



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS®

Vol
306
Japan Edition

2026.5月号



6月22日は目前
エナジック発祥の地で開催！

52周年記念
グローバル表彰式典に参加しよう！



最良販売店の肖像:4P

アシェリー・クルックス
(アメリカ/6A2-4)



スポーツフラッシュ:7P

めざせ！都市対抗野球大会
エナジック硬式野球部が
九州2次予選に進出！

pH8.5は85歳のラッキーナンバー！ 活力を与える還元水と妻の八重子に感謝！

普段から還元ウォーターを持ち歩いていると、その存在が頭から離れることはありません。どこへ行っても、常に還元ウォーターを意識させられます。この3月17日に85歳になった時にも、pH値が8.5～9.5の還元ウォーターのことを自然と思い浮かべました。85歳イコール8.5。これは好機の訪れではないでしょうか。もしかしたら天は今こそ還元ウォーターを楽しむ最高の時だと私に告げているのかもしれません。

エナジックのほとんどの電解水生成器は、pH値が高いもの（アルカリ性）から低いもの（酸性）まで、強還元水、還元水、浄水、酸性水、強酸性水の5種類の水を生成します。

これらの水はそれぞれ用途が異なりますが、水素を豊富に含む還元ウォーターは私の生活に欠かせないものです。最も汎用性の高いこの水は、水分補給に最適で、食品の準備から調理、コーヒーや紅茶の抽出まで、あらゆる用途に効果を発揮します。還元ウォーターには、種子の発芽を助けたり、衰弱した植物を活性化させたりする効果も期待できるようです。

もちろん、私は還元ウォーターの味が大好きです。当社のKangenシリーズである、レベラックK8、レベラックSD501DX、レベラックSD501 プラチナム、レベラックスーパー501、レベラックJr IV、レベラックSD501Uは、水に不快な後味や臭いを一切残しません。

85歳になった今でも、私は元気いっぱいです。家族や友人、そして販売店の方々と楽しい時間を過ごしながら、世界各地のイベントに精力的に参加しています。これは、常に手元に還元ウォーターを持ち、水分補給とリフレッシュを心がけているおかげでもあります。今でもゴルフを楽しんだり、故郷沖縄の三弦楽器である三線を奏でたりすることができます。

また、妻の八重子にも感謝を伝えたいといけません。彼女のおかげで、私は常にエネルギーに満ち溢れ、集中力を保つことができました。これからも二人で世界を変え続け、そして還元ウォーターを飲み続けていきます。

エナジック株式会社
CEO 大城博成



Anniversary
Global Recognition Celebration
Okinawa, Japan

June 22, 2026
NAGO CIVIC HALL

TICKETS:

\$150



June 21, 2026

VIP DINNER
E8PA HQ

BY INVITATION ONLY



最良販売店の肖像

アシュリー・クルックス

Ashley Krooks

アメリカ/6A2-4

心中に野望と情熱をたぎらせて
自由に世界を旅し社会に貢献を!



6A2-4ランクのアシュリー・クルックスは、販売店として並々ならぬ努力を惜しまない。過去7年間で、彼女はビジネスを構築しながら70カ国以上を旅してきた。そして、彼女の活躍はまだ始まったばかりなのだ。

アシュリーが、エナジックと還元ウォーターを

知ったのは、「自由なライフスタイル」を掲げるオンライン広告を見たことがキッカケだった。そこからライブのオンラインセミナーへと導かれ参加を決めた。「夫に『一緒に見に行こう』と言った時のことを、私は今でも忘れません」とアシュリーはいう。

アシュリーが初の契約を取り付けたのもオンライン広告を通してだった。「これほど素晴らしい体験は初めてで、エナジックの可能性を大いに感じる出来事でした」という。

その顧客はエナジックの『三種の神器』である、還元ウォーター生成器、アネスパのホームスパシステム、そして還元ウコンを一度に購入した。「このエナジックでの初契約を私は一生忘れません。小切手と一緒に撮った写真を今でも大切に保管しています」とアシュリーはいう。

「起業こそ我が道」と悟って…

ニューヨーク出身のアシュリーは

現在、コロラド州ボルダーに住んでいる。以前は企業で働いていたこともあったが、いずれもうまくいかなかった。

「アイビーリーグの大学に通い、学業の成績を表わすGPAも4.0以上とトップレベルで卒業するなど、優秀な学生だったにもかかわらず、企業での仕事は私には合いませんでした」

「これまで就いた仕事はすべて解雇されました。雇われるより自ら起業する方がずっと自分には合っていたのだと思います。スケジュールなどを自分で決め、社会に貢献できるからです」



アシュリーは当時を振り返って、「私は求めていた自由を手に入れるようと必死でした」と語る。

さらに「世界中を旅しながら、どこ

でも仕事ができ、家族を養いながら、社会に貢献する。そんな時間、場所、ライフスタイル、そして経済的自由を私は切望していました。エナジックに出会う前に、他の事業に手を出し500万ドルの借金も抱えていたのです」と語った。

