ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol 286
Japan Edition

2024.9月号

Enagic®

最後の四半期！
これまでの活動を正しく総括し
よりアクティブに「真の健康」を広めよう！

最良販売店の肖像:8P
ブランドン・ブラウンさん
（USA／6A2-3）

今月の人:4P
兼城直治さん
（沖縄県／6A2-3）

Global Report :3P
世界4カ所で6A2-3以上会議を開催
50周年記念イベントを総括し51周年に向けた飛躍を誓う！

Message from the CEO

CEOメッセージ

エナジックの「情け」のメッセージに 世界中の人びとは共鳴しつづける！

50年前に会社を設立した当初から、販売店の皆さんはエナジックが他社と異なっていることを証明し続けています。我が社の基礎となる「文化」と「人」を基軸にしたマーケティング戦略は、世界中の人びとの「水」との向き合い方に変化をもたらし、他社と一線を画す事業形態を築き上げることに繋がりました。

沖縄で開催されたエナジック創立50周年記念グローバルコンベンションでは、7,000名が一堂に介し、祝うと共に、人生の歩みを語り合い、多くの熱烈な感情を肌で感じることができました。その中でも常にテーマにされていたのが、エナジックが成長するための原動力となっている「情け」でした。

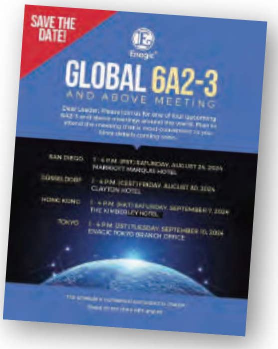
私たちのミッションにとって「情け」のメッセージはキーとなる重要な役割を担っています。販売店の皆さんはさざ波が大きな波へと変わる様子を目の当たりにしてきました。今や220万もの世帯が還元ウォーター愛飲家となっていることは偶然の出来事ではありません。エナジックの製品への信頼と、皆さんが互いに強く信じあうことで今の偉業は達成されたのです。

販売店として成功するには、顧客やチームをサポートし「情け」の心を示すことが不可欠です。そうすれば、彼ら彼女らは自ずと信頼や尊敬の念を皆さんに向けるようになります。「情け」を基礎にチームを築けば、自然と報酬は得られるようになるのです。私たちはこのアプローチの有効性を、エナジック創立50周年記念イベントの場で再認識することになりました。というのも、販売店の皆さんはコミュニティーを巻き込み、家族、友人、そして近隣の人びとと信頼関係を築き、彼らの幸福に貢献することで成功を掴んでいたからです。

他チームにも同様なサポートと敬意を持って接してください。そうすれば相手も同じように接してくれるはずです。まずは1人から。「情け」のメッセージを日々繰り返し伝えることで、感謝の輪が広がり確固たるものになるのです。還元ウォーターを飲み、周りの人びとに「情け」を分かち合いつづけてください！

(株)エナジックインターナショナル
CEO 大城博成

世界4カ所で6A2-3以上会議を開催 50周年記念イベントを総括し 51周年に向けた飛躍を誓う！

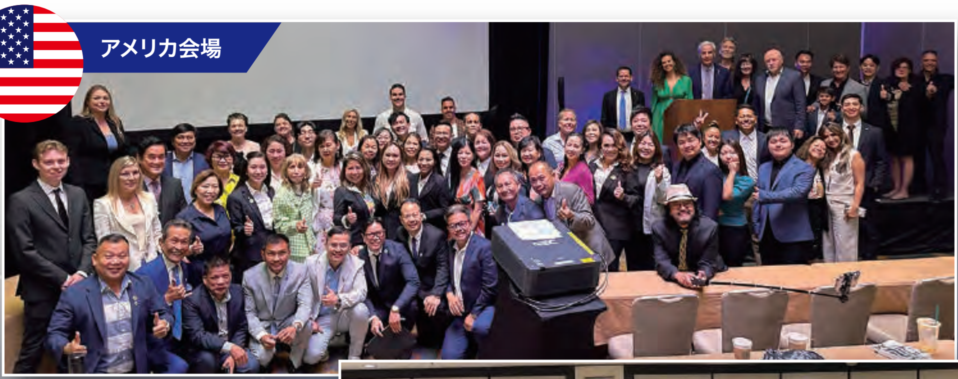


８月下旬から9月初旬にかけて、Enagic Marketing HQ（エナジック営業・マーケティング本部）と各エリア支店とが共催し、世界4カ所で6A2-3以上ミーティングを催しました。各地の6A2-3以上販売店と、高林智三エナジックグローバルセールス本部長や濱川豪太郎・同副本部長、松本弘智エナジック香港取締役兼営業本部［HBM］マネージャーらエナジック社員が参加。開催場所と開催日は以下のとおりです。

米サンディエゴ／24日、ドイツ・デュッセルドルフ／30日、香港／9月7日、東京／10日。いずれの会場でも、まず始めに「エナジック50周年記念グローバルコンベンションinオキナワ」のイベントを総括し、同時にイベント参加者に感謝の意を表明しました。

