



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
234
Japan Edition

2020 5月号



漫漫長夜終將破曉
拿出「ONE ENAGIC」的精神
團結克服困境吧！



全球記事:第3頁
2/2印度分店四周年紀念活動



加油・日本!:第4頁
酒井團隊突飛猛進



Distributor Profile:第6頁
Daniel Romascanu
(羅馬尼亞)



Road to 6A:第5頁
齋藤芳子(愛知縣)



6A2-3
SQUARE

動盪不安的現在 正是展現「信念」的時候

Message from
the CEO
來自CEO的信息

我如今在這裡的理由，是40年前人生最艱難的時期找到的。那時成功遙不可及，完全不是如現在的幸福美好。但生涯裡最煎熬的那個時期，正是創造Enagic的搖籃、美好旅程的起點。

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

說到想要實現「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，我給各位的課題如下：請回歸初衷、回顧過去，然後用你獨有的扭轉人生訊息，繼續突破自我、大步前行吧！作為「真正健康」的大使，為了向全世界的所有人傳達我們的訊息，一起攜手前進吧！

祝福各位幸福快樂！

Enagic International
CEO 大城博成





主題「從平凡到非凡」 Enagic印度成立四周年紀念活動

人口超過13億的印度，2月底時確診數只有5人，之後人數卻不斷的増加。根據統計，截至5月14日為止，新冠肺炎累計74,281例確診，其中有2,415人死亡。

2月2日，新冠病毒尚未肆虐印度的時期，在人口超過1,600萬人的首都新德里，Enagic印度舉辦成立四周年紀念活動。

活動主題是「從平凡到非凡」。意思是「平凡無奇的人生遇見Enagic後，開啟了通往非凡人生的大門」。當然這也是印度的分銷商非比尋常、汲汲營營地努力下，才会有如今非凡的成就。

實際舉出幾個數據可以看出他們的「非凡」。最近這一年，印度共有約160人成為6A，40人成為

6A2，11人成為6A2-2，4人成為6A2-3，以及有3人(下面照片中的3人)驚人地達到6A2-4。

活動中也舉行了晉升者的表揚儀式，晉升者也各自闡述了自己一路走過來的點點滴滴，以及今後的抱負。印度的領袖們也獻上祝福，大城會長則是在影片中露臉。影片中，會長對全印度分銷商不懈的努力，表達熱切的肯定及祝福，會場隨之響起如雷的掌聲，氣氛也達到最高潮。

另外還有訓練課程、餘興節目以及豪華料理，慶祝這四年來的成長。



6A7-4
SAMIR VASANT POTDAR



6A6-4
RAJAN MANJREKAR



6A6-4
UP ENTERPRISES



逆境中突飛猛進的酒井團隊 秘訣究竟是什麼？



酒井masaya&泰野夫婦（6A2/ 愛知縣）

新冠肺炎持續肆虐，無法在各個分店舉辦講座，想必許多分銷商也為此苦惱吧。

但其中卻有人能繳出好的成績單，就是6A2分銷商的酒井masaya。2019年初，與妻子泰野開始認真從事Enagic事業，7月就達到6A了。今年1月到3月間更勢不可擋，每個月都培育出一個6A。酒井先生如今已經是超過250人團隊的領袖，對想復興日本Enagic的分銷商來說，想必對他的方法充滿好奇。本篇就來問問酒井先生的秘訣吧！

「大城主義」是出發點

酒井先生首先強調「大城主義是一切的出發點」。大城主義指的就是「實現真正的健康」以及「五個還原」。酒井先生說道：「我首先就告訴想經營Enagic事業的人，大城主義就是與其他直銷公司最大的差異點。」

話題帶到愛知縣去年3月開始每周2次舉辦的定期講座。酒井先生對此評價道：「這對建構團隊來說非常重要」。但是現在卻因為新冠疫情無法舉辦。在這樣的疫情下該怎麼辦呢？

其中一個方法就是從4月開始，使用能放影片、多人通話的「LINE群組視訊通話」開講座。「LINE講座」是在LINE群組上播放酒井先生介紹各個主題的影片。

值得一提的是4月第一期的LINE講座，合計5場的講座總共探討了10個主題，每場講座約有80至100人參加。第一場就是講「大城主義」，之後也陸

陸續探討溝通技巧、演講技巧和招募新人，甚至還有業績及目標設定等多元的主題。

「一起成功吧！」

酒井先生還特別強調道：「酒井團隊的標語（也是大城主義），就是『大家一起成功，有福共享』」。他表示：「報酬豐厚的Enagic制度應該能夠實現一起成功的目標。」

酒井先生指出直銷事業的要點在於團隊經營。不是賣完就結束了，而是「普通人」要持續發展事業，就必須結交同伴、互相幫助。

為了加強事業同伴的向心力，酒井團隊頻繁地辦各種活動。去年9月的「沖繩行」，巡迴Enagic集



2月2日的「大會」，位於前排的受獎人及客座講師



去年10月大阪工廠探訪行中與工廠員工的合影

團各個公司。10月舉辦「大阪工廠探訪行」。2月2日在名古屋市舉辦堪稱「大會」的集會。酒井先生總結道：「每個都是凝聚團隊向心力的活動。」

3位新6A的誕生，就是整合團隊的成效。最初達到6A的齋藤芳子就是下一頁「Road to 6A」中的主角。

Road to 6A

齋藤芳子(愛知縣)



