



# ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol  
249  
Japan Edition

2021.8月号



米で昇格セレモニー開催！  
大城会長夫妻も久々に参加



Road to 6A : 6P  
比嘉勝枝さん  
(沖縄県)



シンシアさん  
最高ランクの6A2-7に到達！

なぜ彼女は成功したのか？

「最良販売店の肖像」でその半生を活写 :9P

# シンシアさんが 想像もできない成功の高みへ

シンシア・ブリガンティさんは、今年6月に6A13-7ランクへ登り詰めました。世界の販売店の中で、最も高いランクに達し、エナジック史上初の7ランクを獲得したのです。特許を有する、エナジックの「8ポイント報酬プラン」を初めて導入した際、これほどまでの功績を想像することはできませんでした。そして、この高みに、1人の販売店がたどり着くまでに、創立以来、47年の月日がかかったのです。



シンシアさんのインタビュー記事(9P)でもわかるとおり、彼女は、これまでの人生の中で、多くの精神的、また財政的困難に直面してきました。私たちも、この「挫折学」から、貴重な教訓を得られると思います。私たちは、それぞれ違った道歩んでいますが、障害の無い成功への道のりなど、そうはありません。私は、シンシアさんを含め、人生の逆境を乗り越え、偉大な成果を挙げた全ての販売店の方々に、大きな賛辞を贈りたいと思います。

この1年間、私たちは共に、多くの障壁を打ち壊してきました。ひと月に還元ウォーター生成器販売数2万台と、ウコンの定期購入2万件達成という、私の掲げた長期目標は、現実のものとなりました。グローバルビジネスであるエナジックを、着実に成長させること、そして、販売店の皆さんをサポートすることが、普遍的な目標であり、それが、より大きなミッションである、「真の健康」を実現することに繋がるのです。還元ウォーターを広め続け、慈悲を示し、エナジックを通して得られるビジネスチャンスについて、多くの人々に伝える。これを継続すれば、新しい長期目標となった、ひと月の販売台数、2万5千台達成も時間の問題です。

最後に、夏真っ只中の暑い日々に、十分な水分補給をするために、還元ウォーターを飲むことを忘れないようにしてください。これから1杯といきますか！

(株)エナジックインターナショナル  
CEO 大城博成



# Enagic USA Recognition Ceremony 2021

## 米で盛大に昇格者認定セレモニーを挙行！ 大城会長夫妻も久々に参加し熱烈歓迎される！

7月24日、エナジックUSAの本拠がある、米カリフォルニア州トーレンス市のマリオットホテルで、昇格セレモニーが開催され、新6A（以上）の販売店が100人以上集い、それぞれのランクの認定を受けました。

セレモニーには大城会長夫妻も久々に参加。大城会長が満面に笑みを浮かべてスピーチをおこなうと、会場を埋めた多くの参加者から盛大な拍手と歓声が巻き起こっていました。



エナジック・スピリッツを語る  
ダニエル・ディマケールさん

セレモニーの皮切りはダニエル・ディマケールさんで、壇上に上がるとエナジック・スピリッツを改めて説明し、参加者へその実践を呼びかけました。次いで認定式に移り、

新6A販売店の皆さんから始まって、6A2、

6A2-2と順次、壇上へ上がり認定証を授与されました。

ここでいったんクローズし、別会場に移ってからディナーパーティを兼ねた認定証授与式が再開されました。そしてまず、栄えある6A2-3に到達した皆さんに対し、中尾善弘グローバルセールス本部長から認定証と記念のピンが授与されました。認定された人たちは各々ショートスピーチをおこない、心から喜びを表明していました。

次は6A2-4の皆さんで、3人が呼ばれて壇上に上がり、認定証を受け取ってから、熱い感謝の言葉を述べました。6A2-5は2人。幾多の困難な壁を乗り越えて2-5に到達しただけに、スピーチには万感の思いが込められていました。



久々の米訪問で挨拶に力を入れる  
大城会長

## 新6A到達者



## 新6A2到達者



そして6A2-5のダン・グエンさんです。彼には大城会長から認定証と記念のトロフィーなどが贈られました。大城会長がダンさんを称えるスピーチをおこなうと、彼は心底うれしそうな笑顔で聞き入っていました。

最後がエナジック史上最高ランクの6A2-7に到達したシンシア・ブリガンティさんです。大城八重子専務から認定証が授与されると、固くハグして幸せを噛みしめていました。

その後、ジェイビー・パンフィコさんが音頭をとって還元水で乾杯をしてから、ディナー

タイムに移りました。

その間、トップ販売店のスピーチや社員紹介、また80歳を超える“ベテラン販売店”の挨拶などもあり、賑やかにセレモニーは進みました。

そして最後に大城会長が、「皆さんと久しぶりにお会いできて感激しました。これからは困難なことが予想されますが、団結して乗り越えていきましょう!」と、激励の挨拶をおこなって、セレモニーは終了しました。

## 新6A2-2到達者



## みごと6A2-3に到達し認定証を授与された販売店



## 名実ともにトップリーダーとなった6A2-4販売店



## グローバルな舞台で活躍し6A2-5に達した販売店



エナジック史上初の  
6A2-7ランクに到達!

*Cynthia Briganti*

## 世界に稀な6A2-6に 到達した販売店



ジェイビー・パシフィコさんの音頭で乾杯!



