

## 公司的产品销售规则如下所示。

Forever Living Products 日本有限公司  
〒105-0001 东京都港区虎之门3-22-14  
日本 FLP 虎之门大厦  
TEL (03) 5470-9321 (总机)  
董事长 Rjay Lloyd

### ■ 公司概况 ■

#### 公司概况

永久生活产品日本有限公司（下称“公司”）是总部位于美国亚利桑那州斯科茨代尔市的永久生活产品国际总公司（Forever Living Products International, Inc.）在日本设立的联营公司。公司主要开展产品销售业务，产品包括自古以来受到人们青睐且有益于健康的植物芦荟、蜜蜂制品等，都是对健康和美容有益的产品。

#### 公司的理念

提供优质产品，并号召更多人参与产品的推广，为人们的身体健康和经济繁荣作出贡献。

#### 地区销售协调员（下称：RSC）

综合负责地区的公司营业活动，主要为以下业务：

1. 代表公司举办研讨会和培训班。
2. 为永久直销商的事业活动提供支援帮助。
3. 向永久直销商传达公司的方针。
4. 指导永久直销商开展正当合法的事业活动。

#### 三心俱乐部 THREE HEART CLUB

1. 该俱乐部是由公司和特别认定永久直销商构成的组织。基于公司的理念，每天正确实践永久直销商事业活动，并对地区社会作出贡献，力争永久直销商事业活动得到正确理解，获得高度社会评价。
2. 三心俱乐部的名称，表现了健康（Health）、人与人之间的交流（Heart）、祈祷对方获得幸福（Happiness）的3个心意。
3. 三心俱乐部在各区域由公司和以下成员构成。
  - （1）领导人俱乐部成员（LCM= Leaders Club Member）
  - （2）区域总裁俱乐部成员（APCM=Area Presidents Club Member）
  - （3）高级总裁俱乐部成员（SPCM=Senior Presidents Club Member）
  - （4）执行总裁俱乐部成员（EPCM=Executive Presidents Club Member）
  - （5）高级执行总裁俱乐部成员（SEPCM=Senior Executive Presidents Club Member）
  - （6）皇家执行总裁俱乐部成员（REPCM=Royal Executive Presidents Club Member）
  - （7）高级皇家执行总裁俱乐部成员（SREPCM=Senior Royal Executive Presidents Club Member）
  - （8）金牌皇家执行总裁俱乐部成员（GREPCM=Gold Royal Executive Presidents Club Member）

## ■ 销售制度 ■

### 销售制度

永久直销商（根据销售业绩称为助理主管、主管、助理经理、经理等）直接将产品零售给爱用者。

### 爱用者

顾客称为“爱用者”。

#### 永久朋友

##### 1. 什么是永久朋友

- (1) 能以朋友价格从公司直接购买公司产品。（也可从推荐人处以公司建议零售价购买单个产品。）
- (2) 在成为永久直销商之前，不能推荐朋友。
- (3) 在成为永久直销商之前，不能销售产品。

##### 2. 获得永久朋友资格的条件

- (1) 个人（本人）名义申请为基础，法人名义，团体名义不可申请。
- (2) 不能变更自己的推荐人。
- (3) 夫妇作为一组接受推荐，夫妇不能相互推荐。
- (4) 须满 20 岁以上。
- (5) 接受具有公司正式认可 FBO 资格者的推荐，通过以下任一方法办理注册申请手续，并被公司受理。
  - ①通过官方网站（电脑、智能手机专用）进行注册申请
  - ②通过永久朋友申请表进行注册申请

##### 3. 关于产品的购买

- (1) 可以以朋友价格从公司直接购买产品。
- (2) 从公司购买产品，需要通过“现金支付或邮局、银行等汇款、信用卡支付”方式支付货款，我们在确认订单和货款到账后，将会直接交付或邮寄产品。另外也可以使用货到付款购买产品。
- (3) 在购买产品的数量上，请正确理解产品的内容，购买 1 个月内自己能够消费的数量。1 个月内能够购买的数量最多为 5 箱积分。

##### 4. 关于产品退货

（将从公司购买的产品退回公司）

- (1) 自购买日起 30 天以内，可以通过明信片等书面形式将未使用的产品邮寄回公司，公司承担退货费用。
- (2) 公司以购买价格回购退货产品。购买人不用支付任何损害赔偿金、违约金及其他费用。(3) 已经向推荐人及上线永久直销商支付的永久朋友奖金、领导人奖金及金鹰奖金，将会从下次支付的奖金中扣除。
- (4) 自购买日起 31 天以上，购买的产品将不能退货。  
通过上述手续将产品退回公司的永久朋友，将会从退货时间点失去永久朋友资格。在该情况下，有可能影响上线永久直销商的晋级和奖金获取达成条件等。

## (5) 关于永久朋友的解约

可以在任何时候通过书面形式通知公司来解约。

## 永久直销商

### 1. 什么是永久直销商

- (1) 能够以公司建议零售价向朋友等销售公司的产品。
- (2) 能够推荐朋友等为永久朋友，永久直销商。
- (3) 永久直销商是独立的事业家 (Independent Forever Business Owner)，不是法律上的公司代表人。
- (4) 在公司产品的销售方法和推荐活动方面必须遵守公司的指示。
- (5) 能够以永久直销商价格直接从公司购买产品。(可以从推荐人处以公司建议零售价购买单个产品。)

### 2. 获得永久直销商资格的条件

- (1) 个人 (本人) 名义申请为基础，法人名义，团体名义不可申请。
- (2) 不能变更自己的推荐人。
- (3) 夫妇作为一组接受推荐，夫妇不能相互推荐。
- (4) 须满 20 岁以上。
- (5) 注册为永久朋友后，从公司直接购买累计 2 箱积分产品，拥有消费业绩。
- (6) 接受具有公司正式认可永久直销商资格者讲解公司发行的“入会指南 (说明资料及申请表)”通过以下任何一种方法申请，完成入会手续，获得公司认可。
  - ①通过官方网站 (电脑，智能手机专用) 进行注册申请
  - ②通过永久直销商申请表进行注册申请
- (7) 需要正确理解并遵守公司的指示，除此以外没有任何金钱或产品购买量等的义务·条件。

