



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
297
Japan Edition

2025.8月号



Enagic®

**これまでの活動をアクティブに総括し
信念と熱意をもって最後の四半期に備えよう!**



最良販売店の肖像:6P

ラワン・ラドワン

(カナダ/6A2-4)



スポーツフラッシュ:16P

エナジック硬式野球部が少年野球教室を開催!



Road to 6A:4P

玉城拓巳

(沖縄県)

Message from CEOメッセージ the CEO

情けと思いやりを大切に 現状に甘んじることなく成長し続けよう！

6月に行われたエナジック・グローバルコンベンションでは、販売店の皆さんとエナジック社員から多くのポジティブなエネルギーを受け取り、私にとって大変な励みになりました。コンベンションにご参加いただけなかった販売店の皆さんには、ぜひ会場にいたチームメンバーと交流し貴重な教訓を共有していただきたいものです。

2025年も後半に入り、全く新しい景気サイクルが始まります。コンベンションで功績を認められた方やランクアップした方も、現状に甘んじてはいけません。チームの成功はダウンラインの成長にかかっています。支援するだけでなく、新しい対象者を探しましょう。

エナジックは企業として、現状維持にとどまりません。新製品や新企画の立ち上げ、市場拡大、そして地域社会への投資を通して、今後数十年にわたり成長を続けられるよう努めています。

最近では、ニューモデルのLeveLuk SD501 DXを発売しました。また還元和牛は米国でも販売を開始しています。名護市瀬嵩にはエナジック・コンドミニアム・リゾートを開発中です。

エナジックのこのような姿勢と同様、販売店の皆さんにも新たな活動に積極的に取り組み、将来の成功への青写真を描いていただきたいのです。そのためにはネットワークを拡大し、知識を深める必要があります。

還元ウォーター、還元ウコン、またその他の製品を未来のユーザーや販売店と共有する機会は無限にあります。地球上には約80億人が存在していますが、ただじっと待ってはいけません。オンライン、電話、あるいは直接会うなど、見込み客と連絡を取る方法を見出してください。

私たちが取り組んでいる普及活動は常に情けや思いやりに基づいていなければなりません。何とんでもエナジックの特許取得済みの8Pプログラムは、その考えにもとづき設計されています。この素晴らしい機会を他者と共有し支援する情けの心があれば、誰もが恩恵を受けることができるのです。

この夏はまだまだ暑さが続きます。私と一緒に還元ウォーターを飲んで水分補給を忘れずに行いましょう！

(株)エナジックインターナショナル
CEO 大城 博成

WHO WILL BECOME ENAGIC'S MVP?



～ エナジックの MVP を目指しましょう！～

エナジックでは、優秀な販売店を表彰する新しいコンテストを開催いたします。

このコンテストでは、販売店の 8 ポイントセールスおよびグループセールスに基づいて日次、週次および月次で順位を決定します。

年末には、8 ポイントセールスおよびグループセールスの最高順位を獲得した販売店が「**Enagic Most Valuable Producer**（エナジック最優秀プロデューサー）」として表彰されます。

コンテスト開始日： 2025 年 2 月 1 日

グループセールスコンテスト

参加資格：6A ランク以上の販売店

Daily Category		Weekly Category		Monthly Category	
Rank	Reward	Rank	Reward	Rank	Reward
1st	US\$500	1st	US\$1,000	1st	US\$25,000
2nd	US\$480	2nd	US\$900	2nd	US\$20,000
3rd	US\$450	3rd	US\$800	3rd	US\$15,000
4th	US\$430	4th	US\$700	4th	US\$12,000
5th	US\$400	5th	US\$650	5th	US\$10,000
6th	US\$380	6th	US\$600	6th	US\$9,000
7th	US\$350	7th	US\$550	7th	US\$7,000
8th	US\$330	8th	US\$500	8th	US\$5,000

* グループセールスのハンディキャップ

販売店のランクに応じたハンディキャップがグループセールスコンテスト（日次、週次と月次）に 適応されます。

ランクに応じたハンディキャップは右表となります。

計算例 (6A の販売店)
日次：5 台*8 = 40 ポイント
週次：15 台*8 = 120 ポイント
月次：30 台*8 = 240 ポイント

*Handicap Chart		
6A	*	8.00
6A2	*	5.00
6A2-2	*	4.00
6A2-3	*	2.00
6A2-4	*	1.20
6A2-5	*	0.80
6A2-6	*	0.30
6A2-7	*	0.15

8- ポイントセールスコンテスト

参加資格：新規および全てのランクの販売店 (1A ～ 6A2-7)

Daily Category		Weekly Category		Monthly Category	
Rank	Reward	Rank	Reward	Rank	Reward
1st	US\$500	1st	US\$1,000	1st	US\$25,000
2nd	US\$480	2nd	US\$900	2nd	US\$20,000
3rd	US\$450	3rd	US\$800	3rd	US\$15,000
4th	US\$430	4th	US\$700	4th	US\$12,000
5th	US\$400	5th	US\$650	5th	US\$10,000
6th	US\$380	6th	US\$600	6th	US\$9,000
7th	US\$350	7th	US\$550	7th	US\$7,000
8th	US\$330	8th	US\$500	8th	US\$5,000

