

ANNUAL REPORT 2018

アニュアルレポート 2018年3月期

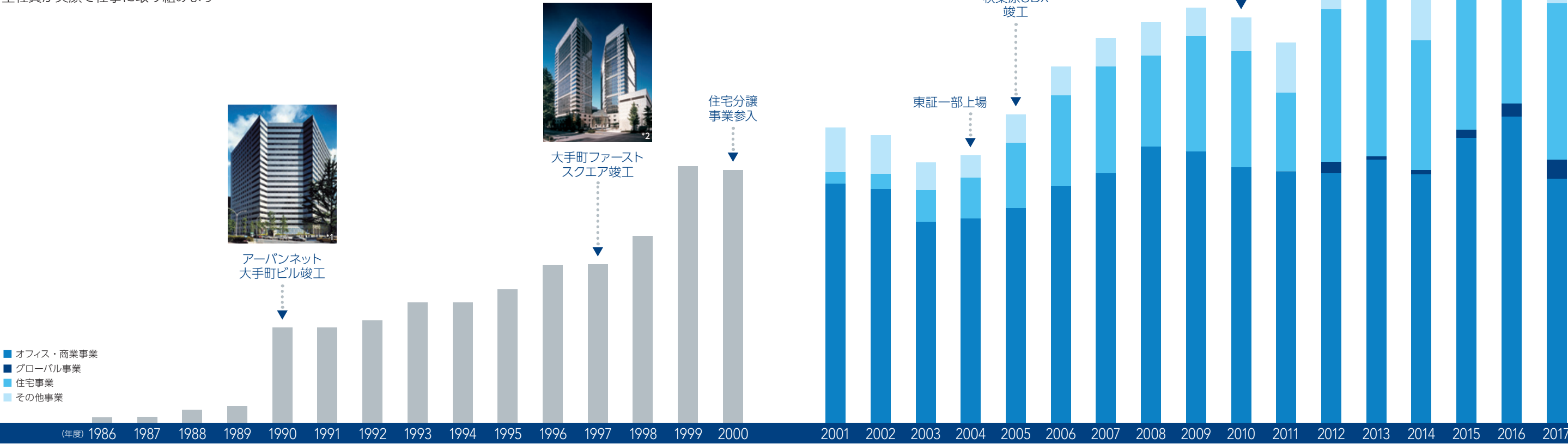
誠実に、革新的に

街を、心を、つないでいく

私たちは、
不動産サービスの提供を通じて、未来が見えるまちづくりに貢献するとともに、
お客様や地域社会の人々が満足し、笑顔になっていただくことに最大の価値を見出します

そのために、
社会やお客様ニーズの変化を捉える感性を磨くとともに、
お客様志向を徹底し、
新たなサービスの創出に向け、
全社員が誠実に失敗を恐れず、チャレンジし続けることを約束致します

チャレンジの源泉は、
社員相互が尊重しあい、自由・活発な意見を述べる事が出来る社風にあると認識し、
全社員が笑顔で仕事に取り組みます



※2014年度以前は、旧セグメント区分（「不動産賃貸事業」、「分譲事業」、「その他の事業」）の実績値。ただし、「グローバル事業」は別載（各区分から控除）。

Contents

企業理念	01
トップメッセージ	03
事業概況	07
オフィス・商業事業	09
住宅事業	13
グローバル事業	15
その他	17

特集「街づくりへの想い」	19
コーポレート・ガバナンス	23
役員一覧	25
CSR活動	27
データサマリー	31
セグメント別業績	33
会社情報/株式情報	34

革新的な未来を創造することは 我々の使命です。



Q.1 2017年度（2018年3月期）の業績を振り返って、 どのように評価されていますか。

業績については計画を上回る形で
着地することができました。

2017年度（2018年3月期）は、各事業それぞれ順調に推移したと認識しております。オフィス・商業事業において、物件売却収入は縮小したものの、品川シーズンテラスやアーバンネット日本橋二丁目ビル等のフリーレント解消やテナントリーシングの進捗によって賃貸収益が増加したほか、米国で185 Dartmouth Streetを新たに取得したこと等により、ベースとなる事業による収益・利益はいずれも増加いたしました。住宅事業においては、分譲マンションの計上戸数が1,157戸と対前年で295戸増加するなど堅調に推移し、またオーストラリアにおける宅地分譲も順調に進捗いたしました。これらの結果、営業収益は1,668億円、営業利益は296億円、経常利益は274億円、親会社株主に帰属する当期純利益は187億円となり、計画を上回りました。

また、今期は、大阪の人気テーマパーク近くにおいて「UDゆめ咲ビル」が竣工し、ホテルとプライダルの複合施設として多くのお客さまにご利用いただいております。分譲マンションとサービス付き高齢者向け住宅（サ高住）の一体開発「つなぐTOWNプロジェクト」の第二弾となる「ウエリス武蔵野関町」および「ウエリスオリーブ武蔵野関町」も竣工いたしました。分譲マンションは好評のうちに完売し、サ高住もお客さまより大変ご評価をいただいております。居住者の方々だけでなく地域ともつながるコミュニティ醸成の一助となっております。今後も、当社のコーポレートスローガンである「誠実に、革新的に」に則って、お客さまのニーズと誠実に向き合い、特色ある開発に取り組んでまいります。

Q.2 中期経営計画の進捗状況をお聞かせください。

各プロジェクトを着実に推進し
成長に向けた種蒔きを進めました。

中期経営計画「中期ビジョン2018～さらなる成長をめざして～」については、お客さま・マーケット志向の徹底とイノベーションの追求をキーワードとして、事業パートナーの皆さまとも協働し、着実に歩みを進めてまいりました。オフィス・商業事業においては、東京・大手町で2018年8月に「大手町プレイス（大手町二丁目地区第一種市街地再開発事業）」が竣工を迎え、また同4月には新たなワークスタイル・ライフスタイルを提案するシェアオフィス事業「LIFORK」を開業しております。このような街の利便性・安全性・快適性等の向上に貢献するエリアマネジメントの取り組みを、大手町のほか秋葉原や品川等、当社の旗艦ビルが所在するエリアにおいて推進してまいりました。また、ホテル開発も推進しており、2018年8月には「ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄」が開業しております。住宅事業においては、都心を中心に事業用地を仕入れ、質の高い分譲マンションの開発を進める傍ら、「ウッドヴィル麻布」に代表されるようなリノベーション分譲事業を展開するなど、事業領域の多様化に取り組んでおります。このほか、スマートビルディングの実証実験やロボット技術の導入、不動産テックの研究に着手するなど、様々なプロジェクトへの投資を進め、当社の成長に向けて種を蒔いてまいりました。一方で、資産ポートフォリオの組換え等を通じて有利子負債を抑制するなど、財務の健全性にも配慮しております。2017年度（2018年3月期）末時点のネットD/Eレシオは1.93倍と2013年度（2014年3月期）の2.14倍から着実に減少し、ROEも8.5%と2013年度（2014年3月期）の6.3%から増加いたしました。2018年度（2019年3月期）は中期経営計画の最終年度となりますので、財務の健全性を保ちながら、着実な事業運営や付加価値を高めた開発に取り組み、営業利益目標300億円（日本基準）の達成に向けて邁進してまいります。

トップメッセージ
Top Message

Q.3 NTT都市開発の今後の展望をお聞かせください。
ハード・ソフト両面で快適な空間を提供し日本の発展や成長に寄与してまいります。

不動産業界は、2020年の東京オリンピック・パラリンピックの開催を控え、比較的活況であると見られておりますが、今後も大規模オフィスビルの大量供給が予定されているほか、建築コストや地価も高止まりしており、当社として楽観視はしておりません。国内のマクロ環境を見ても、少子高齢化の進展、労働力人口の減少、東京一極集中の進展と地方創生への期待の高まり、グローバリゼーション、ICT・IoTによる技術革新等、社会的・経済的な変化が急激に進んでいることに加え、人々のライフスタイルの変化、生きること・暮らすこと・働くことに対する価値観の多様化、モノ消費からコト消費への移行、友人・家族・会社の仲間との関係性の変容といった、人の考え方や人との繋がりに変化が生じております。一方でNTTグループの総合不動産会社である当社の役割のひとつに、NTTグループCRE（Corporate Real Estate：企業不動産）の推進がご



ざいます。NTTグループの保有する不動産について、グループで長年培ってきたICT技術を活用し、オフィス、住宅、商業施設等へ再開発・利活用することで不動産価値・エリア価値を高め、地域社会の活性化に向けた、街づくりを推進していくことが期待されております。このような世の中の変化や様々なご期待に応えるべく、これまで築き上げてきたお客さまとの信頼関係をより一層強めて、「原宿駅前プロジェクト」に代表されるような「新たなオフィス・商業・ホテル・住宅等を組み合わせた複合開発」、品川シーズテラス等で実施し、NTTグループCREでも推進する「周辺コミュニティとの関係強化を通じた賑わいのある街づくり」、つなぐTOWNプロジェクトにおける「多世代が共に暮らせる住宅開発」等に取り組み、人々が暮らすこと・働くこと・遊ぶこと・体験すること・学ぶこと等に役立つ快適な空間をハード・ソフトの両面で提供してまいります。そして、これまで日本全国の中核都市や海外で様々なプロジェクトを展開してきた経験やノウハウと、NTTグループの持つ人・技術・不動産といったリソースを最大限活用し、日本の、そして地域の発展や成長に貢献してまいります。

Q.4 ステークホルダーの皆さまへメッセージをお願いいたします。
「誠実に、革新的に」という理念のもと持続的な成長に努めてまいります。

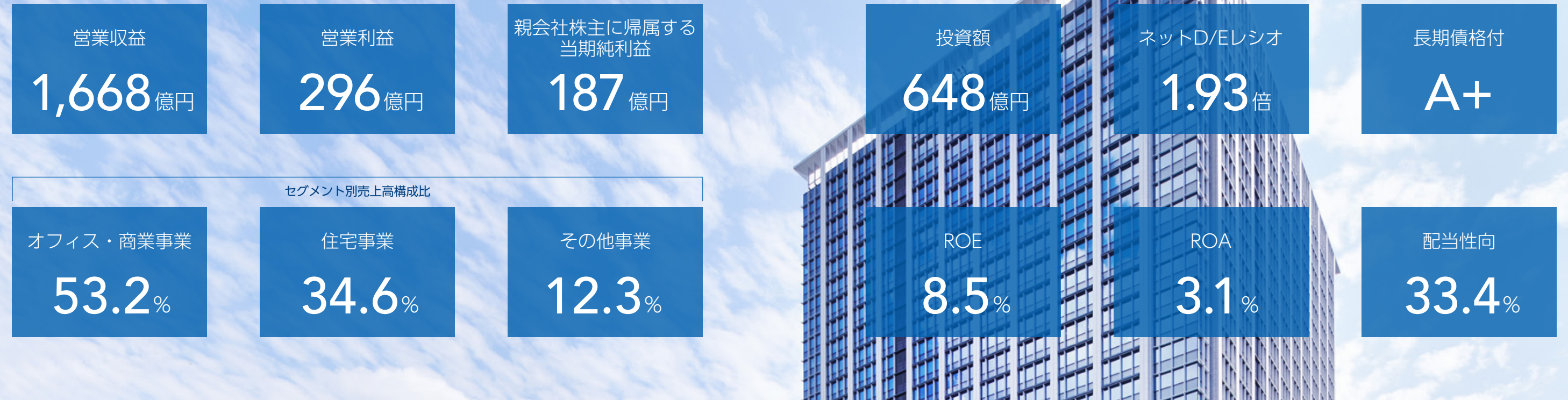
当社が持続的に成長を続けるためには、お客さま、株主・投資家の皆さま、地域社会の皆さま、パートナー企業の皆さまをはじめとする、すべてのステークホルダーの皆さまと共に歩んでいくことが重要であると考えております。この考えに基づき、ステークホルダーの皆さまからの信頼に応えるべく、コーポレートガバナンスのさらなる充実を含めたESG経営の推進、コンプライアンスの強化、安定性・

継続性に配慮した株主還元、従業員のモチベーションを高めるためのキャリア支援・働き方改革・多様な人材の活躍推進等に取り組んでおります。これらの経営基盤の拡充を通じ、コーポレートスローガン「誠実に、革新的に」のもと、中長期的な視点からの街づくり・地域づくり、お客さま志向による不動産開発やサービスの提供等により、ステークホルダーの皆さまのご期待やご要望に応え、社会に求められる、存在感のある不動産デベロッパーとして、持続的な成長に努めていく所存です。
皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

