



すこやかに美しくありたい、人生を豊かに彩りたい。  
誰もが思い描くふたつの夢の実現をハーバライフはお手伝いします。

ハーバライフは、高品質の栄養補助食品と化粧品の販売を通じて、すこやかに美しいライフスタイルをより多くの人々に伝えるために、ネットワークマーケティング（MLM）というビジネスを採用しています。ネットワークマーケティングとは、人と人とのつながりを通じて製品やサービスを流通させるビジネスのことです。製品をマーケットに広め流通させるのは、メンバーです。ハーバライフは、独自のセールス&マーケティング・プランにしたがって、製品を流通したメンバーに対する感謝の気持ちを利益の再配分というかたちで行います。

## ハーバライフ製品について

### ●インナー・ニュートリション（栄養補助食品）

#### ウエイト・マネージメント

フォーミュラ 1 プロテインドリンクミックス	粉末清涼飲料（サーモティー）
フォーミュラ 2 ハーバルブレンド	トータル スリム
フォーミュラ 3 ビタミン・ミネラルタブレット	セル・ロス
パフォーマンス プロテイン パウダー	ファイバーボンド
	他（税込標準希望小売価格 ¥1,591～¥9,506）

#### ターゲット・ニュートリション

ハーバライフライン	ナイトワークス
トリシールド	SA コラーゲン リニュー
トリプル ヘルス ドリンク	他（税込標準希望小売価格 ¥2,439～¥14,635）
エクストラ カル	

#### エナジー アンド フィットネス

エヌ・アール・ジー	（税込標準小売価格 ¥5046）
-----------	------------------

### ●アウター・ニュートリション（化粧品）

#### スキンケア/パーソナル・ケア

HERBALIFE SKIN	SA デイローション（日中用乳液）SPF15/PA+
モイスチャー リッチ クレンザー（洗顔料）	エブリデイ スージング ボディ ウォッシュ（全身用洗剤）
スキン コンディショニング トナー（化粧水）	

エッセンシャル セラム (美容液)  
デイリー グローム モイスチャライザー(朝昼用保湿  
クリーム)  
リプレニッシング ナイトクリーム(夜用保湿クリーム)  
ファーマーミング アイジェル(昼朝用目元用アイジェル)  
ハイドレイティング アイクリーム(夜用目元用クリー  
ム)

エブリデイ スージング ジェル(保湿スキンジェル)  
バス&ボディ バー(化粧石けん)  
ボディ バッフィング スクラブ(ボディ用スクラブ)  
ハーバライフ®アクア シャンプー  
ハーバライフ®アクア コンディショナー  
他 (税込標準希望小売価格 ¥1,220~¥12,472)

## ハーバライフ・メンバーになるには

メンバーになるには、下記 2 点を行ってください。

- ハーバライフ・メンバー・パック(HMP)などビジネスに必要な製品等が入ったキット(¥6,048 または ¥6,134[税込])を購入すること。
  - ハーバライフにメンバー登録申請をすること。
- \* ただし、申請者は 20 歳以上(すべての学生を除く)でなければなりません。

メンバー資格の有効期限は、メンバー登録申請をし、ハーバライフが承認した日付から 1 年間です。資格継続するためには年間登録更新料としてディストリビューターは¥1,188(税込)、スーパーバイザーは¥8,100(税込)を 1 年ごとに支払わなければなりません。

なお、スーパーバイザーの権利を継続するためには年間登録更新料のお支払いの他に再認定の条件を達成する必要があります。

## クーリング・オフについてのお知らせ

契約書面(「規約書」)あるいは初めに注文した製品(ハーバライフ・メンバー・パック(HMP))のどちらか遅い方の受領日から 20 日を経過するまでは、無条件に登録ならびに初めに注文した製品(ハーバライフ・メンバー・パック(HMP)を含む)の売買契約を解除することができます。これをクーリング・オフといいます。

### クーリング・オフを行使した場合

- ハーバライフ・メンバー・パック(HMP)は開封・未開封を問わず返金対象となります。
- 販売者(当該製品の販売者がアップライン・メンバーであれば本人、ハーバライフに直接注文した場合は会社)に製品を返品後、既に支払われた代金は、速やかに全額返金されます。ただし、返金方法は製品購入時の支払い方法によって異なります。
- 返品にかかる送料は販売者が負担し、損害賠償または違約金が請求されることはありません。

