



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
256
Japan Edition

2022.3月号



將還原水向世界各地傳遞 共享和平與富足！



6A 以上昇格者之名鑑
Congratulations!
(請詳閱第 6 頁)



最佳分銷商的典範 :8P
Omar Ramirez
(USA / 6A2-3)



Road to 6A:4P
藤川利津子
(福岡縣)



3月17號舉辦CEO生日紀念大會

驅動您的是基於 熱情與奉獻的熱忱！

「熱忱(Passion)」——這對您來說意味著什麼呢？

熱忱是一種強而有力的情感，其意義因人而異。熱心、熱情、喜悅、奉獻、以及正確正向的精神，全都與熱忱相關聯。

請深入去思考，到底是什麼打動了您的心，喚醒了您沉睡的精神，驅使您活在「當下」？這即是所謂的熱忱，同時也對Enagic提出的使命來說，是相當重要的關鍵。

熱忱是分銷商晉升為高層領導者的動力源泉。今年，我想向大家提出的課題是更深入地重新省視自己，找出自己的優點和原動力。這些將成為您和團隊的全體成員去推廣還原水，改變更多的人生，以及成為最杰出的自己的巨大助力。

在這個世界上，您並不是一個人。家人、朋友和團隊成員也和您有著同樣的想法，希望和夢想。幸福、健康、繁榮和安全。縱使這些用來表達的詞彙不盡相同，但目標是一樣的。請和他們分享您的熱忱。這樣他們就會報答您的恩情。如果將努力和熱忱融合在一起，就能越來越擴大「仁愛的圈子」。

如果分銷商的活動是大家的熱忱的話，那麼就能朝著更高的目標前進。將還原水分享給更多的人，促進「真正的健康」的實現，而這個簡單明瞭的活動證明了大家的積極性。現在正是向世界展示這種力量的時候。

選擇走平淡無奇的路的想法就到此為止吧。從今天開始，請喚醒您心底的熱忱，專心幫助更多的人改變人生。首先只要一個人就可以了。請和初次相遇的人分享還原水，讓他知道「我是為您著想的」。說不定，那個人會以同樣的方式推廣那個強而有力的信息。

熱忱以積極的方式來傳達的話，不僅個人，還會給文化乃至世界帶來變化。只要有熱忱、仁愛和達到目標的決心，就絕對不會失敗。

Enagic International
CEO 大城博成





由E8PA策畫CEO生日 全球銷售大賽 慶祝大城博成會長81歲生日



分成3大類（水機、薑黃、水機+薑黃）排名前81位獲發放獎金

活動日期：2022年1月1日～2022年3月31日

	薑黃	水機	薑黃+水機
1	\$25,000	\$25,000	\$25,000
2	\$24,500	\$24,500	\$24,500
3	\$24,000	\$24,000	\$24,000
4	\$23,500	\$23,500	\$23,500
5	\$23,000	\$23,000	\$23,000
6	\$22,500	\$22,500	\$22,500
7	\$22,000	\$22,000	\$22,000
8	\$21,500	\$21,500	\$21,500
9	\$21,000	\$21,000	\$21,000
10	\$20,500	\$20,500	\$20,500
11	\$20,000	\$20,000	\$20,000
12	\$19,500	\$19,500	\$19,500
13	\$19,000	\$19,000	\$19,000
14	\$18,500	\$18,500	\$18,500
15	\$18,000	\$18,000	\$18,000
16	\$17,500	\$17,500	\$17,500
17	\$17,000	\$17,000	\$17,000
18	\$16,500	\$16,500	\$16,500
19	\$16,000	\$16,000	\$16,000
20	\$15,500	\$15,500	\$15,500
21	\$15,000	\$15,000	\$15,000
22	\$14,500	\$14,500	\$14,500
23	\$14,000	\$14,000	\$14,000
24	\$13,500	\$13,500	\$13,500
25	\$13,000	\$13,000	\$13,000
26	\$12,500	\$12,500	\$12,500
27	\$12,000	\$12,000	\$12,000
28	\$11,500	\$11,500	\$11,500
29	\$11,000	\$11,000	\$11,000
30	\$10,500	\$10,500	\$10,500
31	\$10,000	\$10,000	\$10,000
32	\$9,800	\$9,800	\$9,800
33	\$9,600	\$9,600	\$9,600
34	\$9,400	\$9,400	\$9,400
35	\$9,200	\$9,200	\$9,200
36	\$9,000	\$9,000	\$9,000
37	\$8,800	\$8,800	\$8,800
38	\$8,600	\$8,600	\$8,600
39	\$8,400	\$8,400	\$8,400
40	\$8,200	\$8,200	\$8,200

