



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
255
Japan Edition

2022.2月号



オミクロンの脅威に負けず
世界にエナジック情報を伝えよう!



ジェイビーさんが
エナジック販売店協会の会長に!
役割と抱負を語る(16P)



最良販売店の肖像:8P
ヘン・アンダーソン
(カンボジア/6A2-3)



還元オフィス拜見:10P
仙台に東北の拠点が!



Road to 6A : 4P
見島三奈子(愛媛県/右)
奥野百合子(富山県)

全てをリセットして考えを改め、 「真の健康」を広めよう!

2022年—楽しみがたくさん待っている1年が始まりました。

新型コロナウイルスによるパンデミック(世界的大流行)を忘れよう、というわけではありませんが、新しい世界へと突入したのですから、今年全てをリセットし、いままでとは異なる考えを持ってみようではありませんか。

販売店の皆さんなくして、エナジックの成功はあり得ません。皆さんがストレスなく、やり甲斐を持って活動できるよう、エナジックでは事業の新しい運営方法を常に模索しています。

たとえばアメリカのエナジック・オンラインストアでは、受注処理の自動化、また合理化への移行に力を入れています。また、運営の中央集中化を進めることで、世界中のエナジックオフィスの支店長たちが、事務処理に追われることなく、売上と事業の成長に集中できるようになってきました。そして、6A9-6ランクのジェイビー・パンフィコさんが会長を務める「エナジック販売店協会」が、いよいよ活動を開始しました!

エナジックがアメリカに進出して1年弱経った2004年に、ジェイビーさんはエナジック販売店となり、その後、エナジックファミリーの中で、最も尊敬されるリーダーの一人となりました。

わたしは絶大な信頼を置いているジェイビーさんに、エナジック販売店協会の会長を務めてくれるようお願いしました。快諾した彼は今後、エナジックと世界中の販売店の皆さんの間を取り持つ、窓口役を担ってくれます。彼の尽力の下、わたしたちは結束を強め、業績を上げて、この環境の中で、より多くの人たちが「真の健康」を実現できるよう努力していきます。

エナジックは、皆さんの活動を可能な限りサポートしていきます。その上で大切なことは、特許を取得した8ポイントプログラムを通して業績を上げるため、自分の持つネットワークを最大限に生かして、チャンスを逃さないことです。

チャンスを掴むためには、アップラインやダウンライン、またチームメンバーたちと協力しあって最適な戦略を見つけてください。対面式やオンライン方式などをフル活用し、皆さんの潜在能力を最大限に発揮してください。流動的で、絶えず変化しているこの世界でも、利用できる資源はたくさんあるはずです。それらを全て、活用してください。

そして、還元ウォーターを飲むことを忘れずに!

(株)エナジックインターナショナル
CEO 大城博成





Enagic®

CEO Birthday Global 8-Point Sales Contest

Celebrating Mr. Ohshiro's 81st Birthday!



3つのカテゴリで81位までボーナスを獲得 (生成器、ウコン、生成器&ウコン)

期間:2022年1月1日 ~ 2022年3月31日

	ウコン	生成器	ウコン & 生成器				
1	\$25,000	\$25,000	\$25,000	41	\$8,000	\$8,000	\$8,000
2	\$24,500	\$24,500	\$24,500	42	\$7,800	\$7,800	\$7,800
3	\$24,000	\$24,000	\$24,000	43	\$7,600	\$7,600	\$7,600
4	\$23,500	\$23,500	\$23,500	44	\$7,400	\$7,400	\$7,400
5	\$23,000	\$23,000	\$23,000	45	\$7,200	\$7,200	\$7,200
6	\$22,500	\$22,500	\$22,500	46	\$7,000	\$7,000	\$7,000
7	\$22,000	\$22,000	\$22,000	47	\$6,800	\$6,800	\$6,800
8	\$21,500	\$21,500	\$21,500	48	\$6,600	\$6,600	\$6,600
9	\$21,000	\$21,000	\$21,000	49	\$6,400	\$6,400	\$6,400
10	\$20,500	\$20,500	\$20,500	50	\$6,200	\$6,200	\$6,200
11	\$20,000	\$20,000	\$20,000	51	\$6,000	\$6,000	\$6,000
12	\$19,500	\$19,500	\$19,500	52	\$5,800	\$5,800	\$5,800
13	\$19,000	\$19,000	\$19,000	53	\$5,600	\$5,600	\$5,600
14	\$18,500	\$18,500	\$18,500	54	\$5,400	\$5,400	\$5,400
15	\$18,000	\$18,000	\$18,000	55	\$5,200	\$5,200	\$5,200
16	\$17,500	\$17,500	\$17,500	56	\$5,000	\$5,000	\$5,000
17	\$17,000	\$17,000	\$17,000	57	\$4,800	\$4,800	\$4,800
18	\$16,500	\$16,500	\$16,500	58	\$4,600	\$4,600	\$4,600
19	\$16,000	\$16,000	\$16,000	59	\$4,400	\$4,400	\$4,400
20	\$15,500	\$15,500	\$15,500	60	\$4,200	\$4,200	\$4,200
21	\$15,000	\$15,000	\$15,000	61	\$4,000	\$4,000	\$4,000
22	\$14,500	\$14,500	\$14,500	62	\$3,800	\$3,800	\$3,800
23	\$14,000	\$14,000	\$14,000	63	\$3,600	\$3,600	\$3,600
24	\$13,500	\$13,500	\$13,500	64	\$3,400	\$3,400	\$3,400
25	\$13,000	\$13,000	\$13,000	65	\$3,200	\$3,200	\$3,200
26	\$12,500	\$12,500	\$12,500	66	\$3,000	\$3,000	\$3,000
27	\$12,000	\$12,000	\$12,000	67	\$2,900	\$2,900	\$2,900
28	\$11,500	\$11,500	\$11,500	68	\$2,800	\$2,800	\$2,800
29	\$11,000	\$11,000	\$11,000	69	\$2,700	\$2,700	\$2,700
30	\$10,500	\$10,500	\$10,500	70	\$2,600	\$2,600	\$2,600
31	\$10,000	\$10,000	\$10,000	71	\$2,500	\$2,500	\$2,500
32	\$9,800	\$9,800	\$9,800	72	\$2,400	\$2,400	\$2,400
33	\$9,600	\$9,600	\$9,600	73	\$2,300	\$2,300	\$2,300
34	\$9,400	\$9,400	\$9,400	74	\$2,200	\$2,200	\$2,200
35	\$9,200	\$9,200	\$9,200	75	\$2,100	\$2,100	\$2,100
36	\$9,000	\$9,000	\$9,000	76	\$2,000	\$2,000	\$2,000
37	\$8,800	\$8,800	\$8,800	77	\$1,900	\$1,900	\$1,900
38	\$8,600	\$8,600	\$8,600	78	\$1,800	\$1,800	\$1,800
39	\$8,400	\$8,400	\$8,400	79	\$1,700	\$1,700	\$1,700
40	\$8,200	\$8,200	\$8,200	80	\$1,600	\$1,600	\$1,600
				81	\$1,500	\$1,500	\$1,500

