



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
294
Japan Edition

2025.5月号



**ENAGIC2025 Global Conventionまで
あとひと月です！
カリフォルニア州Chula Vistaで会いましょう！**



最良販売店の肖像:6P

ナゲシュワール・シュクラ

(インド/6A2-5)



エナジック 販売店ニュース :16P
国内外から大阪工場見学、相次ぐ！



Road to 6A:4P

市岡明美

(広島県)

刺激的内容で成功を後押しする グローバルコンベンションに参加しよう！

皆さん、2025エナジック・グローバルコンベンションへの参加準備はできていますか？ 6月にお会いしましょうね。

6月20日と21日に開催される今年のグローバル・コンベンションのプログラム案を見たのですが、とても刺激的なイベントになる予感がしています。このコンベンションで得られる知見、パワー、そしてネットワーキングの機会は、皆さん個人とチーム全体の成功を後押ししてくれるものと確信しています。

チケットの購入と登録はお済みでしょうか？ そしてこの大イベント直前にサンディエゴ湾にオープン予定の、豪華絢爛なゲイロード・パシフィック・リゾート&コンベンションセンターのホテルもご予約済みでしょうか？

ランクアップしてグローバル・コンベンションの大舞台で表彰を受けるための時間はまだあります。今回の表彰の対象になるのは6A以上、または昨年6月から今年5月までにランクアップした販売店です。この最大級のイベントで日々の努力を認められることは、沖縄E8PA本部で6A2-3ランクに到達した販売店を讃えて記念植樹を行うことに次ぐ快挙となります。

私は今回のイベントが当社にとって大きな節目になると思っています。とはいえ誰もがカリフォルニア州まで足を運ぶ時間、資金、機会に恵まれているわけではありません。多くの販売店の皆さんは、様々な理由からご参加いただけないでしょう。

その何十万もの人びとは世界に広がるエナジックファミリーの重要な一員として、地域で、またはオンラインで変わらず活動を続けてくれることでしょう。イベント開催中もこれまでと同様に、一丸となって毎日を最大限に活用していきましょう。

ともあれ6月のエナジック・グローバルコンベンションで、皆さんにお会いできることを、私はたいへん楽しみにしています。

(株)エナジックインターナショナル
CEO 大城博成





JOIN US FOR AN
UNFORGETTABLE
EXPERIENCE!

ENAGIC 2025 *Global Convention*

GAYLORD PACIFIC RESORT & CONVENTION CENTER

CHULA VISTA, CA • JUNE 20 & 21, 2025

1000 H STREET, CHULA VISTA, CA 91910

- トップリーダーによるスピーチ
トレーニングセッション
- レコグニション
- トップリーダーミーティング
グローバルコンテスト
VIP ディナーなど盛りだくさん！



2025年6月19日

事前受付

2025年6月20日

ブレイクアウトセッション／トレーニング

2025年6月21日

グローバルコンベンション

イベントに関する情報は
WWW.ENAGIC.COM

早割チケット

2024年12月31日まで
\$199 (USドル)

一般チケット

2025年1月1日から
\$299 (USドル)

Road to 6A

いちおか
市岡明美
(広島県)



仲間に感謝し広島の活性化のため全力投球!

市岡明美さんは、長男と長女がすでに独立しているため、広島市内で夫と二人暮らしをしている。そんな市岡さんにエナジックを紹介したのは、同じく広島市に住む旧知の木本八重子さん(6A3)だった。

もともとネットワークビジネスをする気はなかったというが、「信頼できる木本さんのお声かけでしたから」と詳しく説明を聞いてみた。すると、「エナジックが長年の実績を持つ会社であることや、ビジネス特許の8ポイントプログラムにワクワク感を感じたことなどが決め手となって」エナジックビジネスを開始したという。ちなみに木本さんにとって市岡さんは会員登録後、初の紹介者だったというから、縁は深い。

こうして市岡さんは2022年4月に販売店活動をスタートさせた。以来、ちょうど3年を経て今年3月に6Aに到達することができた。市岡さんはこのことについて、「メンバーの皆さんに押し上げていただいた結果です。心からの感謝と喜びを感じています」と述べている。

じつは市岡さん、あらかじめ“3月中に絶対6Aになる!”という決意をメンバーの皆さんに熱く伝えていたとのこと。そうすると「メンバーさん達が大いに力を出して下さり6A到達が実現したのです。い

くら感謝しても仕切れません」と何度も強く深く謝意を表わしていた。

この間、彼女は「とにかく明るく笑顔で誠実な仕事をする事」をモットーに販売店活動をしてきた。だが必ずしも順調な時ばかりではなかった。

たとえば「わかっているけれどなかなか実践できない」「素晴らしいリーダーの方々に何度教えていただいても結果を出せない」といったことがあったという。しかしそれでも、「そんな私を諦めることなく励まし、指導し続けて下さった方々のおかげで乗り越えることができました。これからも“真の健康”の実現を至高のビジョンとして世界展開をしていくエナジックで、頑張っていきます」と決意を表明している。

幸い広島の販売店活動は活発であるという。市岡さんは「広島のセミナーは常に多くの人が集まり隆盛です。中でも力を入れているのが年に一度の大イベント“豊年会”です。昨年12月19日に約80人が集って第3回目を開催しました。特別な行事で、みんなで超楽しんでいますよ」と愉快そうに語っていた。

最後に今後の抱負を聞いてみた。「ようやく6Aというスタートラインに立てました。次は6A2をめざしますが、同時に、木本リーダーと共に広島をいっそう活性化させるべく邁進していきます」とパワフルに言明していた。



市岡さんを祝福する仲間の(右から)兼城直治さん、木本八重子さん、重下木乃美さん



セミナーで「水の実験」をする市岡さん

WHO WILL BECOME ENAGIC'S MVP?