会社からはフィルターの交換と販売の重要性や改定事項などが伝えられたり、エナジックビジネスの本質や８ポイントプログラムの起源と意義などが改めて指摘されたりしました。

引き続きトップリーダーとしての6A2-3以上販売店に求められる覚悟やリーダーシップについて質疑応答や議論がおこなわれました。後半では、会社から来年の「グローバルコンベンション2025」開催のアナウンスがあり、参加者は一致協力して成功させようとする決意を表明していました。最後に創立51周年に向けた成長と飛躍を誓ってミーティングは幕を閉じました。



今月の人

かねしろ なお じ
兼城直治さん
沖縄県／6A2-3

新6A2-3誕生！

“世界的プレーヤー”をめざし各地を行脚する日々

北岸逞男エナジックジャパン社長から認定証を授与された

兼城さんはこの5月に6A2-3に到達した。6月22日の「エナジック50周年記念グローバルコンベンション in オキナワ」で6A以上昇格者が順に紹介されたさい、彼も名前を呼ばれて壇上にあがり、満面に笑みを浮かべていた。その時、グループの女性たちおよそ20人に囲まれ花束を贈られていたシーンが印象的だった。「人気があるなあ、慕われているなあ」と思えたからだ。

そんな兼城さんの6A2-3に至る道のりや将来の夢と希望などを聞いてみた。

兼城さんは沖縄県在住だが、いまは都内に住まいを移して販売店活動に専念し、全国各地を飛び回っている。ちなみに今年8月は、東京、福岡、熊本、名古屋など約10カ所でセミナー等を実施した。

兼城さんへのインタビューは8月19日に東京サロンでおこなったが、この日も取材後、約50人の参加者を対象にセミナーをおこなっていた。明るくハキハキとし、時にジョークをまじえた分かりやすいセミナーは好評だ。

その時、グループの女性たちおよそ20人に囲まれ花束を贈られたシーンが印象的だった。「人気があるなあ、慕われているなあ」と思えたからだ。

東京サロンでセミナーを

最初は愛用者だったが…

兼城さんは以前、米軍基地内の消防士だった。給料はよく安定した職場だった。30歳で家を建てたほどだったが、当然、多額の返済を抱えることになった。そこでサイドビジネスとして化粧品やサプリメントを扱う企業のネットワークビジネスをおこなうようになった。やがて専業になり順調でしたが、次第に行き詰まりを感じるようになったという。

「ネックはダウンの収入が伸びないことと、化粧品やサプリメントが必需品ではないことでした」と兼城さんは回想している。

結局、この仕事は7年ほどで終止符を打ち、以来、ネットワーク

ビジネスとは無縁の仕事に従事していた。転機は2016年に訪れた。それは還元水の良さを知ってレベラックを買い求めたことが引き起こしたのだ。

社員として得た強い確信

「愛用者としてレベラックを求めましたが、金城悦子さん（6A4-4）から何度も“2人紹介してみて”と言われたのです」。兼城さんはそれでは、と知り合い2人にエナジックを紹介したところ、そのうちの1人が何と1週間で10台も販売したのである。医療従事者で電解水の効用をよく理解している女性だった。

これがキッカケとなって、兼城さんはエナジックビジネスに真剣に取り組むようになった。過去の経験や人脈を生かし順調に進展していった。

2019年1月。またも転機が訪れた。エナジックの社員になったのである。「大城会長の思いをよく理解し、会社と共に生きていくため」の転身だった。全国各地で販売店のビジネスの活性化に取り組んだ。

その結果、「改めてエナジックの凄さと高いポテンシャルが理解できた」と語る。特に海外への驚異的な普及などを通じ“エナジックは本物”という確信を持てたのだという。こうした経験をもとに昨年4月、再び販売店に戻ると全国を駆け巡るようになって、6A2-3昇格という快挙を成し遂げたのである。

6月22日の50周年記念イベントで紹介され挨拶をする兼城さん

目標は日本人初の6A2-7！

兼城さんの現在の目標は「世界に通じるプレーヤーになって、日本人で初の6A2-7に到達すること」である。

そしてこれは「メンバーに6A2-6や6A2-5が誕生することでもある」と強調していた。

別の表現では「稼いでもらって稼ぐ」ことだという。つまり仲間が収入を得られれば自ずと自分の収入に結びつく、だからまず仲間に稼いでもらい幸せになってもらうことが最も大切、という考え方で、これは大城会長から学んだことだという。

フィリピンでも活動開始（8月30日、マニラ支店）

さらに「水は誰にとっても絶対に必要なものだから、このビジネスはますます伸びていくと確信しています」と語っていた。

ともあれ兼城さんは今後、海外に積極的に打って出ようとしている。実際、5月には台湾で、8月下旬にはフィリピンに飛んで販売店活動をおこなった。

「人と会うのが楽しい。この仕事は天職です」という兼城さんにとって、将来は希望に満ちているといいえるのだろう。

50周年記念イベントで仲間たちが昇格を祝った！

エナジックグループ周遊記

還元商店

ゆったりした作りの店内

還元商店はエナジック沖縄国際プラザホテルの1階と地下1階に入居している。場所は、多くの観光客で賑わう沖縄随一のメインストリート「国際通り」のほぼ中央だ。

昨年5月に「居酒屋」として開店したが、この7月、業態が変わり、還元和牛を使った還元和牛ウコンカレー、還元ウコンベジカレー、還元和牛シチュー、そして還元和牛ステーキをメインにする店として再出発した。年中無休で午前11時から午後8時まで営業している。

