



アクティブ8 (エイト) 報酬プラン

特定利益

アクティブ8報酬プラン

アクティブ8報酬プランはアリックスのレプリゼンタティブの販売に対して、独自の画期的な方法で報酬を提供するプランです。この報酬プランは何種類かの特許を申請中で、「マルチプラン」と呼びます。

アクティブ8報酬プランは、曖昧な「但し書き」などによるコミッションやボーナス取得条件や取得額の誤認を招かない、明確な表記に終始しています。発生するポイントと適切な人的配置によるコミッションやボーナス、レプリゼンタティブが個々に選択できるオポチュニティリワードなど、アリックスの報酬は業界でも最高水準の還元率をもつ企業の一つと言えます。

ここでは、この報酬プランがどのようにプログラムされ、コミッションやボーナスがどのようなルールや手続きの下で計算され、発生するかを説明しています。

コミッション ピリオドとは

アリックス・ジャパンでは、定められたコミッション ピリオドの中で資格認定や報酬計算を行う専門的なプログラムを導入しています。このコミッション ピリオドは、日本時間の土曜午前0:00~金曜午後23:59 (オンライン登録の場合は、米国山岳部標準時土曜午前0:00~金曜午後23:59) で、1年間に約52回あります。

アリックスのレプリゼンタティブの自己消費用の購入または顧客の購入によって発生したポイントが4週間内で100ポイント以上となった場合、そのポイントはコミッションの支払い対象となります。この4週間を「サイクル」と呼びます。コミッション受給資格は、1サイクルに100ポイント以上の購入実績のある会員に与えられます。

アクティブ ステータスとは

ビジネス会員は、新規登録料を支払い、その引き換えにBOSS(ビジネスオリエンテーションセリングシステム)と呼ばれるスターターキットを受け取ることで登録は完了しますが、その登録から1年以内に200ポイント以上の製品を自身で購入するか、同ポイント以上の製品を直接紹介した優先顧客が購入することで、ビジネス会員にアクティブステータスが与えられます。

アクティブステータスの継続

年間で少なくとも100ポイント以上の売上が発生しなかった場合、アリックスはメンバーまたはレプリゼンタティブによるディストリビューターシップが解約されたときとみなします。ディストリビューターシップの解約として、組織内からインカムポジションが取り除かれます。100ポイントの売上が発生することにディストリビューターシップが13サイクル延長されます。

同じく、年間で少なくとも100ポイント以上の売上が発生しなかった場合、アリックスの裁量において会員に特定の猶予期間を与えます。この期間中、当該会員のアクティブステータスが失われ、コミッションを受け取る権利はありませんが、製品購入は可能です。

資格

メンバー及びレプリゼンタティブがレポート及びコミッションを受け取る資格を維持するためには以下の条件を満たす必要があります。

メンバー:

1. 「規則と規定」を遵守する
2. 年間、少なくとも100ポイント以上の製品を購入する。(1サイクル中に100ポイント以上を購入した場合、レポートが発生します。)

レプリゼンタティブ:

1. 「規則と規定」を遵守する
2. 年間、少なくとも100ポイント以上の製品を販売、または購入する。(1サイクル中に100ポイント以上の売上が発生した場合、コミッションが発生します。売上は、個人購入、小売り、優先顧客の購入から発生します。)

上記により、レプリゼンタティブは、自身の個人購入がない場合でも、コミッショ

ンを受け取る資格を継続できます。

ビジネスレベル

ビジネス会員は登録後4週間以内に製品の販売または購入することにより、これに応じたビジネスレベルを獲得します。これは、小売り客への販売や優先顧客の購入、個人による購入を含みます。単純に売上高が高いほど高いビジネスレベルが達成され、ビジネスレベルが高いほど特典が増します。アクティブステータスを獲得した後、または獲得する際、下記のポイントを達成することにより、それぞれのビジネスレベルが与えられます。

ビジネスレベル	メンバー	ビジネス	エリート	アルティメイト
売上ポイント	200	500	1000	1500

ビジネスエンハンスメント

ビジネスエンハンスメントとは、ライン数・特定のボーナス・ビジネスツールなど、ビジネス会員の活動をサポートするために、アリックスがビジネス会員個々のビジネスレベルに応じて付与する特典です。

