



# ENAGIC Vol 303 Japan Edition GLOBAL E-FRIENDS®



2026.2月号

## 春は間近。芽吹く季節に備え 全力でアクティブな活動を展開しよう!



最良販売店の肖像:6P  
ヒンド・アフイェベルリッティ  
(UAEアブダビ/6A2)



今月の人:4P

菊屋美由紀

(佐賀県/6A2)



Road to 6A:5P  
林崎光子  
(秋田県)



エナジック・ゴルフ振興トライアル:16P  
U22ゴルフ大会を主催!

# たとえ何歳になっても 未来に夢と希望の目を向けよう!

私は来たる3月17日に85歳になります。しかし未来のことを考えるとこれまで以上にワクワクします。そんな人生をおくれているのも、妻の八重子、子どもたち、友人たち、そしてエナジックのコミュニティなど、多くの方々のおかげであり、皆さんに感謝してもしきれないと感じています。

毎日、還元ウォーターを飲み続けている中で、85歳の誕生日を迎えられ、私にとってこれほど喜ばしいことはありません。85と言えば、まさにアルカリ還元ウォーターのpH8.5です。これからは、90歳の誕生日にpH9.0の還元ウォーターを、95歳はpH9.5を飲んで祝おうと思っています。

皆さんにも私のように未来に夢と希望の目を向けていただきたいものです。より多くの人びとと、還元ウォーターと健康を共有する場面を想像してみてください。

また次世代のエナジック製品や、世界に広がるデジタルコミュニティの可能性を想像してみてください。新たなオンライン起業家が次々と誕生しています。そしてその可能性は無限大です。

私はいま、未来に並々ならぬ期待を寄せています。次世代はより進んだ教育を受け、より意欲的で、新たなデジタルツールを豊富に備えています。これはビジネスをオンライン帝国へと変革するために欠かせない要素ではないでしょうか。

あなたの活躍の場は、目を見張る規模にまで拡大する可能性を秘めています。成功したグローバル販売店は、米国の大型小売店に匹敵する売上げを生み出します。経費ゼロで、何千人ものチームメンバーが、心身の健康と経済的な発展に焦点を当てたグローバル企業を24時間365日運営する——そのようなビジネスを誰でも立ち上げることが可能になっているのです。

誕生日のようなお祝いの日だけでなく、平日でも還元ウォーターをもっと飲みましょう! 還元ウォーターの恩恵は、誰しものが受け取るべきなのです。

(株)エナジックインターナショナル  
CEO 大城博成





Mr. Ohshiro's

85<sup>th</sup>

3.17.2026

AT THE E8PA  
HEADQUARTERS  
SEDAKE, OKINAWA

*Birthday Celebration*

Celebrating Top Global Producers  
Invitation-only Event\*

\*E8PA HQ open to all visitors

TWO HISTORIC EVENTS / ONE LEGENDARY LOCATION

6.21.2026

AT THE E8PA  
HEADQUARTERS  
SEDAKE, OKINAWA

Open to All Distributors and Guests

Enagic 52<sup>nd</sup>  
Anniversary

GLOBAL CONVENTION



Enagic®



DESIGN © ENAGIC WEBSYSTEM.COM



## 苺屋美由紀

佐賀県/6A2



### 6A2昇格の秘訣は アフターフォロー重視の「持続する志」にあり!



6A昇格を祝福する6A20=5の石井恵子さんと野原陽介福岡支店長

佐賀市在住の苺屋美由紀さんのエナジック登録会員番号は、何と5桁である。ずいぶん前に登録したことになり、本人の記憶では「約25年前ではないか」というのだ。

登録のキッカケは、当時、自宅サロンで、発汗作用を促す器具を使用するさいの水分補充には「還元水が最適」と聞いたからだ。以来、身体の健康に良いと考え、家族ぐるみで還元水を飲用するようになった。

一方、25年という長期間、毎年、数台の紹介を出してきたというから、その持続性には驚かされる。本人も「当時から現在まで、購入者には大好きな電解水の情報を定期的に伝え、希望者には水を分けたりしてきました」と話している。

苺屋さんは購入者との関係を維持しつつ、長期間、もっぱら愛用者向け

の活動をしてきたと言えるのだろう。こうした積み重ねが、20年前に購入した人が新商品に買い替えたり、子供が結婚するので購入したいといった販売につながったのではないかと。

過去の多くの購入者に、昨年7月末でSD501およびSD501プラチナムの販売が終了するという情報を伝えたところ、10台以上の新規購入があったという。これもアフターフォローの持続の成果と言えよう。

このように主として愛用者向けの地道な活動を行ってきた苺屋さんにとって、局面が変わったのは、昨年9月に知人3人と参加した沖縄エナジックツアーだった。

このツアーの第一日目に、名護市瀬嵩のE8PAでエナジック社員による電解水や8Pシステムなどの説明会があった。参加者の一人で、夫が整骨院を経営している宮崎奈々さんが、この説明を聞いてK8の購入を即決断。以来、宮崎さんは販売店活動を活発化させ、現在、3Aに到達している。

