



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
239
Japan Edition

2020 10月号



挑 戰



Road to 6A : 第4頁
酒井和美
(愛知縣)



參訪還原辦事處: 第6頁
Marilyn Pedro
(埼玉縣)



Distributor Profile : 第8頁
Nageshwar Shukla
(印度)

**向豐收之秋發誓
與全球的夥伴一起
獲取豐富的成果吧！**

向全球疫情下痛苦的人們 傳遞「感謝的還原」吧！

Message from
來自CEO的信息 *the CEO*

2020年已經剩下不到3個月。讓世界震撼的新冠疫情不只仍未停歇，感染及死亡人數還持續增加。

其實這個病毒的受害者不只是生病的人。經濟活動規模的縮小，更是劇烈地影響人們的生計。伴隨著事業限縮，收入也跟著減少，更慘的是遭解雇、失業下失去工資、不能糊口、陷入困境的人，這樣的人在世界上有數十、數百萬。

Enagic家族的各位能默不作聲地看著這樣的人嗎？本來各位之中就有許多人是拼命實現「真正的健康」下才脫離經濟上的貧困。

這沒什麼好隱瞞的，我自己也是一路克服艱難過來的人。創造Enagic踏上嶄新的旅程，才造就了現在的我。現在這段旅程上已經有超過100萬人與我一起同行。

與我一起在這段路上的夥伴們，為了傳遞「真正的健康」，每天都在向世界推廣「感謝的還原」。即使是現在這樣的疫情底下，這樣的目標仍絲毫不會改變，盡力持續下去。

經濟的困難與身心的困境息息相關。在新冠疫情侵擾的世界中，實現Enagic所闡述的經濟、身體、心理「3個健康」（真正的健康），才是傳遞「感謝的還原」給置身困難的人。

邁出步伐，不論是1步或是100步都沒有關係。只要這步符合各自身處的環境及能力就可以了。最重要的是哪怕只有1步都要前進。一起共同努力改變許多身處於水深火熱的人，讓他們的人生往更好的方向邁進。讓我們攜手創造出更好的世界吧！

Enagic International
CEO 大城博成



Enagic Golf Club at Eastlake 終於要舉辦公開賽啦！

為加州聖地牙哥「Enagic Golf Club at Eastlake」命名的，是這個球場的COO（營運長）Neil Finch。他說：「這個高爾夫球場地形很棒，但有鑑於有點陳舊，以及對PGA（美國職業高爾夫球協會）錦標賽來說球場太小，這次進行了球場翻新。」

實際上已經與SCPGA（南加州職業高爾夫球協會）簽訂契約，明年開始就會主辦PGA巡迴賽的農夫保險公開賽（Farmers Insurance Open）預賽。

這一系列的成果，與「大城會長買下這個球場後，收益增加30%以上，來客數也多了2倍」（Finch營運長）息息相關。

Finch曾一邊在高爾夫球場工作，一邊朝職業選手的目標前進，參加過PGA的二軍巡迴賽。這段期間他曾以摩門教傳教士



的身分來日本2年，所以他能說日語。但是手腕的傷斷了他的高爾夫球路。從那之後他開始專注於管理高爾夫球場，也曾在許多有名的俱樂部磨練過。

現在則成為Enagic轄下高爾夫球場的營運長大展身手。新冠疫情下停辦的Enagic聖地牙哥郡公開賽，也確定於10月13日至15日舉辦。Finch營運長的努力終於開花結果了。



大城會長一家及球場相關人員(Finch營運長是右數第3位)

Road to 6A (愛知縣) 酒井和美



團結一致 實現「真正的健康」！

酒井和美小姐已經有將近25年的直銷經歷。這期間她在各個公司從事活動，最終來到了Enagic。她本來就聽過Enagic，但幾乎完全不了解公司。2019年2月，聽過了在名古屋所舉辦的Enagic事業講座後，和美小姐就強烈地感覺到：「就是它了！」

其中一個理由是對「大城主義」的「真正的健康」及「5個還原」事業理念感到佩服。和美小姐說道：「實現經濟及身心健康、讓大家都幸福的理念打動了我的心。」

加入Enagic事業的另一個理由，就是8P制度（銷售管理制度）。和美小姐說道：

「Enagic的制度遠遠優於以往接觸的直銷事業，這樣的制度可讓每個人都拿到報酬。」

也就是說她完全理解2011年Enagic取得事業專利的8P制度公平性。在去年3月，她開始全力投身Enagic事業。

和美小姐全力投入後，團隊的領袖酒井Masaya及泰野夫妻(6A2)就一路指導、帶領她。和美小姐說道：「從事分銷商活動，我從酒井先生身上學到很多」。其中最重要的教誨是「重要的不是賣出東西，而是找夥伴。」

在居住地愛知縣刈谷市主辦講座(酒井小姐在第一排最左邊)





