



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
250
Japan Edition

2021.9月号



最佳分銷商的典範：8P
Dan Nguyen
(USA / 6A3-6)

全球銷售台數於豐收之秋達到 月間25,000台！



Road to 6A : 3P
Lynette元石小姐
(福岡縣)

新大賽開始：4P 向環球8P及 團隊比賽發起挑戰吧！

利益是體諒、 感謝及奉獻的副產物！

在 Enagic 為了要取得成功，對顧客及團隊的各位以體諒之心進行支援是相當重要的。這也是成功的基石。您若為了顧客及團隊的成員的需求著想且為其奉獻的話，將會獲得其信賴及尊敬。

請仔細聆聽他（她）們的所求，然後幫助他們成長吧。請協助提升大家的動機。請嘗試暫時把您自己的成功放在一邊。一旦在顧客與團隊的心中確立了您領導者的地位的話，自然便能夠獲得自己的成功。

像這樣，將體諒作為基本以構築團隊，藉此傳播還原 WATER 的話，利益也會自然上升。換言之，只要集中於被賦予的使命的話，利益也會隨之而來。

七月時在洛杉磯所舉行的升格大會，讓我們有機會再次回顧此事。正是因為各位分銷商重視自己的社群、家族、朋友及附近的人的信賴關心，並且為大家的健康做出貢獻並取得成功，我們才得以為他們獻上盛大的升格儀式。

若是對團隊成員表示敬意的話，一定會有所回報。將還原 WATER 及 UKON 等有價值的製品介紹給社群內的人，並且為他人所行動的話，便能夠收到名為「感謝之念」的報酬。請先由一個人開始，嘗試以體諒的訊息將其聯繫。日復一日反覆如此的話，總有一天您所培育的仁愛的圈子將會茁壯成長，繁 富。

只要使到與還原 WATER 相連結的 Enagic 的訊息普及的話，Enagic 的每位分銷商，都能得到閃耀的機會。經濟上的健康只不過是成功的副產物而已。我們所傳遞的訊息，遠遠比銀行戶口來得更為有益。從現在開始是我們的時代。讓我們盡可能的幫助更多的人吧！然後「讓」真正的健康這個訊息在世界各地普及開來吧！

Enagic International
CEO 大城博成



新6A分銷商講述「我所走的道路」

Road to 6A

リネット・モラレス・元石

(Lynette Morales Motoishi)

(福岡縣)



當過護理員後以Enagic為目標 與夥伴共同朝「自由且富足的生活」前進

眾所皆知，日本目前正值高齡社會的正中央。也因此，護理員人才的需求也就與日俱增。然而，這個領域的人才卻嚴重的不足，根據厚生勞動省的推算，2025 年將會出現 253 萬人的需求，但供給方面卻只有 215 萬人，也就是說不足的人口將會爬升到 38 萬人。而為了填補這個供求差異而導入的，就是外國人護理員制度了。

菲律賓出生的 Lynette 小姐於 2021 年來到日本。其目的就是為了以護理員的身分工作。她一面在現場工作一面學習日本語，並且取得困難的國家資格。其結果，就是到今年三月為止的十年間，她都以護理員的身分，為眾多的高齡者進行照護。接受溫柔的 Lynette 小姐的照護的老人家，想必也是一種幸運吧？

■夢想是創設慈善財團及助人為善

從介護設施退職的理由，是想要專注在 Enagic 事業上。最初她登陸的時間是 2019 年 10 月，而理由也相當的嚴肅。她表示「若是只為了生存而工作，終其一生將會變成只是為了豐盛其他某人而工作。比起這樣，我更希望得到自由去豐盛自己、家人與及沒有受惠的人們的生活」。

2016 年與護理員的元石一壽先生結婚，他是之前工作崗位上的同事。也因此，他對

Lynette 小姐的想法有共鳴的同時也能夠理解 Enagic 事業，並不吝於協助。

在這樣的環境當中，她秉持著「至始至終讓人們互相連結的同時，持續教導他們關於事業的訣竅。這是為他人帶來自由且富裕的生活最好的方法」，反復不斷的拼命努力下來，結果在這個七月出色的成為了新 6A。關於這點，她接著說下去。

「我成為 6A 這件事情提升了我及我的同伴的幹勁。我想要全力協助我的夥伴的升格。」

「Enagic 事業能夠讓不可能化為可能。我想要抱持著這樣的心情與大家一起加油，發揮團隊合作，帮助大家實現人生夢想」

問了下 Lynette 小姐自己的夢想，她回答「希望創設慈善財團，為菲律賓的窮人盡一份心力」。將「感謝」及「切磋琢磨」作為人生的方針，不懈努力的她的話，想必可以完成這個夢想吧。



自松本泓志Enagic Japan社長手中被授予6A認證的Lynette小姐
(右為丈夫元石一壽先生)



2021年9月1日

親愛的Enagic分銷商

感謝各位每天不倦的努力，讓我們得以將真正的健康願景分享給世界。疫情仍在持續影響經濟、健康和我們的生活，但是縱使如此，Enagic的業務還是遠比以往增長，通過您的持續分享，世界上的其他人的生活方式才得以改善。

2021年還有4個月，我堅信我們可以共同努力，讓9月的本次銷售大賽能取得成功。

本次比賽分為兩部分：

1. 對象為1A到6A的分銷商。《Kangen-環球8P銷售比賽》
2. 對象為6A2及以上更高級別的領導者。《團隊領袖比賽》

我希望你們所有人都能實現Enagic的願景和真正的健康。通過分享還原水，我想讓你了解到8P制度是多麼的強大且獨一無二。所以，讓我們挑戰自我，把這個機會分享給更多的人！

此外，對於領導者來說，在Enagic事業中取得成功最重要的其中一點是團隊合作和強大的領導力。我希望所有領導都能“管理”和“支持”您自己的團隊，以實現他們的成功。支持您的團隊，為了改變盡可能多的人的生活，讓我們互相幫助共創一個光明的未來吧！

有了這次Enagic環球挑戰比賽，我相信我們Enagic大家庭可以在9月達到全球銷售25,000台的目標。

讓我們團結起來，向世界分享真正的健康！

Enagic C.E.O

大城博成



KANGEN COMPASSION 8-POINT CHALLENGE!