新6A販売店が語る「わたしが歩む道」

## Road to 6A

比嘉勝枝 ひが かつえ  
(沖縄県)



# エステサロン経営者から転じて 日々熱い思いを伝える販売店に!

比嘉勝枝さんは沖縄県宮古島市の出身。本島的那覇市に出てきてからエステサロンを開業し、すでに35年にも及ぶ。多くの常連客を持ち、順調な経営が続いていた。だが、昨年春、あのコロナ禍が襲い掛かった。とくに、沖縄県を対象に4月20日に発出され、5月一杯続いた緊急事態宣言には大打撃を受けた。ほぼ開店休業状態を強いられたのだった。

その間に、勝枝さんはまさに偶然、知人からエナジック情報を伝えられ、半信半疑のまま名護市瀬嵩のE8PA会館を訪れたのである。そこで受けた説明と見た事柄が彼女に鮮烈な印象を与えたのだった。

「2階の壁一面に貼られた世界中の6A2-3以上販売店の写真を見た瞬間、エナジックビジネス

が世界に広がっていることを実感しました」と、彼女はエナジックのグローバル化状況に驚かされた。さらに隣接するエナジック瀬嵩カントリークラブなどの施設を見学したりするうちに、「エナジックは本当に凄い」と感じるようになったという。

### ■ノウハウは「お連れすること」

加えて勝枝さんの心を動かしたのは、大城博成会長夫妻の「思い」だったという。

「お二人はいつもウチナーンチュと世界の人たちにコンパッション(情け)を伝え続けています。わたしはこの素晴らしい思いをできるだけ多くの人に知らせていかなければと念願しています」と勝枝さんは語っている。

昨年4月、販売店登録をした勝枝さんは、新たに



昇格式に臨んだ金城グループの皆さんと大城会長ファミリー

結成された金城悦子さん(6A2-4)のグループのメンバーとして活動していくようになった。このことについて彼女は、「金城さんのグループで本当に良かったと思っています」と言ってく続けた。

「わたしたちは絆が強く、お互いの成功のために一致協力して頑張っていますし、金城悦子さんの素晴らしいリーダーシップのおかげで、みな意欲満々です。金城さんを見習いたいですね」

勝枝さんの販売店活動のノウハウは一貫している。それは「お連れすること」である。

当初、彼女は自分のエステサロンの常連客をメインにエナジック情報を伝えていった。いわば知人の中から愛用者を探す方法だった。この場合、勝枝さん自身が説明役に回ると、相手は、「自分の儲けのために都合の良いことばかり話しているのでは」という疑念が生じるかもしれない。であれば「第三者」の講師の話の方が、説得力があるだろうと勝枝さんは考えたのだった。

## ■“エナジック漬け”の日々を

実際、この方法で次第に「和」が広がっていった。そして昨年11月。ビジネスにきわめて意欲の高い若い男性たちが出現したのである。瀬嵩のE8PAに「連れていった」彼らは(勝枝さん同様)エナジックの真髄に触れ、販売店活動に取り組む姿勢を明確にした。

「この時、わたしにスイッチが入りました」と勝枝さんはいう。この若者たちのような自分のグループのメンバーを育成する責任があるのだ、と痛感し、より積極的になったのである。以来、たまにあったエステの仕事は断ち切って、毎日のようにセミ

ナーを開催し、“エナジック漬け”の日々を送ったという。そして3月、1年足らずで6Aに到達したのである。

さらに勝枝さんの行動範囲は広がった。まず仙台で知り合いの会社社長に伝わり、それが金沢に飛び、次いで大阪でも展開するようになったのである。この

8月中にもグループの中から2人の新6Aが誕生する予定だ。しかし勝枝さんはそこにとどまてはいない。「今後はぜひ海外に進出していきたい」というのだ。

「たくさんのお出会いをもたらしてくれるエナジックの仕事は楽しくて仕方ありません。これからは“思い”を伝えていくよう努力します」。これが勝枝さんの締めめの言葉だった。



大阪会長から新6Aの認定を受ける勝枝さん



35年間経営してきたエステサロン(左が入り口のドア)



増えてきた意欲的な若い世代



新大阪プラザで開催したセミナー(中央が金城悦子さん)

# 販売店の東江康太さんがカフェをオープン！ セミナースペースも確保！



7月24日、エナジック販売店の東江康太さんが経営するカフェ「Oasis8」(オアシスイイト)のオープニングセレモニーがおこなわれました。店は本島と離島をつなぐ、とまりん港のターミナルビルの1階に入居しています。



オープニングの挨拶をする東江康太さん

コロナ禍のあおりで、セレモニーは少人数の参加となりましたが、スーパー501を設置した“還元カフェ”として、飲用だけでなく、すべての調理に還元水を活用した安心安全なメニューを用意。

また、カフェの一角にはセミナーをおこなえるスペースを確保し、「沖縄や東京のベトナム人チームとグループを組んで、エナジックビジネスにも力を入れていく予定です」と、東江さんは張り切っています。



ゆったりした構えのOasis8

## 【Oasis8】

住所: 沖縄県那覇市前島三丁目25番1号 とまりん2階  
電話: 080-8348-3588  
営業時間: 平日11:30~17:00 土日祝祭日定休

## エナジック新製品ニュース

### 「レベラックJr.IV」新発売！

このほど、還元水・酸性電解水の連続式生成器「レベラックJr.IV」の発売が開始されました。Jr.IVは、電極版を4枚搭載し、浄水のほか、還元水・強還元水・酸性電解水・強酸性電解水の5種類の水を生成することができます。価格は327,800円(税込み)。ぜひ、この新製品をお求めください。



