



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
240
Japan Edition

2020 11 月号



不向危機低頭 朝成功邁進吧！



日本月度營業額
成長幅度世界最高！
第16頁



加油！日本！：第10頁
酒井團隊來沖繩



Road to 6A：第4頁
坂部夕妃
(愛知縣)

1年總決算的季節來臨！ 全力衝刺迎接新年吧！



關鍵是保持團結及感恩的心



日本舊曆上稱11月，或更準確地說稱11月下旬為「霜月」，意旨「結霜的寒冷季節」，是必須準備過冬的時期了。

這個時期也是回顧自己一年來成果的時候。對各位而言，2020年是怎麼樣的一年呢？回顧以及自我反省，才能更進一步展望來年。11月就是抱持這樣心境的時期。

回顧今年就一定會提到任誰都要面對的「災難」，世界級流行病新冠病毒肆虐全球。全球將近5000萬人感染，造成100萬以上的人死亡(10月)。疫情不只沒有停歇，歐洲在4月第1波疫情之後，迎來規模大數倍的「第2波」疫情。各國又面臨「封城」的危機。

在這個情況下，許多人回顧今年，都離不開「負面思考」。這也是因為「感謝的還原」最重要的手段「人與人的交流」受到明顯的限制。

但即便在這樣的狀況中，各位仍然活用了SNS（社群媒體）以及各式各樣的方法經營。困境會使人成長，這次的經驗一定會化作未來的糧食。

為地球上所有的家庭帶來「真正的健康」，我們身為Enagic任務的信使，必須努力創新。我們是大大改變人們人生的存在，肩上的責任重大。

同時，我們要達成使命，必須保持團結及感恩的心。Enagic家族團結一致、打從心底感謝彼此，才能開拓出利己主義者無緣踏上的成功之路。「雙贏」才是世界各地的Enagic家族間的關係，大家一起努力，讓所有人都能獲得充實的人生吧！

Enagic International
CEO 大城博成



不丹：在藏族小國上奮鬥的新星

北鄰中國、南接印度的藏族小國不丹，在日本最為人所知的就是「世界幸福度最高的國家」。人口僅有75萬人的這個國度，也有積極參與Enagic事業的新星誕生。這位新星就是這次要介紹的Sanjay Gempo先生。

Sanjay先生從研究水的學者那裡領悟到水的重要性，所以他了解「佔人體60%的水非常重要」這句話的力量。他回憶到他在知道還原水後的情形：「驚喜及興趣的驅使下，我在Youtube上搜尋還原水，參加了分銷商的說明會後，我感受到還原水的魅力。」

Sanjay先生馬上買了LeveLuk開始分銷商業事業，很快地成為了4A。他還說道：「Enagic的企業目標與我重視的價值觀完全一致」。這樣也令致他在首都辛布成立

「還原水辦事處」。

Sanjay先生現在已經確立了可以應對各種情況的行銷方法。他強調：「我對成功有著相當的熱情，也會善用溝通能力達到最好的結果」，不過也說他不會只是獨善其身：「我會重視大家的意見，也喜歡團隊一起工作。」

最終目標是成為6A2-6的Sanjay先生不是只把個人榮譽當成目標。「透過還原水改善人們的生活及健康，是我未來的目標」，從這句話可以看出他有開闊的視野及高尚的道德觀。筆者不禁感受到這位不丹閃耀的新星，將有無可限量的未來。



新6A分銷商講述「我所走的道路」

Road to 6A (愛知縣) 坂部夕妃



實現多年來為「社會公益」的夢想 在分銷商事業盡全力！

9月6日酒井Masaya帶領的酒井團隊在名古屋舉辦了一場分銷商研修會。會上剛成為6A的坂部小姐收到許多花束及夥伴們熱烈的祝賀。作為回禮的演講上她說道：「若問我像是烏龜還是兔子，我會說我踏著烏龜的步伐成為6A。」

不過坂部小姐從2019年2月開始Enagic事業，經歷了一年半的時光成為了6A，怎麼想都不像是「烏龜」，於是筆者在會後的訪問中詢問這個譬喻的真正意思，才知道這裡譬喻成烏龜不是因為烏龜的「速度」，而是因為烏龜「永不放棄」的精神。不論速度多慢、被兔子拉開多少距離，都毫不氣

餒地朝目標邁進。讓坂部小姐產生共鳴的是「積跬步以致千里」的烏龜。

坂部小姐已經有11年半的直銷經歷。從外資企業開始，從事10年直銷後她感到：「好像收入總是不如預期」。從一個月頂多賺幾萬日圓左右來看，當時的情況確實不是很樂觀。

之後又接觸了另一個公司，在那裡她認識了酒井Masaya及泰野夫婦。在先行一步轉進Enagic事業的酒井先生邀請下，她成為了Enagic分銷商。

問到轉而經營Enagic的理由時，她回答道：「感受到8P制度及酒井團隊經營模式

去年10月參觀大阪工廠(坂部小姐是第一排右數第4位)





