



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
304
Japan Edition



2026.3月号

絢爛の季節、到来。
大城CEOのバースデーに
“聖地”に集い、祝い、花咲かそう！



最良販売店の肖像:6P
モハメッド・ナシル
(インド/6A2-3)



今月の人:4P

ぼろじょう
坊上千恵子

(長崎県/6A2)



Global Report:3P
クアラルンプールで
「Enagic Awards 2026」を開催！

デジタルコミュニケーションを駆使し、 強い繋がりと確かな信頼関係を築こう！

ビジネスを構築するには、個人的なつながりを持ち信頼関係を築くことが大切です。これは令和の時代でも変わることはありません。

長い間、その手段は玄関のドアをノックすることや電話をかけることで始まり、直接、オフィスや会議室、コンベンションなどに出向いて見込み客を獲得することを意味していました。それが食事の席やゴルフ場での世間話へと繋がり、さらに真摯で説得力のあるやり取りを通じて契約書へとつながることもありました。

私はいまでも、いろいろな人との対面ミーティングを大切にしています。そして可能な限り、そうしたレベルの繋がりを追求すべきと思いますが、時間やリソースに余裕のない多くの人にとっては、デジタルコミュニケーションが素晴らしい選択肢となります。

オンラインビジネスはかつてないほど重要な存在となっています。地球上のあらゆる場所に届く強力なデジタルツールを通じて、ネットワークを拡大しましょう。

新規の顧客に届けるための手段は、かつてないほど豊富にあります。LinkedIn、Facebook、WhatsAppといったソーシャルメディアは、手頃な価格で簡単に利用できます。YouTubeのような世界中の視聴者を抱える動画サイトや、Zoomのようなビデオ会議ツールも同様です。

ターゲットに向けたメッセージを世界に発信すれば、より大きな反響が得られ、より多くのつながりが生まれます。継続的な投稿を維持し、エナジック製品のメリットを説得力のある方法で説明すれば、デジタル上の取り組みは飛躍的な成長につながるでしょう。

いつものように、メッセージを送るさいには、「エナジックの方針と手順」に従ってください。医療や収入に関する主張はしないように気をつけてください。人生や販売店活動に保証はありませんが、還元ウォーターをシェアすることで、より多くの人々がその恩恵を受けられる可能性が高まるということは常に覚えておきましょう

(株)エナジックインターナショナル
CEO 大城博成

クアラルンプールで「Enagic Awards 2026」を開催！ 功績を称えあい、団結を誓った！

マレーシアの首都クアラルンプールで、1月18日に「Enagic Awards 2026」が開催され、各国から約800人が参加し、各種のグローバルコンテスト受賞者の表彰や6A以上昇格者への認定証授与などが行なわれました。

このイベントの主旨は、各国で活躍する販売店やリーダーの功績を称えると共に、エナジックの基本理念「真の健康」の普及に貢献する販売店・リーダーが集い団結と発展を誓う、というものでした。

冒頭、挨拶に立った大城博樹エナジックインターナショナル副社長は、まず、エナジックの発展を支えてきた販売店の皆さんに「どれだけ言葉を尽くしても伝えきれないほどの感謝の気持ちを持っています」と述べました。

次いで、小さな島沖縄からスタートしたエナジックの理念とビジネスが、販売店の皆さんに支えられて世界中に広まったことを振り返りました。

さらに、このビジネスによって世界中の多くの人びとや家族を幸せにできれば、という願いを表明しました。



冒頭にスピーチをする大城博樹副社長(右は八重夫人)

引き続き、グローバルコンテスト受賞者の表彰と6A以上昇格者の認定式が実施され、該当者とその家族など関係者の喜びの声が満場に響き渡り、場内は大いに盛り上がりました。

最後は各国のリーダーによる熱のこもったスピーチが行なわれ、イベントのラストを飾りました。

なお、前日には、トッププロデューサー(各国の有力販売店)約40名が参加し、リーダー同士の交流と感謝を共有するVIPディナーが開催されことを付記しておきます。



コンテスト受賞者の皆さん



昇格認定証を授与された皆さん





ほうじょう

坊上千恵子

長崎県/6A2



仲間を大切にしながら 東北地方にも広めつつある「情けの和」!



岩手県盛岡市のセミナーで説明をする坊上さん

取材中、坊上千恵子さんは何度か似たような言葉を口にした。それは(会員の皆さんは)「宝物です」「大切な存在です」といった表現だ。

今後の目標を聞いた際にも、真っ先に「仲間を応援して早く6Aに昇格させてあげること」と語り、そのあとから個人的目標を語っていた。

坊上さんが会員になったのは、2022年1月のことだった。それ以前からの知り合いだった櫻井玖仁さん(6A2-2)の勧めがあったからだが、当時は自宅に浄水器を取り付けてあったため「レベラックは不要」と思っていた。しかし「水の実験」を通じてレベラックの持つ浄水能力の高さを知り、迷わず購入に踏み切ったという。

8ポイントプログラムなど、ビジネスとしての優位性にもひかれたが、背中

を押したのが櫻井さんの惜しみない「応援」だった。

ちなみに坊上さんにとって初の契約相手になった友人2人の場合も、櫻井さんの「水の実験」を見て事業説明を聞くと、間を置かず揃ってレベラックを購入し会員になってくれたという。

