



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
251
Japan Edition

2021.10月号



隨著收穫的季節—
秋天的到來.....
在今年最後冲刺的
季節裡盡情翱翔吧！



加油日本！3P
分銷商於沖繩舉行
巡禮



Road to 6A : 4P
Phan Xuan Hieu
(千葉縣)



最佳分銷商的典範：10P
Adiene Borges Campos
(巴西/6A2-2)

分銷商之肖像：8P
Distributor Portrait
Marcela Tagadon Yamamoto
(神奈川縣/6A2)



在這令人振奮的10月， 一起向世界傳遞仁愛的圈子吧！

Enagic 是遍佈世界各地的大家族。人們對健康有益的還原水的渴望，以及能改善經濟狀況的獨特經營模式，加速了這項全球性事業的擴張。

不久前，我們增設了 GOC（全球運營中心），專注於業務的全球性擴張，以此來應對來自世界各地更多的訂單，我也為此訪問了美國加利福尼亞州的聖地牙哥。

為了讓大家的事業能夠成長，請大家多多利用 GOC。填寫電解水機、UKON(薑黃)、E8PA 的訂購申請書，並簽完名後，請發送到 GOC 的電子信箱。

GOC 是大家隨時都可以使用很便捷的通路。透過 GOC 能夠實現更高效率、快速的應對。換句話說，對於分銷商而言，或是即將成為分銷商的人來說，現在正是擴展如 GOC 般的支援方法的最好時機。

說到 10 月，是因臨近一年總決算而使人心神雀躍的時刻。展望新的一年，讓我們一起根據各自的立場和環境，全力以赴地努力吧。這將成為邁向成功道路的重要的一步。

如果您身處領導者的立場，要時刻的去掌握團隊夥伴的活動狀況，並給予團體夥伴們適當準確的建議，一起相互合作，支援並幫助團體夥伴們進步。

鼓勵和支持他們的同時，相信幸運女神也會眷顧您的。人們如果受到他人幫助的話，必定也會抱持著感恩的心。更何況 Enagic 是靠互助立業的企業，更能發揮這種精神。與此同時，這種精神也同時向世界推廣仁愛的圈子。

我們熱愛著能帶來真正健康的還原水，並以成為福祉企業為目標，我們是擁有相同理念的大家庭，這點不會有任何改變。我對大家平日的貢獻深表感謝。最後，請大家不要忘了每天要記得飲用還原水喔！

Enagic International
CEO 大城博成



關西等地區的分銷商團隊到 沖繩Enagic的關連據點進行參訪活動



參與活動的眾人(前排左邊數來第五位是丸井小姐)
拍攝於Enagic瀨嵩鄉村俱樂部「茶屋」

在九月中旬時，大阪分銷商丸井美智子小姐的團隊20人到沖繩Enagic的各個關連據點進行參觀。遠從廣島縣和奈良縣也來參觀的團隊成員，第一天先是參觀了Enagic天然溫泉aroma後，在「南乃畑」享用午餐，之後便去Enagic Bowl美浜參訪。參訪結束後入住新裝修的集團設施山市酒店。

次日上午到Enagic Sports World Southern Hill & Salon進行參觀，學習透過運動積極改善、維持健康，得到了理解Enagic的宗旨的機會。之後前往位於名護市瀨嵩之里，參觀大城博成會長的舊居和沖繩還原食品的

UKON工廠，並於面向大浦灣的「南乃畑」度過午餐時間。

下午參觀E8PA會館和Enagic瀨嵩鄉村俱樂部後，於下午4點參與了當天最主要的行程——由Enagic Japan社長松本弘智所主辦的研習會。除了團隊成員外，也有其他的參加者，共計50多人參加。聆聽了松本社長充滿熱情、有趣且富有意義的談話。



約50人參加松本社長的研討會

在參觀了一系列的關連據點後，參加者們紛紛表示「藉由此活動對於Enagic的企業理念有了更深入的了解」，「想要把學習到的東西，運用到今後的活動上」。這次的旅行對於參觀者們來說相當具有意義呢。

Enagic 辦公室情報

新型冠狀病毒(COVID-19)的緊急事態宣言解除通知

日本政府於9月30號解除緊急事態宣言。因此將於10月1號開始，東京、新大阪、福岡及札幌等服務據點將恢復正常營業。

入店後請繼續配戴口罩，如果有出現發燒或是感冒的症狀，請不要入店。

敬請諒解並配合實施相關措施，感謝您的合作。

查詢電話：0120-84-4132

Enagic

新6A分銷商講述「我所走的道路」

Road to 6A

ファン・スウン・ヒュー

Phan Xuan Hieu

(千葉縣)



運用當導遊的經驗

在日本跟越南兩國推廣「仁愛的圈子」

Phan 先生現任株式會社 AKIRA JAPAN 的董事長。事務所兼自家住宅設立在千葉縣松戶市，主要從事日本和越南之間的旅行代理及出口，同時身兼投資顧問等業務。公司創辦於去年的11月。其實 Phan 早在去年本雜誌的12月號刊「Road to 6A」專欄中被介紹過了，當時的他還在同是越南出身的藤田健一先生所經營的旅行代理店擔任導遊的職務。

也就是說 Phan 先生在藤田社長的公司累積經驗之後，選擇自立門戶後即遭遇疫情影響。當時旅行業因為疫情而受到了毀滅性的衝擊正是相當困難的狀態。

原本 Phan 先生的專長在於擔任因日越兩國政府機關協商所產生的官方業務而赴日的越南重要官方人員的嚮導。雖說身處十分傷神的重要職務，

但這份工作確實也是 Phan 先生當時重要的收入來源。然而因為失去了這份工作，這對一家新成立不久的公司來說，無疑是重大的打擊。而將他從這個困境中拯救出來的，正是 Enagic 事業。

