

C O N C E P T   B O O K





世界がワクワクするまちづくり



“世界がワクワクするまちづくり”を目指す私たちUDSは  
「仕事を楽しむ」ことをとても大切にしています。  
楽しんでいる人がいる場所には  
笑顔が生まれ、楽しいことが生まれます。  
仕事は楽しいことばかりではありませんが、  
どう楽しむか、どう楽しくするか、という意識を持つだけで  
ずいぶん変わってくると思います。  
自分たち自身が仕事を楽しみ、ワクワクする提案をしていけば、  
クライアントやまちの人たちにもワクワクしてもらえるはずです。  
このブックでは、そのためにUDS全員に求められる考え方や行動基準を  
「UDSコンセプト」としてまとめました。

## UDS CONCEPT

MISSION

VISION

UDS STYLE

## VISION

## UDS STYLE

## MISSION

事業ビジョン  
目指す事業 やりたいこと

世界がワクワクするまちづくり

組織ビジョン  
目指す組織 なりたい姿

世界のまちにUDS経営者をつくる

- |                 |                           |
|-----------------|---------------------------|
| 1. クライアント・フォーカス | 6. まちへの貢献                 |
| 2. エンドユーザー目線    | 7. Act Global, Sync Local |
| 3. チーム・アップ      | 8. 攻めて、突き抜ける              |
| 4. 売りをつくる       | 9. ちゃんと儲かること              |
| 5. 新しいしくみをつくる   | 10. 自分が欲しいと思えること          |

新しい価値を生み出す選択肢を提案し  
その未来まで責任をもつ

デザイン性・事業性・社会性が成り立つ  
空間としくみを企画・設計・運営一体でつくる



# MISSION

## ミッション

新しい価値を生み出す選択肢を提案しその未来まで責任をもつ

デザイン性・事業性・社会性が成り立つ空間としくみを、  
企画・設計・運営一体でつくる

人口が減少し建築・不動産市場も縮小が必至な中、他社と同じものをつくるのであれば  
一握りの大手企業がいればそれで事足りてしまいます。

UDSのようなベンチャーは、同業他社ではできない選択肢を提案しなければ存在する  
意義がありません。

コーポラティブハウスは、戸建・分譲マンションに次ぐ第三の選択肢を生活者に提案しました。クラスカは、日本のホテル業界に、リノベーション&デザインホテルという新しいセグメントを提案。キッザニア東京は、テーマパークと教育をつなぐ価値「エデュテインメント」を具現化してきました。

# MISSION

## ミッション

企画や設計の提案をするだけなら、他社でもできるかもしれません。

しかし、エンドユーザーの視点を一番大切にしてきたUDSだからこそ、自分の家族を連れていきたいか、自分が消費者としてお金を出していいか、を検証するために運営までやります。そのことが、未来にまで責任をもつ有効な手段のひとつであると考えます。

以上の目的を達成するために、

梶原さんが起業して以来、企画の哲学として掲げる

- ・かっこよくて（デザイン性）
- ・儲かって（事業性）
- ・意義のあるもの（社会性）

の3つを満たすものづくりにチャレンジする。

そして、それを実現するために、企画・設計・運営が一体となり空間だけではない「しきみ」までつくりたい、と考えています。

これがデザインとシステムで都市を豊かにする=都市デザインシステムという、UDSの社名の由来につながっています。

## VISION

### ビジョン

### 事業ビジョン：世界がワクワクするまちづくり

10年後に何をやっているか?環境も変化していきますし、自分たち自身がどこまで成長するか決めつけては夢がありません。でも共通する想いとしては、関わるゲストや地域、クライアントに「喜んでもらう」だけでなく、もっと「ワクワクすることをしてみたい」「UDSの提案を聞いているとワクワクするね」「UDSはみんな楽しそうに、ワクワクしながら仕事しているように見えますね」と言われたいものです。

世界の人がUDSのホテルを訪れてワクワクする体験を提供することも、運営にとって理想の姿です。ワクワクするためには、これまでにない新しい価値が必要です。「言われてみれば欲しかったもの」「あつたらいいと思えるものをカタチにする」「この人とあの人がコラボしたらすごいことが起きるかもしれない」皆さんも、何があつたら自分自身がワクワクするか考えてみてください。

