



ENAGIC Vol 231 Japan Edition GLOBAL E-FRIENDS

2020 2月号



We Can Do It !

2020年為了向世界傳達「真正的健康」
讓分銷商活動認真起來吧！



(3P)



(3P)



(4P)



Sam Sia
(馬來西亞 / 6A7-6)



Colla Lo
(香港 / 6A5-5)



Clint A. Morgan
(澳洲 / 6A4-3)
& Christie Aude
(同 / 6A5-3)



Kenneth Wong
(香港 / 6A2-6)



Libertus Peter
(印尼 / 6A2-5)
& Kaliani
(同 / 6A2-4)



Samir Potdar
(印度 / 6A7-4)

特集/亞洲領導人的訊息
2020 My Vision (6P-7P)

各位如今在這裡的理由是什麼呢？

我如今在這裡的理由，是在40年前人生最艱難的時期中找到的。那時成功離我非常遙遠，我的生活完全不是現在這般幸福美好。但人生中最煎熬的那個時期，正是創造Enagic的搖籃、美好旅程的起點。

各位開展Enagic的事業時，人生發生了什麼變化呢？與那時相比，現在的各位又變成什麼樣的人呢？

提到想要實現「真正的健康」，我們心中應該會有「想一直很健康」、「想要過得富裕」、「想要擁有能支持我的夥伴」的想法吧。但有沒有更進一步的野心呢？

我想將快速成長的機會提供給各位。我認為，當我們身負超越自己想像的任務時，我們的成長也將會超乎自己的想像。當我們努力獻身於傳播理念給世界上的人們時，我們就是向世界傳播「真正的健康」的大使。

那麼，請各位自我反思！自己真正的動力是什麼，以及為了燃起他人的熱忱，自己又該成長到什麼地步。然後請思考，如何才能好好傳達Enagic的訊息，以及為了更有力的傳達這個訊息，又該如何磨練自己。

這個月，我留給各位的課題如下：請回歸初衷、回顧過去，然後用自己獨特的扭轉人生訊息，繼續突破自我、大步前行吧！作為「真正健康」的大使，為了向全世界所有人傳達我們的訊息，一起攜手前進吧！

祝各位幸福快樂！

Enagic International
CEO 大城博成



誓言2020年飛躍性成長 石井團隊與中村團隊 舉辦盛大的活動！

1月26日下午，影響日本Enagic事業的石井惠子小姐(6A18-5)與中村明俊先生(6A7-6)分別集結團隊、舉辦盛大的研修會及懇親會。參加者一同宣誓讓2020年飛躍性成長。

表明決心、燃起鬥志的石井團隊



鼓舞參加者的石井惠子小姐

石井團隊在Salon東京舉辦研修會。首先石井惠子帶頭呼籲「團結起來讓日本蓬勃發展吧！」，然後與會分銷商依次報告平時活動狀況及宣佈「今年的目標」。這次活動有來自越南、巴西、韓國、印度、巴

基斯坦等許多居住在日本的外籍人士參與，是充滿國際色彩的活動。

結束後轉移到餐廳舉辦懇親會。在快樂的氣氛下，有唱歌和幽默風趣的演說等活動，在高潮時，15位「希

望達到6A的人」

依次上臺，表明

自己的決心，對

他們信念堅定的演講，大家報以熱烈的掌聲。



歡樂氛圍下進行的懇親會



「希望達到6A的人」表明決心



齊聚一堂的石井團隊成員

在熱切分享中燃起鬥志的中村團隊



中村先生激勵人心的演說

中村明俊先生的團隊，在中村先生所有的大廈研修室舉辦活動。最初中村先生以「為什麼是Enagic事業」作為開場，接著呼籲「2020年應該怎麼做，各自制定好計劃來努力進行分銷商活動吧」。

隨後，谷浦公司先生(6A5-3)與原田裕子小(6A2-2)等團隊核心人物陸續握起麥克風，熱情地分享寶貴

的經驗及抱負、目標。

緊接著，獎品豐富的實果活動炒熱了現場氣氛，特獎是中村先生提供的SD501。中獎者雖然是未登錄客人，但獲獎者約定「會開始分銷商的活動」(真是太好了!)。結束之後在樓頂的空中酒吧舉辦飲酒派對。參加者一邊回顧自己在活動中的收穫，一邊享受美酒。



熱情分享經驗的谷浦公司先生



新6A分銷商講述「我所走的道路」 Road to 6A

張殷善
(琦玉縣)

2年「副業」下就到達6A的壯舉！

1992年，張小姐為了留學從韓國來到了日本。先上日語學校，大學、碩士畢業之後參加工作，現在是外資企業的員工。這期間雖然有想過到美國工作，最後卻仍留在日本，理由是「因為對到感覺」。

