



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
228
Japan Edition

2019 11月号



**一年的總結算就在眼前！
不要畏懼用盡全力去奮鬥吧！**



由衷的感謝----- 將感謝之情付諸行動吧!

將感謝之情直接說出來會更容易打動人心，這是理所當然的。當我們日常生活中受到他人幫助時，把感謝之情明確表達出來是非常重要的。我認為這種態度非常的重要。但這並不足夠，還需要更進一步的表示感謝。換而言之，將感謝之情付諸行動的話，會更為強而有力。

當我們從他人身上獲得幫助，或者從他人身上得到什麼東西的時候，只要是對人生有積極影響的，哪怕只是微不足道的建議也好，大多數人都會心生感謝。但是Enagic「真正的健康」的傳遞者們，會把感謝和仁愛之情轉化為力量，更進一步地表現在實際行動上。

對地球上所有的人保持著仁愛之心，去影響他們，是我們的任務。眾多滿懷同情心的Enagic傳遞者，一邊構造真正的健康的理念，一邊幫助這世界上的人，將他們從各種束縛中解放出來，日復一日地影響他們的人生，幫助他們改變。

請您自我反思到底哪些人或者哪些事是自己的感謝對象。請您全心全意地感謝那些在您人生中提供過幫助的人和事並沉浸其中。然後，將這個感謝之情轉化為實際行動吧。

我們是為了幫助他人走上積極正面的人生道路而存在的。也可以說，是為了留下名為“自由”的遺產而存在的。讓我們高舉“真正的健康”的旗幟，讓所有人都無法忽視我們吧。我們就是如此的認真。

各位，請強烈的懷著感謝之情吧。不只是用言語表達，而是用實際行動來表現。請將您的笑容、溫暖、美好且無可取代的寶物分享給他人。大家也正期待著您的表現。

本月是感謝祭的月份。請各位懷著感謝的心，團結起來，將我們所居住的地域，城市，國家……不，是全世界徹底改變吧。我將懷著對各位的感謝之情，為了改變人們的人生，更加充滿活力的展開行動。讓我們一起加入這個仁愛的圈子吧。

Enagic International
CEO 大城博成



大城會長 進行初次的保加利亞演講 不但表揚東歐的事業擴展，更表達了對未來的無限期待

保加利亞源自巴爾幹山脈之名，位於巴爾幹半島的東側，是面對黑海、擁有700多萬人口的小國。雖然曾被稱為是蘇聯的「衛星國」，但隨著蘇聯解體，已經成為由國家資本主義轉變成市場資本主義的國家，並在2007年加入EU(歐盟)。其國民每天都在為政治經濟的發展不懈努力。

ENAGIC分銷商身為其中的一員，打著「改變水，改變人生」的口號發展事業。這次在9月30日於保加利亞的首都索非亞，為了彰顯其豐碩成果而舉辦的活動，很榮幸的得到大城會長家族的參與。

在眾多的分銷商、嘉賓的注視中，盛大地舉行了大城會長的演講，以及新6A(以上)分銷商的升級認定儀式。大城會長表示「多虧了各位分銷商的不懈努力，才使得ENAGIC的理念「真正的



大城會長家族在保加利亞受到盛大歡迎

健康」於以保加利亞為起點的東歐扎根成長。在東歐，ENAGIC的發展是有目共睹的。同時，也熱烈的表示，希望不會有所停頓，能進一步的發展茁壯。

升級認定儀式中，新到達6A或以上的分銷商分別上台領取認定證，不管是家族還是夥伴，每個人都受到熱烈的祝福。東歐的Enagic事業，正在登上新的高峰。



排排坐的6A到6A3-3的升級者



大城會長頒發升級認定證給新6A分銷商



被眾多參加者塞滿的活動會場



可愛的女孩子送禮物給大城會長
(後面是曾為2007年度環球小姐的女性分銷商)

名古屋的分銷商團隊到大阪工廠參觀 看到了LEVELUK的製作過程，增添了信心

10月25日，以名古屋為主體，約60人左右的分銷商團隊，到工廠進行參觀，並分成四組分別聽取員工的介紹，仔細地參觀了LEVELUK的製作過程。

在那之後，於2樓的大廳，由工廠各部門的負責人巨細無遺地介紹何謂電解水，LEVELUK的概念和優點，甚至連機器的保養方式都一一仔細說明。參加者也仔細傾聽，不漏掉每一句話。

在接下來的「Q&A」環節中，參加者們也一一提問，持續地進行著對答。參加者們都表示「能參加真是太好了，這下能更加自信地推銷LEVELUK了」

俗話說得好「百聞不如一見」。如果您也這樣認為的話，請務必來工廠參觀。



在成形部門認真的聽說明



將部件送往組裝部門的製造部門



觀看最終組裝過程



吸引眾人目光的強酸性電解水的實驗



接連不斷的提問者



相關商品的賣店超級熱鬧



進行結尾演說的領導
酒井masaya先生

參觀後的分銷商與工廠員工拍攝紀念照





2020

E8PA沖繩大會

Mr.Ohshiro's Birthday Celebration

2020 3月16日(週一) 17日(週二)

<https://www.enagic-convention.com/202003/>


3月16日

• ENAGIC相關設施之旅

• 高爾夫大會

3月17日

上午

 • ENAGIC相關設施之旅
 • 6A2-4(以上)會議

下午

 • 午餐
 • 6A2-3所舉辦的說明會
 • 升級認定式
 • 晚餐餐會
 • 閉會式

參加門票表(美金)

