

臺灣高等法院臺中分院刑事判決

114年度金上更一字第13號

上訴人

即被告 柯在

選任辯護人 陳浩華律師

上列上訴人即被告因違反多層次傳銷管理法案件，不服臺灣彰化地方法院111年度金重訴字第1號中華民國112年12月28日第一審判決（起訴案號：臺灣彰化地方檢察署110年偵字第14873號），提起上訴，前經判決後，經最高法院發回審理，本院判決如下：

主 文

原判決關於柯在犯非法多層次傳銷罪部分撤銷。

前揭撤銷部分，柯在無罪。

理 由

一、公訴意旨略以：被告柯在（下稱被告）係龍寶生命科技股份有限公司（名義負責人：蔡清飛，下稱龍寶公司）之實際負責人，屬公司法第8條第3項所規定之公司負責人，被告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，不得以介紹他人參加為主要收入來源，竟基於以非法方式介紹他人加入領取獎金收入經營變質型多層次傳銷事業之犯意，自民國100年11月17日起，至105年間止（按依起訴書附表一〈即本判決附表〉編號39至41、2320所載，應係自110年10月27日起至105年9月30日止），以龍寶公司名義經營變質之多層次傳銷事業，於全國各地招攬不特定人加入「龍寶會員專案」。其運作模式及獎金制度如下：（一）以骨灰罐為主要傳銷商品，欲成為傳銷商者，須繳交新臺幣（下同）1,000元之入會費並購買至少1只骨灰

01 罐（骨灰罐1只售價4萬9,000元）。（二）傳銷商階層：購
02 買骨灰罐即可成為「會員」，嗣依介紹員之件數，得依序晉
03 升為「處經理」、「協理」、「總監」、「營運長」。

04 （三）獎金制度：1. 推薦獎金：會員每介紹一人成為龍寶公
05 司會員，得推薦獎金1萬元。2. 組織獎金（對碰獎金）：會
06 員介紹他人成為龍寶公司會員，介紹者與被介紹者互為「上
07 線」、「下線」關係，會員以自己為中心，分左右兩線發展
08 下線（即「雙軌制」），左右下線須均達成相同介紹會員業
09 績件數，會員始可領取組織獎金。例如，當左線達成介紹一
10 人加入，右線也同時介紹一人加入，可獲4,000元組織獎金
11 （俗稱「一碰」）。每月依左右兩線對碰數額結算，未達對
12 碰標準者得予保留至1年，且對碰層數沒有限制，可下推至
13 無限層，會員每次最高可領取左線16件、右線16件之組織獎
14 金6萬4,000元（俗稱「封頂」）。3. 「對等獎金」（輔導獎
15 金）：會員若獲得組織獎金，推薦其加入之直屬上線即可取
16 得等額之輔導獎金。4. 晉升獎金：傳銷商若有晉升階層，按
17 晉升職級由龍寶公司發給獎金。5. 等別獎金：傳銷商晉升至
18 營運長時，享有特別分紅，分紅額度按年度轄下總業績，於
19 年度結束時發放，唯龍寶公司實際發放獎金未依向公平交易
20 委員會（下稱公平會）報備方式發放，獎金發放未依「封
21 頂」限制，亦因致力發展組織而未控管獎金上限，獎金發放
22 比率平均高達72.5%，致使龍寶公司之傳銷商以介紹他人參
23 加為主要收入來源，而非以合理市價推廣、銷售商品或服務
24 為主。迄105年10月6日止，龍寶公司購買骨灰罐之會員人數
25 如附表一（即本判決附表）所示達1,427人，累計銷售骨灰
26 罐銷售件數為2,320件，依單價4萬9,000元計算，龍寶公司
27 銷售金額達1億1,368萬元。因認被告違反多層次傳銷管理法
28 第18條所定「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以
29 合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加
30 為主要收入來源」之規定，並為該項違法多層次傳銷事業之
31 行為人，請依同法第29條第1項規定論處等語。

01 二、按犯罪事實應依證據認定之，無證據不得認定犯罪事實；又
02 不能證明被告犯罪者，應諭知無罪之判決，刑事訴訟法第15
03 4條第2項、第301條第1項分別定有明文。次按事實之認定，
04 應憑證據，如未能發現相當證據，或證據不足以證明，自不
05 能以推測或擬制之方法，為裁判基礎；認定犯罪事實所憑之
06 證據，雖不以直接證據為限，間接證據亦包括在內；然而無
07 論直接或間接證據，其為訴訟上之證明，須於通常一般之人
08 均不致有所懷疑，而得確信其為真實之程度者，始得據為有
09 罪之認定，倘其證明尚未達到此一程度，而有合理之懷疑存
10 在時，事實審法院復已就其心證上理由予以闡述，敘明其如
11 何無從為有罪之確信，因而為無罪之判決，尚不得任意指為
12 違法（最高法院40年度台上字第86號、76年度台上字第4986
13 號判決意旨可資參照）。又刑事訴訟法第161條第1項規定檢
14 察官就被告犯罪事實，應負舉證責任，並指出證明之方法。
15 因此，檢察官對於起訴之犯罪事實，應負提出證據及說服之
16 實質舉證責任。倘其所提出之證據，不足為被告有罪之積極
17 證明，或其指出證明之方法，無從說服法院以形成被告有罪
18 之心證，基於無罪推定之原則，自應為被告無罪判決之諭
19 知，最高法院亦著有92年度台上字第128號判決揭櫫甚詳。9
20 9年5月19日制訂公布、同年9月1日施行之刑事妥速審判法第
21 6條亦明文規定：「檢察官對於起訴之犯罪事實，應負提出
22 證據及說服之實質舉證責任。倘其所提出之證據，不足為被
23 告有罪之積極證明，或其指出證明之方法，無法說服法院以
24 形成被告有罪之心證者，應貫徹無罪推定原則。」又刑事訴
25 訟新制採行改良式當事人進行主義後，檢察官負有實質舉證
26 責任，法院僅立於客觀、公正、超然之地位而為審判，雖有
27 證據調查之職責，但無蒐集被告犯罪證據之義務，是倘檢察
28 官無法提出證據，以說服法院形成被告有罪之心證，即應為
29 被告無罪之諭知，俾落實無罪推定原則，此觀諸刑事訴訟法
30 第154條第1項、第2項、第161條第1項、第2項及第301條第1
31 項規定即明（最高法院100年度台上字第4036號判決意旨參

照)。

三、復按有罪之判決書應於理由內記載認定犯罪事實所憑之證據及其認定之理由，刑事訴訟法第310條第1款定有明文。而犯罪事實之認定，係據以確定具體的刑罰權之基礎，自須經嚴格之證明，故其所憑之證據不僅應具有證據能力，且須經合法之調查程序，否則即不得作為有罪認定之依據。倘法院審理之結果，認為不能證明被告犯罪，而為無罪之諭知，即無前揭第154條第2項所謂「應依證據認定」之犯罪事實之存在。因此，同法第308條前段規定，無罪之判決書只須記載主文及理由。而其理由之論敘，僅須與卷存證據資料相符，且與經驗法則、論理法則無違即可，所使用之證據亦不以具有證據能力者為限，即使不具證據能力之傳聞證據，亦非不得資為彈劾證據使用。故無罪之判決書，就傳聞證據是否例外具有證據能力，本無須於理由內論敘說明（最高法院100年度台上字第2980號判決意旨參照），是以下本院採為認定被告無罪所使用之證據，不以具有證據能力者為限，且毋庸論敘所使用之證據是否具有證據能力，合先敘明。

