



スクスク育て! 還元活車海老の放流始まる

沖縄県うるま市のエナジック車海老養殖場では6月26日、今季初となる還元活車海老の稚魚の放流をおこないました。出荷予定の9月下旬までの期間、還元水混合エサを食べてスクスク育てよう願って放たれたのは約8万5千匹! 最大20cmにもなる車海老は引き上げた直後に、海水と強還元水を半々に混ぜた冷水中に浸し、休眠状態にして生きたまま出荷します。このあと2回放流する予定の車海老もきっとスクスク育てようことでしょう。



Enagic Event NEWS

**ドイツで
CEOセミナーを開催!**

開催日:7月23日(日)
開催場所:ヒルトン・デュッセルドルフ
参加費:45ユーロ
(ディナー代含む/E8PAカード所持者は無料)
※詳細はEnagicEU.com/seminarまで。

8月15日~8月18日
**カナダでトレーナーズ
トレーニングを実施!**

講師:磯部勝正
グローバルトレーニング本部長

4th Trainer's Training in Vancouver
Learn from the best of the best and take your Enagic business to the next level!
Lead by Katsunori Ise

2017.5月度 新6A到達! 6A・6A2以上のご紹介

- 6A**
- THIEN VAN NGUYEN #2 オーストラリア
 - HIEU THI PHAM #2 オーストラリア
 - SCHMIDT DE LIMA - ME (SERGIO JR.) ブラジル
 - MARIA SALETE GHIZZI BERTOLDI ブラジル
 - SOUZA & ULLMANN (MOACIR) ブラジル
 - DUNG LE HONG カナダ
 - CHRISTINE VALENCIA #2 カナダ
 - AMELYN VILLEGAS #3 カナダ
 - MICHAEL T SALAZAR カナダ
 - SENG NGAU カナダ
 - 1664155 ONTARIO LTD PEACHTREE HEALTH FOODS#2 カナダ
 - 8354570 CANADA INC. カナダ
 - CARLOS G REGGIARDO カナダ
 - MATTHEU COUTURE カナダ
 - MONICA X L MURCIA カナダ
 - EVA MARIE SAN GABRIEL #2 カナダ
 - CHAOMIN CHEN カナダ
 - AARON R FRASER カナダ
 - GARRETT FRANCIS MARKETING カナダ
 - MICHAEL JOSEPH MARTIN カナダ
 - BALLANCE DEBT CONSULTING INC. カナダ
 - MICHAEL DREHER カナダ
 - HUY HOANG ANH VO カナダ
 - ROGER MUNAR ドイツ
 - BRIAN CHITTRICK- BRIMAR MARKETING ドイツ
 - NEIL SOGUE ドイツ
 - ANTHONY TAN イギリス
 - ZHANG JIAN PENG 香港
 - JALAL NAWAF ZAITOUNI 香港
 - LIM CHUN FAI 香港
 - LING YEE KWAN 香港
 - WONG KAM HA 香港
 - NG YAN CHING 香港
 - PLATINUM WATER ASIA/NG YAN CHING 香港
 - LUI MAN HON 香港
 - MOHAMMED MUNAWAR インド
 - TALFIK ROKHMAN インドネシア
 - IRSMA TRI WAHYUNING ASIH インドネシア
 - KONRADUS IKUN PAREIRA インドネシア
 - DINDA ALFATAN SHEILA ZAHRA インドネシア
 - DIAN EKASARI PUTRI STP インドネシア
 - M. IZMIR FADILAH IFDIAL #2 インドネシア
 - IKA KARTIKA FADHIL インドネシア
 - MUHAMMAD SUFYAN HADI インドネシア
 - YULIA MINTARYA PUTRI インドネシア
 - JIWANA インドネシア
 - AHMAN SUTARDI DRS インドネシア
 - ELLY ZULFA インドネシア
 - 坂ノ 04-0 カガシノガ イタ-代原田裕子 日本
 - FOI AH FONG @ CHEAH YOOT YIN マレーシア
 - TAN MEE LEE マレーシア
 - MILAGRO LIFE TRADING マレーシア
 - GERALD ONG WEI KIAN マレーシア
 - EZENWA MERCY ナイジェリア
 - SHERELYN VILLAMIN フィリピン
 - EARL JOSEPH CABAHUG フィリピン
 - DELIO LIWAG フィリピン
 - PATRICIA CHICO ROSALINAS ルーマニア
 - RODICA CAPTARIU #3 ルーマニア
 - TAN KIU KIANG シンガポール
 - WATER ELXIR SINGAPORE シンガポール
 - TIMOTHY I NUON #4 アメリカ
 - TIMOTHY I NUON #C アメリカ
 - TIMOTHY I NUON #E アメリカ
 - TIMOTHY I NUON #D アメリカ
 - TIMOTHY I NUON #5 アメリカ
 - KACHANA T. NUON アメリカ
 - ISAGANI L SISTOSO アメリカ
 - ADVANCED HEALTHNET CENTER アメリカ
 - OMARI ROLAND アメリカ
 - LEVI L KIRBY アメリカ
 - JONATHAN T WEI アメリカ
 - VALLIS R KOLBECK #2 アメリカ
 - NATALIE J DEATHERAGE アメリカ
 - MARIA CRISTINA DAVIES アメリカ
 - JAMES M GILLILAND アメリカ
 - CHARLES A DOIRON アメリカ
 - ARMON ANDERSON アメリカ
 - ESTHER P. WHITE アメリカ
 - RICHARD CABILDO アメリカ
 - STEPHANIE JOEN CONTRERAS #3 アメリカ
 - MAX MOELLMANN アメリカ
 - ADAM WENG アメリカ
 - MITRA ZAKARIAEI アメリカ
 - LEROY R WERRE アメリカ
 - REINALDO R RIVERA アメリカ
 - MAMA Q-S WATER INC アメリカ
 - GAYLE MARIE BRADSHAW アメリカ
 - ALEC S LEUNG #2 アメリカ
 - NGOC DOAN アメリカ
 - TIMOTHY BACA アメリカ
 - VILLAMIN MA CLARE ACELA フィリピン
 - NUQUE MYLA BUMACTAO フィリピン
 - ROMEO ROSALINAS フィリピン
 - RODICA CAPTARIU ルーマニア
 - BUKOH SENG HIANG LAURENCE シンガポール
 - NACHM LIVING NATURAL アメリカ
 - NETWORK アメリカ
 - VALLIS R KOLBECK アメリカ
 - COLETTE A CARMAN アメリカ
 - TOTAL SUCCESS INSTITUTE アメリカ
 - DAVID G. YUHAS アメリカ
 - MT COMMERCIAL LLC アメリカ

