



ENAGIC
GLOBAL
E-FRIENDS®

Vol
279
Japan Edition

2024.2月号



Anniversary
IN OKINAWA

エナジック設立50周年記念日まであと4カ月!
月間30,000台を実現して記念の日を迎えよう!

Global Report :6P

大城会長夫妻も参加し
香港支店設立18周年を盛大に祝う!



6A以上昇格者名鑑:3P

栗野今日子 (沖縄県/左)
中村 蘭 (千葉県)



50周年の記念の年に還元ウォーターを 分かち合って世界の人びとを助けましょう！

2024年はスタートを切ったばかりですが、皆さんは楽しみや期待で胸一杯ではないでしょうか。そして皆さんは今日も重要なミーティングをおこない、還元ウォーターや還元ウコンを摂っていますよね？

さてエナジックにとって2024年はこれまでとは違う大きな年となるはずですが、6月21、22日に沖縄で開催される「エナジック50周年記念グローバルコンベンション」に皆さんは参加されますか？ この重要な日に、E8PA本社で皆さんと一緒に還元ウォーターを味わえることを、わたしは楽しみにしています。

パリ、ドバイ、インドのバンガロール、そしてブラジルのサンパウロ州の州都ソロカバなど、世界各国の都市にエナジック支店が存在しています。販売店の皆さんの変わらぬ力添え無くして、我が社が50年間成功し続けることは不可能でした。

1974年に会社を設立したとき、これほどまでに大きく成長した姿を想像することは困難でした。しかしいま、ここまで来られて思うのは、可能性は無限なのだという事です。

新しい年は新しいスタートをもたらします。しかし、全くゼロの状態から1年を始めるわけではありません。才能、意欲、貴重な学習体験など捨て去ってはいけないものもたくさんあります。それらを生かしながら、一方でチームの成長や成功に不可欠な新しいスキルや繋がりを大切にしてください。その姿勢が未来を築いていくはずですが。

皆さんの努力に対しエナジックもできるだけのサポートを提供し続けます。とはいえ、ネットワークの内外でチャンスを掴み、特許取得済みの8Pプログラムで業績をあげ収益を得るためには、やはり販売店の皆さん自身の頑張りに掛かっています。

アップライン、ダウンライン、そしてチームメンバーたちと連携し合い自分に合った戦略を見つけてください。オンラインや対面式のミーティングなどをフル活用し、皆さんの可能性を最大限に広げましょう。事業運営に役立つようたくさん用意されているツールを使わない手はありません。もちろん還元ウォーターを飲むことも、ぜひお忘れなく。

(株)エナジックインターナショナル
CEO 大城博成





6A以上昇格者 名鑑

今月号には沖縄県在住の栗野今日子さんと千葉県在住の中村蘭さんに登場していただきました。栗野さんは登録後10カ月で新6Aに。一方、中村さんは7年以上の期間を要しました。もちろん長短どちらが良いというものではありません。エナジックビジネスは、それぞれの置かれた環境——家庭や仕事の状況、費やせる時間と労力——等々に応じて、各人のペースで展開できるからです。

中村さんは6Aに到達するまで辛抱したと下記の「感想」で書いていますが、長い間、エナジックビジネスをコツコツと実施してきた努力が、ついに実を結んだと言えるのでしょうか。もちろん栗野さんも同じく努力の積み重ねによって6Aに達しました。そしてお二人は揃ってより高いランクをめざしています。その努力が報われる日が早期に訪れますように！

沖縄県

栗野 今日子さん

2023年 2月 会員登録
同年 12月 6A



■ 感想

このビジネスをスタートした時、まず6Aになることが目標でしたから達成はとてもうれしいです。しかし、ここからがスタートだとも思っていますので、わたしのチームから6Aに昇格する人が多く出るよう支援していきます。

■ ポリシー

エナジックビジネスを開始した理由は、還元水の素晴らしさとビジネスの将来性を感じたためです。このことと、世界で大成功を収めている日本企業であること、さらに大城会長のお人柄を伝えることがわたしのポリシーです。

■ 今後の目標

SNSで還元水の素晴らしさを発信し続けたことが6A達成に大きく影響したとわたしは思っています。したがって、今後もSNSをフル活用してエナジック情報を広め、6A2-3を目指してコツコツと頑張っ参ります。

千葉県

中村 蘭さん

2016年 5月 会員登録
2023年 12月 6A



■ 感想

6Aになるまではかなりの辛抱が必要でした。加えて自分自身の努力だけでなく、仲間やアップラインの皆さんの親身のサポートのおかげと感謝しています。うれしい気持ちと共にこのことをお知らせしたいと思っています。

■ ポリシー

第一に、社会の皆さんが健康で幸せな日常をおくるため、一人でも多くの人に還元水を通じて力になりたい。第二に、還元水の摂取を通じて元気かつ幸せな日常を送りながら、ビジネスでも成功したい。この二つが願いです。

■ 今後の目標

このビジネスは健康面でも美容面でもわたし自身が体験してみて、価値のあるものだと実感しています。したがって、健康・美容・経済の3つの柱を中心に実績をぐんぐん伸ばしていき、より高いランクをめざしたいです。

エナジックの前身 日本シグマック創設！ ソニー専門商社として急成長したが…

大阪でソニー製品の販売会社を設立しようとした大城だったが、とりわけ資金面で突きつけられた条件をクリアできず、あえなく断念。だが同郷の大阪ソニー販売の具志堅社長の進言に従って、ふるさと沖縄で起業しようと決心した。

大阪のマーケットに比べたら格段の差がある沖縄。だが、1972年の日本復帰後、本土資本が進出しはじめたばかりの沖縄は新興の市場だった。ビジネスを展開するよい機会かもしれない。そう考え、大城は沖縄に戻ったのである。

