

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

平成 27 年 2 月

株式会社富士経済

《目次》

はじめに	1
成果の要約	1
1)国内のマンション高圧一括受電サービスの普及状況の調査	2
1. 市場規模の推移	3
1.1. 契約数	3
1.2. 事業者数	4
2. 主な事業者及び市場シェア	5
2.1. 主な事業者	5
2.2. 市場シェア	6
3. 今後の需要見通し	7
2)国内のマンション高圧一括受電サービスの実態調査	8
1. 事業内容	9
1.1. 既設、新設の別	9
1.2. サービスの内容	10
1.2.1. 削減率	10
1.2.2. 契約期間	10
1.3. 検針、メンテナンス業務の内容	11
1.3.1. 検針	11
1.3.2. メンテナンス業務	12
1.4. 付加的なサービスの提供内容	13
1.4.1. 電力使用量の見える化サービス	13
1.4.2. インターネット接続サービス	13
2. 契約形態及び契約手続等	14
2.1. 電気事業者、マンション管理組合、高圧一括受電事業者等と契約関係	14
2.2. サービス開始までの手続フロー	15
2.2.1 既築マンション	15
2.2.2 新築マンション	17
2.3. サービスの提供を拒否する需要家への対応	18
2.4. サービスの提供を中止する場合の手続フロー	19
2.4.1 事業者側の都合によりサービスの提供を中止する場合	19
2.4.2 需要家からの申し入れによりサービスの提供を中止する場合	19
2.5. 小売全面自由化後の対応	20
2.6. 一般電気事業者や特定規模電気事業者との提携関係	21
3. 今後の事業展開等	22
3.1. 今後の事業展開についての展望	22
3.2. サービスの普及に向けた障害や普及に必要な取組	23

はじめに

近年、マンション一棟での高圧契約切替えを行うことで共用部や占有部の電気料金の削減等を行う、いわゆるマンション高圧一括受電サービスを提供する事業者が登場しており、昨年 8 月に東京電力が既設分譲マンションを対象とした「スマートマンションサポートサービス」を開始するなど、電気事業者においても取組が進められているものの、これまで実態は把握できていない。

また、昨年の通常国会で成立した「電気事業法等の一部を改正する法律」（平成 26 年法律第 72 号）により、平成 28 年を目途に、小売全面自由化が実施されることとなっており、高圧一括受電サービスの提供を受けているマンション内で小売電気事業者を選択したいという需要家が出てきた場合、契約上の問題が生じる可能性がある。

これらの状況を踏まえ、本事業では、国内のマンション高圧一括受電サービスの実態を調査し、電気の安定供給や需要家保護を図ることで、我が国電気事業制度の最適な制度設計を指向し、電源立地の円滑化に資することを目的とした。

成果の要約

調査フェーズ 1 国内のマンション高圧一括受電サービスの普及状況の調査

国内のマンション高圧一括受電サービスの市場規模の推移、主な事業者及び市場シェア、今後の需要見通しについて、過去の文献調査、ヒアリング及びアンケート調査により、定量的に実態把握を行った。

調査フェーズ 2 国内のマンション高圧一括受電サービスの実態調査

マンション高圧一括受電サービスを提供する事業者やマンション管理組合等へのヒアリング調査を行い、「事業内容」、「契約形態及び契約手続」、「今後の事業展開等」の観点で、その実態について整理を行った。

事業内容

- ✓ 既設、新設の別
- ✓ サービスの内容
- ✓ 検針、メンテナンス業務の内容
- ✓ 付加的なサービスの提供内容

契約形態及び契約手続

- ✓ 事業者間の契約関係
- ✓ サービス開始の手続フロー
- ✓ サービスの提供を拒否する需要家への対応
- ✓ サービスの提供を中止する場合の手続フロー
- ✓ 小売全面自由化後の対応
- ✓ 電気事業者との提携関係

今後の事業展開等

- ✓ 今後の事業展開についての展望
- ✓ サービスの普及に向けた障害や普及に必要な取組

1) 国内のマンション高圧一括受電サービスの
普及状況の調査

1. 市場規模の推移

1.1. 契約数

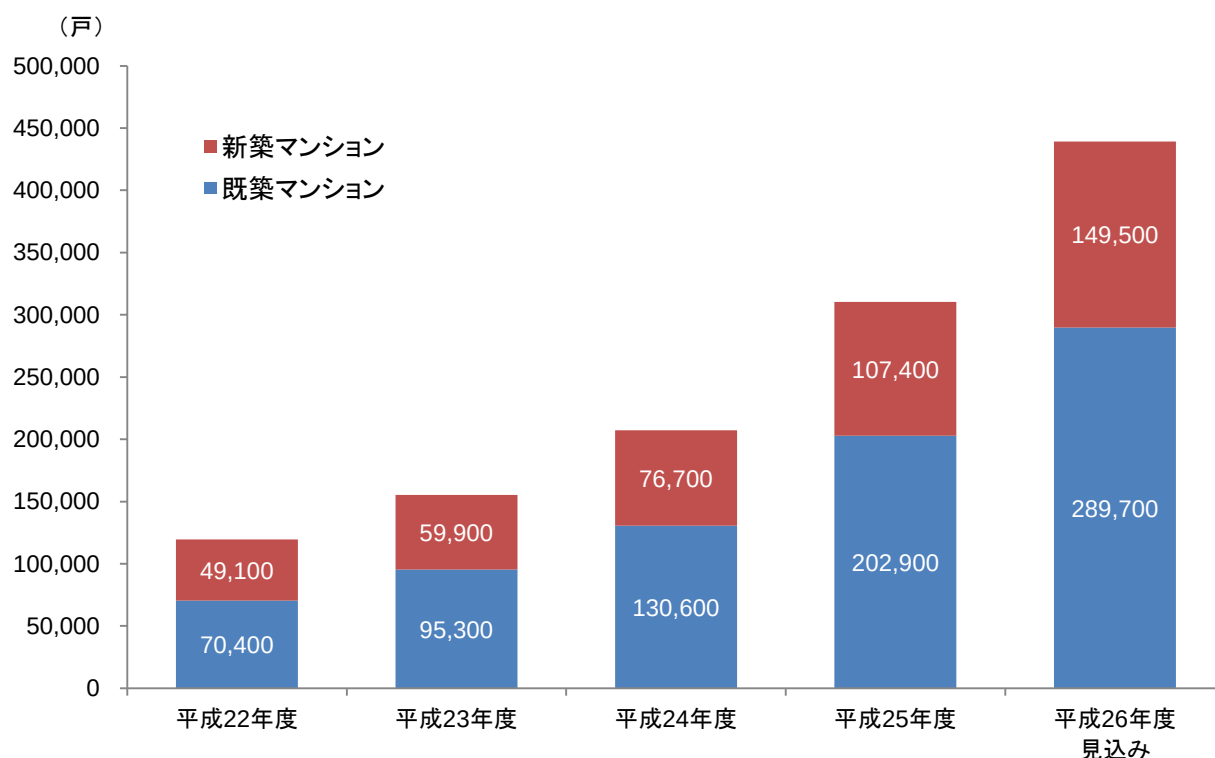
国内のマンション高圧一括受電サービス（以下、高圧一括受電サービス）の提供戸数は、平成 25 年度末に 30 万戸を超え、平成 26 年度末見込みでは約 44 万戸に拡大することが見込まれる。

高圧一括受電サービスの提供実績について、マンション竣工後に一般電気事業者の電気設備を、高圧一括受電サービスを提供する事業者（以下、高圧一括受電事業者）の電気設備（自家用電気工作物）に切り替えてサービスを提供する「既築マンション」と、マンション竣工当初から高圧一括受電事業者の電気設備（自家用電気工作物）を設置してサービスを提供する「新築マンション」との比較で見ると、平成 25 年度末では既築マンション市場が新築マンション市場の約 2 倍の市場規模に拡大している。

