

# 概要書面および契約書面としての記載事項

本冊子「概要書面および契約書面としての記載事項」は、特定商取引に関する法律に定められた概要書面および契約書面として、メンバー登録される前、そして登録完了後の皆様に必ずお読みいただくものとなっています。以下の項目をよくお読みになり、Vyvo Japan 株式会社（以下、「当社」という）のビジネス、製品等について十分ご理解くださるよう、お願い申し上げます。

## 1. 統括者名称・住所・電話番号・代表者名

Vyvo Japan 株式会社  
〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-30-14  
TEL:03-6629-7110  
代表取締役 清水直政

## 2. 連鎖販売を行う者

Vyvo Japan 株式会社  
〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-30-14  
TEL:03-6629-7110  
代表取締役 清水直政

## 3. 製品の種類、性能、品質に関する重要事項／ 権利・役務の種類、内容に関する重要事項

別紙「製品一覧および注文方法」を参照

## 4. 製品名及び製品／権利の販売価格

別紙「製品一覧および注文方法」を参照

## 5. 製品／権利の引渡・移転時期／方法

別紙「製品一覧および注文方法」を参照

## 6. 特定利益に関する事項

別紙「Vyvo ペイプラン」冊子を参照

## 7. 特定負担の内容

登録に際して、登録料の負担はありません。製品購入の義務もありませんが、登録時に製品を購入する場合、その費用は特定負担となります。

## 8. 特定商取引に関する法律に関する重要事項

メンバーとして活動する際に、遵守すべき法律として「特定商取引に関する法律」があり、メンバーの活動は同法でいう「連鎖販売取引」および「訪問販売」としての規制を受けます。

### 8-1. 連鎖販売取引に関する重要事項

「連鎖販売取引」とは、特定商取引に関する法律では「物品の販売もしくは有償で行う役務の提供の事業であり、物品の再販売もしくは役務の斡旋をする者に、特定利益が得られること

をもって勧誘し、特定負担を伴う物品もしくは役務に係る取引をすること」となっています。当社ビジネスにおいては「ボーナスが得られる可能性があるのでメンバーとして登録し、製品を購入してみませんか」と勧誘する行為がこれにあたります。連鎖販売取引では、ビジネスに不慣れな人たちもいることから問題の起こる可能性があり、そのため特定商取引に関する法律でいろいろな規定が設けられています。

#### (1) 書面の交付〔特定商取引法第37条〕

連鎖販売取引について契約する場合には、特定負担についての契約を結ぶ前に連鎖販売業の概要を記載した書面（概要書面）を、また契約の締結後は遅滞なく契約の内容を示す書面（契約書面）を交付することが義務付けられています。

概要書面：連鎖販売取引を行うよう勧誘され、条件とされる特定負担に関する契約を締結しようとするときに、勧誘者等からその契約の締結前に渡される書面のことをいいます。

契約書面：契約の締結後遅滞なく交付される書面で、契約の内容を確認すると共に、クーリング・オフの起算日ともなる重要なものです。

#### (2) 連鎖販売取引における氏名等の明示および勧誘目的を告げること〔特定商取引法第33条の2〕

勧誘（製品説明も含む）に際して、相手方に対し、氏名の明示と共に、あらかじめ以下の内容を伝える必要があります。

- ・当社メンバーであること。
- ・当社ビジネスについての勧誘であること。
- ・取扱製品は、健康機器およびその関連製品、栄養補助食品、インターネットその他の通信を利用したテクノロジー製品等であること。

#### (3) 禁止行為〔特定商取引法第34条〕

契約の締結や解除等に際して、不正確な情報や強引な行動をとる等、不当な勧誘等に対しては、刑罰の対象として禁止し、取引相手の損害の発生を未然に防止することを図ると共に、行政処分を行うことによりその実効を担保しています。禁止行為を以下に列示します。

#### 重要事項の不告知

製品の種類や内容、返品の内容、契約の解除に関する事、また未成年および学生の登録不可等、勧誘の際に相手方が判断する上で重要なことを告げない場合には「重要事項の不告知」となります。

不実のことを告げる行為

「誰でも必ず儲かる」「当社製品は世界一」等と告げることは、事実と異なるもしくは不適切な行為であり「不実の告知」となります。

威迫・困惑(迷惑)行為

勧誘の際、契約を締結させようとして相手方を威迫したり、または契約解除の申し出に際し、妨害するために相手方を威迫して困惑させるような行為がこれにあたります。

(4) 誇大広告等の禁止および合理的な根拠を示す資料の提出  
〔特定商取引法第36条の2〕

著しく事実に相違する表示や、実際より著しく優良である、有利である等と人を誤解させるような疑いのある表現がある場合、合理的な根拠・資料の提出を求められることとなります。当該資料が期日迄に提出されない場合には、違反行為とみなされ、行政処分の対象となります。

## 8-2. 「特定商取引法」の「訪問販売」に関する重要事項

「訪問販売」とは、お客様の家を販売員が訪問して、製品または製品が掲載されているカタログ等を見せて説明し、店舗外で小売顧客から購入の申込を受けたり、製品をその場で販売したりする方法をいいます。当社メンバーが小売顧客へ小売販売する際に適用されます。

(1) 氏名等の明示義務〔特定商取引法第3条〕

訪問販売をしようとするときは、勧誘に先立って①メンバーの氏名または名称②製品の種類を明らかにしなくてはなりません。明示方法は名刺等の書面でも、あるいは口頭でも良いことになっています。なお、勧誘目的(製品販売、ビジネスへの勧誘)も、勧誘に先立って明らかにしなければなりません。

(2) 再勧誘の禁止〔特定商取引法第3条の2〕

訪問販売をしようとするときは、相手方が①当該勧誘を受ける意思があることを確認し(努力義務)、②「契約を締結しない旨の意思」を表示した場合は、その後の当該契約についての勧誘の継続や再来訪による勧誘をしてはなりません。

(3) 書面の交付義務〔特定商取引法第4条、第5条〕

訪問販売で製品購入の申込を受けたとき、契約の締結をしたときには、直ちに「その内容を明らかにした書面」を渡さなければなりません。申込、契約時には以下の事項を必ず記載しなくてはなりません。

①価格②代金の支払時期・方法③製品の引渡時期④クーリング・オフに関する事項⑤販売業者の氏名または名称、住所、電話番号⑥担当者名⑦契約締結年月日⑧製造業者および製品名または商標⑨製品の形式または種類⑩製品の数量

クーリング・オフ

「訪問販売」でいうクーリング・オフとは、契約の申込または締結日を含めて8日間は購入者が一切の不利益を被ることなく、無条件で申込の撤回または契約の解除ができる制度です。

## 9. 当社の社名、商標、その他の特定表示について

「メンバー規約」(セクション3)を参照

## 10. その他メンバー活動における重要事項

「メンバー規約」(セクション4)を参照

## 11. 契約解除に関する事項

メンバー登録解除に伴う返品については「メンバー規約」の(セクション7)を参照。

クーリング・オフについては下記の赤字赤枠内を参照。

任意による解除

メンバーはいつでも任意に登録にかかる契約を解除することができます。任意に解除する場合、メンバーは氏名その他当社が指定する事項を記入した解除届を当社に提出しなければなりません。任意で登録を解除したメンバーは、解除の効力が発生した日(当社が解除届を受領した日)から6ヶ月を経過するまで新たに登録申請をすることはできません。任意に解除するメンバーは、ダウンロードメンバーについてのすべての権利、メンバーとしての特典およびランクを失います。

当社による強制解除

メンバーが以下の事由のいずれかに該当した場合、当社は契約期間中であっても、当該メンバーの登録にかかる契約を直ちに解除することができます。

- A) メンバー規約その他登録にかかる契約の重要な条項に違反した場合において、その違反が是正することのできない性質のものであるとき。
- B) 前項の違反であって、是正可能なものである場合において、一定の相当な期間内に当社から当該違反を是正すべき旨を要求されたにもかかわらず、期間内に是正をなさないとき。
- C) 特定商取引に関する法律その他登録にかかる業務に関する国または地方自治体の法規または条例に違反し、処罰を受けたとき。
- D) 法人であるメンバーが解散、または破産宣告もしくはこれに類似する集団的債務処理に関する法律に基づく処分を受けたとき。
- E) 国内法に違反する行為、または犯罪等社会秩序に反する行為を行ったとき、および財産状態が著しく悪化し、健全なビジネスの継続が困難になったとき。
- F) 当社および当社製品、また当社メンバーに対する誹謗中傷または虚偽の事実を流布するような行動を行ったとき、および直接・間接的にかかわらず当該行為に関与していることが判明したとき。

