

# 三菱地所が自宅「スマホ」に 家電を一括操作、パナソニックもLIXILもービジネス TODAY

2026/04/08 18:08 日本経済新聞電子版 1900文字

三菱地所は8日、あらゆる家電や住宅設備をスマホで操作できるスマートホームの新会社を発表した。デベロッパーが主導するのは異例でメーカーを越えた連携が強み。住宅価格や家賃が上がる中、物件の住み心地をよくする独自サービスとして普及を目指す。

「ただいま」。東京・大手町にある三菱地所のスマートホームのショールーム。リビングにあるスマートスピーカーに一声かけるとカーテンが自動で開き、照明やエアコン、風呂の給湯スイッチが一斉についた。アプリの位置情報をもとに最寄り駅に着いた時点で家電を起動させることもできる。

就寝や外出など個人の生活シーンに合わせ、各機器の動作をカスタマイズできる。子どもやペットが快適に過ごせる室温や照明に自動制御したり、外出時に自動で鍵を閉めたりすることも可能だ。天候や行動パターンに応じて家電を省エネ化する仕組みも追加した。

26年度に累計1万戸、ホテル・老人ホームも  
三菱地所は2021年に始めたスマートホームサービス「ホームタクト」の事業を独立させ、26年1月に法人化した。法人化で自社物件向けだけでなく、他社への外販や外部企業と提携しやすくする。システム関連の人材採用を強化する狙いもある。

ホームタクトはマンションや戸建てを中心に、25年度までの契約戸数が累計6800戸となった。26年度に1万戸、32年度には20万戸を目指す。住宅着工数の減少傾向を踏まえ、ホテルや老人ホームといった施設への展開も視野に入れる。

8日の記者発表会で新会社HOMETACT（ホームタクト、東京・千代田）の松本太一最高経営責任者（CEO）は「（資産を持たない）ノンアセット戦略の一翼を担う事業として成長が求められている」と述べた。

スマートホームを不動産デベロッパーが主導するのは異例だ。

ネットにつながる家電やスマホで外部から操作できる住設はパナソニックやLIXILなどのメーカーがそれぞれ独自に提供するのが一般的だった。異なるメーカーの製品同士をつなぐサービスも出てきたが、対象商品は限られている。

「日本でつなげられないメーカーはない」

三菱地所は不動産デベロッパーの取引網を生かし、国内外30社、200種類以上の家電や住宅設備をアプリ上でつなぐ。25年10月にはスマートホーム機器の世界規格「Matter（マター）」の策定団体に国内不動産会社で初めて加盟した。

ホームタクトの橘嘉宏最高執行責任者（COO）は「国内で技術的につなげられないメーカーはない」と胸を張る。大手メーカーがホームタクトに合わせて製品仕様を変えた例もあるという。マターへの対応で、連携可能な機器を手がけるメーカー数は世界600社に広がった。



ホームタクトについて説明する成角太一CPO(最高製品責任者) (8日、東京都千代田区)



ホームタクトに対応する機器 (8日、東京都千代田区)

スマートホーム市場の主なプレーヤー		
主な企業	タイプ	特徴
三菱地所	ビルトイン型	メーカー30社以上の機器をアプリ操作できるプラットフォーム
パナソニック、LIXIL	メーカー系	さまざまな自社製品をアプリで操作できるIoT機器
グーグル、アマゾン・ドット・コム	DIY型	利用者自身が家電と接続して音声などで操作できるサービス

ホームタクトの導入は物件の収益性を向上させる効果を生む。

ある不動産会社が東京都江東区の賃貸マンションにホームタクトを導入したところ、1Kの家賃が従前の8万7000円から10万8000円と、周辺相場を2割ほど上回る水準に上がった。

中古マンションのリノベーション時に採用した別の不動産会社は、相場より約1割高く再販できた。住宅の分譲価格や賃料が上昇する中、スマートホーム機能は「価格の説得材料になる」（橋氏）。

賃貸住宅では、オーナーが機器代金に加え、初期設定料約10万円と千数百円程度の月額利用料で導入できる。橋氏は「スマートホームの導入で家賃の増額や空室期間の短縮が可能になる。早ければ2〜3カ月で初期費用を回収できるのではないか」と話す。

つながる家電、米中8〜9割も日本は13%

スマートホームの国内市場は発展途上だ。リビングテック協会（東京・港）などが23年に実施した調査では、スマートホーム家電の所有率は日本が13%で、米国の8割、中国の9割と大きな差がある。住宅の狭さに加え、家電メーカーごとの独自規格が障壁となっていた。

忙しい共働き世帯に需要拡大の余地

都市部の新築マンションは価格が高止まりし、主な購入層はフルタイムの共働き世帯になりつつある。生活の時間効率を高めるスマートホームの需要は拡大の余地がある。

三菱地所はこれまでに賃貸住宅のサブリース会社やインターネットサービスプロバイダー（ISP）会社など約20社と販売代理契約を結んでおり、ホームタクトの売上高のうち代理店経由が6割に達した。

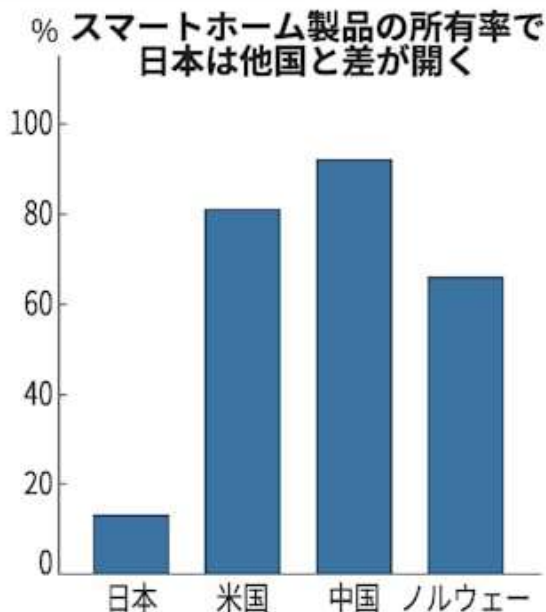
さらに地方の賃貸管理会社を取り込み、1月には約3万社の管理会社を顧客に持つ家賃保証大手のジェイリースと提携した。ホームタクトと家賃保証を組み合わせた新商品も共同開発する。

三菱地所がスマートホーム普及を阻む壁を壊せるかは、サービス価値を訴求する販売代理店のネットワークづくりにかかっている。

（斎藤萌）

【関連記事】

- ・「第2大阪城ホール」三菱地所と開発 大阪メトロ、新駅も整備へ
- ・ NECと三菱地所、ビル向けに顔認証技術 入退室管理を効率化
- ・ スマートホーム新興のHOMMA、アイリスオーヤマと資本提携



(注)調査時点は22〜23年

(出所)リビングテック協会、ルームクリップ

本サービスで提供される記事、写真、図表、見出しその他の情報（以下「情報」）の著作権その他の知的財産権は、その情報提供者に帰属します。

本サービスで提供される情報の無断転載を禁止します。

本サービスは、方法の如何、有償無償を問わず、契約者以外の第三者に利用させることはできません。

Copyrights © 日本経済新聞社 Nikkei Inc. All Rights Reserved.

許諾番号 002617 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。