苺屋さん自身も、宮崎さんたちの取り組みもあって昨年11月に6Aと6

A2に同時昇格を果たした。「同時」なのは、自分自身が縦に並んで6Aとなったためだ。

こうして沖縄ツアーをキッカケに、ビジネスにも力を入れるようになった苺屋さんだが、「アフターフォローを欠かさない」という信条に揺るぎは全くない。25年間解約者がいないのも「一歩一歩着実に」が一番と考えているからだ。



転機となった沖縄ツアー  
(右端が宮崎さん、その左隣が苺屋さん)



25年前に大城会長の前で北島三郎の「祭り」を熱唱、というレア写真

# Road to 6A

はやしぎ みつこ

林崎光子

(秋田県)



## 仲間と楽しく家族ぐるみで前進していきたい！



大切な仲間たちと

秋田県仙北市の武家屋敷で有名な角館町に住む林崎光子さんのメールアドレスは「zaki.san…」である。また、25年前

に同県大仙市で開店し、現在は三男が引き継いでいる和食店「崎さん家」は「ぎきさんち」と読ませる。そこでここでも崎さんと呼ばせていただくことにする(お許しを)。

で、崎さんがレベラックを購入し、エナジックの会員登録をしたのは2022年11月で、その理由はもっぱら健康面だった。というのも崎さんは年来、様々な病気に悩まされていた。そんな折に、「試しに试试看」と言って、レベラックを貸してくれた販売店がいた。

崎さんは「わざわざ自宅に取り付けてくれたのだから」と思って飲用を開始し、間もなく購入することにした。しばらくすると「身体に良い変化が現れたように感じるようになった」のだ。

当初、崎さんはもっぱら自分の体験を人に伝えることに終始していた。「同世代の主婦層などにお話することが楽しかった」という。したがってビジネス面の活動はあまり活発にはしていなかったことになる。

とはいえ、話を聞いた人の中から会員登録をす

る人が出始め、そこからさらに「お話を聞きたい」という人たちが現れてきた。そこで崎さんが留意したのは、主婦の場合、その夫(や家族)の理解を得られるように努力することだった。「ある程度の人間関係ができてから」ビジネスの領域に話を進めるとのことである。

このノウハウは、崎さんが25年前に和食店を開くまでの10年間、ある生命保険会社の営業(生保レディ)をしていた時代に得たものかもしれない。ともあれ、無理せず地道にエナジック情報を広めた結果、昨年10月に6Aに到達した。

崎さんは「仲間の皆さんがコツコツと活動をしてくださったおかげで、とても感謝しています」と語っている。いまでは月に2回程度、会員が自宅に招いたゲスト5～8名ほどに対し、「情けの和」を基本理念に、還元ウォーターの性質等について丁寧な説明をするよう心掛けている。

また、秋田県に限らず、福島、山形、青森にも輪が広がり、話をしに行くこともあるという。崎さんは「人を大切にする心を持って、グループの皆さんと楽しく前進していきたい」と語って話を締めくくった。



「説明は丁寧に」が信条

## 最良販売店の肖像

ヒンド・アフィフェ・ベルリッティ  
Hind Afife Belrhiti

UAE アブダビ/6A2

### アラブ各国に還元水を普及し 「真の健康」の実現をめざす!

モロッコで育った6A2ランクのヒンド・アフィフェ・ベルリッティは、成長するとフランスで金融学を学び、関連企業で金融の仕事に就いた。退職後の20年間、家族と共にアラブ首長国連邦(UAE)を構成するアブダビ首長国に住んでいる。

エナジックのことは友人のザイナブ・カシムを通して知った。「最初はビジネスを始めようとは考えて

いませんでした」とヒンドは言う。「ただプラスチック製品の使用を減らすために、ペットボトル水を飲まないようにしたいと思っていました。でも、還元水がもたらす家族にとってのメリットを目の当たりにしたら、もう居ても立っても居られなくなりました」と語る彼女は、すぐにエナジックの販売店になることを決心したのだった。

ヒンドは「20年間海外に住んでいたため、多分に柔軟性があり、どこでもできる仕事が必要でした」と語る。そして「子供たちが大きくなり、自分のペースでやりがいのある仕事があったんです」と言った。エナジックビジネスはその要望に完全にマッチしていたのだ。

ビジネスを始める以前には、ヒンドは子育てのためキャリアを中断していた。

「中断している間は経済的に完全に夫に依存していました。ですが、子供たちが自立していくにつれ、何か意義のあることをしたいという強い衝動に駆られたのです。自由や目標、そし