41	\$8,000	\$8,000	\$8,000
42	\$7,800	\$7,800	\$7,800
43	\$7,600	\$7,600	\$7,600
44	\$7,400	\$7,400	\$7,400
45	\$7,200	\$7,200	\$7,200
46	\$7,000	\$7,000	\$7,000
47	\$6,800	\$6,800	\$6,800
48	\$6,600	\$6,600	\$6,600
49	\$6,400	\$6,400	\$6,400
50	\$6,200	\$6,200	\$6,200
51	\$6,000	\$6,000	\$6,000
52	\$5,800	\$5,800	\$5,800
53	\$5,600	\$5,600	\$5,600
54	\$5,400	\$5,400	\$5,400
55	\$5,200	\$5,200	\$5,200
56	\$5,000	\$5,000	\$5,000
57	\$4,800	\$4,800	\$4,800
58	\$4,600	\$4,600	\$4,600
59	\$4,400	\$4,400	\$4,400
60	\$4,200	\$4,200	\$4,200
61	\$4,000	\$4,000	\$4,000
62	\$3,800	\$3,800	\$3,800
63	\$3,600	\$3,600	\$3,600
64	\$3,400	\$3,400	\$3,400
65	\$3,200	\$3,200	\$3,200
66	\$3,000	\$3,000	\$3,000
67	\$2,900	\$2,900	\$2,900
68	\$2,800	\$2,800	\$2,800
69	\$2,700	\$2,700	\$2,700
70	\$2,600	\$2,600	\$2,600
71	\$2,500	\$2,500	\$2,500
72	\$2,400	\$2,400	\$2,400
73	\$2,300	\$2,300	\$2,300
74	\$2,200	\$2,200	\$2,200
75	\$2,100	\$2,100	\$2,100
76	\$2,000	\$2,000	\$2,000
77	\$1,900	\$1,900	\$1,900
78	\$1,800	\$1,800	\$1,800
79	\$1,700	\$1,700	\$1,700
80	\$1,600	\$1,600	\$1,600
81	\$1,500	\$1,500	\$1,500

■ 規則※

1. 以E8PA卡(1張) 計算台數: 銅卡3台、銀卡6台、金卡12台、白金卡18台、黑卡24台。
2. UKON Σ以1台計算。
3. 新購UKON DD以1/3台計算。
4. 續購UKON DD以1/3台計算。
5. 自行購買不計台數。
6. 特例不計台數。
7. 2022年3月31號前完成付款才能納入計算。(可使用Kangen Credit或Enagic Payment)
8. 擁有多個ID之經銷商, 只有販賣台數最多的ID得參與活動。
9. 若最終出現銷售台數相同的情況, 其名次將以銷售總額進行排名。

※ 銷售大賽的規則和內容可能會有沒有預先通知就變更的情況, 敬請見解。

※※ 規則中E8PA卡的台數計算, 說到底僅計算於銷售大賽的排名, 不會反映在銷售業績表上。

新6A分銷商講述「我所走的道路」

Road to 6A

藤川利津子

(福岡縣)



活用作為經營者時培養的本領和 團隊夥伴們一起 在Enagic朝著成功的目標邁進！

藤川利津子毫不避諱地宣稱「我喜歡人、喜歡做生意」。實際上，藤川小姐作為經營者從事過很多行業，比如房地產、化妝品、進口商品、飲食店等等。在不動產行業，進行土地和建築物的買賣，「上億」的交易也並不少見。為了銷售的話陪客戶打高爾夫球也毫無怨言，抱持著熱情努力地工作。

因為來自福岡市，上述的工作主要的工作地是在神戶市和大阪市。然而在20年前發生了重大的轉變。離婚後，藤川小姐決定「回老家」，並帶著獨生女回到福岡市。從那以後，除了房地產外，她也一直從事著大牌子化妝品的分銷商，直到去年7月，再有轉變的機會到來了。她得知了Enagic的資訊。

事實上，藤川小姐表示過去其實有兩次接觸

Enagic資訊的機會。然而她說，「我還有別的工作，也沒有想做的感覺。」。但這一次不同。當她參觀Enagic福岡辦公室時，直覺告訴她「配備著這麼棒的設施的企業說不定可行。」。而且，藤川小姐把公司的管理權交給了弟弟後，有了更充裕的時間，也讓她更加地積極。