四、公訴意旨認被告涉嫌違反多層次傳銷管理法第18條規定，依同法第29條第1項規定論處非法多層次傳銷罪嫌，無非係以下列供述證據及非供述證據為其主要論據：

(一)供述證據

1.被告在調查局詢問及偵查中供述（坦承為龍寶公司實際負責人；龍寶公司販賣3個骨灰罐獲得3個會員資格可獲得10多萬元資金，後來佣金發的比收的錢還多，制度有問題，雖曾經報公平會，但獎金實際給的情形與報備的不一樣，我們的制度沒有封頂，也沒有控管；最後計算獎金發放率介於42%-90%，平均72.5%）；2.證人黃芷葳於調查局詢問及偵查中證稱：聽說龍寶公司很多骨灰罐沒人領；3.證人張聰民於調查局詢問時證稱：龍寶公司傳銷事務調降推薦獎金及組織獎金，遭到很多會員反彈，也導致很多會員不願意再招攬新會員、販售傳銷產品；傳銷商主要收入就是招攬會員發展組

01 織的獎金，沒有其他收入；4.證人柯沛語於調查局詢問時證
02 稱：龍寶公司的運作方式及獎金制度是被告參考其他公司後
03 自行設計，自101至105年總銷售出骨灰罐2,303個，銷售額
04 為1億1,284萬7,000元；5.證人林聿婕於調查局詢問時證
05 稱：龍寶公司傳銷制度及獎金制度係被告設計，除了佣金收
06 入外沒有其他收入；6.證人洪秀明於調查局詢問時證稱：我
07 負責龍寶公司會計；7.證人陳富綉於調查局詢問時證稱：龍
08 寶公司係被告綜理及管理，龍寶公司除了傳銷商品收入及獎
09 金外，並無其他收入項目，一般購買骨灰罐產品成為會員的
10 目的是為了拉攏下線並賺取獎金；8.證人葉美玟於調查局詢
11 問時證稱：被告是龍寶公司實際負責人及董事長；9.證人廖
12 秀珍於調查局詢問時證稱：龍寶公司都以購買3個骨灰罐對
13 發展組織較有利，且可以領取獎金為由，鼓勵購買骨灰罐，
14 所以大多數的人都買骨灰罐；10.證人范銘浚於調查局詢問時
15 證稱：推薦購買3個骨灰罐就可以領到組織獎金及推薦獎
16 金，相較於只買1個生前契約為有利，所以大部分民眾若要
17 成為會員都會選擇購買骨灰罐而非生前契約，傳銷商也可以
18 領取直推獎金及組織獎金，所以會鼓勵下線購買骨灰罐，但
19 因牽涉信仰，所以骨灰罐使用率相當低，龍寶公司獎金制度
20 沒有層數限制，導致傳銷商都以發展組織為主，而不是推銷
21 商品；11.證人蔡清飛於調查局詢問時證稱：被告為龍寶公司
22 實際負責人，龍寶公司有會員往生也是有領用公司骨灰罐，
23 但有些人只為了發展行銷組織而購買，等發現沒有利潤想轉
24 賣才發現很難賣；12.證人蔡文章於調查局詢問時證稱：龍寶
25 公司係被告成立，也是實際負責人，龍寶公司講師有李一
26 範、范銘浚、張聰明、張加生、蔡文章，說明會都是范銘浚
27 規劃，確實聽過如果以發展組織領取獎金的角度來看，吸引
28 會員朝選擇購買骨灰罐的方式加入，以獲得組織獎金，大部
29 分會員還是不會把骨灰罐拿回去，龍寶公司的設計有可能使
30 消費者為購取點數而產生不理性的消費；13.證人徐淑卿於調
31 查局詢問時證稱：若需要經營傳銷事業，基於龍寶公司「金

三角」獎金設計，有可能使消費者購買超過所需數量骨灰罐，也可能忌諱太多，造成骨灰罐使用率相當低，通常堆放家中或乾脆不去領取；14.證人李淑瓊於調查局詢問時證稱：是龍寶公司已離職業務陳素英招攬我購買5個骨灰罐，已經用掉3個，我都寄放在龍寶公司；15.證人黃秀琴於調查局詢問時證稱：就制度來說選擇骨灰罐對發展組織比較有利，對想發展組織的人來說這套制度確實很吸引人；16.證人鄭惠玲於調查局詢問時證稱：我曾購買過6個骨灰罐，使用過2個，其餘4個還放在家裡；17.證人林庭羽於調查局詢問時證稱：我曾購買過6個骨灰罐，一開始都寄放在公司，後來公司不讓寄放後就帶回家，當時確實有領到獎金，因為一時貪念，才會購買超過自己需要的數量；18.證人王麗娟於調查局詢問時證稱：被告說一次買3個骨灰罐可以先卡位賺取獎金，所以很多人都買骨灰罐，我也買3個；19.證人黃齡滿於調查局詢問時證稱：我買3個骨灰罐，但沒有領取放在公司，之後因為公司據點要退租才趕快去領，但也不敢拿回家，又沒有門路賣掉，生前契約是買來要用，但骨灰罐就是配合公司制度。

(二)非供述證據

1.公平會函覆之龍寶公司報備歷史紀錄表、龍寶生前契約躉繳型獎金計算方法、龍寶生前契約（28期）分期件獎金計算方法、龍寶生前契約（60期）分期件獎金計算方法、102.12.25變更產品成本報備說明資料、103年1.10變更產品售價報備說明資料及龍寶公司團隊SOP、公司簡介、傳銷商管理規章合約書等資料（見110偵14873卷一第26至87頁）【證明龍寶公司向公平會報備之最高獎金比例已高達48.07%，而被告表示實際發放的獎金比報備的還高，足見龍寶公司以介紹他人加入領取獎金為主要收入來源，而虛級化骨灰罐產品】；2.扣押物3-1-7龍寶公司製作之骨灰罐未領清單一覽表（見110偵14873卷一第89至104頁）【證明骨灰罐商品僅為虛化之表徵】；3.扣押物編號3-1-7龍寶公司公平會報備

01 進貨成本1份（見110偵14873卷一第105頁）【證明骨灰罐材
02 料成本僅7,770元】；4.龍寶公司100年至105年銷售骨灰罐
03 傳銷商彙整表（見110偵14873卷一第106至126頁）【證明共
04 販售骨灰罐2,320個】；5.扣押物3-1-7龍寶公司雲端資料硬
05 碟龍寶公司獎金發放明細表【證明平均獎金發放率高達80.
06 9%之事實】；6.法務部調查局中部地區機動工作站111年3
07 月31日調振法字第11175519680號函【證明扣押2萬0,543
08 元】。