ルール：(2つのコンテスト共通)

- ・自己購入、愛用者および E- ペイメントによる売上はカウントされません。
- ・特例の販売店は参加できますが、特例はカウントされません。
- ・ボーナスは、全ての売上の入金を確認されるまで支払われません。
- ・各国の商品価格によりボーナス額が異なります。
- ・Kangen Air と E8PA ブロンズカードは、1/2 台としてカウントされます。
- ・ウコンΣDD は、1/3 台としてカウントされます。
- ・キャンセルされた売上や未払いの売上はカウントされません。
- ・週次コンテストの区切りは、月曜日から日曜日までの一週間です。(例：2/10 ～ 2/16、2/17 ～ 2/23、2/24 ～ 3/2)
※最初の週のみ 2/1 ～ 2/9 となります。

コンテストの詳細は DSP(ディストリビューターサポートポータル) をご確認ください。

Road to 6A

たまき たくみ
玉城拓巳
(沖縄県)



若きリーダーをめざすエナジック期待の星！



セミナーには力を入れている
(今年2月/福岡ショールーム)

沖縄在住の玉城拓巳さんは30歳の“新米パパ”である。何しろ6月11日に男の子(長男)が生まれたばかりなのだ。「可愛いですよ～」と満面に笑みを浮かべて語る玉城さんだが、3人家

族になったいま、「これまでにない責任を感じています」と気を引き締めている。

そんな玉城さんがエナジックを知ったのは2023年の夏だった。当時はサプリメント系のネットワークビジネスに従事していたが、人間関係のもつれから精神的不調に陥っていた。そういう折にレベラックの製品としての素晴らしさを知って、愛用者として会員登録をしたという。

ビジネスをスタートさせるキッカケは一風変わった経緯からだった。「とある会社のディストリビューターからリクルートされているとき、何気なくレベラックとエナジックのプレゼンをしてみたら、何と会員登録をしてくれたのです」という。初めての直紹介である。瓢箪から駒ではないが、この経験がエナジックビジネスに取り組む契機になったのだった。

これが2024年2月のことで、以降、玉城さんはビジネスを本格化させていった。そのさい「チームの仲間たちとは上下関係ではなく、ビジネスパートナーである」という考え方を大切にしてきた。そのため「ポジションが下であっても、同じ目線で思考し、行動しているため、仲間とは適切でよい関係を築けています」という。

6Aには今年6月に到達した。感想を聞くと「通過点です」と言ってからこう付け加えた。「僕はエナジックを生涯のビジネスにしたいので、6Aはそのために必要な実力と人間性を測るタイトルと受け止めています」。そして、「人と真っすぐ正直に繋がることを大切にして、成功と幸福の輪を広めていきたい」と力説した。

繋がりといえば、昨年夏から始めた「お水の水曜日」と題した勉強会は、その“実践版”といえよう。これは、毎週水曜日に実施しているZoomを活用したオンラインセミナーで、「水」に関する様々な知識やビジネスに必須の知見等を平易に伝える場となっている。

特徴的なのが、対象が自分のグループだけでなく、ほかのグループにもオープンであること。まさに人との「繋がり」を大切にしている玉城さんらしい対応といえよう。実際、他グループの人から「このセミナーのおかげで6Aになりました」と連絡があったという。

「真の健康の実現を真っすぐめざすことが“情けの和”を広げていく唯一の方法」と語る玉城さんの目標は、「3年以内の6A2-3到達」である。

さらに「若い世代を代表するリーダーになって仲間たちと日本中で自由にビジネスを展開したい」と語った。まさに次世代を担う期待の星といえよう。



8月に仲間と沖縄ツアーを行ない還元和牛の牛舎を見学(左端が玉城さん)



NEW MODEL

Leveluk SD⁵⁰¹DX

- ✓ 8カ国語画面表示 & 音声案内
- ✓ 全世界フリー電源入力対応(100~240V)
- ✓ 大型液晶パネル採用



Change Your Water...Change Your Life.

