# ACN ジャパン コンペンセーション・プラン

ACN の IBO（独立ビジネスオーナー）が獲得しうる報酬は、サービスのカスタマーへのプロモーション並びにカスタマーによるサービスの継続利用及びこれらに対する支払に基づいています。ACN の IBO によるビジネス活動においては、営業経費の他、コンペンセーション・プランに記載されている入会金、一年ごとの更新料、オンライントレーニング費用などの費用がかかります。あらゆるビジネスと同様に、ACN での収益と成功は保証されませんが、IBO として打ち込むことや持続性と努力に主として影響されます。すべての IBO が報酬を得られるわけではなく、損失を被る可能性もあります。

IBO は、報酬の計算または資格の付与に関する誤りについて、その誤りが最初に生じたときから 180 日以内に ACN に対し報告しなければなりません。これを怠った場合、IBO は異議を述べる権利を放棄したものとみなされます。IBO に対する報酬は IBO が指定する銀行口座に対する振込により支払われます。この銀行口座は IBO 名義または IBO と第三者との共同名義でなければなりません。もっとも、ACN は事前にその他の口座への電子送金を承認することがあります。ACN ジャパンのコンペンセーション・プランは、あなたのビジネス活動の努力に対して報酬を取得できるように、そして、カスタマーを獲得するための IBO チームの構築の成功を支援するために設計されています。

ACN の IBO は、主に 2 種類の報酬を取得することができます。
**月次成果報酬：**パーソナル・カスタマー及びダウンライン・カスタマーが使用した ACN のサービスを通じて月次で計算される成果報酬です。
**ボーナス：**カスタマー獲得ボーナス（CAB）であり、週次で計算される報酬です。これはダウンラインの新規 IBO がその登録日から 30 日以内にクオリファイド・チーム・トレーナー (QTT) になることにより支払われます。ACN は、パーソナル・カスタマー獲得に対するプロモーションボーナスや、ファーストスタートボーナスを提供することがあります。ACN ジャパン・コンペンセーション・プランは ACN の裁量によって変更されることがあります。

ACN ジャパンのコンペンセーション・プランで、あなたのビジネスの成功を構築しましょう。

## 資格及びポジションについて

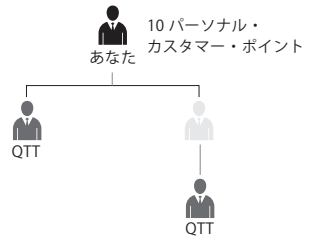
各 IBO は、カスタマー・レプレゼンタティブ (CR) またはチーム・トレーナー (TT) として、ACN のビジネスを始めることができます。
**カスタマー・レプレゼンタティブ (CR) :** IBO は入会金 3,900 円を支払うことにより CR になることができます。CR は登録申請完了後にウェルカムキットを受領し、ACN のサービスを購入することができ、また、パーソナル・カスタマーを獲得することができます。CR は、自らが獲得したパーソナル・カスタマーの売上に基づいて、コミッションを取得することができます。CR の取得する月次成果報酬（コミッション）は、TT が取得するコミッションの 50%相当です。CR は他の新規 IBO をスポンサーすることができませんので、CR は、ボーナスを受け取ることができません。
**チーム・トレーナー (TT) :** IBO は、入会時に入会金 3,900 円を支払い、チーム・トレーナー・キットを購入することで TT として登録することができます。CR が、チーム・トレーナー・キットを購入することで TT になることもできます。TT は、チーム・トレーナー・キットとともに提供される資格認定トレーニングをチーム・トレーナー・キットの購入から 30 日以内に修了する必要があります。資格認定トレーニングを所定の期間内に修了することができなかった TT は、トレーニングを修了するまで新規 IBO のスポンサーをしてはなりません。TT は、資格要件を満たすことにより、このコンペンセーション・プランに記載されている報酬を受け取ることができます。TT は、他の新規 IBO のスポンサーをすることができます。
**クオリファイド・チーム・トレーナー（QTT）：**CR は、ACN のサービスをプロモーションし、パーソナル・カスタマー・ポイントを 100 以上獲得することで QTT になります。CR が QTT となった場合でも、資格認定トレーニングを受けなければ新規 IBO のスポンサーをすることは許されません。この場合、ACN は IBO の資格認定トレーニングの受講料を免除します。TT は一定数の、プリファード・カスタマーを獲得することで QTT のポジションを得ることができます。エッセンシャル・サービス キットを購入した TT の場合は、プリファード・カスタマーを 3 口以上保有することで QTT のポジションを獲得・維持することができます。プリファード・カスタマーは購入したサービスプランによって定義されます。プリファード・カスタマーの数は、プラン別に ACN により随時指定される数をもとに計算されます。なお、IBO によるチーム・トレーナー・キットの購入に基づくカスタマー・ポイントはプリファード・カスタマーの数の算定の対象外です。QTT の資格達成には、IBO のパーソナル・カスタマーによるサービスの購入により計上されるポイントのみが有効となります。

