



# ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol  
251  
Japan Edition

2021.10月号



実りの秋 来たる…  
1年のラストスパートの  
季節に<sup>はばた</sup>翔こう!



ニッポン、頑張れ! : 3P  
販売店が沖縄ツアー  
開催



Road to 6A : 4P  
ファン・スウン・ヒューさん  
(千葉県)



最良販売店の肖像 : 10P  
アディエネ・カンボスさん  
(ブラジル / 6A2-2)

販売店ポートレート : 8P  
マルセラ・タガドンさん  
(神奈川県 / 6A2)



# エキサイティングな10月に 情けの和を世界に広めよう!

エナジックは、世界中に広がる1つの大きな家族です。健康に良い還元ウォーターへの人びとの渇きと、経済状態を改善するチャンスが得られる独自のシステムが、この事業のグローバルな拡大をもたらしています。

わたしたちは先ごろ、世界からのより多くの注文に対応すべく、事業のグローバル展開に焦点を当てたGOC(グローバル・オペレーション・センター)の増設をおこないました。わたしはそのためにアメリカ・サンディエゴを訪れました。

皆さんの事業の成長のため、このGOCを大いに利用してください! 電解水生成器、ウコン、またはE8PAの注文用紙に記入し、署名を済ませたら、GOCのEメールアドレスまで送ってください。

GOCは皆さんがいつでも利用できる素晴らしいツールです。GOCを通して、より効率的に、素早く対応をすることが可能になります。つまり、販売店にとって、そしてこれから販売店になる人にとって、このような支援方法の拡大が進むいまほど、素晴らしい好機はないと思います。

10月といえば、一年の総決算を間近に控えたエキサイティングな季節です。新たな年を見据え、それぞれの立場や環境に応じて力一杯、努力しましょう。それが成功への道を切り拓くための大切な一歩となります。

あなたがリーダーの立場にあるとしたら、常にグループメンバーの活動状況を把握し、的確なアドバイスをしたり、一緒に行動をしたりして、メンバーがステップアップしていくための支援をしましょう。彼ら彼女らを励まし応援することが、結果として、あなたにも幸運の女神が微笑むのです。

人は何かをしてもらうと必ず感謝の念を持ちます。ましてエナジックは互いの助け合いによって成り立つビジネスですから、なおいっそうその気持ちが強く発揮されます。同時にそれは、情けの和を世界に広める、というミッションを推進することにもなるのです。

わたしたちは真の健康をもたらす還元ウォーターを愛し、福祉型企業をめざす、同じ理念をもったファミリーである、という事実は永遠です。わたしは皆さんの日ごろの貢献に深く感謝します。皆さん、最後に。毎日、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



# 関西などの販売店グループが 沖縄のエナジック関連施設を巡る！



ツアーに参加した皆さん(前列左から5人目が丸井さん。  
エナジック瀬嵩カントリークラブの「茶屋」で撮影)

大阪府の販売店、丸井美智子さんのグループ20人が9月中旬、沖縄県に点在するエナジックグループの各施設を巡りました。広島県や奈良県などからも参加したメンバーは、1日目にエナジック天然温泉アロマを訪れ「南乃畑」で昼食を摂ると、引き続きエナジックボウル美浜を視察しました。終了後は新装なったグループのホテル山市で宿泊。

翌日は午前中にエナジックスポーツワールドサザンヒル&サロンを見学し、スポーツを通じて積極的に健康の維持・改善に取り組むエナジックの姿勢を理解する機会となりました。その後、名護市の瀬嵩の里に移動し、大城博成会長の生家や沖縄還元フーズのウコン工場を見学し、大浦湾に面

した「南乃畑」でランチタイムを過ごしました。

午後はE8PA会館とエナジック瀬嵩カントリークラブを見学したあと、4時から当日のメインイベントである、松本弘智エナジックジャパン社長によるセミナーがおこなわれました。見学者以外にも参加者があり、計50人ほどが、松本社長の熱のこもった、楽しくかつ有益な話に耳を傾けていました。



約50人が参加した松本社長のセミナー

一連の関連施設を巡った参加者からは「エナジックの企業理念をよく理解できました」とか、「学んだことを今後の活動にいかしていきたい」といった感想が聞かれました。参加者にとってたいへん有意義なツアーだったようです。

## エナジック・オフィス情報

### 新型コロナウイルス緊急事態宣言解除に伴うお知らせ

政府は9月30日をもって緊急事態宣言を解除しました。これに伴い10月1日より、東京サロン、新大阪プラザ、福岡ショールーム、および札幌サービスセンターを通常どおりに営業しています。

なお、ご来店いただくさいには、引き続きマスクを着用していただくと共に、発熱

や風邪症状のある方には入店をご遠慮いたしております。

ご理解、ご協力のほど、よろしくお願いいたします。

お問い合わせは0120-84-4132まで。

(株)エナジック

新6A販売店が語る「わたしが歩む道」

## Road to 6A

ファン・スウン・ヒュー  
Phan Xuan Hieu  
(千葉県)



# ツアーガイドの経験を活かし 日越両国で「情けの和」を広める!

ファンさんは現在、(株)アキラジャパン (AKIRA JAPAN)という会社の代表取締役である。千葉県松戸市に(自宅兼用)オフィスを置き、ベトナムとの間の旅行代理業や輸出業、さらに投資コンサルタント業務をおこなっている。創業は昨年11月。それ以前に彼は、本誌昨年12月号の同じ「Road to 6A」欄で紹介した、ベトナム出身の藤田健一さんが経営する旅行代理店の社員として、主にツアーガイドをおこなっていた。

