

臺灣高等法院民事判決

110年度金上易字第6號

上訴人 榮騰網路行銷股份有限公司

兼

法定代理人 陳為榮

陳宥騏

巫政陞

黃麟鈞

黃唯品

共 同

訴訟代理人 魏雯祈律師

嚴珮綺律師

被上訴人 陳德民

訴訟代理人 林瑞興

上列當事人間請求損害賠償事件，上訴人對於中華民國109年11月25日臺灣桃園地方法院109年度金字第3號第一審判決提起上訴，被上訴人並為訴之追加，本院於111年3月2日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原判決關於命上訴人連帶給付逾新臺幣壹佰貳拾貳萬肆仟壹佰元

01 本息，及該部分假執行之宣告，暨訴訟費用之裁判均廢棄。

02 上開廢棄部分，被上訴人在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。
03 其餘上訴駁回。

04 第一、二審訴訟費用由被上訴人負擔百分之十二，餘由上訴人連
05 帶負擔。

06 事實及理由

07 一、被上訴人主張：上訴人陳為榮（下稱陳為榮）於民國99年12
08 月31日設立便利連購實業有限公司（於102年9月5日更名為
09 上訴人榮騰網路行銷股份有限公司，下稱榮騰公司），與其
10 配偶即上訴人陳宥騏（下稱陳宥騏）共同經營榮騰公司，陳
11 為榮綜理榮騰公司之營運業務及規劃獎金發放制度，並負責
12 設計如附表一所示投資制度運作模式及獎金發放制度（下稱
13 「榮騰一局」），陳宥騏則擔任榮騰公司之總監兼任監察
14 人，負責處理榮騰公司之人事任用與管理、員工訓練及公司
15 財務審核權等事務，並由102、103年間以附表三所載名義加
16 入成為榮騰公司會員之上訴人巫政陞、黃麟鈞（下依序稱巫
17 政陞、黃麟鈞）擔任榮騰公司高雄區營運中心負責人，上訴
18 人黃唯品（下稱黃唯品）擔任榮騰公司桃園區營運中心負責
19 人，負責會員每月收單業務、召開說明會招攬不特定民眾加
20 入、講解獎金制度或提供公司訊息，而使榮騰公司以「榮騰
21 一局」之模式招募會員，並給付獎金予會員，以此等主要基
22 於介紹他人加入或由會員按月重銷（即會員每月重新消
23 費），而非基於會員推廣或銷售產品之合理市價所為回饋之
24 「商品虛化」之變質多層次傳銷手法，約定並給付與本金顯
25 不相當利潤，吸引不特定人投資而成為榮騰公司會員，以達
26 成違法吸收資金之目的，據此招攬會員約1萬7,900餘名，非
27 法吸金合計新臺幣（下同）39億9,743萬2,772元。而伊自10
28 6年6月間加入成為榮騰公司「榮騰一局」之會員，自上開時
29 間起至107年3月間，已投入142萬2千元投資額無法領回，扣
30 除伊前自榮騰公司受領之獎金3萬2千元後，尚受有139萬元
31 之損害。綜上，上訴人之上開行為，均違反多層次傳銷管理

01 法第18條規定；陳為榮、陳宥騏2人違法吸金之行為，違反
02 銀行法第29條第1項、第29條之1規定，故依民法第184條第1
03 項前段、後段、第2項、第185條第1項規定，上訴人應負連
04 帶賠償責任；又陳為榮身為榮騰公司之負責人，其執行職務
05 違反法令，致伊受有上開損害，依公司法第23條第2項、民
06 法第28條規定，榮騰公司與陳為榮應負連帶賠償責任。爰依
07 上開規定，擇一求為命上訴人連帶給付139萬元，及加付自
08 刑事附帶民事起訴狀繕本送達翌日起算法定遲延利息之判
09 決，並願供擔保，請准宣告假執行（又被上訴人於本院追加
10 公司法第23條第2項、民法第28條侵權行為之法律關係請
11 求，其請求之基礎事實同一，合於民事訴訟法第446條第1項
12 但書、第255條第1項第2款規定，應予准許）。原審為上訴
13 人敗訴之判決，上訴人提起上訴。被上訴人答辯聲明：上訴
14 駁回。

15 二、上訴人則以：「榮騰一局」之參與者須先花費4,200元購物
16 而成為會員，還可以在榮騰公司官網上刊登廣告介紹及販售
17 商品；成為會員後，每單每月需再花費4,200元購物（即
18 「重銷」，可在官網重銷區點選商品1項，或不點選商品轉
19 為累積點數，每點數1元可選購商品），若不持續購物則喪
20 失會員資格，即不得申領累積或後續代數獎金；會員所取得
21 之母球、子球、公球均須排入三角矩陣內，滿足三角矩陣排
22 序到達一定條件者始可領取獎金。而「榮騰一局」中屬於
23 「介紹他人參加之獎金」者，僅有推薦獎金(800元)及推薦
24 公球獎勵（介紹2名會員加入可獲得1顆公球）而已，不得將
25 所有獎金全數混為一談，事實上仍有上萬名會員之收入均與
26 推薦他人加入會員無關，自不得僅以少數會員之個人想法逕
27 認全部會員皆無實際推廣、銷售商品之行為。榮騰公司為促
28 進產品之銷售，歷年均有邀請各廠商會員於各地舉辦多場說
29 明會，以供榮騰公司其他會員親自檢視產品並於現場選購，
30 足見榮騰公司確有實際推廣、銷售並說明商品品質內容，並
31 無被上訴人所稱產品虛化問題，會員亦非以介紹他人加入會