平成 25 年度末には 20 万戸を超えた既築マンション市場は、平成 26 年度末には約 29 万戸に拡大することが見込まれる。

[単位:戸]

	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度 見込み
マンション全体	119,500	155,200	207,300	310,300	439,200
既築マンション	70,400	95,300	130,600	202,900	289,700
新築マンション	49,100	59,900	76,700	107,400	149,500



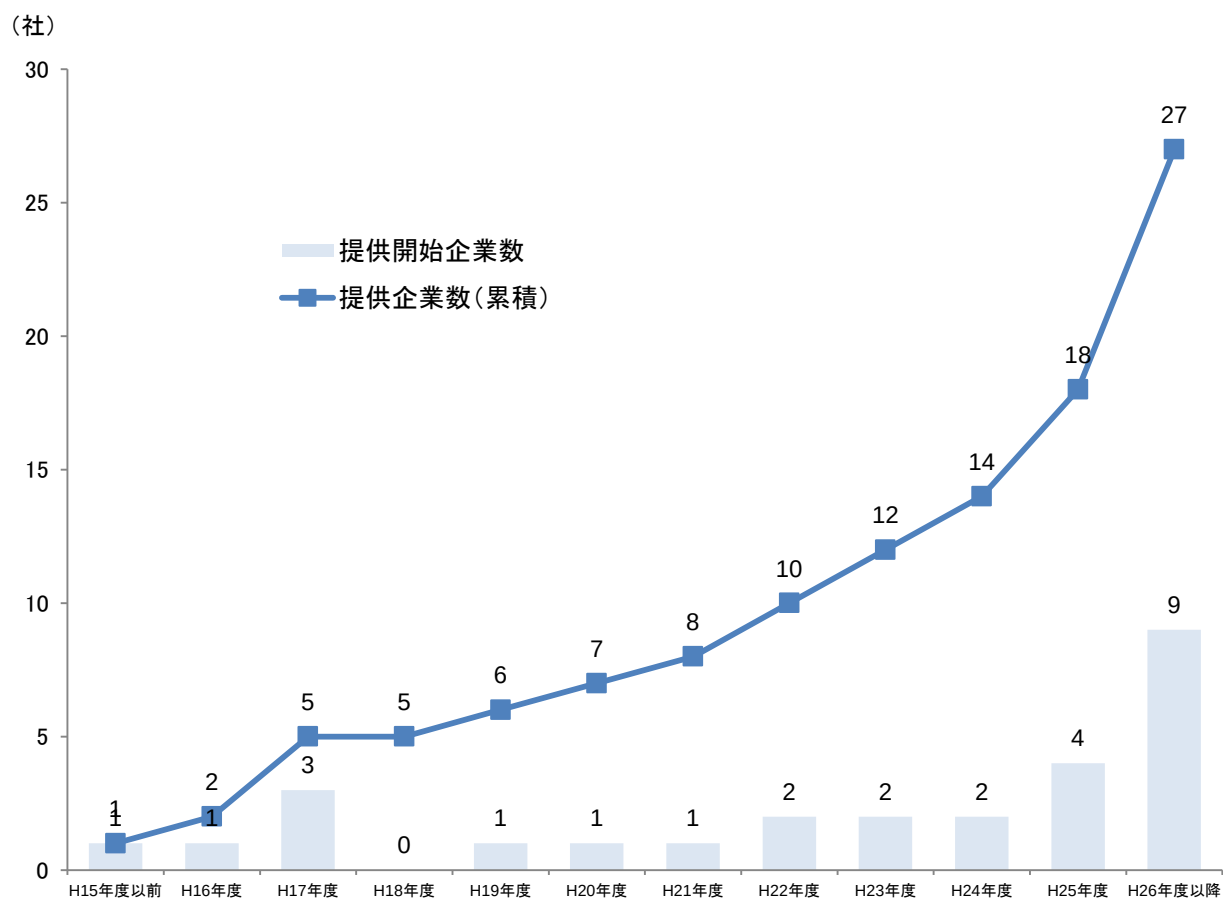
(出所) 高圧一括受電事業者へのアンケート結果等に基づき富士経済が推計

図 1-1 高圧一括受電サービスの市場規模推移（契約数）

1.2. 事業者数

高圧一括受電事業者（提携によるサービス提供事業者を含む）は、ニュースリリースや Web サイトなどの公開情報で確認可能な事業者だけでも 36 社（平成 26 年 11 月現在）に上る。

平成 24 年度までの年間の新規参入事業者数（提供開始企業数）は、1・2 社程度にとどまっていたが、平成 25 年度から平成 26 年度にかけて年間の新規参入事業者数は、前年比倍増ペースで推移している。