て私自身の成長を自分のやり方で見つけようと模索していました。エナジックがもたらしたチャンスは、私が探し求めていたすべてを兼ね備えていたんです」

#### 金融業と主婦の経験を生かして

仕事を始めたヒンドは「金融業界で働いた経験のおかげで、エナジックに関する数字、ビジネス構造、そして長期計画戦略などについてしっかりと認識することができました」と言う。

さらに「専業主婦としての日々をおくるなかで、逆境に打ち勝つ力や、共感力を身につけ、女性たちと深いレ

ベルで互いを理解し合える力も得ることができました。これらは信頼関係や人間関係を築く上で非常に貴重なスキルです。金融業界と主婦であったさいの両方の経験を組み合わせることで、戦略的でありながらも心のこもったビジネスを展開することができました」とヒンドは付け加えた。

#### 中東に還元水を広めたい!

ヒンドが初めて結んだ契約相手は親しい友人だった。「私が自宅に還元ウォーター生成器を設置した日、彼女は水を試飲するために仕事帰りに急いでやって来ました」とヒンドは言う。

「そして2日後には、彼女も同じ物を購入していました。いまでは、彼女とご主人はエナジック販売店として熱心に活動していて、まもなく6A2ランクを達成します。エナジックの販売店ツアーと一緒に始められたことに、本当に感謝しています」

ヒンドは6A2-3ランク達成などとする個人的な目標を持つ一方で、より大きくグローバルなビジョンを思い描いている。

「母国モロッコをはじめ、アラブ各国のすべての家庭に還元ウォーター生成器が普及することを願っています。この装置は冷蔵庫やエアコンと同じくらい、どの家庭にも欠かせないものになるべきだと信じています」と彼女は言うのである。

ヒンドのミッションとは？

ヒンドは、「中東と北アフリカ」を還

元ウォーターの普及の場として大いに期待しているが、現在、この地域の支店はドバイにしかない状態だ。しかし彼女は「各世帯への教育を通じて意識の向上を促し、還元ウォーターの素晴らしさをより周知させることは可能だ」と確信を持って語っている。

「チームメンバーは姉妹であり、友人であり、同じ使命を持つパートナーだと考えています」とヒンドは言う。

「メンバーたちの根底にある目的や希望に向き合い、心を込めてチームを導くことで、彼女たちが自信と誠実さを持って活動できるようサポートしています。売上げだけが目的ではありません。誠実さを持って認知度を高め、信頼を築くことが大切です。そのうえでメ



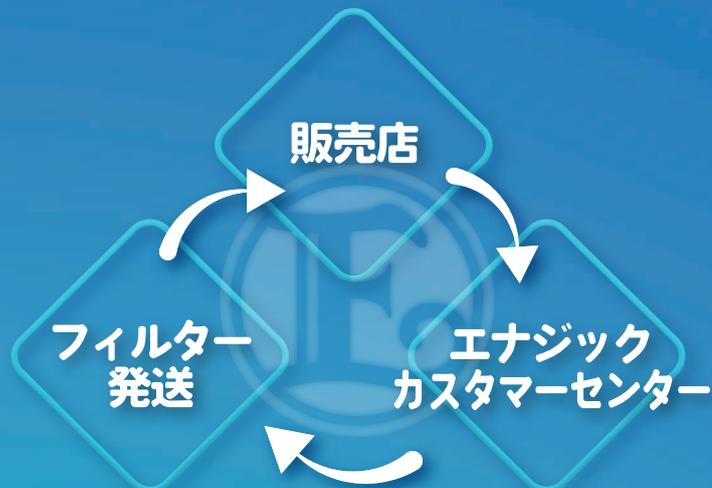
ンバーそれぞれの道筋でリーダーへと成長できるよう支援することが私の使命と考えています。エナジックのもとで私たちは共に成長していくのです」。

これがヒンドの実現をめざすミッションである。スケールの大きな構想といえるが、ヒンドは日々の活動を通して、その実現のため一步一步着実に歩んでいる。



# フィルターオートシップ

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交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

定期的に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 専用LINE!!

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

# LET'S UNIFY!

## WEEKLY NEW RECRUIT CAMPAIGN

積極的に活動し、新しい成長をサポートし、そしてチームが前進できるように団結して2026年を成功を分かち合う年にしましょう。

### ダイレクトセールスボーナス

1週間以内に**3台の直接販売**を行うと、最高価格の直接販売3台の**合計販売額の約8%**を獲得できます。

### ウィークリーターゲットボーナス

チーム全体で週間目標台数を達成し、さらに上回ることで**追加ボーナス**を獲得することができます。



コンテストの詳細はこちら



## エナジックが沖縄県のジュニア駅伝大会に協賛！



スタートラインに立つ子どもたち

【ウコン工場便り】(13P)で紹介した、キッチンカーの出店先「エナジックカップ第4回国際通りジュニア駅伝大会」(2月8日開催)について、もう少し詳しく説明してみましょう。

