



# ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol 276 Japan Edition

2023.11月号



## 年末近し! ラストスパートの季節がやってきた! 悔いのない活動を!



児島三奈子さん  
6A4-3到達!

「今月の人」で紹介: 8P

*Congratulations!*

6A



越田千由紀さん

6A



伊達朝美さん

6A2



伊藤伸一さん

6A2



江崎嘉則さん

6A3



市之宮祐子さん(左)  
石本三恵さん

6A2-2



篠原裕子さん

6A2-2



酒井まさやさん

6A以上昇格者名鑑: 3P~5P

# 様々なグローバルセールスコンテストをフル活用しよう！

全ての販売店の皆さんにはエナジックが提供している様々なグローバル販売コンテストをぜひ活用していただきたい。来年6月に沖縄で開催される50周年記念イベントに向けて、6Aランク以上の販売店の皆さんの期待を高めるため、わたしと才能あふれるエナジックのチームで新しく「Welcome to the Enagic Road/Way」という名のコンテストを準備しました。

このグローバルコンテストで6Aランク以上の皆さんは、毎日、そして毎月、ボーナス賞を勝ち取ることが可能になります。この大規模な50周年記念キャンペーンは、2024年3月31日まで開催されます。

このコンテストに関して知っておくべきキーポイントは以下のとおりです。

- ・最大5,000ドルのデイリーボーナス獲得チャンス。
- ・最大30,000ドルのマンスリーボーナス獲得チャンス。
- ・1A～5Aランクの参加が可能な「Daily 8-point Accelerator Contest」以外の全てのグローバルコンテストの代わりとなる。
- ・大規模グループ(6A2-3以上)と競うために、小規模のグループ(6A)にとって初のハンディキャップ計算が可能。

こうしたメリットを念頭において、エナジックの特許取得済み8ポイントプログラムとチームワークを最大限活用し、ダウンラインが成功を勝ち取ってランクアップできるようサポートしましょう。

還元ウォーター生成器に加え、還元ウコンΣも1台としてカウントされ、ウコンDDは1/3台とカウントされます。また、ブロンズカードの1台からブラックカードの8台までと、E8PAカードの販売台数もカードの種類に合わせてカウントされます。

エナジック販売店はやり甲斐のある仕事である一方で、努力が常に求められる仕事でもあります。還元ウォーターを飲み水分補給を忘れずに。そして、エナジックドリームを実現できるこのチャンスをお見逃しなく！

(株)エナジックインターナショナル  
CEO 大城博成





## 6A以上昇格者 名鑑

本欄で紹介する昇格者は、6Aが越田千由紀さんと伊達朝美さん、6A2が伊藤伸一さんと江崎嘉則さん、さらに(株)夢遊びの市之宮祐子さん及び石本三恵さんで、6A2-2が酒井まさやさんと篠原裕子さんです。皆さん、日ごろの努力の甲斐があつてみごと昇格を果たしました。本当におめでとうございます！

それぞれの方が昇格をどう受け止めたか、今後の目標は何か、などについては下記記事をご覧ください。6A(以上)をめざす販売店の皆さんにとって、たいへん参考になると思われれます。本欄とは別に8Pの「今月の人」では、販売店憧れのポジションである6A4-3に達した児島三奈子さんを紹介しています。こちらもぜひお読みください。

福岡県

### 越田千由紀さん

2021年 7月 会員登録  
2023年 9月 6A



#### ■感想

4人の子育てをしてきただけのわたしでも、諦めずに続けたことで6Aに到達できました。これもアップの皆さんをはじめ、エナジックを楽しみながらやり続けてくださったメンバーさんのおかげだと、心から感謝しています。

#### ■ポリシー

わたしたちは「チームエレガンス」と名づけたアプローチの仕方によって、エナジックビジネスで成功を収めるため、共にサポートし合い、皆さんと一緒に女性リーダーとなって素敵な仲間作りを続けていきます。

#### ■今後の目標

わたしはエナジックドリームのスタート地点に立てて新しい自分に出会えました。エナジックでなら、国内外で成功を追求することができると思います。仲間と共に常に笑顔で、幸せでいられる真の健康を手に入れます。

広島県

### 伊達朝美さん

2022年 7月 会員登録  
2023年 9月 6A



#### ■感想

わたしは紹介者などの方々とのご縁やエナジック愛に感銘を受け会員になりました。6Aになれたことも、こうした方たちのご支援のおかげです。深く感謝すると共に、すべての方たちへ恩返しを、と肝に銘じています。

#### ■ポリシー

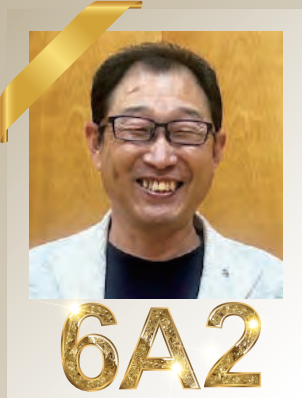
ご縁をいただいた方たちをていねいにフォローし、人間関係を深めてエナジックの奥深さと愛にあふれる社風、そして将来性を理解していただきたい。言い換えればわたし自身が受けた「情け」を広くお伝えしたいのです。

#### ■今後の目標

コンプライアンスを遵守しグループの拡大に精一杯頑張ります。そしてメンバーの中からたくさんの方に6Aになっていただくため、全力で応援し、それぞれの方たちが抱いている夢の実現のために力を合わせて精進します。

愛知県

## 伊藤伸一さん



### ■感想

今回、6A2に到達できたのは自分だけの力ではなく、アップラインやチームの人たち、兄弟系列の人たちなど、みんなの協力のおかげだと思っています。6A達成はもちろんうれしいことですが、まだ通過点にしかすぎません。

### ■ポリシー

自分のためのビジネスではありませんが、やはりチームの人との繋がりを大切に、みんなの成功を考えていきます。さらに、このビジネスに詰まっている大城会長の思いを十分に伝えていきたいと思えます。

2018年 10月 会員登録  
2020年 3月 6A  
2023年 9月 6A2

### ■今後の目標

自分にできたことはチームの人にも必ずできる、ということを伝えていって、それぞれが単独ではなく「皆で勝つ!!」をモットーにしていきたいです。その上で、次の目標の6A2-2、6A2-3をめざしていきたいと思えます。

福岡県

## 江崎嘉則さん



### ■感想

2021年6月に大城会長ご夫妻に会った瞬間、この方たちと仕事がしたいと心に火が付きました。そして会員登録後、多くの方のご協力を得て6A2に到達できました。しかしこれは一つの通過点にすぎないと考えています。