■從事 Enagic 事業後獲得“自由的時間”

Phan 先生表示「聽說飲用還原水對身體有益，特別是考慮到孩子的健康」，因此於2019年8月購買 LeveLuk 並加入分銷商的行列。而且在得知能得到8P分紅獎金的制度之後，Phan 先生認為這樣一來健康跟經濟兩面都能同時兼顧，因而對此產生很濃厚的興趣。

再加上、Phan 先生考慮到從事 Enagic 事業的話，自己便能好好分配時間，並獲得更多跟家人相處的機會。因為導遊這份工作是只要出勤後，

由Enagic Japan社長松本弘智頒發6A認定証



妻子Dao女士分享喜悅





祝賀升級的越南團隊

就要一直陪著客戶並照顧客戶的需求。而這期間是完全無法陪伴家人的。但如果是 Enagic 事業的話，並不會產生這樣的困擾。

這對 Phan 來說是一大誘因。而 Phan 的妻子 Dao Thi Nhung 同樣也高興地表示「不只陪伴孩子的時間增加，我也能協助他的分銷商活動」。

Phan 先生一直致力於向母國越南推廣仁愛的圈子。但現今因為新冠疫情的影響，日本和越南之間的往來交流變得極為困難。為了克服這樣不利的局面，Phan 先生利用網絡來進行與越南的溝通交流，來試圖打破困局。

並且為了在不依賴「直接銷售」的情況下增加銷售量，於是在越南設置代理店，並積極展開分銷商的相關活動。Phan 先生幹勁十足地表示將培育負責代理店業務的分銷商，並齊心協力共同取得成功」。

■目標是 5 年內達到 6A2-3

Phan 來自距離越南首都河內東邊 40 公里，一個名為北寧的地區。於 2011 年春天到日本岩

手縣盛岡市的日本語言學校就讀。畢業後，到位於東京的大學就讀法學系。原本目標成為一名國際法律專家的他因緣際會與前述的藤田社長認識後，進入了旅遊業界。順帶一提

Phan 先生的妻子

Dao 女士於 2013 年就讀日本語言學校，畢業後繼續升讀大學但於 1 年後休學。於 2015 年和 Phan 結婚，目前育有一名五歲男孩。

不論如何，原本從事導遊工作的 Phan 遇見 Enagic 後，人生發生了翻天覆地的改變。他強調在越南，日本製造的產品相當受到當地人的信賴。LeveLuk 當然也是，日本製本身就是很大優勢。他說「越南有嚴重的空氣污染跟水污染問題，所以能生成五種水的 LeveLuk 非常受到越南人的喜愛」。

此外，他也表示 Enagic 事業「平等的給予所有人機會這點非常棒」，並補充說道「世界的人都在等待 LeveLuk。成為 6A 後不只是自己，團隊的成員們也都被激勵出滿滿的幹勁。我們將抱持著自信，繼續進行推廣」。

他的目標是在明年春天來臨前升到 6A2，並且在 5 年內達到 6A2-3。相信如果是既認真又有執行力的 Phan，完成目標絕非難事。



2019年「大阪G20峰會」替越南代表團作導遊

受到石井團隊的祝福(前排左邊數起第三位是6A18-5的石井惠子小姐,後排右邊第一位是6A5-4的石井聖一先生)



2021年
12/29
為止

令人驚訝的折扣率 濾芯的 年末促銷活動！

淨水濾芯

SANAS[®] LevelLuk[®]DX LevelLuk[®]JR LevelLuk[®]SD 501U
LevelLuk[®]DXII LevelLuk[®]JRII LevelLuk[®]Super[®]501

標準型濾芯
7,260日圓(含稅)



除鉛型濾芯(舊)
10,560日圓(含稅)



LevelLuk[®]SD501 PLATINUM
LevelLuk[®] LevelLuk[®]JR IV

除鉛型濾芯(新)
10,560日圓(含稅)



3個套裝

LevelLuk[®]DX LevelLuk[®]JR LevelLuk[®]SD501
LevelLuk[®]SD 501U
LevelLuk[®]DXII LevelLuk[®]JRII
LevelLuk[®]Super[®]501

除鉛型濾芯(舊)
30,360日圓(含稅)



LevelLuk[®]SD501 PLATINUM
LevelLuk[®]SD501 LevelLuk[®] LevelLuk[®]JR

除鉛型濾芯(新)
30,360日圓(含稅)



LevelLuk[®]SD501 注意事項

※2011年以後購買之機器皆只適用新型除鉛濾芯，請確認後再購買

LevelLuk[®]
KANGEN8
KANGEN8
用淨水濾芯(F-8)
(3個套裝)
33,000日圓(含稅)



KANGEN8
用淨水濾芯(F-8)
11,440日圓(含稅)



ANESPA ANESPA[®]DX

ANESPA/
ANESPA DX用
淨水濾芯
10,120日圓(含稅)



ANESPA/
ANESPA DX用
雙濾芯套裝
34,760日圓(含稅)



ANESPA/
ANESPA DX用
陶瓷溫泉石濾芯
24,640日圓(含稅)



※詳細資訊請參考以下Enagic網上購物網址或是撥打免費電話

<http://ec.enagic.co.jp> 或是 撥打電話 0120-84-4132 詢問

朝氣蓬勃的Enagic高爾夫球學院畢業生

2名選手正如火如荼地挑戰 高爾夫球巡迴賽的年度 資格錦標賽 (Qualifying Tournament)