### クーリング・オフの手続き

下記の必要事項を書面に記載し、郵送してください。発信時にクーリング・オフの効力が生じます。

<記載内容>

クーリング・オフする旨、返品製品の有無、解約申請日(書面発送日)、登録住所、登録氏名、メンバー登録番号、登録電話番号

<送付先>

〒107-8546 東京都港区赤坂 2-9-11

ハーバライフ・オブ・ジャパン株式会社 解約・返金係

■ハーバライフ・メンバーが、クーリング・オフの行使を妨げるために不実のことを告げたことにより誤認し、または威迫することにより困惑してクーリング・オフを行なわなかった場合には、ハーバライフからクーリング・オフの妨害を解消するための書面が交付され、その内容について説明を受けた日から20日間を経過するまでは、上記の方法によりクーリング・オフを行なうことができます。

## セールス&マーケティング・プランの仕組み

ハーバライフ・メンバーは、ハーバライフのビジネス活動の成果に応じた小売収入や卸売収入(コミッション)を直接獲得する機会があります。スーパーバイザーの資格\*1を得ると、第3段階までのダウンライン・スーパーバイザーの組織ボリュームに基づき、1%~5%のロイヤリティを得る機会があります。さらに、TAB チーム・メンバー\*2として認定されると、プロダクション・ボーナスを得る機会があります。第3段階までのスーパーバイザーの組織ボリュームに基づき、1,000~10,000 ロイヤリティ・ポイントの条件を達成したタブ・チーム・メンバーは、プロダクション・ボーナスを獲得する機会があります。プロダクション・ボーナスは、対象となる系列下位組織の総小売額相当の金額の2%~7%です。ゲット・チーム・メンバーは3カ月連続で1,000 ロイヤリティ・ポイントを達成すると、2%のプロダクション・ボーナスを受取る資格が得られます。ミリオネア・チーム・メンバーは3カ月連続で4,000 ロイヤリティ・ポイント、プレジデント・チーム・メンバーは10,000 ロイヤリティ・ポイントを達成すると、6%のプロダクション・ボーナスを受取る資格が得られます。収入プランの詳細は、弊社メンバーまたはお客様相談室(0120-012-871)までお気軽にお問合せください。

\*1 メンバーは、(1)1カ月に4,000 ボリューム・ポイントを達成(2)連続した2カ月で4,000 ボリューム・ポイントを達成するか、(3)3~12ヶ月で累計4,000 ボリューム・ポイントを達成して、スーパーバイザーの資格を得ることができます。スーパーバイザーの資格を維持するために、毎年再認定が必要です。

\*2 プロダクション・ボーナスを得られる資格を有するゲット・チームト、ミリオネア・チーム、プレジデント・チームは、TAB チーム・メンバーのチーム別の名称です。プロダクション・ボーナスを受け取る資格を維持するために毎年再認定が必要です。

ハーバライフ・オブ・ジャパン株式会社

〒107-8546 東京都港区赤坂 2丁目9番11号 TEL:03-5549-0111

代表取締役社長 ポール・モリ

ハーバライフ・メンバーに登録される理由は人さまざまです。多くの方(73%)<sup>1</sup>は、ご自身やご家族が使う製品を割引価格でお求めになるために登録されます。副収入を得たいと考える方もいれば、小売りをしたいと考える方もいらっしゃいます。そのような方は、ハーバライフの無理のない登録費用「ハーバライフ・メンバー・パック(HMP)6,048円または6,134(税込)<sup>2</sup>」と返金保証制度<sup>3</sup>について安心されるでしょう。大量の在庫を持つことやビジネス・ツールを購入する必要はありません。実際にハーバライフのポリシーとして、特に新しいメンバーには、登録後数カ月間、ビジネス・ツールへの投資は控えていただくようにご案内しています。

収入を望む場合は、収入について現実的な見込みを持つようしてください。ハーバライフの収入オポチュニティはスポーツクラブの会員に似ていて、あなたが費やした時間やエネルギー、努力によって、その結果は変わります。ハーバライフ・オポチュニティを検討している方は、ダイレクトセリングの現実を理解しなくてはなりません。それはとても大変な仕事です。大きな結果を出すために近道はありません。成功は保証されるものではありません。安定した顧客ベースを構築するために自分の時間や労力を惜しまずに使って、組織の仲間の成長をサポートすれば、人格的な成長と収入の可能性が期待できます。

販売による収益: メンバーが得られる収入の1つとして、あなたが製品に支払う割引価格とあなたが製品を再販し経費を控除したものが収益です。メンバーはビジネスのやり方、スケジュール、費やす経費、提示する価格を自分で決めます。

マルチレベル報酬: 一部のメンバー(18.4%)は、スポンサー経験があり、ダウンライン組織を構築し維持しようします。スポンサー活動に対する報酬はありません。報酬は、自己消費を目的とするダウンイン・メンバーからの注文や小売客への製品販売の流通量に基づいて支払われます。マルチレベル報酬に関しては、[hrbl.me/jpJP-SMP](http://hrbl.me/jpJP-SMP) のセールス&マーケティング・プランをご参照ください。