### 3. 关于永久直销商资格的变动

#### (1) 同为永久直销商的两人结婚时

- ①不能将两人的永久直销商资格合二为一。原则上结婚后需要任一方放弃永久直销商资格，夫妇作为一组进行永久直销商事业活动。
- ②如果希望两人的永久直销商资格继续作为各自独立的永久直销商资格，必须分别向公司申请并获得批准。在该情况下，其中之一作为正永久直销商资格，另一个作为副永久直销商资格。对于副永久直销商资格，仅会得到个人奖金、朋友奖金、领导人奖金、金鹰奖金，不能享受其他特权优惠。副永久直销商资格获取领导人奖金时，须当月以副永久直销商资格从公司直接购买、销售 4 箱积分以上产品 (含个人消费部分)。若当月以副永久直销商资格从公司直接购买、销售 1 箱积分以上产品 (含个人消费部分)，副永久直销商资格推荐的永久朋友，其当月从公司购买的产品箱积分，将会记入该副永久直销商的业绩。获取金鹰奖金时，须满足“各种奖金 5. 金鹰奖金”项中的条件。

#### (2) 永久直销商离婚时

- ①不能分割永久直销商资格。离婚时经协商达成一致，其中一方可以继续持有永久直销商资格。

②离婚时未得到永久直销商资格一方的当事人，如果在正式离婚 1 个月内向公司申请永久直销商，经自己所希望经理以上会员推荐，能够获得离婚前获得的助理主管、主管、助理经理或经理资格，注册成为永久直销商。

※ 该情况下，在自己及自己推荐的整个团队重新完成连续 2 个月（历法月）从公司直接购买、销售 120 箱积分以上产品业绩（含自己消费部分）之前，成功注册为经理的永久直销商的业绩不会被视作直接上线经理获取飞跃金鹰经理级别以上经理表彰及金鹰奖金的业绩。

(3) 永久直销商死亡时

死亡的永久直销商没有配偶时，该永久直销商资格立即失效。

(4) - 1 关于继承永久直销商资格

除了有配偶的情况，永久直销商资格会因死亡而失效，但如果满足以下条件，并且按照规定程序进行申请的话，能够继承永久直销商资格。

①须被继承人在生前亲自制作书面材料指定继承人。

②继承人须满 20 岁以上且为被继承人三代以内的个人或夫妇亲属。

③继承人须附上被继承人制作的上述书面材料，并按照国家要求进行申请。

④继承申请须在永久直销商死亡后 3 个月以内。

⑤继承人需参加公司指定的会议，接受公司理念，销售规则，商品的正确说明介绍，具有作为永久公司直销商忠诚活动的意愿。

⑥继承人已经具有公司的永久直销商资格时，原则上须放弃之前的永久直销商资格。

⑦继承人已经具有公司的永久直销商资格，并且希望继续持有之前的永久直销商资格时，须向公司申请并获得批准。在该情况下，其中之一作为正永久直销商资格，另一个作为副永久直销商资格。对于副永久直销商资格，仅会得到个人奖金、朋友奖金、领导人奖金、金鹰奖金，不能享受其他特权优惠。副永久直销商资格获取领导人奖金时，须当月以副永久直销商资格从公司直接购买、销售 4 箱积分以上产品（含个人消费部分）。若当月以副永久直销商资格从公司直接购买、销售 1 箱积分以上产品（含个人消费部分），则以副永久直销商资格推荐的永久朋友当月从公司购买的产品箱数，将会记入该副永久直销商的业绩。获取金鹰奖金时，须满足“各种奖金 5. 金鹰奖金”项中的条件。

⑧不能分割继承永久直销商资格。

(4) - 2 永久直销商资格的继承特例

a. 被继承人利用成年后监护登记制度登记了法定监护人，继承人通过①的手续得到指定并且获得被继承人监护人同意的情况

b. 被继承人最新的介護保险被保险人证上记有需介护度 1 以上的鉴定结果，并且继承人通过①的手续得到指定的情况

在以上任一情况下，并且满足②~⑦的条件的话，可以在被继承人生前继承永久直销商资格。

4. 关于产品的购买

(1) 能够以永久直销商价格直接从公司购买公司产品。

- (2) 购买的时请正确理解产品的内容，不能购买超出 1 个月内能够销售，自己能够使用的数量（适当库存）。并且 1 个月内能够购买的数量上限为 25 箱积分。向公司提交购买数量的 75% 已销售证明（发票、合同等）并获得批准后，每次能够再购买 25 箱积分。
- (2) -1 上述购买相关限制不适用的情况。任一情况下都需要获得公司批准。
  - ① 购买时具有经理资格。
  - ② 向公司提交已向税务局提交的“个人事业开业申请书”（复印件）和公司规定的“事业计划书”。即便获得事业购买许可，也不能将注册人名变更为法人名和团体名。
- (3) 关于购买的目
  - ① 不能仅以晋级为目的进行购买。若证实发生该情况，将会取消该购买相关所有晋级。
  - ② 为获得奖金不能进行以下行为。
    - (A) 不能在注册人不知情的情况下申请注册永久朋友或永久直销商，并以注册人的 FLP 号码购买产品
    - (B) 不能以不存在的个人信息注册永久朋友或永久直销商，并以注册人的 FLP 号码购买产品
    - (C) 注册人购买的产品不用于销售或自己消费，但为了最大限度提高奖金，以注册人的 FLP 号码策略性地购买产品