紹介された沖縄ソニー販売の当時の社長にもちかけた事業方法は、「無店舗仕入れ販売」だった。店を開いて売るのではなく、要は訪問販売である。現在のエナジックの「無店舗」方式を彷彿させるが、当時、ソ

ニー製品のそんな販売方法はどこもおこなっていなかったらしく、その社長は一瞬ためらったが、結局、「おもしろい発想だ。やってみてくれ」と賛同。製品の卸しを快諾してくれた。

大いに当たった訪販方式

こうして、エナジックの前身、日本シグマックが、ソニー専門商社として74年6月21日に登記を済ませ、那覇市内に誕生したのだった。資本金100万円。「兄弟を始めいろいろな人から借りまくって資本金を集めた」と大城はいう。

扱う商材はラジオ付きカセットレコーダーのみ。現金ではなくクレジットで定価販売する。一軒一軒訪問して注文を取る。—そう、名古屋で経験した“御用聞き”とさして変わらない方法だ。ただし、扱うのは有名なソ

ニーブランドである。「これが大いに当たり売れに売れた」(大城)。

売れ行き好調で社員が増えていくにつれ、さすがに必要ななくなったが、当初は大城自ら訪問販売をおこなっていた。その成績は？(あいにく聞き損なってしまった)

1975年、ビデオデッキが市場に現われた。ソニーはベータマックス方式。他方、ライバルの日本ビクターや松下はVHS方式である。後に「ビデオ戦争」の異名をとる戦いはまだ激化していなかったが、これも大いに当たった。

やがて九州にも進出。鹿児島、宮崎、熊本……と、次々に事務所を開設し、最盛期には8都市に事務所を構えた。それだけではない。ソニーから誘いを受け、関連の大手レコード会社、CBSソニーのレコードセット

大城博成とエナジックの歩み

- 2013 ● 9月、プロテストに前月合格したばかりの嘉数光倫選手が初出場のトーナメント「ANAオープン」(北海道)で好成績を。同月、前月のテキサス州に続きカリフォルニア州でも大城会長が特別セミナーを実施。
- 10月、マレーシア支店開設1周年記念イベントを開催。
- 11月、ルーマニアにエナジック専用施設を開設。同月、エナジックUSAがリニューアルオープンセレモニーを開く。同月、バンコクに支店がオープン。同月、福岡支店(後に移転し福岡ショールームに)がオープンし記念イベントを開催。
- 12月、台湾支店開設10周年とカナダ・トロント支店開設1周年、さらに韓国支店オープン3周年を祝ってそれぞれの地でイベントを連続開催。同月、沖縄県



マレーシア支店1周年記念式典に参加

- 名護市のウコン工場設立10周年記念行事を開催。
- 2014 ● 1月、レベラックの贈呈を受けたパラオのトミー大統領が大城会長に感謝状を贈呈。同月、大阪工場で見学会&新年会を開催し300人が参加。
- 2月、嘉数光倫プロがエナジックと専属契約を結び、沖縄で激励会を開催。
- 3月、「ダイキンレディス」(沖縄県)でエナジック・ゴルフアカデミーの新垣比菜選手がベストアマに輝く。同月、沖縄代表の甲子園選抜大会出場2校へエナジックが寄付金を贈呈。同月、農水省が電解次亜塩素酸水(pH6.5以下の酸性水)を農薬に指定。同月、1,000人が参加し支店開設を祝うイベントをインドネシアの首都ジャカルタで開催。
- 4月、名護市のエナジック還元牛畜産をグループ化(現在の沖縄還元ファーム)。
- 6月、創立40周年記念グローバルコンベンションを沖縄県宜野湾市のコ



グローバルコンベンションでK8を披露



を訪問販売する事業にも乗り出した。同社はソニーと米CBSとの合弁で70年に設立されたばかりの企業で、訪販によって売上を延ばそうとしていた。

大城は沖縄ファミリークラブという別会社を設立してこの事業を展開した。営業マンはフルコミッションに近い形で、連日、外回りに精を出した。彼らの中には2年連続で売上高日本一の営業マンが出るなど、成績優秀者が多く、売上増に寄与した。

「ビデオ戦争」でソニー敗北

さらに、関連事業として各地にビデオセンターを設け、映画、ドラマなどの作品を収録したビデオテープのレンタルを開始した。当時、これは新しい業態で、ビデオテープが高価だったためレンタルの需要は大きく事業は順調に進展した。

まだある。ソニー化粧品の訪問販売も手がけた。これは間もなく分離独立させ、訪販だけでなくサロンを

作って客を招き販売する方法も取り入れ、これも当たったのだ。

こうして沖縄・九州に幅広いビジネスネットワークを築き、社員300人、年商50億円規模の中堅企業へと発展していった。

毎年正月には、那覇の自宅に社員100人余が集まり、盛大に新年を祝った。2女1男にも恵まれた。車はクラウンだった。

だが、まもなく事態は暗転する。例の「ビデオ戦争」でソニーの敗色が濃くなってきたのだ。

この「戦争」は日本の主だった家電企業を巻き込んで勃発した。70年代半ば、ビデオテープレコーダーはソニー、日本ビクター、東芝、松下電器、三洋電機などがそれぞれ手掛け、実に6種類もの規格が乱立していた。それが次第にソニーのベータマックスと日本ビクターのVHS方式に収斂し、この二強が争う構図となった。

その後、録音時間の優位性や部

品数の少なさ、さらに販売店の数が多かったことなどからVHS方式が有利になり、生産台数でベータマックスを上回るようになった。こうして80年代に入るとベータマックスの敗北は誰の目にも明らかになった。

ベータマックスの販売は日本シグマックの支柱ともいえる事業だ。それが低迷しだした。大城は焦った。社員にも動揺が広がった。だが、うまい手立てなど見つからず、ただ仕事に精出す日々が続いた。

