

電力自由化における集合住宅の受電契約のあり方に関する研究 現状における高圧一括受電契約の問題点と今後の課題

BR12016 打木里乃
指導教員 池田将明

1. 研究の背景と目的

2016年4月から電気の発電・小売りの自由化(電力完全自由化)がスタートする。それに先立ち、集合住宅において電力契約を入居者毎の個別契約からマンション全戸単位で電力を供給する「高圧一括受電」という方式が注目を集め、現在まで導入が行われてきた。しかし今後始まる電力完全自由化を契機とし、電力供給を取り巻く環境の大幅な変化が予想される。

そこで、本研究では現時点までにおける高圧一括受電契約住宅の現状を調査し、問題点を明らかにする。そして来春から開始される電力自由化において住人により多くの利益をもたらす為には、集合住宅の受電契約はどうあるべきか、について検討する。

2. 高圧一括受電とは

2-1. 電力自由化による受電環境の変化

現在までは地域ごとに特定の電気事業者のみからしか供給を受けることはできないが、2016年4月から電気事業法の改正により一般電気事業者だけではなく、特定規模電気事業者(新電力)からも電力供給を受ける事が可能になる。

2-2. 高圧一括受電の仕組み

占有部ごとに契約していたマンションの電力を、管理組合もしくはオーナーが代表になり全戸を一括して単価が安い高圧電力での契約を行う。電気料金単価の差によって電気料金を引き下げることが可能となる。高圧電力(50kW以上)は既に自由化が始まっている為、新電力から電気事業者を選択する事も可能である。

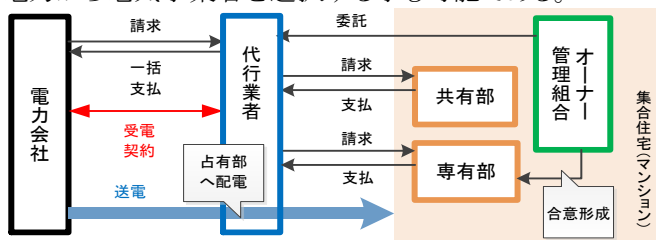


図 1. 高圧一括受電の契約概要図

高圧一括受電契約では管理組合・オーナーが自ら事業者になるという建付けのため、各住戸(専有部)の

電気使用量の検針や出納請求を行う必要があるが、これらは代行会社が行うのが一般的な方式である。

3. 高圧一括受電の現状

3-1. 普及状況・今後の予測

2004年に500kWまでの電力自由化が開始された事を契機として始まって以降導入件数は新築・既築共に増加しており、2017年には約74万戸、2020年には100万戸にまで増加すると経済産業省は試算している。

3-2. 代行業者の現状

新規ベンチャー・大手ゼネコン出資子会社・通信業といった他業種からの参入など様々である。代行業者を行う会社も増加傾向にある。

3-2. 契約期間

高圧一括受電では、電力会社・代行業者・管理組合の契約期間は一般的に10~15年と長く設定されている。契約期間の根拠として、新しく設置する電気設備の設置にかかる費用・受変電設備の法定耐用年数を基準としている場合がほとんどである。

期間内における解約については代行業者へ解約金を支払うケースが多く、また集合住宅において高圧一括受電を行う為には全戸からの同意が必要であるとの契約上、期間中に各戸単位で地元電力会社の戸別低圧契約に変更する事は非常に困難になっている。

3-3. 停電を伴う点検

既存の方式である地域電力会社からの配電を受ける場合と違い、高圧一括受電マンションにおける受電設備は設置の位置づけが異なる為、技術基準遵守義務等の規制をうける。この為各専有部にも停電を伴う法定点検が実施されなければならない。

3-4. 高圧一括受電への理解

高圧一括受電は比較的最近になって開発・発展されたビジネス方式であり、契約を締結する住民側にとってデメリット等の理解が行き届いた状態であるとは言い難い。契約締結を急ぐあまり、訴訟をちらつかせる・デメリットを明示しないといった悪質な方法で全戸同意を得る代行業者・管理組合も存在している。

