



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
265
Japan Edition

2022.12月号



2023年にさらなる飛躍をめざし 本年を力強く締めくくろう!



最良販売店の肖像:8P
ラケッシュ・プラビバイクティア
(インド/6A2-3)



Road to 6A:4~5P
浦川友明(大阪市/左)
松本幸弘(名古屋市)

エナジックスポーツ高等学院野球部が
沖縄県1年生大会で優勝!:11P



松本幸弘グループが6Aコンテストで世界一に!:3P



年末最後の日まで気を緩めず、 チーム活動を通して事業に貢献しよう！

エナジックから皆さんに年の瀬のご挨拶を申し上げます！ この事業を始めてから48年間、わたしたちは貴重な組織的知見を培ってきました。今回はそれを皆さんと共有したいと思います。

年末年始のこのシーズンは家族や友人たちと過ごす大切な時間です。しかしこの時期、問題となるのは度重なる集いや祝い事に気を取られて生活の基盤である生計への関心が薄まることです。成功を収めたトップ販売店の方々は1週間、いえ、1日たりとも疎かにはしません。

事業活動を中断するのではなく、還元ウォーターをより多くの人びとに飲んでもらい、チームがランクアップする手助けをすることに焦点を当てて日々を過ごすのはどうでしょうか？ 年末で他社の動きが弱まる中、スピードを落とさず2023年に向けて新たな高みへと登り詰めましょう！

皆さんがより早くランクアップできるよう、全ランクが参加でき、毎日、また毎月褒賞が与えられるグローバル規模のコンテストをご用意しています。このコンテストの詳細や毎日更新される結果と達成者については、ネットにあるDSP(ディストリビューター・サポート・ポータル)を確認してください。

6Aランク以上のリーダーの皆さん、最高のランクアップ方法は、チームの組織構築に専念し、ダウンラインのグローバルコンテストへの参加を促したり、指導し鼓舞したりすることです。

市場に目を向けてみると、耐久消費財である還元ウォーター生成器の世帯当たり浸透率が1%を記録することは、継続的な取り組みの結果であり、素晴らしい成果です。沖縄、ハワイ、カルフォルニア、そしてワシントンの市場ではすでにこの節目を超えています。2023年にはより多くの市場で同様の成果を残せることを期待しています。

沖縄やカルフォルニアなどは別として、現実にはエナジックの名を聞いたこともないという人が世界の大半です。しかしこの認識の欠如を裏返すと、新規顧客の開拓、そして未来への可能性がまだまだ無限に広がっていると解釈できるのです。このような現実を胸に秘め、年末年始は還元ウォーターや還元ウコンを普及していく新規販売店の活動のサポートに徹してください。

皆さんのリーダーシップに感謝を！ 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





エナジック販売店NEWS

松本幸弘さんのグループが「6Aグループセールスコンテスト」で世界一に輝く!



世界ナンバーワンになった松本幸弘さん

ベスト50位内に日本の5グループが食い込む

10月度の「6Aグループセールスコンテスト」で、名古屋市在住の松本幸弘さんのグループが140台を売り上げ、みごと世界一となりました。松本さんはこのことについて、「一人ひとりに正しい情報を伝え、仲間としてしっかり応援してきた結果」と語っていますが、日本の販売店の皆さんに勇気を与え、意欲を掻き立てる壮挙といえるでしょう。

松本さん以外にも、15位に富永美砂子さん、16位に石本三恵さん、さらに42位に丸井美智子さんのグループが入り、48位には在日フィリピン人のバロン・アンジェリー・ヴィ

オラさんのグループが食い込みました。全て本誌の「Road to 6A」や「6以上昇格者名鑑」欄で紹介したことのある人たちが率いるグループです。皆さん、おめでとうございます!

ちなみに、ベスト50入りしたグループを国別にみると、最多がアメリカで14グループ、次がインドで9グループ、3位はオーストラリアで6グループ、そして5グループの日本が4位という結果でした。日本の販売店活動は活況を呈しています。



富永美砂子さん



16位
石本三恵さん



42位
丸井美智子さん



48位
バロン・アンジェリー・ヴィオラさん

Congratulations

エナジック社会貢献レポート



「ツール・ド・おきなわ2022」に還元水を提供!



競って還元水を飲む選手たち

11月12、13日にNPO法人「ツール・ド・おきなわ協会」が主催し、沖縄県や内閣府を始め多数の団体が後援して、自転車の「第34回ツール・ド・おきなわ2022」が開催されました。エナジックは名護市を含む沖縄北部の各市町村がコースとなって13日におこなわれたロードレースで、選手たちに還元水を提供するサービスをおこないました。

具体的にはエナジックグループの還元レストラン

「南乃畑」がある、名護市「わんさか大浦パーク」前広場に設置された最終エイド・ステーションで、還元水と還元水で淹れたコーヒーやお茶を振舞いました。また、沖縄名物のちんすこうや紅イモ、黒糖などを希望者に配り、たいへん喜ばれました。



エナジックが還元水を提供したエイド・ステーション

Road to 6A

浦川友明

(大阪市)



大恩人の1本の電話が導いた6Aへの道程！

浦川さんは23歳から40年間、ネットワークビジネスに従事してきた。だが4年前に終止符を打った。そして、二度とこのビジネスには携わるまいと決心し、ある大手高級食パン販売のフランチャイズ店を大阪市内にオープンさせた。

だが次第に売上げが落ち、厳しい状態になってきた。「このままではまずいなあ」と先行き不安に襲われたころ、浦川さんが「大恩人」と語る女性から1本の電話をもらった。それが、本誌8月号の「6A以上昇格者名鑑」で紹介した、福岡県在住の富永美砂子さんだった。