（出所）ニュースリリースや Web サイトなどの公開情報に基づく。提供開始時期が不明の事業者を除く

図 1-2 高圧一括受電サービスの年度別の提供開始企業数と提供企業数（累積）

2. 主な事業者及び市場シェア

2.1. 主な事業者

高圧一括受電サービスを提供する主な事業者のうち、平成 26 年度見込みでサービスの提供実績を有する事業者としては下表の事業者が挙げられる。

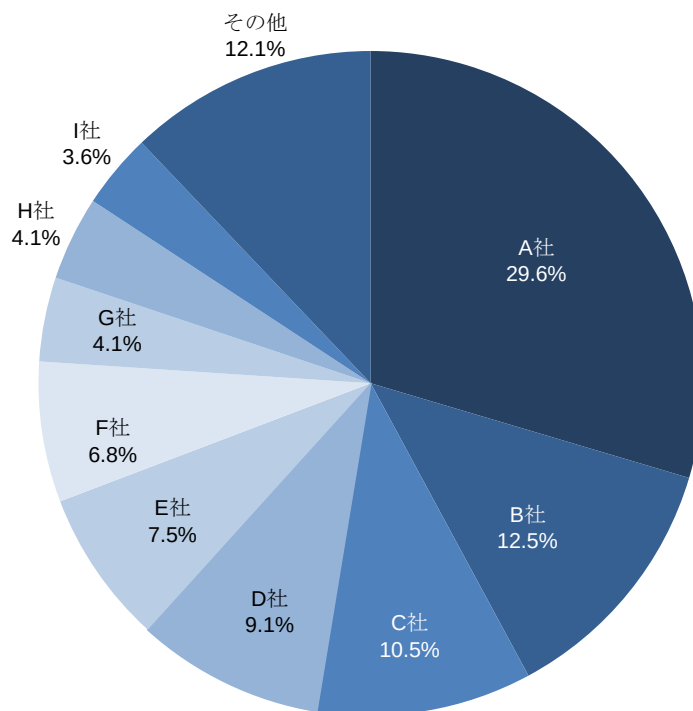
表 1-1 主な高圧一括受電事業者一覧

事業者名	主な事業	備考
中央電力	高圧一括受電サービス業	・独立系(関西電力 10%出資) ・グループ会社(中央電力エナジー)が 特定規模電気事業者(新電力)として 届出済
オリックス電力	高圧一括受電サービス業	・オリックス 85.8%出資 ・オリックスが新電力として届出済
アイピー・パワーシステムズ	高圧一括受電サービス業	・ジュピターテレコム 100%出資
長谷エアネシス	高圧一括受電サービス業	・長谷エコーポレーション 100%出資
NTT ファシリティーズ	エンジニアリング業	・日本電信電話 100%出資 ・同社および出資会社(エネット)が 新電力として届出済
エフビットコミュニケーションズ	情報通信業	・独立系 ・新電力として届出済
日本電力	高圧一括受電サービス業	・エナリス 100%出資 ・エナリスが新電力として届出済
ジュピターテレコム	情報通信業	・KDDI50%出資、住友商事 50%出資 ・住友商事グループ会社(サミットエナ ジー)が新電力として届出済
M・E・M	高圧一括受電サービス業	・独立系
あなぶきパワー&リース	高圧一括受電サービス業	・穴吹興産 100%出資 ・穴吹興産が新電力として届出済
トーエネック	エンジニアリング業	・中部電力 52.12%出資
綜電	高圧一括受電サービス業	・独立系
ファミリーネット・ジャパン	情報通信業	・東京電力 100%出資 ・東京電力グループ会社(テプコカスタ マーサービス)が新電力として届出済
大和エネルギー	エネルギー管理事業	・大和ハウス工業 100%出資 ・グループ会社(大和ハウス工業、 エネサーブ)が新電力として届出済
東急コミュニティー	マンション管理業	・東急不動産ホールディングス 100%出資 ・新電力として届出済
アルテリア・ネットワークス	情報通信業	・丸紅約 50%出資 ・丸紅が新電力として届出済
かんでん E ハウス	住宅設備機器販売業	・関西電力 100%出資 ・関西電力グループ会社(関電エネル ギーソリューション)が新電力として届 出済

2.2. 市場シェア

2.2.1. マンション全体（既築＋新築）

高圧一括受電サービスにおける主要事業者別の平成 26 年度見込みによる市場シェア（新築＋既築）は、下図の通りである。



（出所）高圧一括受電事業者へのアンケート結果および一部富士経済推定

図 1-3 高圧一括受電サービスの平成 26 年度見込み市場シェア（マンション全体）

3. 今後の需要見通し

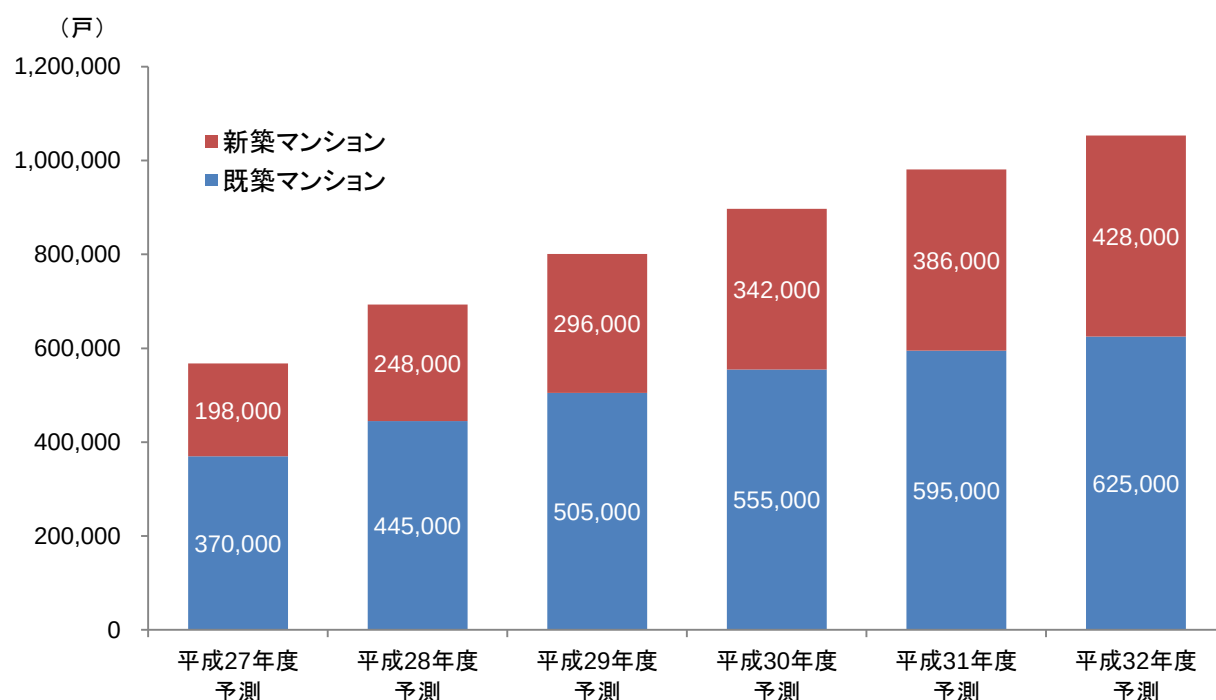
高圧一括受電サービスは、基本的に長期契約や中途解約を前提としない電力サービスであり、平成 27 年度以降も提供戸数は増加基調で推移することが見込まれる。

新築マンションでは、高圧一括受電サービスが標準採用される物件（ブランド）も増えており、今後もこのトレンドが続くものと見られる。一方、既築マンションは、高圧一括受電サービスの導入対象となる 50 戸以上の分譲マンションの潜在市場は 200 万戸程度といわれているが、実際に需要が見込まれるマンションはその中の一部に限られる。また、近畿圏を中心に市場開拓が進んでおり、数年内には首都圏を含む主要エリアでの市場開拓が一巡する可能性もある。

また、平成 28 年を目処に実施される小売全面自由化が、高圧一括受電サービス需要動向にも影響を与えると見られる。既に一部の需要家で小売全面自由化の実施まで高圧一括受電サービスの導入を見合わせる動きが出ており、特にサービス導入に際して全戸同意を必要とする既築マンションでは、その影響をより大きく受ける可能性がある。しかし、高圧一括受電サービスは電気料金を大幅に削減できる点で、小売全面自由化後も一定の競争力を維持する公算が大きく、既築マンションでも提供戸数は引き続き増加していくと予測される。

[単位:戸]

	H27 年度 予測	H28 年度 予測	H29 年度 予測	H30 年度 予測	H31 年度 予測	H32 年度 予測
マンション全体	568,000	693,000	801,000	897,000	981,000	1,053,000
既築マンション	370,000	445,000	505,000	555,000	595,000	625,000
新築マンション	198,000	248,000	296,000	342,000	386,000	428,000



(出所) 高圧一括受電事業者へのアンケート結果に基づき富士経済が推計

図 1-4 高圧一括受電サービスの今後の需要見通し（契約数）

2) 国内のマンション高圧一括受電サービスの 実態調査

1. 事業内容

1.1. 既設、新設の別

高圧一括受電事業者は現状、①既築マンションの市場開拓に特化した（もしくは強みを持つ）事業者と、②新築マンションの市場開拓に特化した（もしくは強みを持つ）事業者に大別される。既築マンション、新築マンションのそれぞれに提供実績を有する事業者もあるが、こうした事業者も元々は既築マンション、新築マンションのいずれかに特化して事業を開始し、その後発展的に既築マンションと新築マンションを総合的に手掛けるようになった経緯がある。

①の既築マンションの市場開拓に特化した（もしくは強みを持つ）事業者は、高圧一括受電サービス業を本業とする事業者が多い。高圧一括受電事業者が既築マンションにサービス提供する際の最も大きな障壁の一つは、区分所有者（居住者）全員から一般電気事業者との電気契約の解約への同意とサービス導入に係る同意（全戸同意）を得ることであるが、こうした全戸同意の獲得には、営業面でのマンパワーやノウハウの蓄積が必要になる。このため、一般的に既築マンションは新築マンションに比べ参入障壁が高いと考えられている。

