



《今月の笑顔》

**URBAN**  
—東京・高尾山—

株式会社 アーバン

越後そば 弥彦  
やまこ

よすけ まさみ  
余助維美さん

すぎき ともこ  
須崎登茂子さん



タックスコーナー

「定額減税や給付金をかたった不審な電話、  
ショートメッセージやメールにご注意ください」  
「東京国税局は事業者のデジタル化を応援します！」



研修事業レポート

事業継続力強化を目指しセミナーを開催



経営コラム

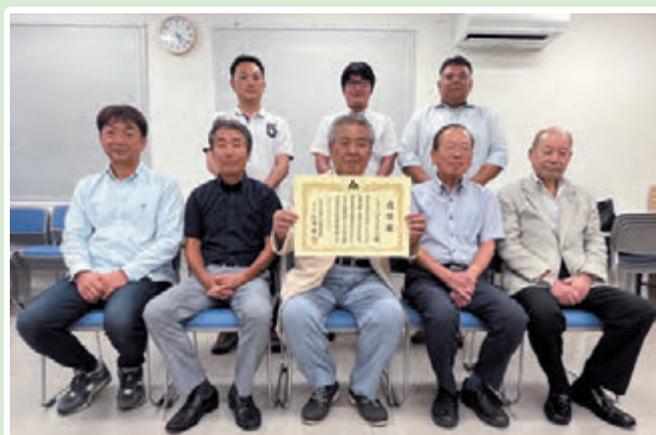
「あといくら売上を上げたら黒字経営になるのか」

## 2023年度の八王子法人会の活動実績が 東京法人会連合会より表彰されました

去る6月12日に都内48法人会で構成される東京法人会連合会（以下、東法連）の第12回通常総会が富山一成東京国税局長はじめ、東京都、税務関係団体などから多数のご来賓をお迎えする中、港区の明治記念館で開催されました。

議案審議に続いて執り行われた、「感謝状及び記念品贈呈式」では、会員増強運動や研修事業の積極的な展開に功績のあった各法人会が表彰され、八王子法人会も二つの項目で表彰基準に該当しました。いずれの項目も、会員、そして、役員の皆さまのご協力のもと、達成できたものであり、本誌をご覧の皆さまへの感謝を込めて、ここでご紹介させていただきます。

### 会員増強表彰



▲前列：（左から）山本委員、小林委員、森屋委員長、藤井副委員長、古里委員  
後列：（左から）杉山委員、千葉委員、小松委員

円滑な運営と、税制改正要望の際などにおける発言力の強化のために、会員組織の拡充は各法人会にとって極めて重要な課題となっています。

東法連では2023年度末時点の会員数が前年度末との比較で純増となった法人会について、上位10会までを表彰することとなっており、当法人会は都内第6位となりました。

写真は、会員増強を担当する組織委員会が7月に開催された際、感謝状を囲んで撮影したものです。

### 研修参加率向上表彰



▲（左から）沖崎委員、野口委員、萩生田委員長、萩原副委員長、浅野副委員長

研修事業の開催は、法人会の公益目的事業の柱であり、2023年度はインボイス制度や電子帳簿保存法をテーマとするものが数多く開催される中、本部、地区、部会の合計で2600名を超える方に出席いただきました。

東法連では、3年連続で研修参加率が向上している8会を表彰。八王子法人会もその一角を占めました。

写真は、研修事業の企画を担当する研修委員会が7月に開催された際、感謝状を囲んで撮影したものです。

# 事業継続力強化を目指しセミナーを開催

～明日起きるかもしれない大規模災害に備えるために～



▲講師：中小企業基盤整備機構  
中小企業アドバイザー  
喜安英伸氏



A I G 損害保険  
企業財物保健部  
河井正人氏



地震、水害、サイバー攻撃。会社に大きな打撃を与える事態に見舞われたとき、いかに素早く事業再開に漕ぎつけられるかは、大切なお客様をつなぎ止める上でとても重要になります。

7月24日、八王子エルシィで開催されたセミナーでは、事業継続力の強化をテーマに掲げ、中小企業基盤整備機構の中小企業アドバイザーである喜安英伸氏が講師として登壇。法人会福利厚生制度受託会社である、A I G 損害保険西東京支店のご協力のもと、30名以上の参加者を集めて開催されました。