看來是因為對到Enagic的感覺，2017年2月在聽了石井惠子的說明會後，馬上就買了LeveLuk。張小姐把LeveLuk贈送給韓國的父母後，深刻地體會到還原水對健康的好處。被看到她父母的人詢問健康的秘訣時，自然而然地就開始介紹LeveLuk。

她的做法是「透過水的實驗來徹底傳達電解水的好」。一邊使用各式各樣的資料進行介紹，一邊用淺顯易懂的方式說明客戶關心的要點。另一個特徵是直接介紹人只有3人。她積極地提供情報給了解「電解水好處」的3人，進而形成自然擴大的圈。於去年11月升級成為6A。

張小姐表示這個做法今後也不會改變，並強調「我們同是地球村的人。哪怕多一人人都希望能變得健康、幸福。另外，也想向地球母親報恩，通過電解水，為環境保護盡一份心力。我想保持這個心情繼續努力下去。這個位置也只是努力的附加品而已。」

有正職工作的限制仍從事分銷商活動的她達到了6A。對有正職工作的人來說，她說不定會成為「成功的副業範本」吧。



Enagic講座新聞

Dr. Katsu日本巡迴講座

Enagic International的全球培訓師Dr. Kaz，從2月12日的東京會場、15日的大阪開始，展開了充滿熱情的培訓講座。之後，還會到新潟、東京、福岡舉辦。能量滿載的講座魄力滿點。還請體驗一下讓你精神百倍的「Kaz式培訓」

【講座日期】

- 2月26日下午1點～ 新潟 Unisonplaza
(聯絡電話 090-2971-9847/ 本間)
- 2月29日下午2點～ サロン東京
(英文講座/聯絡電話 03-5205-6030)
- 3月8日下午2點～ 福岡 Showroom
(聯絡電話 092-741-4132)

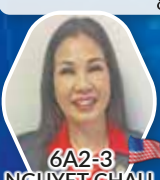
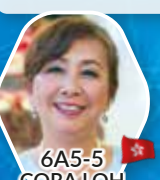
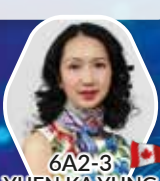
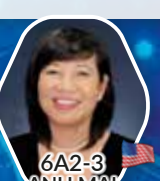
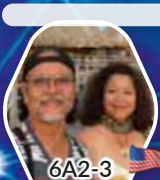
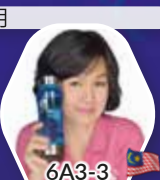


世界新領袖介紹

2019年6A2-3(以上)達成者列表

2019年達到6A2-3(以上)的強力分銷商介紹

優秀的他們及她們，本來是從1A開始Enagic事業的人，但是為了自己與重要的人而持續奮鬥，他(她)們作為「真正健康」的大使，以不懈的努力及不同於常人的熱情將可能性發揮到最大，才能取得如此傲人的成就。

1月			2月		3月	
 6A4-4 TAN NGUYEN	 6A3-3 KHOA NGUYEN	 6A3-3 NANCY DOAN	 6A7-3 BRYAN D. HODGSON	 6A4-3 PETER SHAW	 6A5-4 CORNEL MARCU	 6A2-3 KEVIN D. LO
3月			4月		5月	
 6A4-3 EMERIC D. VARGA	 6A4-3 PETER FLEISCHER	 6A2-3 MA. VERONICA QUINAIN	 6A4-4 WADIA DAFESH	 6A6-3 PETER M. STODDARD	 6A2-5 DANG T. NGUYEN	 6A2-4 DIEM THI LA
5月			6月			
 6A2-3 BINH T. HUYNH	 6A3-3 THOMAS VU	 6A2-3 CHON TENG FONG	 6A2-3 CHEUNG KA HANG	 6A6-3 UPDESH RAVI MALIK	 6A2-3 SUDESH RAVI MALIK	
7月		8月		9月		
 6A5-3 MARY MISICAM	 6A2-3 NGUYET CHAU	 6A2-3 HAN T. HUYNH	 6A5-5 CORA LOH	 6A4-4 MANI HIUTUNG	 6A2-3 WONG YIU FONG	 6A7-4 SAMIR VASANT POTDAR
9月		10月				
 6A3-3 KARISHMA R. GAMANAGATTI	 6A2-3 YUEN KA YUNG	 6A4-4 DARREN J. EWERT	 6A4-3 MICHAEL DREHER	 6A2-3 OANH THI VO	 6A2-3 ANH MAI PHUONG	 6A2-3 BINH LUONG NGUYEN
10月		11月				
 6A2-3 DANIEL TURCU	 6A2-3 ROSAVILLA VERDERA	 6A6-4 RAJAN MANJREKAR RAMAKANT	 6A2-3 SOMANCHI SETHA RATHNAM	 6A5-3 KRISTIE ORD	 6A4-3 CLINT A. MORGAN	 6A2-3 SUSUMU SASAKI
12月						
 6A4-3 PADRAIG O'HARA	 6A3-3 BOO MEI YIN					