だが80年代半ばのある日。ソニーの幹部から大城に決定的な通告がなされたのである。



日本シグマック時代の大城(後列右端)。左隣は大賀典雄ソニー社長

The Path of Hironari Ohshiro and Enagic

- ンベンションセンターで開催。Leveluk K8を発売開始
- 9月、大阪工場のリニューアルが完成し増産体制を整える。同月、ウランバートルにモンゴル支店を開設。
- 10月、エナジックゴルフアカデミー所属の新垣比菜が全日本サンスポ女子アマで優勝。
- 12月、ロンドンでイギリス初の大城会長講演会を開催。
- 2015 ● 1月、フィリピン・マニラで大城博成の特別セミナーと団結パーティが開催され600人が参加。
- 2月、インド支店をオープン。同月、インドネシア・ジャカルタで3,000人が参加し大城博成講演会を開催。
- 3月、沖縄県中頭郡北谷町のエナジックポウル美浜がランドオープン。同月、エナジック・ゴルフアカデミー所属の新垣比菜がダイキンオーキッドレディス(沖縄県)でベストアマに。同月、米ワシントン州タコマ市で大城博成講演会を開催。同月、エナジック

- 硬式野球部が「石川杯争奪野球大会」(沖縄県)で優勝。同月末、初の月間販売10,000台突破を実現。
- 4月、エナジックポウル美浜所属の村濱裕紀(ゆうき)が日本代表チーム入りを果たす。同月、ハワイで大城博成講演会を開催。同月、トヨタカップオープン(福岡県)でエナジック・ゴルフアカデミー所属の玉城元気が3位に入賞。同所属の新垣比菜はステップアップツアー(福岡県)で優勝。同月、ニューヨーク支店が開設10周年を祝う。
- 5月、ボウリングの全日本実業団産別選手権(愛知県)でエナジックインターナショナルチームが部門別と総合の両方で完全優勝。同月、カナダ・バンクーバーの大規模イベントに大城がインターネット・テレビ中継で参加しメッセージを送る。
- 6月、全沖縄ボウリング選手権でエナジックポウル美浜の所属選手が男子・2人チームと同・個人でそれぞれ優勝。



大城会長夫妻も参加し香港で 設立18周年記念イベントを開催！



イベントで挨拶をする大城会長(中央は八重子専務で左端は田川香里取締役)



700人で盛り上がったイベント

香港のホテルで11月4日、大城会長夫妻が列席してエナジック香港の設立18周年を祝うイベントが開催され、約700人が参加しました。香港に限らず、マカオ、中国(本土)、インドなどからも有力販売店の皆さんが大挙参加して18周年を祝いました。

大城会長は還元水入りボトルを手にエナジックビジネスのグローバル化の現状と共に、インド

などを中心にいっそうの拡大を見込む将来展望を熱く語りました。

イベントではこの後、6A以上にランクアップしたディストリビューターを表彰する「ステップ・アップ・アワード」や、参加者全員を対象とした抽選会「ラッキードロ」がおこなわれたりして盛り上がりうちに終了しました。



インドネシアで販売店主催の 大規模「サミット」が実施され2,000人が参集



ランクアップを承認され喜ぶ販売店の皆さん

インドネシア最大級のディストリビューター・コミュニティ「Komunitas Amazing Truehealth」(KAT)は、12月17日、ジャワ島のスラバヤで「Gratitude Powerful Summit」(GPS)を

開催しました。

3年ぶりに開催されたこのサミットには、2,000人が集まり、トップリーダーたちによる特別セッションや、KATがディストリビューターを育成するために活用してきたシステムと戦略についての協議等が実施されました。

引き続きリーダー販売店による貴重な体験談などが披露されてから、「カンゲンウォーターを世界中のできるだけ多くの人びとと分かち合うことを約束しよう」という結語で、大規模サミットは締めくくられました。

エナジックグループ周遊記

エナジック 沖縄国際ユースホステル



最大200人が使用できる大研修室



ユースホステルといえば、若者たちが安全かつ安価な旅ができるよう提供された宿泊場所とされ、一定以上の年齢層にとっては懐かしい思い出の施設かもしれない。

……と書くと「過去の遺物」めいてしまうが、どこいままも各地で運営されている。ちなみに(財)日本ユースホステル協会によると全国に約130カ所もあるという。それに「ユース」と付いていても年齢制限があるわけではなく、幅広い年齢層が活用している。

沖縄県には2軒のユースホステルがあるが、そのうちの1軒が2022年にエナジックグループの仲間入りをした。それが那覇市にある「エナジック沖縄国際ユースホステル」だ。

那覇空港から車で約10分と至便な場所にあり、4階建てでユースホステルとしては大型だ。実際、ドミトリー(相部屋)を中心に40室を用意し、定員200人のキャパがある。

県内外と外国から多数の利用者がやってくる

が、多いのが沖縄県内の離島から来る大会を目的とした学生で、およそ半分を占めるという。次が県外からのスポーツ団体、そして一般客と続く。

特徴的なのは、ビデオプロジェクターやスクリーン、ピアノなどを設置した最大200人収容可の大研修室で、吹奏楽部の演奏などいろいろな用途に使用されている。また、1階のレストランも180人が利用できる広さがある。

宿泊料金はユースホステルならではの安さで、2024年2月現在、中学生以下は1泊税込3,080円(沖縄県内団体価格)、高校生以上一般は同税込3,520円(同)。食事代は別だが、バイキング方式なので食欲旺盛なユースにはありがたい。

この食事の調理に活用しているのがレベラックの生成する電解水である。還元水は炊飯からスープ・みそ汁、食材の洗浄などにフル活用し、強酸性電解水は清掃・除菌など衛生管理面で活躍中だ。



6人が定員のドミトリー



1階にあるレストラン

エナジック 沖縄国際ユースホステル

〒900-0026 沖縄県那覇市奥武山51
TEL:098-857-0073 FAX:098-859-3567
HP: <https://www.oiyh.org>

最良販売店の肖像

チン・ユ
Qin Yu

中国/6A2

自ら定めた10カ条の信念に則って
中国全土で水のビジネスを展開!