與夥伴們一起獲得 「時間自由及豐富收入」



去年9月「沖繩行」與驚喜登場的大城會長合影
(齋藤小姐為左邊數來第4位)

「我的夢想是團隊的人遍及全47都道府縣，到時能依序拜訪團員、閒話家常。」

今年1月剛成為6A的齋藤芳子談到未來抱負時如此說道。除此之外，「希望團隊裡的每個人都能拿到6A2-3以上實現時間自由及豐富收入」也是夢想之一。

擁有偉大抱負的齋藤小姐是在2019年10月成為會員的。「信任的酒井夫婦介紹，以及充滿可能性的產品和有專利的8P制度」，是她加入Enagic的理由。

值得一提的是齋藤小姐居住的新城市作手善夫，是離名古屋市中心80公里的鄉間地帶。開車上高速公路過去也要1個半小時。住在名古屋市的酒井夫婦不只是介紹Enagic事業，更為了幫助齋藤小姐常常往返兩地。

「雖然也很感謝團隊裡的其他成員，但可以成為6A真的是托酒井夫婦的福，酒井先生毫不藏私地告訴我如何發展、看待事業。總是把團隊成功擺在第一位，提供我源源不絕的幫助。」

齋藤小姐對於酒井夫妻的感謝之情，真有如滔

滔江水綿延不絕。對團隊的感謝也是提了不下數次。這也是為什麼酒井團隊專心致力於Enagic僅1年多就能誕生3位6A的理由吧。

「個人多角化經營」迴避風險

齋藤小姐現在一邊經營Enagic事業，同時也擔任弟弟經營針灸院裡的員工。值得一提的是，取弟弟名字中的一個字命名的「剛鍼灸院」，是愛知縣8間、東京都內(中野區)及靜岡縣濱松市各1間的大規模治療院所。

齋藤小姐本打算在三個地方做宣傳的，不過因為新冠疫情影響，放在豐川市本院裡的LeveLuk，生產消毒、衛生上有成效的強酸性水，幫了她一



2月2日的大會上達成6A的齋藤小姐接受眾人祝福

個大忙。

齋藤小姐就以此為例表示：「之後會進入更加不安的時代，社會上Enagic事業的角色也會越來越重要吧」。因為在晦暗不清的未來，不只是一般的工資，也應該會更加重視其他的收入來源。

