



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
275
Japan Edition

2023.10月号



創立50周年の2024年に向けて 実り豊かな販売店活動を展開しよう!



最良販売店の肖像:6P

ヘン・ニエン・ヘン
(カンボジア/6A2-4)



6A以上昇格者名鑑:3P

齊藤みほ子(愛知県/左)
新河戸彰子(福井県)

50周年記念新企画 続々登場
エナジックウェイ(ロード)へようこそ!

6A~6A2-7グループ台数コンテスト:8P

最大27%お得! フィルターオートシップ(定期購入)開始:10P

LeveLuk購入後1カ月以内の方に特典!:11P

万能な還元ウォーターを分かち合って 真の健康を実現しよう！

さる9月5日、アメリカで、エナジックの各オフィスが協力し（ph9.5にあやかった）「9.5デー」を祝うイベントを開催しました。参加した数百名もの販売店さんやゲストの皆さんに向けたビジネスセミナーと還元ウォーターのデモンストレーションがおこなわれ、参加者全員にpH9.5の還元ウォーターが振舞われました。

9.5デーはわたしが楽しみにしている行事の1つです。なぜなら身体を潤しながら活力を回復させる還元ウォーターのパワーを思い出させてくれるからです。それはまた、人生に予想される困難に対するわたしたちの強い思いを高めてくれます。

いずれにしろ、わたしはとても長い年月を還元ウォーターと共に過ごしてきました。そんなわたしでもこの水には日々驚かされています。エナジックの電解水生成器が作り出す還元ウォーターは、おそらく最も汎用性が高い水と言えるでしょう。

飲み飽きることが一切ありません。身体に優しい料理を作ることができます。そして庭の水遣りで植物にたっぷりの栄養を与えることもできます。このようなさまざまな場面での還元ウォーターの凄さを知って、わたしは感動を覚えるのです。

還元ウォーターはまた、身体の健康に寄与するだけでなく、わたしたちの使命である「真の健康」を実現しようと、日々奮闘する販売店の皆さんの心の内にある揺るぎない決意を後押ししてくれています。身体的、経済的、そして精神的な健康（3つの健康）の実現が、わたしたちの活動の核心であることは変わりありません。

「情けの心」もそうです。新しい困難に直面したとき、多様な考え方を理解し合い手を取り合って乗り越えるためには、情けという感情を持たなければなりません。とはいえ、幸いにも毎日がそうそう苦難に満ち溢れているわけではありません。すっきり爽やかな還元ウォーターを飲んでいる皆さんの生活はなおさらそうではありませんか。

さて、還元ウォーターについて話しすぎて喉が渇いてきました。ここで水を一杯いただいて参りましょう。

(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

いよいよ10月となりました。1年の4分の3が過ぎたこととなります。酷暑の夏もようやく通りすぎて涼しい季節となり、皆さんの販売店活動もいっそう拍車がかかっていることでしよう。

今月号で紹介するのは、いずれも7月に6Aに到達した、齊藤みほ子さんと新河戸^{しんかど}彰子さんです。愛知県在住の齊藤さんは昨年12月に、福井県にお住いの新河戸さんは今年1月に会員登録しました。したがってお二人はそれぞれ7カ月と6カ月の販売店活動期間で、みごと昇格を果たしたことになります。

この快挙について、お二人は揃って、チームの仲間へ深甚な感謝の念を述べています。同時に、大城会長の事業理念に対する強い共感の意も示しています。

愛知県 齊藤みほ子さん

2022年12月 会員登録
2023年 7月 6A



■感想

自分1人では6Aに到底到達できないこととつくづく思い、アップや仲間の皆さんに心から感謝しています。今後は叶えたい未来のため、良い連鎖を次々と引き起こせる販売店になるよう努力を欠かさず頑張っていきたい。

■ポリシー

健康な身体の維持は何よりも大切です。加えて経済の健康も叶えるという意味で、創業者の大城会長の企業理念を元にお伝えしていくことが重要です。そしてこの理念を共有できる方とのお縁を大切にしていきたい。

