

臺灣高等法院高雄分院刑事判決

110年度上重訴字第2號

上訴人 臺灣高雄地方檢察署檢察官

上訴人

即被告 莊世皇

選任辯護人 陳欽煌律師

吳哲華律師

上訴人

即被告 謝瑞昌

選任辯護人 洪文佐律師

賴俊佑律師

范晉魁律師

被告 駱文豪

陳宏志

上列上訴人等因被告等違反多層次傳銷管理法案件，不服臺灣高雄地方法院106年度重訴字第38號，中華民國110年7月30日第一審判決（起訴案號：臺灣高雄地方檢察署106年度偵字第3386號、第8238號；移送併辦案號：臺灣高雄地方檢察署106年度偵字第22150號、第22156號、第22159號、107年度偵字第598號、第6836號、第6837號、第6839號、第10944號、第16288號、第16538號、第20104號、第20105號、第20106號、108年度偵字第

12935號、臺灣臺北地方檢察署107年度偵字第6050號、第26816號、第28720號、108年度偵字第19308號、109年度偵字第1427號、第1429號、第8024號、第11572號），提起上訴，本院判決如下：

主 文
上訴駁回。

事 實

一、已○○為風凌網路科技股份有限公司（統一編號00000000號，於民國104年2月26日設立，原設於高雄市○○鎮區○○路00號4樓之3，於106年11月27日遷址至高雄市○○區○○路000號7樓之3，於109年3月12日改名為凌風網路科技股份有限公司，下稱風凌公司，業經原審判處罪刑確定）總經理，與風凌公司負責人張峻豪（另經原審通緝中）共同擬定風凌公司多層次傳銷制度並據以執行，綜理風凌公司一切業務；宇○○則為風凌公司副總經理，負責招攬民眾成為傳銷商、設計規劃傳銷商品內容、教導傳銷商發展組織等重要業務。已○○及宇○○均明知多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源，竟與張峻豪共同基於非法多層次傳銷之犯意聯絡，自104年3月間起至105年7月31日止，以風凌公司名義經營變質之多層次傳銷，在風凌公司高雄總部、臺北分公司（設於臺北市○○區○○路000號4樓）及臺中分公司（設於臺中市○○區○○道0段0號3樓之5、之6），以定期召開說明會及透過傳銷商個別招募他人之方式，吸引不特定民眾加入會員成為傳銷商。其運作模式及獎金制度如下：

(一)運作模式：以附表一所示課程為傳銷商品，民眾購買任1套課程（即1個經營權，俗稱1球）即成為傳銷商，依課程之售價分為3級：1次繳交新臺幣（下同）3,900元（計3,000PV）購買附表一編號1所示課程者為銀級傳銷商；1次繳交9,900元（計9,000PV）購買附表一編號1至3所示包套課程者為金

01 級傳銷商；1次繳交1萬9,900元（計18,000PV）購買附表一
02 編號1至6所示包套課程者為鑽石級傳銷商。同一傳銷商至多
03 可購買3套課程（3球，不限同等級，亦即最多可購買3套1萬
04 9,900元之鑽石級傳銷商課程，共計59,700元），購買後持
05 課程券參加風凌公司舉辦之「成功方程式」或「鑽石成功方
06 程式」課程以受領商品。

07 (二)獎金制度：傳銷商自行或因其同組織之傳銷商招攬下線購買
08 課程商品，可獲得以下4種獎金（以下合稱組織獎金）：

- 09 1. 推薦獎金：銀級、金級、鑽石級傳銷商介紹他人參加，依序
10 可領取以加入者購買課程商品PV值10%、12%、15%計算之
11 獎金。
- 12 2. 安置見點獎金：不論推薦或安置，凡有經營權產生即可領取
13 該聘級經營權之1%，金級傳銷商可領5代即5%，鑽石級傳
14 銷商可領10代即10%。銀級傳銷商則無此種獎金。
- 15 3. 對碰獎金：按日計算傳銷商依雙軌制發展之組織業績，以小
16 邊業績之10%至15%計算對碰獎金，銀級、金級、鑽石級傳
17 銷商每日可領之最高金額依序為3,000元、2萬元、4萬元。
- 18 4. 輔導對等獎金：當下線領到對碰獎金時，金級傳銷商可領往
19 下5代內每位傳銷商所得對碰獎金之5%，鑽石級傳銷商可領
20 往上2代、往下8代內每位傳銷商所得對碰獎金之5%。銀級
21 傳銷商則無此種獎金。

22 二、然風凌公司並未確實提供符合附表一課程售價及時數之課程
23 商品，且傳銷商購買課程商品亦非基於課程本身之使用價
24 值，致課程商品之交易流於形式，傳銷商之收入非以合理市
25 價推廣、銷售課程商品為主，而係以介紹他人參加為主要收
26 入來源。風凌公司經營上述變質多層次傳銷事業，迄至105
27 年7月31日止，共招募5萬3,321人成為傳銷商，累計銷售總
28 額達15億111萬530元。嗣經公平交易委員會（下稱公平會）
29 調查，及法務部調查局航業調查處高雄調查站（下稱航高
30 站）依法搜索風凌公司等營業處所，並查扣附表三、四所示
31 之物，始悉上情。

01 三、案經附件一所示告訴人告訴；公平會函送；航高站移送臺灣
02 高雄地方檢察署（下稱高雄地檢署）檢察官偵查起訴，及高
03 雄地檢署檢察官、臺灣臺北地方檢察署（下稱臺北地檢署）
04 檢察官移送併辦（詳如附件一）。

05 理 由

06 甲、本案審理範圍之說明：

07 壹、原審同案被告風凌公司經原審判處罪刑後，未提起上訴而告
08 確定，自非本院審理範圍。

09 貳、起訴書犯罪事實欄雖記載：「張峻豪等人為擴大招募會員之
10 吸引力，自105年3、4月起，另以美國尚智實業股份有限公
11 司（下稱美國尚智公司）將在美國那斯達克上市為由，向風
12 凌公司星鑽級以上會員招募認購美國尚智實業股份有限公司
13 股票，限定須具備星鑽級以上之會員資格，始得認購上開美
14 國尚智公司股份」（見起訴書犯罪事實欄一倒數第10行至第
15 15行）；「復於105年8月間，張峻豪因另案涉犯銀行法遭羈
16 押禁見（涉犯銀行法部分業經提起公訴），風凌公司會員遂
17 陸續發生申請退費情形，已○○等人商議後，改派已○○擔
18 任股東鄉翼投資股份有限公司法人代表外，另由午○○於
19 105年9月12日成立與風凌公司性質相同之小霹公司（負責人
20 為午○○，最大出資股東為林琪美，即地○○配偶，持股比
21 例為91.4%），通知風凌公司會員須在105年12月底前無償轉
22 移為小霹公司會員，才能繼續保有原於風凌公司之相關權
23 益，藉以安撫風凌公司會員」（見起訴書犯罪事實欄一倒數
24 第2行到第10行）等語，惟並未載明此部分事實該當何項罪
25 名之犯罪構成要件。且起訴書之論罪法條欄僅記載風凌公司
26 負責人張峻豪、總經理已○○、副總經理宇○○；宸實興業
27 股份有限公司（下稱宸實公司）負責人地○○及總經理午
28 ○○等人涉嫌共同違反多層次傳銷管理法第18條規定，應依
29 同法第29條第1項論以非法多層次傳銷罪嫌，風凌公司應科
30 以同條第2項之罰金，對照起訴書犯罪事實欄主旨係以：風
31 凌公司形式上對外推廣、銷售課程商品，實際上卻非提供傳

銷商以使用該課程商品為目的，且傳銷商取得獎金亦非基於其所推廣或銷售課程商品之合理市價，而係基於組織不斷擴張、介紹他人加入為主要收入來源，故風凌公司銷售之課程商品已構成「商品虛化」之情形等語，可見檢察官擇為起訴對象之犯罪行為係指風凌公司推廣、銷售課程商品涉嫌非法多層次傳銷部分，並不包含前述之招募認購美國尚智公司股票及另行成立小霹公司部分。復於原審審理時，公訴檢察官已當庭表明本案起訴範圍不包含上述「招募認購美國尚智公司股票」及「另行成立小霹公司」等部分（D2卷第142至143頁、D5卷第558頁，本案卷宗全稱與簡稱對照表詳如附件二所示），亦不包含風凌公司自105年8月1日起不再販售課程商品，而改販售實體商品部分（D5卷第426頁）。從而，本案起訴範圍僅限於風凌公司自104年3月起至105年7月31日止，以多層次傳銷方式販售附表一所示課程商品部分，本院自僅得在此範圍內予以審理，合先敘明。

乙、有罪部分：

壹、證據能力：

一、證人張峻豪、已○○、宇○○、林美君、壬○○、辰○○、楊娟子、張雲晴（原名張恒勤）、丁○○及蕭楚芹（下稱證人張峻豪等10人）於調詢、警詢及檢察事務官（下稱檢事官）詢問時之陳述（下稱未經具結之偵查陳述），均有證據能力：

（一）按被告以外之人於審判外之言詞或書面陳述，除法律有規定者外，不得作為證據；被告以外之人於檢察事務官、司法警察官、司法警察調查中所為之陳述，與審判中不符時，其先前之陳述具有較可信之特別情況，且為證明犯罪事實存否所必要者，得為證據，刑事訴訟法第159條第1項、第159條之2分別定有明文。所謂「具有較可信之特別情況」，係傳聞證據具有證據資格（證據能力）之法定要件，亦即法律規定陳述證據可否作為證據使用之問題，而非其內容所指事項是否真實之問題，故應在形式上判斷該陳述是否具有真實可能性

之客觀基礎，可能信為真實，而足可作為證據使用。因此，法院應就陳述時之外部附隨環境、狀況或條件等相關事項，例如陳述人之態度，與詢問者之互動關係，筆錄本身記載整體情況（完整或零散、詳細或簡略、對陳述人或被告有利及不利事項之記載），詢問者之態度與方式，是否告知陳述人之權利，有無違法取供等情狀予以觀察，綜合判斷陳述人陳述時之外在、客觀條件均獲確保，形式上類同審判中具結及被告詰問下，真誠如實陳述，客觀上已具有可能信為真實之基礎，始得謂「具有較可信之特別情況」。又所稱「為證明犯罪事實存否所必要者」，係指就具體個案案情及相關卷證判斷，為發現實質真實之目的，認為除該項審判外之陳述外，已無從再就同一供述者，取得與其上開審判外陳述之相同供述內容，倘以其他證據代替，亦無從達到同一目的之情形而言。

(二)經查，證人張峻豪等10人未經具結之偵查陳述，對上訴人即被告（下稱被告）已○○及宇○○而言（被告本人兼具證人身分部分除外），固均為被告以外之人於審判外之陳述，而均屬傳聞證據，惟上述證人均已於原審審理時到庭具結作證並接受交互詰問，其等就與本案相關之重要事項，於審判中之證述或與未經具結之偵查陳述不符，或因時間久遠而記憶模糊。本院審酌上述證人未經具結之偵查陳述，均已於詢問後親自在筆錄末尾簽名，且迄至本院言詞辯論終結時止，均未曾對於詢問過程表示異議，堪認並無不當詢問或違法取供之情事，足以擔保上述證人之陳述均係出於自由意志。又上述證人未經具結之偵查陳述時點均距離案發時間較近，尚無餘裕考慮陳述內容對於自己或本案被告之利害關係，亦無與本案被告接觸談論案情之機會，且記憶較為清晰，綜觀其等所為未經具結之偵查陳述之客觀條件與環境，應認具有較可信之特別情況，且分別為證明被告已○○及宇○○犯罪事實存否所必要之證據，依刑事訴訟法第159條之2規定，應具有證據能力。被告已○○、宇○○及其等之辯護人主張證人張

01 峻豪等10人未經具結之偵查陳述不具證據能力云云（本院卷
02 二第205頁），尚非可採。

03 二、證人張峻豪等10人及證人地○○、午○○、莊閔皓、謝瑞
04 典、傅佩玲、陳俐均、張華桂、卯○○、未○○、丑○○、
05 丙○○、庚○○、趙紅華、葉鵬、酉○○、甲○（下稱證人
06 地○○等16人）於偵查中經具結之陳述，均有證據能力：

07 (一)按被告以外之人於偵查中向檢察官所為之陳述，除顯有不可
08 信之情況者外，得為證據，刑事訴訟法第159條之1第2項定
09 有明文。次按詰問權係指訴訟上當事人有在審判庭輪流盤問
10 證人，以求發現真實，辨明供述證據真偽之權利，其於現行
11 刑事訴訟制度之設計，以刑事訴訟法第166條以下規定之交
12 互詰問為實踐，屬於人證調查證據程序之一環；證據能力則
13 係指符合法律所規定之證據適格，而得成為證明犯罪事實存
14 在與否之證據資格，二者性質上並非相同。偵查中檢察官訊
15 問證人，係為蒐集被告犯罪證據，確認被告犯罪嫌疑有無及
16 內容，與審判期日透過當事人之攻防，調查證人以認定事實
17 之性質及目的，尚屬有別。偵查中訊問證人，法無明文必須
18 傳喚被告使之得以在場，刑事訴訟法第248條第1項前段雖規
19 定：「如被告在場者，被告得親自詰問」，事實上亦難期被
20 告有於偵查中行使詰問權之機會。此項未經被告詰問之被告
21 以外之人於偵查中向檢察官所為之陳述，其證據能力有無，
22 仍應依相關證據法則之規定而為判斷，非謂未經被告或其辯
23 護人予以詰問，即無證據能力。且該陳述未經被告詰問，應
24 認屬於未經合法調查之證據，此項詰問權之欠缺，非不得於
25 審判中由被告行使以為補正，而完足為經合法調查之證據
26 （最高法院103年度台上字第491號判決意旨參照）。又對
27 質、詰問權雖屬憲法保障之基本權，但並非絕對防禦權，事
28 實審法院仍得基於當事人處分原則，於被告已明示捨棄，或
29 未聲請傳喚該證人而消極不行使時，不予踐行，此與不當剝
30 奪其對質、詰問權之違法情形有別，被告更不得以其權利之
31 拋棄或不行使，仍以其權利被侵害為詞提起第三審上訴（最

01 高法院109年度台上字第3471號判決意旨參照)。

02 (二)經查，證人張峻豪等10人及證人地○○等16人於偵查中經具
03 結之陳述，均經檢察官依法告以偽證之處罰及具結之義務
04 後，命其等具結，足以擔保證詞之信用性。被告已○○及其
05 辯護人復均未說明上述證人偵訊中經具結之陳述有何顯不可
06 信之情況，依現存卷證，亦查無顯不可信之情況，則依上開
07 規定，應均有證據能力。又其中證人張峻豪等10人已於原審
08 審理時到庭具結作證並接受交互詰問，被告之對質詰問權業
09 已獲得保障。至其餘證人地○○等16人已經本院當庭曉諭是
10 否傳喚到庭進行交互詰問，以利於被告行使對質詰問權，惟
11 被告已○○及其辯護人均未聲請傳喚該等證人而消極不行使
12 對質詰問權（本院卷二第205頁），則揆諸前揭說明，本院
13 未予踐行傳喚該等證人到庭接受被告已○○及其辯護人之交
14 互詰問，並無不當剝奪其對質詰問權之違法可言。是以，上
15 述證人於偵訊中經具結後之證述，自均得作為認定本案犯罪
16 事實之證據。被告已○○及其辯護人主張前揭證人未經審判
17 中具結作證之部分，並未踐行交互詰問之調查程序，屬不合
18 法之證據資料云云（本院卷二第85至86頁、第205頁），尚
19 非可採。

20 三、未按被告以外之人於審判外之言詞或書面陳述，屬傳聞證
21 據，原則上不得作為證據；惟被告以外之人於審判外之陳
22 述，雖不符刑事訴訟法第159條之1至第159條之4之規定，而
23 經當事人於審判程序同意作為證據，法院審酌該言詞陳述或
24 書面陳述作成時之情況，認為適當者，亦得為證據，刑事訴
25 訟法第159條第1項、第159條之5第1項分別定有明文。查本
26 判決所引用屬於傳聞證據之部分（上述一、二除外），均已
27 依法踐行調查證據程序，且檢察官、被告已○○、宇○○及
28 其等之辯護人於本院審理時，均明示同意有證據能力（本院
29 卷二第205頁），基於尊重當事人對於傳聞證據之處分權，
30 及證據資料越豐富越有助於真實發現之理念，本院審酌該等
31 證據作成時之情況，並無違法取證之瑕疵，且無顯不可信之

情形，以之作為證據應屬適當，自均有證據能力。

貳、認定事實所憑之證據及理由：

一、訊據被告已○○及宇○○均矢口否認有何非法多層次傳銷之犯行，均辯稱：

(一)風凌公司之傳銷制度屢經公平會實質審核後准予報備，並經公平會派員喬裝民眾實地訪查，均未指出有商品虛化之情事，且風凌公司販售之課程商品、名稱、內容及講師均與向公平會報備之事業手冊營運規章（下稱事業手冊）列舉內容相符，課程商品之內容充實完整，如未上課則可申請退費，乃具有價值之商品，並規定傳銷商須上完課程始具備領取獎金之資格，亦即風凌公司確有提供商品予傳銷商使用，並非單純以傳銷商介紹他人加入作為主要收入來源；再者，傳銷商入會時繳納之款項，可同時取得課程商品及等值之小P網折扣點數、直銷推薦權、商開權，足認風凌公司已提供足夠價值之服務，其授課時數及售價並非顯不合理；且風凌公司以傳銷商購買課程商品收取之費用，扣除講師費、場地費等成本後，將其利潤作為發放傳銷商獎金之來源，並非單純以後期會員之資金挹注前期會員以維繫組織運作，迄遭查獲止已運作逾1年，從無少發、慢發獎金或無法給付退會款項之情形，自非變質之多層次傳銷等語。

(二)被告已○○另辯稱：其僅係按月支領固定薪水之員工，僅對行政庶務有決定及實施權，惟對公司經營、管理及營業方式均無決策權，而風凌公司歷經公平會多次檢查、命補正及處以罰鍰，均係因行政疏失，無從預見風凌公司之傳銷制度屬於非法多層次傳銷，故其主觀上並無非法傳銷之犯意。

(三)被告宇○○另辯稱：其加入風凌公司時，風凌公司之傳銷制度已定稿並向公平會報備且獲通過，故其主觀上認為並無違法之虞。又其雖掛名副總經理，惟實質上僅擔任講師，主講內容為潛能激發，與公司販售之課程商品及獎金制度無關，且非真正經營者，並未參與核心運作及行政事務，對風凌公司實際運作情形均不瞭解。又傳直銷公司為求獲利定會要求

傳銷商積極招攬下線，此乃傳直銷經營模式本質，不得僅因風凌公司對傳銷商宣傳招攬下線之行為，即認屬非法傳銷。且風凌公司採行之雙軌制，乃目前全球多層次傳銷事業之主流制度，為避免左、右兩邊下線發展不平衡，導致無法領取對碰獎金，傳銷商通常會選擇購買3球，將左、右下線均列為自己以發展黃金三角組織，實則風凌公司並未強迫傳銷商購買複數經營權。另多層次傳銷事業之獎金比例高低，與商品是否虛化無關，若能正常發放獎金、不拖欠退貨退款，即無商品虛化情事，自非違法傳銷等語。