員為主要收入來源，並未違反多層次傳銷管理法第18條規定。又依「榮騰一局」制度，會員必須「為一定條件成就始給付金錢，譬如三角矩陣排序到達」始能領取原判決所稱顯不相當紅利之各項獎金，且榮騰公司制度從未與會員約定將返還繳交之入會購物金或重銷購物金，陳為榮、陳宥騏2人所為並無違反銀行法第29條、第29條之一規定。本院109年度金上重訴字第4號刑事判決（下稱刑事二審判決）已認定上訴人之行為，均未違反多層次傳銷管理法第18條及銀行法第29條、第29條之1規定。再者，多層次傳銷管理法第18條及銀行法均非民法第184條第2項所稱保護他人之法律，且被上訴人所受無法取回投資金額之損害，僅屬純粹經濟上之損失，被上訴人亦未舉證伊有故意以背於善良風俗之方法加損害於被上訴人，自不得依民法第184條第1項前段或後段規定求償。又巫政陞、黃麟鈞、黃唯品（下稱巫政陞等3人）均未與被上訴人接觸，亦無招攬被上訴人加入「榮騰一局」會員之行為，故與被上訴人投入金錢至榮騰公司間並無任何因果關係，不應令巫政陞等3人連帶負賠償責任。退步言，縱認被上訴人受有損害，本件賠償金額仍應扣除被上訴人所收受商品之成本價值合計16萬5,900元等語，資為抗辯。上訴聲明：(一)原判決廢棄。(二)被上訴人在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。

三、兩造不爭執事項（見本院卷第121頁，並由本院依相關卷證為部分文字修正）：

(一)陳為榮設立榮騰公司，綜理榮騰公司之營運業務及規劃獎金發放制度，並設計「榮騰一局」；陳宥騏擔任榮騰公司之總監兼任監察人，負責處理榮騰公司之人事任用與管理、員工訓練及公司財務審核權等事務。並由102、103年間以如附表三所載名義加入成為榮騰公司會員之巫政陞、黃麟鈞擔任榮騰公司高雄區營運中心負責人，黃唯品則擔任榮騰公司桃園區營運中心負責人，上3人負責會員每月收單業務、召開說明會招攬不特定民眾加入、講解獎金制度或提供公司訊息。

01 (二)榮騰公司以如附表一所示「榮騰一局」運作模式及獎金發放
02 招募會員營運。

03 (三)被上訴人於106年6月至107年3月間，因投資「榮騰一局」而
04 支出142萬2千元，並領有獎金3萬2千元及成本價值16萬5,90
05 0元之商品。

06 上開事實為兩造所不爭（見本院卷第121、159頁），並有榮騰
07 公司會員專區網頁擷取畫面、後台訂單明細查詢結果及獎金明
08 細查詢結果等在卷可稽（見臺灣桃園地方檢察署〈下稱桃園地
09 檢署〉107年度他字第7102號卷一第187至198頁；臺灣桃園地
10 方法院107年度金重訴字第7號刑事卷〈下稱刑案一審卷〉七第
11 67、71、72頁）。

12 四、被上訴人請求上訴人賠償損害，為上訴人以前詞所拒。茲就
13 兩造爭點分別論斷如下：

14 (一)按刑事判決所為事實之認定，於獨立民事訴訟之裁判時本不
15 受其拘束，上訴人所提之附帶民訴，既因裁定移送而為獨立
16 之民事訴訟，則原審依自由心證為與刑事判決相異之認定，
17 即無違法之可言，最高法院50年台上字第872號民事判決意
18 旨參照。本件上訴人以如附表一所示「榮騰一局」運作模式
19 招募會員營運、吸收資金等行為，經檢察官起訴後，刑事二
20 審判決固撤銷原法院107年度金重訴字第7號刑事有罪判決
21 （下稱刑事一審判決），改認定上訴人未違反多層次傳銷管
22 理法第18條及銀行法第29條、第29條之1規定，並為上訴人
23 無罪之諭知，惟依上開說明，本院得依法獨立認定事實，不
24 受刑事判決結果之拘束，先予敘明。

25 (二)上訴人所為如表一所示「榮騰一局」運作模式之多層次傳銷
26 行為，是否違反多層次傳銷管理法第18條規定？

27 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
28 多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式；所稱傳銷
29 商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲
30 得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介
31 紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得

佣金、獎金或其他經濟利益者；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3條、第5條第1項、第18條分別定有明文。是以，多層次傳銷制度，係藉由參加人本身推廣、銷售商品及推薦他人加入，建立銷售組織網，以獲取佣金、獎金或其他經濟利益。詳言之，介紹他人加入，本屬有利於營利事業之行為，理應由享受利益者給付佣金，惟如當事人之一方先行支付他方權利金，始取得媒介營利以取得佣金之權利，此實悖於事理之常，而為多層次傳銷管理法之規範範疇，至其構成要素為：(1)須給付一定代價始得成為正式會員；(2)係以由已入會之會員介紹加入組織，為其主要之招募會員方式（即「平行擴散性」）；(3)給付代價之目的與取得介紹佣金之權利間有因果關係。又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行為，依該條規定，應以參加人即傳銷商之收入來源作為認定標準。亦即參加人收入來源若可清楚劃分為二，一為單純來自介紹他人加入，一為來自推廣或銷售商品或勞務之價格，此時先認定其收入來源，若主要係來自介紹他人加入，即違反多層次傳銷管理法第18條。至於「主要」如何認定，多層次傳銷管理法施行細則第6條第2項規定「以百分之50作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定」。參加人收入來源若無法明確分割多少純係來自介紹他人，多少純係來自推廣或銷售商品或勞務，即兼含此兩種報酬，此時欲判斷其是否符合多層次傳銷管理法第18條之規定，應從其商品售價是否係「合理市價」判定之。從而，事業以多層次傳銷方式，推廣或銷售商品或勞務提供，應確實存在商品交易或勞務提供，倘形式上宣稱特定商品交易或勞務提供，惟實質上並未有商品交易或勞務提供，參加人加入係為積極取得領取獎金之資格，其後並可藉由推廣商品或勞務之名義，介紹他人加入，獲得佣金、獎金等經濟利益，即足堪認定事業從事違反多層次傳銷