一方、②の新築マンションの市場開拓に特化した（もしくは強みを持つ）事業者は、もともとマンションデベロッパー（以下、デベロッパー）などの法人向けにビジネスを展開してきた事業者が、付帯事業として高圧一括受電サービスを開始したケースが多い。現在、新築マンションで提供実績を持つ高圧一括受電事業者としては、高圧一括受電サービス業を本業とする事業者以外では、エンジニアリング事業者や情報通信事業者、マンション管理会社（以下、管理会社）、一般電気事業者（グループ会社を含む）、などがある。新築マンションの場合、既築マンションのように全戸同意を得るためのノウハウは必要としないが、マンションの設計開始から高圧一括受電サービス開始までのリードタイムが長いため、事業参入に際しては一定の資金力が求められる。

最近のトレンドとしては、マンション管理業務を通じて管理組合と接点を持つ管理会社が、高圧一括受電サービスに新規参入する動きが目立っている。また、一般電気事業者も、管理会社と同様に、高圧一括受電サービスの新規参入事業者として注目が高まっている。

表 2-1 既築マンション、新築マンションの別に見た高圧一括受電サービスの市場特性

	既築マンション	新築マンション
サービス提供実績を持つ主な事業者	✓ 高圧一括受電サービス業を本業とする事業者 ✓ 情報通信事業者	✓ 高圧一括受電サービス業を本業とする事業者 ✓ エンジニアリング事業者 ✓ 情報通信事業者 ✓ マンション管理会社 ✓ 一般電気事業者
サービス提供上の参入障壁	✓ 全区分所有者(全居住者)からの同意書回収(全戸同意)	✓ マンション設計からサービス提供までの長期のコミットメント
サービスの主な提案先	✓ マンション管理会社 ✓ マンション管理組合	✓ マンションデベロッパー ✓ マンションオーナー

1.2. サービスの内容

1.2.1. 削減率

高圧一括受電サービスを導入するマンションでは、通常の一般電気事業者との低圧契約に比べ、安価な料金単価で電気の購入ができる。

高圧一括受電事業者が提供する電気料金プランは、一棟の建物のうち構造上区分され、独立して住居用途に供することができる建物部分（以下、専有部）の電気料金を削減する「専有部削減タイプ」と、エントランスや廊下など専有部以外の建物部分（以下、共用部）の電気料金を削減する「共用部削減タイプ」に大別される。また、需要家の要望に応じて、「専有部削減タイプ」と「共用部削減タイプ」を組み合わせた電気料金プランを提案する場合もある。

「専有部削減タイプ」は、専有部のみ電気料金を削減するサービス契約となり、基本的に共用部はサービス導入前と同額請求となる。専有部の電気料金の割引（還元）率は、事業者により異なるが、5%～10%の設定が主流であり、主な導入物件は新築マンションである。新築マンションの場合は、入居者募集の段階では共用部の電気料金が不明なこともあるが、マンションの販売時に専有部の電力料金割引を訴求することで、物件の販売促進にもつながるメリットがあるため、新築マンションに導入する場合は、基本的に全て「専有部削減タイプ」が選択されている。

一方の「共用部削減タイプ」は、共用部のみ電気料金を削減するタイプであり、専有部はサービス導入前と同額請求となる。共用部の電気料金の割引（還元）率は、物件によって異なるが、平均値としては20%～50%の設定になり、主な導入物件は既築マンションである。高圧一括受電事業者の中には既築マンションで「専有部削減タイプ」の導入実績を多く持つ事業者も存在するが、多くの事業者は需要家に対して「共用部削減タイプ」を推奨しており、実際の導入実績を見ても既築マンションでは「共用部削減タイプ」が主流である。

表 2-2 高圧一括受電サービスにおける電気料金プランの特徴比較

	専有部削減タイプ	共用部削減タイプ
割引(還元)率	✓ 専有部:5%～10% ※1 ✓ 共用部:基本的になし ※2	✓ 専有部:基本的になし ※2 ✓ 共用部:20%～50% ※1
主な導入物件	✓ 新築マンション	✓ 既築マンション

※1 事業者や物件により異なる ※2 サービス導入前と同額請求

1.2.2. 契約期間

高圧一括受電サービスを導入するマンションにおけるサービス契約期間は、契約（業務）開始日より10年、もしくは15年に設定されている場合が多い。また、契約期間後は3年ごとの自動更新になっている場合が多い。なお、高圧一括受電事業者によっては、長期の契約期間を設定せずに、契約（業務）開始日から1年ごとの自動更新としている場合もある。

契約期間の根拠については、高圧一括受電事業者がサービス提供時に受変電設備やアンペアブレーカー、電力量計等の電気設備を新たに設置する場合は、電気設備の設置に係る費用を基準に契約期間を設定していることが多いが、事業者によっては、受変電設備の法定耐用年数（15年）や、一般電気事業者の電気供給約款（1年ごとの自動更新）を基準としている場合もある。

1.3. 検針、メンテナンス業務の内容

1.3.1. 検針

高圧一括受電事業者が行う検針に関しては、高圧一括受電サービスを導入するマンションが毎月の検針業務の自動化や、電気使用状況の見える化が可能になる電力量計（以下、スマートメーター）を採用しているかどうかで業務内容が異なる。

従来より広く普及している誘導形電力量計を採用するマンションでは、一般電気事業者が行う訪問検針と同様に、検針員が各戸の電力量計の表示を確認し、電気使用量を計測する作業が必要になる。一方、スマートメーターを採用するマンションでは、スマートメーターの通信機能により遠隔での自動検針が可能になり、訪問検針を行う必要はない。

平成25年度より開始された経済産業省の「スマートマンション導入加速化推進事業費補助金」を活用して高圧一括受電サービスを導入するマンションでは、スマートメーターの全戸設置が必須条件になっていることから、原則として各戸にスマートメーターが設置されている。しかし、この補助金を活用せずに高圧一括受電サービスを導入した場合、スマートメーターを採用するマンションだけでなく、誘導形電力量計を採用するマンションも存在している。

高圧一括受電サービスを導入するマンションにおいて、スマートメーターの導入状況に差が生じている理由の一つには、誘導形電力量計に比べるとスマートメーターの設置コストが高いことが挙げられる。高圧一括受電事業者が負担するスマートメーター1戸当たりの設置コストは現状2万5千円～3万円程度と見られ、誘導形電力量計の数倍のコスト負担が生じる。このコスト負担は、高圧一括受電サービスにおける電気料金プランの割引（還元）率や、契約期間に影響することから、事業者によっては基本的にスマートメーターを採用せず、コスト負担の少ない誘導形電力量計を標準仕様にしている場合もある。

また、事業者によっては、電力量計の選択を需要家に委ねている場合もある。この場合、需要家が誘導形電力量計を選択すると、スマートメーターを選択する場合に比べ、事業者のコスト負担が小さくなる分、需要家への電気料金の割引（還元）率が大きくなるメリットがある。一方、スマートメーターを選択すると、誘導形電力量計を選択する場合に比べ、需要家への電気料金の割引（還元）率は小さくなるものの、スマートメーターの機能を活用した電力使用量の見える化サービスを利用できるメリットがある。

1.3.2. メンテナンス業務

自家用電気工作物の保安管理や保安規定に基づくメンテナンス業務（月次点検、年次点検）について、高圧一括受電事業者のほとんどが、電気主任技術者の保安管理業務外部委託承認制度の活用により、外部委託を行っている。外部委託先は、電気事業法施行規則第 52 条第 2 項の規定に基づき、電気主任技術者の保安管理業務外部委託承認制度に該当する法人であり、各地域電気保安協会を始め、一部民間事業者を含めた専門の電気保安管理事業者が、高圧一括受電事業者から保安管理業務を受託している。