去年10月與母親一起參訪大阪工廠



受多位夥伴祝福

■目標是2年後成為6A2-3

至今經歷過的直銷事業，人與人之間沒有如此親近過。和美小姐說：「我覺得其他事業缺乏上線與下線合作一致的心態」。但是酒井夫妻及他們的團隊不同，他們都在「經營組織比什麼都重要」的共同認知下從事分銷商活動。

和美小姐掌握了這個訣竅，於去年5月、



酒井小姐講述成為新6A的喜悅及將來的夢想

全力投入事業後2個月成為了3A。酒井團隊在講座上為她獻上盛大的祝福。

會隆重的祝福，也是因為酒井團隊

重視「成為3A」。因為經營組織成為3A(1A有14台，3A有1台)得到的報酬，剛好與1台機器的購買費用(會費)相近，在此之後就是獲得「淨收入」的開始。和美小姐漂亮地達成經營組織1A底下14人(台)的目標。

今年8月底，在成為3A的一年半後，和美小姐終於成為6A。這段期間雖然受到新冠疫情影響，分銷商活動受限，但仍靠著活用SNS(社群媒體)打破困境。

和美小姐現在作為酒井團隊的「工作人

員」，擔任每周2次講座的籌備，也幫忙售後服務。除此之外，她還擔任每個月各一次的講座及分銷商研討會主辦人，在落實「新冠病毒防疫」下舉辦活動。這些可以說是酒井和美團隊的活動，每次都有20到30人參加。

訪談時和美小姐立下自己的目標「2年後成為



9月6日的講座上從澤木淑人執行役員手中接獲6A證書的酒井小姐

6A2-3」。筆者還很壞心眼地問她：「有自信嗎？」但她沒有要撤回自己目標的打算，回答道：「與至今經歷過的直銷事業不同，有酒井先生以及團隊支持，能團結一心地努力拚事業下，並非不可能」。這份自信就是源自於大城會長常常掛在嘴邊的團隊「團結力」吧。

【致歉及訂正】

本雜誌9月號6~7頁的報導「酒井團隊在名古屋市招開分銷商研修會！」中「成為3A的後藤清美小姐」的部分名字記載有誤，應該是後藤智子小姐。在此致歉及訂正。

Marilyn Pedro (埼玉縣)



埼玉縣川口市川口6-2-9-401
電話：090-8514-3203

風水及分銷商活動 兩用據點效果顯著！

Marilyn小姐的正職是風水師。『大辭林』中的定義，風水為「占卜一個土地的地勢及水勢，判斷該地是否可作為居住地或墓地的學問」。她10年前在馬來西亞的專門學校學習風水、獲得講師資格。從此開始從事風水相關工作，她的經歷也成為經營Enagic事業的一個優勢。

Marilyn出生於菲律賓，1986年以藝人身分來到日本。隔年與日本男性結婚，但這也成為她「辛勞的開始」。雖然產下2個孩子，實際上卻得靠自己一個人拉拔他們長大。Marilyn回憶道：「當時不分晝夜拼命工作。」

有說服力的「風水師」

2016年，從在日菲律賓人口中得知Enagic。理解到還原水對健康好後，馬上就購買了LeveLuk，開始Enagic的事業。

她的分銷商活動，不是講座也不是實驗，大多是在擔任風水師時聊到的。因為

是「老師」說的「水與健康」，所以十分有說服力。她就這樣在2018年2月成為了6A。

辦事處在今年9月開幕，位於JR川口站西口徒步5-6分鐘的大樓4樓。辦事處裝有LeveLuk，客人可以馬上就喝到還原水。Marilyn展現出超越過去的熱情經營分銷商活動。

順帶一提，她與日本男性離婚後，與不是日本人也不是菲律賓的人再婚。看來不論是私生活還是Enagic事業都非常充實。



新冠疫情下事務工作變多



積極參與各種活動。左圖是去年10月參訪大阪工廠(Pedro小姐是第一排右數第4位)。右圖為11月的大城會長東京演講會(Pedro小姐是最後一排右數第4位)



Enagic 集團周遊記

Enagic 美濱保齡球館



全日本保齡球大會的冠軍成員是工作人員



最新型的
上油機器FLEX



所有人都可以自由取用還原水



最棒的選手在最棒的場館等著你

工作人員是日本頂尖的保齡球選手，是美濱保齡球館的特色。去年11月在東京都舉辦的「第52回全日本實業團保齡球大會」中漂亮摘下冠軍的Enagic International隊，5位隊員中有4位是美濱保齡球館的員工。

值得一提的是，Enagic International隊也如16頁介紹的一樣，成功取得今年大會的參賽權。

美濱保齡球館的社長下地賀壽守，是JPBA(日本職業保齡球協會)公認的職業保齡球選手，也是日本國家隊的教練。擁有沖繩縣唯一的保齡球學院，是美濱保齡球館的另一個特色，由頂尖的工作人員，指導小學到大學的學生。