こうした経験が坊上さんの「仲間を大切にする」姿勢をいっそう強めたのかもしれない。

■来年の6A2-3到達を目標に!
以降、この姿勢を保ちながら地道にコツコツとビジネスを展開し、2023年11月には6A到達。2025年11月には6A2となった。本人は「仲間の皆さんのおかげです。本当に感謝の気持ちしかありません」と語っている。

一方で、「6A2は通過点です。年内の6A2-2到達と、来年中の6A2-3到達をめざしています」と高い目標を掲げていた。加えて「大城会長のおっしゃる“情けの和”という素晴らしい理念を基本に、今後も販売店活動を行なっていきたい」と語っている。

そんな坊上さんにとって最近の活動の場は東北地方で、次第に「情けの和」が広まりつつあるという。

具体的には、秋田、青森、福島、宮城(仙台)に仲間が誕生し、1月には、福島県でセミナーを開催した。「6Aに間近い仲間もいますので、ぜひ応援してあげたい」と、坊上さんは張り切っている。

もちろん、佐賀県と長崎県で毎月定期的にセミナーを開催するなど、地元九州でも販売店活動は怠っていない。

仲間への感謝を胸に、坊上さんの販売店活動は今日も続く。

名護市瀬嵩の還元和牛の牛舎を仲間と訪問(右端が櫻井玖仁さん)



名護市瀬嵩の還元和牛の牛舎を仲間と訪問(右端が櫻井玖仁さん)



Mr. Ohshiro's

85th

3.17.2026

AT THE E8PA HEADQUARTERS SEDAKE, OKINAWA

Birthday Celebration

Celebrating Top Global Producers Invitation-only Event*

*E8PA HQ open to all visitors



TWO HISTORIC EVENTS / ONE LEGENDARY LOCATION

6.21.2026

AT THE E8PA HEADQUARTERS SEDAKE, OKINAWA

Open to All Distributors and Guests

Enagic 52nd Anniversary

GLOBAL CONVENTION



Enagic®



DESIGN © ENAGIC WEBSYSTEM.COM



最良販売店の肖像

モハメッド・ナシル

Mohammad Nasir

インド/6A2-3

ルーティンワークを大切にして
仲間500人以上の6A達成をめざす!

6A2-3ランクのモハメッド・ナシルは生粋のデリーっ子だ。デリーに生まれ、学業、キャリアと人生で通る全てのステージをデリーで過ごしてきた。そして彼が2019年6月に現在、6A5-3ランクのロヒット・アーリアンから紹介され還元ウォーターと出

会ったのもこの活気あふれるインドの大都市圏だった。

そして、エナジック製品を使い始めてわずか15日でモハメッドはその効果を確信し、エナジック販売店になることを決心したのである。



モハメッドは大学で電子通信工学の学士号を取得した後、大手通信会社に就職した。その後ライバル会社に入社し、副ゼネラルマネージャーを経て、販売部長にまで昇進した。その頃から、モハメッドは起業家精神を強め、ホームオートメーション、モバイルアクセサリ、カーナビなどを取り扱ういくつかの事業を立ち上げた。

エナジックで販売店活動を始めた当時、彼は直接販売の経験はほとんどなかったが、さまざまな

学習ツールやプラットフォームを活用して学んだ結果、大きな成果が得られたという。

そしてモハメッドは次のようなノウハウを獲得していった。

①チームメンバーと良好な関係を築く。②楽しく働ける文化を築く。③組織内での対立を解決、管理し建設的な結果を生み出す。④共通の課題に取り組む。⑤チームメンバーのモチベーションを高め、刺激を与える。⑥新しい取り組みを推進し、チームメンバーに常に新しいことに挑戦する意欲を与える。⑦チームの結束を維持する。

成功の秘訣は持続する力

モハメッドは、「ランクを上げるだ

けではお金は稼げない。自分の置かれた境遇でどのように働くのか。その姿勢が成功できるかどうかを決めるのだと学びました」と語っている。

さらにこう続けた。「人生で大きなことを成し遂げるには、必ずしも才能に恵まれている必要はありません。私を突き動かすものはただ一つ、小さな行動や基本的なことを毎日積み重ねることです。チームを巻き込み、やる気を引き出すために常に改善をし続けられれば、必ず成果をもたらします」。

中東に還元水を広めたい!

彼のチームでは、次のような取り組みが、半ば義務化されているという。

①新規販売店の自宅でケーキカットのセレモニーを実施し、家族との強い絆を生む。②最初の7~10日間は正しい還元ウォーターの使い方についてのみ話して製品への信頼を高め、最終的に満足した顧客から真の見込み客を生む。③ビジネスを適切に開始するために新規販売店向けの基本トレーニングのプログラムを提供する。

④各地で定期セミナーを開催する。⑤定期的な製品と8Pシステム教育の会議を実施する。⑥WhatsApp グ



ループによるアクティビティを可視化することで、チームのモチベーションを上げて良い成果へとつなげる。

⑦2Aからランクアップするたびに、その人の写真を添えてすべてのソーシャルメディアでお祝いのメッセージを投稿する。⑧四半期ごとのLTPリーダーシップ研修プログラムの実施。⑨6A以上の月例振り返り会議の実施。⑩四半期ごとの合宿研修プログラムの実施。

目標は2030年までの6A2-8!

