



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
265
Japan Edition

2022.12月号



**以2023年更上一層樓為目標
並將今年做到強而有力的總結！**



最佳分銷商的典範:8P
Rakesh Pravinbhai Kukadiya
(印度/6A2-3)



Road to 6A:4~5P
浦川友明(大阪市左)
松本幸弘(名古屋市)

**Enagic體育高等學院棒球部
在沖繩縣1年級生大會中取得優勝！:11P**



松本幸弘團隊在6A組競賽中榮獲世界第一！:3P



直到年末的最後一天也不鬆懈 通過團隊活動為事業做貢獻！

年關將至，Enagic在這裡向大家拜個早年！我開始這項事業以來的48年間，積累了寶貴的系統性的知識見解，想在這次分享給各位。

年末年初的時節是和家人朋友一起度過的重要時刻。但是，這個時期的問題是，會被頻繁的聚會和喜事所分心，對生活的基礎生計的關心變淡了。成功的頂尖分銷商是一週，不，一天也不會鬆懈的。

與其中斷銷售活動，不如把重點放在讓更多的人喝到還原水，以及花點時間專注於幫助團隊的階級昇格上您認為怎麼樣？不要放慢速度，趁年末其它公司的行動減弱的時候，朝著2023年設立新的遠大目標並努力前行吧！

為了讓各位可以盡早昇格，為此我們每天，每月都準備了所有階級都可以參加並獲得獎勵的全球規模競賽。關於這次競賽的詳情以及每天更新的結果和達成者，請用DSP(分銷商支援門戶)在網上確認。

6A階級以上的領導人們，最好的昇格方法是專注於團隊的組織建設，並督促下線們參加全球競賽，指導並鼓舞下線們。

將目光轉向市場，作為耐用消費品的還原水生成器的家庭滲透率達到1%，這是持續努力的結果，是了不起的成果。在沖繩、夏威夷、加州以及華盛頓的市場已經超過了這個滲透率。我們期待2023年在更多的市場上取得同樣的成果。

沖繩跟加州等暫且不談，實際上，世界上大部分人都沒聽過Enagic這個名字。但是，這種認識的欠缺反過來可以解釋為，在新客戶的開發以及未來的可能性仍然還可以無限擴大。請把這樣的現實狀況藏在心裡，在年末年初幫助新分銷商徹底推廣還原水和還原薑黃的銷售活動。

感謝各位的領導力！而且不要忘記喝還原水！

Enagic International
CEO 大城博成





Enagic分銷商NEWS

松本幸弘先生的團隊在「6A組銷售競賽」中榮獲世界第一！

日本有5個團隊擠進前50名

10月的「6A組銷售競賽」中，住在名古屋市的松本幸弘先生的團隊賣出了140台，漂亮地榮獲世界第一的殊榮。松本先生對此表示「我向每個人傳達正確的信息，並作為夥伴確實地為他們支援加油」。此舉給予日本分銷商們勇氣，可以說是激發熱情的壯舉。

除了松本先生以外，擠進前50名的還有第15名的富永美砂子小姐、第16名的石本三惠小姐、第42名丸井美智子小姐的團隊、以及第48名日本在住的

Baron Angelie Viola小姐的團隊。全員皆為在本刊的「Road to 6A」跟「6A以上昇格者之名鑑」裡介紹的人所率領的團隊。各位，真的非常恭喜。

順帶一提，擠進前50名的團隊國籍分別是，最多的為美國有14個團隊，接著為印度有9個團隊，第三是澳大利亞有6個團隊，然後是有5個團隊的日本是第4名。由此可以看出日本的分銷商非常活躍。

榮登世界第一的松本幸弘先生



15位

永美砂子小姐



16位

石本三惠小姐



42位

丸井美智子小姐



48位

Baron Angelie Viola小姐

Congratulations

Enagic社會貢獻報導



為「Tour de 沖繩 2022」活動提供還原水！



爭相飲用還原水的選手們

11月12～13號由NPO法人「Tour de 沖繩協會」主辦，在沖繩縣和內閣府等多團體的支持

下，成功舉辦單車的「第34屆Tour de沖繩2022」大賽。

Enagic在13號舉行的包含名護市在內的沖繩北部各市町村為賽道的公路賽中，為選手們提供了還原水。

具體來說，Enagic集團的還原餐廳「南乃烟」

在名護市的「灣阪大浦公園(Wansaka Oura Park)」前的廣場上設置的最終急救站，有提供還原水和用還原水泡的咖啡和茶。還有沖繩名產金楚糕(是沖繩的傳統點心)、紅芋、黑糖等發送給想要的選手們，選手們都非常高興。



Enagic在急救站提供還原水

Road to 6A

浦川友明

(大阪市)



大恩人的一通電話指引了通往6A的歷程！

浦川先生從23歲開始的40年間，一直從事連鎖販賣業務，但在四年前畫上休止符。之後浦川先生決定不再從事這類工作，並在大阪市開設了某大型高級麵包店的加盟店。

但是隨着銷售額的下降，形勢變得嚴峻來了，浦川先生心想「這樣下去可不妙啊」，對未來感到的不安席捲全身，而在此時浦川先生從稱為「大恩人」的女性那裡接到了一通電話。這就是本刊8月號在「6A以上昇格者之名鑑」中介紹的，住在福岡縣的富永美沙子女士。