いわばその会社で修行後の独立だったのだが、何しろコロナ禍の最中の船出である。相当困難な状態に置かれているはずだ。実際、旅行代理業はほぼ壊滅状態になった。

もともとファンさんが得意としていたのは、日越の同種官庁間の協議といった公式業務のために来日するベトナム政官幹部層のガイドだった。重

要な役割だけに神経を使ったが、確実な収益にもつながっていた。その業務が消滅したのだから、新会社の痛手は大きいものがあった。そんな窮状を救ったのが、エナジックビジネスだったのである。

### ■エナジックで“自由時間”を獲得!

ファンさんは2019年8月にレベラックを購入し、販売店登録をした。その理由は、「還元水が身体に良いと聞き、とくに子どもの健康を考えて」である。さらに「8ポイントシステムなどの報酬プランを知って、健康と経済の両面で強くインタレストが湧きました」という。

加えて、エナジックビジネスならば、自分自身でスケジュールを組めるし、家族と過ごす時間も取れる、というメリットも考慮したとのこと。

実際、ツアーガイドという仕事は、いったん出か

エナジックジャパンの松本弘智社長から6A認定証を授与される



妻のダオさんと喜びを分かち合う





昇格を祝うベトナムチーム

ければ顧客と共に常に動き、面倒を見なければならぬ。その間、家族とは全く離れている。しかしエナジックビジネスならば、自分で時間をコントロールできるのだ。

彼はそこにも魅力を感じたのである。妻のダオ・ティ・ニュン(Dao Thi Nhung)さんも同様に、「子どもと過ごす時間が増えましたし、わたしも夫の販売店活動をサポートできます」とうれしそうに話していた。

ファンさんはもっぱら母国のベトナム人向けに「情けの和」を広めてきた。しかしいま、コロナ禍で日本とベトナムを往来できない辛い状態にある。その不利な面を克服するため、彼はインターネットを駆使してコミュニケーションを図っている。

さらに、「直販」に頼らないで販売台数を増やすため、ベトナムに代理店を置き、販売店活動を積極的に展開している。「代理店役の販売店を育成し、協力し合って一緒に成功したい」とファンさんは張り切っている。

## ■5年以内の6A2-3到達をめざす！

ファンさんは、首都ハノイから東に約40km離れたバクニンという街の出身。2011年春に日本へやって来て、岩手県盛岡市の日本語学校に入学した。卒業後、東京に出て大学法学部へ入学。国際法

曹家をめざしたが、前出の藤田さんと出会い、旅行代理店の世界へ入った。ちなみに妻のダオさんも2013年に日本語学校に入学し、卒業後、大学に進んだが1年で中退。15年にファンさんと結婚し、現在、5歳の男の子がいる。

いずれにしろ、主にツアーガイドをしてきたファンさんはエナジックと出会い、人生の大転換を図ったわけだ。彼が強調するのは、ベトナムにおける日本製品の高い信頼性だ。レベラックも当然、日本製であることが大きな利点という。続けて、「ベトナムでは大気と水の汚染が大きな問題になっています。だからレベラックが生成する5つの水はたいへん喜ばれています」と語る。

また、エナジックビジネスについても、「チャンスが平等に用意されているところが素晴らしい」と言って、こう付け加えた。

「世界中の人たちがレベラックを待っています。6Aになったことで、わたし自身もグループのメンバーもがぜんやる気が出てきました。自信をもって広めていきたい」

とりあえずの目標は来年春までに6A2になり、さらに5年以内の6A2-3到達をめざしている。真面目で実行力のあるファンさんだから、十分可能と思えるのである。



2019年「G20大阪サミット」でベトナム代表団をガイド

石井グループの仲間から祝福される(前列左から3人目が6A18-5の石井恵子さん、後列右端が6A5-4の石井聖一さん)



2021年  
**12/29** 水  
まで開催

# 驚異の割引率で カートリッジの 年末キャンペーン!

## 浄水フィルター

SANAS<sup>®</sup> LevelLuk<sup>DX</sup> LevelLuk<sup>JF</sup> LevelLuk<sup>SD 501U</sup>  
LevelLuk<sup>DXII</sup> LevelLuk<sup>JFII</sup> LevelLuk<sup>Super 501</sup>

RGタイプ  
(税込) 7,260円



HGタイプ  
(税込) 10,560円



LevelLuk<sup>SD501 PLATINUM</sup>  
LevelLuk<sup>®</sup> LevelLuk<sup>JFIV</sup>

HG-Nタイプ  
(税込) 10,560円



## 3本パック

LevelLuk<sup>DX</sup> LevelLuk<sup>JF</sup> LevelLuk<sup>SD 501</sup>  
LevelLuk<sup>SD 501U</sup>  
LevelLuk<sup>DXII</sup> LevelLuk<sup>JFII</sup>  
LevelLuk<sup>Super 501</sup>

HG フィルター  
(税込) 30,360円



LevelLuk<sup>SD501 PLATINUM</sup>  
LevelLuk<sup>SD 501</sup> LevelLuk<sup>®</sup>

HG-N フィルター  
(税込) 30,360円



**LevelLuk<sup>SD 501</sup> について** ※2011年以降の器械は、HG-Nのみ適合する器械があるためご確認の上、ご注文ください。

LevelLuk  
**KANGEN8**

KANGEN8用浄水  
フィルター(F-8)  
(3本パック)

(税込) 33,000円



KANGEN8用(F-8)

(税込) 11,440円



ANESPA ANESPA<sup>DX</sup>

アネスパ/  
アネスパDX用  
交換浄水  
カートリッジ  
(税込) 10,120円



アネスパ/  
アネスパDX用  
交換ツイン  
カートリッジ  
(税込) 34,760円



アネスパ/  
アネスパDX用  
交換セラミック  
カートリッジ  
(税込) 24,640円



※くわしくは下記のエナジックオンラインショップサイトまたはフリーダイヤルで  
<http://ec.enagic.co.jp> または コールセンター 0120-84-4132 までお問い合わせください。