### ■ポリシー

最初に大城会長にお会いしてから、わたしの行動の中心テーマは、身体・経済・心の「三つの健康」を多くの方たちにお伝えすることです。今後も結果に一喜一憂せず、着実に成長できるよう前だけを向いて進んでいきます。

2021年 6月 会員登録  
同年 12月 6A  
2023年 9月 6A2

### ■今後の目標

エナジックは単に電解水生成器などを売る、というビジネスではありません。わたしは大城会長と同じ気持ちでこれからも一生懸命に販売店活動が続けていき、いずれ6A2-3以上に到達することを目標としています。

兵庫県

## 株式会社 夢あそび

## 市之宮祐子さん 石本三恵さん (写真左)



### ■感想

エナジックのプログラムに驚き、還元水の力に衝撃を受け、大城イズムに感動して縁ある方々に伝えさせていだいた結果、登録後1年半ほどで6A3にやらせていただきました。これも皆さまのおかげで、心から感謝しています。

### ■ポリシー

7月のラスベガス・グローバルコンベンションに参加し、世界の販売店が持つ大城会長への感謝の思いと利他の精神に感銘を受けました。わたしたちはエナジックの素晴らしさを一人でも多くの方々にお伝えしていきます。

2022年 2月 会員登録  
2022年 5月 6A  
2023年 7月 6A3

### ■今後の目標

ラスベガスで衝撃を受け、来年の50周年記念グローバルコンベンションまでに6A3-3に、と決意しました。とくに人生を変えたいと考えている方たちに全身全霊で大城イズムをお伝えし、この目標を達成したいと思っています。

愛知県

## 酒井まさやさん



6A2-2

### ■感想

わたしは素晴らしいご縁と共に、エナジック製品の優秀さや多くの人たちに利益をもたらすビジネスプランの秀逸さを知って会員になりました。6A2-2に到達したいま、関わっていただいたすべての方に感謝しています。

### ■ポリシー

わたしは「花よりも花を咲かせる土になれ」をモットーに、英語では“You first, me second”の思いで、できるだけたくさん仲間たちが素晴らしい成果を出し、大輪の花を咲かせられるよう全力で応援していきます。

2018年 10月 会員登録  
2019年 7月 6A  
2020年 2月 6A2  
2023年 9月 6A2-2

### ■今後の目標

これまでもそうでしたが、これからも薄紙を一枚一枚重ねていくような小さなことの積み重ねを続けていきます。その上で目指しているのは、チームの仲間が結束して助け合いながら揃って6A以上に到達することです。

宮城県

## 篠原裕子さん



6A2-2

### ■感想

正直、驚いております。というのも、登録時、わたしは仕事を3つ持っている上、書道家としての作品制作でも多忙でしたから。それが多くの先輩とグループの皆さまのおかげで、6A2-2になれました。心から感謝いたします。

### ■ポリシー

わたしは「愛と感謝と真心」を大切に販売店活動をおこなっています。たとえ牛歩でも更なるランクアップを目指し、研鑽を重ねて参ります。そして出会った方に「情けの和」を繋ぎ、幸せを届けたいと思っています。

2020年 7月 会員登録  
2021年 8月 6A  
2022年 5月 6A2  
2023年 9月 6A2-2

### ■今後の目標

グループの皆さまがお一人でも多く6Aに到達されますよう精一杯、応援させていただきます。皆さまのお役に立てることが一番大切です。その上で個人的には3年後の6A2-3到達をめざして一生懸命に精進いたします。

# Sports Flash エナジック・スポーツフラッシュ

## ボウリングの国体・少年男子団体で優勝！



優勝した津波古蓮選手(左)と座波政斗選手

10月に鹿児島市でおこなわれた「かごしま国体」のボウリング競技は8日から12日まで実施されました。少年男子(2人1組)団体戦決勝では、沖縄県代表チームがみごと優勝しました。

うち1人はエナジックボウリング

アカデミー生の座波政斗選手(高3)で、もう1人もエナジックボウル・サザンJrクラブ所属の津波古蓮選手(同)でした。しかも2位に120点以上の差をつけた圧勝で、今後の活躍が期待されます。

## 「御用聞き」で見上げた豪邸に 明日の自分を重ねた

「集団就職」とは、昭和史の中のあの時代を象徴する“歴史的語彙”で、もはや「死語」といってもいいだろう。戦後まもなくより、高度経済成長期にかけて全国各地から都市へと、中学卒、高校卒の若者たちが就職のため集団で移動する姿を指した言葉だ。とくに東北地方から首都圏を目指すために特別に編成された専用の「集団就職列車」は有名だった。

中でも年度替わりの春先に、おびただしい若者が乗った列車が到着する上野駅の光景は風物詩としてもよく知られていた。

基本的には農家の次男、三男など農業で生活が成り立たない層が、都市部でなかなか労働力を確保できない中小企業に就職する、という姿

が一般的だった。

大学への進学率が1割程度で、中学卒で就職することがごく当たり前だった当時、地方からやって来て、町工場や商店で働く若い労働者がたくさん存在したのだ。彼ら彼女らこそ、50年代から始まった日本の経済成長を現場で支えた人たちと言えよう。

実は大城もそうした若者たちの1人だった。そして彼が担った仕事も、いまや「死語」と化した「御用聞き」だった。

### 名古屋で「御用聞き」に従事

大城は那覇商業高校を卒業した1960年、集団就職の一員として名古屋へ渡った。本当は東京へ行きたかったのだが、諸事情から名古屋の

酒販店で働くことになった。そこで課せられたのは、店の商圏内の家庭を一軒一軒歩いて購入希望商品（文字どおり）聞いて回って注文を取る仕事——つまり御用聞きだった。そのルーツは江戸時代に“お上”から十手を預かり、犯人の捜査や捕縛に当たった目明し・岡っ引きにあるとされるが、いまでいうルート・セールスとして、得意先を定期的に回って注文を取る商法だ。しかも注文品を家まで運んでくれるのだから、便利この上ない。

当時、これはごく一般的におこなわれていて、若い店員の場合、「小僧さんが注文取りに来た」などと言われたりしたものだ。コンビニはなく、通販も普及していなかったころのこと、

## 大城博成とエナジックの歩み

- 2011 ● 1月、新製品「SD501プラチナム」の発売開始。
- 3月11日、東日本大震災発生。福島原発がメルトダウン。東北地方の販売店を支援するための対策本部を立ち上げる。内外の多数の販売店から激励のメッセージや義援金が届く。
- 4月、エナジック硬式野球部が滋賀県と京都府で開催された「東日本大震災チャリティー大会」に招待され社会人野球の強豪と対戦。
- 5月、埼玉県加須市に避難している福島原発事故の被災者に還元水入りボトルを寄贈。ほか7カ所にも順次寄贈し合計12万本に。同月、特許庁がエナジックの販売管理システムをビジネスモデル特許として認定。
- 6月、天然温泉アロマの設立1周年記念行事を開催。同月、米国水質協会(WQA)からレベラックシリーズが電解水生成器として世界初のゴールドシールを取得。
- 7月、約1,000人が参加し香港支店開設6周年記念イベントを開催。