還元和牛は周知のとおり、名護市瀬嵩（せだけ）のエナジック還元ファームが子牛段階から還元水を飲用させて肥育している。そのためしっかりと育ち柔らかく美味しい肉を味わうことができる。付記すると、牛舎自体も酸性電解水を駆使した衛生管理に努め、安心安全な環境で育てている。

還元和牛だけでなく、還元商店には多種多様なエナジック・グッズを常備し、ある種のアンテナショップ的機能も持たせている。レベラックとフィルターはもとより、還元水ボトル、硬式野球部の帽子とユニフォーム、さらにTシャツや“クマさん”ドールなど、実に多種多彩だ。

場所柄か、来客は外国人が多く、なかでも隣接するターミナル「とまりん」にフェリーでやってくる台湾からの団体客が6割以上という。その他、アジア諸国を中心に、欧州や北米からの客も多く、みな喜んでおいしい還元和牛料理を味わっている。

このほど名護市内に還元和牛料理をメインにする「Eカフェ」が2店、オープンした。還元商店も、このEカフェに近い業態といえよう。

ズラリ並んだエナジック・グッズ

還元商店
〒900-0014 沖縄県那覇市松尾1-4-10
TEL : 098-869-4129（ヨイニク）　FAX : 098-943-5761

DAILY 6A RANK-UP ACHIEVEMENT

GROUP SUPPORT CONTEST

DSP を確認しよう！

ディストリビューター・サポート・ポータル(DSP) にログインして、自分の倍率ポイントやコンテストボーナスの表を確認してください。また、DSP で最新のコンテスト入賞者やダウンライン販売店のステータス、またはグループセールスなども確認できます。是非、DSP をご利用ください。

参加資格

既存販売店全員およびコンテスト開催月中に新規登録した販売店全員

目的

・6A 販売店への昇格を目指す 1A から 5A ランクの販売店のモチベーションを高めること

・6A 昇格を目指す販売店の販売店 (ダイレクトスポンサー)、および 6A 以上の全てのアップライン・リーダーに、6A 昇格を目指す販売店へのサポートを奨励すること

コンテスト期間：2024 年８月１日 ～

今日から 6A を目指そう！

条件

・新たに 6A 販売店が誕生すると、「新 6A 販売店」、「新 6A 販売店の販売店 (ダイレクトスポンサー)」および「6A 以上の全てのアップライン販売店」に「コンテストポイント」が付与されます。6A を目指している 1A から 5A ランクの販売店のコンテスト月初日の販売実績に基づき「ベースポイント」が決定されます。
※ベースポイントの表参照

・新 6A 販売店が誕生すると、「新 6A 販売店」、「新 6A 販売店の販売店 (ダイレクトスポンサー)」および「6A 以上の全てのアップライン販売店」に、「ベースポイント」に「ランクに応じた倍率ポイント」をかけた「コンテストポイント」が付与されます。
※倍率ポイントの表参照

・新たに 6A に昇格した販売店も、6A 昇格前のランクに応じた倍率ポイントでコンテストポイントが付与されます。

Enagic®

最良販売店の肖像

ブランドン・ブラウン
Brandon Brown

USA／6A2-3

「水を変えれば人生が変わる」を確信し6A2-8販売店をめざす！

6A2-3ランクのブランドン・ブラウンはロサンゼルス生まれで、現在はカナダのバンクーバーに住んでいる。だが最近は故郷であるカリフォルニア州へ戻りたい気持ちが強くなっている。というのも、「カリフォルニアの市場に進出しエナジックをさらなる高みへ導くこと」が目標になってきたからだ

6月におこなわれた、エナジック創立50周年を記念するコンテストに参加した全6A2-3ランクの中で、ブランドンはみごと1位を獲得した。そんな彼が将来、さらに成功を収めることは明らかではないか。その理由を探ってみよう。

ブランドンは6A2-4ランクのシェーン・カーリングからエナジックと還元ウォーターを知らされた。「還元ウォーターを一口飲み、特許取得済みのエナジック8ポイントプログラムについて知った時に心はすでに決まっていました」とブランドンは語る。

彼は次の日には、エナジックのトライフェクタ（三つの偉業）である、還元ウォーター生成器、還元ウコンΣ、そしてアネスパを入手していた。

「最初にエナジックに魅了された点は“水を変えて人生を変える”と言う理念でした」とブランドンはいう。

さらに、「庭のホースから水道水を飲むような育ち方をした私にとって水にも違いがあると知って驚きました。そして還元ウォーターが人生を変えるほど大きな力があることと、エナジックが提供する素晴らしい報酬プランを知った時、私は完全に心を奪われたのです」と語っている。