2020年，懷抱更大野心的領袖們
一起期待他(她)實現往高處爬的梦想吧！

亞洲領袖的話

2020年 / 我的展望



Sam Sia (馬來西亞 / 6A7-6)

我今年在Enagic事業上的展望，是旗下的分銷商們能夠為了讓他人擁有「真正的健康」而伸出援手，讓Enagic遍布世界各地。我並不會滿足於現有的成就，想讓事業做得更大的想法變得越發強烈。我想將感謝之情傳達給讓我獲得這絕佳機會的大城會長與世界各地的Enagic團隊。

Colla Lo (香港 / 6A5-5)

對Enagic來說，我覺得沒有比2020年更好的1年了。個人而言，我確信到今年12月能達成目標的組織台數3000台。今年我的任務是讓團隊成員自己舉辦各式各樣的活動！我相信活動能成為事業的動力，參加活動得到的正向經驗及思考，對培養好的領袖及能獲得巨大成功的分銷商來說非常重要。2020年，各個團隊都在催生更強的領袖，盡全力激發熱情、使其奮發向上。因為那可能是驅使他(她)們邁向巨大成功的引擎。



Kenneth Wong (香港 / 6A2-6)

10年前，我處在人生的低谷裡，沒工作又欠債，整個世界看起來都像黑白的。在這樣艱難的時候我幸運地邂逅了還原水。從那時開始，我的人生彷彿被施了魔法般煥然一新。現在我成為Enagic領袖級的6A2-6分銷商了，這一切都是各位的功勞。

今年對Enagic來說是重要的一年，因為我覺得中國14億人的巨大市場，將帶來巨大的銷售機會。不只是改善健康，而是為了讓全國人民都能擁有連命運都能改變的還原水，我與妻子Riau Juan將盡全力拚搏。



Clint • A • Morgan (澳洲／6A4-3) & Christie Aude (同／6A5-3)

2019年12月出席最後會議的時候，在我眼前的，是被包括6A等新升級的分銷商淹沒的會場，我非常感動。大城會長、各位工作人員以及對Enagic展望及任務認真、熱情看待的每一位分銷商，我都致上最深的謝意。

我們說「對2020年抱有高度期待」，是因為覺得這1年，會成為Enagic全員及分銷商的每一人抓住成功的關鍵的一年。真的非常感謝！祝願今年是我們大有斬獲的一年。



Libertus Peter (印尼／6A2-5) & Kaliani (同／6A2-4)

即使帳面上的結果不如預期，2019年對各位而言不仍是值得驕傲的一年嗎？因為這世界上有很多數字無法表達的東西，其中一個就是努力。例如參與訓練、會議、活動都是努力的表現，也是你對未來的投資。

2020年，希望Enagic能帶著更強勁的勢頭，持續飛速發展。請回想起從開始到現在，所有成為你力量的人，並請別忘了感恩。攜Enagic之手，確實且正確地，踏出2020年的第一步吧。



Samir Potdar (印度／6A7-4)

我覺得我們非常幸運。因為我們邂逅了擁有世界共通的系統、所有的成績都會獲得很高的評價及報酬、符合政府嚴格倫理方針企業模式的Enagic。大城會長說過「一個人獲得幫助，就代表『真正的健康』傳承給了下一個人」，這簡而有力的理念，即是「社會奉獻」，是用古印度哲學也解釋得通的。

我給各位的建議是「精進自我，常懷野心！」。2020年是未來10年完美展望的入口！更重要的是，只要具備捨己、堅決、熱情、信念、鬥志的話，絕佳的機會正等著你！



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



2020 Enagic E8PA 世界大會 in 拉斯維加斯

今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！3月停辦的大城會長慶生會也將一併舉辦。

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(US)

期 限	普通	E8PA 卡片持有者		
		黑卡&白金卡	金卡&銀卡	銅卡&水晶卡
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/>

為了製作更好的產品——與東工大共同研究中

東工大(東京工業大學)是日本理科學府的最高殿堂，有6個「院」(相當於學院)。其中工學院的平井秀一教授、兒玉學助教以及Enagic International(大阪工廠)，於去年9月開始進行共同研究，研究主題是「以電解槽長壽化(耐久度上升)與小型化(效率上升)為目標」。

