



# ENAGIC Vol GLOBAL 232 Japan Edition E-FRIENDS

2020 3月号



Enagic®



**いよいよ春**  
「真の健康」の花を咲かせる  
季節がやって来た!



3P 中村明俊  
オーストラリア・セミナー



Distributor Profile : 4P  
ロミ・ヴェルデラ・ファミリー  
(USA/NY)



Road to 6A : 6P  
ウィルヘルミナ・シモヤマ  
(東京都)

# Message from CEOメッセージ the CEO



## あきらめることなく、 ただ前進あるのみ！

わたしは1941年、日本の干支で言うと巳年に生まれました。へび年ですね。へびは後ろに進むことを知りません。なので、わたしもそれに習って、後退を決して受け入れず、前へ前へと進んできました。

しかし、「前進する」とは一体どういうことなのでしょう。それは、決してあきらめることなく辛抱強く続けていれば、幾度となく報われる時がやってくるということです。

そして、「人生はわたしに味方している」という考え以外、受け入れないことも大切です。たとえ自分の歩みが1歩ずつでも、100歩ずつでもかまいません。なぜなら、それはベストな自分が実現する道へと、必ず前進しているからです。

もちろん、人生の中では、周囲の反対にあったり、厳しい言葉を投げかけられたり、あるいは自らの躓きによって

傷つくこともあるでしょう。しかし、心を整え、そこから立ち上がり、また前に進めば、わたしたちは勝者になることができるのです。

わたしたちは、人生の中で起こる全てのことに打ち勝つ強さを持っています。人生の舵を取るのは自分であり、運命はわたしたちの手の中にあるのです。

3月は、前進への誓いをより強固なものにする機会であるだけでなく、パートナー、家族、そして仲間たちにも、へびを見習って後退しないよう働きかける良い機会です。さらに3月は、皆さんが成功することで確立した新境地を知ってもらい良い機会でもあります。

そして、「真の健康」がもたらす、自由で健康的な実りある人生を送るキッカケとなる季節でもあるのです。

へびのようにまっすぐ前に歩いていきましょう。

(株)エナジックインターナショナル  
CEO 大城博成

# 中村明俊さん、オーストラリアで エナジックビジネスを語る！



参加者の意欲を高めた中村さんのセミナー

これまでにアジア各国や北米、欧州などを訪れ、積極的にセミナーやワークショップをおこなってきた中村明俊さん(6A7-6)が2月7日、オーストラリアのニューサウスウェールズ州シドニーの支店で、事業セミナーを開催しました。

地元の販売店、ゲストが多数詰めかけるなか、中村さんは「なぜ還元水なのか」「なぜエナジックなのか」といっ

た原点から説き起こし、参加者の理解度を確認しながら話を進めていきました。

中でも力を入れていたのは、経済の健康、身体の健康、心の健康を合わせた「3つの健康(真の健康)」の実現をめざすエナジックポリシーの説明でした。そして、この「真の健康」の実現に一歩一歩近づく努力の積み重ねが大切と力説。その結果がポジションと収入のアップにつながるはずと語りました。

販売店活動の基盤となっているのが、日本の特許庁からビジネスモデル特許を取得した、ピラミッド型ではない公平公正な8ポイントシステムです。このエナジックビジネスの基本についても、中村さんは丁寧に解説し、参加者は得心のいく表情を浮かべていました。



終了後、揃って記念撮影を

## 日本各地でDr.Kazの情熱の「カズ節」炸裂

エナジック・セミナーニュース

2月12日の東京会場(サロン東京)を皮切りに、15日(サロン新大阪)、26日(新潟ユニゾンプラザ)、29日(サロン東京)と続き、さらに3月3日(サロン沖縄)、8日(福岡ショールーム)と計6カ所で、エナジックインターナショナルのグローバルトレーナー、Dr.カズが元気一杯、熱のこもった事業セミナーをおこないました。

いずれの会場でも、画像を駆使し分かりやすくテンポよく展開する説明に、参加者は引き込まれ時間が経つのを忘れていたようでした。

セミナーはまず、画像で「水の実験」を紹介しながら、レバレッジが作り出す「5つの水」(浄水・還元水・強還元

水・酸性電解水・強酸性電解水)の特性や活用方法を解説。次いでビジネスの説明に移ると、とくに“新人”に向け、持論である「4Aをまずめざそう!」という呼びかけをおこないました。4A(21台)達成までは周囲の支援・協力が不可欠の立場。しかし4Aになると、逆にアシストする側に回って、より幅広い体制を構築できるし、ひいてはグローバルな展開も可能になると語りました。

これは、支店長として赴任していた海外での経験に裏打ちされた見解で、参加者は熱心に聴き入っていました。

なお、元気あふれるDr.カズのセミナーは、4月に北米、5月にはEU各国で開催される予定です。



(左から)新潟、沖縄、福岡の各会場





# 最良販売店の肖像

## ヴェルデラ・ファミリー

6A12-6ロミ / 6A2-3ロサヴィラ / 6A2-2ジェイソン&ネリー夫妻

アメリカ/ニューヨーク

### 2世代が固く団結し 真のファミリービジネスを築く！

チャンスを探している当人が、新しく事業を始める時、それに全力を注ぐことは極めて大切だ。それと同じほど重要なのが、家族がその事業を支持していることだろう。高い目標を達成し大きな成功をおさめるためには、協力し合うことができ、かつ意欲的で団結した家族の存在に勝るものはない。

これまでのヴェルデラ・ファミリーの歩みが、まさにそれを

体現している。先頭に立って一家を導いているのは、6A12-6のロミ・ヴェルデラである。その後、妻のロサヴィラ(6A2-3)と、息子夫婦のジェイソン&ネリー(共に6A2-2)が続く。懸命な努力と家族の絆を基盤に、いまでは巨大な“販売店帝国”を築き上げている彼らだが、2006年のスタート当初は、状況は真逆だった。