## 躍動するエナジックゴルフアカデミー出身者

### クオリファイングトーナメントに 2選手が挑戦中!

ジャパングolfツアーのツアートーナメントに出場するため、年に一度開催されるのが、「ジャパングolfツアークオリファイングトーナメント(QT)」です。「ファースト」から「ファイナル」まで4段階あり、ファイナルQTでの上位者が、翌年度のツアートーナメント、およびAbemaTVツアーへの出場資格を獲得することができます。

現在、エナジックゴルフアカデミー出身の長嶺勝斗と玉城元気が挑戦中で、10月28日からおこなわれる「セカンドQT」に参戦します。「ファイナルQT」で20位までなら翌年のツアートーナメントへの出場資格が得られ、上位約120名は翌年のAbemaTVツアーの優先出場資格を得ます。厳しい関門ですが、2人は張り切っています。



有望選手を輩出しているエナジックゴルフアカデミー(名護校)



プロテストに挑む選手たち

### 女子選手がJLPGAの プロテストに挑む!

エナジックゴルフアカデミー出身の女子選手5人が揃って、JLPGA(日本女子プロゴルフ協会)主催のプロテスト一次予選を突破し、二次予選と最終予選に挑戦しています。

10月5日から18日まで全国3カ所(A~C地区)でおこなわれた二次予選のA地区(茨城県)では佐渡山理莉、B地区(滋賀県)では島袋ひの、金城沙希、C地区(岡山県)では伊波莉羅が出場しました。

結果は、B地区の島袋は9位タイ、金城も12位タイに入り、揃って最終テストに進出することが決まりました。また、C地区の伊波も29位タイで二次予選を突破しました。A地区の佐渡山を除き4人中3人が最終テストに進出しました。おめでとう!

11月2~5日に実施される最終予選(京都府)には、仲西菜摘も挑戦します。



## 販売店ポートレート

### Distributor Portrait

マルセラ・タガドン・ヤマモト  
(6A2/神奈川県)

## 仲間と共に目標を達成して めざすは「海外同胞を救うこと」!

マルセラさんはフィリピン南部のミンダナオ島の中心都市ダバオの出身。ここはメトロマニラ、メトロセブに次ぐ同国第3の都市で、20世紀初頭には、日本人移住者によるマニラ麻栽培の農園経営が盛んで、最盛期には邦人2万人が住んでいたという。

2012年5月、マルセラさんはそんなダバオからEPAに基づく介護福祉士候補生として来日した。EPAとは経済連携協定の略で、物品やサービスに限らず幅広い分野で連携をするために、二国間、または多国間で結ばれる条約を指す。日本はフィリピンとの間で2006年にEPAを結んだ(08年に発効)。ちなみにインドネシアとの間の協定も同年に発効し、ベトナムとの間では12年に「交換公文」という外交文書で同じ協定を結んでいる。

このEPAには看護師および介護福祉士の候補生を日本が受け入れる、という条項があり、上記3カ国から毎年、何百人もの候補生がやって来て、日本の国家資格を取るために各職場で働きながら研修を受けている。

### ■介護福祉士をめざして

海外からこうした人材を受け入れる理由は明白だ。高齢社会を迎えながら、必要な資格取得者が

不足しているためだ。マルセラさんもその一角を担うべく、日本へやって来たのだった。

マルセラさんは2012年から18年まで福岡県の高齢者介護施設で働いた。職場環境は厳しいものだった。最低でも週に2回の夜勤があり、16時間連続勤務といったこともあった。さらに国家資格を取るための勉強もしなければならなかった。しかもこの試験は日本語で作成されていたから、なおいっそう負荷がかかった。加えて4年以内に受からないと在留資格を失って帰国せざるを得ない、という過酷な条件も付いていた。

しかしマルセラさんは2017年4月にこの難関を突破し、国家資格を持った介護福祉士として勤務し続けることができたのだった。この間、彼女はヤマモトさんと知り合って結婚し、彼が働く神奈川県横須賀市に転居し1男をもうけた。



6A2認定証を授与され喜ぶマルセラさん(右端)

彼女は引き続き同市内の介護施設で働いていたが、仕事は相変わらず厳しく、「肉体的にも精神的にも疲れ切ってしまった」という。





そんな折に、知人からエナジックと還元ウォーター情報が届いたのである。還元水を飲むことで身体の健康にプラスとなり、8ポイントシステムによって経済の健康も改善されるかも——こうしたメリットを知ったマルセラさんは、迷うことなく2019年9月に販売店登録をしたのだった。

### ■チームの成長が自分の成長に

以降、マルセラさんは苦心して介護の仕事と両立させながら、販売店活動に取り組んでいた。だが販売台数が20台に達したころ、徐々にグループも結成され、「エナジックビジネス専業でやっていけるかも」という手応えを感じるようになった。

それだけでなく、今年2月に6Aランクに達したとき、マルセラさんは「チームのためにもっと尽くそう」との思いがいつそう強くなり、「メンバーがそれぞれの目標を達成できるよう、一生懸命アシストするようになりました」というのだ。

そして6月、エナジック一本で行くことを決意し、介護の仕事を辞めたのだった。それからはフルタイムでエナジックビジネスに取り組んできた。

その結果、「わたしとわたしの家族の人生を良い方向へ劇的に変えました」と、彼女はいう。まさに「水を変えれば人生が変わる」を地で行くような経験ではないか。

マルセラさんのモットーは「The more you give, the more you receive」(人に多く与えるほど、多く受け取ることができる)である。これからもその思いを大切に、仲間と共に成功への道を歩んでいくつもりだ。

この7月に6A2になった彼女の年内の目標は、現在、5Aのダウン2人を6Aに引き上げ、自分自身は6A2-2に到達すること。チームの育成のため、週1回のZoomを使ったミーティングを欠かさず、コミュニケーションや支援に余念はない。幸い夫のヤマモトさんは、エナジックビジネスに理解があり協力的だ。

マルセラさんの描く将来ビジョン「家族と離れて海外で一生懸命働いているフィリピン人を助け、家族と一緒に暮らせるようにすること」も、努力を重ねていけば実現可能に思えるのだ。



E8PAを仲間と訪問しエナジックの理念を再確認

## 最良販売店の肖像

アディエネ・ボルヘス・カンポス  
Adiene Borges Campos

ブラジル / 6A2-2

水のセラピストとして活躍し  
ブラジル人女性初の6A2-2に!