渋っていた女性が今や6A2-3に！

ブランドンが取りつけた最初の契約相手は、さほど気が進まない様子のジェン・ヒルデブランドだった。彼女は当時、スキンケア関連の会社に勤めていた。ブランドンはそんな彼女に「還元ウォーターとこの報酬プラン、そして事業モデルは君の人生を変えてくれるものだ」と伝えた。

だが彼女は当初、渋っていた。そこでブランドンは、「エナジックがもたらすビジョンを理解すべきだと粘り強く説得しました」という。次第に理解し始めた彼女は、ようやく会員登録をしてくれた。「そんな彼女もいまでは6A2-3ランクの販売店です」とブランドンは喜びを表している。

彼は以前、コンサルタントとして在宅事業主たちに「インターネットの力を最大限活用し、見込み顧客の獲得や売り上げを伸ばす方法」を指導することで生計を立てていた。販売店となった今ではその時伝えていたレッスン内容と伝え方のノウハウが大いに役立っている。

世界No.1の6A2-8をめざして

「エナジックの前に私が仕事をしていた分野は、ソーシャルメディアや最先端のテクノロジーを最大限活用し、見込み顧客の獲得や売り上げを伸ばす学問に深く関わっていました」とブランドンは説明する。そして「そのメカニズムをエナジックでの販売店ビジネスに活用することで、私は6A2-3ランクまで上り詰めました」という。

以来、ブランドンの歩みは止まることを知らない。「エナジックビジネスにおける将来の夢はナンバーワンの6A2-8販売店になることです」と彼は強調し、こう付け加えた。「何よりも神を信じて走りつづければ、この目標も実現不可能ではないと確信しています」

ブランドンは自分のダウンラインを教育しモチベーションを与えるためにZoomを活用している。

「私たちはチームの訓練や新人研修などのため、毎月8回のZoomミーティングをおこなっています。それに加えて契約取り決め時には、ソーシャルメディア上での販売や契約の全てについて話し合うため、月に4回ほどZoomで会議を開催しています」と彼はいう。

学歴不問のエナジックの魅力

Zoomの中の世界だけで生きていける人はいない。販売店活動以外でも楽しみを求めることで、ブランドンはワークライフバランスを心がけている。

「映画館に行ったり、子供たちと遊んだりして家族と時間を過ごすことがとても楽しい」と彼は語る。「そして休暇をとって旅をすることでさまざまな国の多様な文化を探究することも大好きです」というのだ。

個人として、また販売店としても成功を収めたブランドンだが、この結果は彼の強い意志がもたらしたものである。「私は大学の学位を持っていません。実は成績が1.0 GPA（アメリカで採用されている成績表価値で1.0は最低値の一歩手前、落第ギリギリのレベル）で高校を卒業したんです」と彼は正直に語ったうえで、このような見解を示してくれた。

「学校では特別教育を受けるような生徒でした。そういった教育上の問題を抱えた人たちや大学を出ていない人、また社会から見て成功していないと見なされた人びとなどがエナジックと出会いチャンスを得ることができる――これこそ、私がエナジックを愛する大きな理由の一つなのです」

イチオシ
電解水活用の
現場報告
第91回

岩手県盛岡市
ライブバー
Live Music Pub CENTURY

住　　所：岩手県盛岡市中央通2-1-5
SNI EASTビル４F
電　　話：019-601-3124
定 休 日：年中無休
営業時間：午後８時～午前１時

様々なジャンルのライブができる店内

還元水の徹底活用で安心安全を奏でるライブハウス！

「還元水に衝撃を受けた」と語る松本さん

「Live Music Pub CENTURY」（以下、センチュリーと略）のオーナー、松本哲也さんは、2002年5月にワーナーミュージックジャパンから「翼」でメジャーデビューしたシンガーソングライターだ。以後、ソロアーティストとして、CD制作やライブ活動等をおこなってきた。

そんな松本さんが出身地の盛岡市に今年1月、センチュリーを開店した。写真で見ればお分かりのように、店内にはドラムセットやギター、スタンドマイクなどが置かれ、直ちにミニライブを行える構えだ。実際、さまざまなジャンルのアーティストがツアーで訪れるが、それだけでなく、落語やトークショーなども開いたりとライブ活動は盛んだ。

ライブがない日には地元の客がカラオケに使ったりしているが、松本さん自身もここで自作の歌などを披露して、客を喜ばせることもある。

レベラックは知り合いの勧めに応じて開店と同時に導入した。「還元水を口にしたときは衝撃でした。本当においしくて、還元水を何度もお代わりするお客さんがいます」と感心しきりだ。

店ではドリンクの水割りやチェイサー以外にも料理や野菜・果物の洗浄などに使っているが、そのほか炭酸水製造にも還元水を活用し効果をあげているという。この場合、通常より数気圧高い8気圧で炭酸注入をしていて、ミネラルウォーターを使うより口当たりがソフトで豊かな味わいになるという。

酸性電解水は清掃などの衛生管理に使うほか、冬場には感染症予防や消臭効果を意図して加湿器に使用している。松本さんは「安心安全に自信をもって営業できています」とアピールしている。