当時、ニューヨークに住んでいた一家のもとに、長年来の友である、ジェイビー・パシフィコ(現6A10-6販売店)が訪れた。彼は世界を変える力があると言って、還元水とエナジックビジネスを紹介した。ロサヴィラはすぐに、その水とビジネスの可能性を感じた。

その時、一家は破産や差し押さえを経験していたにもかかわらず、彼女は、夫でビジネスパートナーのロミと共に、レバレッジを購入し、エナジックビジネスを始

めることを決心した。そして、還元水とそれに関わる情報を家族や友人と共有しはじめたのである。

販売の経験がほとんどなかったロサヴィラにとって唯一できることは、還元水を分け与え、耳を傾けてくれる人びとに、エナジックと還元水について伝えることだった。

当初から還元水に潜在的な力を感じていたロサヴィラだったが、その効果に若干懐疑的であったのも事実だ。しかし、還

元水による正しい水分補給が家族にもたらす効果を知るにつれ、彼女の中の疑念はなくなっていった。

こうしてビジネスツールと見ていた還元水が、正真正銘の情熱を注ぐ対象になったのだ。さらにこの情熱が、ロサヴィラとロミに、世界中を旅する、素晴らしい機会をもたらしたのである。

2人は以来、グアム、カナダ、フロリダ、ヨーロッパ、アジア、その他の多くの国々を訪れ、還元水とエナジックビジネスの





素晴らしさを広めていった。

「家族を養えるようになるだけではなく、大きな夢を叶える助けとなる、そんな機会はそうはなかった」(ロサヴィラ)

彼女は、息子のジェイソンとその妻のネリーがチームに加わってからビジネス上の「成功率」が上昇していることに気づいた。

まるで眠っていたライオンが、獲物の匂いで目が覚めたときのように、ジェイソンたちは素早く行動をおこし、ビジネスを成功に導いたのである。

ロミとロサヴィラが確固としたビジネスを築き上げている間、息子ジェイソンは、これまでにないほど素晴らしいことが一家に起きていることに気づいた。父親が20年かけて直接販売業で得た稼ぎよりも、エナジックを始めてからの短い期間

のほうが、より多くの稼ぎを得ていることを知ったのである。

2013年のイベントで開眼!

2008年から断続的にビジネスに取り組んでいた一家だったが、2013年におこなわれたグローバルイベントに参加したジェイソンは、まだ経験していないほど素晴らしい成功がエナジックに秘められていることに気づいた。

「2013年のグローバルトレーニングに参加した時、わたしは正直ひるみました。大成功を取めた人たちが、あまりにも多くいたからです。しかし、エナジックがどれだけの可能性を秘めているのか、それに気づいた時、わたしは本当に驚き、同時に、自分にもいまのビジネスをもっと素晴らしいものに変えることができると理解で

きたのです」(ジェイソン)

それから6年間かけて、ジェイソンとネリー夫妻は努力を重ね6A2-2に達した。そのころから自分たちのビジネスが大きく変わっていくのを感じるようになった。もともと借金を返す一手段としてエナジックビジネスで副収入を得ていたものが、本格的で革命的なビジネスへと成長していったのだ。

エナジックは、ヴェルデラ・ファミリーの生活をより良いものにしただけでなく、想像もしなかった多くの人びとを助けることも可能にした。そしていま、一家はその影響力を世界へ広げたいと願っている。さらに、素晴らしい商品と「真の健康」の哲学を持ち続けられれば、エナジックが世界的に有名になるのも時間の問題だ、とヴェルデラ・ファミリーは考えているのだ。



新6A販売店が語る「わたしが歩む道」

# Road to 6A

Wilhelmina Shimoyama (東京都)

ウィルヘルミナ・シモヤマ



## 英語教師から転身し世界を駆ける日々



ベトナム人のビジネスパートナーの家で

ウィルヘルミナさんは普段「ウィルマ」と呼ばれているので、ここでもそれを踏襲させてもらう。彼女は25年前に日本へやってきて、日本人と結婚し都内に居住した。それ以来、ウィルマさんの人生はかなり起伏に富んでいるといえるだろう。最初の苦労は介護だった。日本では一般人向けの英語講師の仕事に従事していたが、8年後、彼女にとっては義母に当たる、夫の母親の介護が始まったのである。当初は在宅介護で5年後に通所介護へ。

仕事を辞め介護を始めたウィルマさんにとって、何が一番大変だったかを聞くと、「言葉が分からなかったこと」という返答が。それは介護活動で使われる「用語」だけでなく、高齢者(義母)の日本語が独特で、理解に苦むことが多々あったようだ。介護にはきわめて大切なコミュニケーション。だがウィルマさんはこの難関をくぐり抜け、懸命に義母を介護した。

### 還元水で胃腸症状改善を体験

義母が亡くなると、インターナショナルスクールのフルタイムの英語教師になった。ほとんど天職とも言える仕事は充実し、夫と長男・長女を合わせた4人家族は、ハッピーライフを送っていた。

転機は2017年12月にやってきた。在日本フィリピン人の友人から還元水情報が届いたのである。ざっと説明を聞き、半信半疑ながらその友人から還元水を分けてもらって飲用を開始した。すると間もなく、長年悩まされていた胃腸症状が改善されたのである。「これはすごい」と感じたウィルマさんは、マニラにすむ両親・祖父母にレベラックをプレゼントした。すると、彼ら彼女らからも「健康改善に役立つ」という声が届いたのである。

併せて、事業セミナーに参加し始めると、ビジネスとし

での魅力も感じるようになってきた。こうした経緯を経て2019年5月、ウィルマさんは決断した。「仕事を辞めエナジックビジネスに専念しよう」と。この間にも、たとえば18年6月に休暇を利用してパプアニューギニアでセミナーを実施したりしていたが、退職後、いよいよ本格的な販売店活動に乗り出したのである。それからわずか7カ月後の昨年12月、彼女は6Aに到達したのである。