こんな彼女の人生の軌道は、エナジックの販売店という仕事に出合ったことで大きく変わったのだった。

全力で6A2-5(以上)をめざす

「私は今後もチームのビジネスの成長を支援していくつもりです」とアシュリーは語ったが、その勢いを維持するために、彼女はダウンラインの教育とモチベーション向上に4つの取り組みを活用している。それは、①Zoom通

話、②Facebookグループ、③Facebookメッセンジャー、④トレーニングビデオである。

アシュリーは今、6A2-5ランク(そしてそれ以上)に到達することを思い描いている。販売店活動を初めて以来、「全力投球」を貫いてきた彼女を見れば、その将来の実現を疑う余地はない。「エナジック以外のどの道も断たれていました。でもそれが私に火をつけたんです」と彼女は言うから話をこう結んだ。

「親の教え、そして数々の人生経験を通して、何事にも勤勉に向き合う姿勢を学びました。また指導を受け入れる素直さもあり、何事にも全力で取り組む性格です。このビジネスを始める



ころには、すでに野望と情熱で燃えだぎっていました。目標達成のためには何でもする覚悟で臨んだのです。その思いは今も変わりありません」



WEEKLY

SPEEDY RANK-UP CAMPAIGN

最短ルートでトップを目指せるチャンス。
あとは一歩踏み出すだけ。
4週間で6Aランクへ加速しよう※

キャンペーン期間：2026年5月1日～

Leveluk 還元水生成器
アネスパ DX
ウコンΣ3DD

コンテストの
ルールと詳細は
こちら↓



※6Aラインの構築を指しており、販売店のランク変更を意味するものではありません。



エナジック硬式野球部が 都市対抗2次予選の出場権を獲得！



九州地区2次予選出場を決めた選手とスタッフ

4月20～28日にかけて、第97回都市対抗野球大会沖縄県予選が行なわれ、エナジック硬式野球部が参加しました。この予選では全5チームが参加して第1、第2代表を選出し、その2チームが12チーム参加の九州地区2次予選に進み

ます。そこを勝ち抜いた2チームが8月26日から9月6日まで東京ドームで開催される都市対抗野球大会に出場できるようになります。

エナジック硬式野球部は第1代表決定戦では、惜しくも沖縄電力に敗れましたが、第2代表決定戦でビッグ開発BCチームを3対1で下し、みごと代表の座を獲得しました。これにより、5月30日から熊本県で催される九州地区予選に出場することが決まりました。

12チームが参加し、わずか2チームだけが都市対抗に出場できる厳しい予選ですが、念願の全国大会出場をめざし、いっそうの奮闘を期待しましょう。なお、エナジックは1回戦で佐伯市硬式野球団と対戦することになっています。

エナジック卓球アカデミーの生徒たちが奮闘 「第31回全九州卓球選手権大会(小学生の部)」の 出場権を獲得！

5月3日、沖縄市体育館で、小学生が対象の「第44回全国ホープス卓球大会／沖縄県予選(男子団体&女子団体)」が行なわれ、エナジック卓球アカデミーから男女それぞれ3チーム(1チーム3人で構成)が参加しました。

この大会で優勝したチームは8月10日から東京都で開催される全国ホープス大会に出場できます。エナジック卓球アカデミーの近年の実績を見ると、2022年に男子チームが、23年には男女そろって全国ホープス大会に出場を果たしています。

さらに県予選で2位～4位に入ると、7月18日から長崎県で始まる「第31回全九州卓球選手権大会(小学生の部)」に出場できます。

エナジック卓球アカデミーの生徒たちは厳し



準優勝の女子Aチーム(後ろ)と4位の同Bチーム



準優勝した男子Aチーム

いリーグ戦を戦い抜き、男子Aチームと女子Aチームが準優勝し、女子Bチームは4位に入りました。

ちなみに男子Aチームは1人が5年生で2人が4年生。女子Aチームは3人とも6年生で、Bチームは1人が6年生で2人は4年生でした。

この3チームはみごと九州大会への切符をつかみ取りました。優秀な成績をおさめられるよう、頑張れ！ エナジック卓球アカデミーの生徒たち。



家電商品から始める エナジックビジネス

親愛なるディストリビューターの皆様へ

日頃より、真の健康を世界へ広めるためのご尽力とご献身に、心より感謝申し上げます。2026年4月の新年度、新生活を迎えるにあたり、私たちは「勢い」「団結」「共通の目的」を胸に、新たなスタートを切りたいと考えています。その第一歩として、**家電商品からエナジックビジネスを始められる新しい仕組み**を導入いたします。

家電商品からビジネスを始める条件

- ✓ **新規販売店様のみ対象**
初回に11万円(税込)以上の家電商品をご購入いただくと、販売店IDを発行いたします。
- ✓ **既存販売店様について**
既存販売店様が家電商品を累積11万円(税込)分購入しても、IDの発行はありません(従来通り)。
- ✓ **初回購入金額によるカウント例**
11万円(税込) 購入→ID発行1つ、カウント1台
33万円(税込) 購入→ID発行1つ、カウント3台
13万円(税込) 購入→ID発行1つ、カウント1台
※差額2万円は累積されません