根據Enagic的共同研究者——奧村一彥專務所述，去年3月京都大學舉辦的第86回電器化學會上，平井教授發表了與電解相關的研究內容，使他產生興趣，聯絡後成為一切的契機。與原本就對這領域很關心的平井教授一拍即合，進而發展到共同研究。以下是奧村專務讓普通人也能理解的研究內容解說。

【還原水生成器等，用電分解水的機器中最重要的零件之一就是電極板。電流經電極板分解水，但是這個電極板，尤其是陽極側(正電側)容易耗損(順帶一提，還原水是由陰極側=負電側生成的)。

一般而言，會依照電流流經的比例消耗的，但

是整個電極板不一定

會等比例消耗，也會有偏

向某一方集中消耗的可能，「為

什麼會發生這樣的事呢？理由及原因又是什麼

呢？」以此為研究，進而以開發出更高耐久度及效率的產品為目標】

順帶一提，去年11月北海道大學舉辦的數值流體力學座談會上，發表了至今為止的研究成果(電解水生成裝置的2次元數值解析)。有關注的人，可以在Enagic的網站首頁看到。Enagic今後也會抓住類似的機會，採取積極進行調查及研究的方針。



以提高性能為目標的研究



Enagic 優惠情報

分流器與出水軟管半價

Leveluk系列用的水龍頭分流器及出水軟管，居然半價出售！
建議藉此機會一次買齊

水龍頭 分流器



Leveluk系列
sunus R用

普通價格 4,400日圓

特別價格 2,200日圓



Kangen8用

普通價格 5,225日圓

特別價格 2,612日圓

出水軟管



SD501、DXII、JrII、
super501用(480mm)

普通價格 6,600日圓

特別價格 3,300日圓

SD501、DXII、JrII、
super501用(800mm)

普通價格 12,100日圓

特別價格 6,050日圓



DX用(480mm)

普通價格 4,950日圓

特別價格 2,475日圓

※還準備了其他特價商品

詳情請瀏覽 <http://ec.enagic.co.jp/> 或 撥打 0120-84-4132向客戶服務中心查詢

仲西與佐渡山獲得中國女子巡迴賽參賽權！



獲得中國女子職業高爾夫球巡迴賽種子權的佐渡山選手(左)與仲西選手

爭取2020年中國女子職業高爾夫球巡迴賽出場權(種子權)的資格賽(QT)於1月15日至18日在中國神州高爾夫俱樂部舉行。

現在被看作是繼涉野日向子與畑岡奈紗等黃金世代之後的「白金世代」、畢業於Enagic高爾夫學院的仲西菜摘和佐渡山理莉也參與其中。2人打出低於標準桿10桿的好成績，並列第二名漂亮地通過資格賽。2人能參加之後中國舉辦的女子職業高爾夫球錦標賽，讓我們期待她們的表現吧。

第37回全日本都市對抗保齡球賽 Enagic隊出場！



投出滿分的村瀨選手



選手們的練習場Enagic Bowl美濱

1月31日至2月2日，於三重縣舉辦的這個大會，與全日本實業團產業別保齡球選手權大會(每年6月舉辦)、全日本實業團保齡球選手權大會(同年11月舉辦)並列為實業團保齡球大滿貫的重大賽事(順帶一提去年52回全日本實業團保齡球選手權大會是Enagic International隊漂亮獲得勝利)。

大會是4人一組的團隊賽，這次共有72支隊伍參賽，雖然Enagic International在4人各投9局的預賽中獲得第1名，但在有24支隊伍參加的決賽中卻退到第10名。

預賽的團隊及個人最高得分獎，分別由Enagic International及村瀨選手獲得，決賽個人最高得分獎上，更是在村瀨選手的奮鬥下以滿分獲得，但最後仍是以令人惋惜的結果收場。

「這次的悔恨，希望能在下次全國大會的全日本實業團產業別保齡球選手權大會上洗刷掉。」選手們說道，並更加勤奮地練習。

從沖繩到世界 大城博成的成功故事

第47回

構築因資金與庫存都是「零」才能進行的事業

一般多層次傳銷都會被誤解成老鼠會、金字塔式運作，解開這個誤解的就是大城所創的8P制度。大城的這個銷售制度，在歷經5年的申請流程後，獲得日本政府(特許廳)的商業模式專利，是業界的壯舉。8P制度的運作模式公開在Enagic的手冊上，有興趣的人歡迎查閱。