ウィルマさんは主に3者をビジネス対象にしている。1つは在日本フィリピン人、2つ目はフィリピンの同胞、3つ目は、(これがいかにもフィリピン人らしいが)“在各国”フィリピン人である。実際、ウィルマさんは退職後、母国以外にベトナム、台湾を訪問しセミナーをおこなってきた。中でもベトナムでは、在住フィリピン人だけでなく、地元ベトナム人の間にも「情の和」が広まり始めているという。

### 願いは「真の健康」を広めること

その(現段階での)集大成として計画されたのが、ベトナム第三の大都市ハイフォンで開催予定だった大規模イベントである。ウィルマさんによると、民間人だけでなく、健康分野を管掌する政府の役人も含め約200人が集まるはずだった。だが、「新型コロナウイルス」騒動で、これはあえなくキャンセルに。彼女は「本当に残念」と言っていたが、しかしチャンスはまだ巡ってくるだろう。

高い英語能力とホスピタリティに富んだフィリピン人には事実上、「国境」がないのかもしれない。実際、人口の約1割に当たる1,000万人のフィリピン人が外国で働いたり、暮らしたりしている。その1人であるウィルマさんの将来の夢は6A2-3(以上)になって、多くの人びとが「真の健康」を実現できるようにすること、という。「最高の商材は飲めば良さが分かる還元水」と語るウィルマさんの挑戦はまだ続く。

あこがれのジェイビーさんと  
(昨年11月に都内で実施された  
大城会長講演会場にて)



# 新企画 エナジックグループの謎 沖縄還元フーズ(株)



工場に運び込まれた  
山原産ウコン



強酸性電解水で消毒



スライス工程を経て乾燥工程へ



## やんばる 山原産ウコンと電解水が最高の還元ウコン<sup>シグマ</sup>をつくる

今回から新しい企画「エナジックグループの謎」の連載を開始します。いうまでもなく、エナジックの“主力製品”は電解水生成器です。大阪に工場を置き「Made in Japan」の最高の技術を結集した製品を日々送り出しています。

ではそれ以外に弊社は何をしているのでしょうか。実は、エナジックはグループ各社・各団体を通じ、教育、社会福祉、スポーツ、農水産、各種サービスなど多くの分野で社会貢献事業を展開しています。そこで、あまり知られることのない、しかし重要な社会的役割を果たしているエナジックグループ各社・各団体の姿を順次、紹介していきます。エナジックの「謎」が徐々に解けていくことでしょう。

ウコンといえば、カレーの着色料になるクルクミンを含むことで有名ですが、他方、その薬効も古くから珍重されてきました。とくに肝機能の働きを助ける効能はよく知られ、いまでは様々なサプリメントとして市場にたくさん出回っています。

原材料となるウコンの多くがインドと中国からの輸入品です。一方、国産といえば沖縄の独壇場。中でも沖縄北部の山原地方で生産されるウコンは最高の品質を誇っています。沖縄還元フーズはまさにその山原に工場を置き、自家栽培のほか、200を超える地元契約農家の山原産ウコンを原材料に、還元ウコン $\Sigma$ と還元ウコン茶を生産しています。

製品の高い安全性を保証しているのが、工場内に置いた6台ものレベラックスーパー501が作り出す強酸性電解水と強還元水です。

入荷したウコンはまず強還元水を使って洗浄し、さらに強酸性電解水で消毒します。この徹底した洗浄・除菌工程こそが高い安全性を担保しているといえます。そして、スライス→乾燥→粗びき→パウダー化という工程を経て、さらにスクワレン、DHA、ビタミンB、ビタミンC等も配合され、機能性の高い栄養補助食品・還元ウコン $\Sigma$ は製品化されていくのです(還元ウコン茶は粗びき工程から製品化)。



## 沖縄還元フーズ(株)

〒905-2266 沖縄県名護市瀬高310  
TEL:0980-51-9050 FAX:0980-51-9051

ENAGIC GLOBAL CONVENTION  
IN LAS VEGAS  
SEPT. 3RD - 5TH, 2020



# 2020 エナジック E8PA グローバルコンベンション

## Mr. Ohshiro's Birthday Celebration in ラスベガス

今年のグローバルコンベンションはラスベガスで開催！  
お得な割引チケット発売開始！



2020年9月3日から5日まで、ミネバダ州ラスベガスのメガ・リゾートホテルとして知られる「ザ・ミラージュ」で、エナジック E8PA グローバルコンベンションが開催されます。世界中の販売店が一堂に会しておこなうコンベンションは、日ごとに進展するエナジックのグローバル化の象徴です。同時に、コンベンションの白眉である昇格認定式に臨む販売店にとっては、生涯忘れられない喜びの場となるでしょう。3月に中止となった大城会長誕生祝いも併せて開催されます。

### 参加資格等について

- コンベンションの参加には登録が必要です。
- E8PAカード所持者とその家族にはカードの種類に応じた割引があります。
- オンライン登録にはクレジットカードが必要です。

### E8PAカード所持者の特典

- 1,000Pで1\$換算の「Eポイント」を獲得できます。
- 貯まったEポイントは航空券に交換できます。
- アネスパ、スーパー501、ウコンDDの割引購入に活用できます。
- 販売の1単位としてカウントされます。

### 参加料金表(US\$)

#### 新価格

期 限	レギュラー	E8PAカード所有者		
		ブラック&プラチナム	ゴールド&シルバー	ブロンズ&クリスタル
2020年3月31日	279ドル	249ドル	259ドル	269ドル
2020年6月30日	319ドル	279ドル	299ドル	309ドル
2020年9月2日	369ドル	319ドル	349ドル	359ドル
当日	399ドル			

※子供料金/5歳までは無料。6~12歳は99ドル

#### 新グループチケット

期 限	チケット10枚セット 10%OFF	チケット25枚セット 15%OFF	チケット50枚セット 20%OFF
2020年3月31日	2,510ドル	5,925ドル	11,150ドル
2020年6月30日	2,870ドル	6,775ドル	12,750ドル
2020年9月2日	3,320ドル	7,825ドル	14,750ドル