01 管理法第18條規定之行為。

- 02 2.查陳為榮係榮騰公司登記負責人及實際負責人，其與陳宥騏
03 共同經營榮騰公司，由陳為榮綜理榮騰公司之營運業務及規
04 劃獎金發放制度，陳宥騏則擔任榮騰公司之總監兼任監察
05 人，負責處理榮騰公司之人事任用、管理、員工訓練及公司
06 財務審核等事務。陳為榮負責設計如附表一所示「榮騰一
07 局」運作模式及獎金發放制度，並由電腦系統商即訴外人陳
08 勇全、陳冠邑設計「榮騰一局」制度所運用之三角矩陣及獎
09 金制度等電腦程式後，自102年10月12日起至106年11月某日
10 止，以榮騰公司名義在臺北市、新北市、桃園市、臺中市、
11 臺南市、高雄市、宜蘭縣等全國各處成立營運中心及收件中
12 心（或稱KEY單中心），由陳為榮代表榮騰公司，或由各地
13 區營運中心、收件中心不定期公開舉辦說明會，以推銷、約
14 定給付發放相當比例之獎金制度（詳如附表二），吸引不特
15 定人投資而成為榮騰公司會員。又巫政陞、黃麟鈞2人均為
16 高雄區營運中心負責人，黃唯品為桃園區營運中心負責人，
17 負責在營運中心召開說明會，分別講解如附表一所示「榮騰
18 一局」運作模式及獎金發放制度，以招攬不特定投資人加入
19 成為榮騰公司會員，及負責該區會員每月收單業務、提供公
20 司訊息並為主要之講師群。榮騰公司以「榮騰一局」投資制
21 度招攬會員人數約1萬7,900餘名，吸收資金合計39億9,743
22 萬2,772元等情，有榮騰公司基本資料查詢表、106年2月9日
23 榮騰公司網頁、申登暨員工資料、現金股利明細表、榮騰網
24 路行銷獎金制度說明、榮騰公司Q&A說明書、經濟部智慧財
25 產局106年3月14日（106）智專一(一)15189字第10620277340
26 號函所附新型第M486106號專利證書、專利權申請資料、公
27 平交易委員會106年7月7日公競字第1061460691號函所附榮
28 騰公司報備從事多層次傳銷相關資料（包括事業證明資料、
29 公司設立登記基本資料、傳銷組織或計畫、營運計畫或規
30 章、佣金、獎金及其他經濟利益之計算方法、入會辦法及契
31 約書、便利聯購事業手冊、公司變更登記資料、商品訂購

單、榮騰公司簡介及會員參加契約、糾紛案件紀錄彙總表、
行政院公平交易委員會檢查紀錄等）、臺灣企銀宜蘭分行帳
戶存摺影本--菩提企業社（張碧津）、榮騰公司（會員專
區）--特約推薦獎金總表（張碧津）、榮騰網路行銷獎金制
度說明、榮騰公司會員登錄後網頁公告資料、網頁選購產品
資料、陳為榮網路說明會截圖、榮騰公司發放給會員劉文豐
「榮騰一局」獎金系統書面、榮騰公司事業手冊、宣傳文
宣、流程圖、教戰手冊、行銷說明、105年9月24日榮騰公司
臺中地區說明會錄影譯文、講師名單、組訓部進貨成本資
料、組訓部專用講義、「榮騰一局」--收件中心、證人陳冠
邑自榮騰公司網站系統匯出之「榮騰一局」年度比例報表等
在卷可稽（見桃園地檢署105年度他字第6653號〈下稱他字6
653號〉卷一第15頁及背面、21至28、48至51、52、62至69
背面、71至94頁背面、99至244頁；卷二第29至43頁背面、1
03、129至141、143至177、180至196頁；卷三第178、179
頁；卷六第43、44、50至53頁背面、57至63頁；107年度偵
字第11468號〈下稱偵字11468號〉卷一第60頁及背面、附件
一、二、三等資料）。又行政院公平交易委員會（下稱公平
會）107年6月22日公競字第1070010256號函已認定：「榮騰
一局」制度具有多層級抽佣關係及團隊計酬之特徵，屬多層
次傳銷管理法第3條所規範之多層次傳銷，榮騰公司屬該法
第4條所規範之多層次傳銷事業，並敘明：有關榮騰公司實
施依購買商品或服務產生序號（球號）發放獎金之公球制度
是否涉及變質多層次傳銷之禁止規定，應視榮騰公司是否使
其傳銷商之收入來源非以合理市價推廣、銷售產品，係以介
紹他人參加為主要收入來源；倘榮騰公司實施之傳銷活動，
使傳銷商購買商品（或服務）之目的僅係為加入傳銷組織領
取獎金，不重於實際使用需求，並透過積極介紹他人加入，
由先加入者朋分後加入者給付之費用獲得高額獎金或佣金，
致商品（或服務）流於虛化，則與合法多層次傳銷制度應著
重推廣、銷售商品（或服務）有別等語（見偵字11468號卷