ビジネスレベルごとのビジネスエンハンスメントは、下記の通りです

ビジネスレベル	メンバー	ビジネス	エリート	アルティメイト
売上ポイント	200	500	1000	1500
ライン	2	3	4	5
IIIXメンバーシップ		✓	✓	✓
Xオフィス・プレミア	3ヶ月	12ヶ月	18ヶ月	24ヶ月
パワーリエントリー				✓
ミニマムチームリードボーナス	15%	20%	25%	30%

Xオフィス・プレミアについて

アリックス・ジャパンは、ビジネス会員専用ウェブサイト「Xオフィス」に加えて、ビジネスツールとしての機能の発展・進化版である有料の「Xオフィス・プレミア」の導入を予定しています。

オンライン上で、ダウンラインマネジメントのためのデータやマーケティング情報など、優れた機能が盛り込まれる予定です。

「Xオフィス・プレミア」のご使用にあたっては、まず登録後4週間での初回注文バックを含む自己購入ポイント、及びご自身が登録なさった優先顧客の購入ポイントの合計ポイントによって設定されるビジネスレベルに応じて無料の使用期間が付与されます。

無料使用期間終了後は、解約をお申し出になることも、料金をお支払いになって継続使用なさることも可能です。Xオフィス・プレミアの導入日、およびご使用にあたっての詳細は決定次第、アリックス・ジャパンの公式ウェブサイトおよびメールマガジンでお知らせします。

ゴールドステータス

ゴールドステータスを獲得するレプリゼンタティブは、その活発なアリックスビジネス活動により、様々な特典やマッチングボーナスを受取る資格が与えられます。

ゴールドステータスは、レプリゼンタティブがアクティブステータスを保ち、且つ自身の直接紹介した4人以上のメンバー、レプリゼンタティブまたは、優先顧客が各々のサイクル毎にそれぞれ少なくとも100ポイント以上の購入をし合に与えられます。

小売り:

レプリゼンタティブは、アリックス製品を最大30%割引で購入する資格がありますが、小売り利益を得るためにそれより高い価格で販売することができます。

ベース コミッション

ベース コミッションとは、最初のインカム ポジションを200PPV以上の購入でアクティブにしたあと、アクティブ ステータスを維持することで取得できるコミッションです。インカム ポジションは、通常まず2本のラインにより構成され、そこに新規メンバーを登録することができます。それらのラインに追加されていくパーソナル ポイントや優先顧客からのポイント、当該インカム ポジションの下に配置された会員からのポイントによって、ビジネスは成長していきます。

もっともポイント合計が大きなラインは「パワーライン」、その他のラインはすべて「ペイライン（報酬ライン）」と呼びます。このペイラインの中で蓄積されたPVの15%が、コミッション ピリオドごとに計算され、ベース コミッションとして支払われます。なお、1本のペイラインの支払い上限は、2,000コミッションポイント(13,334PV)です。

その週のすべてのペイラインのポイント合計が13334ポイント以下であり、また、パワーライン合計（最高13334ポイント）以下である場合、その差が次週への繰り越しポイントとして、パワーラインに残されます。

ペイラインの追加方法：コミッション ピリオド中にペイラインで2,000コミッションポイント(13,334x0.15) までのベース コミッションを最初に獲得するとき、このポイントに達したペイラインとそのインカム ポジションが「最適化されている」といいます。その後、新しいペイラインは既存のインカム ポジションに追加されていきます。各インカム ポジションのペイライン数に上限はありません。追加したペイラインは即時的な利用が可能であり、オートバランスに使用することもできます。追加したペイラインからの報酬を得るために、新たな販売条件が課されることはありません。

リエントリーの獲得方法：インカムポジションのペイラインが最適化されたとき、インカムポジションも最適化されたときとみなされます。最初にインカムポジションが最適化されたとき、新たなインカムポジションを獲得できます。この追加されたインカムポジションをリエントリーと呼びます。リエントリーによるインカムポジションの獲得数に制限はありません。これにより報酬はさらに増加し、当該組織の深い層からより安定したボリュームを獲得できる可能性があります。