ポイント及びプリファード・カスタマーはこのコンペンセーション・プランに別段の定めのない限り、当該カスタマーがサービスを利用し続けている限り計上されます。各サービスのポイントはコンペンセーション・プラン中の「サービスのリスト」の箇所のサービスの項目に記載されています。

**ポジション：**ACN では QTT の上に 6 つの獲得ポジションがあります。(2019 年 3 月時点 )
6 つのポジションを獲得するために必要な事項は下記のとおりです。なお、下記の図は 1 つの例にすぎません。

### ① エグゼクティブ・チーム・トレーナー Executive Team Trainer (ETT)

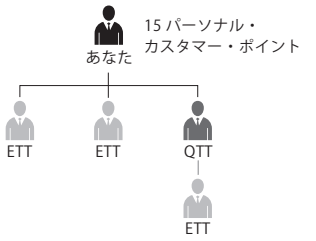
例）




2つの系列にそれぞれ1人以上のQTTを（レベルに関係なく）保有

### ② エグゼクティブ・チーム・リーダー Executive Team Leader (ETL)

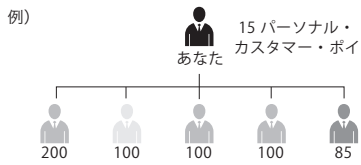
例）




3つの系列にそれぞれ1人以上のETTを（レベルに関係なく）保有

### ③ チーム・コーディネーター Team Coordinator (TC)

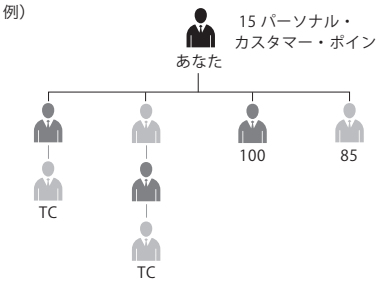
例）




1 系列最大200カスタマー・ポイントを限度とし、自身のポイントを含み合計600カスタマー・ポイント以上を保有

### ④ リージョナル・ディレクター Regional Director (RD)

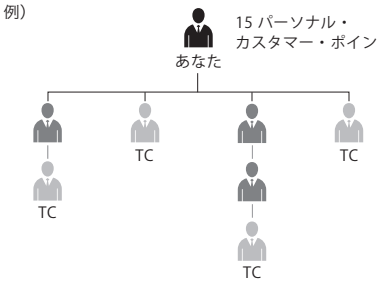
例）




2つの系列にそれぞれ1人以上のTCを(レベルに関係なく)保有し、その他の系列と自身のポイントを含み合計200カスタマー・ポイント以上を保有

### ⑤ リージョナル・ヴァイス・プレジデント Regional Vice President (RVP)

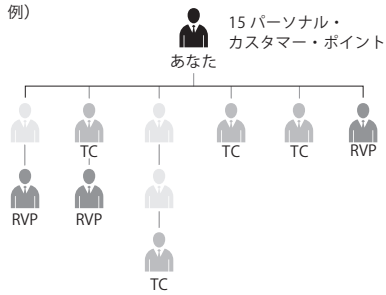
例）




4つの系列にそれぞれ1人以上のTCを(レベルに関係なく)保有し、また1系列最大1,000カスタマー・ポイントを限度とし、自身のポイントを含み合計3,000カスタマー・ポイント以上を保有