保齡球館的衛生管理水準也很高。球館內有2台LeveLuk，一台裝在美食廣場，煮飯等準備餐點及咖啡、紅茶、飲用水都用還原水。場管裡的飲水機當然也是供應還原水。

另外一台則是清潔地板等等用於清潔上。像是使用清潔劑去除保齡球道上的油，就會用強還原水混和清潔劑增強除油效果。值得一提的是，這個每天的例行公事，球道上來回除油(去程)、上油(回程)，都是由自動上油機器FLEX完成。美濱保齡球館可以說是在各個方面都達到最高標準的球館。



一應俱全的職業商店

Enagic美濱保齡球館

〒904-0115 沖繩縣中頭郡北谷町美濱9-8
電話:098-926-3939 傳真:098-926-3800

最佳分銷商的典範

Nageshwar Shukla

印度 / 6A2-3

最快到達6A2-3 年輕的印度新星



6A2-3的Nageshwar Shukla是2018年8月才初次接觸到還原水及Enagic。那時參加了6A2-3 Amit Patolia舉辦的研修會，從而深深地感受到Enagic及還原水的魅力，隔年馬上就成為Enagic的成員。

之後早早在2月就成為6A，7月居然就成為

6A2-3了。這可能會成為史上最快達成6A的紀錄吧。

為表揚他的成就，沖繩E8PA會館旁的6A2-3(以上)分銷商紀念樹區，種了有他名字的樹，旁邊還插著印度的國旗。

Nageshwar最初購買LeveLuk時，已經對機器高端的技術充滿信心。他也說道：「在一場講座上見識到Enagic會員的熱情及能量。」

引進LeveLuk開始，Nageshwar就從Enagic得到非常多的幸福。其中他感到最幸福的時刻，是在今年2月15日德里大會上拿到6A證書的時候。

「在父親的見證下，我分享了人生從平凡變成非凡的旅程，言談中情緒高昂、無法自己，再再證明此刻是長年夢想達成的瞬間。發表完後與

會的2,000人也起立鼓掌祝福我。」(Nageshwar)

像他一樣快速地晉升的分銷商，一定會面臨各種困難。但是他說：「朝夢想前進時，沿途絕對

都是挑戰。」

Nageshwar在Enagic事業剛起步時，必需要在未知的土地上，與完全沒有見過面的人一起工作。

Nageshwar說道：「當時我與家人分隔兩地，大多數的時間，都花在分銷商活動的州與州之間移動上。適應目的地的食物、氣候、水質非常地艱辛。」

「分銷商團隊中最年輕的我，必須要對各個年齡層進行說明、指導。從機器的價格到特色、技術面等等，讓他人可以認同真的是非常不容易。」





目標2050年一家一台機器

Nageshwar面對困難時，都會想起印度第11任總統(2002年～2007年)Abdul Kalam說的「贏家絕非不會失敗的人，而是絕對不會放棄的人」。他一直將這句話放在心裡，建構出穩固的培訓方法，他說道：「培訓方法成功領導分銷商成為具有責任感、勇敢、熱誠的團隊一員。」

