

この書面には、上記の事項に関し以下の書類が含まれている。

ニュー スキン インターナショナル社の社長であるM.トルーマン ハントよりの契約締結に関するお知らせ
製品/セールスエイド リスト
契約情報案内 (Contractual Information)
〔これらの書類を一体として「契約情報案内 パケット」と称する〕

国際販売・スポンサー契約書 (ISA)

ディストリビューターとニュー スキン インターナショナル社間の契約書で、この契約書に従い、ディストリビューターがインターナショナル ディストリビューター (スポンサー) として活動する権利を獲得する。ディストリビューターがインターナショナル ディストリビューター (スポンサー) として活動したいと希望しているそれぞれの国、領土または他の政治管轄地域ごとにそれぞれ別個の国際販売・スポンサー契約書を締結しなければならない。

スポンサー

第三者をニュー スキンへ勧誘したディストリビューター、または、かかる勧誘を行うこと。

セールスエイド

製品の提供、販売、ディストリビューター候補者の勧誘、ディストリビューターの研修のために使用する資料で、当社および当社関連会社、ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネットの製品・サービス (以下製品)、セールス コンベンション プランまたは商標、商号またはロゴ (文字) についての説明、記載があるもの。

セールス コンベンション プラン

小売販売による利益、当社からディストリビューターへ支払われるボーナスおよびその他の支払金について規定する報酬制度。5 セールス コンベンション プラン (P.23~35)で説明されている。

ダウンライン

ディストリビューターが直接的または間接的にスポンサーとなっている、すべてのディストリビューターおよびプリファード カスタマーを指す。

ディストリビューター

ディストリビューター一人ひとり、完全に独立した契約者であり、顧客への再販または自己消費のために製品の注文を行い、製品を小売販売し、スポンサー活動を行い、セールス コンベンション プランの規定に従い報酬を受け取る資格を有する者である。ディストリビューターとニュー スキン インターナショナル社の関係は「契約」によって規律される。ニュー スキン インターナショナル社は一つのディストリビューター契約で複数の者と契約を締結することができる。このような場合、「ディストリビューター」とは、その契約で登録されたすべての者を総称して意味する。ただし、各人は、それぞれ別々にディストリビューターの権利を有する。

ディストリビューター規約

ディストリビューターがどのようにその活動を行うべきかを定めた当社の規約で、日本で使用するために改訂されたものであり、すなわち、本書を意味する。

ディストリビューター契約書

ニュー スキンとディストリビューターとの間の契約の一部を構成するもので、ニュー スキン ディストリビューター権を申請するディストリビューター候補者によって提出されるか、ウェブサイトからオンライン サインアップにより入力され、ニュー スキン インターナショナル社によって受け入れられ同意されたときに「契約」が成立する。ディストリビューター候補者に関する情報を記載するものであり、ディストリビューターになることを申請している者が記入、署名、捺印するか、オンライン上で入力する。これには、ディストリビューター権申請前に、ディストリビューター候補者が熟読し、理解しておくべき重要な事項が記載されている。

ディストリビューター スタートアップ フィー

ディストリビューター スタートアップ フィーは、ディストリビューターになる (登録する) ために支払うべき唯一のものである。当社により入金が確認されると、ビジネス ポートフォリオが当該ディストリビューター宛に送付される。

ニュー スキン/当社

本社をアメリカ合衆国ユタ州プロボ市ウエストセンター街 75番地 (75 West Center Street, Provo, Utah, U.S.A.) に有するアメリカ合衆国ユタ州法人であるニュー スキン インターナショナル社 (Nu Skin International, Inc.) を意味する。同社は社長である M.トルーマン ハントによって代表されている。また、東京都新宿区西新宿6-5-1 に所在するニュー スキン ジャパン 株式会社を意味する場合もある。同株式会社の代表取締役社長はブレット ネルソンである。ニュー スキン ジャパン 株式会社はニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネット製品を取り扱う日本における独占的販売総代理店であり、薬事法の下で厚生労働大臣より化粧品および医薬部外品の輸入製造販売業の許可を取得し保有しているとともに、製品についての品目許可を取得し保有しているものであり、栄養補助食品、化粧品、および医薬部外品の輸入製造販売を業とし、インターネット関連製品・サービスを販売しているもの (法人) である。もしくはニュー スキン インターナショナル社およびニュー スキン ジャパン 株式会社の両方を意味する場合もある。

「ニュー スキンへのご案内」

特定商取引等に関する法律 (以下単に「特定商取引法」という) の下でディストリビューター候補者がディストリビューター契約をニュー スキン インターナショナル社との間で締結する前に、次の事項を熟知するためにスポンサーとなるディストリビューターからディストリビューター候補者に対し提供される書面 (特定商取引法でいう概要書面) である。

記

- (1)ニュー スキン インターナショナル社の所在地、電話番号、代表者の氏名
- (2)ニュー スキン ジャパン 株式会社の所在地、電話番号、代表者の氏名
- (3)製品の種類、品質、その他の製品に関する重要事項
- (4)製品名(ブランド名)
- (5)販売価格、引渡し時期等の販売条件等に関する重要事項
- (6)代金の支払方法、再販売に対する取り決め
- (7)特定負担の内容、契約の解除または解約の条件、その他の契約に関する重要事項および禁止行為
(セクション34: ディストリビューターの遵守すべきガイドラインを参照)
- (8)特定利益に関する事項

この書面には、上記の事項を事前に熟知してもらうために、次の書類が含まれている。

- ニュー スキンへのご案内(本冊子)
- ディストリビューター契約書
- (これらの書類を一体として「ニュー スキンへのご案内」と称す)

認可された製品およびセールスイド

開業国で承認され、ニュー スキン インターナショナル社または独占的販売総代理店である当該国のニュー スキン関連会社により販売および流通されているニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネット製品およびセールスイド。認可されたセールスイドには、開業国での使用が認められたことが明示されているもの、および非開業国向けに特別に承認されたセールスイドを含む。

パーソナル セールスイド

製品の提供、販売、ディストリビューター候補者の勧誘などニュー スキン ビジネスを促進するために当社の定めたガイドラインに従い、ディストリビューターが作成する名刺、便箋、封筒を意味する。

パーソナル セールス ボリューム (PSV)

ディストリビューターが顧客への再販または自己消費のために注文する製品ごとのポイント数。

非開業国

ニュー スキン インターナショナル社が正式に開業しておらず、かつ関連会社を正式に設立あるいは登記していない国または地域。

プリファード カスタマー

自己消費を目的として、当社から直接、卸売価格で製品を購入できる。ただし、小売活動やスポンサー活動はできない。また、ボーナスを得る資格はない。

ブレイクアウェイ エグゼクティブ

あるスポンサーのダウンラインのディストリビューターが、エグゼクティブ レベルのディストリビューターとなる資格を得た場合の当該ディストリビューターを意味する。

法人ディストリビューター情報

ディストリビューター契約書の補足文書。法人ディストリビューター情報は、ディストリビューターの資格取得を申請する会社または法人が必要事項を記入し、署名、捺印する。

ボーナス

セールス コンペーンション プランに規定されているところに従って、ディストリビューター自身およびそのグループならびにそのブレイクアウェイ エグゼクティブの顧客への再販または自己消費のための製品注文額に基づき、当社がディストリビューターへ支払う報酬。ボーナス支払期間は、月を基準とする。

ポイント

セールス コンペーンション プランの規定に従い、ディストリビューターとそのダウンラインの顧客への再販または自己消費のための製品注文額に基づき、ディストリビューターに支払われるボーナスを計算する際に使用される単位。

者

個人、会社、法人またはその他の法的主体を意味する。

セクション 2 ディストリビューターになるための手続き

A. 当社はディストリビューター候補者に対し、スポンサーとなるディストリビューターから提供される「ニュー スキンへのご案内」を熟読することを要請する。

B. 「ニュー スキンへのご案内」を受領したディストリビューター候補者がこれを熟読し、十分理解した後、ディストリビューター契約書に必要な事項を記入、署名、捺印するか、もしくはオンライン サインアップにより必要事項を入力し、これを当社に提出すると、ディストリビューターになる「契約」手続きが開始される。製品などの購入の義務はなく、また、製品の購入は個人の自由選択に任せられている。ディストリビューター権を申請している者に対して、ディストリビューター スタートアップ フィーを支払うこと以外は義務付けてはいないし、その他何らの手数料の支払いも要請するものではない。アメリカ合衆国ユタ州プロボ市所在のニュー スキン インターナショナル社が受け入れ同意を表明した時点で、同「契約」はニュー スキン インターナショナル社とディストリビューターとの間で効力をもちことになる。

(1)ディストリビューター契約書は、スポンサーとなるディストリビューターから提供される「ニュー スキンへのご案内」に同封された形で入手され、それに必要事項を記入、署名、捺印するか、もしくはオンライン サインアップに

より必要事項を入力し、ディストリビューター スタートアップ フィーの支払いと共に当社宛に提出されるものとする。ディストリビューター スタートアップ フィーの当社への支払方法は、銀行振込、デビットカード、ゆうちょ銀行振込、現金、当社が指定するクレジットカードのいずれでもよい。支払いが確認されると、当社は当該ディストリビューターに対し、ビジネス ポートフォリオを直接送付する。

- (2) 当社とのディストリビューター契約書については、国ごとに、独自の書式がある。当該国の書式で記入されたディストリビューター契約書以外は無効である。当社からの要請があり次第、ディストリビューターは、その国で居住していることを示す証拠およびその国のディストリビューター契約に基づいてニュー スキン ビジネスを合法的に行う就労資格を示す証拠を提出しなければならない。ディストリビューターがかかる書類を提出しない場合、当社は自らの判断において、そのディストリビューター契約を無効とすることができる。
- (3) 合名会社、合資会社、合同会社または有限会社などの法人形式（以後「法人」と称す）の場合は、法人ディストリビューター情報に業務執行社員、無限責任社員、有限責任社員および持分の所有者（社員）ならびに役員の名前を記載しなければならない。当社からの要請があり次第、法人ディストリビューター情報に記載されている者は、その国で居住していることを示す証拠およびその国でディストリビューター契約に基づいたニュー スキン ビジネスを合法的に行う就労資格を示す証拠を提出しなければならない。法人ディストリビューター情報に記載されている者がかかる書類を提出しない場合、当社は自らの判断において、そのディストリビューター契約を無効とすることができる。