参加資格

これからエナジックビジネスを始める新規の販売店様が対象となります。

コミッションについて

家電ID発行後、そのIDを使用して販売活動を行い、還元水マシンを販売した場合は、100%のコミッションを受け取ることができます。

2026年4月1日より開始



株式会社 エナジック沖縄
エナジック電器

沖縄県宜野湾市長田1丁目 10-2 敷地内
TEL:098-894-8654 FAX:098-917-1874
E-mail:kaden.electric@enagic.com

お問い合わせはLINEにて承ります。



MISSION EXCELLENCE TOP 30 DAILY CONTEST

2種類のボーナスプログラム

8 ポイントコンテスト

直接販売による販売ユニットは通常の**3倍**としてカウント

参加資格: 全ての販売店

ボーナス最大 **\$1,000 USD**

6A グループコンテスト

ランクに応じたハンディキャップを適用

参加資格: 6A以上の販売店

ボーナス最大 **\$3,000 USD**

TOP 30

毎日最大30名の上位達成者を表彰

コンテストの
ルールと詳細は
こちら→



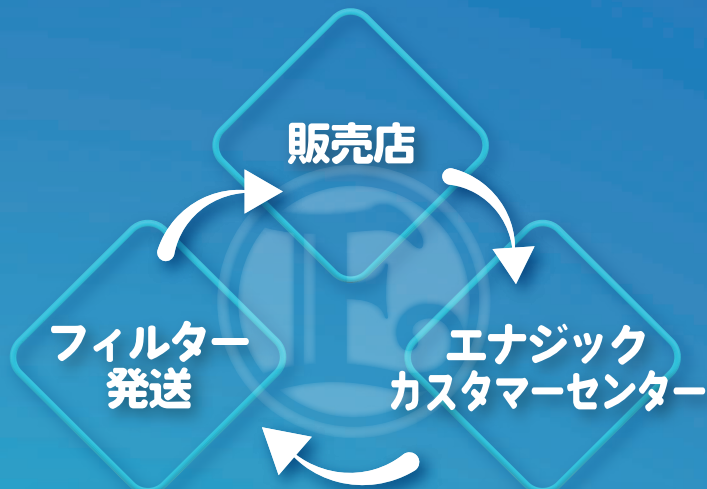
<https://enagic.sub.jp>

主な条件

- ・ 自己購入、愛用者アカウントによる購入、分割による購入はカウント対象となります。
- ・ 特例、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。
- ・ 特例の販売店は参加できます。

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変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)で購入することができる。

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

沖縄県那覇市
缶詰カフェ&バー
ツボバル



住所: 沖縄県那覇市壺屋2-9-25
電話: 098-833-7300
定休日: 水・木曜日
営業時間: 月・火・金 11:00~22:00
土・日 14:00~22:00

飲食店をメインに複数の事業で「高品質の還元水」をフル活用！



電解水をフル活用する宮城達さん

とおる

宮城達さんは、今回紹介する缶詰カフェ&バー『ツボバル』をメインに複数の事業を展開中だ。この店と同建物内で、ロードバイク専門店「Le velo APEX」(ルベロ・アベックス)と、沖縄伝統の剛柔流空手道の開祖である宮城長順を記念する施設「長順館」を運営している。

ツボバルは昨年12月にオープンしたばかりの缶詰カフェ&バー。ここでは、2002年に大阪で誕生し、いまや国内とアジア数カ国に直営店やフランチャイズ店を持つ「缶詰バーmr.kanso」(ミスター・カンソ)と提携し、同社の商品を取り扱っている。これは沖縄初の展開だ。

出される料理は缶詰が中心だが、それ以外にもメニューは豊富で、中でも「気まぐれパスタ」(税込800円)や「親子丼」(同800円)は人気がある。これらの調理に欠かせないのが、「質の高い水を提供したい」

という宮城さんの希望に応えたレベラックが作り出す還元水である。

炊飯、出汁、スープ等々の料理全般に使用し、効果を上げている。水割り、チェイサー、飲用としても使用するほか、お茶やコーヒーの抽出、さらに店内に置いた観葉植物の水やりにも活用している(ちなみに生花が還元水で長持ちすることは、かつて本欄で紹介した複数の生花店が実証している)。

酸性電解水は手指の消毒、テーブル清掃、食器洗浄、麺類をゆでる際、茶渋落とし、また店舗周辺の衛生管理にも活用している。

還元水はツボバルだけでなく、長順館での点茶体験やロードバイク利用者の水分補給にも使われている。

宮城さんは「今後も三つの事業に共通する基盤として、電解水をフル活用していきたい」と語っている。



テーブル+カウンター+テラスで19席



ズラリ並んだ多種多様の缶詰

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



テレビで盛んな健康特集—— その背景にある“健康不安”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



近年、テレビ番組において健康をテーマにした特集を見かける機会が増えてまいりました。

朝の情報番組やバラエティ番組でも、「腸内環境」や「睡眠の質の向上」、「血糖値のコントロール」など、これまで専門的とされてきた内容が、より身近な話題として紹介されるようになっていきます。

