

2026

4

April

Topics

不動産トピックス

トピックス1

学生向け賃貸住宅の開発や投資が拡大…………… 2

トピックス2

東京都心6区におけるマンション価格上昇の動向
～中古マンション取引の約半数が坪単価700万円以上～ … 6

マンスリーウォッチャー

医療モールの成長要因と商業施設への導入…………… 8

学生向け賃貸住宅の開発や投資が拡大

学生向け賃貸住宅^{※1}への投資が堅調な中、デベロッパー等による開発事業への参入が続いています。進学率の向上や留学生の増加などにより学生向け賃貸住宅への賃貸需要は当面底堅く推移するとみられます。

学生向け賃貸住宅の開発事業への参入が継続

学生向け賃貸住宅の開発事業への新規参入は2017年に多くみられ、その後も継続しています[図表1-1]。

近年では2024年にタカラレーベンが杉並区で同社初となる学生向け賃貸住宅を竣工させたことを公表しています[図表1-1の事例12]。2025年には京浜急行電鉄が住関連の新たな事業として「プライムグレーヌ」のブランド名で事業展開することを公表しており、横浜市で第一号物件の募集を開始しています[同事例13]。当物件は環境に配慮したグループ初の本造マンション工法を採用しており、今後も同社沿線での用地仕入れやグループ遊休地の活用により展開を図る方針としています。

事例の中で比較的早くに参入した東急不動産は、参入と概ね同時期に学生向け賃貸住宅の管

理事業等を行う学生情報センターをグループで買収しています。2026年1月末現在、東京圏^{※2}で13物件^{※3}、大阪圏^{※2}で9物件^{※3}を、「キャンパスヴィレッジ」のブランド名で供給しており、各物件を学生情報センターが運営しています[同事例2]。

国内の事業者以外にも外資の参入がみられ、日本人学生と海外留学生との交流が促されるように工夫された物件が文京区や杉並区で開業しています[同事例4]。両物件ともJ-REITのスターアジア不動産投資法人が取得のための優先交渉権を保有しています。

- ※1：学生寮や学生マンションのこと。食事の提供や学生間の交流促進、セキュリティの強化等を行っている事例がみられるが、事業者により物件の呼び方やサービス内容は異なる。
- ※2：東京圏は東京都と神奈川県、埼玉県、千葉県、大阪圏は大阪府と京都府、兵庫県（以下、同じ）
- ※3：「キャンパスヴィレッジ」のブランドウェブサイト掲載物件数

大学への入学者数は安定的に推移、留学生数もコロナ下での下落から回復

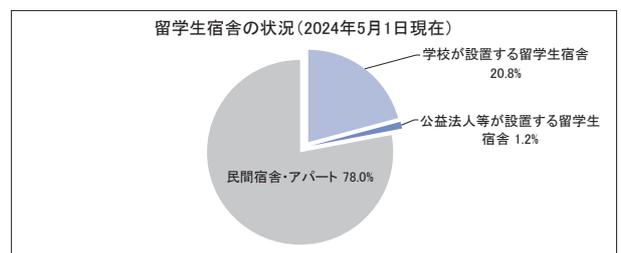
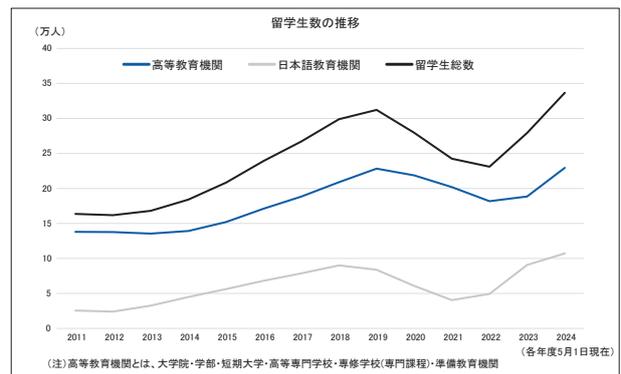
図表1-1の参入に関するプレスリリースの中で、三菱地所レジデンスは進学率の向上や留学生の増加などにより学生向け賃貸住宅に今後も底堅いニーズがあると判断したとしており、その他複数の事業者も同様の見解を示しています。

大学への進学率（大学入学者数÷大学受験対象年齢人口^{※4}）は上昇基調で推移しています[図表1-2]^{※5}。大学受験対象年齢人口は減少基調であるものの、進学率が上昇基調であることから、大学への入学者数は底堅く推移しており、2025年度は過去最高の64万6千人でした。

留学生数はコロナ下で一時減少したものの、

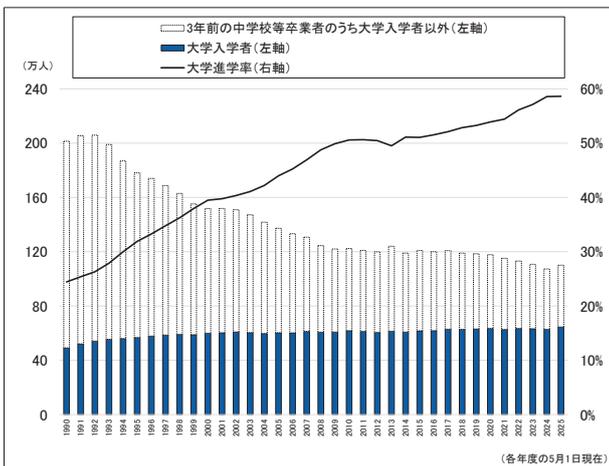
2023年度から増加に転じており、2024年度には減少前の2019年度を上回り、33万7千人となりました[図表1-3上]。一方、大学等で確保済みの宿舎への留学生の居住は全体の2割程度に留まります[図表1-3下]。2025年には留学生向け賃貸住宅の運営事業を新規に展開する事例もみられ[図表1-4]、留学生数の回復を受けた動きとみられます。