齋藤小姐把這個稱為「個人多角化經營」，之後的分銷商活動會以此為訴求，盡力宣揚這個觀念。



最佳分銷商的典範

Daniel Romascanu

6A3-3

羅馬尼亞

堅強意志邁向成功

改變人生的機會並不多，其中可以抓住機會往上爬的人，更是少之又少。2009年12月Daniel Romascanu卻抓住了這個機會。

有天他的朋友Sebastian Popa興奮地帶著還原水及PH試紙到他家，他才第一次知道Enagic及

還原水。Sebastian用有限的資訊、還原水、PH試紙對他進行說明。Daniel馬上察覺到還原水的效力及可能性，也馬上理解到「今日不做，以後絕對會後悔」。

Daniel之後馬上買了機器，毅然決然地成為分銷商。對當時經濟狀況不好的他來說，成為分銷商甚至得向3位朋友借錢，起步絕對說不上容易。

但正如諺語「有志者事竟成」一樣，購買LeveLuk前，就跨越各種阻礙，盡自己最大的努力，之

後更持續推廣還原水，當12月18日購買的機器放到玄關時，已經有許多人在他的熱情及努力下，準備好嘗試還原水了。

用7年成為6A3-3

2010年以前，Daniel都是承襲Sebastian的方法來推廣還原水

的。不過隨著相關知識增長，他也變得能用自己的資料來推廣還原水。也是從這個時候，他的Enagic事業開始蒸蒸日上。

儘管經濟狀況不甚寬裕，他仍抱持堅強的意志，鼓舞著自己以及他團隊的每個人。事業開始7年後的2017年3月，Daniel成為





6A3-3分銷商，鞏固了自己
Enagic頂尖領袖的地位。

重視客戶及客戶的需求，更是
造就Daniel的成功。

推廣「真正的健康」到全世界

「為他人設身處地著想，是我事
業成功的關鍵。儘管操弄消費者
可以獲利，但真心地幫助他人，

反而收穫更多。」

「雖然可能只是自我滿足，但我
最喜歡看見人們臉上的笑容。為
了與還原水一起帶給客戶最棒
的人生，我總會用高標準要求自己。」

自從開始Enagic事業後，
Daniel不只是受惠於適當補充水
分的功效，更成功獲得經濟上的

自由。

現在他向6A3-5邁進，之後更
要挑戰6A3-6的難關。他心中宏
大的願望，是讓事業國際化，將
「真正的健康」推廣到全世界。



Enagic 集團之謎

Enagic

教育福祉財團



在舊禮堂玩一輪車的孩子



鋪天然草皮的場地



改建舊久志小學的
教育財團



各種器具應有盡有的
訓練室

Enagic教育福祉財團由名護市於2012年7月認可後成立。曾為大城會長夫婦的母校、如今已經廢校的市立舊久志小學，經改建後成為財團的據點。今年4月，公共衛生領域的世界級權威、北海道大學名譽教授玉城英彥成為理事，財團的未來將更加值得期待。

Enagic教育福祉財團主要的工作內容有①培養地方文化②增進居民的健康及體力③活化地方農業，這3項使命。值得一提的是，第16頁捐贈幼稚園、中小學防疫物資等，就是基於上述第二項的「增進居民的健康及體力」。

另外還有在鋪設天然草皮的場地舉辦高爾夫大會、替鄰近的幼稚園舉辦運動會、提供兒童會娛樂活動，改建的體育館提供給(通信教育)高中進行體育課，也提供給小學一輪車社團練習。

鋪草皮的場地也適合練習棒球、足球、高爾夫球推桿。Enagic硬式棒球隊的教練及隊員更是在規劃給中小學生的「棒球教室」。

加上本來就有各種訓練器具，讓學校不論是作為真正的訓練、舉辦會議或是學習之用的場地都非常適合。各式各樣的設施，提供給包括財團所在地瀨嵩等5個區的居民們免費使用。



Enagic高爾夫球學院名護本部的宿舍(DONGURI宿舍)

另一個活化方式是作為Enagic高爾夫球學院學生們的宿舍(DONGURI宿舍)使用。改建的5間舊教室，多數提供給國高中生入住，也方便就近使用Enagic瀨嵩鄉村俱樂部的練習場及球場，接受正規的高爾夫球訓練，朝「世界頂尖職業選手」邁進。從這些例子可以看出財團工作內容上不同的面貌。

Enagic教育福祉財團

〒905-2266 沖繩縣名護市瀨嵩296

電話:0980-51-9004 傳真:0980-51-9009

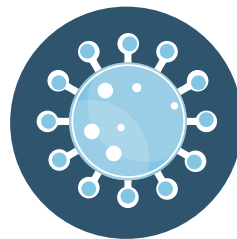
酸性電解水對「新冠病毒」是否有效？

Enagic也是成員之一的「日本電解水協會」(JEW A)，在首頁上刊載了一篇訪談，內容是有關於酸性電解水(次氯酸水)對新型冠狀病毒(以下簡稱新冠病毒)是否有效。訪談參與者有前北里研究所基礎研究所長的醫學博士小宮山寬機及JEW A的專務理事。

結論上小宮山博士提出「可以合理推測會有效果」。根據之一是酸性電解水具有殺菌功能強的次氯酸，可以殺死感染動物及人類的病毒。另外一個根據是，冠狀病毒與新冠病毒的結構及組成物質基本上是一樣的。

訪談中小宮山博士也提及酸性電解水的使用方法，推薦的使用方法有沖洗手部、噴灑(需噴一定的量)在人群常觸摸的地方。

這次訪談可以了解到酸性電解水的優點。但需要注意的是這些對新冠病毒的效果都是「推測」的。與「治療」一樣，在沒有明確證據的情況下，不能說電解水「有效」。請大家經營分銷商時特別注意。



地方機關都在發放次氯酸水！中央如何因應？



全國地方機關許多為了預防新冠病毒擴散，都在發放次氯酸水(酸性電解水)。

例如大分縣別府市從5月7日開始至今，發給居民及在當地工作的人，每人500毫升的次氯酸水。別府市的網站上，更表明次氯酸水可以用在家裡各個地方殺菌及手部消毒。

5月2日開始每人發放1000毫升次氯酸水的茨城縣常總市網站上就說明道：「有效對抗流感病毒及諾如病毒，抗新冠病毒的功能也值得期待。安全性高可以直接用在手部消毒」等等。

發放次氯酸水已經擴大到數十個地方機關，可以看出地方對次氯酸水的高度期待。

政府在答辯書上回答「無須探討」

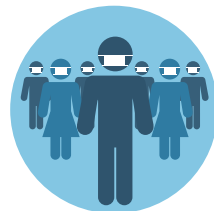
另一方面，中央的應對可見於內閣4月10日發表的「(政府)答辯書」上。答辯書是根據國會法裡國會議員向內閣提出「質問主意書」時，內閣對此商討後提出的回覆，這也是身為內閣的義務。

