



YOKOHAMA ASAHI ROTARY CLUB WEEKLY

世界へのプレゼントになろう

「世界へのプレゼントになろう」 *Be a gift to the world*

2015-16年度 RI会長/K.R.“ラビ”ラビンドラン RI/D2590ガバナー/箕田 敏彦 横浜旭RC会長/新川 尚

国際ロータリー第2590地区

横浜旭ロータリークラブ

事務所 横浜市旭区二俣川1-2 後藤ビル2F
TEL.045-365-3273
FAX.045-365-3132
Email:asahirc@titan.ocn.ne.jp
〒241-0821

例会場 二俣川相鉄ライフ4Fコミュニティサロン
例会日 毎週水曜日/12時30分～1時30分



2016年4月20日 第2240回例会 VOL. 47 No. 38
移動例会 クラブ事務所

■司 会 副SAA 齋藤 善孝

■開会点鐘 会 長 新川 尚

■齊 唱 手に手つないで

S L 北澤 正浩

■出席報告

会 員 数	31 名	本日の出席数	24 名
本日の出席率	88.89%	修正出席率	100%

■本日の欠席者

鈴木、二宮（麻）

■ゲスト

安達 亨様

（安達亨電気管理事務所・公益社団法人東京電気管理技術者協会神奈川支部技術安全委員委嘱）

■皆出席者表彰



青木 邦弘会員 8年

■会長報告

皆様こんにちは、まだまだ夜は冷える日が続いております。体調には十分ご注意ください

きたいと思います。

先週の木曜日（14日）から熊本で大きな地震が続いています。16日未明に起きたマグニチュード7.3の地震が本震とみられ、今後1週間から10日開くまでは同程度の余震の可能性が指摘されています。14日から昨日までに600回以上の地震が発生しており、一連の地震での死者は47人になりました。また、土砂災害も相次ぎ、熊本県を中心に九州の4県で合わせて57か所の土砂災害が起きていることが分かったということです。熊本県と大分県ではおよそ17万人に避難指示や勧告が出されていますが、一部の避難所では部屋の中に入ることができないほど避難する人が集中しているそうです。また、自治体が地域防災計画で指定していないが、事実上の避難所となっている場所が少なくとも170か所あり、2万人超が避難しているということです。このような場所では支援の手が届きにくく、どう支援を行き渡らせるかが課題とのことです。このような災害発生時こそ、ロータリアンの力が試される時です。地区からも義援金の要請がきていますが、当クラブとして何が出来るのかを検討したいと思います。

○地区関係

「2016年熊本地震義援金」に対するご協力依頼の件

前略 4月14日熊本地方を襲った地震、さらにその後16日未明に発生したマグニチュード7.3、最大震度6強の地震(本震)により、熊本地方は更に被害が増大しております。この度この地震による被災者を支援するために、当地区として義援金を集めることとしました。第2720地区(熊本・大分)に義援金口座が開設されましたら直ちに送金したいと考えております。つきましては、貴クラブにおかれまして、是非会員各位に展開いただき、ご協力頂きたくよろしくお願い致します。

義援金額：会員一人当たり、1,000円

■幹事報告

1) 5月4日は休会となっております。お間違えのないよう宜しくお願い致します。

2) 5月11日に、第16回理事会を例会終了後に行います。

3) 5月25日に第5回クラブ協議会開催

時間 午後6時30分～

場所 クラブ事務所

*年度末も近づいております。クラブ協議会の準備と同時に、クラブ活動報告書の準備もお願い致します。

4) 5月18日の外部卓話者が決定

旭区長にお越しいただきます。

■ニコニコBOX(会員敬称略)