### ⑥ シニア・ヴァイス・プレジデント Senior Vice President (SVP)

例）




6つの系列にそれぞれTC又はそれより上位のポジションを保有し、そのうちの3つの系列でRVP又はそれ以上のポジションを保有。また1系列最大2,500万円を限度とし、全系列のダウンラインの月間売上が5,000万円以上

※ダウンラインの毎月の売上は、サービスに対する総コミッション対象収益に基づいて算出されます。

**プラチナ・クオリフィケーション：**IBO が 12 ヶ月継続して TC 以上のポジションを維持した場合は、プラチナ・ポジションを獲得することができ、ACN から正式に資格認定され、様々なイベントやリーダーシップ・リトリート等への特別待遇を受けることができます。

# ACN ジャパン コミッション

## コミッション（月次成果報酬）

月次成果報酬に焦点を当てることが IBO の目標となります。コミッションは、カスタマーによるサービスの申込みに基づき計算されます。カスタマーは、IBO のビジネスの成長と持続的な収入を得るための最も重要な要素となります。IBO は、パーソナル・カスタマー（パーソナル・コミッション）のみならずダウンラインの IBO が獲得したカスタマー（ダウンライン・コミッション）に基づくコミッションを受け取ることが可能です。

## コミッションの計算方法

コミッションはサービスに対するコミッション対象収益に基づいて算出されます。コミッションはコミッション対象収益とコミッション割合とを掛けて計算されます。各サービスに対するコミッション対象収益は各カスタマーへの請求額に基づいているか、またはサービスのタイプとカスタマーの料金プランに応じてこのコンペンセーション・プランにおいて設定されています。サービスに対するコミッションの支払いは請求月から 3 か月目になされます（例：12 月分のカスタマーに対する請求に対するコミッションは 3 月に支払われます。）。あるカスタマーがサービスを解約した場合、当該解約されたサービスの利用に由来するカスタマー・ポイント、プリファード・カスタマーとしてのカウント及び報酬に関する権利は、その後は発生しません。サービスがキャンセルされる日までの期間の実績に基づき計算された報酬は、コミッションが支払われる時点におけるこのコンペンセーション・プランの下でのあなたの資格に基づき、通常の支払慣行に従って支払われます。各サービスに対するポイント数及びコミッション対象収益、並びにコミッションの支払、ポイント及びプリファード・カスタマーの計上の対象期間は「サービスのリスト」の箇所に設定されています。

ACN は事業の状況によりサービスのコミッション対象収益を変更する権利を有します。ACN は、未回収分のデータに基づきコミッション対象収益を調整する権利を留保しています。この調整を行う場合には、コンペンセーション・プランの改訂を通じて行います。また、ACN は、特定のカスタマー契約についての支払が完全になされない場合において、当該契約に関するコミッション対象収益を減額し、又は支払済みのコミッションの金額を減少させる権利を留保します。

### ❶パーソナル・コミッション

IBO が獲得し維持しているパーソナル・カスタマーの売上に基づいて、毎月 1 ～ 10%のコミッションを取得できます。すべての IBO はパーソナル・コミッション（CR は記載の 50%）を取得する資格を有します。
コミッション率は、IBO が当月末日の午後 10 時（日本標準時）時点において、保有しているパーソナル・カスタマー・ポイントに応じて決定されます

### ❷ダウンライン・コミッション

IBO は 7 レベル下の階層までの当該 IBO のダウンラインによる ACN サービスの売上に基づいてダウンライン・コミッションを取得することができます（下に設定されている総パーソナル・カスタマー・ポイントに基づく）。チーム・コーディネーターからシニア・バイス・プレジデントまでのポジションを有する IBO は 7 レベル下の階層のダウンラインまでの売上に基づくコミッションを得ることができます。