次氯酸水的「質問主意書」是由立憲民主黨的眾議院議員早稻田夕季提出。主要內容是「為了彌補新冠疫情下酒精消毒液不足的缺口，希望中央能對次氯酸水的有效性做一次科學性的評估，提出使用準則」，也主張「應該補助地方機關、醫療、看護等地方電解水機的購置費用」。

而政府的答辯書則指出現在尚無法判明次氯酸水是

否有效。擺明是「駁回」的意思。可以看出「對抗新冠病毒第一線」地方機關的迫切感，與「中央政府」之間明顯的溫度差。

酸性電解水在醫療上稱為「強酸性電解水」，食品加工上稱為「次氯酸水」，這些都是受日本厚生勞動省認證的。農林水產省也是以「電解次氯酸水」為名，認可為農業上的特定防除資材(農藥)。忽視次氯酸水在各領域的應用，採取「無須探討」態度的內閣，確有可議之處。



在具志川高爾夫球俱樂部設立第三所高爾夫球學院！

在沖繩設立的Enagic高爾夫球學院，以栽培「世界級高爾夫選手」為目標，目前已有名護本校(名護市)及豐見城分校(豐見城市)兩個學校。前者是設在有18洞球場及高爾夫球專用練習場的Enagic瀨嵩鄉村俱樂部，後者則設立在210碼長、68個打擊席的豐見城高爾夫練習場。

豐見城校的學生，平日在豐見城高爾夫練習場接受個別訓練，週六週日則到Enagic瀨嵩鄉村俱樂部實踐訓練內容。

不論是名護本校還是豐見城校，都擁有良好的訓練環境栽培學生，是日本(縱使在世界也是)少見的高爾夫球學校。

栽培出新垣比菜等3位職業選手

孕育出新垣比菜、嘉數光倫、三浦春輝3位職業選手，正是Enagic高爾夫球學院努力耕耘的證明。其中，2017年4月通過職業考試的新垣選手，在隔年4月的「CyberAgent錦標賽」榮獲冠軍，與2019年英國女子公開賽的冠軍涉野日向子一起，被稱作是女子選手黃金世代的一員。另外，2012年通過職業考試的嘉數選手，在2019年9月「ANA高爾夫球公開賽」打進延長賽，雖然可惜最後以第2名作收，但可見其成長快速。

在高爾夫球基層教育聞名的嘉數森勇校長指導下，兩校共同培育出諸見里sinobu、比嘉美真子以及校長的兒子嘉數等選手。(另外還接受兩校共4位教練的指導)

培養學子的具志川高爾夫球學院

位於沖繩縣宇流麻市的Enagic具志川高爾夫球俱樂部，是繼Enagic瀨嵩鄉村俱樂部後，於去年4月成為Enagic一員的高爾夫球場。

這個坐落在宇流麻市內丘陵上的高爾夫球場，設有18洞(2,118碼)，特徵是天然地形塑造出的多樣化場地。對高爾夫球選手來說，可能會是燃起他們鬥志的球場吧。

這座高爾夫球場，也確定會設立高爾夫球學院，預計夏天作為小學生專用的球場開始營運，是繼名護本校及豐見城校後第三所學校。

開設第三所學校，可以讓更多的孩子在良好的環境下得到練習的機會。之後應該會陸續培養出體現大城博成會長理念「從小島沖繩躋身世界」的高爾夫球員吧！



名護本校的高爾夫球練習場及球場



具志川高爾夫球俱樂部的美麗果嶺



從沖繩到世界

大城博成的成功故事

第50回

失敗中學到的教訓「平時的武器反成危急時的凶器」

我在朋友的帶領下，到訪「東日本大震災」中受災的幾處城鎮。朋友開車接我離開機場的停車場，邊開車邊向我介紹右手邊的大海，他說道：「看到那邊的幾株松樹了嗎？那裡是沙灘，以前有許多松樹沿著沙灘生長。不過，如你所見，現在只剩寥寥可數的幾棵。以前松林還是防風林，可以起到擋沙的作用。」

對松樹的荒蕪我並不會感到訝異，然而他接下來卻說道：「許多被海嘯沖走的松樹，撞毀了屋子和建築物」。接著又說：「被水沖走的車子也一樣，撞毀了屋子和建築物」。至今為止，我聽說過各式各樣的災情，卻是第一次聽到這樣的事，令我錯愕不已。從這樣的悲劇中我們可以學到什麼呢？就是「平時的必需品在危急時反倒成了破壞物」的道理。