新川 尚/安達さん、本日は卓話宜しくお願い致します。

市川 慎二/安達様、本日の卓話宜しくお願い致します。

岡田 清七/本日の卓話楽しみにしています。

安藤 公一/①事務所での初めての例会、楽しみです。②安達様、卓話宜しくお願い致します。

③熊本県地震の早期終息と、復興をお祈り致します。

青木 邦弘/①妻の誕生日に一月遅れでお花をいただきました。②皆出席祝いありがとうございます。

吉原 則光/場所をかえての例会も乙なものです。よき会でありますように。

関口 友宏/①ワイフに誕生日祝いのきれいな花を頂き、感謝。②会長・幹事の改革努力に敬意を表して。

滝澤 亮/安達様、本日の卓話宜しくお願い致します。

倉本 宏昭/①安達様、御多忙の折、ありがとうございます。卓話よろしくお願い致します。②熊本地震で被災された方々に御見舞申し上げます。

田川 富男/熊本の皆さん、頑張ってください。

北澤 正浩/妻への誕生日祝いのお花をいただき、ありがとうございます。

秋内 繁/①事務所での例会もなかなかです。②安達様、卓話よろしくお願い致します。

■卓話

「ニュース朝読み新しい電気事業のカタチ」

安達 亨様



○再生エネ普及に意義/

L o o o pが電力自由化セミナー

小売電気事業者のL o o o p(東京都文京区、中村創一郎社長)はこのほど、「電力自由化時代における再生可能エネルギーの位置づけと展望」と題するセミナーを都内で開いた。L o o o pの小嶋祐輔・事業本部企画開発部長は再生可能エネを普及させる意義について、「燃料費は不要で、発電所と需要地が近ければ託送費用も抑えられ、社会全体で電気料金を下げられる」と強調した。

小嶋部長は、低圧太陽光発電や風力発電はFIT(再生可能エネルギー固定価格買取制度)の償却後、1キロワット時当たり5円程度になると試算。保守費用の削減や設備の長寿命化を進めれば、「発電コストを下げる余地はまだ残っている」とした。

電力比較サイトを運営するエネチェンジ(東京都墨田区、有田一平社長)の巻口守男副社長は、同社のアンケート調査では料金プランで再生可能エネを重視する回答が18%あったことを紹介。一方、「再生可能エネは制御できないのが一番の課題」とし、需給を合わせるバックアップ電源の在り方について議論が必

要とした。

水戸電力を設立したスマートテック（水戸市、小寺雄三社長）の岡野太郎・電力・インフラ事業部長は、「再生可能エネを導入すれば発電の予測技術が向上し、普及がさらに進む」と展望した。国際環境 NGO の FOE ジャパンの吉田明子氏は、「自由化で料金が重視されると、再生可能エネが選ばれなくなるのでは」と懸念した。

○積水化学、フィルム型リチウム電池を 16 年度中に市場投入

積水化学工業は、フィルム型リチウムイオン電池を市場投入すると発表した。まずは住宅向け用途として展開する計画。2016 年度の出荷を目指す。同社は 14 年夏以降、フィルム型リチウムイオン電池のサンプル提供・評価を進めてきた。販売開始から 5 年後に年間 100 億円の売上高を目指す。今後、他分野でもサンプル評価を進める。電気自動車（EV）やハイブリッド車（HV）など車載分野は、20 年以降の参入を想定。積水化学グループの中核事業に育てるため、社長直轄組織となる「LB プロジェクト」を 4 月に設立し事業化に向けた検討を加速する。リチウムイオン電池セルの供給だけでなく、システムとしても販売する。容量は一般的な市販蓄電池の 2 倍となり、省スペース化につながる。750 × 550 × 550 ミリメートルのシステムの場合、容量は 12 キロワット時になるという。

現在、積水化学は昨年 7 月に一部株式を取得したエナックスと連携し、生産体制の構築を進めている。認証については、積水化学のつくば事業所（茨城県つくば市）で ISO9001 を新規に取得。すでに ISO9001 を取得済みであるエナックスの中部事業所（愛知県常滑市）と併せ、電気安全環境研究所（JET）部品登録認証の製造工場として登録された。

○電気管理技術者は電気のことなら何でも知ってる？

お客様に「テレビなにがおすすめ？」とか、普段の業務に関係ない質問を受けることも多いと思います。この原稿を書いている時点でも「うちの電気どこから買った方がお得になるの？」なんて質問をよく受けます。