～ エナジックの MVP を目指しましょう！～

エナジックでは、優秀な販売店を表彰する新しいコンテストを開催いたします。

このコンテストでは、販売店の 8 ポイントセールスおよびグループセールスに基づいて日次、週次および月次で順位を決定します。

年末には、8 ポイントセールスおよびグループセールスの最高順位を獲得した販売店が「**Enagic Most Valuable Producer**（エナジック最優秀プロデューサー）」として表彰されます。

コンテスト開始日： 2025 年 2 月 1 日

グループセールスコンテスト

参加資格：6A ランク以上の販売店

Daily Category		Weekly Category		Monthly Category	
Rank	Reward	Rank	Reward	Rank	Reward
1st	US\$500	1st	US\$1,000	1st	US\$25,000
2nd	US\$480	2nd	US\$900	2nd	US\$20,000
3rd	US\$450	3rd	US\$800	3rd	US\$15,000
4th	US\$430	4th	US\$700	4th	US\$12,000
5th	US\$400	5th	US\$650	5th	US\$10,000
6th	US\$380	6th	US\$600	6th	US\$9,000
7th	US\$350	7th	US\$550	7th	US\$7,000
8th	US\$330	8th	US\$500	8th	US\$5,000

* グループセールスのハンディキャップ

販売店のランクに応じたハンディキャップがグループセールスコンテスト（日次、週次と月次）に適用されます。

ランクに応じたハンディキャップは右表となります。

計算例 (6A の販売店)
日次：5 台*8 = 40 ポイント
週次：15 台*8 = 120 ポイント
月次：30 台*8 = 240 ポイント

*Handicap Chart		
6A	*	8.00
6A2	*	5.00
6A2-2	*	4.00
6A2-3	*	2.00
6A2-4	*	1.20
6A2-5	*	0.80
6A2-6	*	0.30
6A2-7	*	0.15

8- ポイントセールスコンテスト

参加資格：新規および全てのランクの販売店 (1A ～ 6A2-7)

Daily Category		Weekly Category		Monthly Category	
Rank	Reward	Rank	Reward	Rank	Reward
1st	US\$500	1st	US\$1,000	1st	US\$25,000
2nd	US\$480	2nd	US\$900	2nd	US\$20,000
3rd	US\$450	3rd	US\$800	3rd	US\$15,000
4th	US\$430	4th	US\$700	4th	US\$12,000
5th	US\$400	5th	US\$650	5th	US\$10,000
6th	US\$380	6th	US\$600	6th	US\$9,000
7th	US\$350	7th	US\$550	7th	US\$7,000
8th	US\$330	8th	US\$500	8th	US\$5,000

ルール：(2つのコンテスト共通)

- ・自己購入、愛用者および E-ペイメントによる売上はカウントされません。
- ・特例の販売店は参加できますが、特例はカウントされません。
- ・ボーナスは、全ての売上の入金を確認されるまで支払われません。
- ・各国の商品価格によりボーナス額が異なります。
- ・Kangen Air と E8PA ブロンズカードは、1/2 台としてカウントされます。
- ・ウコンΣDD は、1/3 台としてカウントされます。
- ・キャンセルされた売上や未払いの売上はカウントされません。
- ・週次コンテストの区切りは、月曜日から日曜日までの一週間です。
(例：2/10 ～ 2/16、2/17 ～ 2/23、2/24 ～ 3/2)
※最初の週のみ 2/1 ～ 2/9 となります。

コンテストの詳細は DSP(ディストリビューターサポートポータル) をご確認ください。

最良販売店の肖像

ナゲシュワール・シュクラ

Nageshwar Shukla

インド/6A2-5

7つの育成プログラムを駆使して 6Aランク2,000名の輩出をめざす!



6A2-5ランクのナゲシュワール・シュクラは26歳でエナジックの販売店となった。2016年のドバイセミナーで現在6A2-5ランクのアミット・パトリアを通してエナジックと還元ウォーターについて学んだことがキッカケだった。

そのころハイデラバード出身の彼は経営学修士号を取得し、「会社と個人の成長を支援する」企業

トレーナーとして働いていた。

そこで彼は、販売プログラムや、学習・育成プログラム、スキル向上トレーニングなど、あらゆるサービスを提供していたが、その過程で得た様々な知識や経験は彼の現在の活動を大いに支えているという。

当時身につけた能力は、「人を惹きつけて影響と刺激を与え、育てる方法などだった」とナゲシュワールはいう。加えて「企業トレーナーとして長年培った経験を通して、私は人びとに力を与え、ビジネスを発展させる方法を学びました。それが私の最大の強みです」と語っている。

トレーナー経験が成功のもと

ナゲシュワールは、名門ハイデラバード大の国際情報技術(IIT)で工学を学び、情報技術の資格を取得した後、経営学と財政学を専攻して経営学修士号(MBA)を取得した。

「トレーナーになることをずっと目指していたため、マーケティングとファイナンスの理解はどんなビジネスにも不可欠だと分かっていました」とナゲシュワールはいう。「これらの分野を専門科目として選んだのも、他者を効果的に指導するために必要な知識を身に付けたかったからです」とつけ加えた。

いまや6A2-5にまで到達したナゲシュワールは、「私はチームのメンバー全員にとっても感謝しています。その中でも、私が6Aランクへ到達する鍵となったマンスク・カルサリヤ(6A4-2)には格別な感謝の思いが

あります」と語る。

さらに、「彼がいまでも私たちと共に活動してくれていることは本当にうれしい。おかげで私たちは手を取り合ってインド北西部の主要州グジャラートに大きな市場を築くことができました」というのだ。

目標は6A2-3ランク以上を100名!