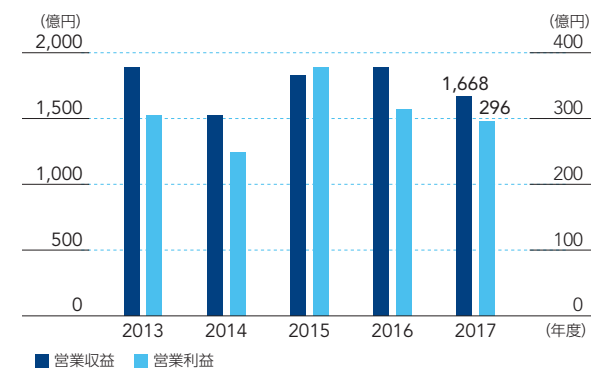
開発パイプライン

開発プロジェクト	延床面積	当社持分投資額	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度			
■ 複合開発										
大手町プレイス ウェストタワー (大手町二丁目地区第一種市街地再開発事業 A棟)	約202,000㎡ (ウェストタワー全体)	約560億円	竣工		2018年8月					
アーバンネット内幸町ビル (新橋一丁目プロジェクト)	約36,100㎡	約440億円	着工		竣工		2019年7月(予定)			
原宿駅前プロジェクト	約26,800㎡	約580億円	着工		開業		2020年春(予定)			
神戸駅前プロジェクト	約13,600㎡	n/a			着工		竣工		2020年度(予定)	
アーバンネット横浜ビル建替計画	約13,500㎡	n/a			着工		開業		2021年度以降(予定)	
■ ホテル・リゾート事業										
ハイアット リージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄	約38,200㎡	n/a	開業		2018年8月					
新風館再開発計画	約25,700㎡	約200億円	着工		開業		2019年冬(予定)			
元清水小学校跡地活用計画	約6,900㎡	n/a	着工		開業		2019年冬(予定)			
今泉公園前開発プロジェクト	約3,200㎡	n/a			着工		開業		2020年度(予定)	
滞在型ラグジュアリーホテル (THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS)	—	—	▼		▼		宜野座		役行者(予定)	
■ グローバル事業 (バリューアップ)										
1015 18th Street (ワシントンD.C.)	約106,000sqf	総事業費約\$70百万 ※当社事業持分49%	竣工		売却		2020年以降(予定)			
799 Broadway (ニューヨーク)	約182,000sqf	n/a			竣工		売却		2021年以降(予定)	
175 Pearl Street (ニューヨーク)	約204,000sqf	n/a	竣工		売却		2020年以降(予定)			
20 Finsbury Circus (ロンドン)	約86,000sqf	総事業費約£76百万			竣工		売却		2020年以降(予定)	

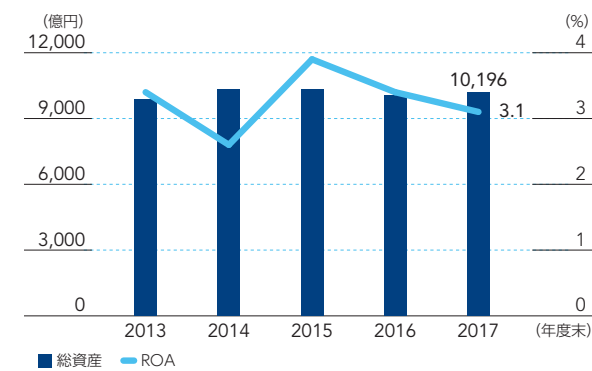
事業概況
At a Glance



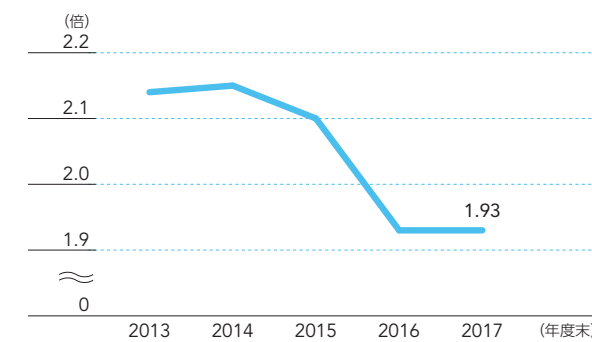
■ 営業収益・営業利益



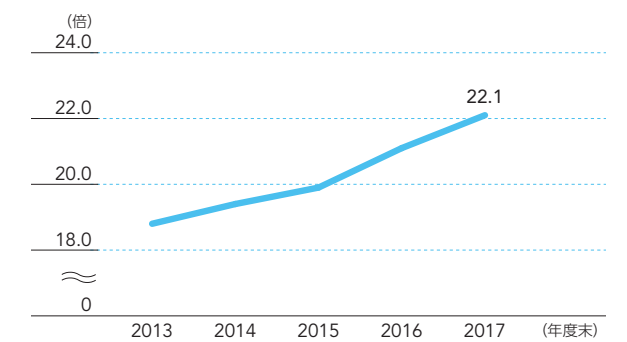
■ 総資産・ROA



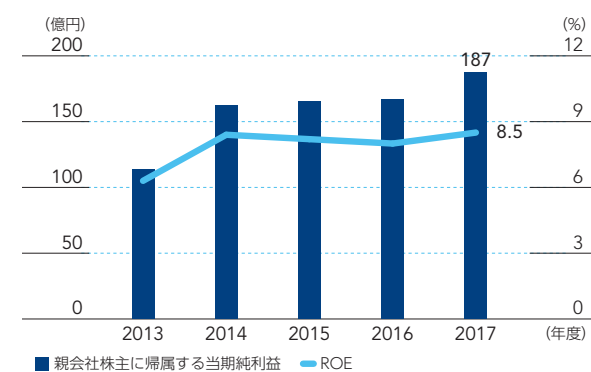
■ ネットD/Eレシオ



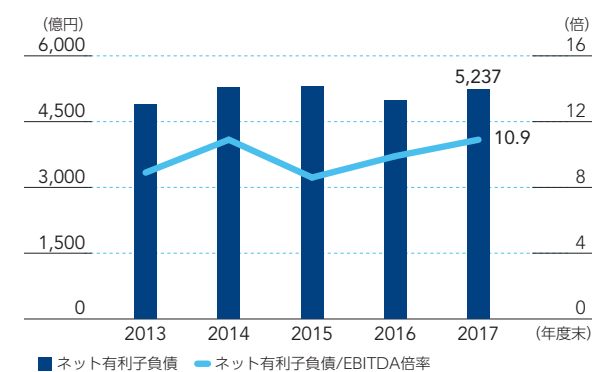
■ 自己資本比率



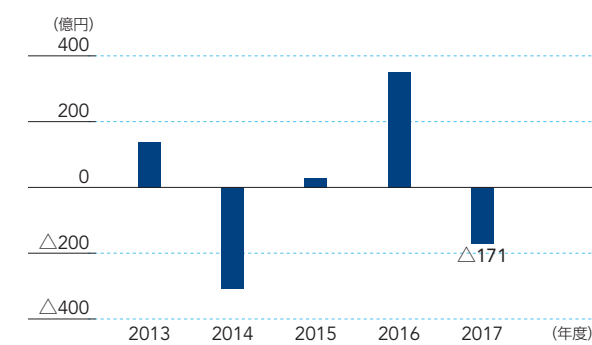
■ 親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



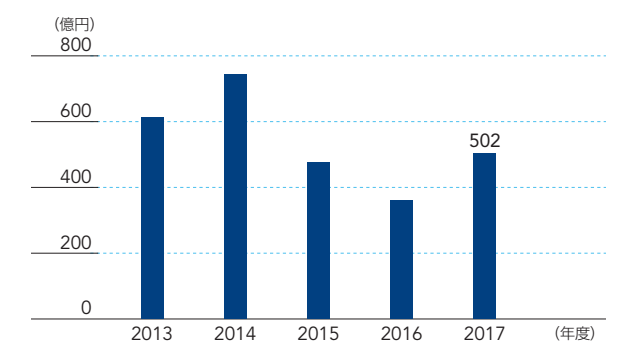
■ ネット有利子負債・ネット有利子負債/EBITDA倍率



■ フリー・キャッシュ・フロー



■ 設備投資



(注) ROA = (営業利益 + 持分法による投資利益 + 負ののれん償却額) ÷ 期首期末平均総資産 × 100
 ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期首期末平均自己資本 × 100
 ネット有利子負債 = 有利子負債 - (現金および預金 + その他流動資産に含まれる3ヶ月未満の短期投資)
 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(注) ネットD/Eレシオ = ネット有利子負債 ÷ 純資産
 自己資本 = 純資産 - 新株予約権 - 非支配株主持分
 自己資本比率 = 自己資本 ÷ 当期末総資産 × 100
 フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

Offices/Retail Business

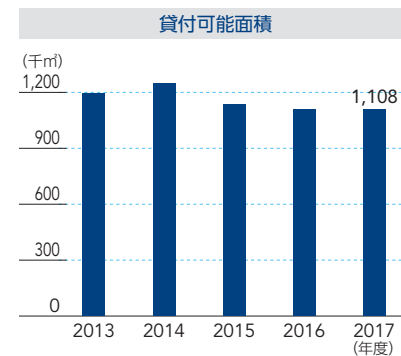
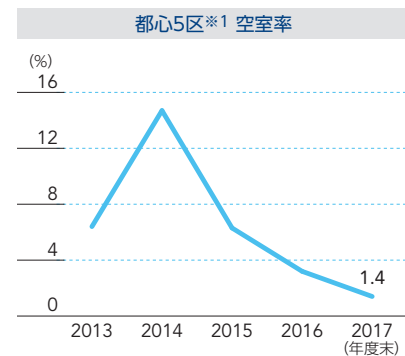
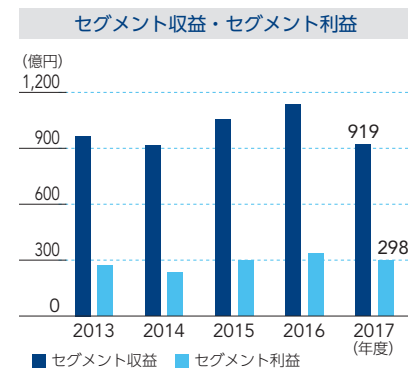


オフィス事業については、都心でのオフィスビル大量供給に備えて営業力とコスト競争力の強化を実施いたします。さらに、NTTグループに対するCRE（Corporate Real Estate：企業不動産）の提案、既存ビルにおけるBCP（事業継続計画）対応力の強化および戦略的リニューアル等を進め、収益基盤の強化に努めてまいります。

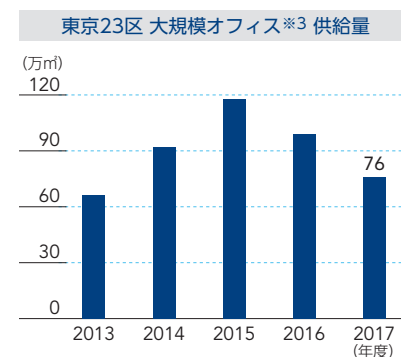
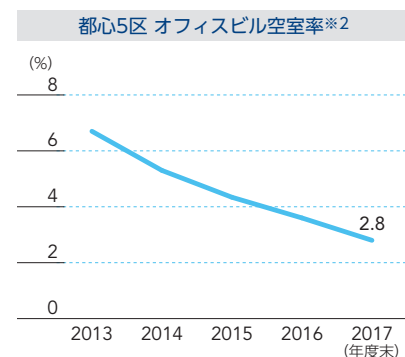
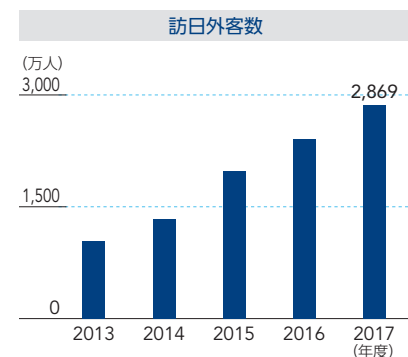
商業事業については、インバウンド消費の高まり等を踏まえて、東京、大阪、京都、沖縄等都市部やリゾート地でのホテル開発、商業一等地での複合施設開発を進めており、プロジェクトごとに最適なパートナーと連携して取り組んでおります。