モハメッドのグループが昨年催した年次表彰式には、インド全土から1,500名を超える販売店が参加した。「この式典は、販売店として新たな地位を獲得する、という仲間たちの目標づくりにつながりました」と彼は言う。

それだけでなく、彼は仲間の家族と国内外の様々な旅行を企画し、過去5年間で、タイへ2回、ドバイ、バリ、カトマンズにも行ったという。ベトナムとパリへの旅行は、今後数ヶ月以内に予定している。

さらにモハメッドは、事業基盤の拡大を目的にした拠点「カンゲン・エキスピリエンス・センター」を、インド国内に15カ所以上開設した。そこでは主に、月間オンライン報酬授与および表彰プログラムを展開している。

その他、1件でも販売すると報酬を支払ったり、活動停止販売店の活動を再開させるためのプログラムを実行したり、多彩な活動に取り組んでいる。

モハメッドの最初の大きな目標は6A2-3に到達することだった。彼は両親、親友、数多くの仲間たちの支えを得て、67ヶ月でこの目標に達した。だが彼の目はすでに未来へと向いている。

「最終目標は、2030年12月までに少なくとも32名が6A2-3ランクを達成し、500名以上が6A以上のランクを保持して、私自身は6A2-8ランクを達成することです」。モハメッドはまだまだ道半ばにあるとして、「還元水との生涯にわたる取り組みは始まったばかりです」と語っている。



沖縄県硬式野球連盟がエナジックの2選手を表彰!



表彰された古堅瑞樹選手(右)と福元信馬選手

2月25日に開催されたJABA(日本野球連盟)沖縄県硬式野球連盟総会で、2025年度沖

縄県硬式野球連盟優秀選手賞の企業チーム部門で、エナジック硬式野球部の2選手——投手部門の古堅瑞樹^{ふるげんみずき}、打者部門の福元信馬^{ふくもとしんま}が年間最優秀選手に選ばれるという栄誉を得ました。

沖縄県社会人野球の投手部門と打撃部門で最も優秀な選手に認定されたわけで、しかも2年連続の認定という快挙でした。

両選手は揃って「これを糧に、今年こそは全国大会出場という目標を達成できるよう日々精進します」と語っています。

エナジック硬式野球部が阪神2軍と対戦しみごと勝利!

2月22日にエナジック硬式野球部が沖縄でキャンプ中の阪神タイガース2軍とオープン戦を行ないました。一昨年と昨年に引き続く試合で、ちなみに一昨年は8対2でエナジックの勝利、昨年は14対7で阪神が勝利しました。

さて今年は——4対2でエナジックがみごと勝利を取めました。初回に2点を取られましたが、

4回に6番の西表のタイムリーにより1点を返しました。5回には2死1・2塁から3番の大原が3ランホームランで逆転しました。

3月20日から始まる公式戦「第44回石川杯争奪硬式野球大会」を控えている折から、良い結果を残せました。今後の活躍を大いに期待しましょう。

エナジック卓球アカデミーの3選手が「全九州卓球選手権大会」に参戦!



新垣莉乃選手(左)と宮城絆菜選手

みやぎ きづな
1の宮城絆菜の3選手が参加しました。

大会は2/21に団体戦を行い、22日に個人戦(シングルス)を行いました。3選手は、3名で予選リーグを戦い、そこで1位になった選手が

2月21、22日に那覇市民体育館で開催された「全九州卓球選手権大会(中学生の部)」に、エナジック卓球アカデミーから、男子が中2の田畑瑞希^{たばた みずき}、女子が中2の新垣莉乃^{あらかきりの}と中

決勝トーナメントへ進める、という個人戦にのみ出場をしました。

結果は、田畑選手が予選2位、新垣選手と宮城選手はいずれも3位で、トーナメント進出はなりませんでした。

エナジック卓球アカデミーは、「悔しい結果とはなりましたが、以前の敗戦の経験を活かしたり、練習で取り組んできたことを発揮できたりと収穫もありました。次は目標を達成できるように、コツコツと練習を頑張っていきます」とコメントしています。

フィルターオートシップ

定期
購入



フィルターオートシップとは!?
フィルターを定期的に交換ができるシステムになっています。オートシップを申し込むことで、定期購入特別価格(定価から最大約27%割引)にてフィルターをご購入することができます。

オートシップ(定期購入)で購入すると
最大約27%お得!!

メリット1

1本購入でも定期購入特別価格(最大約27%割引)で購入することが出来る。

メリット2

カスタマーセンターより事前に交換(配送時期)の連絡が来るため交換時期を逃すことがない。

メリット3

定期的にフィルターを交換することで、常に最適な還元水を飲用いただけます。



エナジックカスタマーセンター 専用LINE!!

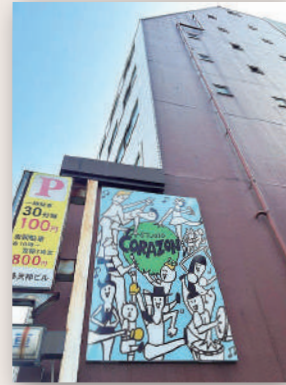
各種情報をLINEで配信します。
またカートリッジや販促品の注文が可能。
右記お住まいの地域のLINE【QRコード】にご登録ください。

※登録人数に制限がありますので登録できない場合は
下記お問い合わせ先へご連絡の方をお願いします。



お問合せ先 エナジックカスタマーセンター ☎0120-84-4132 E-mail:callcenter@enagic.co.jp

福岡県福岡市
ダンススタジオ
CORAZON
コラゾン



住所: 福岡県福岡市中央区天神4-1-24-3F
電話: 092-771-3001
定休日: 不定期
営業時間: 午前10時～午後9時

ダンススタジオの必須アイテムとなったK8の使い方!