すでにナゲシュワールのグループは、700名を超え、さらに6Aランク(以上)のリーダーたちの献身的な努力のおかげで、毎月平均800~1200件の契約を結んでいる。

「将来、エナジック・インディアの月



間販売台数が5,000台に達した時点で、私のチームの貢献度が少なくとも40～50%になるようにしたい」とナゲシュワールという。

そのため「グループ全体で月間販売台数3,000台以上をめざしています。2027年末までに6A2-8ランクの販売店を3名、6A2-3ランク以上を最低100名、そして6Aランク以上を2,000名にすることが目標」と壮大なビジョンを掲げている。

「チームの躍進を支える活動の原動力はいったい何なのか」と聞いてみた。するとナゲシュワールは次のように答えてくれた。

「私はトレーナーとして強い熱意を持っています。その熱量がリー

ダーたちや販売店の皆さんとの効果的なコミュニケーションにつながっているのではないですか」と。そして「私たちは密につながるためシステムを一から設計し、それに基づいて様々なトレーニングモジュールを開発してきました」という。具体的には次のようなプログラムだ。

7つの育成プログラムとは!?

1) スーパー30日間トレーニングプログラム: スキルと知識を向上させるための体系的なトレーニングプログラム。

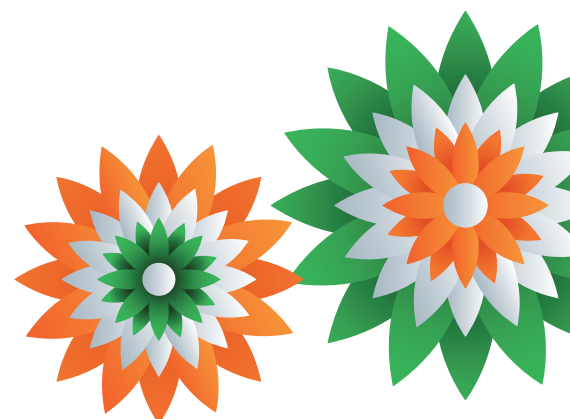
2) パリヴァルタン(Parivartan): 人びとを鼓舞し、力を与えることを目的としたプログラム。

3) パハル(Pahal: 女性のエンパワメントプログラム): 女性に力を与えることに特化した取り組み。

4) リーダーシップ育成プログラム: 成功を取めているゴールドリーダーたちにさらなる力をつけてもらうためのプログラム。

5) ILO: 偉大な大城会長の誕生日に、会長からの恩に感謝を表わす取り組み。

6) リブースト(再起動): 業績にさらなる勢いをつけ、グループ内の消極





的な販売店全員の活性化を目的としたプログラム。

7) アヴロカン(Avlokan): 過去の実績を分析し将来に向けた戦略計画を策定することで、新規販売店を教育し力を付け、今後の活動に必要な準備を整えるプログラム。

趣味に勤しんだり、家族、友人と過ごしたりして活力を充電する人が多い中、ナゲシュワールは販売店活動

に集中する生活を続けている。それは自ら選択したことだ。

「私は仕事中毒で、仕事は私にとってまさに情熱だ」と彼は語る。「仕事をしていないと落ち着くことができません。実際、仕事をしている時は心が安らぎます。現在、1日16～17時間は働いています」

ナゲシュワールは”共同の利益”に重点を置いた将来的ビジョンを抱い

ている。「自分のトレーニングスキルを活かし、チーム全員を育成することで、自らも成長することが今の私の願望です」と語ってから、次の野望を付け加えた。「エナジック・インドのスタッフと日本本社の支援を得ながら、インドを世界一の販売国にすることが私の最大の目標です」。



福岡県福岡市 ガーリックラボ福岡



住所: 〒810-0023
福岡県福岡市中央区警固1-15-50
アークタウン 2F
電話: 070-9121-5405
定休日: 毎週木曜日
営業時間: 午後5時～午前1時



一番人気の超ペロンチーノ

独創的料理はイタリアン+ニンニク+還元水で！



還元水を駆使するシェフの林田一喜さん

ガーリックラボ福岡は、その名のとおり「ニンニク料理」の専門店だ。しかも実験室とか研究室を意味するラボラトリー (Laboratory) を略したラボ (Lab) という形容語がついている。つまり、より実験的で独創的なニンニク料理を提供しているはずなのだ。

その期待感やワクワク感は、オーダーした「超ペロンチーノ」(税込1,300円) または「ニンニクの天ぷら(素揚げ)」(同780円) がテーブルに届いたさい、間違いなく満たされるだろう。

前者はスパゲティのペペロンチーノにひと玉分のニンニクと唐辛子、ミニトマトを絡ませたもの。使用するのは発芽直後の新芽が付いたままのsproutニンニクで、てんぷらはこれをそのまま揚げたものだ。

もちろんほかにもいろいろなニンニク料理を用意しているが、オーナーの川越章弘^{あきひろ}さんによると、ほとんどの客の目当ては上記2種類だという。

さらにこれをオーダーする客の7割が30～40代の女性という。栄養豊富かつにおいが少ないsproutニンニクを使っているからでは、と川越さんは説明している。

レバラックは今年4月の開店と同時に使い始めた。シェフの林田一喜^{かずき}さんが強くすすめたという。還元水はチェイサー、水割り、スープ、ダシ取り、炊飯、食材の洗浄等に活用し、酸性電解水は除菌・消臭を狙って、清掃と噴霧ミストに使い効果を上げているという。

ガーリックラボ福岡は、イタリアンをベースにニンニクを自在に駆使したユニークな創作料理の店といえるが、「レバラックが生成する還元水も調理に寄与しています」と、林田さんは感想を述べている。



36席を用意したシックな店内

If you know of any unique use for electrolyzed water, we'd love to hear from you!. 電解水のユニークな活用法を募集中!