<https://www.enagic-convention.com/202009/> にアクセスしてください。



# エナジック・コンプライアンスコーナー COMPLIANCE

## 消費者庁が新型コロナウイルスの予防法をめぐって30事業者に警告！

3月10日、消費者庁が「新型コロナウイルスに対する予防効果を標ぼうする商品の表示に関する改善要請等及び一般消費者への注意喚起」を公表しました。

いうまでもなく、新型コロナウイルスは世界を席卷しつつあり、日本でも感染予防に努めるべく、政府が特措法を制定したほどです。そんな折に、消費者庁が「予防効果」を謳う商品について注意喚起をおこないました。13ページの記事「わたしたちの法令宣言」と一部重複しますが、事柄の重大性に鑑み、消費者庁の「警告」を取り上げることにします。

消費者庁は注意喚起文書で、「インターネット広告において、新型コロナウイルスに対する予防効果を標ぼうするウイルス予防商品の表示について、景品表示法(優良誤認表示)及び健康増進法(食品の虚偽・誇大表示)の観点から緊急監視を実施しました」と、広告表現の調査をおこなったと明らかにしました。

そのうえで、具体的に、「新型コロナウイルスに対する予防効果を標ぼうする健康食品、マイナスイオン発生

器、空間除菌商品等」をあげて、改善要請を実施したことも公表しました。その対象数、何と30事業者46商品に上り、製品名こそ伏せましたが、別紙で当該「触法的」キャッチフレーズを列記しています。

たとえば、「ビタミンCはコロナウイルスから体を守る」「天然葉納豆にウイルスは勝てない!」「ウイルス予防に梅肉エキス」「新型コロナウイルスはマイナスイオンで死滅します!」等々です。

消費者庁は、新型コロナウイルスに対する予防効果を謳うと法律違反の恐れが高いと警告しています。現段階で効果が認められるエビデンスがないためです。

「引き続き、不当表示に対する継続的な監視を実施し、法に基づく適切な措置を講じてまいります」と消費者庁は今後も監視活動を継続させていくとしています。いまは「警告」にとどまっても、いずれ重い「処分」に発展するかもしれません。このような警告を念頭に置いて、慎重に販売店活動をおこなっていきましょう。

## エナジック トク toku 情報

2020年 3/31まで開催

# 分岐栓&フレキシブルパイプが半額に!

レベラックシリーズ用のシャワー付分岐栓とフレキシブルパイプが、何と半額特価セール中です! この機会にまとめてお買い上げすることをお勧めします。

シャワー付き 分岐栓		レベラックシリーズ サナスR用 通常価格 4,400円 特別価格 2,200円		Kangen 8用 通常価格 5,225円 特別価格 2,612円
	フレキシブル パイプ		SD501, DXII, Jr. II, スーパー502用(480mm) 通常価格 6,600円 特別価格 3,300円	

※ほかにも半額セール品をご用意しています。

詳しくは<http://ec.enagic.co.jp/> または コールセンター 0120-84-4132までお問い合わせください。

## 世界をめざして第5回「シーサーカップ」開催！



大城会長に優秀な成績を称えられたアカデミー生の(右から)仲宗根祥仁(優勝)、宮里海翔(2位)、与那嶺龍仁(3位)

2月15、16日の両日、沖縄県名護市のエナジック瀬嵩カントリークラブで、第5回シーサーカップ(エナジックジュニアオープントーナメント)が開催されました。全国の腕自慢の小学6年生～22歳のアマチュア選手85人が参戦。男女別に2日間、36ホール・ストロークプレーで競い合いました。

ここで優勝、あるいは上位に入賞すると、次のような著名大会に派遣される特典がありますから、選手たちはいっそう力が入りました。

### 【派遣予定大会】

- 男子優勝者:エナジックサンディエゴオープン/本戦(米プロツアー 本年10月開催)
- 女子優勝者:スタジオアリスマンデー(4月)
- 男子上位2名:カンサイカップ(9月/豪州PGAツアー派遣有)
- 女子上位2名:ヨネックスレディースマンデー(6月)
- 中高生・男女上位各2名:ゴルフダイジェストトーナメント(8月)

結果は——男子はエナジックゴルフアカデミー生の仲宗根祥仁が優勝し、2位、3位もアカデミー生の宮里海翔と与那嶺龍仁が入って上位を占めました。女子も、アカデミー生の荒川怜郁がみごと優勝を果たしました。今年もシーサーカップは、全国におけるエナジックゴルフアカデミーの水準の高さを示す大会となりました。



先輩の新垣陽菜プロ(左)から優勝トロフィーを授与されたアカデミー生の荒川怜郁



終了後、大城会長夫妻を囲んで記念写真に納まる選手と来賓、スタッフ

## エナジック沖縄県小学生ゴルフ大会、4月開催へ！



会場のエナジック具志川ゴルフクラブ

昨年からはまった「エナジック沖縄県小学生ゴルフ大会」の第2回開催日が迫ってきました。この大会は小学生を男女別に1～2年生、3～4年生、5～6年生に分けて戦う方式で、4月25日にエナジック具志川ゴルフクラブで開催します。

各部門とも18ホールストロークプレーで戦い、各部門3人まで表彰されて、さらに各部門の優勝者(6人)は『ゴルフダイジェスト』主催の第23回「ゴルフダイジェスト・ジャパングニアカップ」に派遣される特典もあります。熱のこもった小学生たちのプレーが見られそうです。

# 沖縄から世界へ サクセスストーリー 大城博成

第48回

## ノー・ノルマで在庫を抱える危険を防ぐ!

前号で書いたとおり、大城は単一商品で勝負する。厳密に言えば、主力製品は電解水生成器と還元ウコン<sup>シグマ</sup>である。もちろん、細かい商品としては数十種類の販促品もあるが、基本的に販売店はこの2つを集中して販売すればいいわけだ。そして、この集中こそがメリットなのである。