實際上，從21年前開始的6年間，富永女士是浦川先生從事連鎖販賣業務公司的主管人員。浦川先生回憶道「當時我受到了很多照顧，是人生中獲得最多的收入的時期」。富永女士本身在去年11月成為Enagic分銷商，並於今年3月就早早地達到了6A階級，(10月份達到6A2階級)。富永女士說想見浦川先生，浦川先生當然不會拒絕。

然後富永女士向浦川先生介紹了Enagic事業。但是，已經下定決心「不再從事這種行業」的浦川先生試着找個拒絕的理由，結果浦川先生

在對自己有大恩的人推薦下，4月成為了Enagic的會員。

浦川先生表示「老實說，我那時的感覺是沒能拒絕，只好開始做了」。但從結果來看，這確實奏效了。浦川先生發揮過去在各地積累的人脈並靈活運用，擴大了「仁愛的圈子」。浦川先生關閉業績不好的加盟店，並開始專注於Enagic事業。

浦川先生原本認為「不會再從事連鎖販賣業務的工作」是因為有「某天公司突然倒閉」的經歷，而太多公司太過短命是主要的原因。

浦川先生最後吐露出自己的想法「但是Enagic成立了48年之久，大城會長的為人和經營方針也很好，將來很有前景。我在最後遇到了最棒的公司」。

11月和團隊成員們一起去拜訪沖繩，參觀了會長的舊居和Enagic集團的各個設施之後，這種想法變得更加強烈了。浦川先生的目標是明年年中達到6A2-2階級，為此每天都在努力進行分銷商的銷售活動。



與「大恩人」富永女士



浦川團隊在沖繩訪問時乾杯！



新6A分銷商講述「我所走的道路」

Road to 6A

松本幸弘

(名古屋市)

珍惜夥伴的夫妻倆的共同目標是究極的6A2-8！

松本先生的團隊如第3頁介紹所說，在10月份的「6A組織銷售大賽」中，以140台的銷量榮登世界第一。再加上松本先生本身也是在7月登錄成為分銷商的，僅僅3個月就完成了到達6A階級的壯舉。

這麼好的成績是怎麼取得的呢？我想大家都想知道他的祕訣吧。在第三頁已經介紹了松本先生的說詞「我向每個人傳達正確的信息，並作為夥伴確實地為他們支援加油」。他同樣表示，他認為自己的商務原則「交上更多有相同志向的夥伴們」，才得以帶來如此的優秀成績。

像這樣從老家名古屋開始的「結交夥伴」不久，從整個東海地區到大阪、廣島、山口並傳遞到九州。不僅如此最近「仁愛的圈子」也開始推廣到韓國。

松本先生在各地舉辦的研討會和學習會中最重視的是商品說明。為什麼呢？這是為了讓更多的人受益於LEVELUK所具有的醫療效果。與此同時，關於取得專利相當優秀的8P分紅制度的商業模式的說明也不怠惰。

支撐這些銷售活動的是同樣作為Enagic分銷

商的妻子Hitomi小姐。如果將管理文件和負責合同處理等的Hitomi小姐排除的話，松本先生就無法專心於分銷商的銷售活動了，我認為這樣想的一定不只筆者一個人。

由於分銷商的銷售活動進展迅速，11月下旬時，松本先生的團隊已經超過300人了。被問到今後的前景，他的回答令人振奮「一個組織從1個人擴大到100人是很困難的，但在達到200人、300人之後，就會加大馬力快速擴展了」。

正因如此，松本先生認為為此培養領導者是很重要的，當被問到今後的目標時，他回答「為了實現夥伴們的夢想而盡全力支持」而個人目標是「達到6A2-8階級」他表明了這一宏大的願望。

松本幸弘先生和Hitomi小姐夫婦並不想讓這一切成為「無法實現的夢想」，為此會全力去實現。



11月30日在名古屋市内舉辦的研討會擔任講師的松本先生



10月14日的東京分店重新裝潢開業的紀念活動中受到大城會長激勵的松本先生夫婦



6A以上昇格者之名鑑

在今年最後一期的12月號中，我們將一次介紹三位來自菲律賓的分銷商。因為在日本生活了很長時間，好像已經很融入當地生活了，話雖如此，想必其中一定也受了不少苦。儘管如此，其拼命努力的成果，就是成功地昇格了。

其中，Santos先生已經到達了6A2-2階級，終於6A2-3也成為他的新目標。在採訪中，關於這件事，Santos先生的回答是夥伴們的協助和自己本身付出了很多努力和忍耐的成果。(包括其他2位)衷心祝賀他們克服重重困難獲得昇格。



千葉縣

Suzuki Nora Agustin 小姐

2019年11月登錄成為會員
2022年 8月達到6A等級

■感想

我非常開心。我非常確信這個事業可以帶給家人更好的將來。

■座右銘

團隊成員們互相尊重，尊重每個人特有的個性，共享知識並希望大家能一起往更高的階級邁進。

■今後的目標

自己本身在改善「經濟健康」的同時，我想為了能讓更多的人生活變得更好而努力。



東京都

Kazama Dolores Dela Cruz 小姐

2017年 9月登錄成為會員
2022年 9月達到6A等級

■感想

達到6A等級是指要邁向更高目標的一步，我相信會有更多的機會和通向更多可能性的大門。

■座右銘

我確信如果你對別人好，別人會回報你好幾百倍。也就是說團隊成員們的相互合作是非常重要的因素。

■今後的目標

我確信我馬上就會達到6A2等級。而我也堅信這是受到所有的祝福的根源，奉主耶穌之名而得。



東京都

Luis Esteban Santos Jr 先生

(Luis Esteban Santos Jr)