子どもたちもK8を愛用

ダンススタジオ CORAZONは、バレエとコンテンポラリーダンスの両方を学べるスタジオである。ジャズダンスやヨガも教えている。対象は子どもから大人までと幅広い。オーナーの井上瑞希さんによると、これらに対応するため、国内外の経験豊富で優秀な多くの講師がレッスンを担当しているという。

教室は今回紹介する福岡市だけでなく、飯塚市にも設置している。生徒たちの中で最も多いのは小学生で、ほとんどがバレエを学びに通っている。

クラスは年齢や目的に即して実にバラエティに富んでいる。たとえば4歳～年長を対象にしたキッズクラス、小学校低学年向けのジュニアBクラス、高学年向けのジュニアAクラス、中・高校生向けのユースクラス、といった具合だ。

もちろんこのほかにも、クラスを用意しているが、それだけでなく、各種コンテストの出場や海外留学などのサポートも充実しているという。

このスタジオにK8が導入されたのは昨年10月のこと。井上さんによると、知人の販売店である今泉こず恵さんと加藤真一さんが福岡ショールームでエナ

ジックの理念を紹介し、水の実験をしてくれたことなどが導入のキッカケだったという。

加えて、昨年12月には名護市瀬嵩のエナジック関連施設を訪問したさい、そのうちの一カ所であるカンゲンファームが運営している還元和牛の牛舎で、「牛のウンチが臭わない!」ことに気づき感動し、いっそう還元水のファンになったという。

こうしてK8をスタジオに設置して以来、還元水はもっぱら生徒や講師たちの飲用に使っている。そして「飲みやすくおいしい」といった意見を聞くという。もちろん排泄のさいの利点もあるようだ。

そして酸性電解水は足のケアに使用し効果を上げているという。

このように、いまやCORAZONにとって、K8はバレエのトウシューズと同様、なくてはならないアイテムとなっている。



ていねいな指導が魅力のCORAZON



還元和牛の“無臭”に驚いたという井上さん

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

はっちの 「電解水のある生活」



生姜ナイ！ でも還元水使用でサバの煮魚に挑戦！

日本料理の中でもポピュラーなのが煮魚。なかでもサバの煮込みは人気抜群ですね。

ということで今夜の夕食はサバの煮込みに決定。以前に買っておいた塩サバの切り身が冷蔵庫にありますから。ところが、肝心の生姜の買い置きがない！

う～ん、生姜を使わないと魚臭さが気になるかなあ。でも還元水を使えばなんとかなるよね、と樂觀して始めました。

■まずは還元水でよく洗う

サバの塩気と魚臭さをとるため、まず還元水でよく洗ってみました。

しっかり水洗いをすれば大事な魚の脂分がなくなりそうな感じがします。でも塩抜きをするためもあるし、煮込めば味も濃くなるはずなので、還元水でよく洗ってみました。

■味付け後にコトコト煮込む

洗ったら水気を切っておきます。次に、還元水でとった昆布ダシを鍋に投入。そこに、酒、みりん、砂糖、(ほんのちょっとの)醤油を入れて軽く沸騰して

きたら、サバをゆっくりと入れます。

そして落とし蓋をし、弱火でコトコト、コトコト。魚に火が通った頃に煮汁で味噌をといて、さらに弱火でコトコト、コトコト。

■生姜ナシでも生臭さナシ！

煮汁が少なくなってきたら、一度火を止めて味をしみこませ、食べる直前に再度あたためます。魚を器に移したら煮汁を一気に煮詰めてトロトロにし、盛った魚にかけます。これで出来上がり！

生姜がなくても魚臭さがまったく気にならない美味しい煮魚ができあがりました(^^)。

焼魚の時にも、あらかじめ還元水でよく洗ってから焼いたところ、生臭さが消えたことがありました。還元水って不思議だなあって改めて思いました。





3月、4月は要注意！ 花粉とウイルスの「複合リスク」から 呼吸器を守る【春のセルフケア】



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



3月は、寒さが和らぎ活動しやすい季節となる一方で、スギ花粉の飛散量がピークを迎える時期でもあります。この時期特有の

「花粉」と「ウイルス」が同時に呼吸器に影響を与える「複合リスク」に注意が必要です。

春先は、花粉の大量飛散に加え、空気の乾燥や昼夜の寒暖差が激しく、これらが気道への刺激となって、もともと敏感な呼吸器の症状をさらに悪化させます。

スギ花粉が少ない北海道や沖縄でも、黄砂、PM2.5、そして白樺花粉(北海道)など、呼吸器が敏感になりやすい要因は多く存在し、全国的に注意が必要です。

春に呼吸器を守るための対策

①マスクで花粉・ウイルスを同時にブロック

飛散量の多い時期の外出時には、不織布マスクが最も有効です。マスクを選ぶ際は、顔の形にフィットする大きさのものを。隙間ができないように正しく装着しましょう。

これにより、ウイルスと花粉の両方の吸入を効果的に防ぐことができます。

最近では、鼻孔に装着する専用マスクなど、用途に応じた商品も増えています。使い捨てマスクは再利用せず、都度新しいものを使用しましょう。

②加湿で“粘膜の防御力”を保つ

先月号でもお伝えしたように湿度40～60%が目安。冬のケアだけでなく、春のケアでも重要なポイントです。喉や鼻の粘膜が乾きにくくなり、ウイルスが体内に入りにくくなります。