リエントリーには以下の条件が適用されます。

- ①それぞれの新しい「リエントリー」に対して、**そのインカム ポジションをアクティブにするため**、200ポイントのオーダーが1回に限り要求されます。
- ②配置された新しいインカム ポジションがアクティブになれば、そのレプリゼンタティブのオートデリバリー サイクルに関係なく、新しいインカム ポジションがアクティブになった週より、コミッションを獲得できるようになります。
- ③それ以降、全てのインカム ポジションはもとのサイクルと同じになります。
- ④リエントリーされたインカムポジションに付くライン数は、レプリゼンタティブのインカムポジション1のライン数と同数であり、すべてのリエントリーの本数がそのレプリゼンタティブのビジネスレベルにより決まります。
- ⑤レプリゼンタティブは、2つ以上の有効なインカム ポジションからコミッションを受け取るために、最低200PPVの注文を4週間ごとに行う必要があります。
- ⑥該当するレプリゼンタティブが年間更新料を支払い続けている限り、リエントリーに制限はなく、時間的な制約もありません。
- ⑦レプリゼンタティブがアクティブであることで、リエントリーを配置するための期限はありません。
- ⑧コミッションの支払額が、その販売組織から発生した売上高の50%を超えるような複数のリエントリー配置は認められていません。
- ⑨事業の所有権を販売または譲渡する際、配置されていないリエントリーは全て販売権の一部とみなされます。
- ⑩その下にレプリゼンタティブやメンバーが配置されていなければ、同じラインでリエントリーのプレースメント変更は認められます。
- ⑪過去6か月間にそのインカム ポジション以下のビジネス会員から一度もポイントが発生していない場合、当該インカム ポジションは、同じライン内であればいつでも移動できます。
- ⑫パワーリエントリーがパワーラインに配置され、すべてのラインで複数のリエントリーが可能になる場合を除き、リエントリーによるインカム ポジションを配置していない最適化されたラインが、最低1つ必要になります。しかしながら、パワーリエントリーがパワーラインに配置された場合はすべてのラインにリエントリーが配置されることになります。

パワーリエントリーとは、アリックスに登録後、4週間以内に個人消費の為の購入ポイント、自身の直接紹介した優先顧客による購入ポイント、アルティメイトバックを購入することなどで得られる権利です。パワーリエントリーを使うことで、レプリゼンタティブは以下が可能となります。

- 最初のインカム ポジションの最適化により、1つのみならず2つのリエントリーを獲得することができます。
- パワーライン上にパワーリエントリーを配置することが可能です。
- だれのどのラインにも、リエントリーの配置が可能です（挿入することはできません）。
- クロスライン上のだれに対しても、リエントリーされたインカム ポジションを配置することができます。

パワーリエントリーは、一生に1回のみ利用できます。通常のリエントリー同様、

パワーリエントリーされたインカム ポジションの下にも限りなくリエントリーが発生し、無限の収入の可能性が生まれます。クロスラインを含め、どのラインのレプリゼンタティブともパートナーとして活動できる可能性を実現したパワーリエントリーは、業界初の画期的なプラン（米国で特許出願中）です。

レプリゼンタティブのグループ内でパワーリエントリーをクロスラインに配置する場合には、下記の条件が適用されます。

その他のリエントリーに関する条件もパワーリエントリーに課されます。

①販売組織図の基礎的な統一性を保護するため、パワーリエントリーとその下にある全てのリエントリーからコミッションを獲得するために、パワーリエントリーをクロスラインに配置するレプリゼンタティブは、オリジナルのインカムポジション（インカム ポジション1）またはその系列下位で、毎週最低でも合計13,334ポイントを獲得する必要があります。合計ボリュームにはレプリゼンタティブのプレースメントされている組織内での優先顧客、メンバー、レプリゼンタティブ、およびレプリゼンタティブ個人の獲得したボリュームが含まれます。レプリゼンタティブがコミッション ピリオドの中で、もとのインカム ポジションまたはその下位で合計13,334ポイントを満たしていない場合、クロスラインのパワーリエントリーはインアクティブの状態となります。パワーリエントリーで加算されたすべてのボリュームは、パワーリエントリーより系列上位の全てのポジションに対しては通常どおり支払われます。

そのパワーリエントリーから、コミッションやボーナスを受取る資格がない場合、全てのラインからのポイントはインアクティブとして0となり、リセットされます。

- ②パワーリエントリーは、オープン ポジションに限り配置することができます。挿入することはできません。
- ③パワーラインに配置されたパワーリエントリーは、レプリゼンタティブがコミッションを受け取る資格を維持し、パワーリエントリーを取得する権利があれば、ポイントは繰り越されます。
- ④マッチング ボーナスは、プレースメントツリーではなくスポンサーシップツリーに基づきます。これはパワーリエントリーのポジションがクロスラインに配置された場合も引き継がれ、パワーリエントリーを含めて合計した全ての収益に対するマッチング ボーナスは、もとのスポンサーに限り加算されることを意味します。
- ⑤パワーリエントリーのインカム ポジションが移動された場合、リエントリーの配置変更のルールに則り、リアクティベーションに関わる手数料が課せられます。