前途有望選手輩出的Enagic高爾夫球學院(名護校)

為了取得Japan高爾夫球巡迴賽的參賽資格，就要先贏得一年舉辦一次的「Japan高爾夫球巡迴賽的年度資格錦標賽(Qualifying Tournament簡稱：QT)」。錦標賽從「初賽」到「決賽」共計四階段，並於QT決賽中排名上位即可以取得下一賽季巡迴賽及AbemaTV巡迴賽的出賽資格。

現在Enagic高爾夫球學院出身的長嶺勝斗跟玉城元氣正在挑戰本賽事，並將於10月28號舉行的第二回合中出賽。如果能擠進到錦標賽最終回合前20名就可以取得下一賽季巡迴賽的出賽資格，前120名內則可獲得明年AbemaTV巡迴賽優先出賽資格。雖然是相當嚴峻難以突破的關卡，但2人都充滿幹勁呢！

女選手們挑戰JLPGA 的職業考試

Enagic高爾夫球學院出身的五名女子選手一齊通過了日本女子高爾夫球協會(JLPGA)所舉辦的職業考試的預賽，並開始準備挑戰第二次考選跟最終考選。

10月5號到10月18號舉辦第二次考選，日本全國有3大考區(分為A~C考區)，出賽地區跟出賽選手如下。

A考區(茨城縣)是佐渡山理莉

B考區(滋賀縣)是島代Hino 跟金城沙希

C考區(岡山縣)是伊波莉羅

考選成績出爐，B考區的島代是第9名、金城是第12名，兩位皆取得進入最終考的資格。另外，C考區的伊波也以第29名之姿通過第二次考選。

所以，除了A考區的佐渡山外，在此恭喜其餘三人都進入最終考選。還有仲西菜摘將挑戰於11月2號到11月5號在京都舉行的最終考選。



挑戰職業考試的選手們



分銷商之肖像

Distributor Portrait

Marcela Tagadon Yamamoto
(6A2/神奈川縣)

和團隊夥伴們一起達成 目標是「拯救海外同胞」！

Marcela小姐來自菲律賓南邊的民答那峨島(Mindanao)的中心都市達沃市(Davao City)。這個城市在菲律賓是僅次於馬尼拉和宿霧的第三大城市，在20世紀初移居達沃市的日本人興起經營種植馬尼拉麻的農莊，於鼎盛時期日本國人居住人口達2萬人。

2015年5月，Marcela小姐基於EPA作為介護福利士實習生從達沃市到日本。Economic partnership agreement (EPA) 為經濟合作協議的簡稱，是一項強化簽署國之間的貿易協議，不只是提昇雙邊或多邊貿易上(貨物交易)的合作關係和促進服務交流，還會在廣泛的領域上合作。日本和菲律賓於2006年締結EPA並於2008年生效。順帶一提日本與印尼之間的協議也於同年生效，至於越南是於2012年以「交換公文」的外交文書的形式，締結同樣的經濟合作協議。

基於經濟合作協議(EPA)，日本每年須接受來自上述3個國家，數百名的護士實習生跟介護福利士實習生到日本。為了取得國家資格，這些實習生都在各個職場一邊工作一邊進行研修。

■目標是成為介護福利士

至於為什麼日本接受這些實習生的原因也非常淺而易見。正在邁向高齡化社會的日本，面臨著

注册護士跟介護福利士等人力上的嚴重不足。Marcela小姐也是為了填補這些空缺而來到日本的其中一員。

Marcela小姐於2012年到2018年期間在福岡縣的年長者介護所工作。而其工作環境也是相當的辛苦，像是一個星期最少要值夜班2次，或是工時高達16個小時，再加上為了取得國家資格還需要花時間去準備。而且由於試卷是日文的，這無疑更加加重了Marcela小姐的負擔。甚至更加雪上加霜的是如果在四年內無法通過考試，將會喪失滯留日本的簽證，不得不放棄回到自己的母國，只能說附加的條件非常的嚴酷啊。

但Marcela小姐於2017年4月突破此難關，讓她得以在日本繼續介護福利士的工作。在這段時間內她與Yamamoto先生相識並結婚，移居到他的工作所在地神奈川縣橫須賀市並育有一男。



被授予6A2認定證而感到高興的Marcela小姐(右邊)

她也在橫須賀市的介護所工作，但工作內容照樣還是相當地辛苦，她表示「這份工作真的不管是精神上還是肉體上都令我感到疲憊不堪」。



在這樣的時機下從認識的人那裡得知Enagic跟還原水的情報。Marcela小姐在了解到飲用還原水不只對身體有益之外還有8P的分紅獎金制度，認為說不定能藉此改善經濟狀況，就毫不猶豫的於2019年9月加入分銷商的行列。

■團隊的成長就等同於自己的成長

之後，Marcela小姐費心的兼顧兩邊的工作，開始了分銷商的活動。但是當銷售數量達到20台後，團隊也慢慢的組成，覺得越來越得心應手後認為「好像能將Enagic作為主業來運作」。

不僅如此，在今年2月達到6A的時候，Marcela小姐對於「想為團隊付出更多」「為了讓團隊成員能達成各自的目標，想更努力地在旁協助他們」的想法變得更加強烈。

於是在今年6月，Marcela小姐毅然決定辭掉介護的工作，專心走Enagic這一條路。然後至此以全職的工作狀態專心致力於Enagic事業。而做了

這個決定後Marcela小姐說「我跟我的家人們的人生發生了戲劇性的好變化」而這毫無疑問是在身體力行地去詮釋「改善水生活即改變人生」。

Marcela小姐的座右銘是「The more you give the more you receive」（施惠于人，受惠于己）。未來Marcela小姐也將秉持著這樣的信念，與團隊夥伴們一同邁向成功的道路。

