

リプレイス提案をもっと簡単に、よりスピーディーに。 空調設備向け業務支援サイト『P-SPEC』の挑戦。

2021年、松下電器器具製作所を前身とするパナソニック株式会社 空調冷暖ソリューションズ事業部と、川北電気企業社を前身とするパナソニックエコシステムズ株式会社の歴史の異なる2つの事業部門と事業会社が融合し、パナソニック株式会社 空質空調社が誕生。その肝入りプロジェクトとして2024年に新たに開設されたのが、業務支援サイト『P-SPEC』です。空調リニューアルの最前線で活躍する、その革新的なサービスについてご紹介します。



パナソニック株式会社 空質空調社
左よりCAC事業部 営業企画部 片岡・辻、
企画本部 マーケティングコミュニケーション部 渡辺・山本



P-SPEC
空調設備向け業務支援サイト『P-SPEC』
主要メーカーに対応したリプレイス提案と16万件以上※の
技術資料提供をワンプラットフォーム化 ※2025年6月時点

パナソニックの空調機器を、電気工事店様や 代理店様に選んでいただくために

—CAC事業部の主な業務役割を教えてください。

CAC事業部ではEHP(電気式)エアコン、GHP(ガス式)エアコン、吸収式冷凍機などの業務用空調を扱っており、その中で私どもは営業企画として、EHPエアコンの国内マーケティングを統括する立場を担っています。
—マーケティングコミュニケーション部の主な業務役割を教えてください。

マーケティングコミュニケーション部では、パナソニックの空調機器をお客様に選んでいただくための差別化訴求や、特にデジタルを活用したコミュニケーション手法の仕組みづくりを担当しています。

今後も堅調が予測される、国内EHP(電気式)エアコンのリニューアル需要にアプローチ

—EHPエアコンの国内市場におけるパナソニックの取り組みの全体像について教えてください。

まず国内におけるEHPエアコンの総需要ですが、年間の総需要約80万台のうち、リニューアルが約70%と推定。旧冷媒(R22)からの転換やZEB化の推進により、今後もリニューアル需要は堅調と考えております。

そうした中で空質空調社としては、引合い獲得から物件管理まで、お客様の空調リニューアル活動をサ

ポートしてまいりたいと考えています。



空気のお困りごとを見える化する気流可視化ツールや、全国に配置された省エネ診断士によるヒアリングを通じてお客様のニーズをキャッチ。今回ご紹介する『P-SPEC』によって買い替え提案を進めながら、実際のリニューアルの現場でネックとなりがちな既設配線の再利用にも配慮。さらに納入後はdatanaviへの登録により3年間のメーカー保証を行うなど、トータルでのサポート体制を整えています。

その空調リニューアル活動の要となるのが、技術情報検索システムと空調機器買い替え提案システムがシームレスに連携する、2024年に新たに開設されたプロ向けの業務支援サイト『P-SPEC』なのです。

他社製の既設商品からのリプレイス提案機能が、 業界内でも注目の的に

—P-SPEC開設の経緯について教えてください。

リプレイスにオススメのパナソニック商品をご提案! 空調機器買い替え提案システム

既設商品を選ぶだけで、最新のオススメ機種をカンタン収集!

メーカー・品番や、性能から既設商品を探すと

メーカーから探す

メーカー: パナソニック
品番: ABCD-XXXXXX
機種: 標準

主要メーカーの既設商品とリプレイス提案商品を比較可能

リプレイスにて適したパナソニック商品をご提案!

既設商品とのスペック比較が簡単! 提案商品の技術資料もスムーズに取得可能。

電気料金・施工関連の比較情報もカンタン収集!

ワンクリック/タップで自動計算!

25.6 kWh
電費 66,165円/年(目安)

天井開口部の補修が必要か診断

配管を再利用可能か診断

リプレイス検討サポート、施工検討サポート機能が充実!

サポート機能が充実

お客様にそのまま渡せる提案書をカンタン作成!

PDFファイルをすばやく自動作成!

提案書をカンタン作成

従来のような手間をかけず、そのまま使え、説得力のある提案書を作成可能。

まず技術情報検索の面で申し上げると、『P-SPEC』開設以前は、仕様書や図面、BIM・CADデータなどが異なるサイト上に点在。また設備設計資料などの一部の資料については不足しており、お客様にとって利便性に欠ける状況となっておりました。そのため、これらのデータをすべてひとつのプラットフォーム上に集約し、工事店様や代理店様が素早く簡単に技術情報入手できる新たなシステムが必要だったのです。

リプレイス提案の面について申し上げると、従来システムではパナソニック製の既設商品からの置き換え提案はできたものの、他社製の既設商品からの置き換え提案までは対応できていませんでした。ですから以前は工事店様や代理店様から置き換え商品の問合せをいただいても、回答までに数日のタイムラグが発生してしまう状況でした。

—P-SPEC ではどのように改善されたのでしょうか。

まず技術情報検索システムでは、従来よりも圧倒的に情報量を増やし、2025年6月時点で、16万件以上の技術資料をワンプラットフォームで提供できるようになりました。買い替え提案システムとの連携も向上し、スムーズに技術資料をダウンロード可能です。

続いて買い替え提案システムでは、主要メーカーの既設商品からの置き換えに対応し、システム上で即座に置き

換え提案(対象: オフィス・店舗用エアコン)を行うことが可能になりました。これは既に業界でも注目されている画期的なサービスです。さらに既設商品との「電気代比較」や、入れ替え時の天井開口部の補修要否が分かる「天井開口部診断」、配管再利用の可否が分かる「配管再利用診断」、それらを資料化する「提案書作成」機能など、空調リニューアル提案の現場で求められる機能が充実しています。

『P-SPEC』でのランニングコスト比較が お客様ご採用の決め手

—お客様からの反響はいかがですか。

サイトのアクセス数を見ても歴然で、技術情報検索システムは前年比で約2.6倍。買い替え提案システムは前年比で約3.2倍となっており、これまで以上に活用いただいている実感があります。

個別の事例ですと、代理店様が『P-SPEC』の「電気代比較」機能により競合他社にはないランニングコスト比較まで確認できたことで、ご採用に繋がったケースがあります。

工事店様や代理店様への勉強会も継続して実施していきたいと考えています。既にサイトの操作性向上や資料の一括ダウンロード機能などの要望もいただいております。さらなる改善を計画ですので、どうぞご期待ください。