お問い合わせ先

エナジック・コールセンター

☎ **0120-84-4132**

(午前9時~午後6時まで受付)

## 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発出に伴うお知らせ

政府は、9月12日までを期限に、1都2府10県に非常事態宣言を発出しました。これに伴い、東京サロン、新大阪プラザ、福岡ショールームのセミナールームをクローズし、販売カウンターの営業時間を12:00~17:00とします。

#### ● 登録商品の注文先

Global Operation Center: [goc.jbn@enagic.co.jp](mailto:goc.jbn@enagic.co.jp)

#### ● その他のお問い合わせ先: Tel.0120-84-4132

#### ● 販促品のオンラインご注文先: <http://ec.enagic.co.jp>

皆さまには大変ご不便をおかけいたしますが、何とぞご理解、ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。  
(株)エナジック



## 最良販売店の肖像

シンシア・ブリガンティ  
Cynthia Briganti

アメリカ / 6A13-7

### 最高ランク販売店が語る 「人生と神とエナジック」

シンシア・ブリガンティは、エナジック販売店として前例のない、6A13-7のランクに到達した。この極めてまれな機会に合わせて、カルフォルニア在住で大変ス

ピリチュアルな彼女に、エナジックとのこれまでの旅について語ってもらった。それは、他に類を見ない、最高で特別な旅路だった。

あなたにとって、6A13-7到達は何を意味していますか？

これは全く予期しない、神からの恵みのようなものです。はたして自分がその恵みを受けるに値するのかわかりません。ただしわたしにとって、これは本当に喜ばしいことです。そしていま言えることは、神とこのランクを作ってくれた大城会長に、とても感謝しているということです。

エナジックをどう知りましたか？

6A12-6ランクのロミ・ベルデラさ

んを通してです。わたしはロミさんとある会社で一緒に働いていて、「セミナーに来ないか」と誘われたのです。

初めは、水も大して飲まないし、あまり関心はなかったのですが、6A9-6ランクのジェイビー・パシフィコさんが説明した、マーケティングプランを知ったときに変わりました。すぐに還元ウォーターを飲むようになり、1週間後にはフルタイムの販売店となりました。

ジェイビーさんの活動を目の当たりにして、その可能性に気付かされ

ましたし、何より彼の人生が変わったと知って、フルタイムで取り組んでみようと思ったのです。そして一気に4Aランクとなりました。

ほかにも水は神の創造の1つだと悟ったことなどが、エナジックに決めた要因です。このように当初はジェイビーさんとロミさんに導かれたわけですが、販売店となってからは、1度も彼らに助けを求めたことはありません。わたしは、手から紐が離れた、飛び回る風のように自由です。





## 販売店になろうと決めた他の理由は？

わたしは、とても独立心が強いのです。アップラインの誰一人にも助けられたことはありません。でも、それはわたし自身が望んだことです。

とにかくこのシステムを造ってくれて、わたしをジェイビーさんとロミさんに会わせてくれた、神と大城会長に感謝しています。

## どの国の出身ですか？

わたしは、フィリピンのダバオで育ちました。そして祈りを通してアメリカに行くことを確信し、やって来ました。

フィリピンでは一時期、わたしは夫から虐待を受けていました。高いビルから飛び降りて、人生を終わらせようと考えました。顔に風を受けながら、飛び降りたらどんな気持ちだろうと思っていてその時、視界にある紙が映ったのです。

それを手に取ると、信じられないことに、「女性スカイダイバー1名死亡」と書いてあったのです。

そのまますぐに、当時マニラにあった、アメリカの空軍基地ニコラス飛行場に行き、「スカイダイバーとして応募できないか」と、わたしは尋ねました。

そこにいた人たちは、体格が大きかったわたしをただ笑うだけで

した。

しかし、飛行場のトップダイバーがわたしに、「痩せたらスカイダイバーとして雇ってやる」と言ったのです。おそらく、わたしが痩せられないと思って言ったのでしょう。しかし、わたしの持つ強い意志と高い集中力、そして訓練に専念したことで減量に成功し、晴れてスカイダイバーとして雇われることになりました。

わたしの初ダイブは、ターゲットに命中。わたしはこうして、最も優秀なスカイダイバーになりました。いまとなっては良い思い出ですね。

## 初契約はどのように獲得しましたか？

わたしの自宅の前に、人びとがジョギングに利用するコースがあります。ある日、そこを通った女性が喉が渴いたからと、わたしの家の戸をノックしてきました。その方は顔見知りで、そこがわたしの家だとわかっているのですが、彼女はわたしに水はないかと尋ねました。

「ない、ない。ボトルに入った水は買ってないの」というわたしに、「あなた、健康オタクなの？」と彼女は聞きました。「違うよ。わたしは還元ウォー

ターを飲んでいるんだよ」と言って、彼女に還元ウォーターを飲ませました。

するとすぐ、「あなたのアップラインは誰？」と聞かれたのです。「わたしのアップラインはニューヨークにいますが、さらにその人のアップはジェイビー・パシフィコという人だよ」と伝えると、ジェイビーさんに連絡は取れないのかとやってきたのです。

わたしは、ジェイビーさんに連絡を取り、彼のアシストもあって、すぐに契約が成立しました。実は当時、わたしは何が起きているのか全く分かっていませんでした。ただその後、報酬が払われるようになり、そこでようやく、「これは、神が、地球での使命を果たしなさいと、わたしに与えてくれたチャンスなんだ」と悟りました。