### 各レベルごとのコミッション取得資格条件

ダウンライン・コミッションを取得するには、当月末日の午後 10 時（日本標準時）時点において、IBO は下表に記載されている ACN サービスの販売に基づくパーソナル・カスタマー・ポイントを有している必要があります。

| レベル | ACN サービスからのポイント |
|---|---|
| 1 | 10 ポイント |
| 2 | |
| 3 | 25 ポイント |
| 4 | |
| 5 | 50 ポイント |
| 6 | |
| 7 | 60 ポイント |

### パーソナル・コミッション支払基準

| パーソナル・カスタマー・ポイント | コミッション率 (% ) |
|---|---|
| 1 ～ 29 | 1% |
| 30 ～ 39 | 3% |
| 40 ～ 49 | 5% |
| 50 以上 | 10% |

例）フラッシュ・モバイルの 30GB プランのカスタマー 30 人× 5,900 円（各コミッション対象収益）＝ 177,000 円（コミッション対象）× 10%（コミッション）＝ 17,700 円（月次パーソナル・コミッション）

### サービスによるコミッション

必要条件を満たした IBO は、以下のとおりダウンライン・コミッションを取得することができます。

| レベル | エッセンシャル・サービス |
|---|---|
| あなた | 1 ～ 10% |
| 1 | 0.25% |
| 2 | 0.25% |
| 3 | 0.25% |
| 4 | 0.5% |
| 5 | 2% |
| 6 | 3% |
| 7 | 8% |
| TC オープンライン | - |
| TC 第 1 世代 | - |
| RD オープンライン | - |
| RD 第 1 世代 | - |
| RVP オープンライン | 1.5% |
| RVP 第 1 世代 | 1% |
| RVP 第 2 世代 | 0.5% |
| SVP オープンライン | 1% |
| SVP 第 1 世代 | 0.5% |
| SVP 第 2 世代 | 0.5% |

例）合計 50 ポイント以上のパーソナル・カスタマーを有する IBO は 7 レベル下の階層のダウンラインまでの売上に基づくコミッションを得る資格があります。その第 5 レベルに 20 人の IBO を有する IBO は合計 400 人のカスタマーを有します。この 400 人のカスタマーは合計 1,200,000 円のコミッション対象価値を有します。IBO は第 5 レベルのサービスに対して 2%のコミッションを受け取る資格がありますので、第 5 レベルのカスタマーに対するコミッションは合計 24,000 円になります。IBO はまた、第 7 レベルまでのダウンラインにおいて、他のすべてのカスタマーに対してパーソナル・コミッション及びコミッションを得ることになります。

# カスタマー獲得ボーナス (CAB)

## CAB の計算方法

CAB は週ごとに計算され支払われます。CAB は、新規 TT の登録日時点のアップラインのリーダーのポジションに基づいて計算され、新規 TT が登録日から 30 日以内に QTT になった場合にのみ支払われます。支払いは IBO が QTT になった翌週になされますが、登録日から 20 日目より早く支払われることはありません。アップラインは、新規登録された IBO がオープンラインにあるのか第 1 世代にあるのかに基づき、以下の表に記載されたポジションで CAB を得ることができます。

IBO のオープンラインには、当該 IBO のダウンラインにいる当該 IBO と同じ又はそれより高いポジションを有する最初の IBO に至るまでの全ての IBO が含まれています。IBO の第 1 世代は、最初の同じポジションかそれより高いレベルにいる IBO から次の同じポジションかそれより高いレベルにいる IBO までのことです。新しい IBO が、自らよりも下のポジションのレベルについてのオープンラインか第 1 世代に存在する場合には、当該下のポジションについてのオープンライン又は第 1 世代 CAB をも獲得することができます。

＜例＞
TC である IBO が新規 IBO を直接スポンサーした場合、その TC とその新規 IBO との間に ETT、ETL またはそれよりも高いポジションの者はいないことから、その新規 IBO は、その TC オープンラインに入りその ETT 及び ETL オープンラインにも入ることとなります。
CAB については、下記の表の例も参考にしてください。

（単位：円）

| | QTT | ETT | ETL | TC | RD | RVP | SVP |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ダイレクトスポンサー | 5,000 | 10,000 | 15,000 | 25,000 | 29,000 | 34,000 | 36,000 |
| オープンライン | | 5,000 | 5,000 | 10,000 | 4,000 | 5,000 | 2,000 |
| 第 1 世代 | | | | 4,000 | | 2,500 | 1,000 |