六第20至22頁)。

3. 觀諸上開榮騰公司事業手冊、宣傳文宣、流程圖、榮騰公司教戰手冊、榮騰公司行銷說明(如何經營榮騰事業)等資料所載內容,均核與如附表一所示「榮騰一局」獎金制度(包括代數獎金、推薦獎金、分紅獎金、收件獎金及營業補助費等獎金)大致相符。而依刑案卷附「如何經營榮騰事業」宣傳文件載明:「排隊領錢、推介一單4,200元享有800元約19.01%(永遠的%),每個月重銷每個月領800元,推介2單公司送1公球(每1公球可領12萬),代表推介一人有6萬元,推介6單自己不用花錢又可每月選購商品一份…及成為KEY單收件中心之資格為自己推介20單或自己直推10單,而直推下線也推介10單,晉升為KEY單中心;成立營運中心之資格及相關補助或發放獎金」等語(見他字6653號卷三第8至19頁背面),可知上開文宣內容所強調者,均係投資人如何排隊領錢,必須重銷及推介(薦)多少人(單)可獲得多少推薦獎金、分紅獎金、收件獎金及營業補助費等獎金、如何經營可以快速獲利,每投資4,200元及每月重銷即獲贈母球、子球,如推介(薦)2單公司送1公球,上述每顆球之序號均可排入三角矩陣而等著領錢之宣傳,全未提及如加入「榮騰一局」,會員將會獲得何種品質優良商品或勞務之權利,足徵「榮騰一局」係透過傳銷商介紹他人參加或每月重銷之方式,以名為購買商品所獲得之母球、子球、公球排入三角矩陣,每球滿局後可分別獲得12萬元;且傳銷商取得之推薦獎金、代數獎金及業績獎金等,均來自於後續加入會員所繳付之入會費或會員自己之重銷費用,並非基於推廣銷售商品或服務之合理市價回饋,甚至標榜即使本身不拉人入會、不推廣商品,仍可排隊領錢,對於商品之品質內容絲毫未著墨,僅在說明如何藉由各種方式取得將來可排入三角矩陣、每球滿局時可獲得12萬元之球數等事實。復觀之榮騰公司官網上重銷區所列產品內容,如「金芙滋潤護膚液117ML」產品標價為4,200元,同期間刊登在「飛比價格」比價網站(<http>

://feebee.com.tw)上之相同產品市價僅有650元，與榮騰公司官網之售價差距達3,550元之情（見偵字11468號卷一第173頁背面至174頁）；且上訴人自承：榮騰公司向會員收取每項選購商品4,200元，付給銷貨廠商之成本為490元等語（見本院卷第460頁）。是依經驗法則判斷，「榮騰一局」會員應不可能僅為購買上開價值顯不相當之商品而加入會員，更後續每月繼續投入資金重銷，可徵包含被上訴人在內之眾多會員參加榮騰公司之「榮騰一局」，其目的在於取得球數排入三角矩陣以領取各種名目之獎金，並非基於推廣或銷售商品或提供勞務之合理市價回饋甚明。

- 4.又陳為榮於刑案中供稱：榮騰公司之會員要投入4,200元買產品，4,200元當中只有15%至20%是貨品成本，60%至65%是銷售獎勵，是每個月購物4,200元就可以分段領回總計12萬元。每個月投入4,200元重銷，只要會員資格存在就可以取得領取代數獎金之資格，「榮騰一局」發給會員之代數獎金是來自銷售商品4,200元當中之65%，會員多了，他的球就會往上升，分得代數獎金也會增加，推薦會員加入買了1單位產品，推薦會員之佣金「榮騰一局」是800元等語（見原法院107年度聲羈字第240號卷第25至27頁背面）。陳宥騏於刑案中稱：民眾可以購買4,200元產品成為榮騰公司會員，會員每個月要重銷4,200元，公司會員矩陣排列，每1個球不分母球、子球、公球都代表獎金12萬元，獎金是每週計算發放，每1球累積最高可領到12萬元，領完12萬元這顆球就結束了，加入矩陣之球越多，會加快領取獎金的度，會員只要有球，無須去推銷、推廣榮騰公司之產品或服務，就可以累積最高領取12萬元獎金等語（見他字6653號卷五第47頁背面、48頁背面至49頁）。巫政陞於刑案中供稱：伊參加榮騰是為了獎金及商品等語（見偵字11468號卷三第5頁背面）。黃麟鈞於刑案中稱：伊會加入就是著眼於這個制度下拉人加入之分紅獎金和推薦獎金、伊是在座談會及單獨招攬民眾參加時，告知投資人投資1年後不用再拿錢再投資，而