期間：2021年9月1日~9月30日

您能夠
幫助多少人
認識真正的
健康呢？



在比賽期間，各階級 8 point 內的銷售台數上位的環球分銷商可獲得額外獎金。

例如，於九月的 8 point 內銷售台數，全世界銷售第一名的 1A 分銷商可獲得 \$10000 美金。

※對象是 1A~6A 分銷商。

(規則及參與資格請詢問各支店)

總獎金超過 1 百萬美金

Sports Flash

Enagic・體育掠影

加油Enagic高爾夫球學院院生！



8月10、11日，於三重縣內的高爾夫球場舉行第一回「U15 全國青少年高爾夫球俱樂部團隊對抗賽」，包含 Enagic 學院，來自全國各地的隊伍總共有 23 隊參加。

Enagic International 也是贊助商之一的本大會的目的為「透過高爾夫球培育健全的青少年」。主辦者則為四月剛開始運行的「青少年高爾夫球俱樂部團隊聯盟」(JGCF)

對象自小學生到中學生的男女共四名參加，第一天為四名 x 一隊的團體賽，第二天則為兩名 x 兩隊的團體賽。Enagic 隊在四名的團體賽中出色地獲勝，而在隔天的兩名團體賽中擠進並列第九。



硬式棒球部在九州預選賽中奪得第一代表的寶座！

8月21日於沖繩縣所舉辦的社會人棒球第92回都市對抗大會（東京巨蛋 / 11月28日開始12日期間）的縣第一代表決定戰，Enagic International 對 SYMBA NETWORK AHMANS 以三比零將其擊敗，得以在9月28日於福岡縣所舉辦的九州地區預選賽中出場。若能夠在預選賽中出線，就能夠成功一償於東京巨蛋初登場的願望。加油！ 棒球部。

保齡球學院的國高中生於全國大賽上奪得優勝！



達成壯舉的稻福選手(左)及宮城選手

於 Enagic 保齡球學院就學的稻福心衣奈選手在8月16日~18日於神奈川縣川崎市所舉辦的第45回「JOC 青少年奧林匹克杯全日本高中保齡球錦標賽」中出色地獲得優勝。

此外，7月21日~23日於京都市所舉辦的第45回「全日本中學保齡球錦標賽」中，就學於 Enagic 保齡球學院的宮城快仁選手也獲得優勝。展現出了學院的高水準。

從沖繩到世界 大城博成的成功故事

第66回

在訴訟社會美國裡，Enagic也被捲入其中

美國是個訴訟天堂，律師人口眾多。聽說最近立志當律師的人減少了，這是樂見其成的事。聽律師朋友說汽車業界有這樣一段笑話：「比起規範日本車進口，把美國的律師出口到日本更有用。」

在擁護人權的名目下，主張、要求權利的另一個面是扭曲了美國的社會。「任何時候、任何理由都能告」。這種莫名其妙的合法性豈不是增長了不必要的律師人口，以「不主張權利就會吃虧」煽動企業和市民提告？

市民既是如此，企業自然也是找藉口將競爭對手捲入司法紛爭，就連公司內部都頻繁地發生訴訟。事實上，看準勝訴，打著發財主意的訴訟案件層出不窮。穿鑿附會的訴訟頻頻發生。

持續四年的官司鬥爭

Enagic USA遭此類訴訟纏身，與官司纏鬥了將近4年。實際上，公司蒙受了相當大的損失——龐大的花費、公司內部的人事費、奔波到別州、製作幾萬頁的龐大資料、與律師反覆開會、白費時間出庭等。

其結果，就是超過10項的控訴全數遭陪審員否決，Enagic公司最後大獲全勝。

美國的法律制度是一但被告就只有回應這一途徑。對方找來律師提告，被告也得找律師迎戰，否則即使站在對的立場也一樣會敗訴。

美國是個很棒的國家，許多人熱愛美國，但是這樣的權利濫用是另外一回事。大城之所以討厭律師，也是由於過了火的法治國家存在的矛盾。有任何事情，都希望可以溝通解決。

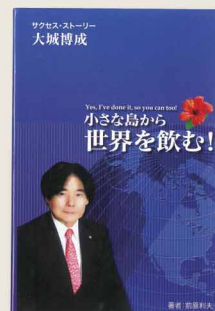
日本的OTO尚未受到認同

為什麼日本市場至今仍不授予OTO商務市民權呢？在美國這裡，OTO商務是社會所接納，受人歡迎的正當事業。

然而日本對這個業界似乎有著根深蒂固的不信任感。據說日本最初的OTO商務始於1960年代的美國企業特百惠（Tupperware）。

之後有許多個人和企業相繼發展OTO商務。1990年代有康寶萊、Nu Skin等大型OTO公司進入日本，目前仍在擴大其市場。

趁機利用這波OTO熱潮的便是人稱黑心銷售、連鎖銷售的生意手法。這種連鎖銷售的弊害和負面影響至今還是極大，阻礙許多對社會、經濟有所貢獻的眾多優秀的OTO公司，扭曲OTO商務的真實狀態。這種情況可說著實令人感到遺憾。