最良販売店の肖像

ラワン・ラドワン

Rawan Radwan

カナダ／6A2-4

2児を育てる移民のシングルマザーが エナジックで人生を大きく変えた！



レバノンで生まれ育った6A2-4 ランクのラワン・ラドワンは、移住したカナダで新たな困難に何度も直面した。彼女は2児の母親として、家族のサポートがないカナダで移民としての生活を始めた。困難な状況だったが、それでも彼女が強く願ったのは、外に働きに出るのではなく、なるべく子供たちと一緒に過ごす時間を持って常にサポートをし、しかも不自由のない生活を築くことだった。

ラワンは、ドリームチームの「素晴らしいコーチ」であるマイク・ドレイア(6A4-5)とダーレン・イーワート(6A4-6)、そして「インスピレーションを与えてくれるメンター」であるギャレット&ジル・ジェンセン夫妻(6A3-5)に、この素晴らしいエナジックの旅へと導いてもらえたと感謝している。そして「初めて、自分の価値観と野心、その両方に合致する道を見つけました」というのである。



ドリームチームから「十分なサポートを受けて、自分の可能性を信じてことができるようになるには次の3つの要素が重要だ」とラワンは語る。

それは①力を与えてくれるコミュニティ、②実績のあるシステム、③世界最高峰のメンターシップだ。

彼女が販売店活動を行う決断を

するにあたっては、より明確な理由が存在した。それは、エナジックの革新的な製品と手厚い報酬プランのおかげで、自宅にいても成功する事業を築けるという自信が持てたことだという。

子どもを産む前、ラワンはレストランで働いていた。仕事自体は悪くなかったものの、やりがいを感じられるものでは決してなかった。

「仕事があることはありがたいと思っていましたが、このままでは自分自身と家族にとって不十分だと常に

考えていました」と彼女はいう。

支えあうコミュニティを信頼

そんなある日、インターネットでエナジックの広告が目にとまった。これを見た彼女は、「経験豊富で情熱的なリーダーたちのサポートを受けながら、自分のライフスタイルに合ったビジネスを始められることに心が共鳴しました」という。

そして、「販売店の彼らが育んできた、互いを支え合うコミュニティのおかげで、一歩踏み出す自信が持てました。それ以来、皆さんにはずっと感謝しています」と語っている。

現在6A2ランクであるアンジェリ



トとグレンダ・ルカナス夫妻と結んだ初契約以来、ラワンは成長を遂げランクを登り続けている。

「収入を得ることができ強靱なビジネスリーダーになるにはいろいろな方法があることを学びました。私は6A2-4ランクに初めて到達したアラブ系女性として、できるだけ多くの移民にエナジック情報を伝え、彼らをサポートしていきたい。これは大変光栄なことですし、この機会を与えられとても感謝しています」と彼女は言う。こう続けた。

「2人の子供を持つシングルマザーとして、エナジックビジネスは私にとってまさに人生を変えるものでした」。

「私は自分自身に投資し、認定ライフコーチの資格を取得しました。またドリームチームとエナジックが提

供する強力なシステムとメンターシップを活用してきました」とラワンは言う。そして「成功とは、スタートから決まるのではなく、成長しながら粘り強く努力し続けることと自分を信じる意欲によって決まるのです」と強調していた。

女性の移民の成功を支援

ラワンはいまやリーダーとしての自覚を持つようになった。「ダウンの人たちにとってリーダーとして活動できている自分を誇りに思っています」と彼女はいうのだ。その思いは自分と同様の移民に向けられている。「私は、他の移民、その中でも特に女性が自らの力を発揮し、声を上げ、豊かで目的のある人生を築けるよう、支援することに情熱を注いでいます」。

ラワンはコミュニティを支援するため、これまでモントリオール、ドバイ、ミシガンで大規模なイベントを主催してきた。また、定期的にオンラインで交流し、チームメンバーのメンターとして指導を続けている。それは主に次のような活動である。

①週一のZoom会議を主催。②メンターシップグループで毎日コンテンツを共有。③コーチたちへの指導。④「大規模な共同作業」と銘打ちダウンラインを指導。

最後にラワンはこう語って話を終えた。「私の目標は、互いに協力し合って成功へと繋げる、そんな波及効果を生み出すことです。シングルマザーであり移民である私がゼロからスタートできたのですから、必ずあなたにもできるはずです」。



沖縄県宮古島市
富士見横丁 レトロ
宮古島店



住 所: 沖縄県宮古島市平良西里221
The Kindai27 Miyakojima 2-D
電 話: 070-9056-3121
定 休 日: 不定期休
営業時間: 午後8時～午前2時

“水質劣悪”の島で「水の伝道師」が営む還元水の徹底活用店



還元水を徹底活用しているカール店長

今回取り上げるのは「富士見横丁 レトロ 宮古島店」である。他にも千葉県千葉市内に「本店」があるが、チェーン化を意図しているわけではないので、今のところ「レトロ…」はこの2店だけだ。

その宮古島店の店長はカールと呼ばれている（本名は山田和彦さん）。そこでここでもそう呼ぶが、彼はもともと大阪で約10年間、カラオケバーを経営していた。店を閉じ、昨年、観光のつもりで宮古島へやってきた。そして、いきさつは省くが、縁あって昨年7月に開店したばかりの「レトロ」の経営を、本年2月に任されることになった。

カール店長が最初に手掛け、いまでも強くこだわっているのが「水の改善」である。「硬水で質も悪く宮古島の水事情は良くない。みんな高い金を出して水を買っている」というカール店長は、レベラックの導入で、“質と経済”の解決を図ろうとしたのだった。そして店のオーナーに談判しレベラックを設置したのである。