在今年7月達到6A2的Marcela小姐今年內的目標是幫助現在還是5A的兩位下線昇格到6A，自己的目標則是升格到6A2-2。為了團隊的發展，Marcela小姐從不間斷的參與用Zoom舉行每週一次的例行會議，專心致志於團隊的溝通和協助。幸運的是Marcela小姐得到丈夫Yamamoto先生對Enagic事業的理解與支持。

Marcela小姐將來的願景是「幫助離鄉別井在國外拼命工作的菲律賓人，讓他們能夠和自己的家人一同生活」相信經過Marcela小姐的努力不懈，必定能夠實現。



最佳分銷商的典範

アディエネ・ボルヘス・カンポス
Adiene Borges Campos

巴西 / 6A2-2

作為水療師而活躍的Adiene
是巴西第一位6A2-2等級的女性

6A2-2 等級的 Adiene 綽號是「Morena das Aguas」意為：「水之褐髮」。而她的出生地伊蒂基拉鎮就位於巴西第二高、名為「透明之水」的瀑布旁。如上所述，即使說 Adiene 是為了從事與「水」相關的工作而來到這個世界上

也不為過。

Adiene 現居住在巴西中西部的馬托格隆州州都庫阿巴，在 2016 年成為 Enagic 分銷商之前，早在 2009 年開始，她的主要工作就是推廣鹼性離子水。

Adiene 現在也以「水療師」的身分活躍。而她所寫的一本名為「利用鹼性離子水來獲得家人的健康與生活品質」受到很好的回響，獲得好幾千封讀者寄來的回饋信。

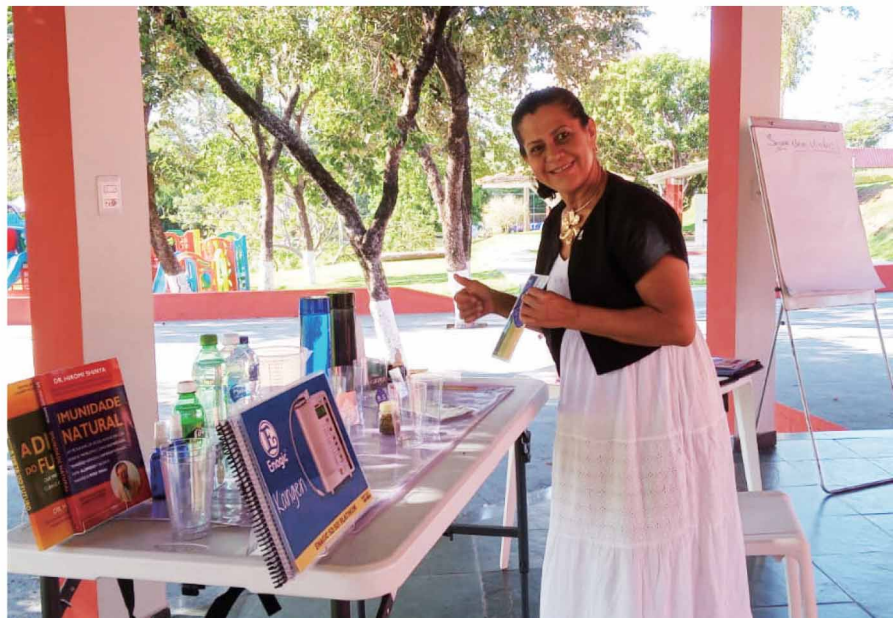
還創立了一間名為「Água Viva Alkaline」的公司，並且作為國際團體 BPW 中的國際委員會的一員進行活動。

她說：「我人生的使命是藉由純淨的鹼性水，讓人們的生活變得更豐富，更美好」。Adiene 最初是透過學校的教授 Lair Ribeiro 醫生得知 Enagic 的。之後又被朋友邀請參加在庫阿巴舉辦的電解水活動後，經過慎重的考慮於 2016 年成為分銷商邁出了第一步。

全力協助團隊

Adiene 說「在得知人體有 70% 是水組成的後，我認為飲用全世界最好的水是一件非常明智的選擇」。

對於 Adiene 來說達到 6A 的道路絕非平坦好走的道路。但「從小開始，面對夢想從不感到恐懼」就如同她所說，Adiene 在走向夢想





的道路上是一步一腳印的勇往直前。

經過「先進行交涉並展開徹底的調查，從中找出最佳的選擇」後，她一個接著一個的成功銷售並組織下線。

Adiene豪不吝嗇地將有效的訓練管道和演示技巧與下線們分享，並與夥伴一起構築顧客名單和日程表，其作法為團隊帶來很大的成效。協助團隊的每一個人於Adiene而言是莫大的成就感。

她說「我很樂於幫助人們改善生活。我也常在思考想遺留給下個世代一些東西。這是我對於人生的追求。而這個機會我在Enagic找到了」。

利用水改變了人生

Adiene 最初成功銷售電解水機的對象是現在位階 6A2 的 Rosa Nouchi。從那之後她的銷售額漸趨穩定成為巴西第一位到達 6A2-2 位階的女性。

Adiene 對此說：「說實話很開心覺得以自己為榮」，並說：「今年內以升格到 6A2-3 為目標，希望能將『真正的健康』推廣至世界各地，為此我將努力不懈，我認為像這樣自始至終都向著同一個目標前行，就是成功的祕訣」。

還說：「雖然每天都很忙碌但跟

Enagic 一起走的旅途令我感到高興，然後生活被美德、禱告、冥想填滿。現在很珍惜跟 9 個孫子相處的時刻，也有在參與郊遊、散步、遠足跟打遊戲、有氧健康操、還有沙灘足球跟做義工等活動」。