【前原利夫・著
『小さな島から世界を飲む！』より】

最佳分銷商的典範

ダン・テー・グエン

Dan The Nguyen

(USA/6A3-6)

跨過艱難的時代， 成功成為頂級分銷商

6A3-6 位階的 Dan The Nguyen 在越南的一個貧困家庭中長大。也因此，他幼時就強烈的希望能

夠脫貧。Dan 說，「20 歲的時候，我、雙親以及兄弟們一起到了美國。當時可說完全不會說英文。」

「1994 年的時候，越南人流行起成為美甲師這個職業。我也在那個時候，以不同形式持續在美甲專門店工作了 3 年。但是我領悟到這樣下去是不行的，因此重新學習英文，為了要向上爬的更高，學問及學位是必要的。」

在那之後，在他拼命的努力下，取得了位於長灘的加州州立大學生化學的學位，並且在同州的洛杉磯市波莫納的西方健康科學大學 (Western University of Health Science) 取得藥學博士的學位。並且在 CVS 藥局及沃爾格林等大型連鎖藥局內累積了 10 年以上的經驗。

覺醒了仁愛之情

Dan 受到了 6A2-3 的 John Mai 的邀請，與 Tan Nguyen(現 6A4-5) and Thomas Vu(現 6A3-3) 一同參與了 2015 年在加州安那翰所舉辦的「Enagic 全球大會」。

他們全員都是在某個直銷公司工作過的熟面孔。Dan 回首當時「實際上，在那個公司裡面曾有過很嚴重的失敗，因此對這種商務充滿著失望及懷疑。」

但是，親眼目睹全球大會的盛況，讓 Dan 得以確信，若是在這家像樣的公司的話成功是很有可能的。

而這家像樣的公司，不用說就是「Enagic」

「我觀察到為了表彰獲得成功達到新位階的分銷商，他們的夥伴及家人共同登台的場面。我從大家的身上得到了許多的靈感」。

不僅如此，6A16-4 位階的 Daniel Dimacale 的演說和建議，以及個人之間的對話也讓人印象深刻。因聽了 Daniel 的一番話「我得以解開心結、抱持信心的開始了 Enagic 的業務」他這樣說道。再加上，在大會上學習到 Enagic 取得特許的 8P 制度，更是讓他銘感五內。





「自此以來，我對於大城會長可說相當的尊敬，並且以他為目標。在我過往的人生中，從未遇過如此卓越的指導者。」

「會長毫不保留的援助，努力，憫恤之心，熱情，愛情以及關懷，引導我往高處前進。在 Enagic 底下工作所獲得的成功，讓我擁有了強大的自信。」

相信 Enagic 邁向專業

Dan 最初的客戶，是 Enagic 以前的事業夥伴 Tan Nguyen。

「我告訴他，一起在 Enagic 努力的話，說不定就可以獲得巨大的

成功呢」。剛好那時候我們共同有個偉大夢想及展望，正在摸索關於推廣全球事業的途中，就在那時他立刻登錄了分銷商。自此之後，他就成為我最棒的夥伴。」與 Enagic 相遇的兩年間，Dan 也以藥局管理者的身分持續的工作。

「休息或午休的時候，抑或是移動時和自由的時間，我一面活用著這些時間推廣還原 WATER，一面找尋對將來抱有希望的新分銷商候補者，並且努力給予其幫助，教育及指導的同時，與組織全員一同參與 Enagic 的各種活動，確實的拓展事業。」

就這樣，初期的努力得到了回報，Dan 與他的團隊步向成功，而 Dan 終於也在 2018 年 4 月的時候自藥局退職，專心進行 Enagic 商務。

話說回來，與 Enagic 相遇之前的經驗，確實的也對他的分銷商活動幫上了忙。

「在美甲專門店業界與零售藥局工作的經驗中，加深了我對人們的理解，那便是面對每個人各自不同的成長過程、知識、在社會持有的立場等等。這對於進行這個事業來說，有助於幫助自己管理技能的提升。」





Dan 還與其他的分銷商構築了緊密的關係。他集結了約 10 萬的會員，以環球越南團隊的領袖這個身分發揮所長。

「為了協助團隊內的成員，我活用車子及飛機，在各種不同地方努力進行普及活動，我相當感謝那些既有才能，又相當體貼的頂尖分銷商們」

「我強烈的相信，要將夢想轉換成現實，Enagic 是最適合的管道。以前我的夢想是在六年內達到最高位階的 6A2-6。而這個夢想靠著日漸拓展的活動以及在百分百的竭盡全力之下達成了。」