● Please send information to the Public Relations Department.

情報は広報室まで / e-mail: kouhou@enagic.co.jp



エナジック電器 プレミアムギフトキャンペーン

日頃よりエナジック製品をご愛用いただき、誠にありがとうございます。

これまで多くのお客様にご利用いただいておりますが、
より一層多くの皆様に「エナジック電器」をご活用いただきたく、
感謝の気持ちを込めてプレミアムギフトをご用意いたしました！
この機会に、エナジックが運営するホテルや天然温泉アロマ、ボウリング場など、
さまざまな関連施設もぜひお楽しみください。

2025.4月17日(木) ▶ 2025.7月31日(木)

対象者

期間中に一定金額以上の家電を購入した方

キャンペーン内容

エナジック電器を通じて家電を一定金額以上ご購入いただいた方に
エナジック関連施設利用チケットを進呈いたします。



エナジック関連施設利用チケットプレゼント!

ホテル・飲食・ゴルフ・レクリエーションなど関連施設で利用できます。

例) 還元商店・オーシャン8 瀬富店・E-café (東江店, わんさか大浦パーク店) にて
チケット3枚で還元牛ステーキが堪能できます。

家電購入金額(税別)	進呈枚数
3,000～49,999円	3枚
50,000～99,999円	6枚
100,000～149,999円	10枚
150,000～199,999円	15枚
200,000～249,999円	20枚
250,000～299,999円	25枚
300,000～399,999円	30枚
400,000～499,999円	40枚
500,000円以上	50枚

※チケットの有効期限は1年間です。

※ご注意 贈呈条件は変更となる場合がございますので、
あらかじめご了承ください。



ENAGIC_DENKI

エナジック電器への問い合わせはLINEから



Instagram登録もよろしくお願いします

皆様のご利用を楽しみにお待ちしております



夏本番前にも急増する危険な紫外線 肌や目にダメージを与えない対策とは!?



みうら ゆみ
三浦 裕美

暮らしの保健室長
看護師・心理カウンセラー



皆さんは4月から紫外線量が急増することをご存知ですか? 5月ともなるといっそう増えてきて、暮

らしの保健室おきなわにやってくる子育て世代のママさんたちや思春期の生徒たちから「どんな紫外線対策がいいの?」という相談を受けることがあります。そこで今回は紫外線対策のお話です。

紫外線の特徴

紫外線にはUV-A(紫外線A波)とUV-B(紫外線B波)があります。夏のレジャーシーズンに多くなる紫外線はUV-Bで、主に肌表面にダメージを与えます。

一方、UV-Aは「生活紫外線」と呼ばれ、波長が長く、肌の深いところまで到達します。肌を黒くしたり、肌のハリや弾力の元となる細胞を壊したりします。4月から一気に増加しはじめるため、早くから紫外線対策をすることが大切です。

正しい紫外線対策

①日焼け止めを毎日塗る

SPF30以上、PA+++以上のものを選ぶ。顔だけでなく、首や手の甲にも忘れずに塗る。2~3時間ごとに塗り直しが理想(特に屋外活動時)。

②帽子や日傘を活用

つばが7cm以上ある帽子が理想(顔全体をカバー)。UVカット機能付きの日傘を選ぶ。

③サングラスで目を守る

紫外線は白内障や目の疲れの原因にもなるため、「UVカット率99%以上」のサングラスを選ぶ。屋外でのスマホやPC使用時にはブルーライトカットレンズを。

④長袖・UVカット素材の服を着用

薄手でもUVカット機能付きのパーカーやカーディガンを活用。明るい色の服は紫外線を反射しやすく、熱を吸収しにくい。

⑤食べ物で内側から紫外線対策

ビタミンC(いちご、キウイ、パプリカ)や、ビタミンE(アーモンド、かぼちゃ、アボカド)、リコピン(トマト、スイカ)など抗酸化作用のある食材を意識して摂取。

⑥抗酸化成分を摂取

紫外線を浴びることで発生した活性酸素を除去し、シミ・ソバカス・しわなどの予防に繋がるキーワードは、皆さんよくご承知の「抗酸化成分」です。

いまごろは紫外線が増えるのに、油断しがちな時期。夏本番前にしっかり対策をして、肌や目の健康を守りましょう!

はっちの 「電解水のある生活」



還元水で作った稲荷ずしを持って遊びに行こう!

お天気も良いので家族で外へ遊びに行くことにしました(^^)。早めに起きてせっせとお弁当作り。

ダンナのお弁当作りは面倒くさくて嫌なのですが(ー)。遊びに行くときは別。

得意のおいなりさんを持って行くことにしました。約16個分。使うお水はもちろん還元水ですよ。御飯も還元水で炊いてます。

まずは、油抜きを。油揚げを二つに切って袋を開き沸騰した鍋に入れ軽く茹でます。面倒な時は、ザルに油揚げを置いて、上から熱湯をかけても良いですよ。

■油揚げに味をしみ込ませよう!

次に油揚げがまんべんなく浸る程度の還元水でだし汁をつくります。そこへ砂糖・酒・みりんを味を調え、油揚げを入れて中火で煮汁が少し残る程度まで10分くらい煮詰めます。

ここで私は一度蓋をし火を止めて、冷めるまでしばし放置しておくのです(^^)b。その間に味がしみこみますから。

さてその間に還元水で炊いたご飯に酢を入れて酢飯を用意。我が家はゴマを入れます。

油揚げが冷めたら軽く絞って、酢飯を詰めていきます。実は、その味付けをする時に失敗をしてしまいました(+++)。

■還元水ゆえ調味料の量にご注意!

ついつい、いつものクセで、お玉一つ分の醤油を入れてしまったのです。

あ～色が濃くなってる!