さらに、オフィスビルにおける商業施設の運営や、オフィス・商業施設の複合開発を強化するとともに、地域再開発事業への参画等にも積極的に取り組んでまいります。

KPI



市況データ

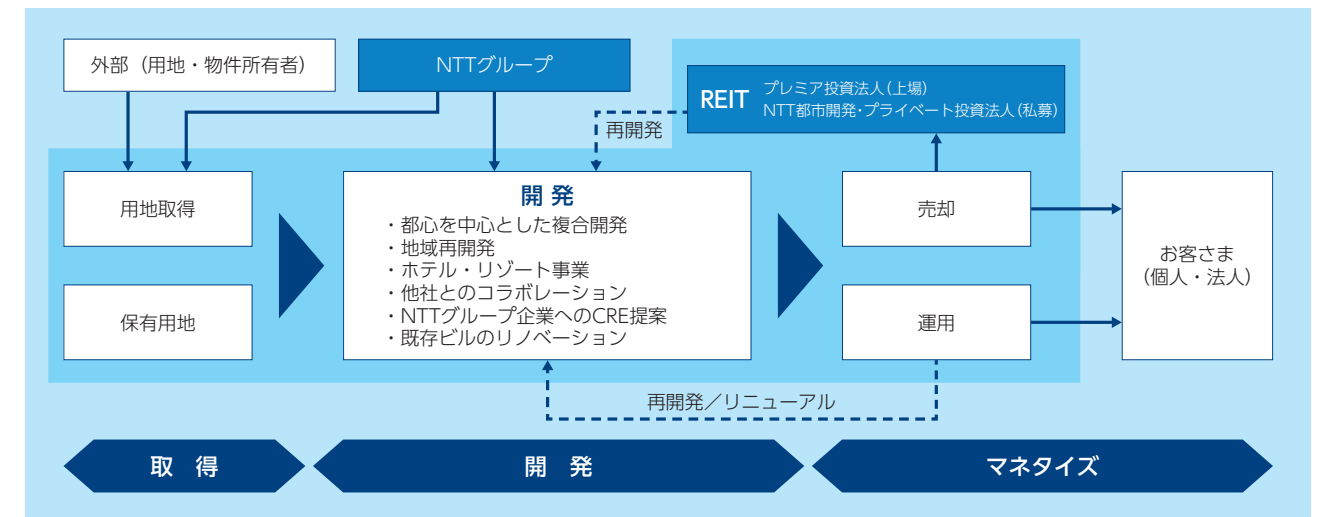


※1 千代田区、中央区、港区、渋谷区および新宿区

※2 調査対象：基準階面積100坪以上のオフィスビル

※3 オフィス延床面積10,000㎡以上のビル

ビジネスモデル



主要物件



事業概況 オフィス・商業事業

Offices/Retail Business

■ 中期ビジョン2018の進捗

オフィス事業における
収益基盤の更なる強化

商業事業の更なる拡大

- ・リニューアルにより既存物件の競争力を強化
- ・事業パートナーとの協業によりプロパティマネジメントを強化
- ・事業領域の拡大により付加価値を向上
- ・ホテル運営ノウハウ蓄積による収益の早期安定化と今後の複合開発への導入
- ・消費動向の変化を踏まえた商業施設開発・運営の実践

■ 開発物件紹介

アーバンネット内幸町ビル（新橋一丁目プロジェクト）

北側にビジネス・官公庁エリア、南側に飲食店等で賑わう商業エリアに囲まれた新橋一丁目。JR新橋駅まで徒歩約5分の好立地に開発中の「アーバンネット内幸町ビル」は、ワンフロア約330坪、都市を彩る緑と解放感にあふれたピロティを備えたオフィスビルです。



所在地	東京都港区
規模	地上27階、地下2階
延床面積	約36,100㎡
主な用途	オフィス・ホテル・店舗
竣工時期	2019年7月(予定)



■ 開発物件紹介

原宿駅前プロジェクト

本プロジェクトは「未来を紡ぐ”たまり場”～文化と想像力を世界に発信する、TOKYOの新たなプレゼンテーションステージ～」をコンセプトとして、開発を進めております。

明治神宮の参道として整備された歴史ある表参道と、文化の発信地である竹下通りの間に位置する好立地に、商業施設、住宅を含む地上10階の複合施設を建設中であり、上層階からは明治神宮や代々木公園の緑を望むことができます。本プロジェクトは原宿エリアの歴史を継承しながら、特色あるカルチャーを生み出してきた文化発信の一翼を担う、新たなランドマークをめざします。

また、当社は表参道で1998年より商業施設「原宿クエスト」を運営しており、両施設による相乗効果を創出していくことで地域の発展に貢献してまいります。



所在地	東京都渋谷区
規模	地上10階、地下3階
延床面積	約26,800㎡
主な用途	店舗・共同住宅
開業時期	2020年春(予定)



地域・人・時をつなぐ、新たな

大手町プレイスにおける賑わいと風格の両立、街としての魅力向上への取り組み

敷地面積約2ha、延床面積約354,000㎡という大手町エリア最大規模を誇る街区、大手町プレイスは、「地域をつなぐ」「人をつなぐ」「時をつなぐ」の3つの事業コンセプトを掲げ、事業を進めてきました。

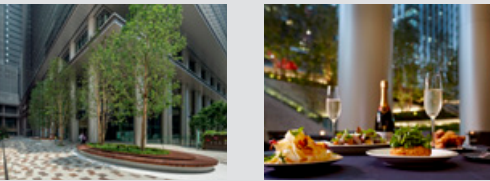
街の回遊性を高めるセントラルプロムナード、「OTE-MATCH COMMUNITY HUB」をコンセプトとした「大手町プレイス ショップ&レストラン」や多様なワークスペースを低層部に配置し、街に開放することで「地域」や「人」をつなぎ、大手町に新しい賑わいを生みます。また、建物・外構からサイン・ライティング・アートに至るまで、大手町の過去と未来、季節や一日の移り変わりを意識したデザインとすることで「時」をつなぎ、風格とうるおいのある街並みの創出をめざしました。

大手町プレイスは、これからも当社の営業基盤である大手町エリアの魅力向上に貢献してまいります。

ビジネスセンター「大手町プレイス（OTEMACHI PLACE）」竣工

大手町プレイスが実現した「都市再生への貢献項目」

- 1) 国内最高水準の通信環境の整備による国際的なビジネスセンターの機能強化
 - ・ウエストタワー低層部に約6,000㎡のインターネットデータセンターを整備
 - ・大手町エリア最大級となる約750㎡のホールを有する「大手町プレイスカンファレンスセンター」を整備
- 2) 大手町地区の業務継続能力の向上
 - ・地域冷暖房施設の整備と、大手町エリア内での地域冷暖房配管ループ化の実現
 - ・災害時の業務継続を可能とする自立性の高い電源の導入
 - ・帰宅困難者を受け入れ支援する防災備蓄倉庫の整備
- 3) うるおいのある快適な都市基盤の創出
 - ・大手町と神田をつなぐ「セントラルプロムナード」と「竜閑さくら橋」の整備
 - ・サンクンガーデンの整備等による魅力ある立体的都市広場の形成



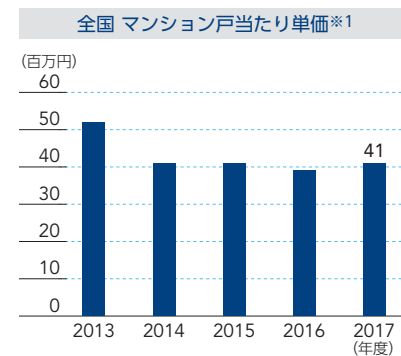
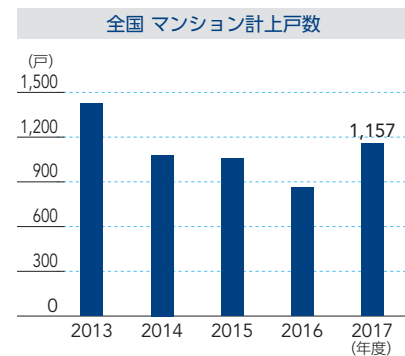
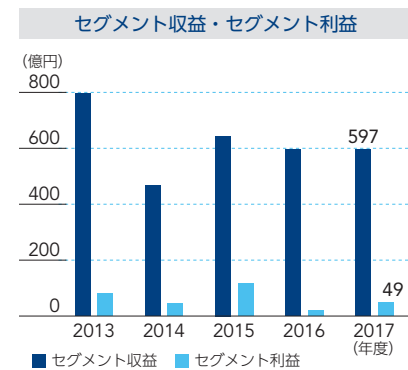
所在地	東京都千代田区
規模	ウエストタワー:地上35階、地下3階 イーストタワー:地上32階、地下3階
延床面積	約354,000㎡(大手町プレイス全体)
主な用途	オフィス・商業
竣工時期	2018年8月



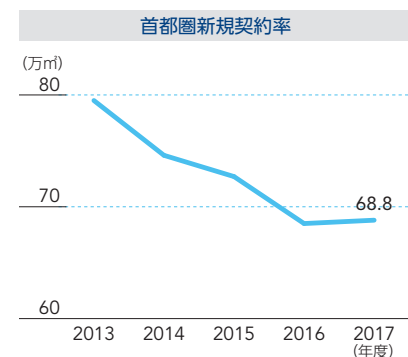
住宅事業については、少子高齢化の進展、社会のニーズの多様化、ライフスタイルの変化による職住近接志向が強まっていることを踏まえ、マンションブランド「ウエリス」の展開に加えて、NTTグループと連携したサービス付き高齢者向け住宅、リノベーション分譲事業等の新分野への取組みを推進しております。

住宅は人の生活に直結した「暮らし」の象徴であり、当社は「街づくり」を担う企業として、多様化するお客さまの暮らしに寄り添った住まいを提供することが重要であると考えております。この一例として、分譲マンションとサービス付き高齢者向け住宅の一体開発「つなぐTOWNプロジェクト」では、多世代永住をかなえる住まいとコミュニティの提供・運営による他社との差異化にも取り組んでおります。