## クーリング・オフについて

メンバーには、特定商取引に関する法律の定めるクーリング・オフ制度による契約の解除の権利が認められています。メンバーは、特定商取引上の契約の内容を明らかにした書面(契約書面)を受領した日、もしくは製品を最初に受領した日のどちらか遅い日を起算日として20日間以内であれば、本契約を無条件に解除することができます。クーリング・オフ制度による解除の場合は、メンバーが支払った代金等は速やかに返金されるものとし、製品等の返送費用も当社が全額負担することになります。また、当社より損害金や違約金を請求されることはありません。クーリング・オフ制度による解除は書面により行うことができ、契約の解除を行う旨を記載した書面をメンバーが発信したときに契約解除の効力を生じます。

なお、「不実の告知」による誤認、または威迫による困惑で上記期限内にクーリング・オフをしなかった場合には、当社からクーリング・オフができる旨が記載された書面を受領し、その旨の説明を受けた日から20日間が経過するまでクーリング・オフができます。

# メンバー規約

## セクション1 — はじめに

### 1.1 — メンバー契約に取り入れられるメンバー規約およびペイプラン

以下のメンバー規約は、Vyvo Japan 株式会社(以下、「当社」という)の単独裁量により改定される場合においても、当社メンバー契約の一部となる。かかるメンバー規約の全体にわたり「契約」という用語が用いられる場合、それは総称して当社が定めるメンバー登録書および登録条項、メンバー規約、ペイプラン、サービス条件、その他の条件および文書を指す。各メンバーにおいては、本メンバー規約の最新版を熟読し、その内容を理解し、それらを遵守し、それらに基づいて営業活動を行うことがそれぞれの責任となる。また、新規メンバーのスポンサーになる場合、メンバー契約を締結する前に、登録希望者に当社概要書面を無料で交付し、本メンバー規約、当社ペイプラン、当社製品／権利等に関する最新版を必ず提供する必要がある。

### 1.2 — メンバー規約の目的

メンバーと当社間に存在する関係を明確に定めるため、また受け入れられるビジネス行動の基準をはっきりと設定するため、当社は本メンバー規約を定めており、原則行動を盛り込んだ文書を定めることができる。当社メンバーには、当社がその単独裁量により随時改定する本規約で規定された条件のすべてを遵守し、当社ビジネスと各自の行動の準拠対象となるあらゆる法律を遵守することが求められる。これらの実務基準の多くに精通していない場合、本メンバー規約および原則行動が盛り込まれた文書を熟読してそれらを遵守することが非常に重要となる。この手引きは、メンバーと当社との関係について説明し、その関係を律する準拠対象である。メンバー規約や規則に関して疑問や嫌疑がある場合、ためらうことなくアップラインや当社から回答を求めること。

### 1.3 — 本規約の変更

関連法規、条例ならびにビジネス環境は定期的に変わるため、当社は本規約および製品価格等を、単独かつ絶対的裁量により改定する権利を留保する。メンバー契約の条件を受諾することで、メンバーは当社が行う改定や変更の受諾にも同意することになる。改定の通知は、当社の公式発表物が当社が妥当とみなす他の方法で発表される。

当社は、以下に示す一手段以上により、改定された規定の全文を全メンバーに提供するが、参照できるようにする。

(1) 当社の公式ウェブサイトへの掲示(2) 電子メール(Eメール) (3) 当社定期刊行物への掲載(4) 製品注文への同梱(5) 特別郵便物

### 1.4 — 遅延

当社は、その義務履行の遅延や不履行について、かかる履行がその妥当な管理を超えた状況により、商業上の観点から不可能な場合は責任を負わない。そうした状況にはストライキ、労働争議、暴動、戦争、火災、死亡、不可抗力事由、または政府による布告や命令などが含まれる。

### 1.5 — メンバー規約および規定の可分性

メンバー規約の規定が何らかの理由により無効または執行不能だと裁定された場合、かかる規定の無効箇所だけが分離され、残りの条件および規定は完全な効力を保ち続け、かかる無効または執行不能な規定はメンバー規約の一部ではないものと解釈される。

### 1.6 — 権利放棄

当社は、メンバー規約ならびにビジネス行動の準拠対象となる該当法の遵守を強要するその権利を決して放棄することはない。当社がメンバー規約に基づく権利や権限を行使しないか、メンバーにメンバー規約の義務または規定を厳格に遵守することを強要しなかったとしても、また、メンバー規約条件と一致しない当事者のいかなる慣行や実務も、メンバー規約の厳格な遵守を要求する当社の権利放棄とはならない。当社による権利放棄は、当社の授権役員による書面のみで有効となる。当社がメンバーによる特定の違反に関して権利を放棄したとしても、それによりそれ以降の違反に関する当社の権利に影響を及ぼしたり、損ねたりすることにはならず、いかなる形であれ他のメンバーの権利や義務に影響を与えることもない。また、当社が違反から発生する権利の行使を遅延させるか、行使しなかったとしても、その違反やその後の違反に関する当社の権利に影響を及ぼしたり、損ねたりすることはない。

当社に対するメンバーの請求またはそれを裏付ける事実の存在は、当社がメンバー規約の条件や規定を執行する妨げとはならない。

## セクション2 — メンバーになるために

### 2.1 — メンバーになるための要件

当社のメンバーになるにあたり、各申請者は以下の通りでなければならない。

- ・自らの年齢が満20歳以上であること。
- ・自らが日本国籍または日本で就労可能な居住者であること。
- ・自らが文部科学省の認定校に在籍する学生または公務員でないこと。
- ・自らが反社会的勢力に関与しておらず、かつ組織的犯罪に関与していないこと。
- ・自らが成年被後見人、被保佐人または被補助人でないこと。
- ・自らが連鎖販売取引を理解しており、これに従事する能力を有すること。

#### 法人登録

法人としてメンバー登録を希望する場合は、メンバー登録申請書と当社所定の用紙(法人メンバー情報)に代表資格のある役員が必要事項を記入、署名・捺印し、登記簿謄本に記載されているすべての役員が署名・捺印して当社に提出すること。その際、取得して3ヶ月以内の登記簿謄本を添付し、同法人が有効に存続する法人であること、その役員が当社メンバーでないことを証明すること。法人としてメンバー登録できる法人は社員数が10名以下の小規模法人であること。

### 2.2 — 製品購入

メンバーには、当社製品を販売または紹介するために当社製品を購入することは求められない。

### 2.3 — メンバー便益

メンバー登録申請書およびメンバー登録条項が当社により受諾されたところで、ペイプランおよびメンバー契約の便益が新メンバーに提供される。そうした便益には、以下のような権利がある。

- ・当社の製品およびサービスを購入する。
- ・当社ペイプランに参加する(資格がある場合はボーナスおよびコミッションを受領する)。
- ・他の者のスポンサーとなり、顧客やメンバーとして当社ビジネスに迎え入れ、それにより販売組織を構築し、当社ペイプランで地位をランクアップする。
- ・当社の定期資料および当社からの他の情報を受領する。
- ・当社が主催するサポート、サービス、トレーニング、リログニション、コンベンションに参加する。
- ・当社がメンバーのために主催する、プロモーションおよびインセンティブのコンテストやプログラムに参加する。
- ・メンバーとして、また当社が定める制限範囲内で、営業活動に関連した目的のみで、当社の名前、画像、商標およびロゴを使用する。

### 2.4 — ウェブ申請

ウェブ申請の場合、概要書面内メンバー登録申請書の「登録申請用番号」を入力し、当社での承認を受けることで、メンバー資格を取得することができる。

## セクション3 — 当社ビジネスを行う

### 3.1 — 当社ペイプランの遵守

メンバーは、当社公式資料に定める当社ペイプランの条件を遵守するものとする。

メンバーは、1つのビジネスアカウントのみで事業活動を行うこと。メンバーが別アカウントによって発生するいかなる種類の便益に関する一切のクレームを起こすことのないように、同一人物によって登録されている別アカウントは、直ちに閉鎖すること。

