



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
199
Japan Edition

2017 6月号



**6月
到来!**
Check Point

一年已經經過一半了！
讓我們再Check
我們今年的目標吧！

為了在前進的路上永不會膩， 讓我們懷抱著人生的目標吧！

Enagic International

CEO 大城博成

回顧我過往的人生—特別是那時在創立Enagic的時候，我給自己的最大的建言就是“勇往直前”。

我出生於1941年，當年的生肖是“蛇”。而蛇總不後退，只是一直前進。我遵循著前人的教誨，以蛇前行為目標，提醒自己要勇於面對挑戰進而向前邁進。就是透過如此單純的事情，才讓我得以成功。不管要達成多麼困難的目標，我們需要的都是不畏懼，不鬆懈，並且持續不斷的努力。

如果時逢順遂的話，抱持目標這件事情是一點也不困難的。但是為了要達成目標而進行挑戰的途中，有時也會遇上讓人失望，被人拒絕這樣的狀況。我經常被詢問該如何面對這樣的處境。我可以給出的建議是全世界的人都可通用的，邁向成功的“三個使命”—也就是健康，經濟，以及構築良好的人際關係的優秀能力—藉由擁有這三個能力來向前邁進。這世界上有70多億的人，何不由我們來帶領他們「前行」呢？我相信，您所處的社群當中，一定也有數百人，正期待著您將Enagic“感謝的還原”傳達給它們。

我希望在年末之前，可以達到每個月給予兩萬新的家庭正面影響的目標，亦即(包含著家人)每月平均五萬人會被我們傳達的話語所影響。這個目標已經深深地在我的心裡扎根，我絕不會讓這個夢想的進度往後推遲。

我建議各位也像我這樣，明確的表達出來自己的目標。如此一來，您也會跟同樣被想要傳達“感謝的還原”的人們所互相激勵並且昇華自己的人生，並如的將這樣的理念編入自己人生的本質吧。您就是傳達Enagic使命的“全權大使”。因此，就讓我們懷抱著更毅然，積極的明確決心，守護您自己的健康以及維護自身的經濟能力，建立起屬於自己的，開明的組織成員並解加深其人際關係吧。我認為，最終如要實現我們的願望的話，我打從心底認為您們就是最重要的因素吧。

6月21日為Enagic的創立紀念日

43周年祭

時 間：6月21日(星期三)
下午 6:00~9:00
地 點：E8PA 主大廳(二樓)

參加者 申請參加之販賣店
申請期限 6月15日之前
(限制人數滿後停止接受申請)

※詳細內容請洽詢各支店。



印尼

3,000一同參與的大型活動開跑！ “最佳分銷商”居然授予BMW！

5月13、14日，在西爪哇省的首都萬隆市舉行了3000人參與的巨大活動“Life Celebration Day 2017”。主辦者為印尼的領導級分銷商Andhyka(6A5-4), Rini(6A3-3), Wikan(6A4-3)以及Aditya(6A3-3)所聯合組成的“KAT” (Kangen Amazing Team) 團隊。平時，活動是由身為6A3-2分銷商的Doctor. Angga Prasetya所舉辦之說明會或是分銷商的升等認定儀式，但在其中規模最大的，則被稱為“BMW授予式”。從去年的一月到十一月截止，5A以下的分銷商中成績最為優秀的分銷商將會授與BMW

為贈禮，KAT的各位還真是“慨當以慷”呢。這次獲得這次殊榮的是Linda Anas(現在6A)。而在印尼的Enagic事業的發展還會持續下去。



希望參與的人大排長龍(上左)



獲得BMW的Linda Anas
(左右被Andhyka夫婦所包圍)



被3000人擠得水洩不通的會場



意大利

為了慶祝新支店的開張 而舉辦盛大的慶典！

為了慶祝意大利支店的轉設，五月五號到七號進行盛大的慶典，特別講談會以及訓練課程。比起以前，新支店來的更為寬敞，此外各種設備也更充實了。參加這次慶典的分銷商們，都眾口一致“對於開啟在意大利的新時代Enagic事業來說，新支店將會佔非常重要的地位”而工作人員也強力表示“新辦公室的開設，對意大利Enagic來說應該會讓2017年變成最棒的一年吧”