「電力小売り自由化」は高圧需要家だけを相

手に仕事をしていると「関係ない」かもしれませんが、技術者の皆さんも含めほとんどの人の自宅は「低圧受電」な訳で期待に応えるためには「ネタ」は用意しておいた方がいいかと思います。

今日は主に 3 つの「ネタ」をご紹介します。

- 1) 電力小売り自由化
- 2) 発送電分離
- 3) 小売り料金規制の撤廃

○電気の歴史

1. 電気事業創業時代
2. 発展時代
3. 競争時代
4. 国家管理時代
5. 再編成時代
6. 電気事業法制定と 9 電力体制
7. 規制緩和と電気事業法改正
8. 規制緩和と電気事業法改正パート 2

○電力自由化 EXPO、100 社が出展／PR に熱

東京・有明の東京ビッグサイトで開幕した「スマートエネルギー WEEK2016」の一環として、「第 2 回電力自由化 EXPO」が開催された。電力小売り全面自由化まで 1 カ月を切り、各出展者とも小売電気事業者を支援するサービスの PR に熱がこもった。出展者数は前回と比べて 2.5 倍の 100 社に増え、各ブースで商談や情報収集が活発に行われた。

東京電力は低圧電力向けの新料金プランを紹介したほか、省エネソリューションなど法人向けサービスの PR にも力を入れていた。電気だけでなく、ガスも組み合わせでエネルギーコストを削減する取り組みを紹介した。

各ブースでは、小売電気事業者に需給管理や顧客情報管理のシステムを紹介する出展者が目立った。

関電システムソリューションズ（大阪市、山元康裕社長）は、関西電力のシステムを半世紀にわたって支えてきた実績やノウハウを PR した。日立製作所グループも、クラウドサービスによる顧客管理システムなどを紹介。2017 年のガス小売り全面自由化を控え、電気とガスの 料金をひとつのシステムでまとめて管理することで業務の効率化につなげられることを訴えた。

水戸電力や九州スポーツ電力などの設立に

携わったスマートテック（水戸市、小寺雄三社長）は、新電力（特約規模電気事業者）の立ち上げから業務運営までサポートする取り組みを紹介。新規参入者にとって障壁となりやすい申請書類の作成や、事業開始後の需給管理などを代行できるノウハウがあることをアピールした。

○大きな改革

この春に行われる改革

電力の小売完全自由化

ライフスタイルに合った電力会社の選定が必須。大量の情報と複雑な料金サービス体系が処理しきれずに身動きが取れない。

○低圧電気料金プランの比較

自宅の電気料金をシミュレーションしてみた結果

・燃料会社グループ T 社

年間料金で 6 パーセント約 9,800 円お得

・東京電力

年間 426 円割高

・J:COM

年間 2,642 円お得

・東京ガス

年間 8,922 円お得

・ソフトバンク

2 年間で 3,490 円お得

○通信業界

・NTT・docomo はエネットとの連携による新しいプランに期待。

・KDDI (au) は J:COM もあり、au エナジーサプライもあり、KDDI と JX 日鉱日赤エネルギー（エネオス）の提携。KDDI 自身も「au でんき」始まっています。

・ソフトバンク東京電力との提携。

SB エナジーの電源あり、

Yahoo 光とのセットも全国展開

○石油燃料業界

・ENEOS でんき

2016 年 4 月からは関東エリアで家庭向けの電力小売りを開始。

「T ポイント」が貯まるほか、提携クレジットカード (ANA カード、TS キュービックカード、レクサスカード、エポスカード) で電気料金の決済をすればポイントやマイルが貯められるサービスを開始予定。

家電量販店のノジマと提携

○昭和シェル石油

ガソリンリッター 10 円引き

(月 100 リットルまで)

* 月 200KWh 以下では電気料金が割高

○石油燃料業界

ガス会社

ガス事業も自由化の流れの中で電気も含めた売り上げ確保に。東京電力との提携を模索したニチガス・レモンガスは？「エネルギー自由化」変化への対応と調整能力。売上は確保できても利益が増えないジレンマとの戦い。○経産省、消費者向けに小売り自由化説明会契約時の確認を呼び掛け