メンバーは、当社公式資料に具体的に定めるもの以外によるシステム、プログラム、販促方法、通信手段によって、もしくはこれらの組み合わせによって、当社への参加機会を供与してはならない。メンバーは、当社公式資料で定めるプログラムから逸脱した方法で、見込み客およびメンバー候補者に対し、当社に加入するように要求し勧めることはできない。メンバーは、当社メンバーになるために、見込み客およびメンバー候補者に対し、当社の正式な契約書や合意書以外の契約書や合意書を締結するように要求し勧めることはできない。同様に、メンバーは、当社公式資料で奨励または義務付けられている購入または支払以外のプランに参加する目的で、見込み客およびメンバー候補者に対し、他の人物から購入し、かかる人物に支払いをするように要求し勧めることはできない。

### 3.2 — 宣伝活動

#### 3.2.1 — 概要

すべてのメンバーは、当社およびその製品とサービスの良さを宣伝し、保護するものとする。当社、当社ペイプラン・製品・サービスの広報宣伝は、公益に一致していなければならない。無礼、欺瞞的、誤解を招くような、非道徳的あるいはモラルに反する一切の行為または活動は避けることとする。

当社が提供する製品やサービス、ならびに様々な可能性を宣伝するため

に、メンバーは当社が提供する製品販売やビジネスサポートのためのセールスエイドおよび資料、または当社のコンプライアンス部による書面による事前承認を受けた資料のみを用いることができる。

当社メンバーは、自ら作成したセールスエイドを他の当社メンバーに販売してはならない。当社から、セールスエイドを自身で作成する承認を得たメンバーは、無償で他のメンバーにそのセールスエイドを供与することはできるが、販売してはならない。

#### 3.2.2 — メンバーのウェブサイト

メンバーが自身の事業を宣伝するためにインターネットによるウェブページやSNSを利用する場合には、以下の「ソーシャルメディアに関するガイドライン」を遵守し、特性に配慮することとする。

Vyvoビジネスのためにソーシャルメディアを利用する場合においても、メンバー規約、関連法規等を必ず遵守しなければならない。ソーシャルメディアでは不特定多数に対して簡単に情報を発信することが可能なので、利用に際しては細心の注意が必要である。

#### ソーシャルメディアに関するガイドライン

##### 注意事項および禁止事項

##### A) ネーミング

プロフィールの名前、アカウント、ドメインネーム、ページタイトル、その他名称にVyvoの商標、商号、製品名等またはそれに類似した名称を使用することできない。Vyvoビジネスに関連してソーシャルメディアを利用する際には、本名を登録して公開しなければならない。

##### B) プロフィール

自身の職業に関して「Vyvo」「Vyvo Japan」等、VyvoもしくはVyvo Japanと雇用関係があると誤解を与えるような記載はできない。プロフィールには、あくまでVyvoのメンバーであることを明示する必要がある。

### C) 個人情報

他のVyvoメンバー、製品愛用者の個人情報を本人の同意なく、ソーシャルメディア上に掲載、公開してはならない。

### D) プライバシー設定

ソーシャルメディアをVyvoビジネスへの勧誘や製品販売等に利用する場合には、プライバシー設定を行わなければならない。プライバシー設定をせずに不特定多数が閲覧可能な環境で、以下の行為および情報掲載をすることはできない。

- ・Vyvo社、製品、ビジネス等に関する情報
- ・メンバー登録や製品購入等に関する情報
- ・ペイプランに関する情報
- ・ミーティング、イベント等の情報

なお、見込みメンバーへのビジネス勧誘の際には、必ずアポイントメントを取って、概要書面を無償で交付し、相手と直接会ってVyvoビジネスに関して十分説明しなければならない。

### E) 情報

Vyvoビジネスおよび製品等に関する情報はいかなる場合においても、当社が作成し、提供したもの、あるいは事前の申請により当社が承認したものでなければならない。プライバシー設定を行い、閲覧者制限した環境においても同様である。

### F) ネガティブ コメント等への対応

自身もしくは第三者が運営するソーシャルメディアに悪質なユーザーから不適切で根拠のないコメントが書き込まれた場合には、静観することが効果的な対応である。コメントを返すことでかえって無用な注目を浴びる結果になってしまう可能性がある。

## 3.2.3 ドメイン名

メンバーはインターネットのドメイン名を作るにあたり、当社の商号、商標、サービス名、サービスマーク、製品名、またはそれに由来する一切のものを使用、もしくは登録しようとしてはならない。

## 3.2.4 商標権および著作権

具体的かつ明確に記載された書面による事前承認がなければ、当社は当社メンバーを含め、いかなる人物による当社商号、商標、デザイン、シンボルの使用も許可しない。メンバーは、書面による明確な当社の事前承認がなければ、当社のイベントや講演の録音資料を販売用に製作してはならない。また、当社が製作したオーディオ・ビデオテープによるプレゼンテーションの一切の録音を販売目的または個人的使用目的で複製してはならない。

メンバーは、当社に直接であれ間接であれ悪影響を及ぼす恐れのある行為または不作為を犯す目的で、メンバーとして所持している資料を使用してはならない。また、事業活動において得た情報を使用してはならない。

## 3.2.5 メディアおよびメディアからの問い合わせ

メンバーは、当社、当社製品とサービス、自身が行う独自の当社事業に関して、メディアからの問い合わせに回答しようとしてはならない。かかるメディアからの一切の問い合わせは、すみやかに当社に照会すること。本メンバー規約は、確実に正確かつ一貫した情報ならびに世間一般の適切なイメージが公にされるために策定されたものである。

## 3.2.6 迷惑メール

スパム対策法やグローバルな国際規制を含めた適用法規制に厳格に遵守しているものでない限り、メンバーが未承認広告メールを送信することを当社は許可していない。メンバーは、かかる規制に拘束されることに同意するものとする。

当社、当社製品およびサービスを宣伝する目的でメンバーが送付する電子メールは、すべて以下に遵守しているものとする。

- ・送信者に返信対応できる電子メールアドレスであること。
- ・メールによる勧誘や連絡は今後送信しないように依頼する（オプトアウト通知機能）ために、受信者に「返信可能な電子メールアドレスである」と、メール内に通知すること。
- ・送信メッセージは、宣伝または勧誘であるとはっきりわかるように明示すること。
- ・欺瞞的表題や虚偽のヘッダー情報の使用は禁止されている。
- ・電子メールであれ郵便であれ、受信したオプトアウト要請はすべて引き受けること。電子メール受信者からオプトアウト要請を受けた場合は、メンバーは当社に対し、オプトアウト要請を転送すること。

## 3.2.7 迷惑ファックスおよび電子メール

本セクションで定められている場合を除き、メンバーは、自身の当社事業活動に関して、未承認広告ファックスの送信もしくは自動電話ダイヤルシステムの使用をしてはならない。「自動電話ダイヤルシステム」とは、以下の機能をもった機器のことをいう。(a) ランダムまたは連続番号の生成機器を使用し、かける電話番号を作成し記憶するもの (b) かかる番号に電話をかけるもの。「迷惑ファックスおよび電子メール」とは、それぞれファックスや電子メールを通じて、他者あてに当社、当社製品、ペイプラン、その他当社に関する内容を広告宣伝する一切の資料や情報を送信することをいう。ただし、これには以下のファックスおよび電子メールは含まないこととする。(a) 事前にその人物の明確な招待や受諾があった相手あてへの送信 (b) メンバーがその人物とビジネス関係を構築しているもしくは個人的関係がある場合の送信。

「ビジネス関係を構築している、もしくは個人的関係がある」とは、メンバーとその人物との間で、自発的な相互コミュニケーションによって過去に構築された、もしくは現在構築されている、以下に基づいた関係をいう。(a) かかるメンバーが提供した製品に関するその人物からの問い合わせ、申し込み、購入、取引 (b) 個人的関係もしくは家族関係で、その関係が打ち切られていないもの。