松本さんは自作曲を披露することもある

If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you!. 電解水のユニークな活用法を募集中！
●Please send information to the Public Relations Department.　　情報は広報室まで／ e-mail：kouhou@enagic.co.jp

エナジックスポーツ高等学院ゴルフ部の選手が大活躍！

(左から)女子優勝の新垣、男子優勝の呉屋、同2位の東恩納、3位の山本

エナジックスポーツ高等学院ゴルフ部の快進撃が止まりません。8月24、25日に名護市のカヌチャゴルフコースで行われた「第20回ジュニアゴルフ・カヌチャカップにはエナジックスポーツ高等学院ゴルフ部から女子4名、男子3名が出場しました。

結果は、女子の部で新垣くららが優勝し、以下、4位に関華、6位に徳重藍、10位に塚原茉里香が入りました。男子の部は呉屋陽星が優勝し、2位が東恩納昊貴、3位が山本龍之介とベストスリーを独占しました。

なお、優勝した新垣くららと呉屋陽星には、11月26～28日にカヌチャゴルフコースで開催される「全国高校・中学ゴルフマッチプレー選手権」の出場権が与えられました。

8月26、27日に、兵庫県で開催された「日本女子オープンゴルフ選手権」最終予選に仲村梓と新垣くららが出場し、仲村が1位タイ、新垣が20位タイとなり、いずれも最終予選を突破しました。

その結果、9月26日～29日に茨城県で開催されるプロ、アマチュアゴルファーの頂点とされる「第57回日本女子オープンゴルフ選手権」の出場権を獲得しました。

野球部が高校野球新人戦中央大会でみごと優勝！

新人中央大会で優勝し喜ぶ選手たち

エナジックスポーツ高等学院野球部は「沖縄県高等学校野球新人中央大会」で、昨年に引き続きみごと優勝（二連覇）を果たしました。8月14日に行われた強豪・沖縄尚学との決勝戦では、3-1で勝利。選手・スタッフは喜ぶと共に、57チームが出場して開幕する「沖縄県高校野球秋季大会」に向け、いま以上にチーム力をあげて優勝をめざしたいと張り切っています。

名護市瀬嵩区の入口付近に好成績を称える横断幕を設置！

瀬嵩区の入り口に掲げられた横断幕

エナジックスポーツ高等学院ゴルフ部の仲村梓が「全国高等学校ゴルフ選手権」で優勝したこと、及び野球部が「沖縄県新人中央大会」で優勝したことを祝福する横断幕を設置していただきました。選手・スタッフには大いに励みになります。ありがとうございます。

NEW MARKET EXPANSION

DAILY 8-POINT CONTEST

Win a daily bonus for your 8-point sales!

全てのランクの販売店が参加可能です

- 目標:新規販売店および愛用者への流通販売
- コンテストの売上実績計算:
  - ウコンΣDDは1/3台としてカウントされます
  - EmGuarde1/2台としてカウントされます
  - E8PAブロンズカードは1台としてカウントされます
- 特例の売上についてはカウントされません。
- キャンセルされた売上や未払いの売上はカウントされません。
- 自己購入の売上はカウントされません。
- コンテストの参加資格である最低売上台数は、右表をご参照ください。

順位	ボーナス (USドル)	参加資格の売上条件*	
1	$500	ランク	8 ポイントセールス
2	$460	6A2-7	20
3	$440	6A2-6	18
4	$420	6A2-5	16
5	$400	6A2-4	14
6	$380	6A2-3	12
7	$360	6A2-2	10
8	$340	6A2	8
9	$320	6A	6
10	$300	1A-5A	5

*コンテスト参加資格の最低売上台数

コンテスト期間: 2024年7月11日〜2024年12月31日

KANGEN WATER® USAGE SATISFACTION

6A AND ABOVE DAILY CONTEST

WIN A DAILY BONUS FOR GENUINE ENAGIC **FILTER SALES!**

- 6A以上の販売店のみ参加可能です。
- フィルターセールスにより還元水の使用量を測定。セールス実績に応じたボーナスを毎日獲得できます。
- 順位に応じてボーナスを獲得できます。
- ランク別に倍率が適用されます。右表をご参照ください。
- キャンセルした場合は、実績にカウントされません。
- コンテストに参加するための最低売上数は右表をご参照ください。

順位	ボーナス	順位	ボーナス
1	$400	26	$220
2	$380	27	$215
3	$370	28	$210
4	$360	29	$205
5	$350	30	$200
6	$340	31	$195
7	$330	32	$190
8	$320	33	$185
9	$310	34	$180
10	$300	35	$175
11	$295	36	$170
12	$290	37	$165
13	$285	38	$160
14	$280	39	$155
15	$275	40	$150
16	$270	41	$145
17	$265	42	$140
18	$260	43	$135
19	$255	44	$130
20	$250	45	$125
21	$245	46	$120
22	$240	47	$115
23	$235	48	$110
24	$230	49	$105
25	$225	50	$100

(USドル)

