

# 冷熱ジャーナル

エアコンネットマート

## ネットで買えるP型エアコン 2月から本格スタート

業務用冷凍空調機器の主要メーカー10社の1万点にのぼる機器をネットで販売する国内最大級の冷熱機器ネット販売がこの2月からスタートする。従来の流通ルートを大胆に変革するこの試みで冷熱業界にM（マグニチュード）8クラスの激震が走った。“半値8割2割引”の体質に甘んじてきた業界は、10月以降の値上げを反映した機器価格がネットで表示されることから、過当競争による価格の乱れに“歯止めと下支え効果”が期待できる側面もある。今後が注目される。

注目のネット販売は、東京冷凍空調事業協同組合（東京都港区、沖原正宜理事長）が設立したエアコンネットマート（東京都港区、沖原正宜社長）で、10メーカー・1万点にのぼる業務用冷凍空調機器を全国各地にいながら購入できる本格的ネット販売を2月1日からスタート。システム立ち上げは同組合が90%以上出資し昨年9月設立の同社が専門ソフト開発会社に委託し、約1,000万円を掛けて構築、ネットショッピングの「ヤフー」と「楽天」に加え、自社ネットで展開する。

これまで業務用冷凍空調機器は、機器メーカーから一次代理店、二次代理店などを経由し、事務所、ビル、店舗など最終ユーザーに販売されてきた。エアコンネットマートはこの流通体系をショートカットし最終ユーザーがネット上で機器メーカー、機器の種類、価格を参考に最適機器を選択することを可能とする画期的な試み。主要メーカーがデータ提供と販売に協力しており、同組合では施工に

機器販売事業を付加すること、仕入と施工の向上など、シナジー効果を一番の狙いとしている。

沖原社長は「メーカー各社の機器の点数は1万点に及び、最終ユーザーは機器性能、価格などこれらの選択肢の中から自らの期待にそった性能、価格面を含め最適機器の購入が可能になる。また、新商品の紹介コーナーを設けよいものをいち早く全国に広めたいと思う。初年度売上上げは1億円を見込んでいる」と、協力メーカー約10社と広く協力が得られたこと、売上げ目標の半分はすでに消化済みであることなど、予想外の成果を含め述べた。

同社では今後、業務用冷凍空調機器を中心に省エネ・環境関連機器にも範囲を拡大する方針で、「最終ユーザーから施工の要請があれば工事は組合として共同受注とし、ビジネスチャンスにつなげたい」と沖原社長は意欲を表わした。

滑りだしの扱い範囲は、空調設備機器、低温設備機器、住宅設備機器、環境改善機器、その他関連資材などとなっている。業務の目的に輸出入も入っており、将来的にはネット上に、海外商品の紹介コーナー設置なども視



沖原社長

野にしている。

母体となる組合は、12月決算で6億7千～8千万円の売上げになった。昨年、一昨年と受注残がないままに共同受注などで業務展開し、連続して目標の倍の実績を収めた。今回は現時点では4～5億円の受注残を抱えており、売上げ13億円程度を目標にしている。

同社では昨年9月設立以降、商品登録する一方、口コミで準備していたという。メーカーの協力が不可欠でスタート時に体制が築けるか心配もしていたが、メーカーが好意的で約1万点の品揃えとなった。沖原社長は「業務用であり、ネットでこれだけの点数は国内ではない」と胸をはる。10～12月に各メーカーがモデルチェンジし、型番変更や値上げなど登録替えしてスタートをきった。なお、クレームには各メーカーが対応。当面は、自社ネットに楽天、ヤフーを含めた展開となる。組合員はそれぞれで長年のルートをもっており、ネット販売での購入を強制しない。しかしながら、仕入コストを下げられるため、共同受注の案件にネット購入を活用する可能性は高いとみる。

# 冷熱業界に激震走る

# AirCon NET MART

URL: <http://www.airconnetmart.com>

エアコンネットマートのロゴ