[図表 1-3] 留学生数(上)と留学生宿舎の状況(下)



データ出所：独立行政法人日本学生支援機構「外国人留学生在籍状況調査結果」

[図表 1-2] 大学への入学者数等の推移



データ出所：文部科学省「学校基本調査」

なお、その他の参入理由として大学の都心回帰や学生の都市部への流入を挙げる事業者がみられます。それら事業者は東京都区部やその周辺エリアを中心に事業を展開しています。

※4：「学校基本調査」では3年前の中学校等卒業生数を使用
 ※5：2025年度の進学率は算定の分母である3年前の中学校等卒業生数が前年度よりやや多かったことから小幅上昇に留まったが、過去最高の58.64%となった。

【図表 1-1】学生向け賃貸住宅開発への参入事例

No.	事業者名	参入等の概要 ^注	参入に関する公表年
1	伊藤忠都市開発株式会社	学生向け賃貸住宅開発事業に参入したことを2016年4月に公表。ブランド名を「クレヴィアウィル」とし、第一号が神奈川県川崎市で2017年2月に竣工、第二号が東京都新宿区で2020年2月に竣工した。	2016
2	東急不動産株式会社	住宅事業領域の拡大を目的とした新規事業として、学生向け賃貸住宅開発事業に参入することを2017年1月に公表し、第一号が東京都豊島区で2018年1月に竣工。2026年1月末現在、東京圏で13物件、大阪圏で9物件を「キャンパスヴィレッジ」のブランド名で供給している(竣工予定含む)。	2017
3	三井不動産レジデンシャル株式会社	新たな事業領域として学生向け賃貸住宅開発事業に参入すること、第一号が東京都練馬区で竣工したことを2017年3月に公表。2020年3月時点で東京で6物件、大阪で1物件が完成済みであることが報じられており、その後も東京都豊島区や新宿区で開発事例がみられる。	2017
4	GSAスターアジア株式会社	スターアジアグループとGSA(8カ国で学生寮を展開)が、日本で20,000ベッドの供給を目標に、学生向け賃貸住宅の開発・管理運営に関する共同事業を立ち上げたことを2017年3月に公表。第一号が東京都文京区で2018年3月に開業、第二号が東京都杉並区で2020年10月に開業した。	2017
5	東日本旅客鉄道株式会社	当社初となる学生向け賃貸住宅を秋田駅前で開発することを秋田支社が公表したことが2017年12月に報じられている。また、グループ会社と東京都小金井市の中央線高架下で開発した物件が2020年3月に竣工している。2024年2月にも新潟駅前での開発に着手したことを新潟支社が公表している。	2017
6	三菱地所レジデンス株式会社	新たな事業収益機会の獲得を目指し、学生向け賃貸住宅開発事業に参入し、第一号を宮城県仙台市で着工したことを2018年12月に公表。加えて「The Park Hive」のブランド名で6物件の供給実績があることを2023年9月に公表している(第一号はブランド名が異なる)。	2018
7	大成有楽不動産株式会社	多角的な事業展開の一環として学生向け賃貸住宅開発事業に参入したことを2019年9月に公表。第一号が神奈川県川崎市で2021年2月に竣工、第三号が東京都文京区で2025年2月に竣工した。	2019
8	NTT都市開発株式会社	賃貸住宅事業のひとつとして、新たに学生向け賃貸住宅シリーズ「ウエリスアイビー」を展開することを2020年11月に公表。第一号が兵庫県西宮市で2021年2月に竣工、東京都内でも大田区で2022年2月に、世田谷区で2023年1月に竣工事例がみられる。	2020
9	日鉄興和不動産株式会社	新規事業として学生向け賃貸住宅開発事業に取り組むことを2021年4月に公表。「リビオセゾン」のブランド名で事業を展開する方針であり、第一号が東京都葛飾区で、第二号が東京都杉並区で2022年2月に竣工した。	2021
10	株式会社穴吹工務店	分譲マンションの開発実績を生かし、学生向け賃貸住宅開発事業に参入したことを2021年5月に公表。第一号が愛知県名古屋市と福岡県福岡市で2022年1月に竣工した。	2021
11	株式会社サンケイビル	新規事業として学生向け賃貸住宅開発に参入することを決定し、ブランド名を「ルフオンエチュード」としたことを2022年4月に公表。第一号が東京都葛飾区で2024年1月に竣工、同年に国分寺市や葛飾区(第一号とは別物件)でも竣工事例がみられる。	2022
12	株式会社タカラレーベン	当社初となる学生向け賃貸住宅が東京都杉並区で2024年1月に竣工。初めてのひとり暮らしをサポートする設備とサービスを提供している。	2024
13	京浜急行電鉄株式会社	住関連の新たな事業として学生向け賃貸住宅を展開することを2025年8月に公表。ブランド名を「プライムグレイヌ」とし、第一号が神奈川県横浜市で2026年2月に竣工した。	2025