現在6A2ランクのチン・ユは、多くの人々が人生や仕事を見直すことになった波乱の年の2020年に初めて還元ウォーターと出合った。当時、金融業界で働いていたチンは水のデモンストレーションを目撃し、還元ウォーターの力に圧倒されたという。その後の2カ月間、販売店活動について情報を集め詳細な調査

を実施した。

彼が目じたのは「中国市場での将来性、会社の強み、信用性、製品の特長と競争力、画期的な流通モデル」などだった。「結論として還元ウォーターは優秀な製品であり、全力で事業に挑むに値するものだとわかりました」と彼は当時を振り返る。

「わたしは自由を大切にしています。そんな自分が抱えていた事業欲を還元ウォーターが満たしてくれました」と語るチンは、全力で取り組むきっかけとなったエナジックビジネスの利点を以下のように示してくれた。

- (1) 資産がなくてもたった1台の電解水生成器でグローバルに事業を展開することが可能。
- (2) 自由を享受しながらリラックスした状態で多くのことにチャレンジできる。
- (3) この事業によって高利益を得られ自由な生活を可能にする。

販売店活動を始めてチンはすぐに成長を感じた。「初めての契約から3カ月後には4A、そして1年後には6Aランクに到達していました」と彼はいう。

「当時、中国ではコロナ禍による防疫対策がいつそう厳しくなっていました。それでもクライアントがいるなら、自宅や会社、ホテルのロビー、カフェ等々へ足しげく出向き、デモンストレーションをおこなっていました」(チン)。その努力は身を結び、「高い

配当率、浸透率、再購入率の実現」を目の当たりにするようになったという。

各地にダウンラインを構築

2021年にチンは事業をより成長させるため、大連、長沙、成都、西安、南京、天津などでダウンラインを構築し始めた。その結果、これらの地域でおこなう水のデモやセミナーは多くの人の興味を惹いたという。

しかし2022年には中国のパンデミック対策がさらに厳重になった。そのためチンは様々な工夫を余儀なくされた。このとき役立ったのが中国のIT企業が開発し、中国語で「微信」と書くメッセージングアプリのWeChatだったと





いう。これを駆使して還元ウォーターをクライアントに紹介したり意思の伝達をしたりしたという。

2023年はチンと彼のチームにとって当たり年となった。それまでに取り組んできた北京、紹興、天津、唐山、そして大連に還元ウォーターの店舗を構えることができたのだ。以来、中国本土北部に広がるこのネットワークは絶大な効果をもたらした。

これが10カ条の信念だ！

販売店としての成長はチンの持つ

粘り強さのゆえである。過去3年間でおよそ500回のデモやセミナーを実施した。そのおかげで多くの人々を仲間に迎え入れることができたのである。

昨年11月4日にチンは30名ほどのチームメンバーたちとエナジック香港の創立18周年記念イベントに参加し表彰された。彼は「アップラインに感謝の気持ちでいっぱいです」と語っている。

そんな彼の信念は以下のとおりだ。①会社を信じる。②製品を信じ

る。③ビジネスチャンスを信じる。④ビジネスをハッピーな心で楽しむ。⑤できることをし、コントロールできないことに悩まない。⑥シンプルな行動を繰り返す。⑦必ず何かを得られると期待するな。⑧失うことを恐れるな。⑨未来に不安を持たず、いまを楽しむ。⑩還元ウォーターは中国市場にとっての正義である。

彼は今後もこういう信念に則ってエナジックビジネスに取り組んでいくはずだ。





エナジックウェイ(ロード)へようこそ!!

Welcome to the Enagic Road / Way

50周年記念キャンペーン
6A～6A27 グループ別対抗コンテスト
50th anniversary Campaign

6A ~ 6A2-7 GROUP SALES CONTEST

Monthly

1	\$30,000	11	\$12,000	21	\$7,000	31	\$6,000
2	\$28,000	12	\$10,000	22	\$6,900	32	\$5,900
3	\$27,000	13	\$9,500	23	\$6,800	33	\$5,800
4	\$26,000	14	\$9,000	24	\$6,700	34	\$5,700
5	\$24,000	15	\$8,500	25	\$6,600	35	\$5,600
6	\$22,000	16	\$8,000	26	\$6,500	36	\$5,500
7	\$20,000	17	\$7,800	27	\$6,400	37	\$5,400
8	\$18,000	18	\$7,600	28	\$6,300	38	\$5,300
9	\$16,000	19	\$7,400	29	\$6,200	39	\$5,200
10	\$14,000	20	\$7,200	30	\$6,100	40	\$5,000

Daily

1	\$5,000
2	\$4,000
3	\$3,000
4	\$2,500
5	\$2,000
6	\$1,000
7	\$900
8	\$800
9	\$600
10	\$500

世界のハンディキャップ別の実入におよぶ小規模グループも大規模グループと対等にチャレンジができます。

With the worlds first handicap calculation, small to large groups can compete with one another.

HANDICAP

6A2-7	6A2-6	6A2-5	6A2-4	6A2-3	6A2-2	6A2	6A
1.0	2.0	3.5	5.0	10.0	15.0	25.0	40.0

Don't miss this opportunity to make your Enagic Dream come true!

これを機会にエナジックドリームを実現しよう。

DAILY 8-POINT GLOBAL

ACCELERATOR CONTEST!