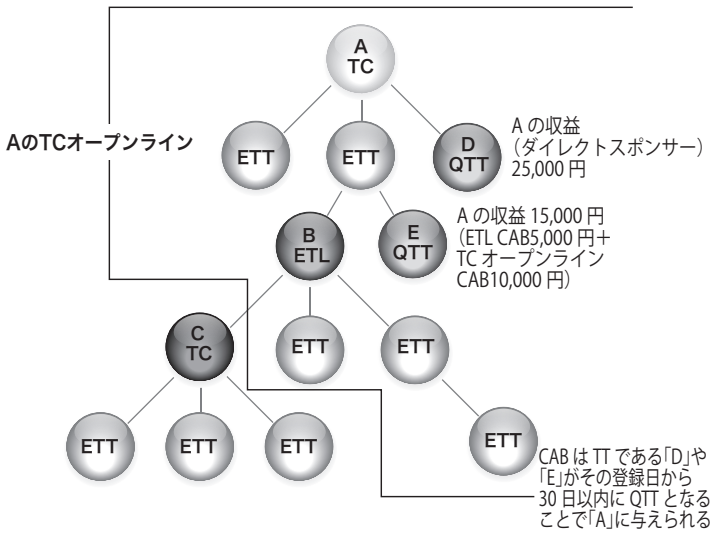
**例）**

「D」と「E」は登録日から 30 日以内に QTT になりました。

「A」は、オープンライン TC であり、「D」のダイレクトスポンサーとして **25,000** 円のオープンライン CAB を取得します（ダイレクトスポンサーによるボーナス）。
これは、A が D の直接スポンサーであるため、QTT の CAB が 5,000 円、ETT オープンラインの CAB が 5,000 円、ETL オープンラインの CAB が 5,000 円、TC オープンラインの CAB が 10,000 円となるからです。

また「A」は、「E」に関し、**15,000** 円の追加 CAB を取得できます（ETL オープンライン CAB 5,000 円＋ TC オープンライン CAB 10,000 円）。

この例の場合、合計で、「A」取得ができる CAB の合計は **40,000** 円 となります。



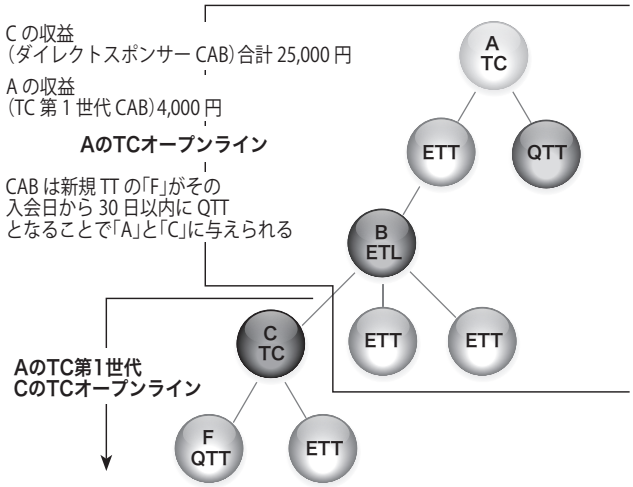
# カスタマー獲得ボーナス (CAB)