除此之外，她也有了縱使忙碌也能享受旅行這樣的從容。最後 Adiene 強調說：「因為改變水從而改變了我的人生。這讓我對於 Enagic 的感謝之情溢於言表。如果是跟 Enagic 一起的話，我相信傳遍世界也不再是夢想」。



從沖繩到世界 大城博成的成功故事

第67回

要求對分銷商的教育和適當的管理

用一句話來說：有問題的連鎖銷售不是賣商品，而是創造出向加入組織的人徵收會費，以收取會費來營利的結構。

在美國，會費制收取的費用極低，並且受到規範。因此沒有東西和產品就無法做生意，無法為了收會費而無限制地吸收會員。

老鼠會之類的網絡則是沒有商品也能蔓延開來的惡質行銷。提供的商品、服務，以及相應的報酬要明確，否則便不是生意。日本政府好像制定了法律規範來取締這種黑心行銷，可惜未能盡數撲滅。

政府必須嚴格取締，這也是為了OTO今後的發展。

注意快速成長帶來的「後遺症」

日本Enagic公司從2000年左右起急速成長，於日本全國開設眾多分店，也一步步開發新商品，幾年後獲得了足以向海外擴張的實力，勢頭正盛。

日本國內對Enagic公司的品牌認知度也逐漸提升。OTO業界本身也拓展到全世界，日本市場也在日益增長。Enagic的成長也是受到市場環境的影響。

OTO市場必須增加分銷商的數量才能成長，增加分銷商的關鍵則在對分銷商的管理。因為公司若是疏於管理分銷商就會有機會依法受罰。分銷商雖然不是公司的員工，但是通常會被視為受到公司的管理。因此，分銷商若是以花言巧語騙人購買Enagic的商品，之後公司就會被追究責任。

分銷商的招募行為、業務行為、推銷行為全部得受到公司管理。公司為此花費不少的經費來訓練分銷商，為他們進行培訓。

因為意想不到的原因導致「管理不善」

管理幾萬名分銷商的公司必須負起龐大的經營責任。接觸居領導地位的分銷商不是問題，但是要管理素未謀面的末端分銷商的話便難如登天，只能指望他們上線的努力。

新人分銷商還沒接受足夠的訓練就在區域內開始跑業務，難免會犯錯。或者是過於積極，想當天就做出成果，進而說出不該說的話。最終買了商品的對象便打電話來公司抱怨「和聽說的不一樣」。

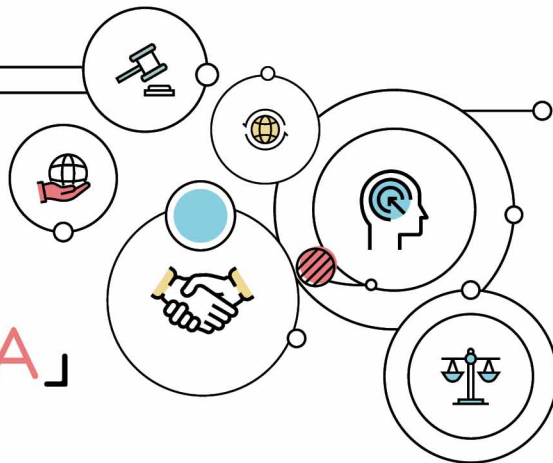
以前就曾有感到不滿的人打電話到政府的消費局表示「分銷商騙人」。公司本身雖然並沒有任何過錯，但卻因被視為管理不善，沒有預計到被勒令依「特定商品的新規販賣的暫時停止銷售」的懲處。即使是末端，分銷商的教育及適當的管理體制也是非常重要的部份。



【前原利夫・著】
『小さな島から世界を飲む！』より】

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：能夠使用家庭成員的信用卡購買商品嗎？

A：不能使用申請人姓名以外的信用卡購買商品。

一般來說由於是信用卡持卡本人跟信用卡公司締結的契約，所以除了本人之外，其他人都無法使用該信用卡。

雖然大眾可能會想「如果是信用卡持卡本人有授權給家人使用的話，應該就沒關係了吧？」。但是就算是持卡人的家人，持卡人把信用卡跟信用卡的資訊共享給其他人，這本身就屬違法行為。

而此事項就記載在跟信用卡一起寄來的「信用卡使用條款」內，信用卡公司不承認信用卡持卡本人以外的任何人對於該卡的刷卡權限，並且不存在任何例外。

其實信用卡的所有權並不屬於持卡本人所有，而是屬於該信用卡公司。說到底信用卡持卡人只不過是從信用卡公司「借用」信用卡。所以說，這跟「持卡本人有無授權」沒關係。因為說到底信用卡本來就不是持卡本人的所有物，而是該信用卡公司的，問題在於該信用卡公司並無同意授權。

雖然說現階段除了持卡本人之外，讓他人使用其信用卡的案例還是很多也是不爭的事實。但是把信用卡借來借去的這種行為，如果被該信用卡公司發現，信用卡持卡本人就有可能受到停卡或是強制解約等懲處。

為避免這樣的狀況，在購入Enagic的商品時，只能使用申請人本人的信用卡。這點還請諒解。

Q：對長者進行推銷時有什麼要注意的？

A：我們在對長者進行推銷時要謹慎細心的說明並確認對方是否理解其談話的內容。

日本現已步入了超高齡化社會。根據日本總務省的統計，計算至2020年9月之數據，65歲以上的長者有3617萬人約佔總人口的28.7%，70歲以上的長者有2791萬人約佔總人口的22.2%，以日本總人口來計算，等於說4人之中有一人為65歲以上的長者，5人之中即有一人為70歲以上的長者。