■在全國各地展開「新幹線銷售」的日子

藤川小姐馬上決定「OK，讓我做吧！」並註冊為分銷商。從那時起，藤川小姐就開始每天沉浸在距離家大約20分鐘路程的福岡辦公室中的生活。縱使當天沒有研討會，她也會去福岡辦公室聽取資深分銷商和Enagic員工的故事並學習。她會主動與朋友和熟人交談，並充分利



Enagic Japan松本弘智社長頒授6A認定證書



在東京Salon講話中的藤川小姐

用迄今為止在業務中培養的人脈關係，積極地傳達「仁愛的信息」。

藤川小姐說「一旦開始了以後，自然而然就覺得饒富趣味。最重要的是，8P佣金是一個很棒的制度，任何人都可以做，而且還能帶來收入，所以介紹這事情真的很有趣」。

在此期間，藤川小姐不僅充分利用了福岡的辦公室，還將Enagic事業擴展到了全國各地。她稱之為「新幹線業務」，即使客戶住得很遠，只要客戶有需求，她也會欣然前往。這也可以稱為「熱愛工作」的一種體現。

就這樣，團隊擴展到了東京、名古屋、大阪、京都、愛媛、鹿兒島等地。最近，她從愛媛出發，經過岡山和東京前往東北出差，並在秋田縣大曲市和青森縣盛岡市成功締結新的契約書。

藤川小姐精神飽滿，被問到「不累嗎？」時，她說「我一直很注重健康管理，所以從不感冒」。這段疫情期間也沒有什麼影響。

正如藤川小姐所說「我從不會感到怯弱。性格是相當積極樂觀的」她真的是一位精力充沛的人。

■目標是今年內達到6A2-3等級！

藤川小姐在註冊成為分銷商後，不到半年就達到了6A階級。對此，她說「這都是多虧和我

一起並肩作戰的夥伴們，我非常地感謝他們。但6A只是站在了起點，接下來才是正式開始呢」。

當被問及未來的目標時，藤川小姐堅定地表示「我會盡我所能支持團隊夥伴們，共同努力讓他們盡快達到6A等級」。她表示具體來說「我們一起考慮商業方案，並介紹可能簽訂契約書的人」。而這樣的支援方式也獲得實際的成功，目前有幾位團隊夥伴很接近6A等級了。

對於藤川小姐的個人目標，她表示「我要在今年內達到6A2-3等級」。並接著表示「我的座右銘是一旦設定好一個目標，就會貫徹它。我總是在筆記本上寫下一個個要完成的目標，然後檢查我是否將它完成」。

藤川小姐有4位孫子，男女各半，年齡介於16到22歲之間。孫子們都是女兒的孩子，但並沒有與他們住在一起。當被問到「很享受一個人的生活？」時，藤川小姐的回答是「是啊，晚上我還會在天神(不夜城)那邊出沒呢」。現在她則是全身心投入Enagic事業並取得成果，並幫助團隊夥伴共同賺取收入。而已成為領導者的藤川小姐以下列這段話作總結。

「我能很直白地說拒絕Enagic事業的人是很奇怪的，這是一個非常好的商業模式。因此重要的是真心誠意並毫不迷惘的從事這個事業。這樣的話，我認為一定可以取得成果」。





6A以上昇格者之名鑑

這次要介紹的是12月晉升6A的Viola Marianne Kimberly Desina小姐和Untan Geraldine Viola小姐，以及1月晉升的小林健太先生。這是他們常時努力的態度所得到可喜可賀的豐碩成果。請聽聽昇格者們的心路歷程。



6A

岐阜縣

ヴィオラ・マリアンヌ・キンバリー・デシーナさん

(Viola Marianne Kimberly Decena ※右邊第二位)

■感想

我首先想先感謝神，然後感謝一直支持我的家人和上線的Angelie ballon，以及由衷感謝所有團隊的夥伴們。

■座右銘

我們的商業模式風格是吸取所有有用的要素並共同行動努力，口號是「團隊合作即是夢想合作！」。

■今後的目標

我期許在團隊夥伴的共同努力下，能一同邁向成功。並為了團隊全體夥伴能達成目標而持續的支援他們。

2021年 2月註冊成為會員
2021年12月到達6A等級



6A

岐阜縣

ウontanジェラルディン・ヴィオラさん

(Untan Geraldine Viola ※最左邊那位)