保安管理業務を外部委託により行う場合、停電を伴う法定点検は、原則 1 年に 1 回以上実施することとされているが、多くの高圧一括受電事業者は、高圧受変電設備の遠隔監視（漏電）を実施することにより点検頻度の緩和措置を受けており、実際には 3 年に 1 回の頻度で専有部の停電を伴う法定点検を実施するケースが多い。同様に、遠隔監視（漏電）を導入することで高圧受変電設備の月次点検についても、隔月（2 ヶ月に 1 回）の頻度で実施されることが多い。

また、専有部の電気設備についても、外部委託先の受託業務の一つとして、通常は停電点検に合わせて実施される。専有部の電気設備の点検頻度は、法律に基づき 4 年に 1 回以上が原則であるが、実際には 3 年に 1 回の停電点検に合わせて実施されることが多い。

専有部の停電を伴う法定点検を実施する場合の居住者への停電の告知は、通常、高圧一括受電事業者が点検実施日の 1 ヶ月～2 ヶ月前を目処に 1 回目の告知を行う。停電の実施スケジュールは、居住者の生活パターンに配慮し、電気使用量の少ない春季や秋季の平日昼間の時間帯を選定し、時間にして 1 時間程度実施する場合が一般的である。

1.4. 付加的なサービスの提供内容

1.4.1. 電力使用量の見える化サービス

専有部の電力使用量の見える化サービスを提供する場合、HEMS（Home Energy Management System）などの専用のシステムを導入する選択肢もあるが、HEMS は住戸全体の電力量の見える化だけでなく、家電製品や住設機器ごとの見える化機能や制御機能を持つ高機能製品も多く、機器購入や設置工事で1戸当たり10万円以上の導入コストが発生することもある。

一方、スマートメーターには30分ごとの住戸全体の電力量を計測できる機能があり、さらに自動検針システムの構築によって検針業務を省力化できる事業者側のメリットがある。このため、高圧一括受電事業者が高圧一括受電サービスを導入するマンションに電力使用量の見える化サービスもセットで提供する場合、導入コストの負担が大きいHEMSよりも、比較的安価なスマートメーターを使用して機能を抑えた簡易型のシステム構築を行うのが一般的である。

スマートメーターを活用した電力使用量の見える化サービスでは、居住者が保有しているパソコン、タブレット、スマートフォン等の汎用機器で月々の電力使用量が確認できる。また、最近では、各戸に設置されるインターフォンを表示機器とする見える化サービスも登場している。

1.4.2. インターネット接続サービス

高圧一括受電サービスの付加サービスとして、インターネット接続サービスを提供する高圧一括受電事業者はまだ少なく、現状では一部事業者による提供にとどまっている。

電力使用量データ等を外部サーバで管理するクラウド型の見える化サービスを、高圧一括受電サービスの付加サービスとして提供する事業者では、見える化サービスを提供する上でインターネット接続環境が必要になることから、高圧一括受電サービスとインターネット接続サービスをセットで提案するケースがある。但し、こうしたケースは新築マンションへの提案が多く、既築マンションへの提案はまだ少ないと見られる。既築マンションでは、高圧一括受電サービス導入以前から各居住者が戸別にインターネット接続サービスを契約していることから、セット提案するにはその契約を切り替えるための営業コストの負担が大きくなる。この負担を考慮すると、高圧一括受電サービスを本業にする事業者が、高圧一括受電サービスとインターネット接続サービスをセット提案するメリットは少ない。

一方、情報通信事業を本業とする高圧一括受電事業者が、高圧一括受電サービスとインターネット接続サービスをセットで提供する場合、高圧一括受電サービスの契約期間（一般的には10年もしくは15年）を前提にインターネット接続サービスに係る解約リスクを低減できるメリットが生じる。このため、高圧一括受電サービスとインターネット接続サービスをセットで提供することで高圧一括受電サービスを単独契約するプランよりも電気料金の割引（還元）率を高く設定したプランも提案されている。

2. 契約形態及び契約手続等

2.1. 電気事業者、マンション管理組合、高圧一括受電事業者等と契約関係

高圧一括受電サービスは、高圧電気料金と低圧電気料金の料金単価の差分をサービス提供の原資としており、サービスを導入するマンションは、電気事業者と高圧電力の電気需給契約を締結する必要がある。

電気需給契約の契約関係については、一部の事業者を除く大半の高圧一括受電事業者が、電気事業者と高圧一括受電事業者との間で契約締結する形態を採用している。また、大手高圧一括受電事業者が過去に手掛けたサービス提供事例で、電気事業者と管理組合が電気需給契約を締結する事例も見られたが、こうした過去の契約事例についても、サービスを提供する事業者の方針転換により、電気事業者と高圧一括受電事業者との間の契約締結に切り替わりつつある。

電気事業者と高圧一括受電事業者が電気需給契約を締結する場合、高圧一括受電サービスの提供に係る契約については、管理組合と高圧一括受電事業者がサービス契約を締結することになる。このサービス契約の名称については、高圧一括受電事業者間で統一された名称はなく、各事業者で異なる場合がある。具体的に用いられる名称としては、「高圧一括受電サービス契約」「業務委託契約」「システム利用契約」などがある。

なお、上記のような契約関係に基づきサービスを導入する場合、高圧一括受電事業者への電気料金の支払いに関しては、共用部の電気料金は管理組合、専有部の電気料金は居住者がそれぞれ支払うことになる。