この大会は、沖縄県の陸上競技の振興や長距離選手の発掘と国際通りの発展を意図して2023年に始まりました。競技の概要は、国際通りの歩行者天国を利用した400mを往復する800m×6区間の駅伝で、6人で1チームを構成します。

さらにチームは、年齢性別制限ナシの「FUN RUN」と小学1年生～3年生で男女混合の「低学年」、そして小学4年生～6年生で男女混合の「高学年」の3つの部に分かれて競います。今回はFUN RUN16チーム、低学年22チーム、高学年32チームが参加し、国際通りを埋め尽くした観衆が見つめ、応援するなか、子どもたちは全力で走り抜けました。協賛企業のエナジックからは、各チーム3位までにエナジックグループ各施設で使用可能な優待券を提供しました。エナジックは、子どもたちが陸上競技に親しみ、能力を上げ、ひいては青少年の健全育成に資するこの大会を、今後も応援していく方針です。

## エナジック硬式野球部からWBCブラジル代表の選手が選抜！ 沖縄出身の父親は大城会長と深い縁が



力投するオスカル選手

3月5日から始まる野球のWBC(ワールドベースボールクラシック)のブラジル代表に、エナジック硬式野球部所属の仲尾次(ナカオシ)オスカル選手

が選ばれました。1991年生まれのおスカル選手は沖縄県からブラジルに移民した両親を持ち、ブラジル国籍を有しています。

彼は日本の大学を卒業後、社会人野球のホンダを経て、広島東洋カープでプレーした経験があります。その後、社会人野球などを経て、2025年4月にエナジック硬式野球部に入団しました。ポジションは投手です。

世界20カ国の代表チームが争うWBCは、まず5カ国ずつで1次ラウンドを戦い、各グループの1、2位チーム(計8チーム)によって準々決勝から決勝までを戦う方式です。ブラジル代表は、

米国、英国、イタリア、メキシコと米国で一次ラウンドを戦います。オスカル選手は「選出されてありがたい気持ちでいっぱいです。国を背負ってプレーしたい」と意気込んでいます。

そんなオスカル選手の父親と大城博成会長は、実は幼なじみという縁があります。2018年にブラジル・サンパウロの沖縄県人会館を訪問した大城会長が、置いてあった移民史の本を見ていると、偶然、父親の名前を発見したのです。

驚き、ぜひ会いたいと声をあげる大城会長。周囲の人たちが協力し50年以上を経て幼なじみとの再会が実現したのです。深い縁を感じさせる感動的な瞬間でした。

これからはオスカル選手がその縁をつないでいくこととなります。WBCでの活躍を期待しましょう。



広島東洋カープ時代のオスカル選手

# はっちの 「電解水のある生活」



## 温泉卵を還元水と酸性電解水で作って見たら!?

ウチのダンナから突然、「温泉卵が食べたい」とのリクエストが！ なんて、そんな……。

でも考えてみたら、わたしは作り方を知らなかったのだ。いったい、どうやって作るんだあ??

インターネットでレシピ検索をしたら、あった、あった！ 沸かしたお湯に卵を殻付きのまま入れて温めればできるのね。

### ■「水」の違いが卵にクッキリと

具体的には次のとおりでした。まずお鍋のお水(5カップ/1000cc)をガスコンロで沸騰させる。沸騰したらお鍋をコンロからおろし、お水(1カップ/200cc)と卵を入れる。

そして蓋をし、12分経ったらすぐに卵を取り出す——この方法で実施しました。

そしてこのとき、還元水と酸性電解水の2種類の「水」で実施！ 結果は次のとおりでした。

還元水で作った温泉卵は、いかにも温泉卵らしい卵黄と卵白のバランスがとれたトロトロとした半熟の出来あがりに。

そして、何と酸性電解水で作った温泉卵は、卵黄だけがきれいにしっかりとプリプリ感をもって固まって、卵白は殻に柔らかいままくっついていました。

### ■温泉卵作りは実に奥が深い!

これはなんとも面白い結果でした。しかし見た目では還元水の勝利ですね。

卵が固まる温度と、酸性電解水や還元水の湯が冷めていく温度に違いがあって生じる現象でしょうか。興味津々です。

ところで卵黄は65度～70度、卵白は75度～78度で固まります。

65度～70度くらいの温度だと、ほどよい状態の温泉卵ができるみたいですね。

酸性電解水の湯は芯から温まってなかなか冷めにくいといえますから、それが、温泉卵の状態にも表れたのでしょうか？ 初めてトライしましたが、かなり奥が深いのが、温泉卵でした！



## 冬の呼吸器トラブルにご用心! 乾燥と寒さから“気道”を守ろう!



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



2月は、一年の中でも特に空気が乾燥し、冷え込みが厳しくなる季節です。

この時期は、私たちの気道(鼻・喉・気管)に大きな負担がかかりやすく、風邪やインフルエンザの流行に加えて、気管支炎や喘息悪化などの呼吸器トラブルが増える時期でもあります。