顧客の信頼を得るため、また、万一の際に国の援助を受けやすくするために、「事業継続力強化計画」を策定し、経済産業大臣の認定を受けておくことを強く勧める内容でした。講義の中では、テーマに沿った事例として、2001年のアメリカでの同時多発テロに触れ、航空機が激突したビルに入居していた大手証券会社が、激突後、ビルが倒壊するまでの僅かの時間のうちに、別の場所で通常業務を再開していたことが紹介されました。

喜安氏の説明に続いては、A I G 損害保険・企業財物保健部の河井正人氏が登壇。法人会の福利厚生制度（保険制度）として用意されているビジネスガードについて、東日本大震災で甚大な被害を受けた地元の法人会会員企業が事業を再開するまでの道のりを、社長の証言を収録した動画を交えながら紹介。保険によって、会社再建のためのかなりの費用が賄えたとしつつも、決して必要な額の100%ではなく、やはり、行政からの支援を受けられる体制を築いておくことが不可欠であると説明。喜安氏と同様、「事業継続力強化計画」の認定を得ておくことを強く勧めました。

なお、事業継続力強化計画の申請方法や、認定を得ることによるメリットについては、中小企業庁ホームページに掲載されています。関連する部分については、このページの二次元バーコードからもご覧いただけます。



中小企業庁ホームページ

「職場でのNISAの活用」を取り上げた“資産形成セミナー”を開催



▲<講師：株式会社日本PBパートナーズ 代表取締役／  
シニア・プライベートバンカー 松田浩吉氏>

資産形成セミナーの第2弾（第1弾は5月21日に開催）として、「職場でのNISAの活用」について学びました。データで見ると“NISA”を知っている人は約80%いるが、実際にやっているという人は20%ちょっとに過ぎないこと、また、『職場つみたてNISA』については、名前さえ知らないという人がほとんどであること、投資についての教育が不十分であるのに、情報だけが大きすぎる（例：YouTube）などの説明から始まり、『職場つみたてNISA』とiDeCo／企業型DCとの違い、そして『職場つみたてNISA』のメリット・デメリットについて説明を受けました。人材の確保が難しくなってきた今、従業員の方の福利厚生制度を厚くするため、導入の手間が比較的少ない『職場つみたてNISA』を検討してみてもいいかたのことでした。なお、このセミナーへの参加特典として、「期間限定で“無料”の個別相談に応じます」とのプレゼントが講師より突如発表されました。

【いちよう塾公開講座】相続税をテーマに一般市民向けの講座を提供

社会貢献委員会では、八王子税務署、東京税理士会八王子支部の協力のもと、八王子市学園都市大学（いちよう塾）が一般市民向けに実施する「いちよう塾公開講座」へ今年度1回目の講座を提供しました。「相続税」をテーマとした今回の講座には、王匡税理士会八王子支部所属税理士の、平野智彦氏を講師に、一般市民73名の参加がありました。基本的な相続に関する知識から、今年度の法改正事項を含む最新の情報まで、丁寧な解説がありました。9月10日にも同じく「相続税」をテーマとした内容で「いちよう塾公開講座」が開催されます。講座の内容等、詳しくは（八王子学園都市大学事務局：☎042-645-5621）までお問い合わせください。



▲税理士：平野智彦氏



▲イベントホールには大勢の一般市民が集まりました

【2024.7.2 高尾山FuMotoYA】

高尾地区

## 仕事でつかえる“おとなのスマホ教室”を開催



▲スマホの便利なアプリの使い方について、プロジェクトとレジュメで詳しく説明がありました

高尾地区では、DX学校八王子校<アイテレコム(株)>の伊藤拓人氏、杉谷輝氏を講師にお招きし、“仕事でつかえる”スマートフォンの一歩進んだ活用法について学びました。翻訳機能や画像検索、chatGPT、LINEWORKS、名刺の管理などについて触れていただきました。一方的な説明でなく、上記のアプリが入っているスマホを講師側で用意して下さり、参加者が“体験する時間”を多く設けていただいたことで理解も深まりました。「企業の人手不足が問題視されている中、それをカバー出来るよう活用していきたい」と参加者からの感想がありました。