■ ルール*

- E8PAカードは1枚につきブロンズ3台、シルバー6台、ゴールド12台、プラチナ18台、ブラック24台としてカウントします。
- UkonΣは1台としてカウントします。
- UkonDDの新規購入は1/3台としてカウントします。
- UkonDDの継続購入は1/3台としてカウントします。
- 自己購入分はカウントされません。
- 特例はカウントされません。
- 2022年3月31日までの購入確定分が売上台数としてカウントされます。(カンゲンクレジットおよびエナジックペイメントも利用可能)
- 複数のアカウントを持つ販売店の場合は、売上台数が最も多いアカウントのみがセールスコンテストの対象となります。
- 複数の販売店の売上台数が同一になった場合、売上合計金額により順位を決定します。

* コンテストのルールや内容が予告なく変更になる場合があります。予めご了承ください。

** ルールに記載されているE8PAカードの台数カウントは、あくまでコンテスト順位の為の台数カウントであり、売上実績表に反映されるものではありません。

Road to 6A

奥野百合子

(富山県)



信頼し合って共に伝える

居住地が、児島さんは愛媛県宇和島市で奥野さんが富山県富山市と離れていても、一緒に取り上げる理由は明らかだ。児島さんから直接、奥野さんにエナジック情報が伝わり、その後も密に連絡を取り合っ

てビジネスに取り組んできたからだ。児島さんが会員登録したのは2020年3月だった。「自分から会社に電話して申し込みました」という。理由は「大城会長の“予感”とコロナ禍」だった。実は児島さん、16年前までエナジック販売店として活動し、6Aに達したことがある。退会届けを出して辞めていたのだが、2020年初頭に横浜港に寄港したクルーズ船のコロナ感染が大騒ぎになったころ、以前、大城会長が講演会で「21世紀はウイルスとの戦いだ」と語っていたことを思い出したのだという。

そして、ウイルス—コロナ—強酸性電解水と連想し、「来たな！ エナジックだ！」と直感。以前からある自分の会社の“新規部門”として「エナジックのフランチャイズのつもり」で販売店活動を再スタートさせたという。

こうして1Aから始めたのだが、電解水に関する

理解はあったものの、長いブランクで販売店活動のノウハウは不十分だった。「そんな状態のわたしを応援してくれたのが、松橋本部長を始めエナジック社員の皆さんで、たいへん助けられました。わたしは単にエナジック情報をお伝えしただけのことなのです」と、彼女は振り返っている。ちなみに奥野さんも社員の支援に謝意を表明していた。

■エナジック情報を精力的に伝達

松橋正人グローバル営業開発推進本部長などエナジック社員の助力を得ながら、児島さんは知人友人にエナジック情報の伝達を開始した。その対象者の一人が、以前、同じ仕事をしていたことのある旧知の奥野さんだった。

しかし奥野さんは当初、断り続けたという。児島さんからアプローチがあった2020年当時、奥野さんは富山市内にオフィスを構えて医療関連機器の販売をおこなっていた。

それだけでなく、過去に他メーカーの電解水生成器を多数販売した経験があり、当時間も還元水を使っていたため、「いまさら無用」という対応だっ



奥野さんのオフィスで開催中のセミナー(講師は松橋正人本部長)



松本弘智エナジックジャパン社長から6A認定証を授与される奥野さん

Road to 6A

兎島三奈子

(愛媛県)

「情けの報せ」の真髓!

た。彼女のガードは堅かったのだ。

それを変えたのが、レベラックの優れた性能と「大雪の日のエナジック社員の来訪」だったという。いったい何のことか?

それは、「大雪で交通機関が乱れたにもかかわらず、松橋本部長夫妻が富山までやって来たので驚き感激したこと」というのだ。「そこまでして」と感じ入った奥野さんは2020年12月に会員登録をおこない、販売店活動を始めたのだった。

こうして知人友人やかつての仕事仲間に「情けの報せ」を精力的に伝えるようになり、レベラックを設置した富山市内の事務所は、格好のセミナー会場になった。さらにあちこちへ出向きエネルギーに展開していった。

それはいまでも変わらず、たとえばこの年初からは自ら車を運転して、石川県まで2日に1回ほど出張し、少人数を対象にセミナーをおこなっている。「疲れませんか?」と聞くと、「仕事が大好きでまったく苦になりません」とかえってきた。5人の孫がいる奥野さんだが、何とも意気軒高だ。

「北陸地方にエナジックビジネスを広めてくれた

奥野さんには心からありがとうと伝えたい」と、紹介者の兎島さんは語っている。

■高い目標を持って活動を展開中

一方、兎島さんの地元四国でも近々、6A販売店が誕生する見込みで、「エナジック情報が伝わっていく実感がしてワクワクしています」という。彼女から奥野さんへつながったラインは、昨年12月号の本欄で紹介した水野ひとみさんにリンクしていった。

そこからさらに広まり、いまや北海道、東京、九州へと「情けの和」は広がり続けている。

そんな兎島さんを「本当に頼りになる人」という奥野さんは、仲間のランクアップを図りながら、6A2-3に達することを目標にしている。

6A到達は通過点と捉えて、それぞれに遠大な構想を抱き、販売店活動に取り組んでいる兎島さんと奥野さんだが、期せずして「エナジックに縁をしてよかった」という一言で話を締めくくった。二人は揃って、まさにエナジックで人生を変えつつあるのだろう。



仲間たちと共に(新大阪プラザにて)



6A以上昇格者 名鑑

今回は12月に昇格した、新6A2のバロン・アンジェリー・ヴィオラさんと、新6Aのヴィンセント・ジャスジェイド・エンバーンさん、江崎嘉則さんを紹介しします。いうまでもなく、3人は新型コロナウイルスが猛威を振るうなか、たゆまぬ努力の積み重ねによって、6A2と6Aにランクアップしました。おめでとうございます！