ランク	倍率
6A2-7	1
6A2-6	2
6A2-5	4
6A2-4	8
6A2-3	12
6A2-2	16
6A-2	24
6A	30

コンテスト参加条件の売上数

ランク	グループセールス
6A2-7	380
6A2-6	160
6A2-5	80
6A2-4	40
6A2-3	30
6A2-2	20
6A2	10
6A	5

Enagic®

コンテスト期間：2024年7月11日〜2024年12月31日

APPROVAL STAMP　LAW　LEGAL　PROCEDURE　ORDER　STANDARDS　COMPLIANCE CHECK

新コンプライアンスシリーズ　NEW COMPLIANCE Vol.5

危ないよ！それ知らないと

流通ジャーナリスト 大栗　準

行政がいま一番問題視しているのは最初に勧誘目的を告知しているのか、だ！

ネットワークビジネス（NB）を行っていく上で、「行政がいま、何を問題視しているのか」を知っておくことは極めて大切です。行政は闇雲に処分をしているわけではありません。「最近、こんなトラブルが目に付く。よし、そういうトラブルを起こしている事業者を処分しよう」と考えるケースが少なくないのです。

「行政が問題視しているポイント」を知るため、筆者はときどき、国民生活センター（国セン）のホームページを見にいきます。そこには、業態ごとの「最近の事例」が掲載されています。これこそ、「行政がいま問題視していること」ではないかと筆者は考えています。

では、「マルチ取引」の「最近の事例」を三つ紹介してみましょう。

①「マッチングアプリで知り合った女性にセミナーへ連れていかれた。このセミナーを人に紹介するとお金がもらえるという。断り切れずにセミナーの契約をしてしまった」。②「出会い系アプリで知り合った人に誘われ、高額なビジネス教室の契約をしたが、後から『契約を取ってくればマージンが入る』と言われた。マルチ商法ではないか。解約したい」。③「『月額料金を支払うと安く旅行できる』と勧誘されて会員制クラブに加入した。後になって調べたところマルチ組織であることがわかったので、退会したい」。

賢明な読者の方々は、この三つの事例の共通点にお気づきになったのでは？　そう、「勧誘目的の不告知」です。三例とも、初期投資（特定負担）をして参加するNBの勧誘であることを、最初の段階できちんと説明していません。

だまし討ち的勧誘は絶対不可！

特定商取引法では、連鎖販売取引の勧誘を行う際、①氏名・名称、②特定負担を伴う取引の勧誘であること、③商品・役務の種類――を、勧誘に先立って明らかにしないといけないと定めています。国センの「最近の事例」を見ると、中でも特に、「勧誘目的の不告知」を、消費者庁が問題視していることがよく分かります。

マッチングサイトで出会った人を、勧誘目的を明らかにせずに呼び出し、いきなりビジネスの勧誘を始めるというのが典型です。こうした「だまし討ち」的勧誘は、絶対あってはなりません。

では、勧誘目的を、どのように告げれば良いのでしょう。消費者庁では、具体的な告げ方として「一定額の健康食品を購入して行うビジネスの勧誘ですが、話を聞いてもらえませんか」という例を挙げています。

こうした告知は勧誘に先立って「いの一番」にしなくてはいけません。セミナーや勉強会に誘うのなら現地に行ってからでは遅すぎで、直接誘ったり、電話をかけたり、相手方と接触したときに告げる必要があります。十分に気を付けましょう！

Dr.

こころにうつりゆくよしなしごと(「徒然草」より)

玉城の健康エッセイ

すべての人にウェルビーイングを!

第17回

疫学的手法をマーケティング調査に応用すれば未来予測も可能になる!?

私の専門は社会医学の一分野である「疫学」である。疫学は、社会経済的、環境的、遺伝的な側面から人間の集団における健康事象を総合的に研究する学問で、疫学調査の結果は予防対策や健康増進に関する政策決定に役立てられる。つまり、疫学は地域社会の中に健康や病気がどのように分布し、その分布を決定する要因を明らかにする。

疫学研究の対象は、人間の集団だけでなく、家畜や動物の集団なども含まれる。また、集団を扱う社会学、農学、水産学などにも疫学が導入され、その応用範囲はますます広がっている。疫学的手法は、もともと19世紀の前半ごろのヨーロッパにおいて、コレラや産褥熱などの伝染病の原因を究明するために用いられた。

疫学という言葉は、あのコロナ禍の生活の中で日常的に使われるようになった。また、疫学的手法は感染症の調査だけでなく、ビジネスにおけるマーケティング調査にも応用できると私は確信している。

疫学の命題は、「健康や病気は集団の中に無作為(ランダム)に分布している」というものである。しかし、現実には、健康や病気は集団の中でランダムに分布しているわけではない。そこで、ランダムに分布していない理由をさまざまな仮説を立てて吟味する。調査の対象となる集団は可能な限り、偏りのない代表的なサンプルでなければならない。偏った集団の調査からは、偏った結論しか導き出せない。

ランダムに分布していない要因を、さまざまな条件(年齢、性、地域、社会経済状態など)にわたって詳しく調べると、偏っている原因がおぼろげながら見えてくる。たとえば、ある地域に肺がん患者が多いとする。その原因を詳しく調べると、地域住民の喫煙率が高いとか、近隣に化学工場があるといった特殊要因が浮かび上がってくる。これらの特殊要因に対策を講じることで、その地域の肺がんを予防することができる。