■感想

我能在短時間內達到6A等級，離不開團隊夥伴們的鼎力相助，對此我深表感謝。今後我也會為了幫助團隊夥伴們達到各自的目標，而持續不斷地努力。

■座右銘

我非常的信賴著團隊夥伴們。除了會為了讓團隊夥伴更便於行事，而幫忙打點一切之外，我也極度重視團隊間的溝通和團隊合作。

■今後的目標

我的目標是給予更多的人更多的勇氣。我想支援那些身處劣境的人們，給予他們脫離困境的正能量。

2021年 3月註冊成為會員
2021年12月到達6A等級



6A

東京都

小林健太先生

■感想

我非常高興能達到我們的目標。今後也將為團隊能達到更高的高度而繼續努力。

■座右銘

為了在Enagic事業上共同取得成功，衷心地希望大家互相支持，互相幫助，共同努力，共同成長。

■今後的目標

個人的目標是希望能盡早達到6A2-3等級。同時想幫助團隊夥伴們達到各自的夢想。

2019年5月註冊成為會員
2022年1月到達6A等級

開始介紹「當月之國」和其選出的方式！讓我們以世界第一的銷售率為目標！

近日，Enagic國際（E8PA）的主頁上，刊登了如下的公告(原文為英文)。

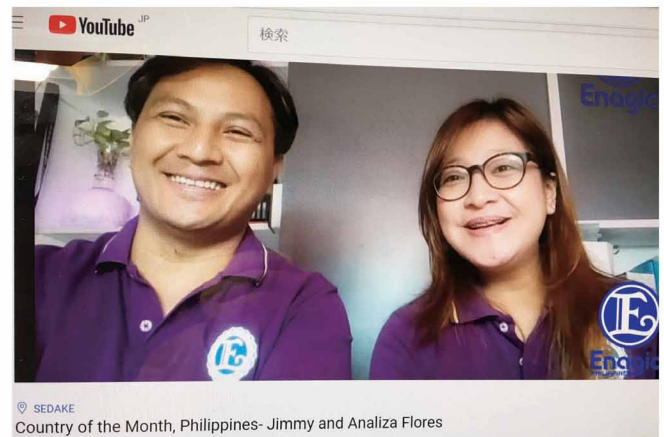
【大家好，我們每個月都會發起一場新的競賽，以表彰銷售額最高的國家為「當月最佳銷售國家（Top Sales Country）」。然後，我們將採訪獲獎國家的支店店長選出的兩名分銷商，並將其發佈在我們的社交媒體上。】

那麼廢話不多說，1月的「當月國家」是由增加了151%銷售額的菲律賓當選，這真的是巨大的成功。

隨後，Jimmy & Analisa Flores夫婦的採訪視頻會發佈在Enagic的YouTube頻道

(<https://youtu.be/TBFW9OU1ZWw>)。

現在，用您的成功讓您的國家，成為全世界矚目的「當月之國」吧！



接受採訪的Jimmy & Analisa Flores夫婦

Enagic研討會資訊快報

松本社長正在各地舉辦事業研討會！



Enagic Japan社長的松本弘智正在各地積極地舉辦事業研討會。僅在3月份內的行程就有，6號在名古屋舉行、9號在東京舉行、13日在沖繩舉行、17號的環球大會結束後，預計18號在沖繩舉行。

這次研討會主要針對那些正想開始Enagic事業的人，從Levelac系列的特點等方面通過「水的實驗」來解釋電解水的功效，以及使用通俗易懂的方式來解說獲得了專利的「8P分紅制度」的商業模式。

我們誠摯您參加本次研討會，該研討會包含了促進業務順利發展的專業知識。計劃於3月中旬後在以下地點舉行（18號跟20號是下午2:00開始，

然後其他的是從下午1:30開始研討會）。歡迎大家的蒞臨參與謝謝！



精力充沛的在各地進行研討會的Enagic Japan 松本弘智社長

【松本社長3月份的研討會行程】

• 13月18號(星期五)

沖繩縣南風原町(Enagic・Southern Hill)

• 3月19號(星期六)

岐阜縣美濃加茂市(生涯學習中心)

• 3月20號(星期日) 大阪市(新大阪Plaza)

• 3月21號(星期一) 福岡市(福岡辦公室)

• 3月22號(星期二) 鹿兒島市(天文館展望廳)

• 3月26號(星期六) 福岡市(福岡辦公室)

※詳情請致電(株式會社Enagic): 03-5205-6032

最佳分銷商的典範

オーマー・ラミレス

Omar Ramirez

USA/6A2-3

隨著還原水的普及
將“真正的健康和幸福”傳遍全球！

居住洛杉磯的Omar Ramirez (6A2-3) 從事貿易的業務多年，2007年經朋友介紹認識還原水。

之後，分銷商的Gil Patlan多次邀請Omar到

他家進行演示，在盛情難卻下決定出席。Omar繼續說道「當我看到還原水的演示時，我對眼前發生的事情感到非常驚訝」。他表示「從我試喝了還原水的那天晚上開始，我就完全迷上它了」。