こうした背景には、多くの方が日常の中で感じている「健康」への関心の高まりがあると考えられます。

物価の上昇対策や将来への備えが求められる中で、「まずは自分の体を大切にしたい」と考える方が増えているのではないのでしょうか。

また、インターネットやSNSの普及により、健康に関する情報に触れる機会が増えた一方で、「どの情報を信じればよいのか分からない」と戸惑う声も少なくありません。

情報に振り回される恐れが

そのような中で、テレビという比較的信頼性の高い媒体から情報を得ようとする動きが広がっているといえます。ですが、健康情報が身近になったことで、かえって不安が強まってしまうこともあります。

紹介された健康法をすぐに試してみたり、反対

に「控えた方がよい」とされたものを過度に避けてしまったりと、情報に振り回されてしまうケースも見受けられます。

多くの情報に触れる中で、「自分は大丈夫だろうか」と不安を感じてしまうのは、ごく自然なことかもしれません。

客観的に健康を見つめる重要性

そのような時こそ大切なのは、情報に振り回されるのではなく、ご自身の体の状態を正しく知ることです。

日々の生活習慣を見直すことも重要ですが、それと同時に、客観的なデータに基づいて健康状態を確認することが、不安を和らげる第一歩となります。

健康診断は、ご自身の体の状態を知るための大切な機会です。自覚症状がない場合でも、早い段階で変化に気づくことができれば、無理のない対策につなげることができます。

さまざまな情報に触れる今だからこそ、一度立ち止まり、「今の自分の状態」を確認してみたいかがでしょうか？

健康に関する情報があふれる時代だからこそ、確かな一歩として、健康診断を上手に活用していくことが、安心につながっていきますよ。



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16回

東洋医学等が示すウコンの伝統的効能を現代の科学は果たして立証できるのか

ウコンは歴史的にアーユルヴェーダや中国伝統医学など、世界各地の伝統医学体系において、人々の健やかな暮らしを支える素材として幅広く活用されてきました。その活用範囲は、日常的な健康維持から伝統的な応用まで多岐にわたります。

近年の薬理学的研究においては、主要成分である「クルクミン」が、生体内の様々な分子標的やシグナル伝達経路に関与することが示唆されています。研究報告によれば、クルクミンが持つ多角的な特性は、健康を阻害する様々な要因に対するアプローチとして、世界中の研究者から注目を集めています。例えば、nuclear factor kappa B (NF- κ B)、cyclooxygenase-2 (COX-2)、tumor necrosis factor-alpha (TNF- α)といった主要なメディエーターや、各種インターロイキンへの影響についても活発な研究が行われており、これらは伝統的な利用法を科学的に解明する一助となっています。

さらに、酸化ストレスに着目した研究では、クルクミンの持つ特性が現代人の健康維持に寄与することが期待されており、これは古くから伝わる伝統的な応用とも整合するものです。

学術的分野においては、クルクミンおよびウコン抽出物について、様々な細胞レベルでのメカニズムや、将来的な健康維持の可能性に関する研究が継続されています。特に、神経保護や関節の健康、免疫調節といった領域におけるクルクミンの関与については、アミロイド β やサイトカインへの働きかけを含め、多くのモデルを用いた実証研究が進められています。

また、複数の成分を組み合わせる伝統的な手法についても、現代の科学的視点からその相乗的な有用性が検討されており、多成分によるアプローチの重要性が改めて見直されています。

伝統医学の英知と現代科学の研究実証により、ウコンが持つ幅広い可能性が少しずつ明らかになってきました。今後、この素材が持つ潜在能力を現代の健康課題に役立てるためには、さらなる臨床研究や詳細なメカニズムの解明など、学際的な探求が不可欠であると考えられます。

【ウコン工場便り】

4月より、還元フーズの新たな取り組みとして「還元テラピア釣り堀体験」をスタートいたしました。



テラピア釣りを楽しめる

現在は還元ホテルとも連携を図り、ご宿泊特典のアクティビティとしてもご提供を開始しております。また、釣りを体験された方限定で、還元テラピアのご試食もご用意しております(※状況によりご提供できない場合がございます)。

この体験アクティビティの目的は、一人でも多くの方に「瀬嵩(せだけ)」へ足を運んでいただき、この地域が持つ素晴らしさを肌で感じていただくことです。販売店の皆さまのお越しを、スタッフ一同心よりお待ちしております。ぜひ一度、体験にいらしてください。



ご案内

営業時間：10:00~15:00
(1時間ごとの完全入れ替え制 / 各枠8名様まで)
定休日：火曜日・水曜日
お問い合わせ：070-3801-4011 / Mail: info@kangenhotel.com
場所：エナジックゴルフ場 下 8herbgarden



