

## 国土交通省

「子育て支援型共同住宅推進事業」の募集を開始 [🔗](#)

## ミサワホーム

総合不動産ブランド「MISAWA RELAY」を展開 [🔗](#)

## 大和ハウス工業

介護事業をALSOKに譲渡 [🔗](#)

## LIXIL 住宅研究所

工務店支援商品「YUIE」第4弾は単身向け平屋 [🔗](#)

## 東急不動産

再生建築に特化した初のファンド [🔗](#)

## 今週のトピック解説

## (株)HOMETACTが設立、スマートホーム事業を加速 32年度に契約20万件、売上100億円を目指す

三菱地所が、スマートホームサービス事業「HOMETACT」事業を分社化、株式会社HOMETACT(東京都千代田区)を設立し、4月1日から事業をスタートした。

「HOMETACT」は、三菱地所が2021年11月にサービス提供を開始した総合スマートホームサービス。スマート機器などを開発せず、メーカーやブランドの垣根を越えて住宅設備機器や家電を連携させるオープンプラットフォームとして最新機器・ソリューションと自由に連携する。一つのアプリで多様な住宅設備機器・家電をコントロールできることが大きな特徴だ。同社グループ物件から導入をスタートし、2022年から本格的な外部販売を始めた。現在、連携メーカーは30社、接続可能機器数は200種以上。また、その導入についても新築・既築、分譲・賃貸、戸建・集合を問わず広がり、全国44都道府県で導入企業数は200社、契約数は3年連続で200%超えを達成している。

今回の分社化は、同事業のさらなる成長を図るもの。共同代表CEOに住宅事業グループ会社でコーポレート部門役員を歴任した松本太一氏、共同代表COOにHOMETACT事業を立ち上げた橘嘉宏氏が就任した。松本CEOがコーポレート本部、橘COOがHOMETACT事業本部を担当、共同代表制による意思決定の迅速化を図る。ベンチャー特有のコーポレート機能の立ち上げに関する課題をコーポレート本部が担うことで事業本来の成長速度を落とさない狙いだ。また、多様な側面で専門的かつ深い知見を持つ人材が不可欠なことから、分社化で各領域の専門人材を採用することで強固な事業基盤を構築する。さらに、今後、外部企業とのアライアンスや資本業務提携などを進めていく考え。その意思決定を迅速に進めていくためにも分社化が重要であったという。

HOMETACTの設立にあたりメッセージとして強く打ち出したのが「資産価値をあげるスマートホーム」だ。「スマートホームを不動産価値と紐づけるのはおそらく初のこと。これまでのリフォームで価値をあげる取り組みは、いわば“守りの設備投資”。これから“攻めの体験投資”を

## 株式会社HOMETACT設立 記者発表



HOMETACTを設立しスマートホーム事業の成長を加速する(左から:鈴木智久 三菱地所 住宅業務企画部長、松本太一 HOMETACT 共同代表CEO、橘嘉宏 HOMETACT 共同代表COO)

実現させたい。そのためには入居者体験が鍵になる」(橘COO)と話す。例えば、賃貸物件に「HOMETACT」を導入することで物件価値が向上、賃料が上昇した事例が多数あるという。三菱地所レジデンスの賃貸マンション「ザ・パークハビオ」シリーズでの利用者調査によると、94%が「HOMETACT」で暮らしにプラスの効果があり、88%が「次もHOMETACTが導入された住宅を選びたい」と回答している。

今後、「HOMETACT」を新たなインフラと位置づけ、住宅領域にとどまらず宿泊施設、介護施設、病院・クリニック、さらには行政連携によるスマートシティにまで拡大していきたい考え。また、スマートホームの標準化にとどまらず、パートナー企業との共創を通じ、データ活用・サービスの創出につなげる。25年度の契約戸数6800戸を26年度に1万戸、32年度に20万戸を計画、32年度の売上目標は100億円だ。

国内のスマートホーム市場は拡大が予測される。Molder Intelligenceは、26年に1.8兆円であった市場は31年に2.8兆円に成長するとみている。また、スマートホームの国際標準規格Matterへの対応が国内でも広がりつつある。HOMETACTの設立は、スマートホームの市場拡大を強く牽引していきそうだ。

新刊

省令や告示などの改正を全面的に反映

住宅・建築に関わる企業、地方自治体、性能評価機関などに向けた必携の書

必携

住宅の品質確保の促進等に関する法律 2026