2017年 3月 登錄成為會員
2018年 6月 達到6A等級
2020年 7月 達到6A2等級
2022年 9月 達到6A2-2等級

■感想

多虧我所做的所有努力才讓我達到6A2-2等級。但在Enagic這也不過是邁向成功旅途的第一步，我將努力做到最好。

■座右銘

培養團隊夥伴們，激發他們的熱情，支持他們並協助他們成長是最重要的。因為團隊夥伴們的成功，即是我的成功。

■今後的目標

我因為飲用還原水而改善了「身體的健康」。所以繼續將這件事廣泛傳遞推廣並藉此達到6A2-3正是我的目標。

舉辦進軍杜拜5週年紀念活動！



由7個酋長國組成的阿拉伯聯合酋長國(UAE)之一，杜拜酋長國是中東經濟的中心，也是世界聞名的旅遊勝地。今年正好迎來了Enagic進駐這片土地的5週年。為了慶祝5週年紀念，於10月30日，在當地酒店舉行了約400人參加的慶祝活動。

來自世界各地的人們聆聽了Enagic事業成功者的演講並對昇格者和達成競賽成果的人報以熱烈的掌聲。杜拜是Enagic全球化的象徵。



觀摩世界各地的還原商店 來自香港——單元①



通過商店讓更多的人 開拓通往成功的道路！



(Winnie Lo/6A2-4)

Winnie表示：「對健康好，又低成本又可以創業賺取收入」等理由，於2005年成為會員。自那以後熱衷於Enagic事業的銷售活動，並到達了6A2-4等級。

其商業座右銘是「通過各種方法讓更多的人瞭解還原水，如果是有想從事Enagic事業的人，就幫助他們走向成功」。

還原商店於2006年開業。已開業相當多年了，之後又不斷擴大。關於開業的理由，她表示「為了可以向客人演示水的實驗，並做為團隊的開會和訓練場所」等相當明

確的目的。

Winnie說「我由衷地感謝Enagic向那些想獲得健康和富裕的人們進行協助」並通過還原商店每天都在推廣「仁愛的圈子」。



【住所】Room 1501-1502, Hon Kwok Jordan Centre, 7 Hillwood Road, Tsim Sha Tsui, HongKong

最佳分銷商的典範

ラケッシュ・プラビンバイ・クカディア

Rakesh Pravinbhai Kukadiya

印度／6A2-3

以大幅改變人們的生活為目標，
與夥伴一同拓展全世界！

6A2-3等級的Rakesh Pravinbhai Kukadiya在人口約800萬人的古吉拉特邦蘇拉特市度過他的童年，現在也持續住在當地。他與Enagic相遇是透過6A2-5等級的 Amit Patoliya。

「起初我並不相信 Amit所說的。但是，在聽過使用者的說法以及他在短時間內就達到如此業績，讓我不禁也想從事這個事業了。」他這樣說，而這對他的生活也是一大轉機。

Rakesh在成為Enagic分銷商之前的人生累積了各種經驗。大學時取得商學及會計學的學位後，在中國設立公司，從事將高級家具及室內裝潢商品輸入到故鄉印度的事業，並且在故鄉蘇拉特市運營當地最大的家具用品SHOW ROOM。

他還經營承包商，透過參與交通省及建設省等政府的規劃，取得了最高的AA評價。他也涉足不動產業界，經營高級小別墅及酒店。

拼命學習未知之事

在事業中數次獲得成功的Rakesh表示，成為Enagic的

分銷商是至今完全不同的概念。

「至今完全沒談論過也沒有聽過關於水及還原水的事情」他說「這是我第一次從頭開始學習從未接觸的事情。畢竟到目前為止的經驗對拓展這個事業完全幫不上忙，因此一直在針對商品及事業進行學習。」





但有一件事情是他很肯定的，那就是自己對於學習未知事物的能力。而這個能力幫助他在Enagic分銷商獲得成功上助益良多。

何謂行動圈子(Action Circles)

Rakesh當初是與現在6A2等級的Jenish Moradiya一起簽訂契約的。在那之後，兩人為了建立穩固的下線構築了特殊的系統。

「我們組成了行動圈子。在這個圈子內會有五到十人左右，彼此關係緊密互相協助，並且每天會在線

上或線下取得聯繫。每周、每月也都會進行研修。而我也透過我獨創的系統給予每個人幫助，提升其動力。」

「依樣畫葫蘆」是很重要的

Rakesh活用自己構思出來的系統，進一步的想要實現偉大的夢想。那就是在2025年以前，希望現在的64名核心成員能夠全體達到6A2-3等級。

「而更宏大的目標是希望大大的改變人們的生活。另一個夢想則是在目前拓展的全球市場上的大

部分國家建立起團隊。」

Rakesh持續說道「為了要完成這些夢想，在從事活動的時候必須要整備好心靈、技能、工具。」另外他也強調在進行事業活動的時候，最關鍵的就是「依樣畫葫蘆」。

意思是，「不論是誰在哪，大家藉由模仿來進行相同的活動，就能產生互相協助的環境。」像這樣，讓團隊進一步成長，並切實地培育出領袖，這便是他的原動力。



為了感謝平日的關照

歲晚優惠

至
2022年
12/29
四



請來電到客服中心訂購

電話訂購請打

☎ 0120-84-4132

FAX訂購請打

☎ 0120-84-1326

營業時間

9:00~18:00

六、日、假日

☞ 9:00~12:00



LevelLuk SD501 PLATINUM



LevelLuk R



除鉛型濾芯(新) HG-N 去除氯・鉛

通常
價格

14,100日圓



優惠
價格

11,460日圓

(商品10,560日圓+運費900日圓)