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！それ知らないと

流通ジャーナリスト 大栗 準

訪販や連鎖販売取引で「不意打ち勧誘」がなぜ通販より厳しく規制されているのか

消費者を相手にビジネスを適法・適正に行う上で知っておくべき言葉として「不意打ち性」があります。行政は「不意打ち性」のある「勧誘」をたいへん問題視しています。

訪問販売や連鎖販売取引が、特定商取引法(特商法)で規制されているのは、ご存じのことと思います。特商法では、通販なども規制していますが、訪販や連鎖販売には、通販よりも厳しい規制がかけられています。通販には、クーリング・オフの義務もありませんし、再勧誘規制もありません。

では、なぜ訪販や連鎖販売には、通販より厳しい規制がかけられているのでしょうか。「訪販や連鎖販売はトラブルが多いから」ではありません。相談件数は、通販の方が圧倒的に多いのが現状です。

■規制の分水嶺は不意打ち性の有無で

行政ではこれを「不意打ち性」という言葉で説明します。つまり、自分が欲しい商品をネットやカタログで消費者自身が探し出して、「自発的」に商品を購入する通販と、突然、誰かが家にやってきたりして、欲しくもなかった商品・サービスについて説明され、結果的に契約を結ばされる、訪販や連鎖販売では、そもそもビジネスの「質」が違うのです。「不意打ち性」の高い、訪販や連鎖販売には、より厳しい規制をかけて当然と考えられているのです。

現在、開催中の、特商法の検討会では、通販の一部にも、現在より厳しい規制をかけるべきではないか、ということが検討されています。SNSなど

で「勧誘」のようなことを行い、商品を販売する通販事業者がでてきています。「こうした業態は、実質的に「勧誘」を行っているのだから「不意打ち性」がある。したがって訪販や連鎖販売に準ずる規制をかけるべきだ」というのが規制強化を求める側の理屈です。

ここでもやはり、「不意打ち性」の有無が、大きな分水嶺になっているのが分かります。

■これが不意打ち勧誘だ！

では、連鎖販売における「不意打ち勧誘」とはどのようなものでしょうか。「面白いセミナーがあると誘われて連れて行かれた先がネットワークビジネス(NB)の説明会だった」「旧友から『久しぶりに会おう』と連絡があり、行ってみると、NBの勧誘だった」「マッチングアプリで知り合った異性と会ってみたらNBの説明を聞かされただけだった」——。これらはいずれも悪質な「不意打ち勧誘」と言ってよいでしょう。

現行の特商法の連鎖販売規制でも、不意打ち性の高い勧誘は厳しく規制されています。たとえば「氏名・名称」「連鎖販売の勧誘が目的であること」「商品・役務の種類」を、勧誘に先立って明かさないと、特商法違反になります。販売目的を隠して「公衆の出入りしない場所(自宅、セミナールームなど)」に連れ込んで勧誘するのも違反です。

違法かどうかの前に、「不意打ち」の勧誘は、勧誘された側にとって決して気持ちの良いものではありません。あとでトラブルになるのは目に見えています。絶対にやめましょう。

新興感染症の代表例「エイズ」の起源から 累積患者数9,140万人に達するまでの軌跡を追う

前号に引き続き感染症を取り上げることにする。1981年に初めて確認されたエイズは、現代における最も有名で歴史を変えた新興感染症の一つである。エイズの原因ウイルスであるHIV(ヒト免疫不全ウイルス)は、アフリカのチンパンジーやサルにおける感染から進化した、その後、人間に広がったと考えられている。

HIVには主に2種類ある。世界的に主流なタイプであるHIV-1は、カメルーンに生息するチンパンジーから発見されたSIVcpz(サル免疫不全ウイルス)に起源を持つ。一方、主に西アフリカに分布が限定されているHIV-2は、サルから発見されたSIVsmmと呼ばれるウイルスに起源を持つとされる。

HIV-1とHIV-2は、地理的分布だけでなく、感染力や病気の進行速度においても大きく異なる。HIV-1は感染力が強く、治療を受けなければ通常10年以内に発症し、急速に悪化する。一方、HIV-2は感染力が弱く、病気進行が穏やかで、発症しない場合もある。さらに、両ウイルスは薬剤への反応が異なるため、治療法の選択には慎重な検討が必要である。

通常、SIVは宿主であるサルに感染しても病気を引き起こさない。SIVが人に感染することは困難であるが、アフリカの熱帯雨林でハンターが野生サルを捕獲・解体する過程で、動物の血液がハンターの傷口に接触したと考えられている。これによりウイルスは人

体に侵入し、そこで徐々に人への複製・感染に適応しながらHIVとなった。これは「ハンター理論(狩猟・解体時の血液接触)」として知られている。

エイズ流行期のある時点で、「動物と人間の性交」説も提唱されたが、これは今では科学的な調査と遺伝子解析によって完全に否定されている。この説が広まった背景には、「未知の病気への恐怖」やアフリカに対する偏見といった要因があった。原因不明の恐ろしい病気が蔓延すると、私たちはそれを「道徳的に問題がある行為の結果」と結びつけがちなのである。