注:参入後の動向は公表または報道されている資料を基に都市未来総合研究所が把握した範囲で記載

出所:各社公表資料、報道等

【図表 1-4】留学生向け賃貸住宅の運営事業の新規展開事例

No.	事業者名	新規展開の概要	公表年
1	株式会社学生情報センター	外国人留学生の日本語学校・予備校・就職支援事業を展開する行知学園や外国人向け不動産斡旋サービスを提供する日興総業と提携し、日本国内の大学に合格した留学生への住まい紹介事業を始めることを2025年5月に公表	2025
2	大東建託リーシング株式会社	大東建託グループ初となる外国人留学生専用賃貸住宅の自社運営を2025年9月から開始。第一号は東京都北区の赤羽駅から徒歩10分の場所に位置する物件。多言語対応や連帯保証人が不要な保証サービス等外国人留学生が安心して賃貸契約を締結できるサポート体制をグループで展開	2025

出所:各社公表資料、報道等

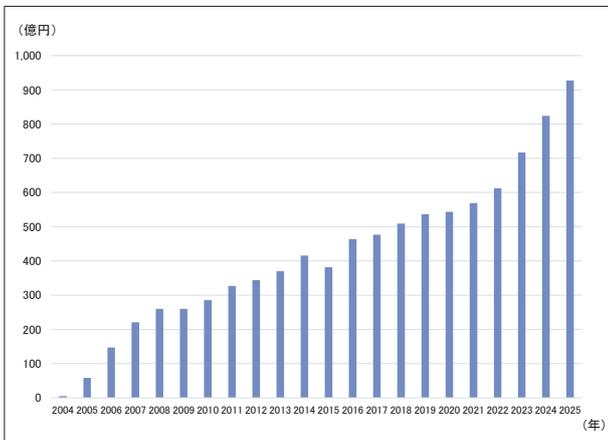
学生向け賃貸住宅への投資は拡大、取引利回りはファンドバブル期の水準を下回る

近年、J-REIT が保有する学生向け賃貸住宅の資産規模の拡大が顕著

J-REITが保有する学生向け賃貸住宅の資産規模(取得額ベース)は、2023年以降、年間の取得が100億円を超えている一方、売却は小規模であったことから拡大が顕著にみられます[図表1-5、1-6]。

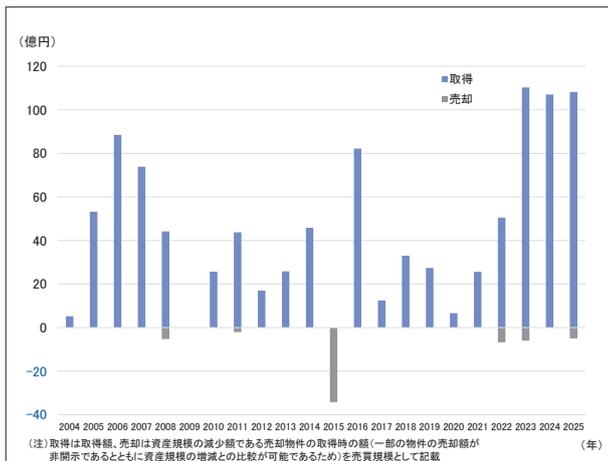
2025年は前年を上回る規模の物件(108億円)が取得され、資産規模は927億円となりました。2025年には2つの投資法人が新たに投資を開始しており、学生向け賃貸住宅を保有している投資法人は計15法人になっています。なお、2026年も3月に32億円で物件が既に取得されています。

[図表 1-5] J-REITが保有する学生向け賃貸住宅の資産規模



データ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

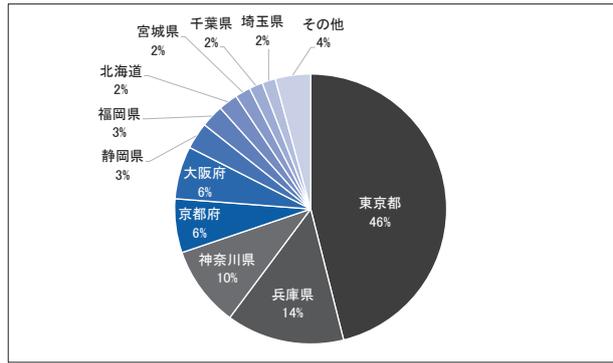
[図表 1-6] J-REITにおける学生向け賃貸住宅の売買規模



データ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

J-REITが保有する物件の地域の割合(取得額ベース)は東京都が46%と最も高く、次いで兵庫県の14%です[図表1-7]。東京圏・大阪圏が中心ながら、その他の道県でも取得事例が散見され、大学等が立地している幅広い地域が投資の対象になっています。