実は21年前から6年間、浦川さんは富永さんが役員を務める会社のネットワークビジネスに従事していた。「当時はたいへんお世話になり、人生で一番多くの収入を得ることができたほどです」と、浦川さんは振り返っている。

富永さん自身、昨年11月にエナジック販売店になると、今年3月には早々と6Aに達していた(10月に6A2到達)。そんな富永さんから会いたいと告げられ、断わるわけにはいかなかった。

そしてエナジックビジネスについて説明を受けた。だが、「二度と従事しない」と決めていた業態だ

けに断る理由を探してみたが、結局、大恩ある人の勧めに応じて、4月に会員となった。

「断れずにスタートとしたというのが本音です」と浦川さんはいうが、結果としてこれが功を奏したのである。過去に培った各地に広がる人脈をフル活用し、「情けの輪」を広めていった。危機的だったフランチャイズ店を閉め、エナジックビジネスに専念するようになった。

もともと「ネットワークビジネスは二度としない」と思ったのは、「ある日突然、会社が閉鎖」という経験をするなど、短命な会社が多いことが大きな理由だった。

「しかしエナジックは社歴48年を数え、大城会長の人となりや経営方針も素晴らしく将来性があります。最後に最高の会社と出会いました」と、浦川さんは思いを吐露している。

11月にグループのメンバーと共に沖縄を訪問し、会長の生家やエナジックグループの各施設を巡った結果、その思いはより強くなったという。来年中の6A2-2到達を目標に、浦川さんは日々販売店活動に邁進している。



「大恩人」の富永さんと



沖縄訪問時に浦川グループで乾杯！

Road to 6A

松本幸弘
(名古屋市)

仲間を大切に夫婦でめざす究極の6A2-8!

松本さんのグループは3ページで紹介したとおり、10月度の「6Aグループセールスコンテスト」で、みごと140台を売り上げ世界一位に輝いた。加えて松本さん自身も7月に販売店登録をしてから、わずか3カ月で6A到達という快挙を成し遂げた。

これだけの成果をどうやって上げたのか。その秘訣は誰もが知りたいところだろう。3ページでは「一人ひとりに正しい情報を伝え、仲間としてしっかり応援してきた結果」という松本さんの発言を紹介したが、同様に「同じ志を持つたくさんの仲間を作っていく」というビジネスポリシーが、好結果をもたらしていると思われるのだ。

こうして地元・名古屋から始まった「仲間づくり」は、やがて東海地区全体から大阪、広島、山口へと広まり、九州にも及ぶようになった。それだけでなく、最近では韓国へも「情けの輪」が広がり始めているという。

松本さんが各地でおこなうセミナーや勉強会などで力を入れているのが商品説明である。なぜなら多くの人たちにレベラックの持つ医療的効果が裨益^{ひえき}してほしいからという。同時にビジネス特許取得済みの優れた8ポイントプログラムの説明も

怠りない。

こうした諸活動を支えているのが、同じくエナジック販売店の妻のひとみさんである。書類の管理や契約の処理などを担当しているひとみさん抜きに、松本さんは販売店活動に専念できないのでは、と思うのは筆者だけではあるまい。

急速に進展してきた販売店活動によって、11月末時点で、松本さんのグループはすでに300人を超えるまでになった。今後の見通しを尋ねるとエキサイティングな答えが返ってきた。「組織を1人から100人にまで拡大することは大変ですが、200人、300人に達すると、そこから馬力が増しスピードが付いて広がっていくものです」。

そのためにはリーダーの育成が大切という松本さんに今後の目標を聞くと、「多くの仲間がそれぞれの夢をかなえられるよう全力でサポートすること」と語り、個人的には「6A2-8到達」という壮大な願望を明かした。松本幸弘さんひとみさん夫妻は、これを「見果てぬ夢」に終わらせるつもりは全くないようだ。



11月30日に名古屋市内で実施したセミナーで講師を務める松本さん



10月14日の東京サロンのリニューアル記念イベントで大城会長に激励される松本さん夫妻



6A以上昇格者 名鑑

年内最後の発行である12月号では、揃ってフィリピン出身の販売店さんを3人紹介します。日本での生活も長く、すっかりなじんでいるようですが、そうは言っても、ご苦労も多いことと思います。それでも懸命に努力した結果、みごとランクアップを果たしました。

中でもサントスさんは6A2-2に到達し、いよいよ6A2-3が視野に入ってきました。取材ではこのことについて、仲間の協力と共に自分自身の多大な努力と忍耐の賜物と答えています。(ほか2人の方も含め)困難を乗り越えて昇格したことを、心から称えたいと思います。



千葉県

スズキ・ノラ・アグステインさん
(Suzuki Nora Agustin)

2019年11月 会員登録
2022年8月 6A

■感想

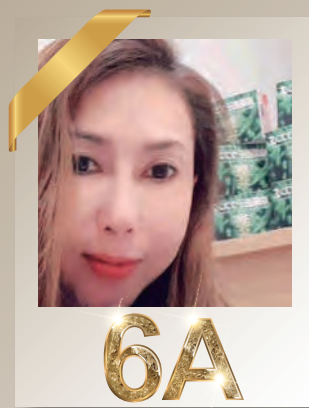
とてもハッピーです。そしてこのビジネスが家族のより良い将来を約束してくれるだろうと、強い確信を持てるようになりました。

■ポリシー

チームのメンバーがお互いにリスペクトし合って誰もが各々持つ個性を尊重し、知識を共有してみんなで高い段階に進んでいきたい。

■今後の目標

自分自身の「経済の健康」を改善すると共に、多くの人びとの生活をより良いものに変えることができるよう努力していきたい。



東京都

カザマ・ドロレス・デラ・クルーズさん
(Kazama Dolores Dela Cruz)