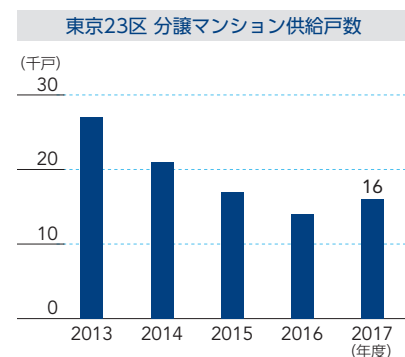
■ KPI



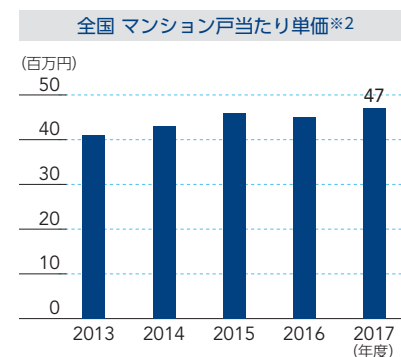
■ 市況データ



出典：(株)不動産経済研究所



出典：(株)不動産経済研究所



出典：(株)不動産経済研究所

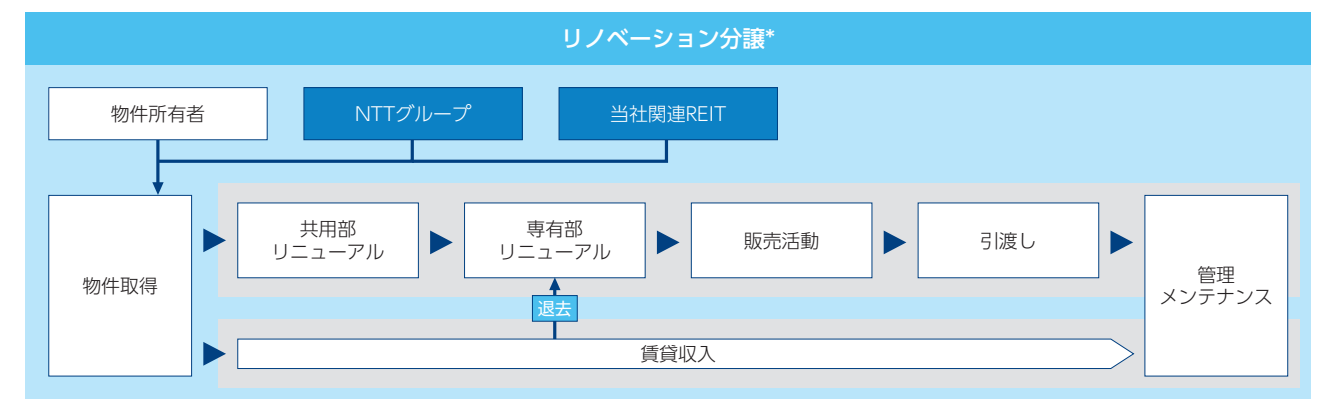
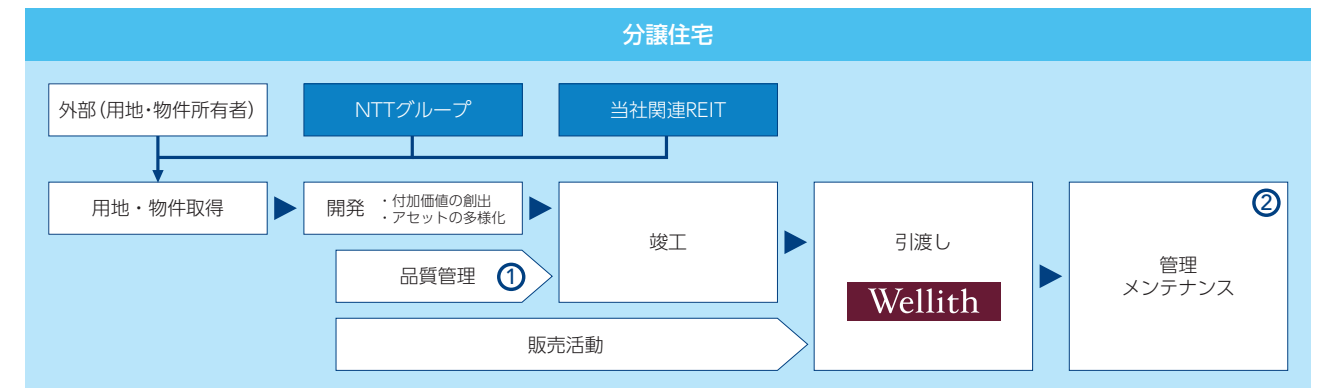
※1 実売価格をベースとしております。 ※2 定価をベースとしており、実売価格とは異なります。

■ 中期ビジョン2018の進捗

住宅事業における
事業領域の多様化

- ・お客さまのライフスタイルの変化をとらえた商品企画と供給エリアの厳選を実施
- ・リノベーション分譲・賃貸レジデンス等への取組みにより事業領域を多様化

■ ビジネスモデル



*賃貸レジデンスを取得し、お客さま退去の都度、空室に対しリニューアル工事を行い、分譲マンションとして販売する事業です。

① 重要管理を全16ステージで行う「ウエリスチェック」

ウエリスでは厳しい基準を設け、徹底した品質管理を行っております。着工前から引渡しまでの間に、重要管理すべき16ステージを設定し、プロジェクト担当者による検査とは別に、品質管理担当が異なる目線で検査を実施しております。さらに、構造第三者確認検査機関による、お客さま目線でのチェックも実施し、トリプルチェックにより品質管理の向上をめざしております。

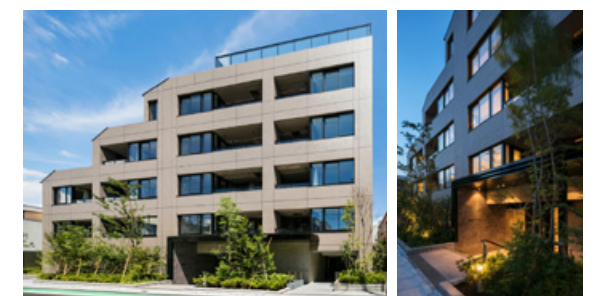
② 入居後の日常をサポートする「ウエリスカスタマークラブ」

当社およびNTT都市開発ビルサービス(株)が運営する会員組織「ウエリスカスタマークラブ」では、「ウエリス」にお住まいの皆さまに様々な情報やお得なサービスを提供しております。暮らしに役立つサービスを提供する各企業と提携し、WEBサイトやメールマガジンにて、情報提供や、サービスを紹介しております。

■ 開発物件紹介

ウエリス下北沢

駅周辺の再開発が進み、さらに注目を集める文化の街「下北沢」。ウエリス下北沢は3駅4路線の利用が可能な利便性の高い立地でありながら、豊かな緑と閑静な街並みに育まれた落ち着いた住環境に完成いたしました。世田谷の街に暮らす人々に選ばれた「せたがや百景」のひとつ「北沢川緑道」にもほど近く、四季のうらおいに癒やされる上質な暮らしを提供いたします。



事業概況 グローバル事業

Global Business

グローバル事業は、持続的な成長とポートフォリオの分散を目的として、2009年に開始いたしました。国内でこれまで培ったノウハウを活かし、単なる物件取得にとどまらず、取得後にバリューアップを行うことで、物件価値の最大化にも取り組んでおります。国内で培ったノウハウを海外で活かすだけでなく、海外で得たノウハウを国内でも展開し、商品企画力や開発力を高めることにもつながっております。

現在は、英国のロンドンや、米国のボストン・ニューヨーク・ワシントンD.C.に10物件を保有しております。現地の不動産マーケットに精通したビジネスパートナー等との連携により、今後も魅力あるプロジェクトに参画し、資産ポートフォリオの充実化に取り組んでまいります。また、豪州では宅地分譲事業を通じて、事業基盤の強化と住宅開発事業のノウハウの更なる蓄積を図っております。東南アジアにおいても、成長市場への挑戦・新たな事業機会の創出に取り組んでおります。

今後も英国、米国、アジア・オセアニア地域を中心にグローバル事業を展開し、各国の経済状況や為替市場の動向を注視しつつ、引き続きポートフォリオの多様化と収益力向上に取り組んでまいります。

■ 主要物件

物件名	所在地	用途	貸床面積	規模
1 King William Street	英国ロンドン	オフィス	約9,300㎡ (約100,000sqf)	地上8階、地下1階
20 Finsbury Circus	英国ロンドン	オフィス、商業	約8,000㎡ (約86,000sqf)	地上7階、地下1階
141 Tremont Street	米国ボストン	オフィス	約6,300㎡ (約68,000sqf)	地上13階
27 School Street	米国ボストン	オフィス、商業	約5,800㎡ (約62,000sqf)	地上6階、地下1階
Two Oliver Street	米国ボストン	オフィス、商業	約20,900㎡ (約225,000sqf)	地上11階、地下1階
185 Dartmouth Street	米国ボストン	オフィス、商業	約15,200㎡ (約164,000sqf)	地上11階、地下2階
575 Lexington Avenue	米国ニューヨーク	オフィス、商業	約69,200㎡ (約745,000sqf)	地上35階、地下2階
799 Broadway	米国ニューヨーク	オフィス、商業	約12,800㎡ (約138,000sqf)	地上6階、地下1階
175 Pearl Street	米国ニューヨーク	オフィス、商業	約19,300㎡ (約208,000sqf)	地上8階、地下1階
1015 18th Street	米国ワシントンD.C.	オフィス、商業	約10,100㎡ (約109,000sqf)	地上12階、地下3階

■ 主要物件ギャラリー



■ 中期ビジョン2018の進捗

グローバル事業の推進

- ・収益基盤を強化し、国内外における今後の開発を促進
- ・市場規模、経済成長等を総合的に判断し、機動的な投資・運用を実施

「1015 18th Street (ワシントンD.C.)」のリニューアル工事完了

2015年末に開始したNormandy社との共同事業1015 18th Streetのリニューアル工事が完了いたしました。

本物件はワシントンD.C.中心部のオフィスが集積するKストリートにほど近く、地下鉄2駅4路線利用可能な交通アクセスに恵まれた、根強い人気のあるエリアに位置しております。

米国では不動産＝金融商品色が強く、短期間でリニューアル工事を実施する必要がある場合は、設計事務所にデザインを一任することが多いですが、本物件では、当社ならではの付加価値を生み出すことができるよう、設計事務所とディスカッションを重ね、大幅なリニューアルを実施いたしました。

バリューアップにより、魅力的なワークスペースを提供するとともに、米国事業の収益基盤の強化を図っております。



海外事業の拡大・発展に向けて—— 「豪州の宅地開発分譲第一プロジェクト」が全区画契約済に

住宅需要が続く豪州の2つのプロジェクト

当社はグローバル事業の推進に向けた新たな取組みとして、2011年末より豪州のメルボルン近郊において宅地開発分譲事業を行っております。当社100%出資の現地法人UD AUSTRALIA PTY LIMITEDが、住友林業株式会社の現地法人が出資する会社と共同で宅地開発会社を設立して用地を取得、2017年9月には全工区の造成工事を完了し、住宅区画については予約契約も含め全区画契約済となりました。

また、2015年には両社の共同事業の第二弾として、メルボルン近郊の新興開発地域で宅地開発分譲事業を開始いたしました。近隣ではビジネスセンターや商業施設が計画されており、将来にわたって住宅需要が継続すると予想しております。

将来性に期待できるメルボルン

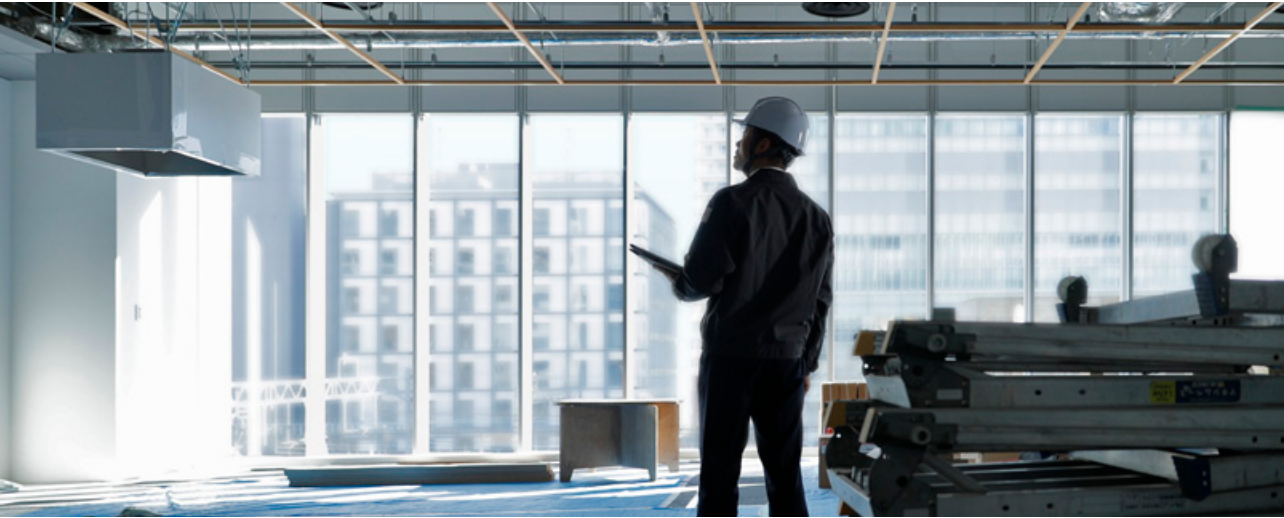
豪州は政策的に移民を受け入れていることから人口が増加しております。失業率は低下傾向にあり、雇用者数の増加が続いております。長期にわたって安定した経済成長を続けている一方で住宅は慢性的な供給不足が続いており、民間企業に対する行政からの期待や社会的要請

は大きく、需要が強いマーケットであると考えております。

また、メルボルンは移民の流入が多いことから、新規住宅着工戸数も多く、中長期的に住宅の潜在需要が見込まれております。さらに、「世界で最も住みやすい都市」のランキングで7年連続第1位に選ばれており(2017年8月 英誌エコノミスト)、根強い人気を誇り、将来性も期待できる立地です。

当社は今後も豪州における事業基盤の強化および住宅開発事業のノウハウの更なる蓄積を図り、グローバル事業の拡大・発展をより一層推進してまいります。





■ 中期ビジョン2018の進捗

事業パートナーとの
関係強化

- ・プロパティマネジメント業務の充実により、体制を強化
- ・全国規模で事業を展開するビルメンテナンス会社、株式会社オーエンスと資本業務提携

ビルメンテナンス事業を主とした(株)オーエンスとの提携による事業分野の拡大

当社は、「中期ビジョン2018～さらなる成長をめざして～」において、ビルの開発・運営管理における品質の向上やお客さまに満足いただけるサービスの提供による競争力の強化に取り組んでおります。

(株)オーエンスは、全国規模でのビルメンテナンス事業を主な事業とし、建物の総合管理や運営事業を展開しております。ビルメンテナンス会社としての営業力、技術力を最大限活かし、他社との差異化と企業ブランドの向上に努めており、快適な都市空間の創出をめざしております。