C. ニュー スキン インターナショナル社は、ディストリビューター候補者より、ディストリビューター候補者が必要事項を記入、署名、捺印したディストリビューター契約書、もしくはオンライン サインアップにより作成されたディストリビューター契約申し込みを受領すると可及的速やかにこれを承認するか否かを決し、承認した場合は直ちにディストリビューターに対し、契約情報案内 パケットを送付する。その中には、ニュー スキン インターナショナル社の社長であるM. トルーマンハントよりの「契約締結に関するお知らせ」が同封されている。

D. 当社は、各ディストリビューターにディストリビューター番号を発行している。複数の者がディストリビューター契約書に記入または入力されている場合は、ディストリビューター契約書に記入または入力されている最初の順位の申請者に発行した番号が、ディストリビューターの番号となる。ボーナスが支払われる場合、ディストリビューター契約書に記入または入力されている最初の順位の申請者名義宛に支払われる。

E. 株式会社（Co., Ltd.）の場合は、以下の条件が満たされなければならない。

- (1) ディストリビューター契約書には、会社を代表すべき取締役および社員が署名、捺印しなければならない。
- (2) 法人ディストリビューター情報は、ディストリビューター契約書に署名、捺印した個人が記入し、署名、捺印しなければならない。株式会社の場合、法人ディストリビューター情報には、社長、副社長、その他の役員および監査役ならびに取締役全員および30%以上の株を保有している株主のすべての氏名を記載しなければならない。

F. ディストリビューターおよび候補者は、虚偽または不正確な情報を当社に提出することは禁じられている。ディストリビューターは、ディストリビューター契約書または法人ディストリビューター情報に記入または入力した内容について変更がある場合には、速やかに当社に通知しなければならない。虚偽または不正確な情報が提出されたと当社が判断する場合、当社は、直ちにディストリビューター権を消滅せしめる権利を有する。

- (1) ディストリビューター権に関わる事項の変更については、変更後の情報内容を記した新しいディストリビューター契約書または法人ディストリビューター情報を用意し、その一番上に「変更」と記し、署名、捺印してから、当社にこれを提出しなければならない。
- (2) 当社は、ディストリビューター番号の変更に関しては手数料を徴収することがある。住所、電話番号の変更または誤記の訂正については手数料を請求しない。

G. アメリカ合衆国ユタ州プロボ市所在のニュー スキン インターナショナル社がディストリビューター契約書、もしくはオンライン サインアップによる契約申し込みを受領し、これに同意を与えた日付をもって、ディストリビューターの資格が発効し、正規口座が開設される。その月に関するボーナスと資格計算を有効にするためには、月の最後の営業日までに正規口座が開設されていなければならない。

- (1) ディストリビューター契約書に記入または入力すべき事項のすべてを電話で当社に提供するか、必要事項を記載し、署名、捺印したディストリビューター契約書を当社にファックスすると、暫定口座（テンポラリーアカウント）を開設することができる。暫定口座が開設されると、当社から「仮登録のご案内」が送付される。ただし、その後オリジナルのディストリビューター契約書、もしくはオンライン サインアップにより作成されたディストリビューター契約書を当社に提出し、その承認を得るまで正規口座は開設されない。暫定口座はニュー スキン インターナショナル社がディストリビューター契約書受領後30日以内にディストリビューター契約に関する締結のお知らせを送付しない場合は無効になることもある。

セクション3 ディストリビューターになるための要件

A. ディストリビューターになろうとする者は、居住する国の法律に照らし、成人に達していなければならない。日本では20歳である。ただし、たとえ成人に達していても学生はディストリビューターになることはできない。

- (1) 学生は卒業もしくは退学後（除籍など、学生でなくなった場合のすべてを含む）6か月間はディストリビューター（法人の所有者あるいは従業員となって実質的に製品を取り扱うことや、ディストリビューターのパートナー、ディストリビューターの協力者、既存のディストリビューター権の譲渡を受けること、ディストリビューター権を実質的に享受するとき行為、何らかのディストリビューター活動に関わることも含む）になることはできない。
- (2) 契約中に学生であることが判明し、セクション6に従い、その契約が解約もしくは解除された場合、かかる学生は、学生でなくなってから6か月以上を経過しなければ、改めてディストリビューター（法人の所有者あるいは従業員となって実質的に製品を取り扱うことや、ディストリビューターのパートナー、ディストリビューターの協力者、実質的にディストリビューター権を享受するとき行為、何らかのディストリビューター活動に関わることも含む）としての登録を申請できない。またかかる学生は、学生でなくなってから6か月以上を経過しなければ、既存のディストリビューター権の譲渡を受けることもできない。なお、前契約の下でのディストリビューター活動の状況（他の契約違反行為があったかどうかなど）によっては、ディストリビューター権の申請を拒絶する場合もある。

B. ディストリビューターは、1つのディストリビューター権のみを享受できる。すなわち、ディストリビューターは、2つ以上のディストリビューター権（もしくはプリファード カスタマーとしての権利）を同時に享受することはできない。別の言い方をすれば、ある個人または法人は、2つ以上のディストリビューター契約の下でディストリビューター（もしくはプリファード カスタマー）になることはできない。

- (1) 配偶者もしくはこれに準ずる同居人のある個人は「契約」の下で配偶者もしくはこれに準ずる同居人のディストリビューター権を享受することができる。この場合、配偶者もしくはこれに準ずる同居人がディストリビューター権を希望する際、その個人は既に一方の配偶者もしくはこれに準ずる同居人が提出しているディストリビューター契約書にその旨追記される。配偶者もしくはこれに準ずる同居人が既にディストリビューター契約を結んでいるにもかかわらず、その契約とは別に一方の配偶者もしくはこれに準ずる同居人が、後から契約書を提出した場合（オンライン サインアップを含む）当社は後から締結された契約のディストリビューター権を解除する権利を有する。また、当社はこのような場合に必要となる調整を行う権利を有する。
- (2) 「契約」の下で、ある法人ディストリビューター情報に記載されるべき個人は、当該法人の名の下で取得したディストリビューター権に基づき、ディストリビューター権を自らも享受しているとみなされる。その個人がディス

トリビューターになりたいと欲する場合には、かかる個人は既にディストリビューターとなっている当該法人のディストリビューター契約に当事者として追加されなければならない。

- (3) 「契約」の下で、ある法人の法人ディストリビューター情報にその法人の所有者として記載されるべきある個人の名の下で、ディストリビューター権が既に存在する場合、当該法人は既にディストリビューター権を享受しているとみなされる。その法人がディストリビューターになりたいと欲する場合には、かかる法人は当該個人のディストリビューター契約に当事者として追加されなければならない。
- (4) いかなる法人も、その法人ディストリビューター情報にその法人の所有者ないし役員として記載されている個人が既にディストリビューター契約を締結（もしくはプリファード カスタマーとして入会）している場合は、新たに法人としてディストリビューターとなることはできない。
- (5) ディストリビューターは家族名義等による他のディストリビューター権を享受してはならない。

C. ディストリビューター（法人の所有者および法人ディストリビューター情報に記載されている、もしくは記載されるべきメンバーも含む）は、以下のいずれかの条件に基づき、異なるスポンサーの下であらためてディストリビューター権を持つことができる。ただし、この場合にも既存の契約を解約する旨を書面で通知する必要がある。なお、以下でいうディストリビューター活動とは、ディストリビューター権に関する手続きを行うこと、ニュー スキンから製品を購入すること、ニュー スキンと返品の手続きをとること、スポンサーすること、その他ニュー スキン ビジネスを促進する活動であるとニュー スキンが判断したものを指す。

- (1) 当該ディストリビューター権において、最後のディストリビューター活動があったと判断される日から、過去2年以内にエグゼクティブ ディストリビューター（すべてのタイトル）であったことがある者は、異なるスポンサーの下であらためてディストリビューター登録（もしくはプリファード カスタマーへの入会）を申請する場合、最後のディストリビューター活動があったと判断される日から1年以上の「活動休止（インアクティブ）期間」を経過する必要がある。
- (2) 当該ディストリビューター権において、最後のディストリビューター活動があったと判断される日から、過去2年以内にエグゼクティブ ディストリビューター（すべてのタイトル）であったことがない者は、異なるスポンサーの下であらためてディストリビューター登録（もしくはプリファード カスタマーへの入会）を申請する場合、最後のディストリビューター活動があったと判断される日から6か月以上の「活動休止（インアクティブ）期間」を経過する必要がある。

D. 過去にディストリビューターであった者は、異なるスポンサーの下で既存のディストリビューター権の譲渡を受けること、もしくはパートナー登録はできない。

E. いかなる法人も、その法人の法人ディストリビューター情報にその所有者として記載されている個人がディストリビューター権を喪失した場合、上記セクション3 C. に基づき、6ヵ月もしくは1年間はディストリビューター（もしくはプリファード カスタマー）となることはできないし、ディストリビューターの従業員となって実質的に製品を取り扱うことやディストリビューター権を実質的に享受するがごとき行為をすることもできない。また、異なるスポンサーの下でのディストリビューターに対する協力者、ないしかかるディストリビューターの事業への参加者になることもできない。

(1) 同じスポンサーの下で個人ディストリビューターから法人ディストリビューターに変更することは、随時可能である。

(2) 同じスポンサーの下でディストリビューターが個人ディストリビューターの身分から法人の所有者の一人となることによって、その法人のディストリビューター権を享受するように変更することは随時可能であるが、この場合は、法人ディストリビューター情報を正確かつ完全に作成のうえ、当社に提出しなければならない。