以「培育 100 位 2-3 以上為目標」

Dan 希望夥伴成功這個夢想日漸成長茁壯。具體來說，今年就有 10 名分銷商升上 6A2-3 或 6A2-4。接下來希望在 2022 年能培育 100

名分銷商升上 6A2-3、6A2-4、6A2-5 甚至 6A2-6。而 Dan 本人也高揚了希望在 2022 年末前達成 6A2-7 這個目標。

為了達到這個充滿野心的目標，Dan 也時不時舉辦了面向團隊的研修會。在疫情開始之前，Dan 都是在自宅舉行的。

「大家會在我家待個數天，學習有關於 Enagic 的報酬制度，演示的方式，並進行練習。不僅如此，還會互相交流關於推廣活動的靈感。」

此外，Dan 他們還會前往各地像是加拿大、澳洲、歐洲以及越南等各地，並且對所屬那裡的越南社群的分銷商進行援助。

Dan 表示，在工作之餘的時間，他會在自宅附近慢跑。此外，與團隊的夥伴一起旅行也是一段相當快樂的時光。

「我們每次進行的不僅僅只有研修，還會圍繞在美味的越南料理周圍進行派對，一同唱歌，加深彼此的羈絆。」

現在則是受到新冠疫情的影響，雖然無法直接的碰面交流，但是也能夠透過 ZOOM 定期舉行會議讓團隊的銷售台數提升。

Dan 與他的家族為了要脫離貧困遭受了許多的困難。多虧了 Dan 的努力，在經濟上收穫了成功，得以脫離貧困狀態。但是決定他作為人類的價值，絕非只是金錢。

「我的雙親都務農。他們為了養育三個小孩，在金錢方面一直以來都受了很多勞苦。縱使如此，雙親依然常常教導我成為會為他人著想，互相扶持，為了跨越人生的障礙而願意伸出援手的人」Dan 如此的回顧他的人生。



Hacchi的 「電解水生活」



使用強還原水把全力運轉後的冷氣機洗的乾淨發亮

夏天一到我們就會瘋狂使用冷氣。特別是面對最近每年襲來的猛暑、酷暑，更是讓它全力運轉。

正因為這樣，所以更要好好地幫他做清潔才是。因此，本回想要來寫一下該怎麼幫冷氣做清潔。雖然這樣說，但冷氣的內部清理還是交給專業的業者做處理，我們則主要是來做外殼及濾網的清洗。

不過仔細一看，全力運轉後的冷氣機相當的髒呢……(@@)。濾網上面也貌似有什麼東西黏附在上面的樣子。

■首先從部件開始清洗

要準備的是吸塵機、抹布、刷子及強還原水。首先，把冷氣的插頭拔掉，將能拆卸的部件(濾網等等)一一拆下。髒掉的濾網上的灰塵先用吸塵機吸乾淨。接下來是重點，使用浸泡強還原水的刷子，仔細的清洗。就算不用洗劑也可以洗的這麼乾淨！

接下來就要清洗冷氣機體的污垢了。用強還原水將抹布沾濕，開始擦拭。沒想到只是輕輕的擦拭就可以弄得這麼乾淨。(@@)

強還原水不僅僅適合用來清洗油污，像這樣被油脂交互弄髒的部分也可以輕鬆擦乾淨，發揮十分驚人的效果。

■使用強酸性電解水也有除菌效果

吹風口內側黏附的黑霉也來清洗一下吧。用浸泡強還原水的抹布擦拭過後，別忘了用強酸性水再擦一次。這樣一來，除菌效果也沒問題了！

以上就是清掃我家全力運轉過後冷氣機的全部過程。在冬天的活用時期來臨之前，大家也請務必試著用這個方式做個清潔吧。



強力推薦

電解水活用的 現場報告

第73回

宮城縣白石市

Avi Curry Bar

Kangen Water on the Scene



地址：宮城縣白石市字長町27番地101號
電話：090-9400-5448
營業日：星期二、三、五、六
營業時間：下午十二點到下午兩點
下午四點半到七點



與還原水共同合作的菲律賓咖喱有夠好吃！



店長Anna小姐及女兒Karina小姐

店主的全名是伊藤 Annavelle Avelles，這邊暱稱她為 Anna 小姐。

Anna 小姐出生於菲律賓馬尼拉首都圈，於 2000 年赴日，起初是為了工作，而後與日本男性結婚，並定居於此。今年春天，她的的女兒 Karina 小姐將於高中畢業，而她還有一個就讀高中二年級的兒子，可說是完全融入日本了。

而關於今年二月開張的 Avi Curry Bar 也是有故事的。實際上，丈夫對於 Anna 小姐特製，加入椰子的菲律賓咖喱相當喜愛，最後居然建議她「要不乾脆開一家咖喱專門店呢？」。「那就做吧」Anna 小姐下定決心後，終於努力使其開張。

菜單上就真的只寫了定價 500 日圓的菲律賓咖喱。雖然也有提供夏天限定的菲律賓特產，

原創・哈囉哈囉 (800 日圓)，但這個則是一天只供應 10 份。營業日也僅在星期二、三、五、六的午餐時刻十二點到下午兩點與晚上四點半到七點，讓人難以感覺她們「想要賺錢」的意圖。

Leveluk 是在開張的時候同時導入的。除了還原水用以飲用外，也活用在食材清洗及煮飯上，特別是咖喱用的米飯味道得以強化，讓 Anna 小姐特別開心。強還原水及強酸性電解水則用於調理道具的清洗及店內的清掃，活用在衛生管理上。

Anna 小姐現在是 2A。店內的每個星期二都會聚集分銷商的夥伴，進行會議或講座。而女兒 Karina 小姐來店內幫忙所擠出來的時間，也被她努力活用於在仙台市及福島縣拓展“Enagic 的圈子”。特製的菲律賓咖喱想必也會被推廣出去吧。



