すまいるだより

2025年 12月号

経営理念

1.地域社会の住生活の満足度をより高める。
2.資産家の収益の最大化を計り、資産価値をより高める。
3.従業員の物心両面の幸せをより高める。

経営方針（中期経営ビジョン）

1.顧客に感動を与える、より高付加価値サービスの提供。
2.顧客へのさらなる満足の提供の為に、経営者及び従業員一同心を高め常に自らを磨く事に努める。
3.常に感謝の気持ちを忘れず利他の心を持ち続け世の為人の為に誠実に王道を貫く。

今年の冬も目指せ記録更新！



小島店リーシング
佐久間　遥香

こんにちは。小島店リーシングの佐久間です。
今年の福島県では、早い時期からインフルエンザの流行が始まっているそうです。こまめに室内の空気を入れ替えたり、24時間換気設備を常時運転したり、室内の湿度を50～60%程度に保つことが大切とのこと。加湿器の出番も増えてきますね。（私は加湿器のお手入れが苦手なので、リビングに洗濯物をたくさん干して加湿します。笑）インフルエンザにかかったことがないのが、私のプチ自慢（≧▽≦）
今年もしっかり予防対策をして、記録更新を目指したいと思います！
手洗い・換気・適度な湿度、そして何より大切なのは、日頃の体調管理。
これからさらに寒くなりますので、皆様も体調に十分気を付けてくださいね。

一瞬ひるみましたが、即決しました！



PM事業部
吉田　純

こんにちは。PM事業部の吉田です。
最近、皆さんが買った物の中で、一番高価な物は何でしょうか。
私が買った中で一番高価だったのは、妻への誕生日プレゼントでした。ここ数年、「何もいらない。欲しいものがあったら言うから」と言われていたため、結局プレゼントを買わずじまいでいました。
ところが今回、ついに「これが欲しい」と言われ、見てみると某ブランドのアクセサリーでした。金額を見て一瞬ひるみかけましたが、「ここ数年、プレゼントできなかった分だ！」と思い、「いいよ！」と即決してプレゼントしました（^^）v
どんなアクセサリーか気になる方は、ぜひお会いした際に聞いてください！

静岡からいわきへ！初めての冬を迎えます



売買営業部
両角　淑子

はじめまして。8月に入社しました、売買営業部の両角（もろずみ）です。よろしくお願いいたします。
私は7月に静岡県からいわき市へ引っ越してきて、こちらで初めての冬を迎えようとしています（*^-^*）
福島県と聞くと、冬は雪深いイメージがありました。ところが社内の先輩方に聞いてみると、「いわき市は『東北の湘南』と言われるくらい冬も比較的暖かいよ。雪はめったに降らないよ。積もってもすぐ溶けるよ。」とのこと。本当でしょうか…？ 地元の方の言葉はもちろん信用していますが、「暖かい」「雪が少ない」の基準が、まだわからないのです。
自分から聞いておいてなんですが……（笑）（◍^o^◍）
地域のことを一つひとつ知りながら、冬支度を進めていきたいと思います。