## 3.3 ボーナスおよびコミッション目的売買の禁止

ボーナス目的売買は無条件かつ厳格に禁じられている。「ボーナスおよびコミッション目的売買」とは、以下を含む。(a) 個人または法人によるメンバー登録申請および契約締結を行わずに、かかる個人または法人を加入させること (b) メンバーや顧客として個人または法人をだまして加入させること (c) メンバーや顧客として存在しない個人または法人を加入させること、もしくは加入させようと試みること (d) ボーナスやコミッションの資格を得る目的で、他のメンバーや顧客に代わって、もしくは他のメンバーのユーザーネームや顧客の名前等を使って当社の製品やサービスを購入すること (e) 合理的に使用することができないほど過剰な量の製品やサービスを購入すること (f) 上位昇進、インセンティブ、褒賞、コミッション、ボーナスの資格を得るために、最終消費者が正当に購入した製品やサービスによってもたらされたものではない、別の方策や策略を用いること。

## 3.4 スポンサーの変更

メンバーは、自身の当社事業を取りやめ、6ヶ月間活動しない状況を維持する場合（再販目的による当社製品の購入をしないこと、当社製品を販売しないこと、スポンサーをしないこと、当社のいかなる会合にも参加しないこと、別形態のメンバー活動に従事しないこと、当社のその他の事業活動に関与しないこと）に限り、合法的に組織を変更することができる。

## 3.5 無認可の請求および行為

### 3.5.1 免責

メンバーは、当社公式資料に明確に記載されていない当社製品、サービス、ペイプランに関して行う一切の口頭および書面による説明に、自身で全面的に責任をもつものとする。メンバーは、メンバーによる無認可の説明や

行為の結果として当社が被る裁判、民事制裁金、払い戻し、弁護士費用、訴訟費用、ビジネスの損失を含めた一切の責任について、当社、当社の役員、従業員、代理店を免責し、損害を与えないことに同意する。本条項は、メンバー契約の終了後も有効に存続するものとする。

### 3.5.2 — 収益請求

見込みメンバーへの勧誘に熱心になるあまり、メンバーの中には時折ネットワークマーケティングがもつ固有の影響力を示すために、収益の請求や報酬の代理を行うと持ち掛ける者がいる。こうした行為は、登録して結果が出ない場合に新規メンバーがすぐに落胆することになり、逆効果である。

メンバーは自身または他者の報酬を開示することは有益であると考えているが、法で定められている適切な開示でない限り、こうしたアプローチは当社ならびにメンバーに悪影響を及ぼす法的効果をもたらす。メンバーが見込みメンバーに当社の事業機会やペイプランを提示、説明する際に、収益の予測と請求、あるいは自身の全世界における収益の開示（銀行取引明細や納税記録の提示を含む）はできないからである。

本条項に明記されている全内容に反するいかなる行為も、メンバーが単独で責任を負うものとする。

## 3.6 — 利益相反

### 3.6.1 — 勧誘の禁止

当社のメンバーは、他のネットワークビジネスに自由に参加できる。ただし、他のネットワークビジネスへの参加が当社の適切な事業開拓と利益相反の関係にならないものである場合、参加によって当社にいかなる種類の損害をも負わせない場合に限る。

いかなる場合も例外なく、プレジデント以上のランクにいる者は、無条件に他のネットワークマーケティング会社に参加することはできない。プレジデント以上のランクにいる者は、直接であれ間接であれ、他の当社メンバーや顧客に対し、他のいかなるネットワークビジネスへの参加も勧誘することはできない。

メンバーが上記記載の禁止事項のいずれかの行為をした場合、当社は事前通知なく独自の裁量で、現地位を即時解除する権限を有する。

さらにメンバーとの個別契約が解除される場合には、当該メンバーは当社事業に参加することができず、現地位解除後の6ヶ月は新たな地位に拘束されることとなる。契約解除後の元メンバーは当社メンバーの参加を募る活動は認められない。

### 3.6.2 — 競合他社の商品製品やサービスの販売および宣伝

メンバーは、当社以外のいかなるプログラム、製品、サービスも当社メンバーや顧客に販売もしくは販売しようとしてはならない。価格や品質、その他識別可能な部分に相違があるかないかにかかわらず、当社の製品やサービスと同種のカテゴリとなるいかなるプログラム、製品、サービスも、競合製品とみなされる。

### 3.6.3 — メンバーによる他の直販プログラムへの参加

メンバーが当社以外のネットワークビジネスに関与する場合、自身の当社事業は他のネットワークビジネスとは完全に分離して別々に活動しているということを確認するのはメンバーの責任である。これを行うためには、以下を遵守すること。

・メンバーは、当社以外の販促資材、販売キット、製品またはサービスがあるところと同じ場所で、当社の販促資材、販売キット、製品またはサービスを展示してはならない。

・メンバーは、既存客または見込み客、見込みメンバーに対し、当社以外のプログラム、ビジネスチャンス、製品またはサービスと同時に当社への参加機会、製品またはサービスを提供してはならない。

・メンバーは、当社関連の会合、セミナー、コンベンションにおいて、もしくは当社のイベント開催地から2時間以内および半径8キロ以内の場所で、当社以外のいかなる製品、サービスも販売することはできない。当社関連の会合が電話もしくはインターネットを通じて開催される場合、当社の会合の少なくとも前後2時間は当社以外の会合を開催してはならず、その会議用の電話番号もしくはインターネットのウェブアドレスは当社のもとは異なるものでなければならない。

### 3.6.4 — ダウンラインツリー(組織図)

メンバーは、公式ホームページのバックオフィスにおいてダウンラインの利用が可能である。メンバーのダウンラインへのアクセスは、パスワードで保護されている。一切のダウンラインならびにそこに記載の情報は、機密事項であり、当社が所有する専有情報および事業上の企業秘密を成すものである。ダウンラインは、極めて機密にメンバーに提供されるものであり、自身が当社事業を開拓する上で各ダウンライン組織を活かしたいというメンバーをサポートする目的のみで利用可能となる。メンバーは、ダウンラインをダウンラインメンバーの支援、動機付け、教育のために利用するものとする。守秘義務および機密保持に関する本合意を除き、当社はダウンラインをメンバーに提供しないということに、メンバーおよび当社は同意する。メンバーは、自らのために、もしくは他者、パートナーシップ、団体、法人、他の組織のために、以下をしてはならない。

・直接であれ間接であれ、ダウンラインツリーに含まれるいかなる情報をも第三者に開示すること。

・直接であれ間接であれ、自身のダウンラインツリーのパスワードを開示すること。

・自身の当社事業を促進する以外の目的で、情報を利用すること。

・ダウンラインレポートに記載の当社のメンバーまたは顧客を勧誘すること、もしくはいかなる方法であれ、当社との事業関係を変更させるために、当社の見込みメンバーまたは見込客を誘導しようと試みること。

・ダウンラインツリーに含まれる情報を他者、パートナーシップ、団体、法人、他の組織のために使用または開示すること。

当社の要求に応じて、現メンバーまたは元メンバーはダウンラインツリーの出力および一切のコピーを当社に返却すること。

当社は自らの裁量で、上記記載の違反が発見されたそれぞれの実際の状況に応じて、解決すべき方法とタイミングで追跡する権限を有する。

## 3.7 — 他の直販ネットワークマーケティング会社をターゲットにすること

当社は、当社の製品やサービスを販売するために、もしくは当社のメンバーにするために、他のネットワークマーケティング会社の販売員を特別に意図的にターゲットにするメンバーを容認しない。ならびに、当社は、他のネットワークマーケティング会社のメンバーに対して、かかるネットワークマーケティング会社の契約条件に違反するようなメンバー勧誘活動を行うメンバーも容認しない。メンバーがかかる活動に関与した場合には、当該メンバーは他のネットワークマーケティング会社から訴えられるリスクを負う。

他のネットワークマーケティング会社から当該メンバーや顧客を勧誘する不適切な活動にかかわったと申し立てる訴訟、仲裁、調停がメンバーに対して起こされた場合には、当社はその弁護士費用や裁判費用を一切支払わないし、当社は一切の判決、裁定、調停からメンバーを保護しない。

