

公平交易委員會處分書

公處字第 114100 號

被處分人：鈣雅生技有限公司

統一編號：53225561

址 設：新北市林口區仁愛路 2 段 62 巷 20 號 8 樓

代 表 人：吳○○

地 址：同上

被處分人因違反多層次傳銷管理法事件，本會處分如下：

主 文

- 一、被處分人從事多層次傳銷，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。
- 二、處新臺幣 10 萬元罰鍰。

事 實

- 一、案緣民眾 114 年 6 月以電子郵件反映，被處分人經營鈣雅生技網站，網站刊載「……B 可申請成為分銷商，B 再介紹 C 購買(數量如例一)，可得直接獎金 1255 元。此時 A 可得間接獎金 $8367 \times 8\% = 669$ 元。」等，具多層級組織及獎金之制度，惟未於實施前向本會報備，涉有違反多層次傳銷管理法第 6 條規定。
- 二、經函請被處分人書面陳述及到會說明，略以：

(一)被處分人於 111 年 4 月開始經營鈣雅生技網站，主要銷售食品及清潔用品等，網站會員係免費註冊加入，會員僅可購買網站商品，並依個人累積消費所獲得之積分上升至更高會員等級，而獲取更優惠之商品折扣，會員等級有一般、銅級、銀級、金級、白金、鑽石。倘會員欲成為分銷商，會員等級須達銅級以上並向被處分人申請分銷資格，嗣後分銷商可取得個人專屬 QRcode，分享至社

群媒體，以推廣被處分人之商品、獲取獎金。

(二)獎金制度有分銷直接獎金及分銷間接獎金，分述如下：

1、分銷直接獎金 15%：上線可獲得直接推薦下線結帳金額的 15%。

2、分銷間接獎金 8%：上線可獲得間接推薦下線結帳金額的 8%，例如，倘 A 分銷商推薦 B，B 再推薦 C，C 購買商品後，B 可獲得 C 購買商品結帳金額的 15%(分銷直接獎金)，A 亦可獲得 C 購買商品結帳金額的 8%(分銷間接獎金)。

(三)截至 114 年 6 月 27 日分銷商人數計 30 位。被處分人於 114 年 6 月 27 日接獲本會公文後，立刻修正網站制度及相關文字，並公告會員知悉。

理 由

一、依多層次傳銷管理法第 3 條規定：「本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。」同法第 4 條第 1 項規定：「本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。」同法第 5 條第 1 項規定：「本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。」同法第 6 條第 1 項規定：「多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備（下略）」復按同法第 32 條第 1 項前段規定：「主管機關對於違反第 6 條第 1 項、第 20 條第 2 項、第 21 條第 2 項、第 22 條或第 23 條規定者，得限期

令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣 10 萬元以上 500 萬元以下罰鍰」。

二、被處分人經營鈣雅生技網站招募分銷商，已違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定：

(一)查被處分人於 111 年 4 月開始經營鈣雅生技網站招募分銷商，主要銷售食品及清潔用品，民眾免費註冊成為網站會員，並於會員等級達銅級時，向被處分人申請成為分銷商，獲得專屬 QRcode，以介紹他人參加及推廣、銷售商品，獲得分銷直接獎金及分銷間接獎金。

(二)被處分人之獎金制度有分銷直接獎金及分銷間接獎金，分銷直接獎金係上線可因直接推薦下線購買商品，而獲得單層之分銷直接獎金；分銷間接獎金係上線可因直接推薦下線再推薦下線購買商品，而獲得多層級之分銷間接獎金。

(三)被處分人以鈣雅生技網站招募分銷商，並規劃獎金制度，使分銷商得透過介紹他人加入，建立多層級組織，並獲得因被介紹者再介紹他人參加及購買商品之獎金，進而達到銷售商品為目的，符合多層次傳銷管理法所規範之多層次傳銷定義，惟被處分人未於開始實施前向本會報備，核已違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。

三、綜上，被處分人從事多層次傳銷，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。經審酌被處分人違法行為之動機、目的、預期不當利益、對交易秩序之危害程度、持續期間、所得利益，及事業規模、經營狀況、以往違法情形及配合調查等情狀，爰依同法第 32 條第 1 項前段規定處分如主文。

中 華 民 國 114 年 11 月 6 日

被處分人如不服本處分，得於本處分書送達之次日起 30 日內，
繕具訴願書(須檢附本處分書影本)，經由本會向行政院提起訴
願。