## エナジックでの目標は何ですか？

それは、人材の見つけ方、商品の販売方法、契約の取り方などを人びとに教えることです。自分で手に入れた成功には、十分満足しています。

したがってこれからは、わたしのノウハウを、人びとに伝えていきたいのです。自分を信じてください。わたしが考える成功への方程式は次のようなものです。「神+行動+信仰+信念=豊かさ」。そしてこの式に「勝利」を掛けましょう。

前進し続け、決して諦めないでくだ



さい。そうすれば、いつの日か勝利を掴むことでしょ。そして、神と共にいれば、あなたからその勝利を誰も奪うことはできないのです。神は、自由を意味します。そして、自由は幸福なのです。

趣味やリラックス方法はありますか？

エナジック販売店になった後、1人の時間を使って、絵を描きはじめました。当時は3回目の破産と戦っていて、必死な時でした。初めての破産は、離婚をした時。2度目はお金が無く家を守るために、個人破産を申告した時。

そして、3度目に倒産型の精算手続きを申告しようとしていた時、ふと、「わたしにはエナジックがあるのだから、申告する必要はないのでは」と思ったのです。

キャンバスに向かって修正を繰り返し、即興で絵を描いてゆく。それが、契約を一つひとつ取り付けていく様子と重なりました。何かうまくいくたびに、新しい絵を描き始めようと、筆を取りました。

最初は、丘の上の家から見える、フリーウェイを描きました。止めどない車の流れが、左から右へ、こちらから彼方へ、行ったり来たり。そして、家の前方には、空港もあったので、飛行機も描きました。

その度に、「シンシアよ、なぜ諦めるの。人生と向き合って戦わなければ」と、自分に言いかけながら描きました。たとえ現在、実績を上げるために多忙でも、絵を描く時間はあります。神に与えられた使命を果たし、「多くの成功を、そして幸福をありがとう」という気持ちを込めて、絵を描き、神に捧げるのです。

リラックスするためにしていることは、服のリメイクです。新しい服を買うことは無くなりました。これまでの人生で手に入れた服を、新しく生まれ変わらせることが喜びです。

そして、神の偉大さについて人びとと話すこと、また、神に話しかけること。それがリラックスの素です。神と会話をすればするほど、神はわたしたちに賛辞を送り、恵みを与えてくれます。

人生の中で出会う多くの人びと、それは神からのあり余るほどの恵みです。その恵みをただ受けるのではなく、その人びとに、直接、感謝を述べましょう。与えられた恵には、感謝を表わすべきです。

さらに、それに見合う努力を怠らないことも大切です。わたしは常に人びとに、エナジックのビジネスプランは、天からの贈り物であると伝えています。そ

して、より大きな贈り物を与えられるためには、より大きな働きをしなければならない、とも。

仲間たちとどのようにコミュニケーションを図っていますか？

電話、ズーム、フェイスタイム、フェイスブック、そしてソーシャルメディアを駆使して、彼ら彼女らと意思疎通を図っています。フェイスブックでは、自宅を含め、わたしの全てを投稿しています。みんなには、「家の写真を載せてはダメ。盗みに入られたらどうするの」と言われます。

そんな時は必ず、「そうじゃないわ。心配しないで。この家はわたしではなく、神の所有物なのだから」と伝えます。わたしが唯一持っている物は、「己の力で人生を豊かにする」という、神に与えられたこの精神なのです。



# 沖縄から世界へ サクセスストーリー 大城博成

第65回

## 世界のネットワーク・ビジネス業界の概要

前号に引き続き、米のジェフレイ・バベナー弁護士  
の著書から、ネットワーク・ビジネス業界の概要  
を紹介してみよう。

この業界は1990～2000年代のグローバル化で  
一気に飛躍した。

とはいえ、当時の世界の年間総売り上げは約  
800億ドルで、2011年現在のおおよそ半分だ。そ  
のうちアメリカのセールスは約200億ドルで、35%  
の伸びである。だがアメリカの伸び率よりも世界の  
伸び率のほうが明らかに高い。

これはネットワーク・ビジネスのグローバル化を  
示している。多分、このトレンドは今後も続くであ  
らう。

### ネットワークの年間収入は？

これは雇用の増大に貢献していることを意味  
している。世界市場では毎週15万人がネット  
ワーカーとして参加し、うちアメリカでは毎週5万  
5千人増と見積られている。もちろん、その中には  
一時的で辞めていく人や一度切りの商売の人も  
いるだろう。現在では世界のネットワークは約  
1,700万人と見積もられている。

ちなみに、ネットワーク1家族当たりの年所  
得を5万ドルと仮定すると、アメリカの総売り上  
げは200億ドルだから、40万人分の仕事を創出  
していることになる。そのうち女性のネットワ  
ーカーが65%で、男性は35%だという。

しかし、この比率はネットワーク企業のあり方  
や地域性に影響されて変動するだろう。仕事の  
形態は、約80%がパートタイムで、フルタイムは  
20%とされている。

ネットワークの年収は大よそ次のとおりとし  
ている。①\$35,000、②\$50,000、③\$150,000。

これは10年前の数字だから、今日、市場の拡  
大と競争の激化によって、これを遥かに上回って  
いるにちがいない。

### 日本の「土壌」はNWビジネス向き？

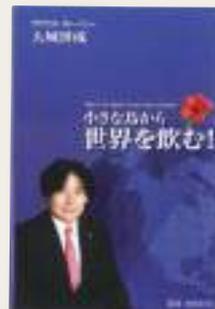
ネットワークの年齢層は次のとおりである。

- ①25～44歳=44%、②45～54歳=14%、
- ③65歳以上=5%。

ちなみに、身体障害者のネットワークは全体  
の8%である。この数字は、身体的に不利な状況で  
あっても、ネットワーク・ビジネスが可能であること  
を示しているだろう。

