業戦略を立てていくところ。❸個々が組織の今後を考えて業務改善を図るところ。部署のマニュアル改善業務で、受け継がれてきたノウハウを形にしつつ、1年目の意見も踏まえて今までのやり方を見直す姿勢に革新を感じた。❹地域の声に寄り添いながらニーズを捉え、売れるモノづくり×充実した暮らしづくりを両立したい！

建築学専攻 /
住宅事業本部 事業推進部



❶オフィスビルのリーシング業務。❷1社1社に対してオーダーメイドの提案をすることで信頼関係を強め、長期の入居につながっているという点。❸役員や部長への説明を実務経験が少ない1年目にも任せてくださり、自分の考えや意見も交えて、伝える機会を与えていただいている点。❹顧客1社1社に丁寧に向き合い、NTT都市開発の物件に入居して良かったと思ってもらえるような働きをしたい！

商学専攻 /
ビル・商業事業本部 法人営業部



❶分譲マンションの開発・営業推進。❷入居者様だけでなく、関わるすべての人々・企業に対して丁寧に接する姿勢。常に相手目線に立って物事を考える姿勢。❸プロジェクトを推進していく中で、若手の裁量の大きさに「革新」を感じた。1年目から担当物件に対して当事者意識を持って働くことができる環境。❹想いをつなぐ開発を通じて、人々に上を向くきっかけを与え続けたい。

社会科学専攻 /
九州支店



❶プロジェクト推進用地担当として分譲マンションの企画から販売までを行っている。❷チームメンバーに「いい人」しかいない。理不尽な言動がなく、社内外の誰に対しても人当たりが良く、好かれる真面目な人ばかりなこと。❸私でもサブ担当として企画中の物件について決定権があり、間取り・外観から広告まで幅広く携わることができる。❹メイン担当として一人称でプロジェクトを推進していきたい。

経営学専攻 /
関西支店 住宅事業本部



❶主に保有物件の入退去や賃料改定状況の管理を行っている。❷NTTグループならではの多様なキャリアを持つ先輩方が、経験やノウハウを丁寧に教えてくださること。❸事業部の上層部が活用する資料についても、若手の先輩方が率先して変更を加えていたこと。❹現場・バックオフィス双方の立場を経験し、多角的な視点を持って働きたい！

社会教育学専攻 /
ビル・商業事業本部 企画部



❶大手町プレイスの商業・オフィスPM、エリアマネジメント。❷些細なお困りごとであったとしても、テナント様からお問い合わせがあればすぐに現場に行き、自身の目で確認する上司の姿勢。❸配属された1ヶ月後には自身がメインとなり、ルーティン業務やテナント様の対応を任せてもらえた環境。❹関係者一人ひとりと対話することを大切にし、信頼される担当者になりたい。また、人と人のつながりが生まれ、笑顔が溢れる街づくりに携わりたい！

政治経済学専攻 /
NTTアーバンバリューサポート〈出向〉
首都圏第一事業部



❶リノベーション分譲住宅事業開発。❷常に顧客視点で、地域の方や関係者との対話を重ね、細部まで妥協せず仕上げる姿勢に誠実さを感じた。❸若手でも主担当として事業を推進でき、デジタル技術や新しい発想を積極的に取り入れて開発を進める文化に革新を感じた。❹社内外のパートナーと連携し、NTTならではの強みを活かして地域や社会に価値を届ける業務に取り組みたい。

法学専攻 /
住宅事業本部 事業推進部



❶保有型賃貸住宅の運営と回転型賃貸住宅の外部売却。❷売却業務において、関係各所との綿密なコミュニケーションを通じて合意形成を行い、将来的なトラブルの発生を未然に防いでいるところ。❸若手の発言も積極的に取り入れる風土があり、様々な局面で年次に関係なく意見を求められるところ。❹与えられた裁量を活かして自分の考えを形にし収益を最大化することで、事業面から会社を支えていきたい。

法律学専攻 /
住宅事業本部 事業戦略部





❶複数の大規模CRE複合開発案件。❷常に「街づくり」が主語となり、街区内外への影響を考え続けている点やエンドユーザー目線に立ち、本当に使いたくなるような建物を追求している点。❸大規模PJでもコンセプト策定や商品企画などを任せてくださり、会議中も常に1年目が発言できる環境を整えてくださる先輩方の姿勢。❹「街づくり」を手掛ける一員として、常に相手目線に立ちながら開発を推進し、数十年後も誇りを持てるような街をつくりたい！