■今後の目標

6A2-3をめざします。日本人の金融リテラシーの水準を高めるため、学校では教えてくれない「お金のはなし」を小学生から学べるようにしていきたい。ひいては、人生を楽しみながら資産運用する日本人の割合を増やしたい。

福井県 新河戸彰子さん

2023年 1月 会員登録
同年 7月 6A



■感想

レベラックが生成するこの水なら多くの人の人助けになると感じ、直感でスタートしました。思いもよらず6Aに到達させていただいたことは、多くの仲間の「情けの和」のおかげです。わたしはそこに一番感謝しています。

■ポリシー

エナジックビジネスは、人の幸せへの導きの一つだと思っています。そのことを知っていただくため、一人でも多くの人に大城会長の情けの和のポリシーを伝え気付けていただくことが大切で、自分の使命だと思っています。

■今後の目標

エナジックの企業理念に賛同して仲間になっていただいた大切なチームメンバーの中で、「6Aになる」と決めた人たち全員を、情けの和の連鎖によって6Aへと引き上げ、グループのいっそうの拡大をめざしたいと思います。

戦災とマラリア禍を乗り越え 「沖縄からの脱出」を果たすまで!

大城は帝国日本軍による真珠湾攻撃の9カ月前、1941年3月17日に、沖縄北部の太平洋に面した^{くにがみ}国頭郡久志村(戦後名護市に編入)字瀬^{くしそん}嵩^せの農家に、姉と兄が各1人、弟が2人と妹が1人いる次男として生れた。家は貧しかった。農地はほとんど所有せず、小作仕事などで糊口をしのいでいた。

しかも父親が病弱なため、母親のカナが事実上、女手一つで子どもたちを育てた。そんなカナが94歳で逝去したとき、大城は例えようのない深い悲しみに襲われた。

45年3月に米軍が沖縄に上陸した。その前から米軍による猛烈な艦砲射撃と艦載機による空爆が繰り返され、沖縄は戦火の只中にあった。

米軍の上陸後、日本軍は次第に追い詰められ沖縄本島南部へ撤退していった。日本軍は沖縄戦を本土決戦のために米軍を引き留め時間稼ぎをする戦いと位置付けていた。そのため兵力や労力として住民を大量に動員した。10代の男女も容赦なく駆り出され、「ひめゆり学徒隊」や「白梅学徒隊」「鉄血勤皇隊」などの悲劇を引き起こすことになった。

こうしてアジア太平洋戦争中、唯一の日本本土の地上戦とされる「沖縄戦」は6月まで続き、住民だけで9万4千人が命を落とすという悲惨極まりない結果に終わった。

マラリアの後遺症に苦しむ

大城が住む久志村では戦闘がお

こなわれたり、爆撃があったりしたわけではない。だが米軍襲来の恐怖と共に村人はこぞって^{ヤンバル}山原の奥深くに避難した。それはいまのエナジック瀬嵩カントリークラブの北側から^{うっそう}鬱蒼と^{したた}樹木が滴る地帯を辿ったところにあった。

この山中の生活は極めて過酷だった。その最たる例がマラリア禍である。ハマダラカという種類の蚊が媒介して人体にマラリア原虫が侵入することで引き起こされる感染症。高熱と悪寒を繰り返したり、嘔吐や下痢など腹部に症状が現われたりして、意識障害、呼吸困難、昏睡といった重篤な症状を示すこともある恐ろしい病気だ。長く後遺症に苦しむケースも多い。

大城博成とエナジックの歩み

- 2003 ● 4月、エナジックファイナンス設立。エナジックサプライセンター設立。
- 6月、カリフォルニア州トランス市のホリデイインターランスで社長講演会を開催。
- 7月、グローバル元年と位置付け、エナジックUSAをロサンゼルスに開設。同月、大阪工場のリニューアル完成。大阪工場見学会がスタート(毎月第3水曜日)。同月、新製品のレベラックスーパー501とレベラックJr、アネスパの発売開始。
- 8月にハワイ支店開設。
- 9月に名護支店開設。
- 10月に台北支店を開設。
- 12月、大城の故郷・名護市^{せだけ}瀬嵩に研修施設・瀬嵩の里とウコン工場(現・沖縄還元フーズ)を開設。
- 2004 ● 6月、ニューヨーク支店を開設。同月、(有)エナジックフーズを設立。還元ウコンΣPP(100粒)の発売開始。同月21日、創立30周年記念行事を東京で盛大に開催。