適切な疫学的手法を用いて厳密に実施された疫学調査のデータは、極めて信頼性が高い。そのデータは、予防対策や健康増進、環境評価に関する政策決定に不可欠である。

疫学的手法は、消費者のニーズに関する情報を収集・分析するマーケティング調査にも有効である。過去から現在までのデータを調査することで、未来を予測することができる。疫学者が調査に興奮するのはこのためである。

玉城英彦(たましろひでひこ)

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)。

米でベトナム系販売店グループが独自イベント開催！

8月25日、米カリフォルニア州オレンジ郡のウェストミニスター市で、ベトナム系米国人販売店のグループShineがおよそ100人集まり、イベントを開催しました。

ウェストミンスターの人口の約半分がアジア系とされ、中でもベトナム系の人びとが多くを占めています。そんな関係からイベント主宰者でShineのトーマス・ヴーさん（6A3-4）とクオン・ロンさん（6A2-2）は英語以外にアジア各国語に翻訳したオンラインシステムを立ち上げ、イベントを成功に導きました。

イベントでは、6A2-7のダン・グェンさんや6A2-6のナンシー・ドアンさんらVIP販売店が、レベラックと還元ウコンなど関連商品の説明や、サポート体制の強化と専門的知識の提供などさまざまなプレゼンテーションをおこないました。参加者はみな真剣に耳を傾けていました。

勢揃いしたShineグループの皆さん

2024.7月度新6A到達

6A以上のご紹介

6A

- MITCHELL G TAAFFE （オーストラリア）
- CHRISTOPHER KING （オーストラリア）
- ATEFEH HESARAKI （オーストラリア）
- NAZANIN AMINI （オーストラリア）
- JORDAN DAVID POTTS （オーストラリア）
- TU NHAT NGUYEN （オーストラリア）
- SENETENARI LIMA （オーストラリア）
- KALEIGH ERIN MASON （カナダ）
- ANDREA LAWRENCE （カナダ）
- SHARLINA HOSSAIN （カナダ）
- AMANDEEP TOOR ONLINE MARKETING LTD. （カナダ）
- RANTANEN RIINA ANNIINA / HAPPY HEALTHY LIFE （フィンランド）
- ERIC FABRE （フランス）
- NIELS KRUEGER （ドイツ）
- GIUSEPPE CARACO （イタリア）
- ALESSANDRA ROCCA （イタリア）
- RAFFAELE ERNESTO BORGHESE （イタリア）
- BAIBA VEIDE #2 （ラトビア）
- NATALIE HANDLEY （オランダ）
- MARTINE WELFLER （ノルウェー）
- JULIA NELDA SALAS ALONSO （スペイン）
- LUIS VICENTE TRESGALLO HERRERO （スペイン）
- MARIA DEL CARMEN GONZALEZ SANCHEZ （スペイン）
- MARIA DEL PILAR PACHECO ESCOBAR （スペイン）
- MARIA ACAMPORA #2 （スペイン）
- RED & BIT FORMACION Y EMPRESAS SL （スペイン）
- WONG CHUNG SANG （香港）
- CHEN YUAN （香港）
- LI YA QIN （香港）
- ZHENG YUAN LONG （香港）
- HEALTH WATER WORLD/SIU YUEN YEE （香港）
- KWAN YU HANG MICHAEL （香港）
- WONG BIK HAN FION （香港）
- DREAM CAPSULES COMPANY/ CHEUNG MEI FONG QUEENIE （香港）
- WL (SOURCING) CO LTD/ CHEUNG CHUN CHUNG （香港）
- LI WONG PUI SAN PATRICIA （香港）
- MONALIBEN KALPANKUMAR SUTHAR （インド）
- TARANG TYAGI （インド）
- SHREE RADHEY ENTERPRISES （インド）
- KUSUMA RAMADEVI . （インド）
- MADHURI KATTA （インド）
- ANANTHA SWATHI DAS （インド）
- MATHE BHASKAR KUMAR （インド）
- DUDLA MOHAN LAL （インド）
- RAHUL MADHUKARRAO DAHATONDE （インド）
- VISHAL KATARA （インド）
- REEMA DEVI （インド）
- SANGEETA PATEL （インド）
- JITENDRA KUMAR THAKUR （インド）
- KALPANA SETHY （インド）
- MANJU VERMA . （インド）
- GAURAV WADHWA （インド）
- MAGANBHAI DEVRAJBHAI SIDPARA （インド）
- ASHOK MULCHAND SAINI （インド）
- RADHE RAMAN R SHUKLA （インド）
- DHRUVIK PRAKASHBHAI PAREKH （インド）
- DHANJI KHETA SANDHA （インド）
- LAXMILAL ARJUNLAL SHAH （インド）
- BHAVIKA MUKTKUMAR DHANANI （インド）
- SMITABEN JADAVKUMAR CHAVDA （インド）
- JAY JITENDRABHAI PANCHAL （インド）
- PRAVINBHAI KURSHIBHAI PRAJAPATI （インド）
- JANAK CHAMPAKLAL OZA （インド）
- VIPULKUMAR DHUDALAL LIMBACHIYA （インド）
- KARMINI DESAK NYOMAN （インドネシア）
- AGUSRIANTY S.Pd . （インドネシア）
- FUZIAH BINTI SHAFFIE （マレーシア）
- ERIKA CELINA VIZCARRA CALDERON （メキシコ）
- ALISA SOLOVYEVA （ロシア）
- 99 PLUS ONE PTE LTD . （シンガポール）
- NGUYEN THI THANH NGA #1 （タイ）
- TO THI HONG NHUNG #1 （タイ）
- LE QUANG DAT （タイ）
- DUONG THI THIN （タイ）
- TOEM SEANGKY #2 （タイ）
- NGO NGOC #3 （タイ）
- NGUYEN THI HONG HANH （タイ）
- NGUYEN VAN TA （タイ）
- CONSULTING EXPERIENCE MKT LLC （アメリカ）
- Gratitude Media LLC . （アメリカ）
- AMANDA ALDRIDGE #A （アメリカ）
- MEGHAN PRAHL （アメリカ）
- JAMES MATTHEW LITTLE （アメリカ）
- MONTANA SHINE SERVICES LLC （アメリカ）
- MARY JOY LENTING （アメリカ）
- Priscilla Sousen （アメリカ）
- ALIZABETH ANG CHERIAN （アメリカ）
- MEDARDO R. TRIMIDAL （アメリカ）
- BABY MADONNA CASISON BISUELAN （アメリカ）
- MAY JOY DEFANTE ARCEO （アメリカ）
- NAJWA ALBAGHDADI （アメリカ）
- TUNHI THI VO （アメリカ）
- HECTOR G MARTINEZ JR . （アメリカ）
- HUNG T NGUYEN （アメリカ）
- AI EASTMAN . （アメリカ）