経済学専攻 /
開発本部 開発推進部



❶主に開発中ホテルPJの推進業務。❷客室の検査やホテルの内装に関する会議で、一つひとつの事項に対し事業者としての責任やこだわりを持って議論している。❸若手であっても、得意なことや強みを活かした業務について任せていただけるなど、PJ推進チームとして常にアップデートを続ける点。❹地域やお客様、関係者の想いに「誠実」に耳を傾け、寄り添う姿勢を持ち続けながら「NTT都市開発で良かった」と思ってもらえるような街づくりに貢献したい！

教育学専攻 /
ホテル＆ホスピタリティ事業本部
プロジェクト推進部



❶オフィス管理業務、会議体の準備補佐、部署の取りまとめなど。❷社内のやり取りも丁寧に対応してくださる方が多いこと。❸ちょっとしたアイデアや意見も取り入れ、変えていこうとする点。慣習はあるが、意見やアイデアを気兼ねなく言える状況に良いギャップがあった。❹公益性の高い事業に携わり、地域の特性を活かしながらもわくわくする街づくりに貢献したい！目の前のことに全力で取り組むことで自分なりに誠実さを表現したい！

地理学専攻 / 総務人事部



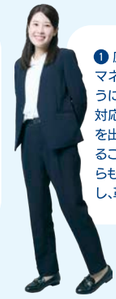
❶竣工前物件の管理運営面について諸検討を進める開業準備業務。❷開業後の効率的な管理運営のために、長期にわたって多様な事項をつぶさに検討する姿勢。❸1年目から重要な業務を一人称で担えるところ。❹管理・開業を含め、多角的な視点を持って開業準備業務に取り組み、ビルの円滑な運営管理に貢献したい。

都市政策専攻 /
NTTアーバンバリューサポート〈出向〉
リレーション推進本部



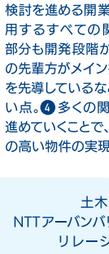
❶商業アセットの管理運営統括業務。❷常に社内外問わず、相手のことを考えながら行動、発言されている点。❸経験の浅い自分の意見であっても、真剣に取り扱ってくれる環境。❹自分のスキルや経験を活かして、常に一人称でより良い街づくりと、各種アセットの価値最大化に挑戦したい。

行政法専攻 /
関西支店 商業事業部



❶広島での開発推進、開業後のPR、エリアマネジメントなど。❷先輩方全員が、忙しそうにしていても質問をするといつでも快く対応してくれること。❸新人でもアイデアを出せる場があり、実際に企画に反映されること。❹丁寧さと柔らかさを大切にしながらも、必要な場面ではしっかりと意思を示し、革新を起こせる存在でありたい。

都市計画専攻 /
中国支店



❶竣工前物件の管理運営面について諸検討を進める開業準備業務。❷建物を利用するすべての関係者に配慮し、細かな部分も開発段階から検討する点。❸若手の先輩方がメイン担当としてプロジェクトを先導しているなど、若手の裁量権が大きい点。❹多くの関係者の視点から検討を進めていくことで、長く利用される・収益性の高い物件の実現に貢献していきたい！

土木工学専攻 /
NTTアーバンバリューサポート〈出向〉
リレーション推進本部



❶都内オフィスビルのリーシング。❷目の前の案件や利益にとらわれすぎずに、長期的な視点でお客さんに寄り添い続ける姿勢。❸若手でも積極的にフロントに立ってお客様対応し、戦略策定できる環境が整っていること。❹多種多様な事業フィールドを最大限駆使できるNTTグループの強みを活かしながら、利用者が安心して楽しんで過ごせるUDらしい街づくりに貢献したい。

商学（現代マーケティング）専攻 /
ビル・商業事業本部
法人営業部



❶札幌/東京の2つの大型複合開発のプロジェクト推進。❷先輩方が、どんな小さな作業にもその目的・意味を理解して取り組まれていること。❸1年目の自分にも、打ち合わせに向けた資料づくりから先方とのやりとり、当日の進行まで任せてくださること。❹社内外から信頼されるよう丁寧に業務に取り組んでいきたい。人の人生に寄り添い、訪れる度に思い出が溢れるアルバムのような街をつくりたい。

マーケティング専攻 /
開発本部 開発推進部



❶開発および住宅事業。❷「街」や利害関係者と迎合することなく向き合い、開発に反映させていこうという事業姿勢。❸社員の充実を第一に考えた福利厚生や働く環境が整っていること。1年目も含め若手から裁量を持って幅広い業務に携われ、積極的に発言・発信できる環境があること。❹街づくりがデベロッパーの専売特許でなくなりつつあるからこそ、NTTの有する資産を最大限活かし、「街」を徹底的に考え抜いたUDならではの開発を推進していきたい。