店內有吧檯及餐桌共準備了10席座位

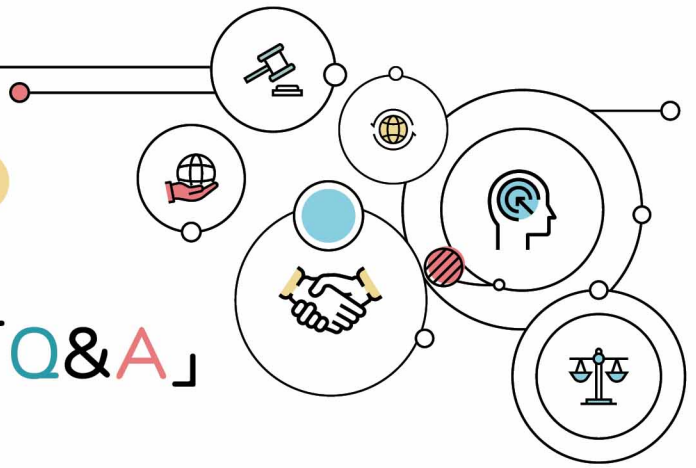
If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you! 我們正在募集電解水的獨特活用法!

● Please send information to the Public Relations Department.

請提供資訊給宣傳室 / e-mail: kouhou@enagic.co.jp

各位Enagic分銷商必看！

為了實現「真正健康」的 法令遵循(Compliance)「Q&A」



Q：行政處分對象中的「未明示推銷目的」是甚麼意思？

A：正如各位所知，Enagic商務是屬於為了要成為會員(分銷商)，需購入商品(如Leveluk等)的「伴隨特定負擔之交易」(多層次營銷)。未表明自己的目的是締結交易的契約而進行邀約的行為就被稱為是「未明示推銷目的」。

今年8月26日，從事化妝品、氫氣生成器的多層次營銷業者ITEC INTERNATIONAL(株)被消費者廳以違反特定商交易法處以為期六個月的停止交易命令(禁止登錄新會員)。

違反的行為包括①未明示推銷目的②不實(虛假)告知③未告知推銷目的，且在非公眾出入之區域進行推銷這三點。那麼，未明示推銷目的具體上來說有那些事情呢？

根據消費者廳的新聞稿表示，在開始要推銷的時候，如果對對方僅告知諸如「有個很棒的東西喔」，「有個所有人聽了都會高興的好東西喔」、「這東西對身體很好的，要不要見個面啊」這樣的訊息，卻沒有明確告知這次推銷的目的是為了締結關於伴隨特定負擔之交易的契約，即違反該條未明示的規定。

以前的「Q&A」也曾有提到過，若是以「要不要喝個茶？」為由進行邀約，會面卻拋出Enagic商務的話題即是明確的違反行為。

這樣的推銷方式是得以處以6個月間禁止登錄新會員的重大違反法律。請正確的傳達Enagic商務給對方吧。

Q：技能實習生可以登錄為分銷商嗎？

A：分銷商活動因為屬於資格外活動的關係，因此無法進行。

外國人要在日本進行Enagic商務做介紹，重要的是確認「有否就業限制」。在留卡中的在留資格欄中如果標註的是「技能實習」的話，則無法在日本進行Enagic商務。

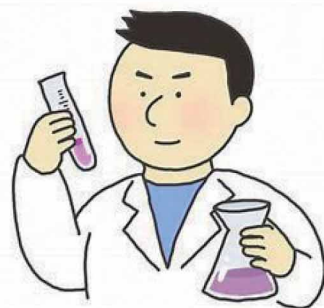
技能實習制度的主旨，在於為了推進國際協助而將我國培育的技能、技術又或者是知識轉移至開發中地域等，肩負起促進經濟發展推動「人才培育」。技能實習生的主要目的是希望學習、熟練、專精那些在出生國無法學習到的困難技術、技能，從事副業屬於資格外活動，因此不能進行。

此外有人會想，「留學」或「家族滞在」等在留資格，若是取得「資格外活動許可」的話，不就能從事副業了嗎，但是這個資格原則上並不適用於技能實習生。

在留資格為「技能實習」的人若是從事Enagic商務的話屬於不法就勞。而若是為外國人的不法就勞進行斡旋等同助長不法就勞活動者，將會依據非法就勞助長罪得處以三年以下的徒刑或300萬日圓以下的罰金。

讓技能實習生從事副業不能以「不知道」為由免除罰則。而被認定從事「非法行為」的技能實習生，最嚴重的情況有可能必須讓其歸國。

還原水對於肝功能障礙和消除疲勞，是否真的有效呢？



從這次的專欄開始，我們即將開始介紹電解水的各種相關研究結果，預計會按照以下順序進行刊登，首先會先介紹還原水特性的研究，接著是介紹酸性電解水。因為電解水的安全性也是很重要的研究課題，所以之後會再提出來做說明。總之研究主題不是以順序的方式進行刊登，因此每次都能傳達出多樣豐富且獨特有趣的文章，讀者們可以敬請期待。

■使用白老鼠進行的研究成果

首先要介紹的是，在岡山縣岡山市的岡山大學內設有事務局的岡山實驗動物研究會，於1997年10月的研究會報中刊登《鹼性水對於因長期飲用酒精(六個月) 引致肝臟功能及脂肪代謝的影響》作主題的研究論文。

此論文的鹼性水即是還原水。當時，日本國內約有300萬台的整水器被普及使用，作為還原水的研究成果，已有研究指出還原水能夠改善腸胃道的異常發酵的報告。對此，岡山實驗動物研究會進行了還原水對於因攝取酒精造成的肝功能障礙和脂肪代謝的影響之研究。