身為講座上的講師傾盡全力(11月4日的刈谷市內的會場)



拿起6A證書訴說喜悅之情的坂部小姐

的魅力。」「不論位階，每人都會獲益，制度也非常具有公平性。」

■目標是2022年成為6A2-3！

她接著說道：「多虧了酒井先生的領導我才能成為6A」。酒井先生的教導中最讓她感同身受的就是「經營者心態的建立很重要」。

根據坂部小姐描述，經營者心態就是指企業家精神，發展事業的經營者，即使自己的「店」、「公司」陷入困境也不會輕易氣餒、放棄收店。我學到身為一個Enagic分銷商，必須要抱持這樣的心態來經營事業。

現在坂部小姐就以這樣的心態積極地與「坂部團隊」的夥伴溝通、聽取意見，認真地對待每個人。其中投入最多心力的，就是每個月一次的坂部團隊事業講座及分銷商研修會。這場每次都有25到30人參加的講座，是由坂部小姐傾盡全力主辦的活動。

坂部小姐未來的夢想是「社會公益」。在2011年3月11日東北日本大地震受到震撼後，她開始不斷問自己「我可以做什麼」，最終得出了這個遠大的人生目標。坂部小姐燃起鬥志地說：「我認為在Enagic事業上作出成果，就是實踐有意義的社會公益。」

坂部小姐的另一個目標是「多陪家人」，像是帶著5位家人一起到國內外旅行等等。她的遺憾是經營分銷商事業下，與家人在一起的時間也不自覺地變少。不過她的一天是從早上5點到9點的定食屋打工開始，閒暇時間才用來經營分銷商事業。她說道：「對家人是滿滿的感謝」，從這句話來看，家人應該都已經充分理解了。

對這些夢想、目標，她說道：「一定會達成」。當前的目標就是在2021年2月以前成為6A2。2022年晉升成6A2-3。之後獲得沒有壓力的生活、投身於社會公益。這就是坂部小姐通往成功的劇本。

在酒井團隊的「Special Seminar」(9月6日)受到熱烈的祝賀





聖誕節
12月25及26日休息

MERRY
CHRISTMAS!
2020

Enagic硬式棒球隊在RCB杯漂亮奪冠！



獲得沖繩No.1的Enagic隊

沖繩共有6個社會人、俱樂部隊伍參加的「第28回RBC杯爭奪硬式棒球大會」，在10月24、25日舉辦，最終由Enagic硬式棒球隊漂亮奪冠。與「勁敵」沖繩電力在準決賽遭遇，延長賽的10局下半，用再見安打逆轉比數，以4比3戲劇性地贏下勝利。對決Teru Clinic的決賽上，也是在第9局後來居上，以3比2奪得冠軍。

硬式棒球隊在今年最後的大會摘下冠軍，全體隊員

及工作人員一起集氣道：「明年要參加都市對抗戰(東京巨蛋)、日本選手權大會(京瓷巨蛋)」，朝著獲得全國大會參賽權的目標前進。讓我們一起為他們加油。



獲得大會殊勳賞的井手真吾選手

高爾夫球學院畢業生在聖地牙哥大活躍！



未來值得期待的玉城選手 ©PGA

PGA Southern California									
Championship									
Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)									
Results of the 2019 PGA Southern California Championship at Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)									
Rank	Player	Score	Par	Strokes	Putts	Greens in Regulation	Driving Distance	Driving Accuracy	Scoring Average
1	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	66	66	64	100	100
12	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
13	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
14	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
15	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
16	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
17	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
18	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
19	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
20	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100
21	Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)	15	9	7	67	66	67	100	100

位於美國加州聖地牙哥的Enagic Golf at Eastlake (6,891碼/標準桿71桿)，10月13日到15日舉辦了Enagic聖地牙哥公開賽(Enagic San Diego County Open)，沖繩縣名護市瀨嵩的Enagic高爾夫球學院畢業生、現在在美國深造的玉城元氣選手，實力已經能跟職業選手平起平坐。

最終交出低於標準桿12桿(總桿數201桿)、第4名的好成績，總桿數僅落後第1名2桿。

這個大會由南加州高爾夫球協會(SCPGA)主辦，是Enagic成為贊助商後時隔19年再度舉辦的賽事。在這場值得紀念的大會中，又有Enagic高爾夫球學院的畢業生大展身手，真是可喜可賀。

最佳分銷商的典範

Debbie Carlson

USA/6A2-2

有如母親對小孩的母愛 是分銷商事業的基礎

Enagic與Debbie Carlson是經過6次接觸後才結成的緣分。2009年到2012年間已經有5人介紹還原水給她，她回憶道：「我完全不能理解為什麼會說我沒有喝乾淨的水」。不過就在