二、本案基礎事實之認定：

(一)本案基礎事實：

1. 風凌公司於104年2月26日設立登記，於106年11月27日前營業處所設於高雄市○○○路00號4樓之3，登記負責人及實際負責人均為張峻豪，被告已○○及宇○○則分別為總經理及副總經理；風凌公司以前揭營業處所為總部，另有臺北分公司（設於臺北市○○區○○路000號4樓）及臺中分公司（設於臺中市○○區○○○道0段0號3樓之5、之6），於104年3月29日向公平會申請報備實施多層次傳銷，至同年5月18日完成報備，報備內容雖表明自同年5月10日開始實施，然實際上自同年3月間起即已開始實施多層次傳銷行為，違反多層次傳銷管理法第6條第1項之規定，經公平會以104年8月4日公處字第104063號處分書，依同法第32條前段之規定處以罰鍰30萬元。
2. 被告已○○及宇○○與張峻豪共同自104年3月間起至105年7月31日止，以風凌公司名義經營多層次傳銷，銷售之傳銷商品為附表一所示網路行銷及商業開發等課程，風凌公司透過每月固定在高雄總部、臺北分公司、臺中分公司、嘉義、臺南、高雄及屏東舉辦商機說明會之方式，招攬一般民眾入會，凡購買上述課程商品者均當然成為傳銷商，亦即並不存在只購買課程商品但不成為傳銷商之終端消費者。
3. 風凌公司之運作模式為：以附表一所示課程為傳銷商品，民

眾購買任1套課程（即1個經營權，俗稱1球）即成為傳銷商，依課程之售價分為3級：1次繳交3,900元（計3,000PV）購買附表一編號1所示課程者為銀級傳銷商；1次繳交9,900元（計9,000PV）購買附表一編號1至3所示包套課程者為金級傳銷商；1次繳交1萬9,900元（計18,000PV）購買附表一編號1至6所示包套課程者為鑽石級傳銷商。同一傳銷商至多可購買3套課程（3球，不限同等級，亦即最多可購買3套1萬9,900元之鑽石級傳銷商課程，共計59,700元）。購買時會取得風凌公司印製發行之事業手冊及課程券，再持課程券參加風凌公司舉辦之「成功方程式」或「鑽石成功方程式」課程以受領商品。又傳銷商所購買之課程商品高達96.87%均為鑽石級，風凌公司所舉辦之「鑽石成功方程式」課程，即為提供鑽石級傳銷商之課程。

4. 風凌公司所販售之傳銷商品即6種課程，名稱詳如附表一所示，其最初向公平會報備之6種課程授課總時數合計16小時（即鑽石級商品），於104年11月5日及104年12月7日所印製並發給新入會傳銷商之事業手冊，亦均記載6種課程授課總時數為16小時，惟經公平會派員於105年3月26日前往風凌公司臺北分公司所舉辦針對鑽石級傳銷商開設之「鑽石成功方程式B」課程實地探查，發現授課總時數僅有6小時，風凌公司遂於105年4月11日前某日向公平會報備，表明就鑽石級入會配套（即鑽石級商品）課程總時數由16小時變更為6小時，金級入會配套（金級商品，包含附表一編號1至3所示3種課程）課程總時數由9小時變更為3小時，並在105年4月30日、105年6月1日所印製發行之事業手冊記載6種課程授課總時數為6小時。為此，風凌公司遭公平會以違反多層次傳銷管理法第7條第1項之規定，連同其他行政違規事項，處以罰鍰380萬元。
5. 依風凌公司對傳銷商公告之104年4月至8月課程表，該5個月份之課程表所載名為「成功方程式」之傳銷商品授課時間，分別為104年4月25日、5月23日及30日、6月6日及27日、7月

11日、18日及25日、8月15日及22日之下午1時至下午6時，各僅有5小時。其中104年4月及5月課程表記載「成功方程式」之授課內容為「網路營銷秘笈培訓」、「網路營銷實務技巧」、「引爆行銷熱情專訓」、「成功致勝關鍵」各1堂，104年6月課程表進一步標明上述4堂課即附表一編號1至4所示課程，故風凌公司自104年4月起至同年8月間提供傳銷商使用如附表一編號1至4所示4種課程商品之授課總時數僅有5小時，並非其向公平會報備之12小時。

6. 依風凌公司對傳銷商公告之104年9月至105年7月課程表，風凌公司所舉辦名為「鑽石成功方程式」之課程（鑽石級商品，包含附表一所示6種課程），其授課時間除104年9月為上午10時至下午4時共6小時外，104年10月至105年7月之授課時間均為上午10時至下午6時共8小時，如扣除中午休息時間，應分別不足6小時及8小時。又公平會人員於105年3月26日前往風凌公司臺北分公司實地探查「鑽石成功方程式」課程之結果，實際授課時數僅有6小時。嗣風凌公司於公平會探查後，旋向公平會報備表示將鑽石級商品即附表一所示6種課程總時數更改為6小時，故風凌公司自104年9月起至105年7月止，實際提供如附表一編號1至6所示鑽石級商品之授課總時數僅有6小時（104年9月或不足6小時）。

7. 風凌公司之獎金制度係由傳銷商自行或因其同組織之傳銷商招攬下線購買課程商品，可獲得以下4種組織獎金，並均以PV值為計算基準，計算組織獎金時，1PV等於1元：

(1) 推薦獎金：銀級、金級、鑽石級傳銷商每介紹1人參加，依序可領取新加入者所購買課程PV值之10%、12%、15%，作為推薦獎金。例如：鑽石級傳銷商A介紹B成為新傳銷商，則A為B之推薦人，若B購買價值3,900元（計3,000PV）之課程商品，則A可領得450元之推薦獎金（ $3,000\text{PV} \times 15\% = 450$ 元）。每名傳銷商可推薦之人數不限，但就所推薦之人只能領取1次推薦獎金。

(2) 安置見點獎金：以傳銷商介紹參加之人數計算，金級及鑽石

級傳銷商每介紹1名新人參加（不能就同1人入會部分重複領取），不論推薦或安置，可領取新加入者購買課程商品PV值之1%作為安置見點獎金，金級傳銷商可領取5代即5%，鑽石級傳銷商可領取10代即10%，每名傳銷商可介紹新入會之人數不限。銀級傳銷商則無此種獎金。例如：鑽石級傳銷商A以自己為中心，採雙軌制，分左、右兩線發展下線，若A介紹B、C分列為第1代左、右下線加入後，又再介紹D加入，則D只能列為B或C之下線（即A之第2代下線，此時A為D之推薦人，B或C則為D之安置人），若往下10代之傳銷商亦均為鑽石級，則第1代至第10代之傳銷商共計2,046人（第1代2人，第2代4人，第3代8人，以此類推至第10代為1,024人，第1代至第10代合計2,046人），則A可領取之安置見點獎金為：第1代360元（ $2人 \times 18,000PV \times 1\% = 360元$ ）、第2代720元（ $4人 \times 18,000PV \times 1\% = 720元$ ），以此類推至第10代，總計36萬8,280元。

(3)對碰獎金：按日計算傳銷商依雙軌制發展之組織業績，將銷售績效較高之一邊（大邊）總額扣除較低之一邊（小邊）總額後，保留差額，並以小邊之績效總額，按銀級、金級、鑽石級傳銷商之聘階分別乘以10%、12%、15%作為對碰獎金，每日最高限額依序為3,000元、2萬元、4萬元。例如：鑽石級傳銷商A當日右邊業績共30萬PV，左邊業績共27萬PV，則保留差額3萬PV，以左邊（小邊）業績結算當日對碰獎金為4萬元（ $270,000PV \times 15\% = 4萬500元$ ，逾當日上限，故僅以4萬元計算）。

(4)輔導對等獎金：當下線傳銷商領到對碰獎金時，金級傳銷商可領取往下5代每位傳銷商所得對碰獎金之5%，鑽石級傳銷商可領取往上2代、往下8代每位傳銷商所得對碰獎金之5%，作為輔導對等獎金。銀級傳銷商則無此種獎金。

8. 風凌公司之傳銷商在宸實公司所經營之小P團購網（下稱小P網）可從事之行為及權利：

(1)風凌公司與經營小P網之宸實公司於104年3月1日簽訂合作協

01 議，約定民眾購買風凌公司之傳銷商品而入會成為傳銷商
02 時，由宸實公司按傳銷商所購買傳銷商品之等級贈送小P網
03 之折扣點數，銀級、金級、鑽石級商品依序可獲贈3,900
04 點、9,900點、1萬9,900點，傳銷商在小P網購物時每筆消費
05 可使用該等點數折抵最高約10%之消費金額，藉此吸引傳銷
06 商至小P網消費。而傳銷商在小P網購物之同時會產生紅利點
07 數，此紅利點數乃宸實公司將傳銷商在小P網購物所產生之
08 利潤其中一部分回饋予傳銷商，當傳銷商累積之紅利點數超
09 過3,000點時，委由風凌公司以1點等於1元之基準，按前述
10 對碰獎金及輔導對等獎金之計算規則，代為核計紅利點數予
11 傳銷商（亦稱「消費分紅」），並將該等消費分紅點數與上
12 述傳銷商加入風凌公司時獲得宸實公司贈送之折扣點數，一
13 併放置於傳銷商在小P網所開設個人帳號之「折扣金」項
14 下，供傳銷商在小P網購物消費時，折抵部分消費金額（每
15 筆消費仍只能折抵最高約10%之消費金額），故傳銷商獲得
16 之消費分紅係因在小P網購物消費所產生，與前述4種組織獎
17 金係因傳銷商藉由銷售風凌公司傳銷商品及介紹他人參加而
18 獲得，二者性質不同。

19 (2)另風凌公司將應發給傳銷商4種組織獎金之其中10%，直接
20 轉入前述傳銷商在小P網所開設個人帳號之「購物金」項
21 下，供傳銷商在小P網購物時使用，藉此吸引傳銷商至小P網
22 消費。

23 (3)又傳銷商有資格推薦其他廠商至小P網設立網路賣場（開發
24 商家至小P網上架販售實體商品，簡稱商開），若該廠商及
25 其欲販售之實體商品經宸實公司審核通過，傳銷商可從其推
26 薦廠商所售出之實體商品利潤中抽取一定比例之佣金。

27 9. 風凌公司經營上述多層次傳銷業務，自104年3月起至105年7
28 月31日止，共招募5萬3,321人成為傳銷商，其中買1球者為3
29 萬3,066人（約占總人數62.01%），買2球者為4,884人，買
30 3球以上（法人傳銷商不受1人至多3球之限制，可用不同業
31 務團隊名義購買，每1業務團隊至多7球）者共1萬5,371人，

亦即買2球以上之傳銷商約占37.98%。另傳銷商取得之經營權（球數）數量，自104年3月起至105年7月31日共8萬9,097個，其中鑽石級為8萬6,312個（占96.87%），金級、銀級依序為182個、911個，未載明級別者共1,692個。

10. 自104年3月起至105年6月止，被告已○○及字○○所領取之業績獎金分別為3,238萬7,837元及2,933萬3,506元，各為其等因執行風凌公司多層次傳銷業務所取得。

(二)上述事實有下列證據可參，故均堪認定：

1. 被告之供述：

(1)被告已○○之調詢、偵訊、原審及本院審理時之供述（A1卷第1至2頁，B1卷第161至167頁、第169至178頁，B10卷第22至25頁，D2卷第220至225頁反面，D4卷第91至93頁，D5卷第545至555頁，本院卷二第142至148頁）。

(2)被告字○○之調詢、偵訊、原審及本院審理時之供述（B2卷第22至29頁、第33至39頁，B10卷第27至28頁，D2卷第227頁反面至第231頁反面，本院卷二第142至148頁）。

2. 證人之陳述：

(1)證人張峻豪之調詢、偵訊及原審審理時之陳述（B1卷第45至47頁、第70至75頁、第79至84頁、第117至122頁，B10卷第8至10頁）。

(2)證人地○○於偵訊中經具結之陳述（B1卷第231至236頁）。

(3)證人午○○於偵訊中經具結之陳述（B2卷第14至20頁）。

(4)證人即公平會承辦人員蘇敏煌於原審審理時之證述（D3卷第27頁）。

(5)證人即網路乾坤有限公司（下稱網路乾坤公司）專案經理林上智於調詢時之陳述（A1卷第13至14頁）。

(6)證人即台灣生命集團財務長林美君於調詢、偵訊及原審審理時之陳述（B1卷第56至61頁、第63至67頁、第87至92頁、第100至106頁，B10卷第30至32頁，D3卷第115至143頁）。

(7)風凌公司職員之陳述：

①證人即風凌公司行政主任傅佩玲於偵訊中經具結之陳述（B1

01 卷第156至159頁）。

02 ②證人即風凌公司組訓部協理（105年4月升任營運長）謝瑞典
03 於偵訊中經具結之陳述（B1卷第133至135頁）。

04 ③證人即風凌公司會計組長莊閔皓於偵訊中經具結之陳述（B1
05 卷第205至209頁）。

06 (8)風凌公司傳銷商之陳述：

07 ①壬○○之調詢、檢事官詢問及原審審理時之陳述（B6卷第
08 107至109頁，C7卷第50至51頁，D3卷第343至364頁）。

09 ②辰○○之調詢、原審審理時之陳述（B6卷第112至113頁，D3
10 卷第291至312頁）。

11 ③楊娟子之調詢、原審審理時之陳述（B6卷第119至120頁，D3
12 卷第313至327頁）。

13 ④張雲晴之調詢、原審審理時之陳述（B1卷第114至116頁，D3
14 卷第327至343頁）。

15 ⑤丁○○之警詢、偵訊及原審審理時之陳述（B12卷第32、54
16 頁，D4卷第39至47頁）。

17 ⑥蕭楚芹之調詢、原審審理時之陳述（B1卷第50至52頁，D3卷
18 第365至379頁）。

19 ⑦卯○○（B3卷第15至16頁）、未○○（C1卷第28至29頁）、
20 丙○○（C10卷第18至19頁）、庚○○（以其配偶陳國誠之
21 名義加入風凌公司成為傳銷商，C16卷第233至235頁）、趙
22 紅華（C16卷第221至222頁）、葉鵬（C16卷第233至235
23 頁）、酉○○（C17卷第15至16頁）、丑○○（C19卷第321
24 至322頁）、甲○（C23卷第7至8頁）分別於偵訊中經具結之
25 陳述。

26 ⑧戊○○（D3卷第427至452頁）、陳明聖、施文傑、施汶均
27 （D4卷第47至60頁、第60至75頁、第76至83頁）於原審審理
28 時之陳述。

29 3. 書物證：

30 (1)公平會函文及附件：

31 ①公平會104年8月4日公處字第104063號處分書及所附陳述紀

錄2份、風凌公司業績結算期間與獎金發放日一覽表1份、經銷商入會申請書3份（傳銷商姓名及入會日期分別為廖小燕104年3月28日、汪玲吟104年4月27日、張譽闡104年5月13日）、風凌公司陳述書1份、自104年3月16日起至同年5月18日止之風凌公司傳銷商清單（共426名、營業額614萬3,300元）1份（A1卷第158至161頁、第163至181頁）：風凌公司實際上自104年3月開始實施多層次傳銷行為，因而遭公平會處以罰鍰30萬元。

②公平會105年6月4日公競字第1051460699號函（A1卷第16頁）及所附：

A. 104年3月29日至同年7月29日之風凌公司報備、變更報備補正資料（A1卷第19至45頁）：風凌公司向公平會報備，表明1次購買附表一編號1所示價值3,990元之1種課程者為銀級傳銷商，1次購買附表一編號1至3所示價值9,900元之共3種課程者為金級傳銷商，1次購買附表一編號1至6所示價值1萬9,900元之共6種課程者為鑽石級傳銷商。附表一編號1至6所示6種課程授課總時數為16小時。

B. 104年12月26日風凌公司變更報備補正資料（A1卷第78頁）：向公平會報備表明附表一編號1所示課程價格，從原訂之3,990元變更為3,900元。

C. 105年3月22日至同年4月11日風凌公司變更報備補正資料（A1卷第143至145頁）：向公平會報備表明附表一所示6種課程之授課總時數，從原先16小時變更為6小時。

D. 公平會人員於104年11月5日、105年2月16日實地檢查紀錄（A1卷第153至154頁、第155至156頁）。

③公平會105年8月29日公競字第1051460898號函（B1卷第1至5頁）及所附：

A. 風凌公司報備資料、104年11月18日變更報備補正資料及其附件（A2卷第3至7頁、第23至25頁）。

B. 公平會105年3月23日公出報告單及所附風凌公司商機說明會（針對一般民眾）之現場照片、講師播放簡報內容（A2卷第

33至41頁)。

C. 公平會105年3月26日公出報告單及所附風凌公司「鑽石成功方程式」(風凌公司銷售之鑽石級課程商品)之現場照片、課程講義(A2卷第42至58頁)。

④公平會106年2月10日公競字第1061460106號函所附財政部所統計風凌公司自104年3月起至105年9月止之銷售金額一覽表(A1卷第254、256頁):風凌公司自104年3月起即有銷售額產生,足認自斯時開始從事多層次傳銷行為。另風凌公司105年5月、6月份之銷售額為2億1,031萬4,010元。

⑤公平會106年5月17日公競字第1061460476號函(B5卷第1頁)、公平會106年5月5日公處字第106030號處分書(A3卷第1至5頁)及所附風凌公司陳述書(A3卷第191至192頁)、課程表(A3卷第206至210頁)、風凌公司104年5月18日報備資料(A3卷第327至328頁)、105年3月22日變更報備補正資料(A3卷第331至332頁):風凌公司課程表上所載「鑽石成功方程式」即為其販售之「鑽石級入會配套」課程商品,亦即鑽石級會員所購買如附表一編號1至6所示6種課程,風凌公司於104年5月18日向公平會完成報備時,表明6種課程授課總時數為16小時,但經公平會於105年3月26日前往風凌公司臺北分公司所舉辦「鑽石成功方程式B」課程探查,發現僅有6小時,故於105年3月22日向公平會報備表明鑽石級入會配套(鑽石級商品)課程總時數由16小時變更為6小時,金級入會配套(金級商品)課程總時數由9小時變更為3小時,為此,遭公平會以違反多層次傳銷管理法第7條第1項之規定,連同其他行政違規事項,處以罰鍰380萬元。

⑥公平會107年2月2日公競字第1071460102號函(D1卷第86-1頁)所附風凌公司完整之報備資料(A4卷全卷)、公平會業務檢查資料(A5卷全卷)、公平會歷次處分書(A6卷全卷);公平會108年6月3日公競字第1081460489號函(D2卷第171頁)及所附風凌公司報備補正之完整資料(紙本資料見A7卷全卷,光碟見A7卷末頁紙袋):風凌公司最初報備販

售之傳銷商品為附表一所示課程，嗣自105年7月31日起停止販售該等課程商品，改販售健康食品、內衣組等實體商品（A4卷第104至124頁）。

(2)風凌公司對外招攬民眾入會所舉辦之商機說明會使用簡報2份（A2卷第36至41頁、第96至102頁）：分別為公平會人員喬裝民眾於105年3月23日前往風凌公司臺北分公司參加商機說明會所取得之簡報，及風凌公司營運長謝瑞典代表該公司於105年6月2日提交公平會之資料。

(3)風凌公司之傳銷商品：

①風凌公司於傳銷商入會時發給傳銷商之事業手冊，內容包含傳銷商之權利義務；聘階；商品（課程）名稱、授課時數、售價、課程內容；4種組織獎金制度及舉例；消費分紅；終止及解除契約退貨辦法，有以下3種版本：

A. 附表一所示課程授課總時數16小時之版本（原本外放，影本見C19卷第171至204頁，B12卷第9至25頁）：於104年3月開始實施多層次傳銷行為時所印製並向公平會報備之版本。

B. 附表一所示課程授課總時數6小時之版本（A3卷第226頁，C31卷第63至133頁，C4卷第63至80頁）：風凌公司向公平會報備表明於105年4月7日變更後重新印製之版本。

C. 附表一所示課程授課總時數12小時之版本（A3卷第215至216頁，B14卷第51至68頁，C11卷第23至62頁，B6卷第68至86頁）：風凌公司向公平會陳稱係因內部行政疏失而誤繕之版本，卻已對外印製並發給傳銷商乙○○、申○○、戌○○、癸○○、戊○○、陳德利等人。