採用白老鼠進行的研究概要如下。首先，把白老鼠分為四個研究組

- ①讓白老鼠只喝純自來水
- ②讓白老鼠喝用自來水稀釋至10%濃度的市售威士忌
- ③讓白老鼠只喝還原水

④讓白老鼠喝用還原水稀釋至10%濃度的市售威士忌

並把由星期六到星期一的傍晚定為“休肝日”
另外，因為人們較常都是晚間飲酒，因此第②組跟第④組的白老鼠只會在夜間攝取酒精，白天都只讓白老鼠飲用稀釋過的自來水跟鹼性水。

在實驗持續3個月後及6個月後，會個別幫白老鼠們測量內臟器官的重量，血液中的GPT.GOT，中性脂肪以及總膽固醇。

結果發現第②組跟第④組的白老鼠們，對於晚上含有酒精的水，攝取量有明顯的下降，由此推斷老鼠跟人類不同，並不喜歡酒精。

除此之外，也有其他有趣的發現。只喝鹼性水的第③組白老鼠，跟其他組相比，有進食量較多的傾向，但體重卻沒有急速地增加。

另外，在測量總膽固醇時發現，跟飲用鹼性水稀釋威士忌的第④組白老鼠相比，飲用自來水稀釋威士忌的第二組白老鼠的總膽固醇較高。

通常，長期飲用酒精會增加肝臟的負擔，導致膽固醇增高。

但從這個實驗的結果顯示，還原水有抑制因飲酒導致膽固醇增高的可能。

■還原水對於【疲勞】是否有功效？

下一篇是，千葉大學大學院的研究所人文社會科學學系於2009年9月在「千葉大學人文社會科學研究」(現為人文公共學研究論集)

者來檢測還原水的功效

上古真里簡歷：

醫學博士。Enagic International 顧問。

(株)Peak Health Energy 代表取締役。1990 年畢業於滋賀醫科大學醫學部。

在該校的內科醫務室研修後，1993 年成為醫學部研究生，1996 年獲得醫學博士學位。

1998 年 4 月至 2017 年 12 月任職於京都岡本紀念醫院。

2018 年 1 月至 2019 年 12 月任職於彥根市立醫院。

神經內科醫生。現居滋賀縣。



じょうと まり
上古真里

中刊登了一篇非常有趣的研究論文，標題為《在日常生活當中長時間攝取鹼性離子水對身體和心理狀態的影響》

這個研究是由健康的50名大學生(男女各半)在四週內，每天飲用1500ml的鹼性離子水(還原水)得出的結果，問卷調查內容主要分為4大項(共28個細項)，①身體狀況、②排便、排尿、③睡眠狀況、④身體變化感受，並分成三個時間點，(飲用前、飲用後2週、飲用後4週)來回答有關疲勞自覺症狀的評估。

日本對於各種的營養素雖然都設定了目標攝取量，但對於水的目標攝取量卻沒有明訂(日本厚生勞動省以“再喝2杯”為口號，建議成人每天喝2.5公升的水)。但與之相比，美國和德國卻有制定每日的建議飲水量。

而在千葉大學的研究報告中，也未提及實驗中設定1500ml電解水的根據是為何，還有實驗發起的季節也未有記載。

根據上述問卷調查的所有項目來進行判斷，從飲用前、飲用2週後、飲用4週後等時間點來看，整體有5%左右有所改善。在問卷的全28個細項中，其中有12項跟疲勞有關。結果顯示，容易疲勞的感覺減少了，頭暈和痙攣的狀況也改善了5%，此外焦慮感也減少了。

在睡眠方面，原本就沒有入睡困難的人占多數，所以並無顯著的變化。但對於早上睡醒的感覺，有5%有所改善。此外，有1%的有感差

異，身體感覺變輕鬆了，另外也有人認為，雖然不顯著但能感到耐力得到改善。

■2個實驗的限度和爭議點

疲勞自覺症狀調查中得見的有所改善。但是在這個實驗中，並沒有跟飲用還原水以外的水(安慰劑)所得到的數據進行對照比較，也沒有把實驗對象們聚集一起在相同生活狀態之下，使得在推論上造成問題。

但是，推測鹼性離子水對於改善身體和精神狀況是否有效是有意義的。其理由是鹼性離子水的礦物質含量高於自來水。不過，最近在意礦物質攝取的人有在增加，所以很難通過這個實驗來討論礦物質的影響。

此外，在我看來，若是考慮到參加這個實驗的大學生是在這實驗的4週內自發性的開始多喝水，還是說只是把他們喝的水換成鹼性離子水這個問題的話，就很難判斷本實驗結果是因為喝了鹼性離子水才得到改善，或是只是單純脫水得到改善。

無論如何，上述介紹的這2項實驗，一個是使用白老鼠來進行實驗，一個是只有50名的實驗對象，實驗的設計並不充分而且侷限，所以實驗結果無法馬上被普遍的接受和引用。這是最後我想強調的。