當銀行的貸款成為「凶器」

大城討厭借貸，因此他導入了新體制「Enagic融資」。公司可以籌組融資，取得充足的營運資金，發展事業、拓展版圖。

當事業發展順遂、資金有效運轉、企業欣欣向榮時，一般融資能發揮莫大功效。但是，沒有人能保證企業能永遠興旺。經營事業本來就有起有落，有時也會因為內外部的問題遭遇亂流。這種危急時刻，融資就會造成反效果，壓縮公司資金的周轉空間。

這樣的危急時刻，銀行能夠減輕支付額、或是寬延數個月的支付期限當然是最好，然而並沒有這種銀行。更甚者，銀行會要求你馬上還債。就像被海嘯沖走的松樹和車子乘著水勢破壞建築物一樣，銀行貸款也可能摧毀一間公司的營運。

大城在經營Sony經銷商的時候就遇過這種事。貸款讓他失去了公司、財產、房子，所有的一切。平時的武器在危急時反成為毀滅的凶器，從商者平時就該將這一點謹記在心。

大城夫婦成功的原點

近年來，高科技時代的成功故事中，有人一夕致富；有人自己開公司，攀上成功的巔峰；還有人投資股票、不動產成名。

想要成功，需要創意以及失敗的經驗。大城夫婦人生的前半段經歷種種失敗、挫折以及公司倒閉，堪稱飽經風霜。他們身無分文地棲身於東京品川6張榻榻米大的房間內，勉強維持生活。他們的資本就是他們自己。那是從失敗中學會的忍耐、希望、盡心盡力、努力不懈以及孤注一擲。他們就是用這些資本成功的。

經常有人問「有錢人是什麼樣的人」？我認為是買東西不看商品價格的人。需要幾經曲折、走過眾多險峻的路，才能達到這樣的境界。

大城作為眾多分銷商之首，往返於全世界幾十個國家，發展還原水事業。在故鄉沖繩開設高爾夫球場、投資不動產及休閒產業。他走在成功的康莊大道上，擁有、經營的公司多到手跟腳的指頭加起來都數不完。

深究大城成功的關鍵，就可以發現母親的教育對他影響深遠。從沖繩發展到世界，這一切的原點正是沖繩與母親的教誨。



【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」



「自肅生活」中必備的冷凍食品 用酸性電解水解凍！

新冠病毒持續肆虐，從4月7日政府發布緊急事態宣言至今，所有人在家的時間都大幅增加，我們家也是一樣。

隨著在家時間增加，在家吃飯的次數也理所當然地增加了。想新菜色、煮菜就變得非常～麻煩！

這時就該用便利的冷凍食品呢！保存期限長，真的是自肅生活中的好幫手。

■解凍炒飯配料的方法

今天的午餐，就來用剩飯來做炒飯吧！硬梆梆的剩飯裡，加入少許的還原水來解凍，也讓美味再升級(^^)。

這次的配料使用冷凍綜合海鮮。我們家做炒飯時，會先加入培根逼出油脂，再放料來炒。

若使用冷凍食品沒解凍的話，料會變得水水的，食材裡面也不好加熱。所以我料理前會先解凍冷凍綜合海鮮跟冷凍青菜。

但是，冷凍食品沒有解凍好的話，味道又很

容易跑掉呢(^^)；)。

■用酸性水解凍美味不流失

用微波爐解凍的話，常會受熱不均導致部分地方沒解凍到。也嘗試過用低溫解凍、自然解凍、過水解凍，但味道卻會跑掉。

用「酸性電解水」解凍的話，聽說不會讓美味消失。這次就用在炒飯的配料冷凍綜合海鮮上吧。

備料時用酸性電解水浸泡冷凍海鮮數分鐘，再完全擦乾上面的水分後，就可以開始料理了。

泡過酸性電解水的蝦子彈牙，花枝也鎖住美味沒變硬。由此可見，酸性電解水可以快速解凍、保持美味，處理當餐要用的冷凍食品時，推薦給大家喔～(^^)b

酸性水具有「收斂」的效果，可以在鎖住美味的情況下同時達到解凍的目的。請大家一定要試試看喔！(^^)b



從東京都開罰案例吸取5種教訓

東京都3月25日依特別商取引法，開罰了3家售賣投資教學用隨身碟的直銷業者。

其中之一的I社被勒令停止部分業務6個月，違規事項如下
①未表明推銷行為②廣告不實(商品功能)③擾人推銷④違反適合性原則⑤教唆不實財力申告，等總共5點。

收入、財產的學生進行推銷而被認定違反適合性原則。推銷給失智症的老年人、缺乏相關知識及經驗的年輕人等，都是違反這個原則的，請大家多多注意。

②教唆申告不實財力

這次的案例是教唆消費者做不實申告，指示消費者捏造「

③擾人推銷

「多天內進行3個小時以上的推銷」，就會被認為是擾人推銷。「長期」、「在深夜、凌晨」、「死纏爛打」的推銷都容易涉及擾人推銷，請多注意。

④都道府縣開罰

近期的開罰單位，不只是中央政府的消費者廳，都道府縣等地方政府開罰的案例也逐漸增加。例如東京都2019年度依特商法停止公司業務的案件為12件，比起前一年度多了5件。