実はカール店長、経営していた大阪のカラオケバーでレベラックを活用していたし、宮古島の自宅でも使用中だ。

店ではカスタマーサービスとしてアルコールを飲むさい、還元水を必ず飲用してもらおうよう徹底している。これにより泡盛などが飲みやすくなって販売量が増えたという。強酸性電解水は清掃・除菌等に徹底使用し、合成洗剤ナシを貫いている。強還元水は換気扇など油性の汚れ落としに活用中だ。

カール店長はこうしたことにとどまらず、還元水の普及活動にも積極的に取り組んでい



広々とした店内。踊りだす客も

る。開店前の時間を活用し、週に一回、たとえば還元水で炊飯したご飯と共にエナジック製品の還元和牛ハンバーグなどを食べてもらい、水の説明もする、といった活動である。「わたしには還元水情報を伝える使命感があるのです」と語るカール店長は、まさに「水の伝道師」といえるのではないかな。



2時間歌い放題・飲み放題がウリ

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



熱中症の頭痛に鎮痛薬を？ その服用、命に関わる危険も！



「外に出てからなんだか
頭が痛い」「室内でもずっ
と暑くてボーッとする」—
夏になると、そんな経験

をする方は多いでしょう。

強い日差しと高温多湿の環境下では、知らず知らずのうちに体が熱をため込み、体温調節がうまくできなくなり、熱中症という危険な状態に陥ることがあります。その初期症状として、頭痛は特によく見られます。

頭がズキズキしたり、締めつけられるように痛んだりすると、ついロキソニンやイブなどの市販薬に手を伸ばしてしまいがちですよ。でも、ちょっと待ってください。

熱中症による頭痛に鎮痛薬を使うのは、実は非常に危険な行為なのです。

ロキソニンなどに代表される「NSAIDs(非ステロイド性抗炎症薬)」は、痛みや熱を抑える一方で、腎臓の血流を低下させる副作用があります。熱中症の体はすでに脱水状態にあり、血液の流れも不安定です。その状態でNSAIDsを服用すると、腎臓の機能がさらに悪化し、急性腎障害を起こすリスクが高まります。

さらに、薬によって一時的に痛みが和らぐことで、熱中症の深刻さに気づけなくなるといった落とし穴もあります。症状をごまかすことで適切な対応が遅れ、重症化につながる可能性もあるのです。

熱中症による頭痛の対応策とは？

では、熱中症による頭痛が出たとき、どう対応すればよいのでしょうか？



みうら ゆみ
三浦 裕美

暮らしの保健室長
看護師・心理カウンセラー

まずは、涼しい場所に移動することが最優先です。エアコンの効いた室内や、日陰で風通しの良い場所が理想的です。

次に、水分と電解質(塩分)をバランスよく補給しましょう。水だけでは不十分なこともあるため、スポーツドリンクや経口補水液などを活用するのがおすすめです。

また、首筋・脇の下・足の付け根など、太い血管が通る部位を冷やすことで、体温を効率的に下げることができます。

症状が軽ければこれらの対処で改善しますが、頭痛が長引いたり悪化したり、吐き気やめまい、意識がぼんやりするなどの症状がある場合は、すぐに医療機関を受診しましょう。

命を守るための心構えを！

辛い時に薬に頼ること自体は悪いことではありません。しかし、「その薬が今の体調に合っているのかどうか」を見極めることは、とても重要です。

特に夏場は、「頭痛＝単なる疲れや肩こり」ではなく、「熱中症かもしれない」という視点を持つことが、命を守る第一歩になります。

また、日頃からのこまめな水分摂取も予防の力ぎです。還元水をこまめに摂り入れて、体の調子を整えておくことも大切です。

正しい知識と早めの対処で、健康で楽しい夏を過ごしましょう！

PATH TO PROSPERITY CAMPAIGN

Celebrating New Growth with E8PA



このキャンペーンは、新規販売店をリクルートし、早期に成功を収められるようサポートすることに重点を置いています。

既存販売店は、新規販売店が登録日から1～4 週間以内に3 台の直接販売を達成できるように支援することで、ボーナスを獲得することができます。新規販売店と既存販売店(新規販売店のスポンサー)の両方がボーナスの獲得対象者となります。

キャンペーン概要

対象者: 新規登録後1～4 週間以内に3台
の直接販売をした新規販売店及びその
スポンサー

最大ボーナス額

3台の直接販売がKangen8 であれば最大の
ボーナス額を受け取ることができます。
ただし、分割払い(E-ペイメント)での契約は
3 台中1台のみカウントされます