岐阜県 **バロン・アンジェリー・ヴィオラさん**
(Baron Angelle Viola)

2020年11月 会員登録
2021年 9月 6A
12月 6A2

■感想

6A2にこれほど早く到達するとは思っていませんでした。おかげで収入も増えました。チームの仲間に感謝の気持ちでいっぱいです。

■モットー

いま実施している活動を今後も継続していく必要があります。何よりも、チームの仲間を応援することを最優先にしていきます。

■今後の目標

なるべく早く6A2-3に到達し、世界中のより多くの人たちを助けることが目標です。このビジネスならそれは可能と思っています。



岐阜県 **ヴィンセント・ジャスジェイド・エンバーンさん**
(Vincente Jasjade Embaan ※写真=左)

2021年 4月 会員登録
12月 6A

■感想

6Aに到達した時、わたしは神の恵みを感じました。それによりフィリピンにいる両親に娘を合わせることができたのですから。

■モットー

エナジックビジネスは健康と富を得て、人生を変えることができます。多くの人たちにこのことを理解してもらう努力をしていきます。

■今後の目標

わたしはフィリピンの少数民族の出身です。6A2-3となって、この仲間たちへの“祝福のチャンネル”になることが目標です。



福岡県 **江崎嘉則さん**

2021年 6月 会員登録
12月 6A

■感想

6Aに到達できたのは、常日頃からのグループの方々のご協力のおかげと、心底思っています。心から感謝の気持ちでいっぱいです。

■モットー

大城会長の思いを常に自分の胸に置いて活動をしていきます。整体師としての仕事をしながらエナジック情報を伝えていきたい。

■今後の目標

グループの仲間が6Aになれるようお手伝いをしながら、自分自身も社会に貢献できる人間に成長していきたいと思っています。



Global Convention RECRUITMENT CAMPAIGN



日本でNEW STARを開拓して
コンベンションに参加しよう!



目的：3月17日のバースデーコンベンションに海外から多くの販売店に参加していただく予定でしたがコロナ禍の中、御招待することが出来なくなりました。しかし、なんとか沖縄に行きたいという気持ちを間接ながら実現するニューキャンペーンをスタートします。日本に住む友人・知人・親戚の方々を最低一人エナジックビジネスに参加させ、是非その方をあなたの代わりに御招待させて下さい。つまり「日本で探そう NEW STAR」キャンペーンです。

キャンペーン期間：2022年2月1日～2月28日

1

全世界（日本含む）の既存販売店が日本で直出し販売をし、2月に新規登録した販売店が同月に2A販売店になった場合、その新2A販売店と直出し紹介者を2022年3月17日の大城会長誕生日グローバルコンベンションへ御招待致します。先着50名の新2A販売店と50名の直出し紹介者へ招待状を送らせていただきます。

新2A販売店	航空代・ホテル代 エナジック 負担
直出し紹介者	実費 販売店様 負担

※在日であれば、どの国籍の方も招待対象者となります。

2

以下に該当する直出し紹介者の方には、販売商品に応じて追加コミッションを支払います。2月中に日本で新規登録する全ての直出し販売に対して追加コミッションが発生します。
※日本在住の日本人同士の販売は追加コミッションの対象外となります。

- ① 海外在住の販売店が日本在住者へ販売した場合
- ② 日本在住の外国籍販売店が日本在住者へ販売した場合
- ③ 日本在住の日本人が日本在住の外国籍保持者へ販売した場合

K8	\$300
SD501	\$250
SD501 Platinum	\$250
Super501	\$250
JR IV	\$150
Anespa DX	\$100
Ukon Σ	\$100
UkonDD	\$50

3

日本へ直出し販売した場合、直出し紹介者の方のみ、現在1～3月実施中の「CEO Birthday Global 8-Point Sales Contest」の売上カウントが2倍となります。

マシン、ウコンΣ	1台 → 2台
ウコンDD	1/3台 → 1台





ENAGIC

PHILIPPINES INC



最良販売店の肖像

ヘン・アンダーソン Heng Anderson

カンボジア / 6A2-3

人助けを最優先にした結果 カンボジア初の6A2-3に!

カンボジアの首都プノンペン在住のヘン・アンダーソンは、2018年11月、当時6Aのケア・ソックビーナから、エナジックを紹介され、SD501を購入した。

次いで2019年から販売店活動を始めた彼女は、

ユーザーとして3カ月が過ぎたころ、ヘンと夫のデビットはバンコクで開催されたコンベンションに参加し、ロミ・ベルデラ(6A12-6)やシンシア・ブリガンテ(6A13-7)と出会い感化され、販売店活動を始めることとなった。やがてチームを結成し、カンボジア全域を旅しながら、還元ウォーター情報を広めていったのだった。

この間、ヘンの語学力が大いに役立った。彼女は英語で書かれた文献・資料を、カンボジアの公用語であるクメール語に次々に翻訳し、国民にエナジックビジネスを浸透させていったのである。

過去のキャリアが役立って

ヘンにはそれまでに金融関係や保険関連の仕事の経験があった。彼

わずか3年足らずでカンボジア初の6A2-3到達者となった。彼女の熱心な取り組みは、国全体のエナジックビジネスに活力を与えている。

女は「こうした類の仕事では目に見えないものを売っていたが、比較すれば、実在物の還元ウォーターの価値を証明することはとても簡単でした」というのだ。

また、「競争心が強くて、一度決めたことは決して諦めず、他人を助ける





ことに熱意がある」という自身の性格が幸いしたと彼女は語っている。実際、2人は、新型コロナウイルスが世界を席卷するまで、ベジタリアン専門のレストランの経営に乗り出し、順調な売り上げを上げていた(再開の予定はないそうだが)。

還元オフィスをオープン!

ヘンが初めて契約を取り付けたのは、夫のデビット(6A2)と母親のアート・パー(6A2-2)だったが、いままでは2人とも優秀な販売店となっている。

2020年、ヘンとデビットは還元ショールームをオープンした。なぜなら、「より大きく成長するチームを支援し、リーダーたちのミーティングがおこなえる施設が必要だったから」と彼女はいう。

それだけでなく、Zoomを利用し、世界中のトップリーダーの話を、クメール語への同時通訳を付け、地元参加者たちへ届けるプログラムも考え出した。

ヘンとデビットにとって、販売店活動はライフスタイルそのものとなった。とはいえ2人はもちろん、仕事だけの生活を送っているわけではない。旅行やダンスを共に楽しみ、デビットには、趣味のゴルフもある。

「コロナ禍での規制の範囲内で、いろいろなアクティビティを楽しんでいます。そして、楽しい時間の中で、ビジネスチャンスを見つけています」とヘンは語っている。

母国の人びとをまず豊かに!