特別講談會是由6A4-3的賽巴斯欽·波帕以及6A3-2的帕托雷克·歐帕拉擔任，以“成功的關鍵是甚麼”為題展開熱烈的講述。另外，六、七日時由磯部勝正全球訓練本部長將Enagic的HBM精隨做了詳盡的解說，帶給參加者強烈的衝擊。



以影片的方式傳達祝賀訊息的
大城博成會長



滿載熱情進行講述的磯部勝正
全球訓練本部長



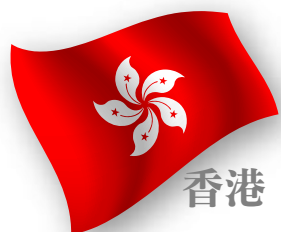
非常寬敞的主廳



可以輕鬆讓100人參與，付投影機的會議室

•Enagic Italy 住所•

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



全球6A會議在香港舉辦！ 500名來自各國的分銷商齊聚！

5月24日下午，在香港的黃埔花園舉行了「全球6A會議」，約500名來自各國的分銷商一同參加。一開始，由大城博成會長舉行了特別講談會，述說了在香港舉辦的意義，入秋後在全世界的推廣上將會切確的來到100萬台(家庭)，以及還會再繼續拓展的Enagic事業的將來性。

接下來的位階獎勵的授予儀式，由國際營業本部的山口勝正本部長和6A9-6的Jayvee Pacifico 先生來頒發認定證書。從對分銷商而言，最初的目標的6A的達成者到6A2-3的升格者，受獎者每個人臉上都浮現著笑容。

接著，夜晚的部分是懇親會，參加者們都非常的放鬆地享受晚餐，享受餘興節目。



在會議的開始向大家打招呼的大城會長夫婦



懇親會上帶領大家乾杯的大城會長和有力分銷商



飯店的大會場擠滿參加者



在台上排排站的受獎者



被授予認定書的 升格者



ZENG JI TAO



LIU XIANG JUN



CHAN KAM POR TIMOTHY



SONG WAI CHU



KWAN KIN WING



STEVEN YUNG
(代領YUNG HOI LAM)



LING YEE KWAN



CHENG FAN



LAM WAI MAN



WOO YAT PONG



RICHARD YEUNG
(代領妻子AU LAI MING ANNIE)



HERY SUBRATA
(代領母親)



IZZUN NAHDLIYAH



DOMINGA LORNIÉ



WONG CHI KWONG



LAU TSZ LAM



YEUNG YIN SHAN



FU XUE QING



TEO & VAN



TONI SE



John Michael Yeung Sik Yuen



FRANDY YIM
(代領LEUNG FONNIE)



NG KWOK PIU

預定！將於德國舉行CEO說明會 以及6A2-3會議！

7月23日，歐洲支店將在杜塞道夫的飯店舉行大城博成會長的特別說明會，新6A(以上)的認定儀式以及6A2-3會議。此外，一直舉辦到六月三十號的“E8PA卡片”之相關聯的表彰儀式也會一併舉行。參加費用雖然須支付45歐元(含晚餐餐費)，但是E8PA卡的持有者將可以免費入席於最前列之位。



舉辦日期:7月23日(日)

舉辦場所:Hilton Dusseldorf

參加費用:45歐元

(含晚餐餐費/E8PA卡的持有者免費)

報名日期:6月30日為止

報名方式:sales@enagiceu.com

※詳細內容參照EnagicEU.com/seminar



HILTON DÜSSELDORF

Georg-Glock-Straße 20,
40474 Düsseldorf

6A 組織 E8PA 台數大賽

2017年6月Enagic舉辦6A以上階級E8PA台數大賽
(以6月1日之階級為準，依6A以上組織販賣台數來做競爭。)