⑤投資型事業擴及直銷的危險性

這次違規案例的投資型事業，即使是健全的直銷公司也容易中標。上線的會員進行推銷，下線的會員被騙的案例也不在少數。若感覺到類似的徵兆，請與公司商量，做出適當的對應吧！

集違規之大成！

直銷業的I社就像是違規的集大成者。I社以直銷售賣的隨身碟，收錄了投資外匯期貨的學習用軟體開發工具。然而宣稱「內建AI的隨身碟帶來成功」，卻並沒有搭載人工智能，已違反廣告不實的規定。

對健全的直銷來說，這個案例可以學到許多教訓，接下來就一一講解吧。

①違反適合性原則

「與消費者的知識、經驗及財力狀況不符之不適當推銷」，就是違反適合性原則。這個案例是對沒有投資經驗也沒有



違規事項這麼多！

購買汽車」的借貸理由以及不實申告「自己年收百萬」，來向借貸公司借錢，因而被開罰。教唆在借貸的資料上填寫不實的申告，正是標準的違規行為。

沖繩縣名護市
南乃畑名護大浦店

地址：〒905-2267 沖繩縣名護市大浦465-7
電話：0980-51-9130
傳真：0980-51-9131
營業時間：上午10點～下午3點(只有午餐時段營業)

用電解水打造多樣化的在地菜單



充分使用島野菜の料理は招牌菜

大城會長夫婦的故鄉名護市，市內的大浦灣近年因紅樹林而逐漸為人所知。大浦川出海口一帶的濕地，紅樹林面積將近5000平方公尺，因而被指定為「名護市天然紀念物」。

大浦灣旁的國道331號上，有一棟名為「WANSAKA大浦公園」的建築。這棟建築是包含大城夫婦的出生地瀨嵩等10個鄉鎮一起合作，為活化地方而建的。功能與日本各地的「休息站」相似。

WANSAKA大浦公園會舉辦紅樹林等天然資源及傳統技藝相關活動，也會販賣在地的海鮮、農產品。最近熱門的活動則是划皮艇遊紅樹林。

Enagic集團旗下的還原餐廳「南乃畑大浦店」，就是在WANSAKA大浦公園提供在地食物的餐廳。Enagic集團旗下的南乃畑餐廳已經有3間，分別是這次介紹的大浦店、「南乃畑Enagic天然溫泉AROMA店」(宜野灣市)以及「南乃畑Enagic具志川高爾夫俱樂部店」(宇麻流市)。

充分活用
SUPER501

天然溫泉AROMA店設有會議室以及可容納200人活動場地的大型店。具志川高爾夫俱樂部店則設有salon(分店)，兼具作為Enagic事業據點的功能。

3間店的共通點是使用在地種植的島野菜、沖繩近海捕獲的海產以及LeveLuk做出的還原水，提供安心、安全、高營養價值的料理。

大浦店也用還原水洗菜、煮飯、飲用以及製作高湯、味噌湯、咖啡、茶；用強還原水清潔油炸機及地板；用強酸性電解水進行菜刀及砧板的消毒、除臭。

招牌菜豆腐雜炒定食、蔬菜雜炒定食及肋排麵等。另外也有製作便當。午餐時間是10點到15點。豐富的菜色一定能滿足你的味蕾。



陽光照耀下明亮的餐廳

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

與貧血對抗的飲食療法就是它啦！

貧血起因於紅血球中運送氧氣到全身細胞的血紅素(血色素)低於標準值。但除了體內鐵質製造出的血紅素外，還有一種名為「鐵蛋白」的蛋白質也跟貧血很有關係。

血紅素與鐵蛋白的關係，就像是「現金」與「存款」。人體內70%的鐵質是在紅血球中的血紅素裡，供人體日常使用(花用)。剩下的部分則多會由鐵蛋白儲存(存款)在肝臟的細胞裡。當血紅素不足時，就會由鐵蛋白補充鐵質。

日本女性有高達半數是貧血患者或貧血預備軍。貧血症狀非常多元，有疲倦、暈眩、失眠、頭痛、心悸、噁心、喘不過氣、食慾不振等等。

貧血的症狀多是源自於製造血紅素的鐵質不足，這種貧血稱為「缺鐵性貧血」，約佔貧血患者中的七成。

貧血原因有很多種。許多女性是因

為生理期持續出血造成的貧血。出血量過多甚至會演變成重度貧血。

潰瘍、痔瘡等出血，懷孕、哺乳等補充鐵質不及，也都是造成貧血的原因。節食過度而造成的貧血，則是在年輕女性中較為常見。

■ 實踐「貧血飲食法」

若是重度貧血會需要輸血或藥物治療，但多數貧血，改善的關鍵會是在飲食上補充鐵質。以下就來介紹松井醫院食療內科的實際案例。

案例是三十多歲懷孕8個月的婦女。就診原因是全身感到強烈倦怠感及手腳極度冰冷。檢查結果診斷為「孕期貧血」。也檢驗出鐵質吸收不良、蛋白尿，推斷有輕微的腎功能障礙。入院的同時實行「貧血飲食法」，考量到胎兒發育的情況下，訂出了每天攝取熱量1800大卡、蛋白質70公克

