



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
200
Japan Edition

2017 7月号



托各位的福
200號刊達成！

Enagic:
**我們會幫助各位
獲得經濟的自由。**

「真正的健康」的革命，席捲世界。
從今之後，生活將會產生變革，
人們將改變思考方式，開始考慮何謂真正的生活。

所謂的自由是由變化而生！ 希望您能掌握獨立精神！

Enagic International

CEO 大城博成

自由：對於這個詞的定義，每個人都不一樣。雖然是如此，但是多數人應該都會同意以下我的定義。對我來說，自由的定義就是，脫離所有壓迫著我們的束縛。

在我的經驗裡，我年輕時從事區公所的公務服務工作，是非常果決嚴格且絕不妥協的，到現在都還記得我覺得自己被束縛著。我非常的喜歡SONY的「Innovation First(改革第一)」的哲學。接著我領會企業家的精神，解放了被束縛的自己。這時的我相信，可以給世界帶來深刻的衝擊。

不知該說幸或是不幸，但我們的確屢屢在困難中學習到自由。雖說1970年代後半是激烈變動的時代，但我在自己的人生跌入谷底時並沒想過其為轉機的可能性。我離開SONY，重新慎重的檢討自己的人生去向。在那之後，因為至今為止所經歷的各式各樣的困難，進而引導出嶄新的自由和創造的自由。

當初認為是失去的部分，成為我人生最大的收穫。

ENAGIC!就像潮汐有起有落，您的人生也會開花結果，並迎來終焉。您就因為有這兩面，何不就去發掘包容所有的變化在內的自由。Enagic的我們，可以驕傲的宣示「改變水，就可以改變人生」。我們的這個宣言的本質就是“我們有責任幫您導向自由的變化”。





電解水使用店第一號報導
(01年12月號)

托各位的福，達成創刊200號！ 回顧本月刊『Global E-Friends』的紀錄

本月刊第一號刊為4頁製，在2001年8月發行。03年1月號刊開始倍增為8頁，接下來在15年的7月號刊增加為現行的12頁(除了新年特別月刊之外)。另外在發行當時到12年4月為止是兩色印刷，在5月號刊全刊彩色化。

順帶一提本刊為在沖繩舉行值得紀念的第一屆國際大會作特輯。包含這些在內，本刊也由【E-Friends】更改為【Global E-Friends】。配合Enagic的發展和國際化的進展，本刊也可以說是隨著成長。

在這期間的封面變化，用一句話來表示就是「從國內到海外」，這個的話只要看封面就能一目了然了。最初介紹到海外分銷商是在04年的6月號刊，開始增加是在09年。11年以後就幾乎都被海外分銷商佔去。封面記載著因為Enagic事業和改變人生的分銷商的人生故事。大概也是讀者們最感覺「同感和羨慕」的單元了吧！接下來17年新年開始的月刊，大城會長(夫婦)登場，刊載著Enagic的理念和戰略。

英文標記的合併記載是11年開始，之後漸漸地增加，15年新年號刊開始，除了一部分的報導之外，其他都使用英文合併計載。17年新年開始，分為日文版和英文版(USA)個別發行。

■介紹許多電解水活用店

「電解水的活用現場報告」也是很長壽的專欄，至今為止已餐飲店為中心，介紹海內外約180相關設施的電解水活用法和效果。也是獲得最多再進行分銷商活動時，最能參考等意見的單元。醫學博士和大學教授帶來的健康相關報導的連載，是在03年的2月開始，在那之後開始以「水與健康」的想法，為了增進讀者們的健康，開始請各個領域的專家執筆。

「Hacchi的還原水的生活」是和日常生活密切相關的連載報導。平易記述每天家事所使用的還原水的活用法，是特別受到女性讀者喜愛的專欄。大城會長的傳記「從小島喝到世界！」發行之後，15年6月開始的專欄，現在受到特別多讀者喜愛的專欄。

■「3.11大地震」和「仁愛的圈子」

對分銷商來說最重要的連載是2006年5月開始到12年3月斷斷續續刊載的「法規系列」。伴隨著相關法令的嚴罰化，今年的6月又重新開始了連載，盡社會責任來說不可或缺的情報，將在每號提供。除了連載以外，公司和分銷商主辦的演講會和各式各樣的活動的介紹，也積極地介紹現在22個國家37個營業所外增加的海外據點。