(USD)	購入期限 / 門票價		
卡片別門票	1月15日前	1月31日前	2月1日後
普通門票(無持有E8PA卡)	\$200	\$250	\$300
黑卡 (100% off)	\$0	\$0	\$0
白金卡 (80% off)	\$40	\$50	\$60
金卡 (60% off)	\$80	\$100	\$120
銀卡 (40% off)	\$120	\$150	\$180
銅卡 (20% off)	\$160	\$200	\$240
水晶卡 (10% off)	\$180	\$225	\$270

※上述優惠門票價適用於E8PA卡片持有者及其一位家人。

※4~12歲的兒童，按上述門票的50%優惠價格計算。

※門票含晚餐費用。

高爾夫大賽參加費用(US\$)

E8PA卡片持有者	\$50
普通門票(無持有卡片)	\$100

※費用含晚餐費用。





左起) KYOKO • AI • EMI

最優秀分銷商

NAKAMURA KYOKO家庭

美國 / 加爾福尼亞州

在ENAGIC收穫成功， 跨越三代的分銷商的故事

在漫長人生當中，總會遇上幾次機緣。機緣將至，賭上人生的時刻來臨之時，是否能夠相信自己然後全力去把握是很重要的。NAKAMURA KYOKO小姐從祖國日本前往博奕聖地拉斯維加斯一事，也是人生中一次重要的博弈。

六十年前KYOKO小姐剛滿21歲，為了內華達州拉斯維加

斯一個名為“HOLIDAY IN JAPAN”的秀，簽下三個月的合約前往美國。為了演出最棒的秀，每天都在拼命表演的KYOKO小姐，受拉斯維加斯「魔力」的影響而發生改變。

以年紀輕輕的21歲在「SIN CITY」(罪惡之都、拉斯維加斯的別稱)經歷，理所當然的沉迷於秀場生意的日子的

風險也會增加。

在長年沉浸於派對的氣氛中，她持續抽煙喝酒，結果導致肝臟和腎臟出了問題。在拉斯維加斯的秀的合約結束之後，為了改變這種光怪陸離的生活，KYOKO小姐回到日本開了餐廳。

回國之後，身體和精神上的疲憊一口氣湧了上來。但幸好她心中始終保持著對未來的希望，總算是撐過了每日每夜的疲憊和痛楚。最終，對自由之國——美國的思念不斷加深，這對她未來道路的選擇產生了極深的影響。





KYOKO小姐為了踏上新的開始，於2003年前往洛杉磯，並且在那邊看到了成功的契機。那就是還原水。在那裡，她看到了還原水對身體和經濟的巨大好處。

「現在回過頭來看，當時看到實驗講座所帶來的衝擊真是無法忘懷。不僅是還原水帶給身體的影響，當聽到無微不至的報酬制度的時候，讓我不禁深深的期待起來」KYOKO小姐這樣說著。

不僅如此，過去經營餐廳的經驗讓她了解到ENAGIC的可能性，以及其伴隨而來的成功。她毫不猶豫的購買了LEVELUK，開始了ENAGIC事業。

在那之後KYOKO小姐僅僅花了一年時間就達到了6A，現在已經成為了6A3-5，取得頂尖的成績。

這樣的KYOKO小姐對未來的目標，首先是活到100歲，還有就是通過自己

開設的「Genki Club」進行實驗講座或舞蹈教室、料理教室，為眾人作出貢獻。

以為世界作出貢獻為目標

成功轉型為精力充沛事業女強人的KYOKO小姐，給她的子女留下了強烈的印象。在母親拓展ENAGIC事業的同時，女兒AI Eastman也開始飲用還原水，並感受其健康的效果，進而選擇走上與ENAGIC共同前行的道路。

對擁有五名子女，每天過著忙碌日子的AI小姐來說，ENAGIC事業是極具吸引力的。因為不僅能留出足夠的時間給家庭，同時也能在經濟上取得成功的機會是很少的。自然而然，AI小姐的子女也開始飲用還原水，畢竟，兩人也是從小就飲用還原水的「還原寶」。對AI小姐的家庭來說，從2015年開

始ENAGIC已經成為生活的一部分。當時她的女兒(KYOKO小姐的孫女)EMI小姐也一同加入由KYOKO小姐所構築的「ENAGIC帝國」，成為了祖孫加起來的三世代。EMI小姐也十分感謝祖母和媽媽的成功。

另一方面，由於在認識還原水進而了解到許多健康知識的過程中受到感化，她選擇進入名校南加利福尼亞大學，成為專門研究癌症的研究員。

實現了三代人的成功的ENAGIC，乘載了這一家的強烈信任。三人一起高舉著大城會長「真正的健康」的理念，將人與人之間的勇氣連結在一起。

然後，保持著將這個訊息傳遞給更多的人的榮耀，將其更加普及，為世界作出貢獻而努力。



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



2020 Enagic E8PA 世界大會 in 拉斯維加斯

明年的世界大會將在拉斯維加斯舉辦！
優惠的折扣門票開始發售！

2020年9月3日到5日，將會在美國內達華州拉斯維加斯的大型度假飯店聞名的「幻景賭場度假村」，舉辦 Enagic E8PA世界大會。世界上的分銷商齊聚一堂，舉行世界大會，是日益革新的Enagic國際化的象徵。同時對於蒞臨參加世界大會的主要活動升級認定儀式的分銷商來說，是終生難忘的喜悅場合吧！