メンバーのうち、10.8%のハーバライフ・メンバーはダウンインを持つセールス・リーダー<sup>4</sup>で、2015年の会社から受け取る平均報酬額は553,808円です。この金額はビジネス運営及び促進で発生した経費を控除する前の金額です。

以下の表は、2015年におけるハーバライフ・メンバーに経済的利益を要約しています。16,080人のメンバー(90%)にとっては、経済的利益は、ほとんど自分や家族が消費するため、または再販のために購入した製品に対する割引のみで、会社から支払われたものではありません。

以下に要約されているマルチレベル報酬は、ビジネス運営や促進においてメンバーが負担した経費は含まれていません。広告・促進費、製品サンプル、トレーニング、旅費、通信費やインターネット代、様々な費用がそれに当たり大幅に変わります。以下に要約されている報酬は必ずしも一般的な報酬ではなく、特定のメンバーが受け取るものです。これらの金額は保証されているもわけではなく、あなたの実際の報酬または利益の見積もりでもありません。ハーバライフでの成功は、ご自身の製品販売への努力が実った結果よるもので、大変な努力、勤勉、リーダーシップが求められます。これらの要素をいかに効率的に実践するかにかかっています。

ダウンラインを持っていないシングルレベルのメンバーの場合

収入の機会	メンバー*		シングルレベルのメンバーにとっての経済的な利益とは、ご自身やご家族の製品消費のために割引価格で製品を購入したり、顧客への小売販売で発生する利益を意味します。これらの利益は会社から支払われるものではないので、下記の表には含まれていません。
	人数	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引価格での製品購入</li> <li>小売収入</li> </ul>	14,556	81.6%	

ダウンラインを持っているセールス・リーダー以外のメンバーの場合

収入の機会	メンバー*		下記の表には含まれていませんが、セールス・リーダー以外のメンバーのダウンラインが直接ハーバライフに注文した製品の卸売収入が発生する場合があります。2015年に1,096人中241人がこのような卸売収入を受け取りました。その241人に支払われた平均報酬額は¥8,240でした。
	人数	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引価格での製品購入</li> <li>小売収入</li> <li>ダウンライン・メンバーへの卸売収入(コミッション)</li> </ul>	1,359	7.6%	

ダウンラインを持っているセールス・リーダーの場合

収入の機会	メンバー*		ダウンラインを持っているセールス・リーダーの場合				この表には、ハーバライフが支払ったすべての卸売収入(コミッション)、ロイヤリティ収入、プロダクション・ボーナスが含まれていません。またこの表には、ダウンラインからの卸売収入や小売収入は含まれていません。
	人数	%	ハーバライフからの平均報酬額(円)	人数	割合	平均的な支払総額(円)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>割引価格での製品購入</li> <li>小売収入</li> <li>ダウンライン・メンバーへの卸売収入(コミッション)</li> <li>複数レベルのダウンラインからの報酬</li> <li>ロイヤリティ収入</li> <li>プロダクション・ボーナス</li> </ul>	1,918	10.8%	>10,000,000	24	1.3%	19,356,844	
			5,000,001-10,000,000	26	1.4%	7,094,783	
			2,500,001-5,000,000	28	1.5%	3,651,743	
			1,000,001-2,500,000	78	4.1%	1,584,849	
			250,001-1,000,000	229	11.9%	494,347	
			50,001-250,000	546	28.5%	111,226	
			1-50,000	581	30.3%	22,648	
			0	406	21.2%	0	
			Total	1,918	100.0%	553,808	

\*14,556人のシングル・レベル・メンバーのうち912人がダウンラインを持っていないセールス・リーダーです。

<sup>1</sup> 2013年1月Lieberman Research Worldwide社によって実施された調査結果をもとに算出。+/-3.7%の誤差あり。  
<sup>2</sup> 2015年度12月付の価格で、変更される場合もあります。ませる[www.herbalife.co.jp/hl\\_business](http://www.herbalife.co.jp/hl_business) で最新の価格をご確認ください。  
<sup>3</sup> メンバー登録を解約する際、以下の返品・返金制度があります。  
 ・登録から90日以内であれば、自身が登録に使用したスターターキット(HMP)の購入代金を使用・未使用にかかわらず返金されます。  
 ・製品を購入した日(注文日)から1年以内であれば未使用・未開封の製品については買い戻し(返品・返金)をいたします。  
<sup>4</sup> セールス・リーダーはスーパーバイザー以上のメンバーです。[hrbl.me/jpJP-SMP](http://hrbl.me/jpJP-SMP) でセールス&マーケティング・プランをご参照ください。  
 2015年2月時点のスーパーバイザーの内、69%が2016年1月末までに再認定を達成しています。(そのうち43.3%が新規のスーパーバイザーでした)