- 8月、大阪工場が国際基準の品質管理を認証する国際機関ISO9001を取得。同月、還元ウコンΣが日本成人病予防協会の推奨品に。
- 9月、新製品レベラックSD501の販売開始。
- 10月、シカゴ支店を開設。
- 2005 ● 1月、還元ウコンΣ「SBセット」の販売開始。
- 2月、新製品のレベラックJrIIとレベラックDXIIの販売開始。
- 5月、大阪工場がISO14001を取得。
- 6月20日、「大感謝祭2005 ゆいまーるin沖縄!」を宜野湾市のコンベンションセンターで開催。
- 7月、香港支店を開設。
- 9月、アメリカで「KANGEN WATER」の商標登録認定。
- 2006 ● 1月、新製品サナスRの販売開始。同月、ウコン石炭なまゆら発売。同月27日、大城がロサンゼルステレビ局UTBの番組に出演。
- 2月1日、大城がロスのラジオ局TJSの番組に出演。
- 4月、ウコン工場の増築完成記念式典を挙行。同月、エナジックUSA開設3周年記念イベントをクイーン



那覇商業高校時代の大城。卒業後、「沖縄脱出」を図った

久志村では多くの村人がこのマラリア禍に苦しめられ、大城の妹と弟がこの病気で亡くなった。大城自身も重いマラリアに罹り死線をさまよった。「生き残ったのは奇跡的なこと」と振り返っている。

後に体質が改善し克服できたものの、当時、後遺症に苦しんだ大城は、結局、人より1年遅れて地元の久志小学校に入学することになる。ちなみに、後に大城夫人となった(旧姓)田畑八重子もこの小学校に通った。二人は幼馴染なのである。

商業高校で育んだ能力

大城は久志中学を卒業すると、地元の高校ではなく、那覇市の県立那覇商業高校に進学した。1905年創立の名門校で、当時、沖縄に1校しかない商業高校だった。入学時の競

争率は高く、優秀な生徒が全島から集まっていた。

兄弟姉妹のうち初めて高校へ進学したのが大城だ。成績は良く向学心が強かった。だが、貧しい家庭で仕送りはあてにならなかった。そこで休日はほとんどアルバイトに精を出した。

第2次世界大戦終結のために結ばれ、1952年に発効したサンフランシスコ講和条約。日本の独立が承認されたものの、沖縄は米国の支配下に置かれ、締結された日米安全保障条約(安保条約)のもと強力な米軍が駐留し続けていた。大城はそんな米軍関係のアルバイトもしたことがあった。

簿記や会計など、商業高校で学んだことは、後の大城の人生で大いに役立った。ビジネスを展開する上で、

「数字に強い大城」は俄然、力を発揮したのである。

こうして忙しい日々を送った大城だが、卒業を迎えたとき、彼は何としても進学したかった。それも「日本」の大学に――。

しかし資金のない大城にはとうてい無理だった。そこで彼は本土で学費を稼ぎ、その金で大学に進もうと考えた。そして「集団就職」の形で名古屋へ渡ったのである。沖縄から「日本」へ行くにはパスポートが必要なころだった。