[図表 1-7] J-REITが保有する学生向け賃貸住宅の地域別資産規模

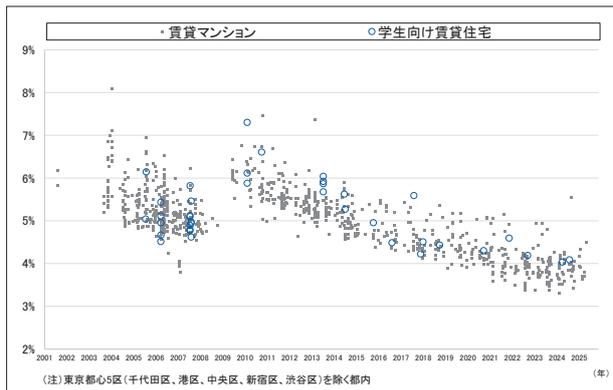


データ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

J-REITにおける学生向け賃貸住宅の取引利回りは4%程度まで低下

J-REITにおける近年の賃貸住宅の取引利回りは、2006年～2008年頃のファンドバブル期の水準を下回って推移し、最低水準は3.3%や3.4%となっています[図表1-8]**6。一方、学生向け賃貸住宅では2024年には世田谷区(京王線千歳烏山駅徒歩4分)で4.0%の事例が、2025年には大田区(東急池上線・大井町線旗の台駅徒歩9分)で4.1%の事例がみられるなど4%程度の水準で、賃貸住宅を上回っています。利回りの差は各物件の立地や築年等の条件に加え、学生向け賃貸住宅の運用上のリスクを反映したものとみられます。学生向け賃貸住宅はオペレーターの事業運営能力や財務状況が大きく影響するオペレーショナルアセットであり、オペレーターの運営能力低下や破綻、オペレーターからの契約変更や契約解約の要請等によるリスクがあります。加えて、売却の際の流動性の低さや他施設への転用の困難性等がリスクとなるケースがあります。大学等の周辺に立地する物件であれば比較的安定した運用が可能であるものの、大学等の規模縮小や撤退などもリスクとなります。

[図表 1-8] J-REITにおける賃貸住宅の取引利回りの推移(東京都心5区を除く都内)



データ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

J-REIT が保有する学生向け賃貸住宅は 9割近くが固定賃料

学生向け賃貸住宅は、オペレーターによる賃料保証型のマスターリース^{※7}が主流で、J-REITでは保有物件の9割近くが固定賃料になっています〔図表1-9〕。

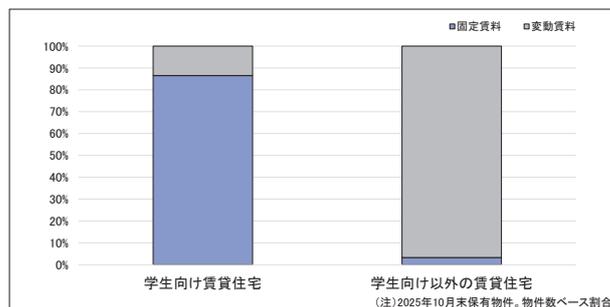
賃料保証(固定)型による賃貸借契約は景気後退期等の賃料下落局面に強く、長期安定的な賃料収入を得ることができます。一方、昨今の物価上昇局面においては十分な賃料の増額改定を行うことが難しく、前述した運用上のリスクのひとつも考えられます。

※6：取引利回りは取得時における鑑定 NOI（直接還元法の鑑定評価額に還元利回りを乗じて算定）を物件取得額で除したも

の(還元利回り等の開示のなかった物件は除く)。2025年10月までに取得が公表された物件が対象。学生向け賃貸住宅の東京都心5区(千代田区、港区、中央区、新宿区、渋谷区)での取引利回り事例がわずかなため、東京都心5区を除く都内で比較を行っている。

※7：建物を一括して賃貸し、その賃借人が実際に入居する賃借人にさらに賃貸する方式

〔図表1-9〕J-REITにおける賃貸住宅の固定/変動賃料の割合



データ出所：都市未来総合研究所「ReiTREDA」

学生向け賃貸住宅への投資が堅調な中、デベロッパー等による開発事業への参入が続く

学生向け賃貸住宅は、投資対象として賃貸住宅の中でも比較的高い利回りの確保が可能で、賃料収入の変動が小さいといった特徴をもちます。住宅への投資を積極的に行っているJ-REIT等がポートフォリオを拡大する際に一般的な賃貸マンションと異なる投資特性を持つ学生向け賃貸住宅を組み入れることは分散投資の視点から有効な手法であると考えられます。

J-REIT等による学生向け賃貸住宅への投資が堅調な中、デベロッパー等による開発事業への参入が続いています。一般的な賃貸マンションにおける駅近等で立地条件の良い開発素地が僅少な現況においても、学生向けであれば駅から遠くても大学等に近接し通学に優位な立地であれば事業が成立する場合があるなど開発可能な用地を比較的確保しやすいと考えられます。

文部科学省の将来推計によると国内に所在する高校からの大学への進学者数は2026年にピークを迎えるものの、大学入学者数^{※8}は2035年まで概ね60万人の水準が維持される見込みです〔図表1-10〕。一方、その後2040年にかけて大学入学者数は50万人を下回るまで減少することが予想されています。ただし、子供がいる世帯では、世帯あたりの子供の減少により^{※9}、子供一人あたりにかける養育費を手厚くできる場合があると考えられます。また、女子の大学進学率の上昇により^{※10}、賃貸住宅における防犯性を重視する人が増加する可能性もあります。これらの流れは一般的な賃貸マンションと比べ費用はかかるものの設備やサービス等が充実した学生向け賃貸住宅が選択されるケースを増やし、賃貸需要を下支えする可能性があります。

国内での事業展開が活発であることに加え、

一部事業者が学生向け賃貸住宅事業を海外で展開する事例がみられます^{※11}。海外展開は将来的な国内の学生数の減少を見据えて事業リスクを分散する取り組みと考えられます。なお、学生数が減少した場合でも賃貸需要を維持するには、より新しく魅力的な設備やサービス等の展開が重要となりますが、先進的な海外事業者との共同等での海外展開がそのノウハウ獲得^{※12}の機会になるともみられます。

(以上、都市未来総合研究所 丸山 直樹)