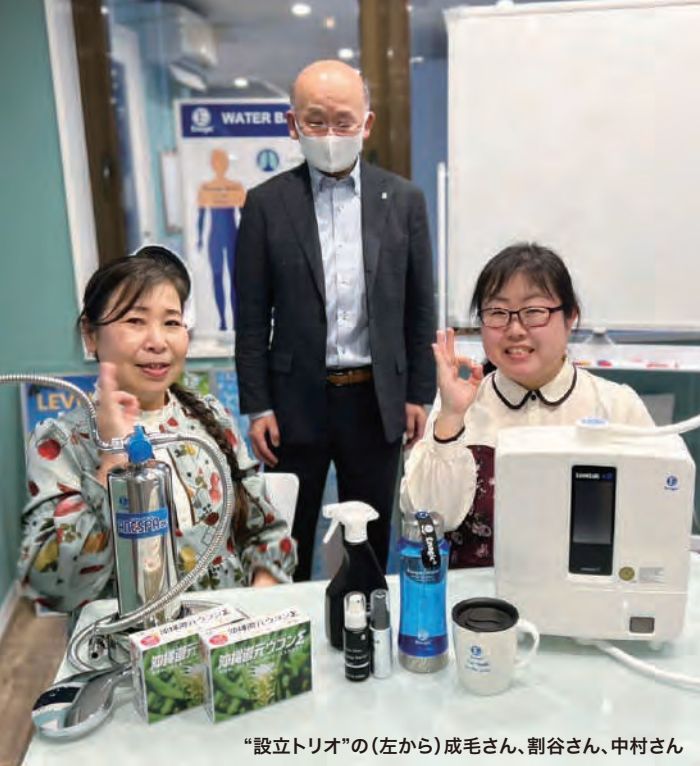
彼女の目標は、「毎年昇格を達成

し、一生退職しないこと」だという。そして、「グローバル展開も視野に入っていますが、まずはカンボジアの人びとがより良い生活を送れるよう、尽力したい」というのだ。

さらに、「わたしたちを支援し、励まし、さまざまな知識を与えてくれる大先輩の方たちに感謝しています」といって、ジェイビー・パシフィコ(6A9-6)やダニエル・ディマカレ(6A16-4)らの名前を挙げ、続けて、「大城博成会長の皆を突き動かす、より良い世界へのビジョン」が彼女に大きな影響を与えたと語っていた。

最後にヘンはこういった。「たった1人の人生を変えるだけでいいのです。そこから”真の健康”という情熱の連鎖が始まるのです。あなたもインスパイアされてみませんか？」





“設立トリオ”の(左から)成毛さん、割谷さん、中村さん

東北再興をめざしトリオで拠点を設定活用中！

2011年3月11日の東日本大震災からもうすぐ11年目を迎える。当時、世界中のエナジック販売店から募金やメッセージが寄せられ、その一端は本誌でも紹介した。会社としても寄付金のほか還元水入りペットボトルを12万本、被災者に寄贈するなど、ささやかながら支援活動をおこなった。

以来、11年。だがツメ痕は深い。福島県郡山市在住の6A販売店、割谷修(わりや おさむ)さんは「あの時、エナジック販売店として積み上げていたものすべてを失いました」という。打撃は大きく、率直に言って東北の販売店活動は沈滞した。

「一から作り直すことで再スタートしました」と語る割谷さんだが、その後、奮闘する中、頼もしい仲間——成毛雅子(なるけ まさこ)さんと中村明美さん——が現われ、2020年10月、仙台市青葉区に還元オフィスをオープンさせることができたのだ。



新メンバーの駄賃場さん

オフィスは仙台駅西口から徒歩わずか3分と、交通至便なビルの4階にあり、賃料や光熱費は3人で分担している。設置理由については「拠点があれば活動がしやすいし、何より自分たちで立ち上

げ負担して運営する、という自立意識が大切に思えました」と割谷さんはいう。こうしてKANGEN8とアネスパを常置し、その他のエナジックグッズを



数々の「エナジックグッズ」が置かれたオフィス

多数用意して、事務所運用がスタートしたのである。

以来、毎週水曜日を「セミナーの日」と設定し、基本的にはビル6階にあるフローリングの共用スペースで開催。それ以外に、オフィスは研修、セミナー、面談などに幅広く使われている。

ビルは24時間立ち入り可能で、曜日や時刻に関係なく、メンバーが使用できることも大きな利点だ。2月には若い駄賃場(だちんば)健介さんが仲間に加わった。

割谷さんは「オフィスがあるおかげで、仲間意識が格段に向上しました。強い思い入れをもっている仲間と共に、東北のエナジックビジネスをいっそう盛り上げていきたい」と語っている。



オフィスは4階にある

■住 所: 宮城県仙台市青葉区中央4-2-9-4F
 ■電 話: 090-2882-7389

はっちの 「電解水のある生活」

還元水でカット野菜を洗浄するとこんな効果が！

新たにオミクロンなどという名前のウイルスが登場し、猛威をふるっています。いったいコロナ禍はいつまで続くのでしょうか。

そんな日々の食事についても、平常時とは違った傾向が表われているようです。すなわち調理済みの惣菜など「中食」用とされる食品の購入額が増加しているのです。

リモコン仕事の増加や不要不急の外出の自粛などによって、家で過ごす時間が長くなり、外食は激減。他方、家で飲食をする機会が増えているからというわけです。

■袋の表示で洗浄の要不要の確認を！

そんな食生活に便利なのが、すぐに使えるカット野菜ですね。そこでお聞きしますが、あなたはカット野菜を洗いますか？ 洗いませんか？

野菜を「洗う」ってけっこう手間暇かかります。わたしがよく利用しているカット野菜の袋には、「新鮮な野菜をきれいな水でよく洗いましたので、そのまま使えます」と表示してあります。

そう、カット野菜はそのまま使えるところがウリなのです。でも、「一度水洗いをしてからご使用ください」という表示のカット野菜もありますから、袋の

注意書きをよく見るのが大事ですね。

メーカーによっては開封したときに、中から漂白剤のニオイがしたことがあります。このとき大活躍したのが還元水でした。

■還元水で新鮮さを取り戻そう！

還元水で洗浄し、そのまま30分ほど漬けておきました。するとニオイはきれいさっぱりなくなり、おいしくいただきました。

わたしは「水洗いをして」という表示のカット野菜も当然、還元水で洗浄しています。続けて漬けておくと、シャキットして新鮮さを取り戻すようです。

加えて還元水が野菜の本来もっている旨みを引き出すのか、より美味しくなるのです。安全と新鮮さと美味しさを一挙に実現！ レベラックが作り出す還元水の素晴らしさを再認識できますね。