**例）**

「F」は登録日から 30 日以内に QTT になりました。

「C」は「F」のオープンライン TC として、**25,000 円**のオープンライン CAB を取得できます。

上記の場合、「A」は「F」の第 1 世代 TC として **4,000 円**の第 1 世代 CAB を取得できます。



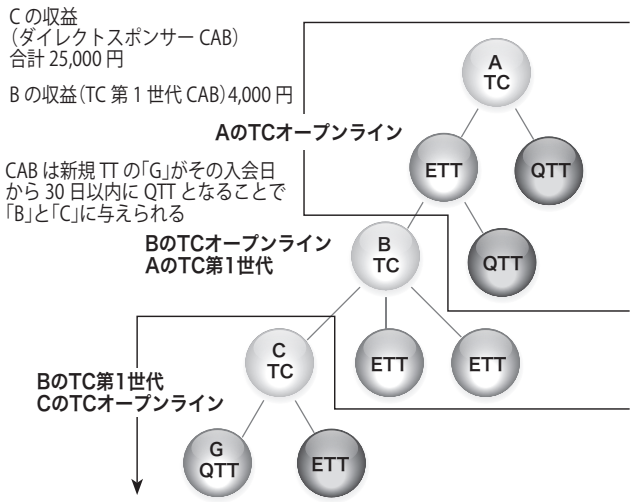

**例）**

「B」が TC になった場合、「A」のオープンラインは変更されます。

「G」が登録日から 30 日以内に QTT となった場合、「C」は「G」のオープンライン TC として **25,000 円**のオープンライン CAB を取得します。

上記の場合、「B」は「G」の第 1 世代 TC として **4,000 円**の第 1 世代 CAB を取得できます。

「A」は「G」の第 2 世代 TC に過ぎないため、「G」は CAB の取得はできません。



# 参照事項

### 1. CR から TT へのアップグレード

CR は、TT のポジションにアップグレードするために、チーム・トレーナー・キットを購入する必要があります。TT はチーム・トレーナー・キット購入から 30 日以内に資格認定トレーニングを修了することが必要です。TT がこのトレーニングを期間内に修了しない場合、TT はトレーニング修了までの間、新規 IBO のスポンサーをすることが許されません。

### 2. 更新料

各 IBO は自身のポジションを維持するために、毎年更新料を支払う必要があります。

### 3. コミッションの撤回

購入キャンセル、返品、購入後の調整等によりすでに支払われたコミッションの返金や調整が必要となった場合、ACN はすでに支払われているコミッションの返金額を将来の CAB やコミッションの金額から差し引くことができます。

### 4. CAB 及びコミッションの計算と支払い

❶ コミッション

対象ポイントは、前月の末日までに確定している必要があり、コミッションは毎月の 18 日から 24 日の間にある月曜日に支払われます。なお、ACN サービスに対するコミッションは、カスタマーにとってのサービスに関する請求対象月から 3 ヶ月後に支払われます。（土日祝日の場合、翌営業日に支払われます。）

❷ ボーナスの支払い

CAB 及びその他ボーナスの支払いは、その QTT の新規 TT 登録日より 30 日が経過した後から支払われます。毎週木曜日に計算され、毎週月曜日（土日祝日の場合はその翌営業日）に支払われます。

❸ 支払最低額及び未回収分の減額

IBO の取得したコミッションやボーナスなど報酬の支払いは、それらの合計額が 2,000 円以上となった場合に支払います。報酬発生額合計が 2,000 円未満の場合は繰り越され、総額で 2,000 円以上となった時点で支払います。
エナジー・サービスについてのコミッションの計算においては、ACN は未回収分のデータに基づく調整を実施します。詳細は https://www.acnjapan.co.jp からアクセスできる「よくある質問」をご確認ください。その他の ACN サービスについてのコミッションの計算においても、ACN は未回収分のデータに基づきコミッション対象収益を減額する権利を留保しています。この調整を行う場合には、コンペンセーション・プランの改訂を通じて行います。

### 5. ポジションと資格認定のためのガイドライン

上位ポジションへの昇格は、IBO がそのポジションへの昇格条件を達成し、かつ 90 日間連続で同ポジションを維持した場合に正式に認められます。

### 6. リーダーシップ・リトリートの資格

| プレジデント・クラブ | プレジデント・クラブ リトリート | RVP リトリート |
|---|---|---|
| 四半期ごとに、あなたの TC オープンライン内に 60 名以上の新しい TT を保有。 | 登録日より 30 日以内に QTT のポジションに昇格した新規 TT を、1 月～ 12 月末までに、あなたの TC オープンラインで 250 名以上保有。<br><br>または、前年度、新たに RD のポジションを獲得し、かつ 90 日間連続してポジションを維持したうえ、12 月 31 日時点でも同ポジションを維持。 | 登録日より 30 日以内に QTT のポジションに昇格した新規 TT を、1 月～ 12 月末までに、あなたの RVP オープンラインで 1,000 名以上保有。<br><br>または、前年度、新たに RVP のポジションを獲得し、かつ 90 日間連続してポジションを維持したうえ、12 月 31 日時点でも同ポジションを維持。 |

