

あ 飽くなき前進のため人生の 目標を抱きしめよう!

(株)エナジックインターナショナル CEO 大城博成

これまでの人生を振り返ってみると——とくにエナジックの設立時のことですが——わたしがもっとも自分自身に言い聞かせたのはとにかく「前に進む」ことでした。

わたしは1941年に生まれました。この年は干支の「ヘビ年」に当たります。そしてヘビは決して後退せず、前進あるのみです。古くからのいわれどおり、わたしはヘビのごとく自分の目標を達成するため、チャレンジを通して前進し続けるよう常に心がけてきました。この単純な心がけがわたしに素晴らしい成功をもたらしました。たとえどれほど困難な目標であっても、わたしたちは達成をめざしてひるまず弛まず努力を重ねなければなりません。

時機にかなってれば目標を抱くことはむずかしくありません。しかし目標達成をめざしてチャレンジをするなかで、失望し、拒絶された場合には、それにどう対応するかが問われます。わたしにできるアドバイスは、世界の人びとに成功への「3つの使命」——健康、経済、そしてよき人間関係を構築する優れた能力——これらをもたらすことにひたむきであれということです。この世界に生きる70億以上の人びとと共に、わたしたちは「前へ!」と号令をかけようではありませんか。あなたのコミュニティーでは何百という人たちが、エナジックの「情けの報せ」をあなたが伝えてくれるのを待ち望んでいます。

わたしは年末までに毎月2万世帯の生活にプラスの衝撃を与えることを願っています。それは(家族を含めれば)毎月平均5万人の人たちがわたしたちのメッセージに影響されるということを意味しています。この目標はわたしの心に深く根ざしており、わたしはこの夢から後戻りすることは絶対にありません。

わたしはあなたも自分の目標を改めて表明することをお勧めします。そしてあなたが「情けの報せ」を伝えたいと思っている人たちと、互いに同じ作用で人生を向上させられるよう、あなた自身の人生の生地にそうした考えを編み込んでください。あなたがたはエナジックの使命伝達の“全権大使”です。したがって、毅然と、かつ積極的に固い決意をもって、あなた自身の健康を守るためにしっかり経済力を強め、明るくあなたのチームメンバーとの人間関係を深めてください。結局は、わたしの目標達成のためにはあなたがたを心底必要としているのです。

6月21日はエナジックの創立記念日

43周年祭

日 時: 6月21日(水) 午後6:00~午後9:00
場 所: E8PA(2F) メインホール
参加者 希望する販売店
申込期間 6月15日まで
(制限人数に達し次第受付終了)

※詳しい内容については、各支店へお問い合わせください。



Indonesia

3,000人参加の巨大イベントを開催! “ベスト販売店”には何とBMWを授与!

5月13、14日に西ジャワ州の州都バンドゥン市で3,000人が参加する「Life Celebration Day 2017」という巨大イベントが開催されました。主催したのはインドネシアのリーダー販売店であるAndhykaさん(6A5-4)、Riniさん(6A3-3)、Wikanさん(6A4-3)、Adityaさん(6A3-3)が作る「KAT」(Kangen Amazing Team)というグループ。イベントでは6A3-2販売店でもあるドクターのAngga Prasetyaさんのセミナーやランクアップ販売店の認定式などがおこなわれましたが、何ととっても最大の呼び物は「BMW授与式」でしょう。

昨年1月から11月までの期間、5Aまでのランクで最も優秀な成績

績を上げた販売店にBMWをプレゼントするというのですからKATの皆さんは何とも“太っ腹”。で、この榮譽を受けたのはLinda Anasさん(現在6A)でした。このように、インドネシアのエナジックビジネスは発展し続けています。



長蛇の列を作る参加希望者



みごとBMWをゲットしたLinda Anasさん。
(Andhykaさん夫妻に挟まれて)



3,000人で埋め尽くされた会場



Italy

新支店開設を記念し盛大なセレモニーを開催!