2017年9月 会員登録
2022年9月 6A

■感想

6A到達とは、より高い目標に向けたステップを踏めることになり、さらに多くの機会と可能性への扉が開くことと受け止めています。

■ポリシー

人に良いことをすれば、何百倍も返ってくると、わたしは信じています。つまりチームのメンバーに協力することは非常に重要な要素です。

■今後の目標

わたしは間もなく6A2になると確信しています。そしてこれは、すべての祝福の源である、イエスの御名によるものと信じています。



東京都

ルイス・エステバン・サントス・ジュニアさん
(Luis Esteban Santos Jr)

2017年3月 会員登録
2018年6月 6A
2020年7月 6A2
2022年9月 6A2-2

■感想

わたしは多くの努力のおかげでこのランクに達しました。しかし成功を求めるエナジックの旅は始まったばかりで、最善を尽くします。

■ポリシー

チームの仲間を教育し、意欲をかき立て応援して成長を助けることが最も大切です。仲間の成功はわたしの成功でもあるのですから。

■今後の目標

わたしは還元水を飲用するようになって「身体の健康」が改善しました。このことを広く伝え続けて6A2-3になることが目標です。

ドバイ進出5周年記念イベントを開催！



7つの首長国からなるアラブ首長国連邦(UAE)の1つ、ドバイ首長国は、中東経済の中心的存在であり、観光地としても世界的に知られています。この地にエナジックが進出してから今年でちょうど5周年を迎えました。これを記念して、10月30日、現地のホテルで約400人が参加し、祝賀イベントがおこなわれました。

世界各地から駆け付けた人たちは、エナジックビジネスの成功者によるスピーチに耳を傾け、ランクアップした人たちとコンテスト達成者に熱い拍手を送っていました。ドバイは、エナジックのグローバル化を象徴するような存在です。



世界の還元ショップ拝見 香港から——その①



ショップを通じ多くの人に 成功への道を切り拓きたい！



ウィニー・ロー (Winnie Lo/6A2-4)

ウィニーさんは、「健康に良く、また低コストで起業ができて収入につながる」という理由から、2005年に会員となった。以来、エナジックビジネスに熱心に取り組み、6A2-4に到達している。

そのビジネスポリシーは、「いろいろな方法を通じてより多くの人に還元ウォーターを知ってもらい、ビジネス志向の人であれば手助けして成功に導くこと」と語る。

還元ショップは2006年にオープンした。かなりの年季だが、その後、拡張しているという。開いた理由については、「お客様をお連れしてデモ

をおこなったり、チームのミーティングやトレーニングをしたりするため」と明快だ。

「健康と豊かさを獲得するために手助けをしてくれるエナジックに心から感謝しています」と語るウィニーさんは、還元ショップを通じて「情けの輪」を日々、広めている。



【住所】 Room 1501-1502, Hon Kwok Jordan Centre, 7 Hillwood Road, Tsim Sha Tsui, HongKong

最良販売店の肖像

ラケッシュ・プラビンバイ・クカディア
Rakesh Pravinbhai Kukadiya

インド/6A2-3

人びとの生活を大きく変化させ
仲間と共に世界展開をめざす!

6A2-3ランクのラケッシュ・プラビンバイ・クカディアは、約800万人が暮らすグジャラート州スーラトで子供時代を過ごし、現在もその地に住み続けている。彼とエナジックの出会いは6A2-5ランクのアミット・パトリヤを通じてだった。

ラケッシュはエナジックの販売店になるまでの人生で、多様な経験をしてきた。大学で商学と会計学の学位を取得した後、中国にオフィスを構え高級家具やインテリア商品をインドに輸入する事業の傍ら、故郷スーラトで最大の家具用ショールームの運営も手がけていた。

また請負業者として交通省や建設

省を介した政府のプロジェクトに携わり、最高点であるAAの評価を得ていた。さらに不動産業にも携わり高級バンガローやホテルの運営を手がけたりもしていたのだ。

未知の事柄を懸命に学んだ

事業で幾度も成功を取めてきたラケッシュだが、エナジック販売店に

「初めアミットの言葉を信じるできませんでした。しかし、利用者の声や彼が短期間で達成した実績を見て、わたしもこの事業を始めてみようと思い立ったのです」とラケッシュは語る。これが彼にとって人生の一大転機となったのだ。

なることは、これまでとは全く異なっていたと話す。

「いままで水や還元ウォーターについて話をしたり聞いたりしたことがありませんでした」という。そして「一から未知のことを学ぶのは初めての経験でした。何しろこの事業を展開していくために、いままでの経験は全く役に立ちませんでしたか





ら。製品にしても事業にしても学びの日々でした」と語っている。

それでも彼には唯一確信できるものがあつた。それは知らないものを学ぶ自分の能力だ。そしてその能力がエナジック販売店として成功を掴み取るために大きな助けとなつたのだ。

アクション・サークルとは？

ラケッシュは現在6A2ランクのジェニス・モラディヤと共に最初の契約を取り付けた。その時から二人は強固なダウンラインを築くため独自のシステムを構築した。

「わたしたちはアクション・サークルというものを形成しています。その

サークル内には5～10人ほどの密接に協力し合う販売店がいて、日々お互いにオンラインやオフラインで連絡を取り合っています。そして毎週、または毎月、研修もおこなっています。そこでわたしは、独自に開発したプログラムを駆使して一人ひとりに助言してモチベーションを与えています」

大切なのは「真似ること」

ラケッシュは自ら考えたシステムを活用し、より偉大な夢の実現をめざしている。それは2025年までに現在の中心メンバー64人全員が6A2-3ランクに到達することだ。

「さらに大きな目標は人びとの生

活に大きな変化をもたらすこと。そしてもう一つは、グローバルに展開し世界のほとんどの国々でチームを形成することです」とラケッシュは続けた。

「これらの夢を実現するためには、マインド、スキル、ツールの3点を心がけて事業に取り組む必要があります」という。加えて事業活動のカギになるのが「真似ること」と強調する。

つまり、「誰がどこでも同じ活動を真似ることで、協力し合える複合的な勢力となるのです」というのだ。このような、チームをより成長させ着実にリーダーを生み出していきたい、という気持ちが彼の原動力となっている。



日頃のご愛顧に感謝を込めて

年末 キャンペーン

2022年
12/29
まで開催 **木**

ご注文はコールセンターまで!