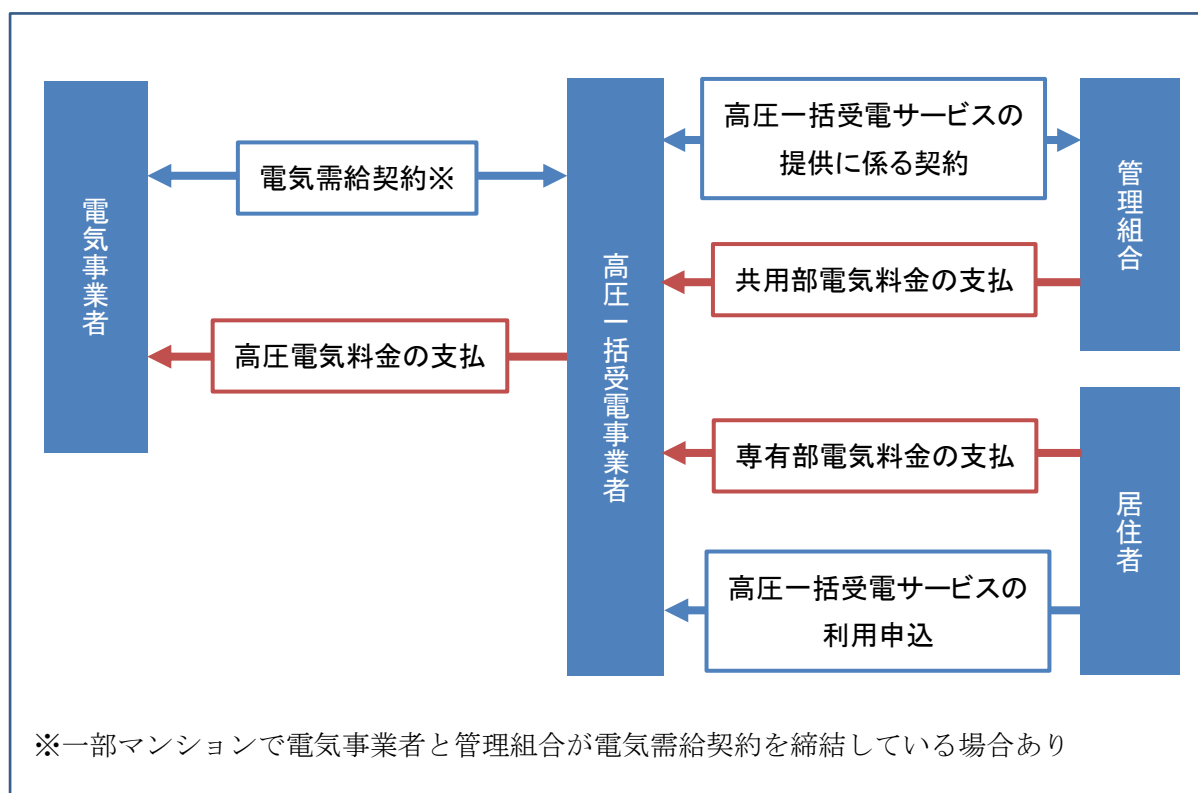


図 2-1 電気事業者、マンション管理組合、高圧一括受電事業者等と契約関係

2.2. サービス開始までの手続フロー

2.2.1 既築マンション

既築マンションは、物件の規模や借室電気室の有無、築年数などにより、高圧一括受電事業者における導入条件が、新築マンションのそれとは大きく異なる。

さらに、既築マンションの場合は、居住者ごとの一般電気事業者との既存の電気契約が存在するため、その解約手続が必要になるなど、サービス開始までの必要な手続に関しても、新築マンションのケースとは大きく異なる。

①現地調査

既築マンションでは、高圧一括受電サービスの導入可否を検証するための現地調査を、一般電気事業者の協力の下で実施する工程から始まる。

現地調査の実施段階では、まだ高圧一括受電事業者は決定しておらず、管理会社や管理組合が選定した複数の候補事業者が、それぞれのサービス導入条件に照らしてサービス提供の可否を判断する。その結果、自社によるサービス導入が可能と判断されれば、電気料金の削減率などの盛り込んだ提案書を作成し、理事会に提案することになる。

②削減提案

高圧一括受電事業者が理事会に提案書を提出すると、理事会では基本的にはコンペティションによって各事業者を比較検討する。比較検討の際には、提案された電気料金の削減率だけでなく、事業者の経営情報（資本金など）や導入実績、導入条件、電力調達先、契約期間、サポート体制といった評価項目で事業者の評価を行う。最近では、コンプライアンスの問題もあり、コンペティションなしに理事会が事業者選定を行うことは少なく、原則として2社以上の事業者から選考している。なお、高圧一括受電事業者が数多く参入する関西地区の既築マンションの場合、10社程度の事業者から選考するケースもあるとされる。

最終的には総会決議で高圧一括受電サービスの導入可否や採用する高圧一括受電事業者が決定されることになるが、遅くとも総会開催前の理事会の議案として、サービス導入時の事業者を選定しておく必要がある。

③住民説明会

総会開催前に、高圧一括受電事業者と理事会が共同で、高圧一括受電サービスの導入を周知するための住民説明会を開催する。住民説明会では、サービス導入による電気料金の削減効果やメリット・デメリットの説明、質疑応答などを行い、必要に応じて住民アンケートも実施する。

④総会決議

高圧一括受電サービスの導入に係る総会決議には、普通決議※1 と特別決議※2 がある。一般に高圧一括受電サービスの導入自体は普通決議による可決で問題ないが、マンション管理規約の変更を伴う場合は、区分所有法に基づく3/4以上の特別決議による可決が必要になる。具体的には、マンション管理規約に電気供給元として一般電気事業者の名称が記載されている場合は管理規約を変更する必要があるため、特別決議が必要になる。

※1 普通決議：区分所有法第 39 条第 1 項「集会の議事は、この法律又は規約に別段の定めがない限り、区分所有者及び議決権の各過半数で決する」

※2 特別決議：区分所有者及び議決権の各 4 分の 3 以上の多数による集会の決議

⑤契約締結

総会決議後、選定された高圧一括受電事業者が管理組合や居住者（区分所有者）と契約手続を行う。その契約手続の際に、高圧一括受電事業者が各居住者に対して求める手続としては、各戸と一般電気事業者との電気契約の解約の手続（全戸同意）と、高圧一括受電事業者とのサービス利用契約の締結の手続（利用申込書の回収）の二つがある。

⑥サービス開始

全戸同意や利用申込書の回収が完了した段階で、高圧一括受電事業者が一般電気事業者に対し、受変電設備等の導入に係る工事申請を行う。

一般電気事業者への工事申請から、高圧一括受電サービス提供までに要する期間は、工事申請先の一般電気事業者によっても異なるが、通常は 4 ヶ月程度となっている。



図 2-2 既築マンションにおけるサービス導入までの流れ

2.2.2 新築マンション

新築マンションの場合は、デベロッパーなどの事業主と高圧一括受電事業者がサービス導入に係る契約を締結し、管理組合の設立と同時にその契約を、管理組合と高圧一括受電事業者との契約として承継する形態になる。

マンションの基本設計から竣工（サービス開始）までの期間は、物件の規模によっても異なるが、建築確認申請や工事等に時間を要するため、凡そ1年～2年程度となっている。

新築マンションにおける高圧一括受電サービスに係る契約のタイミングは、物件によって異なるが、通常はマンション建築着工前の段階であり、遅くてもマンション販売開始前には、事業主と高圧一括受電事業者との間で契約を取り交わすことになる。



図 2-3 新築マンションにおけるサービス導入までの流れ

2.3. サービスの提供を拒否する需要家への対応

既築マンションにおいて、高圧一括受電サービスの導入に係る総会決議後に、一般電気事業者との電気契約の解約と高圧一括受電事業者への電気契約の切替に同意をしない居住者が1戸でも存在する場合は、一般電気事業者の電気供給約款に基づき、高圧一括受電サービスの導入に必要な一般電気事業者への工事申請ができない。このため、サービスの導入を進める上で各居住者からの同意を得るためのプロセスが必要になる。そのプロセスでは、管理組合理事会が主体となり、各戸へのポスティングにより書類の配布を行い、郵送依頼や回収箱等の設置により同意書の回収を行うのが基本的な流れになるが、期日までに同意書の回収が完了しない場合、未提出者への督促や説得などの戸別対応が行われることがある。

居住者への戸別対応の進め方は実際には千差万別であるが、大きく分けると、①管理組合からの委託を受けて高圧一括受電事業者が居住者に対して説得等を行うケース、②管理組合の理事らが居住者に対して説得等を行うケース、③高圧一括受電事業者と管理組合の理事らが共同で居住者への説得等を行うケース、等が見られる。

①については、居住者の不注意等により契約同意書等の提出が遅れている場合の督促のほか、高圧一括受電サービスの導入や一般電気事業者の電気契約の解約（切替）に反対している場合に選択される事例が見られる。

②については、通常の督促以外にも、居住者の同意をしない理由が、高圧一括受電サービスの導入自体への反対というよりも、マンションコミュニティにおけるトラブルなど管理組合内部に起因する場合に選択される事例が見られる。

③に関しては、①や②による個別対応では同意が得られない場合や、交渉のたびに反対する理由が変わるなど、交渉が難航したり、長期化する恐れがある場合に選択される事例が見られる。