カット野菜に限らず、野菜で何か気になる場合は、まず還元水で水洗いしましょう！



スーパーに並ぶ多種多様なカット野菜

愛知県名古屋市

和洋居酒屋 繁盛家



住 所: 愛知県名古屋市千種区池下1-8-18
仲田ビル1F
電 話: 090-9121-4968
定 休 日: 毎週水・木曜日
営業時間: 午後5時～11時

名古屋名物の人気料理を還元水が引き立てる！



還元水にほれ込んだ志摩さん夫妻

志摩重機(しげき)さん、喜江(よしえ)さん夫妻は2018年12月に名古屋市千種区今池の「人情屋台」内で繁盛家を立ち上げ、10カ月後に現在の場所に移転した。

二人は揃って会社員だったから「脱サラ」しての開店で、「さぞ思い切った決断だったのでは」と聞くと、夫の重機さんは元々食品関係の会社に勤務し、料理が得意だったため、それを生かす道を、という思いが強かったという。

そうは言っても、開店1年後に始まった新型コロナウイルスの感染拡大は、飲食店にとってとくに強烈な打撃となり、繁盛家も時短・休業要請等に従うなど、苦しい時期を過ごすことになった。

何とかしのいで、非常事態解除後に通常の営業スタイルに戻ったが、今度はオミクロン株が襲ってきた。喜江さんは「頑張るしかない!」と覚悟を決めた様子だ。

店の自慢は何ととっても“和洋”と銘打った各種

料理だが、中でも、①名古屋名物の牛すじやモツを味噌で煮込んだ土手煮(税込み550円)、②牛すじ煮(同700円)、③串かつ(同200円)が人気ベスト3という。



人気メニューの土手煮

これらの料理をいっそう引き立てているのが、還元水である。2020年10月に導入したレベラックが作り出す還元水は、調理全般にフル活用している。肉、野菜、魚などの食材すべてを還元水で洗い、さらに昆布とカツオのダシ取り、炊飯、スープ、チェイサー、アルコールを割る水などにも使っている。

喜江さんは「安全面でも味の面でも良い効果が出ている」と言って、こう付け加えた。「還元水で割って飲むお酒だと二日酔いしないとお客さんに言われた」と。販売酒量はさぞ増えたのでは？

コロナ禍で重要性を再認識した衛生面では、強酸性電解水によってテーブル、ドアノブ等を徹底的に清掃している。志摩さん夫妻にとって、電解水は「料理と抗菌の友」なのである。



ノボリで還元水使用を告知

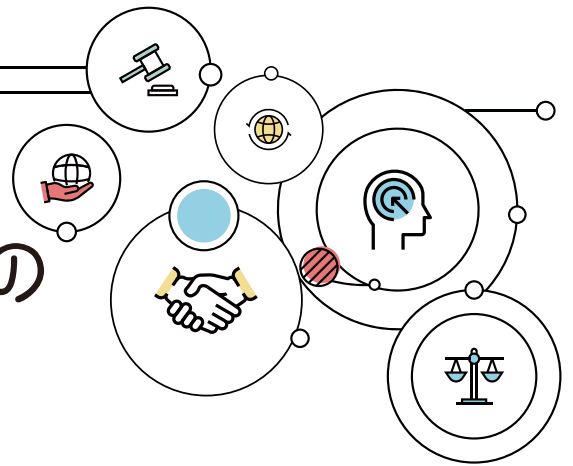
If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 電解水のユニークな活用法を募集中!

●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:成年年齢引き下げによって18歳から販売店登録できますか？

A:エナジック販売店会員規約等を変更しないため、今まで同様20歳未満の方は登録できません。

民法改正により、2022年4月1日から成年年齢が20歳から18歳に引き下げになります。未成年者は、親権者などの法定代理人の同意がない取引について、取り消しをおこなうことができますが、成人年齢を引き下げる改正民法が施行されると、「18歳を超えた者」の取引については、民法に基づく未成年者取消権を行使できなくなります。

また、特定商取引法(特商法)には未成年者の登録や、未成年者との取引を禁止する規定はありません。そのため、このたびの民法改正により18歳以上の者は(大人なのだから)販売店登録ができるのか、という疑問が生じるかと思います。

法的(民法及び特商法)に規制はありませんが、エナジック入会のご案内(概要書面)には下記内容が記載されています。

■会員登録に関する事項

1.エナジック会員の登録は個人、法人が可能であり、20歳以上(学生を除く)の方に限ります。

■会員資格に関する事項

2.概要書面・契約書面の各条項及び法を遵守することのできる良識ある満20歳以上の方(学生は除く)。

現段階では、会員登録に関する事項や会員資格に関する事項の改定は予定されていません。よって20歳未満の方を勧誘することはできません。このことをしっかり認識しておいて下さい。

Q:名刺を作るさいの注意点を教えてください。

A:必要事項を網羅するため、会社公式の定形名刺の作成をお勧めしています。

ビジネスツールとして必須である名刺。特商法で義務化されている「氏名などの明示(法第33条の2)」をスムーズにおこなうためにも、エナジック販売店のロゴ入り名刺の使用を推奨しています。エナジックの各支店やサプライセンターに名刺作成注文書をご用意しておりますので、必要事項をご記入の上でお申し込みください。

1セット100枚で税込1,650円、代引で発送する場合には別途送料全国一律500円、代引手数料300円がかかります。

名刺に記載する内容は、以下のような特商法の各条文が求める基準をクリアしましょう。

特商法で求められる「氏名又は名称」及び「住所」とは——『「氏名又は名称」については、個人事業者の場合は、戸籍上の氏名又は商業登記簿に記載された商号を、法人にあっては、登記簿上の名称を記載することを要し、通称や屋号は認められない。「住所」については、法人にあっては、現に活動している住所(通常は登記簿上の住所と同じと思われる)を、個人事業者にあっては、現に活動している住所をそれぞれ正確に記述する必要がある』とされています。