關於參加資格

- 參加活動需要登記。
- E8PA卡片持有者及其家人，因應卡片種類可獲得折扣。
- 線上登記需要使用信用卡。

E8PA卡片持有者特典

- 可獲得1,000P換算1美元的「E點數」。
- 集齊E點數可兌換機票。
- 可用優惠價格購入ANESPA、SUPER501、UKON DD。
- E8PA卡片的銷售，以乙台計算業績。

參加費用表(美金)

期 限	普通	E8PA卡片持有者		
		黑卡&白金卡	金卡&銀卡	銅卡&水晶卡
2019年12月31日前	249美金	219美金	229美金	239美金
2020年3月31日前	279美金	249美金	259美金	269美金
2020年6月30日前	309美金	269美金	289美金	299美金
2020年7月31日前	339美金	289美金	319美金	329美金
2020年9月2日前	369美金	319美金	349美金	359美金
當天	399美金			

※兒童票：5歲及以下免費，6~12歲99美金。



※詳情請瀏覽 <https://www.enagic-convention.com/202009/>

淨水濾芯 年底特價

期限 2019年12/27(五)

感謝您的日常使用，保持著感恩的心。



對應機種

SUNUS R
Leveluk JR、JRII
Leveluk DX、DXII
SD501(2010年為止)
SUPER501

年底特價
含運費

8,060 日圓(稅入)
(普通價格10,700日圓)



對應機種

SUNUS R
Leveluk JR、JRII
Leveluk DX、DXII
SD501(2010年為止)
SUPER501

年底特價
含運費

11,460 日圓(稅入)
(普通價格14,000日圓)



對應機種

SD501PT
SD501(2011年以後)
Leveluk R

年底特價
含運費

11,460 日圓(稅入)
(普通價格14,100日圓)



對應機種

僅限KANGEN8

年底特價
含運費

12,340 日圓(稅入)
(普通價格15,000日圓)

洽詢

☆在Enagic各分店直接購入。
☆可通過客服中心購入。



0120-84-4132



也可以通過線上購入 <http://ec.enagic.co.jp/>

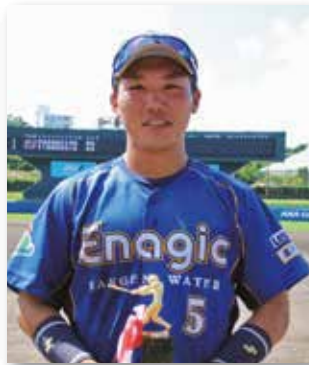
Sports Flash

Enagic 體育掠影

ENAGIC棒球部於RBC杯 獲得優勝



獲得殊勳賞的川邊龍之介投手

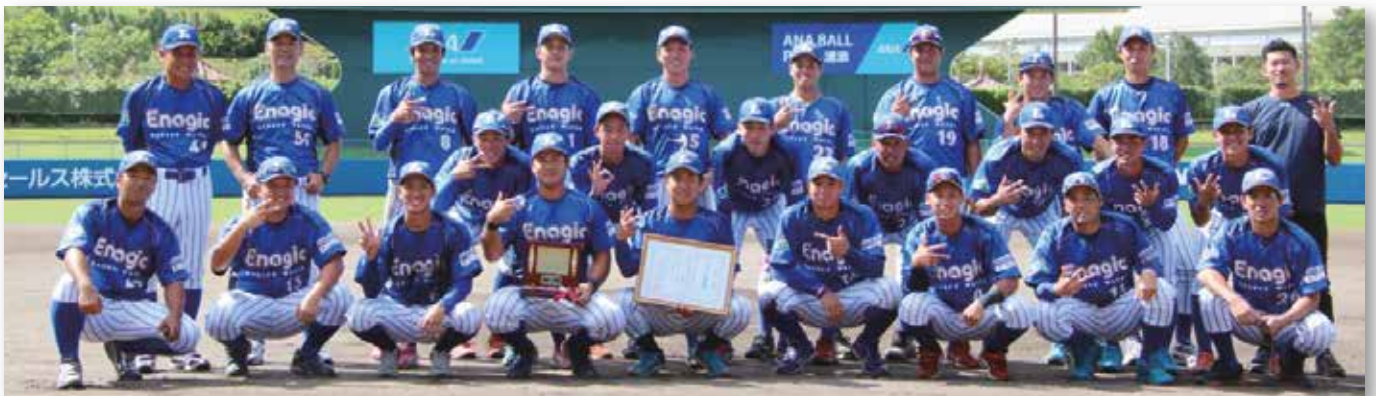


獲得首位打者賞的田中厚成一壘手

10月19~23日，沖繩縣的大學、社會人、俱樂部等七個隊伍一同出場競賽，參加第27回「RBC杯爭奪硬式棒球大會」，ENAGIC棒球部成功獲得優勝。ENAGIC棒球部於10月20日與琉球大學的比賽中以10:0的成績提前關門，並於同日與 BIG開發進入決勝戰。很可惜的是，在第四局的時候因為下雨的關係中止，改為23日舉行，最後以9比3的成績獲得優勝。