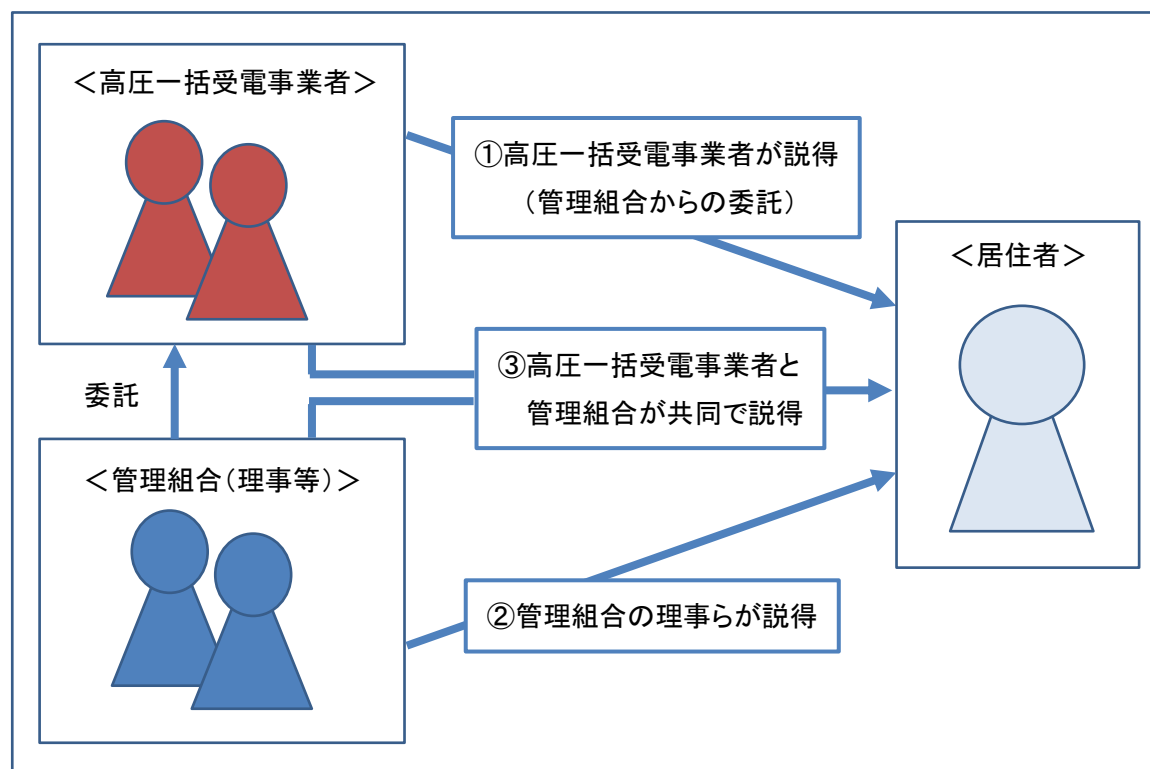


図 2-4 居住者への説得等を行う場合に選択されている主な対応

2.4 サービスの提供を中止する場合の手続フロー

2.4.1 事業者側の事情によりサービスの提供を中止する場合

外部環境の変化等による高圧一括受電サービスの採算性の悪化など、高圧一括受電事業者側の事情によりサービスの提供が困難な状況に陥った場合、事業者から管理組合等に対してサービスの提供を中止する申し入れを行う可能性がある。

高圧一括受電事業者の都合によりサービスの提供を中止する場合に、事業者側で想定しているサービスの中止の手続としては、①事業者が自らの費用負担により一般電気事業者の電気設備に現状回復し、一般電気事業者が高圧一括受電サービス導入前と同じ条件で電力供給を行うケース、②サービスを中止する事業者が他の高圧一括受電事業者に対して契約の引き継ぎを依頼し、受託した事業者が引き続きサービスを提供するケース、等が想定されている。

なお、マンションの竣工時から高圧一括受電サービスを提供していた場合は、①のケースでは一般電気事業者の電気設備を初めて設置することになる。このため、基本的には借室電気室の仕様等が、一般電気事業者による受変電設備の設置条件を満たしている必要がある。

2.4.2 需要家からの申し入れによりサービスの提供を中止する場合

管理組合等から高圧一括受電事業者に対しサービスの提供中止の申し入れを行う場合、①契約期間の「途中段階」で申し入れを行うケースと、②契約期間の「終了時点」で申し入れを行うケースとでは、解約の条件や需要家の負担費用等が基本的に異なる。

①については、中途解約を受け入れる条件等が、高圧一括受電事業者によって異なる。基本的に全居住者からの同意を解約の条件としている事業者が多いが、事業者によっては管理組合とのサービス導入契約が解除された時点で、各居住者とのサービス利用契約も無効になるようにサービス利用規約を定めている場合もある。また、原則として管理組合等の需要家には中途解約に伴う違約金の支払いが生じることに加え、事業者が負担した受変電設備等の電気設備の導入費用の一部を減価償却期間に応じて支払う（もしくは買い取る）必要がある。

②については、管理組合からの解約の申し入れがあれば、高圧一括受電事業者は契約の解除を受け入れる場合が多いが、事業者によっては全居住者の同意を解約条件としている場合も見られる。また、契約期間の終了までに事業者の電気設備の減価償却期間を迎えた場合には、管理組合は事業者に対して原則違約金の支払いや電気設備費に係る支払いを行う必要はないと考えられるが、契約期間の設定年数等の契約内容によって異なる場合がある。

表 2-3 需要家の都合によりサービス中止の申し入れを行う場合の解約の条件や手続

	契約期間の「途中段階」で 申し入れを行うケース	契約期間の「終了時点」で 申し入れを行うケース
事業者が解約に応じる 条件や手続	✓ 高圧一括受電事業者によって 条件や手続が異なる	✓ 管理組合からの申し入れを 条件としている場合が多い
解約時の事業者への違 約金の支払い	✓ 原則支払いの必要あり	✓ 原則支払いの必要はなし※
解約時の事業者の電気 設備費に係る支払い	✓ 原則減価償却期間に応じて 支払う必要あり	✓ 原則支払いの必要はなし※

※契約期間の設定等の契約内容によって異なる場合あり

2.5. 小売全面自由化後の対応

一般に高圧一括受電サービスでは、高圧一括受電事業者と管理組合が 10 年以上に及ぶ長期のサービス契約を締結している事例が多い。しかしながら、平成 28 年度を目処に小売全面自由化の実施が予定されていることから、高圧一括受電サービスの提供を受けているマンションで、戸別に電気事業者を選択したいという需要家が出てきた場合、高圧一括受電サービス提供契約を巡るトラブルが生じる可能性がある。これについては、一部の高圧一括受電事業者からも小売全面自由化に伴うトラブルの発生を懸念する声が聞かれる。

小売全面自由化後に、高圧一括受電サービスの提供を受けているマンションの居住者が戸別に電気事業者を選択できるようになるかどうかについては、電力システム改革における今後の制度設計に左右される側面が強い。このため、高圧一括受電サービスの提供を受けているマンションで、戸別に電気事業者を選択したいという需要家が出てきた場合、高圧一括受電事業者がどのような対応を行うのかについては、まだ明確な方向性が定まっていないのが現状である。

高圧一括受電サービスの提供を受けているマンションの居住者が戸別に電気事業者を選択できるようになることは、一般電気事業者の約款で規定される“1 需要場所 1 引込み”という電力供給の基本原則を事実上見直すことを意味する。この結果、既築マンションへのサービス導入の際に、従来必須であった居住者と一般電気事業者との間の電気契約の解約手続（全戸同意）が不要になる可能性があり、高圧一括受電事業者にとっては、サービス提供までのリードタイムを短縮でき、全戸同意に要していた営業コストを低減できるメリットが生じる可能性がある。