LevelLuk DX



LevelLuk Jr



LevelLuk SD501



LevelLuk SD501U



LevelLuk DX II



LevelLuk Jr II



LevelLuk Super501



SANAS R

除鉛型濾芯(舊) HG-N 去除氯・鉛

通常
價格

14,100日圓



優惠
價格

11,460日圓

(商品10,560日圓+運費900日圓)



關於 LevelLuk SD501

※ 2011年以後的機器僅能適用HG-N，煩請確認後再進行下單

LevelLuk
KANGEN8



F8 濾心 去除氯・鉛

通常
價格

15,200日圓



優惠
價格

12,340日圓

(商品11,440日圓+運費900日圓)

標準濾心(RG) 去除氯

通常
價格

10,700日圓



優惠
價格

8,060日圓

(商品7,260日圓+運費800日圓)



※價格均含稅

相關濾芯有任何問題請務必向我們詢問



Enagic Sports高等學院棒球部 創部第一年即優勝！



與大城會長夫妻一同拍攝紀念照片的部員們

11月29日是第47回沖繩縣高中棒球一年生中央大會最終日，於宜野座村的球場舉行決賽，而創部第一年的Enagic Sports高等學院棒球部對宜野座高中以3比0完封對手，精彩取得初次優勝。

本大賽是沖繩縣的高中棒球部的一年級生進行比賽，而Enagic Sports高等學院本身就是在今年開校，當然，棒球部也是創部第一年。也就是學長數量為0的學生們，在面對有著甲子園出場經驗的強豪學校一年級生取得了優勝的壯舉。

媒體也以「Enagic、創部第一年取得V(沖繩TIMES)」等標題讚揚了此一成就。



過去有著引領他校前進甲子園經驗的神谷嘉宗監督本次也展現了其優秀手腕。在第一戰先是以9比1擊敗了八重山高中、四強賽面對具志川商業以9比6獲勝，準決賽則以6比3擊敗了興南高中。

其中，具志川商業與興南有出賽甲子園的經驗，而興南不僅是其常客，更是在2010年達成春夏連霸壯舉的名校。八重山有著在2020年夏季沖繩縣大會獲得優勝，甲子園卻因為新冠疫情

的影響停辦這樣的苦澀經驗。

高揭「在三年內出戰甲子園」如此目標的15名部員們，擊敗了這樣的強敵，想必變得更有自信了吧！



強力推薦

電解水活用的 現場報告

第86回

大阪府交野市 塗裝業 福本



地址：大阪府交野市幾野3丁目13-3
Ibis 1號館1樓
電話：072-807-4132
定休日：日、假日
營業時間：上午8點～下午5點

強還原水最適合清洗頑固塗料的污垢！



福本先生在家中及事務所都裝設了Leveluk

福本浩伸先生擁有從事塗裝業24年的資歷，並擁有一級塗裝技能士的國家認證。自行開業是在2014年，之後，他以單戶獨立住宅為主要對象，從事對外牆、屋頂及內裝等進行塗裝工程的業務。

福本先生的座右銘是「塗裝即藝術。讓你再一次感受宛如新家的感動」。他用高度的技術力進行塗裝，營造出宛如新宅的氛圍，超越了單純只是塗漆或修補的概念，讓客戶相當高興。

店鋪位於大阪府交野市。說到交野，就是大阪工廠的所在地。加上店內的電話4132與Enagic的免費電話「0120-84-4132」相同。大概也是一種緣份吧，福本先生從去年四月開始在家裡裝設了Leveluk。

之後，他發現電解水不管是飲用或料理，抑或是打掃、衛生管理等，可以在生活全體相關方面派上用場。那即是在清潔上，強還原水及強酸性電解水那強大的能力。

於是，他在清洗因為主塗料所產生的污垢時活用了強還原水，充分發揮了其極高的清潔力。由於一直以來福本先生對使用的合成洗劑有傷手跟臭味的問題感到困擾，強還原水可說是徹底解決了問題。