Gil告訴Omar還原水是一個商機，但Omar卻看到了更多的可能性。Omar說「我被Enagic和還原水所吸引是因為“改變水…改變您的生命！”這句簡單的訊息」。

他表示「我知道優質的水對於均衡健康的生活至關重要。一旦入手了Leveluk系列還原水生成器，就可以通過水機與每個人共享水的好處，這點也是相當吸引我的」。

全人類的共同點「喝水」

Omar認為作為一名分銷商可以自由的安排日程，這一點也非常地有魅力。Omar如此說道「多虧了Enagic，讓我能 anywhere 工作」。

此外，Omar之前的工作也對現在的分銷商工作有所幫助。他說「因為從事貿易業務會在世界各地飛來飛去，因此我對各種各樣

的文化和人們有了深刻的理解和認識」。

Omar表示「人們對於穿的衣服、語言、食物是否美味都會有所差異，但是想要活著開心幸福和對健康的渴望，卻是相同的。我所看到的世界的共同點就是，每個人都需要喝水。這連接了全人類，而Enagic是世界翹首以盼的「水」的科技技術開發者」。





第一個締結契約書的岳父是最好的盟友

Omar第一個簽訂契約書的客戶是他已經了解飲用還原水的效果的岳父Davinci Martinez。

Omar說「當他告訴岳父還原水時，岳父感到非常高興，他想立刻購買一台還原水機」。

他表示「在Enagic的旅程中，我從沒想到岳父會是我最好的盟友。岳父最近到達了6A2-2等級，我很高興能近距離見證到岳父如何通過Enagic提供的機會抓住成功」。

除了為了團隊成功花費的時間之外，Omar也會通過讀書、做料理、

以及家族旅行來培養自己的精神。他說「我意識到從日常刻板的生活做到放鬆是很重要的」然後他接著說「我也非常喜歡戶外活動，比如走路、跑步和去海灘等。因為在那段時間裡，可以冥想、思考和計劃將來」。

目標是成為拉丁裔的第一個6A2-8等級！

然而作為Enagic分銷商並取得巨大成功的Omar，蘊藏著更宏偉的願景。他說「我希望通過還原水幫助更多的人能夠獲得「真正的健康和幸福」。然後，他吐露出以下的想法。

「自從我開始在Enagic工作以來，讓我有幸結識了數百個家庭。其中讓我百看不厭的，是還原水所傳達的理念和大城會長提出的“真正的健康”這一願景，被人們理解和接受的瞬間」。

「我確信在不久的將來，很多團隊成員都會達到6A2-3等級或是更高的等級。我自己的個人目標是成為第一個在Enagic到達6A2-8等級的拉丁裔美國人。如果能繼續不懈地努力，保有一顆堅定不移的心，我認為沒有什麼是不可能的」。



Enagic 集團周遊記

Best電器 (沖繩) 長田店



ベスト電器 長田店



不僅售賣性價比超高的優良電器商品，還設置了 Salon，成為了「仁愛的信息」的發信基地！

一提到Best電器的聞名之處，自然就是他們是一家在日本全國各地均有開設店鋪的綜合電器售賣店。沖繩縣的各地自不用說，在宜野市長田的長田店其實是Enagic集團的特許經營加盟(FC)店。(順帶一提，在全國的FC店有154家，而在沖繩的則有9家。)

集團化的時間點是在2020年的時候。在那之後，二樓除了販賣普通的商品之外，為了促進銷售還營運起了Salon (Best Salon)，放置跟Enagic事業有關的Leveluk系列及還原UKONΣ等商品。

Salon除了展示Enagic商品之外，還讓分銷商可以輕鬆的舉行講座或開會，甚至舉辦用還原水所做成的料理的試吃會等等，作為活動據點使用。正因為本地的分銷商從這裡傳遞「仁愛的信

息」，也難怪Salon會被當作活動據點了。

不僅如此，一樓也進駐了Enagic服務處(櫃台及事務部門則是在二樓)。眾所周知，Enagic服務處是負責Leveluk系列的安裝作業及修理，販售濾心等功能的部隊，以真誠的態度應對平日上門的客人所帶來的各種要求，相當值得信賴。

如上所述，Enagic集團的Best電器長田店不僅可以購入高品質高性價比的電器，並且日夜發揮著推廣Enagic事業的「核心」角色的使命。順帶一提，現在正配合春天的搬家季節大力販售套裝的電器組合中。