②鑽石級商品即「鑽石成功方程式」講師名單及講師資歷簡介（A2卷第85至87頁，A5卷第97頁）：除外聘之悟心國際顧問有限公司總經理己○○外，其餘講師均為風凌公司人員，包含被告己○○及宇○○在內。

③風凌公司104年4月至6月課程表（A5卷第19頁反面至第20頁反面）、104年7月至105年7月課程表（E1卷第5至29頁）：課程表內容包含招攬一般民眾入會之各式說明會，及只限傳

銷商參加之「成功方程式」或「鑽石成功方程式」課程商品，其中104年4月至8月之「成功方程式」課程內容包含附表一編號1至4所示課程，總時數為5小時，104年9月至105年7月之「鑽石成功方程式」課程內容包含附表一編號1至6所示課程，總時數為6小時。

④授課內容及講義（A5卷第57至96頁，A2卷第45至58頁）。

⑤105年3月12日高雄場、同年月26日臺北場之「鑽石成功方程式」課程簽到表各1份（A2卷第76至84頁）。

⑥風凌公司於104年4月至10月新入會人數與實際使用課程商品之比例明細表（A1卷第228頁）：會員實際上課（受領商品）之比例介於56.5%至70.6%之間。

⑦風凌公司104年12月2日對全體傳銷商之公告（A1卷第227頁）：自104年12月16日起所有新加入之傳銷商須全程參與並完成「成功方程式」課程（即如附表一所示6種課程商品），始具備領取組織獎金之資格。

(4)風凌公司傳銷商名冊及入會證明：

①受風凌公司委託自105年5月起建置維護該公司會員電腦系統之網路乾坤公司106年2月23日網乾字第10602230001號函及所附存有風凌公司會員清單之隨身碟1個（A1卷第283頁後之紙袋，列印隨身碟內檔案之紙本附於F1卷至F5卷）：其中「核准日」欄即傳銷商加入之日，最早核准日為104年3月間。

②原審當庭勘驗上述隨身碟內會員清單Excel檔之勘驗筆錄2份（D5卷第421至424頁、第426至427頁）：去除105年8月1日後入會者之資料後，自104年3月起至105年7月31日止會員總數共5萬3,321人，經營權（球）共8萬9,097個，其中鑽石級經營權為8萬6,312個（占96.87%）。

③如附件二所示傳銷商之經銷商入會申請書及電子發票證明聯、解約申請書、信用卡交易明細及信用卡消費之電話簡訊通知、風凌公司送件清單、組織安置圖、金融帳戶存摺交易明細（傳銷商姓名及書證出處詳如附件二）。

01 (5)風凌公司傳銷商在宸實公司所經營小P網可從事之行為及權
02 利部分：

03 ①風凌公司與宸實公司於104年3月1日簽訂之合約書、網路商
04 城合約書、商品開發暨商品推廣及品牌授權合作約定書（A1
05 卷第287頁、第150至151頁）。

06 ②風凌公司傳銷商於小P網購物、開店流程說明1份（A2卷第65
07 至71頁）。

08 ③公平會105年6月4日公競字第1051460699號函（A1卷第16
09 頁）及所附風凌公司104年8月4日至同年9月15日之變更報備
10 補正資料（A1卷第49至53頁、第54至76頁）：風凌公司向公
11 平會報備消費分紅制度，並載明消費分紅屬獨立計算之獎
12 金，以及預扣傳銷商組織獎金其中10%為小P網之消費紅利
13 點數。

14 ④小P網轉（回饋）風凌公司紅利點數及金額統計表（A2卷第
15 105頁）：自104年6月起至105年4月紅利點數（即消費分
16 紅）共590萬6,663點，等同於590萬6,663元。

17 ⑤風凌公司將應發給傳銷商之組織獎金其中10%，直接轉入傳
18 銷商在小P網個人帳號之「購物金」項下之舉例畫面（A2卷
19 第106至107頁）。

20 (6)相關公司之設立、變更登記及公司、董監事基本資料：

21 ①風凌公司之設立登記表、105年6月24日及106年11月27日變
22 更登記表、104年11月26日臺北分公司設立登記表、公司基
23 本資料、董監事資料（C19卷第213至245頁，D5卷第569至
24 570頁，C3卷第7頁，B9卷第161頁）。

25 ②宸實公司之變更登記表、公司基本資料、董監事資料（B10
26 卷第265至269頁，D2卷第103至104頁，C3卷第8頁，B13卷第
27 14頁）。

28 (7)搜索扣押部分：

29 ①航高站於105年12月27日搜索風凌公司位於高雄市○鎮區
30 ○○○路00號4樓之3營業處所之搜索票、搜索扣押筆錄、扣
31 押物品目錄表（B2卷第60至61頁、第72至81頁）及所扣得：

01 A. 風凌公司課程表2本（扣押物編號1-1-3、1-7-17，影本見E1
02 卷第3至31頁、第215-2至215-7頁）。

03 B. 風凌公司分紅明細1本（扣押物編號1-1-6，影本見B1卷第
04 144至155頁）：自104年3月起即開始以當月營業額之3%計
05 算高階主管即被告已○○及宇○○之業績獎金數額，足認風
06 凌公司自104年3月起即已開始從事多層次傳銷行為。

07 C. 風凌公司員工薪資明細中之高階主管104年11月分紅明細1份
08 （扣押物編號1-6-2，影本見A1卷第290頁）。

09 D. 風凌公司成功方程式講師差旅費核銷資料1份（扣押物編號
10 1-3-3，影本見E2卷第3至95頁）。

11 E. 風凌公司商機說明會講師費簽領紀錄1份（扣押物編號1-7-
12 18，影本見E1卷第217至252頁）。

13 ②航高站於105年12月27日搜索風凌公司所屬集團即台灣生活
14 事業股份有限公司（下稱台灣生活公司）位於高雄市○○區
15 ○○○路000號7樓之1營業處所之搜索票、搜索扣押筆錄、
16 扣押物品目錄表（B2卷第62至63頁、第82至90頁）及所扣
17 得：

18 A. 風凌公司事業手冊1本（104年11月5日印製，扣押物編號2-
19 31，影本見E1卷第291至356頁）。

20 B. 風凌公司104年7月分紅明細1份（扣押物編號2-45，影本見
21 A1卷第289頁）。

22 三、風凌公司之營業規模：

23 (一)銷售額、組織獎金數額之認定：

24 1. 104年3月至105年4月間之銷售額：

25 (1)風凌公司未向公平會完成報備即自104年3月起，以附表一所
26 示6種課程為商品，開始實施多層次傳銷行為，課程商品持
27 續販售至105年7月31日止等情，業如前述。而風凌公司自
28 104年3月起至105年4月止，每月之銷售額、計算獎金用之總
29 PV、發出之組織獎金總額分別如附表二所載等情，有風凌公
30 司分紅明細（扣押物編號1-1-6，見B1卷第144至155頁）、
31 員工薪資明細（扣押物編號1-6-2，見A1卷第290頁）、分紅

明細（扣押物編號2-45，見A1卷第289頁）各1份可參。細觀上述分紅明細之記載，每1個月份之分紅明細均詳載該月份每日之銷售額、總PV數額、左線及右線新PV數額、對碰PV數額、新生保留數額（當日新進業績之PV值）、保留餘額、發出之組織獎金數額、高階主管即被告已○○、宇○○、高樹宏按當月總PV之一定比例抽成所領得之業績獎金數額，自104年10月起新增其他高階主管林萬興（104年9月中旬至105年3月在風凌公司擔任營運長）、謝瑞典（104年10月起在風凌公司擔任組訓部協理，105年4月1日升任營運長）按當月總PV之一定比例抽成所領得之業績獎金數額，及風凌公司所有經理級以下人員依考評結果，按當月總PV之一定比例抽成，可領得之業績獎金數額（表格上記載為「行政業績獎金」）、按當月總PV之一定比例計算當月用以支付外聘講師之車馬費、上課費用之數額（記載為「組訓-講師費」），內容甚為詳細。參以證人即風凌公司行政主任傅佩玲於偵查中證稱：上述分紅明細統計表是由風凌公司會計製作，表格「總金額」欄為當月收到會員入會的總金額，包含各種等級，大部分以鑽石級為主，另風凌公司是以PV計算分紅，每一個等級有不同PV，因制度上每1球都可分2線，所以有分左線及右線PV，新生保留則是指當日新進業績，不分左右線。已○○及宇○○有業績分紅是因其2人在公司是聘任制，當初契約有訂要撥一定百分比的分紅，至於高樹宏則是因介紹已○○與張峻豪認識，才成立風凌公司，所以張峻豪也給高樹宏一定比例的分紅。另林萬興、謝瑞典於104年8、9月進入公司後，公司也給他們獎金，所以已○○、宇○○的業績獎金比例就往下降一些，表格中的「行政業績獎金」是由經理級以下的人按考評結果去分，「組訓-講師費」欄所載數額則是用來支付聘來的講師車馬費、上課費用等語（B1卷第157頁反面至第158頁），亦能清楚說明上述分紅明細各欄位所載數字之意義及依據。再者，上述分紅明細3份係分別在風凌公司及同以張峻豪為負責人之台灣生活公司內所查扣，

顯係風凌公司內部用以紀錄每日真正營收情形，並依此計算應發給傳銷商之組織獎金、內部高階主管及經理級以下行政人員之業績獎金、應支付講師之相關費用，應足以採認。從而，風凌公司自104年3月起至105年4月止之銷售總額應為11億6,948萬5,100元，發給傳銷商之組織獎金總額為10億5,971萬5,173元（歷月數額詳見附表二）。

(2)公平會於105年2月16日前往風凌公司進行業務檢查時，風凌公司雖曾提出104年3月起至105年1月止之銷售額、發出組織獎金一覽表予公平會人員，另風凌公司營運長謝瑞典代表公司於105年6月2日前往公平會說明時，亦曾提出105年1月至4月之銷售額、發出組織獎金一覽表予公平會，分別有公平會業務檢查紀錄及前述一覽表在卷可參（A5卷第32至34頁、第49至50頁，A2卷第104頁）。然依風凌公司提供予公平會之一覽表記載，自104年3月起至105年4月止累計之銷售額僅有8億7,862萬1,711元，發給傳銷商之組織獎金總額僅有5億1,112萬4,254元，顯與前述扣案之分紅明細所載金額相差甚遠，是否屬實，已非無疑。且風凌公司自行提供之一覽表僅有每個月份之銷售額、獎金總額，並無每日細項，亦無其他書面可資佐證，復無法合理說明各項金額之出處及依據，尚難逕予採信。反觀前述扣案之分紅明細表係搜索扣押所得，難以事前造假，且有詳細記載每日之銷售額，依該日銷售額計算出之PV數，並依4種組織獎金發放之規則再細分為左線新PV、右線新PV、對碰PV、新生保留（PV）、保留餘額、總獎金（給予傳銷商之組織獎金），甚至詳載各高階主管、經理級以下行政人員依當月總PV之固定比例可領之業績獎金數額，及當月支付講師之相關費用等項目，內容詳細且邏輯清楚，又係供風凌公司內部自行使用，作為計算發放高階主管業績獎金、傳銷商組織獎金及營運成本等攸關公司重要事項之依據，實無刻意作假徒增高階主管或傳銷商質疑發放獎金不實之必要。是以，風凌公司於105年2月16日、同年6月2日提供予公平會之銷售額及獎金額一覽表，與其公司內部使用

之扣案分紅明細表所載金額不符，應非其真正之營業規模，而僅係為應付公平會調查始臨時編製之報表，難以採認。

2. 105年5月至7月間之銷售額：

(1)扣案之風凌公司分紅明細表並無105年5月至7月間之銷售額數據，然風凌公司向財政部申報之105年5月至6月、7月至8月之營業額分別為2億1,031萬4,010元、1億9,175萬309元，有公平會106年2月10日公競字第1061460106號函所附財政部統計資料可參（A1卷第254、256頁），考量此乃風凌公司自行製作數據報表後，向稅捐主管機關申報稅捐之資料，且風凌公司於上述期間確實仍在營業中，亦無證據證明上開數據與事實不符，在別無其他資料可供參考之情形下，以上開數額作為認定風凌公司銷售額之依據，應屬妥適。

(2)再者，風凌公司自105年8月1日起改販售健康食品、內衣組等實體商品，而不再販售課程商品，嗣經被告已○○以總經理名義向所有會員公告自105年8月19日起暫停受理入會申請，直至本案案發時止均未再招收新會員，亦即風凌公司自105年8月19日起即無新增之銷售額，此經被告已○○及字○○於調詢及偵訊時均供述明確（B1卷第165頁、第171頁反面，B2卷第26頁反面、第38頁反面），並經證人傅佩玲於偵訊時證述綦詳（B1卷第158頁），且有風凌公司105年8月19日風行字第000097號公告在卷可參（A3卷第198頁），足認風凌公司迄至105年7月31日止之銷售額仍係販售附表一所示課程商品之收入；自105年8月1日起至同月18日止之銷售額則係販售實體商品之收入；自105年8月19日起即無任何販售商品收入。

(3)從而，風凌公司之105年5月至6月間之銷售額應為2億1,031萬4,010元；105年7月間之銷售額，依比例計算後應為1億2,131萬1,420元（7月計31日，8月計18日，合計49日，故7月間之銷售額占比為31/49。計算式： $191,750,309 \times 31/49 = 121,311,420$ ，小數點以下四捨五入）。

3. 綜上，風凌公司自104年3月起至105年7月止販售課程商品之

01 總銷售額為15億111萬530元；其中自104年3月起至105年4月
02 止，發給傳銷商之組織獎金總額為10億5,971萬5,173元（詳
03 如附表二所示）。

04 (二)傳銷商總人數及所取得經營權之級別：

- 05 1. 風凌公司曾先後委託不詳廠商及網路乾坤公司負責建置維護
06 風凌公司會員（傳銷商）電腦系統，系統內分別記載傳銷商
07 姓名、會員編號、核准日（入會日期）、口數（經營權數
08 量，即球數）、傳銷商聯絡資料如電話號碼及電子郵件、推
09 薦人姓名及編號、安置人姓名及編號、傳銷商受領獎金之金
10 融帳戶、加入類型（購買課程之級別為鑽石級、金級或銀
11 級）、個別傳銷商受領獎金之數額等內容之事實，業據被告
12 已○○於原審審理時供述在卷（D4卷第85至89頁），並經證
13 人即網路乾坤公司專案經理林上智於調詢時證述明確（A1卷
14 第13至14頁），且有網路乾坤公司106年2月23日網乾字第
15 10602230001號函所附存有會員清單Excel檔之隨身碟1個扣
16 案可參（A1卷第283、283-1頁紙袋內，自隨身碟檔案列印出
17 之紙本編為F1卷至F5卷）。而將上述Excel檔資料刪除第1筆
18 根會員（即直銷系統原始球，非真正會員）、105年8月1日
19 後加入者（非起訴範圍）、馬來西亞風凌公司會員者（非起
20 訴範圍）、無會員編號者（無法證明有加入風凌公司）、會
21 員編號前2碼為MY者（MY代表馬來西亞風凌公司會員，TW方
22 為臺灣風凌公司會員），並加入本案及併案中提出有加入風
23 凌公司成為傳銷商證明文件之告訴人資料後，計算風凌公司
24 自104年3月起至105年7月31日止之傳銷商總人數為5萬3,321
25 人，其中買1球者為3萬3,066人（約占總人數62.01%），買
26 2球者為4,884人，買3球以上（法人傳銷商不受1人至多3球
27 之限制，可用不同業務團隊名義購買，每1業務團隊至多7
28 球）者共1萬5,371人，亦即買2球以上之傳銷商約占
29 37.98%。另統計傳銷商取得之經營權（球數）數量，自104
30 年3月起至105年7月31日止之經營權共8萬9,097個，其中鑽
31 石級為8萬6,312個（占96.87%），金級、銀級分別為182

01 個、911個，未載明級別者共1,692個等情，業經原審當庭勘
02 驗該隨身碟無誤，有勘驗筆錄在卷可稽（D5卷第426至427
03 頁），應堪認定。

04 2. 風凌公司雖曾於105年2月16日接受公平會業務檢查、105年6
05 月2日派員前往公平會說明時，向公平會表明自104年3月起
06 至同年12月止會員總數為1萬4,907人，累積至105年4月止之
07 總人數則為4萬8,112人，有前述公平會105年2月16日業務檢
08 查紀錄1份、風凌公司提出之會員人數明細表2紙在卷可參
09 （A5卷第32至34頁、第38頁，A2卷第103頁），然顯與前述
10 經原審勘驗隨身碟內會員清單Excel檔之會員總數相差甚
11 遠，是否屬實，已非無疑。且風凌公司自行製作之會員人數
12 明細表僅有每個月份之「入會人數」、「退出人數」及「累
13 計會員人數」之數額，並未提出細項資料以資佐證，復無法
14 合理說明各月份各項目之人數出處或依據，尚難逕予採信。
15 反觀前述隨身碟內之會員清單Excel檔，係風凌公司委託廠
16 商建置會員資料之電腦系統，詳列傳銷商姓名、會員編號、
17 核准日期、口數、聯絡資料、推薦人姓名及編號、安置人姓名
18 及編號、傳銷商收受獎金之金融帳戶、加入類型、領取之獎
19 金金額等細部項目後，由風凌公司專責人員登載而成，內容
20 詳細且邏輯清楚，又係供風凌公司內部自行使用，作為彙整
21 傳銷商資料及已領取之獎金數額等攸關公司發放組織獎金之
22 重要依據，實無刻意造假徒增發放獎金困擾或糾紛之必要。
23 是以，風凌公司於105年6月2日派員前往公平會說明時所提
24 供之會員人數明細表，與其公司內部自行登載之會員檔案不
25 符，應非其真正之會員人數規模，而僅係為應付公平會調查
26 始臨時編製之報表，難以採認。

27 3. 從而，風凌公司自104年3月起至105年7月31日止招收之傳銷
28 商總人數為5萬3,321人；經營權總數為8萬9,097個，其中鑽
29 石級為8萬6,312個（占96.87%）之事實，同堪認定。

30 四、風凌公司之經營模式為多層次傳銷管理法第18條所禁止之變
31 質多層次傳銷：

01 (一)構成要件之說明：

- 02 1. 按本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立
03 多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式，多層次傳
04 銷管理法第3條定有明文。故多層次傳銷制度，乃透過傳銷
05 商介紹他人參加而建立多層級之組織架構，並藉由該組織架
06 構所形成之人際網絡，以推廣、銷售商品或服務，獲取佣
07 金、獎金或其他經濟利益。此種行銷方式因可透過人際關係
08 而快速擴展，且傳銷商易因獎金報酬之誘引而為不理性交
09 易，衍生嚴重之經濟、社會問題，故有必要立法予以管制
10 （多層次傳銷管理法第3條立法理由參照）。又多層次傳
11 銷，如其參加人取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基
12 於介紹他人加入其計畫或組織，而非基於參加人所推廣或銷
13 售商品或勞務之合理市價，乃屬不正當之多層次傳銷，蓋此
14 種主要以介紹他人參加而獲利之設計，將成為參加人更加速
15 介紹他人參加之誘因，而使後參加人成幾何倍數之增加，終
16 至後參加人將因無法覓得足夠之「人頭」而遭經濟上之損
17 失，其發起或推動之人則毫無風險，且獲暴利，破壞市場機
18 能，嚴重妨害經濟之安定與繁榮，故對該不正當傳銷之行為
19 施以刑罰制裁，與憲法第8條、第15條保障人民身體自由及
20 財產權之意旨，尚無違背（司法院釋字第602號解釋理由書
21 參照）。是以本法第18條明文規定：「多層次傳銷事業，應
22 使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為
23 主，不得以介紹他人參加為主要收入來源」。蓋若多層次傳
24 銷先加入者之經濟來源，主要來自其所介紹加入者所繳交之
25 加入費用，而非由推廣、銷售商品或勞務所獲得之合理利
26 潤，依一定比例分配予相關傳銷商，即已脫離多層次傳銷應
27 著重推廣、銷售商品或勞務之本質，而為變質多層次傳銷。
- 28 2. 又多層次傳銷藉由傳銷商組成銷售網路，亦即透過傳銷商介
29 紹他人參加而建立多層級之組織架構，並藉由該組織架構所
30 形成之人際網絡以推廣、銷售商品或服務，此種銷售模式雖
31 與傳統商業型態不同，但組成此種多層級架構目的在「銷售