そう、還元水を使っている場合は、調味料の量を少し加減しないと、しょっぱくなってしまいますのでご注意ください(T T)。

汁の味見をすると、お醤油の味がきわだつ。。。すぐさま、別なお鍋に還元水を沸かして油揚げを軽く洗い、そのお湯を煮ていたお鍋に少し入れて味を調整しました(^^);;;)

おかげで、ほんのり甘くダシの旨味と油揚げの旨味が合わさった、薄味でもおいしい、稲荷ずしになったのです(^^)



沖縄還元フーズが贈る「Vegetableウコンの世界」

ホサイン先生の【ウコン百科全书】

第5回

ウコンの主要成分クルクミノイドの含有量は 品種や栽培条件、抽出方法等によって変動する！

ウコンの主要な成分であるクルクミノイドと精油は酸化特性を持ち、多くの健康効果を提供します。しかしながら、これらの成分は我々が考えるような安定的なものではありません。ウコンの根茎に含まれるクルクミノイドの含有量は、品種、種、場所、供給源、栽培条件、土壌の種類、栄養の可用性、気候条件、加工方法、抽出方法など、さまざまな要因によって異なります。

研究によれば、インドでは120種類の秋ウコンのアクセス群でクルクミン含有量が2.8%から10.9%の範囲で変動し、64種類のウコン種のアクセス群では0.02%から8.0%の範囲で変動しています。タイでは、66カ所のウコンから得られた総クルクミノイド含有量は0.46%から10.23%の範囲で変動しています。

ウコンの根茎の化学成分は、栽培品種によって異なります。研究では、土壌の種類、栄養管理、水管理、地理的位置によっても、根茎のクルクミンと精油の含有量が異なることが示されています。

ウコンの色は、特にアルカリ性の条件やpHレベルの高低、光、高温下で不安定です。同様に、クルクミノイドと精油も、抽出および保存条件の違いによって不安定になります。クルクミノイドと精油の抽出率と組成は、水蒸気蒸留、低圧溶媒抽出、ソックスレー抽出、二酸化炭素を使用した超臨界流体抽出など、使用される抽出技術に大きく影響を受けます。

これらの技術の中で、溶媒にエタノールを使用したソックスレー抽出により、最大の収率(27%)が得られました。一方、水蒸気蒸留では最小の収率(2.1%)が観察されました。テストされた溶媒の中では、70%エタノール抽出が最も高いクルクミノイド収率を提供します。

これらの情報は、高品質なウコン原料を確保し、安定して効果的なウコン製品を開発するためには、多くの要因を考慮することが重要であることを証明しています。

【ウコン工場便り】

ホサイン先生に学ぶ

沖縄還元フーズ農場部社員は月に1~2回、ホサイン先生に沖縄におけるウコンの高収量方法や高品質栽培技術について学んでいます。



ホサイン先生の講義はいつも熱い

台風の多い沖縄だけに台風対策についてしっかり学ぶなど、ウコンの収穫量が増えるよう様々なことをホサイン先生から深く学んでいます。

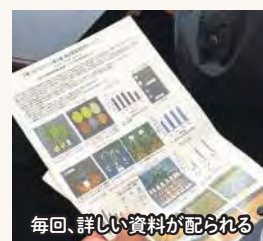
植える時期、土質、種質、植える深さ、株間、植え方、畝幅(うねはば)、追肥肥料、土づくり、堆肥、連作障害と様々な項目に

対処することで高品質なウコンができます。

このように販売店の皆さまが安心して沖縄の高品質なウコンを食べていただけるよう日々最善を尽くしています。

今年の収穫は終了し、契約農家さん(270件)から大量の良質なウコンが運びこまれました。

これからは、来年の収穫時期までに良質なウコンが育つよう成長を見守っていきます。



毎回、詳しい資料が配られる



ホサイン・モハメド・アムザド

Md. Amzad Hossain

農学博士

琉球大学大学院農学研究科教授 沖縄還元フーズ(株)顧問

1966年 バングラデシュ生まれ(日本永住者)。

1990年 バングラデシュ農業大学農学部(SAU)卒業。

1996年 琉球大学大学院農学研究科修士課程修了。

1999年 鹿児島大学大学院連合農学研究科博士課程修了。

2005年 日本雑草学会業績賞受賞。

2006年 琉球大学大学院農学研究科准教授。

2017年 琉球大学大学院農学研究科教授。

2025年 沖縄還元フーズ株式会社 顧問。

Okinawa Kangen Foods Co., Ltd.



APPROVAL
STAMP

LAW



LEGAL



PROCEDURE



ORDER



STANDARDS

COMPLIANCE
CHECK

危ないよ！それ知らないと

流通ジャーナリスト 大栗 準

法律違反で科せられる7段階のリスク
「信用失墜」から「逮捕」まで

今回は、「連鎖販売取引の会員であるあなたが法律に違反すると何が起こるのか」について書きたいと思います。「信用を失う」といった比較的軽いものから、「逮捕される」といったところまで、リスクは幅広く存在します。まず軽いところから見ていきましょう。

リスク①：信用を失う

あなたの違法行為が、運よく行政機関や警察にバレなかったとしても、勧誘された側は違法行為があったと気付きます。「違法行為をしてまで勧誘する人」を誰が信用するでしょうか。社会的信用を失います。ビジネスの展開も非常に難しいものとなるでしょう。

リスク②：返品される

違法な勧誘を受けた相手は、消費生活センターなどに駆け込みます。せっかく紹介して買ってもらった商品も返品されては意味がありません。かといって、特定商取引法の中途解約・返品ルールに基づく返品や、正当なクーリング・オフを断ったら、それもまた立派な違法行為です。