2013年參加過事業講座後，她終於了解到「自己沒有用最好的方式補充水分」，並買下了LeveLuk。

從那之後，出身於明尼蘇達，現居聖地牙哥的Debbie Carlson就非常信賴Enagic的產品，也在2014年開始分銷商事業。在Debbie積極的經營下，同年年末成為了6A(現在是6A2-2)。

Debbie高興地說道：「經營Enagic事業不只可以獲得『自由

及收入』，更可以造福他人。」

高中畢業後，Debbie以藝術家的身分開始工作。她回憶道：「當時我受到某位藝術家的邀請，從繪畫及油畫的製作、廣告及宣傳活動，到舉辦美術展，我從各式各樣的領域輔助那位藝術家。而在成功的人底下做事，可以直接

體驗到自由的生活，是對我非常好的刺激。」

這份工作後，Debbie一邊兼顧家庭一邊從事了5年的健康相關工作。也就是說在從事Enagic事業前，她已經累積了健康領域的經驗。





重視契合度高的夥伴

現在是Enagic一員的Debbie，會推薦「善良親切、有同理心的人」從事分銷商事業。理由是「幫助努力的他們，會讓團隊全體更容易達成目標。」

Debbie找下線時，真的會特別找契合度高、同樣身為母親的同伴。她說明道：「我最喜歡用心栽

培孩子的母親了。母親多到滿出來的愛，經營Enagic時，會成為為他人著想的特質。而且最令人高興的是，得到自由及自信的母親，會用親身經歷告訴處在成長關鍵期的小孩，要做自己想做的事情。」

經營分銷商之餘，Debbie會跟家人、朋友聚餐，在海灘散步眺

望夕陽，也會從事遠足等戶外活動。

住在聖地牙哥的Debbie，今後也預計要到離家很近的Enagic Golf at Eastlake打球。當然也會用到E8PA的優惠吧！



愛知縣酒井團隊 到沖繩Enagic「聖地巡禮」！



這段時間酒井Masaya、泰野夫婦所帶領的愛知縣分銷商團隊，不斷有人成為新的6A。酒井團隊的活躍顯得格外突出，本月「Road to 6A」介紹的坂部夕妃就是其中一員。

牽引現在日本分銷商的酒井團隊，10月23到25日來沖繩參訪，從Enagic的「聖地」名護市瀨嵩開始，走訪了各地的相關設施。比起去年9月的沖繩參訪，這次因遭逢「新冠疫情」，整趟旅程都是在作好防疫對策的情形下進行的。主要參觀的地方如下：

●23日：和平祈念公園(和平之礎)及姬百合之塔(糸滿市)。位於沖繩縣政府頂樓的Enagic集團咖啡店Liberty(那霸市)。Enagic乒乓球學院(與那國町)。

●24日：大城會長老家、沖繩還原食品(UKON工廠)、一般社團法人Enagic教育福祉財團(以上都在名護市)。Enagic天然溫泉AROMA(宜野灣市)、學校法人讀谷KOBATO幼稚園(讀谷村)、Enagic鳳尾蝦養殖場、Enagic具志川高爾夫球俱樂部、Enagic體育館石川(以上都在宇麻流市)。

E8PA會館、Enagic瀨嵩鄉

村俱樂部及Enagic高爾夫球學院(以上都在名護市)。

●25日：Enagic美濱保齡球館(北谷町)、Hotel 山市(那霸市)、Enagic Sports World Southern Hill (南風原町)。

參訪過各地的相關設施，參加者認識到Enagic在各個領域都對社會做出貢獻，也感覺到大城會長「感謝的還原」，變得更有動力。以下用幾張照片來介紹本次的旅程。



大城會長的即興簽名會



參訪Enagic美濱保齡球館時下地賀壽壽社長(第一排左數第4位)來迎接



造訪大城會長老家

大城會長突然到訪E8PA會館晚餐會



孩子「夢想的搖籃」Enagic乒乓球學院



用滿滿的熱忱栽培孩子們

大城對年輕人寄予厚望。2014年8月，他招待了23名高爾夫學院的院生到洛杉磯。筆者也陪同了幾天，那是一群11歲到18歲，精神飽滿的孩子們。有幾位母親也陪同前來照料自家孩子。不，母親們似乎比孩子們還要樂在其中。

招待高爾夫球學院院生到美國

孩子們是第一次來到洛杉磯。這一周毫不誇張，充滿著感動與感謝。他們在洛杉磯郊外首度參加青少年錦標賽，成績優秀；還參加了日美親善大會，沖繩小島的青年們和美國大陸的少年們相互較勁。看他們用不熟悉的英文努力與人溝通的模樣，不禁會加深對孩子成長的期待。