可以持續領錢，伊有跟陳為榮確認過這樣的說法沒有問題、伊加入榮騰公司成為會員之重點不是商品，是希望可以獲得每顆球滿局之獲利，會員是因為將來可以分紅所以才加入，只是因為產品而加入榮騰公司之可能性不高、伊不否認一開始大家都是為了賺錢，產品都是套上去的，也都要經過公平會同意，因為沒有產品會違反公平交易法等語（見偵字11468號卷二第2頁背面至4頁；他字6653號卷四第119頁背面至121頁；他字6653號卷六第84頁；原法院107年度聲羈字第241號卷第14頁）。黃唯品於刑案中稱：伊是因為每顆球滿局都可以領到12萬元才加入，若每次花4,200元所取得之球滿局後沒有12萬元，伊不願意加入，因為伊的重點放在12萬元，不過公司規定一定要買產品才會符合公平會之規定，榮騰公司之營業收入只有會員每月繳的錢及新單的錢，並沒有另外再投資或跟廠商收錢，投資人重銷之目的是為了符合重銷資格，以達到將來要領12萬元之條件，並非針對商品本身等語（見偵字11468號卷一第46頁背面至48頁；刑案一審卷三第375至384頁）。依陳為榮、陳宥騏、巫政陞、黃唯品、黃麟鈞等榮騰公司核心成員上述對於「榮騰一局」運作模式之說明，足徵「榮騰一局」制度之重點在於獎金及獲利，絕非商品或行銷。

5.復參酌參加「榮騰一局」以下會員於刑案中之證述：

證人李明貞證稱：伊是因為希望可以獲得每球12萬元、10萬元之獎金，所以才加入榮騰公司等語（見偵字11468號卷三第101、102頁）。證人曾琬婷證稱：伊加入當時覺得買產品將來可以送公球、還可以分紅，伊就願意加入，是因為受到獎金制度之吸引，才會加入榮騰公司等語（見偵字11468號卷一第197至198頁背面）。證人陳穎琦證稱：加入「榮騰一局」是因分紅制度吸引伊等語（見偵字11468號卷三第88頁及背面）。證人陳梅香證稱：當初加入投資是為了拿到滿局12萬元、10萬元，才會每月重複消費及刊登廣告，但伊必須強調的是伊可以拿到產品，且通常加入後之第3年就不用再

01 拿錢出來重銷，伊領到之獎金都足以支付每月重銷之4,200
02 元，約到第7年就可以領到12萬元，此獲利非常吸引伊等語
03 （見偵字11468號卷三第81、82頁）。證人黃信夫證稱：吸
04 引伊的是因為可以獲得一組號碼來排隊領獎金，最高12萬
05 元，有分7層，4,200元是第1盤，投資榮騰公司主要是可以
06 獲得1組序號排隊領獎金，而非商品，伊是為了獎金等語
07 （見偵字11468號卷三第116頁及背面）。證人許承宏證稱：
08 伊第一顆球於107年4月初拿到滿局獎金10萬點，伊沒換成現
09 金，都留在網站內繼續扣重銷點數或加新單的點數，伊目前
10 重銷費用已經與分紅獎金差不多了，只要再拿出5,000至5,5
11 00元就可以等語（見偵字11468號卷六第181、182頁）。證
12 人廖金村證稱：伊於105年3月參加榮騰公司投資，主要是因
13 為有獎金可以領，伊把它當成被動收入，因為加入「榮騰一
14 局」後，1年後伊1個月就領到將近2萬元紅利獎金等語（見
15 偵字11468號卷六第174、175頁）。證人蔡秀琴證稱：伊參
16 加榮騰公司的原因，是因為雖然伊每月都要重銷，但日後可
17 以拿到每顆球12萬元之獲利等語（見偵字11468號卷一第189
18 頁背面）。證人郭賢能證稱：榮騰公司網站上之民生用品沒
19 有4,200元價值，伊會加入是因榮騰公司之獎金制度，以4,2
20 00元買1個序號，可領到12萬元，伊覺得可投資，若沒有獎
21 金制度，伊不會以每月4,200元購買榮騰公司商品，推薦1個
22 人每月可得推薦獎金800元等語（見偵字11468號卷三第10
23 5、106頁）。證人張碧津證稱：伊當時是覺得每月繳4,200
24 元買4,200元之產品就可以分紅，才願意加入等語（見偵字1
25 1468號卷一第206、207頁）。證人黃慧綺證稱：伊有加入
26 「榮騰一局」，伊每月繳納4200元是希望將來可以獲利，點
27 選產品是因為公司規定一定要有產品，才符合公平會之規定
28 等語（見偵字11468號卷三第96、97頁）。證人王月桂證
29 稱：伊投資榮騰公司最主要就是要領紅利，伊加入的原因除
30 了有商品可以拿之外，還可以領紅利等語（見偵字11468號
31 卷三第76至78頁）。證人李瓊枝證稱：伊投資時重點當然是

分獎金為主，因為大家還是想賺錢，伊在10月買第一球，過完年後伊就領了10萬元等語（見偵字11468號卷三第109至111頁）。證人張惠心證稱：伊是想要分紅，伊不太在意商品是什麼，只是將來要領紅利等語（見偵字11468號卷一第210至211頁）。證人劉文豐證稱：伊主要看重制度可以滿局每顆球領12萬元，產品只是附加價值等語（見偵字11468號卷五第182至183頁背面）。證人余宗穎證稱：伊希望將來可以領回12萬元，至於每月可以領到什麼產品對伊來說不重要，因為4,200元可以選的商品都是日常用品，且品質都沒很好，要不是因為可以排隊領錢，伊也不會想買等語（見偵字11468號卷五第169至170頁背面）。依上開參加「榮騰一局」會員之證述，可知其等投資「榮騰一局」之目的在於將來可獲利分紅，絕非意在取得或銷售榮騰公司所出售之產品。