【2024.7.5 EBISUYA】

南地区

## DXツール“LINE WORKS”の導入セミナーを開催

南地区では、DXツールのひとつでもある“LINEWORKS”について学ぶセミナーを開催しました。講師の(株)ORTHROS DESIGN松本隆司氏により、LINEとLINEWORKSの違いについて説明を受けたあと、グループに分かれてLINEWORKSでのメッセージのやり取りや、ビデオ会議を体験しました。LINEWORKSは、普段使っているLINEと共通点もありイメージしやすい面もありますが、ビジネス用であるため、管理者によって管理されている点が大きな違いであるとのことでした。



▲LINEWORKSの操作入門から活用までを模擬体験で学びました

【2024.7.9 八王子エルシィ】

青年部会

## “ChatGPT”の仕組みと法的注意点について解説



▲実際にchatGPTに質問を投げかけ、その回答に触れながら解説していただきました

青年部会では“chatGPT”の仕組みと法的注意点について学ぶセミナーを開催しました。chatGPTは便利な反面、法的なリスクも兼ねていることを八王子ひまわり法律事務所の古川健太郎 弁護士、真野祥一 弁護士、森 克広 弁護士に事例をもとに解説していただきました。基本的な注意点として、「個人情報等、機密性の高い情報は入力しない」「著作権保護の観点に注意する」など、アドバイスをいただきました。

**損益分岐点  
基礎知識**

**あといくら売上を上げたら  
黒字経営になるのか**



**中小企業診断士  
渡辺進也**

今般、これまで経験をしたことがない急速な円安による原材料価格の高騰、電気代やガソリン代など高値が続いており、さらには、人手不足を背景にした人件費の高騰など、固定費・変動費のコストが上がり続けています。

過去の延長で損益計算書を考えていくと、コスト上昇分を賄うことができず、利益が圧迫されてしまいます。

コストが上がった分、売上・利益を伸ばすことが必要ですが、あとどれだけ売上があれば、黒字経営になるのか、経営者として数字を把握していく必要があります。コストが上がると、借入金の返済額も増えていることもあり、今、いくらの上

があれば良いのかを知っておく必要があります。

そんな時の売上の算出式として、損益分岐点売上高という公式がありますので、ご紹介をいたします。

まず、基本的な考え方をご紹介いたします。

損益分岐点売上高とは、かかった費用と売上高が等しくなり、利益も損失も出ずに収支がトントンになる売上高を指します。

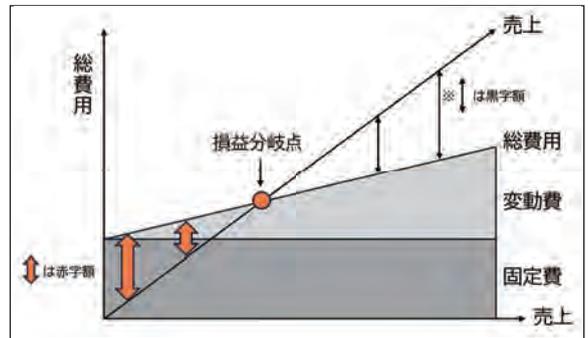
売上が損益分岐点以上であれば黒字、損益分岐点以下であれば赤字となり、黒字と赤字の境目になる重要な分岐点です。

**損益分岐点売上高の公式**  
(基本形)

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$$

- ・ 固定費…売上や生産量、販売数の増減にかかわらず固定して発生する費用  
(人件費、地代家賃、水道光熱費、リース料、広告宣伝費など)
- ・ 変動費…売上や生産量、販売数に比例して増減する経費のことです。  
(原材料費、仕入原価、販売手数料、外注費、運送費など)

・ 売上高…決算書や試算表に示された売上高  
この公式を使って、損益分岐点売上高を計算できま  
す。  
今、赤字の企業は、収支トントンになるためには、あといくらの上上が必要なのか  
かがわかります。  
今、黒字の企業は、次の利益目標のための、いくらの上上が必要なのか  
がわか