レプリゼンタティブへの報酬（ベース コミッション、ボーナス等）は、3,000円以上が支払い対象額となります。なお、手数料の差し引き等がある場合は、支払い額が3,000円未満となることがあります。

※だれでも簡単に安定した多くの収入を継続して得られるとお約束するものではありません。

オートバランスとは

登録からの4週間以内を除き、それ以降に個人または、優先顧客によって購入された100ポイントを超えるポイントはオートバランスされます。それは、その週の自身の報酬またはレポートが最大となるラインに、システムが自動的に振り分けることを指します。

この100ポイントを超えるポイントから発生するオートバランスで、ベースコミッションまたは製品レポートは増加しますが、オートバランス率は その会員のビジネスレベルによって異なり、7.5%から15%の範囲となります。以下の表が登録から4週間以内に獲得されたビジネスレベルに対するオートバランス率です。

ビジネスレベル	メンバー	ビジネス	エリート	アルティメイト
オートバランス率	7.5%-15%	10%-15%	11.25%-15%	12%-15%

ボーナスとは

アクティブ8報酬プランに追加される報酬をボーナスと呼びます。ボーナスはベース コミッションだけを収入とするよりも多くの収入を受け取ることができ、また、ダウンライン支援を奨励し、アリックスの献身的リーダーに追加報酬を提供するためにデザインされています。

このようにアクティブ8報酬プランのボーナスの受け取りは、アリックスに献身的で、ビジネス構築に専心していることが条件です。これはレプリゼンタティブが他のMLMに参加または加入することを選ぶと即座にボーナスが打ち切られるというわけではありません。しかしアリックスに積極的に参加していない間、積極的かつ公然と別のMLMに参加することは、周りへの発言もありアリックスの評判にとり有害とみなされるため、アクティブ8報酬プランのボーナスの支払いが停止になる可能性があります。ボーナスが没収されるか否かを決定する

条件は、アリックスに対する直接的な以下の言及を含みます。

- アリックスから離脱することをどの程度公言しているか。
- アリックスや製品、経営陣および/またはフィールドリーダーについての中傷。
- 機密情報を開示する。
- 規則と規定に従わない。
- 競合他社とアリックスを直接的に比較・対照する。
- レプリゼンタティブのアリックスでの売上が他の競合での売上に對しどの程度落ちたか。
- アリックスに関するイベントやセミナー、ミーティングなどの催しへの参加を妨げること。

アリックスでは、レプリゼンタティブのボーナス維持を助けるために、アリックスにおいて大きな影響力をもつリーダーが公然と他社のビジネスに参加している場合には、当該リーダーに対し、アリックスでのボーナスが停止される可能性があることを通知します。そうした場合は、ボーナスが停止される可能性はあるものの、契約条件が維持されていれば、ベース コミッションは引き続き受け取ることができます。

チームリード ボーナス

新規登録した優先顧客やビジネス会員が、その登録後4週間以内に購入した製品からスポンサーへのチームリードボーナスが発生します。新規登録した優先顧客やビジネス会員が購入する製品ポイントが多いほど、チームリードボーナス率も上がります。以下の表は、スポンサーに支払われるチームリードボーナス率の必要ポイント数をスポンサーのビジネスレベル毎に表しています。

スポンサーのビジネスレベル

		メンバー	ビジネス	エリート	アルティメイト
販売製品ポイント	0 - 499 PV	15%	20%	25%	30%
	500 - 999 PV	20%	20%	25%	30%
	1000 - 1499 PV	25%	25%	25%	30%
	1500 + PV	30%	30%	30%	30%

マッチング ボーナス

マッチング ボーナスとは、パワーラインやペイラインなどの組織構築の成果に対して支払われるボーナスです。組織は、レプリゼンタティブが直接紹介した会員を第1世代、第1世代が直接紹介した会員を第2世代というように、スポンサーシップを他に譲らない限り、スポンサーシップ ツリーは第7世代まで続きます。本ボーナスは、第7世代までの各世代で発生するPVに、世代ごとに設定されたパーセンテージを乗じたものとします。