回顧本刊的歷史，最有印象的就是「3.11東北大地震」之後所發行的11年4月號刊和5月號刊。從世界上的分銷商那邊收到很多「日本加油！」的激勵訊息。因為版面的關係，把令人落淚的文章簡短表達，但在當時正是真正感受到分銷商所傳達出來「仁愛的圈子」傳播的時刻。

本月刊在今後也會為了實現真正的健康，和為協助推廣「仁愛的圈子」提供有用的情報。謝謝各位的支持，今後也請大家多多關照。



「100號達成的紀念號刊」
(09年3月號)的封面



12年5月開始全面彩色化

慶祝創立43周年舉辦盛大活動！



回顧Enagic的43年的大城博成會長



6月21日晚上，慶祝Enagic創立43周年的活動在E8PA度假村和訓練中心的大樓舉行，海內外約300人聚集於此。特別是從香港，大約有40人來共襄盛舉。活動一開始始把照片投映在螢幕上，介紹公司的歷史。大城博成會長登上舞台，回顧公司創社43年以來印象最深的片段。以下是其概略。

拯救困境的「還原Water」

43年前的1974年6月21日在沖繩成立的公司是負責SONY製品的銷售，最繁盛的時期有300人擔任營業員，九州一帶也建立起分店網絡。但是SONY製品在「錄影帶戰爭」中落敗，公司被迫關閉。經濟和戰爭都以戰敗作結，只剩下大量的債務。

這個困境中拯救他們的是「還原Water」。在1988年聽過醫學博士的「水與健康」之後，相信「就是這個!!」之下，轉職為還原水的公司。甚至確立了8P制度等，至今為止的基礎。

全世界的人都需要喝水，也因此我們也一直強調，改變飲用水的話人生也會跟著改變。現今世界已經走入自立自強型的世界了。不管是健康還是經濟，都是屬於我們自己

的自我責任，是需要被改善的。這也意味著努力的人就掌握著機會。

在2003年成功地進軍美國，在那之後快速的國際化，相信不久之後就可以達成月間2萬(台)，預計在今年的秋季達成累計100萬台。正在「貧窮」內的各位，請務必活用8P制度，脫離貧困向賺錢前進吧!Enagic事業是幫助人的福祉型企業。希望各位不單只有自己，還有自己的夥伴都可以追尋多采多姿的夢想。正因為如此，人生才有趣不是嗎？

授予3人的升格者認定證書

在大城會長的演講之後，為升格者的認定儀式，由山口正三國際營業本部長授予3人認定證書。接下來為慶祝「43歲」準備的蛋糕，由大城會長夫婦吹熄蠟燭，現在掌聲如雷。

再稍微懇談過後，琉球舞蹈和街頭藝人「Tamanchu」帶來輕快曼妙的才藝，為會場帶來拍手喝采聲。還有職業歌手天九愛美小姐和Maira Kei小姐熱烈演場象徵沖繩的歌。最後跑出來的是香港的頂尖分銷商的Eric Wong先生在台上「哇哈哈!」的大笑，為會場帶來笑顏和精神的旋風。最後在勇壯的EISA-的餘興節目中，紀念活動落幕。



海內外有300人集結



受到大城會長夫婦祝福的升格者
(從右)Yim Chum Pong(6A2-2)、Ng Kwok Piu(6A)、Liu Xiang Jun(6A)