6A2-2ランクのアディエネのあだ名は、「水のブルネット」を意味する「Morena das Aguas」である。そして彼女は、ブラジルで二番目に高い「透明な水」という名の滝の近くにある、イティキラという町で生まれた。このとおり、アディエネは“水”に関わる仕事に就くために、この世に生を受けたと言っても過言で

はないのだ。

現在はブラジル中西部に位置する、マツグロソ州の州都であるクイアバに住むアディエネは、2016年にエナジック販売店になる以前の2009年から、仕事の中心はもっぱらアルカリイオン水の普及活動だった。

アディエネは現在、「水のセラピスト」としても活躍している。さらにその著書『アルカリイオン水で得る家族の健康と生活の質』で、何千もの読者にメッセージを届けてきた。また、「アクア・ビバ・アルカリ」という名の会社を立ち上げ、さらに、世界の働く女性を支援する国際団体BPWの国際委員会の一員としても活動

してきた。

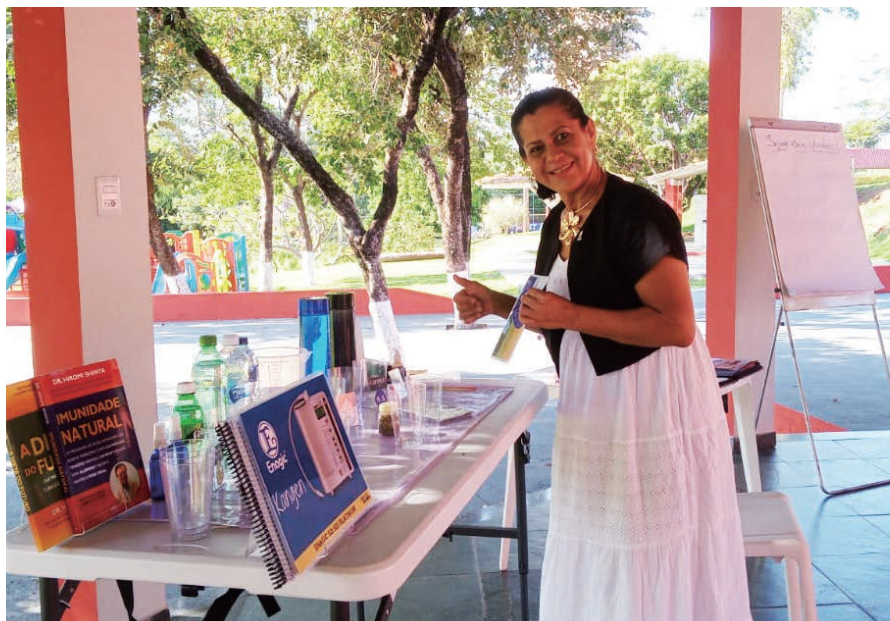
「わたしの人生のミッションは、純粋なアルカリ水を通して、人びとの生活をより豊かで、より良いものにすることです」と彼女は語る。

アディエネがエナジックの還元ウォーターを初めて知ったのは、彼女の通う学校の教授、レアー・リベイロ医師からの情報だった。そして彼

女は、友だちに誘われて行ったクイアバの電解水イベントで慎重に吟味した後、2016年に販売店としての第一歩を踏み出した。

チームのサポートに全力!

「人体の70%が水でできていると知り、それなら世界で一番良い水を飲むことが、一番賢い選択だと考え





ました」と彼女はいう。

アディエネにとって、6A到達までの道のりは決して平坦なものではなかった。しかし、「幼少期から、夢に向かって恐れずに進む子でした」と本人が語るように、彼女は、その道を一步步突き進んできた。

「交渉をし、とことん調査をして、最良な選択肢を見つける」ことで、次々に彼女は取引を成立させ、ダウンラインを集めてきた。

役に立った訓練ツールや、プレゼン方法をダウンラインに惜しみなく伝え、顧客リストやスケジュールを仲間と共に築き上げたことは、かなり効果的だった。チームの一人ひとりをサポートすることに、彼女は大きな達成感を覚えている。

「人びとの生活改善に力添えすることがとても好きです。そして、次世代に遺産を伝えたいと常々考えていまし

た。わたしがずっと求めていたそんな人生。それを手に入れるチャンスを、エナジックで見つけたのです」

水を変えて人生が変わった！

アディエネが初めて電解水生成器の取引を成功させたのは、現在、6A2ランクのローザ・ノウチに対してだった。そこから彼女は、安定した売り上げをあげ、ブラジル人女性初の6A2-2に到達したのだった。

そのことについてアディエネは、「素直に嬉しいですし、誇りに思います」と語り、「年内の6A2-3到達を目標にし、“真の健康”を世界に広めようと、常に努力を重ねています。このように、一貫した目的を持ち続けることが、成功への秘訣だと思います」と続けていた。