新規販売店のスポンサーの ボーナス額

スポンサー自身のランクと、新規販売店が
直接販売した期間・製品により異なります

新規販売店のボーナス額

直接販売した期間・製品によりボーナス額は
異なります

E8PA メンバーの場合はボーナス額の
100%を獲得でき、E8PA 非会員の場合は
ボーナス額の50%を獲得できます

エナジックの
還元水と機会
活動から
51年を記念して

ご質問やご不明な点がございましたら、
各支店までお問い合わせください。

はっちの 「電解水のある生活」



風呂場の徹底洗浄は酸性水と強酸性水のセットで！

浴槽に酸性電解水を足して酸性水風呂にすると浴槽がキレイになることを発見して以来、最近では酸性水の量も増え気味です。

それにしても酸性水を入れたお風呂の湯は、どれだけの洗浄力があるのでしょうか。ちょっと試してみました。

まず100リットルの水に対して10リットルの酸性水を入れて沸かしました。そして入浴し、排水しないで翌日、ほんのり温かい残り湯で洗面器などお風呂用の小物を洗ってみました。

まずは、浴槽の中に小物類をドボン！ この時、1リットルほど強酸性電解水を加えてみました。

■浴槽洗剤なしで湯垢が落ちる！

そして浴槽洗剤を使わず、残り湯だけで食器を洗うようにスポンジでキュッキュッ！ すると湯垢が簡単に落とせたのです。

今まで、こんな楽に汚れを落とせたことはないですね。それどころか、浴槽洗剤を使っても、汚れが落ちず、ただ腕が疲れてしまったなんてことも度々。

単に汚れが落ちるだけでなく、ピカピカに磨きがかかるのも凄い！

さらに「水」を使っているのも、ムセルような洗剤の臭いがしないのと、軽く水で汚れを流すだけでいいので、大助かり。

さらに除菌作用もあるので、洗浄だけでなく衛生を保つことができるのもありがたい！

水回りの掃除にはぴったりですね(^^)。

■浴室のタイル掃除には強酸性水で

ついでに浴室のタイルの掃除に、強酸性電解水のスプレーをシュッシュ。そのあと、スポンジでタイルのメジをキュキュとこすると、キレイに黒ずみがとれるではありませんか。

あまりにも面白いように落ちるので、タイル全部を強酸性電解水で洗ったら、水あかのクスミもとれて、タイルがキレイに甦りました！(^^)

思っていた以上に、風呂場の黒ずみ落としに威力を発揮してくれた強酸性水のパワーにも、脱帽です。



カンゲンファーム商品

還元水を飲んで育った



還元和牛100%使用

還元和牛 ハンバーグセット

新商品

絶賛
発売中!

大人数やファミリー層にオススメ

1セット(24個入)



様々な味を楽しみたい方にオススメ



- 還元ウコンベジカレー 5個
 - 還元和牛ウコンカレー 5個
 - 還元和牛シチュー 4個
- 1セット(14個入)

特別な贈答品にオススメ



- サーロインステーキ 3枚
 - リブステーキ 3枚
- 1セット(6枚入)

各34,560円 税込 コミッション1P 1,200円
SP1カ月

世界初! 還元水を飲んで育った還元和牛
日本では最大級の品質を誇るA等級を取得しています





沖縄還元フーズが贈る「Vegetableウコンの世界」

ホサイン先生の【ウコン百科全書】

第8回

インド亜大陸のターメリック(ハルディ)セレモニーでなぜウコンが主役に!?

ウコン(ターメリック)は、ヒンドゥー教の儀式において深い文化的・精神的な意味を持ち、純粋さと守護の象徴であるとされています。日々の祈りの中で神々に捧げられ、寺院では神像に塗布されます。

インド亜大陸の農村部では、ウコンは古くからの慣習として邪悪なものを遠ざけるために用いられてきました。また、健康面でも、伝統的に消化、免疫力、皮膚疾患、痛み、月経時の不快感などに効能があると言伝えられてきました。また、化粧品としても、ニキビなどに対して有効とされてきました。

ウコンは「神から与えられた薬」とされ、日常生活に欠かせない存在であることから、インド亜大陸の伝統的で文化的に重要な結婚前の儀式「ターメリック(ハルディ)セレモニー」で重要な役割を果たしています。

この儀式は、花婿と花嫁を邪悪なエネルギーから守り、健康と幸福をもたらすもの、そして繁栄と平和を象徴するものと信じられています。同時に、家族や親戚、友人などが集まる喜びの場でもあり、鮮やかな黄色の装飾で彩られて、音楽やダンスが賑やかに披露されます。

この儀式で重要なのは、ターメリックに化粧水のサンダルウッドやローズウォーター、さらにヨーグルトまたはミルクを加えて作られた「ハルディ・ペースト」です。そして、浄化と肌の美化を目的として、家族や親しい親戚、友人たちがこのペーストを新郎新婦の顔、腕、脚に塗ります。

この行為は祝福と清めを象徴するものとされています。さらに、結婚式に向けた物理的な準備という意味だけでなく、家族の絆を強め、共有する文化的伝統を祝福する意味も持っています。