「愛孩子就讓他去旅行」——這句日本的古老諺語放在現代依舊是至理名言。因為旅行就是去新世界。在新世界審視自己，在新世界找到新的競爭對手。在比賽的世界裡，視野只在自己的國家，則可能成為井底之蛙。呼吸新鮮空氣，找到新的競爭對手與其較量，磨練技術、磨練心理，不停地學習。

在青、少年時期體驗新世界，勢必能拓展孩子們的人生觀與世界觀，激起他們對比賽的鬥爭心。希望以後也會舉辦這樣的美國行。

大城從幾年前就開始投注心力栽培年輕人。這是在建造Enagic鄉村俱樂部時產生的新構想。為了培養日本的孩子們——尤其是

沖繩的孩子——建立設備完善的高爾夫學院。

大城租下母校的舊校舍作為宿舍，在自家公司的鄉村俱樂部裡作訓練，打造出符合理想與現實的環境。設施位於與世無爭的鄉下，對於想專注達成目標的青年們來說是絕佳的環境，而且入學費用低廉，還有日本本島的孩子來此入學。

從感想中看見孩子的幹勁

就這樣，將近30名以職業選手為目標的種子們勤奮地訓練。其中的23人甚至來了一趟美國。回國後的孩子們也撰寫了心得感想，大城在看過這23篇心得感想後，寫上日期並親筆簽名。我不禁想像了飛遍全世界的大忙人，一篇一篇地看這些感想文的身影。

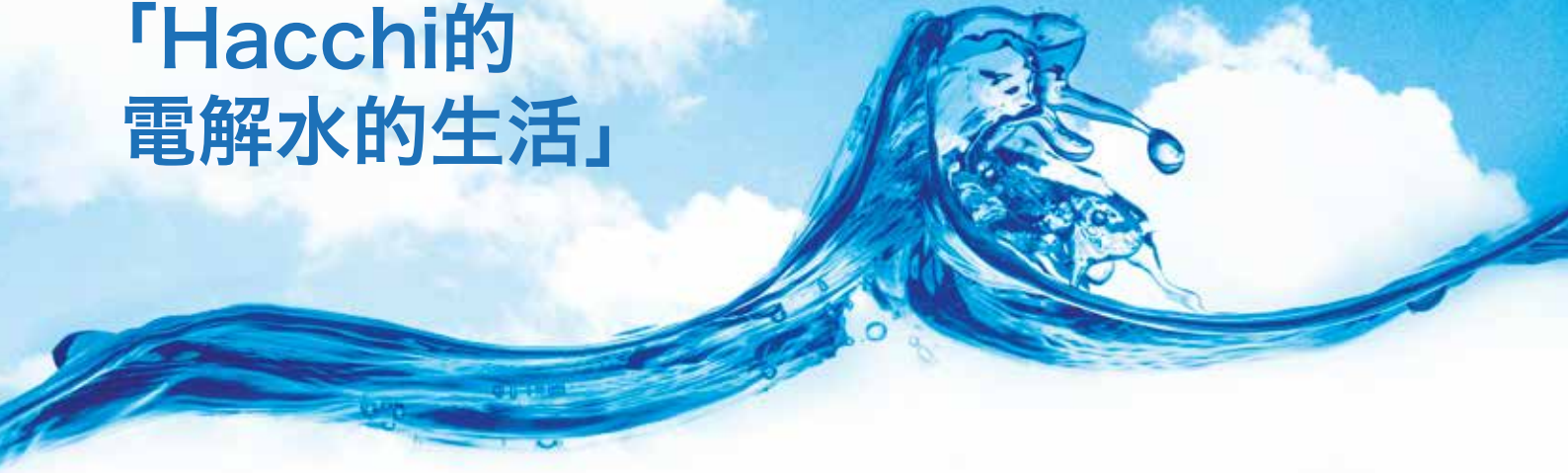
先前筆者心裡一直存在著「高爾夫球學院只是大城的興趣之一」的想法，但這件事後就瞬間煙消雲散了。我更正自己的想法——他是來真的。

大城是真心為青年們的未來著想才這麼做的。在百忙之中，仍花費時間、金錢、精力來做的事，確實不是興趣或玩玩而已。直到現在，我才深深地感受到他對年輕人的期待。下一期我會介紹孩子們的心得感想中，最令我印象深刻的一篇文。