TELでの注文は **☎0120-84-4132**
 FAXでの注文は **☎0120-84-1326**
 営業時間は **9:00~18:00**
 土・日・祝 **9:00~12:00**

LevelLuk SD501 PLATINUM **LevelLuk[®]**

ニュータイプ (HG-N) 塩素・鉛除去

通常価格 **14,100円** ➔ **特別価格 11,460円**
 (商品10,560円+代引送料900円)

LevelLuk[®] DX **LevelLuk[®] Jr** **LevelLuk[®] SD501** **LevelLuk[®] SD501U**

LevelLuk[®] DX II **LevelLuk[®] Jr II** **LevelLuk[®] Super501** **SANAS[®]**

LevelLuk KANGEN8

F8フィルター 塩素・鉛除去

通常価格 **15,200円** ➔ **特別価格 12,340円**
 (商品11,440円+代引送料900円)

レギュラータイプ (RG) 塩素除去

通常価格 **10,700円**
特別価格 8,060円
 (商品7,260円+代引送料800円)

ハイグレードタイプ (HG) 塩素・鉛除去

通常価格 **14,100円** ➔ **特別価格 11,460円**
 (商品10,560円+代引送料900円)

LevelLuk SD501 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。

※全て税込価格となっております。 **対応フィルターが不明な場合は、必ずお問合せください。**



VICTORY

Sports Flash
エナジック・スポーツフラッシュ



エナジックスポーツ高等学院野球部が 創部1年目で優勝!



次城会長夫妻と共に記念写真におさまる部員たち

第47回沖縄県高校野球1年生中央大会最終日の11月29日、宜野座村の球場で決勝がおこなわれ、創部1年目のエナジック高等学院野球部が宜野座高校を3対0で完封し、みごと初優勝を飾りました。

この大会は、沖縄県の高校野球部の1年生で戦われますが、エナジックスポーツ高等学院自体、本年開校ですから、当然、野球部も創部1年目。いわば先輩ゼロの生徒たちが、甲子園出場経験のある強豪高校1年生に勝利をおさめたわけで、壮挙といえるでしょう。

マスコミも「エナジック、創部1年目V」(沖縄タイムス)などと、その快挙ぶりを称えています。

過去に他校を甲子園出場に導いた経験のある神谷嘉宗監督の手腕も光ります。1回戦では9対1で八重山高校を、準々決勝では具志川商業を9対6で、準決勝は6対3で興南高校を撃破しました。

このうち具志川商業と興南は甲子園出場経験があり、興南に至っては常連校で2010年に春夏連覇を成し遂げた名門。八重山は2020年の夏の沖縄県大会で優勝したものの、コロナの影響で甲子園大会が無くなって涙をのんだ経験があります。

「3年以内の甲子園出場」という目標を掲げる15人の部員たちは、こうした強豪を破って、さぞ自信を得たことでしょう。



優勝を大きく伝える『琉球新報』(左)と『沖縄タイムス』(いずれも11月30日付)

大阪府交野市

塗装業（株）福本



住 所：大阪府交野市幾野3丁目13-3
アイビス1号館1階
電 話：072-807-4132
定 休 日：日祝祭日
営業時間：午前8時～午後5時

頑固な塗料の汚れ落としには強還元水が最適！



自宅と事務所にレベラックを設置した
福本さん

福本浩伸さんは塗装業に従事して24年のキャリアを持ち、1級塗装技能士という国家資格の持ち主でもある。独立したのは2014年。以来、戸建て住宅を中心に、外壁、屋根、内装などの塗装を請け

負ってきた。

福本さんのモットーは「塗装は芸術。新築の感動をもう一度」である。単なる塗り替えによる補修という概念を超えて、高い技術力を駆使した塗装で、あたかも新築住宅のような雰囲気醸し出し、顧客にたいへん喜ばれているという。

店舗は大阪府交野市にある。交野と言えば、大阪工場の所在地。加えて店の電話番号4132とはエナジックのフリーダイヤルの番号「0120-84-4132」と同じだ。何かの縁なのか、福本さんは昨年4月にまず

自宅にレベラックを設置した。

以来、飲用や料理、または掃除、衛生管理など生活全般で電解水を活用するようになって気付かされたことがあった。それは清掃のさい発揮された、強還元水と強酸性電解水の抜群の能力だった。

そこで塗装業に付き物の塗料による汚れを落とすさい、強還元水を活用すると、極めて高い洗浄力を発揮することが分かった。それまでは合成洗剤を使っていたため、手荒れや臭いなどに悩まされていたが、みごとに解消できたという。

さらに強酸性電解水もまた、塗装後の室内などにスプレーすることで、除菌効果や消臭効果を得られることが確認できた。こうして店舗にもレベラックを設置し、日々の業務で電解水を活用するようになった。「何しろ“水”ですから安全ですし、効果も抜群で、塗装業務に無くてはならない存在になりました」と福本さんは語っている。