另一個大城事業上耐人尋味的發想應該就是「零的運作模式」了吧。「零」並不是字面上零的意思，而是接近於零的意思。通常事業的開端需要籌備資金、囤積商品，傳銷業界有業績壓力是常識，而且令人期盼的獎金通常會在下一個月的月底發放，但Enagic則是致力於按日發放，這就是大城顛覆常識的零的發想。

傳銷事業的始祖是傳教？

幾乎不存在展開事業時不需要資金的事業。即使是傳銷通常都必須要有進貨及升階的營運費用。不過Enagic的分銷商並不需要資金，完全從零開始，這個制度也是Enagic的一大特徵。但是展開事業時仍需要購買Leveluk系列、Anespa、還原UKON Σ中的一個來入會。

大城常說自己曾經很貧窮，非常能理解窮人的心情，所以一開始傭金就是以按日發放的方式作為原則。分銷商中也有很多案例是因破產而陷入困境的人在Enagic獲得成功，現在成為幫助他人的角色。這是零資金制的效果。

本來傳銷的起源有一說法就是基督教傳道士拜訪每戶人家銷售聖經，可能也因此，Enagic的分銷商中也有牧師。教會裡有各式各樣的人，裡面也有經濟困難的信徒，而這就是容易展開傳銷事業的環境。

新建教會的牧師通常身兼兩職，新的教會財政吃緊，無法完全支撐牧師的生計，因此，為了生計而在做教會工作的同時也到一般公司上班也很常見。傳銷剛好適合處於這種狀況的人，只要

自己確實的做好時間管理，以經營副業的方式與原本工作達到平衡的可能性很大。而事實上，如上述替教會貢獻的牧師確實存在，也有不忘自己出生的故鄉、捐贈大量款項給教會的案例。

敢於用單一商品決勝負

現代人的喜好千奇百怪。而且不同人的性格產生多樣性。事業上「客製化」的商品開發因應這種多樣性而生。以常見的車子為例，車款多到數不勝數，大小、顏色、馬力、自排、手排等等，選項實在太多了。

在這個多樣化的時代下，大城用單一商品決勝負。雖說單一也不是只有字面意義上的一種商品，主力商品有還原水生成器及還原UKON Σ。還原水的機器中也有銷售額占比高的人氣商品。分銷商只要集中銷售這兩種商品就好，商品說明及倉儲當然是越少越好。因為出貨也是Enagic做，所以個人不用囤貨，Enagic是資金、庫存都可以從零開始的稀有企業。



【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」



新型冠狀病毒的強酸性電解水對策

正在思考2月號的撰文題目時，從報導得知日本最終還是出現新冠病毒感染者。自此，先不說去年12月最早發現感染者的中國，連日本以及世界各地的感染者都在持續增加。

這樣很不妙！因為是切身相關的問題，所以就試著思索強酸性電解水的「新型冠狀病毒對策」。

■四個感染防範對策

首先以傳播途徑而言，分為飛沫傳染及接觸傳染兩種。前者是病毒隨著感染者的噴嚏、咳嗽、唾液等噴出的飛沫，被其他人的口鼻吸入造成的感染。

後者是碰到感染者遮住噴嚏及咳嗽的手的接觸物後，觸碰自己的口鼻黏膜造成的感染。

感染防範對策是 ① 避免接觸人群 ② (室內)保持一定濕度 ③ 戴口罩 ④ 勤洗手及漱口等等。

這裡重點講述會使用到強酸性電解水的④。理由是強酸性電解水具有高度的殺菌力。根據之前Enagic委託北里環境科學中心研究電解水效力測試的結果，就能一目瞭然。

■驗證過的強酸性水優秀能力

在LeveLukSD501生成的PH2.2強酸性電解水中，放入金黃色葡萄球菌、出血性大腸菌O157、綠膿桿菌、沙門氏菌等7種菌種的「測試菌」，結果顯示不論哪個都具有快速殺菌的效果。

接著示範用這樣具有「終結效果」的強酸性電解水及最適合去汙(油脂成分)的強還原水來洗手的步驟。

首先用強還原水仔細沖洗手心、手背、手指、指甲縫最少15秒。接著以拇指為中心清洗指縫。最後仔細的清洗手腕。然後以同樣的步驟用強酸性電解水沖洗至少15秒。

④中提到的「漱口」也很重要。剛回家及要出門的時候，若可以的話請用強酸性電解水漱口清潔喉嚨深處數次。

用以上的防範對策，一起面對新型冠狀病毒吧！





「不交付書面說明而被逮捕」的事件接連發生！

各位，向新人推銷時，一定要交付書面說明給對方。以Enagic來說就是「事業手冊」。雖然讀者可能會生氣道「怎麼現在才這樣說」，但你們知道忘了給書面說明會怎麼樣嗎？正確答案是僅是忘了給就會被「逮捕」。當然也會成為消費者廳行政處分的對象。