全員が「ワクワクすること」を想像しながら、目の前のお客様に期待以上の満足を提供し続ければ、ビジョンは必ず実現すると思います。

## VISION

ビジョン

### 組織ビジョン：世界のまちにUDS経営者をつくる

UDSでは企業において「人」が一番大切だと考えています。そこで「人」が集まる「組織」についても、10年後のるべき姿を言語化したのが組織ビジョンです。

UDSが目指す理想の組織は、“自由と責任の上に活動する人たちが集まつたたくさんのチームがあり、それぞれのチームで企画・設計・運営が自走(自立回転)している組織”です。

一人ひとりが経営者意識と当事者意識を持ち、大きな責任を受けた上での自由さで、地域に新しい価値を生み出すこと。

これが実現すれば全国各地、さらには世界中に小さなUDS組織ができ、組織の数だけ経営者が育っていきます。

これが10年後のUDSの理想の組織のありかたです。

## UDS STYLE

スタイル

ミッションに基づいたビジョンを実現するために、日々必要なUDSらしい行動基準がUDSスタイルです。

UDSスタイルはプロジェクト開始時の目標設定の指標となり、プロジェクトの評価や表彰も、これに照らし合わせて決定されます。

このUDSスタイルは、50人を超える社員が一同に会した慶應SFC井庭崇研究室との5時間以上にのぼるワークショップとディスカッションを経て、みんなで決めたものです。

「らしさ」(UDSスタイル)は自然発生的に培われるものではなく、一人ひとりが日々の細かな仕事において、どうやれば「らしく」なるかを考え抜き、徹底していくって初めて見えてくると思います。

これから約10年、新しいUDSらしさが浸透していき、新しいメンバーにも伝承されていくことを目指します。

## UDS STYLE

1. クライアント・フォーカス  
地域やクライアントのニーズをしっかりと把握し、期待を超え、称賛される仕事をしているか
2. エンドユーザー目線  
実際にユーザーになった気持ちで、ユーザーの立場で考えているか
3. チーム・アップ  
様々な強みや個性を持つプロフェッショナルが協力しあい、さらなる価値を生み出しているか
4. 売りをつくる  
一言で言うとそれは何?ぶれない軸と見せ場をつくれているか
5. 新しい「しぐみ」をつくる  
"空間"だけではなく、新たな価値を生み出す「しぐみ」=システムをつくれているか
6. まちへの貢献  
まちの人に喜んでもらえる=社会的意義があるかどうか
7. Act Global, Sync Local  
世界を見ながら、まちと同期(Sync)してローカル視点で考えているか
8. 攻めて、突き抜ける  
守りに入らず、新しいチャレンジをしているか
9. ちゃんと儲かること  
ちゃんと事業が成り立ち、続いていく「しぐみ」ができているか
10. 自分が欲しいと思えること  
自分でお金を出して、家族や大切な人を連れて行きたいと思えるものであるか

# UDS BOOKS

## プロジェクト・デザイン・パターン

企画・プロデュース・新規事業に携わる人のための企画のコツ32

(井庭崇・梶原文生 翔泳社：2016年)



UDS創業者梶原さんの、「自分たちがやっていることを若い人に伝承していかなければいけない」との想いをきっかけとして生まれた本です。2014年からまちづくりにおける共同研究契約を結んでいた慶應SFC井庭崇研究室による10時間以上にのぼるインタビューを通して、梶原さんが長年培ってきた「企画のコツ」を解きほぐし、言語化したのが本書にある32のパターンです。

"企画はひらめきやセンスではなくテクニック" (by 梶原さん)

32のパターンに当てはめて考えてみると、視点を変え、整理しながら考えることができます。何かを考える時、悩んだ時に頼りになるはずの1冊です。

## CREATIVE HOTEL & COMMUNICATION SPACE

新たなシーンをつくり出すUDSの企画・設計・運営スタイル

(商店建築社：2016年)



レストラン、ホテルなど最新のストアデザインを紹介する専門誌「商店建築」による1冊まるごとUDSの増刊号です。

UDSがデザインするホテルや飲食店には“新し過ぎず、奇抜過ぎない居心地の良さ”、などの共通した特徴があることに商店建築編集部が興味をもってくださいり、書籍化が始まりました。

社員はもちろん、外部コラボレーターなどへのインタビューや座談会などを通じてUDSのデザイン・空間作りの過程を解き明かした内容になっています。UDSが手掛けたプロジェクトを写真や図面も豊富に盛り込んで紹介しており、UDSについて深く知る、また営業ツールとしてもとても有効な1冊です。

[www.udt-net.co.jp](http://www.udt-net.co.jp)