商学専攻 / 東海支店



❶米国のオフィス住宅の開発推進やバリューアップ事業。❷海外出張時の現地企業との交流において、当社と現地企業がビジネスパートナーとして協力し合う厚い信頼関係を感じたこと。❸1年目から海外出張や海外のパートナー企業との交流の機会をいただき、事業推進における役員への説明なども任せていただけること。❹関わる人々・企業や街に真摯に向き合い、未来につながる街や暮らしの提供を国内外で推進したい！

法律学専攻 /
グローバル事業本部 事業推進部



新入社員40名に聞く
誠実と革新

昨年度入社したばかりの新入社員40名に、
それぞれの考える「誠実」と「革新」について聞いてみました。



❶回転型コンパクトオフィスownsの開発。❷ownsというブランドがありながら、外観や内装、商品企画などを、それぞれの土地の特色に応じて一から考えているところに誠実さを感じた。❸支店では特に、プロジェクトを主として推進するのが3~5年目であることが多く、若手に任せる風潮に「革新」を感じた。❹事業性の高い不動産開発と、理想的な街づくりを両立させられる人材になりたい！

倫理学専攻 /
関西支店 開発部



❶決算資料の作成や金融機関からの資金調達(借入業務)。❷金融機関との交渉を行う際、相手のニーズや想いを汲み取った提案を第一に考える先輩方の姿。❸会議の場でもどんどん意見を出してほしいと上司に言われたこと。現状維持を嫌い、若手から主体的に成長できる環境。❹関係者間の調整・交渉が多いデベロッパーだからこそ、相手の立場に寄り添う姿勢と、堂々と自信を持って発言する勇気を大事にしたい。

裁判学専攻 /
NTT都市開発投資顧問〈出向〉



❶ホール・カンファレンスの運営支援および売上管理。❷オペレーターとの対話を重ね、課題解決に向けて伴走していること。本音を引き出すために信頼関係を築こうとする日々の姿勢。❸施設内の案内やHPの改善など、常に利用者にとってベストな環境をつくるために試行錯誤していること。❹利用者の声を大切にすることはもちろん、多角的なアプローチで課題解決に取り組み、潜在的なニーズや想いに応えられる空間づくりを行いたい。

経済学専攻 /
NTTアーバンバリューサポート〈出向〉
リレーション推進本部



❶賃貸レジデンスのリート物件のPM事業。❷物件の大規模修繕やリノベーション工事に関わる際、物件の細部まで確認し、入居者の声を反映しながら進めていく点。❸上長や事業部長ほどアイデアや新しい仕組みの導入に積極的な点。❹誠実な姿勢で地域と向き合い、革新の力で現在の「住みたい・働きたい・訪れたい」という価値だけでなく、未来に「帰ってきたい」という価値を残す街をつくっていきたい。

経済学専攻 /
NTTアーバンバリューサポート〈出向〉
首都圏第二事業部



❶私募リートの運用業務。投資家の利益最大化を目的に、AMの立場から物件の運用戦略を立案・実行している。❷利益相反を防ぐための独自規程と、外部専門家を含む委員会の承認がなければ取引できない仕組み。❸内部成長の促進や工事費の適正化、費用削減の取り組み。❹投資家の利益を守りつつ新しい手法を取り入れ、資産価値の最大化に貢献したい。いずれは経営に携わり、課題解決の過程に社員の夢を織り込みながら利益を最大化できる組織へ成長させたい。

社会工学専攻 /
NTT都市開発投資顧問〈出向〉



❶建築担当として分譲住宅・コンパクトオフィスを推進。❷関係者との合意形成や建物のリスクマネジメントが非常に丁寧な点。❸アイデアを柔軟に受け入れてくれる風潮。やりたいことをどう実現させるかメンバー全員で考える環境がある。❹収益性だけではなく、ひとつの建築としての魅力を持ち人々から愛されるような建物づくりを行っていきたい。さらにその建物によって、地域全体に良い影響を与えるような街づくりがしたい。

建築学専攻 /
関西支店 建築・エンジニアリング部



❶ビルの管理・運営業務。❷配属後、部署の全員が一丸となって、手取り足取り懇切丁寧に業務知識を教えてくださったこと。新入社員をみんなで一人前に育ててあげようという熱意、優しさの根底に誠実さを感じた。❸配属1ヶ月後には会議進行を任せていただけたりするなど、良い意味で若手にも役割が期待されていること。❹人とたくさん関わる中で社会から真に求められている機能を追求し、街のポテンシャルを駆使して、他社の追随を許さない未解決ニーズに応えたい！