- 6A2**
- THOA THI KIM LE カナダ
 - ROGELIO R. TAMAYO#2 カナダ
 - 1664155 ONTARIO LTD PEACHTREE HEALTH FOODS カナダ
 - 8354570 CANADA INC. カナダ
 - STUART CASTRO イギリス
 - KANGEN UK (IRELAND LTD) #2 イギリス
 - FU YUEN TRADING CO 香港
 - CHEUNG SHUK FUN 香港
 - NG YAN CHING 香港
 - KRISHNA REDDY KADENTI インド
 - YORDAN NIKULULUW インドネシア
 - SIA MING WAY マレーシア
 - 99 PLUS ONE PTE LTD シンガポール
 - PLATINUM WATER ASIA シンガポール
 - SHAWN BROWN アメリカ
 - OLUSEGUN S. SHOTUNDE カナダ
 - PLATINUM WATER ASIA 香港
 - HEALTH REFORM 香港
 - NG KAI LOO 香港
- 6A2-2**
- 6A2-3**

ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol 200 Japan Edition

2017 7月号



おかげさまで
通巻200号達成!

エナジック:
わたしたちは、みなさんが経済的自由を
獲得するためにお手伝いをします。

「真の健康」革命が世界を席卷します。
そして、生活を変え、真に生きることが何を意味するかについての
人々の考え方も変えます。

自由とは変化が生み出すもの！ あなたが独立精神を勝ち取りますように！

(株)エナジックインターナショナル

CEO 大城博成

自由:この言葉の定義は十人十色で意味が違います。とはいえ、多くの方が次のわたしの定義に同意すると思うのです。わたしにとっての自由の定義とは、わたしたちを圧迫する何ものかによる束縛を切り離すことです。

わたしの経験では、わたしが若い頃に携っていた役所の公務サービスの仕事は、非常に毅然として厳格で妥協を許さず、わたし自身を束縛していると感じていたことを覚えています。それで、わたしはソニーの「イノベーション・ファースト」(革新第一)の哲学をたいへん喜んだわけです。そしてわたしは企業家精神に捉えられ、束縛されていた自分が解放されました。その時、わたしは世界に深いインパクトを与えることができると信じました。