【前原利夫・著】
『小さな島から世界を飲む！』より】

「Hacchi的 電解水的生活」



滿是油污的瓦斯爐就用強還原水來清洗吧！

某天我突然想到一個問題，「每天煮飯時用得最厲害的廚房用品是什麼」。不就是能與砧板、菜刀並列最操用具的瓦斯爐嘛！

每天料理都必須要「開火」，尤其是使用平底鍋時大量油漬都會噴在瓦斯爐上。

被操得這麼厲害、滿是油污的瓦斯爐，就應該用強還原水來清洗！所以這次我就試著用強還原水來清潔瓦斯爐。究竟強還原水能清掉多少頑固的油污呢？現在挑戰開始！

■油污輕鬆去除！

先準備好LeveLuk製作的強還原水及不鏽鋼刷，以及擦拭油漬用的抹布。

首先把淋上強還原水的不鏽鋼刷，在瓦斯爐上用力地刷。(@@) 唉呦！就像是用清潔劑洗過一樣！哇！油污彷彿融化了般一擦就掉！嚇到我了！

再來，在清洗盆裡裝滿強還原水，來浸泡瓦斯爐周圍的用具，同時我也來挑戰清潔烤魚用的鐵網。呵！這個連用清潔劑都很難清的油污，居然

一下就清掉了(••)！

其他的用具當然也清潔溜溜。

之後用不鏽鋼刷清洗瓦斯爐，最後再用抹布擦掉水分就可以了。

■輕鬆清潔，不傷手、不用清潔劑！

用強還原水清潔過的瓦斯爐閃閃發亮！(^^)！多虧強還原水的「洗淨力」，對手不會有傷害，又不會有清潔劑的臭味，真是太好了！

下次抽氣扇的油污也用強還原水來清潔吧！(一▽一)嗚哈哈。

之前聽過裝了LeveLuk的中華料理店老闆說：「油污弄髒的地板、瓦斯爐、抽氣扇等等用強還原水清洗後，變得驚人的乾淨。」

中華料理店油的用量之多，跟一般家庭完全不能比。聽到這樣的店說「只用強還原水沒用清潔劑」就把油污清洗乾淨了，我就想一定要學一下。結果也正如預期。你要不要也試試看啊？



訪問銷售、直接銷售的停業處分減少

政府已經公布今年上半年度(4月～9月)依特定商取引法勒令停業的業者數目。數字上較去年同期多了5件，總件數來到17件。

但細究內容的話，就會發現本質上有很大的改變。去年同期對於訪問銷售、直接銷售的停業處分有9件，不過今年上半年度卻只有2件。郵購則從去年同期0件大幅增加到14件。

郵購受罰案件一口氣大增！

郵購的處分案件會增加，主要跟4月在亞馬遜上售賣山寨品的13個業者一起被罰有關。

不過去年下半年度對郵購的處分案件也有顯著的增加。筆者認為這樣的傾向可以看出特商法正步上正軌。

特商法本來就是規範以下7個業種的法律。①訪問銷售②郵購③電話行銷(用電話

締結買賣契約的銷售方法)④直接銷售⑤提供特定接續服務(美容院等)⑥提供工作式行銷(像是居家辦公商法)⑦訪問購買。



郵購處分案件大幅增加！

至今的處分有集中在①訪問銷售③電話行銷④直接銷售這3種業種的傾向。消費生活諮詢資料庫(PIO-NET)統計，3個業種過去5年的諮詢件數的年平均，分別為訪問銷售(每年80,100件)、傳銷(所有直接銷售，每年11,400件)、電話行銷(每年64,800件)。

郵購的諮詢案件每年卻高達314,700件，是另外3個業種完全無法比擬的數量。

加強定期購買式郵購的規範

3個業種隨著規範日漸嚴格，制度也越來越健全。但幾乎沒有被罰的郵購，卻是「隨便亂來」的狀態。

以為只是購買少量的樣品，實際上卻是定期購買契約，像這樣的「擅自定期購買」郵購衍伸出了許多問題。定期購買式郵購相關的諮詢案件年年都在增加，去年更是超過44,000件。

現在消費者廳正著手加強定期購買式郵購的規範。希望好像至今的印象一樣，有如對訪問銷售及直接銷售的嚴格規範般切實執行。

東京都台東區
菲律賓餐廳&酒吧
POGI

地址：東京都台東區上野2-4-4信永大樓3樓
電話：03-6806-0460
營業時間：中午12點～晚上6點(午餐時間)
晚上6點～凌晨5點
年中無休

餐廳賣點是活用還原水的料理及「吃喝唱到飽」！



POGI位在4層樓建築的3樓，徒步5分鐘可以到達JR御徒町站，POGI在菲律賓的國語(他加祿語)中是指「帥氣」的意思。據店主Taira(平) Marify小姐說，這家店是去年9月開幕的。在經營這家店之前，她在銀座、新橋擔任了15年的媽媽生。而POGI就是她夢寐以求、自己所有的店。

Marify小姐1985年以藝人的身分來到日本。



1992年與日本人結婚生下2個孩子。她本來就很喜歡也很擅長做料理，所以POGI

中午是供應菲律賓料理的餐廳，到晚上賣點則變成「喝、唱到飽」。這個「喝、唱到飽」專案，1小時居然只要1,500日圓。有客人就在時間內喝了3瓶燒酒，不禁讓人擔心經營狀況，她卻只是笑笑地說道：「他會再來光顧