Nageshwar有堅定的決心，走在成功路上毫不動搖，他成為最快達到6A2-3的分銷商並非偶然。

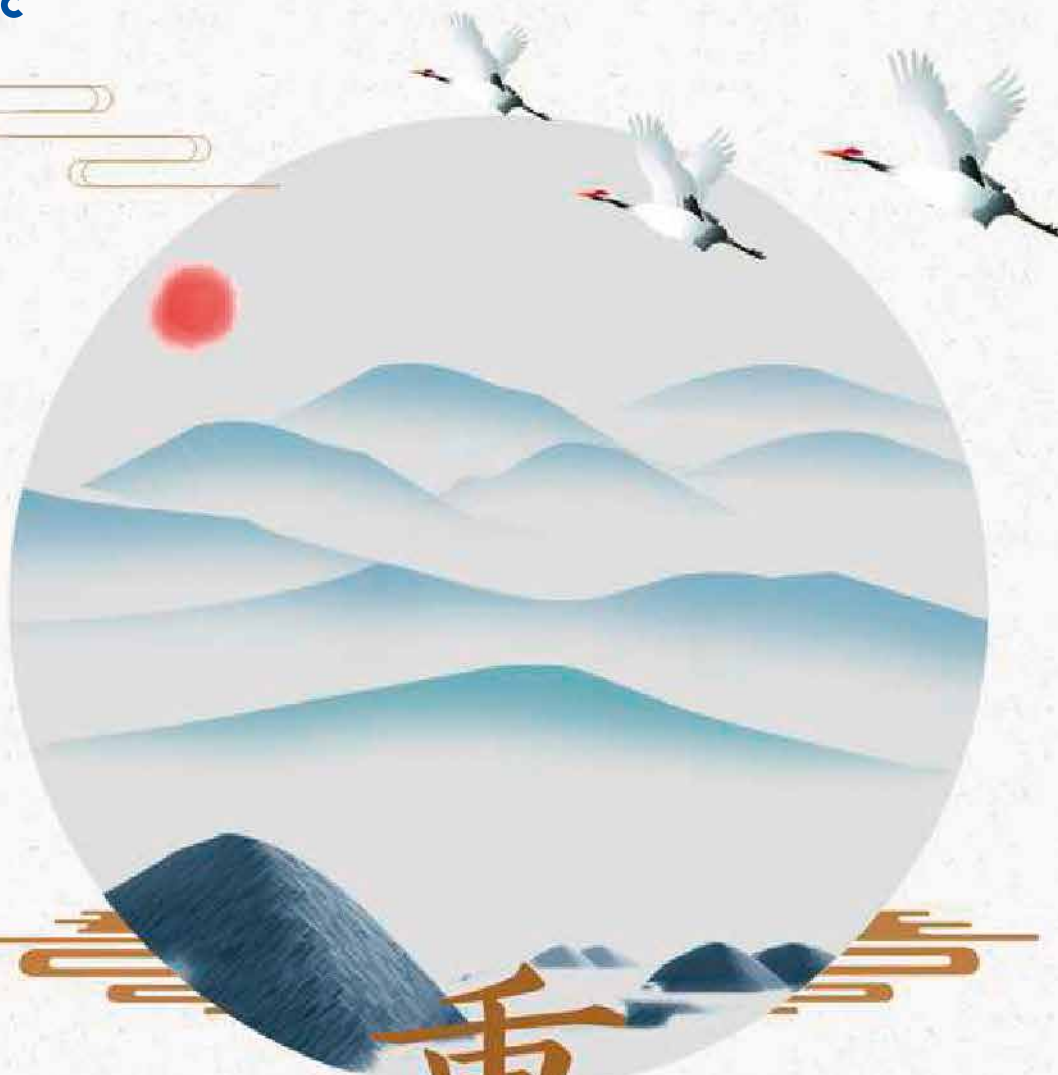
他的目標訂得非常地高，是希望「2050年每一家都有一台LeveLuk」。

為此他要在2021年以前讓20位夥伴成為6A2-3，2024年前希望能實現在印度舉辦世界大會的目標。2025年以前幫助100位夥

伴有自己的房子及高級轎車。

長期目標是在2035年以前有200萬戶人家裝設LeveLuk。Nageshwar最後說到：「我們一起攜手努力，創造健康且幸福美滿的世界吧！」





重陽節



重陽佳節 敬老愛老
每逢佳節 倍思親

香港分店於十月二十六日
重陽節翌日休息

欽佩Enagic高爾夫球學院的精神教育

在前往大城家鄉的路上，我繞道前往Enagic瀨高鄉村俱樂部。這是我第三次來此，一座出色的高爾夫球場已然落成。草木紮根、鮮嫩青翠的果嶺與深藍色的天空、碧藍色的大海形成對比，相互輝映。

即使不打高爾夫球的人也會被這片美景吸引。我從擊球區的看台眺望那醉人的果嶺，信步走向一旁的會員中心。順帶一提，會員中心的開工典禮是2015年2月舉行。

牆壁上掛的「感」的意涵

前來迎接我的高爾夫學院校長嘉數森勇先生和我於數月前剛在洛杉磯碰過面，自然聊起了當時的事情。

談話間筆者的眼睛被校長桌後方的掛畫所吸引。掛畫上入木三分地寫著「感」，明顯是出自專家之手。不過為什麼是一個「感」字呢？我提出疑問後，校長就指著字畫開始說明：「這個『感』」下面可以隨興所至，自由加上文字。可為『感動』亦可作『感謝』。還可以是『感激』、『感奮』、『感應』；放在後面的話，還有「第六感」、「百感」，能激發出人的情感與思緒。這些在雕琢高爾夫球員的原石時非常重要。」