而強酸性電解水在塗裝後的室內進行噴灑後，確認過有著除菌及消臭效果，因此他也在店面裝設了一台Leveluk，每天工作都會派上用場。

「畢竟是“水”的關係，因此不僅非常安全，而且效果非常良好。對塗裝業務可說是不可或缺的存在。」福本先生這樣說。



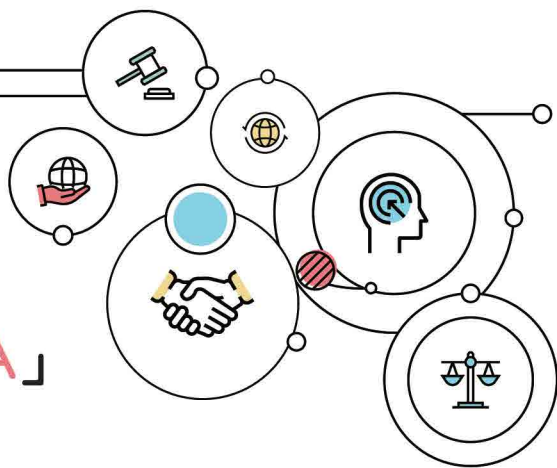
(左起)這是將附著在窗戶上面的塗料用強還原水清潔的工作，馬上就一乾二淨！

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: 有人跟我說「上線會幫忙介紹，所以你不用做甚麼事情也可以領到獎金」。

A: 若勸說對方是以從事事業為目的加入成為分銷商會員，請務必告知對方需要靠自己的努力才能獲得收入。

以前的Q&A也有說明過，絕對不能告訴對方「我們會幫你忙，所以一定可以拿到獎金！」讓人誤以為能確實地得到利益，從而做出斷定的判斷。

特定商交易法等相關法律明確禁止讓人做出斷定的判斷之行為，Enagic的概要書面「會員的活動規範相關事項」中，也有明載「若勸說對方以從事事業為目的加入成為分銷商會員，請務必告知對方需要靠自己的努力才能獲得收入。」

也曾經有過被告知「因為會拿到獎金，所以可以先用分期付款購買商品，入會以後再用獎金支付就可以了」因而簽訂契約，結果因為上線沒有幫他介紹，拿不到獎金因此無法進行支付這樣的案例。

請確實將概要書面上記載的內容進行說明並取得其同意後再讓對方進行登錄。

在進行事業活動之時，請不要有「因為法律這樣規定所以得交付概要書面」這樣的想法，而應該確實說明並讓對方深入了解為何概要書面會如此刊載才是。

Q: Enroller是甚麼？

A: 實際把Enagic事業傳達給你的人，也稱之為介紹者。

Enagic事業中從以前就一直使用著分銷商這樣的稱呼，但在2019年7月開始從建立團隊配置系統(Team Building Placement Program)裡面引入了Enroller(介紹者)的概念。

迄今，為了要構築新團隊，上線分銷商會將新登錄者登錄在自己團隊成員的下線。在這種情況下，從新登錄者的角度來看，會覺得自己的直接分銷商是一個不認識的人，而介紹者本身雖然有進行活動進而簽訂契約的新會員，卻得放棄SP獎金及維持D1狀態的權利。

為了改善這種狀況於是引入了「團隊建立配置系統」。在事業上進行戰略性配置、新登錄者被分配的對象分銷商稱為(直接上線)。實際上大部分的狀況，直接上線及介紹者都會是同一人。

另外，在遵守特商法的前提之下，明確分辨「誰才是實際的介紹者」才是重要的。

進行介紹活動的實行者，在法律上稱為「一般連鎖銷售業者」。若進行推銷的並非統括者(公司)的話，概要書面/契約書面必需寫上進行推銷的人(也就是介紹者)的姓名、地址及電話號碼。我們有責任義務明確的標示出介紹者(ENROLLER)。

還原水對口腔內的衛生

還原水與自來水對口腔內 菌叢影響的比較實驗！

是因為紅葉的季節嗎？因久違的觀光客的到來而顯得熱鬧非凡的京都，日本先制臨床醫學會於11月19、20日舉行了第五回學術紀念大會。

大會的主題是「用面向新時代的新型預防・治療～with 統合治療與患者緊靠～」，並在兩天內發表了許多內容。

現在新增了相當多的各式疾病，而大部分的疾病都是生活習慣病，使得保險醫療制度所認可的治療方式漸漸無法對應。

因此，保險醫療外的各種治療方式受到矚目，而學術紀念大會就是其中一個發表的舞台。

而我作為同學會的一份子，也在20號發表了相關的研究結果。

■何謂口腔菌叢

大會最後由Louis Pasteur醫學研究中心的佐藤勉老師進行教育演講，主題是『口腔與跟全身的健康息息相關的口腔菌叢～機能水的口腔保健學的有用性』

這邊所說的機能水，指的是AEW(鹼性電解水)，也就是還原水，本回將會將其內容的一部分進行介紹。此外，實驗的部分已經發表在10月1、2日於都內所舉辦的第20回日本口腔機能水學會・學術大會中以『關於每餐後用鹼性電解水進行漱口對口腔內環境的影響』的標題進行發表。

原本口腔內的環境就跟全身的健康狀況有密切關係。口腔與腸內同樣有許多的細菌及微生物，這些被稱之為口腔菌叢，內含500種類以上、存在1000億個以上的益菌(有用菌)及壞菌(有害菌)，以及不屬於以上兩者的日和見菌互相取得平衡。

造成蛀牙及牙周病成因的細菌，大多指的是不畏酸，或者喜歡酸性環境。而根據實驗，他們在中性或鹼性環境下的增值能力則會降低。因此，以前針對AEW(鹼性電解水=還原水)進行的實驗結果也得出會讓其增值能力降低的結論。