ります。

「今、赤字だけれど、あといくら売上があれば収支トントンになれるのか」「利益目標を達成するには、当社は、あといくらの上上が必要なのか」がわかりま

す。  
また、現実的には、収支トントンで良い、という場合は少なく、企業は利益を必要としています。  
なぜなら、利益があることで、①借入金の返済ができます、②社員への報酬としての還元ができます、③未来への投資もできるよう

になります、④税金の支払いも利益が原資となります、⑤さらに、盤石な財務基盤を築くために、内部留保をすることもできます、⑥そして、株主への配当金を支払うこともできるようになります。

過去には、中小企業では利益を最小にして、節税をするという考えもあつたようです。

しかし、今の時代においては、利益を十分に計上して、従業員に還元することが必要です。

また、次の経営戦略に向けた投資を積極的に行うことで強い企業になれます。

このため、利益を出すことは必須です。

筆者の考えでは、普通の企業であれば3%、成長企業では8%〜10%の経常利益を目指すことを推奨しています。

目標となる利益が定まったならば、目標利益に対する損益分岐点売上高の計算式を活用します。  
必要売上高は左上の公式  
ようになります。

**損益分岐点売上高の公式**  
(目標利益を加味)

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$$

例えば、1億円の売上で1000万円赤字という企業があったとします。

固定費は6000万円(人件費、家賃、広告費等)。

変動費が高騰して、5000万円(原材料費、仕入原価、外注費など)に跳ね上がってしまいました。

さらに、目標利益として、賃上げするため300万円、返済1200万円、税金500万円支払いがあり、2000万円と仮定します。

右下の公式に当てはめてみると、(6000+2000)÷(1-(5000÷10000))=16000。

つまり、1億6000万円の売上が必要だということになります。今1億円の売上では6000万円足りないという計算になります。

そうした場合、急に60

00万円の売上増を考えるのではなく、まずは損益分岐点を引き下げる取り組みを検討します。

では、どのような対策を取れば良いのでしょうか？

公式の意味を理解していると、以下の項目が検討できます。

**損益分岐点を参考にした経営改善の方向性の検討**

**① 単位あたりの変動費(変動費率)を下げる**

まず、検討できることは、変動費率を引き下げることです。

通常の企業では「もうすでに実施している」と言われていることが多いのですが、さらなる工夫で変動費率を引き下げられないかを検討します。

例えば、以下の取り組みがあります。

- ・ 大量仕入や現金仕入を行い、仕入単価を下げる
- ・ 同じ品質を維持できるのであれば材料の安いものに切り替えを検討する
- ・ 仕入先や外注先を数社に

集約して発注量を増やし価格交渉を行う

- ・ 他社で取り組んだほうが安くできるものはアウトソーシングを検討する

は聖域なく削減を検討する意思が必要となります。

**③ 販売価格を上げる**

値上げや客単価向上策は、相対的に、変動費率を引き下げる効果があります。

値上げには一定の理解がある時代でもあり、現実的に実行できる対策です。

値上げには以下のような工夫もあります。

- ・ 通知を行い一斉値上げする
- ・ 松竹梅など数種類の価格帯(プライスライン戦略)を設定する
- ・ オプション設定を増やし、提案営業による単価アップを行う

無理をして、高い目標を掲げるよりも、長期的に緩やかに成長するほうが現実的なこともあります。

このように、損益分岐点の分析手法を活用すると、目標利益を達成するために、固定費をどれだけ削減すればよいか、変動費をどの程度まで落とせるか、そして現実的にどの程度の売上があれば、目標利益を達成するのかといったシミュレーションを行うことができます。

一般的には、固定費の削減は、損益分岐点を引き下げる影響が大きい要素となります。例えば、以下の取り組みがあります。

- ・ 慣習を見直し、売上につながらない取引先や顧客との接待費用を削減する
- ・ 業務効率化などを進めて、時間外労働を減らす
- ・ パートタイム社員が活躍できる事業形態にする
- ・ 家賃の安い場所に移転する
- ・ 電気やガス料金を見直し、安いプランに乗り換える
- ・ 不要なリース契約を解除する
- ・ 契約の電子化を推進し、印紙添付を不要にする
- ・ 紙削減を行うに