組織	第一名	第二名	第三名	最少台數
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

- 本競賽從2017年六月一日開始到三十號為止。
- 本競賽以所有6A以上分銷商均可參加，以六月一日為準。
- 取得參加資格組織的最小台數會依階級而有所不同。(上記の図を参照)
- 受賞者將會於七月二十三號在德國舉辦的CEO說明會暨國際認定儀式授予獎金。



E8PA 卡片 販售大賽

Enagic的E8PA是屬於各位的共榮會。
在Enagic的原點沖繩深刻理解HBM，是您人生
中重大改變的一個機會！

階 級	最低組織枚數	獎 金
全分銷商	10 (8p sell)	US\$8,000
6A	10 (Group sell)	US\$3,000
6A2	15 (Group sell)	US\$4,000
6A2-2	20 (Group sell)	US\$5,000
6A2-3	25 (Group sell)	US\$6,000
6A2-4	30 (Group sell)	US\$7,000
6A2-5	35 (Group sell)	US\$8,000
6A2-6	40 (Group sell)	US\$9,000



本次大賽自2017年5月24日
開始到6月30日為止

* 本次大賽的條件：

- 本大賽僅適用於E8PA卡片銷售。
- 各階級僅授予第一名獎金。
- 獎金由階級內全體分銷商中販賣金額最高者得。
- 受賞者將於7月23日在德國所舉辦CEO說明會之全球認定式進行授予。

8P 競賽 E8PA

以Enagic所有分銷商為對象的競賽。
8P內的販售，獲得最多點數的競賽！

名次	獎金	最低限點數		最少點數
1	US \$10,000	20P	水機 *除了LeveLuk R	1P
2	US \$8,000	20P	Leveluk R	0.5P
3	US \$7,000	20P	UKON DD	0.5P
4	US \$6,000	20P	E8PA卡:黑卡、白金卡、金卡	1P
5	US \$5,000	20P	E8PA卡:銀卡、銅卡	0.5P

- 本競賽舉行時間為2017年6月1日至6月30日。
- 自2017年6月1日開始的所有分銷商均可參加本競賽。
- 受獎者將於7月23日於德國舉辦的CEO講座暨全球認定式授予獎金。

Enagic E8PA 新聞

大家相繼拜訪E8PA的中樞設施 「E8PA瀨嵩鄉村俱樂部」！



5月31日到6月2日韓國分銷商的Kim I Jin先生(3A)和三名友人一起拜訪E8PA渡假村和訓練中心，在瀨嵩鄉村俱樂部享受比賽。Kim先生說他希望可以向友人介紹其相關設施，讓他們了解Enagic。另外，也預計在回國後，活用這次拜訪的經驗，舉行數十人的講座。

韓國分銷商來訪之前，從台灣前來的蔡昭君小姐(6A2)和許志明先生(6A)和團隊成員一起訪問E8PA渡假村和訓練中心。剛好和大城會長一起在瀨嵩鄉村俱樂部享受高爾夫，大家都非常的開心。



享受高爾夫的Kim先生和友人



和大城會長對了幾局的台灣的各位

【Enagic硬式棒球部】可惜無法獲得都市對抗賽九州代表權！



圍成圈，振奮選手士氣的隊員(對西部瓦斯)

第88屆都市對抗棒球大賽(7月/東京巨蛋)的九州地區預賽在鹿兒島縣舉行5月31開始，Enagic和名為鮮度市場黃金勞克斯(熊本市)對戰，以5比3獲得了勝利。6月1日和西部瓦斯(福岡市)對戰，以2比4敗落，和沖文書電腦教育學院(福岡市)的敗部復活戰，成功的以2比0獲得了完封勝利。

接下來3日和宿敵“沖繩電力”的比賽，延長賽的結尾以6比5擊敗了對方。隔天和九州三菱自動車(福岡市)的對戰，以8比11吞下了敗戰，最後寄望於5日的第三代表的敗部復活戰，對上宮崎梅田學園(宮崎市)以1比8非常可惜的失去了成為代表的機會。