③外出後の「うがい」「洗顔」で花粉をリセット
外出から戻ったら洗顔やうがいで、粘膜に付着した花粉を洗い流しましょう。花粉が粘膜に残っていると、炎症が続き、症状悪化の原因となります。

帰宅後の洗顔で顔についている花粉を洗い流すことは、肌荒れの防止にもつながります。洗顔後の保湿も忘れずに行いましょう。

鼻うがいも併用する方は、水道水ではなく、必ず生理食塩水に近い専用の洗浄液を使用してください。鼻の粘膜は非常にデリケートなため、誤った方法で刺激するとかえって炎症を悪化させる危険性があるため要注意です。

④喉の違和感が長引くなら早めに医療機関へ
咳が止まらない、呼吸が苦しい、微熱が続くなど、症状が2週間以上続く場合は、自己判断せずに医療機関を受診しましょう。

特に花粉症は、症状が出る前の初期治療を行うことで、ピーク時の辛さを大幅に軽減できることが分かっています。

アレルギー専門医に相談し、個人に合わせた適切な処方薬を用いて炎症を抑えることが、複合症状を防ぎ、QOL(生活の質)を向上させる鍵となります。

セルフケアと適切な治療の併用を

3月は“花粉+ウイルス”という二重の負担がかかりやすい季節です。粘膜の保護と早めの対策を心がけ、気道への刺激をできるだけ減らすことで、春を快適に過ごすことができます。無理なく続けられるセルフケアと、専門医による適切な治療を組み合わせ、呼吸器の健康をしっかりと守っていきましょう。



沖縄還元フーズが贈る「Vegetableウコンの世界」

ホサイン先生の【ウコン百科全書】

第14回

多民族国家インドネシアで 女性詩人たちが描いたウコン香辛料の物語

インドネシアは17,508の島々から構成され、そのうち13,400の島に、およそ200の民族集団が居住している国である。同国は多様な香辛料の生産に恵まれており、各民族社会において多彩な香辛料文化を有している。

そしてインドネシアの文化的伝統において、ウコンは単なる料理素材としてだけでなく、伝統医療の重要な構成要素であり、文化儀礼やさまざまな慣習儀式における象徴的要素としても認識されている。

インドネシアの女性詩人たちは、ウコンの社会的機能を記録し、インドネシア文明における香辛料の重要な役割を強調してきた。詩集『Variasi Kuning Kunyit』を通して、彼女たちは香辛料に関する知識の保存と普及に貢献している。多くの詩において、ウコンは料理、伝統医療、あるいは人生の比喩として、物語表現の中心的要素として明示的に描かれている。ウコンが風味を高める役割を果たす様子は、クルニア・デウィ・ファディラの詩「ナシゴレン・クニット」に顕著に表れている(以下参照／インドネシア語より翻訳)。

台所、それは私の戦場。エシャロット、ニンニク、唐辛子、ウコン、ガランガル、ぶつかり合い、混ぜ合い、心のさざ波をかき立てる。

煮立つ香辛料の魔法を吸い込みながら、私はつぶやき、思索し、沈黙の対話に迷い込む。

希望は油と卵の中で溶けてゆき、喜びはフライパンとヘラの上で砕け散る。

塩もまた加わり、味わいを整え、輪郭を与える。

皿に盛りられた炒めご飯(ナシゴレン)は人々を引き寄せ、待ちきれぬ空腹をやわらげる。

出典:IFSR 2024 PROCEEDINGS, International Forum on Spice Route Volume II, 2025

【ウコン工場便り】

名護還元ホテル東江店でウコン石鹸とウコンパンを提供中

2025年12月中旬にオープンした名護還元ホテル東江店では、沖縄還元フーズのオリジナル商品である「KANGEN UKON CRAFT SOAP(還元ウコン・クラフトソープ)」を客室アメニティとして提供しています(ホテルについては16Pを参照)。

実際にご宿泊いただいたお客様からは、「保湿力が高く、こんな石鹸は初めて」「肌がしっとりする」といったお声を多数いただいております。ウコンに関心を抱いていただくきっかけにもなっています。

また、2026年3月よりスタートした朝食では、ウコンパンや大根のウコン漬けなど、ネットワーク商品とは異なる新しい形のウコンメニューも提供しており、宿泊を通して「食」と「体験」の両面からウコンの魅力を感じていただける内容となっています。

名護へお越しのさいには、ぜひ名護還元ホテル東江店にご宿泊いただき、沖縄の自然が育んだウコンの魅力を体験していただければ幸いです。



朝食用の美味しいウコンパン



好評の還元ウコン石鹸



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。



危ないよ！それ知らないよ

流通ジャーナリスト 大栗 準

ネットワークビジネスに最重要の「特商法」が備える 7つの取引形態と行政・刑事・民事の3処罰規定！

皆さんがビジネスを展開しようとするとき、最も気を付けておかないといけない法律の一つが、特定商取引法(特商法)だと思います。

特商法は、他の法律と比べてとき、ちょっと変わった特徴を備えているといえます。今回は「特商法の特徴」についてご紹介しましょう。

■特徴①七つの「取引形態」ごとに規制が設けられていること

特商法は、トラブルが起りやすいと考えられる商取引に特化する形で、厳しい規定を設けているのが特徴です。

当初、1976年に施行された「訪問販売等に関する法律(現在の特商法)」では、「訪問販売」「通信販売」「連鎖販売取引」の3形態のみを対象としていました。

現在はこれに、「電話勧誘販売」「特定継続的役務提供(エステや塾など)」「業務提供誘引販売取引(典型的なのは「内職商法」)」「訪問購入(貴金属の訪問買取など)」の4形態を加えた計7形態が規制対象となっています。そして、それぞれの取引形態によって、禁止行為の内容や罰則、クーリング・オフの期間などが異なります。