### 3.8 — クロスポンサリング

クロスポンサリングに該当すること、またはクロスポンサリングに該当しそうなことは厳格に禁止されている。「クロスポンサリング」の定義とは、すでに当社とメンバー契約を締結している個人や法人、もしくは前の6ヶ月以内にスポンサーの異なるランクで当社と契約を締結した個人や法人を勧誘することである。配偶者や親族の名前、当社商標名、経営学博士の肩書、偽名、偽の企業名、パートナーシップ名、マイナンバー、およびメンバー規約を回避する偽のユーザーネームを使用することは禁止されている。メンバーは、別のメンバーのネットワーク組織の系列になるために他のメンバーを勧誘しようとして、別の当社メンバーを貶める行為、信頼を落とす行為、名誉を棄損する行為をしてはならない。

万一、クロスポンサリング行為が発見された場合には、速やかに当社はかかる事案に注視することとなる。当社は、組織を変更したメンバーならびにクロスポンサリングを奨励したまたは参加したメンバーに対して、懲戒処分を行うことがある。当社がそれを実施することが公平でふさわしいとみなした場合には、当社は違反したメンバーのダウンラインのすべてまたは一部をその者の基になるダウンライン組織に移管することもある。しかし、当社はクロスポンサリングを行ったメンバーのダウンライン組織を移管する義務を有せず、組織の最終的な処分は、当社の独自の裁量に委ねられる。

メンバーは、クロスポンサリングを行ったメンバーのダウンライン組織の処分に関して当社に対する一切の申し立て権や訴権を放棄するものとする。

### 3.9 — 誤りまたは疑問

メンバーがコミッション、ボーナス、手数料等に関して疑問がある場合、もしくはかかる点に関して誤りがあったと思われる場合、当該メンバーは、疑問を持った日もしくは誤りと思われる点がわかった日から60日以内に、書面で当社に通知するものとする。メンバーは、本文書で定めている期限を超えて、当社に対しいかなる請求もすることはできない。

当社は、60日以内に当社に報告されないいかなる誤り、漏れ、問題に関しても責任を負わない。メンバーは、疑われる誤りや問題に関して、決められた期限通りに連絡をしたと実証するものとする。

いったん当社が誤りや問題に関する通知を受け取ると、当社は必要時間をかけて適切に調査し、調査結果を適宜メンバーに連絡する。

### 3.10 — 政府の認可または承認

すべての国、行政機関、地方自治体が、直販またはネットワークビジネスの企業やそのプログラムを認可または承認もしていないわけではない。よって、メンバーは、当社やそのペイプランが「国や行政機関から認可または承認」をされているというような説明もしくは暗示をしてはならない。

### 3.11 — ユーザーネーム

メンバーは製品注文時、ならびにボーナスやコミッションを調べる際に、個人を特定できる独自のユーザーネームを自身で作成するものとする。

### 3.12 — 所得税

メンバーは、個人メンバーとして発生したすべての所得に対し、所得税法その他の税法に基づく租税申告および納税義務の責任を負うこと。

### 3.13 — メンバーのステータス

メンバーは個人、法人にかかわらず、すべて独立した事業主であり、当社の従業員、代理人、法定代理人またはフランチャイジー等には該当しない。メンバーは自己の事業について完全な自己責任を負い、関連法規、諸条例を

遵守する責任を負う。

メンバーは(明示的であれ黙示的であれ)当社をいかなる義務で拘束する権限を有しない。各メンバーはメンバー契約の条件、メンバー規約、適用法に遵守している限り、自身の目標、活動時間、販売方法を独自に設定するものとする。

当社の名称ならびに当社が採択する可能性のあるその他の名称は、当社が所有権を有する商号、商標、サービスマークであり、それらは適用法で保護されている。

かかる商標自体は、当社にとって大きな価値のあるものであり、明示的に公認された方法によってのみ使用できるものとしてメンバーには提供される。当社が製造していない、いかなる製品にも、当社の名称を使用することは、禁止されている。

#### 独立した当社メンバー

すべてのメンバーは、電話を受ける際に「Vyvo Japanです」「Vyvo Japan社です」と返答することはできないし、発信者が当社の法人事業所に電話したと信じてしまうことにつながるような他のあらゆる方法で応対することもできない。さらに「Vyvo Japan」と書かれた署名付き電子メールを送ってもならない。

### 3.14 — 法令および条例の遵守

メンバーは、自身の事業を進める上で、特定商取引に関する法律他関連法規及び地方自治体の関連条例を遵守しなければならない。メンバーは、自らこれらの法令を完全に遵守することに責任をもつことに同意する。条例が自身に適用されると、行政当局がメンバーに連絡してきた場合には、メンバーは丁寧に協力することとし、速やかに当社のコンプライアンス部に連絡をすること。

公式に当社が展開していない国や地域においては、当社の製品を販売または宣伝し、事業参加機会を広報することができない可能性がある。どの国で活動を行うかという点に関する質問があれば、当社カスタマーサービスまで連絡すること。

### 3.15 — メンバーの直系親族の行動

当社メンバーの直系親族の誰かが、メンバーが行う活動においてメンバー規約のいずれかの条項に違反するような行為に関与した場合には、かかる行為はメンバーによる違反と判断され、当社は独自の裁量で、メンバー規約に従ってメンバーに対して何らかの法的措置を講じる場合がある。同様に、企業、パートナーシップ、他の組織をメンバーとしている場合の各個人(総称して「組織としてのメンバーに所属する各個人」という)が何らかの方法でメンバー規約に違反した場合には、かかる組織によって違反されたものと判断され、同様の法的措置を講じ、かつ当社はかかる組織に対し懲戒処分を行う場合がある。

### 3.16 — メンバー資格の売却、移転または譲渡

メンバー資格の売却、移転または譲渡には一定の制限が課せられている。メンバー資格の売却、移転または譲渡を希望する場合には、以下の基準を満たさなければならない。

- 1) メンバー資格の売却、移転または譲渡は同一ライン上でなければならない。
- 2) 買主または譲受人は、当社メンバーとしての資格を有していなければならない。買主または譲受人がすでに当社メンバーである場合には、まず自身のメンバー資格を解除し、新たなメンバー資格の所有権を得るまでに6ヶ月待たなければならない。
- 3) 売却、移転または譲渡に関する当社からの承認が完了する前に、売主のメンバーが当社に対して負う債務は完済されなければならない。

- 4) 売主のメンバーは、当社事業を売却、移転または譲渡する資格を得るために、優良メンバーとしてメンバー規約のいかなる条項も違反してはならない。
- 5) メンバーは、直接であれ間接であれ、当社の名前とイメージを汚すような行為を行わないことに同意する。

メンバー資格を売却する前に、売主のメンバーはメンバー資格売却の目的を当社に通知しなければならない。メンバー資格の売却または譲渡の結果、スポンサーシップのラインが変更されることはない。

### 3.17 — 当社事業の分離

当社メンバーは、夫婦によるパートナーシップ、通常のパートナーシップ、企業体として自身の事業を運営する場合がある。このようなケースで、離婚による婚姻関係の終結もしくは企業体またはパートナーシップ（以下、「組織体」という）の解消が起きた場合には、アップラインおよびダウンラインの事業の収益や利益に悪影響を及ぼさないように、事業の分割や分離が完了していることを確認する手配がなされなければならない。分離した組織体が適時に他のメンバーならびに当社に最大利益をもたらすことができない場合には、当社はメンバー契約を不本意ながら解除する。

**3.17.1.** 両者のうちの一方は、他方の同意を得た上で、所有権を放棄する配偶者、資金支援者、パートナー、または受託者が、直接かつ単独で事業をするのはもう一方の配偶者、所有権を放棄しない資金支援者、パートナーまたは受託者であるということを当社から承認された文書に記載の任務事項に従って、当社事業を運営すること。