聽著校長的說明，筆者「欽佩」地點著頭，聽得入神。對於以職業高爾夫球選手為目標的年輕人來說，培養他們身為高爾夫選手的心性是左右勝負的決定性關鍵。

夢想是培育出優秀的高爾夫球選手

如果不能從他人的表現中獲得感動，就無法從中吸取對方的優點。現代的年輕人常被斥責不懂得說「謝謝」。對關照自己的人，無論何時都應當心存「感謝」。

體育的世界動輒就是勝負和紀錄，然而從心理教育著手其實很重要。我彷彿從



「感」的這項概念之中，看見指導員在指導年輕人時所著重的「自由思考」、「創造選項」。

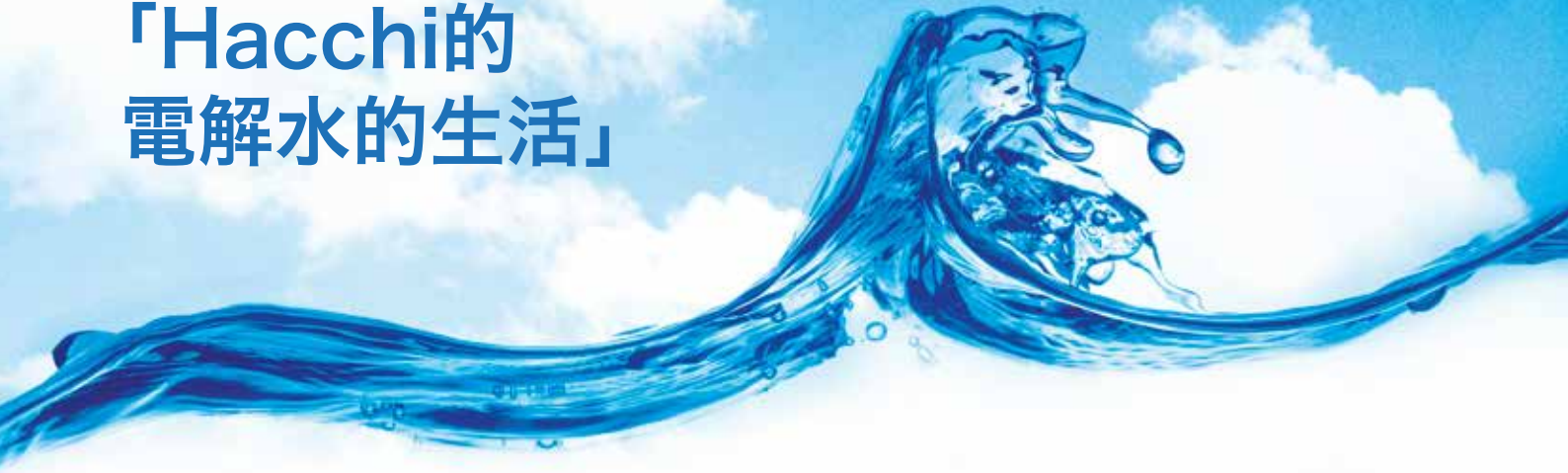
我在這間會員中心裡，對於從精神教育著手的作法佩服不已。我也聽說在這間學院學習的年輕人當中，有一些人天賦異稟、備受期待。

總有一天這裡會培育出優秀的高爾夫選手，在日本、美國的鄉村俱樂部裡，以職業選手的身分發光發熱——我帶著如此夢想，離開了會員中心。



【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」



酷暑下狗狗受損的毛，用酸性電解水復原！

縱使已經到了10月，炎熱的夏天仍然記憶猶新。今年夏天連續好幾天都熱到令人渾身無力的程度。

我家的狗狗每天都在吐著舌頭、哈哈地喘著，毛質還變得非常乾燥，這下糟了！

■洗髮乳造成反效果

我家的狗狗很喜歡刷毛。所以這次思考了一下讓毛質變好的刷毛方式。

狗狗與人類不同，不能每天都洗澡。用洗髮乳太多，反倒會傷害毛質。

好好地幫狗狗刷毛，刷掉在毛上的髒垢，保持毛及身體乾淨。

刷毛的好處還不只於此，還可以增加與狗狗肌膚接觸的機會，簡直是一石二鳥。

我看過市售的寵物專用順毛噴霧，也曾買來用在我家的狗狗身上，但可能是我家狗狗皮膚比較敏感，用完後皮膚就發紅了

。所以也沒再用過了。

■酸性水噴霧也有洗淨效果

就在這個時候！我聽說刷毛前將酸性電解水噴在狗狗身上，可以讓毛色更好。
。(●●)Oh！

這~麼說起來，酸性電解水對頭髮有保濕作用，感覺用在狗狗身上也可以有同樣的效果。

酸性電解水也有洗淨的效果，可以讓皮膚保持乾淨，趕緊用來刷狗狗的毛。

要是狗狗的毛質可以變回來就太棒了！大家也一定要試試看！



請多加小心預托商法

9月18日Japan Life的前會長等14人被警視廳依詐欺罪名逮捕，引發討論。被害者眾多，被害金額也是戰後最多的2100億日圓，有鑑於此，司法單位應該會嚴懲加害人。

「傳銷」並非問題所在

許多媒體都以Japan Life是「傳銷公司」的方式報導。筆者覺得不妥。

「傳銷」是在特定商取引法中「多層次直銷」的蔑稱。多層次直銷公司不管做了什麼好事媒體都不會報導，一旦做了壞事，媒體就像是嗜血的鯊魚看到獵物一樣，報導「傳銷是違法的！」

「傳銷=邪惡」就深植在人們的腦海裡，讓健全的直銷公司舉步維艱。

這次Japan Life的相關報導也很遺憾地加強了這樣的

印象。

筆者認為，Japan Life行銷模式的根本問題其實不是「傳銷」，而是業務用「預托商法」的方式發展事業。

①讓消費者(物主)購買磁性項鍊等等磁力治療相關的商



各位多加注意

品②將該商品租給第三者③租金的收益返還給物主消費者。Japan Life是用這樣的方式開展事業。

這樣的方式稱為預托商法。Japan Life的案例是被發現商品、租借的第三者都不存在，僅僅用腳踏車操業(一手借錢、一手還錢，如腳踏車不繼續踩下去就會翻覆)的方式周轉資金。