09 五、訊據被告固直承為龍寶公司實際負責人，經營多層次傳銷事
10 業，並有為公訴意旨一所載之獎金制度設計等情不諱，惟堅
11 決否認有何犯非法多層次傳銷罪嫌，辯稱：龍寶公司傳銷制
12 度之設計是以販售骨灰罐等商品之獲利，並非以介紹他人參
13 加為主要收入來源等語。其辯護人則以：被告計算給付介紹
14 會員獎金部分明細依辯證一之計算佔比例為46.25%，介紹
15 會員分配獎金之計算比例未達50%，依公平會回函意旨被告
16 實際計算「發放獎金/營業收入」均未逾30%，足見被告經
17 營之龍寶公司介紹會員獎金分配未達50%，依最高法院之見
18 解，顯難認被告以介紹他人入會為主要獎金來源，而非商品
19 之合理售價；另，琥珀生漆罐成本為每件7,770元，龍寶公
20 司向張貴章買受琥珀生漆之專利權利，價格為1千萬元，依
21 原審銷售之骨灰罐數目2,320件，依平均計價專利之成本，
22 每只骨灰罐專利成本4,310元，再加上被告經營之管銷成
23 本，全部計佔53.755%，尚屬合理成本分析；再依鈞院調取
24 之同業100至105年間銷售骨灰罐之多層次傳銷事業之成本分
25 析表，龍寶公司之琥珀生漆罐在成本約7,770元，而骨灰罐
26 成本區間為1千元至1萬2千元不等，龍寶公司之成本約8千
27 元，該公司銷售4萬9千元難謂不合理之市場售價；本案傳銷
28 會員之所以未將骨灰罐領回，係因產品之性質所使然，如龍
29 寶公司有場所可放置骨灰罐，購置者在心態上多會將骨灰罐
30 由公司統一保管，符合一般社會常情，況龍寶公司也有其他
31 喪葬服務，發生殯葬需求時完成喪禮流程，亦符合購置骨灰

01 罐者之意願等語，資為辯護。

02 六、經查：

- 03 (一)公平交易法雖於104年2月4日經修正公布刪除該法第8條、第
04 23條至第23條之4、第35條第2項等多層次傳銷相關規定，惟
05 多層次傳銷管理法早於103年1月29日制定公布施行，同年月
06 00日生效。修正前公平交易法第23條：「多層次傳銷，其參
07 加人如取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人
08 加入，而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價
09 者，不得為之。」第35條第2項：「違反第23條規定者，處
10 行為人3年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣1億元以下
11 罰金。」等規定，已於多層次傳銷管理法第18條、第29條第
12 1項規定：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以
13 合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加
14 為主要收入來源。」「違反第18條規定者，處行為人7年以
15 下有期徒刑，得併科新臺幣1億元以下罰金。」併由同法第3
16 9條明定：「自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳
17 銷之規定，不再適用之。」公平交易法關於多層次傳銷之相
18 關規定則於104年2月4日修正時予以刪除。修正前公平交易
19 法第23條及第35條第2項處罰規定，係因多層次傳銷管理法
20 之單獨立法，已由多層次傳銷管理法替代規範，並非予以除
21 罪化（最高法院111年度台上字第3247號判決意旨參照）。
22 亦即關於多層次傳銷之處罰規定，行為如在多層次傳銷管理
23 法於103年1月29日制定公布施行，並於同年月00日生效後，
24 即應適用該法第18條、第29條第1項規定，而非適用104年2
25 月4日修正前之公平交易法第23條、第35條第2項規定處罰。
- 26 (二)又犯罪之實行，學理上有接續犯、繼續犯、集合犯、吸收
27 犯、結合犯等實質上一罪之分類，因均僅給予一罪之刑罰評
28 價，故其行為之時間認定，當自著手之初，持續至行為終
29 了，並延伸至結果發生為止，倘上揭犯罪時間適逢法律修
30 正，跨越新、舊法，而其中部分作為，或結果發生，已在新
31 法施行之後，應即適用新規定，不生依刑法第2條比較新、

01 舊法而為有利適用之問題（最高法院108年度台上字第1179
02 號判決意旨參照）。而刑法上之集合犯，指若干犯罪行為態
03 樣，本質上原具有反覆、延續實行之特徵，立法時特別歸
04 類，定為犯罪構成要件之行為要素，行為人如基於概括犯
05 意，在密切接近之一定時、地持續實行之複次行為，依社會
06 通念，於客觀上認為符合一個反覆、延續性之行為觀念者，
07 於刑法評價上應僅成立一罪，例如經營、從事業務、收集之
08 職業性、營業性或收集性等犯罪者是（最高法院102年度台
09 上字第4698號判決意旨參照）。查多層次傳銷制度，係由多
10 層次傳銷事業之會員推薦他人加入，建立其多層級之銷售組
11 織架構及獎金制度，亦即藉由參加人本身推廣、銷售商品或
12 服務及推薦他人加入建立銷售組織網，以獲取佣金、獎金或
13 其他經濟利益。是多層次傳銷行為，按諸一般社會通念及常
14 情，本屬反覆多次以基於介紹不特定人加入為由領取發放獎
15 金之行為態樣，核其性質，顯具有反覆、延續經營或從事業
16 務之特徵，於刑法評價上，應認係集合多數犯罪行為而成立
17 獨立犯罪型態之「集合犯」，應僅成立集合犯一罪。復依起
18 訴書犯罪事實所載，本案檢察官起訴被告之犯罪時間係自10
19 0年11月17日起至105年間止（按依起訴書附表一〈即本判決
20 附表〉編號39至41、2320所載，應係自110年10月27日起至1
21 05年9月30日止），已持續至103年1月31日多層次傳銷管理
22 法公布施行生效後，則依前揭說明，本案被告若有構成犯
23 罪，即應適用多層次傳銷管理法第18條、第29條第1項規定
24 處斷，此亦為起訴意旨所是認（見起訴書第23頁之證據並所
25 犯法條四之記載）。

26 (三)多層次傳銷管理法（下稱本法）所稱之「多層次傳銷」，係
27 指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售
28 商品或服務之行銷方式。本法所稱之「傳銷商」，則指參加
29 多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎
30 金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推
31 廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金

01 或其他經濟利益者。多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入
02 來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他
03 人參加為主要收入來源，本法第3條、第5條第1項及第18條
04 分別定有明文。是多層次傳銷，乃透過傳銷商介紹他人參加
05 而建立多層級之組織架構，並藉由該組織架構所形成之人際
06 網絡以推廣、銷售商品或服務。傳銷商之收入來源，依本法
07 第5條第1項之規定，可能來自於因傳銷商本身或其下線傳銷
08 商推廣、銷售商品或服務，以及因介紹他人參加多層次傳銷
09 組織而獲得之經濟上利益。多層次傳銷管理法固容許傳銷商
10 因介紹他人參加而獲得經濟利益，惟傳銷商收入來源，仍應
11 以合理市價推廣、銷售商品或服務之獲利為主，不得以介紹
12 他人參加為主要收入來源；否則其後參加之傳銷商必因無法
13 覓得足夠之人頭而遭經濟上損失，但發起或領導推動之人則
14 毫無風險、徒獲暴利，並造成嚴重之社會問題。關於本法第
15 18條所稱之「合理市價」及「主要收入來源」之判斷原則，
16 法院應依據本法第40條授權訂定之多層次傳銷管理法施行細
17 則（下稱本法施行細則）第6條規定而為具體認定。倘傳銷
18 商取得之佣金、獎金或其他經濟利益，可明確區分為來自推
19 廣或銷售商品或服務，或介紹他人參加之所得，依本法施行
20 細則第6條第2項規定，若傳銷商介紹他人參加所得大於其全
21 部所得之50%，屬本法第18條所稱「以介紹他人參加為主要
22 收入來源」之情形，再依個案是否蓄意違法、受害層面及程
23 度等實際狀況合理認定。如不能明確劃分，例如多層次傳銷
24 契約約定，傳銷商參加傳銷事業，須先行購買該傳銷事業一
25 定金額以上之商品或服務；傳銷商每介紹一人參加可獲得傳
26 銷事業依其購買商品或服務金額提供一定比率之佣金，及其
27 所屬下線傳銷商銷售總金額發放不同比率之業績獎金。類此
28 情形，傳銷商上開佣金、獎金之取得，並非純係基於介紹他
29 人加入，仍兼有銷售、推廣商品或服務之實績（被介紹人參
30 加時須購買商品）。傳銷商取得佣金、獎金或其他經濟利益
31 之主要來源，形式上仍係來自於推廣或銷售商品或服務，並