6. 綜上，依附表一所示「榮騰一局」運作模式及獎金發放制度，投資人需先投資相當款項購買與市價顯不相當之商品，始能成為會員，且係由已參加「榮騰一局」之會員介紹加入成為該投資方案之新會員，顯具有「平行擴散性」之要件。而「榮騰一局」之會員除了加入會員時需支付4,200元（即1單位）購買商品以取得母球以外，每個月均需再花費4,200元進行重銷以購買子球，另可推薦他人加入以取得公球或獎金；且於推薦他人加入之每單位每月重銷時，或推薦單位達到一定數目時，得以不同條件直接獲得獎金或公球；會員以所獲得之獎金用於不同商品區消費後，又可再獲贈公球；而於會員將所獲取之母球、子球或公球排入三角矩陣內後，每顆球即可於下一層排滿時按層領取紅利，於滿局時最高可領取之「代數獎金」則高達12萬元。足見「榮騰一局」會員於加入後如能廣泛介紹他人加入，該會員即能輕易取得多數獎金（得用於購買商品以獲贈公球）或公球，進而得以低成本獲得每顆公球之高額代數獎金。縱使部分投資人並未以介紹或招募其他人加入會員之方式獲得獎金，仍可以自己重銷方

01 式獲得獎金，此部分雖非屬上開「平行擴散」方式，然仍屬
02 變相之經營模式，亦即經由會員自己每月重新消費而獲得獎
03 金，無異使會員每月重覆購買與市價顯不相當之商品，以達
04 擴散性之目的。從而該投資模式所建立之多層級組織架構，
05 係以名為購買商品、推薦2單位以上等方式所獲得之母球、
06 子球、公球排入三角矩陣，每球滿局後可分別獲得12萬元，
07 藉由使會員領得高額代數獎金之制度，促使會員廣泛介紹他
08 人加入，或使未介紹或招募其他人加入之會員，因每月重新
09 消費購買與市價顯不相當之商品之投資方式，是以，本件
10 「榮騰一局」運作模式及獎金制度，必須藉由會員組織不斷
11 自己重銷或擴充會員人數，由先加入之會員朋分自己重銷或
12 後加入會員所給付之投資款，亦即加入之會員所取得獎金來
13 源，主要係基於會員自己重銷或介紹新會員加入，所取得代
14 數（分紅）獎金數額或經濟利益，端視其下層排列達成之人
15 數而定，而非基於推廣或銷售商品之合理市價回饋，則勢必
16 藉由組織之不斷發展擴大始能維持經營，並因其組織底層之
17 會員人數愈益增加，所需發放之獎金將快速累積，如此一
18 來，該投資方案將因加入之人數漸多，終致無法繼續發放前
19 揭動態獎金而無以為繼。且依「榮騰一局」上開運作模式及
20 獎金制度，將造成先加入會員無庸進行推廣或銷售商品即可
21 取得代數（分紅）獎金，而愈晚加入者，其等待下層排列達
22 成之人數之時間愈長，可獲得代數（分紅）獎金之機會即愈
23 小，而將成為受害者。是上訴人所為「榮騰一局」運作模式
24 之多層次傳銷行為，僅係形式上宣稱販售商品，實際上乃多
25 層次傳銷管理法第18條規定所禁止之變質多層次傳銷方式，
26 堪以認定。上訴人抗辯：被上訴人加入「榮騰一局」會員及
27 以重銷方式維持會員資格時，榮騰公司皆有提供價值相當之
28 商品，無商品虛化之情形，且「榮騰一局」會員僅有在介紹
29 1個直接下線會員入會時可取得推薦獎金800元，僅占其收入
30 之19%，並非以推薦他人加入為其主要之收入來源，故未違
31 反多層次傳銷管理法第18條規定云云，洵不足採。

01 (三)陳為榮、陳宥騏2人有無違反銀行法第29條、第29條之1規
02 定？

03 1.按非銀行不得經營收受存款業務；以借款、收受投資、使加
04 入為股東或其他名義，向多數人或不特定之人收受款項或吸
05 收資金，而約定或給付與本金顯不相當之紅利、利息、股息
06 或其他報酬者，以收受存款論，銀行法第29條第1項、第29
07 條之1分別定有明文。違反前揭規定者，應依同法第125條第
08 1項、第3項處罰。是銀行法第125條之立法目的，乃以金融
09 服務業務之運作攸關國家金融市場秩序及全體國民之權益，
10 為安定金融市場與保護客戶及投資人權益，特以法律將銀行
11 設定為許可行業，未得許可證照不得營業，並嚴懲地下金融
12 行為。而銀行法第29條之1之規定，乃在禁止行為人另立名
13 目規避銀行法第29條「不得經營收受存款」之禁止規定，而
14 製造與收受存款相同之風險，是於定義銀行法第29條之1之
15 與本金顯不相當時，自不應逸脫上開法律規範之意旨。又所
16 謂與本金顯不相當，應參酌當時當地之經濟及社會狀況，如
17 行為人向多數人或不特定人收受款項或資金，並約定交付款
18 項或資金之人能取回本金，且約定或給付高於一般銀行定期
19 存款之利率，即能使多數人或不特定人受該行為人提供之優
20 厚利率所吸引，而容易交付款項或資金予該非銀行之行為
21 人，即與銀行法第29條之1所謂與本金顯不相當相符，非謂
22 應以民法對於最高利率之限制，或以刑法上重利之觀念，作
23 為認定銀行法上與本金顯不相當之標準。