The Path of Hironari Ohshiro and Enagic

- メリー号で開催。
- 8月、エナジック・カナダを開設。同月、(有)エナジックフーズを沖縄還元ウコン(株)に商号変更。
- 2007 ● 2月、自社クレジットEペイメントを導入。
- 5月、大阪工場がISO13485を取得。8月、還元ウコン茶の発売開始。
- 2008 ● 4月、沖縄還元ウコン(株)を沖縄還元フーズ(株)に商号変更。同月、USA社屋のグランドオープン記念式典を開催。
- 6月、ドイツ・デュッセルドルフにエナジック・ヨーロッパを開設。
- 10月、沖縄で社会人野球進出(エナジック硬式野球部創設)を記者発表。
- 11月、野球部のトライアウトを実施。同月、米ネバダ州ラスベガスのホテルで大城会長講演会を開催。
- 12月、ウコン工場設立5周年記念行事を開催。
- 2009 ● 2月、エナジック硬式野球部が正式発足。
- 3月、エナジックスポーツシステムを創設。4月、還元ウコンΣXBセット(還元ウコンΣPP×3箱)を発売開

- 始。同月、メキシコ・ヌエボレオン州にエナジック・メキシコ開設。
- 11月、テキサス州にダラス支店を開設。同月、「Global E-Friends」英語版を創刊。
- 2010 ● 3月、特許庁よりウコンソフトカプセルの製剤特許認定を得る。
- 4月、エナジック天然温泉アロマ(宜野湾市)をJA宜野湾から買収。
- 5月、オーストラリア支店とイタリア支店を開設。
- 8月、フィリピン支店を開設。
- 10月、ラスベガスで1,100人が集い第1回グローバルコンベンションを開催。同月、SD501プラチナムの発売開始。
- 11月、「日本電解水協会」(JEWA)が発足しエナジックもメンバーに。
- 12月、ソウルに韓国支店を開設。



人気のエナジック天然温泉アロマ

最良販売店の肖像

ヘン・ニエン・ヘン

Heng Neang Heng

カンボジア／6A2-4

誠実と信頼をモットーに
仲間と共に夢の実現をめざす！

実は、ヘン・ニエン・ヘンは本誌2月号(8～9P)でも登場し、還元ウォーターとの出会いや事業成長の要因と由来などを語っている。二度目の登場となった理由は明白だ。ヘンがカンボジア初の6A2-4ランク到

達という偉業を成し遂げたからだ。カンボジアの首都プノンペン在住のヘンは、昨年以降も変わらず、「誠実さと信頼」を基本理念に掲げて快進撃を続けてきたのである。

彼女はどうやってこれほどの成功をつかんだのだろうか。「わたしの中にある”自信”が確かに重要なファクターだった」とヘンは語り、「これほど素晴らしい製品や会社、そしてビジネスチャンスは他に類を見ません」と続けた。

さらに彼女の持つ高い意欲も販売店の活動の中で役に立った。「自分を信じ、ポジティブで自信に満ちた姿勢はさらなる信用を生み出し信頼を築くのです」と彼女は語っている。

エナジックの8ポイントプログラムがチームにもたらしたプラスの影響もヘンは高く評価している。「チームが成長する大きな要因となったのは、一人ひとりが完全歩合制で報酬を受け取り、経済的に力をつけて喜んでいる姿を見ていることです」とヘンは言う。

彼女のチームは共存し認め合う環境づくりを活動の一つに掲げている。そのために、エナジックへの参入のハードルを下げるよう努力している。「可能な限りわたしたちが提供するチームイベントは無料にしています。参加者がより気軽にゲストを呼べるようにするためです」とヘンは言う。

「各自がおこなう研修会にもほとんどの場合、補助金を支出していま

す。なぜなら、こうした会に参加することは、“真の健康”に対する期待感と世界へ広めるミッションの重要性や緊急性を、世界の優秀なリーダーたちから学ぶ良い機会になっているからです。」

惜しみないサポートを！

ヘンはいうまでもなく、世界に広がる販売店ネットワークの一員だ。

そのネットワークでは、経験豊富な販売店が仲間に惜しみなくサポートやアドバイスを提供している。「単独で活動を進めるのではなく、他者と連携して助け合うことは事業を始める新規販売店にとって大切なことです」と彼女は語る。

