

やすらぎだより

Vol.08



今年始まってもう一ヶ月が経ちました。

寒い日が続きますね。
Easy to Live & Work株式会社の代表荷山(かやま)です。
ニューズレター『やすらぎだより』第8号となります。

トピックス

<表面>

1. 長野オフィスからの浅間山
2. ラーメン巡り
3. スタッフ情報
4. 家族(猫)

<裏面>

5. 諏訪大社(長野県)
6. 社長のお悩み相談室
7. 趣味のスキー
8. お客様の声



みなさん初めまして。
蘭草葵と申します。
デザイン・経理業務を担当させていただきます。
鹿児島県に住んでいます。
夫とマンチカンの子のくんと3人家族です。
前職では食材のポスターやPOPのデザインなどを担当して興味はなりました。
まがインには沢山の業務を勉強させていただきます。

スタッフ情報



休日には友人とダンスを踊りに行くのが最近の日課です。ダンスは高校の部活動から始めました。
今年の三月には結婚式を控えているので踊りながら楽しくダイエツトに励んでおります。
今後ともどうぞよろしくお願いたします。



恥ずかしがりやの猫

我が家の猫は人見知り。家族以外の人の前には姿を現しません。
ところがお正月に義理の母が我が家へ来たところ、一旦は隠れたみくちゃんがりビングに戻ってきました。母の前にはちょこんと座り匂いをクンクン。
その後も逃げることなくオモチャで遊んでいます。このようなことは初めてでとても驚きました。





代表取締役 荷山信之

代表荷山のプロフィール

東京都練馬区生まれ、練馬区育ち。東京都北区在住。現在、東京と長野県佐久市で2拠点ライフワークをしています。趣味は、スキー、ゴルフ初心者ロードバイク、野球観戦、F1観戦、散歩。好きな食べ物は、ラーメン。

会社概要

Easy to Live & Work株式会社
東京都豊島区駒込2-3-3
長野県佐久市上平尾559-7
☎ 090-5779-9174
✉ n-kayama@e-livework.co.jp
HP <https://e-livework.co.jp/>

事業内容

資金繰り改善・コスト改善での財務経理アドバイザー、経理代行、補助金申請支援

<ホームページ>



社長のお悩み相談室

質問

利益の出る月の売上上の基準」が分からないう。どうすれば把握できますか？

月の売上は、損益分岐点売上高で把握します。損益分岐点売上高は、利益が0(ゼロ)のときの売上高です。月の売上の基準は、①月平均の損益分岐点売上高を算出。②これを基準として、その売上高を上回った月は「赤字」、下回った月は「赤字」と把握すると、分かりやすいと思います。月平均の損益分岐点売上高を基準として、月々の利益状況を把握して頂ければと思います。

月平均の損益分岐点売上高の算出方法は「二段階」です。
① 損益分岐点売上高
② 月平均の損益分岐点売上高
③ 損益分岐点売上高
④ 損益分岐点売上高

※変動費・・・売上の増減によって、売上と共に変動する費用(例：原価、外注費、燃料費等)
※固定費・・・売上の増減に関係なくかかってくる費用(例：家賃、水道光熱費、人件費等)



やっと、シーズンイン
場所・・・湯の丸スキー場(長野県)

先日、今シーズン初めてのスキー。十二月から一月初旬にかけて体調不良で、体力激落ちでシーズンインできませんでした。腰痛はありませんが、少し強引に午後行ってきました。やはり、翌日腰痛悪化。でも気持ち良かったです。久しぶりの冬スキー。今回は、ポジシヨニングのチェックのみ。今シーズンは、違う取り組みでレベルアップしたいこうかと思っています。(このままではレベルアップ見込めないかと、先シーズン悟ったので)



お客様の声

Webデザイン
神奈川県横浜市

【対応内容】
経理処理の仕方、会計ソフトの入力の仕方を教える・・・(事業)経理の家庭教師

個人事業でデザイン業をしていて、制作や営業活動の他に経理に手を付けられない課題でした。今回、経理の家庭教師を頼んで本当に助かりました。やり方が理解できて、ルーチンを教えていただいたので、自分で帳簿をつけたり、分析できるようになりました。そのおかげで事業の見通しがつき、ことに頭がスッキリになりました。