另外，ENAGIC棒球部中，大會的殊勳賞由川邊龍之介投手獲得，首位打者賞則由交出9個打數6支安打的優秀成績的田中厚成一壘手獲得。

在一年的最後取得公開大賽的優勝，秉承著有始有終美德的棒球部幹勁十足地表示「明年一定要打入全國大會的都市對抗，以及獲得日本錦標賽的參賽資格」。



優勝後笑容滿面的選手們

ENAGIC團隊於全日本實業團 保齡球賽出場！請為其加油！



出場的各位選手(左起)下地健太、村濱裕紀、石嶺可奈子、我那霸陸也、幸喜醬太。

11月22日至24日由(公益財團法人)全日本保齡球協會所主辦，於東京都大和市的東大和Grand Bowl舉辦了第52回全日本實業團錦標賽。擁有2015年第48回大會優勝、去年奪得第二名的佳績，我們ENAGIC INTERNATIONAL隊也通過了縣預賽獲得了出場權，得以爭霸於全國大會。

本大賽是以五人為一組的團體賽，由全日本產業別錦標賽、都市對抗大會一同構成三大實業團錦標賽，是最具權威性的。也就是說，在這裡獲得優勝即表示該隊伍是最強的隊伍。比賽由全國性，賽制為淘汰賽的預賽脫穎而出的53隊，其中再進行為期三日的預賽及決賽，一個人進行12場(合計60場)的嚴峻條件下的比賽。

出場成員以石嶺可奈子隊長為首，還有幸喜醬太、村濱裕紀，下地健太和我那霸陸也選手。隊伍在下地賀壽村的帶領下，以優勝為目標。有時間的各位，請務必前往為其加油。

從沖繩到世界

大城博成的成功故事

第44回

引導至成功的最棒傑作・報酬・市場營銷

上回介紹了「ユイマール (yuimaaru)」，是沖繩獨特的互助精神，另一個也很特殊的詞彙是「イチアレバチヨデー (icharebachode)」。這句話是「見面即是兄弟」的意思，是相當有大陸特色的開放性精神。只要和初次見面的人自我介紹「我是沖繩本地人」，就能消除大半的隔閡，使對方敞開心胸，連沒問的事情也一股腦全說出來，相當神奇。

日本人有時候會做出奇葩的行爲。出外旅遊時在飯店大廳或電梯裡遇見疑似日本人的人，彼此會移開視線，但遇到疑似韓國人或中國人的人，就會打招呼。筆者自己就碰過好幾次這樣的情況。沖繩人意外地害臊，不過只要知道是同鄉，就會敞開心扉。

我說過大城是個徹頭徹尾的沖繩人，而他出生、成長的時代也充斥著這種濃厚的沖繩精神，很能理解他將「人情的還原」作為理念的理由。這份理念中，含有他對抗貧窮的艱苦，以及想通過事業「讓貧苦的人成功」的希望與同情。大城的口頭禪是「想要用我們的事業幫助窮人」。大城期待分銷商們能夠流露出這份慈悲胸懷，並於成功後真心誠意主動地幫助他人。

豎立明確的企業理念並實踐

正如人活著要有目標，企業亦是如此。企業訂立明確的經營理念和目標，遵從應守的原則，傾注心力、聚焦執行，走上成功之路。實地剖析大城的成功要素，應有以下三點：

1. 優良的產品：儘管常出現價格太高的意見，卻不常聽到有人抱怨產品差勁。覺得貴卻還是掏錢購買的大有人在。任何一種產品都有人覺得貴和便宜，這是出於營銷策略的不同。用車子來比喻的話，Enagic公司的產品定位在梅賽德斯、賓士和Lexus的級別，與市面上流通的廉價產品不同。

此外，產品的高級之處就藏在濾芯裡。眾多的讚譽足以證明產品的質量。比如說，美國的Water Quality Association 開創業界先舉，為Enagic產品頒發了品質認可，足以證明產品的優質。如果各位不介意，還請聽聽筆者的友人的親

身經歷。

友人打了12年以上的過敏針，曾經每個禮拜都要找專科醫生報到一次。喝了還原水3個月後，便嘗試停止去醫院，同時檢查身體的狀況。從此以後，他再也沒有麻煩過12年以來每週都要見面的醫生了。此外，多虧了這種水，每天需要的睡眠時間減少了1個半小時。他尋思著，這說不定是因爲還原水的消化作用發揮良好的關係呢。他現在年過七旬，但仍身強體壯，每天睡5個半小時就能精力充沛。

2. 8P制報酬體系：後面還會再介紹這個Enagic的8P獎金制，這提供了獨特的高收入機會。這個獎金制度是花費了許多時間、經過無數次考察後擬定出來的，大城對此報酬體系引以為傲。許多分銷商已親自體驗過這項制度。就算Enagic產品擁有勝過競爭產品的高品質，如果不回饋給分銷商，這項生意便喪失了吸引力。產品和報酬相輔相成，締造了成功。