的」，言談中難掩對回頭客的欣喜之情。

中午有聞香而來的菲律賓人，晚上有被



「喝、唱到飽」專案吸引的日本人，POGI的客群多為這2種人。料理上活用還原水，從洗菜、煲湯、熬湯底、煮飯到酒類稀釋，店內也設置了方便讓客人隨時取用的還原水飲水機。門上更張貼了大大的「KANGEN WATER」海報努力宣傳，也會做簡單的「實驗」給感到好奇的客人，進一步激起他們的興趣。實際上也有成為數人的介紹人，可以看出她的熱忱。

新冠疫情的影響下有超過2個月必須營業自肅。再度開張後，入店必須量體溫及用酒精消毒手部。不過客人漸漸有回流的跡象。



If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 我們正在募集電解水的獨特活用法！

● Please send information to the Public Relations Department.

請提供資訊給宣傳室／e-mail:kouhou@enagic.co.jp

兒玉陽子給您正確的「食療」概念

改善肥胖的飲食習慣在這邊！

「肥胖」除了一部分是因為疾病外，絕大部分都是因為吃太多導致身體囤積太多脂肪。所以改善飲食習慣是最好的解決方法，也就是食療出場的時候了。

一般衡量肥胖的指數，是許多人都知道的BMI (Body Mass Index)。計算方式是：體重(kg)除以身高(m)的平方。各位也可以用自己的身高及體重計算。普通的BMI值是日本肥胖學會所給出的18.5-25，超過25則是肥胖。

肥胖的原因，是因為食物裡攝取到的醣類、脂肪、蛋白質等熱量超過消耗的熱量。可以看出飲食過量與肥胖息息相關，所以良好的飲食習慣才是避免肥胖(或減重)的關鍵。

肥胖可怕的地方在於會對身體造成負擔，也是引發各種疾病的元兇。實際上許多肥胖的人身體都有異樣，像是糖尿病、痛風、

肝硬化、膽結石，甚至是心臟病、腦出血等重大疾病。以下是針對肥胖開出的食療方式。

首先是「飲食方式」。嚴禁副餐及夜間暴食；避免吃太快及一次吃太多；最好能吃得清淡點。

■ 吃低「GI值」的食品！

飲食內容上，盡量攝取低「升糖指數(Glycemic index, GI值)」的食物。GI值是「衡量各食品升高血糖能力的數值」，一般GI值的界線會在「60」。超過該數值的食品都應該避免攝取。

像是精製白米的GI值就高達80以上，糙米則是55左右。所以應盡量避免攝取精緻食品。精緻食品裡，身體必要的營養素維他命及礦物質含量較少，也容易讓血液中的三酸甘油酯上升。

另外像是上白糖的GI值超過100

，所以甜食也要多加注意。

非精緻食品則是含有許多營養素，纖維也多容易增加咀嚼次數，讓身體很容易有飽足感，飲食上非常推薦。

重要的營養素—蛋白質，建議可以改吃豆類製品，而非吃蛋、魚、肉。從熱量低的蔬菜、海藻類中則可以攝取足夠的維他命、礦物質。

最後是開始減重後需要注意的事項。即使是重度肥胖，一開始就大量減少攝取熱量是很危險的。必須慢慢地減重讓身體習慣。酒類則會激起食欲影響到醣類的攝取，所以也必須禁止飲酒。

經過一番努力回到標準體重後，就多活動身體、運動及維持正確的飲食吧。



兒玉陽子

(飲食習慣顧問)

前松井醫院食療內科顧問

兒玉陽子 簡歷：

1936年3月於台灣，台北市出生。

1955年遭逢皮膚病，1959年病發肺結核。藉東邦大學醫院的日野厚博士所指導的「日野式食療」所痊癒。其後，開始其食療研究，並自69起於公益財團法人，河野臨床醫學研究所(東京都品川區)進行食療指導。

1978年與日野博士一起於松井醫院(東京都大田區)，日本首次設立的「食療內科」實施食療指導。

1995年於同病院擔任顧問。現在則是以自由業的身分進行飲食生活的指導、啟蒙。

主要著作有「臨床營養與飲食改善指導」「不會引發過敏的離乳食」(綠書房出版)

日本業績大幅增加！ 與上個月相比成長率世界最多！



捷報！日本10月份的業績急速上升，與去年同月的業績相比成長了3倍，與9月份比更是世界最多的2倍成長率。這都是多虧各位努力才能達到的成果，真的非常謝謝大家。

在E8PA本部前的升旗台上，每個月都會升起該月業績成長率最多的國家。現在，本月成長率最高的日本太陽旗正在升旗台上隨風飄揚著。這是自2017年E8PA本部成立以來第一次的壯舉。請各位乘著這個氣勢，一起持續下去吧！