# 参照事項

**7. 報酬を受け取るためには、(i) IBO 契約が支払日において有効でなければならず、(ii) ディストリビューターシップが、「アクティブ」の地位を保持し、報酬停止の対象でなく、かつ (iii) IBO が、IBO 契約を遵守していなければなりません。貴殿あるいは貴社が銀行口座情報、納税者番号（貴殿あるいは貴社の国で適用がある場合）又はその他 ACN から求められた情報を提供していない場合は、貴殿あるいは貴社の報酬は、必要な情報が受領されるまで留保されます。 ACN は、後に拒否され、無効とみなされ、またはキャンセルされたカスタマー注文に基づいて IBO が資格を取得し又は報酬を受領した場合には、資格を取り消し、報酬を調整し、取り消し、又は払い戻しを要求することができます。**

**8. グロッサリー（解説）**

コンペンセーション用語

- **カスタマー:**ACN では、ACN により提供されまたは ACN を通して提供されたサービスの購入者のことをカスタマーと呼びます。購入がコンペンセーション・プランの対象となる IBO のパーソナル・カスタマーとみなされるには、ACN または ACN ビジネスパートナーにより、ACN サービスの購入者と結び付けられた IBO ビジネス ID 番号が受領されなければなりません。
- **カスタマーポイント:**各 ACN サービスはカスタマー・ポイントの値が設定されています。カスタマー・ポイントは、IBO のコンペンセーション・レベルの決定やコンペンセーションの計算に使われます。
  - **パーソナル・カスタマー・ポイント：**IBO または IBO が直接獲得したカスタマーが購入したサービスからの総ポイント数を指します。
  - **トータル・カスタマー・ポイント：**グループや系列の各 IBO によるパーソナル・カスタマー・ポイントの合計を指します。
- **コミッション対象収益：**コミッション計算のため、各サービスに設定されたコミッション対象額を指します。

ストラクチャー（組織構造）用語

- **レッグ：**系列のことを意味し、当該 IBO を直接スポンサーした IBO（ダイレクト・スポンサー）と、ダウンラインに存在するすべての IBO とカスタマーを指します。
- **アップライン：**ダイレクト・スポンサー、そのダイレクト・スポンサーなどを含む所属する組織内に存在し、上の立場に位置する IBO のことを指します。
- **ダウンライン：**組織内で下の立場に位置するダイレクト・スポンサーとそのダイレクト・スポンサーにスポンサーされている IBO たちのことを指します。
- **オープンライン：**各 IBO とその IBO と同等かそれ以上のポジションの IBO までのダウンラインのことを指します。ダウンラインの IBO が自身と同等ポジションあるいはそれより上のポジションを獲得するまでオープンラインに位置します。
- **第 1 世代:**自身と同等ポジションまたは自身より上のポジションを獲得しているダウンライン上の最初の IBO から、ダウンライン上その IBO の次に現れる自身と同等ポジションまたは自身より上のポジションに位置するダウンラインの IBO を指します。

# サービスのリスト

## コミッション対象となるもの

### <サービス>

### サービス 一般に関する注意事項

ポイントは注文が受領されてからカスタマーが利用を続ける限り計上されます。コミッション対象収益はカスタマーに対する最初の請求対象月から始まり、カスタマーの最後のサービス利用月まで毎月継続します。コミッションは請求対象月のコミッション対象収益に基づいて 3 か月後の月に支払われます。