(左から)窓に付着した塗料を強還元水で拭き取る作業。即きれいに！

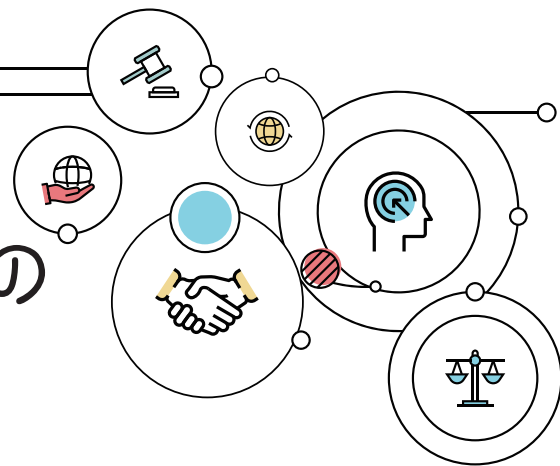
If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you!. 電解水のユニークな活用法を募集中!

●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:「アップラインが紹介を出すから何もしなくてもコミッションが入ってくる」と言われたが。

A:ビジネスを目的とする販売店会員として勧誘する場合は、自分で努力しなければ収入を得ることはできない、ということを必ず告げなければいけません

以前のQ&Aでも説明しましたが、「わたしたちが手伝うから絶対にコミッションが入ってくる！」などといった、確実に利益が生じると誤解させる断定的判断をしてはいけません。

特定商取引に関する法律によっても断定的判断の提供は禁止されていますし、エナジックの概要書面でも「会員の活動規範に関する事項」として、「ビジネスを目的とする販売店会員として勧誘する場合は、ご自身が努力しなければ収入を得ることは出来ないということを必ず告げなければいけません。」と明記されています。

「必ずコミッションが入ってくるから、商品は分割払いで購入し、入ってきたコミッションで支払えば大丈夫」と説明されて契約をしたものの、アップラインからの紹介がなく、コミッションが入ってこないで支払えない、というケースに陥ることもあります。

概要書面にきちんと記載してある内容をご説明し、ご納得いただいた上で登録していただくことが大切です。

たんに「法律で定められているから概要書面を渡す」というだけでなく、なぜ概要書面に記載されていることをきちんと説明しなければならないのか、理解を深めていただいた上でのビジネス活動をお願いいたします。

Q:エンローラーとは何ですか？

A:実際にエナジックビジネスをお伝えした方で、紹介者とも言います。

エナジックビジネスにおいて販売店という名称は以前より用いられていましたが、2019年7月から始まったチームビルディング・プレイズメント・プログラムによって、「エンローラー(紹介者)」という概念が取り入れられました。

それまでは、新しいチーム構築のために、アップラインの販売店が、自分のグループの販売店のダウンラインに、新規の販売店を登録する場合があります。この場合、新規登録者から見ると、自分の知らない方が直上の販売店となっている場合があります。また紹介者ご自身は、自分の活動によって契約に至った新規登録者であっても、SPマージン取得やDIステータス維持の権利を放棄しなければなりませんでした。

このような状況を改善する目的で導入されたのが「チームビルディング・プレイズメント」です。新規登録者がビジネス戦略的に配置される先を販売店(ダイレクトスポンサー)と言い、紹介者と販売店が同一であるケースがほとんどです。また、特商法を遵守する上でも「誰が実際の紹介者なのか」が明確になることは重要です。

紹介活動の実行者は、法律的には「一般連鎖販売業者」と言います。概要書面／契約書面には連鎖販売業をおこなうものが統括者(会社)でない場合、当該連鎖販売業をおこなう者(いわゆる紹介者)の氏名、住所、電話番号を記載しなければなりません。紹介者(エンローラー)が正しくビジネスをお伝えする責務を負っているわけです。

口腔内の衛生管理に

口腔内フローラに与える影響を
還元水と水道水で比較実験！

紅葉の季節ゆえか、11月19、20日に、観光客で久々に賑わっていた京都で、日本先制臨床医学会主催の第5回学術記念大会が開かれました。

大会のテーマは「新時代に向けた新しい予防・治療～with統合治療で患者に寄り添う～」というもので、2日間にいろいろな発表がありました。

ほとんどの病気が生活習慣病であり、現在、さまざまな病気が非常に増えていて、保険診療制度で認められた治療では対処できなくなってきました。

そのため、保険診療外のさまざまな治療に注目が集まっていますが、学術記念大会では、その一旦が発表されました。

同学会に所属するわたしもまた、20日に関連する研究結果を発表しました。

■口腔内フローラとは何か？

大会の最後の教育講演で、ルイ・パストゥール医学研究センターの佐藤勉先生が『口腔と全身の健康に関わる口腔フローラ～機能水の口腔保健学的有用性について～』という演題で講演をされました。

ここでいう機能水とは、AEW(アルカリ性電解水)、つまり還元水のことですから、今回は、その内容について一部ご紹介することにしました。なお、実験の部分については、10月1、2日に都内でおこなわれた第20回日本口腔機能水学会・学術大会で『毎食後のアルカリ性電解水(AEW)による含嗽が口腔内環境に及ぼす影響について』という演題でも発表されています。

そもそも口腔内の環境というのは全身の健康状態と密接に関係しています。腸内と同じように口腔内にはさまざまな細菌や微生物がいます。これらを口腔フローラと言っています。500種類以上、1000億個以上存在していて、善玉菌(有用菌)、悪玉菌(有害菌)、そしてどちらでもない日和見菌がバランスをとって存在しています。