▶ コンテストの結果は DSP (Distributor Support Portal) サイトで確認できます。

毎日ボーナス獲得のチャンス!

グローバルで上位 20 名の 達成者が獲得できます!

USドル ランク ボーナス

1	\$1500
2	\$1400
3	\$1300
4	\$1200
5	\$1100
6	\$1000
7	\$900
8	\$800
9	\$700
10	\$600
11	\$550
12	\$500
13	\$450
14	\$400
15	\$350
16	\$300
17	\$250
18	\$200
19	\$150
20	\$100

チームワークと
8ポイントを
使って新しい
ダウンラインを
支援しよう!

ブラックカード：8台
プラチナカード：6台
ゴールドカード：4台
シルバーカード：2台
ブロンズカード：1台

E8PA カードの販売数は
上記の通りカウントされます。

ルール：

- 毎日、新規登録者の売り上げがカウントされ、順位を決定します。
- 新規特例登録者はカウントされません。
- ウコンΣ3DD は 1 台*1、ウコンΣDD は 1/3 台*1 としてカウントされます。
*1 このコンテストのみ適用されます。
- コンテストで獲得したボーナスは販売店のステータスに応じて支払われます。
「F」ステータスはコンテスト対象外
「D-0」ステータスは獲得額の半額
「D-1」ステータスは全額
- 複数の販売店の売り上げが同一になった場合、
売り上げ合計金額により順位を決定します。
- 同一販売店が複数の順位で入賞した場合、
1アカウントのみがコンテストの対象となります。
- 同一販売店が同日に同じ商品を複数ご購入した場合、
1台としてカウントされます。

ボーナスは
毎日支給!

内容は予告なく変更になる場合があります。コンテストについては各支店へお問い合わせください。



はっちの 「電解水のある生活」



枕カバーの臭いと汚れは酸性電解水で落とそう！

突然ですが皆さん、枕カバーってどれくらいの頻度で洗濯してますか？ 下着などとは違い、そんなに汚れが目立たないので、一度洗濯すると、次までの期間も長くなりがちですよ。

でも、とある研究所の調査では、こんな怖い結果が……。 「3歳から6歳の子どもが約1週間使用した枕カバーには、最大123匹ものダニの死がいが付着していた」!! ひょええ〜 (@@)。

■ハウスダストてんこ盛り!

実は、寝具類って、ダニの死がいなどのハウスダストがつきやすいのです。

同じ調査によると、ハウスダストは洗濯で99%除去できたといいますから、洗濯こそ有効なハウスダスト対策なんですね。となれば、枕カバーの洗濯は、毎日は無理としても、せめて毎週、必須にしたいところ。

それにしても、枕カバーって洗濯しても「臭い」が残ってること、ありませんか？

大きな声ではいえませんが、ウチの旦那のは特

に…(^;);)。頭の脂の臭い+汗臭+加齢臭(もかな?)……。そこで、レベラックが作り出す酸性電解水を使った浸け置き洗いをおこなってみたのです。

そうしたら効果抜群! 枕カバーの消臭には、酸性電解水がピッタリなんですよ〜(^)b

■強酸性電解水もお忘れなく

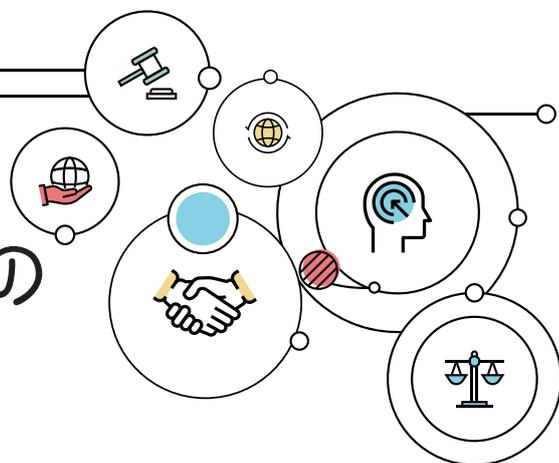
その手順ですが、浸け置きの前に、まず還元水を使って、カバーについた頭の脂などの汚れをスッキリ落としておきましょう。その次に、いよいよ酸性電解水で浸け置き洗いをするのです。

さらに干すとき、強酸性電解水をシュシュッとスプレー。除菌・消臭作用がより高まります。還元水と(強)酸性電解水をフル活用して、清潔で安全、かつさわやかな枕にすれば、夜もぐっすり眠れますよ(きつと)。ぜひお試しあれ〜。



エナジック販売店の皆さん 必見!

“真の健康”を実現するための コンプライアンス「Q&A」



Q: 契約の解除(クーリング・オフ制度)について、詳しく教えてください。

A: 「契約内容を明らかにする書面」を受け取った日から20日を経過するまでは、書面または電磁的記録により無条件で契約の解除を行うことができる制度です。

連鎖販売取引のさい、消費者が契約を締結した場合でも、法律で決められた書面を受け取った日から数えて20日以内であれば、消費者は連鎖販売業を行う者に対して、書面または電磁的記録により契約の解除(クーリング・オフ)をすることができます。

ちなみに電磁的記録とはデータを意味する法律用語の一つで電子メールや、フロッピーディスク、CD-ROM、USBメモリ、HDDなどのコンピュータ用メディアや、キャッシュカードの磁気部分などに記録されたものが該当します。それはまた、書面のように「目で見える物」とは異なる「不可視の無形物」と言えるでしょう。

クーリング・オフの効果は書面を発信したときから発生します。ただしその商品の最初の引渡しを受けた日が、書面を受領した日の後であるときは、その引き渡しを受けた日が起算日となります。