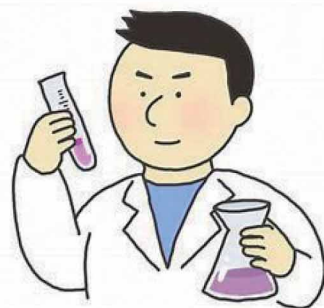
最近，日本消費者廳為了喚起國民關注對以青少年為目標的推銷行為而進行了發放廣告傳單等相關的教導活動。

與此同時，日本國民生活中心也提醒消費者，60歲以上長者所發生的消費糾紛有增加的傾向。我們對長者進行推銷時要謹慎的說明並務必確定對方能理解其談話內容。如果明知對方的理解力與判斷力不足情況之下還進行簽約的行為，這在特定商交易法跟消費者契約法中是明確禁止的。因此如發生上述狀況，即使對方對簽約持積極態度也要慎重考慮。

保險業界、證卷業界以及通信業界的指引，對於65歲以上的長者採取「謹慎的應對方式」，跟80歲以上的長者簽約時都會建議其家人陪同，或是先打電話和其家人確認等，是採用「更加謹慎的應對方式」。

當然這不只是針對長者，謹慎且誠實的待客之道應時常謹記於心。

對2所大學所研究的「飲用還原水 對改善腸胃的效果」進行驗證



電解生成水機大多被當成家庭用的醫療機器而在日常中使用。但大家所期待最多的並非是單純飲用還原水，而是期待由日本厚生勞動省所認證的可以改善腸胃的效果。

那麼對於上述的效果又被那些醫學或科學所證實呢？

這方面的研究在之前有很多的研究機構和大學皆有研究，這次從中提出2所大學做的非常有趣的研究成果來分享給各位。

首先最一開始於1999年由日本機能水學會在舉辦的「功能水研討會」(2020年改稱為「學術大會」)中進行發表，關於飲用還原水而改善的腸胃症狀的臨床試驗數據。滋賀醫科大學把對腹部有些症狀的人們作為實驗對象來進行實驗。

並且在近20年後的2018年由大阪市立大學以同樣的方式進行實驗，並將其實驗對象定為無腸胃症狀健康的人，而其臨床數據發表在2018年「Medical Gas Research」第八號學術期刊中。

這次將採用這2個相當有趣的臨床數據，並想借此探究還原水的能力。

■有腸胃問題的實驗對象之實驗結果

滋賀醫科大學的研究是對有消化不良、腸胃內異常發酵、不規則排便（慢性下痢、便秘）等腹部有問題的患者163名(男性34名、女性129名)作為實驗對象，並分為2組，一組為喝

淨水(79名)另一組為喝還原水(84名)，並採取二重盲檢法(指在試驗過程中，研究者與被測驗者都不知道誰喝了什麼水的方法)的方式進行實驗。

飲用的還原水為PH值9.5、鈣濃度為30ppm。被測者在測驗的4週內，每天早上起床的時候需飲用200ml，1天內共計要飲用500ml以上。

然後在測試週期的4週前後，都會做血液檢查、尿液檢查、糞便檢查等再加上聽取被測者個人自覺的身體變化。

其實驗結果，如果單看整體的改善率來說，飲用還原水組別的改善人數為64人(76%)，沒有變化的人數為17人(20%)。另一組，飲用淨水組別的改善人數和無變化的人數，分別為50人(63%)跟27人(34%)。

接下來把症狀分開來看，先來看有慢性下痢的被測者中飲用還原水組別有94.1%表示有改善，飲用淨水組別的只有64.7%表示有改善。

而腹部不適（如胃脹、腹脹、胸口悶燒、打嗝等自覺症狀但檢查並無異常）當中飲用還原水組別有85.7%表示有改善，飲用純水的組別只有47.1%表示有改善。由於被測者都沒有嚴重的副作用，檢查值也無異常，因此確認了還原水的安全性。

至於為什麼會出現這樣的研究成果呢？關於此事很多的機構跟研究者也進行探討。比如說還原水的氫溶存量跟腸內細菌等級的影響等諸

胃症狀的呢？

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。



じょうこ まり
上古真里

如此類的。關於上述所說將在這個專欄中進行討論。

■還原水對於健康的人的影響為？

下一個是大阪市立大學參考2018年滋賀醫科大學，用同樣的實驗方式而做，針對無腸胃症狀健康正常的人的臨床實驗。並把實驗對象定為20歲到60歲平常無胃腸問題的健康的60人。

另外為了保證水質相同，實驗對象選定為平常會使用相同或相近自來水作為水源的人。

測試方式是把30人隨機分為喝還原水的組別跟喝淨水的組別，並採取二重盲檢法。在測試的4週內每天起床時被測者需要喝200ml的水，除此以外的時段一天最少須飲用300ml的水。另外測試期間的4週前後都有進行血液檢查、體力檢測、問卷調查等。

其測試的淨水的PH值為： 7.6 ± 0.2 水素濃度為： 0mg/L ；還原水的PH值為： 9.2 ± 0.2 水素濃度為： 0.2mg/L 。

實驗結果在血液檢查中還元水組別的 HDL 高密度膽固醇雖不顯著但有比之前稍高。順帶一提這次是至今為止第一次檢測HDL高密度膽固醇的數值。

要補充的一點是，HDL高密度膽固醇(好膽固醇)跟低密度膽固醇(壞膽固醇)的作用相反，有抑制動脈硬化的功效。因此我認為這個數值是具有意義的。

排尿的次數兩組與之前相比都有增加。至於糞便的狀態，還原水組別有人是從軟便改善成正常狀態，也有人是從硬便改善成正常的狀態。然後是睡眠的狀態，還原水組別有多人表示跟之前相比睡眠品質更好，且起床後神清氣爽。