**④ 目標利益を下方修正する**

目標は高ければ良いのですが、高すぎる目標で達成できなくては意味がありません。

現実的に達成できる目標にする必要があります。

そのためには、業績が回復するまで必要な設備投資額を抑えることや、借入金返済額を抑えるため、借換えや条件変更(リスケジュール)をするなどの検討もできます。

損益分岐点分析の実際の活用については、毎月の試算表を確認し、上記の通り、固定費が抑えられているか、変動費率が高くなっていないかをチェックすることが大切です。

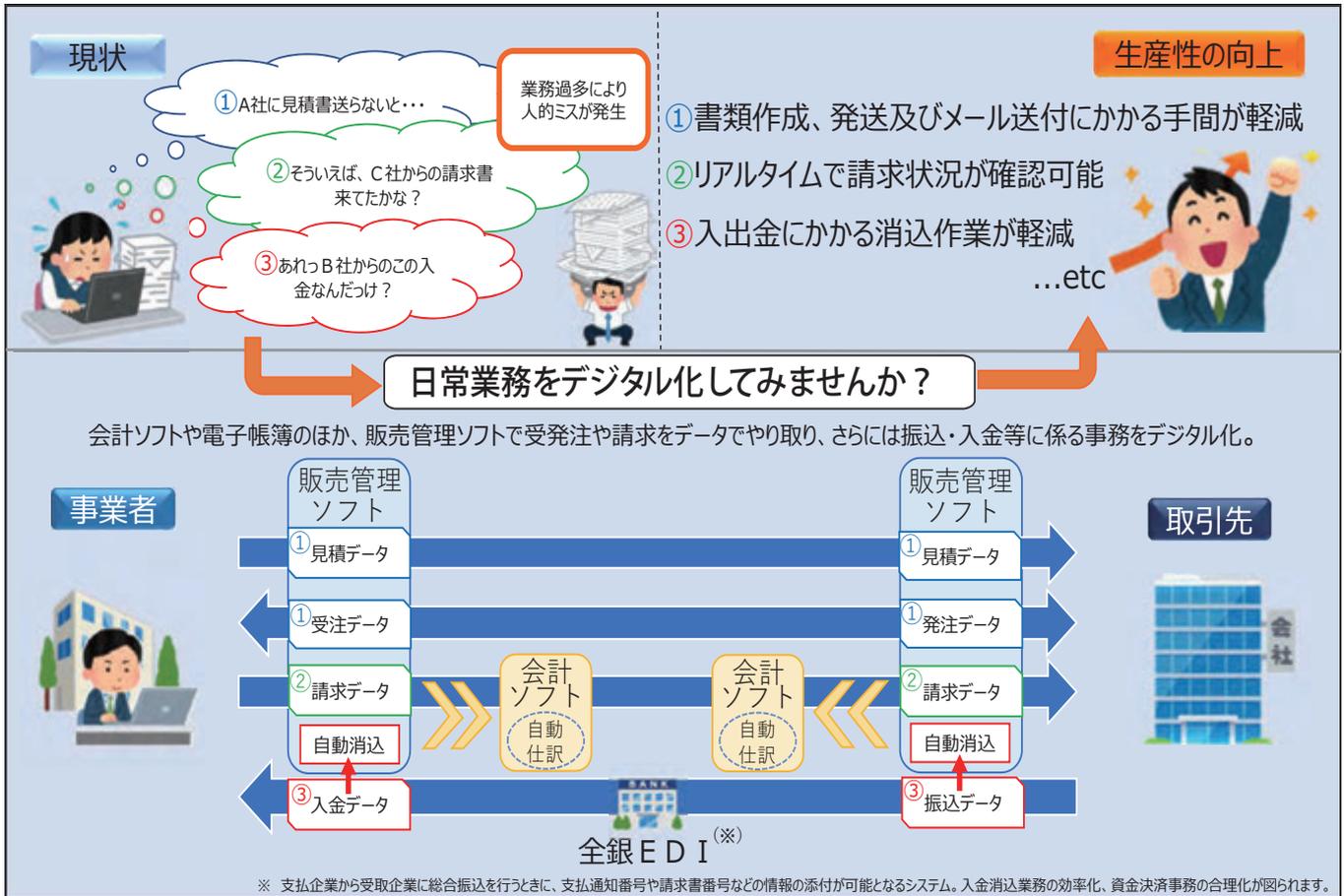
変動損益計算書を活用するとよりチェックしやすくなります。

毎月、適正な目標数値と行動、そして検証を繰り返すことで利益が上がってくるようになります。

ぜひ、毎月の役員会等で活用していただけましたら幸いです。

事業者の皆様

# 東京国税局は事業者のデジタル化を応援します！



## 日常業務のデジタル化 & 税務手続のデジタル化

クラウド会計ソフトや全銀EDIに加えて、デジタルインボイス・電子帳簿保存制度を利用することで更なる業務効率化につながります。



## 定額減税や給付金をかたった不審な電話、ショートメッセージやメールにご注意ください

定額減税については、国税庁（国税局、税務署を含みます）や都道府県・市区町村から、「定額減税の関係で還付を受けられるので」と切り出し、個人情報（銀行の口座番号や暗証番号など）をメールや電話でお聞きすることや、ATMを操作していただくような連絡をすることはありません。

- ・ 国税庁・税務署等をかたった定額減税に関する不審な電話やメールにより、銀行の口座情報を聞き出そうとする事例や、還付手続のためとウソを言ってATMを操作させるなどして振込みを行わせる事案の発生が確認されています。
- ・ 今回の給付金や定額減税について、内閣官房や内閣府、総務省、国税庁、国税局及び税務署、都道府県及び市区町村では、**電話、ショートメッセージやメールなどで銀行の口座情報を聞き出そうとしたり、ATMの操作をお願いすることは一切行っていません。**
- ・ 銀行の口座情報などの入力が必要であったり、情報を詐取されるなどのおそれがございますので、その発信元が信頼できるものであるか、十分にご注意ください。
- ・ **お心当たりのない電話があった場合、絶対に銀行口座情報等を伝えたりしないでください。**