幸か不幸か、しばしばわたしたちは困難な中で自由を学びます。1970年代後半は激動の時代でしたが、わたしは自分の人生が転落する「変わり目」となる可能性があるとは決して考えませんでした。わたしはソニーから離れて自らの人生の行く末を慎重に検討しました。そしてこれまでに様々な困難を経験したことで、いままで知りえなかった新しい自由と創造的自由を導き出しました。

当初、損だと思っていたことが結果的にわたしの人生の最大の益になりました。

エナジック! 潮に満ち引きがあるように、あなた自身の人生にも実を結び、そして終わりがある、という両面を見て、すべての変化に内在する自由を発見するようお勧めします。エナジックのわたしたちは「水を変えれば人生が変わる」ということを、誇りを持って宣言します。わたしたちのこの宣言は、本質的には「あなたを自由に導く変化に対して責任を持つ」ということなのです。



電解水使用店の第1号記事
(01年12月号)

おかげさまで創刊200号達成！ 本誌『Global EFriends』の歩みを振り返る

本誌第1号は4ページ立てで2001年8月に発行されました。03年1月号から倍の8Pに、そして15年7月号から現行の12Pに増えました(新年特別号を除く)。さらに発行当初から12年4月号まで2色刷りだったのが、5月号より全誌面カラー化しています。

ちなみにこの号では沖縄県で開催された記念すべき第1回「グローバルコンベンション」を特集。これに合わせ、本号よりタイトルも『E-Friends』から『Global E Friends』に変更しました。エナジックの発展とグローバル化の進展に合わせ、本誌も成長を遂げてきたといえるでしょう。

この間の誌面の変化を一言でいうと「国内から海外へ」で、それは表紙の登場人物をみれば一目瞭然です。初めて海外の販売店を紹介したのが04年6月号で、増え始めるのが09年。11年以降はほぼ海外販売店で占められました。表紙にはエナジックビジネスで人生を変えた販売店のヒューマンストーリーを載せてきました。おそらく読者の「共感と羨望」を最も集めたコーナーではなかったでしょうか。そして17年新年号からは毎号、大城会長(夫妻)が登場し、エナジックの理念や戦略を打ち出しています。

英語表記の併載は11年から始まり、次第に増えていって、15年新年号から一部を除く全記事が英語訳併載になりました。17年新年号から

日本語版と英語(USA)版を別々に発行しています。

■電解水活用店を多数紹介

「電解水活用の現場報告」も長く続く欄で、これまでに飲食店を中心に、内外の約180に及ぶ諸施設の電解水の活用法とその効果を紹介しました。販売店活動に最も参考になるという意見が寄せられているコーナーです。医学博士や大学教授による健康関連記事の連載は03年2月号から始まり、以来、「水と健康」を念頭に置きながら、読者の健康増進に寄与するよう、それぞれの専門分野で健筆をふるってまわっています。

日々の生活に密着した連載記事は「はっちの水のある生活」です。毎日の家事で使う電解水の活用法を平易に記述していて、とくに女性の読者に喜ばれている欄です。大城会長の伝記『小さな島から世界を飲む!』が発行されると、15年6月号からその連載が始まり、いま最も多くの読者が楽しみにしている記事になっています。

■「3.11大震災」と「情けの和」

販売店にとって大切な連載は2006年5月号から12年3月号まで断続的に掲載された「コンプライアンスシリーズ」です。関連法規の厳罰化に伴い今年6月号から連載を再開し、社会的責務を果たすために欠かせない情報を毎号、提供しています。連載以外

にも、会社や販売店が主催する講演会や各種イベントの紹介、また、いまや22カ国37カ所にまで増加した海外拠点の紹介なども積極的におこなってきました。

本誌の歩みを振り返る中、もっとも印象的なのは、「3.11東北大地震」のあとに発行された11年4月号と5月号です。世界中の販売店から「ニッポンがんばれ!」の激励メッセージが数多く寄せられました。スペースの関係から泣く泣く文章を短くしたりしましたが、このとき、まさにエナジック販売店の「情けの和」の広がりを実感したものです。

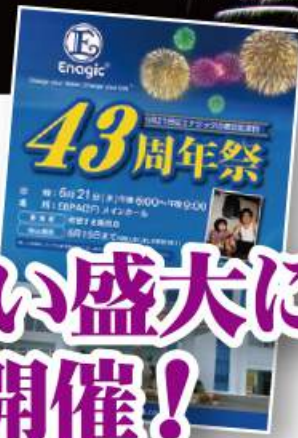
本誌は今後も真の健康の実現のため、情けの和を広める一助となる情報を提供していきます。これまでと変わらぬご支援、ご協力をお願いします。



「100号達成記念号」
(09年3月号)の表紙

12年5月号から全面カラー化に

創立43周年を祝い盛大に 記念イベントを開催!