特許庁が販売管理システム(8Pシステム)をビジネスモデル特許に認定

- 9月、ホノルルでハワイ支店開設7周年記念イベントを開催。同月、新商品「還元ウコンΣ+α」が登場。
- 11月、日本電解水協会(JEWA)がエナジック東京オフィス・ホールで研修会を開催。同月、トロントでカナダ支店開設5周年記念イベントを開催。同月、大城会長が出席しフランスでヨーロッパ初の「グローバルミーティング」を開催。同月、米特許庁が「KANGEN WATER」という用語の独占使用権を認定。
- 12月、レベラックの愛用者で、日本公演中のロックバンド・エアロスミスのパール・スティーブンス・タイラーさんに還元水を提供。同月、東日本大震災の被災者に、対策本部に寄せられた義援金260万円を、日本赤十字社を通じて寄付。
- 2012 ● 1月、フロリダ州オーランドにUSA7番目の支店がオープン。
- 3月17日、沖縄で内外の販売店が多数参加して第1回グローバルコンベンションを開催(その前後には多くの参加者が大阪工場を見学する)。同月、日本

この商いは広くおこなわれていた。

大城は連日、御用聞きに従事していた。注文を取るとそれを自転車で運んだ。味噌醤油からビール、日本酒まで。荷台は数十キログラムの重さにたわみ筋肉は軋きしんだ。決して楽な仕事ではなかったが、体力に自信のあった若き大城は実直に取り組み、酒販店の売上げに大いに寄与していた。

ところで御用聞きとは言い換えれば訪問販売のことではないのか。ちなみに消費者庁のホームページでは、「最も一般的な訪問販売は、消費者の住居をセールスマンが訪問して契約を行うなどの販売方法です」と解説している。大城が日々、従事していた仕事は期せずして訪販そのものだったのだ。

そしてこの仕事は、後に大城が沖縄でソニー製品の販社を立ち上げたさい、日々実践した訪問販売の原点となった。それだけでなく、追って

ネットワークビジネスとしてのエナジックビジネスを始めたさいにも、訪販の経験は大いに役立ったと言えるだろう。

上京しメーカーに就職したが…

受注した品々の配達では高台の「屋敷町」へ行くこともある。重くなった自転車を力いっぱい押しながら「坂道でふと見上げると、りっぱな家が並んでいる。いつか僕もこんな住まいに……」。貧困にあえぐ中で、大城の上昇志向は強まった。

懸命に働きおよそ10カ月が経過すると、お金が多少貯まった。大城は「東京へ!」という念願を果たそうと、酒販店の社長に率直に申し出た。「実は学費を貯め東京で進学したいのです」と。社長は快く受け入れてくれた。

61年の春先。さっそく大城は上京した。しかし資金は足りず、結局、新宿区の京王線初台駅にほど近い金城電機商会という電話器関連の部



品を製作する下請けメーカーに就職した。20歳になっていた。

しばらくして、商業高校卒の経歴を買われ経理部へ。ここでは数字に強い大城の能力が十分に発揮された。給料の中から進学費用のための資金も少しずつ貯められるようになった。

こうしてようやく先のメドが立つかと思えた矢先、「父危篤」の連絡が入った。あわてて帰郷した。そして父の死を看取ると、そのまま生まれ故郷の久志村くしそん(現・名護市)に残ったのである。

公演中の米人気歌手、シンディ・ローパーさんに還元水を差し入れる。

- 4月、校長に著名な指導者、嘉数森勇氏を迎え名護市瀬嵩に「エナジック・ゴルフアカデミー」を開校。同月、シンガポール支店がオープン。
- 5月、シンガポール支店のグランドオープニングセレモニーを開催。同月、フランス・パリにドイツに次いでヨーロッパ2番目となる支店を開設。『E Friends』5月号より『Global E Friends』に改称しカラー版で発行を開始。
- 7月、香港支店開設7周年を記念し盛大なパーティを開催。同月、カナダ・トロント支店のオープンを記念しセレモニーを開催。同月、エナジック・ゴルフアカデミーの生徒で後にプロとなる新垣比菜選手(中2)が沖縄ジュニアゴルフ選手権(女子12~14歳の部)でみごと優勝。
- 9月、マレーシア・クアラルンプールとフランス・パリ



## The Path of Hironari Ohshiro and Enagic

で相次ぎ支店のグランドオープンを記念する式典を開催。

- 11月、エナジック主催の「エナジックカップ争奪・ハーリー大会」が名護市の大浦湾で実施され37艘が参加。同月、日本電解水協会(JEWA)がエナジック東京オフィス・ホールで第4回研修会を開催。
- 12月、韓国ソウルで、支店開設2周年を記念するイベントを開催。同月、ヴェトナムのホーチミン市とハノイ市で相次ぎ大規模セミナーを開催。同月、台湾の販売店、張森茂さんが(日本を除く)アジア初の6 A2-3に到達。





児島三奈子さん  
(愛媛県/6A4-3)

## 新6A4-3誕生!

直感を信じ感謝の心を込めて販売店活動を展開!



大城会長の伝記にサインをもらう

ついにこの9月、児島三奈子さんが6A4-3に到達した。登録が2020年6月から、わずか3年3カ月の販売店活動で達したことになる。

この快挙について、児島さんは各方面に強い感謝の念を表わしている。まず「グループとリーダーの皆さんなくして4-3到達はあり得ませんでした。ありがとうございます」と、多くの販売店の仲間たちに熱い謝意を表明した。

引き続きエナジックの社員に対しても、一人ずつ氏名をあげて「エナジックビジネスのスタート時からスタッフの皆さんにはたいへんお世話になりました。本当に感謝しています」と、謝辞を惜しまなかった(スタッフ一同、感激しています)。

謝意の最後は大城会長夫妻に向けられ、「いつも見守っていただき、ありがとうございます」と、ていねいで思いを込めた謝意を述べていた。

その上で、児島さんは「ようやくグローバルビジネスのスタート地点に立つことができました。これからは、仲間の皆さんと協力しながら海外のトップリーダーたちに追いつき、世界の舞台上で活躍できるよう頑張りたい」と、スケールの大きな目標を明言していた。