F. ディストリビューターは、当社からの事前の書面による同意があれば、法律で認められているいかなる方法（売買、贈与、遺贈を含む）によっても、ディストリビューター権より発生する請求権を処分したり、譲渡したり、またその他の方法で第三者に譲り渡すことができる。当社は、不当にこの同意を見合わせるものではない。当社からの報酬支払いまたは当社の契約義務の履行を請求する権利としての形式を有するこれらの請求権は、当社が譲渡に関する書面による通知を受け、正式な書面による承認を与えるまで、当社の記録には譲受人の権利として認められない。ただし、当社は不当にこの承認を差し控えるものではない。

G. ディストリビューターは、いかなる状況においても他のディストリビューター（もしくはプリファード カスタマー）に別のスポンサーの下へ移行するよう奨励、勧誘、あるいは支援してはならない。これには、現在のディストリビューター権を解約し、異なるスポンサーの下で契約し直すように、経済的支援を行うこと、もしくはそれに代わるいかなる支援も対象となる。

H. ニュー スキンは、あるディストリビューター権でライン換えの違反があったと判断した場合には、当該ディストリビューター権に対して、規約セクション6に規定された措置をとるとともに、第二のディストリビューター権を第一のディストリビューター権と統一または、第一のディストリビューター権のスポンサーの下に移行する。また、このような行為を勧めることや、促したディストリビューターに対しても契約違反としての措置がとられる。

I. 当社はあるディストリビューター権がこのディストリビューター規約のセクション3に違反して確立されたものであることがわかり次第、適切な措置をとることができる。それらの措置には、解約する以外に、不適切なアップライン ディストリビューターへ支払われたボーナスの徴収、ボーナスの差し押さえ、ディストリビュー

ター表彰の差し控え、この規約セクション3に違反して確立したディストリビューター権のスポンサーの変更が含まれるが、これらに限定されるものではない。

J. ディストリビューターは、当社からの事前の書面による同意がなければ、いかなる方法によっても個人または法人にその権利を譲渡することや名義の変更、もしくはパートナーの解約をすることはできない。ただし、当社は不当にこの承認を差し控えるものではない。ディストリビューターは、自らの責任を他の者に委任することができるが、最終的には本契約および準拠法に従って絶対的責任を負う。ディストリビューター契約および国際販売・スポンサー契約に則りディストリビューターと共に、あるいはディストリビューターのために仕事をする者の行為は、そのディストリビューターがそれらに関して全責任を負う。

セクション 4 ディストリビューターの責任

A. ディストリビューターは、独立した契約者である。

(1) ディストリビューターは、当社の代理人、従業員、パートナーではなく、また当社との合弁事業の当事者でもない。ディストリビューターは、このように称することを禁じられている。

(2) ディストリビューターは独立した事業主であり、自分自身で製品に独自の小売価格を設定できる。ディストリビューターは、第三者をしてディストリビューターとしての仕事の全部または一部を行わせる権限をもつものである。ただし、ディストリビューターはその第三者に対し「契約」の遵守を確かなものとする全責任を負う。セクション3 F. の規定により、ディストリビューターよりボーナス請求権を譲り受けた者の場合を除き、正式に登録されたディストリビューターのみ、当社からボーナスを受け取る資格を有する。ディストリビューターは、自己のためにまたは自己に代わってディストリビューターとしての仕事を行っている者に関する全責任を負う。

B. ディストリビューターはディストリビューターとしての活動を倫理的にまた専門知識に基づき行わなければならない。

(1) 製品に関してその価格、グレード、品質および性能について、不正確であったり真実に反する表現を使ってはならないし、また、そのようにその販売をしてはならない。

(2) ディストリビューターは自分の収入に関し、非合理で人を誤導するとき、あるいは実態に沿っていない説明を行ってはならない。ディストリビューターの収入は、いかなる形態にせよ、保証されるものではない。実際のボーナスの支払書またはボーナスの支払書の写しを公開することは禁じられている。

C. ディストリビューターは、自分がスポンサーしていない他のディストリビューター（もしくはプリファード カスタマー）に対し、当社以外の製品またはサービスを販売することや、他のビジネスへの勧誘をしてはならない。それらの行為は、当社とディストリビューター間の契約上の関係を不当かつ不正に干渉し侵害するものとなる。

D. ディストリビューターは、自己の事業に関する決定や支出に対し責任を負う。

E. 参考小売価格は参考価格というだけであり、これを遵守する義務はない。

F. ディストリビューターは「契約」を完全に遵守しなければならない。

G. ディストリビューターは、国、県、自治体および地方のあらゆる法律および規則を遵守する責任を負う。また、国税、県税、市町村税その他の税金および小売販売に課税される消費税など法の下で課せられる税金を支払う義務を負う。

H. ディストリビューターは、日本に居住するいかなる者にも製品を販売し、ビジネスチャンスを提供する権利を有する。ただし、独占的なテリトリーまたはフランチャイズはない。またディストリビューターは、日本のいかなる場所においてもディストリビューターとして活動する権利を有する。

I. 日本以外の開業国、あるいは自分の市民権のある国で活動したいと考えているディストリビューターは、その国で施行されているすべての法規制を確実に遵守しなければならない。さらに、そのディストリビューターは、国際販売・スポンサー契約書に署名、捺印し当社に提出後、当社による受け入れと承認が与えられなければならない。いかなる国際的活動もしてはならない。ニュー スキン インターナショナル社は自らの判断において、国際販売・スポンサー契約を拒否できる権利を有する。ディストリビューターがこのディストリビューター規約に含まれている条件もしくはその他の要件に従っていないとニュー スキン インターナショナル社あるいは関連会社が判断できる場合、ニュー スキン インターナショナル社は、いつでもディストリビューターが開業国でボーナスを受け取る権利を取り消すことができる。ディストリビューターの契約違反に対し、当社はディストリビューターのボーナスに対する権利を留保したり、その他の措置をとる権利を有する。これらの当社の権利については、このディストリビューター規約のその他のセクションで定めるとおり、このセクションの規定に制限されるものではない。

J. 当社は、ディストリビューターからのコレクトコール（着信人払いによる電話）は受け付けない。

K. このディストリビューター規約のセクション6に規定されているとおり、ディストリビューターの行為またはディストリビューター活動への参加者の行為がニュースキンのディストリビューター組織に損害を与え、または阻害させるものであると当社が判断した場合、当社は自らの判断においてそのディストリビューター権に対して適切な措置をとることができる。

セクション 5 セールス コンペンセーション プラン

A. ディストリビューターは、他のディストリビューター候補者（もしくはプリファードカスタマー候補者）をスポンサーすることにより、また、他のディストリビューター候補者（もしくはプリファード カスタマー候補者）を紹介することにより報酬を受け取ることはない。

B. ディストリビューターは、一定の収入を保証されたり、なんらかの利益や成功を保証されるものではない。ディストリビューターは、製品の小売販売によって利益を得るか、あるいは自己および自己のダウンラインの製品の発注額に基づき、セールス コンペンセーション プランの規定に従いボーナスを得ることができる。

C. ディストリビューターは、製品の再販による小売差益とは別に、以下の条件を満たしていれば、セールス コンペンセーション プランの規定に従い、月ごとに、ボーナスがあればこれを受け取ることができる。

(1) パーソナル セールス ポリウム (PSV) で100ポイント以上を達成した場合。

(2) 5人以上の顧客へ小売販売を行い、これを文書で証明できる場合。

(3) パーソナル セールス ポリウム (PSV) の少なくとも80%を販売するか、個人的に消費する場合。

(4) 「契約」に基づく重要な義務に違反しない場合。

D. 当社が製品の注文をその月の最終営業日かそれ以前に受領し、その注文の入金を確認できたものについては、ボーナスとエグゼクティブ レベルの資格獲得・維持の計算に、これらの注文が含まれる。

E. ボーナスを受け取るディストリビューターはそれぞれ、上記セクション5 C.(2)に記載された売上げを裏付ける証明書を揃える義務がある。各ディストリビューターは、当社の要請があれば、これら証明書を当社に提出する義務がある。ディストリビューターがかかる証明書を適切に提出しない場合は「契約」違反となり、当社はその月の注文に対して支払われたボーナスを回収する権限を有する。

F. 上記回収権に加え、当社は以下の製品に該当する注文に関し、ディストリビューターに支払われたボーナスを回収する権限を留保する。

(1) 当社が設定した返品・返金ルールに基づき返却された製品。

(2) 法令に基づき当社に返却された製品。

(3) 製品やサービス、あるいはセールス コンペンセーション プラン等に関し、違法なもしくは不適切な説明に基づき返却された製品。

G. 本セクション5に規定されているボーナス支払金を回収する手段として、当社は自らの判断において、責任を負うディストリビューターからの直接支払いを求めるか、あるいは、当社がこのディストリビューターに支払うべきボーナスの未払分あるいはその後支払いが生じるボーナスとこの回収金額を相殺することができる。

H. ボーナスは、ディストリビューター契約書に最初に記入または入力されているディストリビューター名義の銀行口座宛（ディストリビューターにより当該銀行口座の変更が当社に届け出された場合は変更後の銀行口座宛）に振り込まれる。ただし、銀行口座の届出がない場合は、クレジット パウチャーで支払われる。

セクション 6 契約の違反

A. 契約に基づくディストリビューターの権利は、ディストリビューターが規約に沿った活動を行っていることを条件として認められる。ディストリビューターに契約違反があった場合には、ニュー スキン インターナショナル社はそのディストリビューターとの契約を終了することができる。また、当社は自らの判断において、ディストリビューターの契約違反の全部または一部を不問に付すことができる。さらに、契約の終了の代わりに、当社は以下の措置をとることができる。

- (1)ディストリビューターの契約違反行為が続く場合には、当社の懸念事項および契約に基づくディストリビューターの権利を停止する旨を記した書面による通知をディストリビューターへ送付する。
- (2)一定の期間、ディストリビューター活動が正しく行われているか否かにつき、ディストリビューターの行動を監視する。
- (3)今後のディストリビューター活動において、本契約を遵守するという確約を求める。さらに、ディストリビューターに対し、契約違反を是正する行動をとることの確約を求める。
- (4)ディストリビューターに対する特典の付与の停止、あるいは契約に基づく当社の責務の実行の中止。それらの措置対象としては、会社のイベントおよび会社の印刷物などにおける表彰、会社主催のイベントへの参加、製品の発注、セールス コンペンセーション プランにおける昇格、インターナショナル スポンサーとしてのディストリビューター活動が含まれるが、これらに限定されるものではない。
- (5)ディストリビューターが契約違反行為をしたことにより、ボーナスを受ける権利がないとの理由で、支払いの中止あるいは制限をする。
- (6)差止命令等の法的措置をとる。