最後に日本市場について書かれていることを取  
り上げておこう。日本は売上高でアメリカに次ぐ第  
2位だが、以前には首位だったことがある。市場の  
強さ+円高による現象だったのだろう。

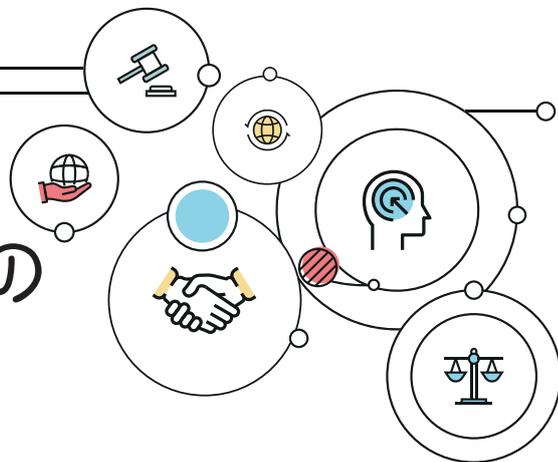
日本は閉鎖的な国で、仲間意識が強い。だから、  
仲間内の助け合い精神が堅固で、他の国よりも  
ネットワーク・ビジネスにふさわしい土壌があると  
いわれる。家族、親戚、友人、同級生、同郷のよしみ  
等のコネクションを活用し、  
市場を拡大する傾向が強い  
のだ。



【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:**サプリメントがガンに効くと説明をされたけれど本当ですか？

**A:**「医薬品」ではないので、特定商取引法違反(不実告知)に当たる可能性が高いです。

2021年8月3日にサプリメントの連鎖販売を展開するリーウェイジャパン(東京)が、消費者庁から特定商取引法(以下、特商法)違反に当たるとして6カ月間の取引停止命令を受けました。

違反に当たるとされた行為は、不実告知と断定的判断の提供です。

不実告知は、「商品の効能につき不実(ウソ)のことを告げる行為」で、同社は、「ガンに効く、糖尿病に効く、アトピーが治る、難病が治る、全ての病気に効く」と、効く・治るのオンパレードで勧誘をおこなっていたようです。

それらに加え、「契約の解除に関する事項につき不実のことを告げる行為」もあったとされており、クーリング・オフができるにも関わらず、あたかもクーリング・オフができないかのように告げていました。

また、「こんなチャンスは無いので早く初めたほうが良い」とか、「月収100万円を取れるまでサポートさせていただきます」、あるいは「このビジネスは儲かります」等と、利益を生ずることが確実であると誤解させる「断定的判断の提供」に当たる勧誘もおこなわれていました。

勧誘したいという気持ちが先走って、半年間に渡って違法行為に走り、行政処分を受けるようなことになっては本末転倒ですね。

**Q:**知らない人からFacebookでメッセージが来て、エナジックのことを紹介されたのですが……。

**A:**Facebookですから未承諾者に対する「電子メール広告の提供の禁止」違反とはなりません。が、マナー違反になっていませんか？

インターネット上でのコミュニケーションツールを利用することで、面識がなく、いままで繋がることのなかったような方々とも繋がる可能性があります。そのメリットを利用して、ビジネス活動に繋がりたいと考えるのは自然の流れです。

特定商取引法(特商法)では、消費者があらかじめ承諾しない限り、電子メール広告の送信を原則禁止しています。これはオプトイン規制といって、対象者が認めない限り、経済行為などの勧誘は禁止する、という規制条項です。

条文では規制対象が(携帯電話のショートメールを含む)「電子メール」となっており、それ以外のコミュニケーションツールを使用した場合には、オプトイン規制の対象にはなりません。

しかし、ビジネスをおこなうさいには法律や会社の規約等のルールを遵守することに加え、ビジネスマナーやモラルを守ることとても大切です。

あなたがどのようなビジネスマナーで情報をお伝えするかによって、その情報は良いものにも悪いものにもなるでしょう。

一人ひとりのビジネスマナーが、会社全体の健全なビジネススタイルを形成していきます。「ルールとマナーとコンプライアンス」。これがエナジックビジネスの基本です。

## 「驚異の水」の触れ込みに対し 国が求めた科学的検証の結果は?!



電解水を巡る歴史の記述を続けます。まずは前号の末尾で「大きな騒動になってしまう」と書いた、その一件からです。

1992年6月以降、日本テレビの「きょうの出来事」というニュース番組で、還元水と強酸性電解水が「驚異の水」として、しばしば報じられました。同局の別の報道番組「NNNニュースプラス1(ワン)」でも大きく取り上げました。

その内容は、まず病気に関連して、アトピー、肝硬変、糖尿病(壊疽)、水虫・床ずれ、胃・十二指腸潰瘍、MRSA(黄色ブドウ球菌)等々について、実際に病院で強電解水を活用し治療した例を報告。さらに、ゴルフ場や農場で農薬代わりに強酸性電解水を使って効果をあげていることも報じました。

### ■衝撃だった「水で病気は治る！」

わたしは当時の番組を見ていません。しかしインターネットで検索すると、番組の当該部分かなりアップされていたため、視聴することができました。

たとえば糖尿病の合併症の糖尿病壊疽の場合、しっかりと還元水を飲み、強酸性電解水に患部(足先)を浸ける治療を長期間続けると、壊疽が改善して自分の足で歩けるようになる、といった画像を見せています。