- ・ **お心当たりのないショートメッセージやメールが送られてきた場合、メールに記載されたURLにアクセスしたり、個人情報を入力したりせず、速やかに削除していただきますようお願いいたします**（e-Tax（国税電子申告・納税システム）から送信するメールには、原則としてURLを記載しておりません）。

### 消費税の 期限内納付を 忘れずに。



**期限内納付のための  
納税資金の積立てを  
お願いします！**

納税資金の積立てには、ダイレクト納付による予納（予納ダイレクト）が便利です。利用にあたっては、事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。

 法人会

**消費税には申告・納付期限<sup>(※1)</sup>があります。**

**申告・納付にはe-Taxが利用できます。**

**個人事業者の方は振替納税も利用できます。**  
確定申告書作成コーナーで手軽に申告書が作成できます。

- 基準期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です<sup>(※2)</sup>。
- 期限を過ぎると延滞税がかかる場合があります。
- 確定申告・納付のほか、直前の課税期間の確定消費税額<sup>(※3)</sup>に応じて中間申告・納付が必要となります。
- 免税事業者から新たにインボイス発行事業者になられた方には、税負担や事務負担を軽減できる2割特例があります。

直前の課税期間の 確定消費税額 <sup>(※3)</sup>	申告・納付回数
4,800万円超	年12回(確定申告1回、中間申告11回)
400万円超4,800万円以下	年4回(確定申告1回、中間申告3回)
48万円超400万円以下	年2回(確定申告1回、中間申告1回)
48万円以下	年1回(確定申告1回、中間申告不要) <sup>(※4)</sup>

※1 法人は課税期間終了の日の翌日から2ヵ月以内、個人事業者は翌年の3月31日までに消費税の申告と納付を行う必要があります。

※2 インボイス発行事業者の方は、基準期間の課税売上高にかかわらず、消費税の申告が必要です。また、基準期間の課税売上高が1,000万円以下であっても、特定期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は、消費税の確定申告が必要です。

※3 地方消費税を含まない年税額をいいます。

※4 直前の課税期間の確定消費税額が48万円以下の事業者が、「任意の中間申告書を提出する旨の届出書」を提出した場合には、自主的に中間申告・納付することができます。