**3.17.2.** 両者は「これまで通り」に一緒に当社事業を運営することを継続するかもしれないが、当社から支払われる一切の報酬は、離婚申請または組織体の解消手続き前に存在していた状態に従って支給される。

いかなる場合であっても、離婚する配偶者または解消する組織体のダウンライン組織は分割されない。同様に、いかなる場合であっても、当社は離婚する両配偶者間または解消する組織体のメンバー間でボーナスおよびコミッション分割は行わない。当社は、ダウンライン組織は1つの存在しか認めておらず、各コミッションサイクルにおける当社事業に対して1つのボーナスおよびコミッションのみ支給している。ボーナスおよびコミッションは、常に同一の個人または組織体に支給されることになっている。離婚または解消手続き中の組織体の両者が事業のコミッションならびに所有権の譲渡に関する紛争を当社で決められたように適時に解決できない場合には、メンバー契約は不本意ながら解除される。

前配偶者が離婚によって元々の当社事業に関する一切の権利を完全に放棄した場合には、当該者は6ヶ月を待つことなく、それ以降は自身が選ぶいかなるスポンサーのもとでも自由に参加することができる。事業体の解消の場合、事業の利権を保有しない前パートナー、資金支援者、メンバーまたは他の組織のメンバーは、メンバーとして再加入する前に最終解消日から6ヶ月間は待たなければならない。しかし、いずれの場合も、前配偶者またはパートナーは、前組織内のメンバーまたは前販売顧客に対し取引する権利を有しない。他の新規メンバーが行うような方法で、新たなビジネスを開拓しなければならない。

### 3.18 — 勧誘行為

メンバーは、当社の各種文書、メンバー規約で明記されているように、他者を当社に加入させる権利ならびに他者のスポンサーとなる権利を有する。見込み客や見込みメンバーは、それぞれ自身のスポンサーを選択する最終権限を有する。2人のメンバーが同一の見込み客や見込みメンバーのスポンサーになると主張する場合には、当社は最初に受理した申請書を提出したメンバーに優先権があるとみなすこととする。

メンバーおよび顧客は、異なる2つのスポンサーから支援を受けてはならない。

### 3.19 — 継承

メンバーの死亡や資格喪失の場合には、かかるメンバー資格はその継承者に引き継がれる。適切な法的文書を当社に提出し、移管は適切であることを証明しなければならない。状況に応じて、メンバーは、遺言状またはその他の遺言文書の準備に向けたサポートをしてくれる弁護士に相談すること。遺言状またはその他の遺言文書によって当社事業が移管されればいつでも、相続人/受取名義人は死亡したメンバーのダウンライン組織による一切のボーナスおよびコミッションを受け取る権利を得ることができるが、以下の必要条件を満たす場合に限る。

- ・メンバー契約を締結すること。
- ・本規約の条項を遵守すること。
- ・死亡したメンバーの地位に留まるためのすべての必要条件を満たしていること。
- ・本セクションに従って移管される当社事業のボーナスおよびコミッションは、相続人/受取名義人が有する単一の取引口座に支払われること。相続人/受取名義人は一切のボーナスおよびコミッションが送金される、金融機関の口座番号等の情報を当社に提出すること。
- ・事業が受取名義人に遺贈される場合には、受取名義人は組織体を形成し、必要なユーザーネームを取得すること。当社はかかる組織体に一切のボーナスおよびコミッションを支給する。

メンバーの死亡後もしくは企業の清算後、法律上であれ血縁関係上であれ、いかなる人物からも死亡したメンバーまたは清算した企業がもたらした権利と義務の移管に関する申請がなされなかった場合には、かかる権利と義務は当社により直接管理される。したがって、6ヶ月以内の対応が条件となる。

#### 3.19.1 — メンバーの死亡による移管

遺言書による当社事業の移管を実行するためには、相続人/受取名義人は当社に以下の文書を提出しなければならない。(1) 死亡証明書原本 (2) 当社事業に関する相続人/受取名義人の権利を証明する遺言状またはその他の遺言文書（公証を受けた控え） (3) 記入が完了し署名されたメンバー登録書。ただし、相続人/受取名義人は申請過程で当社に申請を受領されていることが必要で、照合できる適切な身分証明書が提出されなければならない。

#### 3.19.2 — メンバーの資格喪失による移管

資格喪失によるメンバー資格の移管を完了するためには、受託者は当社に以下の文書を提出しなければならない。(1) 受託者として指名されたことを示す文書（公証を受けた控え） (2) 当社事業を運営する受託者の権利を証明する信託文書またはその他の書類の公証を受けた控え (3) 受託者が記入を完了し署名したメンバー登録書

必要書類は、常に当社が定める方法およびタイミングで提出されるものとする。

#### 3.19.3 — 個人情報の取り扱い

当社は、メンバーの個人情報（氏名、生年月日、年齢、性別、住所、電話番号、携帯電話番号、Eメールアドレス、金融機関口座番号、ユーザーネーム、ランク、製品購入履歴、ポイント等）を善良な管理者としての注意義務をもって、漏洩、改ざん、流出がないよう厳重に保存・管理する。また、以下の場合を除いては第三者にメンバーの個人情報を開示しない。なお、メンバーは、以下の場合に開示されたメンバーの個人情報に誤りがある場合は、事実を証明する書類等を提出した上で情報訂正の請求をすることができる。

また、以下の場合以外にメンバーの個人情報が利用または提供されている場合は、情報の利用停止を請求することができる。

- A) 守秘義務契約を締結している業務委託先に対し、当社から各種通知書類、報告書、案内書等をメンバーに送付する目的に必要な情報を提供する場合。
- B) アップラインメンバーに対し、当社がビジネス上必要と判断して情報を提供する場合。
- C) 警察、裁判所またはこれに準じた権限を有する機関から法令に基づき情報の開示を求められた場合。



## セクション4 — メンバーの責務

### 4.1 — 特定商取引に関する法律の遵守

4.1.1. 当社およびメンバーが行う活動は、消費者保護および流通の適正化を目的とする特定商取引に関する法律、および消費者の権利の確立を目的とする各都道府県の消費生活条例等によって規制されている。メンバーは、健全なビジネスの遂行と発展のために、勧誘に先立ち、あるいは勧誘に際し、以下を遵守しなければならない。

- A) 必ず氏名を明示し、当社の概要およびシステム、製品等を説明し、特定負担を伴う取引の契約の締結について勧誘する目的であることを伝え、かつVyvo Japan概要書面一式を契約締結前に必ず無償で交付し、その内容を説明することとする。特に、クーリング・オフに関しては、理解できるように必ず口頭で説明しなくてはならない。
- B) 特定利益が確実に得られると誤解させるような断定的判断を提供してはならず、また、高収入が得られる等として執拗に勧誘してはならない。
- C) 製品購入の意思のない人やメンバーになる意思のない相手方に対し、威迫したり困惑させるような表現や行為をしたりしてはならない。
- D) 製品の種類およびその品質、特定利益、特定負担、契約解除、その他相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項について故意に事実を告げず、または不実のことを口頭でも書面でも一切告げる行為をしてはならない。取引に関する重要事項は必ず相手方に説明し理解を得なければならない。
- E) 販売目的や勧誘目的等を明示せずに、自宅等公衆の出入りする場所以外での説明会、セミナー、会合等に勧誘してはならない。
- F) 道路その他公共の場所で執拗につきまとう等迷惑をかけるような行為をしてはならない。
- G) 登録申込等の際、製品を無理やり使用させたり、消費させたりしてはならない。
- H) 架空名義での購入や名義の貸借をしてはならない。また、製品購入代金の立替や融資の紹介、斡旋をしてはならない。

4.1.2. メンバーは、登録の解除を望む相手方に対して、登録解除を妨げるような行為をしてはならない。

4.1.3. 虚偽、誇大と疑われる表現および勧誘等が判明した場合、「不実の告知」に該当するか否かの判断のため、合理的な根拠を示す資料を提出しなくてはならない。なお、一定期間内に提出されない場合には、「不実の告知」とみなされ行政処分の対象となる。

### 4.2 — 住所、電話ならびにEメールアドレスの変更

当社からの製品、ボーナスやコミッション、発表・連絡等をタイムリーに受け取るために、メンバー登録情報は最新のものであることが極めて重要である。転居や各種変更を予定しているメンバーは、自身の新しい住所および電話番号、Eメールアドレス等を遅滞なくカスタマーサービスに届けなければならない。変更にあたっては2週間前の事前通知が必要である。