都市・地域政策学専攻 /
品川シーズンテラス（株）〈出向〉



❶大規模再開発。❷地権者の方との協議の際に、論理的に説明するだけでなく、地権者の方の意見を否定しない姿勢に誠実さを感じた。❸1年目でも「会議で遠慮だけはするな」と発言をさせていただける環境や、地権者の方に自分の意見を伝える機会がある部分に革新を感じた。❹独りよがりにならず街を少しでも良くできる開発をしていきたい！

建築学専攻 /
開発本部 再開発事業推進部



❶新築分譲マンションの開発・営業推進。❷オフィスのテナント様だけでなく、周辺エリアや地域住民の方にもフォーカスを当てたイベントを積極的に行っており、街と一体になっていると感じた。❸若手からでもどんどん意見を発信でき、プロジェクトに入り込むことができる環境が当たり前にあること。❹お客様だけでなく地域とのつながりも大切にし、次世代まで機能する街づくりに貢献したい。

土木工学専攻 / 東北支店



❶分譲マンションの営業推進。❷日々の打ち合わせでも、相手の立場に立った丁寧な言葉選びや確認を欠かさない姿勢。❸新入社員が即戦力として期待され、年次や立場にとらわれず自らの仕事として主体的に取り組むスピード感。❹誠実と革新の両輪を大切にしながら、相手に真摯に向き合いつつ、自らも変化を恐れず挑戦し続けることで、より良い街づくりに貢献していきたい。

農学専攻 /
関西支店 住宅事業部

1 どんなお仕事をしていますか？
2 入社してから気づいた誠実さとは？
3 入社してから気づいた革新性とは？
4 「誠実に、革新的に」を掲げるNTT都市開発で、これからどのように働いていきたいですか？



❶分譲・賃貸マンションの開発推進。❷近隣住民の方への手厚い配慮や、取引先に対して丁寧に向き合い、不足がないように心がけている様子。❸実現したい方向性や反映したい意見を明確に持っている先輩方。自分がメインで担当する時は先輩たちのようになりたいと感じた。❹全体最適を実現できるよう、細かなところまで考えが至る開発担当になりたい。また、当グループならではの技術や製品を活用した商品企画に挑戦したい。

総合政策学専攻 /
住宅事業本部 事業推進部



❶商業施設のデジタルマーケティング。❷デジタルという、単体でもある程度のインパクトを生み出しうるものを、あくまでヒトを中心とし、それを支えるためのものとして活用するという姿勢。❸配属数ヶ月でも意見を聞いてくれ、色々なことをやらせてくれること。それでいて周囲がきちんと見守ってくれ、サポートしてくれるのがありがたい。❹デジタルに限定せず、幅広くNTTグループとしての街づくりのあり方を模索したい。

海外文学専攻 /
NTTアーバンソリューションズ〈出向〉
デジタルイノベーション推進部



❶フィリピンの分譲マンションの販売管理や物件開発。❷月に1回のペースで出張し、フィリピンのパートナー企業と直接議論を交わして信頼関係を築きながら開発を推進していること。❸1年目にも、新規販売仲介会社の洗い出し～契約締結というプロジェクトの重要業務を任せてくださったことに驚きを感じた。❹地域性を考慮しながら多様な人々が集い賑わう空間を生み出したい！

心理学専攻 /
グローバル事業本部 事業推進部



❶ホテルの利益向上を目的とした営業状況のモニタリングや、課題の検討・改善業務。❷立ち位置が異なる関係者を考慮しながら、仕事を進めていること。一人ひとりに誠実に向き合っていると感じた。❸前例にとらわれず、常に今までのやり方を疑い挑戦する姿勢。❹誠実に地域や関係者の方々と向き合い、NTT都市開発に携わってもらえて良かった！と思ってもらえる街づくりに貢献したい！

社会学専攻 /
NTT都市開発ホテルマネジメント〈出向〉



❶住宅事業の開発推進や用地取得。❷施工会社の方々と丁寧にコミュニケーションをとりながら確認作業を行ったこと。事業主として必要なことをはっきり伝える責任感と一人の人間として相手に向き合う姿勢に誠実さを感じた。❸社員一人ひとりの仕事への熱量！年次や業務内容に関わらず、遊び心と挑戦心を持って働いている人が多い。❹関係者や街の人々の想いに向き合いながら、街の魅力と相乗効果を生み出す新しい価値提供がしたい！