国税を一時に納付することが困難な場合には、申請により猶予が認められることがありますので、納税が困難な方は、お早めに所轄の税務署（徴収担当）にご相談ください。



# キラリ輝く！ 会員企業

## 社労士事務所 CRAFT

Vol 49

### お客様と直接接し、問題解決へ尽力したい想いで独立開業

社労士事務所CRAFT・高木厚博代表は、2019年11月に開業し、約50社の顧客の人事・労務関係の問題解決に取り組んでいます。大阪出身の高木代表は、大手外食産業の店舗管理を経験し、社会保険労務士の資格取得の後、大手社労士事務所に、15年勤務。様々な実務やマネジメントを経験し、高木代表自らお客様と直接に接することにより、より良い労務管理の環境づくりに貢献しています。

その他にも、法人会をはじめ、金融機関や関係団体へもセミナーの講演で参加者から信頼される事務所へと成長しています。

### 「採用と定着で中小企業の発展を支援する」をミッションに活動

採用支援・賃金制度・評価制度構築、「パワハラ予防研修」や「承認力向上研修」など、社内研修で中小企業の社員の定着・育成を支援しています。「最近ではパワハラなど様々なハラスメントに対する対処法、予防などアドバイスさせて頂いています。」

「また、“Indeed”を活用した採用支援を行い、より良い人材の採用・定着支援を行っています。毎年中小企業の給与調査を行っており、中途採用の初任給のデータを提供しています。なかなかいい人材が採用できない、採用してもなかなか勤続してもらえないなどお困りごとがありましたら、お気軽にご相談ください。」(高木代表)



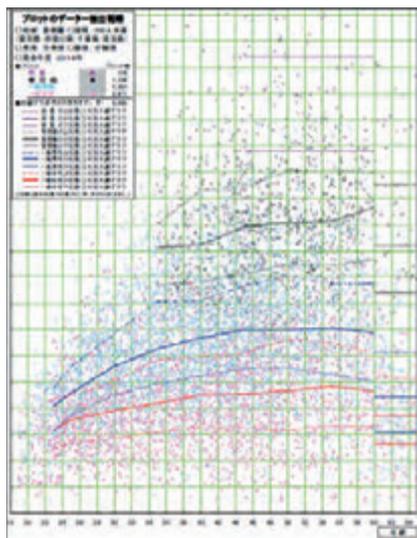
丁寧な説明に、また高木代表に講師をしていただきたいとお声をいただきます



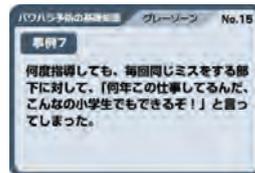
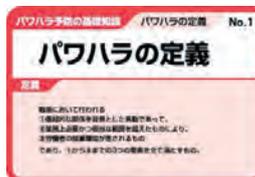
高木厚博 代表



参加者からの満足度が高い内容となっています



「中小企業1万人の賃金統計『ズバリ!実在賃金』」



テーマに沿って理解しやすいとまとめられています

〒206-0002  
多摩市一宮1-26-7ラミアル聖蹟508  
電話: 050-3704-2266  
FAX: 050-6868-2762  
<https://craft-jinji.com/>



法人会ではこのページに登場いただける会員企業を募集しています。業種は問いません。あなたの会社の前向きな取り組みや新しいチャレンジなどをぜひ、紹介させてください。詳しくは、法人会ホームページ (<https://www.hojinkai.or.jp>) をご覧ください。



- ▼今月の笑顔は、「株式会社アーバン 越後そば弥彦」を訪問し、社長の佐藤久牧さん、須崎登茂子さん、余助維美さんにお話を伺いました。
- ▼佐藤社長が起業して34年。従業員650人を数えるまでに大きく成長してきました。「バブル崩壊により、一時廃業しそうになりましたが、佐藤社長は新たな事業も始めながら大きく発展させていきます。株式会社アーバンは4つの事業部で構成されています。病院や老人保健施設など25事業所に提供する「給食事業部」。東京競馬場、よみうりランド他13店舗に展開する「西海製麺所事業部」。ふれあいの里、イーアス高尾店内、高尾山ピアマウント、ふもとや、権現茶屋、弥彦など高尾山での事業やお蕎麦屋を展開する「外食事業部」。高尾山4店舗を始め、よみうりランド、富士急ハイランド、西武園ゆうえんち、足利フラワープーク、東武動物公園、ひたち海浜公園、日光、那須ロープウェイ、秩父、小田原城内、箱根駅前、鎌倉大仏、上野動物園などテーマパークや施設などへの、団子販売、及び製造事業の、「だんご事業部」を営んでいます。製造は千人町にある工場で一括生産しています。
- ▼佐藤社長から、関東の様々な飲食事業に関わる株式会社アーバンの規模の大きさを実感します。「あのテーマパークや施設で食べたけど、あそこでも食べたよ、という声を聞くこともありますね。高尾山ピアマウントでは、全銘柄のビールを取り扱うことで様々なニーズのお客様にお越し頂けるようになりました」(佐藤社長)
- ▼多くの事業の中、今回は『越後そば弥彦』をご紹介します。写真はお店の顔として活躍している須崎さん、