#### 5. 关于永久直销商资格的解除（以下：犹豫期间）

- (1) 无店铺，个体的永久直销商，入会日期或首次购物时收到产品的日期，其中任何一个最迟的日期开始计算，20 日以内，将书信形式的解约通知邮寄至永久公司，随时可以在犹豫期间申请解约。
- (2) 犹豫期间，以通知书的邮局邮戳日期为生效日，请务必在前述记载的 20 日内邮寄解约通知书。
- ※ 由于期间解约时，请在明信片等书面材料上填写地址、姓名、会员号码后邮寄到公司。
- (3) 犹豫期间受理解约后，仅受理未使用产品的退货，请尽快将产品返还永久公司，运费由公司承担。
- (4) 犹豫期间受理解约后，公司会尽快返还产品的全额购物款。
- (5) 犹豫期间解约时，无需支付损害赔偿或违约金。
- (6) 上线直销商，为了妨碍下线解约，当发生告知事项与事实不符（不告知），威胁困惑下线的行为时，即使超过犹豫期间，下线可从收到永久公司延缓犹豫期间的通知书起 20 日以内，将解约通知书寄予公司即可受理。

## 6. 关于产品退货

### (1) 关于退货 (购入者希望退回永久直销商直接销售的产品时)

- ①购买日起 30 日以内未开封, 未使用产品可以退货。
- ②请销售产品的永久直销商回收产品和发票, 向购买人全额退还货款。
- ③如果销售产品的永久直销商在退货期内通过就退货问题撒谎或让购入者为难等方式拒绝退货, 公司将会代办退货。在此情况下该永久直销商将会失去资格。

### (2) 关于退货 (永久直销商退回从公司购买的产品时)

购买日起 30 日以内时

- ①可以向公司邮寄明信片等书面材料, 退回未使用的产品, 公司承担退货费用。
- ②公司以购买价格扣除购买人领取的该产品个人奖金后的金额回购产品。购买人不用支付任何损害赔偿金、违约金及其他费用。
- ③已经向上线永久直销商支付的该产品领导人奖金及金鹰奖金, 将会从下次支付的奖金中扣除。

购买日起 30 日以上 90 日以内时

- ①可以向公司邮寄明信片等书面材料, 退回未使用的产品, 公司承担退货费用。
- ②公司以购买价格扣除退货人领取的该产品个人奖金及采购价格的 10% 后的金额回购产品。
- ③已经向上级永久直销商支付的该产品领导人奖金及金鹰奖金, 将会从下次支付的奖金中扣除。

购买日起 90 日以上 120 日以内时

- ①可以向公司邮寄明信片等书面材料, 退回未使用的产品, 公司承担退货费用。
- ②公司以购买价格扣除退货人领取的该产品个人奖金及采购价格的 50% 后的金额回购产品。

通过以上手续向公司退货的永久直销商将会立即失去永久直销商资格。在该情况下, 有可能影响上线永久直销商的晋级和奖金获取达成条件等。

## 7. 关于永久直销商资格的中途解除

- (1) 可以在任何时候通过书面形式通知公司来解约。
- (2) 解约前购买产品的退货, 依照商品退货相关规则办理。
- (3) 永久直销商解约时, 公司将会以书面形式告知推荐人。
- (4) 中途解约并退货后, 不能再次注册

## 产品的销售

### 1. 关于零售

- (1) 请遵守向需要公司产品的顾客零售必要量产品的基本原则。可以以公司建议零售价销售产品。交易时，请开具公司指定的发票。请务必在发票上写明永久直销商的姓名、地址、电话号码。在该情况下，请务必说明犹豫期间解约的要求。与同一购入者进行当年第3次交易后，不需要向该购买人开具发票。但是如果在当年第3次交易后，购入者要求开具发票时，须开具发票。
- (2) 请正确介绍产品，让购入者正确理解产品。

### 2. 关于销售方法

- (1) 永久直销商必须按照公司的指导制作任何形式的促销品。销售这些促销品时，必须事先获得公司批准。
  - (2) 以获得公司批准为前提条件，永久直销商可以在个人网站上就产品和事业开展宣传广告活动。不允许在没有许可号码的个人网站上开展产品或事业宣传广告活动。
  - (3) 永久直销商不能通过永久直销商个人网站及网上拍卖来销售永久产品。
  - (4) 永久直销商不能将产品销售给以再次销售为目的的购入者。另外，也不能委托他人进行销售，包括其他永久直销商。
- (1) ~ (4) 的销售、广告相关事项请遵从地区负责 RSC 的指示。

#### 产品销售时的注意事项

1. 销售产品时，或为了妨碍资格解除和产品退货，就如下事项讲述与事实不符内容，将会受到『特定商取引法』相关法律法规的制裁。另外，如果为了让对方得到资格或为妨碍资格解除和产品退货，胁迫对方让其为难，同样会受到『特定商取引法』相关法律法规的制裁。
  - (1) 关于产品的种类、性能、品质、产品价款等。
  - (2) 关于永久朋友资格的解除和犹豫期间解约。
  - (3) 其他关于该产品交易中影响对方判断的重要事项。
2. 销售产品时，不能宣称产品有医药品一样的功效。

销售产品时，请按照公司制作的官方册子和教材等的内容进行讲解。

另外，如果想购买产品的人正在接受治疗或担心是过敏性体质等的话，请告诉对方咨询医生能否使用公司产品

## ■关于推荐人活动、晋级及各种奖金■

### 推荐活动

#### 1. 推荐事项

永久直销商首先要希望朋友等也能和自己一样喜爱使用公司产品，向他们推荐该产品，并亲切地告诉他们可低价购入。

推荐活动应如下实施。

- ①自身喜爱使用该产品，述说其好处
- ②详细介绍该产品
- ③解释说明公司的销售制度
- ④耐心详细讲解该产品的订购方法，必要时向对方零售该产品（提供发票）
- ⑤耐心详细讲解永久朋友的入会方法，并让对方入会。必要时使用公司制作的“永久朋友（FF）入会及自动订货申请说明资料”进行讲解。
- ⑥对于已购入 2 箱积分以上的 FF，根据其需求说明公司的基本理念，提供《永久入会指南（说明资料及申请表）》，正确详细说明其内容，并要求对方向公司提交永久直销商申请表，完成永久直销商的入会。
- ⑦对于希望实施推荐活动的永久直销商，向其介绍公司主办的研讨会，培训，协助展开推荐活动