よく、「ネットワークビジネス(NB)は法律で禁止されているのでは？」などと言ってくる人がいますが、これは明らかな間違いです。「通販と同様、特商法で厳しく規制されている」のは事実ですが、禁止されているわけではありません。

■特徴②「行政」「刑事」「民事」の三つの規定を備えていること。

特商法は、行政規定、刑事規定、民事規定の三つをすべて備えています。

例えば、不実告知(うそを言って勧誘する)などの違反行為をした際に、業務停止命令や業務禁止命令、業務改善指示を受けると定めているのは、行政規定です。こうした行政処分は基本的に、国(消費者庁)もしくは都道府県が行います。

特商法の禁止行為を行うと、拘禁刑(懲役刑と禁固刑を一本化した新しい刑罰)や罰金刑などが科される場合があります。これは刑事規定です。「特商法違反で警察に逮捕された」といったニュースがときどき流れるのは、刑事規定があるからです。

加えて特商法には民事規定も設けられています。例えば、「契約後一定期間はクーリング・オフができますよ」というのは、民事規定です。特商法には、商品の引き渡し後90日までならば、中途解約して返品し、適切な額の返金を受けられる「中途解約・返品ルール」なども設けられています。

これまでの記述を総合すると、特商法は、民事規定の実効性を、厳格な行政規定と刑事規定で担保する構造になっています。

例えば、クーリング・オフは民事規定ですが、クーリング・オフを妨害する行為をすると、行政罰や刑事罰の対象となります。また、法定書面の交付を怠ったり、書面の内容に不備があったりしたときも同様で、行政罰や刑事罰が規定されています。

契約書面を交付しなかったり不備があったりすると、クーリング・オフ可能期間が無限に延長されるという民事規定も設けられています。

このように、特商法には行政規定、刑事規定、民事規定が備えられていて、違反の軽重によってどの規定が適用されるかが決定されます。

「病原体へのアクセスと利益配分」に関するWHOのパンデミック条約の審議状況は?

前号で概要を紹介した「パンデミック条約」の主要本文は、昨年5月20日のWHO(世界保健機関)年次総会で全会一致により採択された。

しかし、パンデミック条約第12章「病原体へのアクセスと利益配分」(通称「PABSシステム」)の具体的な運用規則(「付帯条件」)に関する審議は継続中である。

「PABSシステム」は①病原体へのアクセスと②利益配分の二つの柱から構成される。

①は、パンデミック発生の可能性のある病原体とその遺伝子配列情報・データを、発生源国からWHOへ迅速に供給・共有することを促進し、世界中の研究者や製造業者がワクチン・治療薬・診断薬(VTD)の開発を直ちに開始できるようにすることを目的としている。

ただし、病原体の迅速な提供スケジュール、提供されるデータの形式、およびWHOが管理するグローバルネットワークの運用規則などは今後、最終決定される予定である。

②の利益配分は、病原体共有によって可能となった医薬品および重要技術の開発・生産から生じる利益を、WHOを通じて国際社会、特に開発途上国に公平に分配する仕組みを確立することを意味する。さら

に、サプライチェーンの強化と資金調達などを促進することで、世界の生産能力の強化を目指している。

具体的には、パンデミック時にVTDの一定割合(例:20%)をWHOに提供または寄付することで、途上国など支援を必要とする国々に製品が公平に分配される。

さらに、製造技術および関連する知見・ノウハウを開発途上国へ移転するための協力を促進することで、特定の国や地域への製造能力の集中を回避し、世界の生産能力を強化する。加えて、病原体情報を用いた研究開発に関する資金調達、製造、販売に関する透明性を高める措置を講じる。

この「PABSシステム」の詳細は現在、WHOの政府間作業部会によって審議中である。最終採決は今年5月のWHO年次総会でなされる。この附録書の内容は、将来のパンデミック対応における条約の有効性と公平性に重大な影響を与える。

いずれにせよ、感染予防、早期発見、情報共有における国際協力によってのみ、世界は感染から守られる。米国のWHO離脱は、この条約によって促進される将来のパンデミック対策努力に暗い影を落とす。



玉城英彦(たましろひでこ)

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長(23年3月まで)。

名護市の還元ホテル東江が本格稼働！



13Pの【ウコン工場便り】で、「名護還元ホテル東江でウコン石鹸とウコンパンを提供」と紹介しました。本格稼働を開始したこのホテルについても紹介をしてみます。

このホテルは、もともとエナジック(グループ)がオフィス等に使用していたビルを改修し、昨年12月にオープンしました。1階ではコンビニ・ローソンとレストランが営業し、2～5階部分がホテルとなっています。ちなみに13Pで紹介したウコンパンやウコン漬などの朝食は、還元和牛料理と共に1階フロント横のレストランで提供しています。



ホテルはシングル、

ダブルなど全43室を用意し、煩わしさのないキーレスエントリーを採用。いずれも無料の20台収容可の駐車場やランドリーコーナーがあり、そのほか、テレビ、冷蔵庫、インターネット接続(無線LAN形式)等々の設備や備品を備えています。ツイン、シングル共にスペースは広く、ストレスなく長期滞在が可能です。

