

子ども親も便利で安心して過ごせる施設『ヒューリックこどもでぱーと』

1. 不動産大手のヒューリックが、異業種他社との協業・提携・M&Aを積極活用し、新領域「教育・学習」分野に進出

子育て世代にも人気の東京都中野区。新宿まで電車で5分と利便性抜群のJR中野駅。そこからすぐの北口再開発エリアの新しいビルに、平日の朝、ベビーカーを押すママが、次々と入っていく。どこに行くのか。それは、不動産大手ヒューリック株式会社が2025年4月1日に新たにオープンした『こどもでぱーと 中野』である。

■図表1 『こどもでぱーと 中野』

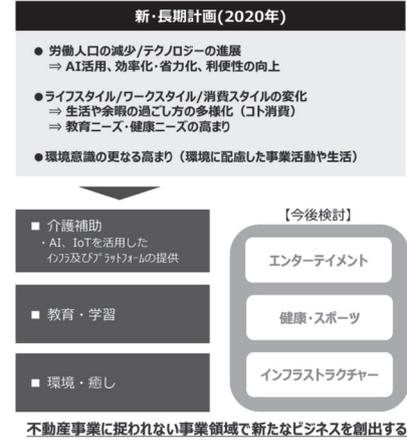


出所：こどもでぱーと 中野 HP

同社は、これまでオフィスビル賃貸を事業の主としてきたが、徐々に比率を下げ、今後有望な新領域で事業の拡大を図っていくとしている。その1つに「教育・学習」分野がある。(図表2)

「教育・学習」分野は、共働き世帯の増加や教育資金の贈与税非課税制度、高校無償化などを背景に、今後有望なマーケットになると見ており、その成長戦略の核となるのが『こどもでぱーと』である。

■図表2 ヒューリック中長期経営計画 (2020～2029年)

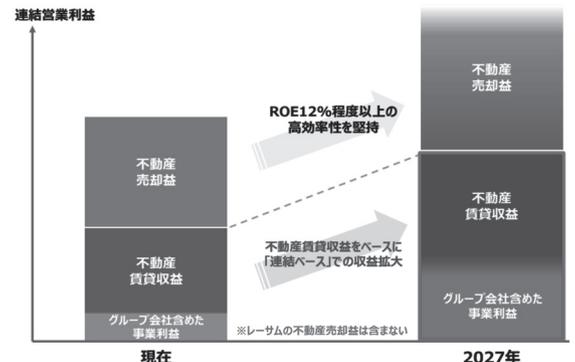


出所：ヒューリック IR 資料

「教育・学習」分野への進出にあたり、首都圏を中心に学習塾「TOMAS」を展開するリソー教育をM&Aにより連結子会社化した。

リソー教育とヒューリックの間では、「こども教育に関わる新規事業の共同検討」「ヒューリックグループが所有・開発する不動産を活用したリソー教育グループの新規出店サポート」など、相互連携を活かした事業を展開する。これらにより、利益の拡大およびシナジー追求によるグループ総合力の向上を目指していくとしている。

■図表3 ヒューリック新中長期経営計画 (2025～2027年)



出所：ヒューリック IR 資料

また、子ども向け運動スクール「運動塾」を多数展開しているスポーツ分野のリーディングカンパニーであるコナミスポーツと業務提携の契約を締結。前述のリソー教育と合わせた3社で、それぞれの強みを掛け合わせ、

- ①『こどもでぱーと』の業態開発および当該サービスを提供するためのビル開発（既存ビルのコンバージョンも含む）
 - ②各社の遊休スペース等を活用した子ども向けサービスの提供
 - ③その他子ども向けサービスにおける新規事業の共同検討
- 等を行い、新たな価値創造を提供する事業の展開をしていく計画である。

さらに、その他の事業者とのアライアンスも、必要に応じて積極的に行っていくとしている。

2. 子どもだけでなく、親も対象にしたワンストップサービスの提供

『こどもでぱーと』という名前の通り、子どもにとって「やってみたい」を見つけられるコンテンツを揃えている。また、子どもが家を出て、保育園・幼稚園・学校に行き、家に帰ってくるまで、「ワンストップで任せて安心」のサービスも提供している。

先行してオープンした「中野」と「たまプラーザ」では、図表4のように、利用できるサービスは少しずつ異なるが、どちらも基本はリソー教育のサービスである学習塾、学童が主となっている。「中野」はそれに加え、運動教室（コナミスポーツが運営）、英語塾（イーオンが運営）がある。また子どもだけでなく、その親も対象としたサービスとして、カフェ（プロントが運営）、ピラティススタジオ（コナミスポーツが運営）がある。