虫歯や歯周病の原因になる細菌というのは、酸に強い、あるいは酸性環境を好むものが多いのです。逆にそれらは中性からアルカリ性環境下で増殖能力が低下するものが多いこともわかっています。したがって、以前にもAEW(アルカリ性電解水=還元水)により増殖が低下するという実験結果が得られています。

■35人の成人に「うがい」で実験

今回の実験は以下のような方法で実施されました。

AEWはpH9.8を使用し、比較するための水はPW(水道水)を使用しました。20歳から68歳の成人男女35名の被験者には、自分がAEWかPWのどちらを使用しているかを知らせずにおこないました。

具体的には、毎食後(食後にブラッシングをする被験者はその終了時)に100mlのAEWかPWでうがいを2週間続けてもらいます。その後2週間の間隔を空けて、最初にAEWを使った場合はPWで、最初にPWを使った場合はAEWで、やはり2週間、うがいを続けてもらいました。

評価方法は試験前と2週間終了時の唾液を多項目・短時間唾液検査システムで、虫歯

還元水は有効か？

上古眞理 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
上古眞理

菌、酸性度、^{かんしょうのう}緩衝能、白血球、タンパク質、アンモニアを測定して比較しました。

緩衝能というのは、口腔内の唾液が酸性やアルカリ性に傾くと唾液中の重炭酸塩の作用でpHを通常の状態に戻そうとする能力のことです。

また、白血球、タンパク質は歯周病や虫歯で炎症があると高くなります。アンモニアの値は口腔内の清潔度を表わし、高くなると不潔な状態ということなのです。

■虫歯菌や酸性度が有意に低下

さてその結果です。虫歯菌はPWでうがいをした前後に変化はありませんでしたが、AEWでうがいをすると有意に低下していました。酸性度はPWでは変化なし、AEWでは明らかに酸性度が下がっていました(つまり中性の方向に変化したということです)。

緩衝能はPWでもAEWも変化はありませんでした。白血球はPWでは変化なし、AEWでは有意に減少していました。

タンパク質も同様にPWでは変化なしで、AEWでは有意に減少していました。

アンモニアはPWでは有意ではないものの少し減少、AEWでは有意に減少していました。

まとめますと、AEWによる毎食後のうがいは、虫歯菌、酸性度、白血球、タンパク質、アンモニアが減少したということです。つまり口腔内環境が良くなりました。緩衝能は唾液中の重炭酸塩によるものなので、外からの影響は受けにくいと考えられました。

発表された佐藤先生は、今後、さらに効果的な

口腔フローラのコントロール法の一つとして、AEWが口腔フローラの構成に与える影響や飲用した時の口腔環境の変化などについて研究されていく予定とのことなのです。

■飲用+うがいにも還元水を！

現在、腸内フローラについての研究は非常に進んでいますが、口腔フローラについてはまだわかっていないことが多い状態です。

その中で口腔フローラを良い状態にして有用菌を増やすのに必要なものとして、乳酸菌、バランスの良い食事、そしてAEWによるうがいがあげられ、逆に悪い状態にして有害菌を増やすものとしては、口腔疾患、抗生物質、口腔清掃不良があげられます。

質疑応答で佐藤先生が言われていましたが、AEWを飲用するだけでなく、うがいに使うことで口腔フローラの改善につながるのでは、ということが研究の動機の一つであったとのことなのです。

またアルカリ性ということで重曹水が代用できないかという質問もありました。これについては研究されていないものの可能性は十分に考えられると答えられていました。

ほとんどの病気が生活習慣病だとすると、続けられる良い生活習慣が多ければ多いほど、人はより健康を維持することができるのではないのでしょうか。

実験で有意と確かめられた「還元水によるうがい」を始め、一つでも良い習慣を増やして悪い習慣を断つようにしてみたいかがでしょうか。



マレーシアチームと酒井チームが相次ぎ工場を見学

11月4日に、酒井まさやさん泰野さん夫妻の率いるチームが、29日にはマレーシアチームが大阪工場を見学に来ました。マレーシアからは26人、酒井チームは38人が参加し、いずれも工場スタッフの丁寧な説明を受けながら、樹脂成型やカートリッジ製造、金属加工、そして組立部門などの工程をじっくり見学しました。

終了後にはより理解を深めてもらうため、2階ホールでスタッフによるレクチャーや強酸性電解水のデモンストラレーションなどがおこなわれました。参加者からは「メイドインジャパンの素晴らしさを認識できた」「自信をもってレバラックを勧めることができる」といった声が聞かれました。いずれも工場見学の意義がうかがえる感想と言えるでしょう。