Enagic乒乓球學院搬到新教室了！ 新教室擁有寬敞的訓練場和完備的各種設施！



變為比之前大2倍的練習場



1樓設置了8張乒乓球桌

不久前 Enagic 乒乓球學院搬到了島尻郡南風原町的 Enagic Sports World Southern Hill 旁。

新建大樓共兩層樓，1 樓設置了 8 張乒乓球桌，2 樓設置了 5 張乒乓球桌，相較之前得以更舒適的進行練習。

1 樓設有品項齊全的乒乓球商店，1 樓跟 2 樓都設有空調和淋浴間。而且 1 樓跟 2 樓都設有

大型電視，學生可以通過電視的大螢幕觀看自己的練習情況，還可以一起欣賞大型比賽。

田畑校長說「像這樣的設備就算放眼全日本也很難找到，為了報答這份恩情，我們會努力在比賽中取得好成績」。



2樓設置了5張乒乓球桌

Enagic乒乓球學院

〒901-1104 沖繩縣島尻郡南風原町字宮平455
電話號碼：098-889-5300



2021.7月份新7A到達 6A以上介紹

6A

- AMANDEEP KAUR (澳大利亞)
- FELIPE MANAOIS (加拿大)
- WELL KENT INTERNATIONAL (CANADA) CO. LTD (加拿大)
- PATRICK O GRADY (加拿大)
- OBATEC SYSTEMS INC (加拿大)
- RUTH ANN AGNIHOTRI (加拿大)
- LINA ABOU IBRAHIM (加拿大)
- TERRIE BAKER (加拿大)
- NEETHU IYPE (加拿大)
- POORIA MOUSAVI #2 (加拿大)
- NEDA BEHZADINEKO#2 (加拿大)
- TRACEY LEE (加拿大)
- LUVILLE ANN MANALO (加拿大)
- SIMONA GABRIELE (加拿大)
- KRYSZTOF PAPAJ #3 (加拿大)
- BETTY TROUGHTON LTD (英國)
- RYAN BROLLY (英國)
- PIO TREVIN JEROME (英國)
- NKIRU ANGIE-C NWANKWO (英國)
- TRUE UNITY LTD (英國)
- EGLE PETRAUSKIENE (英國)
- LIANNE VROEGH (荷蘭)
- THIERRY DELINCANT -QDB (法國)
- SANDRINE NEVEU (法國)
- HYDRO 37 LTD (保加利亞)
- THI HUONG BUI (捷克)
- NHAT DUONG NGUYEN (捷克)
- PHAM THI TU #2 (捷克)
- THI LIEN PHUONG TRAN (德國)
- THIET NGUYEN (德國)
- VAN TUAN DOAN ASIA SHOP (德國)
- LUGWARO CATHERINE (比利時)
- WONG SAU MAN (香港)
- FENG GUO ZHEN (香港)
- FENG XIAO PIN (香港)
- JIANG NI (香港)
- LAU HUI TING (香港)
- DISKOOVER LTD/ CHEUNG CHI WAI (香港)
- LAU KA KEI (香港)
- CONVISION/ TSANG YEE KWAN (香港)
- POON WAI CHUN (香港)
- CHUNG WING YUEN (香港)
- KANDUKURI DHANA LAKSHMI (印度)
- ENTRAPATI VENKAIAH (印度)
- RAMESH CHANDRA SAROTHIA (印度)
- GOVINDBHAI NARSHIBHAI VATALIYA (印度)
- SARIKA RAMKISHOR PAREEK (印度)
- BABUBHAI SHAMJIBHAI SAKARIYA (印度)
- DHARMISHTHABEN RAJESHBHAI SAVALIA (印度)
- NAKUL MUDDAIAH N (印度)
- NEELU PRADHAN (印度)
- KUNJ BIHARI SHARMA (印度)
- SAURAV SHUKLA (印度)
- TUSHAR PRAVINCHANDRA PATHAK (印度)
- JAGMOHAN NEGI (印度)
- JALADHAR PRADHAN (印度)
- PULLAGURA ANJANEYULU (印度)
- ALPABEN HARESHBHAI AJUDIYA (印度)
- GANGARAPU PANCHAJANYAM (印度)
- VINAY RAMSUKH SAROJ (印度)
- HASU A JAYSWAL (印度)
- MARTHA PRAKHYATH (印度)
- SHITAL DNYANESHWAR DOKAR (印度)
- NIRAV RUDRESHKUMAR PANDYA (印度)
- PAPPU RAM NAG (印度)
- NEHA AMIT PATEL (印度)
- RISHABH DHARIWAL (印度)
- ARVIND N MISTRY (印度)
- AKANKSHA HITESHBHAI MISTRY (印度)
- DIPESH PARSHOTAMBHAI GEDIA (印度)
- ASHABEN BHARATBHAI RAMANI (印度)
- KOMURIAH AGGETI (印度)
- SWAPNIL HARSHAD GANDHI (印度)
- JITENDRA KUMAR SHARMA (印度)
- IYUS YUSUP SUPRIYADIN S.I.P (印度)
- MOTOISHI LYNETTE MORALES (日本)
- TRAN LE HAI YEN (日本)
- PHAN XUAN HIEU (馬來西亞)
- WANG CHUEN CHEE (馬來西亞)
- POO SHI NEE (馬來西亞)
- MAXGROWTH HEALTH SDN BHD (馬來西亞)
- CHEW LAY FUN (馬來西亞)
- ROMAN STROGONOV (俄羅斯)
- CAO THI THU HOA (泰國)
- BIN RATANA (泰國)
- TEK KIMKHUN (泰國)
- CHOY CHANTHEARITH #1 (泰國)
- NGUYEN THI THU TRANG (泰國)
- NGUYEN VAN LINH (泰國)
- LE THI BACH TUYET (泰國)
- OKECHUKWU DANIEL AKAOLISA (剛果)
- YVONNE MILLS-ODOI (美國)
- TEENA MAHARJAN (美國)
- JENNIFER STARR (美國)
- MARINA SOICHER LLC (美國)
- JONATHAN VAZQUEZ (美國)
- SHEALAGH MARIE OBRIEN (美國)
- HELEN PENNY GILLESPIE #2 (美國)
- MEGAN T NEWMANS (美國)
- MY THI HUYNH (美國)
- MICHAEL LINH TRAN (美國)
- GR8 LIFE LLC (美國)
- PATRICK LE #F (美國)
- BOI QUYNH NGUYEN (美國)
- TATIANA RODRIGUES (美國)
- SANG TRAN (美國)
- RYAN MILLEMAN (美國)
- NATALIE TRAN (美國)
- TAM T NGUYEN (美國)
- VAN THI HONG VO (美國)
- JESSICA MARIE MONTOYA (美國)
- PETER H. AGBULOS (美國)
- HERROADLESSTRAVELED LLC (美國)
- MINH ANH DINH (B) (美國)