特商法では、名刺に関する直接の規定はありません。しかし、法で求められている明示内容を記載した名刺をお渡しした方が、よりスムーズにビジネスを進められるでしょう。

還元水飲用は糖尿病に

還元水飲用群と浄水飲用群で 比較実験した結果を紹介！

糖尿病患者は世界的に増加の一途を辿っています。以下、IDF(国際糖尿病連合)の統計数字を使って紹介してみます。

2021年には糖尿病患者は世界で5億3,700万人、日本では1,100万人とされています。2015年の報告では日本の糖尿病患者数は世界9位でしたが、2017年には10位以下に下がりました。しかし2021年の数字では9位に戻ってしまったのです。

こうした糖尿病患者の90%が2型糖尿病で、主な原因は、都市化、高齢化、運動不足、不健康な食事、過体重や肥満です。ひと言では「生活習慣が原因」といえるでしょう(1型は自己免疫疾患が原因とされています)。

日本では2019年に糖尿病関連の医療費は2.6兆円使われていますから、予防と患者の削減は喫緊の課題といえます。

■効果的な運動療法と食事療法

糖尿病は薬物療法以外に運動療法、食事療法が大事です。これは健康的に生活する上でも同様です。

といっても激しい運動をする必要はありません、実は日常生活で十分に動けていれば、わざわざ運動をする必要はないのです。都市化で運動不足になるといわれていましたが、実は最近、地方の人の方が運動不足になることが多いのでは、とされつつあります。

というのも、地方では交通の便が悪いためどこに行くにも車が必要ですが、都会の場合は交通機関が発達しているのです、案外、歩い

ています。注意しないといけないのは、コンクリートの上を歩くとクッションがないため膝を痛める原因になることです。

通勤時もクッション性のあるウォーキング用の靴を履いて、少し歩幅を広くして筋肉を使い歩くとそれだけでよい運動になります。そして休みの日にできれば土の上を歩く機会を作ると、とてもいい運動になります。ただし、整備された芝生は除草剤などの化学薬品が使われていることがあり、体に悪影響を与えることもあって注意が必要です。

糖尿病患者の食事の基本は、間食を控えて食べすぎず腹8分目までにすることです。そしてアルコールは飲みすぎないこと。

食事内容としては、インスタント食品、加工食品、冷凍食品はなるべく避けましょう。砂糖を使わず、天然の塩、醤油、味噌、出汁で味付けをしたいですね。昔ながらのご飯と汁物、主菜と副菜の組み合わせが一番簡単で、糖尿病患者にふさわしい食事なのです。

■高い血糖値＝糖尿病ではない!?

糖尿病というのは血糖値が高いことだと思っ

ている人が多いと思います。しかし食事を摂ると糖が消化吸収されて、誰でも血糖値は上がります。そして膵臓から分泌されるインスリンというホルモンが、血中の糖を細胞の中に取り込んでエネルギーとして使用できるようにします。

効果を期待できる？



じょうこ まり
上古真理

上古真理 略歴：

医学博士。エナジックインターナショナル顧問。
(株)Peak Health Energy 代表取締役。1990年、滋賀医科大学卒業。
同大内科医局の研修を経て93年、同大医学部大学院に進み、96年、医学博士号取得。
98年4月より2017年12月まで京都岡本記念病院に勤務。
18年1月より19年12月まで彦根市立病院勤務。
専門は神経内科。滋賀県在住。

抗性が高くなって血糖値が下がりにくくなると、たくさんのインスリンが必要になります。

それが長期間続くと膵臓が疲れてきてインスリンの分泌量が減退し、(2型)糖尿病になるわけです。この場合、運動療法や食事療法を頑張ってもインスリン抵抗性はなかなか改善しません。

■東北大学の実験が示した有益性

その解決策として期待されているのが、以下に示した実験のような「還元水の飲用」なのです。

東北大学高度教養教育・学生支援機構の小川晋准教授(研究当時は東北大学大学院医学系研究科)らのグループは、2型糖尿病患者が電解水素水(還元水)を日常的に飲用することで、高値のインスリン抵抗性に改善効果があることを明らかにしました(論文は日本糖尿病学会『Diabetology International』誌の電子版2021年7月18日号に掲載)。

実験は、インスリン治療を受けていない2型糖尿病患者を対象におこないました。電解水生成器を還元水だけ出るものと浄水のみが出るものを見た目が分からないように改造し、患者も還元水だけと浄水だけを飲む群に区分けしました。

そして、それぞれに3カ月間、毎日1500mlから2000mlを飲用してもらいました。そのうえで、還元水を飲んだ群(23名)と浄水を飲んだ群(20名)で臨床データを比較しました。

そうすると、還元水を飲んだ群は血中の乳酸濃度が低下し、尿中への尿酸の排泄の増加と尿のpHの上昇が見られました。還元水を飲むことによる副作用は認められませんでした。論文の概要で

は、インスリン抵抗性の改善について2群間の有意な差は認められませんでした。

しかしインスリン抵抗性が1.73以上の高い群だけを取り出して解析したところ、インスリン抵抗性の改善と酸化ストレスの指標の一つである総酸化度(d-ROM)の低下が見られました。つまり活性酸素の働きが鈍ったとみることができます。

また、インスリン抵抗性が1.73未満の低い群については、還元水飲用群だけが総抗酸化度(BAP)が有意に上昇していました。これは抗酸化力が上がったということですから、歓迎すべき結果といえますね。

さらに、還元水を飲むと血清カリウム値が上昇したり、水素イオンが上昇したりすることで血中の酸性度が高くなって、さまざまな症状を引き起こすのでは、との懸念は杞憂でした。

また、水素イオンの上昇ではなく、水素分子の増加を示したため、「還元水はアルカリ性の水である」ことを、改めて裏付けました。

以下が実験の結論です。

還元水の飲用は、不適切に増加した酸化ストレスを抑制し、インスリン抵抗性を減少させた。インスリン抵抗性が正常な人にとって還元水の飲用は問題がなく、インスリン抵抗性が増加した2型糖尿病の人にとっては、有益な効果が期待できると考えられる――。

これは、健康維持のために飲む水として還元水が有用である、ということの裏付けの一つになる研究ではないでしょうか。今後、さらに大規模なスタディ結果の発表が期待されます。

ジェイビーさんがエナジック販売店協会の会長に就任!