#### 2. 再推荐

永久直销商可向满足以下①~④任意一项的人士进行再推荐。

- ①永久直销商及提交永久朋友解约申请书后已超过 6 个月的人士。
  - ※ 但上述月数应从将解约申请书提交给公司、并被公司受理的第二月开始计算。
  - ※ 解约后发生退货时，禁止实施再推荐。
- ② 2 个月（从最后一次购买月份的第二个月开始计算）以上未购买公司产品，且其推荐人也 12 个月（从最后一次购买月份的第二个月开始计算）以上未购买公司产品的人士
  - ※ 但实施再推荐前，永久直销商及永久朋友的解约申请书必须已提交给公司、并被公司受理。
- ③ 12 个月（从最后一次购买月份的第二个月开始计算）以上未从公司直购产品，且取得最近 12 个月（日历月）以内直购公司产品的推荐人承诺书的人士。
  - ※ 但实施再推荐前，永久直销商及永久朋友的解约申请书必须已提交给公司、并被公司受理。
- ④ 24 个月（从最后一次购买月份的第二个月开始计算）以上未从公司直购产品的人士。
  - ※ 但实施再推荐前，永久直销商及永久朋友的解约申请书必须已提交给公司、并被公司受理。
  - ※ 但接受再推荐的人士应作为新的永久朋友重新起步，与至今在公司作为永久直销商的级别、销售业绩及自己曾推荐的团队完全脱离。至今其推荐的团队应保留不变。
  - ※ 公司认为接受再推荐的永久朋友在公司作为永久直销商的记录及再推荐过程有误时，将立即取消其资格



### 3. 推荐人的责任

#### (1) 行动指南

- ① 正确理解与公司产品及事业活动讲解相关的公司方针，采取模范永久直销商的行为活动。
- ② 对于自身推荐的永久朋友，永久直销商及其下线的永久直销商的事业活动，应努力指导，协助及鼓励。

#### (2) 产品说明

- ① 使用公司制作的促销资料，并正确讲解说明。
- ② 正确理解药事法或食品卫生法等相关法规。
- ③ 事业活动说明
  - a. 应正确说明奖金是作为向爱用者出售产品、或指导其销售而获取的报酬，仅推荐时不能获取。
  - b. 不得引用部分成功案例，误导对方认为任何人都能成功。
  - c. 根据奖金计算表，说明奖金的正确计算方法。
  - d. 对于永久事业带来的收入，应根据税法每年正确申报。

#### 实施推荐活动时的注意事项

为劝诱对方登录成为永久直销商，或妨碍解除资格，以下①~④与事实不符时，根据《特定商取引法》的相关规定严惩。为让对方取得资格、或妨碍资格解除、退换产品而胁迫、骚扰对方时，同样根据《特定商取引法》的相关规定严惩。

- ① 关于产品的种类、性能、品质、产品价款等。
- ② 关于永久直销商资格的解除，犹豫期间。
- ③ 关于获取的利益（销售利益、奖金）及获取利益的条件。
- ④ 关于该产品的交易、或作为永久直销商入会时，影响对方判断的重要事项

### 4. 关于国际登录

永久直销商希望在国外开展直销事业活动时，可通过所居住国家的永久生活产品公司申请国外登录。

#### 关于晋级（1）

##### 1. 晋级，奖金的支付及维持资格

- (1) 根据永久直销商自身及自身推荐团队的购买箱积分的业绩晋级。
- (2) 奖金针对自身的业绩、对所推荐的团队进行指导、广范开展活动而支付的报酬。
- (3) 无义务为保持晋级获取的资格而销售一定数量的产品。

##### 2. 成为助理主管（AS）

应向公司提交永久直销商申请表，并取得批准。

##### 3. 成为主管（S）

作为助理主管（AS），必须自身及自身推荐的整个团队1个月（日历月）内从公司直购10箱积分以上产品（包括个人消费部分）。

#### 4. 成为助理经理 (AM)

作为助理主管 (AS) 或主管 (S)，必须自身及自身推荐的整个团队连续 2 个月 (日历月) 内从公司直购 75 箱积分以产品 (包括个人消费部分)。

#### 5. 成为 经理 (M)

作为助理主管 (AS) 主管 (S) 或助理经理 (AM) 必须自身及自身推荐的整个团队 2 个月 (日历月) 内从公司直购 120 箱积分以上产品 (包括个人消费部分)

### 关于晋级 (2)

#### ①高级金鹰经理

经理自身推荐并发展出第一世代的 2 条以上主管线，且活跃时间超过 1 个月 (日历月) 时，可晋级到高级金鹰经理。

#### ②飞跃金鹰经理

经理培养出自身第一世代的 5 条以上活跃经理线时，可晋级到飞跃金鹰经理。

#### ③蓝宝金鹰经理

经理培养出自身第一世代的 9 条以上活跃经理线时，可晋级到蓝宝金鹰经理。

#### ④蓝钻金鹰经理

经理培养出自身第一世代的 17 条以上活跃经理线时，可晋级到蓝钻金鹰经理。

#### ⑤钻石金鹰经理

经理培养出自身第一世代的 25 条以上活跃经理线时，可晋级到钻石金鹰经理。

#### ⑥双钻金鹰经理

经理培养出自身第一世代的 50 条以上经理线时，可晋级到双钻金鹰经理。

### 各种奖金

#### 1. 关于奖金的计算标准及汇款

- (1) 奖金根据产品购买业绩 (包括个人消费部分) 计算。永久朋友的购买箱积分作为推荐人本人的箱积分计算。
- (2) 奖金根据产品标准零售价格计算。
- (3) 根据奖金计算期间内 (每月第一天至最后一天) 永久直销商所持资格所对应的销售业绩、及其推荐并指导的团队的销售业绩计算，以第二个月第一天确定 (发生) 的业绩为准。
- (4) 奖金在购买产品月份的第二个月 15 ~ 25 日直接汇入本人指定的个人账户里。该个人账户应为永久直销商申请人在永久直销商申请表上以本人名义填写的账户。
- (5) 奖金支付日起 5 年以上未完成支付时，该奖金自动消失。