「忙しい毎日を送っていますが、エナジックと歩むこの旅路を楽しんで

います。そして、美德、祈り、瞑想に満ちた生活を送っています。また、9人の孫たちとの時間を大切に、ピクニック、ウォーキング、ハイキングや、ゲーム、エアロビックス、またビーチフットバレーを楽しみ、ボランティアの仕事に勤んでいます」

これらに加えて、忙しくても旅行を楽しむ余裕ができたという。最後にアディエネは、「水を変えたことで、わたしの人生も変わりました。エナジックにはとても感謝しています。エナジックとなら、世界を巡ることも夢ではありません！」と力強く語った。



# 沖縄から世界へ サクセスストーリー 大城博成

第67回

## 求められる販売店の教育と適正な管理

問題のマルチ商法とは、一口に言って商品を売るのではなく、組織に参加する人からメンバーフィー（会費）を徴収し、その会費で儲ける仕組みだ。

アメリカでは会費の額は規制されていて、極めて安い。したがって、物、商品不在ではビジネスはできず、会費徴収のためだけに次から次へと会員を増やすことはできない。

ネズミ講的なネットワークは物不在でも広がっていく悪質な商売である。そもそも商品、サービスを提供し、その対価が具体的になければビジネスとはいえない。日本政府は法規制を整えてこの悪徳商法を取り締まっているようだが、いまだ巷にゴロゴロしていることは残念である。

MLMの今後の発展のためにも厳しい取締りがなされなければならない。

### 急成長に伴う「ひずみ」に注意！

エナジック社は2000年頃から急成長を遂げ、日本全国に多くの支店を構え、新商品開発も着々進んでいた。その数年後には海外進出をするほどに力を蓄え、勢いがあった。

国内でもエナジック社のブランドの認知度は広がった。MLM業界自体も世界的に広がり、日本市場も拡大していった。エナジックの成長は市場環境の整備と共にあった。

MLM市場の成長のためには、販売店の量的な増加がなければならない。販売店が増加すると、その管理が大切になる。会社は販売店の管理を怠ると、場合によっては法的処罰を受けることもあるからだ。販売店は会社のスタッフではないが、会社の管理下にあるとみるのが通常だ。したがって販売店がウソをついてエナジック商品を

売ると、後々会社が責任を取らされることになってしまう。

販売店のリクルート、営業活動、PR は全て会社の管理下になければならない。そのために多額の費用をかけて、販売店の訓練、トレーニングを実施するのである。

### 思わぬ理由で「管理不行き届き」と

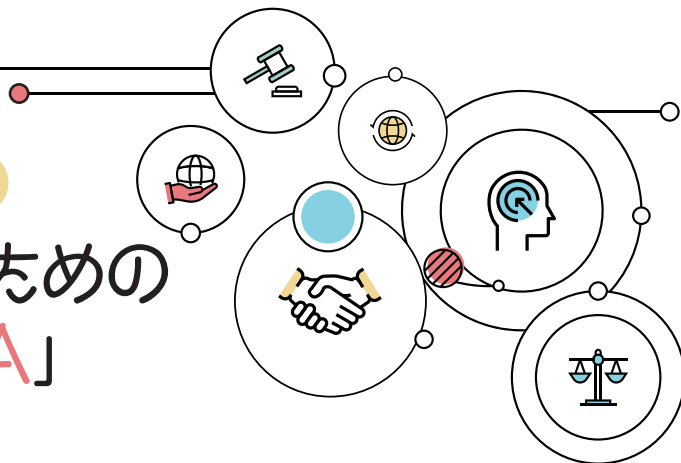
何万という販売店を管理している会社は、たいへんな経営上の責任を取ることになる。リーダー格の販売店との接点は問題ないが、しかし顔も見たことのない末端の販売店の管理は、相当困難だ。彼らのアップラインの努力も重要になるだろう。

新しい販売店は十分な訓練を受けないまま、フィールドで営業活動を始めることがある。間違いもあろう。また過度にアグレッシブになって、言っただけで商品を買った側から「話が違ふ」と会社に苦情の電話が入ることも。

以前、こうし不満を抱いた人が「販売店がウソをついた」と消費者庁に連絡をしたことがある。会社には何の落ち度もなかったが、管理不行き届きと見なされ、予期せぬ「特定商品の新規販売の一時停止」という処分を受けた。たとえ末端でも、販売店の教育や適切な管理が、たいへん重要な取り組みになっているのである。

【前原利夫・著  
『小さな島から世界を飲む！』より】





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:** 本人以外の家族名義のクレジットカードで商品を購入できますか?

**A:** お申し込み人名義以外のクレジットカードでの商品購入はできません。

一般的にクレジットカード(以下「カード」)は申込者本人とカード会社との契約になるため、本人以外での使用は認められていません。

「カードの名義人が使用することを許可しているのであれば、家族が商品購入に使っても何も問題ないのでは?」と思われるかもしれませんが、しかし、たとえ家族間といえどもカードやカード情報を別の人間に使用させることは、間違いなく違反行為となってしまう。

このことは、カードと一緒に送られてくる「約款」にも記載されていることで、カード会社は本人以外での使用を例外なく一切、認めていません。

実は、カードの所有権はカードの名義人ではなくカード会社にあるのです。名義人は、あくまでカード会社からカードを「借りている」にすぎません。ですから「本人が許可しているのだから問題ないのでは?」といっても、そもそもカードは本人の持ち物ではなくカード会社の所有物で、そのカード会社が許可していないのです。

実際のところは本人以外が使っているケースが多いのも事実です。しかしカードの貸し借りがカード会社に発覚すれば、利用停止や強制解約になってしまう可能性もあります。

そのため、エナジックでは商品購入にはお申込人名義のクレジットカードのみ使用可とさせていただいております。ご理解ください。

**Q:** 高齢の方の勧誘時に注意する点は?

**A:** 丁寧な説明を心がけ、内容を理解してもらえているか確認しながら勧誘しましょう。

日本はすでに超高齢化社会になっています。総務省の推計によると、2020年9月時点で65歳以上の高齢者人口は3,617万人で、総人口に占める割合は28.7%。70歳以上の人口は2,791万人で、総人口の22.2%となっています。4人に1人以上が65歳以上、5人に1人以上が70歳以上の方ということになります。