※8：大学入学者数は国内に所在する高校からの大学への進学者数に留学生数等を加えたもの

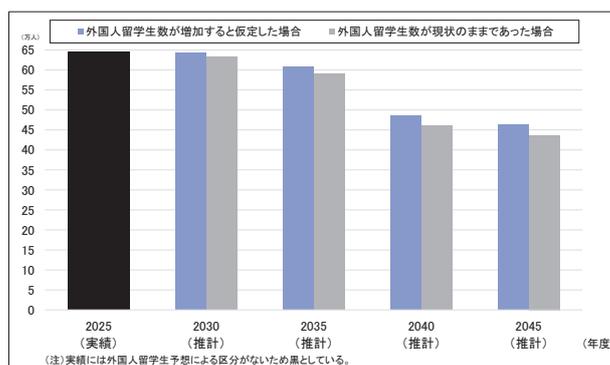
※9：厚生労働省「国民生活基礎調査」によると、児童のいる世帯における平均児童数は1990年まで1.8人を上回る水準であったが減少基調であり、2024年には1.68人となっている。

※10：文部科学省「学校基本調査」によると、女子の大学進学率は2025年に56.5%まで上昇、男子を下回るものの、その差は42%ptまで縮小している。

※11：東京建物・関電不動産開発やヒューリックによる米国での事業展開や安田不動産による英国での展開、サムティホールディングスによる豪州等での展開が2025年に公表されている(海外事業者との共同や海外事業者の買収による展開)。

※12：海外ではコミュニティ形成(イベント企画や専門スタッフによるサポート等)や健康・ウェルネス(フィットネスジムやヨガスタジオの設置等)等に関する先進的な取り組みが行われている。

〔図表1-10〕大学入学者数の将来推計



データ出所：文部科学省 中央教育審議会 大学分科会 高等教育の在り方に関する特別部会(2024年11月12日開催)「進学率・進学者数推計結果について」

東京都心6区におけるマンション価格上昇の動向

～中古マンション取引の約半数が坪単価700万円以上～

都心のマンション取得需要は旺盛で新築、中古を問わず価格が上昇しています。

本稿では中古マンション^{*1}の個別取引事例^{*2}を用いて、東京都心6区(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区)の価格動向を概観するとともに、所得増加とマンション価格上昇の較差について考察しました。

東京都心6区では約半数が700万円/坪以上。高単価取引は港区、千代田区、渋谷区に集中

平均取引単価は4年間で73%上昇

東京都心6区における中古マンションの平均取引単価は2021年上期437万円/坪から2025年上期757万円/坪となり、4年間で73%上昇しました[図表2-1左]。2023年下期までは前期比上昇率が約2～6%でしたが、それ以降は拡大し、直近2期は2桁上昇となっています。4年間における区別の取引単価上昇率は港区が92%(2025年上期971万円/坪)で最も高く、以下、中央区80%(同675万円/坪)、渋谷区74%(同850万円/坪)、千代田区72%(同823万円/坪)、新宿区51%(同604万円/坪)、文京区46%(同580万円/坪)となっています。

1,000万円/坪以上の取引割合は17%。上位は港区40%、千代田区30%、渋谷区25%

取引単価の分布を集計すると、東京都心6区では、

2021年上期は500万円/坪未満の取引割合が79%と大半を占めていましたが、2025年上期は15%まで低下しました[図表2-1右]。一方、2021年上期は5%であった700万円以上(図では800万円/坪未満の区分以上)の取引割合が2025年上期には48%と約半数を占め、うち、1,000万円/坪以上の取引割合は1%から17%に上昇しました。2025年上期における1,000万円/坪以上の取引割合は港区40%、千代田区30%、渋谷区25%、中央区5%、新宿区3%、文京区2%と、同じ東京都心6区でも上位と下位では相当の差がみられます[図表2-2]。

※1: 新築マンションは需給バランスとともにデベロッパーのコスト(土地代、建築費、販管費等)が販売価格の決定要素となるが、中古マンションは需給バランスによって取引価格が決定される面が強い。

※2: 国土交通省「不動産価格情報」の成約価格を使用。専有面積40㎡以上、取引時点で築20年未満の取引事例を抽出。住戸面積による価格差を排除するため、価格ではなく単価を採用した。

東京都心6区では所得の増加がマンション価格の上昇に追いついていない状況

東京都心6区における平均所得額^{*3}は2020年度790万円から2024年度1,043万円となり、4年間で32%増加しました[図表2-3]。4年間における区別の所得額増加率は港区が53%(2024年度1,781万円)で最も高く、以下、渋谷区32%(同1,165万円)、文京区23%(同762万円)、中央区22%(同833万円)、新宿区17%(同651万円)、千代田区17%(同1,176万円)となっています。

所得額増加率を前述の中古マンション価格上昇率と比較すると(いずれも4年間)、東京都心6区で

は所得額増加率32%に対し価格上昇率73%で較差は41%ptとなり、所得増加がマンション価格上昇に追いついていない状況です^{*4}[図表2-4]。区別の較差は高い順に、中央区58%pt、千代田区55%pt、渋谷区43%pt、港区39%pt、新宿区34%pt、文京区24%ptで、所得対比での価格上昇感は中央区や千代田区で高いと捉えられます。

※3: 総務省「市町村税課税状況等の調」による。平均所得額=課税対象所得÷所得割の納税義務者数。課税対象所得は給与と所得のほか土地や株式に係る譲渡所得等を含む。

※4: 賃貸マンションからの住み替えなど同一区内のマンションを購入することを想定したもの

今後、都心マンションは富裕層や投資家需要が下支え、実需層は住宅取得能力の動向がカギ

都心部では、新築マンションは開発適地不足、それに伴う用地費上昇、建築費上昇から供給が抑制され(需給がタイト化し)価格が上昇しやすい構造にあり、結果、中古マンションにも需要が波及し、新築、中古を問わず価格上昇圧力がかけやすくと考えられます。