交付書面有瑕疵也會被逮捕

實際上「只是忘了交付書面資料」而被逮捕的事件層出不窮。

最近的案例是2019年12月20日，名古屋U社的社長與員工1人因違反特定商取引法(違反書面交付義務)，遭愛知縣警方逮捕。

對年長者進行「退休支援服務」的訪問買賣，卻沒交付記載特殊解約權的書面資料。僅是這樣就是違法了。

同年12月15日，和歌山縣警逮捕了進行消防器具訪問買賣的大阪男性2人。這次也是違反特定商取引法(交付書面有瑕疵)，似乎是因為書面內容沒有記載特殊解約權之事宜。

這兩個案例對象剛好不是多層次傳銷，而是在契約內容明確、簽約後馬上交付的「書面契約」上被指出有瑕疵的事件。但是，多層次傳銷的會員因不交付書面說明而被逮捕的案件一再發生，今後即使發生也不必覺得不可思議。



簽約前請交付書面說明吧！

不交付書面說明是會被處以6個月以下有期徒刑或100萬元以下罰金的「犯罪行為」。

書面說明是「記載多層次傳銷概要的書面資料」。Enagic也是如此，因為多層次傳銷上有不少「缺乏銷售經驗的個人」簽約，在不熟知契約內容的情況下，可

能會令對方造成利益損失。

因此，必須在締結契約前，交付明確標記「究竟要締結怎樣的契約呢」的書面資料。

書面資料須記載全部項目

書面說明上記載特殊解約權相關的事項要用紅字、紅底線標記。並註明商品、公司、報酬的計算方法、中途解約退貨規則等。而這是法律上規定「一定要寫的」。只要缺少任何一項都是違法。進一步而言，僅是文字的大小偏小，也會成為被逮捕及處罰的對象。

特商法上，書面說明一定得在「交涉開始到締結契約前的這段時間」交付。簽約後交付是明確的違法行為。請確實且即時的交付書面說明給對方。

沖繩縣那霸市
藝廊咖啡店 Liberty

住 址：沖繩縣那霸市泉崎1-2-2
沖繩縣廳舍14F
電 話：098-869-3886
傳 真：098-863-3760
營業時間：8:00~18:00

頂級的景致與健康的午餐正等著你！



位於縣廳最高樓層的Liberty

Liberty與「南之畑」各店並列，是沖繩Enagic集團服務部門開設的店。一進入Liberty就能感受到明亮的開放感。這是因為店面位於沖繩縣廳的最高樓層（14樓），可以將絕佳的「景致」盡收眼底。視線往上移，一望無際的天空與雲朵交織而成的景色映入眼簾，視線往下看，西邊遠處鄰接東海等等，可以清晰地眺望到遠處風景。

備有37個座位，可以邊眺望廣闊的景色，邊喝茶用餐，度過優閒的時光。也難怪客層除了沖繩縣廳的職員外，還有從「外面」來的各年齡層的客人。

而且，如店名有「藝廊」意思一樣，店裡裝飾了出自沖繩畫家、陶藝家之手的繪畫及陶器，烘托出



陳列著沖繩藝術品

典雅的氣氛。

除此之外還有其他的賣點。那就是大量使用「島野菜」等沖繩當地食材的料理，店長

伊志嶺misao本來是「島野菜」的沖繩dining南乃畑

系滿店」的料理負責人。來到Liberty後，應用南乃畑所學，並使用有營養的藥草，提供健康的餐點。

其中的代表餐點，就是上午11點至下午2點供應的每日特餐。除了豆腐漢堡、炸魚柳條等按星期更換的主菜、湯品，還備有各種不同的小菜，700日圓的價格實在是很划算。

除此之外還有咖哩套餐、義大利麵套餐、三明治套餐等，各式各樣的餐點等待著您的光臨。營業時間從早上8點到晚上6點。11點前還提供只需480日圓的早安特餐。



店內可以眺望壯闊美景

這些料理全部使用LeveLuk的還原水做成，充分發揮它的功效。另外，更不用說打掃時也活用強還原水及強酸性水。



熱鬧的午餐時間

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

「溫熱性食材」是抗畏寒體質的對策！

本回我們要討論的是「畏寒體質」。症狀為因四肢的末梢以及上臂、大腿、肚臍下方的部分無法取得溫暖，而感到寒冷的狀態(也有些沒有感覺)。

提到畏寒體質，會有女性患者較多的認知。雖然也有個別差異，但約有一半到7成的女性都苦於畏寒體質。為什麼呢？推斷可能是因為女性比男性少了能發熱的肌肉，皮膚表面溫度也較低，而且貧血及低血壓的人也較多。