近年、若者をターゲットとした勧誘については消費者庁も注意喚起チラシを作成するなどして、啓蒙活動をおこなっています。

それと並んで、国民生活センターでは60歳以上の消費者トラブルが増加傾向にあり、消費者への注意喚起をおこなっています。

ご高齢の方を勧誘される場合、丁寧に説明し、内容を理解していただけているか確認しましょう。お相手の方の理解力や判断力に不足があると分かっていると契約することは、特定商取引法や消費者契約法で禁止されています。そのような疑問が生じた場合には、仮にお相手が契約に前向きであっても、慎重に検討するようにしましょう。

保険業界、証券業界や通信事業者業界のガイドラインでは、65歳以上の方には「丁寧な対応」を、80歳以上の方には契約時に家族の同伴を推奨したり、家族への電話確認をおこなったりして、「より丁寧な対応」の取り組みを開始しています。

もちろん高齢者向けに関わらず、丁寧で誠実な対応は常に心がけましょう。

## 還元水は胃腸症状を

### 2大学が実施した「胃腸に及ぼす還元水の飲用効果」の研究を検証!



電解水生成器は、多くが家庭用医療機器として日常的に使用されています。最も多い活用法は還元水の飲用ではないでしょうか。胃腸症状の改善という、厚生労働省が認めた効果に期待してのことですね。

ではこの効果は、どのように医学的・科学的に立証されているのでしょうか。これを考えるための研究が、過去にはいろいろな研究機関・大学等でおこなわれています。その中で、今回は2つの大学の興味深い研究結果を取り上げてみます。

まず最初は1999年に日本機能水学会が主催した「機能水シンポジウム」(2002年から「学術大会」と改称)で発表された、還元水の飲用による胃腸症状の改善についての臨床試験データです。滋賀医科大学が腹部に何らかの症状のある人たちを対象にテストをしました。

さらに、それから20年近くたった2018年には、大阪市立大学が同様の方法で実施した、健康な人に対するテストの臨床データが『Medical Gas Research』という学術誌の2018年第8号に発表されました。

今回は、この2つの興味深い臨床データを用いて、還元水の能力に迫ってみたいと思います。

#### ■胃腸症状のある人への試験結果

滋賀医科大学の研究は、消化不良、胃腸内の異常発酵、不規則な排泄(慢性下痢、便秘)という腹

部の症状を持った患者163名(男性34名、女性129名)を対象に、浄水を飲む群(79名)と還元水を飲む群(84名)にわけて、二重盲検法(被験者も研究者もどちらの水を誰が飲んでいるのか分からない方法)でおこなっています。

飲用還元水はpH9.5でカルシウム濃度は30ppmです。被験者には4週間、毎日、起床時に200mlを、1日で合計500ml以上の飲用をしてもらいました。

そしてその試験期間4週間の前後で、血液検査、尿検査、便の検査を実施し、加えて自覚症状を聴取しています。

その結果、全体の改善率を見ると、還元水を飲んだ群は改善例が64例(76%)で、変化がなかった群が17例(20%)でした。

一方、浄水を飲んだ群の改善例と変化ナシ例は、それぞれ50例(63%)と27例(34%)でした。

次に症状別にみると、慢性の下痢があった患者は、還元水を飲んだ群では94.1%が改善していますが、浄水では64.7%に留まっていました。また腹部愁訴(胃もたれ、膨満感、胸焼け、ゲップなどの自覚はあるものの検査では異常が出ないもの)に対しては、還元水では85.7%が改善し、浄水では47.1%でした。

なお、いずれの被験者にも重篤な副作用や検査値の異常はなく、還元水飲用の安全性が確認されています。

こうした研究結果がなぜ出てくるのか——ということについては、多くの機関や研究者によって検討されてきています。たとえば還元水の溶存水素

# どう改善するのか？

## 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。



じょうこ まり  
上古真理

量や腸内細菌レベル等の影響はどうか、といったことなどです。これらについては、この欄で追って取り上げることにしましょう。

## ■健康な人への還元水の影響は？

次に取り上げるのは、2018年に滋賀医科大学と同様の方法により、大阪市立大学で実施された、胃腸症状のない健康な人の臨床研究です。20歳から60歳の普段、胃腸症状のない健康な60人を対象としています。

また、水質を同じにするため、普段使っている水道水の水源が同じ、もしくは近隣になるように被験者を選定しました。

試験は、30人ずつ無作為に、還元水を飲むグループと浄水を飲むグループに分けて二重盲検法でおこないました。4週間、毎日、起床時に200mlの水を飲んでもらい、それ以外に1日最低300mlの水を飲んでもらいました。そして試験期間4週間の前後に血液検査、体力測定、アンケート調査を実施したのです。

なお、浄水のpHは $7.6 \pm 0.2$ で、還元水は $\text{pH}9.2 \pm 0.2$ でした。水素濃度は、浄水が $0\text{mg/L}$ で還元水は $0.2\text{mg/L}$ でした。

さてその結果です。血液検査では還元水を飲んだグループのHDLコレステロールが、有意差はないものの少し高くなっていました。ちなみにHDLコレステロールの数値の検討はこれまで実施されていないようです。