#### 2. 朋友奖金

根据永久直销商向自己推荐的永久朋友出售公司产品的销售额，获得朋友奖金。

#### 3. 个人奖金

根据永久直销商自身的业绩额，获得个人奖金。

#### 4. 领导人奖金

- (1) 根据永久直销商本人推荐的团队的业绩额，获得领导人奖金。
- (2) 为获得领导人奖金，永久直销商本人必须当月从公司直购 4 箱积分以上产品（包括个人消费部分）。永久直销商本人当月从公司直购 1 箱积分以上产品（包括个人消费部分）时，其推荐的永久朋友从公司购买的产品箱积分将作为永久直销商本人的销售业绩并入计算

本人	奖金	朋友奖金	个人奖金	领导人奖金		
		根据永久朋友的购买业绩额	根据自身的购买业绩额	根据您下线团队的购买业绩额		
				AS 及其团队	S 及其团队	AM 及其团队
经理 (M)	28%	18%	15%	10%	5%	
助理经理 (AM)	23%	13%	10%	5%	—	
主管 (S)	18%	8%	5%	—	—	
助理主管 (AS)	13%	3%	—	—	—	

#### 5. 金鹰奖金

- (1) 永久直销商自身退荐的下线成为经理，且该经理及其团队独立开展事业时，根据该团队的业绩额向永久直销商支付金鹰奖金。
- (2) 当月 \* 活跃积分处于“0”或“+”的状态时，本人必须从公司直购 4 箱积分以上产品（包括自己消费部分）才能获取金鹰奖金。永久直销商本人当月从公司直购 1 箱积分以上产品（包括个人消费部分）时，其推荐的永久朋友从公司购买的产品箱积分将作为永久直销商本人的销售业绩并入计算。各级奖金应满足以下条件。

\* 活跃积分：从晋级为经理的第二个月开始，每月从公司直购 1 箱积分以上产品（包括自己消费部分）时，获得 1 点；每月从公司直购未满足 1 箱积分或无购买业绩时，获得 -1 点。是根据累计点数来决定的。（1997 年 1 月开始实施）

##### ①高级金鹰经理奖金

必须满足以下任意一项。

- a. 当月达成自身第一世代的 2 条以上活跃主管线。

\* 活跃：活跃的线和该线的三代为止的永久直销商中，1 人以上当月从公司直购 4 箱积分以上产品（包括个人消费部分）。当月永久直销商本人从公司直购 1 箱积分以上产品（包括个人消费部分）时，该永久直销商本人推荐的永久朋友当月从公司购买的产品箱积分作为永久直销商的销售业绩并入计算。

- b. 当月自身团队（独立经理的团队除外）三代为止的永久直销商中，1 人以上晋级为主管、助理经理或经理。

- ②飞跃金鹰经理奖金  
当月自身第一世代有 5 条以上活跃经理线。
- ③蓝宝金鹰经理奖金  
当月自身第一世代有 9 条以上活跃经理线。
- ④蓝钻金鹰经理奖金  
当月自身第一世代有 17 条以上活跃经理线。
- ⑤钻石金鹰经理奖金  
当月自身第一世代有 25 条以上活跃经理线。
- ⑥双钻金鹰经理奖金  
当月自身第一世代有 50 条以上活跃经理线。

金鹰奖金			
奖金等级	下述团队的业绩额		
	第一世代经理及其团队	第二世代经理及其团队	第三世代经理及其团队
高级金鹰经理奖金	6.0%	3.0%	2.0%
飞跃金鹰经理奖金	6.5%	3.5%	2.5%
蓝宝金鹰经理奖金	7.0%	4.0%	3.0%
蓝钻金鹰经理奖金	7.5%	4.5%	3.5%
钻石金鹰经理奖金	8.0%	5.0%	4.0%
双钻金鹰经理奖金	8.5%	5.5%	4.5%

## 6. 汽车·梦想奖金计划

### (1) 汽车·梦想奖金计划的定义

汽车将由永久直销商以个人名义（获得者本人或其配偶）购买，公司在 3 年内（36 个月）向该永久直销商支付汽车奖金，提供购车补助。梦想奖金是为实现永久直销商的梦想提供的奖金。公司在 3 年内（36 个月）向永久直销商支付梦想奖金，提供购房或教育费用等补助。

◇购买车型需为购买当时的最新车型，购买价格应高于各计划规定的价格。获取梦想奖金时，上述费用应高于各计划规定的价格。

## (2) 资格的取得

永久直销商本人必须连续 3 个月（日历年）从公司直购 4 箱积分以上产品（包括个人消费部分）。直销商本人当月从公司直购 1 箱积分以上产品（包括个人消费部分）时，其推荐的永久朋友从公司购买的产品箱积分将作为直销商本人的销售业绩并入计算。且上述 3 个月内实现下述“团队购买箱积分”时，3 年（36 个月）内有资格参加各“计划”。

※“资格取得月份”指获取资格的第三个月。“团队所需购买箱积分”指“资格取得月份”所需的团队购买箱积分

汽车奖金		计划（I）	计划（II）	计划（III）
梦想奖金		计划（VI）	计划（VII）	计划（VIII）
资格取得的连续 3 个月	第 1 个月	100 团队所 购买箱积分	100 团队所 购买箱积分	100 团队所 购买箱积分
	第 2 个月	110 团队所 购买箱积分	150 团队所 购买箱积分	200 团队所 购买箱积分
	第 3 个月 资格取得月份	120 团队所 购买箱积分 [团队所需购买箱积分]	200 团队所 购买箱积分 [团队所需购买箱积分]	300 团队所 购买箱积分 [团队所需购买箱积分]
月间奖金 (36 个月)		45,000 円 (162 万円)	75,000 円 (270 万円)	105,000 円 (378 万円)

## (3) 奖金的支付条件

①本人必须当月从公司直购 4 箱积分以上产品（包括个人消费部分）。直销商本人当月从公司直购 1 箱积分以上产品（包括个人消费部分）时，其推荐的永久朋友从公司购买的商品箱积分将作为直销商本人的销售业绩并入计算。