あるいは、還元水の飲用によって腸内の毒素が減り、解毒の役目を担っている肝臓の機能が改善するために全身の臓器の機能が改善すると推定される、という説明。さらに、それによって胃・十二

指腸潰瘍などいろいろな病気の顕著な改善がみられる、という解説もされています。

こうなってくると、還元水さえ飲んでいれば病院も薬もいらぬよねって思う人がたくさん出てきてもおかしくありません。ちなみに、還元水さえ飲めば、悪しき生活習慣を変えなくても病気が良くなる、ということはありません。もちろん、還元水だけではなく、どんなものでも一緒です。

ともあれ、番組では患者さんの改善したとされる画像が披露されていますから、それなりに説得力があります。したがって、同番組で、キャスター自ら「大きな反響がありました」と強調していたとおり、世間の注目を集めることになったのです。

しかし、還元水の医療効果としては、1965年10月8日に厚生省(当時)が各都道府県知事あてに通知した「慢性下痢、消化不良、胃腸内異常発酵、制酸」だけに認められていました(酸性電解水はアストリンゼント効果があると認定)。

### ■厚生省が求めた「科学的検証」

このような背景のもと、92年9月にアルカリオン整水器協議会が設立され、啓蒙活動、業界倫理の確立、調査研究が始まりました。次いで、国民生活センターが実施した商品テストをきっかけに、マスコミが還元水の効果効能を疑う報道をおこなう、これが国会(参議院厚生委員会)でも取り上げられる事態となりました。

そして厚生省からアルカリオン整水器協議会に対し、科学的検証を実施するよう要請があり、1993年2月、同協議会は京都大学医学部の糸川嘉則教授に、アルカリオン水(還元水)に関する

# 作ったTV番組の功罪



じょうと まり  
上古眞理

## 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。

検証を委託しました。こうして糸川教授を委員長とする検討委員会が立ち上がり、検証が始まったのです。

検証内容は、①アルカリイオン水の飲用における安全性試験、②客観的試験方法による有効性試験、③国民生活センターが提示した疑義に対する回答、④アルカリイオン水に関する科学的研究の推進でした。

翌年に出された検討結果(中間報告)は、1日0.5~1リットルのアルカリイオン水(pH9~10)の継続飲用は胃腸症状の改善効果があり、長期飲用(試験では1年間)しても臨床上安全性の問題はないとされました。

さらに、その効果は、胃酸過多、腸内異常発酵、便秘異常(慢性下痢、便秘)の胃腸症状改善のように改めるのが望ましいとしました。

## ■「二重盲検比較試験」とは?

報告書をもう少し詳しく見ていきましょう。昔から“便秘異常には水を飲むと良い”といわれてきたことが、実際に臨床的に実証されたという記載があります。

これを見ると、その当時は(いまとは違って)多くの方が慢性脱水になっているという認識はなく、また消化器の専門医においても便秘の原因に脱水があることがわかっていなかった、ということに気づかされます。そのため、0.5~1リットルの還元水の飲用をテストしたのではないかと想像されます。

一方、ラットの実験では腸内異常発酵の抑制機構の一端が証明されています。ラットは自分が欲

しいだけ水を飲んでいるでしょうから、人間のように脱水状態にはなっていないと想像されます。

ところで市販もされている解熱鎮痛剤ですが、これは胃粘膜障害を起こす原因の一つです。そこで普通は、胃粘膜を保護する胃薬と一緒に処方されます。ラットの実験では、還元水に胃粘膜保護作用があることが実証されました。

この時点でそのメカニズムは解明されませんでした。ただし、「おそらく水素が関与しているのでは」という推察がなされていました。

こうした研究成果は、93年に設立された一般財団法人・機能水研究振興財団の機能水シンポジウムや日本医学会総会で発表されています。そして最終結果は99年に発表され、「アルカリイオン水(還元水)は有用」との結論を導き出しました。

ちなみにこの検討で用いられたのが「二重盲検比較試験」という手法でした。薬(還元水)か偽薬(浄水)のどちらかを飲んでもらい、効き目を比較します。飲んでいる側は医師も被験者もどちらを飲んでいるのか分かりません。これは「暗示効果」を避けて、最も正しい試験結果を得るための手法です。この方法によって還元水の安全性や有用性が確かめられたのです。

こうした検討結果などを受けて、科学的根拠に基づく機能水研究をいっそう推進するため、2002年に、学者、研究者を中心に日本機能水学会が設立されました。

次回以降、こうした学会などによる研究成果を、なるべく分かりやすく解説していくことにします。



リーダーの酒井まさやさん(6A2)

## 名古屋で販売店が大規模イベント開催！ 大城会長夫妻も特別参加



特別ゲストの大城会長夫妻

7月11日午後、名古屋市内の会場で、酒井まさやさん泰野さん夫妻をリーダーとするグループが主催し「“Cross the past” Rally Vol.2」と銘打った大規模イベントが開催されました。およそ120人が集まったこのイベントには、大城会長夫妻がスペシャルゲストとして特別参加し、集まった人たちは揃って感激していました。

大城会長はスピーチで、「大切なのはコンパッション(情け)です。水を変えることで健康になる、というメッセージを多くの人に伝え、一緒により良い人生を歩んでいきましょう」など