B. 当社は以下のような手段で契約違反の調査を行う。

- (1)当社はディストリビューターに対し、契約違反の報告があったことを正式な書面によって通知する。ディストリビューターは、ディストリビューターと当社の関係があくまで「契約」に基づいたものであることに同意する。従って、ディストリビューターは、当社との契約は準契約的であるとか、継続的な実践や行動の過程において発生したに過ぎないとか、単に暗示的なものに過ぎない等と主張してはならない。
- (2)当社はディストリビューターに書面で通知し、その書面の日付から、米国では10日間、その他の国、領土または政治的管轄地域では20日間、また法律によって定められた場合はその特定の期間、通告内容に対する自己の見解を述べる機会を与える。当社はこの通知を出してから最終的な決定を下すまで、

該当するディストリビューター権に関し、そのディストリビューター活動（製品の発注、スポンサー活動、ディストリビューター権に関わる事項の変更、ボーナスを受け取ることなど）を停止する権利を有する。

- (3)あらゆる経緯で入手した情報、当社の調査により判明した事実、および通告内容への見解を述べるために与えた期間にディストリビューターから提出された情報に基づき、当社はディストリビューターの契約の解約をも含む、適切な措置に関する最終的な決定をする。当社は契約違反の事例によって、それぞれに措置をとる権利を有する。当社は遅滞なく、ディストリビューターに決定内容を通知する。いかなる措置も、決定通知の日付をもって有効とする。

C. ディストリビューターは理由の如何を問わず、いつでも当社との契約を将来に向かって解約することができる。ディストリビューターが当社との契約を解約する場合は、「契約」を解約する旨を記載した書面による通知を当社に送付するものとする。解約は「契約」を解約する旨の通知が当社に到着したときに、その効力が生ずる。

D. あるディストリビューターのパートナー（配偶者、これに準ずる同居人も含む）またはかかるディストリビューターの協力者がとった行為の責任は、ディストリビューターが負うものとし、それらの者による契約違反の行為に適用される措置は、ディストリビューターに対してとられる。

E. 当社は、契約違反があったとされる時点より2年以内にその違反に関する申し立てがなかった場合には、その間に継続されている当該ディストリビューターのビジネス活動を認め、当該規約違反に関する調査を行わないことを決定できる。

- (1)ディストリビューター契約の違反に関しては、必ず書面にてニュー スキン インターナショナル社ディストリビューター活動調査委員会宛に送付されなければならない。

セクション 7 スポンサーになるために

A. ディストリビューターはこのディストリビューター規約に規定されているディストリビューターになるための要件を完全に満たし、さらにこのディストリビューター規約に規定されているすべてのディストリビューターとしての責務を完全に履行することを条件にスポンサーとしての活動を行うことができる。「契約」の内容および条件に従い（必要に応じて各種の法律、政令、規則および条例の規定に従い）ディストリビューターは第三者（ディストリビューター候補者もしくはプリファード カスタマー候補者）をスポンサーすることができる。

- (1)ディストリビューターはディストリビューターになるための候補者をスポンサーすることができる。ディストリビューター候補者より提出されるディストリビューター契約を当社が受け取りそれに承認を与えた場合は、ディストリビューター候補者はスポンサーしたディストリビューター（以下単に「スポンサー」という）のダウンライン（下部組織のディストリビューター）と位置付けられる。

- (2) スポンサーとして成功するために、ディストリビューターはそのダウンラインのディストリビューターに対して、トレーニングやサポートを行う義務がある。
- (3) ディストリビューターは、当社が認めた国、地域および政治的管轄地域においてのみディストリビューター候補者をスポンサーすることができる。このディストリビューター規約のセクション 4.1. に従い、ディストリビューターは、ディストリビューターがすでにディストリビューターとなった特定の国、地域および政治的管轄地域以外の特定の国、地域および政治的管轄地域において、ディストリビューター候補者をスポンサーする以前に当社との間で国際販売・スポンサー契約を締結しなければならない。

セクション 8 スポンサーの責務

- A. 自分のダウンラインのリーダー（指導者）として成功するために、スポンサーは次のごとき責務を果たさなければならない。
- (1) スポンサーは小売販売を行うとともに、自分のダウンライン全体に対して組織内のトレーニング、指導、激励等を行わなければならない。またダウンラインと接触を密に保ち、質問等に常に対応できるようにしていなければならない。
- (2) スポンサーは、自分のダウンラインが「契約」の内容および条件ならびに法律、政令、規則および条例を適切に理解し、それらを確実に遵守するよう最大限の努力を払わなければならない。
- (3) スポンサーは顧客とダウンラインのディストリビューターとの間に論争が生じた場合それに適宜介入し、速やかに、かつ友好的に解決するよう努力しなければならない。
- (4) スポンサーは、自分のダウンラインが行う製品販売やビジネス チャンスに関する会合やセミナーが、このディストリビューター規約を含めた「契約」ならびに法規、政令、規制および条例に沿って行われるよう自分のダウンラインをトレーニングしなければならない。

セクション 9 エグゼクティブ ディストリビューターになるために

- A. ディストリビューターは、セールス コンペンセーション プランに規定されているエグゼクティブ ディストリビューターの資格要件を満たし、それを維持すればエグゼクティブ ディストリビューターの地位を獲得し、それを維持することができる。
- B. エグゼクティブ ディストリビューターがその資格要件を維持することができなかった場合には、それらの要件が満たされなかった月から通常のディストリビューターの地位に戻り、エグゼクティブ ディストリビューターとしてのすべての権利および利益を失うものとする（セールス コンペンセーション プラン中に明記されている「資格再申請期間」の場合は除く）。
- C. エグゼクティブ ディストリビューターが通常のディストリビューターの地位に戻っ

た場合においても、セールス コンペンセーション プランの中で説明されているように、ある一定の条件の下でエグゼクティブ ディストリビューターへの資格再申請プログラムの適用を受けることができる。

- D. 当社は独自の判断により、資格達成・維持条件には関係なく、ディストリビューターに対するエグゼクティブ タイトルの保留や維持、またはエグゼクティブ タイトルの昇格等を行う権利を有する。

セクション 10 製品およびセールスエイドの注文

- A. ディストリビューターが製品を購入できるのは、ニュー スキン ジャパン 株式会社からのみであり、購入および返品に関しては、同社の方針に従わなければならない。さらにディストリビューターは購入および販売を行う際、日本における規定または法律を遵守しなければならない。ディストリビューターは、ニュー スキン ジャパン 株式会社へ直接製品の注文を行うものとする。最少注文量（額）は定められていない。ただし、送料は、注文された製品の額によって異なる。
- B. ディストリビューターは、一切の在庫維持の義務はない。ディストリビューターは、小売販売あるいは自己消費の合理的な見通しに基づいて在庫の必要性を自分自身の判断で決定しなければならない。ディストリビューターは適切な量の在庫を超える注文を行うことは禁じられている。注文にあたって当社から要請があった場合には、ディストリビューターは前月の購入額の少なくとも80%を自ら使用済みである旨および（もしくは）前月の購入額の少なくとも80%を5名以上の顧客に販売済みである旨を証明しなければならない。当社は製品在庫をディストリビューターが実際に販売したか否かを調査する権利を保有している。
- C. ディストリビューターは、注文書を使用する場合には製品 / セールスエイド注文書に必要事項をすべて記入し、提出しなければならない。
- D. 製品、セールスエイドの注文は、ニュー スキン ジャパン 株式会社へ電話、注文書を郵送または持参、その他の方法によりなされるものとする。
- (1) 支払いは銀行振込、ゆうちょ銀行振込、当社が指定するクレジットカードおよび提携カード、現金、クレジット パウチャー、その他ニュー スキン ジャパン 株式会社が定める方法によってなされるものとする。
- E. 注文は電話、インターネット、ファックスまたは郵送で行うことができる。電話、インターネットまたはファックスで注文した場合には、オリジナルの注文書を郵送する必要はない。
- F. ある月のボーナスやディストリビューターまたはエグゼクティブ ディストリビューターとしての資格の算定に含めるためには、注文はその月の最終営業日までに当社に対し行われ、その入金が確認されなければならない。

G. クレジット バウチャーは過払い、返品、製品交換、またはその他注文品が完全に届けられなかった場合等に発行されるものとする。クレジット バウチャーを使って製品などの注文をする場合にも、その製品のポイントはパーソナル セールス ポリウム (PSV) およびグループ セールス ポリウム (GSV) にカウントされる。

H. 当社は、事前の通知なしに製品の卸売価格を変更する権利を有する。ディストリビューターは独立した事業主であり、当社の参考小売価格は単に参考に過ぎないものであるため、いかなるディストリビューターも当社の参考小売価格に従う義務はない。

I. ディストリビューターは、他のディストリビューターによる事前の承諾なしに、当該ディストリビューター（もしくはプリファード カスタマー）の名前で注文を行うことを禁じられている。

J. 注文の額に満たない額の支払いがなされた場合には「契約」の不履行または「契約」の違反とみなされる。状況に応じ、完全な支払いを実現するための作業に要したサービス料の支払いが別途求められる場合がある。

(1) 注文に対する完全な支払いが速やかになされない場合は、その注文に関してはセールス コンペーンション プランに記載されているパーソナル セールス ポリウム (PSV) およびグループ セールス ポリウム (GSV) のポイント計算から除外される。

(2) 当社は、ディストリビューターに契約の違反があった場合、ボーナスの支払いの一部もしくはすべてを支払わないことができる。

(3) ディストリビューター契約書に2名以上の者または法人がディストリビューターとして記入または入力されている場合はそこに記入または入力されているすべての者または法人が当社への未払額に対して個別にかつ連帯して支払義務を負う。