24 2.觀之刑案卷附「如何經營榮騰事業」宣傳文件（見他字6653
25 號卷三第8至19頁背面），該文宣內容所強調者，均係投資
26 人如何排隊領錢，必須重銷及推介（薦）多少人（單）可獲
27 得多少推薦獎金、分紅獎金、收件獎金及營業補助費等獎
28 金、如何經營可以快速獲利，每投資4,200元及每月重銷即
29 獲贈母球、子球，如推介（薦）2單公司送1公球，上述每顆
30 球序號均可排入矩陣等著領錢之宣傳，全未提及得以獲得何
31 等品質優良商品或勞務之權利，已如前述。且依刑案卷附10

01 5年9月24日榮騰公司台中地區說明會錄影譯文，陳為榮向在
02 場者稱：依照真實數據作出之流量表顯示，現在加入榮騰公
03 司會員者，第7年至多到8年，就可以領到第1顆球之滿局12
04 萬元，並強調未來領錢速度會更快等語（見偵字11468號卷
05 六第189至192頁），顯見榮騰公司係以約定或給付與本金顯
06 不相當之上開獎金制度，作為非法吸金之手段。

- 07 3.又依刑案卷附陳為榮與營運中心負責人徐湘婷（即徐瑋勵）
08 於107年1月4日之通訊監察譯文，徐湘婷詢問陳為榮：經過
09 多久時間後，每月領的錢可以大於要繳的錢，陳為榮回稱：
10 可以保證時間是1年、加入是穩賺不賠等語（見桃園地檢署1
11 07年度聲搜字第4號卷〈下稱聲搜卷〉一第128頁背面、129
12 頁）。觀諸陳為榮與電腦系統商陳冠邑於107年1月10、25
13 日，及陳為榮與電腦系統商陳勇全於107年3月23日之通訊監
14 察譯文（見聲搜卷一第137頁背頁至139頁背頁、147頁背
15 頁、148頁、187至189頁背頁）可知，當會員不再重銷時，
16 其名下之公球、母球及子球均失效而無法領取獎金，但形式
17 上仍在矩陣內累積獎金，此時經由程式設計將此等失效球所
18 累積之獎金轉為產生流量公球再排入矩陣，流量公球本身累
19 積之獎金再重新用以產生流量公球，陳為榮每週檢視發放獎
20 金數及球數等流量，當發現會員領錢速度過慢時，即要求陳
21 冠邑將流量公球之排入順序往後，使可以領錢之會員球往
22 前，目的是為了讓每週發放之獎金佔收取費用之比例維持在
23 80%以上，要讓會員領取獎金之時間能盡量提早，才能吸引
24 更多會員投入更多資金加入新單，而陳為榮害怕獎金發放系
25 統矩陣產生之球數太多而獎金發放流量過快，曾向證人陳勇
26 全表示怕會失控崩盤而無法負荷等語。再觀陳為榮與陳永泰
27 於107年3月25日通訊監察譯文內容，陳為榮稱：「這次的新
28 單只有7千6百多，結果它跑了24萬號；那一排的空球全部領
29 5千4，我拷～如果說它現在這樣子拉下來，下來的時候，我
30 自己都算不出來了，因為它什麼時候會跑到哪邊我不知道
31 啊！如果跑到這裡的時候，它的空球率是很可怕的。7千多

顆24萬，等於32倍哎！」、「我原本這排的空球率，平均都維持在68點多，到現在目前假設我0000000，這排我現在目前站的空球率高達80點多；這80點多發揮出來的效益嚇死人了；所以說我們之前研算的計算公式，那算法都錯」、「大家砸錢都在12月、1月、2月、3月，連續4次砸錢都砸很多，我們現在都做到10幾億了；大家還有錢嗎？都被公司吸光了啦！哪還有錢；1個月4億，發出去2億多而已，快3億啊，他們哪來這麼多錢，除非有新的客戶群；如果沒有新的客戶群，也不要讓他們受傷，讓他拿一點點回去就好了」等語（見聲搜卷一第190至192頁）。另依陳為榮與黃麟鈞於107年3月16日通訊監察譯文，陳為榮告知黃麟鈞：招攬會員時，可宣稱入「榮騰一局」等1年後，就不用再拿錢出來等語（見聲搜卷一第185、186頁）。綜上通訊監察譯文內容可知，陳為榮告知徐湘婷、黃麟鈞可以向會員保證只要加入「榮騰一局」1年之時間，每月領的錢可以大於要繳的錢、加入是穩賺不賠，且大都是討論獎金發放系統矩陣球數、球速及獎金發放流量等事宜。

- 4.再者，觀諸電腦系統商陳冠邑自榮騰公司網站系統匯出之「榮騰一局」收件中心、會員資料及年度比例報表（見偵字11468號卷一第60頁及背面、83、84頁），「榮騰一局」運作至107年2月止，會員單號達6萬0,498單，吸收資金數額達39億9,743萬2,772元，收件中心及營運中心共有252個，已發放推薦獎金5億8,384萬3,100元、分紅獎金19億5,292萬0,300元、收件獎金7,821萬8,128元、營運補助費5,629萬8,060元；而榮騰公司年度發放推薦獎金、分紅獎金、收件獎金及營業補助費等獎金合計佔總收入投資金額之比例，約為53.97%至76.12%（詳附表二）等情，足增「榮騰一局」之獎金制度係給付與本金顯不相當之高額紅利。又黃唯品於刑案中稱：伊曾以榮騰公司陳姓會員之帳號登入榮騰公司網站，用以計算該會員之投資報酬率作為招攬依據，當時該會員入會30個月，共取得1顆母球、29顆重銷子球及21顆重銷