その他、「多目的スタジオ」は、どちらの教室に

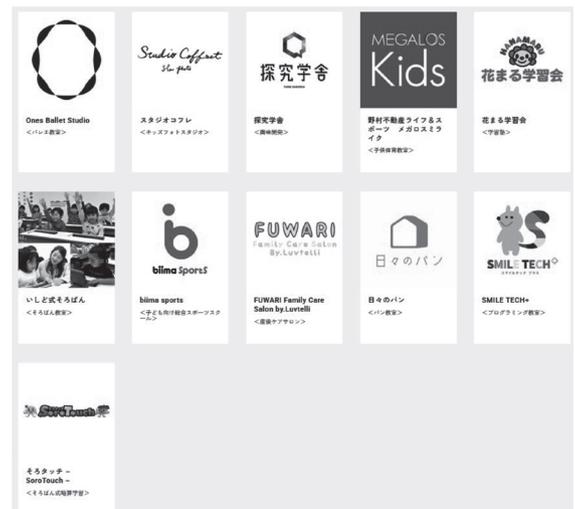
も設置されており、子ども向けだけでなく、親向けのもの、親子ペア向けのものなど、曜日や時間帯ごとに多彩なプログラムを提供している。

■図表4 『こどもでぱーと 中野・たまプラーザ』の概要

		中野	たまプラーザ
概要	立地	中野駅 徒歩2分	たまプラーザ駅 徒歩2分
	述べ床面積	約2,078㎡	約1,326㎡
	規模	地上9階	地上3階
サービス	カフェ	○	
	小児科	○	
	病児保育	○	
	運動教室	○	
	女性専用ピラティス	○	
	英会話教室	○	
	学童	○	○
	学習塾	○	○
	乳幼児教室	○	○
多目的スタジオ	○	○	

出所：ヒューリックリリースより弊社作成

■図表5 スタジオでの提供サービス

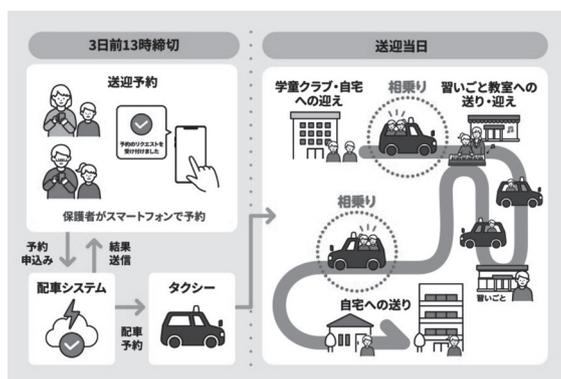


出所：こどもでぱーと HP

さらに、『こどもでぱーと 中野』では、TOPPAN 株式会社が運営する送迎サービス「こどもび（※）」と提携し、親の送迎負担を軽減することも行っている。

※「こどもび」…2025年2月1日より東京都中野区エリアで提供開始しているサービス。複数保護者の事前予約リクエスト情報をもとに、相乗りの有無とタクシーの台数の最適化や効率的なルート設計をAIが行い、リクエスト時刻に児童の送迎を行う。相乗りによって少ない台数で効率的に送迎を行い、送迎利用料を乗車距離に応じて按分することで1人乗りのときと比べて保護者の負担額を軽減する。共働き子育て世帯の流入が多い首都圏エリアを中心に、不動産デベロッパーが開発するマンションの居住者向けのサービスとの連携や商業施設内の習い事教室との連携、自治体と子育て支援施策との連携を通じて本サービスを順次提供し、2030年までに約30億円の売上を目指す。

■図表6 「こどもび」サービス



出所：TOPPAN リリース

3. 子育て関連の集中特化で利用者側、提供者側相互のメリット創出と拡大

このように、子育て関連のサービスが1箇所に集まっていることは、利用者側にとって、利便性だけでなく、安全面でもメリットが高い。

一方、サービス提供者側にとっても、ターゲット（親子）が同じであるテナントが集積することで、テナント同士で顧客の流入を狙って協業できるメ

リットがある。

今後であるが、2029年までに首都圏で約20施設まで展開を拡大する計画である。1棟型だけでなく、ビルの一部である1フロアや複数フロアでも積極的に検討することに加え、既存物件の改修も含めてシリーズ展開していく方針である。

たとえば、東京・渋谷に2027年に竣工予定の複合ビル「MITAKE Link PARK（渋谷）」内への出店を予定している。「創造文化教育施設」として、『こどもでぱーと』の旗艦店に位置付けるといふ。

その他、千葉県・本八幡、自由が丘、麻布、横浜にも出店の計画がある。

■図表7 『こどもでぱーと渋谷』（仮称）イメージ



出所：ヒューリックリリース

『こどもでぱーと』の館内紹介動画では、「街全体を子ども向けにすることは現実的には難しいが、子どもに特化したビルはつくることできる。」というヒューリック会長の思いを伝えている。

核家族化、共働き世帯が増加する中、特に都市部では、このような子育て支援施設は、インフラになりつつあると感じる。そして、都市部だけでなく、地方部にも広がっていく日も遠くはないと思われる。『こどもでぱーと』の数が、「デパート」の数を超えるのもすぐかもしれない。