しかし、こうしたメリットの反面、高圧一括受電サービスの提供を受けているマンションで電気事業者の選択が自由にできるようになると、各戸を束ねてマンション一棟で高圧契約を行い、戸別低圧契約との料金単価の値段差をサービス提供の原資にするという高圧一括受電サービスのビジネスモデルの根底を揺るがすことにつながる。サービスの原資が減少することで、高圧一括受電事業者が管理組合等との契約で保証する電気料金の削減率の見直し気運が高まる可能性があり、需要家が享受している電気料金削減メリットへの影響も懸念される。

こうした需要家保護の観点からも、高圧一括受電サービスの提供を受けているマンションであっても、高圧一括受電事業者のサービス提供の原資が補填される条件で、小売全面自由化後には各戸が自由に電気事業者を選択できるようにするべきとの意見が、一部の高圧一括受電事業者からも出ている。その場合の原資の補填は、戸別低圧電力を供給することになる電気事業者からの託送料で賄うべきとの意見が多く聞かれるが、その場合の戸別契約の許容戸数や託送料の課金方法のほか、電力量計の交換の有無や交換手順、トラブル発生時の責任の所在など、事前に取り決めておくべき事項は多い。このため、今後の小売全面自由化の実施も踏まえ、高圧一括受電サービスに係る一定のガイドラインを策定しておく必要があるといった意見も聞かれる。

2.6. 一般電気事業者や特定規模電気事業者との提携関係

高圧一括受電事業者と電気事業者との提携内容としては、①高圧一括受電サービスや関連事業の普及に関する提携、②高圧一括受電サービスの電気需給契約に関する提携、等が見られる。

①については、高圧一括受電事業者が一般電気事業者と資本・業務提携を行う事例が見られる。高圧一括受電事業者にとっては、一般電気事業者と資本・業務提携することで資本金増強による経営基盤の強化や、顧客（市場）からの信頼性確保といったメリットがある。一方、一般電気事業者にとっても、自社管内における供給顧客の離脱防止や、管轄以外のエリアでの電力供給先（顧客）獲得といったメリットが考えられる。ただ、一部の一般電気事業者が高圧一括受電サービス事業に新規参入する動きがあり、一般電気事業者に対する高圧一括受電事業者の競合意識が強まっているため、今のところ高圧一括受電事業者と一般電気事業者の提携の動きは限定的な事象とみなすことができる。

②に関しては、高圧一括受電事業者と特定規模電気事業者との資本・業務提携の動きが見られる。現在は、高圧一括受電事業者がグループ会社の特定規模電気事業者と電気需給契約を締結している事例が中心であるが、過去にはグループ会社以外の特定規模電気事業者と資本・業務提携し、電気需給契約を締結していた事例も見られた。いずれも、高圧一括受電事業者にとっては、供給電力の調達先の確保に加え、顧客（市場）からの信頼性確保（主にベンチャー系事業者の場合）といったメリットがあり、一方の特定規模電気事業者にとっては、電力小売の安定的な供給先を確保する狙いがあると見られる。

表 2-4 高圧一括受電事業者と電気事業者との提携内容（提携関係）と提携によるメリット

提携内容	主な提携先 (提携関係)	提携によるメリット	
		高圧一括受電事業者 のメリット	電気事業者 のメリット
①高圧一括受電サービスや関連事業の普及に関する提携	一般電気事業者 (資本・業務提携)	✓ 資本金増強による経営基盤の強化 ✓ 顧客(市場)からの信頼性確保	✓ 自社管内における供給顧客の離脱防止 ✓ 管轄以外のエリアでの電力供給先(顧客)獲得
②高圧一括受電サービスの電気需給契約に関する提携	特定規模電気事業者 (資本・業務提携)	✓ 供給電力の調達先の確保 ✓ 顧客(市場)からの信頼性確保(主にベンチャー系事業者)	✓ 電力小売の安定的な供給先の確保

3. 今後の事業展開等

3.1. 今後の事業展開についての展望

高圧一括受電事業者の見解として、高圧一括受電サービスを今後の収益事業の主軸にしながら、それに加えて様々な付加的なサービスを提供することで、サービスの差異化による競争力強化や収益源の多様化等を図りたいとの意向が聞かれる。その背景には、電力自由化による経営環境の変化があり、需要家が戸別に電気事業者を選択したいというニーズが高まることへの対応として、一般電気事業者の戸別契約と同等以上の電力サービスの提供や、既存顧客の離脱抑止のための付加的なサービスの提供といった、顧客満足度の向上に資するサービス開発が重要な経営課題になるとの考えがあると見られる。

具体的な付加サービスとしては、スマートメーターを活用した電力系サービス（使用電力量の見える化サービス、時間帯別料金プラン等）や、デマンドリスポンスサービス（電力削減量に応じたポイント還元等）、高圧一括受電サービスと通信サービスのセット供給（電気料金の割引率アップ）、高齢者見守りなどの生活支援サービス、等が検討されている。

今後の電力自由化の流れの中で注目されるデマンドリスポンスは、顧客サービスの一環として、サービス提供の仕組みを構築し、既にサービスを開始している事業者も見られる。しかし、基本的に電力販売量の拡大を図りたい高圧一括受電事業者にとってデマンドリスポンスサービスの提供は、ピークシフトにより高圧電力の仕入原価を低減できる可能性がある反面、省エネの促進による収益低下の要因にもなり得ることから、現行の電力システム制度下では、現状のサービス以上の取り組みは期待できない。

したがって、本格的なデマンドリスポンスサービス提供に向けては、ネガワット取引市場（消費者の節電等によって需要量を減らした分を発電したものとみなして売買ができる市場）の形成や、ピークシフトへの貢献に応じた電気事業者からのインセンティブ付与といった制度設計が必要との見方がされている。

3.2. サービスの普及に向けた障害や普及に必要な取組

高圧一括受電サービス普及に向けての障害として、高圧一括受電事業者からの意見で最も多いのが、専有部の停電を伴う法定点検（停電点検）に関するものである。

高圧一括受電サービスを導入するマンションでは、専有部を含めた電気設備が自家用電気工作物となり、保安規定に基づき原則 1 年に 1 回、少なくとも 3 年に 1 回の周期で専有部の停電を伴う高圧受変電設備の点検を実施している。

今回の調査では、停電点検が原因で大きな問題が発生した事例は聞かれないが、過電流による電気機器の故障等のトラブルが報告されているほか、一部の高圧一括受電事業者では、高圧受変電設備の設置を一般的な借室電気室ではなく電柱上に設置している関係で、停電点検時に十分な安全性が担保できていないケースもあるとされる。こうした高圧受変電設備の停電点検は、高い技術力と豊富な経験を有する電気管理技術者等により行われるが、電気管理技術者の高齢化や人手不足、それに伴う事故の発生等を懸念する声も聞かれる。今後、高圧一括受電サービスを導入するマンションにおいて停電点検に起因する大きなトラブルが発生した場合、そのマンションに高圧一括受電サービスを提供する事業者はもとより、国内における高圧一括受電サービスの普及にマイナスの影響を及ぼすことが想定される。

こうした可能性に鑑みて、一般社団法人電気設備学会で進める点検時の無停電化や停電周期延伸の技術的な検証に加え、新たな法制度の整備の必要性に対する意見も聞かれており、点検時に一定の安全性を担保する条件で停電周期延伸等を認めるなど、高圧一括受電事業者の許認可制度の導入に関する意見も聞かれる。

また、停電点検に関する取組以外にも、高圧一括受電サービスの普及に必要な取組として、多くの高圧一括受電事業者からスマートメーターの低価格化に関する要望が聞かれるほか、電力自由化の議論に関連して、“1 需要場所 1 引込み”という電力供給の基本原則（一般電気事業者の約款）の見直しと、それに伴う託送料金制度の必要性に対する意見等も聞かれる。