01 非完全基於介紹他人參加所得。此情則應依本法施行細則第
02 6條第1項規定，綜合傳銷商品或服務之售價、品質、獲利
03 率、特別技術與服務水準等因素，與市價比較結果是否合理
04 而為判斷；如非合理市價，係違反本法第18條關於「應使其
05 傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主」
06 規定，並有本法第29條第1項刑罰規定之適用。法院對於傳
07 銷商之收入來源如何違反本法第18條規定，自應說明其依本
08 法施行細則第6條規定審查判斷結果之依據及理由，否則即
09 屬理由未備之違法（最高法院114年度台上字第907號判決意
10 旨參照）。

11 (四)依卷附龍寶公司函送公平會報備之制度說明、獎金及計算方
12 法說明及傳銷商管理規章合約書（下稱合約書），其運作模
13 式及獎金制度如下：

- 14 1.在合約書第1-2條、第1-2-1條、第1-9條、第2-1條至第2-5
15 條記載：甲方（會員）須繳交入會費1,000元並購買公司商
16 品達1.銅級會員625PV，2.銀級會員1,250PV，3.金級會員2,
17 500PV等三種以上之產品。會員維持資格：凡龍寶傳銷商自
18 入會生效日起滿一年之翌日前，須繳交續年年費，每年年費
19 500元整，方能維持會員領取相關利益資格，續年以此類
20 推。每一事業夥伴（經營者）至多擁有三個業務經營權，其
21 組織歸屬不得變更，且經營權不得轉讓。凡繳交入會費並同
22 時首次購買公司商品達625PV以上後，經乙方（龍寶公司）
23 受理登記完成，即具乙方之會員資格，且享有乙方合約條款
24 所載之權利。會員甲方，直接推薦乙方公司商品時，即享乙
25 方所發放予甲方之推薦獎金，推薦獎金則依產品不同給予不
26 同之推薦獎金，請參照公司產品價目表及推薦獎金表。會員
27 甲方，會員轄下組織必須完成二線通路，當週如新業績產生
28 對碰時，即享乙方所發放予該會員之組織獎金。會員甲方，
29 累積業績至少直接推薦二名以上會員，該直接推薦之會員如
30 若產生組織獎金時，甲方即享乙方發放予該會員之輔導獎
31 金。甲方依乙方制定之晉升制度給予之權利。又卷附「加入

龍寶會員條件」、「獎金計算」說明資料，除與上開合約書有相同約定以外，另記載：產品積分（PV值）依產品不同而定。PV值與金額換算， $1PV=0.7\sim1$ 元（見110偵14873卷一第22、24、63、37、31頁）。

2.龍寶公司以骨灰罐為主要傳銷商品，欲成為傳銷商者，須繳交1,000元之入會費並購買至少1只骨灰罐（骨灰罐1只售價49,000元）。傳銷商階層：購買骨灰罐即可成為會員，嗣依介紹推薦會員之件數，得依序晉升為「處經理」、「協理」、「總監」、「營運長」。獎金制度：(一)推薦獎金：會員每介紹推薦1件成為龍寶公司會員，得推薦獎金1萬元；(二)組織獎金（對碰獎金）：會員介紹他人成為龍寶公司會員，介紹者與被介紹者互為「上線」、「下線」關係，會員以自己為中心，分左右兩線發展下線（即「雙軌制」），左右下線須均達成相同介紹會員業績件數，該會員始可領取組織獎金。例如，當左線達成介紹1件加入，右線也同時介紹1件加入，可獲4,000元組織獎金（俗稱「一碰」），每月依左右兩線對碰數額結算，未達對碰標準者得予保留至1年，且對碰層數沒有限制，可下推至無限層，會員每次最高可領取左線16件、右線16件之組織獎金64,000元（俗稱「封頂」）；(三)對等獎金（輔導獎金）：會員若獲得組織獎金，推薦其加入之直屬上線即可取得等額之輔導獎金；(四)晉升獎金：傳銷商若有晉升階層，按晉升職級由龍寶公司發給獎金；(五)等別獎金：傳銷商晉升至營運長時，享有特別分紅，分紅額度按年度轄下總業績，於年度結束時發放。

3.由以上龍寶公司向公平會報備之合約書、制度說明、獎金及計算方法說明等卷證資料之記載，可知要加入龍寶公司之會員（傳銷商）除須繳交入會費1,000元，並至少需以一次付清方式購買公司商品達銅級會員625PV、銀級會員1,250PV、金級會員2,500PV等三種以上之產品，始取得會員資格而得傳銷龍寶公司之傳銷商品，且因購買生前契約價格為16萬8千元，積分2500PV，與購買骨灰罐4萬9千元之積分同樣為25

00PV，且購買3個骨灰罐即可以取得組織獎金（左右線各一碰為4,000元）（詳下(五)所述），因此龍寶公司係以骨灰罐為主要傳銷商品，換言之，只要繳納入會費1千元並再購買至少一只骨灰罐，即取得傳銷商會員資格而得傳銷龍寶公司之骨灰罐。又推薦獎金係會員以實際推銷「骨灰罐件數」為計算基礎，非僅以推薦他人成為傳銷商即可得推薦獎金，因欲成為龍寶公司之會員依上開約定至少要以一次付清方式購買1只龍寶公司傳銷之骨灰罐。而組織獎金、輔導獎金依前揭約定同有以推薦骨灰罐業績為核發獎金基礎之約定。足認龍寶公司多層次傳銷制度之獎金取得，非悉以基於介紹他人加入，而兼有銷售或推廣商品（骨灰罐），而與前述國內多層次傳銷事業之行銷制度與利潤計算方式之現況相符，即傳銷商之佣金及獎金取得，並非純係基於介紹他人加入，而兼有銷售或推廣之實績（受推薦人加入時須認購商品），因此，實質上該佣金或獎金兼介紹他人加入及推廣或銷售商品之實績，實際上無法明確分割多少係來自於介紹他人加入，多少係來自推廣或銷售商品，以龍寶公司上開制度而言，受推薦人入會費為1,000元，須認購商品（骨灰罐）之售價為49,000元，推薦獎金為1萬元。惟不論其比例如何，龍寶公司上開傳銷制度，其傳銷商之獎金取得，並非僅以介紹他人參加為主要收入來源。

(五)又依下列證人之證述內容，可知加入傳銷商必須加入為會員且須至少購買1個骨灰罐，且以購買3個骨灰罐對於發展組織最為有利；

- 1.證人即曾任龍寶公司營運長范銘浚證稱：大多數的人都是以購買骨灰罐方式加入會員，購買骨灰罐1只就可以擔任金級會員，生前契約價格高昂，一般人通常不會選擇購買生前契約，我們就會請他購買骨灰罐，一樣可以成為龍寶公司傳銷商，即使是資金充裕的民眾，也會推薦他購買3個骨灰罐而非生前契約，因為3個骨灰罐可以一次進3球，也就是3個會員，馬上可以領到3,600元組織獎金及16,000元推薦獎金，