なお、連鎖販売業を行う事業者(エナジックと販売店も該当)が、事実と違うことを言ったり威迫したりすることにより、消費者が誤認・困惑してクーリング・オフしなかった場合には、事業者から「クーリング・オフ妨害を解消するための書面」が交付され、その内容についての説明を受けた日から20日

を経過するまでは書面又は電磁的記録によりクーリング・オフすることができます。

クーリング・オフを行うさいには、後々のトラブルを避けるためにも、書面の場合には特定記録郵便、書留、内容証明郵便などで行うことが勧められます。

また、電磁的記録の場合には、たとえば、電子メールであれば送信したメールを保存しておくこと、ウェブサイトのクーリング・オフ専用フォーム等であれば画面のスクリーンショットを残しておくことなど、証拠を保存しておくことが望ましいと考えられます。

契約の解除が行われた場合、商品の返品に要する費用は会社の負担となりますので、エナジックの場合は下記宛てに着払いで商品を返送してください。

〒576-0017 大阪府交野市星田北1-40-1
株式会社エナジック UM係
電話番号:072-893-2290

お客様は、損害賠償、違約金の支払いを請求されることは一切ありません。

また、商品が会社に到着して確認後、速やかに支払済みの商品代金を返還します。

なお、「エナジック入会のご案内」の最終ページに「クーリング・オフの書面の書き方」の書式見本が掲載されていますので、そちらもぜひ参照してください。

Dr. 玉城の健康エッセイ

こころにうつりゆくよしなしごと(「徒然草」より)
すべての人にウェルビューイングを!

第10回

感染症予防にはスクリーニング検査の充実を!

新型コロナなどの多くの感染症の流行を予防するためには、水際や市中での感染を早めに察知し、対策を講じることが肝心ある。そこで重要な役割を担うのが、PCR(ポリメラーゼ連鎖反応)などのスクリーニング検査である。

PCRの原理を発見したのはアメリカのキャリー・マリリス(Kary Mullis, 1944-2019)。彼は1983年に恋人とドライブ中、PCRのアイデアを突然思いついた。驚いた彼は、車を路肩に寄せて手持ちの紙片に化学式を書き留めたという。

マリリスは世界の分子生物学の発展に大きく貢献した人だが、かつてLSDやマリファナの使用を公言するなど、奇行が多い人物でもあった。よって、ノーベル賞の受賞はないだろうと彼は思っていたから、1993年にノーベル財団から受賞の連絡が入ったときには、飛び上がって喜んだという。

少し脱線したが、今回はとくに感染症のスクリーニング検査全般について述べたい。スクリーニング検査の究極の目的は、検査結果を本人の予防行動に結びつけることである。

検査の基本は、「守秘義務/Confidentiality」「カウンセリング/Counseling」「同意書/informed Consent」の3Csを保証すること。しかし

日本など多くの国や地域では守秘義務が守られている保証はない。したがって同調圧力の強い現代の日本社会では、この守秘義務がとくに重要である。

また、スクリーニング検査の「前後」にはカウンセリングも必要だ。検査の原則は、検査を受ける人が自らの意思に基づき、検査について十分な説明を受け、納得し、同意することである。

行動変容のために検査結果を受け入れる心の準備ができていない人は、検査を控えるべきだ。さらに検査結果がたとえ「陰性」であっても、それは偶然に近く、その人がその後にも感染しないという保証はない。

また、エイズの例に見られるように、「陰性」の結果が出たことで、検査後にその人の“不寛容な行動”が増えることもある。したがって、本人が自分の行動を変える覚悟を持つことが重要だ。

身体と心と経済の健康を結びつける還元ウォーターを愛用し続けることも有効な行動変容のひとつである。

感染症の蔓延を防ぐためには、上記の3Csを守りながら、一人ひとりの感染予防のための行動変容につながる総合的な検査体制を構築・拡充・徹底することが重要だ。



玉城英彦(たましろひでこ)

医学博士。公衆衛生学博士。北海道大学名誉教授。

(株)エナジックインターナショナル顧問

1948年、沖縄県今帰仁村生まれ。71年、北里大学衛生学部卒業。

78年、米テキサス大学大学院博士課程修了。80年、国立水俣病研究センター勤務。

83年、国立公衆衛生院(現在の国立保健医療科学院)卒業。

85年、世界保健機関(WHO)のスイス・ジュネーブ本部勤務。

2000年、北海道大学・大学院教授。11年、米ポートランド州立大学客員教授。

13年、北海道大学名誉・特任教授。17年、北海道大学客員教授・新渡戸稲造カレッジフェロー。

21年、エナジックスポーツ高等学院学院長(23年3月まで)。



エナジック硬式野球部ニュース

伊江島で9日間「地獄の特訓」を実施！

2月1日から9日までエナジックインターナショナル硬式野球部が沖縄本島から約5kmの離島・伊江島で強化合宿をおこないました。前半は天候にめぐまれ球場で、後半は悪天候のため室内での練習となりました。難波孝光監督いわく「地獄の合宿」となったくらいハードだったようです。実際、練習は連日、午前7時から午後9時ごろまでおこなわれたといいますから、選手の皆さんにはさぞやキツイ合宿だったのではないですか。

ハードな練習の成果を試す機会としてはまず3月16日からの石川杯争奪戦があり、次いで4月20日からはいよいよ都市対抗第一次予選が始まります。硬式野球部の選手・スタッフは念願の(東京ドームでの)本戦出場をめざし、日々、熱心に練習に取り組んでいます。みんなで応援しましょう！