ターメリック(ハルディ)セレモニーはヒンドゥー教に限ったものではなく、インド亜大陸系の人びとが暮らす世界中のさまざまな地域やコミュニティでも行われています。



ホサイン・モハメド・アムザド
Md. Amzad Hossain

農学博士
琉球大学大学院農学研究科教授 沖縄還元フーズ(株)顧問

1966年 バングラデシュ生まれ(日本永住者)。
1990年 バングラデシュ農業大学農学部(SAU)卒業。
1996年 琉球大学大学院農学研究科修士課程修了。
1999年 鹿児島大学大学院連合農学研究科博士課程修了。

ちなみに、インド最大のコングロマリット「リライアンス・インダストリーズ」のムケシュ・アンバニ会長が、昨年7月8日に史上最大かつ最も豪華なターメリック(ハルディ)セレモニーを主催し、話題になりました。

【ウコン工場便り】

沖縄還元フーズの会社案内(日本語版・英語版)、そしてデジタル会社案内(英語版)が新しくなりました。さらに、公式ホームページもリニューアルしています。



また、沖縄還元フーズおよびカンゲンキッチンのInstagramアカウントも開設しました。QRコードから簡単にアクセスできますので、ぜひフォローして最新情報をご覧ください(下記のQRコードまで)。

カンゲンキッチンは、沖縄還元フーズが運営するキッチンカーで、出店場所はその日によって変わる移動式。お近くに来られた際は、ぜひお立ち寄りください。

すべての商品にウコンを使用しており、還元ファームで育てた牛を使った和牛ハンバーガーもご提供しています。特製のウコンバンズは、ふんわりとしたやさしい甘みと、しっとり感が魅力で、大変ご好評をいただいています。

さらに、和牛を贅沢に使用した「ウコンライスのタコライス」も絶品です。もちろんウコンカレーもおすすめ。ウコンライスまたはナンから、お好みに合わせてお選びいただけます。「ウコンってこんなに美味しいの?」と驚かれる方も多く、食べた瞬間にその魅力を実感していただけるはず。ぜひ一度、こだわりのウコン料理をご賞味下さい!



2005年 日本雑草学会業績賞 受賞。
2006年 琉球大学大学院農学研究科准教授。
2017年 琉球大学大学院農学研究科教授。
2025年 沖縄還元フーズ株式会社 顧問。

Okinawa Kangen Foods Co., Ltd.





危ないよ！それ知らないと

流通ジャーナリスト 大栗 準

新興政党の選挙活動の手法はどうして ネットワークビジネスになぞらえるのか

先日、参議院議員選挙が行われました。「与党の過半数割れ」「一部新興政党の躍進」など話題の多い選挙だったように思います。

筆者が注目したのは、躍進した新興政党の選挙活動の手法を、ネットワークビジネス(NB)の手法になぞらえる言説が、ネット上で多くみられたことでした(当該新興政党の政治的主張の内容の是非は、本稿の論評の対象ではありません。皆さんがそれぞれご自身でお考えください)。

X(旧ツイッター)を見ると「党員獲得システムがネットワークビジネスそのまんまなんですってね」「中身の無いマルチ商法の政党に安定はない」「支持者の集め方とか資金の集め方、マルチやカルトと似てるので、支持者のみなさんは今一度、自分が騙されていないかの確認をお願いします」「ネット支持はネットワークビジネス的な構造背景があるとの指摘」といった投稿が、すぐにたくさん見つかります。

週刊誌にもウェブ記事などでも、当該新興政党とマルチ商法・ネットワークビジネスとの類似性を指摘する報道が行われるようになっていきます。

筆者が「いやだなあ」と感じたのは、これらの投稿や報道のほぼすべてが、「NB(マルチ)＝悪」という図式に基づいた、ステレオタイプな内容だったことです。SNSに関しては、ネガティブな投稿が100%だったと言っても過言ではないでしょう。

NBの会社や会員が、このことについて何一つ悪いことをしたわけではありません。にもかかわらず

ず、選挙戦を通して、「NB＝悪」の構図が、ネット上で拡散されていくことに、筆者としては違和感を禁じませんでした。

NB業界は健全化が進んでおり、一時期は年間2万4000件あった、「マルチ取引」の相談件数は、今や5000件前後にまで減少しています。消費生活センターに寄せられる「マルチ取引」の相談件数は数年前に比べて激減しているというのに、もらい事故のような形でバッシングされるのは釈然としません。

ただ、あえて厳しい言い方をするならば、世間の見方は、まだまだそのような無理解・偏見にあふれているという事実を、我々としても直視する必要があります。そうした偏った認識を変えていくのは、我々NBに携わる人間一人ひとりの行動だけだと思います。

先日、とある20代の女性に、NBの印象を聞いたところ、「あまり良くない」ということでした。理由を聞くと「友達に『とにかく来て』と言われて会場に行ったところ、あるネットワークビジネス会社のセミナーだったことがあった」とのこと。これは、目的を隠した勧誘で、明らかに特定商取引法違反です。

このような体験を一度でもした人は、業界に対して、決して良い印象を持ってくれません。世間全体の見方を正すためにも、適法・適正で、思いやりのある勧誘を、常に心がけましょう。

米国のWHO(世界保健機関)批判は WHOからの脱退呼び掛けにエスカレート!