「ダイヤモンドの原石のように将来性ある仲間が突然姿を消すことを何度も見てきました。それは、十分なサポートを受けられな





かったからではなく、わたしもそうだったように、他人の手を借りずに成功を取めたいという考えから来るのだと思うのです」

大切なオープンマインド

「この世界では“新生児”だったわたしも、エナジックのトップリーダーたちと出会う機会に恵まれたことが、いまの成功へ繋がったと感じています。この経験から思うのは、ダウンの仲間たちに多くの時間を割いてサポートを提供することは、チーム全体の成長に必要なことです」「さらにチーム内の“真の健康”を保

つためのルールを教えることで、わたしたちの活動は未来へと繋げていくことができるのです」

カンボジアはいま、市場経済が急速に成長している。そんなこの国の未来にヘンは大きな期待を寄せている。「次にわたしがめざすのは、来年中に6A3-5ランクに到達することです」と語るヘンは、「還元ウォーター生成器を一世帯に一台！」を目標に掲げ、その実現に向かって走り続けている。さらに彼女は、「海外の新興市場」の成長のためのサポート活動を展開していく将来構想を持っている。

ヘンはいま、定期的にイベント、パーティー、また旅行などを計画し、ダウンラインとコミュニケーションを図りながら、教育を施したり、意欲を奮い立たせたりすることで、自身の目的も達成しようとしている。加えて、「夢の実現にはオープンであることが大切」と語る。

「心をオープンにしていれば、チャンスが毎日のように与えられると思うのです。皆さんの中にあるラブ、パワー、ハピネスをフル活用し、エナジックビジネスをさらに大きく築き上げましょう。そして世界のどこかのイベント会場でお会いしましょう！」



エナジックウェイ(ロード)へおめでとう!!



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

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

Daily

1	\$5,000
2	\$4,000
3	\$3,000
4	\$2,500
5	\$2,000
6	\$1,000
7	\$900
8	\$800
9	\$600
10	\$500

世界初のハンディキャップ別対抗の導入により、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!

これを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*1、ウコンΣDD は 1/3 台*1 としてカウントされます。
*1 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

定期的な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方をお願いします。



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



Enagic®

Leveluk

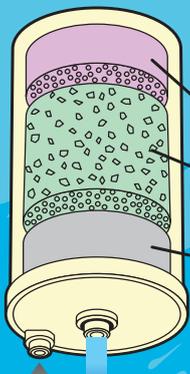
生成器ご購入後 1か月以内の方 特典!

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3回

SD501発売までの奮闘記

(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

2000年に正式発売されたLevelukDXは売れに売れた。写真週刊誌で紹介されるほど、エナジックの説明会は世間の耳目を集めていた。

その分、工場では生産に追われる日々。注文は当日出荷が大原則であり、製品が足りるかどうかが勝負の毎日であった。製造等、社内のことは残業などすれば何とかできるが、問題は部品調達であり、仕入れ業者と納期交渉に明け暮れていた。一部業者の担当者などは、私の顔を見るなり「無理!」と逃げ出すありさまだった。

大阪工場が内外装に大きく手を入れ最新設備も導入し、Super501やANESPAも発売された2003年は、Enagic USAが設立され海外進出が始まった“エナジックグローバル元年”である。

とはいえ米国での販売が軌道に乗るにはまだしばらく時間がかかり、国内販売も年間4~5万台の頃のこと。この海外進出はエナジックを大きく飛躍させるきっかけとなったが、当時のことについて後に大城博成会長に尋ねたことがある。すると、「沖縄から東京へ進出する前から、アメリカ進出は計画していた」とおっしゃった。これにはたいへん驚いた。

DXの生産に追われていたある日、大城社長(当時、現会長)から、電極板を7枚とし、電解促進液のタンクとポンプを搭載したDXの上位機種を開発するように指示があった。また、ほぼ同じタイミングで池田正浩専務(故人)が大阪工場へお越しになり「これからの機械はしゃべれないとだめだよ」とおっしゃった。これが、後のLevelukシリーズに受け継がれる音声案内の始まりである。