経済産業省は、電力小売り全面自由化に向けた説明会を都内で開いた。一般消費者を中心に事業者も含めて約 300 人が参加し、小売り全面自由化の内容や販売契約を結ぶ際に気を付けることなどの説明に耳を傾け、担当者と活発に質疑を交わした。電力取引監視等委員会は契約締結時に、契約期間や料金の算定方法、小売電気事業者の社名・連絡先などをしっかり確認するよう求めた。

○契約前に確認しよう！

国の登録事業者かどうか

電力取引監視等委員会のホームページに掲載

契約期間はいつからいつまでか

契約期間満了後の手続きはどうなっているか
自動更新かどうか

契約期間内に解約する場合の制約はあるか
違約金はあるか

月々の電気料金はいくらか

割引がある場合いくらか、

対象期間があるか

○集団交渉

小売り全面自由化により、小売電気事業者は自由に料金メニューを設定できるようになりますので、複数の需要家が共同して小売電気事業者と価格交渉を行い、有利な料金メニューを設定することを求めるといったことも可能となります。ただ、この場合であっても、マンションや集合住宅など、一つの需要場所における単一の需要家とみなせる場合を除き、契約名義を一つにまとめることは、電気事業法上許容されないことには注意が必要です。

○複数契約

電力小売り全面自由化開始以降、自宅で発電した電気の販売先と、自宅で使う電気の購入先を分け、2社と契約を結ぶことは可能です。同様の質問で、「自宅の屋根にある融雪用の電熱設備用に自宅で使用する電気の供給契約とは別の契約（電力会社と2つの契約を締結）しているが、来年4月以降はこれを別の会社から供給してもらうことは可能か」という質問がありましたが、この場合も2つの会社と供給契約を結ぶことはできます。

○エネ庁、家庭の省エネ促進へ検討会立ち上げ／小売事業者の情報提供で指針策定へ

経済産業省・資源エネルギー庁は、4月の電力小売り全面自由化を踏まえて、小売電気事業者に一般家庭への省エネルギー情報の提供を活発化してもらう仕組みを整える。現在は主に安さを売りにした料金メニューの公表が相次いでいるが、エネ庁は競争を通じて家庭の省エネが進むことも重要と判断。小売電気事業者に情報提供の努力義務を課している省エネルギー法の規定を念頭に、家庭の省エネ促進について、事業者に求められる取り組みの姿を検討する会合を近く立ち上げる。検討会では省エネ情報の提供に関わるガイドラインの策定などに乗り出す。

エネ庁は家庭の小売り全面自由化を機に、省エネサービスの普及と関連投資の拡大につなげたい考え。2030年度の温室効果ガス削減目標と電源構成（エネルギーミックス）を達成するため、家庭部門のエネルギー起源二酸化炭素（CO₂）を13年度比で約4割、1次エネルギー消費量を約24%減らす必要があることも背景だ。

省エネ法第86条にはエネルギー供給事業者などが一般消費者に対し、省エネ情報や電力需要の平準化につながる情報を提供する努力義務が定められている。他の家庭との電気使用量の比較や、「使いすぎ」のサインを送ることなどが一例だ。

小売り全面自由化を前に通信や石油など異業種の参入が進み、多消費世帯に的を絞った割安メニューやセット割引などを打ち出しているが、家庭の省エネにつながる付加サービスが広がることも望まれる。エネ庁は、こう

いった認識と省エネ法の規定を念頭に、検討会で小売電気事業者に求められる省エネの取り組みの在り方を探る。検討会には事業者や学識者が加わる見通しだ。

○日本ロジテックが撤退表明／

小売事業者「登録制」、審査の難しさ浮き彫り
電力小売り全面自由化を目前に控えたこの時期、大手新電力（特定規模電気事業者）の日本ロジテック協同組合が、電力小売事業からの撤退を決めた。日本ロジテック協同組合の小売電気事業者の登録に関し、経済産業省・資源エネルギー庁と電力取引監視等委員会が審査していたが、電力監視委の審査を条件付きでパスした直後の撤退表明。自由化された市場における登録制の在り方と、その審査の難しさが浮き彫りになったといえそうだ。