商品或服務」之本質並未改變，故「傳銷商品或服務」必須「確實」提供及使用，方屬正當之多層次傳銷，倘若商品或服務未確實提供及使用，傳銷事業僅係以形式上商品或服務之交易，作為向傳銷商收取費用並據此發放經濟利益之幌子，即違反多層次傳銷管理法第18條之規定。易言之，若傳銷事業與傳銷商之間就傳銷商品之交易流於形式，傳銷事業與傳銷商均不重視商品本身，傳銷商購買商品並非基於該商品之使用或交換價值，購買後有無實際取得（受領）商品無關緊要，傳銷商僅為取得介紹他人參加之資格並藉由不斷介紹他人加入以發展組織，藉此領取高額獎金，傳銷事業則依賴向新加入之傳銷商收取高額費用，再利用發放高額獎金給予已加入之傳銷商，藉此吸引其等介紹更多人加入以繼續營運，傳銷商品因而流為形式表徵或脫法工具，整個傳銷體制勢必演變成須不斷有新進傳銷商加入並挹注資金方得以繼續運作之狀態。最終，新加入之傳銷商將因無法再覓得足夠人頭加入而血本無歸，發起或推動之人則無風險，並已享得暴利，自屬多層次傳銷管理法第18條所禁止之變質多層次傳銷。

(二)風凌公司之傳銷制度並非使傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品為主：

1. 實際授課時數不足：

風凌公司於104年5月間向公平會完成報備時，雖表明附表一所示6種課程商品授課總時數共16小時，嗣遭公平會人員於105年3月26日實地查訪發現總時數僅有6小時後，始向公平會報備變更課程時數為6小時（原報備及變更後之各種課程時數如附表一所示），然風凌公司實際提供予傳銷商之課程商品，就附表一編號1至4所示4種課程在104年4月至8月間之授課總時數均僅有5小時，附表一所示6種課程在104年9月至105年7月間之授課總時數則僅有6小時（104年9月或不足6小時）等情，已如前述。而風凌公司在傳銷商入會時發給傳銷商之事業手冊，其中就「產品（課程）介紹」之章節，均載

明附表一所示6種課程授課總時數為16小時，直至遭公平會發現授課時數不足後，始於105年4月7日將事業手冊中此部分記載變更為總時數6小時，並重新印製後發給傳銷商等情，有航高站調查員搜索台灣生活公司時扣案之16小時版事業手冊1本（手冊背面所載印製日期為104年11月5日，影本見E1卷第291至356頁）、告訴人即傳銷商丑○○提出之16小時版事業手冊1本（印製日期為104年12月7日，影本見C19卷第171至204頁，原本外放）、告訴人即傳銷商丁○○提出之16小時版事業手冊1本（未載印製日期，惟丁○○入會時間為105年4月20日，印製日期理應在此之前，影本見B12卷第9至25頁）、公平會106年5月5日公處字第106030號處分書所附審議案及附件63風凌公司所提出修改後之節本1份（A3卷第1至5頁、第8至22頁、第226頁）、告訴人即傳銷商寅○○提出之6小時版事業手冊1本（印製日期為105年4月30日，C31卷第63至133頁）、傳銷商利河伯工房經貿有限公司實際負責人天○○、傳銷商宙○○及子○○○提出之6小時版事業手冊各1本（印製日期均為105年6月1日，C4卷第63至80頁，C8卷第9至44頁）在卷可參，故風凌公司自104年3月開始實施多層次傳銷行為時起，至少至告訴人丁○○於105年4月20日入會時止，超過1年之期間，發給傳銷商之事業手冊中就附表一所示課程商品之授課總時數均記載為16小時，然實際授課時數僅6小時或不足6小時，足見風凌公司販售課程之時數與實際授課之時數差距甚遠。

2. 風凌公司之傳銷商品售價並非合理市價：

附表一所示6種包套課程商品即鑽石級商品之售價為19,900元，實際授課時數約6小時，故每小時課程售價約3,317元（計算式： $19,900 \div 6 = 3,317$ ，小數點後四捨五入）。而附表一所示課程之授課講師，除悟心國際顧問有限公司總經理己○○為外聘講師外，其餘講師均為風凌公司人員，計有被告己○○、宇○○、組訓部副理蔡佩如、商開部經理蘇俊銘、首席講師孟昭華等5人。其中外聘講師己○○另任IGS天

賦智能教育學院與其他講師共同開設「核心幹部管理實務認證班」，教授企業核心幹部管理實務之相關課程，收費為11,900元，授課總時數30小時，換算每名學員之每小時收費為397元（ $11,900 \div 30 = 397$ ，小數點後四捨五入），遠低於風凌公司課程商品之售價一節，有公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附之附件14風凌公司提供給公平會之課程商品講師名單、學經歷及當時市場上類似課程收費情形1份可參（B1卷第1至5頁，A2卷第85至90頁）。另當時市場上亦有衛鴻國際股份有限公司向公平會報備於104年至105年間以多層次傳銷制度販售「菁英培訓課程A」、「菁英培訓課程B」等同為行銷課程之商品，前者收費及授課時數為1,800元、3小時30分鐘，後者收費及授課時數則為1,500元、4小時，換算每名學員之每小時收費分別為514元（計算式： $1,800 \div 3.5 = 514$ ，小數點後四捨五入）、375元（計算式： $1,500 \div 4 = 375$ ）一節，亦有公平會110年4月23日公競字第1100005032號函及所附衛鴻國際股份有限公司課程資料1份在卷可參（D5卷第385至386頁、第399頁），其收費亦遠低於風凌公司課程商品之售價，足認風凌公司課程商品之售價高出市場上類似商品售價6至8倍之多，顯非合理市價。

3. 傳銷商受領課程商品之比例偏低：

依風凌公司自行統計並提供予公平會之資料顯示，自104年4月起至同年10月止，以每月入會（購買商品）之傳銷商人數及實際上課（受領商品）之傳銷商人數計算，上課率依序為67.5%、65.3%、63.9%、70.6%、56.5%、66.1%、68.6%等情，有公平會105年3月23日公處字第105023號處分書附件17之會員參加人數及其使用課程商品比例明細表1份存卷可查（A1卷第182至185頁、第228頁），足認傳銷商購買商品後，實際受領之比例介於56.5%至70.6%之間，亦即僅有約5至7成之傳銷商受領課程商品。嗣因當時承辦風凌公司報備案之公平會科員蘇敏煌提醒風凌公司，應要求購買課程之傳銷商上完課程，否則容易變質為非法多層次傳銷，風

01 凌公司始於104年12月2日向全體會員公告，稱自104年12月
02 16日起新入會者須完成課程始具備領取組織獎金之資格等
03 情，業據證人張峻豪於偵訊時（B1卷第82頁反面）及證人蘇
04 敏煌於原審審理時（D3卷第23、27、47頁）證述在卷，並有
05 風凌公司104年12月2日風組字第000052號行政公告1份附卷
06 可參（A1卷第227頁），足認風凌公司經蘇敏煌提醒而強制
07 傳銷商上完課程始得領取獎金之前，傳銷商購買課程後實際
08 受領之比例偏低，顯然傳銷商購買商品之主要目的並非著重
09 於該商品本身之價值，而違反一般交易常規。

10 4. 風凌公司之傳銷商人數急速增長：

11 風凌公司之傳銷商所取得之經營權（球）雖分為銀級、金級
12 及鑽石級等3種級別，然鑽石級占總球數96.87%，業如前
13 述，顯然風凌公司之會員結構以鑽石級傳銷商為主。而風凌
14 公司自104年3月開始經營多層次傳銷業務時起，當月銷售額
15 即高達1,137萬4,000元，之後逐月快速攀升，於105年4月份
16 之銷售額達1億4,617萬400元，累積銷售總額已高達11億
17 6,948萬5,100元，若均以鑽石級計算，則風凌公司自104年3
18 月起至105年4月止共銷售出約5萬8,768球（計算式：
19 1,169,485,100÷19,900=58,768，小數點後四捨五入），若
20 以每名傳銷商均購買鑽石級商品3球計算，已有1萬9,589人
21 入會（計算式：58,768÷3=19,589，小數點後四捨五入），
22 若以每名傳銷商購買鑽石級商品2球計算，則已有高達2萬
23 9,384人入會（計算式：58,768÷2=29,384）。

24 5. 由上可知，自104年3月起至105年4月止，有多達2至3萬名之
25 傳銷商以高於市價約6至8倍之價格，購買風凌公司如附表一
26 所示之課程商品共16小時，但在風凌公司尚未強制傳銷商上
27 完課程始得領取獎金之前，卻僅有約5至7成之傳銷商實際受
28 領商品上完課程，且傳銷商所受領之授課時數僅有6小時或
29 不足6小時，明顯低於傳銷商原本付費購買之時數，堪認風
30 凌公司長久以來均未確實提供商品予傳銷商，然傳銷商不僅
31 未曾表示異議，反而以驚人速度累積至數萬人，可見附表一

01 所示之課程商品本身，對於已加入之傳銷商而言，屬於縱已
02 付費購買亦未必願意耗時上課受領，而為可有可無之商品；
03 對於新加入之傳銷商而言，則非其決定加入與否之主要考量
04 因素，亦即領取組織獎金始為傳銷商加入及推薦其他新傳銷
05 商加入之主要誘因。

- 06 6. 綜上，風凌公司自始即未確實提供傳銷商品，僅係形式上給
07 付（販售16小時課程，實際授課卻僅有6小時），以作為向
08 傳銷商收取高額費用（鑽石級課程6小時要價19,900元）之
09 藉口。而傳銷商亦不在意花費高於市價6至8倍之價格購買授
10 課時數嚴重不足之課程商品，甚至購買後約有3至5成之傳銷
11 商並未受領課程商品，卻有眾多傳銷商不斷介紹他人加入，
12 致短短1年餘之時間內傳銷商總人數已高達數萬人，在在顯
13 示傳銷商購買附表一所示之課程商品，並非著眼於該等課程
14 本身之價值，故風凌公司與其傳銷商間就本案課程商品之交
15 易明顯流於形式，堪認風凌公司之傳銷制度並非使傳銷商之
16 收入來源以合理市價推廣、銷售商品為主。

17 (三)風凌公司之傳銷商品及獎金制度設計均使傳銷商以介紹他人
18 參加為主要收入來源：

- 19 1. 風凌公司之傳銷商品不具備重複使用性，而係使傳銷商以介
20 紹他人參加為主要收入來源：

21 風凌公司之鑽石級課程商品實際授課時數為6小時，授課內
22 容主要在教授網路社群軟體（Facebook、Line、微信）之功
23 能、介紹小P網、利用上述社群軟體進行網路行銷，開發商
24 家至小P網上架販售商品，以及商品上架之流程等（課程名
25 稱及授課大綱如附表一所示），有風凌公司印製之事業手冊
26 （授課時數16小時版見E1卷第291至356頁，C19卷第171至
27 204頁，C12卷第9至25頁，授課時數6小時版見C31卷第63至
28 133頁，C4卷第63至80頁）、風凌公司提供予公平會之授課
29 講義「鑽石成功方程式商開培訓實戰篇V5.0版」、「網路行
30 銷基礎概念」、「建立正確的觀念與態度」、「目標設定與
31 行動」等文件（A5卷第57至84頁、第85至90頁、第90頁反面

至第93頁、第93頁反面至第96頁）、公平會人員於105年3月26日以傳銷商身分參加風凌公司臺北分公司舉辦之「成功方程式B」課程所取得之授課講義「鑽石成功方程式商開培訓實戰篇V6.0版」1份在卷可參（A2卷第42頁、第45至58頁）。依上述課程大綱、實際授課講義內容及僅以6小時就能完成全部課程等節觀之，可知風凌公司傳銷之課程商品，除教授網際網路及各種社群軟體基本操作外，主要在教導開發商家在小P網上架販售商品所需之技巧。其中附表一編號1至4所示之課程包含基礎上網、申請e-mail、登入小P網、公司網站、會員專區並了解各區功能、申請Facebook、Line、微信帳號、基礎功能、增加好友、發佈動態、文章分享、加入、開立社團、群組或公眾平台及功能之操作、小P網之各區功能操作、使用購物金、折扣金及分享序號等內容，惟在現今臺灣網路發展迅速、國民義務教育普及、社群軟體使用普遍之情形下，申請帳號及操作軟體之技術門檻甚低，故傳銷商有無付出超過市價數倍之費用參與此類課程之必要，已非無疑。況且該等課程內容之難度亦不致使風凌公司須投入大量之時間、心力及費用，準備師資或教材，始能令傳銷商吸收理解之程度，故傳銷商自無一再重複上課之必要。其課程性質顯與坊間專辦各種公職考試、外語學習、國高中會考、學測及指考等補習班課程，聽講者必須投入大量心力及經年累月之學習過程方能吸收理解，甚至必須重複上課之情形不同。則以一般常理判斷，對大多數傳銷商而言，風凌公司之課程商品本身並無反覆購買使用之實益，亦即不具備重複使用性，實無購買複數包套（非法人傳銷商每人最多3套）課程商品之必要。又風凌公司傳銷制度之設計並無終端消費者存在，亦即不存在只購買傳銷商品但不成為傳銷商之情形一節，業據被告已○○於原審審理時供述明確（D5卷第552至553頁），且傳銷商購買課程商品後，因其並非將該課程商品轉售予新加入者獲利，故無需持續進貨、銷貨，而係介紹新加入者另向風凌公司購買課程商品成為新傳銷商以賺

取獎金。是以，傳銷商如欲獲取高額獎金，除購買複數包套課程商品並不斷介紹他人加入外，別無他法，足見傳銷商之收入來源係以介紹他人參加為主，而非自己實際銷售商品之所得。

2. 風凌公司組織獎金制度之設計，係使傳銷商以介紹他人參加為主要收入來源：

(1) 風凌公司設計之4種組織獎金制度如下：

① 推薦獎金：傳銷商每介紹1人參加，可按本身為銀級、金級或鑽石級之不同聘級，分別領取新加入者所購買課程之PV值中10%、12%、15%作為推薦獎金。倘若鑽石級傳銷商介紹加入者亦購買鑽石級商品，則該名傳銷商每推薦1人可領取2,700元之推薦獎金（計算式如前所述），故此種推薦獎金顯係基於介紹他人加入所取得。

② 安置見點獎金：以傳銷商介紹參加之人數為計算獎金基礎，因採雙軌制且傳銷商可介紹新入會之人數不限，故每名傳銷商以自己為中心分為左右2線，最先介紹加入之前2人列為自己之第1代左右下線，往後介紹加入者依序列為自己之第2代下線並分列左右，依序往下，每介紹1人入會即可領取新加入者購買課程PV值1%之安置見點獎金，鑽石級傳銷商可領至往下10代，倘若其下10代傳銷商亦均購買鑽石級商品，則該名傳銷商共可領取之安置見點獎金共36萬8,280元（計算式如前所述），依此種計算規則可知，安置見點獎金實質上亦係依傳銷商介紹之新會員人數多寡計算獎金，而屬於介紹他人參加所獲得之獎金。

③ 對碰獎金：採行雙軌制下，當左右2線業績不相同（大邊、小邊）時，按日以該組織小邊總PV值之一定百分比（鑽石級為15%）計算對碰獎金，鑽石級單日最高可領4萬元。依其計算方式，仍係依傳銷商所介紹新加入之會員人數、購買課程PV值及分置於左、右下線排列情形領取獎金。

④ 輔導對等獎金：當下線傳銷商可領取對碰獎金時，屬於金級、鑽石級之上線傳銷商可因而領取前述對碰獎金之5%作

為輔導對等獎金，其中鑽石級傳銷商可領取輔導對等獎金之範圍包含其往上2代、往下8代內每位傳銷商所得對碰獎金之5%，顯見設置此種獎金之目的，隱含增加新傳銷商及早加入組織成為上線之誘因，且鼓勵上線不斷介紹他人參加以發展成多代下線，以便於在其下線獲取對碰獎金時，越早在組織中列為上線之傳銷商，越能獲得高額之輔導對等獎金，足見其獎金來源亦係基於介紹他人參加而取得。

⑤由此可知，上述4種組織獎金雖有不同之計算方式，然實質上均係以傳銷商所介紹入會之人數多寡及購買課程之PV值為計算獎金之基準，亦即傳銷商介紹加入之人數越多、付費購買課程之金額越高，則其可領取之獎金即越高。尤其安置見點獎金可領取往下10代、輔導對等獎金可領取往上2代、往下8代（均以鑽石級為例）之設計，更係在鼓勵傳銷商盡快不斷介紹新會員加入，使組織得以持續往下發展更多代以領取更高額之獎金。

(2)在此種組織獎金制度下，造成傳銷商之認知及實際操作手法，確實係以介紹他人參加作為主要收入來源，有下列傳銷商之證詞可參：

①證人即傳銷商辰○○於調詢及原審審理時均證稱：我於104年10月加入風凌公司，張峻豪、已○○、宇○○等人上課時都宣稱可以不用購買產品、不用售貨、不用囤貨，只要介紹朋友加入就可以領取推薦獎金，在風凌公司要賺錢，重點要推薦下線等語（B6卷第112頁正反面，D3卷第310頁）。

②證人即傳銷商楊娟子於調詢及原審審理時均證稱：我於104年10月經朋友介紹去參加說明會，介紹說繳納19,900元、主要從事組織的下線介紹、可以賺取獎金，我就加入風凌公司，當時張峻豪、已○○、宇○○等人在上課時都宣稱可以不用購買產品、不用售貨、不用囤貨，只要介紹朋友加入就可以領取推薦獎金，我受到誘惑就購買1球，風凌公司會員主要是拉人賺獎金等語（B6卷第119頁，D3卷第320頁）。

③證人即傳銷商張雲晴於調詢及原審審理時均證稱：友人楊雅

01 婷於104年12月介紹我加入風凌公司，楊雅婷上線劉佶龍表
02 示可以不用購買產品、不用售貨、不用囤貨，而且可以做商
03 業開發，只要介紹朋友加入就可以領取推薦獎金，我受到誘
04 惑買3球，但因為課程都一樣，且上線說上課只是補充知
05 識，最主要經營還是要往外開發會員，就是介紹人頭進來，
06 所以我只上1球的課，在風凌公司要賺錢，重點要推薦下
07 線，才能領取推薦獎金等語（B1卷第114、115頁，D3卷第
08 330至331頁、第337至338頁）。

09 ④證人即傳銷商丁○○於偵訊及原審審理時證稱：我於105年4
10 月加入風凌公司，是朋友介紹說這個蠻好賺的，主要是賺介
11 紹獎金等語（B12卷第54至55頁，D4卷第40頁）。