且可以馬上發展一層組織，相對只購買一個生前契約較有利，所以大部分民眾要成為會員都會選擇購買骨灰罐，另外，以一個傳銷商而言，若下線一次購買3個骨灰罐，馬上可以領取8,000元直推獎金及3,600元組織獎金，所以大多數的傳銷商都會鼓勵下線購買骨灰罐而非生前契約等語（見109他1092卷一第24頁正反面）。

2.證人即龍寶公司行政助理賴泳蓁證稱：龍寶公司主要銷售的商品是骨灰罐，價格為4萬9千元，若要加入傳銷組織，須再繳交1,000元入會費，其他商品如生前契約16萬8千元（現在18萬元），主力商品是骨灰罐，比例大概佔9成，購買一個骨灰罐4萬9千元就可以獲得2,500PV點數，龍寶公司會員需要購買商品達到2,500PV再繳交1,000元才可以入會等語（見110他733卷第37頁反面）。

3.證人即曾任龍寶公司處經理廖秀珍證稱：104年5、6月加入龍寶公司，我加入龍寶公司之初僅生前契約及骨灰罐可以加入會員，生前契約要價13萬元，骨灰罐只要5萬元，都只佔一個會員的位置，所以龍寶公司會勸我們以購買骨灰罐的方式加入，龍寶公司都會鼓吹我們一次購買3、7個骨灰罐以加入3或7個會員，這樣可以領到獎金且對發展組織比較容易，所以我及我的下線都是以購買骨灰罐加入龍寶公司等語（見109他1092卷一第77頁正反面）。

4.證人即曾任龍寶公司處經理張美玉證稱：101年間透過介紹購買1個骨灰罐4萬9千元並繳交入會費1千元，成為龍寶公司傳銷商，當時龍寶公司的商品只有骨灰罐及生前契約，只要買1個骨灰罐就可成為傳銷商，買1個生前契約16萬8千元也是1個傳銷商資格，所以有心要發展組織的人都會選擇買骨灰罐等語（見109他1092卷一第82頁反面、83頁）。

5.證人即曾任龍寶公司首席顧問李一範證稱：通常龍寶公司都會希望每個人一次就加入3個會員，俗稱金三角，這樣會員會有左右兩個線，一般左線稱為公線，由上線協助發展，右線稱為私線，由該會員自行發展，每個月結算一次對碰獎

01 金，左右兩線按對碰會員數計算對碰數額，沒有對碰到的保
02 留至下月，最多可以保留一年，此為對碰獎金，會員加入還
03 是以骨灰罐為主等語（見109他1092卷一第141頁）。

04 6.證人即龍寶公司會計人員陳富綉證稱：公司主要是傳銷生前
05 契約、骨灰罐及墨玉墨石杯盤組等商品，一般購買該項產品
06 成為會員的目的，都是為了拉攏下線並賺取獎金，所以業務
07 人員會積極拉攏推廣他人購買等語（見110偵14873卷二第79
08 頁）。

09 7.證人即曾任龍寶公司總監張聰民證稱：每招攬一名新會員入
10 會，依照獎金制度可以領取獎金，1個生前契約只能獲得1個
11 會員資格，以鄰近的價格如果買3個骨灰罐就可以換得3個會
12 員資格，還可以額外獲得組織獎金，確實比較吸引會員朝選
13 擇購買骨灰罐的方式加入等語（見110偵14873卷二第103、1
14 04頁）。

15 8.證人即龍寶公司業務員曾寶美證稱：龍寶公司沒有底薪，只
16 有獎金，當時公司要我們買3單，這樣立刻會有對碰獎金，
17 因為生前契約一張要10幾萬，這個價錢我可以買3個骨灰
18 罐，基於經營傳銷事業及獎金考量，所以我才選擇買骨灰罐
19 等語（見110偵14873卷三第86頁正反面）。

20 9.證人即曾任龍寶公司業務總監蔡文章證稱：骨灰罐價格最
21 低，入會門檻最低，這個說法我確實有聽過，吸引會員朝選
22 擇購買骨灰罐的方式加入，以獲得組織獎金，大部分會員不
23 會把骨灰罐拿回去等語（見110偵14873卷三第35頁反面、36
24 頁）。

25 10.證人即龍寶公司會員黃秀琴證稱：同樣發展組織，當然是選
26 擇門檻比較低的骨灰罐，就制度來說，選擇骨灰罐對發展組
27 織比較有利等語（見110偵14873卷三第119頁）。

28 11.證人即龍寶公司會員王麗娟證稱：當時柯在說一次買3個骨
29 灰罐可以先卡位經營賺獎金，所以我一次購買3個骨灰罐，
30 當時他們強調下面若再排人可以卡位領獎金，所以很多人都
31 會買骨灰罐，（范銘浚說的1次進3球獎金設計）柯在在上課

的時候就是有這樣說等語（見110偵14873卷五第18頁反面、19頁）。

- 12.證人即龍寶公司會員黃齡滿證稱：會買骨灰罐是因為公司的制度，但為什麼買3個我也不清楚，公司當時就是推廣要買3個等語（見110偵14873卷五第6頁反面）。

由以上證人之證述，與龍寶公司向公平會報備之合約書、制度說明、獎金及計算方法說明等內容相符。足認加入龍寶公司成為傳銷商（會員），必須購買公司商品（以骨灰罐為主力），始得依商品售價換算積分據以計算以推銷骨灰罐之數量作為發放並領取上開推薦、組織（對碰）、對等（輔導）、晉升及等別獎金之依據，則傳銷商所領取之上開獎金來源，與會員實際購買之商品或骨灰罐總金額連動計算；傳銷商介紹他人加入會員數目愈多，上線及其所屬下線累積購買之商品或骨灰罐總金額愈高，所領取之獎金數始得以相對增加，而非僅以龍寶公司收取之會員年費1,000元或續年年費500元為其計算基礎。足認被告辯稱龍寶公司多層次傳銷制度傳銷商之收入來源，非僅基於介紹他人加入為主要收入來源，而兼有銷售或推廣商品（以骨灰罐為主力）等情，即堪予採信。

- (六)龍寶公司之多層次傳銷制度取得獎金之約定，既包括推廣他人入會及銷售商品，而又無法明確區分為推廣或銷售商品與介紹他人參加，傳銷商取得佣金、獎金或其他經濟利益，無法明確區分為推廣或銷售商品與介紹他人參加時，依前述(三)之說明及最高法院判決意旨，欲判斷其是否符合本法第18條規定，則必須從其商品或服務售價是否係『合理市價』判定之。而本法施行細則第6條規定：本法第18條所稱合理市價之判斷原則如下：「（第1項）□市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。□市場無同類競爭