イタリア支店が移転したのを記念し、5月5~7日に盛大なセレモニーとスペシャルセミナー&トレーニングがおこなわれました。新支店は以前より相当広くなり、また設備等もより充実しました。セレモニーに参加した販売店は口々に「新支店はイタリアのエナジックビジネスの新時代を切り開くため重要な役割を果たす」と語っていました。スタッフも「新オフィスの開設でイタリア支店にとって2017年は最高の年になるでしょう」と力を込めて話していました。

特別セミナーは6A4-3のセバスチャン・ポパさんと6A3-2のパドレイグ・オハラさんが担当し、「成功へのカギは何か?」というテーマで熱心に自説を展開しました。また、6日と7日には磯部勝正グローバルトレーニング本部長がエナジックのHBMの神髄を縦横に語り参加者に強い衝撃を与えました。



ビデオで祝賀メッセージを送った
大城博成会長



情熱を込めて語る磯部勝正
グローバルトレーニング本部長



広々としたメインホール



優に100人は入れるビデオプロジェクター付き会議室

●Enagic Italy 住所●

Via Marco Aurelio, 35/A 00184 Roma Italia
Phone: +39 06 3330670 - +39 06 33225438
Fax: +39 06 33219505

香港でグローバル6Aミーティングを開催！ 各国から販売店500人が集合！

5月24日午後、香港のウォンポーガーデンで「グローバル6Aミーティング」が開催され、世界の各国から約500人の販売店が参加しました。最初到大城博成会長が特別セミナーをおこない、香港で開催した意義を述べてから、この秋には全世界で100万ファミリー（台）に達することが確実と語り、ますます発展するエナジックビジネスの将来像を語りました。

次いでタイトルインセンティブの表彰式に移行し、グローバル営業本部の山口正三本部長と6A9-6のジェイビー・パンフィコさんが認定証を授与しました。販売店にとって最初の目標である6Aの到達者から6A2-3昇格者まで、受賞者は揃って満面に喜びを浮かべていました。

引き続き、夜の部として懇親会に移り、参加者はリラックスしてディナーを楽しみ、数々の余興を満喫していました。



懇親会の皮切り「乾杯の音頭」を取る大城会長と有力販売店



ミーティングの冒頭で挨拶をおこなう大城博成会長夫妻



ホテルの大広間は超満員に



壇上に勢ぞろいした受賞者の皆さん



認定書を授与された 昇格者の皆さん



SONG WAI CHU



KWAN KIN WING



STEVEN YUNG
(YUNG HOI LAMの代理)



LING YEE KWAN



CHENG FAN



LAM WAI MAN



WOO YAT PONG



RICHARD YEUNG
(妻AU LAI MING ANNIEの代理)



HERY SUBRATA
(母親の代理)



IZZUN NAHDLIYAH



DOMINGA LORNIE



WONG CHI KWONG



LAU TSZ LAM



YEUNG YIN SHAN



FU XUE QING



TEO & VAN



TONI SE



John Michael Yeung Sik Yuen
FRANDY YIM
(LEUNG FONNIEの代理)

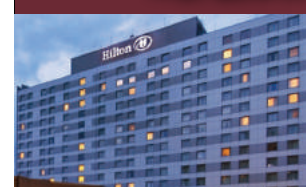


NG KWOK PIU

ドイツでCEOセミナー＆ 6A2-3ミーティングを開催！

7月23日、ヨーロッパ支店が置かれているデュッセルドルフのホテルで大城博成会長の特別セミナーと新6A（以上）認定式、並びに6A2-3ミーティングを開くことになりました。合わせて6月30日までの期間、開催される「E8PAカード」関連コンテストの表彰式もおこないます。参加費は45ユーロ（ディナー代込み）ですが、E8PAカードの所持者は無料かつ会場の最前列に席が用意されます。

開催日:7月23日(日)
開催場所:ヒルトン・デュッセルドルフ
参加費:45ユーロ
(ディナー代含む/E8PAカード所持者は無料)
受付期間:6月30日まで
受付アドレス:sales@enagiceu.com
※詳細はEnagicEU.com/seminarまで。



HILTON DÜSSELDORF

Georg-Glock-Straße 20,
40474 Düsseldorf



6Aグループ セールスコンテスト

2017年6月、エナジックは6A以上のグループ台数コンテストを開催します。
(6月1日のランクに基づき、6A以上のグループ台数を競います。)

ランク	1位	2位	3位	最小台数
6A	US \$5,000	US \$4,000	US \$3,000	20台
6A2	US \$6,000	US \$5,000	US \$4,000	40台
6A2-2	US \$7,000	US \$6,000	US \$5,000	80台
6A2-3	US \$8,000	US \$7,000	US \$6,000	160台
6A2-4	US \$9,000	US \$8,000	US \$7,000	320台
6A2-5	US \$10,000	US \$9,000	US \$8,000	640台
6A2-6	US \$15,000	—	—	6000台

- 本コンテストは、2017年6月1日から30日まで開催されます。
- 本コンテストは、6A以上の全販売店に参加資格があり、6月1日より適応されます。
- 参加資格を得るためのグループ販売の最小台数は、ランクによって異なります。(上記の図を参照)
- 受賞者は、7月23日にドイツで開催されるCEOセミナーおよびグローバル認定式で賞金を授与されます。

8ポイント セールスコンテスト

エナジック販売店すべての方対象のコンテスト。
8ポイントの販売で最も多くのポイントを競う!