### 少ない商品が集中を生む!

動物のトレーナーはライオンや豹などの檻の中に入って、彼らをコントロールして巧みに操る。一つ間違えば猛猛な彼らの餌食となる。

このような動物のトレーナーには欠かせない道具が三つあるそうだ。鞭、ピストル、そしてストール(膝つき台の腰掛)で、中でもストールは最も大切なものとされている。トレーナーは動物を操る時、ストールに背中をもたせながら、自分の2本の足を動物に向けて座る。動物はトレーナーの2本の足とストールの2本の脚、合計4本に集中しようとして、まるで麻痺状態になったかのように無気力になり、飼い慣らしやすくなるそうだ。果たしてどんな動物心理が働くのかは不明だが、これで動物はトレーナーの言いなりに行動するわけだ。同じ原則がエナジックの単一商品戦略の中にも見える。

商品の数が少ないほどマーケティングが集中しやすいのだ。しかし、時代と共に消費者の嗜好は絶えず変化していく。だから新製品の開発に目を閉じていてはならない。だがエナジックでは、集中しやすいマーケティングは不変なのである。

ほかに在庫ゼロシステムも、エナジックの独創的なマーケティングの仕組みの一つだ。原則として会社は販売店に1台の器械しか売らない。特殊な場合は複数販売することもあるが、それはあくまで例外で、このポリシーは徹底的に実行されている。たくさん買いたい販売店には「売ればいい」という声もないわけではないが、それは、短期的な発想だ、と大城は却下する。

このポリシーは、在庫を抱え込むことを防ぐ手段である。多くのネットワーク・ビジネスは、今月のノルマ、1年間のノルマ、などと在庫を積み上げるよう販売店にノルマを課す。当然、圧力がかかり、販売店は自らを追いつめることになる。これでは果たして、販売店と会社にとって

長期的に有益なのだろうか。

在庫ゼロ・ポリシーは飛行機のマイレージのようなものだ。某会社は一定の期間内にマイレージを使用しないとそれまでに積み上げたマイレージは没になり、別のある会社は積み上げたマイレージが無期限で使用できる。旅行する者には後者のポリシーが都合のいいことはいままでもない。

### 苦難の体験が生んだ日払い決算!

大城の在庫ゼロとノー・ノルマは会社側の立場ではなく、販売店の立場からの発想である。過剰在庫を抱えるとダンピングして価格を乱す。しかし、在庫を持たなければ価格統制は可能となる。このポリシーは会社にとっても有益である。

多くのMLM企業のコミッションの支払いは月締めである。商品売って1カ月待たなければ収入が入らない。商いをし始めたばかりの人や財政的に逼塞している人にとって、1カ月待つのは辛いであろう。

この辛さはその境遇にあった人でないと分からない。大城は何度も何度も苦難を体験した。その苦い体験から生み出されたのが日払い決算だ。コミッション<sup>ひっそく</sup>の計算が終わると、会社は数日以内にその支払いをおこなう。

同じ販売店の売り上げでも、合算することなく、翌日もその翌々日もその都度、コミッションは(小切手の場合)郵送される。販売店が出張や旅行で数日間家を空けると、帰宅後、郵便受けには数枚のチェックが束ねられて待っている、というわけだ。働く人の痒いところに手が届くような支払い方法ではないだろうか。



【前原利夫・著】  
『小さな島から世界を飲む!』より】

# はっちの 「電解水のある生活」



## マットの汚れ落としに強還元水が威力を発揮！

レベラックが作り出す強還元水の洗浄効果はかなり高いよな〜と、わたしは使うたびにびっくり(@@)の連続です。もはやハウスクリーニングには欠かせない存在になっています。

今回は、家のマット洗浄に強還元水を使ってみた結果を報告します。我が家のフローリングには、水洗いできるジョイントマットをたくさん敷き詰めています。これを洗ってみようというわけで……。

### ■ワンコの粗相消しに兆戦！

マットの汚れはいろいろですが、中でもウチのワンコが粗相をしてしまった一角は悲惨な状態になっています。

もちろん粗相を見つけたときにはただちに洗剤を使ってゴシゴシと汚れ取りをしました。けれどもまだシミがくっきり残ってしまっているのです。

果たしてこのシミが強還元水だけでキレイに落とせるのか、イザ実験開始(ーー)/

まず目の詰まっているブラシを使い、粗相部分に強還元水を垂らしてゴシゴシ洗っていきます。力を込めて何度も何度も。そうしたら、なんとなんと。

強還元水だけでシミが落ちていくではありませんか。いやあ驚き(@@)ワンドホー〜！ 未使用の同じマットと比べてみても遜色ありません！

### ■仕上げに強酸性水をシュッ

そして、最後の仕上げに除菌と消臭効果を高めるため、強酸性電解水をシュシュッとふりかけて、お外へ天日干し〜。天気が良くてすっきり乾きました。

この実験で改めて感じたことは次のとおりです。

「油脂成分などの頑固な汚れ落としに最適な強還元水を積極的に使っていこう!!」

汚れがあんまりひどい場合には、洗う前に一定の時間、強還元水に漬け置きしてみるのもいいかもしれませんよね(^^)b

本日の結論。強還元水は皮脂汚れに威力を発揮する!! 強還元水を使わない手はない!!



## 新型コロナウイルスへの便乗は要注意!

国民生活センター(以下国セン)は2月28日付で、「新型コロナウイルスに便乗した悪質商法にご注意!(速報)」と題した、注意喚起の報道発表をおこないました。こういった発表が出されたさいには、その後、見せしめ的な行政処分・逮捕がおこなわれるケースが多く、いっそう注意が必要です。

自社の商品にどんなに自信があったとしても、法律で認められた範囲を逸脱するようなトークは絶対にしないようにしましょう。

### 国民生活センターの警告

国センの注意喚起では「新型コロナウイルスの感染拡大に関連した相談が、全国の消費生活センター等に寄せられていると指摘。代表的な事例として「マスクを無料送付するといったメッセージがスマートフォンに届いた」「新型コロナウイルス流行拡大の影響で金の相場が上がるとして、金を買う権利を申し込むように言われた」の二つが挙げられています。