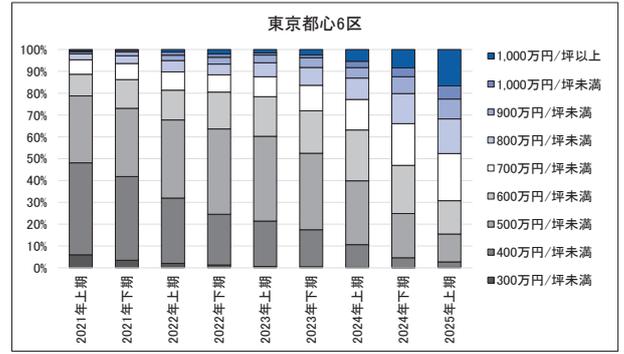
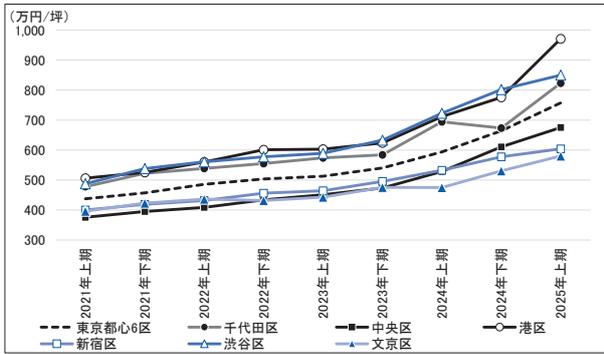
需要に関しては、実需層は前述のとおり所得増加がマンション価格上昇に追いついておらず、物価と住宅ローン金利が上昇する中で住宅取得能力が維持されるかが需要を左右すると考えられます。なお、都心部の新築マンション価格高騰をきっかけとした行政、デベロッパー両サイドでの投機的取引

抑制の動きがどの程度価格抑制に作用するか(実需層が取得しやすくなるか)注目されます。

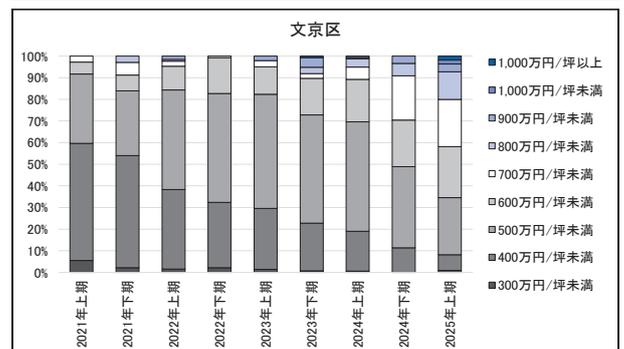
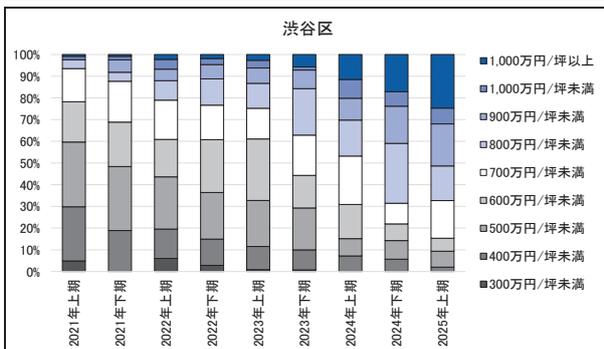
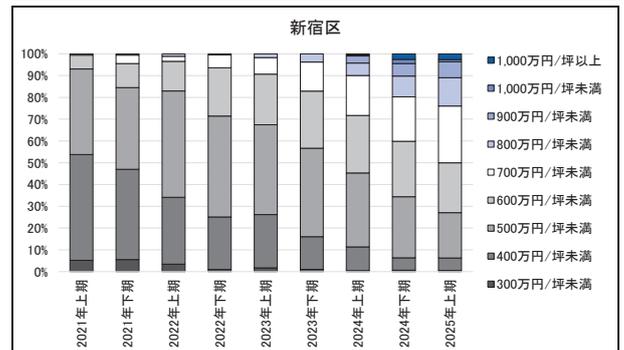
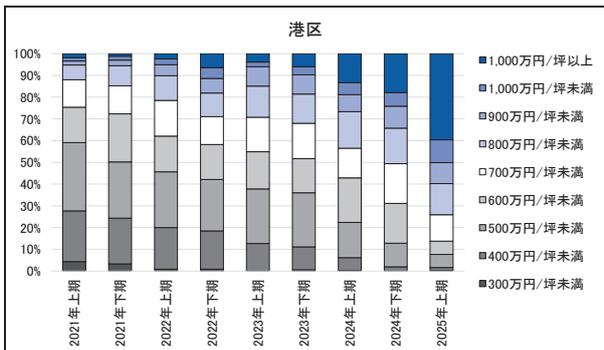
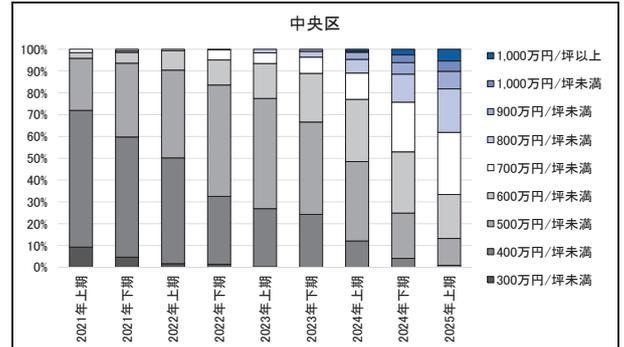
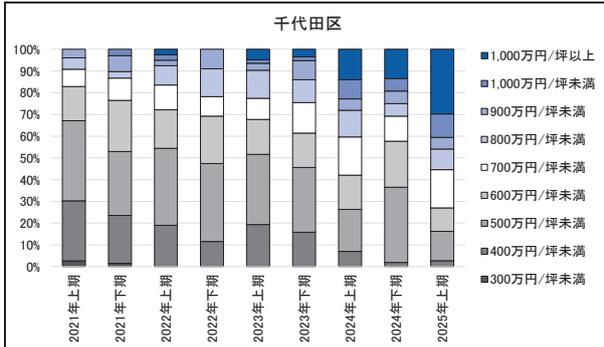
富裕層や投資家は利上げの影響が相対的に軽微であり、加えて、マンション賃料の上昇基調が価格上昇期待を醸成する面もあり需要は底堅い状況が続きやすくと考えられます。なお、海外投資家に関しては、利上げで円高が急伸すれば、割安感が薄れて需要が下押しされる可能性があります。また、国内富裕層の需要に関しては、令和8年度(2026年度)税制改正大綱に盛り込まれた貸付用不動産の評価適正化の影響が注目されます。