②该计划的“团队购买箱积分”应在本人的整个团队购买箱积分里并入以下 (a)、(b) 及 (c) 的箱积分。

(a) 第一世代经理的团队购买箱积分的 30%（小数点后四舍五入取整）

(b) 第二世代经理的团队购买箱积分的 20%（小数点后四舍五入）

(c) 第三世代经理的团队购买箱积分的 10%（小数点后四舍五入）

※ 并入上述 (a)、(b) 及 (c) 的箱积分时，必须满足以下任意一项。

A. 当月自身第一世代的 2 条以上活跃主管线。

※ 活跃：活跃的线指该线第三世代为止的永久直销商中，1 人以上当月从公司直购 4 箱积分以上产品（包括个人消费部分）。

当月永久直销商本人从公司直购 1 箱积分以上产品（包括个人消费部分）时，该永久直销商本人推荐的永久朋友当月从公司购买的商品箱积分作为永久直销商的销售业绩并入计算。

B. 当月自身团队(独立经理的团队除外)第三世代为止的永久直销商中,1人以上晋级为主管、助理经理或经理。

③若资格取得月份及参加该计划期间(36个月)的每个月,第一世代有5条以上活跃经理线,仅限该月“团队所需购买箱积分”可根据计划略减,分别为计划(I)(VI)30箱积分、计划(II)(VII)40箱积分、计划(III)(VIII)60箱积分。

※ 第一世代活跃经理每增加5条线时,仅限该月“团队所需购买箱积分”可根据计划略减,分别为计划(I)(VI)30箱积分,计划(II)(VII)40箱积分,计划(III)(VIII)60箱。

④期间内为获取全额奖金,必须在该计划参加期间(36个月)内保持“团队所需购买箱积分”。“团队所需购买箱积分”不足时,以1箱积分为500日元计算不足金额,并从当月汽车奖金或梦想奖金里扣除。

⑤参加该计划最后6个月里的连续3个月内,满足“第6-(2)资格取得”条件的永久直销商,在本计划结束时获得资格可按该条件再次参加汽车、梦想奖金计划。梦想奖金仅限购房和教育费用,可持续申请。

#### (4) 申请方法

①公司通过书面方式联系获得“汽车奖金计划”和“梦想奖金计划”参加资格的永久直销商。

②接到联系的永久直销商向公司提交“汽车、梦想奖金申请书”及公司指定的资料,并取得公司的审批。

③本人选择车辆后签约,向公司提交车检证明和购车证明的复印件。汽车奖金从第二个月月开始支付。应在资格取得月份的第二个月开始6个月以内将上述资料提交给公司。推迟提交时,推迟月份(日历月)的奖金不予支付。在公司另行指定的期限(基本上根据汽车奖金的规定)内提交梦想奖金的领收证明(名义仅限获取者本人或其配偶)复印件时,从第二个月月开始支付奖金。推迟提交时,推迟月份(日历月)的奖金不予支付。

④公司认为梦想奖金的使用目的违反公序良俗时,有可能停止支付

## ■ 表彰及特别奖金 ■

### 经理表彰

#### 1. 经理

经理会在公司举办的大会上被授予纪念品和经理证书。

#### 2. 高级金鹰经理

高级金鹰经理会在公司举办的大会上被授予镶有两颗红宝石的金质胸针和高级金鹰经理认定奖牌。

#### 3. 飞跃金鹰经理

4. 当高级金鹰经理培养的第一世代经理超过5人时,会在公司举办的大会上以飞跃金鹰经理的身份被授予镶有4颗红宝石的金质胸针和飞跃金鹰经理认定奖牌。

#### 5. 蓝宝石金鹰经理

当高级金鹰经理培养的第一世代经理超过9人时,会在公司举办的大会上以蓝宝石金鹰经理的身份被授予蓝宝石金质胸针和蓝宝石金鹰经理认定奖牌。

#### 6. 蓝钻金鹰经理

7. 当高级金鹰经理培养的第一世代经理超过17人时,会在公司举办的大会上以蓝钻金鹰经理的身份被授予镶有钻石和蓝宝石的金质胸针和蓝钻金鹰经理的认定奖牌。

#### 8. 钻石金鹰经理

当高级金鹰经理培养的第一世代经理超过 25 人时，会在公司举办的大会上以钻石金鹰经理的身份被授予钻石金质胸针和钻石金鹰经理认定奖牌。

#### 9. 双钻金鹰经理

当高级金鹰经理培养的第一世代经理超过 50 人时，会在公司举办的大会上以双钻金鹰经理的身份被授予双钻金质胸针和双钻金鹰经理的认定奖牌。

### 招待参加故乡研讨会的条件

#### 1. 飞跃金鹰经理

晋级为飞跃金鹰经理后（可以包含晋级月份），如果连续 3 个月有 3 条活跃的经理线，我们就会邀请夫妻中的一人参加。

#### 2. 蓝宝金鹰经理

晋级为蓝宝金鹰经理后（可以包含晋级月份），如果连续 3 个月有 5 条活跃的经理线，我们就会邀请夫妻二人参加。

#### 3. 蓝钻金鹰经理

晋级为蓝钻金鹰经理后（可以包含晋级月份），如果连续 3 个月有 9 条活跃的经理线，我们就会邀请夫妻二人参加。

#### 4. 钻石金鹰经理

晋级为钻石金鹰经理后（可以包含晋级月份），如果连续 3 个月有 13 条活跃的经理线，我们就会邀请夫妻二人参加。

#### 5. 双钻金鹰经理

晋级为双钻金鹰经理后（可以包含晋级月份），如果连续 3 个月有 25 条活跃的经理线，我们就会邀请夫妻二人参加。

※ 但是在 2 ~ 4 的情况下，当夫妻不能同时参加，需要单人参加两次时，需满足额外条件。

### 特别表彰（1）

#### 1. 个人成就奖

个人销售量累计达到 200 箱积分后，只要再完成累计销售 100 箱积分，即随时颁发奖状和奖品。

#### 2. 最佳推荐奖

只要第一世代诞生 5 名主管，就会随时颁发奖状和奖品。

#### 3. 金鹰奖

个人及团队（经理除外）的年间累计销售总箱积分，第一世代、第二世代和第三世代经理的年累计团队销售箱积分，分别为 40%，20%，10% 的总合计排名前 10 的 PCM 将会成为表彰对象。