医療機関の解説によると、湿度が低すぎても高すぎても呼吸器・粘膜・感染症リスクに影響があるとされており、一般的には湿度40~60%が呼吸器の健康に適した目安とされています。空気が乾燥すると、喉や気管の粘膜が乾いてバリア機能が弱まり、ウイルスが体内に侵入しやすくなります。

乾燥だけでなく、寒さも気道への負担になります。冷たい外気を吸い込むと、気道の血流が低下し、気管支が収縮して咳や息苦しさを誘発することがあります。

特に喘息やCOPD(慢性閉塞性肺疾患)がある人では、こうした環境変化が症状悪化の引き金になることもあります。

そこで今月は、日常生活の中で取り入れやすい対策をご紹介します。

### 気道のうるおいを保つ習慣づくり

加湿器を上手に活用しましょう。湿度を40~60%に保つことで粘膜の乾燥を防ぎやすくなります。ただし、過度な加湿はカビやダニの原因になるため、加湿器の定期的な清掃も忘れずに。加湿器がない場合は、濡れタオルを室内に干す、洗濯物の部屋干しなども効果的です。

### 温かい飲み物をこまめにとる

白湯やハーブティーなどで喉を潤すと、気道粘膜の保護につながります。寝室の乾燥が気になる場合は、就寝中のマスク着用も保湿効果がありおすすめです。

### エアコン使用中の工夫

暖房の風が直接顔に当たると喉が乾燥しやすくなります。風向きを上向きに調整したり、サーキュレーターで空気を循環させたりして、乾燥しにくい環境を整えましょう。

### 早めの受診も大切

喉の不快感や咳が続く場合は、早めに医療機関へ相談することが大切です。感染症の初期やアレルギー性炎症の場合、早期対応が重症化を防ぐ鍵となります。

### 冬を快適に過ごすために

冬季は気道が普段より影響を受けやすく、ちょっとした乾燥や温度差でも不調を感じやすい時期です。湿度管理や温かい飲み物を取り入れるといった身近なケアを丁寧に続けることで、呼吸器への負担を和らげることができます。

もし咳や喉の違和感が長引く、とか疲れが取れにくいなどの症状を感じた場合は、無理をせず医療機関へご相談ください。

季節の変化とうまく付き合いながら、健康な冬を過ごしていきましょう。



# 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13回

### 多種多様なウコンの組成等を慎重に考慮し 持続可能で高品質なウコン製品の開発を!

ショウガ科ウコン属(Curcuma)には130種類以上があり、そしてウコン種(Curcuma Longa)には世界中で70以上の系統または品種があります。

ウコンに含まれる成分の濃度や組成は、種や品種によって異なります。さらに、同一の種・系統・品種であっても、成分の品質や含有量は、気候条件や土壌条件、ならびに栽培管理方法の影響を受けます。加えて、成分の品質や組成は、加工、製造、包装、保存条件によっても変化します。

そのため、持続可能で高品質なウコン製品を開発するためには、これらの要因を慎重に考慮する必要があります。

さらに、沖縄本島内においても土壌成分や性質は地域ごとに大きく異なります。その部分でも沖縄還元フーズさんと緊密に連携して研究を重ね、その科学的知見を現地の農家さんへ還元することで、栽培技術の向上にも貢献したいと考えています。

特に沖縄還元フーズさんは、世界遺産に登録されている沖縄本島北部一帯のやんばる(山原)の豊かな大地で栽培しているウコンを活用しています。

その中でもいっそう肥沃な土地を厳選し、適切な管理を行うことで、その土地が持つポテンシャルを最大限に引き出したウコン栽培を実現できるよう取り組んでいきたいと思ひます。

#### 【ウコン工場便り】

#### 第4回「エナジックカップ」国際通り ジュニア駅伝大会にキッチンカーを出店

2月8日(日)に沖縄随一の繁華街・国際通りを舞

台に開催された第4回「エナジックカップ」国際通りジュニア駅伝大会において、沖縄還元フーズがキッチンカーを出店しました。

当日は【ウコンの郷 瀬嵩】の看板を掲げ、自慢の「ウコン」と還元牛を使用した特別メニューの料理を提供しました。

中でも「還元ウコンバーガー」「還元和牛タコライス」はたいへん好評で、駅伝の応援に訪れた多くの方々楽しんでいただきました。

寒さの中でも懸命にタスキをつなぐ子どもたちの真剣な走りは、私たちにも大きな刺激と感動を与えてくれました。地域の皆さまとともに活気あふれる一日を共有できましたこと、そして未来を担う子どもたちのイベントに参加できたことを、心よりうれしく思います。

今後も沖縄還元フーズは、ウコンの魅力を広く発信しながら、地域イベントへの積極的な参加を通じて、地元沖縄のさらなる活性化に貢献してまいります。



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。  
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。