両社は、ビルの運営管理の分野において、お互いのノウハウやリソースを相互に活かし、それぞれの事業を発展強化することができると考え、資本業務提携に至りました。

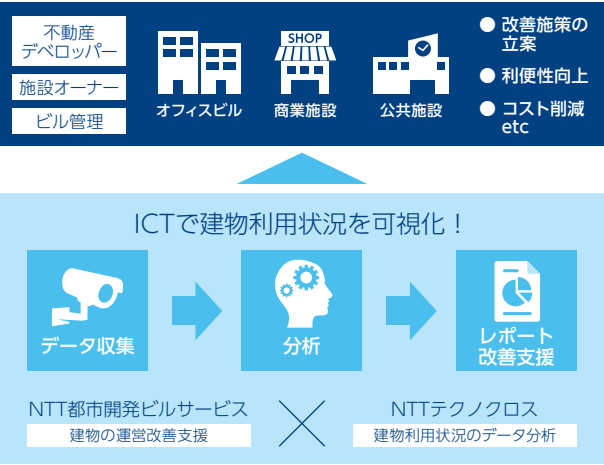
当社は、(株)オーエンスの既存株主より同社の発行済株式総数の19%を取得することで、事業パートナーとして、強固な協力関係を構築してまいります。これまで、日本メックス(株)・日比谷総合設備(株)等の協力会社とともに構築してきた管理体制に(株)オーエンスが加わることで、さらに強固な体制を構築し、今後の開発や街づくりを推進してまいります。

ICTを活用して建物利用状況を可視化する「建物管理分析サービス」を提供開始

これまで、建物管理業務の計画的立案のもととなるデータは、機器の制御やエネルギー管理等の利用に留まっておりました。

このような背景から、NTT都市開発ビルサービス(株)が持つ建物管理に関するノウハウと(株)NTTテクノクロスが持つ画像解析やIoTデータ分析のノウハウをもとに、両社は共同でサービス開発に取り組んでまいりました。

本サービスでは、人の流れや混雑時の建物利用状況を把握するために、分析対象に応じてカメラ(画像)、センサーやレーダー等最適なデータ収集方法を用います。さらに、収集したデータは、両社の連携によって様々なデータ分析を行うことにより、ビルオーナーも気づかなかった利用実態、課題を洗い出し、改善案・運営管理支援を提案いたします。2018年1月～3月に品川シーズンテラスで実証実験を行い、7月よりサービス提供を開始しております。



■ 主要関係会社紹介

エヌ・ティ・ティ都市開発ビルサービス株式会社	運営・管理事業 主に当社が所有する建物の設計、施工、工事監理、および管理運営等のPM業務	NTT都市開発ビルサービス
株式会社オーエンス	施設サービス事業 当社が所有する建物を含めたビルの運営管理等	O-ENCE
デイ・ナイト株式会社	施設サービス事業 飲食店運営およびホール・カンファレンス等の運営	DAY NITE
UDホスピタリティマネジメント株式会社	施設サービス事業 ホテルの経営、統括管理、運営	UDホスピタリティマネジメント
プレミア・リート・アドバイザーズ株式会社	投資マネジメント事業 金融商品取引法に基づく投資運用業	Premier REIT Advisors
NTT都市開発投資顧問株式会社	投資マネジメント事業 金融商品取引法に基づく投資運用業	NTT都市開発投資顧問

多面的なビルや施設の価値を創造する、
デイ・ナイト株の新しいビジネススタイル

当社関係会社のデイ・ナイト(株)では、施設価値を高めるためのビジネスとして、ケータリングサービス、イベントホールやカンファレンスの運営等、施設を活用した周辺サービスを事業としております。中でも、ロケーションビジネスは珍しいサービスで、様々なドラマやCM等において当社施設が利用されております。

デイ・ナイト(株)が保有するロケ物件は400件におよび、2018年1月～3月に放映された連続ドラマ18作品中16作品で、同社がロケをサポートしております。2018年3月に行われた観光庁が主催する「第1回ロケツーリズムアワード」でも、企業大賞を受賞いたしました。

また、同社では自治体と包括契約を結び、街丸ごとをロケ地として受け入れるためのサポートに乗り出しております。例えば、東京都昭島市と連携しているサービスでは、市役所庁舎や体育館、図書館といった市の施設に加え、企業のオフィス、カフェ、学校等もロケ候補地としてリストアップし、警察署や消防署とも連携することで道路占用許可の取得や安全確保もスムーズに行える体制を整備いたしました。



東京オペラシティの中庭。多くのシーンに利用されている。

「ロケ地MAP」を片手に、ロケ地を巡る観光客も多い。

品川シーズンテラス
ロケ地MAP

ロケ地MAP

街は人と人のつながりによって息づき、そこで積み重ねられた時間によって、その場所ならではの未来が紡がれる。街に暮らす人々と誠実に向き合いながら賑わいを育み、新たな発想を加えることで多様なライフスタイルの広がりを支えていく—— これまでも、そしてこれからも決して変わることをない、私たちがめざす街づくりです。

街づくりのテーマ①

コミュニティ

インターネットやスマートフォンの普及によって、ヴァーチャルな場での情報伝達の量とスピードが飛躍的に向上し生活が大きく変化する一方、人々はリアルなコミュニケーションや体験に今までとは違った価値を見出しつつあります。その人にとっての“自分の居場所”となるコミュニティは、街に暮らす人々の安心と豊かさのために欠かせないものです。



地域のコミュニティスペース
トラッド目白／2014年



複合住宅開発による多世代交流
つなぐTOWN（武蔵野関町）／2017年

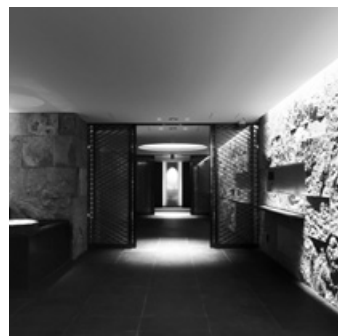
街づくりのテーマ②

歴史と文化

歴史とは人間社会の記憶の積層であり、文化とは人間の社会的振る舞いの集積。そして都市そのものが、人々の営みの中で引き継がれ、語り継がれてきた無数の記憶による壮大な“物語”といえます。世界中でグローバル化が進展し都市の均質化が進む中で、歴史に学び文化を継承することは、その街ならではの“物語”を見出すことにほかなりません。



歴史的建築物の継承
新風館／2001年



ヴィンテージマンションの再生
ウッドヴィル麻布／2017年

街づくりのテーマ③

LIFE&WORK

仕事に対する意識の変化とICTの高度化によって、働き方だけでなく暮らし方もより自由になりつつあります。プライベートと仕事の融合、一人ひとりが最大限活躍できる暮らしと仕事の両立、柔軟なコラボレーション等、様々な選択肢を組み合わせることで、自分らしい“LIFE&WORK”スタイルを見つけることができるはずです。



働く場と暮らす場の融合
HIVE TOKYO／2015年



ワーカー参加で創る都市の庭
大手町ファーストスクエア／2017年

品川シーズンテラス



大規模な再開発において、当社が特に力を入れているのがエリアマネジメント活動です。街に賑わいを生み出すことでエリアの魅力を向上させるとともに、あらゆるステークホルダーに価値を提供いたします。「品川シーズンテラス」では多くの人々が憩い、集うことで多様なコミュニティが生まれ、育まれるような場を提供するとともに、当社が考えるエリアの新たなブランド「新品川スタイル」を発信しております。

■ コミュニティの醸成に向けて

新品川スタイルを提案し、共感を呼ぶためのエリアマネジメント活動を推進しております。



GREEN

広大な緑地を活かし、都心で働き、また、住まいながら、緑を感じて心地よく過ごすスタイルを提案しております。



TECHNOLOGY

NTTグループを含むIT企業の集積地である品川の特徴を活かし、多世代が先端技術を楽しみ体験できるマルシェを開催しております。



OPENNESS

近隣住民の要望から生まれた「品川ハロウィン」。交通の結節点、海外との玄関口である品川で、様々な交流が生まれることをめざします。

■ 今後の展望

当社は今後もエリアマネジメント活動を通じて、コミュニティ醸成に貢献するとともに、その地域らしさが輝く街づくりに参画してまいります。

短期的な展望

品川シーズンテラスの認知度向上
周辺企業、住民と連携

中期的な展望

当社が主体となりエリア
マネジメント活動を推進

長期的な展望

エリア内の街づくりに
参画・貢献

新風館再開発計画



提供: 隈研吾建築都市設計事務所

京都市指定・登録文化財第一号である「旧京都中央電話局」は、歴史ある京都の街並みを形成してきました。2001年には商業施設「新風館」として生まれ変わり、時代の変容とともに文化を継承しながら街の賑わいを作ってきた建物です。本計画では、歴史的街並みを保存しつつ、ホテルを主とする商業施設との複合再開発を行います。新風館は、アジア初の「エースホテル」を迎え、街の更なる魅力や賑わいの創出を担ってまいります。

■ 伝統と革新

新風館のコンセプトである「伝統と革新」を継承し、この場所にしかない魅力を持つ京都の顔、そして街のランドマークとなる開発をめざします。



歴史的建築物の活用を行い、電話局、商業施設、商業とホテルの複合施設へと、建物は変わらないまま時代を超えて都市景観を継承いたします。



提供: 隈研吾建築都市設計事務所

木組みやルーバー等和の伝統をデザインに取り入れることで、その土地の文化を継承しながら、革新性を感じる外観を演出いたします。



提供: 隈研吾建築都市設計事務所

地域に開かれた中庭を中心に、烏丸通と東洞院通をつなぐ賑わいのあるパサージュや、姉小路通への通路を設け、街の回遊性の向上をめざします。

■ 京都でのエリア開発

新風館の開業により、新たなコミュニティの醸成を行うとともに、元清水小学校跡地活用計画や、これまでに竣工した物件等を通して、エリアの活性化に取り組み、京都の魅力をさらに高めてまいります。また、2018年8月には、京町家のたたずまい、蔵、庭等の空間と機能を再構築した京都役行者（えんのぎょうじゃ）開発 新築工事に着手いたしました。京町家で育まれた価値を未来に引き継ぐとともに、京都の賑わいの創出に貢献いたします。



京都役行者開発



元清水小学校跡地活用計画

LIFORK大手町



ワークラウンジ

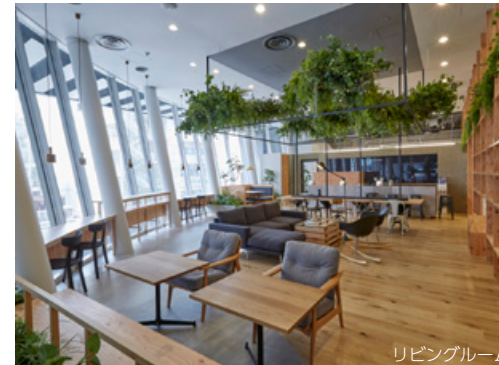


バイクポート

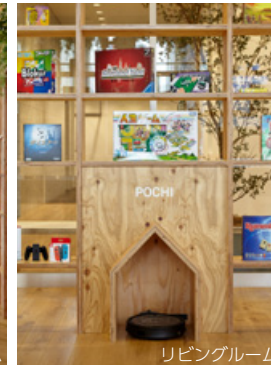


ワイナkids保育園

LIFORK秋葉原



リビングルーム



リビングルーム



スタイルルーム

働き方改革やICT技術の進歩を背景に、働く場所は街中のシェアオフィス・ラウンジ・カフェ等、多様なスペースに広がるとともに、働く時間も、より自由に設定できるようになっております。一方で現在、生産性の高い働き方・子育てとの両立等、一人ひとりが充実した働き方・暮らし方ができる場が求められております。

当社は、LIFORKを通じて、一人ひとりがより自由に、スマートに、場所・時間を選び、自分らしく働き、自分らしく人生を過ごすことができるような、新しいライフスタイル（LIFE×WORK）を提供してまいります。