商品或服務者，依個案認定之。」基此，所稱「合理市價」，當應先以「主要標準」為衡酌，再輔以「輔助標準」綜合判斷，如尚未完全以「主要標準」判斷，即參酌輔助標準為認定，即有未合。查市場上是否有同類競爭商品，應從其使用的目的區分，骨灰罐作為殯葬使用為單一目的，消費者之消費行為，當是先決定要買骨灰罐，再決定要買何種材質、等級之骨灰罐，並可藉由比較不同材質、等級骨灰罐之市場價格，做出購買之選擇，是同為骨灰罐自可視為同種類之競爭商品。依公平會檢送100年至105年間多層次傳銷事業所報備之骨灰罐成本及售價，義山生活事業有限公司傳銷商品琉璃金銀內膽罐價格3萬8千元（成本1萬2千元）、繫情事業股份有限公司琉璃琥珀生漆內膽罐價格4萬9千元（成本8千元至1萬2千元不等）、慶云事業股份有限公司白玉骨灰罐價格4萬6千元（成本1千元）、白瓷骨灰罐價格4萬6千元（成本1,580元）、白玉福罐價格4萬5千元（成本1千元）、白瓷福罐價格4萬5千元（成本1,580元）、勝岳國際有限公司高級藝術琉璃骨灰罐價格4萬5千元（成本8千元）、萬寶開發顧問股份有限公司威尼斯藝術琉璃罐價格6萬6,800元（成本6,800元）、威尼斯藝術琉璃罐價格6萬9,800元（成本7,300元）、寶吉祥威尼斯藝術琉璃罐價格6萬9,800元（成本7,300元），至於龍寶公司琥珀生漆罐價格4萬9千元（成本7,770元）、臺灣墨玉琥珀生漆罐價格5萬9千元（成本8,400元）、琥珀生漆罐—超大型價格6萬元（成本1萬2,600元），有公平會114年8月5日公競字第1140012856號書函及檢送資料在卷（見本院卷第153至156頁）可參，雖然上開公司之骨灰罐材質與龍寶公司傳銷之骨灰罐材質有別，但所傳銷之商品即骨灰罐均是供殯葬使用之目的則屬同一，可認與龍寶公司所銷售之骨灰罐應屬市場上同類競爭商品，亦可充龍寶公司所銷售骨灰罐之價格是否為合理市價比較之主要參考依據。而上開同為傳銷事業公司所銷售之骨灰罐，其中有3家公司售價低於龍寶公司琥珀生漆罐，1家公司售價高於

01 龍寶公司琥珀生漆罐，1家公司售價與龍寶公司琥珀生漆罐
02 相同，即便龍寶公司琥珀生漆罐亦有3種不同商品及售價可
03 資選擇。則龍寶公司所傳銷骨灰罐商品之售價並無明顯且一
04 律高於同類競爭商品之情事，亦難謂係以不合理市價銷售傳
05 銷之商品。再者，證人張貴章於調查站詢問時證稱：剛開始
06 龍寶公司每個月以6、7千元價格跟我購買骨灰罐大概20顆左
07 右，101年被告向我以1千萬元價格買斷骨灰罐專利（骨灰甕
08 成型方法及其組成），之後每個月跟我固定買100顆骨灰
09 罐，每顆價格約8千元至9千元不等，後來被告表示銷售不
10 佳，我只有銷售給被告21個月，被告就沒有再跟我叫貨（見
11 109他1092卷一第122至124頁），並有被告於原審提出之專
12 利權讓渡契約書、中華民國專利證書在卷（見原審卷第167
13 至175頁）可參，證人張貴章於本院審理時並另證稱：因為
14 材料變貴了，所以原先1個骨灰罐售價6、7千元，後來變為
15 8、9千元，我只負責生產、製造，等於類似代工；至於龍寶
16 公司對外的售價我不介入，但我賣給別人的會比賣給龍寶公
17 司的貴一點點，一次批給殯葬業一次2、30個也會比較便
18 宜，至於批2、3個的價格就不一樣；在我賣斷專利前，我的
19 商品在市場上價格3、5萬元，也有1、20萬元鑲金的，跟賣
20 給龍寶公司一樣的商品（骨灰罐），在市場上價格多少，這
21 不一定，每一個葬儀社的價錢都不一定，因為全省的市場價
22 錢由他們自己決定；骨灰罐最便宜的，以現在葬儀社來說大
23 概要3萬元，成本約2、3千元，大概10倍價格，但賣12萬、2
24 0萬元也都有，就看他怎麼推銷產品；至於我賣給被告的骨
25 灰罐製作成本大約3千元左右，我的利潤大約抓2、3千元，
26 因為我把它當成一個功德事業在處理，我賣給龍寶公司跟賣
27 給其他葬儀社的價錢都差不多（6、7千元至8、9千元不
28 等），但如果零售單賣就會賣2、3萬元，也是差不多（成本
29 的）10倍價錢，因為我不能打破市場行情等語（見本院卷第
30 292至319頁）。依證人張貴章證述內容可知，最便宜的骨灰
31 罐零售價格依市面上價格為3萬元以上，且成本僅2、3千

元，但看推銷手法，也有賣到12萬、20萬元以上的，其賣給龍寶公司的相同產品如零售單賣的話也是販賣3萬元（為成本的10倍），而其販售給龍寶公司的骨灰罐6、7千元，乃至於龍寶公司取得專利後之價格為8、9千元，依此，龍寶公司向公平會申報琥珀生漆罐價格4萬9千元、成本7,770元，則傳銷售價約為成本之6.3倍（ $49000 \div 7770 = 6.3$ ，第2位小數以下捨去，下同），再對照公平會檢送前揭多層次傳銷事業之骨灰罐價格及成本，各該傳銷事業之骨灰罐傳銷售價相較於成本大部分約落於3.16倍至9.56倍之區間（慶云事業股份有限公司更是28.48倍至46倍不等），足見龍寶公司骨灰罐傳銷價格之於成本之比率相對其他傳銷事業並未有明顯之高額，亦難以為龍寶公司係以不合理之市價傳銷骨灰罐商品。

(七)本法施行細則第6條第1項第1款規定是否合理市價亦可以商品之「獲利率」作為輔助判斷標準，而「獲利率」顯與商品之成本有關，另規定亦可考量特別技術及服務水準「等」因素，則顯然法文所明示者僅為例示而非窮盡之判斷標準，仍可考量其他因素綜合判斷之。在現行規範架構下，固仍可以成本判斷是否合理市價時考量之因素，但經濟上所稱的生產要素，包括土地、資本、勞動、企業才能（或稱創業家精神），均屬企業成本。又進貨成本高低取決於個別業者之議價能力、經營規模及週期等因素，且以量制價更係一般商業常態（大賣場之進貨價格常遠低於一般商家）；因此，商品之進貨成本之比較，能否等同於獲利率之比較，並充衡量價格是否為合理市價之依據，原非無疑。本案縱依進貨成本比較，依各該以骨灰罐為傳銷商品之傳銷事業向公平會報備之成本資料顯示，各該傳銷事業公司之骨灰罐傳銷售價相較於成本大部分約落於3.16倍至9.56倍之區間（慶云事業股份有限公司除外），龍寶公司則為6.3倍處於中間區位，已如前述，而龍寶公司尚支付1千萬元向張貴章購買骨灰罈（骨灰甕成型方法及其組成）專利，則其成本理應高於前述向公平會報備之7,770元，則獲利率應更屬較低，而在不計入其他

要素成本，單純以各該傳銷公司之進貨成本計算，龍寶公司每銷售1個骨灰罐所取得之商品溢價利益，相較於上開傳銷公司每銷售1個骨灰罐所取得之商品溢價利益，約處於中間地帶，亦難認有何不合理之處，是以，尚難認為龍寶公司傳銷骨灰罐之價額即為非合理市價。