### 4.3 — 継続的な開拓の義務

#### 4.3.1 — 継続的トレーニング

当社に登録するメンバーのスポンサーとなるメンバーは、ダウンラインメンバーが当社の事業を適切に遂行すべく、誠実に透明性高くトレーニングを通して善良なる支援を果たし、ダウンライン組織に所属するメンバーと継続的な接触と交信を保持しなければならない。そのような接触や交信の例としては、ニュースレター、書簡、個人的な会合、架電、ボイスメール、電子メール、およびダウンラインメンバーを伴ったの当社会合、トレーニングやその他の催しへの参加等が含まれる（上記に限るものではない）。アップラインメンバーは、当社の製品知識、効果的な販売テクニック、当社ペイプラン、ならびに当社メンバー規約の遵守について新しいメンバーを動機

づけ、養成する任を負う。ただしダウンラインメンバーとのコミュニケーションやトレーニングはセクション3.2（メンバー自らが作成した販売サポートキットや販促資料の開発に関して）に違反してはならない。

メンバーは、ダウンラインメンバーが当社の製品や事業ビジネスに対し不当な要求を行ったり、違法行為や不適切行為に携わらないように、ダウンライン組織のメンバーを監視しなければならない。要請に応じて、各メンバーはスポンサーとしての責務の継続的履行について当社に証拠書類を提供できるようにしておかななければならない。

#### 4.3.2 — トレーニングの責任

様々なレベルの職責を経験することにより、メンバーは販売テクニック、製品知識、および当社プログラムへの理解をより一層深めることとなる。アップラインのメンバーはその知識をダウンライン組織の不慣れなメンバーに分かち合うよう求められる。

### 4.4 — 誹謗中傷の禁止

当社はメンバーに対して最良の製品、ペイプランおよびサービスを提供したいと願っており、従って、建設的な批評や意見を勧奨する（そのような意見があれば当社カスタマーサービスまで連絡すること）。

当社は建設的な意見を歓迎するが、当社、当社製品、あるいはペイプランについてのメンバーによる否定的な意見や所見は、他の当社メンバーの意欲を削ぐこと以外の何ものでもない。このため、またダウンラインメンバーの良い例とするため、メンバーは当社、他の当社メンバー、当社製品/サービス、ペイプラン、あるいは当社の役員、オフィサーや従業員について誹謗中傷する、貶める、あるいは否定的な所見を述べることを行ってはならない。

### 4.5 — 申請者への書類提供

スポンサーはメンバー登録希望者に概要書面を無償で交付し、製品の購入義務がないこと、メンバーになることにより当社から何らかの報酬を確実に受け取ることを期待できないこと、その他メンバー規約、ペイプラン等を十分理解できるように説明しなくてはならない。

### 4.6 — 規約違反報告

他のメンバーの規約違反を発見したメンバーは当社コンプライアンス部門宛に違反についての書面報告を提出のこと。報告書には日時、発生回数、当事者名および根拠資料といった事実の詳細を記入のこと。

世界のすべてのメンバーの共通の利益を保護するため、当社は自らの裁量で報告された違反に対して応分の対策を講じる権利を留保する。

## セクション5 — 必要売上条件

### 5.1 — 製品/サービスの販売

当社ペイプランは、最終消費者への当社製品・サービスの売上に基づく。メンバーはボーナスやコミッションおよび上位ランクへの昇進が可能となるためメンバー本人およびダウンライン組織の必要売上条件(本規約に定められた他の責務と同様に)を達成しなければならない。ボーナスおよびコミッション取得可能メンバーとなるためには、当社が定めた必要売上条件を達成する必要がある。

また、上位ランクへの昇進を達成するために、メンバーは当社ペイプランに記載された個人別必要売上高を満たす必要がある。「個人別売上高」は、メンバーによる購入やメンバーの小売顧客による購入も含まれる。

## セクション6 — ボーナスとコミッション

### 6.1 — ボーナスおよびコミッションの資格条件

当社は適時、必要売上条件を設定する権利を留保する。当該必要売上条件は当社コミュニケーションツールを通じて伝達される。メンバーが当社設定の条件を満たす限り、当社はペイプランに従って当該メンバーにボーナスおよびコミッションを支払う。

機械の錯誤の可能性、正確性、完全性、発注の適時性、クレジットカード支払いの否決、返品、クレジットカードの支払い拒否を含めそれに限らず様々な要因により情報について、当社あるいは情報作成者もしくは情報転送者が保証するものではない。

すべての個人売上高情報は保証、明示や黙示、あるいは何らの表明もなく「ありのまま」で提供され、特段の例外なく市場性の保証、特定の使用に対する適合性、あるいは非侵害性はない。

### 6.2 — ボーナスおよびコミッションの調整

#### 6.2.1 — ボーナスおよびコミッション調整

メンバーは最終消費者への製品やサービスの販売実績に基づきボーナスおよびコミッションを受け取る。当社はキャンセルされた製品やサービスへの返金を行うにあたり、返金実施月に返金された製品やサービスに対応するボーナスおよびコミッションを減額し、返金された製品やサービス売上に対するボーナスおよびコミッションを受領したメンバーから回収するまで、その後の支払い期間ごとに控除し続ける。

適用法で最大限許容される範囲内において、当社および/または他の情報作成者や情報転送者は、個人ならびにチームの売上高情報の使用またはアクセスにより発生する直接的、間接的、必然的、偶発的、特殊なあるいは懲罰的損害について(収益やボーナスあるいはコミッションの損失、機会の喪失、ならびに情報使用の不正確性、不完全性、不便、遅延、あるいは損失に起因する損害を含めそれに限らず)いかなるメンバーもしくは他者に対してもその責を負わない。たとえそれが当社および/または他の情報作成者や情報転送者が当該損害発生の可能性について助言されていたとしても同様である。法で最大限許容される範囲内において、当社および/または他の情報作成者や情報転送者は、不法行為、契約、怠慢、無過失責任、製造責任、あるいは本規約の該当事項または本規約に関連した規約に関する見解の下で、メンバーもしくは他者に対して責任や責務を負わない。

### 6.3 — 報告

ダウンラインレポートにおいて当社が提供した個人売上高(もしくはその一部)を含めてそれに限らずすべての情報、ならびにダウンラインのスポンサーリング活動は正確で信頼のおけるものである。しかしながら元来の人や

## セクション7 — 返品に関するルール

### 7.1 — 製品の返品・返金

メンバーは、メンバー本人が当社から購入した製品で、製品受領日から90日以内の製品の内、その時点で「再販可能」でかつ「使用可能」な未開封の製品に限り返品することができ、当社は返品製品の購入時の卸売価格の90%を上限として返品に伴う返金を行う。なお、配送費は返金されない。

登録解除に伴う場合、メンバーは下記の条件で返品・返金を請求することができる。

- ①新規登録から1年以内に任意にメンバー登録を解除する場合は、メンバー本人が当社から購入した製品のうち、その時点で「再販可能」で「使用可能」な未開封の製品に限り返品することができ、当社は返品製品の卸売価格の90%を上限として返品に伴う返金を行う。
- ②新規登録から1年以上経過後に任意にメンバー登録を解除する場合は、メンバー本人が当社から購入した製品で製品受領日から90日以内の製品のうち、その時点で「再販可能」でかつ「使用可能」な未開封の製品に限り返品することができ、当社は返品製品の購入時の卸売価格の90%を上限として返品に伴う返金を行う。

### 7.2 — 返品対象製品

本章の規定においては商業上の使用可能期間を経過した後に返品された製品は「再販可能」とはみなされない。また、当社が購入前にメンバーに対して、製造中止となっていること、またはプロモーション製品であることを明言している製品も「再販可能」とはみなされない。なお、セットあるいはバックとして購入した製品であっても、単品販売している場合には単品として製品対象とみなす。ただし、セットあるいはバック価格として設定された割引率をもとに計算される。