国センとしては今回、ひとまず速報としてあくまで代表例を挙げただけでしょう。つまり、各消費生活センター等の窓口

は、新型コロナウイルス関連で、より多種多様な相談が寄せられていると考えられるのです。

その中には『『新型コロナウイルスには、この商品が有効』と言われて商品を購入してしまった』といった相談も含まれていることが、容易に想像されます。



### 注意! 当局は見逃さない!

最近の法改正の議論などをみるに、消費者庁は、消費者の弱みを見越しておこなう“つけこみ型勧誘”をたいへん問題視しています。「新型コロナウイルスの感染・罹患りかんからなんとか逃れたい」という、いま最もありがちな人の心理に付け込むような勧誘は、そのつけこみ型勧誘の典型例とみられても仕方ありません。

現時点で、なんらかの商品について

「新型コロナウイルスに有効」という説明をおこなうことは、せっけんや消毒用アルコールなど一部の衛生品を除いて、ほとんどのケースがオーバートークになってしまうと考えられます。

なぜなら、新型コロナウイルスについて、まだ十分な医学的・科学的な分析結果がなく、したがって特定製品の有効性が立証されたわけでもないからです。

### オーバートークは禁物!

強酸性電解水に除菌効果があり、還元水の飲用が胃腸症状の改善に効果的である——とまではいえると思いますが、そこを一步踏み越えると、現時点では、オーバートークと判断されると考えた方がよいでしょう。

「新型コロナウイルスにも効くの?」と聞かれると、「はい、効きます!」と答えたい気持ちは分かります。しかし、ここはぐっと我慢して「未知のウイルスなので、有効か無効かは現時点ではまだ分かりません」と正直に答えましょう。それが、長い目で見て、相手からも社会からも、信頼を得る方法だと思います。繰り返しますが我慢ですよ。我慢!

沖縄県うるま市  
南乃畑 具志川店



住所: 沖縄県うるま市宇栄野比590-1  
電話: 098-872-3131  
FAX: 098-972-2124  
年中無休  
営業時間: 10:00~17:00

## 電解水活用で一新した地産地消の味と安心



「南乃畑」を併設したエナジック具志川ゴルフクラブ

10ページの「エナジック・スポーツフラッシュ」で紹介したとおり、4月25日に、エナジック具志川ゴルフクラブで第2回「エナジック沖縄県小学生ゴルフ大会」が開催されます。そのエナジック具志川ゴルフクラブは18ホール(2,118ヤード)を備え、自然の地形を生かした多彩なコースレイアウトで知られています。子どもたちがどう攻略するか見ものですね。

このゴルフクラブで特徴的なのは、エナジックの“本業”であるレベラックシリーズ等の普及の拠点としてサロン(支店)を併設していることです。オフィススペースのほか、広々としたセミナールームや製品ショールームなどを備え、販売店活動にフル活用されています。

さらにもう一つ、「還元レストラン・南乃畑」が営業していることも大きな特徴です。エナジックグループの還元レストランは、名護市と宜野湾市(エナジック天然温泉アロマ内)にもありますが、具志川ゴルフクラブの場合は、元々あったレストランを大幅にリニューアルし、電解水生成器レベラック・スーパー501を導入して開店しました。

もっとも大きく変わったのは、電解水を使った調理方法へ

の全面的転換です。具体的には、スープ、みそ汁、炊飯、ダンシからコーヒー、紅茶・麦茶等まで、すべてに還元水を使用。酸性電解水は食肉の洗浄に活用するとともに、還元水と混ぜて「エナジック車海老養殖場」で生産された還元車海老を浸けておき鮮度を保っているといえます。

また、還元水で野菜を洗浄してから15~20分ほど浸けておき、その後、ラップをかけておくと2週間は新鮮なままというから驚かされます。さらにメニューも一新し、ソーキ中華定食やソーキそば、カレーライスなどが人気を集めているとのこと。

地元産の安心安全な食材を活用した地産地消型「南乃畑」は、コースを回った後に食事を楽しんだり、サロンで販売店活動をしたあとでお茶したり、と多彩な使い方が可能なレストランです。



広いレストランではパーティが可能



販売店活動用のサロン(支店)も併設



調理場でフル回転のレベラック・スーパー501

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

## 児玉陽子の正しい「食養」のすすめ

### 「日本型食生活」で肺ガンに挑んだ女性Aさん！

国立がん研究センターの2014年推計値によると、日本ではガンに罹<sup>かか</sup>る確率は男性が62%、女性は47%にのぼっています。つまり、男女合わせてわたしたちの約2人に1人は生涯で、ガン患者になるというわけです。ではガンに罹患<sup>かか</sup>してから「行き末」はどうなのでしょう。

同じ研究所の2017年データによれば、男性22万人、女性15万人がガンで死亡しました。全死者に占めるガン死者の割合は男性が25%、女性は15%です。男性の4人に1人はガンで亡くなる計算です（女性は7人に1人）。

要約すると、ガンが原因で亡くなる人は全ガン患者のおよそ半数です（逆に言えばガンに罹<sup>かか</sup>っても半分の人にはガンが原因では亡くなりません）。

発症したガンを部位別にみると、男性は肺ガンがトップです。女性も大腸ガンに次いで肺ガンが2位で乳ガンを上回っています。肺ガンは男女とも高齢になるほど発症の確率が高くなります。

そうならないために、あるいはなってしまうからのために、今回は、「食養」で肺

ガンに挑んだ女性Aさんのケースを取り上げてみます。

#### ■「標準治療」を拒否した理由

わたしが勤務していた松井病院食養内科に診察を受けに来たとき、Aさんは60歳でした。他の大学病院で右肺上葉に1cm大のガンがあると診断されていました。皆さんご存じのとおり、ガンの標準治療には手術、抗ガン剤、放射線の3つがあります（ほかに免疫療法も盛んになって来ていますが）。

しかしAさんには標準治療をためらう理由がありました。

というのも、やはり肺ガンで亡くなった実姉の辛い闘病例を間近に見ていたからです。姉は標準治療を受けながら入院を繰り返し、薬剤の副作用にも苦しいで、ほぼ寝たきり状態で亡くなったのです。結局、Aさんは手術を選択せず、わたしたちの指導を受け入れて、「食養」を中心にしたあるべき生活習慣を徹底する道を選んだのです。