3. 創意性營銷：營銷策略能讓產品和報酬具有吸引力。在這個領域，無人能出大城之右。優秀的經理們很多，卻少有人能勝過大城的點子。

涉及到策略性以及企業機密的部分恕我不能詳談，但正是因為產品、收益、營銷，這三條捻得極為堅韌的線組成了一座穩固的三腳架，ENAGIC事業才得以成功。



【前原利夫・著
『小さな島から世界を飲む！』より】

「Hacchi的 電解水的生活」



趁著年底特價的時候更換濾芯吧！

日本國內截至12月27日正在實施「淨水濾芯(FILTER)特價活動」。

在這段時間購入濾芯的話「超賺」，因此建議各位一起購入。詳細內容請看本號第九頁。

衆所周知，LEVELUK系列若是到了要更換濾芯的時候，會自動發出警示聲及顯示文字。

但是更換時間的長短會隨著國家及地域，又或者是水質的不同而有所差異。當然，依照使用的頻率不同也會有所差異，關於這點也請各位注意一下。

■何謂更換時期所表現出來的“前兆”？

縱使如此，比如說如果水裡面開始有礦物質出現，自動清洗的次數增加，又或者是測試液/紙的顏色變淡了，那就是LEVELUK稍微有些疲憊的證據。

也就是更換濾芯的時間到了。

當然，縱使上述現象都沒發生，使用一定時間之後也是要更換濾芯的，這樣才能穩定的生成電解水。

■這樣做可以让你輕鬆取下濾芯

更換濾芯的時候請參照說明書上的步驟進行。重要的是，將濾芯拿起來的時候建議垂直地拿起來。

拿起濾芯的時候，因為濾芯內部還殘留著水分，所以請快速地將其翻轉過來，這樣就可以盡量減少漏水的情況。

■別忘了清除污漬

接下來，在更換濾芯前先用強酸性電解水把棉花棒沾濕，清潔濾芯放置的地方上的污漬。

另外再用抹布沾濕強酸性電解水後扭乾，將機器上的污漬擦拭乾淨。這樣一來，LEVELUK也會恢復元氣，清爽許多。之後還要讓它在家居清潔跟料理方面繼續幫忙呢。





如果發現對方有誤解的話，請盡快澄清吧！

本回將會講解關於「未告知重要實情」這件違反特定商取引法(特商法)的事。特商法規定「關於決定是否簽訂契約的重要事項」，「沒有說明實情」將會被視為「未告知重要事項」而視為重大違規。

具體來說，將可能會被處以三年以下的徒刑或最長兩年業務停止命令。

「未告知重要事項」將會被視為重大違規

那麼，未告知甚麼事情將會違規呢？在這裡讓我們回憶這一兩年的行政處份案例。

2019年3月進行結婚對象中介的推銷銷售業務的V社被處以3個月的業務停止命令。那時該社將已婚者及退會者的照片也一併拿出來，表示「我們有這些人選，您的兒子不知意下如何？」，這事便以未告知重要事項問罪。

被這樣推銷的人應該會誤以為「可以跟照片上的人進行相親」，正是因為未告知對於要相親的對象的真實情報，因此違反規定而被問罪。

進行最近以環保熱水器稱著、十分人氣的熱泵式電熱水器的推銷銷售業務的N社，於18年3月被處以6個月的業務停止命令。在本案中，則是COST的計算方式出了問題。



必須傳達所有重要的事情

熱泵式電熱水器大約使用10年後就必須進行更新，需要花費一筆不低的更新費用。但是卻在將瓦斯熱水器更換為熱泵式電熱水器的好處的說明中，使用了不含更新費用的計算方式，出示比較兩者的花費總額，此事也以未告知重要事項而被問罪。消費者一定會誤以為「熱泵式電熱水器」更划得來吧。

說「超棒」也違反

提供商務學校業務的傳銷服務的I社於18年2月受到了六個月的業務停止命令，本案中說了「很賺喔，超棒的」「月付2萬1600日圓也還是有收益」，但卻隱藏了獲得特定利益十分困難且手段匱乏的事實，被認為是未告知重要事項。消費者會誤認為「自己也可以簡單賺大錢」吧。

上述案例的共通點是，進行推銷的人在進行推銷的途中發現「啊，這個消費者有點搞錯了」。且對這個搞錯了有著「算啦，這樣的話他好像會比較想買吧」的想法而不進行糾正的話，就會因違反未告知重要事項而受到處罰、處分。

未告知重要事項的處分案例還有很多。因此在察覺「啊，消費者搞錯了」的瞬間，請說出事實，消除消費者的誤解吧。

神奈川縣橫濱市

鍼 覺王院 Sholom治療室



住 址：橫濱市港北區日吉本町
1-24-16 NARUSE 大樓
電 話：045-561-2856
診療時間：【一、三、六】早上九點~11點半
下午一點~五點半
【二、五】早上九點~11點半
下午兩點~六點半
休診日：四、日

以電解水及客制化治療拯救患者



族擁LEVELUK的滝山博行先生及其妻子正子小姐

鍼 覺王院Sholom治療室位於東急東橫線日吉站徒步約三分鐘，十分便利的位置。院長滝山博行目前是第三代傳人，是一家老字號的針灸院。

針灸院的名字Sholom是由希伯來語「平靜」轉化而來，是「精神好啊」（像是日語）之類的招呼語。希伯來語是從舊約聖經「創世紀」就開始使用的語言，而使用這個詞是有理由的。博行先生與妻子正子小姐不僅同為針灸師，同時也是虔誠的基督教徒。保持著「推己及人」的精神的兩人，成為針灸師是「天職」也說不定。

實際上，博行先生有著44年，正子小姐有著37年的臨床經驗，至今為止已為25萬人以上實施過針灸治療，患者年齡從1歲到90幾歲，但其中大部分都為30~50歲的女性。症狀以腰痛，肩關節痛，膝關節痛，腸胃不適和耳鼻喉科不適為主。甚至有去醫院就診卻不明病因，服用處方藥劑後症狀也沒有緩解的患者也很多。