### 7.1.3 クーリング・オフ制度

メンバーには特定商取引に関する法律の定めるクーリング・オフ制度による契約の解除が認められている。メンバーは当社から契約書面もしくは製品を最初に受領した日のどちらか遅い日を起算日として20日間以内であれば、登録にかかる契約を無条件に解除することができる。クーリング・オフ制度による解除の場合は、メンバーが支払った代金等は速やかに返金されるものとし、また、製品等の返送費用も当社が全額負担する。また、当社より損害金や違約金を請求されることはない。クーリング・オフ制度による解除は書面により行うことができ、契約の解除を行う旨を記載した書面をメンバーが発信したときに契約解除の効力が生じる。「不実の告知」による誤認または威迫による困惑で上記期限内にクーリング・オフをしなかった場合には、クーリング・オフができる旨が記載された書面を受領し、その旨の説明を受けた日から20日が経過するまでクーリング・オフができる。

## セクション8 — 紛争解決と懲戒手続

### 8.1 懲戒処分

当社は当該メンバー規約ほか関連法規に対する違反、適用される忠実義務を含め、それに限らず慣習法上の義務違反、違法な、不正な、虚偽の、または非倫理的な商行為、あるいは当社独自の判断で当社の評判に害を及ぼすと思われるメンバーによる行為もしくは不作為について、当社の裁量で1つ以上の下記対応措置を行う可能性がある。

- ・書面警告もしくは訓戒の発状
- ・メンバーに対して速やかな対応策を講じるよう要請
- ・ボーナスやコミッションから差し引かれる制裁金の賦課
- ・1つ以上のボーナスまたはコミッション支給に対する権利の喪失

当社は、本規約に対する違反行為の疑義についての調査期間中、メンバーのボーナスとコミッション支払いの全部もしくは一部を保留することができる。メンバーの事業が懲戒を理由として取り消された場合、メンバーは調査期間中に差し止められたボーナスやコミッションを取り戻すことができない。

- ・1年以上の期間個人メンバー契約を停止
- ・違反者のメンバー契約の強制解約
- ・当社が妥当と判断した場合、当社は金銭的かつ／または正当な救済策を求めて訴訟手続を起すことができる。

### 8.2 苦情および不平

メンバーが個々の当社の事業にかかわる業務や行為に関して、他のメンバーに対する苦情や不平を有する場合、苦情を申し立てるメンバーはまず最初にアップラインに問題について報告すること。アップラインは事態を吟味し、相手方当事者のアップラインとともに当該事態の解決を模索する。

事態がメンバー規約の解釈または違反を含む内容であれば、当社カスタマーサービスに書面で報告を要する。カスタマーサービスは事実を吟味し、事態を解決すべく努力する。

### 8.3 準拠法および管轄裁判所

登録にかかる契約は日本の国内法に準拠し解釈される。登録にかかる契約の解釈または履行につき当事者間に紛争が生じ、いずれかの当事者が他方当事者を訴えるときは、東京地方裁判所を第一審の専属的管轄裁判所とする。

## セクション9 — メンバー登録の解除

### 9.1 解約の効果

メンバーが活動中でメンバー契約ならびにメンバー規約の約定を遵守している限り、当社はペイプランに従って当該メンバーにコミッションを支払う。メンバーのボーナスとコミッションは売上および売上に関連した活動(ダウンライン組織の構築を含める)におけるメンバーの努力を考慮するものである。

メンバー契約の非更新、不活動による解約、あるいはメンバー契約の自発的解約または強制解約(以下、これらを総称して「解約」と記載する)に伴い、当該メンバーは自ら運営する営業組織に対する、もしくは組織が挙げた売上からのボーナスやコミッションに対する権利、資格、請求または利権を有さずメンバーとしての全権利を失う。

これには当社の製品およびサービスの販売権、ならびに前述したメンバーのダウンライン組織の売上やその他活動がもたらす将来のコミッション、ボーナスあるいはその他収益を受け取る権利が含まれる。解約に際してメンバーは、財産権、前述したメンバーのダウンライン組織およびその組織の

売上やその他活動から生じるコミッション、ボーナスまたはその他の報酬を含め、メンバーが有する全ての権利を放棄することに同意する。メンバー契約の解約に伴い、当該メンバーは当社メンバーとして振る舞ってはならず、当社の製品およびサービスの販売権を有することもない。

メンバー契約が解除されたメンバーは解約前に活動した最後の支払い期間のみに対応するボーナスやコミッションを受け取る(強制解約に先立つ調査期間中に保留した金額を減額)。

### 9.2 不活動による解約

メンバーが1年間にわたりボーナスやコミッションを得なかった場合、メンバー契約は不活動のため解約される。

### 9.3 — 強制解約

メンバーによるメンバー規約の約定違反、もしくは当社が自らの裁量で行った改定を含め当社が認定した書類、規則またはポリシーに対する違反は、メンバー契約の強制解約を含めセクション8.1に記載した懲戒処分をもたらす可能性がある。解約は書面通知をメンバーの最新として登録されている住所（またはファックス番号）に、郵送、ファックス、または宅配便で送達された日、あるいはメンバーが実際に解約通知を受領した日のどちらか早い日に有効となる。

### 9.4 — 自発的解約

メンバーは理由にかかわらずいつでも解約する権利を有する。解約は当社宛に郵便、ファックス等、書面で連絡しなければならない。書面通知にはメンバーの署名、氏名、住所およびユーザーネームが含まれていること。

メンバーが当社サービス利用者でもある場合、メンバーのサービス契約はメンバーがサービス契約の解約について特に申し出しない限り、引き続き継続される。

### 9.5 — 非更新

メンバーは自発的にメンバー契約を解約することができる。当社も自らの裁量でメンバー契約を更新しないことを選択できる。

### 9.6 — 解約後の顧客ステータス

メンバーが当社サービス利用者で、何らかの理由によりメンバー契約を解除するものの引き続き当社サービスを利用する場合、当該メンバーは顧客として位置づけられる。

### 9.7 — 完全契約

- A) 契約は、当社とメンバーとの間で交わされた取決め並びに合意の最終的な表明であり、当事者間で従前、または同時期に結ばれた契約もしくは取決め（口頭、書面にかかわらず）に優先し、契約の記載事項に関する以前のメモ、覚書、表明及び表示は無効となる。
- B) 契約内容と当社従業員からメンバーに口頭もしくは書面でなされた主張が矛盾する場合は、契約の規定が優先される。

### 9.8 — 規則の適用に関する当社の完全な裁量権

- A) 当社は、メンバーに対しあまねく公平にメンバー規約他関連法規等を適用するよう努力する。ただし、1人のメンバーに対し、メンバー規約他関連法規等のいずれかを適用しなかったとしても、当社は、その後、当該メンバーあるいは他のメンバーに対しメンバー規約他関連法規等を適用する権利を失ったことにはならない。
- B) いずれのメンバーも、当社がメンバー規約他関連法規等の適用にあたり行使した裁量に対し、何らの異議も申し立てないこととする。

### 9.9 — 準拠法および管轄権

登録にかかる契約は、日本の国内法に準拠し解釈される。登録にかかる契約の解釈または履行につき当事者間に紛争が生じ、いずれかの当事者が他方当事者を訴えるときは、東京地方裁判所を第一審の専属的管轄裁判所とすることとなる。

### 9.10 — 責任の制限

当社または業務関係者がメンバーに対し、理由の如何を問わず損害賠償責任を負担する場合であっても、損害賠償責任の範囲は、メンバー自身が被った損害に限定され、以下の損害は含まれない。

- A) メンバーが期待した転売利益に相当する損害
- B) 通常予見することのできない損害
- C) 直接の損害を原因として発生した他の損害
- D) その他、前各号のいずれかに類似する拡大損害

### 9.11 — 通知および伝達的手段

本契約に関して、要請または必要となる通知、伝達は、別段の定めがない限り書面でなされ、直接手渡しするか、ファックスを送信するかもしくは郵便で送付することとする。手渡しの場合は手渡しの時点で、ファックスの場合はかかるファックス送信日の1日後、郵便の場合はメンバー登録住所宛に郵送した日から5日後に到着したものとみなす。なお、当社は、上記通信手段に代わる方法として、電子メール、ウェブサイト等他の方法を用いてメンバーに通信する権利を有す。

Vyvo Japan 株式会社  
〒151-0053 渋谷区代々木1-30-14  
TEL:03-6629-7110