新製品に課せられたいくつかの開発課題の中

で、最も悩まされたのはこの音声案内であった。スピーカーを濡らすとすぐに不具合となるが、防水に気を取られ過ぎると音声がかえらない。当時は初めてのことで、取付位置や方法などで苦心した。

そして、肝心の音声である。今でこそAIなど合成音声は自然に聞こえるようになったが、20年前はまだまだ“機械的な声”で陳腐なものだった。Levelukにとってその声はどうあるべきか悩んだ末、人の声を使うことにした我々は、録音すべきセリフを決め、ツテをたどってプロのナレーターをお願いしスタジオも手配、これをデータ化して初の音声案内を完成させた。

こうして我々はSD501を開発したのだが、最大の山場はこの後に訪れた。試作や性能確認なども完了し、生産を始めようとしたが、電源ユニットが思うように入手できない。何度も業者へ足を運び督促したが、なかなか改善されない。順調に注文は増えてくるが、部品供給がネックとなって生産数が思うように増やせない。

これには閉口した。あちこち旧知の業者を駆けずり回って、最終的には手配先を変えたり、また複数にしたりして、何とか生産数を確保した。これが20年ほど前のことである、こうしてエナジック創立30周年の2004年9月、SD501は発売されたのだった。



苦心惨憺、創意工夫の結晶SD501

イチオシ

電解水活用の 現場報告

第89回

Kangen Water on the Scene

東京都世田谷区 焼肉千里



住 所: 東京都世田谷区上馬4-41-2
電 話: 03-3418-7496
定 休 日: 毎週水・木
営業時間: 午後5時半(土曜は5時)~10時
日・祭は午後5時~9時15分まで



テーブル席以外にも個室2部屋と奥に座敷部屋を用意

三代目シェフが奏でる伝統の「焼肉」と「音楽」のハーモニー！



スーパー501を徹底活用するミヨンスさん

ハ・ミヨンス

河明樹さんの名刺は印象的だ。表裏で全く異なる肩書が刷られているからだ。片面は「焼肉千里 三代目オーナーシェフ」で、もう一面は「ソヘグム演奏家」である。ソヘグムとは朝鮮半島の伝統弦楽器で、独特の哀愁を帯びた音調に特色がある(と筆者には思える)。

インターネットでソヘグムを検索すると、奏者として必ず取り上げられているのがミヨンスさんだ。8歳からソヘグムを学び始め、音楽の専門学校を経てプロの演奏家となり、現在もいろいろな場で演奏を披露している。そしてもう一つの顔が千里で腕を振るうシェフなのである。

インターネットでソヘグムを検索すると、奏者として必ず取り上げられているのがミヨンスさんだ。8歳からソヘグムを学び始め、音楽の専門学校を経てプロの演奏家となり、現在もいろいろな場で演奏を披露している。そしてもう一つの顔が千里で腕を振るうシェフなのである。

1925年に全羅南道からやって来た曾祖父の次の代(祖父母)が千里を開いたのは1965年のこと。最高の品質の肉を提供することと共に、代々、この店が力を入れてきたのが衛生面である。そこで某社製の酸性電解水生成器を使っていたのだが、レバラックの生成する酸性電解水のほうが高品質であることが分かった。

こうして昨年4月からスーパー501を導入し、生成する強還元水と強酸性電解水を組み合わせて、テーブル、ドアノブ、床、ガスコンロ等々の清掃をおこなうようになった。おかげで「コロナ禍」も全く問題なく乗り切ることができたという。



ソヘグムを演奏するミヨンスさん

また、強還元水はたとえばホルモンの下処理にたいへん役立ち、還元水はチェイサーのほか、スープ、炊飯などの調理に活用し効果をあげている。

電解水を駆使して作る料理の中から人気メニューをあげてもらったところ、タン、ハラミ、カルビの肉をもみ込んだ「もみ三種盛り合わせ」(税込み5,450円)やブロック状のハラミを使った「ハラミじゃばら焼き」(同2,800円)などをあげてくれた。いずれも伝統の調理法で提供する自慢の逸品だ。