順位	賞金	最小ポイント	最小ポイント
1	US \$10,000	20P	マシン *Leveluk Rを除く 1P
2	US \$8,000	20P	Leveluk R 0.5P
3	US \$7,000	20P	ウコンDD 0.5P
4	US \$6,000	20P	E8PAカード:ブラック、プラチナム、ゴールド 1P
5	US \$5,000	20P	E8PAカード:シルバー、ブロンズ 0.5P

- 本コンテストは、2017年6月1日から30日まで開催されます。
- 本コンテストは、全販売店にコンテスト参加資格があり、6月1日より適応されます。
- 受賞者は、7月23日にドイツで開催されるCEOセミナーおよびグローバル認定式で賞金を授与されます。



E8PAカード セールスコンテスト

エナジックのE8PAは皆さまの共栄会組織です。
エナジックのルーツ沖縄でHBMを深く理解して、貴方の人生
を大きく変えるチャンスの一つです!

ランク	最低グループ枚数	賞金
全販売店	10 (8ポイントセール)	US\$8,000
6A	10 (グループセール)	US\$3,000
6A2	15 (グループセール)	US\$4,000
6A2-2	20 (グループセール)	US\$5,000
6A2-3	25 (グループセール)	US\$6,000
6A2-4	30 (グループセール)	US\$7,000
6A2-5	35 (グループセール)	US\$8,000
6A2-6	40 (グループセール)	US\$9,000

- *コンテストの条件:
- このコンテストはE8PAカード販売のみ適用されます。
 - 各賞レベルで1賞のみが授与されます。
 - 賞金は、全体的に(ランク内で)売上高が最も高い販売店のみ与えられます。
 - 受賞者は、7月23日にドイツで開催されるCEOセミナーおよびグローバル認定式で賞金を授与されます。



本コンテストは2017年5月24日から
6月30日まで開催されます。

エナジックE8PAニュース

E8PAの中核施設 「エナジック瀬嵩カントリークラブ」 に訪問相次ぐ!

5月31日から6月2日まで韓国人販売店のキム・イジンさん
(3A)が友人3人とともにE8PAリゾート&トレーニングセンター
を訪れ、瀬嵩カントリークラブでプレーを楽しみました。キムさん
は友人に関連施設を紹介することでエナジックを理解してもらい
たいと、その意図を語っています。また、帰国後、この訪問を生か
して数十人規模のセミナーを予定しているとのことでした。

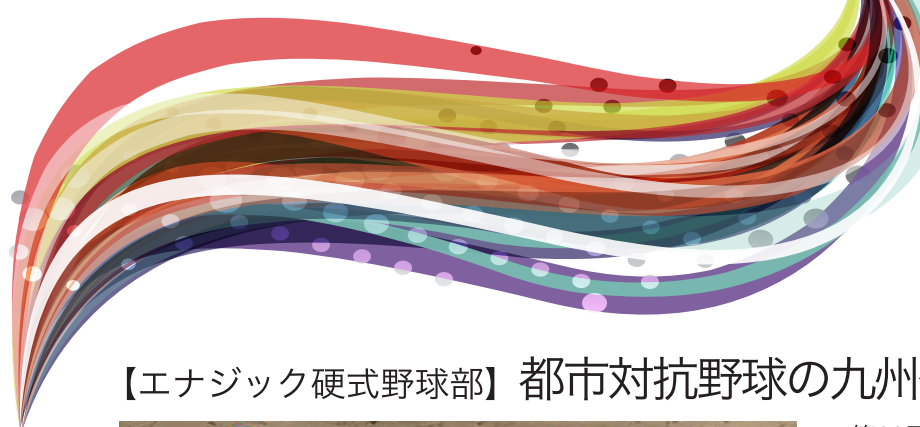
韓国の販売店の来訪の前には台湾からMs. TSAI CHAO CHUN
さん(6A2)とMr. HSU CHIN MINGさん(6A)がグループの人たち
とE8PAリゾート&トレーニングセンターを訪れました。このとき
は大城博成会長と瀬嵩カントリークラブでゴルフを楽しむという
「大特典」があり、皆さん、大喜びしていました。