另一組純水組別對於睡眠沒有影響。所以飲用還原水能讓糞便的狀態跟睡眠品質變好，由此推斷還原水對於整體健康是有益的。

■日常中的飲用量和身體檢查

這個研究原本就選定幾乎都是沒有自覺症狀的人做為實驗對象，在4週很短的測試時間並且每日的水份攝取量設定於偏少的500ml。但縱使如此，還是得出了以上的結果。

關於尿的次數大概是跟之前相比幾乎所有的被測者都有增加。

如果可以不只是籠統地把每日的飲用量設定為最少500ml，而是能夠更加具體的去測量到底喝了多少的水量，以及1天的尿液量是多少等更加詳細的數據的話，我認為這個測試會更加具有意義且有趣。

若能作為每天的健康管理，記錄每天飲用還原水的量，以及睡眠跟排便的狀態，再加上每日的身體狀況都加以記錄的話，說不定能有什麼新的發現。如果有上述的數據的話，作為一名醫師我很想探討跟分析Kangen Water對健康是否有益。大家覺得如何呢？



分銷商對沖繩的沙灘發起淨灘活動！



活動結束後留下來的成人進行紀念拍照
(最左為米須小姐, 第三人為喜舍場先生, 右起第三位為名嘉先生)

9月11號從早上7點半左右開始, 由分銷商發起約2個小時在位於沖繩縣南東部西原町的Kira Kira沙灘的淨灘活動。這個沙灘是一個度假勝地, 沿岸長達550米, 會有很多人來此相當熱鬧。也因如此沙灘遺留下來的垃圾會很顯眼。

經由分銷商的喜舍場先生跟名嘉康喜先生還有米須美華小姐來進行號召, 包含各自的家人共計16人參加淨灘。活動結束後看著撿來的許多的垃圾袋, 參與者決定會繼續舉辦淨灘活動。

「pasta night」的參加者對大城會長表達深深的感謝

9月17號、在美國的加利福尼亞州聖地亞哥市的Enagic Golf Club at Eastlake開辦一個名為「Italian pasta night」的派對。位於隔壁城市丘拉維斯塔市的副市長John McCann在派對中主動跟大城會長握手並表達感謝。

關於其感謝的原因是John McCann副市長認為大城會長改建高爾夫球場並主辦多場高爾夫球錦標賽跟Italian pasta night等活動, 對促進地方發展都有其卓越的貢獻。而這



與大城會長握手McCann副市長

真是令人感到欣喜的一幕呢。



2021.8月份 新6A到達

6A以上的介紹

6A

- ALLISON ELIZABETH FOSKETT (澳大利亞)
- KANGEN UNITE PTY LTD (澳大利亞)
- VAN LAM TRAN (澳大利亞)
- GBT KANGEN WATER PTY LTD (澳大利亞)
- HUYNH TRINH LAM (澳大利亞)
- MINH TIEN VICTORIA LAM #2 (加拿大)
- 0824649 B.C. LTD (加拿大)
- NARCISO R. MANGAHAS JR. (加拿大)
- GEORGIA A WILLIAMS (加拿大)
- MINU S THOMAS (加拿大)
- TIANA C LINDO (加拿大)
- THE JOKW'S DIGITAL CONSULTANCY INC. (加拿大)
- LIEZL CAYREL (加拿大)
- KULVEER K SANDHU (加拿大)
- SIMBA KAGAHUEDI (加拿大)
- JOSH EKOW QUAYE (加拿大)
- ELHAM Z SISAN (加拿大)
- #1085889 ALBERTA LTD (加拿大)
- SELINA PACELLA (加拿大)
- SHERIN VARGHESE (愛爾蘭)
- JULIET ADDO (英國)
- ELENA MATEI (羅馬尼亞)
- WATER CENTER SRL (羅馬尼亞)
- IBRAHIM AYDIN ALTUNORDU (土耳其)
- VAN NGAN NGUYEN (香港)
- TU ZHI QUN (香港)
- AICARDI JIANG DICKSON (香港)
- ANGEL SASA/AU LAI MING ANNIE (香港)
- SRIKUMAR KOTHARI (印度)
- VINOD NIMNATH SONAR (印度)
- CHANDRAPRABHA RAO (印度)
- HEMANTKUMAR RAMESHCHANDRA PATEL (印度)
- DHANVANT RAMANBHAI PATEL (印度)
- MADIRE LAXMI (印度)
- SANAPALA VARALAKSHMI (印度)
- SHIVE KUMAR YADAVA (印度)
- AMINA BEGUM (印度)
- VIKRAM CHANDRA (印度)
- VIMAL CERAMIC (印度)
- PRATHAM ENTERPRISE (印度)
- SAILESH KUMAR TOPPO (印度)
- CHANDRIKABEN DIPAKKUMAR KESHARANI (印度)
- ASHOKBHAI VELJIBHAI NAKRANI (印度)
- TULSIBHAI MOHANBHAI SAKARIYA (印度)
- AVM ADVERTISING AND MARKETING (印度)
- JAYESHJI JAYANTJI THAKOR (印度)
- JAGJIVANBHAI PUNJABHAI PATEL (印度)
- TARUN MANUBHAI SUTHAR (印度)
- LALITABEN PRAKASHBHAI (印度)
- DIPAKKUMAR SHANKERBHAI PATEL (印度)
- VISHAL KHODABHAI NOGHANVADRA (印度)
- PRYESH VALLABHBHAI AMBASANA (印度)
- MADHURI SAVANKUMAR KOTTECHA (印度)
- GULAM AABAS INDORI (印度)
- HINDVA HARDWARE AND PLYWOOD (印度)
- DIVYESH KUMAR MISTRY (印度)
- ISHIKA ENTERPRISE VARSHA (印度)
- MITESHBHAI BALDHA (印度)
- DINESHBHAI DHIRUBHAI KANANI (印度)
- NAMBURU VENKATA SUBBAREDDY (印度)
- JENISH RAMESHBHAI MORADIYA (印度)
- BHAVANA VASUDEV MANWANI (印度)
- KHUSHBU NISCHALAVALAMB BAROT (印度)
- NUNIK RAHMAWATI (印度)
- MUSDALIFA WARDHA (印度)
- 小林 健太 (日本)
- 株式会社Shinee (日本)
- TUNG MING YANG (馬來西亞)
- YAP KONG FATT (馬來西亞)
- HUYNH QUOC DAT (泰國)
- NGUYEN THI THU TRANG (泰國)
- HUYNH QUOC DAT (泰國)
- FRUMEN TRESPICIO LLAMAS (哥倫比亞)
- ESTRELLA G GINO #2 (美國)
- ERIC DARKO-NYARKO (美國)
- CLEANTHIS LAZALDE (美國)
- LUISA C CRANE (美國)
- TRAM WATER LLC #2 (美國)
- NHUT V NGUYEN (美國)
- TUAN & TRAM KANGEN WATER LLC (美國)
- HANG KIM NGUYEN (美國)
- PHUONG THIEN BAO NGUYEN #2 (美國)
- ALYSSA LIM (B) (美國)
- THAI QUOC PHAM (美國)
- TRANG THUY THI NGUYEN (美國)
- KIM TRAN (美國)
- ANH THI NGUYEN #3 (美國)
- KARINA KIM NGO (美國)
- MICHAEL TUAN PHAM (美國)