但是棒球部釋出「現狀和企業隊伍實力上並沒有很大的差。下次一定會有好成績的，請公司全體為棒球部加油」這樣的訊息。接下來第43屆企業人士棒球日本選手權(10月~11月/大阪巨蛋)的九州地區預賽是一個大舞台。讓我們大家一起期待吧！

【Enagic高爾夫學院】活躍於各比賽的學院學生們



TOYOTA青年盃的記者會的佐渡山選手(右邊第二位) ©JGA



在「亞太業餘女子高爾夫球隊錦標賽」用力揮桿的佐渡山選手 ©JGA

相繼被選為日本代表的佐渡山選手

Enagic高爾夫學院所屬的佐渡山莉理選手(名護高中2年級)參加5月10~12日的上海舉行的「第39屆皇后杯暨亞太業餘女子高爾夫球隊錦標賽」。這次的大賽以三人一組出賽，業餘的國別對抗團體賽，13個國家的隊伍競爭，日本榮獲第三名。和另外兩位高中生一起由日本高爾夫協會，被選為代表參加比賽，佐渡山莉理個人也得到了第13名。

其他包括佐渡山選手獲選為國別對抗世界選手權「2017TOYOTA/青年高爾夫世界盃」(6月13日~16日/愛知縣)的日本代表(3人)。佐渡山在5月15日在東京舉行的記者會上說明「會加油讓團體和個人都得到優勝。」的抱負。

突破各類九州大賽的預賽！

5月19日~22日在長崎縣舉行的「第46屆九州業餘選手權大賽」，由Enagic高爾夫學院的三浦春輝選手和齋藤耕太選手參加，三浦獲得18名，齋藤獲得35名的成績。另外爭奪7月25日(小學生)和27、28日(國高中生)為主舉辦的「九州青少年高爾夫選手權」(大分縣)的出場權的，沖繩預賽將在5月5號舉行，高爾夫學院裡有男子小學國高中總共10名選手參加6人突破預選，女子小學國高中部共12人參加，3人突破預選，決定了出賽權。



在瀨瀨鄉村俱樂部練習的學生們

從沖繩到世界 大城博成的成功故事

和還原水命運的邂逅

在「錄影帶戰爭」敗落之後，也經過了好多歲月，但是大城常常依然在演講的時候以SONY時代來舉例。那個時候所學習到的事業方法，現在也影響著Enagic。日本的席格瑪可公司名義變更為Enagic，直銷方式是以訪問銷售方式為原點，將客人視為「分銷商」，就算只是獨立背景的單一客戶，也是以分銷商稱呼。Enagic的公司歷史中，採用SONY方法，就是因為有這樣的背景。

就像逃跑一般的跑到東京之時，是在寒冷的冬天的時候。妻子的八重子小姐為了資金周轉，到半夜還在咖啡廳值夜班，大城也不輸八重子小姐，耗費精力在工作。沒有失去了榮光就不能再起的事。就只是要看個人努力。這段在東京慘澹的生活體驗，成為成功動力的種子深植在心中的事，連本人也不知道。

大城回想SONY的失敗和公司的倒閉，可以匹敵瘡疾和大型軍用車的事故瀕死的體驗，成為第三的瀕死體驗。想像著公司的倒閉、解雇、處理負債、財產沒收，小孩子還小，已經沒有路可以走，快要走上自殺這條路的自己，說著那段時間的回憶真的不想回憶起來。公司的倒閉就是把到今天為止的努力，連根拔起。基礎不是一天兩天就可以完成的，但是它就像是泡沫一下沒了，那時的心境真的是想要跟公司一樣就這麼消失了。大城把這個公司的失敗，稱作「男人的恥辱」。

生活在這種以恥為辱之文化的男人來說，這等同於「被社會葬送」。無顏面對故鄉的村民和社會，要跟銀行借貸也吃了閉門羹。今後要再重新開始事業，會有很大的障礙，人生大概就這樣結束了，大城的心在動搖著。