■針對35個成人進行「漱口」實驗

本次的實驗用以下的方法實施。

AEW使用pH9.8，對照的水使用的是PW(自來水)。受驗者是自20歲到68歲的成人男女35名，且自己不知道使用的是AEW或PW。

具體的實施方式為每餐後(餐後會進行刷牙的受驗者則是在刷牙後)用100ml的AEW或PW進行漱口持續兩周。然後空出兩周間隔後，讓最初用AEW的改用PW，最初用PW的改用AEW，也是為期兩周持續進行漱口。

評價方式是將試驗前及兩周後的唾液用多項目、短時間的唾液檢查系統，針對蛀牙菌、酸性度、緩衝能、白血球、蛋白質、阿摩尼亞等進行測定比較。

管理很有效果？

上古真理簡歷：

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。



上古真理

所謂的緩衝能指的是口腔內的唾液若偏向酸性或鹼性，就會因為唾液中的碳酸氫鹽將pH值回到通常狀態的能力。

另外，白血球、蛋白質會因為牙周病或蛀牙等炎症而增加。阿摩尼亞值則代表著口腔內的清潔度，度數高則代表不乾淨。

■ 蛀牙菌與酸性度明顯的降低

而其結果，蛀牙菌用PW漱口的前後並沒有變化，而用AEW漱口則明顯地降低。PW在酸性度沒有變化，AEW則是很明顯的下降。(也就是往中性的方向改變)。

緩衝能方面PW和AEW也沒有變化。白血球方面PW是沒有變化，AEW有明顯的減少。

PW在蛋白質也沒有變化、而AEW則有明顯的減少。

PW在阿摩尼亞檢測中雖不明顯但有稍微減少，而AEW則是明顯的減少。

整體來說，在每餐後用AEW進行漱口，可以讓蛀牙菌、酸性度、白血球、蛋白質、阿摩尼亞減少，也就是口腔內的環境會變好。而緩衝能是受到唾液內的碳酸氫鹽影響，因此很難受到外在的影響。

發表的佐藤先生今後會將其作為其中一個更有效果的口腔菌叢控制法，預定將會研究AEW對口腔菌叢的構成所造成的影響及飲用時口腔環境的變化。

■ 飲用+漱口都使用還原水

現在雖然關於腸內菌叢的研究十分有進展，但關於口腔菌叢還是有很多不懂的地方。

其中為了要讓口腔菌叢處於良好的狀態，有必要增加益菌的數量，像是乳酸菌、平衡且良好的飲食、並且用AEW漱口的話就能使其上升，反之在狀況不好的情況下會增加有害菌，像口腔疾患、抗生物質、口腔清潔不良等都會使其增生。

在回答問題的時候，佐藤老師有說到其中一個研究動機，就是認為AEW不僅除了飲用，是不是還可以用來漱口改善口腔菌叢呢。

另外，也有人詢問既然是鹼性的話是不是能代替小梳打水呢。他回答關於這點雖然還沒進行研究，但可代替的可能性很高。

由於大部分的疾病都是生活習慣病的關係，若是有越來越多可維持的良好生活習慣的話，人們應該就更能維持健康了吧。

經由這次實驗確認出顯著效果的「用還原水漱口」作為契機，要不要試著多培養一個良好習慣，並戒除不好的習慣呢？



馬來西亞團隊與酒井團隊相繼參觀工場

11月4日，酒井MASAYA先生與泰也小姐夫婦率領的團隊，以及29號馬來西亞團隊到大阪工廠進行見學訪問。馬來西亞共26人，酒井團隊共38人參加，均受到工廠員工進行詳細的說明，並且參觀了樹脂成形、濾心製造、金屬加工及組件部門等工程。

在那之後，為了進一步深化理解，他們在二樓大廳接受了由員工所進行的講習及強酸性電解水的DEMO。參加者都表示「見證了MADE IN JAPAN有多好」「可以懷抱著自信將Leveluk推薦給其他人了」，這些都可以說是這次工廠見學的重要感想吧！