4.自由化による料金形体の変化

4-1.新電力

他業種との参入が多い新電力では、携帯電話利用料金やガス価格などの「セット売り」による割引、ポイント還元等が多く見られる。

4-2.既存地域電力

各社新メニューを発表している。現在価格からの割引率は新電力とほぼ同程度である。

4-3.高圧一括受電との比較

新電力の電力料金割引は現状から約3~5%の割引になり、高圧一括受電の家庭負担とほぼ同程度の割引である為料金面において両者を差別化することは難しい。付属するサービスの比較として、新電力においては様々な会社から各自が求めるセット売り商品の選択が可能となる。高圧一括受電住宅においては、管理費用増による補修改修の実施・住宅内サービス向上が挙げられる。

5.ヒアリング調査

高圧一括受電についての意識調査の為、管理組合・代行業者へのヒアリングを行った。高圧一括受電を導入した事例、導入まで至らなかった事例を対象とした。

5-1.ユトリシア習志野

共用部の電気料金削減タイプ。2015年1月から従来方式から切り替えて高圧一括受電導入を開始。管理会社・一括受電代行業者が同じグループ企業である。これは「全戸同意の早期形成」に重点を置いて、マンション管理会社と情報共有を行う事ができる代行業者を選定した為。住民(管理組合)にとって、事業者選定の際には価格以外にも重要視する点が多々ある。電気料金が安くなる以外に住民の生活が大きく変化する事は無い為、導入後の不満点は特に出ていないようだった。

5-2.ラミーユ勝田台ハイライズ

数年前、一括受電の導入が提案されていたが採択はされなかった事例。数年にわたり説明会などで住民の合意形成を図ったが、理解を得ることができず導入を断念した。住民側の高圧一括受電の理解度は非常に低い。また提案側である管理組合役員も一括受電についての知識を学ばなければならず、1年ごとに変わっていく為継続的な提案が難しかった。

5-3.東京都高層マンション

新築時に高圧一括受電を導入していた事例。大手

新電力から電力供給を受けている。

2016年から電力自由化が始まるが総会決議・全区分所有者の同意を得る事が難しい為、電力会社切り替え等の検討自体を行っていない。

6.調査まとめ

事前調査の段階では・停電を伴う法定点検・住民の理解度の低さ(悪質な代行業者の存在)の2点を現状における一括受電契約の問題点として挙げた。しかし実際にヒアリング調査を行った結果、管理組合・代行業者どちらも停電点検は大きな問題点とは考えていなかった。導入に至るまでの、住民の理解度の低さに伴う「住民からの合意形成」が一番難しかった点(問題点)だと考えていた。一括受電導入後のデメリットは少なく、切り替える際に住民へのメリットをうまく提案できるのか、が問題点である。

7.考察

将来、新電力会社が高圧電力プランを発表する可能性は大きく、特に新電力大手は工場などといった個人向け以外への高圧電力供給にも進出していくのではないかと考えられる。それに伴い、代行業者を必要としない高圧一括受電向けプランも集合住宅へ向けて発表するのではないだろうか。従来通りの価格割引に加え、全戸の住民にとってメリットがある付加サービスを提案すると予測できる。

集合住宅においては一括受電の導入を急ぐ、もしくは新電力への切り替えを急ぐ必要は薄く、将来予想される高圧一括受電の価格・サービス競争を待つべきである。

8.将来の課題

一括受電への理解度・電力会社の変更に対する住民からの意識は高いとは言えない。高圧一括受電の価格・サービス競争開始後も、住民からの合意を得るのは難しい点になるのではないかと。

〔参考文献〕

- 1)平成26年度電源立地推進調整等事業(マンション高圧一括受電サービスに係る実態調査)調査報告書/株式会社富士経済
- 2)外部委託承認制度における高圧一括受電マンションに係る年次(停電)点検方法の検討について/経済産業省 商務流通保安グループ電力安全課