マレーシアチーム(左)と酒井チームの皆さん



2022.10月度新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- BETH DUCKRELL (オーストラリア)
- CUC H PHAM (オーストラリア)
- THIEN THANH LE (オーストラリア)
- CHENG EN ZHU (オーストラリア)
- HAI B PHAM (オーストラリア)
- EY COMERCIO (EVALDO YAMAOKA) (ブラジル)
- FOROUZAN MOLLAEI (カナダ)
- GEOFF LUKE dba BALGGOK FARM (カナダ)
- BEVERLY MAY C. YAO (カナダ)
- ALADIN AND SARIA MARKETING INC. (カナダ)
- RACEL MAY BACONGA (カナダ)
- RYAN A. TONHAUSER (カナダ)
- FARID BORJI (カナダ)
- NATALIE JONES (カナダ)
- MARIO SANCHEZ ECJJA (スペイン)
- ODETTE PRE (イギリス)
- ODESSA PRE CZECH (イギリス)
- FREE ART DI LUCA MARIA CASELLA #2 (イタリア)
- FRANCESCO BINCOLETTO (イタリア)
- MARIA CLOTILDE CHECCHI (イタリア)
- CINDY BARONNET (フランス)
- GEZOND WATER DRINKEN (オランダ)
- DONNA COSA NAILS (オランダ)
- DANA HASONOVA (チェコ共和国)
- TINA VUOVA (チェコ共和国)
- PHUONG NAM NGUYEN (ベトナム)
- THI PHUONG ANH JOECKER #3 (ベトナム)
- MARTINA MANSEL (ベトナム)
- THI THU HUYNH TRAN (ベトナム)
- THI TUYET HUNG LE (ベトナム)
- CHRISTIAN ESSELETZBICHLER (オーストリア)
- MARIJA GORLOVA (クロアチア)
- ZIYA KAPLAN (トルコ共和国)
- SMEDIEN V / THI T H TRUONG (デンマーク)
- ZHANG SHU LING (香港)
- LEUNG WING KIN (香港)
- HARI OM YADAV (インド)
- SINGH SONS INDIA (インド)
- SURENDER SINGH (インド)
- SUMITA KUMARI (インド)
- SUVARNA SOMANCHI (インド)
- ROHINI SHINDE (インド)
- SHAFI SHAIK ULLAH (インド)
- ALPHONSAMMA BERLEY (インド)
- ANKITA AMOL CHIVARE (インド)
- NEELAM SUNIL YADAV (インド)
- RIYAZUDDIN SHAMSHUDDIN SHAIKH (インド)
- CHAMPA CHOUHAN (インド)
- LIPIKA JAIN (インド)
- BAKUL PARSHOTTAMBHAI MUNGRA (インド)
- SHARMISHABEN NILESHKUMAR TRIVEDI (インド)
- URMILA DEVI (インド)
- GEETABEN DINESHBHAI BAIRWA (インド)
- DAXABA RAJENDRASINH CHAVDA (インド)
- RESHIMABEN TARUNBHAI PATEL (インド)
- MAULIK RAJESH BHAVSAR (インド)
- MADHUBEN JAYANTIBHAI MISTRY (インド)
- RAJESH ARSIBHAI BORKHATARIYA (インド)
- GANESH CHAMPKAL SALI (インド)
- ADEPU NAGMINI SHREENIVAS (インド)
- CHIRAG PRAVINCHANDRA JETHAVA (インド)
- THANSINH RAVIJITSINH CHAUHAN (インド)
- MAHIPATINSIH MAKANSINH CHAUHAN (インド)
- PARULBEN VIJAYBHAI LAD (インド)
- BHAVINA BIMAL DESAI (インド)
- HITESH NAHARMALJI KOTHARI (インド)
- NEHA NIKHIL RATHOD (インド)
- VIJAYKUMAR JAYANTILAL BANGALI (インド)
- KISHANARAM MOOLARAM PANWAR (インド)
- UMA BEN (インド)
- DEEPAK JAYANTILAL DHABALIA (インド)
- KIRTIBHAI SHAMBHUBHAI VADDORIYA (インド)
- PRIYANKASINGH NIRANJANSINGH RAJPUT (インド)
- DEVI ARMAYANINGSIH (インドネシア)
- ROSSHYDAH FITRIANI #2 (インドネシア)
- 松本 幸弘 (日本)
- 浦川 友明 (日本)
- 高瀬 信子 (日本)
- LSM WATER VENTURES (マレーシア)
- NIK KANGEN ENTERPRISE (マレーシア)
- CHRISTIAN ISRAEL HERNANDEZ MARTINEZ (メキシコ)
- MELANY TAOPO TENORIO (フィリピン)
- RAMILITO PANO . #2 (フィリピン)
- 翁鎮育 (台湾)
- NGUYEN THI KIM HOAN #1 (タイ)
- TRINH THANH QUAN (タイ)
- TRAN NGOC MAI (タイ)
- LE HOANG PHUNG (タイ)
- DUONG THI THUY LOAN (タイ)
- DO THI LOAN (タイ)
- LE VAN KHANH (タイ)
- NHEM SOTHY #3 (タイ)
- NGUYEN MINH TAN #2 (タイ)
- QUACH HUU NAM (タイ)
- LAM THI THU TRANG (タイ)
- TRAN TAN PHAT (タイ)
- VO PHU THANH (タイ)
- VO MINH HIEN (タイ)
- VO VINH KY (タイ)
- TRAN THI BICH TUYEN (タイ)
- LAM KIM TUYEN (タイ)
- HUYNH KIM HUI (タイ)
- LE HOANG NINH (タイ)
- LAM THI DEP (タイ)
- LY MY CHAU (タイ)
- NGO VAN AN (タイ)
- TRAN HOANG DUY (タイ)
- TRUONG QUOC DAI (タイ)
- TRAN BICH VAN (タイ)
- PHAN THI THU HIEN (タイ)
- HOANG PHUONG #2 (タイ)
- NGUYEN THI THU HANG (タイ)
- PHAM THANH HOA (タイ)
- NGUYEN QUY GIANG (タイ)
- NGUYEN BAO LUAN (タイ)
- NGUYEN HOANG TAN (タイ)
- PHAN THI THANH THUY (タイ)
- NGUYEN THI KIM OANH (タイ)
- NGUYEN THI KIM LIEN (タイ)
- PHAN THANH TUNG (タイ)
- MUHAMMAD SEYD (アラブ首長国連邦)
- PAVATHANAKATH (アラブ首長国連邦)
- KHALID ABDALLA AHMED AL HUSSAIN AL HAMMADI (アラブ首長国連邦)
- FATIMA MUHAMMAD UMER USMAN (アラブ首長国連邦)
- NAEEEMA ABDULRAHIM ABDULLA (アラブ首長国連邦)
- SHAHAD KHALID ABDULLA ALHAMMADI (アラブ首長国連邦)
- MICHAEL P DEL ROSARIO (アメリカ)
- ANKHBOLD NARANBATAAR (アメリカ)
- MEILAIINE B BERING (アメリカ)
- HAI DUONG NGUYEN (アメリカ)
- MAI LY (アメリカ)
- KAYLA ABDI (アメリカ)
- 2G SOLUTIONS LLC #4 (アメリカ)