米国の保健福祉長官ロバートF・ケネディJr(元司法長官ロバートF・ケネディの息子、元大統領ジョンF・ケネディの甥)は、環境問題専門の弁護士であり、ワクチンの安全性と有効性に疑念を呈するワクチン懐疑論者である。また、公衆衛生の効用性について否定的な見解を持っていることでも知られている。

本年5月20日、ケネディ長官はジュネーブで開催された世界保健機関(WHO)の最高意思決定機関である第78回世界保健総会に対し、米国代表団を派遣する代わりに事前収録の動画を寄せた。その中で、彼はWHOが肥大化し、崩壊寸前まで追い込まれているとして、厳しく批判した。

これは、トランプ大統領が、米国がWHOから脱退し、連邦政府に対し同機関への米国政府の資金提供と支援を一時的に停止するよう大統領令に署名したものに続くものだ。トランプ大統領はWHOが中国に偏向し、新型コロナウイルス感染症への対応が不適切だったと非難している。

ケネディ長官は動画で、米国がWHOの資金の大部分を負担してきたと述べつつ、中国を含む他の国々が、グローバルコミュニティの利益ではなく自国の利益のために、WHOの運営に不当な影響力を及ぼして

きたと指摘した。トランプ大統領同様、ケネディ長官も中国を強く批判した。

中国はこれに対して強く反発。180人の代表団を総会に派遣すると共に、将来的に拠出金を大幅に増やす意向を表明した。中国はWHOにおける中心的な役割を徐々に果たすようになり、米国に代わる存在として浮上している。

ケネディ長官は発言の中で、WHOが「官僚主義の肥大化、硬直したパラダイム、利害の対立、国際的な権力政治」に陥っていると指摘した。さらに、「WHOの欠点によって課せられる制約を我慢する必要はない。スリムで効率的、透明性があり、責任ある新たなシステムを構築するか、既存のシステムを見直すかを選択すべきだ」と述べた。

さらに、ケネディ長官は「世界の保健大臣とWHOに対し、私たちの脱退を警鐘として受け止めるよう強く促す。私たちは既に私たちと同調する国々と連絡を取っており、他の国々も私たちに加わることを検討してほしい」と訴えた。実際、アルゼンチンは既にWHOから脱退している。

総会に出席した保健外交官と閣僚たちは、彼の演説をほぼ沈黙の中で聴き入った。



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、国立水俣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、エナジックススポーツ高等学院学院長(23年3月まで)。

エナジック硬式野球部が小学生に野球の楽しさを伝授!



野球部員と一緒に楽しんだ子供たち

6月28日に引き続き、8月16日午前9時から12時まで、エナジック硬式野球部の選手たちが那覇市立高良小学校のグラウンドで野球教室を開催しました。

地元の高良カープというチームの小学生約20人が参加し、ウォーミングアップからチーム対抗ベースランニング、キャッチボール、ピッチング、バッティング、そして質問コーナーまで、盛りだくさんの内容を実施しました。

前回と同様、今回も野球の楽しさを知ってもらうために、またその楽しさをほかの子供たちに伝えてもらって野球人口の増加を図ることを目的に開催。したがって技術指導よりも楽しさに重点を置いて行ったため、子供たちは終始笑顔で明るく取り組んでいました。

一方、エナジック選手の投げる球やスイングの速さ

をみて「すごい!」や「速っ!」など、驚きの声を上げていました。選手たちも盛り上げるために積極的に子供たちと交流したり声をだしたりと、暑い中、とても頑張っていました。

当日は気温也非常に高かったのですが、こまめに休憩や水分補給をすることで、今回も体調不良者を一人も出すことなく無事に終えることができました。

(野球部マネジメント担当/大原拓光)