「Betamax的衰落是造成失敗的主因。」這樣的理由，一點都沒有撫平大城的心。只是在絕望中的大城，有生俱來的忍耐，讓他不放棄夢想。甚至可以說，從絕望的深淵中脫離的他，學到了可以更加堅強的活下的技能，勇往前奮戰的技能、積極前進的技能等。最好的證據就是，在SONY時代的商業方法，有幾個充分的表現國際化的Enagic公司裡。

人生有苦難的道路，就有幸運的道路。三度在鬼門關徘徊的大城，也在等待著命運的相遇。春天，再度來訪。

參加醫學博士的還原水講座

日本席格瑪可在倒閉之後1年，再度的到了東京。這不是單純的因為失敗所以逃離。而是以前“在東京實現夢想”的想法驅使的。「夢想不只是夢想，而是要去實踐」。這是大城不可動搖的哲學。不管如何地被打擊，起身的時候都不忘手裡握著連接著夢想的東西，再度地站起來。大城本能地學習生存下來的技能了吧。

1988年，在東京舉辦醫學博士的「還原水和健康」講座。被友人「一次也好，去聽聽看嘛！」這樣的勸誘，心不甘情不願的一起去了。醫學博士開始介紹看起來只是普通的水的還原水之後，真心的感覺到其不可思議。「水就是水」適當之飲用本是再好不過的常識。但是在演講會進行中，大城知道了還原水的效果，也知道厚生省也認同了其效果，了解到其不僅僅只是水而已。連政府這麼說，那應該沒有錯。在那之後，雖然眾所皆知，但還原水有醫療效果的事經厚生省得到了認可。

出席還原水的講座，真的是命運的相遇。大城開始學習和調查還原水。之後，第一次知道還原水的抗氧化作用可以把酸化的人體中性化。這個珍貴的新情報印記在心中，反覆的思索，成為新事業展開的契機。大城動物般的直覺，讓他知道「還原水的生意可行」。這次的演講會，成為大城未來夢想的基礎。人的相遇是決定好的，回顧大城雖然沒興趣但還是心不甘情不願的出席了講座其結果卻大逆轉來看，可謂是跟「在東京實現夢想」的願望相符相合。光是思考過程，就有「懷抱著夢想的魔法」，是無法用命運、偶然來解釋的東西，我認為沒有人會感覺不到吧！大城有著動物般的直覺，開始思考把第一次知道的還原水加入事業。



【前原利夫・著】——
『小さな島から世界を飲む！』より】



新法規系列

我們會遵守法律宣言！

流通產業記者

大栗 準

No.1

必讀！ 哪些法令變得嚴格了呢！？

大家好，我是流通記者的大栗準。大家所進行的商業活動，被各種日漸嚴格的法令所約束。也因此，在此想提供給各位在遵循相關法令時有用的情報，所以開始了本連載。請各位讀者多多指教。

首先要提到的是，特定商取引法(特商法)。這個法律是拜訪銷售或是直銷(連鎖銷售)、電信銷售等，針對容易引起糾紛的7種商業型態，訂出較嚴格的法規。順帶一提，所謂的特商法的『訪問銷售』指的是「營業所(常態店舖等)以外所實行的銷售」。「直銷」指的是「以特定利益(獎金或是報酬等)為誘因，使其負擔特定支出(商品購入或是入會費用等)」這樣的銷售。

購入LeveLuk和還原Σ薑黃(特定支出)後，即可以以分銷商的身分進行事業，銷售商品之後，即可獲得獎金(特定利益)。以這樣的事業為誘因，所以Enagic事業為「直銷」方式經營。就算不是以事業為勸誘手段，大多數的銷售也是以拜訪銷售方式進行，兩種方式都以「特商法」來進行規範。