12 ⑤證人即傳銷商庚○○於偵訊時證稱：我於105年4月加入風凌
13 小P團購網，是往下拉人才能賺錢等語（C16卷第71頁、第
14 233頁反面）。

15 ⑥證人即傳銷商壬○○於調詢及原審審理時證稱：我於105年6
16 月加入風凌公司，若沒有拉下線就沒有收入、領不到獎金，
17 我在風凌公司上的6堂課程內容與事業手冊寫的專業科目不
18 一樣，都只是激勵人心的話術、精神喊話，講一個遠景可以
19 像某些上線賺那麼多錢，主要是要我們去拉人，拉人進來就
20 可以像上線一樣賺那麼多錢，上線也是這樣說等語（B6卷第
21 107至108頁，D3卷第345至346頁、第349至351頁、第353、
22 359頁）。

23 (3)按事業是否構成多層次傳銷管理法第18條之變質多層次傳銷
24 行為，依該條規定，應以參加人即傳銷商之收入來源作為認
25 定標準，參加人收入來源若可清楚劃分為二，一為單純來自
26 介紹他人加入，一為來自推廣或銷售商品或勞務之價格，此
27 時先認定其利潤來源，若主要係來自介紹他人加入，即違反
28 多層次傳銷管理法第18條。至於「主要」如何認定，多層次
29 傳銷管理法施行細則第6條第2項規定：「以百分之五十作為
30 判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程
31 度等實際狀況合理認定。」經查，前揭證人一致證述：「不

01 用購買產品、不用售貨、不用囤貨，只要介紹朋友加入就可
02 以領取推薦獎金」等情，核與風凌公司之傳銷方式及獎金制
03 度相符，亦即一旦購買課程商品成為傳銷商後，即無需再付
04 費購買任何商品販售他人以賺取價差，只需藉由介紹他人向
05 風凌公司購買形式化之課程商品成為新傳銷商後，即可領取
06 各種組織獎金。復參諸風凌公司自104年3月起至105年4月
07 止，每月所發放之組織獎金占該月份之銷售額比例為
08 61.13%逐月攀升至95.18%（詳如附表二所示），有扣案之
09 分紅明細及員工薪資明細可參（B1卷第144至155頁，A1卷第
10 289、290頁），亦即風凌公司每月向新傳銷商收取之款項，
11 絕大多數均已發放予傳銷商作為組織獎金之用，且因傳銷商
12 無需進貨、銷貨，故除組織獎金之外，別無其他收入來源，
13 足見風凌公司之組織獎金制度確實使傳銷商之收入以介紹他
14 人參加為主。

15 (四)風凌公司之傳銷制度淪為金錢遊戲而屬變質之多層次傳銷：

16 1. 風凌公司如附表一所示之課程商品並無重複使用性，業如前
17 述，且該等課程內容於風凌公司經營期間並無變化一節，亦
18 據被告已○○於原審審理時供稱：風凌公司6堂課程內容幾
19 乎都一樣，不會因應聽眾不同而有變化，因為不斷有新人加
20 入，我們要從基礎開始教，不能變化等語（D2卷第223頁反
21 面）。然風凌公司卻鼓勵傳銷商同時購買內容相同之3套課
22 程（俗稱3球），以形成「黃金三角」，始能更快累積組織
23 獎金，此觀諸前揭組織獎金之設計方式即明，復有下列證據
24 可資證明：

25 (1)葉映伶擔任風凌公司聘任之講師一節，有扣案之風凌公司
26 104年9月至11月、105年1月、5月、7月課程表、網路商機說
27 明會講師費明細表、風凌公司講師差旅費用明細、105年7月
28 9日「鑽石成功方程式B」高雄場流程表在卷可稽（E1卷第
29 5、9、17、21、23、25頁、第218至219頁、第225、228頁、
30 第231至232頁、第240頁，E2卷第24、230、245頁），其於
31 風凌公司招商說明會（公開招攬一般民眾入會）兼傳銷課程

01 商品中公開向民眾宣稱：「商開賺5%，我沒有在賺那5%的
02 啦，我賺75%」、「我跟你說我為什麼月收入破百萬」、
03 「19,900讓我在這邊，我用3單，智慧型的3單要記起來，今
04 天來的人智慧型3單，因為我的對等收入領2倍、安置見點也
05 領2倍，這樣好不好？同樣的業績，可以雙倍的收入，所以
06 等一下不可以簽1單知道嗎？因為你那個單子key進去之後，
07 後面人家多的有接下去了，你的第2單就要接在下面了，然
08 後這1段的對等獎金你就領不到了」、「一定要智慧型的3
09 單，我如果3單，這邊也領2倍、這邊也領2倍，同工不同
10 酬，不要說我沒有跟你講清楚喔，不要加入1單後反悔，要
11 第2單插到上面來，不行」等語，有告訴人即傳銷商亥○○
12 等人提出之招商說明會錄音光碟（B9卷末紙袋內）及原審當
13 庭勘驗該光碟之勘驗筆錄1份在卷可參（D3卷第207至209
14 頁）。

15 (2)被告已○○於原審審理時亦供稱：同時買3顆球好處是最後
16 可以發展4條線，1顆球只能發展2條線，第2顆球及第3顆球
17 可以再發展2條線，1個人如果要領大筆獎金，用3顆球就是
18 有企圖心要發展更多條線，如果要發展組織一定會同時買3
19 顆球先卡位，第2號、第3號球先卡住（按：將第2號球、第3
20 號球排成第1顆球之左右下線），（之後介紹加入的）A、
21 B、C、D都會變成下線，那下線的所有業績都會算在自己這
22 邊，因為是無限代累積業績計算，所以先把第2號球、第3號
23 球買下來卡位，不一定要先發展4條線，否則（自己）後面
24 才買的球會變成A、B的下線，那（自己）的第2號球就吃不
25 到A、B的業績，這個稱做黃金三角等語（D4卷第93頁）。

26 (3)證人即傳銷商蕭楚芹於調詢及原審審理時證稱：我買3個單
27 位（球），每個單位課程都一樣，我只上1個課程，因為另
28 外2個單位僅是要快速累積獎金等語（B1卷第51頁正反面，
29 D3卷第367頁）；證人即傳銷商張雲晴於原審審理時證稱：
30 我買3顆球，因為課程內容都相同，所以只以課程本身而
31 言，3顆球對我沒有意義。但當時風凌公司獎金制度就是要

01 形成三角形，可以得到最大效益，所以鼓勵每個加入的人買
02 3顆球，我是因為這樣才買3顆球，純粹是為發展獎金制度等
03 語（D3卷第338至339頁）；證人即傳銷商壬○○於原審審理
04 時證稱：我買3球的課程內容應該一樣，但我的上線說這樣
05 賺得比較多，可以賺3倍等語（D3卷第358頁）。

06 (4)風凌公司之傳銷及獎金制度實際運作結果，確實有高達1萬
07 5,371名傳銷商購買3球，有前述網路乾坤公司提供之會員清
08 單及原審勘驗筆錄可參（D5卷第426至427頁）。

09 (5)綜上所述，附表一所示課程商品本身對傳銷商之實益不大，
10 更無同時購買多套課程商品之必要，故傳銷商購買課程商品
11 之實際目的在於取得介紹他人參加之資格，並藉由不斷介紹
12 他人入會發展組織，以快速累積各種組織獎金，堪認風凌公
13 司傳銷商之收入來源並非以合理市價推廣、銷售商品為主，
14 而係以介紹他人參加為主要收入來源。

15 2. 風凌公司各種組織獎金制度之設計，不僅實質上均係以介紹
16 他人入會之人數及購買課程商品PV值之多寡為基準，其中安
17 置見點獎金及輔導對等獎金之設計，更使未實際推廣、銷售
18 商品之傳銷商亦能領取獎金：

19 (1)被告已○○於原審審理時明確供稱：若我拉A當下線，雖A沒
20 有拉新人，但我有繼續做，則A可以領我獎金的一部分，也
21 就是輔導對等獎金（按：指A可以領其上1代傳銷商所得對碰
22 獎金5%作為輔導對等獎金）；另外安置見點獎金部分，比
23 如我推薦第3個人排給我的下線A，則A雖沒有推薦人，也可
24 以領到安置獎金等語（D5卷第552頁）。

25 (2)證人即傳銷商蕭楚芹於原審審理時證稱：就算我不推薦人，
26 由上面的人丟球下來，我還是會有安置獎金等語（D3卷第
27 378頁）；證人即傳銷商丁○○於原審審理時證稱：獎金來
28 源是找下線加入，但有所謂的靜態獎金，你沒有做、有人排
29 給你的話也可以領獎金，因為是雙軌制，每個人下線只能排
30 2個，上線介紹的人多的可能就往你下面安置、擺線給你，
31 你也會有獎金等語（D4卷第40頁）；證人即傳銷商庚○○於

01 偵訊時證稱：我沒有拉過下線，但上線有幫我找下線，我有
02 領到獎金等語（C16卷第233頁反面）。

03 (3)依風凌公司高階傳銷商所製作之「風凌小P大商機」文宣，
04 在風凌公司傳銷制度與其他公司傳銷制度比較部分，關於
05 「沒推薦到」處清楚記載：一般傳銷公司是「只是消費者，
06 什麼獎金都領不到」，風凌公司則是「仍然可以領安置獎金
07 及上線對等獎金」等文字，及在文宣內頁以粗體字標示「雙
08 軌制，制度上線努力下線分得到收入，如果完全靜態，只要
09 跟著好的團隊一樣有源源不絕的收入」等文字，有上述文宣
10 在卷可參（C3卷第177至184頁、第365至374頁）；又告訴人
11 即傳銷商亥○○等人參與風凌公司舉辦之招商說明會（公開
12 招攬一般民眾入會之場合，而非附表一所示課程），會中播
13 放之投影片亦有與上述「風凌小P大商機」文宣相同之記
14 載，有上述投影片1份存卷可查（B9卷第100頁）。

15 (4)風凌公司講師葉映伶於風凌公司所舉辦之招商說明會，亦公
16 開向民眾宣稱：「商開賺5%，我沒有在賺那5%的啦，我賺
17 75%」、「我跟你說我為什麼月收入破百萬」、「我招攬兩
18 個，我說你挺我一次，我的收入挺你一輩子，這樣好不好，
19 往上2代對碰5%均分，她說，蛤，都沒有做也可以領喔，我
20 說對，你現在加入的隔天開始算。怎麼那麼好？我說，這樣
21 還不夠，還給你第2項，你簽單進來，你推薦的，不是放左
22 邊就是放右邊對不對？多的人要不要放下去？不然沒有第3
23 個位子，我們是2條線嘛，多的要不要丟下去？丟1個下去你
24 賺180，丟10個你賺1,800，她說這樣比放在銀行還要好耶，
25 我說當然啦，1,248他讓你領10層，風凌最多人數就是2,046
26 人，不能再多了，這個需要時間跟人脈的串聯，何時領到這
27 筆錢我不知道，但最多就是讓你領到2,046人」、「對碰獎
28 金有封頂，但是對等獎金領8代不封頂，我推薦他、他又推
29 薦別人，一直下去，我可以領8次，這樣有沒有嚇死人，這
30 些人全部一輩子的對碰獎金我都領的到，這個叫做自動購，
31 不工作都還有收入，睡覺都還有收入，所以加入風凌、小P

01 讓你有機會當有錢人，這樣好不好？」、「你現在加入的位
02 子就是最好的位子，往下可以領8代，領多久？領永久。我
03 們可不可以世襲？你可不可以領到懶得呼吸再傳給下一代？
04 這個東西是一輩子的你知道嗎？領永久你知道嗎？公司存在
05 多久你就領多久，這樣瞭解嗎？所以要把公司顧大，公司做
06 大，賺更多錢，我們就跟著賺錢，這樣好不好？」等語，有
07 告訴人即傳銷商亥○○等人提出之招商說明會錄音光碟（B9
08 卷末紙袋內）及原審當庭勘驗該光碟之勘驗筆錄1份在卷可
09 參（D3卷第207至209頁）。

10 (5)綜上可知，風凌公司之制度設計導致傳銷商僅需自己加入卡
11 位，縱不推廣、銷售商品，只要其上線有持續介紹他人參加
12 並將該新入會者排入其下線，則未推廣、銷售商品之傳銷商
13 仍可領取安置見點獎金及輔導對等獎金，明顯有違多層次傳
14 銷建立多層級組織以「銷售商品」之本質，自屬變質之多層
15 次傳銷。

16 3. 證人即承辦風凌公司報備案之公平會科員蘇敏煌於原審審理
17 時證稱：多層次傳銷的商品本質很重要，本來傳銷是有買東
18 西也有拉人，但如果商品變成用不用都沒關係，主要是要拉
19 人進來抽獎金，傳銷商的收入不是因為銷售商品，就會變成
20 變質的多層次傳銷，最極端的例子是吸金的金字塔傳銷，參
21 加的人只為了要領獎金，有些人看到傳銷的利基，會設法做
22 假商品，成本很低、售價很高，把中間的利潤拿來發獎金，
23 變成金錢遊戲。判斷變質多層次傳銷其中一個考量是看核發
24 的獎金占商品銷售額的比例，獎金比例在40%以下比較不會
25 有問題，50%至60%會審慎監管，若達60%以上就會嚴格監
26 控，若有公司達90%以上，我們不可能認可，因為能發90%
27 的獎金表示沒有成本、成本很低或售價很高，拿了錢只是在
28 發獎金而已。風凌公司的傳銷課程商品不像一般日用品等實
29 體商品可以一直反覆消費、產生實質交易，課程不可能一直
30 上，變成要拉人去上這個課程，且傳銷商為什麼要買3組一
31 模一樣的課程（指同時買3球）？這就是有問題的。我們還

發覺他們賣課程給從沒上過電腦課程的歐巴桑、歐吉桑，這些歐巴桑根本從沒上過網，只是為了賺錢，這個當然就是虛的東西等語（D3卷第22至23頁、第26頁、第38至40頁、第44頁、第46至47頁）。而風凌公司之課程商品不僅售價高昂，對傳銷商而言更是無關緊要，傳銷商購買商品之目的僅在於取得介紹他人參加以領取獎金之資格，同一傳銷商購買3球之目的更係在快速累積獎金，顯屬證人蘇敏煌所稱之變質多層次傳銷。再者，風凌公司自104年3月開始經營多層次傳銷業務時起，第1個月發給傳銷商之組織獎金即達695萬3,464元，占該月銷售額1,137萬4,000元之61.13%，之後逐月攀升，從104年11月起至105年4月止，每月獎金比例均超過90%，最高占比為105年4月之95.18%（詳如附表二所示），有扣案之分紅明細及員工薪資明細可參（B1卷第144至155頁，A1卷第289、290頁），顯已淪為金錢遊戲而為變質多層次傳銷。

4. 從而，依風凌公司之傳銷制度設計及實際運作結果觀之，確為變質之多層次傳銷無訛。

(五)被告已○○及宇○○之其餘抗辯不予採信之理由：

1. 向公平會報備不等同於經公平會認定合法之多層次傳銷：

(1)按多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。二、傳銷制度及傳銷商參加條件。三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。四、商品或服務之品項、價格及來源。五、其他法規定有商品或服務之行銷方式，或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。六、多層次傳銷事業依第21條第3項後段或第24條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。七、其他經主管機關指定之事項，多層次傳銷管理法第6條第1項定有明文。是以，多層次傳銷事業檢具相關資料向公平會「報備」，性質上僅係向公平會告知此事，屬於從

01 事多層次傳銷活動前應履行之法定義務而已，並不代表已經
02 公平會認定為合法，或報備後之傳銷事業一切行為均為當然
03 合法。況且認定多層次傳銷行為合法與否屬於法院之職權，
04 自與多層次傳銷事業有無事先向公平會報備無關。

05 (2)證人蘇敏煌於原審審理時證稱：報備不代表合法，公平會是
06 照報備資料看有無符合法令規定要件，並進行輔導，讓事業
07 達到法令規定所需具備的形式上條件。況且事業報備內容不
08 見得與實際實施情形一樣，仍要進一步按實際運作情形審查
09 是否合法等語（D3卷第17至20頁），亦徵多層次傳銷事業於
10 實施多層次傳銷行為前，向主管機關公平會報備，僅係其應
11 履行之法定義務，藉由行政主管機關之事前輔導以避免觸犯
12 法律而已，並非等同於已經公平會認可該事業未來實施之多
13 層次傳銷行為必然合法。

14 (3)風凌公司實施本案多層次傳銷行為，固曾向公平會報備，實
15 施期間並經公平會多次要求補正，公平會亦曾派員以實地查
16 訪之方式實施業務檢查，更因風凌公司違反多層次傳銷管理
17 法第6條第1項之規定經公平會裁處罰鍰30萬元；違反同法第
18 7條、第14條之規定裁處罰鍰100萬元；違反第7條第1項、第
19 14條第1款、第24條準用第20條第2項及第21條第2項之規定
20 裁處罰鍰380萬元等情，有公平會107年2月2日公競字第
21 1071460102號函（D1卷第86-1頁）所附風凌公司報備資料
22 （A4全卷）、公平會業務檢查資料（A5全卷）、3次處分書
23 完整資料（A6全卷）；公平會108年6月3日公競字第
24 1081460489號函（D2卷第171頁）所附風凌公司歷次報備補
25 正之完整資料（A7卷第1至56頁）；公平會105年8月29日公
26 競字第1051460898號函所附公出報告2份（B1卷第1至5頁，
27 A2卷第33至58頁）在卷可參。又公平會雖為多層次傳銷管理
28 法之主管機關，然屬於行政機關，僅能就傳銷事業有無違反
29 多層次傳銷管理法所定行政罰則部分進行審查，並無權判定
30 傳銷事業是否應負同法所定之刑事責任。是以，被告已○○
31 及宇○○辯稱風凌公司傳銷制度業經公平會實質審查，不曾

01 指出有商品虛化情事，自屬合法之傳銷模式云云，顯屬無
02 據。

03 (4)再者，公平會並無司法偵查權限，縱其派員對傳銷事業進行
04 業務檢查，亦僅能依傳銷事業主動提供之書面資料進行審
05 查，無法如同偵查機關透過搜索、扣押之方式取得傳銷事業
06 內部重要書、物證，故若傳銷事業提供之文件資料虛偽不實
07 或未完整呈現多層次傳銷行為之運作實況，公平會依此做出
08 之判斷必然失準，更難僅以傳銷事業曾向公平會報備一事即
09 遽認傳銷事業實際運作情形必然合法。查風凌公司於實施多
10 層次傳銷行為期間，曾提供104年3月起至105年4月止之銷售
11 總額、發出之組織獎金總額等資料予公平會，然風凌公司聲
12 稱上開期間銷售總額僅有8億7,862萬1,711元，發出組織獎
13 金僅共5億1,112萬4,254元，獎金比例為58.17%（計算式：
14 $511,124,254 \div 878,621,711 = 58.17\%$ ，小數點後2位四捨五
15 入）等情，有風凌公司歷次主動提供予公平會之銷售金額明
16 細表及獎金發放明細表附卷可稽（A2卷第30至31頁反面、第
17 104頁），惟風凌公司於上開期間之銷售總額為11億6,948萬
18 5,100元、發出之組織獎金達10億5,971萬5,173元（詳如附
19 表二所示），已如前述，足見風凌公司實際發出之獎金比例
20 高達90.61%（計算式： $1,059,715,173 \div 1,169,485,100 =$
21 90.61% ，小數點後2位四捨五入），顯與其向公平會報備之
22 數據相差甚遠，堪認風凌公司係以虛偽不實之資料欺瞞公平
23 會，則被告已○○及字○○均辯稱風凌公司之傳銷制度業經
24 公平會實質審查，故屬合法之傳銷制度云云，顯不足採。

25 2. 附表一所示之課程商品不具合理市價：

26 (1)各傳銷商受領課程商品後，對該課程是否具有價值或其價值
27 高低，各人之感受未必盡同，對部分傳銷商而言或許收穫豐
28 富而認為價值連城，但對已經知曉課程所傳授之知識或體驗
29 之傳銷商而言，則可能認為一文不值，尚非可一概而論，自
30 不得僅憑個別會員之主觀感受，作為本案認定附表一所示課
31 程商品之售價是否具有合理市價之依據，而應審酌本案課程