- RICKS AND CO LLC (アメリカ)
- VICKY TRANG HUYNH (アメリカ)
- THOMAS LUC MAI (アメリカ)
- VINCENT DANG . (アメリカ)
- TIEN THI TRAN (アメリカ)
- TUYEN THI TRUONG (アメリカ)
- HOANG GIA H2O LLC . (アメリカ)
- TIEN GIA H2O LLC . (アメリカ)
- LIEU H2O LLC . (アメリカ)
- CUONG D TRUONG (アメリカ)
- MP H2O LLC . (アメリカ)
- ALTA HEALTHY WATER INC . (アメリカ)
- DONG HUU AQUA INC . (アメリカ)
- CLAIRE PHAN (アメリカ)
- LISA THI NGUYEN (アメリカ)
- CHRISTOPHER A NGUYEN (アメリカ)
- TU THANH HUYNH (アメリカ)
- Gina Pham (アメリカ)
- Bo La (アメリカ)
- JOSE AUDELINO PLITEZ MATHEU (アメリカ)
- Hellen Vu (アメリカ)
- Lam Ngoc . (アメリカ)
- HLW LLC . (アメリカ)
- LV LLC . (アメリカ)
- BX Healthy Water . (アメリカ)
- PTC HEALTHY WATER LLC . (アメリカ)
- SENBORA YOEUNG (アメリカ)
- Ivy Vi Truong (アメリカ)
- KEN WONG (アメリカ)
- Lam Doan (アメリカ)
- Lai Van Vo (アメリカ)
- Grand Pacific Resources, Inc . (アメリカ)
- Thi thu Thuy Nguyen (アメリカ)

6A2

- DIAMOND KANGEN PTY LTD #3 (オーストラリア)
- JK KANGEN PTY LTD (オーストラリア)
- VIET LINK PTY. LTD (オーストラリア)
- ROSARINA SAW (カナダ)
- KATHERINE MARGARET NAULT (カナダ)
- GLORY LYNN IBASCOT (カナダ)
- JENNIFER LUKE dba MONEY TALK MARKETING #1 (カナダ)
- SKYNIKK GROUP INC . #3 (カナダ)
- EPIFANIO DELOS SANTOS (カナダ)
- JOHANNA MANEKA HELLEBERG (スウェーデン)
- GHEORGHE FLORIN TATARU (ルーマニア)
- STEFANO PALMIERI (イタリア)
- RUIJD NUSSEN KANGEN (オランダ)
- LIANNE VROEGH (オランダ)
- SHERIN VARGHESE (アイルランド)
- WATER MASTER FAMILY MACAU/LAO WAN LAI (香港)
- SUNIL VIKRAM YADAV (インド)
- AANANDAM (インド)
- LIPI AQUA (インド)
- JAGANNADHA SHASTRY SOMANCHI (インド)
- GEETABEN GANPATBHAI MODI (インド)
- BHAKTI SANJAY PANCHAL (インド)
- IBS INFOTECH SOLUTION (インド)
- 富永 美砂子 (日本)
- K.K.J ENTERPRISE . (マレーシア)
- JENNIFER M PANO (フィリピン)
- VO THI TUYET MAI (タイ)
- NGUYEN THI HUONG (タイ)
- NGUYEN VAN TY (タイ)
- NGUYEN THI TUYET TRINH (タイ)
- PHAM NGOC MINH (タイ)
- LEYLA SHARIPOVA (アラブ首長国連邦)
- POWER TEAM GLOBAL INC #P (アメリカ)
- A.L.L. GLOBAL MARKETING LLC (アメリカ)
- CHAU CHE (アメリカ)
- LONG VAN NGUYEN (アメリカ)
- LIEU T BICH DOAN (アメリカ)
- HT HEALTHY WATER LLC (アメリカ)
- LN HEALTHY WATER (アメリカ)
- CARE TO SHARE WATER LLC (アメリカ)
- Dan Thanh T Pham (アメリカ)
- CNN HEALTH MATTERS INC . (アメリカ)
- JUSTIN NGUYEN (アメリカ)
- CAROLINE AYENIKA NFON #1 (アメリカ)
- TONY HIEU TAN PHAM (アメリカ)

6A2-2

- JOHNHENS PTY LTD (オーストラリア)
- DELA PENA DIGITAL CONSULTING LTD. (カナダ)
- AMBIENTALLIA DI BARONTI ALESSANDRO (イタリア)
- VIJAY B PALIYA (インド)
- NGUYEN TRUNG HIEU (タイ)
- NIGORA ISMOILOVA (アラブ首長国連邦)
- KV WATER (アメリカ)
- VVBAS IMEX LLC (アメリカ)
- THANH PHONG LE (アメリカ)
- NP HEALTHY WATER INC (アメリカ)

6A2-3

- NGUYEN AND CAO FAMILY TRUST . (オーストラリア)
- MILDRED DELAOS SANTOS . (カナダ)
- DAULAT TUNGARIA . (インド)
- T.N CORP (アメリカ)
- TOAN NGUYEN (アメリカ)
- ASSURED H2O INC (アメリカ)

6A2-4

- NHUNG THI PHUONG NGUYEN (アメリカ)