禁止預托商法的趨勢

多層次直銷是指「用特定利益(佣金)來吸引人願意擁有特定負擔(買商品等等的金錢負擔)的行為」。也就是(雖然被蔑稱為傳銷)說本質並非害人。Japan Life的案例是將多層次直銷與惡質的「預托商法」連結才造成的問題。所以有問題的並非「傳銷」，而是「預托商法」。消費者廳現在正研擬禁止大多數預托商法的修正案。

預托商法開展事業的公司除了Japan Life以外還有很多。希望大家都不會被「單單購買商品，就可以得到比銀行利息高很多的錢喔」之類的預托商法話術給騙了。

東京都墨田區 俄羅斯俱樂部 RED SQUARE



地址：東京都墨田區江東橋3-5-1
The Barrel立田大樓101號
電話：03-6666-9474
營業時間：晚上8點～凌晨1點
公休日：星期天

活用還原水在煮飯及飲酒上精益求精



老闆淺井宗則先生擁有高爾夫single級的功力

店名RED SQUARE是取自俄羅斯首都莫斯科有名的紅場。紅場地點位在城牆環繞的政治中心克里姆林宮旁，新聞常報導過去的掌權者站在高牆上俯瞰行軍以及市民。

俄語中的「紅」，同時也有「美麗」的意思，可能也是因為這樣，在RED SQUARE服務的女性員工都是美女。順帶一提，她們是從俄羅斯為首的舊蘇聯各國及東歐來日本的。

這些女性員工的上司，就是老闆淺井宗則先生。淺井先生曾在同類型的店裡工作5年，之後在2014年獨立開店。最近附近同樣類型的店卻一間間消失了蹤影。被問到「為什麼仍能存活下來」時，淺井先生答道：「員工都很重視客人。」

大約在1年前，淺井先生邂逅了還原水。購買的原因有兩個，一個是煮飯。他分別用自來水及還原水來煮飯，結果驚訝地發現還原水

煮的飯更好。另一點是飲用香檳或葡萄酒時，配著還原水喝能夠消除酒醉感。



店鋪距離JR&東京Metro錦糸町站步行約5分鐘

這2點都是經營店面不可或缺的優勢。另外也在防乾燥及除臭上面，使用強酸性電解水的噴霧。

此次新冠疫情，「夜晚的街道」首當其衝，4、5月面臨營業自肅，7、8月營業額比去年同期掉了40~50%。RED SQUARE的客人有大約七成是公司經營者，推測應是疫情下客人自己的公司也面臨衝擊，導致RED SQUARE的來客數減少。不過在自肅期間從對店內進行大改裝等等行動，可以窺見淺井先生並沒有失去事業的企圖心。



也有吧檯座位

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

用食療對抗現在更具威脅的結核病

以前結核病患者眾多，並被稱為「不治之症」。根據厚勞省的資料，1950年因結核病而死亡的人數超過12萬人，死亡人數是當時的第1名。

到了最近的2019年統計，死亡人數及排名分別驟降至2,000人及第31名，結核病已經宛如「過去的疾病」。

雖然是這樣說，但是去年新的結核病患者上升至14,460人，其中20~29歲的罹患率僅次於60歲以上的老年人，結核病在年輕人間有感染擴大的可能性。

感染結核病後從體重減少、食慾不振、倦怠感、微燒等等症狀開始，伴隨咳嗽、生痰、胸痛、呼吸困難等肺部症狀。惡化下去更會有血痰、咳血、肋膜炎、發高燒等症狀。

治療方法除了服用藥物外，靜養、生活環境、補充營養都非常

地重要。好的生活環境可以保持精神上的安定，正確的食療更是提高人類自體免疫力的必須手段。尤其是長期罹患結核病的病人，更需要飲食上的調養。

我的恩師、同時也是松井醫院食療內科的同事日野厚博士，在結核病的飲食習慣上特別強調：「少吃甜食！」

■ 小心白糖！

得到結核病後，血液中的白血球會去吞噬細菌(吞噬作用)。但是攝取一定分量的白糖後，會妨礙到白血球的吞噬作用，導致抵抗力變弱。

基於這點，食療內科會限制患者的白糖攝取量，像是玉子燒、壽喜燒等等加了糖及動物性蛋白質的料理也會限制。

食療內科常會給結核病患者吃「鯉魚醬湯」。鯉魚醬湯是將僅

取出膽囊的鯉魚切成段，與牛蒡一起放進加了茶渣的水裡，再熬煮3~4天的料理。對結核病非常有效。

結核病是全身消耗型疾病，但因此補充太多營養，可能會導致體重過重，所以要注意避免攝取過多的動物性蛋白及脂肪。相反的，維他命、礦物質則從黃綠色蔬菜及海草中大量攝取。

主食改成糙米等非精緻米，蛋白質則從黃豆、豆皮、豆腐、納豆、豆漿、芝麻中攝取，動物性食品以小魚乾、小型魚類、白肉魚為主。也應該避免攝取會讓身體發冷的水果。上述食療方法是與結核病對抗的必經之路。