APPROVAL  
STAMP

LAW



LEGAL



PROCEDURE



ORDER



STANDARDS

COMPLIANCE  
CHECK

# 危ないよ！それ知らないと

流通ジャーナリスト 大栗 準

## 重要なクーリング・オフ制度について 基礎から改めておさらいしてみよう！

今回はクーリング・オフ制度の基礎についておさらいをすることにしましょう。クーリング・オフは、消費者の権利を守る上で、とても大切な制度だからです。

クーリング・オフを妨害する行為をすると、業務停止命令や業務禁止命令の対象になるだけでなく、拘禁刑（懲役刑と禁固刑を一本化した新しい刑罰）などの刑事罰の対象にもなります。ちょっとした言い間違いであっても、クーリング・オフ妨害と判断され、厳しい処分の対象となる可能性がありますので、十分気を付けましょう。

まず大前提として、クーリング・オフは「契約の締結後一定期間内、無条件で契約の解除を行うことができる」制度です。訪問販売の場合、契約締結後8日間、クーリング・オフが可能ですが、連鎖販売取引の場合、契約締結後20日間可能となっています。

「商取引に不慣れな一般消費者が実際に販売活動等を試み、当該事業を続けるか否かについて冷静に判断するにはある程度期間を必要とする」との考えから、訪販よりも長い期間のクーリング・オフが認められています。

クーリング・オフの20日間の計算の起点は、一部例外はあるものの原則として「連鎖販売契約の内容を明らかにする書面（以下契約書面）を受領した日」となっています（最初の商品が届いた日の方が遅い場合は、商品が届いた日になります）。

もちろん、この契約書面は、クーリング・オフができる旨などが記載されている、正しい内容のものである必要があります。交付した契約書面に不備があったり、契約書面をそもそも交付していなかった

りすると、クーリング・オフ期間がずっと続くこととなります。

### ■クーリング・オフ妨害の重い罰則

クーリング・オフは、書面または、メールなどの電磁的方法で行う必要があります。このクーリング・オフを妨害すると、大変なことになります。

クーリング・オフについて「不実告知（うそをつく）」「威迫して困惑させる行為」を行うと、最長2年の業務停止命令・業務禁止命令の対象となります。さらには、「3年以下の拘禁刑または300万円以下の罰金、または併科」という刑事罰の対象にもなります。法人に対しては1億円の罰金が科されることもあります。

では、どのような行為がクーリング・オフ妨害と判断されるのでしょうか。例えば、皆さんが「クーリング・オフ期間は8日間だよ」と説明すると、これは明白なクーリング・オフ妨害でアウトです。連鎖販売取引は20日間だからです。「個人的な都合でのクーリング・オフは認められません」と言うことも同様にアウトです。

クーリング・オフを申し出た人に対して威迫・困惑行為をして、契約解除を思いとどまらせるのはもちろんアウトですが、契約する前に「後からクーリング・オフを言ったらただでは済まさない」と先制攻撃的に言うのもアウトです。

「法律を知らなかった」では済まされません。相手のクーリング・オフを思いとどまらせようとする行為は、刑務所のドアを自らノックする行為だと認識しておきましょう。

## 将来の世界的な感染症拡大の、脅威に対応する 「パンデミック条約」とは何か!?

ワクチン分配の不平等や情報共有の遅れなど、国際社会における課題を浮き彫りにしたCOVID-19(新型コロナウイルス感染症)パンデミックを受け、将来の感染症危機に対して公平かつ迅速な世界的対応を可能とする法的拘束力のある規則(条約)の確立が必要になった。

その結果、2021年12月、WHO(世界保健機関)はパンデミック対策を強化するための「パンデミック条約」の草案作成に向け、政府間交渉機関を設置した。約3年半にわたる審議を経て、2025年5月のWHO年次総会においてパンデミック条約の主要文案が最終決定され、全会一致で採択された。

パンデミック条約は、世界的なパンデミックへの備えと対応を強化することを目的とした国際協定である。これは、国際的な協調協力とワクチン配分の不足により、これまでに約7億8000万人が感染し、約710万人の命を奪ったCOVID-19パンデミックから得た教訓の結実したものである。

COVID-19は2019年12月下旬、中国武漢市で原因不明の肺炎として初めて報告され、世界中に急速に拡大した人獣共通感染症(Zoonosis:ヒトと動物の両方に罹患する感染症)の一つと見なされている。

その起源は依然として結論が出ていない。しかし新

たな病原体が野生動物や家畜を介してヒトに到着することは確かである。

したがって、この条約は「ワン・ヘルス(One Health)」アプローチ(人間と動物の健康、生態系の健全性を統合的な全体として扱う考え方)をその柱の一つと位置づけている。各国は家畜と野生生物に対する定期的な監視システムを着実に構築することが求められる。

条文には、ワクチン製造を含む技術・知識の開発途上国への移転を促進する規定や、ワクチン・治療法の開発を加速するための病原体情報共有の新たな枠組みの確立が含まれる。ただし、主な焦点は医薬品の流通にある。

