

## TOPIC | 1 | ナフサショック、住宅業界に影響拡大

中東情勢の悪化とそれに伴うホルムズ海峡の封鎖により、世界各地で石油や原油由来のナフサの供給が不安定化している。住宅関連の建材や設備の多くはこれらを原料としているため、一部製品の大幅な価格高騰や安定調達への懸念が広がっており、業界全体を揺るがす「ナフサショック」の様相を呈している。

当初は、ポリスチレン、ウレタン、フェノール樹脂などの断熱材を中心に大幅な値上げや出荷制限が相次いで発表したが、4月中旬現在、クリナップやタカラスタンダード、ハウステックといった住設機器メーカーが、今後の情勢次第でシステムバスやキッチンなどの納期遅延、受注制限、価格改定が生じる可能性を公表、TOTOもシステムバス・ユニットバスの新規受注受付を一時的に調整し、段

階的に再開する事態となっている。

事態の深刻化を受け、政府は「重要物資の安定的な供給確保のためのタスクフォース」を設置し対応に乗り出した。国土交通省は関係各所に対応通知を発出し、着工済み物件で価格や工期に影響が生じる場合、事業者と建築主の間で混乱が起きないように早期に状況や見通しを説明するよう建設業団体等に要請。また、住宅建設等で使われる塗料用シンナー等の供給偏在や「流通の目詰まり」を解消するため、経済産業省や外交省が4月13日および14日付で関連事業者へ通知を行っている。さらに、両省はそれぞれ相談窓口を設置し、調達困難な企業からの相談をもとにサプライチェーン上の調整を行うなど、政府一丸となって安定供給に向けた取り組みを進めている。

## TOPIC | 2 | (株)HOMETACTが設立、スマートホーム事業を加速

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。2022年から本格的な外部販売を始めた。

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。

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。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られている。



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)

新刊

省エネ基準の義務化へ 関連法令を一冊に集約

創樹社

必携 住宅・建築物の省エネルギー基準関係法令集 2025

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