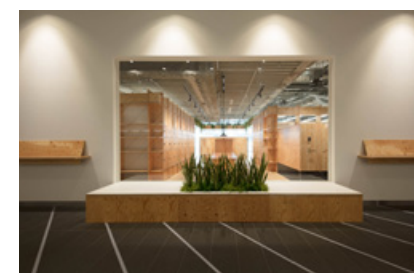
■ LIFE×WORK

LIFORKは、3つのキーワードのもと仕事と暮らしの心地よい関係の構築をめざします。



STYLE

エリア特性に応じたライフの機能（保育園・バイクポート等）を、ワークプレイスと併せて提供し新たなスタイル（LIFE×WORK）を実現いたします。



LOCALITY

地域ごとに、コンセプトからターゲット、サービス、空間に至るまで一つ一つ検討し、そこにしかない場を創出いたします。



COMMUNITY

イベントやセミナーを開催し、ビジネスだけでなく、趣味や学びの場等、コミュニティ醸成をサポートいたします。

■ ブランドロゴ・スローガン

LIFORK

WORK FOR A BETTER LIFE

コーポレート・ガバナンス

Corporate Governance

■コーポレート・ガバナンスの基本方針

当社は、コーポレートスローガン「誠実に、革新的に 一 街を、心を、つないでいく」に基づき、株主・投資家の皆さま、お客さま、取引先、地域社会等様々な利害関係者から高い信頼を得ながら、オフィス、住宅、商業をはじめとした不動産サービスでの事業展開による持続的な発展をめざしております。

コーポレート・ガバナンスについては、経営の健全性・透明性を確保し、適時適切な情報開示や株主・投資家の皆さまとの建設的な対話によりアカウンタビリティ（説明責任）を充実させ、企業倫理・コンプライアンスの徹底にも配意しつつ、企業価値を向上させていくことを基本的な考え方としております。

経営の健全性・透明性確保のため、複数の独立役員（独立社外取締役および独立社外監査役）が取締役会・監査役会において監督・監査を行うとともに、経営陣と独立役員との意見交換の機会を設け、適切な助言を得ること等により緊張感のある事業運営・経営判断を行っております。

アカウンタビリティの充実については、「ディスクロージャーポリシー」に基づき、持続的な企業価値の向上に向けて、経営・財務情報の適時適切な開示に努めるとともに、環境やCSR等の非財務情報も含めた情報開示に努めております。また、IR・SR活動を通じて、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を行っております。

■コーポレート・ガバナンスの特長

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則について、すべて実施しております。（詳細は、当社IRサイト（<https://www.nttud.co.jp/ir/index.html>）掲載の「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご覧ください。）

当社は監査役制度を採用しており、会社の機関として会社法に定められる株主総会、取締役会、監査役会および会計監査人を設置しております。これは社外監査役を含めた監査役による監査体制が経営監視機能として有効であると判断し、監査役設置会社形態を採用したものです。

また、取締役社長が決定する事項のうち経営上の重要事項を審議する機関として、常勤取締役、支店長および事業部長ならびにスタッフ部門等の長で構成される経営会議を設置し、業務執行における意思決定の迅速化に努めております。当会議には、意思決定の透明性を高めるため常勤監査役が出席しております。さらに、投資案件については、経営会議に先立ち、社内横断的なメンバーで構成される投資委員会において投資リスク等を慎重に検討し、リスク管理を行っております。

2017年度末における取締役会は、取締役14名（うち社外取締役2名。男性14名）で構成され、当社の経営および業務執行の基本方針または重要事項を決定し、取締役の職務の執行を監督しております。また、取締役会は毎月1回の定期開催を原則としており、さらに必要に応じて臨時開催するなど、迅速な意思決定に努めており、2017年度において13回開催いたしました。

また、監査役会は、監査役4名（うち社外監査役3名。男性3名、女性1名）で構成され、原則毎月1回の定期開催に加え、必要に応じて臨時開催を行い、2017年度において15回開催いたしました。各監査役は監査役会で策定された監査計画に基づき、取締役会をはじめとする重要な会議へ出席し、取締役の職務執行状況を監査し、業務および財産の状況を調査しております。

なお、取締役会の実効性を高め企業価値を向上させることを目的として、外部コンサルタントの支援を得ながら、すべての取締役・監査役に対し、取締役会の構成、取締役の活動状況および取締役会の運営状況等取締役会の実効性評価に関するアンケートを実施しております。評価・分析については、このアンケート回答を踏まえて実施し、取締役会において審議しております。その結果として、取締役会の実効性については十分に確保されていると評価しております。

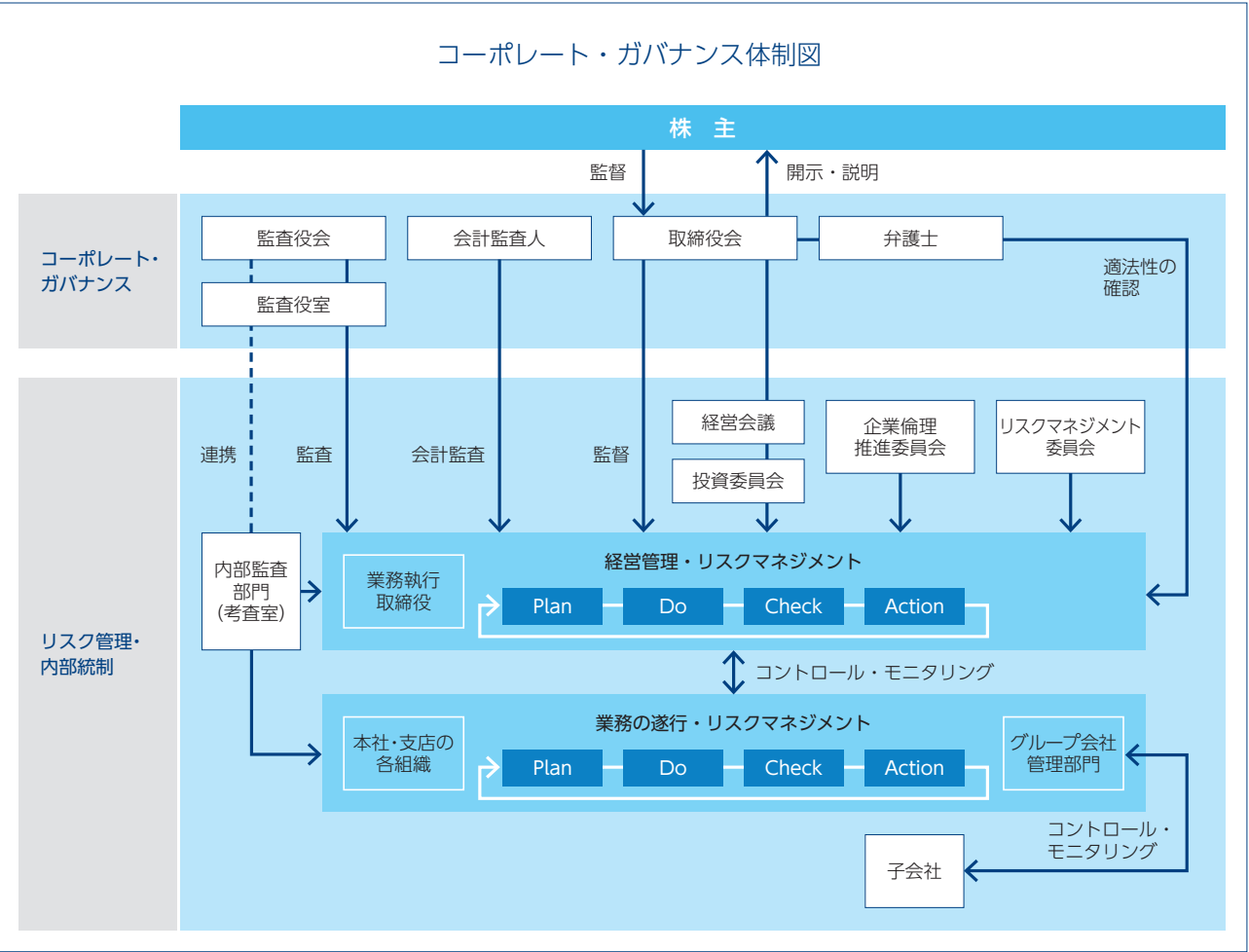
当期における社外役員の取締役会への出席状況

地 位	氏 名	出席回数	出席率
取締役	小松 章	13回 / 13回	100.0%
取締役	谷川 史郎	10回 / 10回	100.0%
常勤監査役	渡辺 光宏	13回 / 13回	100.0%
常勤監査役	岡崎 俊一	13回 / 13回	100.0%
監査役	加藤 久子	13回 / 13回	100.0%

当期における監査役の監査役会への出席状況

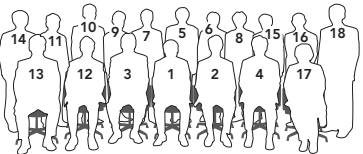
地 位	氏 名	出席回数	出席率
常勤監査役	渡辺 光宏	15回 / 15回	100.0%
常勤監査役	岡崎 俊一	15回 / 15回	100.0%
監査役	加藤 久子	15回 / 15回	100.0%

内部統制に対する取組みは、当社IRサイト（<https://www.nttud.co.jp/ir/index.html>）掲載の「内部統制システムに関する基本的な考え方およびその整備状況」をご覧ください。



役員一覧

Directors and Audit & Supervisory Board Members



取締役

1.

代表取締役社長

なかがわ ひろし
中川 裕
2.

代表取締役副社長
支店統括担当
CDO(Chief Design Officer)

くすもと まさゆき
楠本 正幸
3.

常務取締役
経営企画部長
グローバル事業部担当
総務部担当

やまさわ ひでゆき
山澤 秀行
4.

常務取締役
開発本部長

しのはら ひろとし
篠原 宏年
5.

取締役
住宅事業本部長

ふくい のぶゆき
福井 伸之
6.

取締役
都市建築デザイン部長
都市建築デザイン部
デザイン戦略室長

さかうえ ともしゆき
坂上 智之
7.

取締役
ITイノベーション本部長

おぎわら たけし
荻原 健
8.

取締役
関西支店長
京都支店長

さやま よしゆき
佐山 義幸
9.

取締役
商業事業本部長

はたなか かずひこ
畠中 一彦
10.

取締役
財務部長

とりごえ ゆたか
鳥越 穂
11.

取締役
ビル事業本部長

こいずみ ひろし
小泉 浩
12.

取締役
(社外・独立)

こまつ あきら
小松 章
13.

取締役
(社外・独立)

たにかわ しろう
谷川 史郎
14.

取締役

かじわら まさひろ
梶原 全裕

監査役

15.

常勤監査役
(社外)

わたなべ みつひろ
渡辺 光宏
16.

常勤監査役
(社外・独立)

やまね さとる
山根 悟
17.

監査役
(社外・独立)

かとう ひさこ
加藤 久子
18.

監査役

ありもと たけし
有本 武司

社外役員 選任理由

氏名		選任理由
小松 章	取締役	長年にわたる大学および大学院での経営学教授としての経験から、企業形態、経営財務、経営哲学の分野で豊富な知識を備えております。その高い専門性と豊富かつ幅広い知見・経験により、今後も独立した立場から業務執行の監督機能が強化されることを期待するものであります。
谷川 史郎	取締役	長年にわたる事業戦略のコンサルティングにおいて豊富な経験を備えております。経営における高度な専門性と幅広い知見により、今後も独立した立場から業務執行の監督機能が強化されることを期待するものであります。
渡辺 光宏	常勤監査役	主に経験豊富な経営者の見地から、取締役会の意思決定の妥当性および適正性の確保ならびに当社の健全で持続的な成長を可能とする良質な企業統治体制の確立に向けて必要な発言を行っており、今後も、豊富な経験と幅広い見識をこれまで以上に当社監査体制に活かすことを期待するものであります。
山根 悟	常勤監査役	長年にわたる行政経験等により培った幅広い知識および豊富な経験に裏打ちされた見識を当社監査体制に活かすことを期待するものであります。
加藤 久子	監査役	主に公認会計士および税理士としての専門的な見識を活かし、取締役会の意思決定の妥当性および適正性の確保ならびに当社の健全で持続的な成長を可能とする良質な企業統治体制の確立に向けて必要な発言を行っており、今後も、豊富な経験と幅広い見識をこれまで以上に当社監査体制に活かすことを期待するものであります。

独立役員からのメッセージ



1956年生。野村総合研究所で長年にわたり事業戦略のコンサルティングに従事。2017年6月から当社社外取締役として、幅広い知見と専門性を活かして業務執行を監督。

創業の精神を開花させる

社外取締役 谷川 史郎

私は30年以上にわたって、野村総合研究所で多くの企業の成長戦略に経営コンサルタントとして関わってまいりました。改めて感じることは、スケールの大きなビジョンを描き、そのビジョンに向かって地道に経営を積み重ねることが、企業成長には大切だということです。これにより、社員のたゆまぬ努力を引き出し、組織の練度を高め、社会の信用を高め、多くの企業との「新結合」、すなわちイノベーションを生み出すものだと考えております。