付記すると、HDL(善玉)コレステロールはLDL(悪玉)コレステロールとは逆に、動脈硬化を抑制

する働きがあります。したがって、この数値の判定には意義があると思います。

尿の回数は両群とも飲用前より増えています。便の状態については、還元水を飲んだ群では柔らかめの便が普通便になったり、逆に硬めの便が普通便になったりと改善した人がありました。また、還元水を飲むとぐっすり眠れる、目覚めが良いと答えた人の割合が増えました。

一方、浄水の場合は睡眠への影響は見られませんでした。還元水で便の状態が良くなりぐっすり眠れるというのは、全体的に健康的になると考えて良いのではないのでしょうか。

## ■日々の飲用量や体調のチェックを

この研究は、もともとほとんど自覚症状のない人を対象にした4週間という短期間で、かつ水分摂取量も1日500mlと、少なく設定されていました。にも関わらずこのような結果が出ています。

尿の回数に関しても、おそらくほとんどの被験者が普段よりも増えたと考えられます。

最低500mlの飲用というアバウトなものではなく、具体的にどれくらい飲んだのか、細かいデータと1日の尿量データがあれば、もっと興味深いテストになったと思います。

毎日の健康管理を兼ねて、飲んだ還元水の量や睡眠、便の状態などを、日々の体調を含め記録してみると、何か新しい発見があるかもしれません。もしそういうデータが集まれば、わたしは医師としてKangen Waterと健康との関連性を検討・分析してみたいと思います。いかがでしょうか？



## 販売店が沖縄のビーチを清掃!



活動終了後に残った人たちが記念撮影  
(左端が米須さん、2人目が喜舎場さん、右から3人目が名嘉さん)

9月11日午前7時半ごろから2時間ほどかけて、沖縄の販売店さんが県南東部の西原町にある「きらきらビーチ」でゴミ拾いをおこないました。このビーチは砂浜延長550mにも及ぶリゾート地で、多くの人たちで賑わいます。その分、残滓が目立つというもの。

そこで販売店の<sup>きしゃばたくみ</sup>喜舎場匠さんや<sup>な か や す き</sup>名嘉康喜さん、<sup>こめす</sup>米須美華さんらが声をかけ、それぞれの家族も含め合計16人が参加してゴミ拾いとなりました。終了後、集めたたくさんのゴミ袋を前に、参加者は活動の継続を決意していました。

## 「パスタ・ナイト」参加者が 大城会長に厚く感謝

9月17日、カルフォルニア州サンディエゴ市にある「エナジックゴルフクラブ・アット・イーストレイク (Enagic Golf Club at Eastlake)」が、「イタリアン・パスタ・ナイト」というパーティーを開催しました。すると、参加していた隣接するチュラビスタ市のジョン・マッキャン副市長が、大城博成会長に、握手を求め、感謝の気持ちを表わしました。

その理由について、マッキャン副市長は、ゴルフ場を改修していくつものプロゴルフトーナメントを主催したり、パスタ・ナイトのようなイベントを開いたりするなど、地域の活性化に取り組んでくれた



大城会長と握手をするマッキャン副市長

功績を挙げていました。うれしい一コマでした。



# 2021.8月度 新6A到達

## 6A以上のご紹介

### 6A

- ALLISON ELIZABETH FOSKETT (オーストラリア)
- KANGEN UNITE PTY LTD (オーストラリア)
- VAN LAM TRAN (オーストラリア)
- GBT KANGEN WATER PTY LTD (オーストラリア)
- HUYNH TRINH LAM (オーストラリア)
- MINH TIEN VICTORIA LAM #2 (オーストラリア)
- 0824649 B.C. LTD (カナダ)
- NARCISO R. MANGAHS JR. (カナダ)
- GEORGIA A WILLIAMS (カナダ)
- MINU S THOMAS (カナダ)
- TIANA C LINDO (カナダ)
- THE JOKWI'S DIGITAL CONSULTANCY INC. (カナダ)
- LIEZL CAYREL (カナダ)
- KULVEER K SANDHU (カナダ)
- SIMBA NAGAHUEDI (カナダ)
- JOSH EKOW QUAYE (カナダ)
- ELHAM Z SISAN (カナダ)
- #1085889 ALBERTA LTD (カナダ)
- SELINA PACELLA (カナダ)
- SHERIN VARGHESE (アイルランド)
- JULIET ADDO (イギリス)
- ELENA MATEI (ルーマニア)
- WATER CENTER SRL (ルーマニア)
- IBRAHIM AYDIN ALTUNORDU (トルコ)
- VAN NGAN NGUYEN (ドイツ)
- TU ZHI QUN (香港)
- AICARDI JIANG DICKSON (香港)
- ANGEL SASA/AU LAI MING ANNIE (香港)
- SRIKUMAR KOTHARI (インド)
- VINOD NIMNATH SONAR (インド)
- CHANDRAPRABHA RAO (インド)
- HEMANTKUMAR RAMESHCHANDRA PATEL (インド)
- DHANVANT RAMANBHAI PATEL (インド)
- MADIRE LAXMI (インド)
- SANAPALA VARALAKSHMI (インド)
- SHIVE KUMAR YADAVA . (インド)
- AMINA BEGUM (インド)
- VIKRAM CHANDRA (インド)
- VIMAL CERAMIC (インド)
- PRATHAM ENTERPRISE (インド)
- SAILESH KUMAR TOPPO (インド)
- CHANDRIKABEN DIPAKKUMAR KESHARANI (インド)
- ASHOKBHAI VELJIBHAI NAKRANI (インド)
- TULSIBHAI MOHANBHAI SAKARIYA (インド)
- AVM ADVERTISING AND MARKETING (インド)
- JAYESHJI JAVANTUJI THAKOR (インド)
- JAGJIVANBHAI PUNJABHAI PATEL (インド)
- TARUN MANUBHAI SUTHAR (インド)
- LALITABEN PRAKASHBHAI PRAJAPATI (インド)
- DIPAKKUMAR SHANKERBHAI PATEL (インド)
- VISHAL KHODABHAI NOGHANVADRA (インド)
- PRIYESH VALLABHBHAI AMBASANA (インド)
- MADHURI SAVANKUMAR KOTECCHA (インド)
- GULAM AABAS INDORI (インド)
- HINDVA HARDWARE AND PLYWOOD (インド)
- DIVYESH KUMAR MISTRY (インド)
- ISHIKA ENTERPRISE VARSHA MITESHBHAI BALDHA (インド)
- DINESHBHAI DHIRUBHAI KANANI (インド)
- NAMBURU VENKATA SUBBAREDDY (インド)
- JENISH RAMESHBHAI MORADIYA (インド)
- BHAVANA VASUDEV MANWANI (インド)
- KHUSHBU NISCHALAVALAMB BAROT (インド)
- NUNIK RAHMAWATI (インドネシア)
- MUSDALIFA WARDHA (インドネシア)
- 小林 健太 (日本)
- 株式会社Shinee (日本)
- TUNG MING YANG (マレーシア)
- YAP KONG FATT (マレーシア)
- HUYNH QUOC DAT (タイ)
- NGUYEN THI THU TRANG (タイ)
- HUYNH QUOC DAT (タイ)
- FRUMEN TRESPICIO LLAMAS (アラブ首長国連邦)
- ESTRELLA G GINO #2 (アメリカ)
- ERIC DARKO-NYARKO (アメリカ)
- CLEANTHIS LAZALDE (アメリカ)
- LUISA C CRANE (アメリカ)
- TRAN WATER LLC #2 (アメリカ)
- NHUT V NGUYEN (アメリカ)
- TUAN & TRAM KANGEN WATER LLC (アメリカ)
- HANG KIM NGUYEN (アメリカ)
- PHUONG THIEN BAO NGUYEN #2 (アメリカ)
- ALYSSA LIM (B) (アメリカ)
- THAI QUOC PHAM (アメリカ)
- TRANG THUY THI NGUYEN (アメリカ)
- KIM TRAN (アメリカ)
- ANH THI NGUYEN #3 (アメリカ)
- KARINA KIM NGO (アメリカ)
- MICHAEL TUAN PHAM (アメリカ)

