

## ニュー スキン を正しく知っていただくために

ニュー スキンの新たな一員として、あなたをお迎えできることを、大変うれしく思っております。私たちは、あなたがニュー スキン ビジネスによって豊かな生活を実現できるよう、全力でサポートしてまいります。ぜひ、当社の製品や報酬に関する正しい知識を身につけて、健全なビジネス活動をスタートさせてください。

製品については、薬事法などの法律を遵守した製品説明のみを掲載している「ニュー スキン ブランド カタログ」や「ニュー スキン ウェブサイト」の製品情報をよくお読みください。そして、当社が承認していない製品説明を行わないようにしてください。

報酬については、中ページの「ディストリビューターの報酬について」と、同封冊子『ニュー スキンへのご案内』23ページからの「セールス コンペンセーションプラン(報酬制度)」で、ご確認ください。なお、スポンサリングにおいて、ディストリビューターが報酬について開示する場合は、以下の2条件を満たさなければなりません。

- ・誤解を与えない、正確な情報を伝えること。
- ・関連資料として「ディストリビューターの報酬について」を相手の方に渡すこと。

すでにディストリビューター契約書を提出していても、報酬についての資料を確認したうえで解約を希望する場合は、 SHIPPING(フリーダイヤル0120-500-522)までご連絡ください。また、解約前にご購入いただいた未開封製品がある場合は、「ディストリビューター規約」の返品規約に基づいて返金いたします。

ニュー スキン ビジネスでご活躍され、あなたの夢が実現することをお祈りいたします。そして、私たちと共に、人々の生活を豊かにする活動に取り組み、充実した日々を送られることを、心より願っております。

ニュー スキン ジャパン 株式会社 代表取締役社長 兼  
ニュー スキン エンタープライズ社 北アジア地区担当 プレジデント  
ブレット ネルソン



# ディストリビューターの報酬について

ニュー スキンは、現在、世界48の国と地域で開業している、国際的なダイレクト セリング企業です。ニュー スキンでは、高品質なスキンケアなどの製品を提供する「ニュー スキン パーソナルケア」と、科学に裏打ちされた栄養補助食品を提供する「ファーマネックス」という、主に2種類の製品を取り扱っています。そして、これらの製品を、独立事業主であるディストリビューターのネットワークを通じて販売しています。

ディストリビューターには、自己消費を目的として製品を購入する「愛用者型のディストリビューター」と、スポンサーリングや製品販売などのビジネス活動を行う「ビジネス型のディストリビューター」がいます。

本資料は、ニュー スキンの報酬制度について誤解を生じないように、ニュー スキンがディストリビューターに支払うボーナスについて、正確にお知らせし、ディストリビューターおよび消費者の方に、より良いビジネス環境を整えていただくために作成いたしました。2008年度のボーナスに関する詳細な情報は、次のページをご覧ください。

ニュー スキンは、関連法規を尊重した事業運営を心がけております。同時に、ディストリビューターにも、コンプライアンス（法令遵守）に基づく行動を取っていただくための働きかけを、常にしています。

ディストリビューターは、一人ひとりが、倫理観とプロ意識をもち、ディストリビューター規約に従ってビジネス活動を行い、セールス コンペンセーション プランについて説明する際には、以下の情報を明確に伝えなければなりません。

ディストリビューターが報酬を得るためには、強い意志をもってビジネスに臨み、必要な時間と労力をかけなければなりません。つまり、ニュー スキンの報酬制度は、簡単に高収入を得られるものでも、経済的な成功を保証するものでもありません。

## 報酬について

ディストリビューターが報酬を得る基本的な方法は、以下の2つです。

### 1) 小売利益

ディストリビューターは、卸売価格で購入したニュー スキン製品を、顧客へ再販できます。ニュー スキンでは、目安として参考小売価格を提示していますが、ディストリビューターが独自に価格を設定することも可能です。

### 2) ボーナス

ディストリビューターは、自分とダウンライン ディストリビューターの製品購入実績に基づき、ボーナスを取得できます。

## 2008年度に支払われたボーナスについて

全世界のディストリビューター 合計：5億2,940万 米ドル

日本登録のディストリビューター 合計：176億5,533万2,370 円

### 日本登録ディストリビューターのボーナス平均値

(単位 円)

タイトル	平均人数	平均 月間ボーナス*1		平均 年間ボーナス*2 1人当たり
		1人当たり	上位10名 1人当たり	
ブルーダイヤモンド	115	3,208,194	11,365,795	38,498,328
ダイヤモンド	132	1,144,159	2,725,709	13,729,908
エメラルド	167	568,791	1,321,518	6,825,492
ルビー	442	319,223	1,075,211	3,830,676
ラピス	1,270	147,259	516,963	1,767,108
ゴールド	2,010	75,840	355,333	910,080
エグゼクティブ	6,273	47,558	452,173	570,696
エグゼクティブ資格申請者	825	18,513	149,835	222,156
ボーナスを取得した 非エグゼクティブ ディストリビューター	18,056	3,476	100,452	41,712

なお、2008年度の日本における「アクティブ ディストリビューター数\*3」は、月当たりの平均で153,551人。「ボーナスを取得したディストリビューター数」は、月当たりの平均で29,482人（アクティブディストリビューターの19.2%）でした\*4。

\*1 上表の数値は、ビジネス活動に伴う経費を差し引いておらず、小売販売による利益も含まれていません。

\*2 平均 年間ボーナス：平均 月間ボーナスを12倍した額。

\*3 アクティブ ディストリビューター：

対象期間中に製品を注文したディストリビューターのこと。なお、セールス コンペンセーションプランの「アクティブ」（月100PSV以上を達成）とは異なります。

\*4 上表の数値は、愛用者型のディストリビューター（自己消費を目的として製品を購入し、スポンサー活動を行わないためボーナスを取得するための資格条件を満たしていない）を含みません。