(八)依龍寶公司所報備之獎金及計算方法說明，龍寶公司之傳銷商品（含骨灰罐、生前契約、保養品、珍珠粉等）全部計算，傳銷商所得佣金、獎金及其他經濟利益合計數占營業總收入之最高比例為48.07%。如單從本件骨灰罐（琥珀生漆罐）獎金與售價占比分析而言，售價為4萬9,000元，積分2,500PV，推薦獎金1萬元、組織獎金每碰4,000元，「輔導對等」（獎金）則直接推薦100%對等，另晉升至處長、區長、部長及營運長，則依其職位及達成件數而分別給予晉升獎金、相對津貼及特別分紅，以上獎金合計數占營業總收入之比例為45.5%等情，有卷附獎金及計算方法說明、獎金合計數占營業總收入之最高比例之計算說明、商品清單（含單價及積分）及琥珀生漆罐獎金計算方式在卷（見110偵14873卷一第31至37頁）可稽，並未超過本法施行細則第6條第2項規定之50%。至檢察官以卷附龍寶公司獎金發放明細表（見110偵14873卷二第141頁反面、142頁）記載，龍寶公司自104至105年間扣除稅金5%之平均獎金發放率為80.9%，未扣除稅金5%之平均獎金發放率為72.5%，參照證人即龍寶公司行政主管柯沛語於偵查中證稱：1個骨灰罐賣4萬9千元，我們獎金也要發到3萬多元（見110偵14873卷二第221、223頁），被告於調查站詢問時亦坦稱：對於上開獎金發放明細表及柯沛語所述，我都沒有意見（見110偵14873卷二第179、186頁反面至187頁；110偵14873卷五第66頁反面），嗣於偵查中復供稱：後來發現佣金發的比我們收的錢還多，制度有問題，例如骨灰罐一個4萬9千元，佣金有時會發到4、5萬元，…（依照調查局搜索結果，銷售金額為1億1千多萬，這樣獎金你發放多少？）最少7、8千萬元以上（見110偵14873

卷五第148頁；本院卷第131至133頁），足見上開獎金發放明細均已超過龍寶公司向公平會報備資料所載的獎金發放最高比例48.07%及本法施行細則第6條第2項所定50%判定標準（見本院卷第137至139頁）一節。惟龍寶公司向公平會報備之資料係以「獎金合計占營業總收入之最高比例而為說明」（見110偵14873卷一第31頁），係依本法施行細則第3條所定：「本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。」而為報備，至於卷附之龍寶公司獎金發放明細表所載獎金發放率或平均獎金發放率，均係以「獎金發放金額」佔「銷貨淨額（總營業額扣除成本再扣除5%稅金與否）」之比例而得出72.5%（未扣除稅金）、80.9%（已扣除稅金）之數額，其計算基準與前揭所定以獎金合計數占營業總收入之最高比例並不相同，且依該獎金發放明細表之「營業額」與「獎金發放」計算，經逐月核算結果均不超過龍寶公司向公平會報備之比例即48.07%（全部商品）或45.5%（骨灰罐），亦經公平會復稱明確，有公平會114年11月3日公競字第1140017334號函說明三、（三）在卷（見本院卷第377頁）可參，是以，檢察官以扣案之「龍寶公司雲端資料硬碟」內「工作獎金清單」（扣押物編號3-1-7）Excel檔案彙製上開獎金發放明細表尚無從作為龍寶公司發放獎金明細已逾本法施行細則第6條第2項所定百分之50判定標準之認定。至於證人柯沛語前揭泛稱「1個骨灰罐賣4萬9千元，我們獎金也要發到3萬多元」或被告嗣後所供述之要發到4、5萬元等語，其等證述或供述內容尚均不明確，且直接以其等所述數字簡單計算後得出獲利61.2%（ $30000 \div 49000 = 0.612$ ）、81.6%（ $40000 \div 49000 = 0.8162$ ）或102%（ $50000 \div 49000 = 1.02$ ），倘使證人柯沛語上開所述「只要販售1個骨灰罐，要發放到3萬多元獎金」或被告所述之4、5萬元獎金為常態，則獲利率顯然不可能不超過5

01 0%，然而實際上卻與上開獎金發放明細表之以每月「獎金
02 發放」除以「總營業額」之比例（例如104年1月獎金發放比
03 例為 $615624 \div 0000000 = 22.14\%$ 、104年7月獎金發放比例為
04 $000000 \div 00000000 = 29.06\%$ 等）顯然不符，益見證人柯沛語
05 上開調查站詢問時所述及被告嗣於偵查中所供之上情，均無
06 從為傳銷商單純以介紹他人參加或兼購買商品（骨灰罐為主
07 力）即可獲利超過50%之認定。則檢察官上開所執之內容即
08 無從為被告不利之認定。

09 (九)多層次傳銷管理法第18條規定：「多層次傳銷事業，應使其
10 傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，
11 不得以介紹他人參加為主要收入來源。」此因正常多層次傳
12 銷之目的，應是在推廣、銷售商品或服務，惟倘若在多層次
13 傳銷組織中，「上線」只靠不斷介紹「下線」加入，而收取
14 未合於商品或服務價值之代價，並將部分代價充為「上線」
15 之酬勞（獎金），「下線」之加入亦非為取得商品或服務之
16 使用，僅係圖謀再介紹「下線」後得收取之酬勞（獎金），
17 亦即「上線」僅係藉由介紹「下線」之加入，來獲得報酬，
18 則該多層次傳銷組織一旦解體，勢將破壞市場機制，甚或造
19 成社會問題，故將此種非以「合理市價」推廣、銷售商品或
20 服務，而以介紹他人參加為「主要」收入來源之多層次傳銷
21 行為，予以明文禁止，並於同法第29條課予刑事責任。亦
22 即，倘若多層次傳銷行為中所推廣、銷售之商品或服務僅流
23 於形式，並無實質內涵，或屬可有可無，而有虛化之現象，
24 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
25 在推廣、銷售商品或服務，自屬變質之多層次傳銷之核心類
26 型，而為法所不許（最高法院111年度台上字第3646號判決
27 意旨參照）。此即商品虛化之變質多層次傳銷之概念，惟其
28 核心要件仍在於是否非以「合理市價」推廣、銷售商品或服
29 務，而是以介紹他人參加為「主要」收入來源，並使得傳銷
30 之商品或服務流於形式，無實質內涵，或屬可有可無，始可
31 稱之為變質多層次傳銷。而商品如是以「合理市價」推廣、

銷售，即不屬於此所謂之變質多層次傳銷。查被告所營龍寶公司以傳銷方式銷售本案骨灰罐之價格，並非不合理市價，已經本院審認如前所述，至證人即曾任龍寶公司營運長范銘浚證稱：龍寶公司的骨灰罐一般都很少使用，除非家裡有人往生才有機會用到，一般買回去都堆在家裡而已，很多人連領取都沒有領取，主要還是發展龍寶公司組織，而不是推銷商品等語（見109他1092卷一第25頁），證人即龍寶公司行政助理賴泳蓁證稱：骨灰罐的PV點數設計本身就有優勢，所以大部分會員入會都是以骨灰罐加入傳銷組織等語（見110他733卷第38頁），證人即曾任龍寶公司處經理廖秀珍證稱：很多人買了骨灰罐放在家裡沒有用處，且有的人認為有忌諱都沒有領，大部分都堆在公司沒有使用等語（見109他1092卷一第78頁），證人即曾任龍寶公司處經理張美玉證稱：只要買1個骨灰罐就可成為傳銷商，所以有心要發展組織的人都會選擇買骨灰罐，骨灰罐是裝骨灰的，根本沒機會使用，我買的12個骨灰罐目前都還囤積在家裡等語（見109他1092卷一第83頁），證人即曾任龍寶公司首席顧問李一範證稱：會員加入還是以骨灰罐為主，骨灰罐根本沒人使用，最後都送給慈善單位等語（見109他1092卷一第141、142頁），證人即龍寶公司會計人員陳富綉證稱：公司除了傳銷商品的收入及獎金外，並無其他收入項目，骨灰罐鮮少有顧客購買後會將產品帶回，一般購買該項產品成為會員的目的，都是為了拉攏下線並賺取獎金（見110偵14873卷二第78頁反面、79頁），證人即曾任龍寶公司總監張聰民證稱：依照獎金制度確實比較吸引會員朝選擇購買骨灰罐的方式加入，傳銷商主要收入就是招攬會員發展組織的獎金，沒有其他收入（見110偵14873卷二第103、104頁），證人即龍寶公司業務員曾寶美證稱：基於經營傳銷事業及獎金考量，所以我才選擇買骨灰罐等語（見110偵14873卷三第86頁反面），證人即曾任龍寶公司業務總監蔡文章證稱：骨灰罐價格最低，入會門檻最低，吸引會員朝選擇購買骨灰罐的方式加