ゴールドメンバー ステータスを取得したレプリゼンタティブは、第3世代までを本ボーナスの対象としてカウントできます。

さらに、ゴールドメンバー ステータスを取得したうえで、ベース コミッションとして500コミッション ポイントを達成すると第4世代まで、ベース コミッションとして1,000コミッション ポイントを達成すると第5世代まで、1つのインカム ポジションをオプティマイズさせると第6世代まで、2つのインカム ポジションをオプティマイズさせるか1つのインカム ポジションで4本のラインをオプティマイズさせると第7世代までが、本ボーナスの対象としてカウントできます。なお、IIXメンバーシップ保有者は、マッチング ボーナスのパーセンテージが2倍になります。

スポンサーシップツリー	マッチング %	IIXメンバー %	ボーナス受取資格
1世代	7.5%	15%	ゴールドメンバーであること
2世代	5%	10%	
3世代	2.5%	5%	
4世代	2.5%	5%	ゴールドメンバーであり、コミッションピリオドにおけるベースコミッション額が500コミッションポイント以上であること
5世代	2.5%	5%	ゴールドメンバーであり、コミッションピリオドにおけるベースコミッション額が1,000コミッションポイント以上であること

6世代	2.5%	5%	ゴールドメンバーであり、コミッションピリオドにおいて少なくとも1つのインカムポジションをオプティマイズしていること
7世代	2.5%	5%	ゴールドメンバーであり、コミッションピリオドにおいて2つのインカムポジションがオプティマイズしているか、または、1つのインカムポジションにて4本のラインがオプティマイズしていること

このマッチング ボーナスにはダイナミック圧縮が適用されます。ダイナミック圧縮では、本ボーナスのカウント対象である「アクティブ ステータスかつゴールドメンバー ステータスの方」以外は当該週の世代から外れ、それ以下の世代が繰り上がります。一度世代から外れても、ゴールドメンバーステータスを復活させた場合は、ダイナミック圧縮がなくなり、当該週のマッチング ボーナスのカウント対象となります。

インカム ポジション ボーナス

インカム ポジション ボーナスは、インカム ポジションをオプティマイズ（1本以上のペイラインから2,000コミッション ポイント以上のベース コミッションが発生）させたレプリゼンタティブに対し、獲得したシェア数に応じてアリックス全市場の合計ポイントの2%を分配するボーナスです。シェア数は、コミッション ピリオドにおいてオプティマイズされたインカム ポジションの数に基づき算出されます。例えば、1つのインカム ポジションをオプティマイズさせると1シェア、2つのインカム ポジションをオプティマイズさせると3（2+1）シェア、3つのインカム ポジションをオプティマイズさせると6（3+2+1）シェアを獲得できます。インカム ポジションの数に上限がないように、シェア数に上限はありません。IIXメンバーシップ保有者はシェア数が2倍になります。

$$\text{インカム ポジション ボーナスの支給額} = \frac{\text{あなたのシェア数}}{\text{インカム ポジション ボーナス受給資格者のシェアの総数}} \times \text{アリックス世界全体 プロダクト ボリューム の 2\%}$$

ペイライン ボーナス

ペイライン ボーナスは、2本以上のペイラインをオプティマイズさせたレプリゼンタティブに対し、獲得したシェア数に応じてアリックス全市場の合計ポイントの1%を分配するボーナスです。シェア数は、2本のペイラインをオプティマイズさせると1シェア、3本のペイラインをオプティマイズさせると3シェア、4本のペイラインをオプティマイズさせると6シェアを獲得できます。シェア数に上限はありません。IIXメンバーシップ保有者はシェア数が2倍になります。

複数のインカム ポジションをオプティマイズさせた場合、シェア数は**オプティマイズされたペイライン数-オプティマイズされたインカム ポジション数**から算出されます。例えば、インカム ポジション1にオプティマイズされたラインが3本（1本はパワーライン）、インカム ポジション2にオプティマイズされたラインが4本（1本はパワーライン）の場合、5（インカム ポジション1で2本、インカム ポジション2で3本）-2（インカム ポジション1で1つ、インカム ポジション2で1つ）=3本のオプティマイズされたラインとなり、合計6（3+2+1）シェアを獲得できます。IIXメンバーシップ保有者は12シェアとなります。