之前九州「西日本新聞」曾經報導，某女子高中的班級上有過半人體溫在35到35.9度，多人經期、排便也不順。本來小孩體溫應該比成人高約0.5度左右，結果卻是完全相反，給我留下深刻的印象。若是如此，就不只是比男性肌肉量少可以解釋的，而應該跟不好的生活習慣有關吧。

冷氣的普及、衣食習慣的改變、夜生活及運動量不足、壓力增加等等，

日常生活上對身體不好的習慣成為常態，而這也被認為與畏寒體質有關聯。畏寒體質可視為是「生活習慣病」的一種，特別是與飲食習慣有關聯。

■ 體溫低引發疾病！

人的腸胃等消化器官，在消化時會消耗熱量來加熱吃下去的食物。所以食物的溫度與身體「畏寒體質」有很大的關係。進一步而言，腸胃中的消化酵素活性最高的溫度是36-37度，若比這溫度低的話，就無法百分之百發揮人體本來的消化機能了。

因此，必須避免可能引發畏寒體質的飲食習慣。像是大口喝冰涼的啤酒或是在冬天開著暖氣大口吃冰都不好。體溫下降的話，血液循環以及免疫力會變差而導致容易生病。

因為預防畏寒體質必須保持身體的溫暖，所以需要吃溫熱性的食物。自古以來中國將所有食物分為溫熱性、

寒性，介於兩者之間的則為平性。對畏寒體質的人來說，建議應多攝取溫熱性食物。我之前任職的松井醫院食養內科也是用同樣的飲食對策。

在這裡，就來介紹一下溫熱性食材。穀物類有糯米、黑麥，油脂類有麻油，豆類有豌豆、蠶豆、納豆，堅果類有胡桃、栗子，海鮮類有竹筴魚、鯖魚、沙丁魚、河豚、蝦、鯛魚、鰹魚、鰻魚、星鰻、鰻魚等，肉類有羊、雞、鹿肉，水果類有桃子、蘋果、石榴等。蔬菜類則特別推薦根莖類，如胡蘿蔔、白蘿蔔、牛蒡、燕菁、蓮藕、馬鈴薯、番薯、山藥、芋頭、薑、蔥、山葵等，洋蔥、韭菜、大蒜、紫蘇等也可以。

平時苦於畏寒體質的人，非常推薦食用上述食材。



兒玉陽子

(飲食習慣顧問)

前松井醫院石養內科顧問

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。



2020 E8PA 世界大會中止通知

Enagic International E8PA 事務局

感謝各位登記參加E8PA世界大會，預計於3月17日舉辦的「2020 E8PA世界大會」，受新型冠狀病毒疫情升溫影響，已決定停止舉辦。

優先考量到來訪分銷商與家屬的健康及安危，在反覆考慮之下，不得不做出停止舉辦的決定。給引頸期盼的各位帶來困擾真的是非常抱歉，也真心希望疫情能早日平息。

● 關於退票事宜

參加活動的購票費用，會盡快根據付款方式的不同予以退票。還煩請各位諒解。

另外，原預計於2020 E8PA世界大會上舉辦的大城會長慶生會，將在9月3日-5日舉辦的Enagic Global Convention in Las Vegas大會上一併舉行。