沖繩還元食品的網頁全面翻新

沖繩縣名護市的沖繩還元食品，網頁進行了全面性的翻新。沖繩還元食品自2003年創業以來，使用山原(沖繩縣北部山坳處)產、最高品質的薑黃製作保健食品(還原UKON Σ)及還原UKON茶。薑黃用強酸性電解水及強還原水來做清洗，提升了產品的安全性。

沖繩還元食品也在離薑黃工廠開車距離數分的高台上，進行還原芒果的生產、售賣，以及還原牛的飼育及售賣。網頁請參照 <https://www.kangenfoods.com>。



2020.9月 新6A達成

6A以上介紹

6A

- | | |
|---|---|
| • RCDC VENTURES PTY LTD (澳洲) | • HUANG HUAN MEI (香港) |
| • AMELIA TUIPULOTU (澳洲) | • TSE YUET NA (香港) |
| • RAVINDER KAUR GILL (澳洲) | • RUNA SHEFALI (印度) |
| • AMANDEEP KAUR BRAR (澳洲) | • SHAILENDRA NAGLE (印度) |
| • JENNIFER TRISTAN (澳洲) | • SYED GOUSIA (印度) |
| • SINEAD NICOLE CLAUS (澳洲) | • DEVUNOORI SREENIVAS (印度) |
| • ANNETTE THOMPSON #2 (澳洲) | • RASHMI (印度) |
| • VUONG MONG BUI (澳洲) | • SHILPI KHANDELWAL (印度) |
| • JAYDEN LE (澳洲) | • PRASHANT SONI (印度) |
| • TONI H C UYUANGCO #3 (澳洲) | • SHWETA SUREKA (印度) |
| • AGUA E SAUDE PROMOCÃO DE VENDAS (巴西) | • RAKHI BHARADWAJ (印度) |
| • ROBERTO YOSHIO HOSOMI (巴西) | • VARSHABEN MITESHBHAI BALDHA (印度) |
| • ADAM CHENG #5 (加拿大) | • DHARMISTHABEN RAJESH SAVALLA (印度) |
| • MYRNA DE LA VICTORIA #2 (加拿大) | • SHIVANGI MOHITBHAI VAGHASIYA (印度) |
| • KIN FUN TONG (加拿大) | • SHILPABEN JANAKBHAI KACHHADIA (印度) |
| • ACECOLOR PRINTING & SUPPLY CORPORATION (加拿大) | • BHAVESHKUMAR BHAGVANBHAI PATEL (印度) |
| • MEKIFY INC. (加拿大) | • ABDUL ROSIT (印尼) |
| • KRIS KENT (加拿大) | • SUPARHARNANI, S.P.T (印尼) |
| • YUNEISY M BETANCOURT (加拿大) | • KRIDHA JALU PAMUNGKAS (印尼) |
| • REBEKAH CAMPBELL (加拿大) | • YUKI ADITIA WUANA (印尼) |
| • MARIA LEUNG (加拿大) | • ANNE LOKE (馬來西亞) |
| • RWAYDA AKL (加拿大) | • MOK E LIN (馬來西亞) |
| • CHAD EDWARD BOMFORD (加拿大) | • AU WEI MING (馬來西亞) |
| • MALIE M ALIPO-ON (加拿大) | • FAN SIEW LEE (馬來西亞) |
| • IMSUD INC. (加拿大) | • LIEN KIM MOY (馬來西亞) |
| • JANET O. AYODELE (加拿大) | • MUHAMMAD SHUHAIB AR RUMY BIN WAHAP (馬來西亞) |
| • OBISO FINANCIAL SOLUTIONS CORP. #4 (加拿大) | • MONICA MARGARITA MUGUERZA GONZALEZ (墨西哥) |
| • MONICA L. CURLE (加拿大) | • SHERYL SALAZAR VICTORINO (菲律賓) |
| • HSAR KHI LAR WALTER (加拿大) | • REX CHICO PRANTILLA (菲律賓) |
| • CECILLE Y. VILLANUEVA (加拿大) | • ALEKSANDR KNYAZEV (俄羅斯) |
| • ERMAY & STEPHANE INC. (加拿大) | • CHIA CHENG EE (新加坡) |
| • MYLES & BRIELLE DIGITAL INC. #2554596 ONTARIO INC (加拿大) | • 恒松企業社 羅瑞珍 (台灣) |
| • TRINH THAI (加拿大) | • HO THI MY CHI (泰國) |
| • ISABEL SMOLE MARTINEZ (西班牙) | • NGUYEN THI BANH (泰國) |
| • ROSANA MARQUES RODRIGUEZ (西班牙) | • NGUYEN TUAN HUNG (泰國) |
| • EDUARDO CESAR MANITTO (西班牙) | • THIENG KHAC SU (泰國) |
| • AMBIENTALIA DI BARONDI ALESSANDRO (意大利) | • ATH PHA (泰國) |
| • ANKE VON PUTTKAMER (德國) | • CHOY DARA#2 (泰國) |
| • VACLAV HORAK (捷克) | • RANIA FU AD GEORGE KHOURY (阿拉伯聯合大公國) |
| • PAVEL RIHA (捷克) | • ELILTA ZEWIDIE-TEKLU #1 (美國) |
| • AMO ZEZE FIX SRL (羅馬尼亞) | • FINOT M BASORE (美國) |
| • GABRIELA PETRUTA ROATA (羅馬尼亞) | • NEMIA M SEVILLA (美國) |
| • KANGEN WATER V/THAO NGUYEN (丹麥) | • ANU JOSEPH #1 (美國) |
| • WAN CHI (香港) | • JANE A CAMPO #1 (美國) |
| | • SAMUEL MARK Z. GALARPE JR (美國) |