それは、十分な睡眠、早寝早起きの励

行、風邪をひかないよう注意する、足湯と半身浴、さらに部屋の環境をクリーンにするための空気清浄機の導入等の完全な実行でした。

食養面では、「日本型」を基本とし、次のような食生活を長年、履行しつづけてきました。

食材は地産地消のオーガニックの野菜を中心に少量の海草を毎日食べ、タンパク質は白身魚や小魚、大豆製品から摂取。そして熱帯産の野菜や果物、ナッツ類は少量に限りました。同じく避けたり制限したりしたのは、間食、清涼飲料水、砂糖、脂肪分、塩分でした。

逆に奨励したのは、発酵食品や玄米食、5～6種類のキノコを干してから煎じて飲むことなどでした。水分は毎日浄水を適量飲むよう促しましたが、いまなら還元水の飲用を推奨したでしょうね。

Aさんは正しい生活習慣を守りながら、こうした食材をよく噛んで腹八分目を原則に摂り続けた結果、24年後のいまでも元気に過ごしています。



児玉陽子  
食生活アドバイザー  
元松井病院食養内科顧問

#### 児玉陽子 略歴：

1936年3月、台湾・台北市生まれ。  
55年に皮膚病、59年に結核を発症。東邦大学病院の日野厚博士の指導により「日野式食養」を実践し快癒。以来、食養研究を始め、69年から公益財団法人・河野臨牀医学研究所（東京都品川区）で食養指導を開始。78年には日野博士と共に日本初の「食養内科」を松井病院（東京都大田区）に設けて食養指導を実施。95年、同病院顧問に。現在はフリーランスの立場で、食生活についての指導・啓蒙活動をおこなっている。  
主著に『臨床栄養と食事改善指導』『アレルギーにならないための離乳食』（いずれも緑書房）など。

# あなたもE8PAメンバーに!

## 価格&マージン

\*バスアップが適用されます。

ブラック	プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
年会費 800,000円	年会費 600,000円	年会費 400,000円	年会費 200,000円	年会費 100,000円
*マージン 24,000円 /1ポイント	*マージン 18,000円 /1ポイント	*マージン 12,000円 /1ポイント	*マージン 6,000円 /1ポイント	*マージン 3,000円 /1ポイント
エナジックゲストハウス 100%オフ	エナジックゲストハウス 80%オフ	エナジックゲストハウス 60%オフ	エナジックゲストハウス 40%オフ	エナジックゲストハウス 20%オフ

エナジック販売店用  
ポータルサイト



E8PA カード購入は売上数1台とカウントされます(2A~6Aへランクアップ時の直接販売としては使えません)

## ✓Eポイントを貯めよう!

E8PA カードの自己購入及び傘下販売店の購入により、Eポイントが付与されます。エナジックの電解水生成器・ウコン商品の販売時もEポイントが付与されます。Eポイント表は<http://e8pa.com>で確認できます。

## ✓Eポイントを使おう!

E8PA 会員は、貯めたEポイントを沖縄のE8PA 施設訪問やコンベンション等、E8PA が主催するイベントに参加するための航空券代や宿泊代として使用することができます。  
(カード会員家族や傘下販売店の旅費にも使用可)