Best電器 長田店

901-2212 沖繩縣宜野灣長田一丁目10-2
TEL: 098-892-6701 FAX: 098-892-6652
營業時間: 1000~1800



「Hacchi的 電解水的生活」



使用還原水讓雜炊飯的美味倍增

我跟老公都很喜歡加入當季蔬菜的雜炊飯。真是有夠好吃的啦！再加上它的營養相當均衡，在這邊大力推薦這道菜。

那麼今天就做「Hacchi特製雜炊飯」。

準備的食材有3杯米跟3個姬筍、牛蒡和紅蘿蔔各3分之1根、以及1片油炸豆皮和雞肉適量。

■ 昆布高湯也用還原水熬煮！

為了要讓它入味，首先用還原水製作昆布高湯。將昆布用還原水浸泡兩個小時後，可以看到完成的美味高湯呈現淺昆布色。

接著將牛蒡削成小薄片後用9.5的還原水去除澀味。這樣做的話，轉眼間就可以看到水變成茶色，完成去除澀味。真不愧是還原水的力量（膨潤力），真厲害！

姬筍因為要用水煮的關係，用還原水洗過以後切塊。紅蘿蔔切絲後也用還原水浸泡。

接著將油炸豆皮切成絲，雞肉也切段後用

還原水快速燙一下。這樣一來可以將油脂去除，雞肉也會變得更軟，美味加倍（^^）。

■ 美味倍增的收尾

將淘過的米淋上酒、味淋，加入兩杯備用的昆布高湯混合後放入電飯煲中。

因為要把使用在高湯中的昆布也一起放進去煮的關係，電飯煲要放入比平常的量較少一點的還原水，放置30分左右加入食材，少許醬油，稍微攪拌後打開電源！

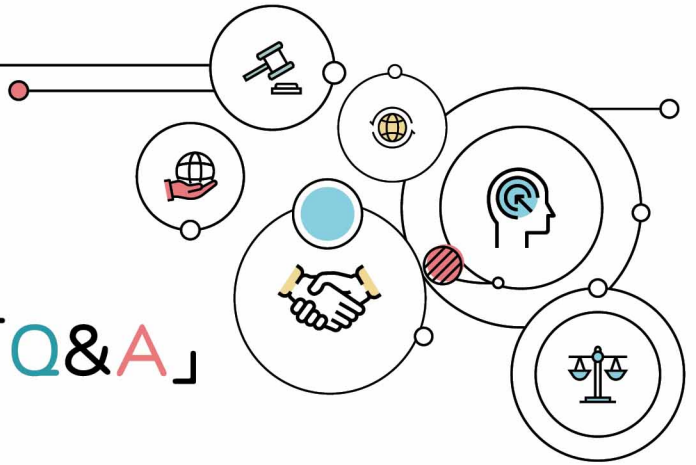
就這樣，全面活用還原水處理好米與蔬菜等各種食材，將各種美味成分提煉出來，這樣美味的雜炊飯就完成了！

這時候，在晶瑩飽滿凝聚美味的雜炊飯上灑上蔥花當裝飾。

跟飯搭配的是用還原水製作的豬肉味增湯。這樣一來，美味素材的晚餐就完成了。太滿足了（^O^）！

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：可以用同一名義多次登錄成為分銷商會員嗎？

A：個人登錄數最大為3個，法人登錄數最大為5個。

分銷商會員指的是「經由訂立的申請手續進行登錄，藉此獲得公司所提供的商品以及相關的各種服務，又或者是獲得佣金資格之個人或是法人」。簡單來說就是「商業會員」。

商業會員擁有①可以購入商品②可以從事介紹活動③可以獲取佣金等的3項權利。(用家會員保有①可以購買商品之權利)。

另外，若要進行多次分銷商的申請的話，只能在同一分銷商的線下進行登錄，而不能登錄在完全不同的分銷商底下。(若是想登錄在其他的分銷商底下，則需將既存分銷商會員資格解約後經過六個月的無活動期間才得以重新進行登錄)

還有，若是身為多間法人代表的個人以法人名義登錄分銷商會員的話，最大可以登錄五個會員。例如，縱使A先生為B社、C社、D社、E社、F社、G社等六家法人的代表者，他的可登錄分銷商會員數還是共計為5個。