、鹽5公克的限制。

除此之外，也請她每餐吃25公克的芝麻以及200毫升的胡蘿蔔汁。芝麻除了含鐵質之外，也含有優質的植物性脂肪以及礦物質、維他命B1等重要營養素。另外也請她服用中藥。

之後隨著手腳冰冷及倦怠感等症狀逐漸緩解，體力跟著恢復，小孩也平安生下來了。產後狀態良好，紅血球及血紅素都變回正常數值。

「貧血飲食法」中攝取富含鐵質的食材非常重要，如小魚乾、芝麻、肝、蛋黃、海帶、蜆、牡蠣、黃綠色蔬菜等。用以上食材與其他食材一起均衡攝取也是一大要件。對抗貧血最大的武器就是「正確的食療」。



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。

日本流通產業新聞調查 LeveLuk營業額獨佔前3！

日本流通產業新聞(4月30日・5月7日合併號)用了一面的篇幅，報導「第15回(2020年度)淨水器・整水器・活水器/無店鋪販賣市場調查」的排名。此次調查是依產品類別做區分，進行月平均營業額的排名。從前年開始連續三年Enagic International的LeveLuk系列都獨佔前3。

第1名是月均營業額15億日圓的「LeveLuk SD 501」。從去年第1名變成第2名的「LeveLuk Kangen8」則是繳出與去年一樣的8億日圓成績單。第3名則由營業額相近的「LeveLuk JR II」拿下。

Enagic International前3名的月均營業額加起來高達31億日圓。與名列第4名的其他公司產品月均營業額5億2100萬日元相比，可以說是毫無懸念的保持領先地位。這也是多虧全世界各個分銷商不懈努力的福。

日本流通產業新聞
獨佔1-3名

Enagic教育福祉財團分送酸性 電解水給學校

Enagic教育福祉財團(沖繩縣名護市)5月1日，分送酸性電解水給國頭地區(沖繩縣北部11個市町村)約80間中小學及幼稚園。Enagic International也捐贈出4000片的口罩。

捐贈儀式在名護市內的國頭教育事務所舉行。由今年4月新上任的財團理事、北海道大學名譽教授玉城英彥，代表捐贈給國頭地區的小學及中學校長會會長。值得一提的是玉城理事是公共衛生領域的專家，曾參與日內瓦世界衛生組織(WHO)防範愛滋病的計畫。

每間學校都可以拿到裝在寶特瓶中的酸性電解水以及容量500毫升的噴瓶、噴槍各一個，另外還有酸性電解水的使用說明書及玉城理事所寫的『洗手防疫與塞麥爾維斯的奮鬥』(人間及歷史社)。塞麥爾維斯是匈牙利人，他證明了手部消毒對防治傳染病的重要性。這本書也正符合現在在新冠疫情。另外，OTV(沖繩電視)、QAB(琉球朝日放送)、沖繩時報及琉球新報也報導了此次捐贈儀式。