土木工学専攻 / 北海道支店



❶CREのオフィス開発。❷地域の人のためになる開発をチーム全員が意識している。開発当初の「地域貢献」という軸をぶらさずに、こだわって良いものをつくっている。❸ジョインしたてでわからないことだらけの1年目にも発言する機会を与えてくれたこと。❹不動産市場の現状など難しいこともたくさんあるが、より街のため、人のためになるような開発を成し遂げたい。そのために、人とのつながりやスキル向上を日々意識して働きたい。

文化人類学専攻 /
開発本部 開発推進部



❶大手町ファーストスクエアの管理事務所にてビル共用部の管理を担当。❷業務委託先の清掃会社、廃棄物処理会社などへの対応。各社の困りごとを真摯に受け止め、悩みを解決するために尽力する姿勢に誠実さを感じた。❸1年目にもかかわらず、100名近くが参加するイベントのメイン担当を任されたこと。❹地域の歴史、文化、人に敬意を払いながら、「その街ならでは」を引き出した唯一無二の街づくりを手掛けたい。

不動産学専攻 /
（株）大手町ファーストスクエア〈出向〉



❶都心・大規模物件の開発。❷設計者から複数案ご提示いただき、お断りしなければいけない提案に対しても、丁寧に感謝を伝えた上で、別案を採用する旨やその理由を誠実に説明していたこと。❸プロジェクトをより魅力的にするために、部署にとらわれず、関わりのなかった方々にも積極的に意見を求める姿勢。❹あらゆる関係者に誠実に向き合い、良好な関係性を築いた上で、互いに納得しながら未来を豊かにする革新的な街づくりに貢献したい。

アーバンデザイン専攻 /
都市建築デザイン部 建築統括部門



❶名古屋市東桜におけるエリマネ推進業務（団体運営、情報発信、実証実験など）。❷街づくりの主役である地域の方々の想いに寄り添いながら、街の理想像について考え抜く姿勢。❸海外を含む街づくりの先進事例に対する情報感度。年次を問わず一人ひとりのアイデアを大切にする風土。❹地域の声を第一に、残し紡いでいくべきものと、時代の要請に応じて更新・創造すべきものを見極め、その街ならではの街づくりに貢献したい。

政治学専攻 /
NTTアーバンソリューションズ〈出向〉
街づくり推進本部 エリアマネジメント推進室



❶街づくりに対するコンサルタント/シンクタンク業務。❷街づくりビジョンの策定支援において、都市計画や統計情報などの合理的要素だけではなく、地域の方々の想いや課題といった要素を重要視していること。❸若手にも積極的に挑戦させる社内の風土。4年目の先輩が主体的に社外の関係者に対して提案していた。❹地域の方々の想いや街の強み・課題に真摯に向き合い、NTTグループの強みを活かした、愛される街づくりに貢献したい！

土木工学専攻 /
アーバンソリューションズ総合研究所〈出向〉

「誠実に、革新的に」
ってなんだろう。

この問いに、たったひとつの正解はありません。
同じ「誠実」でも、街の歴史の継承から、人と向き合う姿勢まで。
同じ「革新的」でも、様々な手法を取り入れた街づくりから、挑戦に積極的な風土まで。
NTT都市開発に関わる人の数だけある、
すべての答えを私たちは大切にしています。

だからこそ、私たちはあなた自身の想いにしっかりと向き合いたい。
どんなキャリアを歩みたいか。
どんな街をつくりたいか。

個性を尊重するこの会社で、
一人ひとりの「誠実に、革新的に」は磨かれ、
未来の街を、未来のあなたをつくっていく。

私たちと共に、あなただけの答えを見つけてください。



［撮影・提供］
＊　　フォワードストローク ： H1、P7、P8、P10、P14、P21、P22、P24、P25、P26、P37
＊2　　NEW HIROSHIMA GATEPARK ： P3、P4
＊3　　ACTIVE COMMUNITY PARK ： P3、P4
＊4　　一般財団法人　大阪市文化財協会 ： P8
＊5　　Daiki Morita ： P10
＊6　　（仮称）内幸町一丁目街区開発プロジェクト ： P11、P12、P14、P25
※2022年3月24日時点のものです。
＊8　　川澄・小林研二写真事務所 ： P21、P23
＊9　　三輪晃久写真研究所 ： P22
P　　完成予想パース

※開発中物件の完成予想パース等は、今後の協議等により変更となる可能性があります。

掲載の情報・所属部署などは取材当時のものです