エナジックは昨年12月、販売店協会の初代会長職を、6A9-6ランクのジェイビー・パシフィックさんに委嘱しました。世界中のトップリーダーたちを支援し団結を強め、事業のさらなる発展を促して

いる彼は、就任を快諾したうえで自らの役割について、「販売店と会社の間をつなぐ窓口」と語りました。

そして、エナジックが定めた方針と手順を遵守することの大切さを強調し、とくに健康や取入面でオーバートークをしないよう強く求めました。引き続き12月28日に、エナジック販売店協会につ

いて初のZoomイベントを開催し、世界中から400名の参加者を集めました。

そこでジェイビー会長は、販売店の運営するサイトやソーシャルメディアで誤った表現などがないうようなモニタリングするため、コンプライアンス部門の人員を増やしたとし、正しい販売店活動の推進に尽力する姿勢を明確にしました。

以下は、このイベントでジェイビー会長が発した力強いメッセージです。「結束を強化することによって、目標を達成することができます。そして、共に勝ち、共に成功できるのです!」



2021.12月度新6A到達

6A以上のご紹介

6A

- KATHERINE PHUONG NGUYEN-SMITH (オーストラリア)
- AMANDEEP KAUR (オーストラリア)
- MARK GOULLET (オーストラリア)
- I KANGEN LTD (オーストラリア)
- HEALTH FIRST PHARMACY BALLAJURA #5 (オーストラリア)
- NICHOLAS HOANG BAO NGO (オーストラリア)
- NGO VAN QUOC (オーストラリア)
- THI BICH NGA VU (オーストラリア)
- QUOC TRI HA (オーストラリア)
- HUYNH KIM QUANG (オーストラリア)
- HUYNH TRINH LAM (オーストラリア)
- DUY PHUNG PHAM (オーストラリア)
- ANNY NGUYEN (オーストラリア)
- THI KIM XUAN DAO (オーストラリア)
- THI HUONG PHAN (オーストラリア)
- HUONG T T DINH (オーストラリア)
- JOHN DO (オーストラリア)
- THI THANH TUYEN NGUYEN (オーストラリア)
- THANH NAM NGUYEN (オーストラリア)
- NGOC D LY (オーストラリア)
- THIEN THANH LE (オーストラリア)
- KENNY NGUYEN (オーストラリア)
- DUONG T PHAM (オーストラリア)
- VINJAMES R. ABAT. (カナダ)
- JAN XING MA (カナダ)
- LEISURE NATURE TRAVEL LIMITED 1296398 BC LTD (カナダ)
- 1337784 B.C. LTD. (カナダ)
- 1315676 B.C. LTD. (カナダ)
- OLYMPUS FITNESS CENTRE LTD. #1323917 B.C. LTD. (カナダ)
- 1339067 B.C. LTD. (カナダ)
- HONG YING HU (カナダ)
- SUNSHINE 888 HOLDING LTD #2 (カナダ)
- XIAO QIAN XU (カナダ)
- 1223997 B.C.LTD (カナダ)
- LYNN CULLEN (カナダ)
- MOO TECHPRENEUR INC. (カナダ)
- EDGARDO DIAZ (カナダ)
- AILYN AJUMENTADO (カナダ)
- VSSLS INC. (カナダ)
- JOSEPH D FANTOZZI (カナダ)
- JJ QUANG TUYEN WATER LTD. #2 (カナダ)
- LARRY THEU (カナダ)
- WHOLE WELL LEASING SERVICE LTD. (カナダ)
- CANADIAN TREASURES LTD. (カナダ)
- YI WANG (カナダ)
- FXL WATER LTD. (カナダ)
- CHI KWAN A KA (カナダ)
- #1224007 B.C. LTD. (カナダ)
- JACKSON TA (カナダ)
- NHUNG THI YU #3 (カナダ)
- LOAN THI CAM NGUYEN #3 (カナダ)
- HOANG VU LE (カナダ)
- LYDIA GROSSMANN-KOVACS (イギリス)
- JASON KIT PAGUNTALAN (イギリス)
- VITAL SALUS SRL DAVIDE CAMPANELLA (イタリア)
- FULVIA LEONE (イタリア)
- DANA HASONOVA (チェコ)
- NATUS S.R.O. (チェコ)
- RENATA PROCHAZKOVA (チェコ)
- GOLDMOON-DH S.R.O. (チェコ)
- MARIA COTAN (ルーマニア)
- CRISTIAN FLORIN RIZESCU (ルーマニア)
- MELANIA SRL#4 (ルーマニア)
- IRINA-GABRIELA PETECEI (ルーマニア)
- THITAM NGUYEN (ドイツ)
- LAN ANH NGUYEN (ドイツ)
- TRAN THANH HANG (オーストラリア)
- ZHU PU JUN (香港)
- ZHU PU LIN (香港)
- ZHAO HONG YING (香港)
- FENG LE FEI (香港)
- ZHONG JUN JIE (香港)
- WANG REN (香港)
- JI HONG (香港)
- HUANG RUI (香港)
- MAN PU KEI WENDY (香港)
- YANG HUI FANG (香港)
- YAN SHA (香港)
- ZHOU YAN JING (香港)
- LU XIAO YAN (香港)
- LI XIN YING (香港)
- KE HONG JUN (香港)
- SHANTA SANTOSH TALAMPALLI (インド)
- PONNALA SRIKANTH (インド)
- VIJAYAGIRI SHIVAJI (インド)
- SUJATHA SANNITHI (インド)
- MARRIPATI VENKATARAMANA (インド)
- SUNITA KAMLESH KANOJIA (インド)
- VANSHIKA KUNDNANI (インド)
- ANIL KUMAR PATEL (インド)
- SHAIL KUMARI SAHU (インド)
- BHARATBHAI MANHARBHAI SONDAGAR (インド)
- BHARAT MADHUBHAI KANANI (インド)
- KALPESHKUMAR JASHUBHAI BAREVADIA (インド)
- PRASHANT RAMESHCHANDRA PATEL (インド)
- MUKESH KUMAR MANILAL PATEL (インド)
- KAMLESHKUMAR RAMESHBHAI JOSHI (インド)
- TEJASKUMAR MAFATLAL JOSHI (インド)
- SHANTABEN MANJIBHAI SHANKAR JAY YATISHKUMAR PARIKH (インド)
- KAPIL ANUBHAI GHINARIYA (インド)
- NISHANT PRAVINBHAI ZALAVADIYA (インド)
- JAGRUTI KEVINBHAI KHUNT (インド)
- RISHABH SURESHBHAI PATEL. (インド)
- NILESH ASHOKBHAI SORATHIA (インド)
- BHUMIKA HARILAL BALDANIYA (インド)
- ANUP RAMESH VANAWAT (インド)
- PALLAVI VANAWAT (インド)
- RAMESH CHANDRA VANAWAT (インド)
- BALWAN SINGH ARYA HUF (インド)
- JAYESH DHANJIBHAI SONDAGAR (インド)
- ANIL RAWAT (インド)
- 藤川 利津子 (日本)
- DAO THI NHUNG (日本)
- VICENTE JASJADE EMBAEN (日本)
- VIOLA MARIANNE KLIMBERLY DECENA (日本)
- VIOLA ELSA SEBANES (日本)
- UNTALAN GERALDINE VIOLA (日本)
- 江崎 嘉則 (日本)
- HUANYUANSHUI ENTERPRISE (マレーシア)
- NG TZE HAO (マレーシア)
- BIEN 360 (メキシコ)
- RAYMOND MANANGAN (フィリピン)
- VILLARIVERA (ロシア)
- ALEKSANDR KNYAZEV (シンガポール)
- LEE XIN XUAN (タイ)
- NGUYEN THI VE (タイ)
- TONG THANH DUC (タイ)