商品之授課內容、收費金額與其他同類型之課程相互比較，暨風凌公司之收費扣除成本後之差額，與同類型事業所應獲得之合理利潤相較是否過高等一切情狀綜合判斷之。是以，被告已○○及宇○○引用證人辛○○、蕭楚芹、楊娟子、辰○○、張雲晴、壬○○、余鳳政、陳明聖、施汶均及施文傑等人之證詞，證明其等上課後均獲益匪淺云云，純屬個別傳銷商之主觀感受及個人意見，尚不得作為認定附表一所示課程商品是否具有合理市價之唯一依據。

(2)查風凌公司傳銷之課程商品，主要在教授網際網路及各種社群軟體之基本操作，暨開發商家在小P網上架販售商品所需之技巧等情，已如前述，自目前臺灣社會網路科技發展之客觀環境而言，該等課程雖非全無價值，但申請社群軟體之帳號及操作軟體之知識、技術門檻不高，通常透過自行摸索或親友協助完成，並非難事，已難認一般民眾有付出每小時3,900元或4,500元之價格購買該等課程之必要。再以本案傳銷商購買比例高達96.87%之鑽石級課程商品為例，風凌公司於104年5月間向公平會報備如附表一所示之6種包套課程（即鑽石級商品）授課總時數共計16小時，售價1萬9,900元，嗣遭公平會人員於105年3月26日實地查訪發現總時數僅有6小時後，改向公平會報備變更課程時數為6小時，其中附表一編號1至4之課程各由3小時縮減為1小時、編號5、6之課程各由2小時縮減為1小時，減課幅度分別高達2/3及1/2，惟其總售價竟未依比例調降而維持1萬9,900元不變，自難認其課程商品之實際價值與售價間具有合理之對價關係。

(3)又附表一所示課程之授課講師，除已○○為外聘講師外，其餘講師均為風凌公司人員，而已○○在其他企業開設「核心幹部管理實務認證班」，每位學員之收費平均為每小時397元；另當時市場上尚有衛鴻國際股份有限公司販售「菁英培訓課程A」、「菁英培訓課程B」等類似課程商品，換算每位學員之收費平均為每小時514元及375元，已如前述，可見附表一所示之課程商品收費遠高於當時市場上之其他類似課

程。再依扣案之風凌公司104年12月份、105年2月份、5月份課程網路商機說明會講師費所示（扣卷一第218、224、226頁），除葉映伶之講師費為每2小時3,000元外，包含己○○在內之其餘講師均為每2小時2,000元或1,000元，換算每小時之講師費成本僅1,500元、1,000元或500元不等，與每位傳銷商購買之課程售價為每小時3,900元及4,500元相較，顯屬高售價、低成本之事業。雖被告己○○及宇○○均辯稱另有支出場地、設備等成本云云，惟前述其他同類型事業亦有場地、設備或行政支出等成本，但收費卻遠比風凌公司低廉，故縱使加計其他成本，風凌公司之售價仍明顯高於其他類似課程之價格。況且風凌公司於104年3月至105年4月間，各月份發出之組織獎金占銷售額之比例，自61.13%一路攀升至95.18%，該1年間銷售總額為11億6,948萬5,100元，發出之組織獎金總額則為10億5,971萬5,173元（詳如附表二所示），亦即風凌公司發出之獎金比例高達90.61%，實質上已成為單純收發現金以賺取差額之組織，益徵講師費、場地費或其他行政費用等足以表彰商品價值之成本占比甚低，各類組織獎金始為風凌公司之主要支出「成本」，故被告己○○及宇○○辯稱風凌公司提供之課程商品具有合理市價云云，自非可採。

- (4)風凌公司因傳銷商受領課程之比例偏低，經公平會科員蘇敏煌提醒後，始於104年12月2日向全體會員公告自104年12月16日起，新入會者須完成課程始具備領取組織獎金之資格等情，已如前述，足見傳銷商原本加入風凌公司之目的並非受領課程商品，而係領取組織獎金，故在規定上完課程後始得領取組織獎金前，傳銷商參與課程之意願不高，致風凌公司必須強制規定傳銷商於受領課程商品後始得領取組織獎金，藉此提高傳銷商參與課程之意願，適足以證明附表一所示之課程商品對傳銷商而言實屬無關緊要，而不具合理價值。是以，前揭公告僅係為應付公平會之調查而附加領取獎金資格之條件而已，不足以證明課程商品具有合理市價，故被告己

○○及宇○○辯稱風凌公司有規定必須上完課才能領取獎金，並非課程不具價值而僅單純發放獎金云云，亦非可採。

(5)被告已○○之辯護人雖以東森全球事業股份有限公司（下稱東森公司）經營類似多層次傳銷事業，其傳銷商所得領取之獎金更高、代數更多，以資證明風凌公司之多層次傳銷行為並未違法云云。惟是否構成非法多層次傳銷行為，應以多層次傳銷管理法第18條規定：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。」之要件為憑，故傳銷商領取之獎金高低、代數多寡，僅為判斷傳銷商品是否具有合理市價之參考因素之一而已，並非絕對之依據。況且東森公司之多層次傳銷事業經營方式、獎金制度如何，應屬判斷東森公司之多層次傳銷行為是否合法之問題，尚無從比附援引為風凌公司屬於合法多層次傳銷之依據。

(6)至被告已○○之辯護人另辯稱：電子代工業及OEM業界之毛利僅有3%至4%，故成本為96%至97%，明顯高於風凌公司發放組織獎金與銷售總額之比例，故不得據此認為風凌公司之傳銷方式為違法云云，惟電子代工業或OEM產業與多層次傳銷事業之性質完全不同，尚無從以不同產業間之成本比例高低，作為認定風凌公司之多層次傳銷行為是否合法之依據。

(7)綜上，被告已○○及宇○○以前揭事證辯稱附表一所示之課程商品具有合理市價，尚非可採。至被告已○○另聲請傳喚證人已○○到庭說明其授課內容及課前準備情形，以資證明其教授之課程具有合理市價等情，惟經本院傳喚證人已○○到庭作證，其回覆稱因視網膜剝離而無法到庭，且其僅授課1、2次，故無法說明相關案情等語，有本院電話查詢紀錄單1紙在卷可稽（本院卷第434頁）。本院綜合前揭事證，認附表一所示課程商品不具市場價值之事實已臻明確，且證人已○○在風凌公司及其他企業類似課程之授課情形，卷內已有相關證據可資佐證，業如前述，又證人已○○以證人身分到

庭作證，僅能說明其本人之授課情形，無法就其他課程之價值提供證言，自無再予傳喚之必要，附此敘明。

3. 風凌公司之傳銷商在小P網可從事之行為及權利，與風凌公司所從事者乃屬變質多層次傳銷之認定無關：

(1) 風凌公司之傳銷商購買附表一所示課程商品時，宸實公司會依傳銷商之消費金額，按銀級、金級及鑽石級傳銷商之聘級，分別贈送小P網之「折扣點數」3,900點、9,900點及1萬9,900點，當傳銷商在小P網購物時，每1筆消費可使用折扣點數折抵最高約10%之消費金額。而傳銷商在小P網消費購物時，另會產生「紅利點數」，當傳銷商累積之紅利點數超過3,000點時，則由風凌公司以1點等於1元之基準，按前述對碰獎金及輔導對等獎金之計算規則，核計紅利點數予傳銷商（亦即「消費分紅」），並將該等「紅利點數」與「折扣點數」一併放置於傳銷商在小P網所開設個人帳號之「折扣金」項下，供傳銷商在小P網消費時折抵部分之消費金額（每筆消費仍只能折抵最高約10%之消費金額）等情，已如前述，故「折扣點數」係宸實公司為吸引風凌公司之傳銷商前往小P網消費所贈送，用於折讓部分消費金額之積分，目的在於增加宸實公司之業績；「紅利點數」則係因風凌公司之傳銷商在小P網購物，宸實公司因而獲利，為吸引更多傳銷商前往小P網購物以創造更多業績，始將其自身利潤之一部分，藉由風凌公司分派「折扣金」予傳銷商之方式回饋予消費者。從而，上述傳銷商所獲得之折扣點數及紅利點數，實質上均係宸實公司為刺激消費而自願折讓部分消費金額，並非風凌公司代為支付部分價金。另就傳銷商而言，折扣點數乃係購買課程商品之附隨贈品，紅利點數則係在小P網購物所產生，均與傳銷商透過介紹他人加入風凌公司而獲得4種組織獎金之性質完全不同。是以，小P網之折扣點數及紅利點數，性質上僅係因風凌公司與宸實公司間之商業合作，使傳銷商得以在小P網消費時，獲得宸實公司折讓部分消費金額之積分而已，不論如何計算或分派折扣點數及紅利點

數，均不影響風凌公司之傳銷制度屬於變質多層次傳銷之認定。

(2)至風凌公司將其應發給傳銷商之4種組織獎金金額之10%，不以發放現金或匯入傳銷商金融帳戶之方式給付傳銷商，而係直接轉入傳銷商在小P網所開設個人帳號之「購物金」項下，供傳銷商在小P網購物時折抵使用，僅係風凌公司給付組織獎金之方式不同而已，亦不影響風凌公司之傳銷制度是否屬於變質多層次傳銷之認定。

(3)另加入風凌公司之傳銷商具有推薦其他廠商至小P網設立網路賣場（即「商開」）之資格，若經宸實公司審核通過，同意該廠商在小P網販售實體商品，則推薦之傳銷商可從售出之實體商品利潤中抽取一定比例之佣金，性質上亦僅屬風凌公司為增加民眾購買課程商品成為傳銷商之誘因，而與風凌公司設計之傳銷制度造成傳銷商之收入來源以介紹他人參加為主之認定不生影響。

(4)從而，風凌公司之傳銷商在小P網得為、所為之行為，及因在小P網消費所獲得之經濟上利益，均與認定本案是否為變質之多層次傳銷無關。是以，被告已○○及宇○○均辯稱：傳銷商入會時除取得附表一所示之課程商品外，尚獲贈等值之小P網折扣點數及商開權，足認風凌公司已提供具有合理市價之商品及服務云云，不足採認。

4. 被告已○○及宇○○另均辯稱：風凌公司在張峻豪因涉及另案而遭波及、被偵查機關凍結金融帳戶前，均有正常發放獎金，且已持續營運逾1年，可見並非短期內即會瓦解之老鼠會云云。惟是否為變質多層次傳銷之認定，與有無正常發放獎金或營運期間長短無關。且證人即風凌公司會計組長、被告已○○之子莊閔皓於偵查時證稱：105年7月後，風凌公司因制度不良發不出獎金，有把風凌公司傳銷商另加入中國小森林集團繳交費用的其中一部分，借來作為風凌公司發放獎金或應付解約之用，也曾因發不出獎金而向台灣生命集團借款等語（B1卷第208至209頁）。而風凌公司曾向其所屬之台

01 灣生命集團借款一事，亦經證人即台灣生命集團財務長林美
02 君於原審審理時證述在卷（D3卷第138頁）。況且風凌公司
03 自104年3月開始實施多層次傳銷行為時起，當月獎金發放比
04 例即已高達61.13%，此後一路快速攀升，至105年4月止已
05 高達95.18%（詳如附表二所示），等同於幾乎將全部銷售
06 額均用於發放組織獎金，形成以後加入者所繳交之費用作為
07 先加入者之獎金，明顯淪為惡性循環之金錢遊戲，亦足以證
08 明證人莊閔皓所稱因制度設計不良致發不出獎金，被迫向台
09 灣生命集團借款等情為真，故被告已○○及字○○前揭所
10 辯，自非可採。

11 (六)綜上，風凌公司實際運作之多層次傳銷行為，使傳銷商之收
12 入來源並非以合理市價推廣、銷售商品，而係以介紹他人參
13 加為主要收入來源，屬於變質之多層次傳銷等事實，已堪認
14 定。

15 五、被告已○○及字○○均為本案非法多層次傳銷之行為人：

16 (一)按共同正犯，係共同實施犯罪行為之人，在共同意思範圍
17 內，各自分擔犯罪行為之一部，相互利用他人之行為，以達
18 其犯罪之目的，共同正犯對於全部行為所發生之結果，負其
19 責任；共同正犯之成立，祇須具有犯意之聯絡，行為之分
20 擔，既不問犯罪動機起於何人，亦不必每一階段犯行，均經
21 參與；共同正犯間，非僅就其自己實施之行為負其責任，並
22 在犯意聯絡之範圍內，對於他共同正犯所實施之行為，亦應
23 共同負責；意思之聯絡並不限於事前有所謀議，即僅於行為
24 當時有共同犯意之聯絡者，亦屬之，且其表示之方法，亦不
25 以明示通謀為必要，即相互間有默示之合致，亦無不可；共
26 同正犯之意思聯絡，原不以數人間直接發生者為限，即有間
27 接之聯絡者，亦包括在內（最高法院34年上字第862號、32
28 年上字第1905號、73年台上字第2364號、77年台上字第2135
29 號判例，最高法院92年度台上字第2824號判決意旨參照）。
30 又多層次傳銷管理法第29條第1項，係以違反同法第18條規
31 定之「行為人」為規範對象。由於傳銷事業之參加人並非依

01 附或服從傳銷事業指令，得獨立決定商品銷售策略，為獨立
02 之營業主體，而與傳銷事業內部成員有間，且多層次傳銷之
03 當事人間有多面之法律關係，亦即傳銷事業與各階層參加人
04 間，及各階層參加人相互間具有多重關係，倘其中有發生不
05 當傳銷行為者，其效應將如網狀一般擴散，影響社會經濟層
06 面頗鉅，故上開條文所規範之「行為人」，並不囿於多層次
07 傳銷事業之主體負責人。多層次傳銷事業之參加人或未參加
08 該多層次傳銷事業之人，如擔任傳銷事業重要職務或屬於傳
09 銷事業之高聘參加人，或與傳銷事業合意決定重大之營運事
10 項，或積極參與傳銷組織擴散，或領得高額獎金等不法經濟
11 利益，經綜合判斷而可認定與傳銷事業負責人就違反多層次
12 傳銷管理法第18條之非法多層次傳銷行為有犯意聯絡及行為
13 分擔，自應認該當於該規定「行為人」之構成要件。

14 (二)被告已○○於103年間認識風凌公司負責人張峻豪後，與張
15 峻豪共同討論欲設立公司從事多層次傳銷行為，並商定由張
16 峻豪擔任公司董事長、被告已○○擔任總經理，被告已○○
17 並商請被告宇○○擔任副總經理後，始於104年2月26日向主
18 管機關申請設立風凌公司，並正式開始營業及招收業務人
19 員。於風凌公司設立後，被告已○○依約擔任總經理，綜理
20 公司所有業務，包含行政人員及行政事務之管理、會計、出
21 納、商品設計及成本管控等，並設計規劃傳銷及獎金制度，
22 經張峻豪同意後施行，風凌公司營運期間遇有重大決策事
23 項，張峻豪亦會邀請被告已○○進行商討；另就風凌公司每
24 週固定舉辦對一般民眾之招商說明會、附表一所示傳銷課程
25 商品，被告已○○亦均為講師等情，業據被告已○○於調
26 詢、偵訊及原審審理時坦承在卷（A1卷第1至2頁，B1卷第
27 161至167頁、第169至178頁，D2卷第143至145頁），並經證
28 人張峻豪於調詢、偵訊及原審審理時（B1卷第46至47頁、第
29 80頁正反面、第117頁反面至第119頁，D2卷第197頁反面、
30 第198頁反面至第199頁、第201頁正反面、第204頁反面至第
31 205頁、第209頁反面）、證人宇○○於調詢、偵訊及原審審

理時（B2卷第22頁至第23頁反面、第25頁、第33頁反面至第35頁，D2卷第228頁反面、第231頁）證述在卷，復有公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附之附件14即風凌公司課程講師名單附卷可參（B1卷第1至5頁，A2卷第85頁反面），足認被告已○○不僅綜理風凌公司所有事務，更是本案多層次傳銷制度之設計、規劃及執行者，自屬違反多層次傳銷管理法第18條規定、應依同法第29條第1項處罰之行為人無誤。

(三)被告宇○○自風凌公司設立時起即擔任副總經理，負責管理教育訓練部，包含招攬一般民眾入會及介紹4種組織獎金制度之招商說明會、傳銷課程商品等內容之安排設計；招商說明會及傳銷商品之講師調度、安排、培訓（含培訓資深傳銷商成為講師）；教導下線傳銷商發展組織；暨擔任風凌公司每週固定舉辦之招商說明會、附表一所示傳銷課程商品之講師等情，業據被告宇○○於調詢、偵訊及原審審理時坦承在卷（B2卷第22至29頁、第33至39頁，D2卷第143至145頁），並經證人已○○於調詢、偵訊及原審審理時（B1卷第162頁正反面、第174頁反面，D2卷第220頁正反面、第223頁反面）、證人張峻豪於調詢及原審審理時（B1卷第46頁、第117頁反面至第118頁，D2卷第209頁反面至第210頁反面）證述明確，復有公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附之附件14即風凌公司課程講師名單附卷可參（B1卷第1至5頁，A2卷第85頁），足認被告宇○○不僅負責風凌公司對外招攬民眾參加之一切事務，包含介紹各種組織獎金制度，並負責規劃執行附表一所示傳銷商品之相關事務，包括課程內容、講師培訓及調度，暨教導傳銷商如何招攬下線發展組織，其所負責之業務顯屬風凌公司之重要職務，更積極促使傳銷組織擴散，則依上述說明，亦屬違反多層次傳銷管理法第18條規定、應依同法第29條第1項處罰之行為人。

(四)再者，被告已○○及宇○○自風凌公司開始實施多層次傳銷時起，即按風凌公司每月銷售額換算之PV值之一定比例領取

業績獎金一節，業據其2人均坦承在卷（B1卷第163頁反面、第175頁，B2卷第26、36頁，D2卷第145頁），並經證人張峻豪於調詢、偵訊時（B1卷第73頁反面、第82頁反面）、證人即風凌公司行政主任傅佩玲於偵訊時（B1卷第156頁反面至第157頁）、證人即風凌公司營運長謝瑞典於偵訊時（B1卷第135頁）、證人即風凌公司會計組長莊閔皓於偵訊時（B1卷第207頁反面）均證述明確，且有扣案之分紅明細、員工薪資明細在卷可參（B1卷第144至155頁，A1卷第289至290頁）。而觀之上述分紅明細及員工薪資明細所載可知，被告已○○及宇○○於104年3月至9月間應係領取當月總PV值之3%為業績獎金，於104年10月至105年6月間應係領取當月總PV值之2.5%（已○○）、2.2%（宇○○）為業績獎金，截至105年6月止，被告已○○及宇○○領取之業績獎金分別高達約3,238萬7,837元及2,933萬3,506元（每月領取金額及計算依據詳如附表二所示），該等業績獎金均來自風凌公司經營變質多層次傳銷業務所得之不法利益。參諸風凌公司之主管職位，除由張峻豪擔任負責人外，被告已○○及宇○○分別擔任總經理及副總經理，而為風凌公司之最高階層管理人員，若非對風凌公司之設立登記、制度設計、公司管理及業務推廣等方面具有重大貢獻，自不可能擔任風凌公司之高階職位而領取如此高額之業績獎金，益徵被告已○○及宇○○均屬本案非法多層次傳銷之行為人無訛。