リスク③：会社から処分される

違法な勧誘を行うことは、販売店規約で禁止されています。これに違反すると、販売店資格の取消しなどの対象になる旨が定められています。

リスク④：業界内のブラックリストに掲載される

違法行為を行う会員を抱えていることは、会社にとってもリスクです。「あの会員は違法行為を行

う」という風評が立てば、他社でも受け入れてもらえなくなる可能性があります。

リスク⑤：会社が行政に処分される

会員の違法行為を消費者庁や都道府県などの行政機関が認知すれば、会社が処分される可能性もあります。たった1件でも違反は違反です。あなたの軽はずみな1件の違法行為が原因で、全国の販売店が路頭に迷うといったこともありえない話ではないのです。特商法で処分されれば、最長2年の間、連鎖販売取引（特定利益があることをもって誘引し特定負担をさせること）ができなくなります。処分期間が明けたあとも、勧誘がしづらい状況が付いて回ります。

リスク⑥：行政のブラックリストに掲載される

消費者庁は、特商法違反を行った会員の動向を追跡調査していることを明らかにしています。問題のあった会員が別の会社に移ったとしても、監視を続け、必要があればその会社を処分します。

リスク⑦：逮捕される

特商法や薬機法に違反すると会員個人が逮捕されるケースがあります。これまでも書面不交付や不実告知などの罪で、会員が逮捕されたり、裁判で有罪になったりした事例が多数あります。前科や逮捕歴ができれば、これまで通りの日常生活はできないと思った方が良いでしょう。

一番軽いリスク①でも、十分なダメージです。法令順守を徹底しましょう。

疫学で重要視される「第四の目」とは 「三つの目」を統合した人間的な視点だ!

前号では「虫の目」と「鳥の目」と「魚の目」を持つことの大切さを説明した。しかし公衆衛生の世界では「もう一つの目」が大切になってくる。

疫学データを解釈する当事者の心は常に流動的である。データそのものは中立だが、それを「評価」する側の考え方は必ずしも中立ではない。

公衆衛生の原点から逸脱せずに公衆衛生活動を実践するためには、当事者や組織が確固たる価値観や哲学を持って、「公衆衛生の心」に裏打ちされていなければならない。

「公衆衛生の心」とは、住民の多様性を尊重し、その住民に寄り添って、地域社会の健康への脅威に対して組織的に行動する考え方である。

私はこれを「第四の目」あるいは「私たち自身の視点」と呼んでいる。これは疫学研究における究極の選択である。この「第四の目」が曇っていると、適切な疫学デザインの下で行われた疫学調査で得たデータが生かされない。正しい判断ができないばかりか、有害な結果を招く危険性すらある。

疫学の成否は、この「第四の目」にかかっていると一言しても過言ではない。したがって、私たちは疫学の

技術的なノウハウを学ぶことに加えて、この「第四の目」を養うことも決して怠ってはならない。

また、疫学は「総合科学」でもある。疫学の総合性を確保するためには、三つの目が複合的に機能し、相乗的に関連することが不可欠である。この総合性を可能にするのが「私たち自身の目」であり、「あなた自身の目」である。これは単なる四番目の目ではなく、「三つの目」を統合し、人間的なものに統括するもっとも重要な視点である。

現在、疫学はこの視点に基づいて急速に発展している。これからの「根拠に基づくデータ」を評価する担い手は、「公衆衛生の心」をもって働くことが期待されている疫学者である。こうした疫学者の良心が、人びとの健康を守る「公衆衛生の心」と結びついたとき、私たちの健康は増進し、生活の質は確実に向上する。

こうしたアプローチは、エナジックのマーケティング調査や販売店活動にも応用できる。「自分の目」と「公衆衛生の心」の両方を養うことで、私たちの未来には大きな展望が開ける。



玉城英彦(たましろひでひこ)

医学博士、公衆衛生学博士。北海道大学名誉教授。

(株)エナジックインターナショナル顧問

1948年、沖縄県今帰仁村生まれ。71年、北里大学衛生学部卒業。

78年、米テキサス大学大学院博士課程修了。80年、国立水俣病研究センター勤務。

83年、国立公衆衛生院(現在の国立保健医療科学院)卒業。

85年、世界保健機関(WHO)のスイス・ジュネーブ本部勤務。

2000年、北海道大学・大学院教授。11年、米ポートランド州立大学客員教授。

13年、北海道大学名誉・特任教授。17年、北海道大学客員教授・新渡戸稲造カレッジフェロー。

21年、エナジックススポーツ高等学院学院長(23年3月まで)。

日本&香港・中国から販売店の工場見学が相次ぐ！



5月9日と13日に日本と香港・中国の販売店が相次ぎ大阪工場見学を行いました。

9日は酒井まさやさん泰野さん夫妻(6A2-2)の率いるチームが名古屋から工場へ大型バス1台をチャーターし駆けつけて見学。13日にはBee Lamさん(6A2-5)などの率いる香港・中国チームと児島三奈子さん(6A4-3)のチームが共に訪れ交流するなど「コラボ見学会」となりました。