### フラッシュ・モバイル・サービスプラン

| プラン名 | カスタマー・ポイント | | コミッション対象収益（月） | 月額料金（税込）<br>* コンペンセーション・プランにおける参考目的での記載 |
|---|---|---|---|---|
| | MNP | 新規 | | |
| モバイル<br>（音声通話／ SMS ／データ通信）<br>ライトプラン（3GB） | 2 ポイント | なし | ￥3,500 | ￥3,780 |
| モバイル<br>（音声通話／ SMS ／データ通信）<br>ベーシックプラン（7GB） | 3 ポイント | なし | ￥4,500 | ￥4,860 |
| モバイル<br>（音声通話／ SMS ／データ通信）<br>プレミアムプラン（30GB） | 3 ポイント | なし | ￥5,900 | ￥6,372 |
| 家族データシェア（30GB）<br>親回線のみ<br>2 回線<br>3 回線<br>4 回線<br>5 回線 | <br>3 ポイント<br>3 ポイント<br>4 ポイント<br>5 ポイント<br>6 ポイント | なし | <br>￥6,750<br>￥7,750<br>￥8,750<br>￥9,750<br>￥10,750 | <br>￥14,580<br>￥16,740<br>￥18,900<br>￥21,060<br>￥23,220 |
| 家族データシェア（50GB）<br>親回線のみ<br>2 回線<br>3 回線<br>4 回線<br>5 回線 | <br>3 ポイント<br>3 ポイント<br>4 ポイント<br>5 ポイント<br>6 ポイント | なし | <br>￥8,000<br>￥9,000<br>￥10,000<br>￥11,000<br>￥12,000 | <br>￥17,280<br>￥19,440<br>￥21,600<br>￥23,760<br>￥25,920 |
| モバイル<br>（データ通信のみ）（25GB） | | 2 ポイント | ￥4,950 | ￥5,346 |

＊上記リストの各プランは 1 プリファード・カスタマーとカウントされます。

＊通話、超過データチャージ、オプション、その他の副次的な料金等のいかなる追加料金もコミッション対象収益とはなりません。

### フラッシュ・ハイスピード・インターネット

| プラン名 | カスタマー・ポイント | コミッション対象収益（月） | 月額料金（税込）<br>* コンペンセーション・プランにおける参考目的での記載 |
|---|---|---|---|
| ハイスピード・インターネット<br>戸建て | 2 ポイント | ￥2,700 | ￥5,832 |
| ハイスピード・インターネット<br>集合住宅 | 2 ポイント | ￥2,200 | ￥4,752 |

＊上記リストの各プランは 1 プリファード・カスタマーとカウントされます。

＊オプション、その他の副次的な料金等のいかなる追加料金もコミッション対象収益とはなりません。

### SBM サービスプラン

| プラン名 | カスタマー・ポイント、コミッション対象収益（月）及び月額料金等 |
|---|---|
| SBM プラン | SBM プランのカスタマー・ポイント、コミッション対象収益（月）、その他の報酬及び月額料金に関する情報は、http://acnjapan.online/sbm/ をご参照ください。 |

### エナジー・サービス

| プラン名 | カスタマー・ポイント | コミッション 対象収益（月） |
|---|---|---|
| 電力サービス | 2 ポイント | ズームエナジーのカスタマーに対する毎月の請求額（税金、手数料除く）の 50% |

＊上記リストのプランは 1 プリファード・カスタマーとカウントされます。

## コミッション対象でないもの

以下のサービスはいずれもコンペンセーション算定の基礎とならないものです。この表は、ACN サービスに付属するコミッション対象でないサービスの説明に影響するものではありません。ACN は、その他のコミッション対象でないプロモーション用の物品を販売する場合があります。

| 商品コード | 商品名 | 価格（税込）<br>* コンペンセーション・プランにおける参考目的での記載 |
|---|---|---|
| 401-JP | 入会金 | ¥3,900 |
| 403-JP | エッセンシャル・サービスキット | ¥41,000 |
| 602-JP | 概要書面キット（5 セット入り）<br>＊スポンサー活動する際に必要な書面 | ¥625 |
| 622-JP | 概要書面キット（10 セット入り）<br>＊スポンサー活動する際に必要な書面 | ¥1,250 |
| 901-JP | ダウンラインレポート（DLR）定期購読<br>＊オンライン上でダウンラインの活動状況が確認できるレポート | ¥1,080 ／月 |