- KENNY K. KHONG (アメリカ)
- CAM VAN THI HUYNH (アメリカ)
- TERESA TUONGVAN TRAN (アメリカ)
- BILL NHAN TRAN (アメリカ)
- MUOI TRAN (アメリカ)
- THIEU THANH VU (アメリカ)
- GARZA FAM ENTERPRISES INC (アメリカ)
- CHRISTY HUONG PHAN (アメリカ)
- REBECCA SEDIG (アメリカ)
- KHOI ICH NGUYEN (アメリカ)

### 6A2

- JESSICA LOUISE ZALUMS (オーストラリア)
- QUANG BINH LY (オーストラリア)
- ESMAIL SAYED HOSSEINI (カナダ)
- NEDA BEHZADINEKO (カナダ)
- KANGEN CENTER ROMANIA SRL (ルーマニア)
- THI THOM TRAN (ドイツ)
- S&L HEALTH CO/ YUNG LAN HEUNG (香港)
- MOHD ISLAM RAHMANI (インド)
- HUPENDRA KUMAR SAHU (インド)
- KANCHARAPU MADHUSUDHANA RAO (インド)
- VARSHABEN RAGHAVBHAI VAGHASIYA (インド)
- JITENDRA KUMAR MANORDAS PATEL (インド)
- BELABEN MANISHKUMAR MODI (インド)
- NAMBURU KRISHNAVENAMMA (インド)
- VIMAL TRIVEDI (インド)
- NISHANT VINODBHAI BHUT (インド)
- HARDIK NARESHKUMAR BHATT (インド)
- INDMAK CORPORTION (インド)
- DHARMISTHABEN RAJESH SAVALLIA (インド)
- JIWANA (インドネシア)
- SANTIC ROSEMARIE CAMASIS (日本)
- WORLDWIDE WATER PTE LTD (シンガポール)
- NGUYEN VUONG MY HANH (タイ)
- NGUYEN TRUNG HIEU (タイ)
- BHAURAO RAMDAS PATIL (アラブ首長国連邦)
- ANTONIO BUALAT MISAJON (アラブ首長国連邦)
- NICOLAS THAO BUI (アメリカ)
- VU PHAM TUYET NGO INC (アメリカ)
- VAN THI HONG VO (アメリカ)
- TRI T BACH (アメリカ)
- ASE DISTRIBUTION LLC (アメリカ)
- CHUC ICH NGUYEN (アメリカ)

### 6A2-2

- REBEKAH FEMIA #2 (オーストラリア)
- NGUYEN AND CAO FAMILY TRUST (オーストラリア)
- ENERGI WATER#1 (カナダ)
- MAI FASHION / KHUC QUOC HUY (ドイツ)
- UNITED STARS INTERNATIONAL CO LTD/ CHENG KAI LEUNG (香港)
- GUDIVADA SRINIVASA RAO (インド)
- PINNACLE AQUA (インド)
- NAMRATABEN VIPULBHAI MANGUKIYA (インド)
- RAJESHKUMAR KANJIBHAI VEKARIYA (インド)
- CINDY ONG CORPORATION SDN BHD (マレーシア)
- TUAN A NGUYEN (アメリカ)
- SHIRLEY MAY ESCOBAR (アメリカ)
- THUAN THANH NGO (アメリカ)
- TAN NGUYEN (アメリカ)

### 6A2-3

- KENKO MIZU ENTERPRISE (マレーシア)
- LBM GLOBAL INC. (アメリカ)
- HINH QUANG HUYNH (アメリカ)