ゴルフを楽しんだキムさんたち



大城会長とラウンドを回った台湾の皆さん



Sports Flash

エナジック・スポーツフラッシュ

【エナジック硬式野球部】都市対抗野球の九州代表に惜しくも届かず！



円陣を組み戦いの意欲を掻き立てるメンバー（対西部ガス戦）

第88回都市対抗野球大会（7月／東京ドーム）の九州地区予選が鹿児島県で5月31日から始まり、エナジックは鮮ど市場ゴールデンラックス（熊本市）というチームと対戦し5対3で勝利しました。6月1日の西部ガス（福岡市）戦は2対4で惜敗したものの、沖データコンピューター教育学院（福岡市）との敗者復活戦はみごと2対0で完封勝利。

そして3日は“宿敵”沖縄電力を延長の末6対5で倒しました。翌日の九州三菱自動車（福岡市）との対戦は8対11で敗北を喫し、最後の望みを託した5日の第三代表敗者復活戦の対宮崎梅田学園（宮崎市）戦を1対8で落とし惜しくも代表となることはできませんでした。

しかし野球部は「現状どの企業チームとも大きな力の差はありません。次は必ず良い報告ができると思います。会社全体で野球部の応援を」というメッセージを出しました。次は第43回社会人野球日本選手権（10月～11月／大阪京セラドーム）の九州地区予選が大きな舞台。大いに期待しましょう！

【エナジックゴルフアカデミー】各大会で大活躍のアカデミーの生徒たち



トヨタジュニアカップの記者会見に臨む佐渡山選手（右から2人目） ©JGA



「アジア太平洋女子招待」で力強いスイングをする佐渡山選手 ©JGA

日本代表に相次ぎ選ばれた佐渡山選手

エナジックゴルフアカデミーに所属する佐渡山莉理選手（名護高校2年）が5月10～12日に上海で開催された「第39回クリーンシリキットカップ／アジア太平洋女子招待ゴルフ選手権」に参戦しました。この大会は3人組で戦うアマチュアの国別対抗団体戦で、13カ国チームで争われ、日本は第3位と健闘。ほか2人の高校生と共に日本ゴルフ協会から代表に選出され参加した佐渡山は個人としては13位に入りました。

ほかにも佐渡山は国別対抗世界選手権「2017トヨタ／ジュニアゴルフワールドカップ」（6月13～16日／愛知県）の日本女子代表（3人）にも選ばれています。佐渡山は5月15日に東京でおこなわれた記者会見で「団体・個人で優勝できるよう頑張りたい」と抱負を語りました。

各種九州大会の予選を続々突破！

5月19～22日に長崎県でおこなわれた第46回九州アマチュア選手権大会にはエナジックゴルフアカデミー所属の三浦春輝選手と齋藤耕太選手が参加し、三浦は18位タイ、齋藤は35位タイの成績でした。また、7月25日（小学生）と27、28日（中高生）に開催される「九州ジュニアゴルフ選手権」（大分県）の出場をかけた沖縄県予選が5月5日に開催され、ゴルフアカデミーからは男子の小中高各部に計10人参加して6人が、女子の小中高各部には12人が参加して3人が予選を突破し本戦出場を決めました。



瀬嵩カントリークラブで練習に励む生徒たち

沖縄から世界へ サクセス ストーリー 大城博成

第18回

運命の還元水と出合った日

「ビデオ戦争」に敗れてからずいぶん年月が経ったが、大城は講演のさいなどでソニー時代のことをよく例に引く。そのころ学び会得したビジネス手法が現在のエナジック社に影響を与えている。かつての日本シグマック社はエナジック社に名義変更、ネットワーク方式は訪問販売の原点、お客様は「販売店」であり、個人のカスタマーでも販売店と称している。エナジックの社歴の中にソニー方式が採用されているのはこのような背景からだ。

逃げるようにやってきた東京は寒い冬であった。妻の八重子は資金繰りのため夜中までカフェで働き通し、大城も負けずと精力的に働いた。栄光は失われたが再起不能ではない。ただ、頑張るのみ。この東京での惨めな生活体験がやがて成功のエネルギーの種を内包していたとは、本人たちも知る術がなかった。