馬來西亞團隊(左)與酒井團隊的各位



2022.10月份新6A到達 6A以上介紹

6A

- BETH DUCKRELL (澳洲)
- CUC H PHAM (澳洲)
- THIEN THANH LE (澳洲)
- CHENG EN ZHU (澳洲)
- HAI B PHAM (澳洲)
- EY COMERCIO (EVALDO YAMAOKA) (巴西)
- FOROUZAN MOLLAEI (加拿大)
- GEOFF LUKE dba BALGGOK FARM (加拿大)
- BEVERLY MAY C. YAO (加拿大)
- ALADIN AND SARIA MARKETING INC. (加拿大)
- RACEL MAY BACONGA (加拿大)
- RYAN A. TONHAUSER (加拿大)
- FARID BORJI (加拿大)
- NATALIE JONES (加拿大)
- MARIO SANCHEZ ECJIA (西班牙)
- ODETTE PRE (英國)
- ODESSA PRE CZECH (英國)
- FREE ART DI LUCA MARIA CASELLA #2 (意大利)
- FRANCESCO BINCOLLETTI (意大利)
- MARIA CLOTILDE CHECCHI (意大利)
- CINDY BARONNET (法國)
- GEZOND WATER DRINKEN (荷蘭)
- DONNA COSA NAILS (荷蘭)
- DANA HASANOVA (捷克)
- TINA VUOVA (捷克)
- PHUONG NAM NGUYEN (捷克)
- THI PHUONG ANH JOECKER #3 (德國)
- MARTINA MANSEL (德國)
- THI THU HUYNH TRAN (德國)
- THI TUYET NHUNG LE (德國)
- CHRISTIAN ESSLETZBICHLER (奧地利)
- MARIJA GORLOVA (拉脫維亞)
- ZIYA KAPLAN (土耳其)
- SMEDIEN V/ TH T H TRUONG (丹麥)
- ZHANG SHU LING (香港)
- LEUNG WING KIN (香港)
- HARI OM YADAV (印度)
- SINGH SONS INDIA (印度)
- SURENDER SINGH (印度)
- SUMITA KUMARI (印度)
- SUVARNA SOMANCHI (印度)
- ROHINI SHINDE (印度)
- SHAFI SHAIK ULLAH (印度)
- ALPHONSAMMA BERLEY (印度)
- ANKITA AMOL CHIVARE (印度)
- NEELAM SUNIL YADAV (印度)
- RIYAZUDDIN SHAMSHUDDIN SHAIKH (印度)
- CHAMPA CHOUHAN (印度)
- LIPIKA JAIN (印度)
- BAKUL PARSHOTAMBHAI MUNGRA (印度)
- SHARMSHTHABEN NILESHKUMAR TRIVEDI (印度)
- URMILA DEVI (印度)
- GEETABEN DINESHBHAI BAIKWA (印度)
- DAXABA RAJENDRASINH CHAVDA (印度)
- RESHMABEN TARUNBHAI PATEL (印度)
- MAULIK RAJESH BHAVSAR (印度)
- MADHUBEN JAYANTIBHAI MISTRY (印度)
- RAJESH ARSIBHAI BORKHATARIYA (印度)
- GANESH CHAMPKAL SALLI (印度)
- ADEPU NAGMINI SHREENIVAS (印度)
- CHIRAG PRAVINCHANDRA JETHAVA (印度)
- THANSINH RANJITSINH CHAUHAN (印度)
- MAHIPATSIH MAKANSINH CHAUHAN (印度)
- PARULBEN VIJAYBHAI LAD (印度)
- BHAVINA BIMAL DESAI (印度)
- HITESH NAHARMALJI KOTHARI (印度)
- NEHA NIKHIL RATHOD (印度)
- VIJAYKUMAR JAYANTILAL BANGALI (印度)
- KISHANARAM MOOLARAM PANWAR (印度)
- UMA BEN (印度)
- DEEPAK JAYANTILAL DHABALIA (印度)
- KIRTIBHAI SHAMBHUBHAI VADDORIYA (印度)
- PRIYANKASINGH NIRANJANSINGH RAJPUT (印度)
- DEWI ARMAYNINGSIH (印尼)
- ROSSHYDAH FITRIANI #2 (印尼)
- 松本 幸弘 (日本)
- 浦川 友明 (日本)
- 高瀨 信子 (日本)
- LSM WATER VENTURES (馬來西亞)
- NIK KANGEN ENTERPRISE (馬來西亞)
- CHRISTIAN ISRAEL HERNANDEZ MARTINEZ (墨西哥)
- MELANY TAPOO TENORIO (菲律賓)
- RAMILITO PANO . #2 (菲律賓)
- 翁蕭育 (台灣)
- NGUYEN THI KIM HOAN #1 (泰國)
- TRINH THANH QUAN (泰國)
- TRAN NGOC MAI (泰國)
- LE HOANG PHUNG (泰國)
- DUONG THI TUYET LOAN (泰國)
- DO THI LOAN (泰國)
- LE VAN KHANH (泰國)
- NHEM SOTHY #3 (泰國)
- NGUYEN MINH TAN #2 (泰國)
- QUACH HUU NAM (泰國)
- LAM THI THU TRANG (泰國)
- TRAN TAN PHAT (泰國)
- VO PHU THANH (泰國)
- VO MINH HIEN (泰國)
- VO VINH KY (泰國)
- TRAN THI BICH TUYEN (泰國)
- LAM KIM TUYEN (泰國)
- HUYNH KIM HUI (泰國)
- LE HOANG NINH (泰國)
- LAM THI DEP (泰國)
- LY MY CHAU (泰國)
- NGO VAN AN (泰國)
- TRAN HOANG DUY (泰國)
- TRUONG QUOC DAI (泰國)
- TRAN BICH VAN (泰國)
- PHAN THI THU HIEN (泰國)
- HOANG PHUONG #2 (泰國)
- NGUYEN THI THU HANG (泰國)
- PHAM THANH HOA (泰國)
- NGUYEN QUY GIANG (泰國)
- NGUYEN BAO LUAN (泰國)
- NGUYEN HOANG TAN (泰國)
- PHAN THI THANH THUY (泰國)
- NGUYEN THI KIM OANH (泰國)
- NGUYEN THI KIM LIEN (泰國)
- PHAN THANH TUNG (泰國)
- MUHAMMAD SEYD PAVATHANAKATH (阿拉伯聯合酋長國)
- KHALID ABDALLA AHMED AL HUSSAIN AL HAMMADI (阿拉伯聯合酋長國)
- FATIMA MUHAMMAD UMER USMAN (阿拉伯聯合酋長國)
- NAEEMA ABDULRAHIM ABDULLA (阿拉伯聯合酋長國)
- SHAHAD KHALID ABDULLA ALHAMMADI (阿拉伯聯合酋長國)
- MICHAEL P DEL ROSARIO (阿拉伯聯合酋長國)
- ANKHBOLD NARANBAATAR (阿拉伯聯合酋長國)
- MEILANE B BERING (阿拉伯聯合酋長國)
- HAI DUONG NGUYEN (阿拉伯聯合酋長國)
- MAI LY (阿拉伯聯合酋長國)
- KAYLA ABDI (阿拉伯聯合酋長國)
- 2G SOLUTIONS LLC #4 (阿拉伯聯合酋長國)