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。

Enagic International保齡球隊 進軍全日本賽事！



拿到全國大會門票的成員。(左起)儀間光博、村濱裕紀、我那霸隆也、幸喜將太

10月4日由沖繩縣保齡球聯盟在那霸市主辦的『第44回全沖繩職域對抗保齡球錦標賽』上，Enagic International保齡球隊（儀間光博、村濱裕紀、我那霸隆也、幸喜將太）漂亮地完成從第42回開始的3連霸。

Enagic International保齡球隊贏下這場勝利後，也確定成為沖繩縣代表，可以參加11月21日-23日在富山縣舉辦的『第53回全日本實業團保齡球錦標賽』。

這個大會與全日本實業團產業別錦標賽（產業別）、全日本都市對抗大會（都市對抗）合稱「3大實業團錦標賽」，也是三大賽事中最具權威的賽事。Enagic International

保齡球隊在去年第52回的大會（東京都）上榮獲冠軍，今年全體成員更是誓言「達成連霸」，他們的表現值得期待。



「琉球日報」刊登3連霸新聞(10月8日)

Enagic 集團新聞

「E-FRIENDS」取得商標！

最近日本國特許廳核准了  ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS 的登錄商標。登錄商標後獲得商標權的商品、文字、標誌、圖像等，將只有登錄人(Enagic International)才能使用。趕緊在這次的封面上使用登錄商標的代表符號® (register marks)。

。未經允許擅自使用的話，可能會被要求損害賠償。



2020.8月 新達成新6A

6A以上介紹

6A

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> DIANA LYN BAUTISTA (澳洲) ROSS LANSLOW (澳洲) FAANATI PULEPULE (澳洲) TUNG T DO (澳洲) THI LOAN NGUYEN (澳洲) VAN MANH TRAN (澳洲) THANH DAN HUYNH (澳洲) ADRIANA MARI MORIYA YAGUI (巴西) CARRERA TRANS. E COM. DE MERCADORIAS LTDA - ME (巴西) CROSSOVER VENTURES LTD (加拿大) JOHNSON ROSARIO JOMERO (加拿大) #R.J. MARKETING INC. (加拿大) MARITES F ALLAM (加拿大) BRIANNE DEACTIS (加拿大) OBISO FINANCIAL SOLUTIONS CORP. #3 (加拿大) CARESSA L. ARMSTRONG (加拿大) JULA B BENITO (加拿大) MYLES & BRIELLE DIGITAL INC. (加拿大) FDN CADORNA INC. (加拿大) AURELIA VIDA (加拿大) PHONG HOANG LE (加拿大) QANH THI VO (加拿大) TRINH THAI (加拿大) THI THU TRAN (加拿大) DIEM CHU (加拿大) AKANKSHA RUHELA (加拿大) ARMONIA SOCIAL SL. (西班牙) MARIA ELENA GONIN RAMIREZ (西班牙) R. FLISTOC S.R.L. (西班牙) BATTINA ACCAME (意大利) MIROSLAV BRODA #2 (意大利) DAC NGHIEP NGUYEN (德國) ERWIN GOSIPA (荷蘭) ALECIA SOGUE (英國) MIRIAM BELGICA PAGUNTALAN (英國) CRISTIAN MESAROS SCREPNIC (奧地利) BRANDSTETTER CHRISTIAN (奧地利) CHIVU IULIAN COSMIN (羅馬尼亞) ALCALIFE CONSULT SRL (羅馬尼亞) GEORGINA ALEXANDRA PAGE (賽普勒斯) THI MINH PHUONG MAI (捷克) HOANG THANH LE (捷克) VINA AKUPRESSUR KLINIK I/S (丹麥) HEALTHY FAMILY/KWAN KIN WING (香港) LAU YU WANG PATRICK (香港) ZHANG XING CHEN (香港) SHREE SWAMI SAMARTH HEALTH (印度) | <ul style="list-style-type: none"> CARE (印度) ARJUN ADHIKARI (印度) LEENA NAGPAL YADAV (印度) SANTHOSH PULUSU (印度) GARAPATI RAMA MOHAN (印度) PRIYASRI PATRA (印度) ABHISHEK JOSHI (印度) MOHAMMAD NASIR (印度) P CHANDRA SHEKHAR RAO (印度) DANESH DEEPAK BHAMBHANI (印度) DEEP TARUNINGH ADVANI (印度) KOUSHALYA TIWARI (印度) ANURADHA SHRIVASTAVA (印度) AJAY KUMAR JAIN (印度) SHUBHAM UJJAVAL PANDYA (印度) MAHENDRA ICCHASHANKAR JOSHI (印度) DIPAK MOHANBHAI JIVANI (印度) ALPESH BHUPATBHAI VAGHASIYA (印度) DEV HARSHADBHAI PATEL (印度) HARSHADBHAI DHIRAJLAL PATEL (印度) BELABEN MANISHKUMAR MODI (印度) BHARATKUMAR RAMAJIBHAI CHAUDHARI (印度) VRAJ INTERNATIONAL GITA VIKRAM SHANKAR (印度) RAMJI VELJIBHAI VADCHHAK (印度) NAYANA VISHAL SAVALIYA (印度) KASHISH LALLWANI (印度) P S AQUA (印度) JAGDISH SHARMA (印度) RAHMAH YUTHA ARINI (印度) RENI INDIAWATI #2 (印度) FERI DIANTONO (印度) CV BAHAGIA (印度) AYU MARLINA (日本) 坂部 夕紀 (日本) 潘井 和美 (日本) 熊谷久美子B (日本) LIAW LILY (馬來西亞) CHONG CHEE MENG (馬來西亞) HUI JOE YANG (馬來西亞) LEONG NGAN LENG (馬來西亞) SEOW KIM ENG (馬來西亞) CHEW SIEW HONG (馬來西亞) PHAM THI RAN (泰國) SAM SITHA (泰國) JABER ABDULBAQI HASSAN (阿拉伯聯合大公國) MOHAMED ALMARZOOQI (阿拉伯聯合大公國) K.W. NATION LLC (美國) |
|--|---|