エナジックグループの諸施設が点在する名護市内にあって、ホテルホークレアを改名した、アパートメントタイプの還元ホテル大宮(名護市宮里7-2-69/070-3801-4011)も同時期にオープンしました。各部屋にキッチンと洗濯機・乾燥機を完備しており、家族連れにも大変人気があります。サービス抜群の還元ホテルをぜひ活用しましょう。



2026.1月度 新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- BRIELLE HARRIS (オーストラリア)
- IRINA BOND #2 (オーストラリア)
- PRAISY ANN PUNNOOSE #3 (オーストラリア)
- THI HUONG PHAN #2 (オーストラリア)
- #1001225162 ONTARIO INC. (カナダ)
- 1274351 B.C. LTD. (カナダ)
- 16244068 CANADA INC. #6 (カナダ)
- AMY JEAN WEBSTER #3 (カナダ)
- DS DREAM SKIN COMPANY INCORPORATED (カナダ)
- EKENGLO EMOUNGUE LEATTITA (カナダ)
- JOMADIA INC. (カナダ)
- KELLY KATHERINE DONAIS (カナダ)
- MA ELENA ARROGANTE #B (カナダ)
- OPRAH WILLIAMS #6 (カナダ)
- SANGA HULEC #3 (カナダ)
- STALI NASSIRA (カナダ)
- MATTHIAS JOHANNES SIMONER (オーストラリア)
- ALEXSANDR KUNDOS #2 (ブルガリア)
- MA COACHING (フランス)
- ROBIN STEPHANE (フランス)
- BRITTA HESSMANN (フランス)
- HAPPY WATER TEAM / SUSANNE DULLE (ドイツ)
- HP TORSTEN ROESCH (ドイツ)
- IRINA SAUER (ドイツ)
- KARIN MACK (ドイツ)
- MALERMEISTER ROLAND ODER (ドイツ)
- NADINE ROSSBACH (ドイツ)
- STEFAN ZEISBERGER #2 (ドイツ)
- GIOVANNA DUBBINI (イタリア)
- LUCA PARISI (イタリア)
- RENU BALA MOOM (イタリア)
- ROBERTA ANGELETTI (イタリア)
- MARGARETA FLISTOC (セルビア)
- ACCUPUNCTURPRAKTIJK WITTE LOTUS (オランダ)
- BETTINA SCHMIDT (オランダ)
- DUMITRESCU CONSTANTIN (ルーマニア)
- THAO NGUYEN THI (スロバキア)
- ANA BELEN PEDROCHE SANCHEZ (スペイン)
- TANIA RUBIROLA XICOIRA (スペイン)
- BERGLUND, FRIDA (スウェーデン)
- YUSUF TURKUGLU (トルコ)
- CHLOE ROBINSON #4 (イギリス)
- DIGITTRANSFORM SERVICES LIMITED (イギリス)
- HOLLY ANN ELLIOTT (イギリス)
- JENNIFER PUNZALAN (イギリス)
- PLAMENA DINCHEVA (イギリス)
- RIA RAGASA #2 (イギリス)
- SMS MOVES LTD (イギリス)
- EN-GEDI (HK) CO LTD/ LAU YAN WAH GLADY (香港)
- SANGITA KARKI (香港)
- TAM KWOK LUN (香港)
- ANIL KUMAR NAIHRA (インド)
- BHAGRATH (インド)
- BHAVINA SHARMA (インド)
- GLOBAL BUSINESS CONSULTANCY (インド)
- JITENDRA BHALSE (インド)
- KANTABEN RAMESHBHAI DESAI (インド)
- KAPIL GARG (インド)
- KHUSHBU DINESHBHAI VADHER (インド)
- MEET DEVENDRAKUMAR GOSWAMI (インド)
- MILIND DHANESHWAR (インド)
- NAGENDRA KUMAR VERMA (インド)
- NAYANABEN PRASHANTKUMAR VAGHELA (インド)
- RAVI KUMAR (インド)
- SANJEEV SHARMA (インド)
- SANTOSH KUMAR MAKHIJA (インド)
- SHEETALBEN VIKASKUMAR PARMAR (インド)
- SHWETA NAGAR (インド)
- SUMAN DEVI (インド)
- SUNIL KUMAR GARG (インド)
- DRHARONCANG PANDIH (インドネシア)
- GHANNY AGUNG HASBIAN (インドネシア)
- HJ ASMIDA AMIR (インドネシア)
- KURNIATI SOEHARTO (インドネシア)
- LENI SUDARWATI #2 (インドネシア)
- MARINUS (インドネシア)
- PT ORDELL SUKSES ABADI (インドネシア)
- 児島 三奈子 (日本)
- CHAI POH CHOO (マレーシア)
- CHOONG KAR YAN (マレーシア)
- JOYCE LIM (フィリピン)
- MARITES C. OCAMPO (フィリピン)
- MARK ALDRIN PINGCAS ARAYON (フィリピン)
- BEAUTY WATER PTE LTD (シンガポール)
- HOE SHIN YUEN (シンガポール)
- LIM ZE MEI #2 (シンガポール)
- CONG TY TNHH AURORA HONG (シンガポール)
- NHAT/ LE THI THU HONG (タイ)
- DANG THI TRANG (タイ)
- DAU QUANG PHU (タイ)
- DINA SRONG (タイ)
- HA THI THU HAO (タイ)
- LE THI HOA #3 (タイ)
- MAI VAN DUJET (タイ)
- NGUYEN HOAI LINH (タイ)
- NGUYEN NGOC TUAN (タイ)
- NGUYEN THI HUUYEN (タイ)
- NGUYEN THI NGA (タイ)
- NGUYEN VAN MINH (タイ)
- PHAM THI THANH (タイ)
- SENG HEANG (タイ)
- VU MINH THANH #2 (タイ)
- ABENA AGYEWA KUNUTSOR #1 (アメリカ)
- AGSTREAM LLC #4 (アメリカ)
- AHMOVES LTD (アメリカ)
- Anu Gurung (アメリカ)
- BRANDY RENE LLOYD #2 (アメリカ)
- CINDY WOOD (アメリカ)
- DEVON MARIE DEUTSCH (アメリカ)
- FELZ FITNESS LLC (アメリカ)
- FORGOTTEN WAYS PMA (アメリカ)
- Grace Amponsah Mensah (アメリカ)
- ISHMIRTI GURUNG #3 (アメリカ)
- JENNIFER JO STANLEY (アメリカ)
- JOSHUA GREEN (アメリカ)
- KERRI A JONES #6 (アメリカ)