大城はソニーの失敗、会社の閉鎖をあのマラリヤや大型軍用車事故の死の体験に匹敵すると回想する。第三の死の体験だ。会社の閉鎖、解雇、負債処理、財産没収。子供たちはまだ小さかった。路頭に迷い、自殺に追い込む自分の姿を想像した、とその頃を思い出したくないように語る。この会社閉鎖はこれまでの努力、築き上げた基盤を根こそぎ取り上げた。基盤は一朝一夕で築けるものではない。水泡のように消えていく会社と一緒に心の中したい心境であった。大城はこの会社の失敗を「男の恥」と呼ぶ。それは恥の文化に生きる男たちにとっては「社会的な葬り」と等しいものだ。故郷の村人に、社会に顔向けできない、銀行借り入れは門前払いだ。今後、ビジネスを再出発させるには大きな障壁となることを考えるにつけ、人生これで終わり、と大城の心は揺さぶられたのだ。

「ベータマックスの凋落が原因となりこのような失敗につながった」という言い訳は大城の心を少しも慰めることはなかった。ただ、大城は絶望の中でも持ち前の忍耐、夢を捨てることはなかった。寧ろ絶望の淵から脱出する度に彼は力強く生きていく術を学んだ。前向きに戦う術を、積極的に前進する術を。ソニー時代の商法が、グローバル化するエナジック社に幾つも取り入れられているのは何よりの証拠ではないか。人生、苦難の道あれば、また、幸運の道も開ける。三死にさまよう大城にもやがて運命の出会いが待っていた。陽春、再び訪れよ！

医学博士の還元水セミナーに参加

日本シグマックをたたんで1年後、再度、上京した。それは単に失敗からの逃亡ではなかった。“東京に夢を”という以前からの思いに駆り立てられたのだ。「夢はみるものではない、達成するものだ」。これは大城のブレない哲学であった。だから、叩かれても打ちひしがれても立ち上がるときに徒手ではなく、何かを握って夢に繋いで起き上がるのだ。大城は本能的にサバイバル術を身につけているのであろう。

1988年、東京で医学博士の「還元水と健康」セミナーが開かれた。知り合いに「一度聞いてみないか」と勧められ、渋々同行することになった。医学博士が、ただの水と思っていた還元水を取り上げるとは、と不思議だった。「水は水だ」。これが常識で適量飲むことにこしたことはない。しかし、講演会が進む中、大城は還元水の効果を、また厚生省も効果を認めているただの水ではないことを知った。お上が言うなら嘘はない。還元水の効能を知るにつけ、段々と興味が深くなった。後日、知ったことであるが、還元水は厚生省が医療効果のある水として認可しているものだ。

この還元水のセミナーに出席したことは運命の出会った。大城は還元水の勉強と調査に乗り出した。すると還元水がアンチ・オキシダイゼーション（抗酸化作用）で酸性化した人体を中性化する役割がある、ということを知った。この貴重な新情報が彼の胸の中に流れ込み、ファイルされて反芻しながら新しいビジネスの展開のきっかけとなったのである。大城は動物的嗅覚で「還元水のビジネスは行ける」と嗅ぎつけたのであろう。この講演会が大城の将来の夢の礎になる。人は出会いで決まるなどと言うものの、興味もなく渋々出席したセミナーがこれまでの歩み方をひっくり返し、“東京で夢”の実現に結び付けていく。そのプロセスを考えるだけで“夢の持つマジック”を、単に運命、偶然などと片付けられないものを、感じない人はいないだろう。そして大城は、動物的嗅覚によって、初めて知ったこの還元水をビジネスに、との思いを抱き始めるのである。

【前原利夫・著】
『小さな島から世界を飲む！』より





新コンプライアンスシリーズ

わたしたちの法令順守宣言！

流通ジャーナリスト おおぐり じゅん 大栗 準 No.1

必読！ どんな法令が厳罰化したのか!?

皆さん、こんにちは。流通ジャーナリストの大栗準です。皆さんが展開しているビジネスを規制する諸法令がたいへん厳しくなってきました。そこで皆さんが守るべき法令について有益な情報を提供する連載を始めることになりました。しばしお付き合いください。

まず取り上げるのは**特定商取引法(特商法)**です。この法律では、訪問販売やネットワークビジネス(連鎖販売取引)、通信販売など、トラブルが起こりやすいとされる7業態について、厳しく定めています。ちなみに特商法でいう「訪問」とは「営業所(常設店舗など)以外で行う販売」を指します。「連鎖販売取引」は「特定利益(コミッションや報酬など)があることをもって誘引し、特定負担(商品購入や入会金支払いなど)をさせる」取引を指します。