■罰金從300萬到1億日元！

本年度的12月份開始實施修改特商法的嚴罰化。原本1年的停業命令，延長為2年，觸法時的罰金上限，也從300日圓提升到1億日圓。

接下來要注意的是藥機法(舊藥事法、醫藥品醫療機器等法)裡，「能宣傳疾病的治療、預防效果的，只有經過承認、許可的醫藥品或是醫療器具」這樣規定著。

就算是以醫療機器受到認可的電解水生成器，只要宣傳認可的「腸胃狀況的改善」以外的效果，則判斷為違反藥機法。

其他還有景品表示法這樣的法律。在沒有合理的根據下，宣傳或說明其效果，依照這個法律，可以實行名為措置命令的行政處分。

消費者契約法也改正過，超額銷售的取消權力也獲得了新的認可。違反法律的勸誘或是規約等，消費者團體得提出禁制令之規範也開始實施。去年的10月消費者裁判特例法也開始施行，消費者團體可以代替消費者可以提出損害賠償的團體訴訟。

今後的連載為了讓大家能遵守上面的法令，將會提出具體的例子和事件等，還有以前顯易懂方式說明。



開拓福壽社會—— 丹羽式「融合醫療」的 A 到 Z



丹羽正幸
(丹羽診所院長)

從融合醫療的立場談論抗老化(上)

「Anti-aging」(抗！老化)這個名詞滲透日本社會開始，已經經過了20多年了。日本抗老化醫學會(當時以「研究會」在2001年發跡，在2年後又有一個日本抗老化協會成立。之後，又有「抗老化學會」和「抗老化齒科學會」等團體誕生，現在抗老化已經成為非常普及，誰都可以朗朗上口的名詞。

那麼究竟把這個名詞掛在嘴上的人們，有沒有正確的認識、理解呢？多數以「返老還童」或「不會變老的方法」，或如果要比較偏激一點「長生不老」這方向的認識、理解方向不是很多嗎？的確變老是人生不可避免的現象，也是人類永遠的目標。也許是因為這樣抗老化這樣的名詞變成永遠人生目標的寄託，開始傾向「不老」的觀念發展。雖然是如此，但是我們這次並不是要評斷這件事，而是為了要正確的理解抗老化，提出的幾個例子。

■誠實的接納老化！

本來抗老化並不否認老化的現象。相反的是理所當然的接納，如何的巧妙的接受老化才是重點。不管怎麼說人類(不如說是全部的生物)之中，不會變老的存在是不可能的。能好好地接受這個想法，好好的處理的話，人類的身體在構造上還有機能上，都比各位想的能夠以很好的狀態維持很長的時間。

抗老化的名詞長年在美容、美體的領域使用。近年在醫學領域的研究也急速地前進，確立了「抗老化醫學」。開始抗老化以醫學療法實施，要回溯到大約40年前。其代表的例子就是賀爾蒙補充療法，也就是因為可以測量血中的賀爾蒙濃度，進而變得可以補充因老化而降低的賀爾蒙之抗老化療法或是其他使其不降低濃度的方式。

在這之後，「老化的基本原因是因為細胞程度的發炎」這樣的說法變得有力。也就是說「活性氧」所帶來細胞膜的損傷現象和發炎一起產生細胞的酸化，雙重的傷害使的皮膚出現細紋和斑點，也有可能引起糖尿病和癌症等嚴重的疾病。

下一回以抗老化的視點，來思考如何具體的治療或是預防吧！



丹羽正幸 (Niwa Masayuki)

埼玉縣熊谷市出身

1973年畢業於橫濱市立大學醫學部

1976年美國加利福尼亞大學聖地牙哥大學外科研究室研究員

1978年任職於橫濱市立大學附屬醫院第二外科。

1981年城西牙科大學(現在的明海大學)外科學講座講師至今

1988年開設丹羽診所至今

設立國際融合醫療協會的發起人，現為理事，日本健康科學學會理事，日本東洋醫學會會員

『異位性皮膚炎完全恢復 出汗才是正確的!』(青春出版社)、『異位性皮膚炎這樣治療!!』(長崎出版)等多部著作。