資金繰りの悪化が撤退の主な要因。自由化が始まって以降、新電力の撤退によって需要家が他の契約先を探すことになるのは、今回が初めて。日本ロジテック協同組合は千件以上に供給を行っているため、契約切り替えに伴う混乱も予想される。

という必需財の供給とあって消費者保護に万全を期すとしているが、小売電気事業者は「許可制」ではなく「登録制」としている状況。どこまで審査基準を厳格化するかという難しさが明らかになった。需要家が供給先を選ぶ際に、国の登録審査をクリアしているという安心感は大きい。

しかし、最低限必要なのが「登録」であり、現在の一般電気事業者のような供給義務はない。自由化市場では事業者の倒産や撤退という可能性があることを、政府は国民にあらためて周知する必要があると見られる。

○四国電力、首都圏と関西圏で電力販売に参入家庭や事務所向け

四国電力は、首都圏（東京電力エリア）と関西圏（関西電力エリア）で、4月から電気の販売を開始すると発表した。家庭向けと事務所・商店向けの2本立てで、東電、関電の現行料金に比べてそれぞれ割安なプランを設定。使用量が多い家庭ほどメリットが出る設定とし、月の使用量500キロワット時のモデルで首都圏の従量電灯Bと比べ4.6%、関西圏の従量電灯Aに対して5.7%安くなる。3

月1日からホームページで受け付けを開始する。家庭向けの「オリーブプラン」は、首都圏が30～60Aの顧客、関西圏は6KVA未満の顧客を対象とする。月7,800円の定額を支払い、使用量が300キロワット時を超えると従量制へ移行。1キロワット時当たりの単価は、首都圏が28円30銭、関西圏が30円30銭。東電と関電の料金水準や、新電力（特定規模電気事業者）の参入状況など競争状況を考慮し、四国域内よりは高いものの首都圏で3.9～4.6%、関西圏で2.9～5.7%安くなる料金設定とした。

事務所・商店などが対象の「イエロープラン」は、契約電力に応じた基本料金と、使用電力量で変わる従量料金で構成。首都圏では契約アンペア60A超の従量電灯C、関西圏は契約容量6KVA以上の従量電灯Bを想定したプランとなる。単価は、首都圏の基本料金が契約電力1キロワットにつき360円、従量料金が26円50銭、関西圏はそれぞれ410円、26円60銭。実量制のため単純比較は難しいとしているが、使用量に応じて割安になる顧客も出てくるとした。6月末までに契約を申し込み、「よんでんコンシェルジュ」に登録した首都圏と関西圏の顧客に対し、「よんでんポイント」を千ポイントプレゼントする早期加入キャンペーンを実施する。

○イーレックス、タニタなどと提携し健康志向の顧客向けに割引

イーレックスは、子会社のイーレックス・スパーク・マーケティング（ESM）、兼松、タニタヘルスリンクが健康をテーマにした低圧向け電気料金割引サービスを提供することで合意したと発表した。イーレックスの電気を買う顧客にタニタ製の活動量計を無償で配布し、歩数などに応じて電気料金を割り引く。タニタヘルスリンクの有料の会員制健康管理サービスも無料で利用できるようにする。割引率や実施時期などの詳細は今後詰めるとしている。健康に関するサービスを電気料金とセットで提供するのは珍しい。

兼松が設計するプラットフォームを通じてサービスを提供する。タニタ製の活動量計で歩数や活動量に応じて電気料金を値引きするほか、会員制サービスの「からだカルテ」を

無料で使える。からだカルテでは、計測した身体情報の記録や確認が可能で、月千円（2年間）のメニューなどがある。

イーレックスはこれらのサービスを通じて、健康志向の顧客を取り込みたい考え。市民マラソン大会で協賛し、活動量計を配布することなどを想定している。イヌの散歩でも活動量計が使われるケースもあるため、ペット関連のイベントへの協賛なども検討していく。イーレックスでは健康面を重視したり、ペットを飼う家庭は比較的電気の使用量が多いとみている。