セクション11 製品交換の取り扱い

A. 当社は、製品が輸送中に破損したり、注文と異なる製品が配送されたり、あるいは配送された製品が不良品であった場合は返品に応じるものとし、正規の製品に交換するものとする。

(1) 上記の理由により返品された製品は、可能な限り当社によって正規の製品と交換されるものとする。しかしながら、交換が不可能な場合は、当社は交換されるべき製品の卸売価格相当額のクレジット バウチャーをディストリビューターに対して発行することによって処理する権利を留保する。

B. 製品を交換するにあたっては、次のルールに従うものとする。

(1) 製品の交換の要請は、購入から30日以内になされるものとする。

(2) 交換手続きを開始するにあたっては、まず、当社の了解が必要である。当社は返品手続きの開始を了解した後、ディストリビューターに返品の正しい手続きを説明する。

C. 前述セクション11 A. 記載の理由による製品の交換の場合は、当社はかかる交換に関連する、すべての送料を負担する。

D. 前述セクション11 A. B. C. 記載の内容は、ビッグブラネット ISP (Internet Service Provider: 以下 ISP) サービスおよびビッグブラネット マイラインには適用されない。

セクション12 会社の払い戻し方針

A. 当社は注文された日から12ヵ月以内にその注文した製品をディストリビューターが返品した場合には、その製品が無傷で開封されておらず、何の変更も加えられておらず、再販可能な状態にある限り当該製品の卸売価格の90%の代金から該当するボーナスを差し引き、払い戻しを行う（もし税金が代金に加算されている場合には当該税金分も払い戻すものとする）。

返品された製品に該当するボーナスの調整が当社により間違いなく行われるように、ご注文明細書兼納品書（配送用）あるいは現金領収書およびカード利用明細書（ウォークイン用）の注文番号を控えておかなければならない。この注文番号は、ディストリビューターが返品を要請する際に当社に知らされなければならない。

(1) セットあるいはパッケージとして購入した製品であっても、その製品が単品売りをされている場合には、その製品が返品される時点で流通している製品であり、未開封で再販可能な状態である限り単品としての返品を認める。

(2) 払い戻しはクレジット バウチャーか銀行振込により行われる。払い戻しの方法はディストリビューターが選択できるが、払い戻し手続きは会社の定めた要領によるものとする。

B. 製品の返品に伴う代金の払い戻しを受けるために、ディストリビューターは以下の手順を守らなければならない。

- (1) 返品するときは、事前に当社の承認を得なければならない。返品に関する承認は電話、もしくは文書によりなされるものとし、製品を返品するときにはその返品が事前に承認されたことを示す返品番号を添えなければならない。
- (2) 当社は、ディストリビューターに返品の正しい手順と返品送付先を提示する。返品に伴う費用はディストリビューターが負担するものとする。
- (3) 事前の承認なしに返品された製品については、払い戻しの対象にはならない。事前の承認なしに送られてきた製品は送り主に返却されるものとし、返却に伴う費用は送り主のディストリビューターが負担するものとする。
- (4) 当社は当社の払い戻し方針に基づき、ディストリビューター（もしくはブリファード カスタマー）が行った返品に対し、そのアップラインとなるディストリビューターのボーナスの払い戻しを要求する権利を有する。これは、該当するディストリビューターに直接連絡するか、あるいはそれ以後に発生するボーナスと相殺することで達成するものとする。この方針はここに定めた払い戻し手続きはもとより、法の定めに従って異なる払い戻し方針がとられる場合、あるいはディストリビューターの違法行為、不当表示その他の事情により会社が払い戻し規定と異なる払い戻しを行う場合のすべてに適用される。

C. ビッグプラネット ISP サービス、ビッグプラネット マイラインは原則的に返品または返金の対象にはならない。

セクション13 小売顧客への払い戻し方針（セクション15：訪問販売も参照）

A. ディストリビューターは、ニュー スキン社から購入した製品を小売顧客に販売した場合、特定商取引法で定められたクーリング・オフ（8日間）を遵守し、返品に対しては全額返金しなければならない（ただし、ビッグプラネット ISP サービスおよびビッグプラネット マイラインには適用されない）。これは、小売顧客がいかなる理由によっても購入価格の全額の払い戻しを要求する権利があることを意味する。払い戻しのための条件は、顧客が購入後8日以内に返金を要求することと製品の未使用部分を返品することである。この場合、ディストリビューターは、製品の未使用部分の返品を受け入れ、全額を返金しなくてはならない。ディストリビューターは、顧客の要請から10日以内に返金を行わなくてはならない。ディストリビューターは、販売の時点で顧客に、完全に記入した「購入契約書（領収書）」を1通渡さなくてはならない。8日間のクーリング・オフに基づく返金方針について述べている書類には、すべて必要事項を記載しなければならない。

- (1) 顧客が希望する場合は、ディストリビューターは返金の代わりに製品交換を行うことができる。

B. 当社は、顧客からの返品あるいは製品交換の要求に対し、たとえそれが購入後8日以上たってなされたものであっても、製品引き渡しから30日以内であれば、その意に沿えるよう、ディストリビューターに対応することを勧める。当社は、ディストリビューターが顧客に返金を行った後、または製品交換を行った後、向こう30日の間、ディストリビューターに対し製品の交換を行うことにより、この方針を支援する。

- (1) 製品交換を受ける際には、「購入契約書（領収書）」と共に小売顧客から返品された製品を、返金あるいは交換後30日以内に当社へ戻さなくてはならない。
- (2) 当社はディストリビューターに当社への正しい製品交換手続きを説明し、交換の承認を与える。

C. 金額の大小に拘わらず、販売の際には顧客に対し、必ず「購入契約書（領収書）」の1枚目を渡さなくてはならない。1枚目は、顧客の購入に対する証明書である。返金を要求する場合は、顧客はこれに署名し、日付を書き入れ、ディストリビューターに戻す。

- (1) ディストリビューターは「購入契約書（領収書）」を保管しておかなければならない。

D. 特定商取引法で定められたクーリング・オフ（8日間）は、「購入契約書（領収書）」に印刷されている。

- (1) 「購入契約書（領収書）」には、契約締結日、製品引渡日、ディストリビューターの氏名、事業所の住所および電話番号、注文品名、販売数、価格、支払方法および時期、顧客の氏名、住所、および電話番号が完全に記入されなければならない、それに署名、捺印されていなければならない。

E. ディストリビューターは独立した事業主であり、顧客へ販売する製品の小売価格を決める責任がある。

F. ディストリビューターは、特定商取引法のみならず、事業を行っている各都道府県の関連法規すべてを学び、それに従う責任を負う（セクション15参照）。

セクション14 保険

当社は、製品の使用によって生じるクレームをカバーする製造物責任保険に加入している。顧客への製品販売のためにクレームを受けるディストリビューターは、この保険の範囲において対象となる。ディストリビューターに対して損害賠償請求が主張された場合、ディストリビューターはこの保険の対象になるか否か確認するために直ちにニュー スキンに通知するものとする。

- (1) ディストリビューターは「契約」に従って製品を販売した場合にのみ、保険の対象となる。ディストリビューターが製品を包装し直したり手を加えた場合、また、過失があったり不適切な製品説明を行った場合、さらに違法ないし不当な広告をしたり、ディストリビューター規約、その他当社との契約の

内容、法律、政令、規則および条例に違反する表示または説明を行った場合、保険会社によって保険の適用が否認されることもありうる。支払いは保険証券の範囲に制約される。

- (2)この製造物責任保険に関する説明は具体的事故に関する保険の適用を保証するものではなく、また、具体的損害賠償請求事案に当社が対処する責任を意味するものでもない。

セクション15 訪問販売

- A. 顧客への製品の販売は、特定商取引法の当該条項に従う（セクション13参照）。ディストリビューターは、特定商取引法および各都道府県の消費者保護のための消費生活条例の規定に精通し、それに従う責務を負う。当社からディストリビューターへ提供される「購入契約書（領収書）」は、特定商取引法の要件に沿うように作成されたものであり、特定商取引法に則って使用されなくてはならない。ディストリビューターは、当社とは別個の独立の事業主であり、独自の責任において法律、政令、規則および条例を遵守する義務がある。ディストリビューターが法律、政令、規則および条例に違反して何らかの責任が生じた場合、当社に影響を及ぼすことなく、自己の責任において対処するものとする。ディストリビューターは法を遵守し、顧客に対し適切な説明を行い、製品等に関する適切な情報の開示をするものとする。
- B. 法律は、顧客が製品購入の契約を解除できる8日間の「クーリング・オフ」期間を設けている（ただし、ビッグブラネット ISPサービスおよびビッグブラネット マイラインには適用されない）。
- C. 法で求められる顧客に対する説明および通知を行うことを怠り、その他関連法規の規定を遵守することを怠った場合は、次のような結果が生じる可能性がある。
- (1)クーリング・オフ期間の不開始（クーリング・オフ期間は説明資料等の書面が交付された日から始まる）。
 - (2)必要な書面の不交付による100万円以下の罰金の適用。
 - (3)売買契約解除によりディストリビューターが顧客から受領した代金の返還または未払い代金の回収不可。
 - (4)法律不遵守を理由とする当社によるディストリビューター契約の解約。

セクション16 会社へスポンサーの紹介要請があった場合の取り扱い

- A. ビジネス チャンスや製品について当社に直接問い合わせがある場合は、以下のとおり対応する。
- ディストリビューター候補者（もしくはプリファード カスタマー候補者）が、あるディストリビューターからニュー スキンについて話を聞いた場合は、そのディストリビューターに対応を依頼する。その他の確認しえない情報源からニュー スキンについて耳にしたディストリビューター候補者（もしくはプリファード カス

タマー候補者）に関しては、現在のエグゼクティブ ディストリビューターにできる限り公平に依頼するものとするが、ディストリビューター候補者（もしくはプリファード カスタマー候補者）の居住地域を中心に割り当てるものとする。しかしながら、当社は、かかるディストリビューター候補者（もしくはプリファード カスタマー候補者）の要請に関する最終的判断を行う権利を留保する。