大切な仲間やスタッフと

短期的には、来年の記念すべきエナジック創立50周年に向けて、「グループ一同、生涯の思い出に残るような素敵な年になりたい」と力を込めて語っていた。

### 「コロナ禍」をチャンスに!

児島さんが会員登録をした2020年6月といえば、「コロナ禍」が燃えあがっている最中だった。いま振り返れば“最悪の時期”で、実際、社会のさまざまな活動に強い制約が課されていた。



児島グループの定例会議に集まった6A以上のメンバー

だが児島さんの“思惑”は一味違った。この時期を「チャンス」ととらえる発想がわいてきたというのだ。それは新型コロナウイルスとの戦いに強酸性電解水や強還元水が役立つという直感だった。

実は児島さん、いまから17年前までエナジック販売店として活動し、何と6Aに達した経験がある。その後、退会届けを出して辞めていたのだが、折からのコロナ禍に直感を信じ、自社(株式会社Shinee)の一部門として位置づけて販売店活動をゼロからスタートさせたのだった。

以来、本人の言葉を借りれば「仲間とエナジックスタッフの皆さんに助けられて」エナジック情報を各地に伝えることができた。

いまもちろん、「情けの和」は広がり続けている。こうして仲間のランクアップと共に短期間で昇格を果たし、いよいよ6A4-3に達したのである。児島さんの直感は正しかったのだ。



エナジックウェイ(ロード)へようこそ!!



# Welcome to the Enagic Road / Way

50周年記念キャンペーン  
6A～6A27 グループ別対抗コンテスト  
50th anniversary Campaign

## 6A ~ 6A2-7 GROUP SALES CONTEST

Monthly							Daily		
1	\$30,000	11	\$12,000	21	\$7,000	31	\$6,000	1	\$5,000
2	\$28,000	12	\$10,000	22	\$6,900	32	\$5,900	2	\$4,000
3	\$27,000	13	\$9,500	23	\$6,800	33	\$5,800	3	\$3,000
4	\$26,000	14	\$9,000	24	\$6,700	34	\$5,700	4	\$2,500
5	\$24,000	15	\$8,500	25	\$6,600	35	\$5,600	5	\$2,000
6	\$22,000	16	\$8,000	26	\$6,500	36	\$5,500	6	\$1,000
7	\$20,000	17	\$7,800	27	\$6,400	37	\$5,400	7	\$900
8	\$18,000	18	\$7,600	28	\$6,300	38	\$5,300	8	\$800
9	\$16,000	19	\$7,400	29	\$6,200	39	\$5,200	9	\$600
10	\$14,000	20	\$7,200	30	\$6,100	40	\$5,000	10	\$500

世界のハンディキャップ別の実入により小さなグループも大きなグループと対等にチャレンジができます。

With the worlds first handicap calculation, small to large groups can compete with one another.

### HANDICAP

6A2-7	6A2-6	6A2-5	6A2-4	6A2-3	6A2-2	6A2	6A
1.0	2.0	3.5	5.0	10.0	15.0	25.0	40.0

Don't miss this opportunity to make your Enagic Dream come true!

この機会にエナジックドリームを実現しよう。

# DAILY 8-POINT GLOBAL

## ACCELERATOR CONTEST!

▶ コンテストの結果は DSP (Distributor Support Portal) サイトで確認できます。

### 毎日ボーナス獲得のチャンス!

### グローバルで上位 20 名の 達成者が獲得できます!

## ランク ボーナス

USDドル

1	\$1500
2	\$1400
3	\$1300
4	\$1200
5	\$1100
6	\$1000
7	\$900
8	\$800
9	\$700
10	\$600
11	\$550
12	\$500
13	\$450
14	\$400
15	\$350
16	\$300
17	\$250
18	\$200
19	\$150
20	\$100

チームワークと  
8ポイントを  
使って新しい  
ダウンラインを  
支援しよう!

ブラックカード：8台  
プラチナカード：6台  
ゴールドカード：4台  
シルバーカード：2台  
ブロンズカード：1台

E8PA カードの販売数は  
上記の通りカウントされます。

### ルール：

- 毎日、新規登録者の売り上げがカウントされ、順位を決定します。
- 新規特例登録者はカウントされません。
- ウコンΣ3DD は 1 台<sup>\*1</sup>、ウコンΣDD は 1/3 台<sup>\*1</sup>としてカウントされます。  
<sup>\*1</sup> このコンテストのみ適用されます。
- コンテストで獲得したボーナスは販売店のステータスに応じて支払われます。  
「F」ステータスはコンテスト対象外  
「D-0」ステータスは獲得額の半額  
「D-1」ステータスは全額
- 複数の販売店の売り上げが同一になった場合、  
売り上げ合計金額により順位を決定します。
- 同一販売店が複数の順位で入賞した場合、  
1アカウントのみがコンテストの対象となります。
- 同一販売店が同日に同じ商品を複数ご購入した場合、  
1台としてカウントされます。

ボーナスは  
毎日支給!

内容は予告なく変更になる場合があります。コンテストについては各支店へお問い合わせください。



# フィルターオートシップ 申込みスタート!!

定期  
購入



## フィルターオートシップとは!?

フィルターを定期的に変換ができるシステムになっています。オートシップを申し込むことで、定期購入特別価格(定価から最大約27%割引)にてフィルターをご購入することができます。

オートシップ(定期購入)で購入すると  
**最大約27%お得!!**

### メリット1

1本購入でも定期購入特別価格(最大約27%割引)で購入することが出来る。

### メリット2

カスタマーセンターより事前に交換(配送時期)の連絡が来るため交換時期を逃すことがない。

### メリット3

定期的にフィルターを交換することで、常に最適な還元水を飲用いただけます。



## エナジックカスタマーセンター LINE開始!!

各種情報をLINEで配信します。  
またカートリッジや販促品の注文が可能。  
右記お住まいの地域のLINE【QRコード】にご登録ください。

※登録人数に制限がありますので登録できない場合は  
下記お問い合わせ先へご連絡のをお願いします。



お問合せ先 エナジックカスタマーセンター ☎0120-84-4132 E-mail: callcenter@enagic.co.jp



# Leveluk

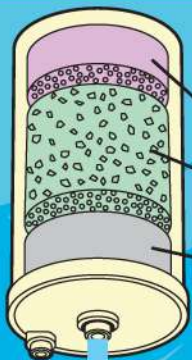
## 生成器ご購入後 1か月以内の方 特典!