○電力監視委がトラブル防止策強化／国民生活センターと情報提供で連携

電力小売り全面自由化に関する消費者トラブルの防止対策を強化するため、電力取引監視等委員会と国民生活センターは12日、連携協定を締結した。同センターが電力監視委に消費者から集まるトラブルの情報を提供し、電力監視委はその対応策となるアドバイスを返信するなど、協力関係を強める。電力監視委の八田達夫委員長は、締結式で「国民生活センターと一丸となり、消費者保護に万全を期したい」と述べた。

同センターが様々な取引について、他の省庁と協定を結ぶのは初めて。同センターの松本恒雄理事長は今回の締結について「電力監視委と連携し、情報を適切・迅速に発信することで、契約トラブルの未然防止を図っていく」と述べた。

同センターによると、小売り全面自由化に関する相談件数は2016年に入って急増。14年度は26件だったが、15年4月から16年2月12日の間は214件となった。このうち、今年に入ってからの件数は112件に達している。また、電力監視委へも今年に入って既に、700件を超える相談が集まっている。同センターは、具体的な電力契約に関する相談が増えてきていると指摘。電力会社を名乗り、電気温水器の営業を行ったり、安くなるかの料金試算を行うと言って料金の請求書の写真を撮られた事例もあったという。同センターと電力監視委は、契約時にはセット割引の対象や契約期間、違約金の発生といった点をよく確認するように呼び掛けている。

○小売電気事業者の切り替え、全国約 14 万件
電力広域的運営推進機関（広域機関）は消費者から小売電気事業者に寄せられた 4 月 1 日以降の供給申込件数が 12 日時点で、全国で約 14 万件になったと発表した。北海道 1,700 件、東北 900 件、東京 9 万件、中部 1,100 件、北陸 300 件、関西 45,300 件、四国 200 件、九州 1,000 件の計 140,500 件で、前週の 1.4 倍に増えた。

この数値は、小売電気事業者の変更に伴って必要になるスマートメーター（次世代電力量計）への取り換え工事のため、小売電気事業者が消費者から受け付けた事前予約件数を電力各社の送配電部門に任意で報告しているもの。

中国、沖縄の両エリアは、12 日までに報告がなかった。東京電力エリアについては、東電から他の小売電気事業者への切り替え申し込みだけでなく、東電の規制料金プランから自由料金プランに変更する場合も含まれる。

○小売り全面自由化と電気料金

- ・比較サイトはどんな電力会社があるかの確認程度に利用しましょう。
- ・料金やサービス内容で購入先を決めない。
- ・新料金メニューが、今後どのように変化していくか、継続的に動向を注視する必要

○LOOP、東京・関西・中部の 3 エリアで低圧小売り従量料金のみ、単価 26 円
太陽光発電関連の事業を手掛ける小売電気事業者の LOOP は、4 月から東京、関西、中部の各電力会社エリアで始める低圧向け料金プランを発表した。基本料金がなく、従量料金のみとなっている。従量料金は使用量による変動がなく、家庭向けの「おうちプラン」が 1 キロワット時当たり 26 円、商店向けの「ビジネスプラン」は関西のみ同 26 円で、他エリアは同 27 円。料金の安さと再生可能エネルギーからの調達を PR し、需要家を開拓する。「おうちプラン」で月 400 キロワット時使用した場合の電気料金は 10,400 円。東京電力の現行料金より 6.4%、関西電力より 11.9%、中部電力より 4.7%それぞれ安くなる。事前申し込みは 11 日から開始する。

基本料金の 0 円は、5 月末までの申込者を対象とする。同日、都内で会見した中村社長

は「ずっと無料にしたいが、事業リスクが不透明なため期間を設けた」と説明した。電気を全く使用しない契約者が増え過ぎると、電力会社への託送料金の支払いが厳しくなるといったリスクが考えられる。「仮に、基本料金 0 円をやめるとしたら電力会社と同水準にし、従量料金の価格も見直す」としている。