- KANGEN PRO LIMITED PARTNERSHIP #3 (タイ)
- HING SEAN (タイ)
- NANG BUNTHA (タイ)
- VA SONEANG #1 (タイ)
- BACH THANH TUNG (タイ)
- TIEN CHI PHAT (タイ)
- NGUYEN QUOC HIEN (タイ)
- TIEN MINH TUAN (タイ)
- NGUYEN THI THAM (タイ)
- NGUYEN THI MY LINH (タイ)
- TRUONG VAN SU (タイ)
- LE THI THU CUC (タイ)
- LA TU KHANH (タイ)
- TRINH CUONG (タイ)
- TRAN VAN TINH (タイ)
- LA TU HOA (タイ)
- TRINH HUE NGAN (タイ)
- NGUYEN THI HUONG (タイ)
- DANG THI THAM (タイ)
- DUONG THI DUNG (タイ)
- WEN ZHISENG (タイ)
- VO THI UT (タイ)
- UNILIFE GLOBAL (アメリカ)
- RICARDO DEGOVIA (アメリカ)
- NHU DOAN (A) (アメリカ)
- CHLOE JOY KING #1 (アメリカ)
- CORRINE F BATE (アメリカ)
- CRISPIN H DANLAG (アメリカ)
- ABIGAIL GAW (アメリカ)
- SAMANTHA R BUDOW (アメリカ)
- LAPTOP LIFESTYLE LLC (アメリカ)
- LOCAL TOP GUN MARKETING (アメリカ)
- CANDACE TANO. (アメリカ)
- SHAINA MYERS (アメリカ)
- VICTORIA G LAWSON (アメリカ)
- THE ALKALINE WATER GROUP LLC (アメリカ)
- JASON R EVANS. (アメリカ)
- CHANH NGOC LE (アメリカ)
- CHI THI PHUONG TRAN (アメリカ)
- TUNG XUAN LUONG (アメリカ)
- FIONA CATARINE TRIPP (アメリカ)
- TUANKIET V DOAN #2 (アメリカ)
- DIEM KIEU TRUONG (アメリカ)
- VINH HUNG DIEP LE (アメリカ)
- NJTL WATER LLC (アメリカ)
- JOSEPHINE V BARCARSE (アメリカ)
- JENNER A VILORIA (アメリカ)
- ROSEMARIE DELA ROSA DEL ROSARIO (アメリカ)
- MARIAH E BROAD (アメリカ)
- JACOB ADAM KULURIS (アメリカ)

6A2

- PHUONG DUC NGOC NGUYEN (オーストラリア)
- HUE T HO (オーストラリア)
- KANGEN WATER QUEENSLAND PTY LTD (オーストラリア)
- KANGEN UNITE PTY LTD (オーストラリア)
- SEALUXECO PTY LTD. #3 (オーストラリア)
- GUSTAVO POLATO KINA #2 (ブラジル)
- PATRICK O GRADY (カナダ)
- CHRISTINA C COLLAZO (カナダ)
- S2 CANADA INC #2 (カナダ)
- MARK & KET E-BUSINESS. INC. (カナダ)
- M.Y. PM (カナダ)
- WESTERNPAK TRADING INC. (カナダ)
- BUSINESS TRUE HEALTH SRL (ルーマニア)
- MICROCOSMOS S.R.O. (スロバキア)
- MIRIAM BELGICA PAGUNTALAN (イギリス)
- DANGU S.R.O. (チェコ)
- MU LI NA (香港)
- PREMIER WATER HK CO/ LAI PUI CHING (香港)
- CHU PUI YING WENDY (香港)
- TAM AMY WING KWAN (香港)
- VRAJ INTERNATIONAL GITA VIKRAM SHANKAR (インド)
- BARON ANGELIE VIOLA (日本)
- TRAN THANH MAI (タイ)
- CHOY DARA#2 (タイ)
- PREAP KOL (タイ)
- BIN RATANA (タイ)
- DUYEN THI NGUYEN (アメリカ)
- JOE & MITCH MACAPIA DIGITAL MARKETING LLC #1 (アメリカ)
- IDEAL STUDIO LLC #3 (アメリカ)
- THE ENERGY HEALING INSTITUTE INC (アメリカ)
- MAYLIN C CENABRE (アメリカ)
- CUONG DINH #2 (アメリカ)
- ALICIA AGUIRRE (アメリカ)

6A2-2

- JOHN DO FAMILY TRUST (オーストラリア)
- THI THU HUONG NGUYEN (オーストラリア)
- #1207222 B. C. LTD. (カナダ)
- LIVING FOUNTAIN INC #3 (カナダ)
- MARYAM PIRHAYATI (カナダ)
- WESTERN PACKAGING LTD. (カナダ)
- VIAAN CONSULTANTS (カナダ)
- KANGEN CONSULTANTS (インド)
- MKCJ ENTERPRISE CORP. (シンガポール)
- LE VAN PHUONG (タイ)
- CHOU NORIN (タイ)
- KHANH NGUYEN (アメリカ)
- STEVEN A BAHNS #1 (アメリカ)
- BLESSED AND BEAUTIFUL WATER LLC. (アメリカ)

6A2-3

- TRANG NGUYEN (オーストラリア)
- RAI DHARMISHIBHAI KIKANI. (インド)
- MEANSREY CHOU (タイ)
- TRUE HEALTH SOLUTION LLC #1 (アメリカ)
- JEROME L HERBERT (アメリカ)

6A2-5

- THAO ROSA (アメリカ)