エイズはかつて「死の病」と呼ばれたが、治療薬の普及により、現在では管理可能な慢性疾患となりつつある。しかし、エイズの流行は終息したように見える一方で、今日でも年間約130万人の新規感染者と約63万人の死者が出ている。

発生以来の累積患者数は約9,140万人に達し、約4,410万人が死亡している。さらに、現在、世界でHIV陽性者として生存している人数は約4,080万人と推定されている。その大多数は女性と子どもである。

これまで報告したように、多くの新興感染症が知られているが、エイズはその定義そのものを形作った最も代表的な疾患の一つである。



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、国立水保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、エナジックスポーツ高等学院学院長(23年3月まで)。



52周年記念グローバル表彰式典！ 開催日前後にエナジックツアー開催！

エナジックの原点に触れる特別な沖縄体験。
エナジックゆかりの地や施設を巡り、忘れられない一日をお楽しみください。

日程 6月20日、23日

実施時間 午前9時～午後6時

参加費 30ドル

(E8PA会員はEポイントで還元可能です)

ツアー内容

01:那覇市・北谷町(集合場所/解散場所)

02:沖縄工場

03:瀬嵩ツアー

(大城会長生家/沖縄還元フーズ/カンゲンファーム)

04:エナジックポウル美浜



特設サイト

※エナジックツアーは
特設サイトから
お申し込みください



2026.3月度新6A到達 6A以上のご紹介

6A

- ALBERTHA M SUKALIANA #2 (オーストラリア)
- Anusha F Kuruvita Pty Ltd (オーストラリア)
- BRIANNA LEE SMIDT (オーストラリア)
- RAVINDER KAUR (オーストラリア)
- STEPHANIE JOY STONE #3 (オーストラリア)
- 2674132 ALBERTA Ltd (カナダ)
- AMOS NWANNEKA OKORIE #2 (カナダ)
- HADIDJA ALI (カナダ)
- JECITA4EGO DIGITAL MARKETING INC. (カナダ)
- KELLY JANE BOYD (カナダ)
- MARIA DAKAR (カナダ)
- MARIFE JOY UY #4 (カナダ)
- MORRISON FAMILY ENTERPRISES LTD. (カナダ)
- REMEDIOS DAVID (カナダ)
- DANIELA RACHKOVA (ブルガリア)
- MLR EOOD (ブルガリア)
- THI TU NGUYEN (チェコ)
- FRANCESCO FERRISE (イタリア)
- LAURA TONELLO (イタリア)
- CHIMERA A DAUGO INNOCENT (ポーランド)
- ALEX BARBU PHOTOGRAPHY SRL (ルーマニア)
- ANCA BADOI (ルーマニア)
- KANGEN HOUSE SRL (ルーマニア)
- MARGARETA POPA (ルーマニア)
- JOHN HUGHES . #3 (イギリス)
- TIANEE CAMILLE #2 (イギリス)
- GAO SHAO QUN (香港)
- GURUNG SUNU (香港)
- YANG XIU XIN (香港)
- ZHAO YUANLIAN (香港)
- ALPA NIKESH KARANIA (インド)
- ANISH DAVIS (インド)
- ARJUN SINGH CHOUDHARY (インド)
- ASHWINI SACHIN WANGIKAR (インド)
- BHAGIRATHI PUNDLIK WAGH (インド)
- BHARATIBEN PARESHBHAI KORINGA (インド)
- CHANDAN SONI (インド)
- DAYANAND . (インド)
- DEVANSH AGGARWAL (インド)
- DINESHBHAI DHULABHAI DABHI (インド)
- FALGUNIBEN PARESHKUMAR JANI (インド)
- GLOBAL AUTOMOTIVES INDIA (インド)
- GROW FUND SOLUTIONS (インド)
- HIMANSHI (インド)
- JIGNESHKUMAR BHIMSINH GADHVI (インド)
- KRISHNABEN JAYESHBHAI MISTRY (インド)
- KULDEEP GAUR (インド)
- KUMAR SINGH SAHU (インド)
- LATA HITESHBHAI JADAV (インド)
- LATA RANI (インド)
- LAXMI NARAYAN VERMA (インド)
- MAHAKALI ENTERPRISE (インド)
- MAHENDRA PRATAP SINGH (インド)
- MANISH DHIRUBHAI SHINGALA (インド)
- MANISHA GOPALKUMAR SAVANI (インド)
- MANUSKHBHAI RANCHHODBHAI SHINGALA (インド)
- MEENABEN TUSHARBHAI BHAGORA (インド)
- MENKA SATPAL (インド)
- MITALBEN HITENDRAKUMAR PATEL (インド)
- MONIKA MAHANTY (インド)
- NAYANABEN KARAMANBHAI AMOTIYA (インド)
- NEELU ARYA (インド)