都市対抗本戦をめざす選手とスタッフ



伊江島では野球部は「いめんしより!」(ようこそ!)と歓迎された



2023.12月度新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- AN T DANG (オーストラリア)
- ANALENA CLARISSE KI TE MOANA POTORU PAMATATAU (オーストラリア)
- ANDY NGUYEN (オーストラリア)
- ANH V T TRAN (オーストラリア)
- DA L NGO (オーストラリア)
- DANIEL TANG (オーストラリア)
- HAI X DO (オーストラリア)
- HAO ANH NGUYEN (オーストラリア)
- HIEU NGUYEN (オーストラリア)
- JOCKEY NGUYEN (オーストラリア)
- LAM THI PHAM (オーストラリア)
- LIVE LIFE FREE FOUNDATION . #2 (オーストラリア)
- NGOC LIEM VO (オーストラリア)
- NICOLA ELLEN SYME (オーストラリア)
- STEPHANIE BOROWSKI (オーストラリア)
- THI T H NGO (オーストラリア)
- THU PHAM (オーストラリア)
- THUY T PHAN (オーストラリア)
- TOAN D TRAN (オーストラリア)
- VAN T NGUYEN (オーストラリア)
- VINH V DANG (オーストラリア)
- HENRY YUKO AKAMINE (オーストラリア)
- AICHA EL BOUKARI (オーストラリア)
- AMANDEEP K. TOOR (オーストラリア)
- CUNNING WATER SOLUTIONS INC. (オーストラリア)
- DALYCE M. INGOLD (オーストラリア)
- DUSTIN D PRETTY #3 (オーストラリア)
- GRACE MARTINA E CORPUZ (オーストラリア)
- ISHIOMA J SMITH #3 (オーストラリア)
- MAYARIEL PAGULAYAN (オーストラリア)
- NATALIE JONES (オーストラリア)
- ULTIMATE FREEDOM MOVEMENT LTD. (オーストラリア)
- DALGAROV EOOD (オーストラリア)
- AFRICA0 (オーストラリア)
- NATHANAEL LAURENT - SAS LAURENT AMP SERVICE (オーストラリア)
- NGUYEN THIET (オーストラリア)
- BATTINA ACCAME (オーストラリア)
- EMANUELE ACCAME (オーストラリア)
- MIRKO DELLA POLLA (オーストラリア)
- MONICA PIZZO (オーストラリア)
- NICCOLO DI GRAVINA (オーストラリア)
- KANGEN UKON LIFE SRL (オーストラリア)
- THI NGA NGUYEN (オーストラリア)
- ADEV CONSTRUCCIONES SRL (オーストラリア)
- LORENA BARCENA RODRIGUEZ (オーストラリア)
- LOVINGINABUNDANCE G&D (オーストラリア)
- MARIANO MARINO (オーストラリア)
- EDENLIFE LTD (オーストラリア)
- LISA DODGSON (オーストラリア)
- ANGHAN MANISH DEVJIBHAI (オーストラリア)
- AVAIYA KALPESHBAI NANUBHAI (オーストラリア)
- AVLIJT BARIK (オーストラリア)
- BASANTI DEVI (オーストラリア)
- BINDA SHANKARBHAI THAKKAR (オーストラリア)
- CHAUHAN DHARMENDRASINH RAJUSINH (オーストラリア)
- DATTATRAY BALIRAM PINGALE (オーストラリア)
- DHARMISHTHABEN CHANDBHAI PATEL (オーストラリア)
- DIPAKBHAI VAGHASIA (オーストラリア)
- DIPMALA DIPAKKUMAR THAKKAR (オーストラリア)
- EGGE MAHESH (オーストラリア)
- GANGADHAR K KANCHAN (オーストラリア)
- HARDIK MANSUKHBHAI PACHANI (オーストラリア)
- HEADWAY (オーストラリア)
- HEMANT KAKORIYA (オーストラリア)
- HIRAL DIPAKBHAI VAGHASIA (オーストラリア)
- JALAKAM VENKATA SWAPNA (インド)
- JUHIL BHUPATBHAI CHODVADIYA (インド)
- JYOTI PARSOTAM PARMAR (インド)
- JYOTI SHARMA (インド)
- KALASBEN D VAGHASIA (インド)
- KALAWATI PATEL (インド)
- KETHAMALLA SANDHYARANI (インド)
- KIRANBHAI VIHABHAI ZAMPADA (インド)
- KIRANKUMAR BHUPATLAL PATEL (インド)
- KOPPISETTI RAMAMOZHAN RAO . (インド)
- KRISHNA DIPAKBHAI VAGHASIA MAHENDRA BHOPALSINGH RATHAUD (インド)
- NARENDRASINH KHAMANSINH VAGHELA (インド)
- NAVEEN BARMAN (インド)
- OM PRAKASH (インド)
- PARESHKUMAR RAMESHCHANDRA NAIK (インド)
- PRADEEP B K (インド)
- PRAKASHBHAI J SAVLIYA (インド)
- PREETI . (インド)
- PREETI KUMARI (インド)
- QAMAR UMMA (インド)
- S R CONSULTANCY (インド)
- SASMITA HIMANSHUSHEKHAR BEHERA (インド)
- SHAIK KHASIM SAHED (インド)
- SRISHTI ENTERPRISES (インド)
- SURESH ULLAGADDI (インド)
- TARUNABEN NARENDRABHAI KANANI (インド)
- 株式会社ウイズアップ (インド)
- 代表取締役 大賀智彦 (インド)
- 栗野 今日子 (インド)
- 大澤 愛子 (インド)
- 中村 龍 (インド)
- 瀬田 隆太 (インド)
- CLAIRホールディングス株式会社 代表取締役 田口 寛夫 (インド)
- LIAN MON PENG (マレーシア)
- SAIFOL MUALIM BIN AHMAD YAHAYA (マレーシア)
- WELLNESS BOUTIQUE #3 (メキシコ)
- CHUIA CHIN CHOO (シンガポール)
- PHYLLIS GWYNN JONES (シンガポール)
- BUI ANH TRUC (タイ)
- BUI MINH TRI (タイ)
- BUI NGOC TRAN (タイ)
- BUI TUONG NGUYEN (タイ)
- DO NGUYEN THANH NHAN (タイ)
- DO TUAN NAM (タイ)
- DO XUAN THU (タイ)
- HUYNH TO HOA (タイ)
- LAM THI THUY (タイ)
- LE HOANG DUNG (タイ)
- LE HONG MAI (タイ)
- LE THI HA (タイ)
- LE THI THANH THUY (タイ)
- LE THI THUY (タイ)
- MAI NGOC PHUC (タイ)
- MAI NGOC PHUONG THANH (タイ)
- MAI THI NGOC BICH (タイ)
- NGO THI BAU (タイ)
- NGUYEN HUU NHAN (タイ)
- NGUYEN HUU QUOC HUYNH (タイ)
- NGUYEN MAI THAO LY #1 (タイ)
- NGUYEN MINH THANH (タイ)
- NGUYEN THANH THUY (タイ)