代表取締役  
 余助維美さん 佐藤久牧さん 須崎登茂子さん

余助さんです。「どのメニューもお勧めですが、中でも“丸ごとしめじ天ぷら”は、ハサミで切って召し上がって頂くほど大きくて、お客様には驚きで楽しんで頂いています」(須崎さん)「お酒も豊富に取り揃えています。おつまみやお蕎麦とも合うお酒も沢山ございますので、お昼メニュー、ディナーメニュー共ご満足いただけます」(余助さん)  
 「皆様のお越しをお待ちしています」(一同)

越後そば弥彦 営業時間  
 〒192-0061 11:00~16:00  
 八王子市平岡町24-3 17:00~20:30  
 電話：042-625-7743 年中無休(年始除く)



### ■八王子税務署異動速報・抜粋

\*氏名敬称略、( )内は前任地

八王子税務署では、去る7月10日付で定期人事異動がございました。法人会に関係する新しい幹部のみな様を速報でご紹介いたします。

署長	澤井勝美	(大阪国税不服審判所・審判部・部長審判官)
法人担当副署長	本前嘉大	(八王子税務署 総務担当副署長)
法人課税第1部門統括官	木村圭吾	(練馬西税務署・法人課税第1部門統括官)
法人審理上席	真木大輔	(荻窪税務署・法人特別調査官上席)
源泉審理上席	佐野友紀子	(玉川税務署・法人課税第1部門上席)
法人課税第1部門審理官	松井祐太	(荏原税務署・法人課税第3部門調査官)

※署長・副署長の着任インタビューと、その他の幹部の方々の顔写真を9月号に掲載いたします。

発行者	公益社団法人 八王子法人会	会長	清宮 仁	発行日	令和6年8月5日
編集者	公益社団法人 八王子法人会	広報委員長	小林 一仁	印刷	スズキ美術印刷(株)
発行所	公益社団法人 八王子法人会	東京都八王子市大横町14-25			東京都八王子市南町9-8
第49巻 第5号通	巻525号	電話(042)625-4875(代)	FAX(042)625-0566		電話(042)626-2600(代)

## ヒメツルソバ

高春が過ぎて夏になると、このヒメツルソバ(姫蔓ソバ)の群生が目立つところがある。都会周辺に多くに見られる。

ヒマラヤ原産で、日本には明治のころ渡来したのではないかといわれている。高さ10センチほどにしかならない背丈の低い多年草で、関東地方以南によく繁殖している。繁殖力が強く、そっとしておくとおどろくほどの面積に広がる。

園芸的には、じゅうたんのようにならび広がるので、地被植物として利用することもあるが、増えすぎでさらわれることもある。霜がおりるところになると、真っ赤な紅葉が見事になる。そのうち、地上部は枯れてしまいが、根が残り、翌春に再び発芽しはじめる。

写真・資料提供

菱山忠三郎氏

身近な自然環境を大切に



法人会

日当たりが好きだが、ある程度の日陰地でも生育してゆく力はあるようだ。ただし、西日の強いところは十分に生育しないようだ。ほどなく地上部は枯れてしまい、根は生き残り、来春には再び発芽して増え始める。

河川のブロック、石積み護岸の隙間、道路の石組みの道など、土がないところにも延びてまわりをおおうようになる。とにかく、繁殖力が強く、種子からだけでなく、つるの節からも次々と発根してまわりに広がってゆく。

この繁殖力が日本に自生する植物の生態系をおびやかすとして環境省の「生態系被害防止種」となっている。