01 入，以獲得組織獎金，大部分會員不會把骨灰罐拿回去等語
02 （見110偵14873卷三第35頁反面、36頁），證人即龍寶公司
03 會員黃秀琴證稱：就制度來說，選擇骨灰罐對發展組織比較
04 有利等語（見110偵14873卷三第119頁正反面），證人即龍
05 寶公司會員王麗娟證稱：當時柯在說一次買3個骨灰罐可以
06 先卡位經營賺獎金，所以我一次購買3個骨灰罐，當時他們
07 強調下面若再排人可以卡位領獎金，所以很多都會買骨灰
08 罐等語（見110偵14873卷五第18頁反面），證人即龍寶公司
09 會員黃齡滿證稱：會買骨灰罐是因為公司的制度，但為什麼
10 買3個我也不清楚，公司當時就是推廣要買3個，我沒有領取
11 骨灰罐，這個東西放在家裡很觸霉頭，到去年龍寶公司的據
12 點要退租，我才趕快去領，領完也不敢拿回家（見110偵148
13 73卷五第6頁反面），龍寶公司代表人蔡清飛於調查站詢問
14 時稱：傳銷商主要收入就是招攬會員發展組織的獎金等語
15 （見110偵14873卷二第145頁反面）。由上開龍寶公司人員
16 或會員傳銷商所述，會員向龍寶公司購買骨灰罐之目的，無
17 非係取得經營權賺取獎金、骨灰罐之使用本身等，而其中絕
18 大部分加入龍寶公司會員之目的係在於取得經營權賺取獎
19 金，固堪認定。然按本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事
20 業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟
21 利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品
22 或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利
23 益者。本法第5條第1項定有明文。其立法理由謂多層次傳
24 銷，乃透過傳銷商介紹他人參加而建立多層級之組織架構，
25 並藉由該組織架構所形成之人際網絡以推廣、銷售商品或服
26 務。由上開立法定義可知，傳銷商加入多層次傳銷事業之目
27 的，本即在於透過推廣、銷售傳銷商品或服務，或介紹他人
28 參加傳銷事業而建立多層級之組織架構，以推廣、銷售商品
29 或服務而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，此亦為多層次傳
30 銷制度得以無店面銷售商品或勞務之經濟誘因及制度精神所
31 在。又如前所述目前國內多層次傳銷事業之行銷制度與利潤

計算方式而言，部分多層次傳銷事業均規定，欲加入成為多層次傳銷事業之傳銷商，須認購多層次傳銷事業某固定金額之商品，此為合法之傳銷模式。而龍寶公司合約書規定之運作模式及獎金制度既約定欲成為傳銷商（會員）者，須繳交入會費1,000元，並至少購買1只骨灰罐，是可知購買骨灰罐係成為龍寶公司傳銷商之要件；因此，要成為龍寶公司之傳銷商即至少須購買1只骨灰罐，是即便龍寶公司會員（傳銷商）購買骨灰罐（兼具銷售商品與介紹他人參加性質）之目的完全或主要係在取得經營權，以便藉以獲得佣金、獎金或其他經濟利益，亦非供作為是否構成商品虛化之變質多層次傳銷之判斷標準。因是否屬商品虛化之變質多層次傳銷，核心要件仍在於是否非以「合理市價」推廣、銷售商品或服務，而不是傳銷商加入傳銷事業之內在因素如何。至卷附龍寶公司於網路行銷時有「獎金制度」之頁面，記載推薦獎金、組織獎金（對碰獎金）、對等獎金（輔導獎金）、晉升獎金、相對津貼、等別分紅等（見110偵14873卷一第84至87頁），然該網頁亦有【龍寶生前契約】「最新消息」、「了解趨勢」、「龍寶生前契約」、「龍寶生前契約-琥珀生漆罐」、「【龍寶生前契約】「公司介紹」、「最佳時機」等網頁頁面可資點選進入查看，亦有本案骨灰罐琥珀生漆罐及生前契約等傳銷商品之介紹，而在琥珀生漆罐之宣傳文宣，亦有產品名稱（琥珀生漆罐：紅溜彩罐、金黃蓮花、落葉歸根、金黃彌勒）、商品製造商通訊錄（廠商名稱藝奇創意股份有限公司等）及照片介紹等說明（見110偵14873卷一第37頁），雖於網頁「獎金制度」頁面強調「只要協助二位知心好朋友，請他了解公司、制度、產品、願景即可以創造無法想像的收入」、「接下來，再協助二位朋友，輔導協助二位朋友…簡單的複製，再複製…」「就可以讓你的收入達到無法置信」等語，僅係推銷的話術而已，尚難逕認所行銷者即屬虛化商品而為變質之多層次傳銷，仍應視其使傳銷商之收入來源是否以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，或以介

01 紹他人參加為主要之收入來源而定。

02 七、綜上所述，本件檢察官所舉之證據，尚不足以使本院形成被
03 告有非法多層次傳銷行為之心證，經調查結果，在客觀上未
04 達於通常一般人均不致有所懷疑，得確信其為真實之程度，
05 尚有合理之懷疑存在，即應為有利於被告事實之認定。復查
06 無其他積極明確之證據，足以認定被告有檢察官所指非法多
07 層次傳銷之罪行，自屬不能證明被告犯罪。

08 八、本院之判斷

09 原審疏未詳查卷內事證，因而為被告違反多層次傳銷管理法
10 第18條而犯同法第29條第1項之非法多層次傳銷罪之有罪認
11 定，尚有未恰。被告上訴意旨以否認犯非法多層次傳銷罪為
12 由指摘原判決關於其上開部分為不當，尚屬有理由，自應由
13 本院將原判決關於被告犯非法多層次傳銷罪部分撤銷改判，
14 並為其此部分無罪之諭知。

15 據上論斷，應依刑事訴訟法第369條第1項前段、第364條、第301
16 條第1項，判決如主文。

17 本案經檢察官何蕙君提起公訴，檢察官許景森到庭執行職務。

18 中 華 民 國 114 年 12 月 24 日

19 刑事第九庭 審判長法官 石 馨 文

20 法官 陳 茂 榮

21 法官 賴 妙 雲

22 以上正本證明與原本無異。

23 檢察官得上訴。

24 如不服本判決應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，其未
25 敘述上訴理由者，並得於提起上訴後20日內向本院補提理由書（
26 均須按他造當事人之人數附繕本）「切勿逕送上級法院」。

27 書記官 黃 湘 玲

28 中 華 民 國 114 年 12 月 24 日