この条約は、製薬企業が病原体の遺伝情報を迅速に入手する見返りに、生産した医薬品の一部をWHOに提供する仕組みを導入している。医薬品提供の割合を巡って先進国と途上国の間で意見が分かれたが、最終的に企業は生産量の10%をWHOに無償提供し、10%を低価格提供することで合意した。

この仕組みの詳細は、2026年5月のWHO世界保健総会まで議論される。そして、細則が確立され60カ国が国内の批准手続きを完了すると、本協定は発効する。



玉城英彦(たましろひでこ)

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、エナジックスポーツ高等学院学院長(23年3月まで)。



# エナジック・ゴルフ振興トライアル

## エナジックオープンU22ゴルフ大会を開催！



笑顔を見せる上位入賞の選手たち

沖縄県名護市瀬嵩のE8PAエナジック瀬嵩コンクリートクラブで、1月17～18日、エナジック(株)が主催するエナジックオープンU22ゴルフ大会が開催されました。ブリヂストンスポーツやヨネックスなどメーカー6社が協賛し、沖縄県ゴルフ協会、日本高等学校・中学校ゴルフ連盟、日本学生ゴルフ連盟、各TV局や新聞社等が後援しました。

本大会は、研鑽と飛躍のための舞台となるよう県内外の12歳から22歳以下の若い選手に出場資格が与えられ、男子47名、女子51名が参加しました。

競技は男女別に36ホール・ストロークプレーで争われ、男子優勝者には、10月頃開催のエナジックサンディ

エゴオープン(USSCPGA)出場権が、女子優勝者には6月開催のヨネックスレディストーンメントマンデーの出場権が与えられます。また男女の各上位2名には、7月開催のヨネックスジュニアチャンピオンシップの出場権が与えられます。



選手たちはカー一杯戦った

2日間にわたるラウンドの結果、男子は清本貴秀選手が、女子はイ・ダヨン選手がみごと優勝しました。各選手は持てる技量のすべてを出し切って戦い、終了後には互いに称えあっていました。



## 2025.12月度新6A到達 6A以上のご紹介

### 6A

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>HIGHROAD HUSTLE PTY LTD (オーストラリア)</li> <li>THUY NINH TRAN (オーストラリア)</li> <li>#16244076 CANADA INC. (カナダ)</li> <li>#11052446 CANADA INC. (カナダ)</li> <li>BRITTANY MICHELINA HICKS (カナダ)</li> <li>HARRISON C AGU (カナダ)</li> <li>KELLY ANNE M. TOMCHUK (カナダ)</li> <li>LAXMI PANDEY (カナダ)</li> <li>LINDSAY ALIZIA DOBIE (カナダ)</li> <li>LOURDES MARIE V MEDENILLA (カナダ)</li> <li>MARTIN EMOND (カナダ)</li> <li>OLAOLUWA ONANUGA (カナダ)</li> <li>ROKEYA KHATUN (カナダ)</li> <li>S2 CANADA INC#9 #5 (カナダ)</li> <li>SARAH KATHLEEN SANGER (カナダ)</li> <li>SERVICES AUDRYHYA INC. (カナダ)</li> <li>RANTANEN ELLA KAARINA / ABUNDANT LIFE #2 (ヨーロッパ)</li> <li>HADDY BADJIE THOMAS (ヨーロッパ)</li> <li>FRANCESCA MEAZZA (ヨーロッパ)</li> <li>FRANCOIS RIGAUD (ヨーロッパ)</li> <li>GEORGE STIRBU (ヨーロッパ)</li> <li>DANIEL CANDELAS AMSTUTZ (ヨーロッパ)</li> <li>PATRICIA BARRIO PELAEZ (ヨーロッパ)</li> <li>IRENE SCHLIEF (ヨーロッパ)</li> <li>AMELIA DEMETRE-GARROD (ヨーロッパ)</li> <li>AUTOMATIZZAIPRO LTD (ヨーロッパ)</li> <li>CAROLINE OUI-KALU #3 (ヨーロッパ)</li> <li>MARJORY KIMBERLY MAMAUAU (ヨーロッパ)</li> <li>SRIJAN SHRESTHA (インド)</li> <li>ANIL NEHRA (インド)</li> <li>DEENA NATH S SHUKLA (インド)</li> <li>DIPKABEN JAYESHBHARTI (インド)</li> <li>GOSWAMI (インド)</li> <li>JAMI ESWARI SENAPATI (インド)</li> <li>JYOTI TIROLE (インド)</li> <li>KANCHAN. (インド)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>KETULKUMAR PRAFULCHANDRA PATEL (インド)</li> <li>KIRAN RAJAGOPAL. (インド)</li> <li>KRISHNA JHA (インド)</li> <li>LALI DEVI YADAV (インド)</li> <li>M/S.BRAHMANAND ENTERPRISE (インド)</li> <li>MAHESH KASHINATHRAO SIRSIKAR (インド)</li> <li>NEERU BAJAJ (インド)</li> <li>NILESHBHAI KANTIBHAI DHADHUK (インド)</li> <li>OIL POINT (インド)</li> <li>PATEL HOLIDAYS (インド)</li> <li>RAMMEHAR. (インド)</li> <li>RAN SINGH HUF (インド)</li> <li>SATIYA PRAKASH (インド)</li> <li>SOUMYA KANTI DASH (インド)</li> <li>PT TUTI KANGEN AMAZING TEAM (インドネシア)</li> <li>RATU PRIMAWATI FEBRINA PUTRI (インドネシア)</li> <li>HA QU TINH (日本)</li> <li>宮城 智子 (日本)</li> <li>EVGENIY MITENEV (ロシア)</li> <li>OLEG LUNEV (ロシア)</li> <li>SERGEY SUKHANOV (ロシア)</li> <li>HENG SOCHIVY (タイ)</li> <li>KHIEM SOMIN (タイ)</li> <li>LE HONG HAI (タイ)</li> <li>LE THI CUC (タイ)</li> <li>MAO SOCHEAT (タイ)</li> <li>NGUYEN THI LAN #2 (タイ)</li> <li>NGUYEN VAN TOAN (タイ)</li> <li>TRINH MINH ANH (タイ)</li> <li>TUM SOPHEAROTH (タイ)</li> <li>VU MINH TAM (タイ)</li> <li>VU THANH HAI (タイ)</li> <li>Aqueen Chioma Nicholas #5 (アメリカ)</li> <li>ARMAGHAN KHORRAMSHAHI BAYAT (アメリカ)</li> <li>BOUTHEINA MEFTAHI ABADLIA #4 (アメリカ)</li> </ul> |
|--|--|