假設以B社名義登錄了五個分銷商會員的話，就無法再以C社、D社、E社、F社、G社等名義進行登錄。

Q：「分銷商」會員登錄須知中，是否可以将介紹者的住址改為不記載？

A：本欄為特定商交易法(特商法)規定，屬於刊載義務之項目，因此不記載是不行的。

「分銷商」會員登錄須知中，由特商法第37條中所規定的契約書面的一部分所構成。此契約書面一定要記載的事項如下：

- 統籌者的姓名(名稱)、住址、電話號碼、若是法人的話則是代表者的姓名。
- 若本身非直接銷售之統籌者，需刊載從事該直接銷售者之姓名(名稱)、住址、電話號碼、若是法人的話則是代表者的姓名。

這邊所提到的統籌者，株式會社Enagic是屬於這部份，分銷商的大家皆為「從事直接銷售但並非為統籌者的情況」。

此處所記載的「姓名」，需記載戶籍上的姓名，填寫稱號或是暱稱均不被認可。

「住址」不僅要填上實際的活動場所之住址，省略一部分的寫法也是不被認可的。

這些項目，都必須要在締結契約之前中所必須交付的概要書面中正確的記載。

如概要書面的封面，就需明記自己的住址、姓名、電話，並將其親手遞給對方，正確的說明其內容。這是必須的手續，請千萬不要忘記！

強力推薦

電解水活用的 現場報告

第79回

長野縣松本市

民藝旅館 深志莊

Kangen Water on the Scene



住所：長野縣松本市並柳2-11-21
電話：0263-28-6500
餐廳：當日往返客人可使用
晚餐（1700～）

以活用還原水的料理突破來自新冠疫情的打擊



闡述還原水的效果的老闆娘中澤清子小姐

中澤清子小姐是民藝旅館的第三代老闆娘。這裡是自1916(大正5)年，於松本城附近所創業的老字號旅館，並於1992年遷到現在地。當時是擁有廣大田地的田園地帶，隨著住宅增加其面貌也為之一變，現在已經成為了住宅街了。

在約300坪的建地上所蓋的這個木造二層旅館名為「民藝」，是有名的宮大工(宮殿木匠)所建的純和風建築。也因此，在2010年代後半，以歐洲為主，美、澳客人也絡繹不絕。也因此，這家客房17間，住宿客量約80人左右的小旅館人氣一直很高，經營的相當順利。

而就在這時讓其急踩煞車的就是「新冠疫情」。外國來的住宿客幾乎降為零，國內客也驟減。這時候發力的是原本就被評價為相當美味的料理所製作的外賣便當。不僅僅是旅館本身，就連百貨店等外部店鋪的訂單也一一接單販賣。再加上去年除夕共接了900份的招牌手打生蕎麥麵以及節慶料理等的販賣，讓他們得以喘息。

而就在這時讓其急踩煞車的就是「新冠疫情」。外國來的住宿客幾乎降為零，國內客也驟減。這時候發力的是原本就被評價為相當美味的料理所製作的外賣便當。不僅僅是旅館本身，就連百貨店等外部店鋪的訂單也一一接單販賣。再加上去年除夕共接了900份的招牌手打生蕎麥麵以及節慶料理等的販賣，讓他們得以喘息。

而在此調理上被徹底活用的就是還原水。包含蔬菜及魚貝類等食材的清洗，味增湯等湯類，甚至也使用在煮飯上，中澤小姐表示「效果非常的好呢」。強酸性電解水用來清洗菜刀、砧板等調理器具，在衛生管理上面也確實的派上用場。

旅館雖然規模小，但是包含廚師四人在內，約有30人左右在運營這家旅館。雖然專家也曾表示說「在管理上面可以再更合理化一些」，但中澤小姐堅決地說「我們很重視食材方面要用地產地



充分展現出料理人充滿自信的廚藝所創作出來的各式料理

的方式，因此不管調味料或是醃漬物全都是自製的。今後我們也會延續這個方針，提供美味的料理」。

充滿了「和之美」的旅館 距離JR松本站車程約10分鐘



充滿了「和之美」的旅館 距離JR松本站車程約10分鐘

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

電解水果真能消

用電解水來處理「香害」之實驗結果讓我們了解到的事情！

您可知道「香害」(並非公害)這個詞語嗎？指的是柔順劑、除臭除菌噴霧、止汗劑、芳香劑、合成洗劑等，放入強烈香味產品而危害健康一事。

「這個香味可能會有感到困擾的人存在？」這是在2021年8月時，消費者廳、文部科學省、厚生勞動省、經濟產業省、環境省共同合作製作的海報的標語(參照右圖)海報上也這樣寫著。