当社は、32年前に「都市開発」という大きなビジョンを掲げ、都市開発に必要な事業ポートフォリオを丁寧に積み重ねてきました。日本の社会インフラは構築から70年以上が経過し、まさに今、抜本的な都市の再構築が必要な時期になっております。当社のこれまでの経験と実績ならびにNTTグループが持つ、情報通信技術やそれらを活用したエンターテインメント技術、エネルギーマネジメント技術、災害対策技術等を総合的に活用した個性ある都市のデザインを武器に、ビジネス展開可能な時期に入っております。

この可能性を実現させるために、社内からの提案に対して、社外の視点を活かし、これまで以上に積極的に意見を具申し、取締役会をさらに活性化させていくことが、社外取締役の大きな役割だと認識しております。

社会の要請に応えるコーポレート・ガバナンス強化へ

社外監査役 加藤 久子

当社監査役は、株主の皆さまの負託を受けた独立機関として、取締役の職務執行を監査するとともに、会社の健全な発展と企業価値の向上を図り、社会的信頼に応える良質な企業統治体制を確立することを基本方針としております。

この方針のもと、社外監査役として、当社のコーポレートスローガンにございます、「誠実に、革新的に一街を、心を、つないでいく」に基づき、株主・投資家の皆さま、お客さま、取引先、地域社会等様々な利害関係者の方々からの高い信頼を得るべく、経営層に対して適時・適切な意見を述べていきたいと考えております。また、開発プロジェクトや営業の現場に積極的に赴くことに加えて、社外取締役や独立監査人との連携を強化するなど、社会の要請に応えるコーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいります。独立社外監査役として、より株主の皆さまの目線に近い立場から意見を述べるとともに、当社のコーポレート・ガバナンスのより一層の実効性の向上に向けて、公認会計士および税理士としての専門的な知識を活かしながら職責を果たしてまいります。

Social 当社は、社会やお客さまの課題や要請に応えるとともに、そのための体制強化を推進しております。

安全・品質への取り組み

アーバンネット大手町でのICTツールを活用した火災訓練

アーバンネット大手町では年間を通じてテナントの皆さまと連携し、火災発生時の初期消火・通報連絡・避難誘導訓練をはじめ大規模地震発生に伴うテナント災害対策本部の立ち上げ訓練、帰宅困難を想定した備蓄品等の準備を繰り返しております。

2017年10月の防災訓練では防災センターと協力し、初の試みとしてウェアラブルカメラを活用した訓練を行いました。発生現場に向かう防災センターの自衛消防隊員がウェアラブルカメラを身に着けることで、消火活動状況や避難状況をリアルタイムに災害対策本部へ伝えます。その結果ICTツールの使用により、現場情報を詳細に把握し、迅速かつ効果的な指示・支援が可能になり消火活動に役立つことが実証されました。さらに2018年7月からは、訓練時の館内放送においてタブレット端末と翻訳アプリを活用し、日・英双方の案内を流すことを試験的にっております。

今後も引き続き、テナントや地域の皆さまとの連携による、安心・安全なビル運営に努めてまいります。



ウェアラブルカメラを活用した防災訓練

CS取組みの社内共有とお客さまへの情報発信

CS研修・CS講演会および発刊物を通して、CS意識や施策を浸透させる取組みを展開しております。

『CS TIMES』では、取組み事例やCS活動にける思い、研修内容、CSに役立っているツール等を具体的に紹介しており、2017年からは、より鮮度の高い情報を定期的にお伝えできるよう電子版に移行いたしました。

社外向けオフィス情報誌『IGOCOCHI』では、テナント企業にビルについて語っていただくほか、PM業務を行うパートナー企業の仕事内容を紹介するなど、NTT都市開発グループのビルやサービスをわかりやすく伝えております。



社外の講演者によるCS講演会

障がいのある方と進めるバリアフリー化の取組み

2018年8月に竣工した「大手町プレイス」では、建物の外構などの動線計画について、計画初期段階より障がい者雇用特例子会社であるNTTクラリティ(株)からの助言を取り入れ、障がいのある方の観点で随所にユニバーサルデザインを反映いたしました。

また、2017年12月に竣工したサービス付き高齢者向け住宅「ウエリスオリーブ町田中町」(東京都町田市)では、高齢者の方の目線で使い勝手を検証するため、高齢者疑似体験として白内障メガネや手首・足首におもりをつけたほか、杖や車いす等を用いて、建物内の動線を確認いたしました。



「ウエリスオリーブ町田中町」での高齢者疑似体験

ソーシャルニーズへの対応

大規模ビルにおけるサイクルポート設置

当社では、(株)NTTドコモを中心としたサイクルシェアリング事業「ドコモ・バイクシェア」に出資するとともに、当社が運営、管理、販売するオフィスビルや商業施設、マンション等においてサイクルポートを設置し、街づくりの観点から当事業に協力しております。これまでも大手町ファーストスクエア、グランパークタワー、品川シーズンテラス、シーパンスの4物件にポートを設置いたしました。

当事業では、自転車本体に通信機能やGPS機能、遠隔制御機能を搭載し、自転車の管理や、利用者と自転車のマッチングを行います。また、会員情報サイトから登録したICカードで、簡単に貸出・返却が行えるなど、手軽に利用できるシステムが特徴です。

今後もより多くの地域に、環境にやさしく利便性の高いソーシャルインフラを提供していく予定です。



「大手町ファーストスクエア」のサイクルポート

We Love天神協議会における九州支店の取組み

九州支店では、季節ごとの行事やイベントを通し、地域の皆さまとの交流を図っております。なかでも、300万人超の見物客が訪れる「博多祇園山笠」では、UD中洲ビルを「飾り山笠」の公開場所として長年提供しております。

また天神エリアでは、企業、団体、住民、行政等で構成された「We Love天神協議会」を中心に、九州支店を含め地域の商業施設等が様々なイベントを開催し、地域の方々との交流を深めております。「天神打ち水大作戦」と称する打ち水イベントや、小学生を対象にしたワーク体験イベント、音楽ライブやストリートパフォーマンスをメインに行われた「FUKUOKA STREET PARTY 2017」等を開催し、地域イベントにも参加いたしました。

今後も地域との連携のもと、街づくりや街の活性化をめざします。



「We Love 天神協議会」での天神ワーク体験

GRESBにおいて「Green Star」[2 Stars] を取得

NTT都市開発のグループ会社であるプレミア・リート・アドバイザーズ(株)および当社が資産運用を行うプレミア投資法人は、2017年度実施のGRESB*リアルエステイト評価において、環境への配慮やサステナビリティに関する取組みについて、「マネジメントと方針」および「実行と計測」の両面において高い評価を受けた参加者に与えられる「Green Star」を取得いたしました。

また、総合スコアでの相対評価である「GRESBレーティング」(最高位5 Stars)においては「2 Stars」を取得いたしました。

GRESBは、責任投資原則(PRI)を主導した欧州の主要年金基金グループを中心として2009年に創設された、不動産セクターの環境・社会・ガバナンス(ESG)配慮を測る年次のベンチマーク評価です。GRESBリアルエステイト評価は、個々の不動産ではなく、不動産会社やファンドの単位でサステナビリティへの取組みを評価しております。

*GRESB：グローバル不動産サステナビリティ・ベンチマーク



多様性を尊重した職場づくり

「ダイバーシティ&インクルージョン」の推進

当社では、「ダイバーシティ&インクルージョン」を経営戦略として位置付け、性別や年齢、人種、国籍、障がいの有無、性的指向、性自認を問わず、多様な人材が活躍できる職場づくりに取り組んでおります。

働き方改革に関する本格的な取組みも、2015年度から行っております。現在は経営層をメンバーとする「働き方改革ワーキング・グループ」により、全社的な課題の解決に取り組んでおります。また、有識者を講師に招いたセミナーを開催するなど、働きやすい職場環境の整備を継続的に進めております。

より柔軟な働き方を実現するための制度も導入しており、勤務時間に関してはフレックスタイム制度、個人単位のシフト勤務制度や半日・時間単位での年次有給休暇の取得制度、勤務場所に関してはテレワークを可能とする制度やICT環境を整備するとともに、これらの制度の活用促進に取り組んでおります。

育児に関しては、2018年度よりNTT都市開発グループが設置する企業主導型保育園「ワイナKids保育園」を活用し、育児中社員の早期復職に向けた支援を行っております。また、育児休職を取得した男性社員とその上長へのインタビュー記事を社内ホームページを通じて発信するなど、性別を問わず育児と仕事の両立ができる風土の醸成に努めております。介護に関しても、「仕事と介護の両立セミナー」を開催するなど、介護と仕事の両立への理解促進に取り組んでおります。



女性一般社員を対象とする「キャリアデザイン研修」を開催



「イクボス講演会」を開催

LGBTのPRIDE指標でゴールド受賞

NTTグループでは、LGBT等性的マイノリティに関する取組みを推進しております。

当社においては、「LGBTセミナー」や全社員研修等を通して啓発活動を行うとともに、配偶者およびその家族に関わる福利厚生や休暇等の制度全般を同性パートナーにも適用しております。

これらの取組みが評価され、任意団体「work with Pride」が策定した職場におけるLGBT等性的マイノリティへの取組みの評価指標「PRIDE指標2017」においては、最上位である「ゴールド」を受賞しております。



次世代支援対策推進法「くるみん認定」を取得

当社では、次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定いたしました。性別や年齢、人種、国籍、障がいの有無、性的指向、性自認を問わず、すべての社員がワークライフ・マネジメントの重要性を理解し、イノベーションの創出や生産性向上に向けて効率的で柔軟な働き方の推進や積極的な休暇の取得等に努めることで、多様な人材が活躍できる職場づくりに取り組み、仕事と子育ての両立をめざしております。

なお、2017年12月には、「子育てサポート企業」として厚生労働大臣の認定「くるみん認定」を受けております（認定回数2回）。



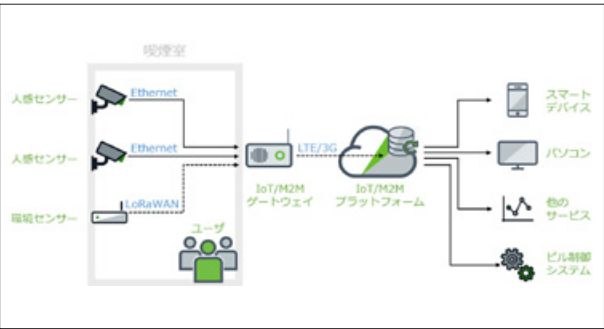
Environment 当社は、不動産デベロッパーとしての事業活動において、幅広い環境保全活動に取り組んでおります。

自然環境の保全・配慮の推進

スマートビルディングの実証実験

2017年11月からグループ企業と共同し、当社保有ビルにおいて「IoT/M2M*プラットフォームを活用したスマートビルディングの実現に向けた実証実験」を開始いたしました。

実証実験では、スマートビルディングの一例として、混雑しがちなオフィスビルの喫煙室を対象とし、ユーザーの人数や位置データ、温度・湿度・CO₂等の様々なデータを取得し、相関関係を分析いたしました。その結果から、喫煙室利用者への混雑状況のお知らせや、利用状況に応じた清掃頻度の検討、リアルタイム空調制御への活用をしております。ビルの快適さと環境負荷軽減の両立をめざし取り組んでおります。



実証実験のフロー

*M2M (Machine to Machine) 機器同士が人の介在なしに直接送信を行う

ウエリス豊中桃山台がJHEP認証AAA・おおさか優良緑化賞を受賞

2017年2月に竣工した「ウエリス豊中桃山台」の「こもれびテラス」では、(公財)日本生態系協会が実施する、生物多様性の保全や回復に資する取組みを評価するJHEP認証において、最高ランクの「AAA」を取得いたしました。分譲マンション単体開発としては、日本初の認定となりました。さらに、平成29年度第11回おおさか優良緑化賞において奨励賞を受賞いたしました。



平成29年度第11回おおさか優良緑化賞において奨励賞を受賞

大手町ファーストスクエアが第3回まちなか広場賞「奨励賞」受賞

大手町ファーストスクエアでは、時代の変化に伴う公開空地の使い方を見直し、公開空地のリニューアルを行いました。検討初期の段階から、関係者とのワークショップやイベントの開催により、実際に利用される方のニーズをくみあげ、日常・非日常両面での使い方を想定しながら検討を進め、新たな賑わいの創出や認知度向上に努めました。