### フィルター 最大

# 約 27% OFF



高性能浄水フィルター



亜硫酸カルシウム

粒状抗菌活性炭

メカニカルフィルター

浄水

※図はイメージです

原水(水道水)

[除去する物質]

残留塩素

※鉛

サビ

臭気

※HG、HGN、F8フィルターのみ鉛を除去します

※浄水フィルターは、残留塩素等を除去して体に必要なミネラルを通過させます。

常に良い状態の還元水を飲用するには、  
定期的なフィルター交換が必要です。

お問合せ先 **エナジックカスタマーセンター**

☎0120-84-4132 E-mail: callcenter@enagic.co.jp

## Leveluk 開発史 第4回

## 海外仕様からKANGEN8の開発へ

(株)エナジックインターナショナル専務取締役  
リサーチセンター長 奥村一彦

SD501が発売されたちょうどその頃、大阪工場では、品質や環境管理の国際規格であるISO9001(2004年)及び14001(2005年)の認証を取得し、2007年には医療機器向けの品質管理認証ISO13485を取得するなど、管理体制も整備が進み、また米国など海外の販売が伸び始め、水質や許認可などへの対応にも追われていた。

2008年にはドイツ・デュッセルドルフに支店が開設されヨーロッパにも進出。日本国内よりも海外販売が優勢となってきていたが、SD501の開発時期は2002～03年頃であり、開発ターゲットとして海外が強く意識されていたわけではなかった。

大阪工場では海外向けに電源ユニットを開発し、音声案内も英語やドイツ語など5言語切替え可能なSD501Platinumを2010年に発売するなどして、なんとか海外向けに対応はしていたものの、外観デザインも海外のお客様からは不評であった。

SD501では限界と考え、海外向けを主なターゲットとして基本設計から見直す必要性を感じていた私は、デザインの刷新や多くの新機能を搭載した新製品の企画を練り提案したが、あっさり却下された。しかし、あきらめられない私はその後も粘り続け、ようやく開発許可が出たのは2012年の終わりであり、企画の提案からすでに1年近くが経過していた。これがKANGEN8開発の始まりである。

大城会長から指示されたわけではないが、新製品の発表をするなら数多くの販売店の皆様が世界中からお越しになる2014年6月のエナジック創立40周年記念イベントしかない、と考えていた。これを逃せば新製品発表という話題の温度は下がる。

開発期間が1年余りしかないなか、デザインの刷新に加えてタッチパネルの採用とフルカラー液晶でのビジュアルによる操作案内、世界対応のフリー電源化、浄水カートリッジの電子タグ採用など新規開発課題は多く、たいへんタイトなスケジュールであった。

何とか間に合わせようと、大阪工場の開発スタッフは徹夜もいとわずに頑張った。発売前には大城会長の承認を得るべく極秘にLAまで試作機を持ち込んだり、海外水質への対応をみるべく、実際に現地でデータを取ったりして万全を期した。

こうしてどうにか期限までに開発を終えたKANGEN8は、沖縄で開催された40周年記念コンベンションの場で発表された。しかし、発売当初から電源などの不具合が発生し、一時的に販売を見合わせるなど、お客様にはたいへんなご迷惑をおかけしてしまい、設計変更や改善を繰り返して落着くまでには約1年を要することとなった。

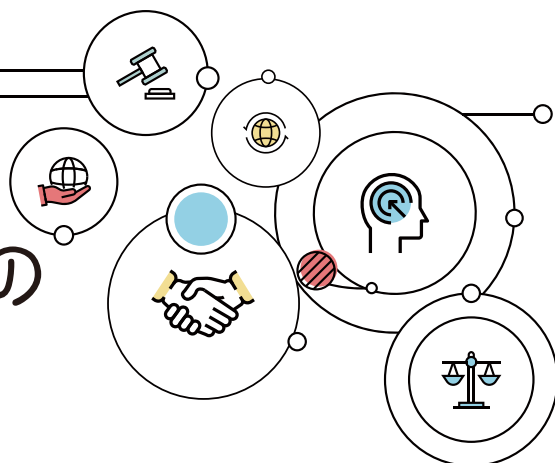
スタッフの弛まぬ努力もさることながら、販売店の皆様のご支援こそが、当初は出来の良くなかったKANGEN8を、今日の主力機種にまで育てていただいたものと受け止めている。



主力機種KANGEN8の誕生

エナジック販売店の皆さん 必見!

## “真の健康”を実現するための コンプライアンス「Q&A」



**Q:** 特定商取引法の「未承諾者に対する電子メール広告の提供の禁止」とはどのような内容ですか？

**A:** 消費者の利益を守り、不必要な情報の拡散を防ぐための措置が定められています。

連鎖販売取引において、事業者間のコミュニケーションや顧客獲得の手段として電子メールを用いることが増えてきました。確かに便利な方法なのですが、しかし、電子メールを用いた宣伝活動には法的な制約が存在します。

特定商取引法第36条の3には、「未承諾者に対する電子メール広告の提供の禁止」という項目が明記されており、その内容と意義を正確に理解することは、事業の適法運営にとって不可欠です。以下、詳しく説明をしてみます。

(1) 未承諾者に対する電子メール広告の提供の禁止の主旨

特定商取引法第36条の3では、受取人の同意を得ることなく電子メールを用いて広告を送信することを禁止しています。これは、消費者の利益を守るためであり、それだけでなく、同時に不必要な情報の拡散を防ぐための措置として定められています。具体的には、以下のような行為が禁止されています。

- 受取人の事前の承諾なく、電子メールによる広告を送信すること。
- 送信元の情報を偽装することや、受取人が広告の受信を拒否する手段を提供しないこと。

(2) 違反の実例

- その1:Aさんは、エナジックビジネスを宣伝するために、元々の知り合いだけでなく、第三者から入

手した大量のメールアドレスリストにも広告メールを一齐送信しました。

このリストにアドレスを掲載された多くの人びとはAさんから送られるメールの受信に同意していません。この行為は特定商取引法第36条の3に違反しています。

- その2:Bさんは、広告メールの送信元を偽装し、広告の内容も不明瞭なものにして送信しました。受取人がこのメールの受信を拒否する方法も提供されていません。このような行為も違法となります。

(3) 販売店の対応

未承諾の広告メールの送信は、消費者からの信頼喪失はもちろんのこと、法的な制裁を受けるリスクがあります。

そこで、一般連鎖販売事業者(販売店)として、以下の点を守ることが求められます。

- 広告メールの送信対象者は、その受取を明確に同意した者に限定する。
- 送信元の情報を正確に表示し、広告メールの受信を停止する手段を受取人に提供する。
- 第三者からメールアドレスリストを購入して利用する場合は、そのリストの成り立ちやアドレスの収集方法を十分に確認し、法的な問題がないことを確認する。