對此，博行先生拋出了疑問「不清楚根本原因的話不就只是針對表症作治療而已嗎？」因此，重要的是在初診的時候，花時間聽取患者平日的的生活及工作的各項細節，同時通過把脈來找出關鍵的因素，其中大多數「疼痛」都是源

於壓力及疲勞以至於身體無法承受發出的SOS訊號。像這樣針對每個患者的症狀找出根本的原因，並「客制化」實行治療。

鍼 覺王院導入LEVELUK已經超過十年。當時也像現在一樣，讓患者飲用還原水，以及使用強酸性電解水洗手，漱口。不僅如此，在清潔方面，院內的衛生管理也活用強電解水。

加上因為跟大城博成會長的企業理念起共鳴，那時也從事商業活動，博行先生及正子小姐達到了6A2的級別。在那之後雖然「稍事休息」，但於今年又重新進行行銷商活動。特別是九月份與大成會長久別重逢促膝長談後，點燃了博行先生的熱情。之後，達成了約兩個月就升級成為了6A2-2的偉業。

博行先生及正子小姐最後更熱情的講述自己的抱負，表示「身為針灸師及基督教徒，今後也會繼續傳播身體的健康及心靈的健康。今後更會加入經濟的健康，以「三位一體」的姿態幫助他人」。



潔淨的等待室及櫃檯。正面牆壁上的十字架給人強烈印象。



明亮寬闊的治療室

If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 我們正在募集電解水的獨特活用法！

● Please send information to the Public Relations Department.

請至宣傳室提供情報 / e-mail: kouhou@enagic.co.jp

兒玉陽子給您正確的「食養」概念

食養內科所實踐的「東」與「西」的綜合醫療

成為松井醫院食養內科的部長，日野厚醫學博士自89年7月8日起，成為不回家的人。在那段期間，我成為食養內科的課長，為患者實施飲食療法。日野去世以後，我依然以食養內科顧問的身份繼續進行相同的活動。

當時的飲食療法遵循著日後被稱為日野式的原則進行實施。在此列出其原則。

①攝取不含合成添加物的食品。
②選擇不使用會殘留農藥的食品。
③不使用合成清潔劑。④不使用精製度太高的穀物和砂糖的製品。⑤大量攝取蔬菜，特別是綠黃色蔬菜。⑥攝取水藻。⑦盡力實行地產地銷。⑧不丟棄蔬菜的根或葉。⑨魚的話也食用其骨、皮、內臟。⑩除了味道過於特殊的食品以外盡量不煮、不川燙處理。⑪鹽分、糖分要適量。⑫合成調味料要適量。⑬避免過冷、過熱、強烈的辛香料及刺激物。⑭冷凍飲料、罐

頭、速食要適量。⑮不攝取過量的非正餐。⑯好好咀嚼、飯吃八分飽，攝取不添加合成添加物的食品

當然，這邊所提的充其量是原則。食養內科會遵從這些原則，根據每個患者的症狀進行飲食療法。因為數量太多，容我介紹幾個印象較為深刻的案例。

■ 初診最長花了五個小時！

比如患上了原因不明的慢性疾病，被診斷為自體免疫性疾病——貝西氏病的女性患者(當時59歲)，她已經在某大學醫院中接受了持續的藥物治療，但依然因右手指化膿、臉部等地方的濕疹、以及口腔炎等症狀持續不消而來到食養內科受診。

當時醫院所給出的治療方案，除了食養基本食品以外，還包括青茶、人參茶並佐以整脊療法一同進行。最終，在短短三週內化膿就消了，而九個月後口腔炎也消失，濕疹也在接下來的兩個半月後康復而退院。

像這樣，根據患者自身的情況，除了食養基本食品以外，還佐以各式食品及療法即為食養內科的特徵。具體來說，除了隸屬於傳統醫療的漢方、針灸、氣功、瑜珈以外，還加入了脊骨神經醫學及各種的徒手療法。另外還有進行心理治療的例子。

綜合「東洋醫學」及「西洋醫學」，這便是日野心中所描繪的醫療實踐。

因此，每個患者最適合哪種療法，必須要明確確認。而這必然需要花費長時間進行診斷。特別是初診的門診，短則三小時，最長也有花了五個小時的例子。

這跟大學醫院的綜合醫院經常會有的問題「等候三小時，診療三分鐘」相比，完全是相反的診療狀況。但是我認為，正是這種診察、診斷才是醫療該有的樣貌、才能更好的面對。



兒玉陽子

(飲食生活顧問)

前松井醫院食養內科顧問

兒玉陽子 簡歷：

1936年3月於台灣，台北市出生。

55年遭逢皮膚病，59年病發肺結核。藉東邦大學醫院的日野厚博士所指導的「日野式食養」所快癒。

其後，開始其食養研究，並自69起於公益財團法人・何野臨床醫學研究所(東京都品川區)開始進行食養指導。

78年與日野博士一起於松井醫院(東京都大田區)所設立的「食養內科」實施食養指導。

95年於同病院擔任顧問。現在則是以自由業的身分進行飲食生活的指導、啟蒙。

主要著作有「臨床營養與飲食改善指導」「不會引發過敏的離乳食」(綠書房出版)等。

活動E-POINT將「人情」傳達出去吧！

對E8PA會員來說，導入了劃時代的系統。每天努力積累的E-POINT點數，現在可以成為您的「人情」，贈送給新的夥伴。

具體來說，當您的下線夥伴購入商品時，您可以用自己所擁有的E-POINT作為該商品的代金幫忙支付。以K8來說，可以代付500,000E-POINT(US\$500)。(請參照下表)。這就是新的「人情的還原」！