これら一連のプロセスは、オフィスワーカーにとって身近な存在となることを計画初期から関係者間で共有し、誰もが気軽に立ち寄れる・生活に寄り添い愛される“都市の庭”を、周囲と丁寧に創り上げてきた評価として、一般社団法人国土政策研究会 公共空間の「質」研究部会主催「第3回まちなか広場賞」の「奨励賞」を受賞いたしました。



公開空地でのリニューアルイベント

データサマリー

Data Summary

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3		2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
会計年度：												
営業収益	138,206	144,277	149,224	145,693		136,842	163,168	189,186	152,052	183,016	188,633	166,800
営業利益	28,718	25,244	16,129	24,324		25,365	27,401	30,458	24,836	37,771	31,393	29,635
親会社株主に帰属する当期純利益	14,758	15,989	6,116	9,307		15,586	12,073	11,343	16,235	16,557	16,682	18,701
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,700	(12,091)	35,168	40,417		3,704	48,089	51,870	36,988	17,430	71,910	46,273
投資活動によるキャッシュ・フロー	(77,893)	(57,397)	6,695	(28,257)		(23,033)	(39,885)	(37,962)	(67,778)	(14,570)	(36,710)	(63,471)
財務活動によるキャッシュ・フロー	85,038	63,079	(30,028)	(14,641)		12,650	(6,660)	(8,656)	31,777	(6,781)	(27,345)	14,068
フリー・キャッシュ・フロー	(72,192)	(69,488)	41,863	12,159		(19,329)	8,203	13,907	(30,789)	2,860	35,200	(17,197)
投資額	93,367	75,638	24,714	29,925		28,807	46,856	62,778	79,979	54,563	38,695	64,876
減価償却費	23,246	25,762	25,520	23,388		24,765	23,766	24,566	23,474	23,914	18,871	18,405
EBITDA※1	51,964	51,006	41,649	47,713		50,130	51,168	55,025	48,311	61,686	50,264	48,041
会計年度末：												
総資産	900,325	936,650	916,725	910,492		928,537	941,050	985,507	1,033,220	1,033,557	1,005,898	1,019,659
純資産	177,969	183,593	185,537	190,783		203,727	213,835	228,591	245,641	251,905	258,556	271,810
自己資本※2	136,395	148,150	150,232	155,534		166,012	176,221	185,616	200,910	206,034	212,671	225,712
有利子負債	451,849	521,070	496,682	487,780		505,805	505,993	507,253	547,189	546,021	522,082	544,767
ネット有利子負債※3	434,524	510,155	473,951	467,992		493,034	491,373	488,345	526,925	529,854	497,968	523,781
経営指標：												
純収入 (NOI) ※4	52,748	64,277	61,480	56,722		54,318	53,499	51,489	47,509	48,170	47,322	50,189
総資産利益率 (ROA) (%) ※5	4.2	3.0	2.0	2.9		3.0	3.1	3.4	2.6	3.9	3.4	3.1
自己資本当期純利益率 (ROE) (%) ※6	11.3	11.2	4.1	6.1		9.7	7.1	6.3	8.4	8.2	8.0	8.5
自己資本比率 (%)	15.1	15.8	16.4	17.1		17.9	18.7	18.8	19.4	19.9	21.1	22.1
自己資本配当率 (DOE) (%) ※7	3.0	2.8	2.6	2.6		2.9	3.1	2.9	2.7	2.8	2.8	2.9
配当性向 (%) ※8	26.8	24.7	64.6	42.4		29.6	43.6	46.4	32.4	33.8	35.5	33.4
ネットD/Eレシオ (倍) ※9	2.44	2.78	2.55	2.45		2.42	2.30	2.14	2.15	2.10	1.93	1.93
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍) ※10	1.2	—	4.3	5.1		0.5	6.2	7.3	5.8	2.9	14.1	10.3
ネット有利子負債/EBITDA倍率 (倍)	8.4	10.0	11.4	9.8		9.8	9.6	8.9	10.9	8.6	9.9	10.9
(円)												
1株当たり：												
純資産※11	414.43	450.14	456.47	472.58		504.41	535.43	563.98	610.45	626.02	646.18	685.80
当期純利益※12	44.84	48.58	18.58	28.28		47.36	36.68	34.46	49.33	50.31	50.69	56.82
配当金	12.00	12.00	12.00	12.00		14.00	16.00	16.00	16.00	17.00	18.00	19.00

(注) 1. 2007年3月期より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」等を適用しております。

2. NOIは2007年3月期より連結ベースで表示しております。

3. 2008年3月期、2009年3月期の投資額を算出するにあたり、投資有価証券の取得による支出に「ユーディーエックス特定目的会社」の優先出資証券の追加取得に要した支出額を追加しております。

4. 1株当たり情報については、2007年1月1日付の株式分割(1株→5株)および2013年10月1日付の株式分割(1株→100株)実施後の発行済株式総数(329,120,000株)により算出し、遡及修正を行った場合の数値をもとに作成しております。

5. 「企業結合に関する会計基準」等を適用し、2016年3月期第1四半期より連結財務諸表における表示科目を変更しております。

指標計算式

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※2 自己資本 = 純資産 - 新株予約権 - 非支配株主持分

※3 ネット有利子負債 = 有利子負債 - (現金および預金 + その他流動資産に含まれる3ヶ月未満の短期投資)

※4 純収入 (NOI) = 不動産賃貸収入 - 不動産賃貸原価 + 不動産賃貸減価償却費(長期前払費用を含む)

※5 総資産利益率 (ROA) = (営業利益 + 持分法による投資利益 + 負ののれん償却額) ÷ 期首期末平均総資産 × 100

※6 自己資本当期純利益率 (ROE) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期首期末平均自己資本 × 100

※7 自己資本配当率 (DOE) = 配当金総額 ÷ 期首期末平均自己資本 × 100

※8 配当性向 = 1株当たり年間配当金 ÷ 1株当たり当期純利益

※9 ネットD/Eレシオ = ネット有利子負債 ÷ 純資産

※10 インタレスト・カバレッジ・レシオ = 営業活動によるキャッシュ・フロー ÷ 利息の支払額(営業活動によるキャッシュ・フローベース)

※11 1株当たり純資産 = 純資産 ÷ 発行済株式数

※12 1株当たり当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 発行済株式数

セグメント別業績
Segment Information

	2016/3	2017/3	2018/3
営業収益	183,016	188,633	166,800
オフィス・商業事業	105,370	113,613	91,964
住宅事業	64,461	59,607	59,758
その他	19,600	21,534	21,226
消去	△6,416	△6,122	△6,149
営業利益	37,771	31,393	29,635
オフィス・商業事業	29,988	33,801	29,880
住宅事業	11,808	3,068	4,960
その他	2,199	1,816	1,819
消去又は全社	△6,225	△7,293	△7,025
営業利益率(%)	20.6	16.6	17.8
オフィス・商業事業(%)	28.5	29.8	32.5
住宅事業(%)	18.3	5.1	8.3
その他(%)	11.2	8.4	8.6

■ オフィス・商業事業

	2016/3	2017/3	2018/3
営業収益	105,370	113,613	91,964
オフィス・商業賃貸	83,033	83,360	86,236
収益不動産売却	21,983	29,669	2,381
その他	353	583	3,346
貸付可能面積 (㎡)	1,134,869	1,108,644	1,108,538
全国空室率(%)	5.7	4.1	3.4
都心5区(%)	6.3	3.2	1.4
全国NOI(売却益等を除く)※	46,182	47,322	50,189
都心5区	24,187	27,264	29,883
首都圏(都心5区を除く)	2,870	1,358	1,847
その他の地域	19,124	18,699	18,459
賃貸等不動産時価	1,357,982	1,422,649	1,504,103
賃貸等不動産簿価	795,870	813,646	827,557

(注)
・NOI＝不動産賃貸収入－不動産賃貸原価＋不動産賃貸減価償却費(長期前払費用を含む)
・都心5区＝千代田区、中央区、港区、渋谷区および新宿区
・首都圏(都心5区を除く)＝都心5区を除く東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、茨城県、群馬県および栃木県
※賃貸住宅を含む

■ 住宅事業

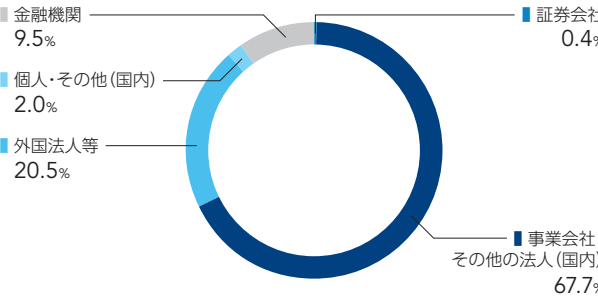
	2016/3	2017/3	2018/3
営業収益	64,461	59,607	59,758
住宅分譲	48,865	57,803	55,169
住宅賃貸	2,835	1,803	2,118
その他	12,760	—	2,471
分譲マンション			
営業収益	46,916	52,814	48,770
首都圏	28,664	27,227	32,412
その他の地域	18,252	25,587	16,358
計上戸数(戸)	1,054	861	1,157
首都圏(戸)	621	620	764
その他の地域(戸)	433	241	393
完成在庫(戸)	470	498	610
宅地分譲等			
営業収益	1,949	4,988	5,649
計上戸数(戸・区画)	85	242	371
完成在庫(戸・区画)	47	304	285
住宅分譲その他			
営業収益	—	—	750
計上戸数(戸・区画)	—	—	1

(注)
・首都圏＝東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、茨城県、群馬県および栃木県
・計上戸数および完成在庫について、共同事業物件は、当社事業割合に応じた戸数を記載し、小数点以下は切り捨てて表示
・その他は、マンションの一棟売却等によるもの

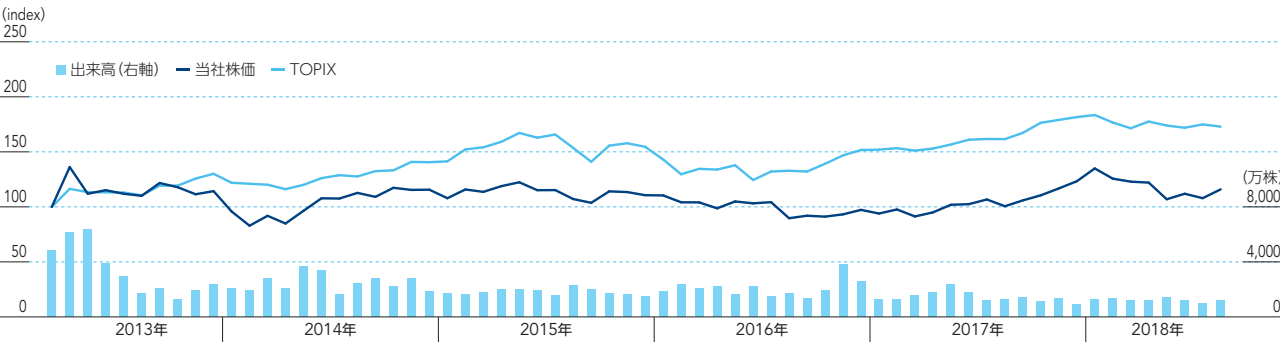
会社情報／株式情報 (2018年3月31日現在)
Corporate Information

会社名	エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社 NTT URBAN DEVELOPMENT CORPORATION
本社所在地	〒101-0021 東京都千代田区外神田四丁目14番1号
設立	1986年1月21日
資本金	487億6,000万円
従業員数	844名(連結)
会社が発行する株式の総数	1,050,000,000株
発行済株式の総数	329,120,000株
株主数	9,282名(うち単元未満株主数 89名)

■ 株式所有者別分布状況(出資比率)



■ 当社株価(終値)と東証株価指数(TOPIX)の推移 (2013年4月1日を100として直近まで指数化)



■ 外部からの主な評価



(撮影)
*1 三輪晃久写真研究所 :P1、P10
*2 ナカサ・アンド・パートナーズ :P1、P10
*3 フォワードストローク :P2、P8、P10
*4 奥村浩司写真事務所 :P9
*5 エスエス東京支店 :P10
*6 門馬金昭写真事務所 :P10
*7 Timothy Soar :P15

※完成予想CGは現在の計画段階のイメージであり、今後の協議により変更となる可能性がございます。
※記載されている内容は2018年10月時点での情報です。

NTT都市開発株式会社

〒101-0021 東京都千代田区外神田四丁目14番1号 秋葉原UDX
TEL: (03) 6811-6300 (代表)
URL: <https://www.nttud.co.jp/>