と語り、満場の共感を集めていました。式では、各ランク達成者の昇格認定をおこない、次いでグループメンバーが次々に壇上で決意表明をおこないました。参加者からは「今回は私が壇上に立ちます」とか「感動しました」といった感想が聞かれました。「Rally Vo.3」が楽しみです。



イベントを開催した酒井グループの皆さん



## 2021.6月度 新6A到達

### 6A以上のご紹介

#### 6A

- NOCHE AMOR P GEORGIU (オーストラリア)
- ERIC H HUYNH (オーストラリア)
- TAM T LIEU (オーストラリア)
- THUY M B LE (オーストラリア)
- QUANG BINH LY (オーストラリア)
- VAN LU NGUYEN (オーストラリア)
- SOPHIA HANG YU #4 (オーストラリア)
- VANESSA KOCHENBORGER STURM (ブラジル)
- NKS PROMOCAO DE VENDAS E SERVICOS ADMINISTRATIVOS (ブラジル)
- STEVEN L GULLISON (カナダ)
- JANE HILL DIGITAL SOLUTIONS INC. (カナダ)
- BENJAMIN JR ANNANG TADEO (カナダ)
- ANNABELLE DE AUSEN MECAVA (カナダ)
- 12072033 CANADA INC. (カナダ)
- TRICIA FOLEY #1 (カナダ)
- MATT SCHERB (カナダ)
- NATACHA LABONTE (カナダ)
- LISA N DAMPER (カナダ)
- LIVE LIPHE#3 (カナダ)
- DAH EH MOO (カナダ)
- THANH TUAN LE (カナダ)
- HIEP V NGUYEN (カナダ)
- WANDA ELLIOTT (カナダ)
- MARIE ARREY (フランス)
- SERAFINO ELIANE (フランス)
- LILY JOY SAMMY (イギリス)
- LYDIA GROSSMANN-KOVACS (イギリス)
- NEIL BURROWS (南アフリカ)
- BOTHA NIKOLA (南アフリカ)
- NIKOLA BOTHA (南アフリカ)
- PPI ONLINE 2000 S.L. (スペイン)
- MONICA DEIANA (サンマリノ)
- UTE SCHRUFF (ドイツ)
- RALF KOEBERL (ドイツ)
- THI DIEM CHAU NGUYEN (ドイツ)
- DARE 2 CHANGE SRL.#2 (ルーマニア)
- LUCIA DASCALU (ルーマニア)
- TRAN QUANG DU (チェコ)
- VU THI THU (チェコ)
- THI VAN PHAN (チェコ)
- ATTWOOD DIGITAL (アイルランド)
- XUE SHAO BO (香港)
- FONG WAI PONG THOMAS. (香港)
- XU YAN HONG (香港)
- WANG HUI ZHEN (香港)
- LAM SUN CHING (香港)
- LI HUI HAN (香港)
- S&L HEALTH CO/ YUNG LAN HEUNG (香港)
- LIANG YONG FENG (香港)
- LAI QING RONG (香港)
- HUANG RUI (香港)
- CHUANGHUI ENGINEERING TRADING CO/ CHOW MEI FONG (香港)
- WATER LEADING CO/ TSE CHI NANG (香港)
- LO TING WAI (香港)
- CHIN MIU TAI (香港)
- ANUPAM GARG (インド)
- PRIYA ROHELLA (インド)
- RAJEEV YADAV (インド)
- SECURE DIGITAL SCALE (インド)
- DULESHWARI ARKARA (インド)
- MANGAL SUDAM KANASE (インド)
- RAHULKUMAR MOTIBHAI PATEL (インド)
- UNNATI MANISHKUMAR PAREKH (インド)
- KISHOR CHHAGANLAL BHADESAI (インド)
- PAYAL RAJBHAI KIKANI (インド)
- LIPI AQUA (インド)
- NIRMIT KHODIDAS PATEL (インド)
- JAYESH BHAILALBHAI RADADNYA (インド)
- RAMRATAN MALGAYA (インド)
- K RAMAMMA (インド)
- ADAPA SRINIVAS (インド)
- NARAPU REDDY SUBBI REDDY (インド)
- GAURAV RUHELA. (インド)
- ROHIT SHARMA (インド)
- PRADEEP MATADEN BAJAJ (インド)
- MAHADEV ENTERPRISE (インド)
- MOHIT RUPANI (インド)
- SURUKANTI NARSI REDDY. (インド)
- THOTAKURA KRISHNA. (インド)
- KALPESH SURESHBHAI VITHALANI (インド)
- LILABEN THAKOR (インド)
- JIVARAJ BHAI VELJIBHAI GANGANI (インド)
- BHAKTIBEN KHODIDAS PATEL (インド)
- CHARMY PRIYANK PIPERMITWALA (インド)
- ARYONO ARI WIBOWO #2 (インドネシア)
- FERI DIANTONO (インドネシア)
- DEDI IRRAWAN (インドネシア)
- CHOONG SIEW PIN (マレーシア)
- THONG MEI YEE (マレーシア)
- SEE WOON SING (マレーシア)
- JOHNATHAN KONG JIE EN (マレーシア)
- PROPSYN MANAGEMENT. (マレーシア)
- DIEGO NAHUEL COSTA (メキシコ)
- GONZALO DIZ PEREZ PORTO #4 (メキシコ)
- WANG FANG FANG (シンガポール)
- NGUYEN THI TREN (タイ)
- DONG BUI MINH HAO (タイ)
- HUYNH THI NGOC HOA (タイ)
- VU THI HONG ANH (タイ)
- CHIRACHEVIN WANIDA (タイ)
- CHOY RATHA #1 (タイ)
- VINCENT A DELGADO (アメリカ)
- LUAN DIM (アメリカ)
- HALEY VANN HENDERSON (アメリカ)
- NOHEALANI WELLNESS CO LLC (アメリカ)
- DESIGNER DRIP INC (アメリカ)
- ROMA LUKA (アメリカ)
- NGUYET T BACH (B) (アメリカ)
- VU CAT DANG (アメリカ)
- TUNG XUAN LUONG (アメリカ)
- KT MEDICAL WATER LLC (アメリカ)
- MEI H PEI (アメリカ)
- HUYNH THI NGOC VO #2 (アメリカ)
- LINH HA NGUYEN #3 (アメリカ)