エナジックの43年を振り返る大城博成会長

6月21日夜、エナジック創立43周年を祝うイベントがE8PAリゾート&トレーニングセンターのメインホールで開催され、内外から約300人が集いました。とくに香港からは、まとまって約40人が参加し共に盛大に祝いました。イベントはまず数々の写真をスクリーンに映して「社歴」を紹介したあと、大城博成会長が登壇し、43年前の会社創設のころから現在に至るまでを印象的なエピソードをちりばめながら振り返りました。以下はその概略です。

苦境を救った「還元ウォーター」

43年前の1974年6月21日に沖縄県で立ち上げた会社はソニー製品の販売を手がけ、最盛期には300人の営業担当社員を擁し九州一円にも支店網を築きあげました。ところが、ソニー製品が「ビデオ戦争」に敗れたあおりで会社は閉鎖に追い込まれてしまいました。経済も戦争も負けたら終わり。ものすごい借金が残ってしまいました。

この苦境を救ったのが「還元ウォーター」でした。1988年に医学博士の「水と健康」の講演を聞き、「これだ!」と確信し還元水の商社へ転換。さらに8Pプログラムを確立し今日に至る基盤を作り上げたのでした。

水は世界中誰でも飲むもの。その水を変えれば人生が変わると訴え続けてきました。そしていま世界は「自立型」になっています。健康も経済も自己責任で改善しなければなりません。

これは頑張る人にこそチャンスがあることを意味しています。2003年にはアメリカ進出を果たし、以来、グローバル化がいつそう進み、まもなく月間2万ファミリー(台)を実現させて、この秋には累計で100万ファミリーに達する予定です。「貧乏島」にいる方はぜひ8Pプログラムを活用し「金持ち島」へ脱してください。エナジックビジネスは人を助ける福祉型企業です。皆さんも自分だけではなく仲間とともに豊かになる夢を追ってください。だから人生は面白いではありませんか。

3人の昇格者に認定証を授与

大城会長の講演のあと昇格者の認定式に移り、山口正三グローバル営業本部長が3人に認定証を授与しました。引き続き「43歳」を祝って用意されたケーキのローソクを大城会長夫妻が吹き消すと大きな拍手が起こりました。

しばらく懇談したあと、琉球舞踊や大道芸人「たまんちゅ」さんの軽妙な芸が披露され、会場の拍手喝采を受けていました。さらにプロ歌手の天久愛美さんとマイラ・ケイさんが沖縄を象徴する歌などを熱唱。最後は飛び入りで香港のトップ販売店エリック・ウォンさんが壇上から「ワッハッハー!」と笑いを喚起し会場は笑顔と元気の渦が巻き起こりました。そして勇壮なエイサーで余興は締めくくられ、記念イベントも幕を閉じたのです。



大城会長夫妻に祝福される昇格者(右から)Yim Chum Pong (6A2-2)、Ng Kwok Piu (6A)、Liu Xiang Jun (6A)。



「43歳」記念ケーキのローソクを吹き消す大城会長夫妻



エリック・ウォンさん(右端)が会場に笑いの渦を巻き起こす!



古式ゆかしい琉球舞踊



「たまんちゅ」さんの大道芸



熱唱する天久愛美さん(左)とマイラ・ケイさん



内外から300人が集結!



参加者は次々に大城会長夫妻を囲んで記念撮影を!



締めくくりは勇壮なエイサーで!



海外販売店 日本訪問記



香港チーム エナジックの聖地を往く！

6月19日から4日間、香港のトップ販売店であるエリック・ウォンさんやケネス・ウォンさんを筆頭に40人の販売店が沖縄を訪問し各地をめぐる。帰途には本土へ渡って大阪工場を見学しました。沖縄ではエナジック創立43周年記念式典に参加すると共に、大城会長の生家「瀬嵩の里」やウコン工場などエナジックの関連施設を訪ねたり、E8PAリゾートのエナジック瀬嵩カントリークラブでゴルフを楽しんだりしました。