練習はウォーミングアップから



キャッチボールは野球の基本

2025.6月度 新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● PERRIN FRANKS (オーストラリア) ● MARCIA SIMONE MIORELLI #2 (ブラジル) ● 2428837 ALBERTA LTD. (カナダ) ● ALANA MARIE NEUFELD (カナダ) ● DEREK G GILSON #3 (カナダ) ● HAWA SYLLA (カナダ) ● NIKKI GEMEDA MARKETING INC. (カナダ) ● SANJIA HULEC (カナダ) ● TAMMY LEIGH GLAIM (カナダ) ● TORY BISHOP (カナダ) ● KUNTSI MAY KARITA (フィンランド) ● REINHARD EHRMANN (ドイツ) ● DANILO JESUS DE MARI (イタリア) ● SUMMERLAND CAFE SRL. (ルーマニア) ● LET THE DREAMS COME TRUE AB (スウェーデン) ● SVENSSON, THERESE (スウェーデン) ● HOLLY ANN ELLIOTT (イギリス) ● NANCY TWOMEY (イギリス) ● SUEBAT OLUOTONI ADEJUMO (イギリス) ● CHOY KIN HO (香港) ● DENG YONG JI (香港) ● GOCZIHANG LIN (香港) ● LAU WAI CHUN #1 (香港) ● MUSE GATHER ACADEMY/ LEE WAI YEE (香港) ● ORI HEALTH YOU LIMITED/ WONG LAI (香港) ● SU & HUBER COMPANY LTD/ CHOW SHING CHI (香港) ● TAKE GOLD DECORATION COMPANY/ LAM HOI CHING #1 (香港) ● XIONG WEI (香港) ● AMBIKA PATRA (インド) ● ANJANI KUMAR CHOTIA (インド) ● BANSHI LAL PATEL (インド) ● BHARAT BHUSHAN MUNJAL (インド) ● CAPITAL ENTERPRISES (インド) ● DWARIKANATH MAJHI (インド) ● I MALLI JAYASUNDAR (インド) ● KULDEEP RANA (インド) ● MOVIEVI TIMOTHI (インド) ● MURTI DEVI (インド) | <ul style="list-style-type: none"> ● PRANALI HAESHMAGAND DHONE (インド) ● SANTOSH HARDASMAL MAKHIJA-HUF (インド) ● SAPNA KULSHRESTH (インド) ● SAROJ GODARA (インド) ● SINGIREDDY MARKETERS (インド) ● TANMAY GHOTI (インド) ● VISHWA KORAT (インド) ● 玉城 拓巳 (日本) ● 小林 昌美 (日本) ● ANIOAH RUSHDA BINTI AHMAD TAJUDDIN. (マレーシア) ● FERDINAND BANIQUED #2 (フィリピン) ● DOEUK CHANPHO #2 (タイ) ● KANGEN AGV #2 (タイ) ● LE THI LAN. (タイ) ● LE VAN NHAN (タイ) ● NGUYEN THI LOAN (タイ) ● NGUYEN THI NGUYET (タイ) ● NGUYEN TUAN DUNG (タイ) ● NGUYEN VAN TOAN (タイ) ● ON THI HONG (タイ) ● PHAM VAN MINH (タイ) ● TRAN THI THANH HUONG (タイ) ● TRUONG THI HA TRANG (タイ) ● TRUONG THI THANH TAM (タイ) ● VU VAN BINH (タイ) ● Anita Pariyar (アメリカ) ● FRANCINE FLORES (アメリカ) ● GAYELYN DICKINSON (アメリカ) ● HILKE ENTERPRISES LLC #3 (アメリカ) ● MANISHABAHEN AJAYKUMAR RAVAL (アメリカ) ● Melanie Buckley (アメリカ) ● MERANIE S CHARLES #C (アメリカ) ● RAPHAEL ISHO (アメリカ) ● REILY REITMEIER (アメリカ) ● SOLARIS CAPITAL GROUP INC. (アメリカ) ● TOSHA NGENA (アメリカ) |
|--|---|

6A2

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ISHA DIGITAL PTY LTD #3 (オーストラリア) ● ATUL JOSHI (カナダ) ● EC & C INC (カナダ) ● SHAIRA THERESE TAN (カナダ) ● UMALI LEGACY BUILDERS ONLINE INC. (カナダ) ● AHOLAINEN MINNA-MARIA JOHANNA / 5D HEALING (フィンランド) ● SANDRINE NEVEU (フランス) ● DINIASI KANGEN NETWORK SRL. (ルーマニア) ● KARIN LINA LARSSON #3 (スウェーデン) ● ODETT PRE (イギリス) ● YUEN WATER/ LEE HUI YING (香港) ● HASMITA KORAT (インド) | <ul style="list-style-type: none"> ● JOGENDER SINGH (インド) ● MITTAPELLI PRIYANKA (インド) ● WELLNESS BOUTIQUE #3 (メキシコ) ● BUI BIEN CUONG (タイ) ● CTY CP TM DV KT NUOC AN KHANG / HOANG THI THANH HUONG (タイ) ● HOANG THI VIET (タイ) ● PHAN DINH HUY (タイ) ● DNK GROUP LLC (アメリカ) ● EDGARDO MARCELINO (アメリカ) ● MYREB NNEKA ENTERPRISES LLC (アメリカ) ● THE ABUNDANCE PROJECT LLC (アメリカ) |
|---|--|

6A2-2

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ARS CONSULTATION AND MARKETING PTY LTD (オーストラリア) ● LI MI JIANG (香港) ● SINGIREDDY THIRUPATHI REDDY (インド) | <ul style="list-style-type: none"> ● SUBHASH CHANDER MANDA (インド) ● TRAN KHANH SON (タイ) ● SWEET WATER LLC (アメリカ) |
|---|--|

6A2-3

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● NIKKI GEMEDA MARKETING (カナダ) ● UMALI DIGITAL AND BEYOND INC. (カナダ) ● HUANG XIA #A (香港) ● XU YAN HONG (香港) |
|--|

6A2-4

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● RRR DREAM CATCHERS LTD #2 (カナダ) |
|---|