詳情請諮詢各分店

E點數表		1000E-POINT = USD1.00 = JPY100							
商品	商品價格	E8PA 購入點數	8P內	6A2 點數	6A22 點數	6A23 點數	6A24 點數	6A25 點數	6A26 點數
黑卡	800,000 日元	20,000	4,000	800	400	200	100	50	25
白金卡	600,000 日元	15,000	3,000	600	300	150	75	37	18
金卡	400,000 日元	10,000	2,000	400	200	100	50	25	12
銀卡	200,000 日元	5,000	1,000	200	100	50	25	12	6
銅卡	100,000 日元	2,500	500	100	50	25	12	6	3
水晶卡	50,000 日元	1,250	250	50	25	12	6	3	1
Super 501	698,000 日元	-	600	120	60	30	15	7	3
Kongen8	498,000 日元	-	500	100	50	25	12	6	3
SDPTSL (海外商品)	-	-	420	90	45	22	11	5	2
SD501	398,000 日元	-	400	80	40	20	10	5	2
JR II (海外商品)	-	-	240	50	25	12	6	3	1
Anespa DX	340,000 日元	-	240	50	25	12	6	3	1
LEVELUK R	198,000 日元	-	150	30	15	7	3	2	1
UKON Σ	198,000 日元	-	200	40	20	10	5	2	1
UKON DD	76,000 日元	-	80	16	8	4	3	2	1
Super501 會員價	598,000 日元	-	520	100	50	25	12	6	3
AnespaDX 會員價	27,200 日元	-	210	40	20	10	5	2	1
UKonDD 會員價	68,000 日元	-	80	16	8	4	3	2	1

E8PA會員特別價格

UKON生產者大會盛大展開！

10月23日名護市瀨高的E8PA會館大廳，展開了生產、提供還原UKONΣ原材料的UKON農家的生產者大會。

進行開幕演講的大城博成會長說，非常感謝自2003年UKON工廠(沖繩還原FOODS)創建以來持續提供優良的山原(Yanbaru)產UKON的眾多農家。同時表彰了表現優異的農家。在那之後進行了懇親會，就這樣，始終充滿著歡樂氣氛的大會順利進行。



許多農民參加的生產者大會



受表彰的UKON農家們



2019.9月 新達成新6A 6A以上介紹

6A

- ELYSE LAUTHIER (澳洲)
- ABBAS AL-CHAMI (澳洲)
- WAYNE DAVID MCMILLAN (澳洲)
- FITOPAU PULEPULE (澳洲)
- TRANG NGUYEN (澳洲)
- HA THI THU NGUYEN (澳洲)
- LEILA MAYUMI Tsubono Hamada (巴西)
- ASENEFETS GKEMOU #1 (加拿大)
- 2554457 ONTARIO LIMITED (加拿大)
- XIN YI ZHAO (加拿大)
- #1207222 B. C. LTD. (加拿大)
- #10046775 MONITOBA LTD. (加拿大)
- 1169734 B.C. LTD. (加拿大)
- HOSSEIN PARTAVOOS (加拿大)
- TRUE PH WATER LTD. (加拿大)
- CHEN YI ENTERPRISES LTD (加拿大)
- SARA LUSSIER #3 (加拿大)
- CHAD LUSSIER (加拿大)
- TRANG THI THANH MAI (加拿大)
- REMELYN VICTORIOUS LTD. (加拿大)
- TERRA S CZUCHRO (加拿大)
- MAUREN TONGLO (加拿大)
- MARY JANE LEANO (加拿大)
- WILSON G. RAMIL (加拿大)
- DAVID DEAN DOBIE (加拿大)
- FRANCO PANGANIBAN (加拿大)
- ADVANCE AUTO SALES LTD. (加拿大)
- SHAKILA OVEYSI (加拿大)
- MICHAEL DAO (加拿大)
- THUY DAO (加拿大)
- OMAR GALVAN SANTANA (西班牙)
- JARED GOMEZ ARAGON (西班牙)
- YUREMA LARIANA NORIA NIETTO (西班牙)
- FRANCESCO ROMANO (德國)
- TINH DANG BACH (捷克)
- CHUNG HOANG THIKIM (捷克)
- NGUYEN LE ZUZANA (捷克)
- THI HONG TRANG LAM (丹麥)
- MANH DO DONG (波蘭)
- VESELINA STOYANOVA (意大利)
- ARTURO MELILLO (意大利)
- ALCALIFE CONSULT SRL (意大利)
- TZVETELINA DIMITROVA (保加利亞)
- TZVETANOVA (保加利亞)
- KANGEN BULGARIA EOOD (保加利亞)
- UNLIMITED CAREER DEVELOPMENT UCD SRL (羅馬尼亞)
- GAVOJDEA DANUT (羅馬尼亞)
- KANGEN EUROPA SRL (羅馬尼亞)
- HO BIK LUEN AUDREY (香港)
- S&L HEALTH CO/ YUNG LAN HEUNG (香港)
- OU YANG ZHI XING (香港)
- LAI SO NGAI (香港)
- FAN YIP INTERNATIONAL HEALTH CO/ LAU NGA YU DO (香港)
- ZHANG XIAO MAN (香港)
- RESHMA KIRAN SHETTY (印度)
- HARDIK D KACHHADIYA (印度)
- ANITHA NAIR (印度)
- SANDEEP SINGH HUNDAL (印度)
- RAJESH NAIR (印度)
- KUNAL PARIKH (印度)
- K M SHANTHI (印度)
- RAGHEVENDRA PRATAP SINGH (印度)
- PANEM LAKSHMI KOTI (印度)
- GUDIVADA SRINIVASA RAO (印度)
- NAMRTA SANTWANI (印度)
- RESHMA R SHAIKH (印度)
- ROHIT RAGHUBHAI VAGHASIYA (印度)
- INDMAK CORPORATION (印度)
- SANTOSH TUNGARIA (印度)
- BHAGWATI PRASAD PAINT (印度)
- DAYAKISHAN PALARIYA (印度)
- PRASHANT SAH (印度)
- EMA FITRIANI (印尼)
- CHEW SAI HONG (馬來西亞)
- SHU ANN KANGEN PLT (馬來西亞)
- NG SIEW CHIN (馬來西亞)
- MOK KIT (馬來西亞)
- LEE SOO KUEN (馬來西亞)
- CAROLINA DIAZ SANA (墨西哥)
- TRAN THI THUY (泰國)
- DULYARAT KANYANAT (泰國)
- CHEA CHHENG (泰國)
- NXJ MARKETING LLC (美國)
- GS SERVICES LLC (美國)
- TRUMAN NGUYEN (美國)
- MY HANH TRAN (美國)