- | | | | |
|---------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|
| • NICOLAS A. SANCHEZ (美國) | • KENNY K. KHONG (美國) | • ERIN RILEY LITTLE (美國) | • TRANG TRUONG (美國) |
| • ERIC M KASSEL (美國) | • ANNIE VU #8 (美國) | • C3CRYO CLUB LLC (美國) | • HUONG THI DIEM TRAN (美國) |
| • BELLE VITI LLC (美國) | • EMMA LAN THANH TRAN (美國) | • TRI H NGUYEN (美國) | • HAI HOANG NGUYEN #2 (美國) |
| • ALLA ZAYETS #2 (美國) | • DANNIE LAI (美國) | • FILLING UP EMPTY CUPS LLC #C (美國) | • LILLIAN PHAM MAVRONICLES (美國) |
| • TERESA ESPINOZA (美國) | • P & U ENTERPRISE INC (美國) | • LUONG V HOANG (美國) | • NICOLAS THAO BUI (美國) |

6A2

- | | |
|---|---------------------------------------|
| • JOAN A WEDD (澳洲) | • LAI QING RONG (香港) |
| • AARON NAM BUI-LE (澳洲) | • MADHU SUDHAN B (印度) |
| • ROSA HUTAKO CASICAVA NOUCHI (巴西) | • INDMAK CORPORATION (印度) |
| • DUSTIN D PRETTY (加拿大) | • NAMRATABEN VIPULBHAI MANGUKIYA (印度) |
| • OBISO FINANCIAL SOLUTIONS CORP. (加拿大) | • ROHIT ARYAN (印度) |
| • MYLES & BRIELLE DIGITAL INC. (加拿大) | • KHOO EDWIN KHOO KENG HOE (馬來西亞) |
| • KRISTINA GIRAN (加拿大) | • ELENA MUZQUIZ CANTU (墨西哥) |
| • VAN NGOC THI LE (加拿大) | • CATHERINE CABE (菲律賓) |
| • TRINH THAI (加拿大) | • MARIA JINSEL TOCMO (菲律賓) |
| • JOAN MARI AIKEN LIMBO (加拿大) | • CLEMENT LEE #2 (新加坡) |
| • SUKHVIR SEKHON (加拿大) | • LEO WEI LAN AELDRA (新加坡) |
| • MARIA LEUNG (加拿大) | • NGUYEN THI BAN (泰國) |
| • BOYD CAMPBELL #3 (加拿大) | • JALAL NAWAF ZAITOUNI (阿拉伯聯合大公國) |
| • MATTHIEU COUTURE (加拿大) | • SHELLEY TATUM PRESENTS (美國) |
| • BISCO INTERMEDIAR SRL (羅馬尼亞) | • ION WATER EMPIRE LLC (美國) |
| • MARTINA DIECKMANN (德國) | • MEGAN PHAM LLC (美國) |
| • MAI ANH TRUONG (波蘭) | • T&T PHAM LLC (美國) |
| • YAGO Y PABLO DIEGO SL (西班牙) | • DERRICK T TRAN (美國) |
| • TREKANT BAR V/VAN DAY TRUONG (丹麥) | |

6A2-2

- | | |
|---|-----------------------------------|
| • SUNDRA HEALING INC. (加拿大) | • KANGEN WATER DIN SUNDHED (丹麥) |
| • RRR DREAM CATCHERS LTD (加拿大) | • FILLING UP EMPTY CUPS LLC (美國) |
| • DAO ANH THI VO (加拿大) | • KEVIN TANG LLC #8 (美國) |
| • NIKKI GEMEDA MARKETING INCORPORATED#1 (加拿大) | • EAGLES SMART MARKETING LLC (美國) |

6A2-3

- | |
|------------------------|
| • ISHA ENTERPRISE (印度) |
| • BUI HONG THUY (捷克) |

6A2-4

- | |
|----------------------|
| • AMIT PATOLIYA (印度) |
|----------------------|