以上の内容を理解し、連鎖販売取引の適法な運営を心掛けることが求められます。不明点や疑問点が生じた場合は、速やかに専門家の意見を求めるよう努めましょう。

## 国連の「SDGs」に加えたい経済的幸福

健康状態は、自然環境や精神状態の揺らぎに応じて常に変動している。ガンなどの生活習慣病が多発する中、私たちは環境や状況にうまく適応し、自己管理するダイナミックな能力が求められる。

2015年に国連(UN)で採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」は、すべての人にとってより良い、持続可能な未来を実現するための青写真である。

SDGsは、「あらゆる場所、あらゆる形態の貧困を終わらせる」(目標1貧困)を筆頭に、「あらゆる年齢層のすべての人びとの健康的な生活を確保し、福祉を促進する」(目標3保健)、「すべての人びとの水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する」(目標6水と衛生)など、17の目標から構成されている。また、2030年までにそれらの目標を達成するための169のターゲットが設定されている。

「誰一人取り残さない」ためには、健康を核とした貧困の撲滅という目標を達成することが重要である。とくに目標3は、他の16の目標の土台となるため、非常に大切だ。

これまで健康とは、単に「病気ではなく病弱でもないこと」と定義されてきたが、その概念は時代とともに進化する。世界的に生活習慣病が蔓延する中、国際

社会とWHOは、人びとの経済的な幸福と環境への適応能力も含めて、健康の定義を見直す時期に来ている。

とくに新型コロナの大惨事は、幸福と健康の経済的側面の重要性を浮き彫りにした。適切な経済戦略を採用した国々は、国民の健康を守り、感染拡大を効率的に制御することができた。

そこで、新型コロナの時代において、健康のダイナミズムとその経済的側面に関する世界的な議論を深めるために、私は健康を「身体的、精神的、社会的、経済的な幸福に照らして自分の環境に適応する動的な能力」と定義したいと思う。

私が健康の定義に経済的側面を取り込もうとしたのは、エナジックの理念である「真の経済の健康」がきっかけであり、その先見性に改めて敬服する。このように、私の「健康」に関する新提案は、身体的、精神的、社会的ウェルビーイングに加えて、“経済的な幸福を取り入れ、かつ環境に適応するダイナミックな能力の重要性”を謳っている。

「経済的な幸福」に支えられてこそ、私たちは環境に適応し、真の健康を享受することができるのである。



玉城英彦(たましろひでひこ)

医学博士、公衆衛生学博士。北海道大学名誉教授。

(株)エナジックインターナショナル顧問

1948年、沖縄県今帰仁村生まれ。71年、北里大学衛生学部卒業。

78年、米テキサス大学大学院博士課程修了。80年、国立水俣病研究センター勤務。

83年、国立公衆衛生院(現在の国立保健医療科学院)卒業。

85年、世界保健機関(WHO)のスイス・ジュネーブ本部勤務。

2000年、北海道大学・大学院教授。11年、米ポートランド州立大学客員教授。

13年、北海道大学名誉・特任教授。17年、北海道大学客員教授・新渡戸稲造カレッジフェロー。

21年、エナジックススポーツ高等学院学院長(23年3月まで)。



## 各地で多数の参加者を得て還元ウコンセミナーを開催

10月20日に東京で、21日には大阪で、(株)沖繩還元フーズが主催し沖繩還元ウコンセミナーを開催しました。講師はエナジック・マーケティング沖繩本部のウコン営業担当、坂口千奈が担当しました。

坂口社員はウコンに関する基本的な説明したあと、沖繩還元フーズやビジネスプラン等を紹介するなどのプレゼンテーションをおこないました。

また、同席したエナジック・マーケティング営業本部

の森健至副本部長は、大城会長からの重要なメッセージを語ると共に、会社のビジョンや将来の展望を語りました。11月25日には名古屋市でセミナーが開かれます。詳しくは各支店までお問い合わせください。