最初のオプティマイズされた2つのラインはインカムポジションボーナスとして払い出されるため、ペイラインボーナスはそれぞれのインカムポジションの3本目のペイラインから払い出されます。

$$\text{ペイライン ボーナス の支給額} = \frac{\text{あなたのシェア数}}{\text{ペイライン ボーナス 受給資格者のシェアの総数}} \times \text{アリックス世界全体 プロダクト ボリューム の 1\%}$$

セービングス ボーナス

コミッション ピリオドにおいて、ベース コミッションの支払い合計額が250コミッションポイント以上になると、レプリゼンタティブは当該コミッション ピリオドで取得したベース コミッションの7.5%がコミッション ポイントとして蓄積されます。

このコミッション ポイントが10,000コミッション ポイントに達した時点で、1ポ

イント1ドル（レートは支払日の為替レート）に換金されレプリゼンタティブに支払われ、その後は4週間毎に払い出しされます。IIXメンバーシップ保持者はベース コミッションの15%がポイントとして蓄積されます。ただし、1回のコミッションピリオドにおいて蓄積されるのは最大500コミッション ポイントまでです。レプリゼンタティブは10,000コミッション ポイントを蓄積するまでの期間、コミッションを受け取る資格（アクティブ）を維持しなければなりません。またアリックス入会以前に参加していた場合を除き、レプリゼンタティブは、セービングス ボーナース蓄積期間中に他のMLMに（直接的・間接的であれ）登録、販促、参加した場合、蓄積されたボーナスが喪失されます。

生活費調整金

この調整金の利点は、コミッション額に上乘せすることにより、会員が物価の上昇への対応をサポートすることです。十分なベースコミッションとチームリードボーナスを受け取れば、サイクル毎の個人での購入分にあてることができます。アリックスは、物価上昇を考慮し、定期的に生活費調整額を増加します。この調整金はレプリゼンタティブに支払われるものであり、マッチングボーナスの計算には含まれません。

ランクおよび昇格

アクティブ8報酬プランでは、チームリードからシニアヴァイスプレジデントまでのランクはコミッションピリオド内にレプリゼンタティブが得たペイライン合計ポイントによって決まり、オフィサー以上のランクについては、4コミッションピリオド（4週間）のペイライン合計ポイントによって決まります。

インカムポジションに付与されたそれぞれのラインのポイントは13334を1週の上限として、ランクアップの査定が行われます。ベースコミッションとして支払われたポイントであるか、チームリードボーナスとして支払われたポイントであるかにかかわらず、それぞれのラインに計上されたすべてのポイントを含みます。

ランク	1週間のペイライン合計ポイント
チームリード	200
シニア チームリード	350
スーパーバイザー	500
シニア スーパーバイザー	750
マネージャー	1000
シニア マネージャー	1500
ディレクター	2000
シニア ディレクター	2500
ヴァイスプレジデント	3000
シニア ヴァイスプレジデント	5000

ランク	4週間のペイライン合計ポイント
オフィサー	26668
シニア オフィサー	53336
プレジデント	80000
チーフ エグゼクティブ オフィサー	106672
チェアパーソン	160000
チェアパーソン レベル2以降	1ランク昇格すると +53336

※ チェアパーソンレベル2以降は、1ランク昇格ごとに、53336ポイントが加算されます。

※ 昇格査定対象週にカウントされたポイントについては、当該対象週を含め以降4週間にわたる監査をアリックスが行ない、この監査結果に基づいて、昇格の可否を決定します。

<その他>

以下の項目は、日本で履行される場合、日本のコンプライアンス委員会と事前に厳しい審査を受けることになります。

■ 大量購入

これはアリックスが事業を行っている国においては政府や軍などの公的部門に対して、またはアリックスが事業展開を行っていない国においては、公的・民間部門に対して、製品の大量販売を希望するメンバーやレプリゼンタティブが利用可能なプログラムです。他のアリックスレプリゼンタティブのMLMチャネルと競合しない非常に特殊な条件のもと、個々の販売はケースバイケースで審査されるものとします。

このような大量販売の場合、ポイントは販売したレプリゼンタティブの「個人的な購入」として認識されるものとします。通常カウントされない13334ポイントを超えるポイントについては、取り決めたコミッションがレプリゼンタティブに支払われます。このように、レプリゼンタティブが超過ポイントに対し支払を受ける間にも、組織内のアップラインに反映されるすべてのポイントは、13334ポイントを超えたポイントの量に基づくものとします。超過ポイントが大きいほど、より多くの超過コミッションを得ることができます。さらに、購入者は1回の注文で済むため、価格によるスケールメリットを得ることができます。このプログラムの適用に関する詳細は、アリックス経営陣までご相談ください。