- RICKS AND CO LLC (美國)
- VICKY TRANG HUYNH (美國)
- THOMAS LUC MAI (美國)
- VINCENT DANG (美國)
- TIEN THI TRAN (美國)
- TUYEN THI TRUONG (美國)
- HOANG GIA H2O LLC (美國)
- TIEN GIA H2O LLC (美國)
- LIEU H2O LLC (美國)
- CUONG D TRUONG (美國)
- MP H2O LLC (美國)
- ALTA HEALTHY WATER INC. (美國)
- DONG HUU AQUA INC. (美國)
- CLAIRE PHU (美國)
- LISA THI NGUYEN (美國)
- CHRISTOPHER A NGUYEN (美國)
- TU THANH HUYNH (美國)

- Gina Pham (美國)
- Bo La (美國)
- JOSE AUDELINO PLITEZ MATHEU (美國)
- Hellen Vu (美國)
- Lam Ngoc (美國)
- HLW LLC (美國)
- LV LLC (美國)
- BX Healthy Water (美國)
- PTC HEALTHY WATER LLC (美國)
- SENBORA YOEUNG (美國)
- Ivy Vi Truong (美國)
- KEN WONG (美國)
- Lam Doan (美國)
- Lai Van Vo (美國)
- Grand Pacific Resources, Inc. (美國)
- Thi thu Thuy Nguyen (美國)

6A2

- DIAMOND KANGEN PTY LTD #3 (澳洲)
- JK KANGEN PTY LTD (澳洲)
- VIET LINK PTY LTD (澳洲)
- ROSARINA SAW (加拿大)
- KATHERINE MARGARET NAULT (加拿大)
- GLORY LYNN IBASCO (加拿大)
- JENNIFER LUKE dba MONEY TALK MARKETING #1 (加拿大)
- SKYNIKK GROUP INC. #3 (加拿大)
- EPIFANIO DELOS SANTOS (加拿大)
- JOHANNAMA MANEKA HELLEBERG (瑞典)
- GHEORGHE FLORIN TATARU (羅馬尼亞)
- STEFANO PALMIERI (意大利)
- RUUD NUSSEN KANGEN (荷蘭)
- LIANNE VROEGH (荷蘭)
- SHERIN VARGHESE (愛爾蘭)
- WATER MASTER FAMILY MACAU/LAO WAN LAI (香港)
- SUNIL VIKRAM YADAV (印度)
- AANANDAM (印度)
- LIPI AQUA (印度)
- JAGANNADHA SHASTRY SOMANCHI (印度)
- GEETABEN GANPATBHAI MODI (印度)
- BHAKTI SANJAY PANCHAL (印度)
- IBS INFOTECH SOLUTION (印度)
- 富永 美砂子 (日本)
- K.K.J ENTERPRISE (馬來西亞)
- JENNIFER M PANO (菲律賓)
- VO THI TUYET MAI (泰國)
- NGUYEN THI HUONG (泰國)
- NGUYEN VAN TY (泰國)
- NGUYEN THI TUYET TRINH (泰國)
- PHAM NGOC MINH (泰國)
- LEYLA SHARIPOVA (阿拉伯聯合酋長國)
- POWER TEAM GLOBAL INC #P (美國)
- ALL GLOBAL MARKETING LLC (美國)
- CHAU CHE (美國)
- LONG VAN NGUYEN (美國)
- LIEU T BICH DOAN (美國)
- HT HEALTHY WATER LLC (美國)
- LN HEALTHY WATER (美國)
- CARE TO SHARE WATER LLC (美國)
- Dan Thanh T Pham (美國)
- CNN HEALTHY MATTERS INC. (美國)
- JUSTIN NGUYEN (美國)
- CAROLINE AYENIKA NFON #1 (美國)
- TONY HIEU TAN PHAM (美國)

6A2-2

- JOHNHENS PTY LTD (澳洲)
- DELA PENA DIGITAL CONSULTING LTD. (加拿大)
- AMBIENTALIA DI BARONTI (意大利)
- ALESSANDRO (意大利)
- VJAY B PALIYA (印度)
- NGUYEN TRUNG HIEU (泰國)
- NIGORA ISMOILOVA (阿拉伯聯合酋長國)
- KV WATER (美國)
- VVBAS IMEX LLC (美國)
- THANH PHONG LE (美國)
- NP HEALTHY WATER INC (美國)

6A2-3

- NGUYEN AND CAO FAMILY TRUST (澳洲)
- MILDRED DELOS SANTOS (加拿大)
- DAULAT TUNGARIA (印度)
- T.N CORP (美國)
- TOAN NGUYEN (美國)
- ASSURED H2O INC (美國)

6A2-4

- NHUNG THI PHUONG NGUYEN (美國)