人気の「もみ三種盛り合わせ」

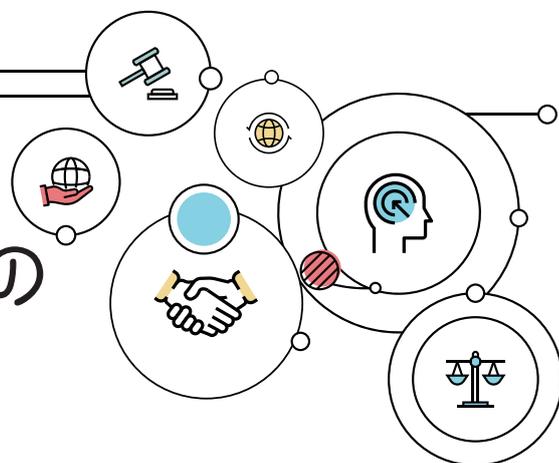
If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 電解水のユニークな活用法を募集中!

●Please send information to the Public Relations Department.

情報は広報室まで / e-mail: kouhou@enagic.co.jp

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: 特定商取引法に規定されている「誇大広告等の禁止」とはどのような内容ですか？

A: 消費者を欺いたり誤解させたりしないよう、広告に関する厳格な基準を設けています。

特定商取引に関する法律第36条では、誇大広告や虚偽の広告、または消費者に対して誤解を招く広告を禁止しています。この規定は、消費者保護と公平な商取引の確保を目的としており、広告主が適切な情報を提供し、消費者が正確な判断を下すことができるようにするための法的措置として重要です。以下に、この法律に基づく「誇大広告等の禁止」についての概要と、実例を示します。

【健康効果の誇大広告】

「ガン完全に治す！還元水で奇跡の回復！」というような広告は、還元水を飲むことでガンが完治すると誇大に宣伝しています。ガン治療については医療専門家の指導が必要であり、還元水だけでガンが治るという主張は科学的に証拠がないため、消費者を誤解させるものといえます。

「還元水で老化を逆転！10歳若返りの秘密！」。この広告は、還元水を摂取することで老化を逆転させ、若返ることができるかのように主張しています。しかし、還元水は健康に良いとされることもありますが、老化の逆転や年齢の若返りを約束する根拠はなく、誇大広告とみなされます。

これらの実例は、電解水生成器に関する誇大広告の一部です。特に健康に関連した主張や病気治療に関する主張が医学的な根拠を欠いている場合、誇大広告とみなされ、消費者を欺く可能性が高いのです。

【報酬プランについての誇大広告】

「この報酬プランなら誰も紹介しなくても必ず儲かります!!」。こんな広告は、連鎖販売取引の性質を無視し、すべての参加者が利益を得ることを保証しているかのように受け取れます。しかし、連鎖販売は参加者が新たなメンバーを勧誘し、その勧誘による収益を得る仕組みであり、必ずしも利益が保証されるわけではありません。

【製品の性能や機能の虚偽の表現】

製品を広告するさい、その性能や機能に関して虚偽の情報を提供することは誇大広告の一例とみなされます。たとえば、電解水生成器で生成される強酸性電解水の残留塩素濃度を実際よりも高く宣伝することでその性能が過大に評価される場合、誇大広告とされてしまいます。

【顧客の声を捏造した宣伝】

商材に関するレビューや評判を装った偽りの広告を出すことも、誇大広告に該当します。実際の顧客の声ではなく、架空の顧客の声や評価を活用することは、消費者を誤解させるために禁止されています。

以上に示した事例は、特定商取引に関する法律第36条が規制対象とする広告の一部です。商品やサービスに関する広告を出すさいに、誇大広告や虚偽の情報を活用しないように十分注意を払わなければならないと、この法律に違反すると罰則を科せられることになっています。

消費者に正確な情報が提供され、安心して商品やサービスを選択できるようにするため、法律はさまざまな規定を設けているのです。

コロナ禍が教えた「経済の健康」の大切さ

エナジック哲学の原則は、1)身体の健康、2)経済の健康、3)心の健康である。この3つの健康がそろって初めて、人は真の健康を手に入れることができる。この原則に照らして「健康」について考えてみよう。