「柔順劑等的香氣有時會造成頭痛噁心。請理解縱使自己覺得很舒服的味道，還是會有因此感到不舒服的人存在。」

「香氣給人感覺強弱與否因人而異。請考慮到周圍的人的感受，參照建議的使用量來做使用」

而這也表示說，「香害」已經嚴重到省廳必須要一同推出這個宣傳海報的程度了。實際上，為了要消除臭味，我們的周圍已經充滿了各種人工香氣了。

推開藥妝店的門，就會聞到各種商品的味道混和在一起。我對此感到相當不適應，因此總是選擇沒有氣味的商品購買。另一方面，化妝

品的香味感覺好像也比以前還要在更淡，是不是代表，不喜歡這種人工香氣的女性增加了呢？

■成為社會化問題的「化學物質過敏症」

像這樣的香味大多是合成化學物質。因人而異，症狀有可能會惡化後被診斷為化學物質過敏症，甚至有變成連外出都成問題的情況。而這也會成為一種社會問題。

像這樣製造香味的目的地大多都是為了要消除臭味。若是想不借助香味而把讓人不快的臭味給消除的話，用還原水是否可行呢？就要來看看這個在近畿大學工學部進行的獨特研究發表的論文。

標題是「電解水對生活環境中的臭氣成分的除臭效果」(『近畿大學工學部研究報告』NO.54, 2021年, p.13-16刊載) 著作者為野村正人近畿大學名譽教授等四人。

現在，約有22種類的化合物被指定視為臭氣成分。實驗中包含阿摩尼亞臭及蒜頭臭等12種臭氣成分由A到D分成4組，調查其除臭效果。

除臭用所使用的「水」是將食鹽水溶液(0.2%以下)做電解後所產生的酸性電解水、鹼性電解水(還原水)以及精製水三種類。其中，酸性電解水為pH3.0~5.0，氯氣濃度

除惡臭嗎？

上古真里簡歷：

醫學博士。Enagic International顧問。

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。



上古真里

20~60ppm。還原水為約含有0.02%氫氧化鈉、pH11~12的水溶液。精製水則是作為對照組使用。

■測試電解水的除臭效果之實驗

A~D各自的臭氣成分比較如下

- A組[氮系:阿摩尼亞(NH_3)] [三甲胺 (TMA)]
- B組[醛系:乙醛(AAA)] [2-壬烯醛(2-NA)]
- C組[脂肪酸系:乙酸(AA)] [3-甲基丁酸(IVA)]
- D組[硫磺系:硫化氫(H_2S)] [甲基硫醇(MM)] [烯丙基硫醇(AM)] [烯丙基甲基磺胺酸(AMS)] [二甲基二硫(DMDS)] [二甲基三硫(DMTS)]

結果如下：

A組的氮系臭氣成分為水溶性，故不管哪種水均有除臭效果。其中又以酸性電解水的效果最佳，對TMA有99%的除臭率。

另外一方面，精製水為78.4%，還原水為78.4%。 NH_3 也是水溶性的，因此不管哪種水都展現了消臭效果，其結果為精製水74.4%，酸性電解水為78.6%，還原水為64.3%。

B組的AAA是酒精的分解過程當中所產生的物質，因此為酒臭味。除臭率為精製水18.7%，酸性電解水為18.7%，還原水12.5%。2-NA是為人所知的老人臭，其除臭率為精製水16.6%，酸性電解水20.5%，還原水10.4%。

脂肪酸系的C組不管是哪種水都有97%以上的除臭率。硫磺系臭氣成分的D組中，蔥蒜中所含有的AM與AMS來說，酸性電解水的除臭率為90%，而精製水或還原水的除臭率則為0%。

■確認酸性電解水的除臭性質

AM與DMTS最近被發現與飲食無關，而是在受到壓力之時會以一種異於普通汗臭味的，讓人不快的難聞氣味的形式出現。DMTS不管用哪種水，其除臭率都是0%。

H_2S 與MM雖是造成口臭原因的物質，但酸性電解水對MM的消臭率為33.3%，精製水為6.7%，還原水為11.1%。但 H_2S 不管用哪種水，其除臭率都是0%。

本報告顯示酸性電解水對壓力臭的AM特別有效，其他像是酒精臭，老人臭，口臭也有一定程度的效果。

話說回來，這些造成體臭的原因，通常與腸內狀況有關聯性。而我們這專欄也一直提到為了維持腸內健康做水分補給，飲用還原水是最有效的。也就是說還原水對消除「臭味的源頭」相當有效。

另外，為了消除日常的壓力，我建議身處自然的環境裡面。這麼一來，自然的香氣不僅可以療癒身心，也不會像芳香劑那樣讓人感覺不快(至少我是這樣)。

16 | Global E-Friends 2022.3