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Branding and Social LLC. #5 (アメリカ)</li> <li>BRAXTON LERNER (アメリカ)</li> <li>GISEL MUMBIRA (アメリカ)</li> <li>HAO THI TRUONG (アメリカ)</li> <li>HEMALIBEN JENISH BHAKTA (アメリカ)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Kali Caleb-Rogers (アメリカ)</li> <li>MAFATA M KAMARA (アメリカ)</li> <li>MLISA LIN PETROSKY #4 (アメリカ)</li> <li>YAA GYAMFUA OKRAH (アメリカ)</li> </ul> |
|--|--|

### 6A2

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>MONASHEE FITNESS INC. (カナダ)</li> <li>MOO TECHPRENEUR INC (カナダ)</li> <li>ELENA GUASTAMACCHIA (イタリア)</li> <li>GLOBAL SMART WATER SRL. (ルーマニア)</li> <li>LAURA MUMFORD (イギリス)</li> <li>DEENA NATH S (インド)</li> <li>KANTILAL NANJIBHAI DHADUK (インド)</li> <li>PATEL HETVI ARVINDBHAI (インド)</li> <li>SUSOVAN SAHOO (インド)</li> <li>H.M.R.GAMAR (インドネシア)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>YANI MARYATI (インドネシア)</li> <li>DANG THI HOAN (タイ)</li> <li>LE THI HOA (タイ)</li> <li>NGO HAI HOA (タイ)</li> <li>VU MINH THANH (タイ)</li> <li>CHRISTOPHER TODD LENTING (アメリカ)</li> <li>RACHEL LYNN MEDLEN (アメリカ)</li> <li>TAMARA JOHNSTON (アメリカ)</li> <li>Tanchhohang Pongthak Limbu (アメリカ)</li> </ul> |
|---|---|

### 6A2-2

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>DINIASI KANGEN NETWORK SRL. (ルーマニア)</li> <li>ENERGY PROLIFE SAN SRL #3 (ルーマニア)</li> <li>DIURNO FAMILY SL (スベイン)</li> <li>LILA KANTILAL DHADUK (インド)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>VIJAY PRAKASH SHUKLA (インド)</li> <li>TRAM NHU MY VAN (タイ)</li> <li>MARY JOY LENTING (アメリカ)</li> </ul> |
|---|---|

### 6A2-3

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>HEALTH FIRST PHARMACY BALLAJURA #2 (オーストラリア)</li> <li>SHUKLA NAGESHWAR NATH (インド)</li> </ul> |
|---|

### 6A2-5

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>CV. WIKAN KANGEN AMAZING TEAM (インドネシア)</li> </ul> |
|--|

### 6A2-4

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>CV TAUFIQ HIDAYAT AMAZING TEAM (インドネシア)</li> </ul> |
|---|

Global E-Friends. 2026.2 (Vol.303) ¥100

発行：(株)エナジック 広報室 (Tel.)03-5205-6030 (FAX)03-5205-6035 <http://www.enagic.co.jp>