■ ディストリビューターシップの合併

結婚、継承などで一人が複数のディストリビューターシップを有することを望む場合、特定の条件をクリアすることにおいて、2つのインカムポジションを1つのディストリビューターシップに合併することができます。これは、2つのインカムポジションがどちらかのダウンラインである場合のみ、行うことができます。合併とは、ダウンライン・インカムポジションがアップラインのインカムポジションの一つとして数えられることを意味します。合併により、1つのラインに別のインカムポジションが存在するかもしれません。これは許可されますが、あるラインで合併されたポジションにおける将来的なインカムポジションの収入には、新インカムポジションの追加に関するルールが適用されます。ゆくゆく2つのディストリビューターシップは1つとみなされ、いくつかの条件が変わることがあります。

- ①セービングスボーナスは初回の支払い前に蓄積されたセービングスボーナス額を合算します。もし、セービングスボーナスの蓄積が不十分であり、まだどちらのインカムポジションでも達成されていない場合で、この組み合わせにより、蓄積が十分となればセービングスボーナスが支払われるものとします。また、その後のボーナスは単一のインカムポジションと同じ条件に従うものとします。他社で活動されていると証明、証言があった場合、10,000ドルを支払われていない場合蓄積されたポイントは0となります。すでに10,000ドルを受取った方もその後のセービングスボーナスは蓄積されません。
- ②2つのディストリビューターシップのうちタイトルの高いほうが、両方のインカムポジションの所得合算後も、レコグニションのタイトルとされます。
- ③すべての累積クレジット/ボーナスは合算したものと計算され、限定されます（セービングスボーナスまたはクレジット、ボーナス、ロイヤリティークレジット等）。但し、両方のインカムポジションのコミッション資格は、所有権の合併期間中も中断することなく保たれなければなりません。加えて、コミッションを受取る資格を保つため、4週間毎に最低200ポイントを購入する必要があります。
- ④買い手のIIXメンバーシップステータスは、買い手が初めてインカムポジションをアクティブにした時と同じ状態を保ちます。IIXメンバーシップステータスをインカムポジションがアクティブになった時点で取得していなかった場合、この合併においても購入することはできません。合併するインカムポジションのうち1つがIIXメンバーシップを取得していれば、IIXステータスを保つことができます。
- ⑤買い手のゴールドステータスは、初期と同じ状態を保ちます。合併するインカムポジションのうち1つがゴールドステータスを取得している場合、新しいディストリビューターシップはゴールドステータスを得ることができます。また、どちらもゴールドステータスがなく、合併することで、コミッション資格を持つ直接紹介者4人がいる場合、シルバーステータスが付与されます。
- ⑥新たに合併されたディストリビューターシップは、コンテストやディスティネーションアワードの対象として、クレジットやレコグニションを得るものとします。但し、新たに合併したディストリビューターシップが、単に2つのディストリビューターシップを合併した結果による成長をはるかに超える結果を示すことが条件です。ディストリビューターシップの合併の結果としてのグロースアワードまたはインセンティブは考慮されないものとします。
- ⑦合併したディストリビューターシップのスポンサー活動とマッチングボーナスは、以下の3つの条件に基づき変化するものとします。
 - (1)合併するディストリビューターシップのうち一方がもう一方がスポンサーした会員のスポンサーとなります。すべてのダウンラインの第二世代が、アップラインインカムポジションの第一世代のスポンサーとなります（一世代分のマッチングボーナスが失われます）
 - (2)両所有者が同一個人により紹介されている場合、変更は必要ありません。すべてのスポンサー活動は以前と同様、フロントラインに紹介された個人がアップラインインカムポジションの第一世代となります。
 - (3)合併しようとするディストリビューターシップが2人の異なる人から紹介されている場合、合併は許可されません。
- ⑧新たに合併したディストリビューターシップに4人のアクティブレプリゼンタティブがいる場合はチームリード・ボーナスが支払われるものとします。