6A2

- THANH DAN HUYNH (澳大利亞)
- ARS CONSULTATION AND MARKETING PTY LTD (澳大利亞)
- HEALTH FIRST PHARMACY BALLAJURA #2 (澳大利亞)
- LQP KANGEN SYDNEY (澳大利亞)
- RRR DREAM CATCHERS LTD (加拿大)
- MEI YANG (加拿大)
- BOLTEM CONSULTING INC. (加拿大)
- FDN CADORNA INC (加拿大)
- MARTIN DOLAN/HEALTH SYSTEMS IRELAND (英國)
- CITY COMMERCE UK LTD (英國)
- IAN BAILEY (英國)
- THI MINH PHUONG MAI (捷克)
- HAZZELL AGDAN DE VILLA (西班牙)
- SILVANA BECKER (意大利)
- LATOUR DOMINIQUE (法國)
- TOAN THUAN CHE (比利時)
- MAI FASHION/KHUC QUOC HUY (德國)
- SUPREME WATER ENTERPRISE / MAK WING HUNG (香港)
- LI GUO YOUNG (香港)
- RUI QI CO/ CHEUNG KA YIN (香港)
- WONG KIT CHING (香港)
- HUANG QUAN GUO (香港)
- CHAN YUN ON ROYDEN (香港)
- RANDHIR KUMAR (印度)
- MANOJ TIWARI (印度)
- P S AQUA (印度)
- KEERTI AJAY KUMAR (印度)
- DNYANESHWAR TUKARAM DOKAR (印度)
- RAGHEVENDRA PRATAP SINGH (印度)
- RAVAL KAILASH JAYESH KUMAR (印度)
- SUVARNA SOMANCHI (印度)
- DUSHYANT KUMAR SAHU (印度)
- RIMA PRIANTI DINI (印尼)
- MARCELA TAGADON YAMAMOTO (日本)
- CHOONG YAU CHOY (馬來西亞)
- TEH POH YAN (馬來西亞)
- ALEKSANDR KNYAZEV (俄羅斯)
- CHOU NORIN (泰國)
- LE VAN PHUONG (泰國)
- JULIE K. VO (美國)
- DIANNA ARLASAL MARCOS (美國)
- MEGHAN D CHARGUALAF (美國)
- MARINA Q SOICHER (美國)
- THUY THI THU LY (美國)
- SHRUTI GUPTA (美國)
- JENNIFER E COLLINS (美國)
- KHANH DO (美國)
- DESTINEE J PERATA LLC (美國)
- CIN SIAN HOIH (美國)

6A2-2

- PHUONG QUY NGUYEN LE (澳大利亞)
- KAREN C MCCALLUM (加拿大)
- MYLES & BRIELLE DIGITAL INC. (加拿大)
- REMELYN VICTORIOUS LTD. (加拿大)
- #2230116 ALBERTA INC. (加拿大)
- MINH KHANH DANG (捷克)
- HUANG WAN JUN (香港)
- CHUI FUK KWAN (香港)
- DEEPAK KUMAR SINGH (印度)
- SONDAGAR ASHABEN SANJAYBHAI (印度)
- MALLIKHARJUNA RAO V (印度)
- SANDEEP PATHAK (印度)
- C&R ENTERPRISE (馬來西亞)
- TEE HWEE XIAN (馬來西亞)
- LUU LY TASAK (泰國)
- LE NGUYEN QUANG MINH (泰國)
- BLESSED AND BEAUTIFUL WATER LLC (美國)
- BACH TRUC CHE (美國)
- P & U ENTERPRISE INC. (美國)
- WILLIAM MARSHALL II (美國)

6A2-3

- LINH NGUYEN THI THUY #3 (斯洛伐克)
- SOMANCHI JAGANNADHA SHASTRY (印度)
- SHAILENDRA TIWARI (印度)
- CHAN CHUN MUN (馬來西亞)
- NGUYEN THI TRUOC (泰國)
- DUYN CAM TRINH (美國)

6A2-4

- BINH LUONG NGUYEN (捷克)
- SOMANCHI SETHA RATHNAM (印度)
- SUDESH RAVI MALIK (印度)
- CHAN MENG YEE (馬來西亞)
- KHOA NGUYEN #4 (美國)

6A2-5

- UP ENTERPRISES (印度)
- AMAZING KANGEN SDN BHD (馬來西亞)
- DIEM LA LLC #1 (美國)