



コンプライアンス・テスト 実施のご案内

対象

ビジネス会員

ARIIX Japan ではコンプライアンス（法令順守）の強化に努めており「ゼロクレーム運動」を推進しています。そこでビジネス会員の皆さまに改めて正しい知識を確認していただくためにコンプライアンステストを実施することとなりました。**テストを受けていただいた方には AOR100 クレジットを付与**させていただきます。ぜひ受講していただきますようお願いいたします。

テストは全 10 問です。

期 間	当チラシ受取り後 >> 8月19日(木) まで		
解答方法	オンライン	 QR コードからアクセス >>	
	FAX	 解答用紙を下記番号に送信 FAX 03-6736-0626	
	メール	 解答用紙の写真を下記メールアドレスに送信 Compliance.JP@ariix.com	
	郵送	 解答用紙を下記住所まで郵送 返送先 〒106-0041 東京都港区麻布台3-5-7 8階 ARIIX Japan 合同会社 コンプライアンス部 テスト係 ※郵送の場合は 8月10日(火) 必着	
特 典	 期日までにご解答いただいた方には AOR100 クレジットを付与させていただきます。		

*コンプライアンス・テスト 実施のご案内は、6月23日現在のデータを基に発送しております。



正しいコンプライアンス知識を再確認するため、
Youtube のコンプライアンス動画を確認後、
テストに解答してください。

▶ 右のQRコードからアクセスしてください。



コンプライアンス基礎知識

ルールを守って正しくビジネスをしましょう！

3大告知義務

誘う前に必ず言わなければいけないこと、それが「3大告知義務」です。

「会社名」「取り扱っている製品の種類」「特定負担を伴う取引の勧誘」であることを必ずお誘いする前に伝えましょう！



勧誘する際の注意点

登録する人が気持ちよく登録できることが大切です。次のような勧誘行為はやめましょう。

- ❌ 公衆が立ち入らない場所での勧誘 (カラオケボックスやレストランの個室など)
- ❌ 何時間も長々と勧誘したり、午後9時～午前8時までの深夜・早朝時間帯での勧誘
- ❌ 一度断られた人に何度も繰り返し勧誘。
- ❌ 1人の人に対して大勢で取り囲んでの勧誘。



- 登録する人が断りづらい雰囲気を作ったり、しつこく何度も勧誘することは絶対にやめましょう。
- また「何もしなくても儲かる」「絶対に病気が治る」など誤解を与える言い方をせず、正しい情報を伝えましょう。

クーリング・オフ

クーリング・オフは登録する人の大切な権利です！必ず説明するようにしましょう！

クーリング・オフができる期間

優先顧客 → 8日間

ビジネス会員 → 20日間

※日付の起算は「契約書面」(会社から登録後に送付される書面)を受領した日(優先顧客で対面で登録をした際にはその日)、もしくは初回購入分の製品を受領した日のうち、どちらか遅い方の日付を起算日とします。

- クーリング・オフをすると、登録の際ご負担いただいた費用のうち、登録料、返品された製品の代金、送料、ならびに返品に要した送料の全額が返金されます。
なお、クーリング・オフを引き留める行為は重大な違反です。申し出があった際にはやり方をすぐに教えてあげましょう。

返品

製品が不要となった場合、返品することはできますが、返品可能期間は会員登録の方法や登録してからの期間によって異なります。

また、返品された製品は返品対象外だったとしても返送はしません。

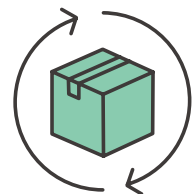
返品する前に、パートナーサポートにご確認いただくことをお勧めします。

優先顧客 → 製品受領日から30日以内

ビジネス会員 → 登録から1年以内で中途解約を伴う場合は製品受領日から90日以内

→ 登録から1年以内で中途解約を伴わない、

もしくは登録から1年以上経過している場合は製品受領日から30日以内



※返品可能な製品は未使用・未開封など再販可能な水準の製品に限ります。

ID番号

お名前

電話番号

問題は全部で10問です。正しい答えを選択し、してください。全問正解で合格です。

【第1問】

友人や知人などに勧誘に先立って（ARIIX ビジネスへお誘いする最初の会話・連絡の時）、伝えなければいけない情報はどれでしょう？

- (1) ARIIX 製品の効果・効能や体験談。副業としてビジネスが行えること。
- (2) ARIIX で得た自分の収入額。成功したリーダーの体験談。ARIIX イベントの魅力。
- (3) 自分の名前と ARIIX の社名、始める際に一定の金銭負担が発生すること。ARIIX が取り扱う製品の種類。