- NGUYEN THI NHAN (タイ)
- NGUYEN THI THANH THUY (タイ)
- NGUYEN THU THUY (タイ)
- PHAM DINH HUNG (タイ)
- TONG THI LIEN (タイ)
- TRAN THU HOAI (タイ)
- ANALIZA PANTIL AGOOT (アメリカ)
- CORONADO MARKET LLC . (アメリカ)
- CUONG H LE (アメリカ)
- CUONG LE (アメリカ)
- DEBORAH J SCHWARTZ . (アメリカ)
- ERIC BUILDER LLC . (アメリカ)
- Hs B Ts (アメリカ)
- Hiep Van Huynh (アメリカ)
- HIMALEE GURUNG (アメリカ)
- LEYEE TUCSON #1 LLC . (アメリカ)
- MIROSLAVA PARADA (アメリカ)
- Nguyet Thi Thu Le (アメリカ)
- NICHOLAS OGWUCHE JOHN (アメリカ)
- Phuong T Tran (アメリカ)
- TAIWO DIGITAL LLC (アメリカ)
- TRACY MCDONOUGH . (アメリカ)
- Tran Tran Hashim (アメリカ)
- Tri Huu Tran (アメリカ)
- Unlife Global Inc. (アメリカ)
- V & T capital LLC . (アメリカ)
- XIAOHUOJ LLC . (アメリカ)
- YING YANG ENTERPRISES LLC . (アメリカ)

6A2

- AMBERLENE DALANON ENRIGHT (オーストラリア)
- VIET LINK PTY. LTD (オーストラリア)
- THE PURPLE BLUE GROUP PTY LTD #2 (オーストラリア)
- DRINK BEST WATER LTD. (カナダ)
- KST MARKETING CORP . (カナダ)
- HOUSSAM HANIZE (カナダ)
- DARRIN REMPEL ENTERPRISES #2 (カナダ)
- JEAN CHARLES BAUDOIN (フランス)
- DALGAROV LTD (ブルガリア)
- IBRAHIM AYDIN ALTUNORDU (トルコ)
- ADRIANO MARCOS JURADO SERVILLEHA (スペイン)
- ANNIKA DRANSFELD (ドイツ)
- IONELA SPITA (ルーマニア)
- SUCHITRA B K (インド)
- JITEENDER (インド)
- HIMANSHU SHEKHAR (インド)
- TEJALBA JAMRUSINH CHAUHAN . (インド)
- VIPULKUMAR JERAJBHAI LAKHANI (インド)
- ANITA . (インド)
- JJ CORPORATION (インド)
- BHAVANSINH GAJESINH VAGHELA (インド)
- NEHA SHAILENDRAKUMAR MEHTA (インド)
- 加納 穂子 (日本)
- CLAIRホールディングス株式会社 代表取締役 田口 寛夫 (日本)
- YONG KECK KWIN (マレーシア)
- WELLNESS BOUTIQUE S D RL DE CV (メキシコ)
- HING SEAN (タイ)
- BUI DUC KIEN (タイ)
- THI HONG NHUNG NGUYEN (アメリカ)
- MADISON L STRECKER (アメリカ)
- LAUREN RUTH BENIGAR (アメリカ)
- STEFANIE WILLIS (アメリカ)
- MINH THOI NGUYEN #1 (アメリカ)
- Thuan Van Huynh (アメリカ)

6A2-2

- ASHLEIGH A MCNAULTY (オーストラリア)
- HTC PLATINUM HEALTH PTY LTD (オーストラリア)
- LINA A. IBRAHIM .COACHING INC. (カナダ)
- ELECTRIC WATER LTD (カナダ)
- ALEXANDRE JURADO SERVILLEHA (スペイン)
- ARTURO MELLILLO (イタリア)
- SAS POL ESSELIN . (フランス)
- PANCHAJNYA AGENCIES (インド)
- RAVIKUMAR R PATOLIVA (インド)
- JIVANKUMAR CHANDANMAL JAIN (インド)
- YONG KEAK EE (マレーシア)
- NGUYEN VAN TY (タイ)
- PREAP KOL (タイ)

6A2-3

- MB KANGEN PTY LTD (オーストラリア)
- JOSE SANMARCO ROMAY (スペイン)
- TRAVESSIA ESTIVAL UNIPESOAL LDA. (ポルトガル)
- VINOD KUMAR SHARABU . (インド)
- PREETI KALPESH CHANDEL (インド)
- BIEN AHORA S DE RL DE CV (メキシコ)
- BRANDON O BROWN #3 (アメリカ)
- CAYTON WATER LLC (アメリカ)
- SLY VENTURE LLC . (アメリカ)

6A2-4

- 7 DAY WEEKEND INC (アメリカ)

6A2-5

- TRIPLE HEALTH LLC #A (アメリカ)