2階ホールでは、レベラックの機能や電解水の性質などに関する社員のレクチャーも行われました。

参加者からは「製造工程がよく分かった」とか「メイドインジャパンの素晴らしさを再認識した」といった感想が聞かれ、工場見学の意義が確認されました。



2025.3月度 新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- | | | | |
|--------------------------------|-----------|--|----------|
| ASHLEIGH M HOUN | (オーストラリア) | SACHIN MADHUKARRAO TALE | (インド) |
| USWATTA L D PERERA | (オーストラリア) | SANJAYKUMAR GOVINDBHAI PARMAR | (インド) |
| E C HIGA CABELEIREIROS | (ブラジル) | SATYA PRAKASH SAHU | (インド) |
| ELDER UESLEI LEITZKE | (ブラジル) | SHARMILA DEVI | (インド) |
| NIPO PROMOCÃO DE VENDAS | (ブラジル) | SUNIL GANPATI DEVANG | (インド) |
| #16244068 CANADA INC. | (カナダ) | VISHNU VARDHAN REDDY REKULA | (インド) |
| AZARIA GLAIM #4 | (カナダ) | YASHWANT DHAKAD | (インド) |
| BERNICE YURI MFON | (カナダ) | NATALIA KRISTYIYANTI | (インドネシア) |
| CHAU NGO CORP. | (カナダ) | PASKALIS BERTRAND | (インドネシア) |
| GEDE MARKETING INC. | (カナダ) | CHRISANGGA | (インドネシア) |
| LISA PAVELICH | (カナダ) | PIETER LOPULALAN | (インドネシア) |
| LIVE WEALTHY MENTOR | (カナダ) | 市岡 明美 | (日本) |
| MEGAN KAMEI | (カナダ) | KELVIN YONG JOO LEONG #2 | (マレーシア) |
| MELINDA LAM | (カナダ) | LEONG CHOOI LAI | (マレーシア) |
| REBECCA DEFHEER #2 | (カナダ) | LUM YOKE HONG | (マレーシア) |
| SERVICES ZENANG INC. #5 | (カナダ) | LUM YOKE PENG | (マレーシア) |
| PETAR DIMITROV VALKANOV | (ブルガリア) | SIAH HO YAN | (マレーシア) |
| JALAL NASSERI | (フランス) | SUNNY JAPAN ENTERPRISE | (マレーシア) |
| Yael BENZAKINE | (フランス) | TAN SHU TING | (マレーシア) |
| MAIKE STUEWE | (ドイツ) | TEH ZEN MENG | (マレーシア) |
| BECKER SILVANA GERDA DOROTH | (イタリア) | YONG CHEE KIONG | (マレーシア) |
| LUCIANA PORTENTO | (イタリア) | ANDREY AMELIN | (ロシア) |
| MASUMA AKTER | (イタリア) | EKATERINA KOROLEVA | (ロシア) |
| SILVIO SAPONARO | (イタリア) | EVGENIYA FROLOVA | (ロシア) |
| TAIGA FREIMANE-VALGE #2 | (ラトビア) | HUYNH THI THANH THUY | (シンガポール) |
| NATALIE LOUISE ADRIANA | (オランダ) | PRISCILLA CHUA KAI XIAN | (シンガポール) |
| HANDLEY #4 | (ノルウェー) | QTY CP TM DV KT CN NUOC HOAN | (タイ) |
| ELISABETH KROKDAL ROSENLUND | (ノルウェー) | NGUYEN | (タイ) |
| ELISE JAMT | (ノルウェー) | GRIGORIY MEDVEDEV | (タイ) |
| VICTORIA LOVMO #2 | (ポーランド) | KANGEN AGV | (タイ) |
| HOA HA MAI | (ルーマニア) | KHON SOMCHAY | (タイ) |
| NICULAE MIRIUTA | (スペイン) | LE CUONG | (タイ) |
| AGUA KANGEN ISLAS CANARIAS#3 | (スペイン) | LE THI GIANG HUONG | (タイ) |
| ARNOLD BREGANZA | (スペイン) | LE THI LAN ANH | (タイ) |
| LUCA CAMPAGNARI | (スペイン) | LE VIET HUNG | (タイ) |
| MACARENA CUTILLAS RODRIGUEZ | (スペイン) | NGO THI HUYNH TRANG | (タイ) |
| NEMI PIETRASANTA SL | (スペイン) | NGUYEN CAM THUY | (タイ) |
| CHRISTOPHE NAAL | (スウェーデン) | NGUYEN THI HOA | (タイ) |
| MURSIDE KAPLAN | (トルコ) | NGUYEN VIET DUNG | (タイ) |
| ANOOP VARGHESE JOSEPH | (イギリス) | PHAM DINH THAM | (タイ) |
| JENNIFER REGAN | (イギリス) | PHAN DINH HUY #3 | (タイ) |
| KIRSTY RAVEN | (イギリス) | TRAN THI HANH | (タイ) |
| YASMIN KWAYISI-DOKYI | (イギリス) | TRAN THI THU LIEN | (タイ) |
| WANG CHUN CO/FUNG LOK SZE | (香港) | VU DINH AN | (タイ) |
| YANG KI SUM SAM | (香港) | VU MINH THANH | (タイ) |
| ASMITABEN ARVINDBHAI GHEVARIA | (インド) | VU THI HONG HOA #2 | (タイ) |
| BHAJANPREET SINGH SAHNI | (インド) | Aquena Chirima Nicholas | (アメリカ) |
| CHUNNI LAL | (インド) | ASHLEY DELPH | (アメリカ) |
| DEVGAN ENTERPRISE | (インド) | CANDICE ADRIANA PINK | (アメリカ) |
| GAJULA KALAVATHI | (インド) | CAROLE CUSHNIE | (アメリカ) |
| K T INTERIOR | (インド) | CATHERINE VAN DER MERWE | (アメリカ) |
| K V KALPANA | (インド) | CRYSTAL RODGERS #1 | (アメリカ) |
| KRISHNA SIRIPOTHULA | (インド) | DNK GROUP LLC | (アメリカ) |
| MAHALINGAPPA RAMASWAMY BALAGAR | (インド) | EDEN B VO | (アメリカ) |
| MANASA MAMIDALA | (インド) | ELEVATED HEALTH WEALTH AND CONSCIOUSNESS | (アメリカ) |
| MANOHAR GADDAM | (インド) | H&M MARKETING AND MANAGEMENT INC. | (アメリカ) |
| MINATI SAHU | (インド) | HENRY HAI NGUYEN | (アメリカ) |
| PANKAJ CHANDRAKANT RAMGADE | (インド) | HUONG THI KIM NGUYEN | (アメリカ) |
| PARAG KAPIL | (インド) | JANETH EVANGELIO SARONA | (アメリカ) |
| PINNOJU SAI KIRAN | (インド) | JERICO F BLANCA | (アメリカ) |
| PREVEEN KUMAR DEWANGAN HUF | (インド) | | |
| RUCHITA DHINGRA | (インド) | | |