盛況だった大阪会場



## 2023.9月度 新6A到達 6A以上のご紹介

### 6A

- ALMA SARMIENTO BLAIR (オーストラリア)
- CHRISTOPHER BROWN (オーストラリア)
- HTC PLATINUM HEALTH PTY LTD (オーストラリア)
- JESSAR QUYNH NGUYEN (オーストラリア)
- LE NGOC NGUYEN (オーストラリア)
- LEO KHA (オーストラリア)
- OUR FREEDOM CORP #2 (オーストラリア)
- TH BROWNS PTY LTD (オーストラリア)
- THAO THI DO (オーストラリア)
- THI T L VO (オーストラリア)
- THI T TRAN (オーストラリア)
- TIMOTHY J STUMPF (オーストラリア)
- CHRIS AND ANDREA GLOBAL FREEDOM MOVEMENT INCORPORATED (カナダ)
- DANIEL J MAYES (カナダ)
- DEREK G GILSON (カナダ)
- EMILY C BELTRAN (カナダ)
- HANH TRANG CAO LE (カナダ)
- JOTARMAAN INC. (カナダ)
- KULWINDER K. KANG (カナダ)
- LAILANI B. BAKER (カナダ)
- LANH LANH CHANG. (カナダ)
- MARY OTOO (カナダ)
- REHANA SHAIKH (カナダ)
- SAMARA REMPEL ENTERPRISES INC. (カナダ)
- SHARMAINEPT INC. (カナダ)
- SKYNIKK GROUP INC. (カナダ)
- STRENGTH IN NUMBERS TD MARKETING INC.#2 (カナダ)
- TRUYEN THI TRAN (カナダ)
- FRAJO LASSE (オーストラリア)
- PHILIPPE BAMY (フランス)
- KATHARINA HEMMINGER (ドイツ)
- SVEN FRERICHS (ドイツ)
- DANA MATZA-DAN #2 (イスラエル)
- ADRIANA MURARI (イタリア)
- LG SICURA SRLS (イタリア)
- SILVIA DI BELLO (イタリア)
- AVANTI AER SRL (ルーマニア)
- OANA NAGY (ルーマニア)
- WATER LIFE SRL. (ルーマニア)
- WIN GENERATION SRL (ルーマニア)
- DIURNO FAMILY S.L (スペイン)
- LOVINGINABUNDANCE G&D S.L. (スペイン)
- MARIA ACAMPORA (スペイン)
- REMUS CABA (スペイン)
- SAMANTHA BITTANTE FANACON (スペイン)
- EDENLIFE LTD. (イギリス)
- MARK SPOWART (イギリス)
- HOU RUI (香港)
- ZHENG SHU LING (香港)
- ADITYA KAMLESH VALERA (インド)
- AJIT MITHARAM DUDHALE (インド)
- ASMITA BEN SUBHASH BHAI POKIYA (インド)
- BHAVINKUMAR RAJNIKANT SHAH (インド)
- CHIRAG PRAVINBHAI KHUNT (インド)
- DEVI BHAI Dhanubhai CHAVDA (インド)
- DHAVALBHAI MADHUBHAI KHOKHARIYA (インド)
- DILEEP KUMAR PATEL (インド)
- DRAVINA RAMESHKUMAR PATEL (インド)
- ENAGANDULA NARESH (インド)
- GEETABEN GHANSYAMBHAI PALADIYA (インド)
- GITA SHANKAR LAL KALAL (インド)
- GRAVITY INTERNATIONAL (インド)
- HARDIKUMAR SAMPATBHAI SHAH (インド)
- ILESHKUMAR RAMESHBHAI SOLANKI (インド)
- JALAKAM SREENIVASULU (インド)
- JIGISHA RAKESH RATHOD (インド)
- JJ CORPORATION (インド)
- K K ENTERPRISE (インド)
- KAUSHIKBHAI JAYANTIBHAI RANA (インド)
- KESHABHAI HEMRAJBHAI MALI (インド)
- KHYATIBEN MILAN SHAH (インド)
- KISHORBHAI DAYABHAI DHOLA (インド)
- KRISHAN GOPAL (インド)
- LAKSHMI DEVI MANDA (インド)
- MAATARAM WOOD (インド)
- MABBU NARENDRA (インド)
- MAKANSINH GULABSINH CHAUHAN (インド)
- MANVIR LAXMANSINH BARAD (インド)
- MEENADEVI SULTAN SINGH (インド)
- MEHUL KUMAR KESHUBHAI VIRANI (インド)
- NAVOSHIA TECH LLP (インド)
- NEW ERA JARI (インド)
- NIKUNJ PARSOTAMBHAI HALPARA (インド)
- NILAMBEN JEMISHKUMAR ANGHAN (インド)
- PINJARLA TULASI RAVI KUMAR (インド)
- PRADIPSINGH MAHIPALSINGH BHADAURIYA (インド)
- PRATIK PANCHAL (インド)
- RAJABALA PRIYAMBADA (インド)
- RAJENDRA PRASAD GAUTAM. (インド)
- RAJVEER SINGH (インド)
- RAKESH KUMAR (インド)
- RAMESHBHAI GANPATBHAI THAKKAR (インド)
- RANJANA RAJKUMAR DEMBANI (インド)
- RIKIN RAMESHBHAI DHOLARIYA (インド)
- RINAKALBEN ALPESHBHAI VAGHASIYA (インド)
- ROHITKUMAR BHIKHALAL PARMAR (インド)
- SANGEETA SAROTHA (インド)
- SANGITA SANJAY JADHAV (インド)
- SHAILESH KUMAR BAITHA (インド)
- SHEEBA JOHN (インド)
- SITA KUMARI (インド)
- SOHAN SINGH (インド)
- SUBHASHKUMAR MADHUBHAI POKIYA (インド)
- SUDESH TILAKRAJ KALIA (インド)
- SUNIL JOSEPH (インド)
- SUNITABEN MUKESHBHAI JAROLI (インド)
- SUNOJ PJOSE (インド)
- SURAYA BEGUM (インド)
- SVET DINESHBHAI PATEL (インド)
- THOTAKURA SWAPNA (インド)
- TUSHAR KHATUBHAI BHAGORA (インド)
- USHAKIRANA K (インド)
- VANDANA JOSHI (インド)
- VEMULA KASI VISWANADHAM (インド)
- VIJAY ABA PATIL (インド)
- VIKRAM SINGH (インド)
- VIRENDRA SINGH (インド)
- VISHUDHA NIKUNJ HALPARA (インド)
- YAMUNA DEVI PARAMATA (インド)
- YOGESH RAMINATH JACHAK (インドネシア)
- NURHAYATI. (インドネシア)
- RAKHMAD AGUS TRIANTORO (インドネシア)
- UBADILLAH (インドネシア)
- 伊達 碧美 (日本)
- 藤田 千由紀 (日本)
- 江頭 恵美子 (日本)
- 村上 瑞洋子 (日本)
- 福留サチ (日本)
- 木村 慎也 (日本)
- WINNIE ELVI WELLNESS. (マレーシア)
- BIEN PREMIO (メキシコ)
- RICARDO SOSA CORRAL (メキシコ)
- ROBERTO ARMANDO ZATARAIN MARTINEZ (メキシコ)
- DINH THI PHUONG HONG (タイ)
- LAM HOA LUONG (タイ)
- LE VAN HOA #1 (タイ)
- LE XUAN LONG (タイ)
- LY QUOC CUONG (タイ)
- MAO THIDA (タイ)
- MEL CHANRY #3 (タイ)
- NGUYEN HAI LINH (タイ)
- NGUYEN NIHU LUU (タイ)
- NGUYEN THANH PHONG (タイ)
- NGUYEN THI BE (タイ)
- NGUYEN THI THU (タイ)
- NGUYEN THI TIEM (タイ)
- NGUYEN THI TUYET MINH (タイ)
- PHAM MONG THU (タイ)
- PHAM THE VAN (タイ)
- THEN CHENTHEA (タイ)
- TRAN HA GIANG (タイ)
- TRIEU THI HOA (タイ)
- TRUONG THI LANG (タイ)
- YORN SOPHEARITH (タイ)
- HARI KRISHNA CHILLUKALA (アフリカ南東部)
- RANIKA FU AD GEORGE KHOURY (アフリカ南東部)
- 118 MEDIA SEZC #3 (アメリカ)
- ABESCO DIGITAL MARKETING LLC (アメリカ)
- Alvin Quin Le (アメリカ)
- ANALIZA L TADLOCK (アメリカ)
- CAITLYN KIM NGUYEN (アメリカ)
- CHERYL LYNN W MASON (アメリカ)
- CHLOE KING DIGITAL BUSINESS, LLC. (B) (アメリカ)
- CRISTIANA C ALVES DA COSTA (アメリカ)
- Deuter818 LLC #1 (アメリカ)
- DINH HO DUONG (アメリカ)
- DONN CYRIL SIGANAY (アメリカ)
- EDEN P CABAL. (アメリカ)
- EDUVIGES M ALFARO (アメリカ)
- ERNESTO ZEPEDA (アメリカ)
- EVAN JAMES SAMPILO (アメリカ)
- FREEDOM LIFE LLC (アメリカ)
- HIMALEE GURUNG #3 (アメリカ)
- HULU CAN DUONG (アメリカ)
- IAN PATRICK BENIGAR (アメリカ)
- JONATHAN DERICK C LOPEZ #A (アメリカ)
- JOY M ENRIQUEZ (アメリカ)
- KATHLEEN C LOPEZ (アメリカ)
- KINOHI FUKUMITSU (アメリカ)
- LAUREN RUTH BENIGAR (アメリカ)
- MARIA LUISA C LOPEZ #A (アメリカ)
- Michael Ly (アメリカ)
- MINH THAOI NGUYEN (アメリカ)
- MYCHAEL LOUIS C LOPEZ #A (アメリカ)
- NailsTime & Spa LLC. (アメリカ)
- NEELU ARORA (アメリカ)
- NEHLALYN BAYAN (アメリカ)
- NIANG SAN LUN (アメリカ)
- Phuong T Nguyen (アメリカ)
- SEAN EDWIN SAMPILO (アメリカ)
- STEVEN JOHN BENIGAR (アメリカ)
- SUSHMA LIMBU #1 (アメリカ)
- TAI NGO. (アメリカ)
- Tina Nguyen (アメリカ)
- Trang Doan Nguyen (アメリカ)
- Truong Phat LLC. (アメリカ)
- VAN LOI LLC. (アメリカ)
- VANESSA THUY BUI (アメリカ)
- Vincent Henry Nguyen (アメリカ)
- Vincent Pham (アメリカ)
- WAN O CHEN #B (アメリカ)
- WATER 4 HEALTH INC. (アメリカ)
- WINSTON THOMPSON. (アメリカ)