(以上、都市未来総合研究所 湯目 健一郎)

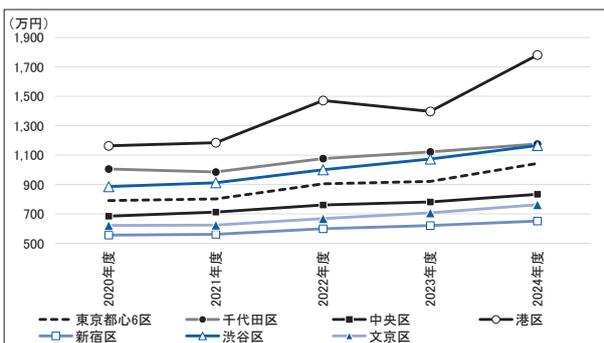
【図表 2-1】東京都心6区の中古マンションの取引単価(左:平均取引単価、右:取引単価分布)



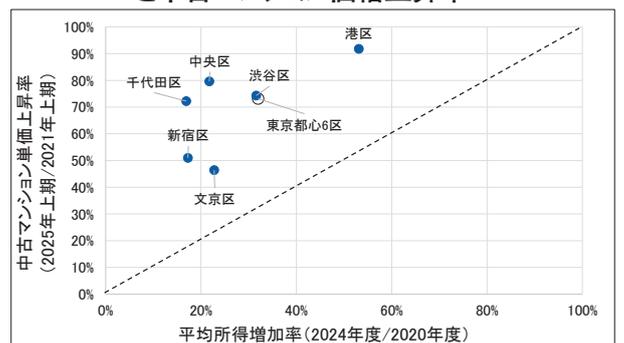
【図表 2-2】東京都心6区における区別の取引単価分布



【図表 2-3】東京都心6区の平均所得額



【図表 2-4】東京都心6区における平均所得額増加率と中古マンション価格上昇率



図表 2-1、2-2、2-4 の中古マンション価格データの出所：国土交通省「不動産価格情報」（いずれも成約価格。専有面積 40㎡以上、取引時点で築 20 年未満）

図表 2-3、2-4 の平均所得額のデータ出所：総務省「市町村税課税状況等の調」（平均所得額は課税対象所得÷所得割の納税義務者数）

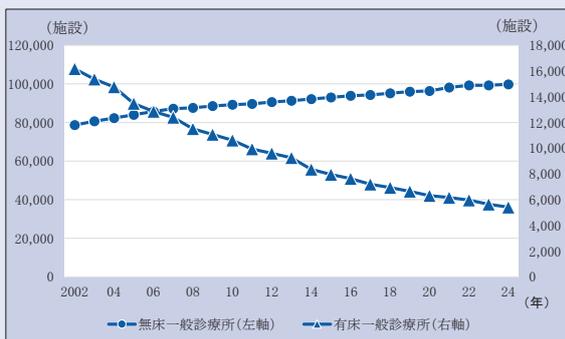
Monthly Watcher 医療モールの成長要因と商業施設への導入

医療モールは、複数の診療科と調剤薬局を同一施設内に集積させ、生活圏での受診利便性を高める施設です。厚生労働省によると、2002年から2024年にかけて、入院設備を持たない「無床一般診療所^{※1}」が78,641施設から99,792施設へと増加した一方、入院設備を持つ「有床一般診療所^{※1}」は16,178施設から5,415施設へと大幅に減少しています[図表3-1]。このように診療所の外来機能へのシフトが進む中、診療所を取り巻く環境としては、①経営者の高齢化と後継者不足、②物価高に対して診療報酬(公定価格)が追いつかず利益が圧迫されていること、③2030年末までに求められる電子カルテ導入義務化に伴う投資負担、など複数の要因が重なり、休業・解散が増加しています。こうした背景のもと、単独・個人開業の診療所から、受付・予約機能の共有や高額医療機器の共同使用など運営効率化を図りやすい医療モールへの集約が進みやすい状況となっています。また、外来医師が多数開業している地域では無床診療所の新規開設に関する事前届出の要請が強化されており、制度対応ノウハウを持つ医療モール事業者の役割が相対的に高まっていると考えられます。民間調査によれば、国内の医療モール数は2019年度の2,501件から2025年5月には2,943件(+17.7%)へ増加し、医療モール内の診療所数も9,359件から11,250件(+20.2%)へ増加しています。また、医療モール内診療所数の伸び率がモール数の伸びを上回っていることから、1モールあたりの集積度も高まっていることが分かります[図表3-2]。