健康(health)は、「完全な」を意味する古代英語のhalに由来し、全体、元気、神聖、癒しなどの同義語である。健康の定義として知られるのは、1946年に制定されたWHO(世界保健機関)の憲章前文の第1項にいう「健康とは、身体的、精神的、および社会的に良好な状態で、単に病気や病弱でないことではない」である。1990年代に、一部のWHO加盟国はこの定義に、「スピリチュアル(霊的)」を加えることを提案したが、承認は得られなかった。

新型コロナウイルス感染症のパンデミックのさい、個人や集団の健康の維持・増進には経済的側面がより重要であることが明らかになった。新型コロナは私たちにはっきりと、経済的支援がなければ、健康の維持は困難であることを示した。

言い換えれば、私たちの身体的、精神的、社会的、そして経済的なウェルビーイングを積極的に維持し、持続的に発展させることで、個人と集団の真の健康に近づくことができる。不健康な経済社会では、健康

になることはできない。

新型コロナのパンデミックによる経済的損失が、個人や集団の健康に大きな影響を与えたことは明らかである。経済は身体的、精神的、社会的側面と独立して健康に影響を与える。

一方、経済を重視しすぎると、健康に大きな悪影響を及ぼす可能性がある。また、経済活動の発展のために、人間や動物、自然の健康を犠牲にすることはできない。健康と経済の間にはいくつかの要因が複雑に絡み合っている。よって個人と集団の健康を維持するためには、健康と経済のバランスを慎重に考えなければならない。

真の健康を獲得するためには、身体的、精神的、社会的に良好な状態に加えて、経済的に良好な状態を獲得することが不可欠である。その意味で、真の健康を獲得するための手段の一つとして「経済の健康」を掲げるエナジックの哲学的理念は、多くの示唆に富み、先見的である。

私は、個人や集団の健康を維持、促進、発展させるために不可欠な経済的側面の重要性を再確認し、WHOの健康の定義を再考する必要があると考える。



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、国立水保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、エナジックスポーツ高等学院学長(23年3月まで)。

中国・香港の販売店が各工程を熱心に見学!



9月22日、中国と香港から合わせて20人の販売店の皆さんが大阪工場を見学に訪れました。いまや米国に次ぐ世界二位の経済大国となった中国。香港と併せそ

のパワーは驚異的です。

そんな“中華経済圏”からの参加者は、まず2階ホールで社員に基本的な説明を受けてから見学を開始しました。そして、電極板のプレス加工、カートリッジの生産部門、電解槽の組み立てライン、検査部門などをじっくり見て回りました。

還元ウオーターを生成するレベラックシリーズの生産現場を見ることで、販売店の皆さんは製品に確信を深めたようです。



一人ひとり各工程をじっくり見て回った



2023.8月度 新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- 6A list of international distributors including JESSICA TUNNE (Australia), CHENG EN ZHU (Australia), REBECCA LUXFORD #2 (Australia), etc.

- 6A list of international distributors including NGUYEN HO VINH NGHI (Taiwan), LE HONG DIEP (Taiwan), VO THI VIET THUY (Taiwan), etc.

6A2

- 6A2 list of international distributors including CHANTELE BASILE (Australia), ANH QUAN TRUONG (Australia), MINH HIEU TRIEU (Australia), etc.

6A2-2

- 6A2-2 list of international distributors including LUCIANO MASSAYUKI SAKAUE (Brazil), ZAHARA NORPOUR #2 (Canada), NEW TECHNOLOGY META CONSULTING S.R.L. (Romania), etc.

6A2-3

- 6A2-3 list of international distributors including GLASS OF LIFE HEALTH CORP. #2 (Canada), MINH KHANH DANG (Czech Republic), TARUN NARAINSINGH ADVANI (India), etc.

6A2-4

- 6A2-4 list of international distributors including DRISHTI MALIK (India), XUAN B NGUYEN (USA).