吹熄「43歲」紀念蛋糕蠟燭的
大城會長夫婦



Eric Wong先生(右)為會場帶來搞笑的旋風



古式優雅的琉球舞蹈



「Tamanchu」先生的街頭藝術



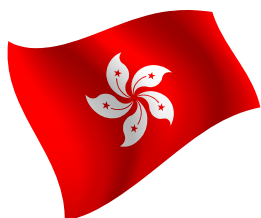
熱唱的天九愛美小姐(左)和Maira Kei小姐



參加者一個接著一個地圍著大城會長夫婦要拍紀念照



結尾是勇壯的EISA-



海外分銷商 訪問日本記



香港團隊 前往Enagic的聖地！

6月19日開始4天，香港的頂尖分銷商的Eric Wong先生和Kenneth Wong先生和其他團隊帶領著40人的分銷商到沖繩訪問參觀各地，在回去的路途也繞到大阪工廠見習。在沖繩參加Enagic成立43周年紀念活動，也去參觀大城會長的舊家「瀨嵩之里」和薑黃工廠等Enagic相關聯設施。在E8PA渡假村的Enagic瀨嵩鄉村俱樂部享受高爾夫。

不只如此，在21日接受由磯部勝正國際訓練本部長帶來，7個小時集中型訓練。主要是通往成功的鑰匙的「團隊構造的

重要性」為標題的訓練，以團隊來說要如何重整發揮其能力為重點。

在沖繩確認了Enagic的「脈絡」之後，23日進行的大阪工廠見習，藉由參觀LeveLuk系列等精密的製造過程，理解「Made in Japan」的好。香港團隊這次拜訪日本，學到了非常多的東西。

[沖繩篇]



在瀨嵩鄉村俱樂部享受高爾夫



熱情的講演的磯部勝正國際訓練本部長



在訓練結束之後，大家一起拍紀念照(中止)



在公司的薑黃田裡接受津波英利工廠長(前方右側)的說明



標題是強化團隊合作

[大阪工廠篇]



參觀組裝部門



紀念訪問工廠...



在2樓的大廳接受製造工程的說明

從沖繩到世界 大城博成的成功故事

為什麼有「從事還原水事業!」這樣的發想!?

大城先生動物般的嗅覺，讓他在面對初次接觸的還原水的時候，就開始在腦海裏面構築其商業模式。想必當他還在一面聽著醫學博士的演講的同時，就已經在心裡計算著還原水機的購入，市場，顧客等等。就這樣還原水的Enagic公司誕生了。在聽過、看過還有談過事業的事，受到刺激之後，開始有這樣的發想，再去實踐它。

從“僅此一次的邂逅”到現在“全球性的展開”，若是讓我們回顧其原點的話，就可以讓我們一再強調講座的重要性。在現今社會，公司或是分銷商舉辦的各式各樣的講座，不就是期許可以在其中收穫新知識嗎？尤其是身處高級分銷商的立場，更是感同身受吧。

有時，人與人的相遇，會帶領那個人走向預想不到的人生。不幸的人生或是幸福的人生都有可能。稻盛和夫先生成立京瓷是在1960年代，在京都出席了松下幸之助先生的演講。演講的題目是「水壩式經營」，是說經營上要保持餘裕。也就是說，在人才、資金、資源上要保持餘裕來經營。大部分的聽眾對於經營之神的演講都覺得「平淡無奇」。但是，稻盛先生再一次的理解到「什麼都是由想法開始的。」在這之後，對於開始了京瓷的經營有遠大的影響。

稻盛先生所聽的演講，和大城所聽的演講，都應該有非常多的聽眾才對。但是在這其中，又有多少是能事業發展的人呢？該說是「一知半解」，聽了同樣的演講，卻有這麼大的差別。人的觀察力是，就算人在那邊但是魂不在的話，不管是多珍貴的資訊也只會左耳進右耳出而已。

Enagic公司，終於誕生！

大城在還原水的健康講座受到幾個啟發。這不只是日本，是全世界的水質的問題。水是健康的源頭，進入身體的水如果是不好的話，身體變差也是當然的。吃了不好的食物的話，身體也會變差。人體的健康是根據吃什麼決定的。I am what I eat!這是常識。但是講座不只教了水質，也教導了水的種類。水還有種類的這種事，沒有想過更沒有聽過。這可是第一次聽到。這個水的種類和水質相同，對身體有很大的影響。酸性水、還原水和淨水的PH值都不同，用途也不一樣。有很多人都在大城說21世紀健康產業是非

常熱門。在這個時代，越來越多的企業的管理者之間，越來越注重全面性健康。人在富裕之後，對於自己的臉、頭，甚至到腳指甲都願意花錢。就因如此，才會著目於此處平衡的健康管理，進而開始了事業計畫。