### 6A2

- CHRISTOPHER BROWN (オーストラリア)
- ERIC H HUYNH #2 (オーストラリア)
- HTC PLATINUM HEALTH PTY LTD (オーストラリア)
- 11837656 CANADA INC. (カナダ)
- MAUREN TONGOL (カナダ)
- OLUWATOSIN B. AJAYI (カナダ)
- ANH TUAN NGUYEN (ハンガリー)
- CARINA AVRAM (スペイン)
- HOFSTATTER AGNES INES (オーストリア)
- WATER PROJECT SOLUTION SRL (ルーマニア)
- WORLDWIDE TRADE SERVICE LTD (イギリス)
- ANITA NAIR (インド)
- GEETABEN DINESHBHAI BAIRWA (インド)
- JAY YATISHKUMAR PARIKH (インド)
- JIGNESHKUMAR VALLABHBHAI MANGUKIYA (インド)
- MAULIK RITESHBHAI PRAGDA (インド)
- MUKESH RANGAL JAROLI (インド)
- MUKESHBHAI DUDABHAI UNDHAD (インド)
- NAINA SUDESH KALIA (インド)
- NARENDRA SINGH. (インド)
- NEWPEX ENTERPRISE (インド)
- PRABHABEN TULSIBHAI SAKARIYA (インド)
- PRIYANKA KUKARAM AWALE (インド)
- RAMESH CHANDRA SAROTHA (インド)
- RANJANA MAHIPATSINH JADEJA (インド)
- RANJANBEN KAMAL CHAKRAVARTHI (インド)
- RAVIKUMAR R PATOLIYA (インド)
- RENU DEVI (インド)
- ROHIT SUNDAR LAL PANCHAL (インド)
- SHANKARLAL GAUTAMJI KALAL (インド)
- SHANTABEN MANJIBHAI SHANKAR (インド)
- SINDHU PURANIK (インド)
- SUMALATHA THOTAKURA (インド)
- TOM JOSEPH (インド)
- 伊藤 伸一 (日本)
- 江崎 嘉則 (日本)
- 高瀬 悟子 (日本)
- ROBERTO ZATARAIN LEAL (メキシコ)
- LAY PUNLEUDOM #1 (タイ)
- LE THI MINH THO (タイ)
- BONNIE L. MICKELSON (アメリカ)
- CARLY BROWN WELLNESS, LLC (アメリカ)
- CHLOE JOY KING #1 (アメリカ)
- CLAIRE PHAN (アメリカ)
- DANH NGUYEN (アメリカ)
- HERRROADLESSTRAVELED LLC. (アメリカ)
- NOVELYN BAYAN (アメリカ)
- SAMANTHA R BUDOW (アメリカ)
- SEGMA DIGITAL EMPIRE LLC (アメリカ)
- SLV VENTURE LLC. (A) (アメリカ)
- SPRINGDALE LLC. (アメリカ)
- Thao Ngoc Huynh (アメリカ)
- TS WHOLESAL AND DISTRIBUTOR LLC. (アメリカ)
- WAN QIN CHEN #3 (アメリカ)

### 6A2-2

- ANH QUAN TRUONG (オーストラリア)
- CHRISTIAN ESSLTETZBICHLER #3 (オーストリア)
- HARRIET HAYES #1 (イギリス)
- STEFANO PALMIERI (イタリア)
- SUSANNE DULLE #3 (ドイツ)
- AMBAT VINESH MENON (インド)
- CHHELBAI MAHENDRASINH CHAUHAN (インド)
- GEETABEN GANPATBHAI MODI (インド)
- LATA KETABI BHINGRADIYA (インド)
- MANJIT SINGH (インド)
- MANOJ TIWARI (インド)
- RAKESHKUMAR ISHWARLAL BHIMANI. (インド)
- VRAJ INTERNATIONAL GITA VIKRAM SHANKAR (インド)
- CV. RINI AMAZING TEAM (インドネシア)
- 篠原 裕子 (日本)
- 酒井 雅也 (日本)
- 水野 ひとみ (日本)
- BIEN AHORA SA DE RL DE CV #4 (メキシコ)
- LE DUC PHU (タイ)
- CAYTON WATER LLC (アメリカ)
- CING THEI DIM (アメリカ)
- LD ENTERPRISE-GA LLC (アメリカ)
- Thi thu Thuy Nguyen (アメリカ)

### 6A2-3

- ADAM GATELEY (イギリス)
- DO THI PHUONG LY (スロバキア)
- FIRMA AGNES INES HOFSTATTER (オーストリア)
- DEEPAK SINGLA (インド)
- KRISHNA REDDY KADENTI. (インド)
- LILABEN AMRUTBHAI GONDALIA (インド)
- VIAAN CONSULTANTS (インド)
- CV.AMAYKA KANGEN AMAZING TEAM (インドネシア)
- Shinee (日本)
- TRUONG CHI HUNG (タイ)
- DT INVESTMENT LLC (アメリカ)

### 6A2-4

- JOHNHENS PTY LTD (オーストラリア)
- LINH NGUYEN THI THUY #3 (スロバキア)
- GAURAVKUMAR AMRITBHAI GONDALIA. (インド)
- BINH LUONG NGUYEN (チェコ共和国)