- PANCHAL MUKESHBHAI DAHYABHAI (インド)
- PARAMJEET SINGH (インド)
- PREM PRAKASH BISHNOI (インド)
- PRIYANKABEN BIPINBHAI PRAJAPATI (インド)
- RADHA TECH SOLUTIONS (インド)
- RAKESH PRASAD (インド)
- RAKESH VERMA (インド)
- RAMESH (インド)
- RASHMITA SAHOO (インド)
- RAVINDRA KUMAR MAHTO (インド)
- RSS GROUP (インド)
- SACHIN VITTHALRAO BHAYEKAR (インド)
- SAKTI PRASAD BARIK (インド)
- SANDIPGIRI BHAVANGIRI GOSWAMI (インド)
- SANGEETA VERMA KAIRWAL (インド)
- SANGITABEN HARISHCHANDRA PAREKH (インド)
- SANJEEV KUMAR (インド)
- SANJU KUMARI (インド)
- SANTRA DEVI (インド)
- SATLA VIRASWAMI (インド)
- SEEMA DUBEY (インド)
- SEERVI PRIYANKA (インド)
- SHEFALI SHARMA (インド)
- SHESMANI SHARMA (インド)
- SHUBHAM NARESHKUMAR PATEL (インド)
- SOMABHAI LAKHUBHAI PATEL (インド)
- SOMATBHAI ARASHIBHAI GAGIYA (インド)
- SONIA AHUJA (インド)
- SONU SHARMA (インド)
- SUBHASH YASHWANT DHAMAKE (インド)
- SUDHA SHARMA (インド)
- UMA RAI (インド)
- VALLAPRAGADA VENKATA PRAVEENA SATYANAND (インド)
- VIKAS VERMA (インド)
- VIKRAM VOHRA (インド)
- VISHWAS HARSHADBHAI MAKWANA (インド)
- ANAH . (インドネシア)
- CV YASIFA AMAZING GROUP #5 (インドネシア)
- dr. NILA DANIIATI LATIEF (インドネシア)
- M.L.LATIF (インドネシア)
- MUNADIRAH ABDUH 柳川 智 (マレーシア)
- JERRY EDWARDS (マレーシア)
- MOK CHEONG JINN (マレーシア)
- RICHARD A/L LORTHUSAMY (マレーシア)
- TAN CHIU YUNG (マレーシア)
- GABRIEL BERNARDO ACEVES CASTANEDA (メキシコ)
- MIKE O OMORIYEMKEMWEN #2 (ナイジェリア)
- DHIANNA MONICA BANEZ (フィリピン)
- MICALLER #2 (フィリピン)
- ELNORA DELIZO AGRIMOR #2 (フィリピン)
- EMILY AZUR CALO (フィリピン)
- FERNAN JAY APLICO (フィリピン)
- LANCELOT DWIGHT BARDINAS (フィリピン)
- TONDARES III (フィリピン)
- MA CRISTINA BAJAMUNDE AGUILA (フィリピン)
- MADONNA SEGARRA LOZANO (フィリピン)
- MARY MAYELLE TURGO GLORIA (フィリピン)
- ROSEMARIE PINGCAS ARAYON (フィリピン)
- STEPHEN TAOPO TENORIO (フィリピン)
- VICTOR TABUMPAMA TADAY (タイ)
- DUONG XUAN HIEP (タイ)
- HA THI LAN (タイ)
- HAN HO (タイ)
- HI MUOYKEA (タイ)
- HOANG THI DON (タイ)
- KHEIV SOPHAL (タイ)
- KOUN RATHA (タイ)
- LAY SEIHAH REACH (タイ)
- LE DUY NINH (タイ)
- LE THI NHUJONG (タイ)
- LEK SOKMY (タイ)
- LIM SOKHOM (タイ)
- MAU NOROUROTH (タイ)
- NGUYEN THI TIEN (タイ)
- SOK LAY (タイ)
- TANG YOUIM (タイ)
- TEP KOSAL (タイ)
- VO THUY LINH (タイ)
- VONG VICHET (タイ)
- VU THI BIEN (タイ)
- VU THI TUYET (タイ)
- AMAZINDREPRIZ DIGITAL MARKETING LLC (アメリカ)
- BARBARA CAREEN SMITH #4 (アメリカ)
- CAROL EMMY GLOBAL LLC (アメリカ)
- ELIZABETH SELLERS (アメリカ)
- ERIN ELIZABETH WILKENS (アメリカ)
- GRACE OLUCHI OBIALOR (アメリカ)
- LAARNE PANGASIAN BLUOT #6 (アメリカ)
- LOJET TECHPRENEUR LLC . (アメリカ)
- LONE STAR NUTRITION, LLC. #2 (アメリカ)
- MARIA CRISTINA C. BAGAIPPO (アメリカ)
- MD JAHID HASAN #C (アメリカ)