玉城理事(左)贈送校長酸性電解水



2020.3月 新達成新6A

6A以上介紹

6A

- | | |
|---|---------------------------------------|
| • VIOLETA S QUIAMBAO (澳洲) | • MAK TENG KOI (香港) |
| • AILEEN DELA CRUZ (澳洲) | • LEE KIT MING ANITA (香港) |
| • ELISE TAIT (澳洲) | • SOMIRON BURAGOHAIN (印度) |
| • ALICA-FERN METAPERE (澳洲) | • ASHOK KUMAR S (印度) |
| • ADAMS-WALSH (澳洲) | • ANKIT RUHILA (印度) |
| • THI THU HUONG NGUYEN (澳洲) | • SUNITA KAMLESH KANOJIA (印度) |
| • HET THI LE (澳洲) | • SUNIL VIKRAM YADAV (印度) |
| • YOKE YING TEO (澳洲) | • SHAMBHU KUMAR NAG (印度) |
| • MARCIA SIMONE MORELLI (巴西) | • NARAYAN PRASAD SHARMA (印度) |
| • GUSTAVO POLATO KINA #2 (巴西) | • MEVCHA PRIYANKA KUNAL (印度) |
| • MILDRED DELOS SANTOS (加拿大) | • SNEH ACADEMIC SERVICES PVT LTD (印度) |
| • ELEAZAR J ARGUELLES (加拿大) | • SNEH KAMLESHBHAI DESAI (印度) |
| • LIEZL CAYREL (加拿大) | • HEMRAJ VAISHNAV (印度) |
| • CHRISTAL FENNING #3 (加拿大) | • PREETI KHATIK (印度) |
| • KELSEY JESSOP (加拿大) | • MEENA MUKESHKUMAR PATEL (印度) |
| • TERRA S CZUCHRO (加拿大) | • H-HANI UNTARSIH (印尼) |
| • CHARLOTTE PAUL (加拿大) | • DRS. USEP ROMLI M.PD (印尼) |
| • ANA FUENTE HERRERO (西班牙) | • 伊藤 伸一 (日本) |
| • KANGEN HSI/JILL HOGAN (英國) | • LOW CHIN LOONG (馬來西亞) |
| • ALEKSANDR KUNDOS (保加利亞) | • LIM JIAN BIN (馬來西亞) |
| • TU NGUYEN DINH (捷克) | • LEE JUNE CHENG (馬來西亞) |
| • BICH THAO NGUYEN (捷克) | • LEE LAY HA (馬來西亞) |
| • TREKANT BAR V/ VAN DAY TRUONG (丹麥) | • TANG SIEW WEI (馬來西亞) |
| • THI KIM DIEP DO-VAN / THANH MAI STUDIO (德國) | • INARAH IMDAD ENTERPRISE (馬來西亞) |
| • FEDERICO FASTIGI (意大利) | • GONZALO DIZ PEREZ PORTO (墨西哥) |
| • ZH COMPANY S.R.O. (斯洛伐克) | • LILIANA ZOLOTYKH #3 (俄羅斯) |
| • DANIEL STEFAN NEGHINA (羅馬尼亞) | • RUPASINGHA ARACHCHIGE (新加坡) |
| • LUO YAN PING (香港) | • JAYANTHA P GUNATHILAKA (新加坡) |
| • CHEN XIAO LING (香港) | • ALUTHGE DON THUSHARA RUWAN (新加坡) |
| • ZHU YING MEI (香港) | • RICHARD LING CHWEE HUAT (新加坡) |
| • HUANG YAN ZHEN (香港) | • LIM KUN (泰國) |
| | • MA LE TU (泰國) |

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| • NGUYEN TRUNG HIEU (泰國) | • QUYNH B. NGUYEN (美國) |
| • SOCHEAT EL (泰國) | • CUONG DINH #2 (美國) |
| • TONG KIM HOA (泰國) | • NGOC THANH NHU VO (美國) |
| • CHOY DARA (泰國) | • TAMARA NICOLE SALINAS (美國) |
| • LEYLA SHARIPOVA (阿拉伯聯合大公國) | • AMBER J ORRILL-CUNNINGHAM (美國) |
| • ZAINAB SALEEM QSSEM (阿拉伯聯合大公國) | • SIRIUSWATER (美國) |
| • EAGLES SMART MARKETING #B (美國) | • BICH NGOC THI QUAN (美國) |
| • TRI H NGUYEN (美國) | • SASHI POUDEL (美國) |
| • BAO QUOC LUONG (美國) | • LIEN TRUONG (美國) |
| • ABDOL GHANIE #2 (美國) | • TUYEN NGUYEN (美國) |

6A2

- | | |
|---|---|
| • REBECCA COLLIER (澳洲) | • 古田善錄 (日本) |
| • HEALTH FIRST GOLDFIELD PHARMACY (澳洲) | • MILAGRO LIFE TRADING (馬來西亞) |
| • MOACIR JOSE DE SOUZA 03714478957 (巴西) | • LEE GUI MING (馬來西亞) |
| • CHRISTIAN BRANDSTETTER #3 (奧地利) | • NGUYEN DANG HIEU THAO (泰國) |
| • CHRISTIAN ESSLETZBICHLER #2 (奧地利) | • CHHENG NEANG HENG (泰國) |
| • KANGEN OOD (保加利亞) | • NIGORA ISMOILOVA (阿拉伯聯合大公國) |
| • DEVENDRA KUMAR RUHILA (印度) | • THOMAS TRAN (美國) |
| • SUBHASH JAISWAR (印度) | • DINH FAMILY INTERNATIONAL LLC (美國) |
| • GANGA DHAR SINHA (印度) | • ORLANDO ALBERT ESCOBAR (美國) |
| | • EMPOWERED MARKETING MVMNT LTD #1 (美國) |

6A2-2

- | | |
|--------------------------------------|---------------------|
| • KANGEN CENTER ROMANIA SRL#4 (羅馬尼亞) | • MIMI HO #2 (美國) |
| • LATA UPDESH MALIK (印度) | • ADJ INC CORP (美國) |
| • LEE KAM CHOY (馬來西亞) | |