- JING XING (アメリカ)
- LACEY PRATHER #2 (アメリカ)
- MACY TOM FALCIONI (アメリカ)
- MARY AGYEMANG ADINKRAH (アメリカ)
- MICAH ZIESSLER (アメリカ)

- Rachel Elizabeth Martin (アメリカ)
- SADIK FERDOUSI (アメリカ)
- TAYLOR GREEN (アメリカ)
- UGONNE EMILIA EZUMA-NGWU (アメリカ)

6A2

- | | | | |
|---|-----------|----------------------------|------------|
| K Frank Family Trust | (オーストラリア) | GOLAK CHANDRA SETHY | (インド) |
| MALTZAHN ODONTOLOGIA E PROMOCOES DE VENDAS LTDA | (ブラジル) | JITENDRA KUMAR | (インド) |
| (MIGUEL AUGUSTO MALTZAHN) | (ブラジル) | NEERAJ TIWARI | (インド) |
| VALNEI KRUSCHARDT #1 | (ブラジル) | DENIS ALEKSEEV | (ロシア) |
| SOODY MARKETING SOLUTIONS | (カナダ) | GOH PEI LING MABELLINE | (シンガポール) |
| TERESA WALCZAK | (カナダ) | LAY SOVANN #1 | (タイ) |
| SHANNON M VALENTE | (カナダ) | TRY SEHAROTH #1 | (タイ) |
| #16244076 CANADA INC. | (カナダ) | NGUYEN THI HANG | (タイ) |
| ELIZABETH ADEJOH | (カナダ) | TONG THI THU LAN #3 | (タイ) |
| JEAN E. EMBAY | (カナダ) | SOMCHAY KHON | (タイ) |
| PRECIOUS CHINWENDU ESONU | (カナダ) | NGUYEN KHANH HUYNH | (タイ) |
| 2223265 ALBERTA LTD. | (カナダ) | LE THAO MY | (タイ) |
| MARY ANN CACANANDO | (カナダ) | HIND AFIFE BELRHITI ALAOUI | (アラブ首長国連邦) |
| V INNOVATIONS OOD | (ヨーロッパ) | DAREN NGUYEN #D | (アメリカ) |
| Yael BENZAKINE GHEZAIL | (ヨーロッパ) | JASON ASHLEY CUSHNIE | (アメリカ) |
| NATALIE HANDLEY | (ヨーロッパ) | LAURA E RICE #1 | (アメリカ) |
| JANETH ANGSIACO | (ヨーロッパ) | RONALD S HIPNER | (アメリカ) |
| BETTY TROUGHTON LTD | (ヨーロッパ) | JODI LATOYA LEWIS | (アメリカ) |
| CAITLIN VILLANUEVA | (ヨーロッパ) | Kaley Phuong Phan | (アメリカ) |
| JENNIFER HELEN REGAN | (ヨーロッパ) | LINH THUY THI LE | (アメリカ) |
| ANAND DHINGRA | (インド) | OGEMDI C IWOB | (アメリカ) |
| DHARITRI MEHER | (インド) | Richard Ngo | (アメリカ) |
| ARIGELA ROJA | (インド) | Tiny LLC | (アメリカ) |
| JYOTI SHARMA | (インド) | CAYTON WATER LLC | (アメリカ) |

6A2-2

- | | | | |
|---|-----------|---------------------|---------|
| HOANG ANH TA | (オーストラリア) | KEERTHI MADHAVI | (インド) |
| MALTZAHN ODONTOLOGIA E PROMOCOES DE VENDAS LTDA | (ブラジル) | RANDHIR KUMAR | (インド) |
| (CEZAR ROBERTO MALTZAHN) | (ブラジル) | TARAKANTA SAHU | (インド) |
| 2688267 ALBERTA LTD. | (カナダ) | MENA WATER VENTURES | (マレーシア) |
| SASU KANGEN FRANCE | (ヨーロッパ) | ALEKSANDR KNYAZEV#2 | (ロシア) |
| ANDRE RODEHUTSKORS AR COACHING & VERTREIB | (ヨーロッパ) | LILIANA ZOLOTYKH | (ロシア) |
| KESHABA CHARAN SETHI | (インド) | HO THI TRA MY | (タイ) |
| | | ARBENJ CORP | (アメリカ) |

6A2-3

- | | | | |
|------------------------------|---------|-----------------------|------------|
| KANGEN FRANCE GHEZAIL MICHEL | (ヨーロッパ) | SATPAL SAGAR | (インド) |
| ARJUNA KUMAR | (インド) | YUGAL KISHORE PRADHAN | (インド) |
| DEEPAK KUMAR SINGH | (インド) | LOH SY-MEN | (アラブ首長国連邦) |
| PRO TENX ENTERPRISE | (マレーシア) | FREDERICA RIO INC. | (アメリカ) |
| DAVID JOHN MILLER | (タイ) | | |

6A2-4

- | | |
|-----------------------|------------|
| SATPAL SAGAR | (インド) |
| YUGAL KISHORE PRADHAN | (インド) |
| LOH SY-MEN | (アラブ首長国連邦) |
| FREDERICA RIO INC. | (アメリカ) |

6A2-5

- | | |
|----------------------|---------|
| KANGEN VISTA SDN BHD | (マレーシア) |
|----------------------|---------|