- NATASHA YOLANDA HARRIS (アメリカ)
- NGHOKUWEH NIDFOR SYNTHIA (アメリカ)
- Ouyen T Huynh (アメリカ)
- REMINGTON J WAGNER (アメリカ)
- ROVILE LAUDES CARNELIO (アメリカ)
- TANIA SHARMIN (アメリカ)
- VIVIAN SF SAMI (アメリカ)
- XE XIONG MOUA (アメリカ)
- Yossein Y Avila (アメリカ)

6A2

- 2282045 ALBERTA LTD. #4 (カナダ)
- HAWA SYLLA . (カナダ)
- KANGEN BULGARIA EOOD (ブルガリア)
- OPTILIFE . (フランス)
- RICCARDO DANIELE BERTON (イタリア)
- KAROA PURE WATER SRL-D (ルーマニア)
- SANDRA CAMBO MATEU (スペイン)
- LI HUI HAN (香港)
- MO JING YU (香港)
- ABHISHEK BHUPATBHAI MAYANI (インド)
- ADITYA ARYA (インド)
- AJAY KUMAR SINHA (インド)
- AKANKSHA AJAY SAWANT (インド)
- ALKA TYAGI (インド)
- ANIL SONI (インド)
- ASHOK AGGARWAL (インド)
- HEALTH QUICK SYSTEMS (インド)
- HEMATH VASANT MISTRY . (インド)
- HOLISTIC SOLUTIONS (インド)
- J P AND PARTNERS (インド)
- JAYANTIBHAI SHANABHAI PATEL (インド)
- JIGNESH BHIMJIBHAI PAVANI . (インド)
- KAILASHBEN DHIRUBHAI SHINGALA (インド)
- KESHAV SAINI (インド)
- MAATEL SILVER (インド)
- NILAMBEN SANDIPGIRI GOSWAMI (インド)
- PRAKASH KUMAR VERMA (インド)
- PRASANNA KUMAR DAS (インド)
- RAJNEESH SINGLA (インド)
- RAKESHKUMAR UTTAMBHAI MISTRY (インド)
- SAROJ . (インド)
- SUMAN . (インド)
- TIRTHABASI DEBATA (インド)
- TUSHAR KHATUBHAI BHAGORA (インド)
- VIJAY ABA PATIL (インド)
- NUR ROHMAWATI (インドネシア)
- YULIANA (インドネシア)
- SAKTHIVELU A/L HARIHARAN (マレーシア)
- ARELI BERENICE ALARCON SALDANA (メキシコ)
- CASSANDRA JONAVIC M TAOPO (フィリピン)
- ANG CHEAN LENG (シンガポール)
- LY THEAR (タイ)
- MANN PUNLEUPICH (タイ)
- MAO THIDA (タイ)
- TRAN THI THANH HUONG (タイ)
- VU THI NGUYET (タイ)
- VU THI THU #2 (タイ)
- YIN HAYLY (タイ)
- ARIEL AVILA (アメリカ)
- Branding and Social LLC . (アメリカ)
- ERIC EDMONWONY (アメリカ)
- Iwobi Digital LLC #C (アメリカ)
- LAURA E RICE (アメリカ)
- NAJWA ALBAGHDADI (アメリカ)
- SOLARIS CAPITAL GROUP INC . (アメリカ)
- SUSAN GEORGE (アメリカ)

6A2-2

- MOO TECHPRENEUR INC . (カナダ)
- VALENTE COACHING INC. (カナダ)
- ISABELLE POCHÉ (カナダ)
- AMO ZECE FIX SRL . (フランス)
- CHENG WAI PANG (ルーマニア)
- AJAY SHASHIKANT SAWANT (香港)
- BALWAN SINGH ARYA HUF (インド)
- BANWARI LAL SHARMA (インド)
- SACHIN JANARDAN CHANDANE (インド)
- SANTOSH . (インド)
- SEJAL MANISH SHINGALA (インド)
- SHANKARLAL GAUTAMJI KALAL (インド)
- SHIVRAJ GUPTA (インド)
- SIDHARTH DHANDHAL (インド)
- BINDHU PURANIK (インド)
- LEONG MIEE KIT (マレーシア)
- JOHN ALFRED GUBAN TAOPO (フィリピン)
- CHHOR SREYSORKUN (タイ)
- TRAN THI DIEU (タイ)

6A2-3

- BOLTEM CONSULTING INC. . (カナダ)
- KANGEN NUTRITION CENTER S.R.L (ルーマニア)
- PRADIPBHAI DHIRUBHAI SHINGALA (インド)
- RAJENDRA KUMAR . (インド)
- WELLNESS LEGACY (インド)
- CHAN WAN YING . (マレーシア)
- CHAN SORIYA (タイ)
- TRAN HA GIANG #2 (タイ)

6A2-4

- PAMELA A KINGA (カナダ)
- HIYA SALES CORPORATION . (インド)
- PAYALBEN MAHASUKHBHAI SHINGALA . (インド)
- SHUKLA NAGESHWAR NATH . (インド)

6A2-5

- MICHELLE ARCEO SUCCESS MARKETING INC. (カナダ)
- SHUKLA VIJAY PRAKASH . (インド)