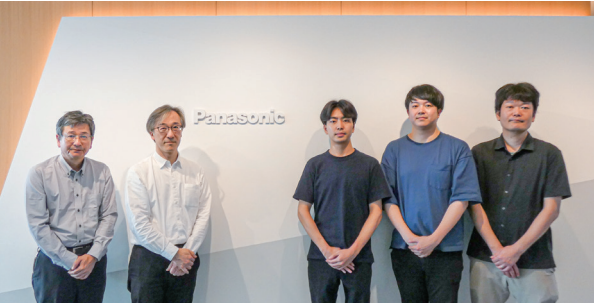


業務用空調設備の取り換え選定を支援する「P-SPEC」に、エコキュート買い替え提案に対応した新システムが登場。

空気・水・食の領域でより快適で持続可能な社会の実現を目指し新たな価値を創造していく、パナソニック HVAC & CC株式会社。「空気」での空調設備の快適で省エネなリニューアルご提案システムと共に「水」の鍵を握る家庭用ヒートポンプ給湯機「エコキュート」の買い替え提案システムが、このたび業務支援サイト『P-SPEC』内に新登場。電気設備工事店様の提案業務の迅速化と、お客様へのサービスと満足度の向上に貢献する新サービスについてご紹介します。



パナソニック HVAC & CC株式会社
左からA2W&水ソリューションズ事業部 給湯企画推進部
美馬、渡邊、鳥井、入星、渡邊



業務支援サイト『P-SPEC』
買い替え提案システムから技術情報検索システムまで一貫して連携する支援サイト。買い替え提案は、オフィス・店舗用エアコンと家庭用給湯器に対応。

需要の伸長が追い風となり、パナソニックのエコキュートが高いシェアを獲得

ーエコキュート事業の概要と、国内の市場状況について教えてください。

エコキュートの国内市場は、近年の脱炭素化の流れや、買い替え需要の活性化、補助金の後押しなどもあり成長基調にあります。その中でパナソニックは高いシェアを獲得しています。

国内の家庭用給湯器需要が約350万台に対し、エコキュートは約2割。まだまだガス給湯器が主流であり、熱源転換をどう進めるかが大きなテーマとなっています。

ー26年度に予定している重点的な取り組みは何でしょうか？

エコキュート53機種のフルモデルチェンジを行い、2026年6月26日より順次発売しております。新製品では、水まわりのピンク汚れやお肌の皮脂汚れを落としやすくする「ウルトラファインバブル※」を16機種に搭載、そのうち4機種には「マイクロバブル」によって入浴後の湯冷めがしにくく、温もりが続く「美泡湯eco」を搭載しました。

全国各地の工事店様・代理店様への商品説明会の実施も予定しており、提案・販売活動のサポートに注力してまいります。

※ 「ウルトラファインバブル」は、一般社団法人ファインバブル産業会（FBIA）の登録商標です。
※ ウルトラファインバブル、マイクロバブルの性能・効能について詳しくは、パナソニック エコキュートのWebサイトをご覧ください。
電材NEWS / No.75 / 2026.8

買い替えにオススメのパナソニック商品をご提案！家庭用給湯器買い替え提案システム

Point 1

お使いのエコキュートを選べば、最新オススメ機種が収集可能！

メーカー・品番や、性能から既設商品を探すと買い替えに適したパナソニック商品を提案！



Point 2

いまお使いの機器が、ガス給湯器・電気温水器でもOK！

エコキュート以外の機器からも、給湯機器のご使用状況・仕様から、買い替え提案商品が簡単に探せる！

既設商品をタブで切り替えて条件を選択していくだけ



Point 3

光熱費の試算・お客様にすぐに渡せる提案書をカンタン作成！

面倒なプランごとの光熱費試算は自動、そのまま使える提案書が自動でできる！



この機種選定では、タンク容量や設置場所（屋内/屋外）、設置エリア（寒冷地/一般地）などの組み合わせによって提案商品が変わるのですが、多様な条件をもとに、最適な商品を自動で判別するのが今回の買い替え提案システムです。

電気料金・ガス料金の試算、お客様にすぐに渡せる提案書をカンタン作成

ーお客様の満足度向上につながるポイントは何でしょうか？

買い替え提案では、入力条件に合致するエコキュートの候補品番から、以下3種類の商品を提案します。

- 既設商品とスペックが類似する商品
- 上記からグレードアップした高付加価値商品
- 太陽光エネルギーで自家消費を促進する「おひさまエコキュート」



さらに提案商品のランニングコストを比較し、既設商品と比べてどれだけお得になるかの試算も可能。お客様に渡せる提案書を社名付きでダウンロードいただけます。

この電気料金の試算を手動で行う場合、提案商品のスペックだけでなく、電力会社の料金プラン、太陽光発電による売電分もふまえた複雑な計算式が必要です。今回の買い替え提案システムには、これらを自動的に計算するプログラムが内蔵されています。

ガスから電気への熱源転換の推進に向けて

ー買い替え提案システムを、工事店様にどのように活用していきたいですか？

家庭用給湯器の提案では、何よりもスピード感が重要です。壊れてからではお客様をお待たせすることはできませんし、ガス給湯器をお使いのお客様はガス会社に相談されます。そのため、壊れる前にいかに提案いただけるかがポイントとなります。

買い替え提案システムを活用いただいて、お客様への提案機会を逃すことなく、すばやくカンタンに提案活動を推進していただきたいです。

まだリリースしてから日も浅いこの買い替え提案システムですが、意外にもお客様が直接ご利用されるケースが多いです。そうした利用状況からも、お客様にとって価値のあるサービスであることが伺えます。

今後は商品説明会や広報活動を通じて、工事店様や代理店様にも広く知っていただき、提案業務の効率化に役立てていただきたいと考えています。