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> DIANA JOY OSTROFF (美國) DIANA DANIELSON (美國) JOHNNY F MARTINEZ (美國) ROBERTA C FISHER (美國) LEO BISCOCHIO (美國) HOLISTIC FREEDOM LLC (美國) DESTINEE J PERATA (美國) ISSAC GRANADOS (美國) JENNIFER MILLARD-HORNEY #3 (美國) HAROLD BAYANG (美國) CARMINE CICHINO (美國) MICHAEL LINH TRAN (美國) HUONG THI VU (美國) | <ul style="list-style-type: none"> DUNG N NGUYEN (美國) PHUOC SINH TONG (美國) CUC THI DAO TRUONG #B (美國) BACH DUY DAO (美國) THOAI VAN NGUYEN (美國) ANNA LOAN LE (美國) JENNIFER X HOANG (美國) DANH NGUYEN (美國) MAI LY #2 (美國) TTUAM LLC (美國) SLY VENTURE LLC (A) (美國) QUOC AN QUAN (美國) NALISSA NGOC PHAN (美國) MEADOWS HONG LEE (美國) |
|---|--|

6A2

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> LEE MEEKAN (澳洲) #2230116 ALBERTA INC. (加拿大) JAMES NULOS ABROGUENA (加拿大) MKJ ENTERPRISE CORP. (加拿大) FRANCES A. SICAM (加拿大) RJL MARKETING INC. (加拿大) JOSE FRANCISCO CANDELARIO PEREZ (西班牙) ALDO REY ARIMAS (英國) CHEN JIA (香港) KONDAMU LALITHA (印度) AISHWARYA MANGESH MANE (印度) DAKSHINA MURTHY B V N (印度) SAMIR CHANDRA ROY (印度) BHUSHAN BHAIURAO PATIL (印度) TARUN ADVANI (印度) AMRUTBHAI MEGHJIBHAI GONDALIYA (印度) BHARATIBEN SANJAYBHAI CHOVIATYA (印度) | <ul style="list-style-type: none"> SHRIKANT BHURABHAI SANGANI (印度) KANCHAN DEEPAK BHAMBHANI (印度) CHANGELA PARESHBHAI MANSUKHBHAI (印度) SHARON ANGELINE (印度) MR FILTER SDN BHD (馬來西亞) PHANG HUI QUAN (馬來西亞) YONG KEAK EE (馬來西亞) LEIANAH M.M. KAHAWAHAI (美國) THU NGUYEN LLC (美國) ESTRELLA G. GINO (美國) HIEU THI THANH #4 (美國) NGUYEN THUY NGUYEN (美國) PATRICIA N. GARCIA (美國) WATER PARAMEDIC INC (美國) JENNIFER J MILLARD HORNEY (美國) INGRID ANETTE SOLBERG (美國) |
|---|---|

6A2-2

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> CHIARA YEE (加拿大) 0977999 BC LTD. (加拿大) GAURAVKUMAR AMRITBHAI GONDALIYA (印度) TARUN NARAINSINGH ADVANI (印度) | <ul style="list-style-type: none"> KISHAN GOVINDBHAI SAKARIYA (印度) CV. 8 POINT (印度) ERIC KURNIAWAN (印度) WONG SAD YONG (馬來西亞) JEFFREY R. GARCIA (美國) |
|--|--|

6A2-3

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> #1181518 B.C. LTD. (加拿大) DRISHTI MALIK (印度) | <ul style="list-style-type: none"> CV KING ABDULLAH ABADI (印度) CHIN CHOOI YUEN (馬來西亞) |
|--|---|

Global E Friends 2020年10月號 (通卷第239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.