(五)被告已○○及宇○○雖於本院審理時辯稱其等僅負責管理風凌公司之行政業務、講授、安排課程，並未參與公司經營及獎金制度之設計，故縱使風凌公司構成非法多層次傳銷，亦與其等無關云云，惟其等自風凌公司設立之初即分別擔任總經理、副總經理，位居公司高職，參與風凌公司初創時期之制度建立及組織運作，招攬業務人員，吸收早期傳銷商，並逐步擴大營業規模，均屬經營風凌公司不可或缺之重要業務。又其等除每月領有底薪外，另依風凌公司各月銷售額換算PV值之一定比例領取業績獎金，亦即風凌公司各月份之銷

售額均與其等之工作績效具有直接關聯性，始能按比例領取獎金。復參酌其等自104年3月至105年6月之短短1年半期間，已分別領取約3,238萬7,837元及2,933萬3,506元之業績獎金，在風凌公司中屬於最高所得之管理階層，顯非一般行政業務人員、受聘講師或單純之傳銷商所能比擬，堪認其等所負責之公司業務，對風凌公司之設立及擴大營業規模均具有重大影響力，而為風凌公司非法多層次傳銷業務之行為人無訛。是以，其等前揭所辯，自屬事後卸責之詞，不足採信。

(六)按刑法第16條規定：「除有正當理由而無法避免者外，不得因不知法律而免除刑事責任。但按其情節，得減輕其刑。」此所謂之「不知法律」，係指對於刑罰法律有所不知，且其行為不含惡性者而言。查被告已○○及宇○○自始即擔任風凌公司之總經理及副總經理，參與公司之業務執行及組織擴張，因而領取高額報酬，且多層次傳銷管理法於103年1月29日公布，並自公布日施行，距離風凌公司自104年3月起開始經營多層次傳銷業務時，已相隔年餘，又風凌公司於成立之初曾向公平會報備，嗣於營運期間亦屢經公平會糾正裁罰，自難認其等有何正當理由而無法避免，致不知刑罰法律，且其等之行為不含惡性之情形可言，即無前揭規定之適用餘地。是以，被告宇○○之辯護人辯稱本案係違法性認識錯誤而得依前揭規定減輕其刑云云，自非可採。

(七)綜上，從事非法多層次傳銷之風凌公司負責人雖為張峻豪，惟被告已○○及宇○○均擔任風凌公司之重要高階職務，負責非法多層次傳銷制度之設計、規劃、執行及組織擴散，且均領得高額之不法經濟利益，自足以認定其等與張峻豪就本案非法多層次傳銷行為間，均具有犯意聯絡及行為分擔，而為多層次傳銷管理法第29條第1項規定之行為人。被告已○○辯稱其為按月支領固定薪水之員工，僅對行政庶務有決定及施行權，對公司經營、管理及營業方式均無決策權云云；被告宇○○辯稱係於獎金制度設計完成後始加入風凌公

司，未參與核心運作及行政事務，不瞭解公司實際運作情形云云，均不足採信。

六、綜上所述，風凌公司之多層次傳銷制度使傳銷商之收入來源非以合理市價推廣、銷售商品，而係以介紹他人參加為主，屬於非法多層次傳銷行為，且被告已○○及字○○與風凌公司負責人張峻豪間具有犯意聯絡及行為分擔，均為本案非法多層次傳銷之行為人等事實，堪予認定。本案事證已臻明確，應依法論科。

參、論罪科刑：

一、按多層次傳銷管理法第18條規定：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。」此因正常多層次傳銷之目的，應是在推廣、銷售商品或服務，惟倘若在多層次傳銷組織中，「上線」只靠不斷介紹「下線」加入，而收取未合於商品或服務價值之代價，並將部分代價充為「上線」之酬勞（獎金），「下線」之加入亦非為取得商品或服務之使用，僅係圖謀再介紹「下線」後得收取之酬勞（獎金），亦即「上線」僅係藉由介紹「下線」之加入以獲得報酬，則該多層次傳銷組織一旦解體，勢將破壞市場機制，甚至造成社會問題，故將此種非以「合理市價」推廣、銷售商品或服務，而以介紹他人參加為「主要」收入來源之多層次傳銷行為，予以明文禁止，並於同法第29條課予刑事責任。亦即，倘若多層次傳銷行為中所推廣、銷售之商品或服務僅流於形式，並無實質內涵，或屬可有可無，而有虛化之現象，卻仍以介紹他人參加繳納一定代價作為收入來源，實際上不在推廣、銷售商品或服務，自屬變質之多層次傳銷之核心類型，而為法所不許（最高法院109年度台上第3930號判決可參）。查風凌公司傳銷附表一所示課程商品之經營模式，係以介紹下線加入成為新傳銷商，以獲取組織獎金為主要目的，至於課程商品本身之推廣及銷售，實際上可有可無，且風凌公司於104年3月至105年4月之營運期間，各月份

01 發出之組織獎金占銷售額之比例，自61.13%一路攀升至
02 95.18%，已如前述，可見風凌公司之傳銷商係以介紹他人
03 參加為主要收入來源，而非以合理市價推廣、銷售商品或服
04 務為主，則揆諸上開說明，風凌公司之傳銷模式確屬變質之
05 多層次傳銷無訛。

06 二、核被告已○○及字○○所為，均係違反多層次傳銷管理法第
07 18條之規定，而為非法多層次傳銷之行為人，應依同法第29
08 條第1項之規定論處。其等就本案犯行均與張峻豪間，具有
09 犯意聯絡及行為分擔，應論以共同正犯。又刑法上之集合
10 犯，指若干犯罪行為態樣，本質上原具有反覆、延續實行之
11 特徵，立法時特別歸類，定為犯罪構成要件之行為要素，行
12 為人如基於概括犯意，在密切接近之一定時、地持續實行之
13 複次行為，依社會通念，於客觀上認為符合一個反覆、延續
14 性之行為觀念者，於刑法評價上始應僅成立一罪，例如經
15 營、從事業務、收集之職業性、營業性或收集性等犯罪者是
16 （最高法院102年度台上字第4698號判決意旨參照）。而多
17 層次傳銷管理法第18條之法定構成要件，係以行為人違反應
18 「使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務
19 為主」、不得「以介紹他人參加為主要收入來源」之規定，
20 反覆使參加人主要基於介紹他人加入以獲取經濟利益，而非
21 基於其所推廣或銷售商品或服務之合理市價。該行為於構成
22 要件類型上，本質上已具備反覆、延續之行為特徵，其持續
23 多次對介紹他人加入之參加人發放獎金即為此類犯罪之典型
24 或常態，於刑法評價上自應僅成立集合犯一罪。

25 三、檢察官移送併辦部分（高雄地檢署106年度偵字第22150號、
26 第22156號、第22159號、107年度偵字第598號、第6836號、
27 第6837號、第6839號、第10944號、第16288號、第16538
28 號、第20104號、第20105號、第20106號、108年度偵字第
29 12935號、臺北地檢署107年度偵字第6050號、第26816號、
30 第28720號、108年度偵字第19308號、109年度偵字第1427
31 號、第1429號、第8024號、第11572號，共22個案號），與

01 原檢察官起訴之犯罪事實，均為事實相同之同一案件，本院
02 自應併予審理。

03 肆、上訴論斷之理由：

04 一、原審認被告已○○及字○○均罪證明確，並審酌其等分別身
05 為風凌公司之總經理及副總經理，利用高額獎金為誘因，招
06 攬不特定人參加成為風凌公司之傳銷商，設計操作使傳銷商
07 主要收入來自介紹他人參加之變質傳銷制度，再以後參加者
08 繳交之費用支付前參加者之獎金，使整套多層次傳銷制度淪
09 為金錢遊戲，自104年3月起至105年7月止，短短1年5個月期
10 間內，入會之傳銷商人數多達5萬3,321人，風凌公司不法獲
11 利高達15億111萬530元，嚴重破壞市場機能，妨害經濟之安
12 定與繁榮，不應輕縱；兼衡被告已○○及字○○先前均無犯
13 罪紀錄，素行尚可，及被告已○○於原審自承高中肄業、在
14 直銷公司擔任顧問，月薪6萬元、已婚、有2名成年子女；被
15 告字○○於原審自承高職畢業、目前自己創業，做保養品行
16 銷、已婚、家中有母親及2名成年子女之智識程度、家庭生
17 活及經濟狀況（D5卷第557至558頁），並考量其等之犯罪動
18 機、犯罪手法、對經濟秩序之危害程度及犯後態度等一切情
19 狀，量處被告已○○有期徒刑4年10月、被告字○○有期徒
20 刑4年。

21 二、原審就沒收部分復說明：

22 (一)按沒收重在對於犯罪行為人或第三人所受不法利得之剝奪，
23 故實際上並無利得者，自不生剝奪財產權之問題，應不待
24 言。至2人以上共同犯罪，關於犯罪所得之沒收、追徵，倘
25 個別成員並無犯罪所得，且與其他成員對於所得亦無事實上
26 之共同處分權時，同無「利得」可資剝奪，特別在集團性或
27 重大經濟、貪污犯罪，不法利得龐大，一概採取絕對連帶沒
28 收、追徵，對未受利得之共同正犯顯失公平，是就共同正犯
29 犯罪所得之沒收、追徵，應就各人所分得者為之。所謂就各
30 人「所分得」沒收者，係指各人「對犯罪所得有事實上之處
31 分權限」而言，故法院應視具體個案之實際情形而為認定，

01 具體以言，倘若共同正犯各成員內部間，對於不法利得分配
02 明確時，固應依各人實際分配之所得，予以宣告沒收；然若
03 共同正犯成員對不法所得並無處分權限，與其他成員亦無事
04 實上之共同處分權限者，自不對該特定成員諭知沒收；惟共
05 同正犯各成員對於不法利得享有共同處分權限時，仍應負共
06 同被沒收之責。而關於上揭共同正犯各成員有無犯罪所得？
07 所得數額如何？既係關於沒收、追徵標的犯罪所得範圍之認
08 定，自應由事實審法院依調查所得，綜合卷證資料認定之
09 （最高法院108年度台上字第3550號、106年度台上字第2486
10 號、第215號、105年度台上字第1733號判決意旨參照）。是
11 以，本案關於被告已○○及字○○犯罪所得之沒收，應依上
12 述原則，就各人實際所分得者為之。

13 (二)被告已○○及字○○自風凌公司於104年3月開始實施多層次
14 傳銷時起，即依風凌公司每月銷售額換算之總PV值一定比例
15 領取業績獎金一節，已如前述。又風凌公司其他僱員亦可按
16 工作表現領取業績獎金，但比例及金額均低於被告已○○及
17 字○○等情，業據被告已○○於調詢時供述在卷（B1卷第
18 175頁），並經證人林美君、張峻豪、謝瑞典、傅佩玲及莊
19 閔皓證述明確（B1卷第60頁反面、第73頁反面、第82頁反
20 面、第133頁反面、第157頁反面至第158頁、第207頁反
21 面），足認風凌公司之僱員每月均可領取金額不等之業績獎
22 金。又證人謝瑞典於偵訊時證稱：我當營運長後，每月可依
23 當月業績（用PV算）領取0.4%紅利，我在105年4至6月間每
24 月可領取30餘萬元紅利業績獎金，7至12月則因公司營運欠
25 佳而未領業績獎金。且公司帳戶在8月被凍結，所以之後就
26 沒獎金可領等語（B1卷第133頁反面），堪認風凌公司對內
27 部人員之業績獎金發放至105年6月止，故被告已○○及字
28 ○○領取業績獎金之期間，應為104年3月起至105年6月止。
29 於此一期間內，被告已○○所領取之業績獎金共計3,238萬
30 7,837元，被告字○○所領取之業績獎金共計2,933萬3,506
31 元（每月金額及計算依據詳見附表二），該等業績獎金各為

其等因執行風凌公司非法多層次傳銷業務所取得，自屬其等之犯罪所得，均應依刑法第38條之1第1項前段、第3項之規定，在其等之主文項下宣告沒收，於全部或一部不能沒收或不宜執行沒收時，追徵其價額。

(三)至扣案之附表三編號1、2所示被告已○○名下金融帳戶內款項、附表四編號1、2所示被告已○○名下不動產，及附表四編號3、4所示被告宇○○名下不動產，雖分別為被告已○○及宇○○所有，然依現存卷證，並無積極證據證明上述款項、不動產乃被告已○○及宇○○之犯罪所得或變得之物，尚難逕予諭知沒收，惟仍得為檢察官日後對其2人追徵之標的。

(四)其餘扣案物品（詳如B8卷第33至54頁之航高站扣押物品清單），或僅具證據性質，或與本案無關，均非供本案被告犯罪所用、犯罪預備或犯罪所生之物，亦非違禁物，爰均不予宣告沒收。

三、本院另審酌被告已○○及宇○○於本院審理時仍否認犯行之犯後態度，及被告已○○補充陳述目前待業中、被告宇○○補充陳述其保養品行銷業務因景氣及環境因素而獲利不佳，無法維持家庭開銷等一切情狀（本院卷第195頁），認原判決認事用法，核無不合，量刑亦屬允當。被告已○○及宇○○上訴意旨均猶執前詞否認犯罪，指摘原判決不當，為無理由，應予駁回。

伍、退併辦部分（臺北地檢署111年度偵字第29417號）：

一、併辦意旨略以：被告已○○及宇○○經營前揭變質之多層次傳銷業務，告訴人蘇姚津川乃於105年8月間投入7萬4,700元入會，惟因風凌公司已無法正常營運而倒閉，告訴人蘇姚津川始發覺有異。因認被告已○○及宇○○此部分亦涉犯多層次傳銷管理法第29條第1項、第18條之非法多層次傳銷罪嫌，與前揭經起訴之部分具有集合犯之一罪關係，應為起訴效力所及而移送併辦等語。

二、經查，告訴人蘇姚津川係於105年8月14日購買3套商品而申

請加入風凌公司成為傳銷商一節，有風凌公司經銷商入會申請書3份在卷可稽（臺北地檢署111年度他字第8246號卷第9至14頁），惟風凌公司自105年8月1日起即已不再販售附表一所示之課程商品，而係改販售實體商品，故檢察官於原審審理時已具體指明本案起訴範圍僅限於風凌公司自104年3月間起至105年7月31日止，以多層次傳銷方式販售課程商品部分，已如前述，則告訴人蘇姚津川係於105年8月14日始入會，顯非起訴範圍。復觀諸前揭風凌公司經銷商入會申請書3份，均記載告訴人蘇姚津川係以每套24,900元（含1,000元入會費）之價格，購買「鑽石級23,900元」之「A套組，鑽石級配套商品，可得清尤加利膠囊x2盒、益纖淨-鳳梨酵素x1盒、活力珍寶（養生活醣體）x2盒」共3套，顯與本案販售附表一所示課程商品之情形不同，且檢察官亦未提出任何證據證明風凌公司販售前開實體商品部分有何違反多層次傳銷管理法之情事，即難認此部分與前揭經起訴並由本院論罪科刑之部分，具有集合犯之實質上一罪關係而為起訴效力所及，本院即無從併予審理，自應退回由檢察官另為適法之處理。

丙、無罪部分：

壹、公訴意旨另以：被告地○○為風凌公司之股東，並擔任尚智實業股份有限公司（址設臺北市○○區○○路000號4樓，下稱尚智公司）、宸實公司（址設臺北市○○區○○路000號4樓）之負責人；被告午○○擔任宸實公司之總經理，其2人共同經營電子商務網站小P網。被告地○○及午○○均明知多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得僅以介紹他人參加為主要收入來源，竟與張峻豪、已○○及宇○○共同基於非法多層次傳銷之犯意聯絡，於103年間，由被告地○○與張峻豪、已○○共同研議以直銷制度結合電子商務之方式，吸引客戶推展市場，由已○○負責規劃風凌公司之多層次傳銷制度，並延攬宇○○負責組織教育訓練工作，被告地○○及午○○則

01 提供小P網予風凌公司之傳銷商購物，再將所產生利潤之一
02 半分給風凌公司，而以前述風凌公司之運作模式及獎金制
03 度，共同實施非法多層次傳銷。被告地○○尚以立宸投資開
04 發有限公司、被告午○○則以瑾和投資開發有限公司之名義
05 加入風凌公司成為傳銷商，領取上開各種組織獎金。因認被
06 告地○○及午○○亦為風凌公司從事非法多層次傳銷之行為
07 人，涉犯多層次傳銷管理法第29條第1項、第18條之非法多
08 層次傳銷罪嫌等語。

09 貳、按犯罪事實應依證據認定之，無證據不得認定犯罪事實；不
10 能證明被告犯罪者，應諭知無罪之判決，刑事訴訟法第154
11 條第2項及第301條第1項分別定有明文。又事實之認定，應
12 憑證據，如未能發現相當證據，或證據不足以證明，自不能
13 以推測或擬制之方法，以為裁判基礎；認定不利於被告之事
14 實，須依積極證據，苟積極證據不足為不利於被告事實之認
15 定時，即應為有利於被告之認定，更不必有何有利之證據；
16 認定犯罪事實所憑之證據，雖不以直接證據為限，間接證據
17 亦包括在內，然無論直接或間接證據，其為訴訟上之證明，
18 須於通常一般之人均不致有所懷疑，而得確信其為真實之程
19 度者，始得據為有罪之認定，倘其證明尚未達到此一程度，
20 而有合理之懷疑存在，致無從為有罪之確信時，即不得遽為
21 不利於被告之認定（最高法院40年台上字第86號、30年上字
22 第816號及76年台上字第4986號判例意旨參照）。又檢察官
23 就被告犯罪事實，應負舉證責任，並指出證明之方法，刑事
24 訴訟法第161條第1項亦有明文。檢察官所提證據，若不足為
25 被告有罪之積極證明或無從說服法院形成被告有罪之心證，
26 基於無罪推定原則，自應諭知被告無罪。

27 參、公訴意旨認被告地○○及午○○涉犯上開罪嫌，係以其等之
28 供述、前述「乙、有罪部分」之同案被告、證人之陳述及相
29 關書物證為主要論據。訊據被告地○○及午○○均堅決否認
30 有何非法多層次傳銷之犯行，辯稱：宸實公司係經營團購
31 網，並未參與風凌公司傳銷制度之設計或運作，亦未負責風

01 凌公司之多層次傳銷業務，僅係在宸實公司之業務方面與風
02 凌公司異業結盟，至於加入風凌公司部分則僅係單純之傳銷
03 商，而與風凌公司之非法多層次傳銷行為無關等語。

04 肆、得心證之理由：

05 一、被告地○○及午○○分別為宸實公司之負責人、總經理，均
06 未在風凌公司任職，亦未參與風凌公司傳銷制度之設計、規
07 劃，且無法從傳銷商加入風凌公司所繳交之款項中獲利，僅
08 能從傳銷商在宸實公司經營之小P網消費後所產生之利潤中
09 獲利等情，業據證人張峻豪於偵訊時證稱：地○○、午○○
10 都沒有參與風凌公司傳銷制度的設計，地○○知道要做直
11 銷，但不清楚獎金及聘級制度，且地○○、午○○都必須透
12 過風凌公司傳銷商到小P網消費的業績才能獲利，無法經由
13 風凌公司招募傳銷商而獲利等語明確（B1卷第80頁反面至第
14 81頁反面）；證人即台灣生命集團財務長林美君於偵訊時亦
15 證稱：地○○、午○○就風凌公司招募新會員加入或風凌公
16 司營業收入增加一事，並沒有分紅或獲益之權利等語綦詳
17 （B1卷第102頁）。又因風凌公司、尚智公司（宸實公司之
18 母公司）均為台灣生命集團之轉投資事業，且風凌公司、尚
19 智公司及宸實公司3者交叉持股，故證人林美君有以股東所
20 派代表之身分查閱宸實公司帳冊資料之權限，但並無介入、
21 運用宸實公司資金之權限一節，亦據證人張峻豪及林美君於
22 偵訊或調詢時證述在卷（B1卷第56頁反面、第81頁反面、第
23 89、118頁），足認被告地○○及午○○經營者乃宸實公
24 司，且宸實公司雖與風凌公司有相互持股之關係，但仍屬業
25 務運作、資金運用及營業損益均各自獨立之不同公司，則被
26 告地○○及午○○辯稱：宸實公司與風凌公司僅係異業結盟
27 之關係，其等並未參與風凌公司傳銷制度之設計、運作等
28 語，並非無據，尚難認其等有在風凌公司擔任要職、參與風
29 凌公司傳銷制度之設計規劃，或直接因風凌公司招攬傳銷商
30 入會而獲利。