衷心期待各位的熱烈參與。



2019.12月新達成新6A 6A以上介紹

6A

- | | |
|---|---------------------------------------|
| • JOAN A WEDD (澳洲) | • NAVYA JINKA (印度) |
| • CRYSTAL BAILEY (澳洲) | • SOORAJ A (印度) |
| • KELLY MOLLER #2 (澳洲) | • TANIYA ANIL KSHIRSAGAR (印度) |
| • ALANA G PROBERT (澳洲) | • PAVAN KUMAR SOMA (印度) |
| • VAN MANH TRAN (澳洲) | • DAKSHINA MURTHY B V N (印度) |
| • HOANG KHANH THI NGUYEN (澳洲) | • ROHIT ARYAN (印度) |
| • MELISSA A HOUSTON (加拿大) | • PINNACLE AQUA (印度) |
| • RICHARD AUER (加拿大) | • NAYNA MAYUR PATEL (印度) |
| • LINDA PROCOPIO dba DIAMONDS MARKETING (加拿大) | • AMRUTBHAI MEGHJIBHAI GONDALIYA (印度) |
| • #369 SUPERTRAVEL TRAVEL & TOUR LTD. (加拿大) | • INDMAK CORPORATION (印度) |
| • TEAM MACLEAN (加拿大) | • AMIT KUMAR PANDEY (印度) |
| • HONEY MIRANDA (加拿大) | • MANOJ TIWARI (印度) |
| • FDN CADORNA INC. #3 (加拿大) | • ARUNA KUMAR (印度) |
| • REMELYN VICTORIOUS LTD. #2 (加拿大) | • RAMANANDA PADHAN (印度) |
| • OBISO FINANCIAL SOLUTIONS CORP. (加拿大) | • GAJENDRA KUMAR SAHU (印度) |
| • DUSTIN D PRETTY (加拿大) | • SUTRISNO (印尼) |
| • NICOLE M KNIGHT (加拿大) | • LIS SULAIKAWATI (印尼) |
| • COLIN F KOBZA (加拿大) | • MOHAMAD SOLEH (印尼) |
| • BALWANT FRANCISCO PARIHAR (加拿大) | • WILHELMINA E SHIMOYAMA (日本) |
| • MARIO JORGE BARRETO DIAZ (西班牙) | • RHEMA SUCCESS MARKETING (馬來西亞) |
| • EMILIA SARO HERRERO (西班牙) | • NGUYEN VAN KHANG (泰國) |
| • QUIRICI EWA (法國) | • TONG CONG ANH (泰國) |
| • MILOS VAVRUSA (捷克) | • KEA SOKVINA (泰國) |
| • PAVEL HOMOLKA (捷克) | • CHHENG NEANG HENG (泰國) |
| • THI VAN ANH TANG (德國) | • SLY VENTURE LLC (美國) |
| • ROWENA PALMARES (英國) | • MICHAEL LAM TRAN (美國) |
| • DIANA ELENA ADAMESCU (羅馬尼亞) | • DO THIS TODAY LLC (美國) |
| • CHEN YUN XI (香港) | • BRADLEY D MCCORMICK (美國) |
| • SHEN XUE ZHENG (香港) | • JULIO CESAR RIVAS (美國) |
| • EDER PUI WAN DONA (香港) | • RICHARD K JEW (美國) |
| • CHEN LI LI (香港) | • JENNIFER THANH NGUYEN #C (美國) |
| • LI HAI HONG (香港) | • BA VAN HUYNH (美國) |
| • KARUNESH KUMAR (印度) | • LANH NGUYEN (美國) |
| | • CRYSTAL P SUPAN (美國) |

6A2

- | | |
|--|---------------------------------|
| • REBEKAH FEMIA #2 (澳洲) | • AROM MUHAROM (印尼) |
| • EUGENIA BRODERICK (澳洲) | • LOONG ZHI YEE (馬來西亞) |
| • IRINA DIKUN (加拿大) | • TATIANA KOLMAKOVA (俄羅斯) |
| • WEBMEDIUS SOFTWARE INC. (加拿大) | • HOA PHONG CHAU (美國) |
| • JESSICA BAKER (加拿大) | • STEVE KANGEN WATER LLC (美國) |
| • LUI WEALAND (香港) | • PTTN WATER LLC (美國) |
| • RAJEEV SATYANARAYAN AMBATI (印度) | • TIMOTHY MCGAFFIN II (美國) |
| • SONIA SANDHU (印度) | • SUMMER BREEZE (美國) |
| • GAURAVKUMAR AMRITBHAI GONDALIYA (印度) | • ROBIN COLVEY (美國) |
| • SURESH PRASAD (印度) | • PATRICIA M WALKER (美國) |
| • RANVEER SINGH SISODIA (印度) | • PARTNERS FOR LIFE LTD #2 (英國) |
| • YUGAL KISHORE PRADHAN (印度) | • MARTIN HOLATA (捷克) |

6A2-2

- | | |
|-------------------------------|--|
| • JONATHAN O. DELA PENA (加拿大) | • NATALY GAVRILOVA (美國) |
| • HINH QUANG HUYNH #C (美國) | • EAP GLOBAL LTD 1 / ELMER PALMARES (英國) |
| • REBECCA S INTHAPANYA (美國) | |
| • POWER LIFE LLC #3 (美國) | |

6A2-3

- | | |
|---|--------------------------------------|
| • MICHAEL DREHER #2 (加拿大) | • BOO MEI YIN (馬來西亞) |
| • MICHELLE ARCEO SUCCESS MARKETING INC. (加拿大) | • HEALTHSOURCE IRELAND LIMITED (愛爾蘭) |

Global E Friends 2020年2月號 (通卷第231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.