レバラックや還元ウコンΣを購入(特定負担)すると販売店として仕事を始められ、それらを販売するとマージン(特定利益)が得られます。こういうビジネスとして勧誘するとエナジックビジネスは連鎖販売取引となります。ビジネスの勧誘をしない場合でも、多くは訪問に当たると考えられるため、両方の意味で特商法の規制がかかっています。



■罰金300万円が1億円に！

本年12月から施行される改正特商法は厳罰化されました。1年だった業務停止命令の上限が2年に延長されますし、違反時の罰金額の上限も300万円から一気に何と1億円！に引き上げられます。

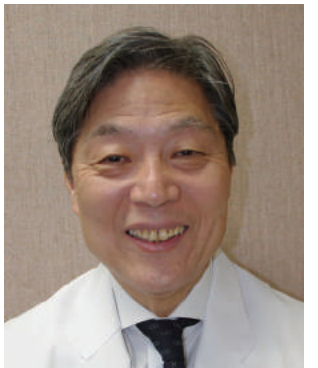
次に気を付けるべきは**薬機法**(旧薬事法、医薬品医療機器等法)で、「疾病の治療・予防効果をうたえるのは、承認・許可を受けた医薬品や医療機器などだけ」と定めた法律です。医療機器の認証を受けた電解水生成器でも、認められた「胃腸症状の改善」を超える表現をすると薬機法違反という判断になります。

そのほか**景品表示法**という法律もあります。合理的根拠を持たずに効果について表示・説明したりすると、この法律に基づいて措置命令という行政処分を受けることになります。**消費者契約法**も改正され、過量販売の取消権が新たに認められました。法律違反の勧誘や規約などに対して消費者団体が差止請求をできる制度もすでにスタートしています。昨年10月には**消費者裁判特例法**が施行され、消費者に代わって消費者団体が被害回復の集団訴訟を提起することができるようになりました。

今後の連載では上記諸法令を順守する(コンプライアンス)ため、具体的事例・事件等を盛り込み平易に解説していきます。

新健康セミナー 第2回

福寿社会を切り拓く—— 丹羽式[融合医療]の A to Z



丹羽正幸
(丹羽クリニック院長)

融合医療の立場からアンチエイジングを考える(上)

「アンチエイジング(抗加齢)」という言葉が日本社会に浸透し始めてから優に20年は経ちます。日本抗加齢医学会(当時は「研究会」)が発足したのが2001年で、その2年後には日本抗加齢協会という団体も設立されました。その後も、たとえば「アンチエイジング学会」とか「日本アンチエイジング歯科学会」といった団体も誕生し、いまやアンチエイジングはすっかり「市民権」を得て、誰もが普通に口にする言葉となりました。

ではその言葉を口にする一般の人たちは正しい認識・理解をしているのでしょうか。もっぱら「若返り」とか「年を取らない方法」といった、やや極論すれば「不老長寿」とでもいえる“理解・認識”の向きが多いのではありませんか。たしかに老いは人間にとって避けることのできない現象であり、それゆえ人類の永遠のテーマです。アンチエイジングという言葉にその永遠の願いを託したくなって、「不老」観念を育んでしまう傾向があったのかもしれませんが、とはいえ、いまそれをとやかく批判しても始まりません。ここではアンチエイジングを正しく理解するためのいくつかの材料を提示してみたいと思います。

■素直に“エイジング”を受け入れよう！

そもそもアンチエイジングとは老いを否定することではありません。むしろ当然のものとして受け入れ、いかに上手に付き合うかがポイントです。何しろ人間(というか生物全部)の中でトシをとらない存在など絶対にいないのですから。そのように考え受け入れてきちんと対処すれば、人間の身体は構造的にも機能的にも皆さんが思っている以上にずっと良い状態で長持ちさせることができるのです。

丹羽正幸 (にわ まさゆき)

埼玉県熊谷市出身。1973年、横浜市立大学医学部卒業。76年、米国カリフォルニア大学サンディエゴ校外科研究室研究員。78年、横浜市大付属病院第二外科勤務。81年、城西歯科大学(現・明海大学)外科学講座講師を経て、88年、丹羽クリニックを開業、現在に至る。国際融合医療協会設立発起人・現理事、日本健康科学学会理事、日本東洋医学会会員。『アトビー全快 汗を出すのが正しい』(青春出版社)、『アトビーは、こうして治す』(長崎出版)など著書多数。