- CHRISTOPHER A OBRIEN (美國)
- SHARYN HATHCOCK (美國)
- EMERY GARCIA (美國)
- MARIA DE LOS ANGELES DELGADO (美國)
- JENNIFER J MILLARD HORNEY #2 (美國)
- ERIC T TRIEU (美國)
- KEVIN VU (美國)
- WARM NEST CORP (美國)
- JAMES M MILLER (美國)
- PB CONSULTING INTERNATIONAL INC #3 (美國)
- THANH DINH VO (美國)
- FULL FRAME MEDIA INC (美國)
- SAS LEAUPORTUNITIE REGIS ET LAURENCE MULLER (法國)

6A2

- NAM VAN DO (加拿大)
- #1207222 B. C. LTD. (加拿大)
- XI GENG (加拿大)
- TEAM MACLEAN #3 (加拿大)
- KRISTEN M CLARK (加拿大)
- ALIREZA SHOKHMOAYED (加拿大)
- ADOLFO GUTTENBERGER (西班牙)
- KANGEN UKON LIFER SRL (馬尼拉)
- PRIORITY WATER CO/ CHEUNG WAI YIN (香港)
- WONG YIU CHUNG (香港)
- FAN YIP INTERNATIONAL HEALTH CO/ LAU NGA YU DO (香港)
- HEALTH AND BEAUTY ENTERPRISE LTD/AU SIU LING (香港)
- GURDEV SINGH HUNDAL (印度)
- PANCHAJINYA AGENCIES (印度)
- ASHWINI & CO (印度)
- KUSHI PONNAMMA K.P (印度)
- JYANA AJWANI (印度)
- AMBAT VINESH MENON (印度)
- FRONTIER HEALTH VENTURES A.A.M PLT (馬來西亞)
- CHIN YOKE LING (馬來西亞)
- WINNIE ELVI WELLNESS (馬來西亞)
- TERESA POPULI DE CHAVEZ (菲律賓)
- TEXAS WATER SUPPLY (美國)
- NHUNG THI PHUONG NGUYEN (美國)
- TUAN A NGUYEN (美國)
- JILLIAN HIGHT (美國)
- ANTHONY E SEMPERO (美國)
- TRUWATER INC (美國)
- GLOBAL HELP FOR ALL INC (美國)
- TERRI ANN BREWER (美國)

6A2-2

- HEALTH SPRING SRL#2 (羅馬尼亞)
- UNITED STARS INTERNATIONAL CO LTD (香港)
- /CHENG KAI LEUNG (香港)
- DREAM WATER PRO/MAK TAN TAN (香港)
- VINOD KUMAR SHARABU (印度)
- PALANGAPPA K M (印度)
- KRISHNA REDDY KADENTI (印度)
- QB NAILS SUPPLY LLC (美國)
- DILLON AUXIER (美國)

6A2-3

- KA KEI INVESTMENT LTD (加拿大)
- AESPA RYD SRL #3 (羅馬尼亞)
- J AND K SERVICE/WONG YIU FONG (香港)
- KARISHMA R. GAMANAGATTI (印度)

6A2-4

- JP KANGENWATER/MAN HIU TUNG (香港)
- SAMIR VASANT POTDAR (印度)
- TRUE BENEFIT LTD/LOH SIM EE MARGARET (香港)

6A2-5

Global E Friends 2019年11月號 (通卷第228號)

發行：Enagic HK Co., Ltd. (Tel.) 852-21540077 (FAX) 852-21540027 www.enagic-asia.com
香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座16樓1615-17室 Room 1615-17,16/F., Mira Place Tower A, 132 Nathan Road, TST, Hong Kong.