それだけでなく、21日には、磯部勝正グローバルトレーニング本部長による、7時間の集中型トレーニングを受講しました。主

として成功へのカギである「チーム構造の重要性」をテーマにしたトレーニングで、グループとしてどのようにまとまってエネルギーを発揮すべきかなどに重点が置かれました。

沖縄でエナジックの「ルーツ」を確認したあと、23日におこなわれた大阪工場見学では、レベラックシリーズなどの精密な製造工程を見ることで、「メイドインジャパン」の素晴らしさを再確認しました。香港チームが今回の日本訪問で得たものはずいぶん多かったようです

[沖縄編]



瀬嵩カントリークラブでゴルフを楽しむ



情熱を込めて語る磯部勝正グローバルトレーニング本部長



トレーニング終了後に全員で記念撮影



自社のウコン畑で津波英利工場長(手前右)から説明を受ける



メインテーマはチームワークの強化

[大阪工場編]



組み立て部門を見る



工場訪問を記念して



2階ホールで製造工程の説明を聞く

沖縄から世界へ サクセスストーリー 大城博成

第19回

なぜ「還元水をビジネスに!」との発想が!?

大城の動物的嗅覚が、初めての対面である、この還元水をビジネスに仕上げたのだ。医学博士の講演を聴きながら、彼は懐でソロバン勘定を始めたに違いない。還元水の器械の仕入先、マーケット、顧客等。こうして還元水のエナジック社が保育器の中で誕生したのだ。ビジネスは聞いたり、見たり、話したりしながら刺激を受け、「発想」となり、具体化していくものだ。

たったこの一度の出会いが今日のグローバルな展開の原点と考えるにつけ、セミナーの大切さは強調し過ぎることはない。いま現在、会社や販売店が様々なセミナーを展開しているのは、ここから学びとったためであろう。また、トップクラスの販売店自身が自ら体験していることではないか。

時に、人との出会いはその人の予期しなかった人生の軌道に乗せられることもある。不幸な道、あるいは宝の道に歩むこともある。稲盛和夫氏が京セラを立ち上げた1960年代、京都で開かれた松下幸之助氏の講演に彼は出席した。講演のテーマは「ダム式経営」。その意味は経営には余裕が必要であると。即ち、人材、資金、リソースに余裕を持つ経営とのこと。多くの聴衆は経営の神様の講演としては「イマイち」と受け取ったようである。しかし、稲盛氏は「何事も思いからスタートする」と再認識したそうである。これが後々京セラの経営に大きな影響を与えたといわれた。

稲盛氏が聞いた講演にも、大城が聞いた講演にもほかに大勢の参加者がいたはずだ。しかし、そこからビジネスに結びつけた人は何人いたのだろうか。「耳学問」というが、同じ講演内容でも聞く耳によってこんなにも開きが出るのだ。人の観察力は、体がそこにいる魂不在ではどんな貴重なことを聞いても右から左に筒抜けになってしまう。

エナジック社、ついに誕生!

大城は還元水の健康セミナーで幾つかの示唆を与えられた。それは日本のみならず世界の水質の問題であった。水は健康の元、体の中に入ってくる水が悪ければ、体が悪くなるのは当然だ。悪い物を食べると体も悪くなる。人の健康は何を摂取するかによる。I am what I eat! これは常識だ。しかし、セミナーは水質だけでなく、「水の種類」も教えてくれた。水には種類があるなど考えたことも聞いたこともない。これは耳新しい。この水の種類も水質と同じように体に大きな影響を与える

ことを知った。酸性水と還元水と浄水だ。それぞれpHが違い、用途も違う。大城は、21世紀は健康産業が有望だと耳にタコができるほど聞いていた。企業の幹部の間にもウェルネスへの関心が広がりにつつある時代であった。人は豊かになると自分の顔、頭、足の爪先にまでも金をかける。バランスのとれた健康管理はここにあると着目、ビジネスプランが走り出した。

まず大城は、地元沖縄で還元水を作る器械、電解水生成器の販売に着手した。これも戸別訪問の経験を活かした作戦である。地元で5~6年、このビジネスを試みた。手応えはまずまずだが、それで満足する大城ではない。彼は直感的にこのビジネスは都会の市場に向いていると判断し上京する計画を練った。「夢の実現は東京で」——この信念はブレない。島を後にした。

大城夫婦は東京の品川で小さな事務所を構え、夢の東京で一歩を踏み出した。「千里の道も一歩から」と言うが、この大都会、当時でも1,200万人近い人間がいる市場をどう攻めていくか、難題だった。小売店を開くにも敷金、在庫等、大きな資金がなければスタートできない。会社の閉鎖、整理で大きな重荷を抱えての上京だ。しかし、この東京という大市場がチャンスを提供している。