#### 4. 特别荣誉奖

除以上奖项外，公司会根据需要设立其他奖项。

## 特别表彰（2）

1. 总裁俱乐部成员（PCM= Presidents Club Member）和领导人俱乐部成员（LCM= Leaders Club Member）制度规定，对取得优秀成绩的永久直销商进行特别认定，认定其为总裁俱乐部成员（以下称为 PCM）·领导人俱乐部成员（以下称为 LCM）并表彰其荣誉。通过认定的永久直销商会给予特权优惠。

### （1）条件

- ①同意公司提出的事项。
- ②应在期限内完成公司指定的研讨课程。
- ③应得到担当 RSC 的批准。
- ④截止到认定年度前一年 12 月底的活跃积分应大于等于 0。
- ⑤应满足以下表格所列举公司支付全年奖金金额总额及截止到认定年度前年 12 月底的第一代经理下线的下线数的要求。

资格	奖金总额（单位日元）	经理线数
GREPCM	20,000 万	30 条线以上
☆SREPCM	15,000 万	25 条线以上
SREPCM	12,000 万	25 条线以上
☆REPCM	10,000 万	20 条线以上
REPCM	8,000 万	20 条线以上
☆SEPCM	6,000 万	15 条线以上
SEPCM	5,000 万	15 条线以上
☆EPCM	4,000 万	10 条线以上
EPCM	3,000 万	10 条线以上
☆SPCM	2,000 万	5 条线以上
SPCM	1,000 万	5 条线以上
APCM	600 万	3 条线以上
LCM	300 万	无（需具备高级金鹰经理资格）

### （2）其他特权优惠

奖励可参加该年度公司所规定的各项国内外研讨会。详细情况，公司会在认定时随时公布。

### （3）关于 PCM 及 LCM 名称的特别规定

被认定为 PCM 或 LCM 的永久直销商如果继续满足除（1）中的⑤以外的其他条件，可以终身使用过去所取得的最高级别的 PCM 或 LCM 的名称。



## ■永久朋友 / 永久直销商的个人信息管理，以及作为永久直销商的行动方针及制裁措施■

### 关于永久朋友 / 永久直销商的个人信息管理

1. 关于本公司对于个人信息保护的基本态度  
本公司尊重个人信息保护法的主张，并遵守其规定。  
※ 关于本公司的个人信息保护方针，详细内容请参照官方网站 (<http://www.flpj.co.jp/privacypolicy.html>)。
2. 本公司会获取永久朋友申请表或永久直销商申请表中所填写的信息、购买永久产品的支付信息及寄到公司的调查问卷中所记述的信息，在本公司的官方网站上所记述的信息。另外，会获取策划及运营研讨会等各项活动时，所需的包含护照信息在内的各项信息。
3. 从永久直销商·永久朋友所获取的个人信息会用于以下目的。除此我们不会做目的之外的使用。
  - (1) 为了注册永久直销商
  - (2) 为了产品的购买·发送
  - (3) 为了应对咨询
  - (4) 为了通知相关本公司产品及服务等的信息
  - (5) 为了开发符合大家需求的产品及服务
  - (6) 为了给各位永久直销商在销售本公司产品时，提供各种所需服务
  - (7) 为了给有需要的人进行国际注册
  - (8) 为了使团队内的事业活动能顺利进行，为会员所属各团队上线直销商提供下线会员的永久产品购买状况·FLP 号码·姓名
  - (9) 为了策划及运营研讨会·团队旅游等各项活动
4. 本公司所持有的个人信息已经采取了必要的安全防范措施。另外，针对工作人员，定期实施保护个人信息的教育研修，以确保持有的个人信息的管理万无一失。
5. 本公司获取的永久直销商·永久朋友的个人信息，为达成与会员间契约目的，在必要的范围内，提供给以下相关者。没有永久直销商·永久朋友的同意的情况下，不会提供给以下相关者之外的第三方。但是，如果有法规上的要求，有时会按照法规提供。
  - (1) 被提供的对象：永久直销商·永久朋友所属团队内的上线直销商
  - (2) 被提供的个人信息项目：永久产品的购买记录·FLP 号码·姓名
  - (3) 提供的手段或方法：通过电信或打印数据，提供奖金计算单·下线组织图。上线直销商可通过电话，或柜台直接咨询，
6. 本公司持有个人信息，在必要的范围内，为了达成与会员契约目的，以与本公司缔结的契约为基础，委托保密业务严谨的公司进行管理。委托事务根据必要契约内容通过书面缔结方式，采取适当的管理监督。
7. 本公司所获取的个人信息，为进行国际注册，会在必要的范围内进行共享。
  - (1) 个人数据项目：永久直销商申请表所记录的信息及购买产品的购买记录
  - (2) 信息共享者的范围：永久国际总部及各国的永久事务所另外，永久生活产品日本有限公司对于进行国际注册时的个人信息管理负责。
8. 如果您不能提供必要的信息，有可能会无法完成注册。
9. 关于本公司所持有的永久直销商·永久朋友的个人信息的公开，修改·追加或是删除，使用·停止使用，会根据本人提出的书面申请，在合理的范围内受理。  
另外，相关本公司的个人信息管理的投诉·咨询，请您与以下担当窗口联系。  
担当窗口：客户咨询中心 0120 - 448 - 446 (9:30 ~ 17:30 周六，日，节假日除外)  
个人信息保护管理者 业务本部长