【第2問】

友人や知人を ARIIX 会員へ勧誘する際、友人や知人を呼び出す方法として適切なのはどれでしょう。

- (1) 「ビジネスで成功した凄い人がいるから会ってほしい」と誘う。
- (2) 「久々に飲みに行こう」と誘う。
- (3) 「今、ARIIX というスキンケア製品やサプリメントを販売するネットワークビジネスの会員をしているんだけど、一緒にやってみない？」と誘う。

【第3問】

ビジネス会員として登録申請した場合、得られる報酬について、適切な説明はどれでしょう。

- (1) 「ARIIX は努力と実績に応じた収入が得られるチャンスがあるよ。」と報酬プランを説明する。
- (2) 「参加しているメンバーみんなで頑張れば、一人最低でも月収50万円ぐらいになるよ。」と自分の通帳を見せる。
- (3) 「ビジネス会員登録さえしてくれれば、後は何もしなくても権利収入が入ってくるよ。」とリーダーの成功談を話す。

【第4問】

ARIIX ビジネスを正しく理解していただくために会員登録申請を行う前に法律上、必ず相手に渡さなければならぬものは何でしょう。

- (1) 製品カタログ
- (2) 名刺
- (3) 概要書面

【第5問】

ARIIX ビジネスの説明を行う時、特定商取引法上、勧誘の時間や場所として適切と考えられているのはどれでしょう。

- (1) 午後 7 時に自宅に招いて
- (2) 午後 10 時にファミレスで
- (3) 午前 11 時に相手が指定した喫茶店で

ID番号

お名前

電話番号

【第6問】

登録を勧めた時相手から「今は興味ない」と断られた場合の対応として適切と考えられるのはどれでしょう。

- (1) 次の日に「もう一度会って説明させてほしい」とお願いの電話をする。
- (2) 「もしまた興味が湧いたら連絡ください」と名刺を渡す。
- (3) 「今、この機会を逃がしたら絶対に損するよ」とその場で粘る。

【第7問】

ビジネス会員のクーリング・オフ期間として正しいのはどれでしょう。

- (1) 初回購入分の製品を受領した日から8日間以内
- (2) 初回購入分の製品を受領した日、または契約書面を受領した日のうち、どちらか遅い方の日付から起算して20日間以内
- (3) 登録申請書をFAXした日、またはオンライン登録手続きが完了した日から20日間以内

【第8問】

通常、クーリング・オフ通知の意思表示が有効になるとされるのはいつからでしょうか。

- (1) クーリング・オフを希望する書面（解約届）を郵送で投函して消印が押された日
- (2) クーリング・オフを希望する書面（解約届）を書いた日
- (3) クーリング・オフを希望する書面（解約届）がARIIXに届いた日

【第9問】

特定商取引法で定められている中途解約に伴う返金について正しいのはどれでしょう。

- (1) ビジネス会員登録から90日以内に返品した製品は、製品の状態に関わらず全て購入額の90%で返金が受けられる。
- (2) ビジネス会員登録から1年以内であれば、全ての再販可能な水準の製品は返金が受けられる。
- (3) ビジネス会員登録から1年以内であれば、解約からさかのぼって90日前までに受け取った製品で、未使用・未開封など再販可能な水準の製品に限り返金が受けられる。

【第10問】

会員登録する際に登録希望者から「オンライン登録の方法がよく分からない」と言われた場合、紹介者としてどのような態度が望ましいですか。

- (1) 登録は自己責任なので、自分で登録方法を調べて手続きするよう伝える。
- (2) 「私がやっておくので安心して」と登録申請書を預かり、紹介者がオンライン登録を行う。
- (3) 登録希望者にオンライン登録ページの画面を見てもらいながら一緒に手続きを行う。