- KIM LOTT (アメリカ)
- LEIGH OBRIEN (アメリカ)
- MORGAN LEIGH KITAIF #4 (アメリカ)
- NINA S SELJA (アメリカ)
- NUMBERS 20 LLC #5 (アメリカ)
- PETER LECCESE LLC (アメリカ)
- SHANNA J WARD #4 (アメリカ)
- SUSAN GEORGE #5 (アメリカ)
- TANA REED #2 (アメリカ)
- TARA GOLINO (アメリカ)

6A2

- DANICA N STEWART (オーストラリア)
- JADE DIAZ (オーストラリア)
- OLIVER + VIOLET COLLECTION INC. (カナダ)
- ROBYN JANINE PERRIER (カナダ)
- SERVICES ZENANG INC. #4 (カナダ)
- SNAP LEGACY CORP (カナダ)
- VALENTE COACHING INC. (カナダ)
- GLOBAL WATER + MINDSET (オーストラリア)
- INSTITUTE SANDRA UEBELHOER (ドイツ)
- KESSY RAU (ドイツ)
- LUDMILA TREFNJAK (ドイツ)
- THI PHUONG MAI NGUYEN (ポーランド)
- ADAMCZYK (ルーマニア)
- D&A PROINTEGRATED ADVERTISING S.R.L (スウェーデン)
- ANDREA ONDIVIELA BESSA (イギリス)
- MARGARITA KERPATSI (イギリス)
- RADOSTINA KONDEVA- KOSTOVA (イギリス)
- ANIL KUMAR PAL (インド)
- ASHA HARDASMAL MAKHIJA (インド)
- KAVITA NAGAR (インド)
- LALITA PATHAK (インド)
- MANOJKUMAR RAMSINGH RAJPUT (インド)
- MEENA GANESH SULAKHYA (インド)
- NEERU BAJAJ (インド)
- PALAK VINODBHAI PATEL (インド)
- SATISH KUMAR (インド)
- SAMUEL CHENG TAN (フィリピン)
- LENG CHIN#1 (タイ)
- NGUYEN HUY THANH (タイ)
- NGUYEN THI THU PHUONG (タイ)
- TRAN VO BAO KHA (タイ)
- VA YUTHEAWAT (タイ)
- AMANDA U LA SUZZO (アメリカ)
- Aqeen Chioma Nicholas (アメリカ)
- CAMERON MOSS #1 (アメリカ)
- DANIELLE STANLEY #1 (アメリカ)
- GWENDOLYN BRYAN #1 (アメリカ)
- M/LISA LIN PETROSKY (アメリカ)
- SEJAL SANJAY PANCHANI (アメリカ)
- SHANA NISBET (アメリカ)

6A2-2

- Aqua Vita Aus Pty Ltd (オーストラリア)
- SAMUEL TURMINE (オーストラリア)
- HETAL JOSHI (カナダ)
- SKYNIKK GROUP INC. (カナダ)
- THE STUDIO LV COLLECTIVE INC. (カナダ)
- ULRIKE CHARLIER (ドイツ)
- SERVICES GLOBAL LTD (オランダ)
- GANESH SULAKHYA (インド)
- NEERAJ BAJAJ (インド)
- SANTOSHKUMAR HARDASMAL (インド)
- MAKHIJA (インド)
- SHREE SHAKTI ENTERPRISE (インド)
- JON CHRISTOPHER LIM (フィリピン)
- GOH PEI LING MABELLINE (シンガポール)
- KHUU ANH LONG (タイ)
- SAMNANG SVAY (タイ)
- CAIT ELIZABETH MARKETING LLC (アメリカ)

6A2-3

- SAMARA REMPEL ENTERPRISES INC. #1 (カナダ)
- R.FLISTOC SRL (ルーマニア)
- VAN ANH NGUYEN (スロバキア)
- DESISLAVA MIRSCHEVA (イギリス)
- LORENA DYDE (イギリス)
- HANSABEN RATILAL DALSANIYA (インド)
- RAJESH KUMAR (インド)
- YUVRAJ LOTAN MAHAJAN (インド)
- CHOY CHANTHEARITH #1 (タイ)
- NGUYEN VAN HIEP #1 (タイ)
- SLY VENTURE LLC . (B) (アメリカ)
- IDEAL STUDIO LLC #1 (アメリカ)