首先大城在當地沖繩，著手銷售製作還原水的機器和電解水生成器。這也是活用個別訪問的經驗的作戰方式。在當地試著這個事業5年~6年，雖說反應普普通通，但是大城不會因為這樣就滿足。他的直覺判斷出，這個事業比較偏向都市的市場、因而開始了去東京的計畫。“在東京實現夢想吧！”——這個信念是不可動搖的。之後離開了小島。

大城夫婦在東京品川開了間小小的事務所，在夢想的東京踏出了夢想的第一步。雖然說“千里的道路，也是第一步開始”，但是在這個大都市，當時也已經有1,200萬人了，要如何開始也是一個難題。要開小店面也是需要保證金、庫存等，沒有大量的資金是沒有辦法開始的。畢竟在公司的倒閉、裁員之後，再度到了東京。但是這個名為東京的大市場，卻提供了機會。

如何能夠活用機會，卻不花錢，大城想來想去，最後決定活用累積起來的意見，試試看訪問銷售。這個銷售方式因為是由工廠直接銷售給客戶的直接銷售方式，得以越過兩三層，在日本複雜的流通機構和當中的成本。當然固定支出內的人事費也得以保持在最低限度。也就是說，可以有非常大節省成本的空間。這樣的話，就把節省下來的成本活用，增加分銷商的利益，其商品的高額利潤也將成為一個吸引人的材料，大城是這樣相信。這個想法正中紅心，成為推進銷售的原動力。這個方式成為後來的8P組織。就這樣在1997年，日本的席格瑪可公司成為現在的Enagic公司。以新的銷售方式為中心，在這裡立足。



【前原利夫・著】
『小さな島から世界を飲む!』より】

繼續自7月1日~31為止

E8PA

卡片銷售比賽



本次比賽2017年7月1日開始到31日為止舉行

Enagic E8PA 是各位的共榮會組織。Enagic 的脈絡在沖繩更加的深刻理解 HBM(Human-Based Marketing)，這會成為改變您人生的一個機會。

階級	最低組織卡片數	獎金
全分銷商	10(8P銷售)	8,000美元
6A	10(組織銷售)	3,000美元
6A2	15(組織銷售)	4,000美元
6A2-2	20(組織銷售)	5,000美元
6A2-3	25(組織銷售)	6,000美元
6A2-4	30(組織銷售)	7,000美元
6A2-5	35(組織銷售)	8,000美元
6A2-6	40(組織銷售)	9,000美元

* 參賽條件：

- 本競賽僅適用E8PA卡片的銷售。
- 僅可獲得一個獎金級別的獎金。
- 獎金僅階級內，營業額最高的分銷商可獲得獎金。
- 受獎者會在9月16日紐約舉行的CEO會議或是國際認定儀式中授予獎金。

8P 銷售競賽

以Enagic所有分銷商為對象的競賽，8P內銷售最多點數的比賽。

順位	獎金	最低點數
1	10,000美元	20P
2	8,000美元	20P
3	7,000美元	20P
4	6,000美元	20P
5	5,000美元	20P

水機 *除了Leveluk R之外

1P

Leveluk R

0.5P

薑黃

0.5P

E8PA卡:黑卡、白金卡、金卡

1P

E8PA卡:銀卡、銅卡

0.5P

- 本競賽從2017年7月1日開始到31日為止。
- 全部分銷商都擁有參加本競賽資格，7月1日開始適用。
- 得獎者將會在9月16日在紐約舉行的CEO講座或是國際認定儀式中授予。

6A 團隊

銷售競賽

2017年6月舉辦Enagic 6A以上的團隊台數競賽。

(以6月1日的階級為基準，6A以上團隊台數的競賽。)

階級	第一名	第二名	第三名	最低台數
6A	5,000美元	4,000美元	3,000美元	20台
6A2	6,000美元	5,000美元	4,000美元	40台
6A2-2	7,000美元	6,000美元	5,000美元	80台
6A2-3	8,000美元	7,000美元	6,000美元	160台