商業施設のリーシング戦略において、医療モールに入居する診療所は医療特有の内装・設備投資が必要なため移転コストが高く、長期契約を見込めるテナント候補になり得ます。加えて診療所には受診頻度が高い患者が一定数存在するため、平日昼間の集客を補完し、施設全体の回遊性向上に寄与します。たとえば「SOCOLA所沢」では近隣住民の来館頻度を高め、「オーノクロス」では大規模なタワーマンションを中心とした街づくりにおいて、地域貢献施設として医療モールを設置することで住民や周辺住民の回遊性向上や賑わい創出を見込んでいます。また「TAKANAWA GATEWAY CITY」では、医療モールを先進的な高度検診・予防医療機能や多言語対応といった高付加価値を提供する施設として導入しています[図表3-3]。(以上、都市未来総合研究所 大重 直人)

※1:無床一般診療所とは入院用病床が無い診療所を指し、有床一般診療所とは入院用ベッドを備え、かつ病床数が19床以下に限られる医療施設を指す。

【図表3-1】診療所の施設数の推移



データ出所: 厚生労働省「医療施設動態調査」

【図表3-2】医療モール施設数の推移



データ出所: 株式会社マゼランメディカル「国内医療モール市場統計レポート vol.02^注」

注) 同データにおける医療モールの定義は次の通り。同一空間に3軒以上の診療所が集積していること。同一空間とは以下のいずれかを指す。①住所が同一である、②ビル名が同一である、③共通の医療モール名またはヴィレッジ名が付されている、④一定の区画にまとまって配置されている。

【図表3-3】商業施設における医療モールの導入事例

No	開業・リニューアル時期	施設名	所在	導入パターン	戦略的な狙い・効果
1	2024年4月	SOCOLA所沢	埼玉県所沢市	地域密着型	・食品スーパーおよび小児科などのクリニックが複数入居する医療モールを、近隣地域の住民の生活利便性向上およびファミリー層向けのテナントとして商業施設の能力創出を見込む。 ・複数の医療機関が連携して地域住民の健康維持・増進を図る。
2	2026年4月予定	オーノクロス	神奈川県相模原市	地域密着型	・伊勢丹相模原店跡地の再開発において、高層マンションの低層部に商業・地域貢献施設を設置、居住者および周辺住民の「生活の質(QOL)」を向上させる狙い。 ・地域貢献施設として医療モールを組み込むことで、住民や周辺住民の回遊性向上や賑わい創出を見込む。
3	2026年春	TAKANAWA GATEWAY Clinics Medical & Life Design Hub	東京都港区	高付加価値型	・急性期から慢性期まで幅広く対応可能かつ高度検診・予防医療機能を備える医療モール ・単なる診療所ではなく、JR東日本が掲げる「Smart Healthy Station」構想の中核拠点 ・外国人対応(多言語対応)を強化し、グローバル企業のワーカーや居住者の誘致力を高める効果 ・東京大学やビジネス創造施設と連携し、睡眠・食・運動などのライフログデータと医療を連携させた「パーソナライズド・ヘルスケア」の社会実装実験場としての機能を有する。
4	2023年12月	ラクセース	京都府京都市	地域密着型	・所在する洛西ニュータウンの住民の高齢化と施設の老朽化が課題となっていたところ、京都市が進める「洛西「SAIKO」プロジェクト(再生計画)」の一環として、リニューアル時に「医療モール」を導入 ・買物だけでなく(医療・介護機能も)ワンストップで提供できる体制を整え、高齢化した住民が住み続けられる環境整備(地域包括ケアの補完)を行う狙い。
5	2023年10月	津田沼Vrit	千葉県船橋市	地域密着型	・2023年に閉鎖したファッションビル「津田沼バルコ(B館)」から地域住民の生活を支えるライフスタイル提案型施設に転換 ・従来のファッション中心の構成から、日常利用頻度の高いスーパーマーケット、生活雑貨、および医療モールを中心とした構成へ転換することで、駅前立地における地域住民の来館を見込む。

出所: 報道機関および企業の公開資料に基づき都市未来総合研究所作成

不動産トピックス 2026.4

発行 みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

〒100-8241 東京都千代田区丸の内 1-3-3 <https://www.mizuho-tb.co.jp/>

編集協力 株式会社都市未来総合研究所

〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-3-4 日本橋プラザビル 11 階 <https://www.tmri.co.jp/>

■本レポートに関するお問い合わせ先■

みずほ信託銀行株式会社 不動産業務部

水谷 一優 TEL.03-4335-0940(代表)

株式会社都市未来総合研究所 研究部

下向井 邦博・秋田 寛子 TEL.03-3273-1431(代表)

8

※本資料は参考情報の提供を目的とするものです。当行は読者に対し、本資料における法律・税務・会計上の取扱を助言、推奨もしくは保証するものではありません。

また、金融商品取引法において金融商品取引業として規定されている一切の業務について、当行が勧誘することを意図したものではありません。

※本資料は信頼できるとされる情報に基づいて作成していますが、その正確性と完全性、客観性については当行および都市未来総合研究所は責任を負いません。

※本資料に掲載した記事の無断複製・無断転載を禁じます。