セクション17 ディストリビューター リスト

- A. ディストリビューター（プリファード カスタマーを含む）リスト（以下「リスト」という）は、当社の価値ある独占的な機密情報である。このリストは当社が集積し作成したものであり、常時多大な労力と費用により維持されている。リストは、現在のみならず将来においても営業戦略上非常に重要な財産であり、また企業機密を成すものであって、当社の従業員すべてがこれを守秘する義務を負っている。当社が維持管理しているリスト、およびディストリビューターに関する情報を開示する権利は当社が有しており、また当社の独自の判断において開示を拒否する権利を有する。
- B. エグゼクティブまたはエグゼクティブ資格申請中のディストリビューターは、手数料を支払うことにより当社からリストの一部を受け取ることができる（このようにリストを入手した者を以下「受領者」という）。ある受領者が受け取るリストはその受領者のダウンラインに関する情報に限定される。
- (1)リストの配布目的は、受領者がそのダウンラインに対するトレーニング、サポート、サービスを行い、ニュー スキン ビジネスのチャンスを拡大するために役立てることのみに限定され、これ以外の目的のための使用は禁止される。従って受領者は前述の目的に限定したリスト使用を個別に当社により許諾されることになるものであり、目的外使用は契約違反となる。
 - (2)リストは常に当社の独占的所有物であり、当社はいつでもその判断のみによってリストを回収し、または返還を求める権利を有するものである。これに従い各受領者は次のとおり同意する。
 - (a)リストの機密を守り、その一部といえども他のディストリビューター、競合他社、あるいは一般人を含むいかなる者にも開示しないこと。
 - (b)受領者のニュー スキン ビジネスを促進するという目的についてのみリストを使用すること。
 - (c)意図的であるか否かを問わず、この規約により認められている方法以外でのリストの開示または使用もしくは第三者の利益を図るための開示または使用は、当社に対し回復不能な損害を与えるものであって、リストの悪用または乱用として当社と受領者との前述（1）の個別の許諾違反となるべきことを了解すること。
 - (d)このセクションに関する違反の場合には受領者は適用法令に基づく使用禁止の仮処分（仮処分）に服するものとし、受領者に交付されたすべてのリストを当社が回収するものであること。
 - (e)このセクションに基づく受領者の義務は、当社と受領者との間の契約終了後も存続する。

- (3)当社は上記の企業機密を構成し、重要な財産であるリストを守秘するための法令上認められるすべての手段を行使する権利を留保するものとし、仮にその権利行使を行わなかった場合においても、その後権利を行使することは妨げられない。

セクション18 製品説明

- A. ディストリビューターは、当社が配布する印刷物に記載された製品説明および表現のみを使用するものとする。
- B. 当社の製品の大半は化粧品および栄養補助食品である。厚生労働省はそれら製品の安全性と一般消費者に対するそれらの製品についての適切な説明を行うことを確実にするために、それらの製品の販売活動を規制し監督するものである。当社もこれに沿ってこれらの製品につき、適切なラベルの表示およびパッケージ方法の基準を遵守するものである。
- C. ディストリビューターは、製品は容器のラベル上に明記されている用法どおりに使用されてのみ安全であると説明するものとする。パーソナルケア製品の使用目的は人の身体を清潔にし、美化し、皮膚または毛髪をすこやかに保つことであり、そしてファーマネックス製品の使用目的は健康を維持し、快適な生活の実感を高めることにある。
- D. ディストリビューターは、化粧品あるいは栄養補助食品に関して、医療上の効果・効能があると説明することや、製品が特定の病気または疾患に有用であると勧めてはならない。かかる行為はそれらの化粧品または栄養補助食品が厚生労働省の承認または登録が必要である医薬品または医薬部外品であると思わせるものとなるので、そのような説明はしてはならない。
- また、いかなる状況においても、製品を特定の病気または疾患の治療のために処方された医薬品になぞらえてはならない。
- (1)すべての製品説明および表現は当社により配布される最新の印刷物に記載されている説明および表現と同じでなければならない。
- (2)当社は、化粧品、栄養補助食品、輸入業務、取引関係等に関する複雑で度々修正される規則に完全に適合するよう努力しているものであり、いかなるディストリビューターも、製品が厚生労働省等によって承認されていると説明または暗示してはならない。関連法規を遵守しているということは、必ずしも製品が厚生労働省等による承認を受けていることを意味するものではない。

セクション19 一般的ビジネス倫理

- A. すべてのディストリビューターは、当社に関し、あるいは当社の製品、サービス、ビジネスに関し、または他者、他企業、もしくはその製品やビジネスに関し、誤解を招くようなことや、不公平や不正確な表現、あるいは誹謗中傷するような比

較、説明をしてはならない。また当社自体、ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネットの製品あるいは営業活動に関して不公正で誤解を招くような、あるいは不正確な説明ないし主張はしないことに同意する。

- B. ディストリビューターは、いかなる国もしくはその他の政治的管轄区域においても、ニュー スキン事業の導入もしくは導入促進のためのいかなる行動も起こす権限をもたない。これにはニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネットの名称、商標、製品名の登録または保全、製品もしくは事業の承認獲得、業界もしくは政府との関係樹立を行おうとすることを含むが、それらに限定されるわけではない。ディストリビューターが当社のために不当な行為を行った場合、かかるディストリビューターは当社が自己免責のために要した救済策の全費用を当社のために弁償することに同意する。

セクション20 広告宣伝および社名の使用

- A. ディストリビューターは、ビジネス チャンスを宣伝または提供することを目的として、あるいは製品の販売促進を行うことを目的として、メディアを通じて広告・宣伝をすることはいかなる形においても固く禁じられている。禁止する行為のなかにはテレビ、ラジオ、電子メディア（例：インターネット、パソコン通信等）書面等を通じてインタビューを受けること、出版に関わるすべての活動またはそれらに協力すること、ディストリビューターの名称または映像が印刷物、電子フォーマット等による書籍、雑誌、漫画、その他に直接用いられ、またはこれらを連想させるような用い方を明示あるいは黙示に許可することも含むが、これだけに限定されるものではない。また、ここでいうメディアには個人あるいは特定団体の会員組織の刊行物も含む。メディアへの広報活動は、当社の広報担当部門が行う。製品は個人対個人の接触、または当社が作成および配布・配信した公式の印刷物、当社が提供するウェブサイト、個人宛電子メール、および当社が認可したセールスイドによってのみ販売促進されるものとする。いかなる状況においてもビジネス チャンスの広告は行ってはならないものとする（しばしば「ブラインド（目隠し）広告」と呼ばれることがあるニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネットの名称を出さない広告の場合にも同様である）。このような契約違反が起こった場合には、当社は責任を有するディストリビューターに対して、しかるべき措置をとるとともに、契約違反の対象となる広告または宣伝を即中止することを要請する。
- B. ディストリビューターは、当社の社名、ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグプラネットのロゴ（商標）および製品名等の名称を、いかなるマンション、家、事務所、店頭、そしてその他の建造物にも設置または掲出してはならない。
- C. ディストリビューターは、当社が書面によってあらかじめ同意しない限り、登録の有無にかかわらずいかなる当社の社名、登録商標、サービスマーク、製品名、ロゴ、ドメイン名、またその他の営業上の無形財産も、広告または販売促進のい

かなる形態においても使用してはならない。このような使用があった場合は、「契約」の違反とみなされ、当社に取り返しのつかない損害を与えることになることに、各ディストリビューターは同意する。このような違反があった場合は、ディストリビューターは、そのような使用を禁ずる適切な差し止め措置がなされることに同意する。当社は、いかなる違反的広告またはいかなる違反的販売促進をも禁止する権利を有し、法律の下でまたはディストリビューターとの契約に基づきすべてのあらゆる適切な手段をとる権利を有するものとする。

D. 当社が著作権を有する著作物は、いかなる手段によってもその全部または一部を複製または販売してはならない。

E. 製品の小売りおよびダウンラインを構築することに関連して、ビジネスチャンスに関するプロモーション、説明、または表現はいかなる形においても法律、政令、規則、または条例に合致し、かつ規制されることに、各ディストリビューターは同意する。

(1) 収入の可能性について、非現実的で誤解を招くような実態に反する表現または説明は一切してはならない。

(2) 自らの実質的な活動が無くても、ディストリビューターであること、もしくは当社との関わり合いがあることにより、利益または収入が得られるというような説明を、表現の内容・方法の如何にかかわらず、明示的にも黙示的にも一切してはならない。

(3) 下記のセクション20 F. の規定のもとで作成されたチラシ、名刺およびパンフレットは、個人対個人の接触のみを通して配布されるものとする。これらのものは公共の場所には掲示されてはならず、大量に郵送すること、駐車中の車に配ること、郵便箱に投函することも行ってはならず、またその他の個人的接触によらないいかなる方法によっても配布されてはならない。

(4) ディストリビューターは、特別にあらかじめ書面でその有名人の承認を得ている場合を除き、有名人の名前または推薦の言葉を使用しないものとする。

(5) ディストリビューターの広告は、いかなる形においても、電話帳への掲載はできない。すなわち、ニュー スキン ディストリビューターであることを表示した電話番号の掲載または、ニュー スキンのビジネスチャンス/製品の宣伝、広告の掲載（ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットの名称を出さない「ブラインド(目隠し)広告」も含む）は一切禁止する。違反があった場合には、当社は責任を有するディストリビューターに対して、しかるべき措置をとるとともに、掲載された電話番号の使用停止を要請する。

F. ディストリビューターは以下のガイドラインに従わない限り、ニュー スキンのロゴおよび名称の入った名刺、またはレターヘッド（用箋類）を使用することはできない。

(1) ニュー スキンのロゴおよび名称は、必ず登録商標の明示とともに使用しなければならない（ただし、法律で禁止されている場合を除く）。

(2) ニュー スキン/ファーマネックスのロゴまたは名称が使用される場合は、名刺またはレターヘッドは「ニュー スキン インディペンデント ディストリビューター」という言葉を添えなければならない。その場合、その名刺またはレターヘッドは当社が定めた特別のガイドラインに従わなければならない。