チャンスを活かすのに金はかからない。大城は考えあぐねた末、これまで積んできた経験を活かし訪問販売を試すことにした。この方式の販売は工場から顧客への直売方式だから、二重三重に重なった日本の複雑な流通機構や中間マージンを飛び越えることができる。もちろん、固定費の人員費も最小限に留めることができる。即ち、大きなコスト・セイビングができる。ならばこのコスト・セイビングを活かし、販売店の利益に上乘せすれば、商品は利幅の高い興味ある材料になると、大城は信じた。この着想はビタリ当たり、販売を推進する原動力となった。この方式は後々の「8ポイント方式」を生み出していく。こうして、1997年、日本シグマック社は現在のエナジック社に姿を変え、新しい販売方式を軸にその足場を据えたのだった。

【前原利夫・著
『小さな島から世界を飲む!』より】



7月1日～31日まで継続!

E8PAカード セールスコンテスト

エナジックのE8PAは皆さまの共栄会組織です。エナジックのルーツ沖縄でHBMを深く理解して、貴方の人生を大きく変えるチャンスの一つです!

ランク	最低グループ枚数	賞金
全販売店	10 (8ポイントセール)	US\$8,000
6A	10 (グループセール)	US\$3,000
6A2	15 (グループセール)	US\$4,000
6A2-2	20 (グループセール)	US\$5,000
6A2-3	25 (グループセール)	US\$6,000
6A2-4	30 (グループセール)	US\$7,000
6A2-5	35 (グループセール)	US\$8,000
6A2-6	40 (グループセール)	US\$9,000

*コンテストの条件:

- ・このコンテストはE8PAカード販売のみ適用されます。
- ・各賞レベルで1賞のみが授与されます。
- ・賞金は、全体的に(ランク内で)売上高が最も高い販売店のみに与えられます。
- ・受賞者は、9月16日にニューヨークで開催されるCEOセミナーおよびグローバル認定式で賞金を授与されます。



本コンテストは2017年7月1日から31日まで開催されます。

8ポイント セールスコンテスト

エナジック販売店すべての方対象のコンテスト。8ポイントの販売で最も多くのポイントを競う!

順位	賞金	最小ポイント	マシン	ポイント
1	US \$10,000	20P	マシン *Leveluk Rを除く	1P
2	US \$8,000	20P	Leveluk R	0.5P
3	US \$7,000	20P	ウコンDD	0.5P
4	US \$6,000	20P	E8PAカード:ブラック、プラチナム、ゴールド	1P
5	US \$5,000	20P	E8PAカード:シルバー、ブロンズ	0.5P

- 本コンテストは、2017年7月1日から31日まで開催されます。
- 本コンテストは、全販売店にコンテスト参加資格があり、7月1日より適用されます。
- 受賞者は、9月16日にニューヨークで開催されるCEOセミナーおよびグローバル認定式で賞金を授与されます。

6Aグループ セールスコンテスト

2017年6月、エナジックは6A以上のグループ台数コンテストを開催します。(6月1日のランクに基づき、6A以上のグループ台数を競います。)

ランク	1位	2位	3位	最小台数	ランク	1位	2位	3位	最小台数
6A	US \$5,000	US \$4,000	US \$3,000	20台	6A2-4	US \$9,000	US \$8,000	US \$7,000	320台
6A2	US \$6,000	US \$5,000	US \$4,000	40台	6A2-5	US \$10,000	US \$9,000	US \$8,000	640台
6A2-2	US \$7,000	US \$6,000	US \$5,000	80台	6A2-6	US \$15,000	-	-	6000台
6A2-3	US \$8,000	US \$7,000	US \$6,000	160台					

- 本コンテストは、2017年7月1日から31日まで開催されます。
- 本コンテストは、6A以上の全販売店に参加資格があり、6月1日より適用されます。
- 参加資格を得るためのグループ販売の最小台数は、ランクによって異なります。(上記の図を参照)
- 受賞者は、9月16日にニューヨークで開催されるCEOセミナーおよびグローバル認定式で賞金を授与されます。

イチオシ

電解水活用の 現場報告

第29回

沖縄県那覇市

民謡ステージ 歌姫 エンターテインメントレストラン 姫



住所: 沖縄県那覇市牧志1-2-31
ハイサイおきなビルB1F
電話: 「姫」098-894-3443
「歌姫」098-863-2425
営業時間: 「姫」18:00~23:00
(毎週月曜定休日)
「歌姫」20:00~01:00
(年中無休)