階級	第一名	第二名	第三名	最低台數
6A2-4	9,000美元	8,000美元	7,000美元	320台
6A2-5	10,000美元	9,000美元	8,000美元	640台
6A2-6	15,000美元	-	-	6000台

- 本競賽舉辦時間從2017年7月1日開始到31日為止。
- 6A以上全部分銷商皆有參加本競賽資格，從6月1日開始適用。

- 獲得參賽資格的最低台數，依階級不同台數有所不同。(請參照上圖)
- 得獎者將會在9月16日在紐約舉行的CEO講座或是國際認定儀式中授予。

沖繩県那覇市 民謡Stage 歌姫 娛樂表演餐廳 姫



地址:沖繩縣那覇市牧志1-2-31
Haisai okinawa大樓B1
電話:「姫」098-894-3443
「歌姫」098-863-2425
營業時間:「姫」18:00~23:00
(每周周一公休)
「歌姫」20:00~01:00
(年中無休)

母子一起經營充滿沖繩技藝的宴會場



站在裝置在「姫」的LeveLuk兩旁的,是我如古由梨子小姐跟宮里拓樹先生。

說到那覇市的國際通,就是從海內外有大量的觀光客到場的著名商店街。在其接近中央部位大樓的地下一樓,「姫」和「歌姫」

就緊鄰著一牆之

隔。「姫」是“娛樂表演餐廳”,就如同字面所示,不只有豐富的菜單,也擁有講究的照明和音響設備的舞台,招集專業的歌手、演奏家、舞蹈家也是一大賣店。

「歌姫」是“民謡Stage”如字面所示,在專業級的店員演奏下,客人們可以輕鬆的唱歌或自行演奏,是歡迎「突然亂入」的店家。

前者是由宮理拓樹先生,後者是母親,也是著名的沖繩名謠歌手的我如古由梨子小姐經營著。雖然說是親子,但是帳是分開計算的,所以兩家店在同一個地方也可以說是有“競爭關係”。

店的脈絡可以追溯到胡差市。1974年由梨子小姐的父親在同一市區內開設的店,由她來繼承,2008年的時候在那覇市開了另外一家店。另外在去年8月,把這兩個店鋪用統合的形式在國際通的同一個大樓內,隔著一面牆開設「姫」和「歌姫」。

「姫」裡著手正統的料理,「歌姫」則是簡單的下酒菜為主力。但是比鄰的好處就誕生了,如果在「姫」的

開店時間,在隔壁的「歌姫」也可以點其菜單,真的是非常的棒。①炒苦瓜、②沖繩滷肉,還有③島蕎麥頭是三大人氣菜單。兩家店都有設置LeveLuk。煮高湯、煮飯、湯、蔬菜等食材的洗淨還有兌酒的水到還有喝完烈酒的飲料都不可缺少還原水。酸性電解水則活用在餐具的清洗、除菌還有清掃等衛生管理。

有100個座位,如果是立食式的派對,完全可以容納200人的「姫」。在這裡邊聽著專業的演奏,填飽肚子之後,到「歌姫」續攤唱歌跳舞這樣的利用方法也是非常開心的。



正面搭配豪華舞台的「姫」的店內



「歌姫」裡在由梨子小姐的伴奏下,客人們唱著歌。

If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 電解水特別的活用法募集中!

●Please send information to the Public Relations Department.

信息請發送到廣報室 / e-mail: kouhou@enagic.co.jp



新法規系列

我們會遵守法律宣言！

流通產業記者

大栗 準

No.2

關於特商法新禁止規定的衝擊！

去年在網絡營銷(NB)業界，對從年營業額數十億到數百億日圓規模的企業，相繼進行大型行政處份，震撼了業界。3月3日首先對舞菇健康食品的網絡營銷所實習的M3，東京都提出9個月期間的業務停止命令，在3月9日廳對直銷大企業Nature plus收到來自消費者廳的9月個的業務停止命令。在這之後，持續進行了兌IPS化妝品和Japan Life的處分，可以說不管哪個都是對大企業的處分。