31 二、被告地○○曾代表宸實公司於104年3月1日與風凌公司簽訂

合作協議，並由宸實公司總經理即被告午○○執行，合約內容為民眾購買風凌公司商品成為該公司傳銷商時，由宸實公司按傳銷商購買傳銷商品之金額，贈送小P網之折扣點數，供傳銷商在小P網購物時折抵消費金額使用。另傳銷商在小P網購物時，宸實公司會核給紅利點數（亦即消費分紅），並轉由風凌公司代為分派予傳銷商，供傳銷商再次在小P網購物時折抵消費金額使用，故該等紅利點數實質上係由宸實公司將其因傳銷商在小P網消費所生利潤之一部分，轉由風凌公司代為回饋傳銷商，以吸引傳銷商再度前往小P網消費，而與風凌公司非法多層次傳銷之獲利無關等情，已如前述。且依風凌公司自行統計並提供公平會審核之資料以觀，宸實公司自104年6月起至105年4月止，回饋風凌公司傳銷商之消費分紅總額僅有590萬6,663元，有公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附之附件18：回饋紅利點數及金額統計表1份在卷可參（B1卷第1至5頁，A2卷第105頁），與傳銷商招攬下線所領取如附表二所示104年3月至105年4月間之組織獎金超過10億元相較，明顯不成比例，自難認兩者間有何關聯可言。從而，被告地○○及午○○係為提升宸實公司之獲利，以贈送折扣點數或回饋紅利點數予傳銷商之方式，吸引傳銷商在小P網上開戶並消費，此舉固然可能增加民眾為獲取折扣點數或紅利點數，而加入風凌公司成為傳銷商之誘因，然此種商業結合模式並未違法，且折扣點數或紅利點數換算後之金額並非龐大，又有諸如必須在小P網上消費、每筆消費金額最高折抵約10%等使用上之限制，對傳銷商而言，充其量僅屬消費時獲得打折優惠之誘因，自非決定加入風凌公司與否之主因，尚難認被告地○○及午○○有何參與或幫助風凌公司傳銷組織擴散之行為。

三、按多層次傳銷管理法第29條第1項所規定非法多層次傳銷之行為人，雖不限於多層次傳銷事業之主體負責人，但仍須具備擔任傳銷事業要職，或參與決定重大營運事項，或促進傳銷組織擴散等行為，經綜合判斷可認定與傳銷事業負責人就

01 非法多層次傳銷之構成要件行為，具有犯意聯絡及行為分擔
02 者，始能以該罪名相繩。查風凌公司係因其傳銷制度之設
03 計，使其傳銷商之收入來源並非以合理市價推廣、銷售商品
04 或服務為主，而係以介紹他人參加以賺取組織獎金作為主要
05 收入來源，惟依現存卷證，並無積極證據證明被告地○○及
06 午○○就風凌公司傳銷制度之運作、傳銷商品之設計規劃、
07 組織獎金規則之制訂及發放或其他整體營運事項，有與風凌
08 公司之負責人張峻豪、總經理已○○或副總經理宇○○共同
09 商討或參與決策之情形，自難認其等就本案之非法多層次傳
10 銷行為有何犯意聯絡及行為分擔可言。

11 四、被告地○○及午○○雖均為風凌公司之傳銷商，且各曾領取
12 約100萬元之組織獎金，業據其等自承在卷（B1卷第235頁，
13 B2卷第16頁反面），然其等係因經營宸實公司與風凌公司有
14 合作關係而較早加入成為傳銷商，之後隨風凌公司之擴大營
15 業規模而領得較高額之組織獎金，此與其他一般傳銷商並無
16 不同，且與已○○及宇○○領取高達數千萬元之業績獎金相
17 較，顯非鉅額，尚難僅憑其等曾以傳銷商身分領取上述組織
18 獎金，遽認其等即為非法多層次傳銷之行為人。

19 五、從而，被告地○○及午○○既非風凌公司經營非法多層次傳
20 銷事業之主體負責人，亦未在風凌公司擔任要職而領取高額
21 獎金，或與風凌公司負責人張峻豪、總經理已○○或副總經
22 理宇○○等主管共同合意決定重大營運事項，或促進傳銷組
23 織擴散等行為，且其等係以一般傳銷商之身分領得組織獎
24 金，則依前述說明，尚難逕認其等與張峻豪、已○○或宇
25 ○○間，就本案非法多層次傳銷行為具有犯意聯絡及行為分
26 擔，而屬於多層次傳銷管理法第29條第1項之行為人。

27 伍、綜上所述，公訴人所指被告地○○及午○○共犯非法多層次
28 傳銷之罪嫌，其所為訴訟上之證明，均尚未達到通常一般人
29 均不致有所懷疑，而得確信其為真實之程度，即屬不能證明
30 被告地○○及午○○犯罪，原判決據此為其2人均無罪之諭
31 知，並無不合。檢察官上訴意旨猶執前詞，指摘原判決不

當，為無理由，應予駁回。
據上論結，應依刑事訴訟法第368條，判決如主文。
本案經檢察官蔡杰承提起公訴，檢察官任亭、羅嘉薇、黃嘉妮移送併辦，檢察官王勢豪提起上訴，檢察官李靜文到庭執行職務。
中 華 民 國 112 年 6 月 7 日
刑事第二庭 審判長法官 孫啓強
法官 莊珮吟
法官 鄭詠仁

以上正本證明與原本無異。
被告已○○及字○○部分得上訴；被告地○○及午○○部分，檢察官如不服本判決，認有刑事妥速審判法第9條之理由，應於判決送達後20日內向本院提出上訴狀，其未敘述理由者並應於提出上訴狀後20日內向本院補提理由書（應附繕本）。
中 華 民 國 112 年 6 月 7 日
書記官 楊明靜

附錄本判決論罪科刑法條：
多層次傳銷管理法第18條
多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。
多層次傳銷管理法第29條
違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。
法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

附表一：課程商品名稱及授課時數

編號	商品名稱	104年5月向公平會報備之授課時數及售價	105年4月11日前向公平會報備變更後之授課時數及售價	事業手冊所載課程內容說明
1	網路行銷入門課程1堂	3 小 時 3,990 元 (104年12月26日變更為3,900元)	1小時3,900元	一、基本操作： 1、基礎上網 2、如何申請e-mail

				3、如何上網登入小P團購網 4、如何登陸（按：應為錄之誤）公司網站 5、如何登錄會員專區，了解各區功能 二、基本概念： 1、何謂網路行銷2、網路行銷的魅力所在
2	網路行銷基礎課程1堂	3小時3,900元	1小時3,900元	一、基礎操作： 1、如何申請Facebook帳號及基礎功能 2、如何申請Line帳號及基礎功能 3、如何申請微信帳號及基礎功能 4、如何操作小P 團購網之各區功能 二、基礎運用： 1、如何有效運用網路工具 2、成功案例解說與分享
3	網路行銷進階課程1堂	3小時3,900元	1小時3,900元	一、初階操作： 1、Facebook→增加好友，發佈動態、文章分享 2、Line→增加好友，發佈動態、文章分享 3、微信→增加好友，發佈動態、文章分享 4、小P團購網→如何使用購物金及折扣金 二、進階操作： 1、網路行銷的談話藝術 2、網路行銷的分享藝術
4	網路行銷高階課程1堂	3小時4,500元	1小時4,500元	一、進階操作： 1、Facebook→加入社團、開立社團、社團功能操作 2、Line→加入群組、開立群組、群組功能操作 3、微信→開立公眾平台、功能操作 4、小P團購網→如何使用折扣金的分享序號 二、高階操作： 1、網路行銷的夢想實踐與落實 2、網路行銷的通路佈局與實務運用

(續上頁)

01

5	商務開發基礎 課程1堂	2小時4,500元	1小時4,500元	一、商品開發： 1、商品分類 2、商品宅配及到店服務的區別 3、商品開發進件流程 4、實務演練 二、基本概念： 1、小P團購網的起源與發展 2、各大團購網及團購商品的比較 3、小P團購網的未來趨勢與遠景
6	商務開發進階 課程1堂	2小時4,500元	1小時4,500元	一、廠商簽約： 1、廠商洽談流程 2、簽約合約解析 3、簽約需知及注意事項，事前準備 4、副約文件填寫 二、實務操作： 1、提供範例作為學習及參考範本 2、實際案例演練 3、商品開發資格考核
備註： 1、購買編號1所示課程者成為銀級傳銷商。 2、購買編號1至3所示包套課程者為金級傳銷商。 3、購買編號1至6所示包套課程者為鑽石級傳銷商。 4、實際授課時數：編號1至4所示4種課程在104年4月至8月間授課總時數為5小時，編號1至6所示6種課程在104年9月至105年7月間授課總時數為6小時（104年9月或不足6小時）。				

02 附表二：風凌公司銷售額、組織獎金數額、已○○及字○○業績
 03 獎金數額一覽表（除「總PV」外，其餘金額單位為新臺幣元）
 04

編號	月份	銷售額	總PV（占銷售額之比例）	發出之組織獎金（占銷售額之比例）	已○○之業績獎金	字○○之業績獎金
1	104年3月	11,374,000	10,287,000（90.44%）	6,953,464（61.13%）	324,041	324,041
2	104年4月	14,547,200	13,140,000（90.33%）	10,719,685（73.69%）	394,200	394,200
3	104年5月	16,636,800	15,015,000（90.25%）	12,988,337（78.07%）	450,450	450,450
4	104年6月	36,742,300	33,192,000（90.34%）	29,498,945（80.29%）	995,760（以總PV之3%估算）	995,760（以總PV之3%估算）

5	104年7月	43,142,300	40,557,000 (94%)	36,149,152 (83 .79%)	1,052,730	1,052,730
6	104年8月	57,224,800	51,714,000 (90.37%)	48,722,279 (85 .14%)	1,551,420	1,551,420
7	104年9月	73,827,200	66,750,000 (90.41%)	63,658,006 (86 .23%)	2,166,480	2,166,480
8	104 年10月	78,121,300	70,629,000 (90.41%)	69,358,203 (88 .78%)	1,765,725	1,553,838
9	104年11月	95,334,300	86,193,000 (90.41%)	86,808,414 (91 .06%)	2,154,825	1,896,246
10	104年12月	135,616,400	122,622,000 (90.42%)	125,455,733 (92.51%)	3,065,550	2,697,684
11	105年1月	135,036,300	122,100,000 (90.42%)	124,107,503 (91.91%)	3,052,500 (以總PV之2.5 %估算)	2,686,200以總PV之2.2 %估算)
12	105年2月	130,590,600	118,105,900 (90.44%)	123,203,793 (94.34%)	2,952,647 (以總PV之2.5 %估算)	2,598,329以總PV之2.2 %估算)
13	105年3月	195,121,200	176,454,000 (90.43%)	182,959,566 (93.77%)	4,411,350 (以總PV之2.5 %估算)	3,881,988以總PV之2.2 %估算)
14	105年4月	146,170,400	132,198,000 (90.44%)	139,132,093 (95.18%)	3,304,950 (以總PV之2.5 %估算)	2,908,356以總PV之2.2 %估算)
15	105 年5 月及6 月	210,314,010	189,808,394 (以銷售額之90.25 %估算)	不詳	4,745,209 (以總PV之2.5 %估算)	4,175,784 (以總PV之2.2 %估算)
16	105年7月	121,311,420	不詳	不詳	無	無
總計		一、104年3月至105年4月銷售額累計為： 1,169,485,100元。 二、104年3月至105年7月銷售額累計為： 1,501,110,530元。		至105年4月累積總額為： 1,059,715,173元	至105年6月累積總額為： 32,387,837元	至105年6月累積總額為： 29,333,506元
一、104年3月至105年4月部分： 1、104年3月至105年4月之銷售額、總PV、發出之組織獎金數額，及已○○、字○○於104年3月至5月、104年7月至12月所領業績獎金數額，均見扣押物編號1-1-6分紅明細（B1卷頁144至155）、1-6-2員工薪資明細（A1卷頁290）、2-45分紅明細（A1卷頁289）。 2、扣押物編號1-1-6分紅明細就104年6月部分，雖未記載已○○、字○○實領獎金之數額，惟其二人於此之前（104年3月至5月）、之後（104年7月至9月）所領金額均以該月總PV之3%計算，爰就104年6月部分亦以該月總PV之3%計算其二人所領業績獎金，各為995,760元（計算式：00000000×3%=995760）。						

3、扣押物編號1-1-6分紅明細就105年1月至4月部分，雖均未記載已○○、宇○○實領獎金之數額，惟其二人自104年10月至12月所領金額，已○○、宇○○依序均以該月總PV之2.5%、2.2%計算，爰就105年1月至4月部分亦各以該月總PV之2.5%計算已○○所領業績獎金、以該月總PV之2.2%計算宇○○所領業績獎金，分別計算如下：

- (1)105年1月：已○○所領業績獎金為3,052,500元（計算式： $122,100,000 \times 2.5\% = 3,052,500$ ）。宇○○所領業績獎金為2,686,200元（計算式： $122,100,000 \times 2.2\% = 2,686,200$ ）。
- (2)105年2月：已○○所領業績獎金為2,952,647元（計算式： $118,105,900 \times 2.5\% = 2,952,647$ ）。宇○○所領業績獎金為2,598,329元（計算式： $118,105,900 \times 2.2\% = 2,598,329$ ）。
- (3)105年3月：已○○所領業績獎金為4,411,350元（計算式： $176,454,000 \times 2.5\% = 4,411,350$ ）。宇○○所領業績獎金為3,881,988元（計算式： $176,454,000 \times 2.2\% = 3,881,988$ ）。
- (4)105年4月：已○○所領業績獎金為3,304,950元（計算式： $132,198,000 \times 2.5\% = 3,304,950$ ）。宇○○所領業績獎金為2,908,356元（計算式： $132,198,000 \times 2.2\% = 2,908,356$ ）。

二、105年5月至6月部分：

- 1、銷售額出自財政部統計資料即風凌公司向稅捐機關申報之營業額（A1卷頁256）。
- 2、總PV估算方式：風凌公司自104年3月至105年4月，歷月總PV/銷售額之比例最低者為90.25%，故以90.25%估算105年5月至6月之總PV為189,808,394（計算式： $210,314,010 \times 90.25\% = 189,808,394$ ）。
- 3、已○○、宇○○之業績獎金估算方式：分別以上開估算出之風凌公司105年5月至6月總PV之2.5%、2.2%計算已○○、宇○○之業績獎金：已○○所領業績獎金為4,745,209元（計算式： $189,808,394 \times 2.5\% = 4,745,209$ ）。宇○○所領業績獎金為4,175,784元（計算式： $189,808,394 \times 2.2\% = 4,175,784$ ）。

三、105年7月銷售額：財政部統計資料即風凌公司向稅捐機關申報105年7月至8月總營業額為191,750,309元（A1卷頁256），而風凌公司於105年8月19日停止招收新會員，故7月份銷售額占7月至8月總銷售額之31/49（7月共31日，8月共18日，合計49日），以此比例計算105年7月銷售額為121,311,420元。（計算式： $191,750,309 \times 31/49 = 121,311,420$ ，小數點後四捨五入）

四、獎金比、PV與銷售額比例均計算至小數點後二位，並四捨五入。

五、已○○、宇○○之業績獎金，以對被告有利之計算方式，小數點後無條件捨去。

附表三：查扣之銀行帳戶款項及現金（單位：新臺幣元）

編號	戶名	金融機構	查扣金額	扣押依據	應否沒收之說明
1	已○○	合作金庫光華分行 帳號00000000000000	431,478元（至106年11月2日止之帳戶餘額）	原審法院106年度聲扣更二字第3號裁定准予扣押（D5卷第403至410頁、B17卷第47、68頁）	無證據證明屬犯罪所得而不予沒收，但得為日後追徵標的
2	已○○	合作金庫一心路分行 帳號00000000000000	46元（至106年11月2日止之帳戶餘額）	原審法院106年度聲扣更二字第3號裁定准予扣押（D5卷第403至410頁、B17卷第46、69頁）	無證據證明屬犯罪所得而不予沒收，但得為日後追徵標的
3	風凌公司	合作金庫十全分行 帳號00000000000000	2,497,356元（含活期及支票存款，105	檢察官因有相當理由認情 況急迫，於105年8月18日	屬風凌公司犯罪所得，應予沒收

(續上頁)

01

			年8月23日查扣)	以雄檢欽朝(友)105交查1166字第82318號函逕行扣押,並於事後陳報原審法院(B15卷第14頁)	
4	皇皓國際有限公司	合作金庫光華分行 帳號00000000000000	7,377元(至106年1月5日止之帳戶餘額,105年12月28日查扣)	檢察官因有相當理由認情 況急迫,於105年12月28日 以雄檢欽朝(斯)105他 8064字第118923號函逕行 扣押,並於事後陳報原審 法院,經原審法院106年度 急扣字第2號准予備查(B2 卷第56、121頁、B16卷第1 至3頁)	屬風凌公司犯罪所得,應 予沒收
5	張峻豪	渣打銀行帳號 0000000000000000	138,788元(106年3月29日查扣)	原審法院106年度聲扣字第 7號裁定准予扣押(B17卷 第5至7頁、第45頁、第66 至67頁)	屬張峻豪所有,留待張峻 豪到案後依法處置
6	張峻豪	現金150萬元		航高站於105年12月27日持 搜索票搜索台灣生活事業 股份有限公司位於高雄市 ○○區○○路000號7樓 之1營業處所時所查扣屬於 張峻豪所有之物	屬張峻豪所有,留待張峻 豪到案後依法處置

02
03

附表四：扣案之不動產

編號	所有人	地號、建號及門牌號碼(均 106年3月29日查扣)	扣押依據	應否沒收之說明
1	已○○	高 雄 市 ○ ○ 區 ○ ○ 段 000○000地號之土地	原審法院106年度聲扣更 二字第3號裁定准予扣押 (D5卷第403至410頁、 B17卷第44頁、第51至64 頁)	無證據證明屬犯罪所得 而不予沒收,但得為日 後追徵標的
2	已○○	高雄市○○區○○段0000號 建號之建物(門牌號碼高雄 市○○區○○街000號3樓之 1)	同上	無證據證明屬犯罪所得 而不予沒收,但得為日 後追徵標的
3	宇○○	高 雄 市 ○ 鎮 區 ○ ○ 段 00000○00000地號之土地	原審法院106年度聲扣字 第7號裁定准予扣押(B17 卷第5至7頁、第44頁、第 51至64頁)	無證據證明屬犯罪所得 而不予沒收,但得為日 後追徵標的
4	宇○○	高雄市○鎮區○○段0000號 建號之建物(門牌號碼高雄 市○鎮區○○路00號20樓 之3)	同上	無證據證明屬犯罪所得 而不予沒收,但得為日 後追徵標的
5	風凌公司	高雄市○○區○○段0000號 地號之土地	原審法院106年度聲扣字 第7號裁定准予扣押(B17	業經另案(原審法院 106年度司執字第28719

(續上頁)

01

			卷第5至7頁、第48至50頁)	號強制執行事件)拍賣而不存在，無從宣告沒收或追徵
6	風凌公司	高雄市○○區○○段00000號建號之建物(門牌號碼高雄市○○區○○路00號17樓之2)	同上	同上

02

附件一：告訴、移送及併辦一覽表

03

附件二：證據清單