母子で営む沖縄芸能たっぷりの宴の場



「姫」に置かれたレバラックを挟んで我如古より子さんと宮里拓樹さん

那覇市の国際通りといえば内外の観光客が大挙して訪れる著名な商店街。そのほぼ中央部のビルの地下1階に「姫」と「歌姫」が壁を隔てて並んでいる。「姫」は「エンターテインメントレストラン」と銘打っているとおり、豊富なフードメニューだけでなく、凝った照明と音響装置を備えたりっぱな舞台があって、プロの歌手・演奏家・舞踏家らを招くステージもウリ。「歌姫」は「民謡ステージ」という冠のとおり、プロ級スタッフの演奏で客が気軽に歌ったり自ら演奏をしたりできる、「飛び入り大歓迎」の店だ。

前者は宮里拓樹さんが、後者は母親で沖縄民謡の著名な歌手・我如古より子さんが経営している。親子といっても会計は別というから、両店は同じ場所で競い合う「ライバル関係」にもあるといえるだろう。

店のルーツはコザ市にある。1974年により子さんの父親が同市にオープンした店を彼女が受け継ぎ、2008年には那覇市内にもう1店オープンした。そして昨年8月、この2店舗を統合する形で国際通りの同じビル内に隣り合わせて「姫」と「歌姫」を開店したというわけである。

本格的な調理は「姫」が手がけ、「歌姫」は軽いつまみが主力だ。しかし隣同士の良さを生かして、「姫」の開店時間中ならそのメニューは「歌姫」でも注文できるというからあ

りがない。①ゴーヤチャンプルー、②ラフテー、そして③島らっきょうが三大人気メニュー。レバラックは両方の店に置いてある。ダシとり、炊飯、スープ、野菜などの食材の洗浄等とアルコールを割る水やチェイサーに還元水は欠かせない。酸性電解水は食器などの洗浄・除菌に生かすと共に、清掃などの衛生管理にも活用している。

座席数が100もあり、立食式パーティなら十分に200人収容可能な「姫」。こちらでプロの演奏を聴きながらおなかを満たしておいて、「歌姫」の二次会で歌い踊って盛り上がる—こんな利用法がもっとも楽しそうである。



正面に豪華なステージを配した「姫」の店内



「歌姫」ではより子さんたちの演奏で客が歌える

If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 電解水のユニークな活用法を募集中!

Please send information to the Public Relations Department. 情報は広報室まで / e-mail: kouhou@enagic.co.jp

特商法の新たな禁止規定の衝撃!

昨年ネットワークビジネス(NB)業界で、年商数十億~数百億円規模の企業に対する大型行政処分が相次ぎ、業界を震撼させました。3月3日に、マイタケの健康食品のNBをおこなうM3(エムスリー)に対して、東京都が9カ月間の業務停止命令を出したのを皮切りに、3月9日にはNB大手のナチュラルプラスが消費者庁から9カ月間の業務停止命令を受けました。その後、IPSコスメティックスやジャパンライフへの処分が続きましたが、いずれも大型企業の処分とあってよいでしょう。

特商法(特定商取引法)違反で行政処分を受けると、NB企業は、事業を継続するうえで、極めて深刻なダメージを受けることになります。

また、特商法の対象は、主宰企業に限られているわけではありません。ですから、違法な勧誘をしているNB会員(販売店)は、一人ひとりが行政処分を受けたり、逮捕されたりする可能性もありますし、実際にNB会員が処分を受けたり、逮捕されたりした事例もあります。

■懲役刑は2年から3年に

本年12月施行の改正特商法では、さらに厳罰化が進むことになります。前号でも触れたように、不実告知等に対する法人への罰金額の上限を300万円から1億円に引き上げるほか、業務停止命令の最長期間が1年から2年に延長されます。業務停止命令違反に対する懲役刑の上限も2年から3年に引き上げられます。

さらに、今回の法改正の大きなポイントといえるのが、「次々と法人を立ち上げて違反行為をおこなう事業者への対処」を定めたことです。

具体的には、「業務停止命令を命ぜられた法人の取締役やこれと同等の支配力を有すると認められるもの等」(営業部長や外販部長も含まれます)に対して、「停止の範囲内の業務を、新たに法人を設立して継続すること等」を禁止するとしています。つまり、業務停止命令を受けたさいに、新たな看板をかけた別会社を立ち上げて、規制逃れをすることは許されないということになります。