違反特商法(特定商取引法)而受到行政處分，對於要繼續事業的網絡營銷企業來說，是一個極大的傷害。

另外，並不僅限於主企業。也就是說，實行違法勸誘的網絡營銷會員(分銷商)，也有可能一個一個受到行政處分，或是被逮捕。實際上受到處分，被逮捕的例子也是有的。

■懲役刑責從2年到3年

今年12月實行的改正特商法，變得更加嚴罰化。在前一回也有稍微提到，對於實行不實告知的法人的罰金金額上限，從300萬日圓提高到1億日圓之外，業務停止的命令最長時間從1年延長到2年。違反業務停止命令的懲役期限也從2年延長到3年。

另外，可以說是這次法律修正的一個大重點就是，確定「一再設立法人來進行違反行為的業者的懲處。」

具體來說，對於「被下達業務停止命令的法人的董事或是認為其擁有相當權力的幹部(包含營業部長和銷售部長)」，禁止「在停止範圍內的業務裡，繼續設立新的法人」。也就是說，禁止在收到業務停止命令的時間點起，就設立新的公司，逃避規制。

另外，違反以上條例的罰金，在以法人為對象定為3億元以下，以個人為對象有3年以下的期刑，還會被課300萬日圓以下的罰金。

不管怎麼說，都希望能在這樣的禁止事項下理解只是因為一個分銷商的一個違法行為，會造成公司怎麼樣的困擾，也會讓自己陷入危險。

在下一回，會舉例說明怎麼樣的行為會違反特商法，讓我們一起看看吧！



個人不檢點的違法行為，
可能對公司造成壞影響連累公司...

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衰老(下)

在前一回的報導的(下篇)來繼續提到「抗衰老」，在這之前，針對6月18日在東京醫科牙科大學舉辦的「國際融合醫療協會第7屆學術大會」，讓我先報告一下。

在前一回也有介紹到，在我擔任理事長的這個協會以融合醫療的發展、普及為目的在2010年發跡。學術大會是協會的一個重要的活動，一年一次，今年包括會員和非會員講師共計12項報告，最後也實行了總結的討論會。講師的報告包括免疫學、自然治療、東西醫療和機能性食品、健康食品問題、預防癌症的飲食等，討論範圍廣大，全都是可以讓融合醫療更加充實的報告。

我自己本身也以「以提高自然治癒力來治療皮膚疾病」為標題來做報告。我選擇這個標題的理由是，在這之前以異位性皮膚炎為中心，大約9,000個案例的過敏性皮膚炎有根據融合醫療的概念治療的實績。針對這期間所確立以融合醫療為基礎的根治法，以投影的方式詳細說明。雖然想要針對這個繼續連載下去，但是其實不是只有異位性皮膚炎，其他包括前列腺肥大、貧血、失眠症、高血壓、氣喘、憂鬱症、坐骨神經痛、風濕、癌症等，我和這些難治疾病對抗了過來。

在這個過程確立的以融合醫療為療法或是知識等，預計再照順序在這個專欄上提出。和學術大會相關聯的記述就提到這邊為止，再回到前回提到的抗衰老。

■抗衰老的實踐法是？

現在在各式各樣的診療科實施，以抗衰老的視點提出的治療和預防。另外包含整形、美容視點追求抗衰老的醫療和手術也開始廣泛實行。但是真正的年輕、美麗是建立在健康之上的。也就是說，要先變得健康，維持健康可以說是抗衰老的第一步。

在我的診所，並不會特別強調抗衰老這個單字。但是把疾病治好，在變得更健康的過程當中，患者們變得因為變得更加充滿生氣進而顯得更為美麗。假設把疾病或健康問題放置不管，實行外表變得年輕美麗的保養，我想也達不到「由內散發而外」的美麗吧！

本院所實行的，身體多方面的診斷之後再進行治療的「融合醫療」。具體來說，是以中藥進行體質改善為中心，維他命、礦物質療法 etc 整體治療、溫熱療法、音樂療法等療法來組合，進行治療。使用這個方式，不管有這麼樣的疾病，藉由改善患者們的心態，調整好腸胃狀態，提高新陳代謝，使其變得更為健康美麗。我認為這不正是原本抗衰老的意義嗎？



在國際融合醫療協會的「學術大會」報告的作者

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。