(3) ディストリビューターはニュー スキン インターナショナル社という名称およびその製品に付された名称または商標をいかなる状況においても使用してはならない。

G. ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットのロゴ、名称、またはすべてのニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットの商標、社名に関し、当社の文書による承認なしでの使用は禁止する。承認なしでの使用は商標法に違反するものであり、取り返しのつかないダメージを当社、およびディストリビューターたちに与える可能性がある。当社は、ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットのロゴまたは名称またはニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットの商標または社名を不正に使用したすべてのディストリビューターに対して、すべての法律上およびその他の手段をとる権利を有する。

H. ディストリビューターはニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットという言葉、または実質的にこれと似通った言葉を含む会社名あるいは事業の呼称を使用せず、また登記ないし登録しようとしたりしてはならない。

セクション21 セールスイド

A. ディストリビューターは以下のセールスイドのみを使用、配布、販売することができる。

(1) 当社によって制作され、配布された、当社の著作権を明示してあるもの。

(2) ディストリビューターが制作し、当社の審査を経て得た、ニュー スキン インターナショナル社による「審査承認済み」の明示が施してあるもの。

(a) 上記の明示は、提出したディストリビューターが、当社から配布を承認するという文言を含んだ審査承認済みの証明書を受領した後使用されうるものとする。

(b) ディストリビューターは、ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネットのロゴ、名前、社名入りの名刺を許可なく制作してはならない。

B. 当社の審査を受けるためにセールスイドを提出できるディストリビューターは、ブルーダイヤモンドレベルに達したことがあるエグゼクティブ ディストリビューターのみとする。

C. ブルーダイヤモンド レベルに達していないディストリビューターでセールスイドの提案を提出したいものは、それを自分の直属のアップラインの第一ブルーダイヤモンド エグゼクティブを通して提出するものとする。そのブルーダイヤモンド エグゼクティブは提出された制作物に責任を持つものとする。

D. 当社はセールスエイドの審査に妥当な手数料を課することができる。ディストリビューターは、ニュー スキンに提出された制作物を当社が審査するのに最低でも3週間かかるとみなければならない。

E. 当社は上記の審査承認済み表示をセールスエイドに付ける許可を出す前に、セールスエイドに対して当社が必要と考える変更を要求する権利を有する。

F. 当社は提出されたいかなるセールスエイドに対する承認も拒否できる権利を有し、法律による要請に基づく変更またはその他の状況の変更により必要がある場合は、審査済みのセールスエイドを市場から回収することを要求する権利を有する。

G. このセクションの定めに従い、制作物を作製し、また以前に作製した、あるいは配布してたいかなるディストリビューターも、その制作物に対して最終的な責任を負う。当社の審査過程は、そのセールスエイドが日本の法律、法令、規則および条例の要求を満たしていることを保証するものではない。当社はその審査によって審査済みのセールスエイドの合法性を請け負うものではない。当社はこの審査に加え、このセクションの規定に従ってセールスエイドを作製、配布しようとするすべてのディストリビューターに対し、セールスエイドの合法性および規則適合性に関し、各々が独立した弁護士の助言を求めるよう強くここに勧告する。

H. このセクションの規定に基づき当社によって審査を受けたセールスエイドに対しては、ディストリビューターは自由に価格を設定できる。

I. セールスエイドに関する返品の取り扱いが製品に関する返品の取り扱いと同様である(セクション11参照)。

J. このセクションの規定に反し、セールスエイドを使用、配布、または販売するディストリビューターは、ディストリビューター権の解約を含む、当社によるしかるべき懲戒処分に服さなければならない。

K. ディストリビューターは、開業国において、現地関連会社により承認され流通されているセールスエイドのみを販売促進もしくはトレーニングに使用することとする。

セクション22 小売店等の販売場所における販売ポリシー

A. ディストリビューターは食料品市場、ドラッグストア、スーパー、薬局その他の小売店舗において製品を販売することや、ニュー スキンのビジネス チャンスを宣伝してはならない。ディストリビューターはまた、最終的に小売店経由で製品を販売するような人物に対して、販売行為をしてはならない。

B. ディストリビューターは集会、展示会、不用品交換会、バザー、催し物等において製品を売店に展示し販売することや、ニュー スキンのビジネス チャンスを宣伝してはならない。

C. ディストリビューターがサービス関連の施設を所有しているか、もしくはその従業員である場合、「契約」の定めるとおり顧客を適切に事前に選考し系統的にサポートするのであれば、かかる施設を経由して製品やサービスを提供してもよい。ただし製品を購入させるためにその場に一般消費者を誘引するとき形態にて製品や旗印、もしくはその他のセールスエイドを人目につく方法で展示してはならない。(1)サービス関連の施設とは、その主たる収入が物品販売からではなく、個人向けサービスの提供によるものを指す。当社は、ある施設がサービス関連施設であるか否か、あるいは製品の販売のために適切な施設であるか否かを最終的に決定する権利を留保する。

セクション23 契約の変更

当社は、通常の情報通信方法(例:ニュー スキン発行の印刷物、ウェブサイトもしくは個別の郵便等)を通じて30日前の書面による通知をもって、「契約」に変更を加える権限を明確に保有する。各ディストリビューターは、かかる通告が発表された日より30日後にその変更は効力を生じ、かかる変更が当社とディストリビューターの間に結ばれた「契約」の拘束力ある有効な規定として組み込まれるものであることに同意する。

(1)かかる変更が加えられた後もディストリビューターであり続けることにより、ディストリビューターは「契約」の新規定を受け入れ、承認したものとする。

セクション24 権利放棄

ディストリビューターの「契約」の規定の不履行に対するニュー スキンの権利放棄は書面によって行わない限り効力は発生しないものとする。かかる書面による権利の放棄はその後のあるいはさらなる不履行に対する権利放棄とはみなされない。当社が「契約」上の権利もしくは特権を行使しなかったからといって、かかる権利もしくは特権を放棄したことにはならない。

セクション25 完全契約

A. 契約は、ニュー スキンとディストリビューターとの間で、「契約」におけるすべての内容に関して交わされた取り決め、なら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に結ばれた合意もしくは取り決め(口頭、書面またはオンライン上にかかわらず)に完全に置き換わるものであり、「契約」の記載事項に関する以前のメモ、覚書、表明、および表示を無効ならしめるものである。この規約に記載された方法でのみ、「契約」の変更や修正について行うものとする。「契約」が存在すること、および「契約」の内容は、従前または同時期に口頭書面またはオンライン上で締結された合意が他に存在するという証拠によって損なわれないものとする。

B. 「契約」の規定と当社従業員からディストリビューターに口頭でなされた主張が矛盾する場合は、「契約」の規定が優先する。

セクション26 分離性

法律または条例等により「契約」中のある規定が禁止され、または無効とされ、もしくは執行不能とされた場合、当該規定はその法律または条例等が適用される地域においてのみ禁止、無効、もしくは執行不能となるものとする。「契約」の一部の規定が禁止、無効、もしくは執行不能とされることにより他の条項が無効となりまたは執行不能となるものではなく、また、その他の地域において無効となり、執行力を失うものではない。

セクション27 準拠法

「契約」の締結地は、ニュー スキン インターナショナル社が「契約」締結の申し込みをディストリビューター候補者から受けたアメリカ合衆国ユタ州である。「契約」は、その有効性および履行義務に関して、ユタ州内で締結され完全に履行される契約に適用されるユタ州の法律に則って解釈されるものとする。ディストリビューターは、「契約」の解釈に関して発生した紛争（利害の衝突）もしくは訴訟の解決について、ユタ州の法廷の管轄権に従うことに同意する。

セクション28 通知

「契約」において要請され、もしくは許される通知、伝達は、「契約」において別段の定めがない限り書面でなされ、私信の形で直接手渡しするか、ファックスとして送信するか、もしくは郵便料前払いの配達証明付（もしくは書留）郵便または速達で送付するものとする。通知あるいは伝達は、手渡しの場合は手渡しの時点で、ファックスの場合にはかかるファックスを送信した1日後、郵便の場合は当社に宛てて、もしくは変更届がない限りディストリビューター契約に明記されたディストリビューターの住所に宛てて郵送した日から5日後に到着したものとみなす。当社はこのディストリビューター規約のセクション28における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ディストリビューターと通信する権利を有する。

セクション29 包括継承人および包括譲受人

「契約」は「契約」の当事者ならびにその包括継承人および包括譲受人を拘束するものとし、それらの者のために効力を有する。

セクション30 訴訟およびクレーム

A. ニュー スキンの会社、財産、およびその名声を、外部の第三者すなわちディストリビューター以外の者による訴訟および紛争から保護するため、ニュー スキン

インターナショナル社は下記の事項を要求する。
ディストリビューターが当社の独占的財産権の使用により、ディストリビューター以外の外部第三者の独占的権利を侵害したと申し立てられた場合、もしくは、当社、その名声あるいはその有形無形の資産（性質にかかわらず）に対し、直接または間接的に悪影響を与え、あるいは危険にさらすようなディストリビューターのビジネスその他の活動に関して、かかるディストリビューターが法的請求を受け、あるいは訴訟の被告となった場合、かかるディストリビューターは、直ちに当社に通知するものとする。当社は自己の費用においてかつ合理的な通知により、当社、その名声あるいはその有形無形の資産を保護するため必要と思われる措置（訴訟に対処し、これに関する和解を行うことを含むがそれだけに限らない）をとることができる。この場合かかるディストリビューターは、当社が同意を与えない限り（かかる同意は不合理に留保されないものとする）かかる法的請求および訴訟に関し何らの行動もとらないものとする。