- KENNY K. KHONG (美國)
- CAM VAN THI HUYNH (美國)
- TERESA TUONGVAN TRAN (美國)
- BILL NHAN TRAN (美國)
- MUOI TRAN (美國)

- THIEU THANH VU (美國)
- GARZA FAM ENTERPRISES INC (美國)
- CHRISTY HUONG PHAN (美國)
- REBECCA SEDIG (美國)
- KHOI ICH NGUYEN (美國)

6A2

- JESSICA LOUISE ZALUMS (澳大利亞)
- QUANG BINH LU (澳大利亞)
- ESMAIL SAYED HOSSEINI (加拿大)
- NEDA BEHZADINEKO (加拿大)
- KANGEN CENTER ROMANIA SRL (羅馬尼亞)
- THI THOM TRAN (德國)
- S&L HEALTH CO/ YUNG LAN HEUNG (香港)
- MOHD ISLAM RAHMANI (印度)
- HUPENDRA KUMAR SAHU (印度)
- KANCHARAPU MADHUSUDHANA RAO (印度)
- VARSHABEN RAGHAVBHAI VAGHASIYA (印度)
- JITENDRA KUMAR MANORDAS PATEL (印度)
- BELABEN MANISHKUMAR MODI (印度)
- NAMBURU KRISHNAVENAMMA (印度)
- VIMAL TRIVEDI (印度)
- NISHANT VINODBHAI BHUT (印度)
- HARDIK NARESHKUMAR BHATT (印度)
- INDMAK CORPORTION (印度)
- DHARMISTHABEN RAJESH SAVALLA (印度)
- JIWANA (印尼)
- SANTIC ROSEMARIE CAMASIS (日本)
- WORLDWIDE WATER PTE LTD (新加坡)
- NGUYEN VUONG MY HANH (泰國)
- NGUYEN TRUNG HIEU (泰國)
- BHAURAO RAMDAS PATIL (阿拉伯聯合大公國)
- ANTONIO BUALAT MISAJON (阿拉伯聯合大公國)
- NICOLAS THAO BUI (美國)
- VU PHAM TUYET NGO INC (美國)
- VAN THI HONG VO (美國)
- TRI T BACH (美國)
- ASE DISTRIBUTION LLC (美國)
- CHUC ICH NGUYEN (美國)

6A2-2

- REBEKAH FEMIA #2 (澳大利亞)
- NGUYEN AND CAO FAMILY TRUST (澳大利亞)
- ENERGIC WATER#1 (加拿大)
- MAI FASHION / KHUC QUOC HUY (德國)
- UNITED STARS INTERNATIONAL CO LTD/ CHENG KAI LEUNG (香港)
- GUDIVADA SRINIVASA RAO (印度)
- PINNACLE AQUA (印度)
- NAMRATABEN VIPULBHAI MANGUKIYA (印度)
- RAJESHKUMAR KANJIBHAI VEKARIYA (印度)
- CINDY ONG CORPORATION SDN BHD (馬來西亞)
- TUAN A NGUYEN (美國)
- SHIRLEY MAY ESCOBAR (美國)
- THUAN THANH NGO (美國)
- TAN NGUYEN (美國)

6A2-3

- KENKO MIZU ENTERPRISE (馬來西亞)
- LBM GLOBAL INC. (美國)
- HINH QUANG HUYNH (美國)

Global E-Friends. 2021年10月號 (通卷第251號)

發行: Enagic HK Co., Ltd.

(Tel): 852-21540077

(Fax): 852-21540027

www.enagic-asia.com

香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座16樓1615-17室 Room 1615-17,16/F., Mira Place Tower A, 132 Nathan Road, TST, Hong Kong.