6A2

- FUAMOLI TAUO （オーストラリア）
- MARCOS TERUO FUJISAWA #1 （ブラジル）
- REACH OPTIMAL HEALTH LTD. （カナダ）
- REHANA SHAIKH （カナダ）
- GLOBAL QUANTUM IMPACT SRLS #2 （イタリア）
- BOTHA NIKOLA （南アフリカ）
- OMAR GALVAN SANTANA （スペイン）
- JUAN ANTONIO JORGE PACHECO （スペイン）
- ALFREDO ENRIQUE ROCABERT ORUSCO （スペイン）
- DIGITRANSFORM SERVICES LIMITED （イギリス）
- FASEHA FATIMI （イギリス）
- HOU RUI （香港）
- PREETI KUKKAR （インド）
- YUVRAJ NIRMALKAR （インド）
- KUSUMA CHIRANJEEVI （インド）
- DIPMALA DIPAKKUMAR THAKKAR . （インド）
- SANDEEP KUMAR SINGH （インド）
- KISHOR BHOJU JADHAV （インド）
- DESIRAJ RUPA （インド）
- VIMLABEN PRAKASHBHAI JAIN （インド）
- CHIRAG PRAVINCHANDRA JETHAVA （インド）
- RAPID ELECTROTECH PRIVATE LIMITED （インド）
- MUHADI （インドネシア）
- KONG YOKE LAN （マレーシア）
- JESSICA LIM （フィリピン）
- NGUYEN THU HANG #3 （タイ）
- NGUYEN NHU HUNG （タイ）
- HOANG THI THANH SU #1 （タイ）
- NGUYEN THI LAN （タイ）
- TRUMAN NGUYEN （アメリカ）
- MIKE AND ANNA CORPORATION （アメリカ）
- ORO Y AQUA LLLP （アメリカ）
- TARA GOLINO （アメリカ）
- SEGMIA DIGITAL EMPIRE LLC （アメリカ）

6A2-2

- 11837656 CANADA INC. （カナダ）
- PAMELA A KINGA （カナダ）
- NAJMEH MOHEB （カナダ）
- ALEXANDER BOEDECKER （ドイツ）
- CARMEN DACIL RODRIGUEZ EXPOSITO （スペイン）
- WONG CHI WAH （香港）
- AMITKUMAR J SONI . （インド）
- HARISH KUMAR （インド）
- GAMPALA ASHOK KUMAR （インド）
- DAMYANTIBEN PRAVINCHANDRA JETHAVA （インド）
- SYAHRINTANG SE （インドネシア）
- NGUYEN NGOC PHUC （タイ）
- NGUYEN THI KIM HOAN （タイ）
- FREEDOM LIFE LLC （アメリカ）
- SHANA NISBET （アメリカ）
- CARLY BROWN WELLNESS LLC （アメリカ）

6A2-3

- MICHAEL CRAIG WARD （カナダ）
- SUSANNE DULLE （ヨーロッパ）
- UNITED STARS INTERNATIONAL CO LTD/ CHENG KAI LEUNG （香港）

6A2-4

- PETER SHAW （ヨーロッパ）

Global E-Friends. 2024.9 (Vol.286)　￥100
発行：（株）エナジックインターナショナル広報室（Tel.）03-5205-6030　(FAX)03-5205-6035　http://www.enagic.co.jp