## ✓イベント参加費がお得に!

エナジックのグローバルコンベンションや有料セミナーの参加費が優待価格になります。

## ✓E8PA 会員 Eメールサービス!

マージンが発生する都度、Eメールでお知らせいたします。



# 2020.1月度 新6A到達

## 6A以上のご紹介

### 6A

- TONI H C UYUANGCO (オーストラリア)
- JENNIFER TRISTAN (オーストラリア)
- ROSEMARIE MAU (オーストラリア)
- AARON NAM BUHLE (オーストラリア)
- EL JIREH PTY LTD (オーストラリア)
- SATO PROMOCOES E MARKETING LTDA ME (ブラジル)
- LUCIANA APARECIDA SECCO ALVEZ (ブラジル)
- CRUZ (カナダ)
- QUAN NHAT NGUYEN KHOA (カナダ)
- DANNY CARVALHO (カナダ)
- MARITES F. ALLAM (カナダ)
- RACQUEL S. ZALAMEDA (カナダ)
- TAI PHAN LUONG HO #3 (カナダ)
- #1235030 B.C. LTD (カナダ)
- #1230521 B.C. LTD. (カナダ)
- #1230636 BC LTD. (カナダ)
- DR. ZHENZI LIU HOLDINGS INC. (カナダ)
- #1235395 B.C. LTD. (カナダ)
- #1230340 B.C. LTD. (カナダ)
- #1230847 B.C. LTD. (カナダ)
- #1230679 BC LTD (カナダ)
- BRUNO OLESEN (カナダ)
- ELANE L RIVERAL (カナダ)
- MARIA C. LAGUITAN (カナダ)
- TRISHA J G MENDOZA (カナダ)
- ALAN J KRAUSE (カナダ)
- TERRA S CZUCHRO (カナダ)
- ASENEFETS GKERMOU #4 (カナダ)
- GERGANA GICHEVA-STOEVA (スペイン)
- JASMIN DUE (ドイツ)
- RUUD NUISSEN KANGEN (ドイツ)
- SANDRA HOEDL (ドイツ)
- THUY VU THI (ドイツ)
- HUYEN TRAN TRAN PHAM (デンマーク)
- BUIZOUANU DUMITRU (ルーマニア)
- RUSLAN FLISTOC (ルーマニア)
- G&G KANGEN PITESTI SRL (ルーマニア)
- NG KAI LING (香港)
- SANJAY HARI SARODE (インド)
- D SAVITHA (インド)
- ABHISHEK ANUP (インド)
- KORRAVANDA CHINNAPPA (インド)
- ARYENDER SINGH (インド)
- SUKESH KUMAR (インド)
- AMITKUMAR J SONI (インド)
- MAYANK KUMAR B PATEL (インド)
- NILESH JASHVANTRAY JOSHI (インド)
- GOPAL RAM GODARA (インド)
- MADHU SUDHAN B (インド)
- BOLLOJU VENUGOPAL (インド)
- LIKITHA A (インド)
- V V V GURUNADHA RAO THUTTA (インド)
- NAGALAKSHMI BUNGA (インド)
- ARTI RUHELA (インド)
- KANTABEN HARIBHAI PATOLIYA (インド)
- MANTHAN ASHOKKUMAR PATEL (インド)
- RAMESHBHAI GOKALBHAI PATOLIYA (インド)
- MUKESHKUMAR HARILAL PATEL (インド)
- RAKESH PRAVINBHAI KUKADIYA (インド)
- BHARAT KUMAR HIRALAL PATEL (インド)
- NAMRATABEN VIPULBHAI MANGUKIYA (インド)
- ARUN GUPTA (インド)
- RAM PRAVESH PRABHAKAR (インド)
- SHAILENDRA TIWARI (インド)
- NIKHIL PURANIK (インド)
- UMESH PATHAK (インド)
- RANJANA O GUPTA (インド)
- YOHANES JUANDA (インド)
- DINA HERMAWATI (インド)
- ARIF RAHMAN HAKIM (インド)
- ABDULLAH HANIF (インド)
- 齋藤 芳子 (日本)
- MOHD NAZIR BIN YUSOFF (マレーシア)
- SHAMSUDIN BIN HASSAN (マレーシア)
- MARY ROSE AGUILAR MONATO #3 (フィリピン)
- MA. CAMILLE CABAUG #2 (フィリピン)
- OLEG KONANYKHIN (ロシア)
- THAM CHEE CHUNG (シンガポール)
- TRAN KHANH SON#2 (タイ)
- TRAN KHANH THANH (タイ)
- VA VUTHEAWAT (タイ)
- NIKOLAOS KOLOVOV (アラブ首長国連邦)
- TIGIST M ARGAW #1 (アメリカ)
- DEAN RATAJESAK (アメリカ)
- MINH CAM SINH (アメリカ)
- TIMOTHY BACA JR (アメリカ)
- TOAN DUC PHAM (アメリカ)
- T&T PHAM LLC (アメリカ)
- INGRID ANETTE SOLBERG (アメリカ)
- JASON P TALAVS LLC (アメリカ)
- THANH DOAN VO (アメリカ)
- TEODY B. PANONIO (アメリカ)
- FULL FRAME MEDIA #B (アメリカ)
- DAT TAN PHAM (アメリカ)
- HEALTHY DETOX WATER INC (アメリカ)
- MARGO WATSON (アメリカ)
- WATER FOR WELLNESS LLC 2 (アメリカ)
- TOAN THIEN VO #2 (アメリカ)
- NGUYEN THUY NGUYEN (アメリカ)
- MEGAN PHAM LLC (アメリカ)

### 6A2

- HA THI THU NGUYEN (オーストラリア)
- NKS PROM. DE VENDAS E SERVICOS LTDA ME (ブラジル)
- KHAI HOANG MINH LE (カナダ)
- TAI PHAN LUONG HO #2 (カナダ)
- TAM T NGUYEN#3 (カナダ)
- EDISON P. SABEROLA (カナダ)
- ALLYSSA DENISE ARCEO SICAM (カナダ)
- MKCJ ENTERPRISE CORP. (カナダ)
- KST MARKETING CORP. (カナダ)
- DYANNE D. DOCTOR #2 (カナダ)
- HERMENIA CHRISTENSEN #2 (カナダ)
- MARTIN HINTERLEITNER GMBH (オーストラリア)
- MINH KHANH DANG (チェコ共和国)
- RYAN ROBERTS (イギリス)
- DO THI PHUONG LY (スロバキア)
- IN-HEART HEALTH CULTURE/LEE (香港)
- YAN YAN KARTWIN (インド)
- HEMANT LAVEKAR (インド)
- NAVEEN HP (インド)
- GURPREET SINGH (インド)
- PINANK VASANT CHANDIWALA (インド)
- SHUKLA VIJAY PRAKASH (インド)
- ISHA ENTERPRISE (インド)
- SANJAY NAGYAN (インド)
- PATOLIYA NIKUNJ KUMAR HARIBHAI (インド)
- MAHESH HADA (インド)
- ANDRY BARLIAN (インド)
- JULIANTO LIE (インド)
- JALALUDDIN DR.MPSA (インド)
- JACINTO MONATO JR 2 (フィリピン)
- LILIANA ZOLOTYKH (ロシア)
- SAMNANG SVAY (タイ)
- LOAN HO (アメリカ)
- CRISTINA NGUYEN LEE (アメリカ)
- T&T PHAM LLC (アメリカ)
- SAMOU DOUMBIA #5 (アメリカ)
- ANNAHAVEN LLC #1 (アメリカ)
- LAN PHUONG PHAN (アメリカ)

### 6A2-3

- ERMV & STEPHANE INC. (カナダ)
- LINH NGUYEN THI THUY #3 (スロバキア)
- GIRISH BALDEVRAJ KAPOOR (インド)
- SHUKLA NAGESHWAR NATH (インド)
- SATPAL SAGAR (インド)
- MONATO ANNABELLE (フィリピン)
- MEANSEREY CHOU (タイ)
- MIMI T HO (アメリカ)
- VLADIMIR SHCHEGLOV (アメリカ)
- KHUONG LAY TANG (アメリカ)
- THAO ROSA (アメリカ)
- 3TRUE HEALTH MPF LLC (アメリカ)

### 6A2-4

- KHOA ANH NGUYEN (アメリカ)
- AMIT PATOLIYA (インド)
- KHOA NGUYEN (アメリカ)
- UP ENTERPRISES (インド)

### 6A2-5

- KHOA NGUYEN (アメリカ)
- UP ENTERPRISES (インド)

Global E-Friends. 2020.3 (Vol.232) ¥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>