なお、これに違反した場合の罰金

は、法人の場合3億円以下と定められており、個人にも3年以下の懲役または300万円以下の罰金が科されることになります。

いずれにせよ、たった一人の販売店の、たった一つの違法行為が、どれだけ会社に迷惑をかけ、かつ自分自身のビジネスを危険にさらすことになるのかを、この禁止条項の設定によって理解していただけるでしょう。

次号以降では、どのような行為が特商法違反に当たるのかを、実例をあげながらみていくことにしましょう。



一人の不始末が会社に打撃を与えるかも...

福寿社会を切り拓く——丹羽式[融合医療]のA to Z



丹羽正幸 (丹羽クリニック院長)

融合医療の立場からアンチエイジングを考える(下)

今回は前回の記事の(下)として引き続き「アンチエイジング」を取り上げますが、その前に少々スペースを割いて、6月18日に東京医科歯科大学を会場にして開催された「国際融合医療協会第7回学術大会」についてご報告をさせていただきます。

前号で紹介したとおり、私も理事をしているこの協会は融合医療の発展、普及等を目的に2010年に発足しました。学術大会は協会のおこなう重要な活動の一つで、年に1回開催し、今年は会員と会員外の講師が合計12本の報告をおこない、最後に総括するためのパネルディスカッションも実施しました。講師の報告は、免疫学、自然治癒、東西医療と機能性食品、健康食品問題、癌予防の食事など、実に幅広く、融合医療のいっそうの充実を図るさい参考になるレポートばかりでした。

私自身も「自然治癒力を高めて皮膚疾患を治す」というタイトルで報告をしました。私がこのテーマを選択した理由は、これまでにアトピー性皮膚炎を中心に約9,000例のアレルギー性皮膚疾患を融合医療のコンセプトに則って治療してきた実績があったからです。その間に確立した融合医療に基づく根治法についてスライドを使ってくわしく説明しました。これについては追ってこの連載で紹介するつもりですが、アトピーにかぎらず、前立腺肥大、貧血、不眠症、高血圧、喘息、うつ、坐骨神経痛、リウマチ、癌等々のさまざまな難疾患と私は闘ってきました。

その過程で確立させた融合医療としての療法や知見についても、順次、この連載で取り上げていく予定です。学術大会に関連した記述はこのあたりまでにして、前回からのアンチエイジングの続きに取りかかるとしましょう。

丹羽正幸(にわ まさゆき)

埼玉県熊谷市出身。1973年、横浜市立大学医学部卒業。76年、米国カリフォルニア大学サンディエゴ校外科研究室研究員。78年、横浜市大付属病院第二外科勤務。81年、城西歯科大学(現・明海大学)外科学講座講師を経て、88年、丹羽クリニックを開業、現在に至る。国際融合医療協会設立発起人・現理事、日本健康科学学会理事、日本東洋医学会会員。「アトピー全快 汗を出すのが正しい」(青春出版社)、「アトピーは、こうして治す」(長崎出版)など著書多数。

■実践的アンチエイジング法とは?

現在では、あらゆる診療科でアンチエイジングの視点に立った治療や予防がおこなわれるようになりました。また整形を含め、美容の観点からアンチエイジングを追求する医療や施術も広くおこなわれるようになってきました。しかし、本当の若さ、美しさとは健康の上に成り立つものです。ですから、何といても健康になること、健康を維持することがアンチエイジングの第一歩といえるでしょう。

私のクリニックではアンチエイジングという言葉をとくに強調することはありません。しかし、病気を治し、より健康になっていく過程で、患者さんたちは澁刺した美しさを獲得していきます。仮に病気や健康問題を放置したまま「外側」を若く美しくするケアを施しても、きっと「内側からにじみ出る」健康的な美しさには行きつかないと思うのです。

当院で実践しているのは身体を多面的に診断して治療をおこなう「融合医療」です。具体的には、漢方薬による体質改善を中心に、ビタミン・ミネラル療法や正體治療、温熱療法、音楽療法などを組み合わせて治療に当たります。これにより、どのような疾患であっても患者さんたちは姿勢が改善され、胃腸の調子が良くなり、新陳代謝が向上して健康的で美しくなっていきます。これこそ本来の意味でのアンチエイジングではないかと私は考えているのです。



国際融合医療協会の「学術大会」で報告をする筆者