- HANH TU NGUY (アメリカ)
- DUC NGOC NGUYEN (アメリカ)
- DUC CUONG NGUYEN (アメリカ)
- HOANG NGO (アメリカ)
- MAI PHUOC NGUYEN (アメリカ)
- HONG PHUONG THI NGUYEN (アメリカ)
- DIFINITY ENTERPRISE (アメリカ)
- NANCY TRAN (アメリカ)
- ALBERTO A ALISUAG (アメリカ)
- MAGALY CARDONA (アメリカ)
- DESIGNER DRIP INC (アメリカ)
- NGUYEN VU TRUONG (アメリカ)
- LUDILIN ARADA (アメリカ)
- JAMES R. NONOG (アメリカ)

#### 6A2

- THI HOA BINH VO (オーストラリア)
- MALTZAHN ODONTOLOGIA E PROMOCAO DE VENDAS LT (ブラジル)
- JANE HILL DIGITAL SOLUTIONS INC. (カナダ)
- SARA LUSSIER #3 (カナダ)
- MEKIFY INC. (カナダ)
- BARBARA KORCYL (カナダ)
- ANDREA J LAWRENCE (カナダ)
- MA KATRINA UMALI (カナダ)
- LDDO MARKETING INC. (カナダ)
- MARIBEL MAYES (カナダ)
- 2223265 ALBERTA LTD. (カナダ)
- KINIC SOLUTIONS INC. (カナダ)
- PIATTI FRANCESCO (スペイン)
- ULRIKE CHARLIER (ドイツ)
- AMBIENTALIA DI BARONTI ALESSANDRO (イタリア)
- COLIN GALLIGAN (アイルランド)
- LUI MAN HON (香港)
- FAN YIP INTERNATIONAL HEALTH CO/ LAU NGA YU DOROTHY (香港)
- XU YAN HONG (香港)
- MOS LAND/ MO KA LUN (香港)
- ZHANG XIU LI (香港)
- HUANG SU FEN (香港)
- ANKIT RUHELA (インド)
- RESHMA R SHAIKH (インド)
- HEMRAJ VAISHNAV (インド)
- DHRUV SANDIP GAJJAR (インド)
- SAMATHA KALALI (インド)
- JORIGE BHAGYA JYOTHSNA (インド)
- EMA FITRIANI (インドネシア)
- JCHEW ENTERPRISE (マレーシア)
- TAN JIJUN HUI (マレーシア)
- KONG SE KEW (マレーシア)
- HO WOON CHEN (マレーシア)
- NGUYEN NGOC PHUC (タイ)
- TRAN XUAN PHU (タイ)
- SAMUEL MARK Z. GALARPE JR (アメリカ)
- PTTN WATER LLC (アメリカ)
- ANNIE G DAVIS LLC. (アメリカ)
- COLIN GALLIGAN (アメリカ)
- BERNARDO SANTOS (アメリカ)
- TUANKHOI H NGUYEN (アメリカ)
- KEVIN VU (アメリカ)
- CARL JONATHAN D. CASTILLO (アメリカ)
- CUONG H DINH (アメリカ)
- BLESSED AND BEAUTIFUL WATER LLC (アメリカ)

#### 6A2-2

- ADIENE CAMPOS ME (ブラジル)
- DANIEL PURNELL MARKETING INC. (カナダ)
- NHUNG THI VU (カナダ)
- TEAM MACLEAN #3 (カナダ)
- CALGARY WONDERFUL WATER LTD (カナダ)
- ENERVIDA CANDELARIA S.L.L (スペイン)
- DO THI PHUONG LY (スロバキア)
- PRIORITY WATER CO/CHEUNG WAI YIN (香港)
- DEVENDRA KUMAR RUHELA (インド)
- CHAN WAN YING (マレーシア)
- KONG CHING SUNG (マレーシア)
- NGUYEN VAN KHANG (タイ)
- YEN NGOC T NGUYEN (アメリカ)
- KANGEN WATER FOR YOU LLC (アメリカ)
- DINH FAMILY INTERNATIONAL LLC. (アメリカ)

#### 6A2-3

- KIEU ANH TRUONG (カナダ)
- GEDE MARKETING INC. (カナダ)
- PHUNG HUYNH (カナダ)
- NHUNG THI PHUONG NGUYEN (アメリカ)
- PREMIER WATER CO/LAU CHUN TONG ANDY (香港)
- TAN NGUYEN (アメリカ)
- KHOA NGUYEN (アメリカ)

#### 6A2-5

- TAN NGUYEN (アメリカ)
- KHOA NGUYEN (アメリカ)

#### 6A2-6

- DANG THE NGUYEN (アメリカ)

#### 6A2-4

- OANH THI VO (カナダ)

#### 6A2-7

- DEVINE BLISS (アメリカ)