■ ディストリビューターシップの売却

あなたが運営するアリックスのディストリビューターシップはあなたに所有権があります。したがってあなたは、他の資産と同様にディストリビューターシップの売却権を持っています。売却額は買い手と売り手との間で決定されますが、アリックスはディストリビューターシップを購入するオプション（第一先買権）を有します。正式な通告なしに、アリックスは新規所有者からディストリビューターシップを購入する権限を行使することがあります。新規所有者がディストリビューターシップを売らない場合、アリックスは契約を終了する権利を有します。所有権の譲渡には10,000円の手数料がかかります。あなたがビジネスを売却する条件を制限するいくつかの条件があります。アリックスの目的は売却を妨げるのではなく、アリックスの「インカムポジションの移動」「複数のディストリビューターシップの所有」および/また「クロスライン勧誘禁止」に関する規則の回避に直接的あるいは互いに協同して利用されてはならない旨、通知することを目的としています。そのため売却の前に次の条件が発生する必要があります。

- ①ディストリビューターは、クロスラインへ移動しようとしているアリックスメンバーもしくはレプリゼンタティブに対し、ディストリビューターシップ売却を勧めてはなりません。
- ②アクティブにされたインカムポジションのみ売却することができます。
- ③メンバーまたはレプリゼンタティブは、頻繁にディストリビューターシップの売買取引や関与をしてはなりません。
- ④一人のレプリゼンタティブはディストリビューターシップの購入により、2つ以上のディストリビューターシップから報酬を得ることはできません。（相続や結婚を含む例外あり）
- ⑤ディストリビューターシップの更新料が更新日に未払いの場合、売却することはできません。また、アリックスによる更新料の支払いが例外的に認められた場合は、年内であれば売却することができます。

以下の権利および特権が適用されるものとします。

- ①買い手のIIXメンバーシップステータスは、売り手が初めてインカムポジションをアクティブにした時と同じ状態を保ちます。売り手のインカムポジションがアクティブになった初期の時点で取得されていなかった場合、新たにIIXメンバーシップを購入することはできません。
- ②買い手のゴールドステータスは、売り手と同じ状態を保ちます。売り手のインカムポジションが初期の時点でアクティブになった時点で取得していても、ゴールドステータスの獲得は可能です。
- ③タイトルとは、個人が特定のインカムポジションから発生するコミッションにより得るものです。したがって、買い手はタイトルなしで始まりますが、所有権の移譲後にタイトルを確立しなければなりません。
- ④すべての累積クレジット/ボーナスは譲渡することができます。（セービングプランクレジット、セービングクレジット、ロイヤリティークレジット等）但し、インカムポジションのコミッション資格が所有権の移譲中、中断することなく保たれることが条件となります。
- ⑤売却されたディストリビューターシップは、マッチングボーナスへの影響があるため、スポンサーを変更することはできません。
- ⑥アリックスの会員および過去6か月以内に会員であった方に、ディストリビューターシップを売却することはできません。
- ⑦売却の後も累積生活費調整金に変更はありません。

■ ディストリビューターシップの分割

ディストリビューターシップの公平な分割に関する決定はレプリゼンタティブに委ねられています。複数ディストリビューターシップができた場合、分割の結果コミッションの減額や喪失が生じることがあります。但し、将来のコミッションはディストリビューターシップの分割以後の成長にかかっています。ディストリビューターシップの追加には10,000円の手数料がかかります。

アリックスはディストリビューターシップの分割に対し追加のベースコミッションを支払う必要はありません。例えば、2つのインカムポジションをもつ大規模なディストリビューターシップが、各々1つずつのインカムポジションをもつ新規のディストリビューターシップに分割されるケースを考えてみてください。

分割前のディストリビューターシップが最高500コミッションポイントのセービングのボーナスの資格を有するとします。ビジネスが非常に大きい為、分割後も両方のインカムポジションは、週500コミッションポイントの対象となります。このような状況下では、セービングボーナスが伸びるまで、片方にはセービングボーナスが支払われないものとします。

<コンプライアンス トレーニングについて>

アリックスでは全ビジネス会員を対象に、ビジネスサポートの一環として、コンプライアンス トレーニングを導入しています。

未受講・不合格の場合:「新規登録者（25歳以下）」もしくは「ヴァイスプレジデント以上（全年齢）」は規定の期間内*にトレーニング終了後に実施される試験に合格しなければ、再試験に合格するまで、コミッション支払いが一時保留されます。

*新規登録から4週間または8週間以内、もしくはヴァイスプレジデント昇格から4週間または8週間以内（いずれも居住地により異なる）。