## 个人信息保护方针

永久生活产品日本有限公司（以下称为“公司”）在从事消费者参与形式的相关生活产品的销售业务时，会处理大量的个人信息。因此本公司会基于此个人信息保护方针，在确立个人信息保护管理系统的同时进行实施，所有工作相关人员团结一致，完成对个人信息的妥善处理。

### 1. 关于个人信息的合理获取，使用，提供

考虑到业务内容及规模，本公司会在完成业务的必要范围内使用适当的方法获取个人信息。会在特定的使用目的范围内使用个人信息，要变更使用目的时，会事先通知本人，在得到本人同意的基础上使用个人信息。除为完成使用目的而委托业务的情况外，在不经本人同意的前提下，我们不会将个人信息提供给第三方。为防止目的之外的使用和提供，个人信息的使用及提供会在个人信息保护管理者确认其正当性之后进行。另外，还会通过加强自检和内部审计等，强化统一管理。

### 2. 为保护个人信息所实施的安全管理措施

(1) 本公司为防止个人信息发生泄露，丢失及损毁等情况，会采取适当的安全管理措施。而且，为贯彻执行这些措施，会对从业人员进行培训，监督。委托外部进行个人信息管理工作时，会对被委托方进行严格地挑选及监督。

(2) 对个人信息泄露，丢失及损毁等的纠正处理

个人信息发生泄露，丢失及损毁等情况时，会最先考虑防止损失的扩大，迅速采取弥补措施，同时查明原因，防止问题再次发生。而且，事故的相关信息会在必要的范围内，向相关人员及相关单位进行汇报。

### 3. 遵守法规，国家制定的方针及其他规范

本公司遵守个人信息管理相关的法律及相关法规，行政主管机关的方针及所属团体等组织的规范。

### 4. 个人信息保护管理系统的持续改善

本公司运用个人信息保护相关的管理系统，在维持其运行的同时，会定期对其进行评估，力求不断完善。

### 5. 个人信息相关的投诉、咨询的对应处理

如果您对本公司有相关个人信息处理的投诉和咨询，请您与以下的“个人信息咨询窗口”联系。另外，对于相关本公司个人信息保护的咨询，我们也会在以下窗口进行对应。

#### 【个人信息咨询窗口】

电话:0120 - 448 - 446 (顾客咨询中心)  
(平日 9 : 30 ~ 17 : 30)

永久生活产品日本有限公司  
个人信息保护管理者 业务本部长

## 行动指南

### (1) 举办各种会议

②永久直销商作为永久直销商事业活动的一环，可以举办各种会议。

③举办者不得以获取利益为目的收取高额的参加费用。

④对于地区担当 RSC 的咨询，主办者需要向地区担当 RSC 汇报举办日期及时间、场地、内容、参加费用等情况。

### (2) 永久直销商间相互信赖关系的维护・提升

①请积极参加团队活动，努力维护・提升永久直销商间相互的信赖关系。

②不得以销售其他公司产品，或建立其他公司的销售组织为目的，利用公司的销售组织。

## 制裁措施

如果永久直销商有违反公司方针·产品销售规则·法律·公共秩序的行为，会根据其情节轻重，采取以下相应的制裁措施。

- (1) 警告：
  - 有违反法令·产品销售规则·公司方针·公共秩序行为时。
  - 发出警告书，对日后的行为进行规诫。
- (2) 严重警告：
  - 有违反法令·产品销售规则·公司方针·公共秩序行为，且该违反行为属严重违反时，或者
  - 即使收到了公司发出的警告书，但是仍然存在违反有违反法令·产品销售规则·公司方针·公共秩序行为时。
  - 发出严重警告书，对日后的行为进行规诫。
  - 根据需要，接受特别培训。
- (3) 停止资格：
  - 有违反法令·产品销售规则·公司方针·公共秩序行为，且该违反行为属严重违反时
  - 虽然收到了公司发出的严重警告书，但是仍然存在违反法令·产品销售规则·公司方针·公共秩序行为（不仅限于严重警告书中所述违反行为）时，或者
  - 收到过两次以上的严重警告书时。
  - 以公司规定的期间（上限 6 个月）为限，对于在资格停止日之后，至该期间期满日之前，与公司所发生的奖金支付，包含产品交付在内的一切债务，免除向永久直销商支付的义务，永久直销商将永久丧失该期间内所发生的奖金的支付请求权。
  - 以公司规定的期间（上限 6 个月）为限，禁止参加公司举办的所有活动。
- (4) 取消资格：
  - 有违反法令·产品销售规则·公司方针·公共秩序行为，且该违反行为属严重违反时，或者
  - 虽然收到了资格停止的制裁处理，但是仍然存在违反法令·产品·公司方针·公共秩序行为（不仅限于资格停止制裁处理的对象行为）时。
  - 会剥夺永久直销商资格。此时，永久直销商必须马上全额支付对于公司的所有债务。另外，对于在取消资格日时已经存在，或者之后与公司发生的包含奖金支付在内的一切债务，公司将免除对该永久直销商的支付义务，永久直销商将永久丧失对该奖金的支付请求权

公司对于本产品的销售规则有变更权，通过书面或其他方式进行通知后，如果永久直销商依照本产品销售规则购买了商品，此时将视为同意该变更内容。

## 永久直销商道德纲领 永久生活产品 日本

Your success is our business.

Your happiness is our goal.

永久直销商的活动时建立在永久直销商间相互的信赖关系的基础上的。并且，这种信赖关系，会在每一名永久直销商对其目的和行动规范都有所了解时发展壮大。公司希望永久直销商的活动可以得到正确理解，并得到很高的社会评价，公司将这个目标制定成了此道德纲领

1. 永久直销商以自己的行动可持续获得广大社会的高度评价与支持为目标。
2. 永久直销商以自己的行动可持续获得其他永久直销商的高度评价与支持为目标。
3. 永久直销商喜爱公司产品，并努力学习获取正确的产品知识。
4. 永久直销商正确理解公司的产品销售规则，从事正确的永久直销商事业活动。
5. 永久直销商期盼对方获得成功，他们把实现这种幸福作为自己的目标，来从事永久直销商事业活动。