LOOP は昨年 12 月から高圧への小売事業を開始した。低圧の 3 エリアに加え、東北と九州の電力会社エリアにも供給している。低圧も早期に 5 エリアに拡大したい考え。電源構成は 4 月の計画値で、FIT（再生可能エネルギー固定価格買取制度）電源が 20%、他者から調達した水力発電が 6%となっている。残りは卸電力取引所や常時バックアップを活用。小売事業の進捗に合わせ、再生可能エネルギーの調達を進めていく方針だ。需給管理は自社で行っており、バランシンググループも代表者となって組んでいる。

○大きな改革 2020 年春の改革

1. 発送電分離

- 緊急時の対応に遅れや被害の拡大
電力の安定供給に支障
非効率的な送電設備の追加投資
電力会社の性善説に頼れなくなる

2. 料金規制の撤廃

現在、家庭などの消費者向けの電気料金は電力会社が申請した電気料金を国がチェックしています。競争が不十分なままで電気料金だけが高騰することがないようにある仕組みですが、2020 年をめどに自由な競争のもとこの規制が撤廃される見通しです。

○まとめ

- ・振り回されないように冷静に分析、判断する。
- ・常に危険予知が大切。
- ・目先のお得感の裏に何があるのか？
- ・訪れる危機を予定調和の中に入れてしまう。
- ・回避青天の霹靂

様々の「自由化」の中生き抜いてきた皆さんならきっと大丈夫！

ご清聴有り難うございました。

■ 5/ 4(水) 休会

5/11(水) 青少年フォーラム

週報担当 五十嵐 正

平成28年度3月出席率一覧表

員数	会 員 名	ホームクラブ	他クラブ	出席率	員数	会 員 名	ホームクラブ	他クラブ	出席率	
1	秋 内 繁	100	0	100	21	佐 藤 真 吾	100	0	100	
2	安 藤 公 一	100	0	100	22	佐 藤 利 明	100	0	100	
3	安 藤 達 雄	-出席規定免除-			23	関 口 友 宏	100	0	100	
4	青 木 邦 弘	100	0	100	24	杉 山 雅 彦	100	0	100	
5	福 村 正	-出席規定免除-			25	鈴 木 茂 之	100	0	100	
6	後 藤 英 則	75	25	100	26	田 川 富 男	100	0	100	
7	市 川 慎 二	100	0	100	27	滝 澤 亮	100	0	100	
8	五十嵐 正	100	25	125	28	内 田 敏	-出席規定免除-			
9	北 澤 正 浩	75	25	100	29	漆 原 恵 利 子	50	0	50	
10	今 野 丁 三	-出席規定免除-			30	矢 田 昭 一	-出席規定免除-			
11	倉 本 宏 昭	-出席規定免除-			31	吉 野 寧 訓	-出席規定免除-			
12	増 田 嘉 一 郎	100	0	100	32	吉 原 則 光	-出席規定免除-			
13	松 本 英 二	0	0	0	33					
14	新 川 尚	100	0	100	34					
15	二 宮 麻 理 子	100	25	125	35	高 梨 昌 芳	名 誉 会 員			
16	二 宮 登	100	25	125	36					
17	岡 田 清 七	-出席規定免除-			37					
18	太 田 勝 典	-出席規定免除-			38					
19	太 田 幸 治	-出席規定免除-			39					
20	齊 藤 善 孝	75	0	75	40					
例 会 日		2 日		9 日		16 日		23 日		平 均
例会出席率		$\frac{23}{25}$	92 %	$\frac{22}{26}$	84.62 %	$\frac{24}{25}$	96 %	$\frac{25}{27}$	92.59 %	
修正出席率		$\frac{23}{25}$	92 %	$\frac{23}{26}$	88.46 %	$\frac{25}{26}$	96.15 %	$\frac{26}{27}$	96.30 %	93.23 %