B. ディストリビューター契約の下で生ずる紛争の迅速な決着を促進するため、ニュー スキン インターナショナル社は調停 / 仲裁方針を制定した。この方針は、ニュー スキン インターナショナル社と契約者（ディストリビューター）との間の個々の契約関係から生ずる紛争、およびニュー スキン インターナショナル社の個々の契約者（ディストリビューター）間の関係から生ずる紛争の決着を扱う。ディストリビューターからの訴えは、まず本規約セクション6に基づきディストリビューター活動調査委員会において取り扱われる。調停 / 仲裁方針は、ディストリビューターが、当社による懲戒処分あるいは契約の解釈に同意しない場合に適用される。調停 / 仲裁方針は今後発生する紛争からそれを解決するために効力を有する。調停 / 仲裁方針の全文は、前記の紛争当事者の請求によりニュー スキン インターナショナル社の法務部から入手することができる。

セクション31 標題

「契約」の標題は、参照の便宜上だけのものであり、「契約」の内容または規定に何らの影響を与えるものではない。

セクション32 国際事業（インターナショナル ビジネス）

A. 開業国として正式に通知する前に、ディストリビューターに許可される活動は、名刺の交換ならびに出席者数がディストリビューターを含め5名以下のミーティングの計画、開催または参加に限定される。これらのミーティングの参加者は、ミーティングの主催者となるディストリビューターと個人的な知り合いであるか、もしくは、これらの参加者と個人的な知り合いでなければならない。ミーティングは、個人宅、または公共性を持った場所に限られ、ホテルの客室で行ってはならない。非開業国においては、面識のない人への活動（コールド コーリング）は一切禁止する。当社は中国において限られたリテールストア運営をしている。ただし、中国においてダイレクト セリング（直接販売）に関わる活動は一切禁止する。

また、中国はダイレクト セリング(直接販売)に関しては非開業国とみなす。ディストリビューターは非開業国で以下の行為を行ってはならず、その他にも制約を受けることがある。

- (1) 製品または製品サンプルの輸入または輸入の促進、販売、贈呈および配布をすること。
- (2) 会社、製品、ビジネス チャンスに関するあらゆる広告を行うこと、またはこれらの販売促進資料を配布すること。ただし、非開業国で配布が許可されたことを明示したセールスイド(セクション1を参照)は除く。
- (3) 非開業国の国民または居住者をビジネス チャンス、特定のスポンサー、あるいは、特定のラインに引き入れることを目的として勧誘もしくは交渉すること。さらに、非開業国の国民または居住者が、契約する時点で、ある開業国における居住権または法的に就労する資格をもっていないにもかかわらず、開業国において、その開業国のディストリビューター契約書を使い、契約をさせること。居住・就労に関する要件を満たしているかどうかを確認することは、スポンサーであるディストリビューターの責任である。ある個人が開業国において、現地法人を所有し、あるいは法人のパートナーまたはメンバー(社員)となっても、その個人が開業国において、居住または合法的な就労資格をもっているとは限らない。当社が要請したときに、ディストリビューター権を得た者が居住・就労する権利をもっていることを証明できない場合、当社の判断により、そのディストリビューター契約は無効とすることができる。
- (4) ニュー スキン/ファーマネックス/ビッグブラネット製品やニュー スキン ビジネスに関連して、金銭またはその他の対価を受け取ること。また、これらの目的のためにディストリビューター候補者と直接にあるいは間接に経済的取引を行うこと。それらの取引には設備の賃貸、リース、または購入も含む。
- (5) 開業国において、出席者数が非開業国の国民または居住者とディストリビューターを含め5名を超えるミーティングを計画、開催することや、そのミーティングに参加すること、また、セクション32で禁止されている事項を遵守しないこと。開業国において非開業国の国民または居住者とミーティングを行う場合、非開業国で行われるミーティングの場合と同一のガイドラインに従わなければならない。
- (6) このディストリビューター規約に定める制限を超える活動を行うことや助長すること、もしくは当社が国際的にビジネスを展開する上で、会社の利益に反すると判断される、もしくはビジネス倫理に反すると判断される行為。

B. 中国におけるあらゆるミーティングを含む活動は、当社が定めたりテールストア運営と規約によって認められた範囲に限られる。中国で開催されるいかなるミーティングの参加者は、そのミーティングの主催者となるディストリビューターと個人的な知り合いであるか、もしくは、これらの参加者と個人的な知り合いでなければならない。ミーティングは、個人宅、または公共性を持った場所に限られ、ホテルの客室で行ってはならない。中国においては、面識のない人への活動(コールド コーリング)は一切禁止する。

- C. 当社は、開業前のすべての事前活動を禁止する国を特定する権利を有する。非開業国で事前活動を行う場合、ディストリビューターは事前活動を行おうとする国が事前活動の禁止国ではないことをあらかじめ確認する責任がある。
- D. セクション32の規約に違反したディストリビューターは、当社が決めた期間は、その市場に参入することはできない。セクション32に違反したすべてのディストリビューターは、開業国となったその市場における国際販売・スポンサー権を得ることはできない。また、セクション32に違反したディストリビューターおよびそのディストリビューターのアップラインは、その市場において、そのディストリビューターおよびそのディストリビューターのダウンラインから発生するボーナスを受け取る権利を失う。ただし、当社の判断において、アップライン エグゼクティブ ディストリビューターによる新規ディストリビューターへのサポートを促進するために、その市場におけるディストリビューターおよびそのディストリビューターのダウンラインから発生する、第4レベル、第5レベルおよび第6レベルのブレイクアウェイ ボーナスを支払うことがある。さらに、すべての市場において、セクション32に違反したディストリビューターは、最高1年間、特典の付与の停止、つまり会社のイベントまたは会社の印刷物における表彰を受けること、また、新規市場での正式な開業に先立つディストリビューター向けの資料を受け取ることなどができない。
- E. このディストリビューター規約のセクション32に違反したために市場へ参入することができなかったディストリビューターは、当社によって決められた期間終了後に文書にて、当社へその市場参入を要請しなければならない。
- F. セクション32の規定事項によって、このディストリビューター規約の他のセクションや契約書で定められている当社の権利が放棄されるわけではない。

セクション33 ディストリビューターのクーリング・オフについて

- A. ディストリビューターは、次のどちらか遅い方を起算日として20日以内であれば、理由の如何を問わず書面により契約を解除することができる：
 - i) 契約情報案内 パケット(特定商取引法上の契約の内容を明らかにする書面)を受領した日、または
 - ii) ビジネス ポートフォリオの引渡し、あるいは製品またはセールスイドの購入・受け取りが最初に行われた日
- B. Aの記載にかかわらず、ディストリビューターは、勧誘者による次のいずれかの妨害行為によりAに定める期間を経過するまでに契約の解除を行わなかった場合、契約の解除を行うことができる旨を記載した書面を受領し、説明を受けた後20日以内であれば書面により契約を解除することができる：
 - i) 勧誘者が契約解除を妨げるため、解除に関する事項につき不実のことを告げることにより契約者が当該告知内容が事実であると誤認をした場合、または
 - ii) ディストリビューターが勧誘者により威迫されたことにより困惑した場合

C. A またはB の解除において、ディストリビューターが支払った金額のすべてと、消費税が支払われた場合はその消費税分を付加してディストリビューターに速やかに返金するものとする。

D. A または B の解除の場合、ビジネス ポートフォリオ、製品および（または）セールスエイドの返送費用はニュー スキン社が負担する。

E. A または B の解除の場合、ニュー スキン社が損害金や違約金を請求することはない。

F. A または B の解除は、契約の解除を行う旨を記載した書面をディストリビューターが発信したときに効力が生じる。

迫威圧したり困惑させる行為をしないこと（セクション33またはディストリビューター契約書裏面のクーリング・オフの説明事項を必ず説明すること）。

(12) 架空名義による購入や名義の貸借をしないこと。また、個人情報を虚偽記載させて契約をさせないこと。

(13) 製品購入代金の立替えや製品購入代金の融資の紹介、斡旋を行わないこと。

(14) 相手方があらかじめ承諾、請求しない限り、電子メール広告の送信を禁止すること。

上記ガイドライン以外にも本ディストリビューター規約セクション4Gに記載されているとおり、ディストリビューターは特定商取引に関する法律等の関連法規および規則を遵守した活動をしなければならず、それらに反する行為は法律等により罰せられる。上記のガイドラインを尊重し、ディストリビューターとして自覚と誇りを持って正当で健全なビジネスを実現し、活躍すること。

セクション3.4 ディストリビューターの遵守すべきガイドライン

当社とディストリビューターが行う活動は、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法および各都道府県の消費生活条例等により規制される活動である。こうした観点から、ディストリビューターとしての誇りと品格をもって活躍するために、契約の締結・勧誘に際し次のガイドラインの遵守が要請される。

(1) 勧誘する際、契約を締結させるものであることを告げずに、同行させたりその他政令で定める方法により誘引した者に対して、公衆の出入りする場所以外の場所において、契約の締結について勧誘を行わないこと。

(2) 道路その他公共の場所で執拗につきまとわないこと。

(3) 氏名および目的を明示しないで説明会やセミナーや会合に勧誘したり、契約の締結について勧誘を行わないこと。

(4) 契約の意思のない相手方に迷惑をかけるような勧誘方法をとったり、相手を脅迫威圧したり困惑させるような表現や行為をしないこと。

(5) 勧誘に際し、特定利益が確実に得られると誤解させる断定的判断を提供しないこと。また、高収入が得られるからとして勧誘しないこと。

(6) 契約を締結しない旨の意思表示をしている相手方に対しては、勧誘の継続や再度の来訪による勧誘をしないこと。

(7) 高齢者や若年層その他の者の判断力の不足に乘じ、連鎖販売取引についての契約をさせないこと。

(8) 相手方の知識・経験・財産の状況に照らして不適当な取引および契約をさせないこと。

(9) 「ニュー スキンへのご案内」を必ず交付し、そのうえで、内容を口頭でも説明すること。特に、取引に関する重要事項は必ず、相手方に説明し理解を得ること。

(10) 取引に関し、製品の種類および品質、特定負担、契約解除、特定利益、その他相手方の判断に影響を及ぼすことになる重要な事項について、不実のことは口頭でも書面でも一切告げないこと。

(11) クーリング・オフや契約解除を妨げるために、製品を無理やり使用させたり、不実のことを告げたり、また重要な事項を告げない行為や、相手方に対し脅