公球，未取得推銷公球，購買汽車獲得消費回流公球30顆，購買滿局區產品獲得10顆滿局公球，買特惠區產品獲得2顆特惠公球，總計支出14萬4,000元，共領回28萬8,600元等於多領回14萬4,600元，以此計算年報酬率高達40.16%。又黃唯品曾以106年7至9月榮騰公司所推出之自己或推薦他人購買30單，加送榮騰股票1張及出國旅遊1人次之獎勵活動，以6年滿局為假設，計算投資報酬率作為招攬依據，計算結果需支出539萬4,000元，可領回共2億5,920萬元，領得金額是實際支出金額之48倍等語（見他字6653號卷四第38至39頁背面），並有刑案扣押之簡報資料為證（見偵字6653號卷三第49頁）。而對照103至107年間銀行業之1年期存款牌告利率平均為年利率1.40%至1.04%之間，足見以當時銀行業1年期存款牌告利率之市場行情觀之，榮騰公司之「榮騰一局」獎金分紅制度顯係給付與本金顯不相當之紅利。

5. 綜上，榮騰公司於102年10月12日起至106年11月某日，藉榮騰公司名義，在臺北市、新北市、桃園市、臺中市、臺南市、高雄市、宜蘭縣等全國各處成立營運中心及收件中心（又稱為KEY單中心），由陳為榮代表榮騰公司，或由各地區營運中心、收件中心不定期公開舉辦說明會，以如附表一所示「榮騰一局」之變質多層次傳銷手法，向會員約定並給付與本金顯不相當利息之推薦獎金、分紅獎金等獎金方式，且非基於推廣、銷售商品或勞務之合理市價（榮騰公司發放獎金之比例詳如附表二），而係透過會員重銷或介紹他人加入之獎金制度，並以一年或所設計不特定矩陣期間即可回本及獲取不相當之本利為招攬手段，吸引不特定人投資而成為榮騰公司會員，以達成違法吸收資金之事實，堪以認定。上訴人辯稱：榮騰會員必須為一定條件成就始給付金錢，即三角矩陣排序到達始能領取各項獎金，且榮騰公司制度並未與會員約定將返還繳交之入會購物金或重銷購物金；依三角矩陣之特性，本會有最上層極小部分之單號公球可例外在極短之時間內就領到滿局代數獎金，此並非常態；榮騰公司於介

01 紹「榮騰一局」制度時，從未約定得於如此短時間內獲得滿
02 局之分紅獎金，而是介紹係依三角矩陣排序之發放時程，並
03 無約定給付上開與本金顯不相當之紅利、利息、股息或其報
04 酬云云，亦不足採。

05 (四)被上訴人得依民法第184條第2項、第185條第1項規定，請求
06 上訴人連帶賠償122萬4,100元本息：

07 1.按「違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責
08 任。但能證明其行為無過失者，不在此限。」、「數人共同
09 不法侵害他人之權利者，連帶負損害賠償責任。」，民法第
10 184條第2項、第185條第1項前段分別定有明文。是加害人於
11 共同侵害權利之目的範圍內，各自分擔實行行為之一部，而
12 互相利用他人之行為，以達其目的者，仍不失為共同侵權行
13 為人，而應對於全部所發生之結果，連帶負損害賠償責任。
14 又變質之多層次傳銷，主要以介紹他人參加而獲利之設計，
15 將成為參加人更加速介紹他人參加之誘因，而使後續參加人
16 以幾何倍數之遽增，後續參加人終將因無法覓得足夠之下線
17 而遭受經濟上之損失，其發起或推動之人則幾無風險，且獲
18 暴利，破壞市場機能，嚴重妨害經濟之安定與繁榮，是以多
19 層次傳銷管理法第18條之立法目的，除維護交易市場秩序之
20 社會法益，同時並保障社會多層次傳銷參加者之權益，自屬
21 於民法第184條第2項所定保護他人之法律（最高法院105年
22 度台上字第246號裁定意旨參照）。且按銀行法第29條、第2
23 9條之1之立法目的，並非僅在保護金融秩序而已，尚包括存
24 款人權益之保障，因此違反銀行法之規定，自屬於違反保護
25 他人之法律，故違反銀行法而造成損害，違反銀行法之人均
26 應負損害賠償責任（最高法院103年台上字第1198號民事判
27 決意旨足參）。

28 2.查榮騰公司之「榮騰一局」運作制度已違反多層次傳銷管理
29 法第18條規定，業經本院認定如前。衡諸一般交易人之智識
30 經驗判斷，被上訴人如知悉榮騰公司之「榮騰一局」運作模
31 式及獎金發放制度係違反多層次傳銷管理法第18條規定及銀

行法第29條第1項、第29條之1，違法吸收資金，當不致受其招攬、同意投資而加入會員並持續重銷，則被上訴人因此而受有投資款無法取回之損失，核與榮騰公司上開違反多層次傳銷管理法之行為間自有相當因果關係存在。而法人既藉由其組織活動，追求並獲取利益，復具分散風險之能力，理應自己負擔其組織活動所生之損害賠償責任，認其有適用民法第184條規定，負自己之侵權行為責任，俾符公平（最高法院108年度台上字第2035號判決意旨參照），是被上訴人依民法第184條第2項規定，請求榮騰公司負侵權行為損害賠償之責，應屬有據。查陳為榮為榮騰公司登記及實際負責人，綜理榮騰公司之營運業務及規劃獎金發放制度；陳宥騏則擔任榮騰公司之總監兼任監察人，負責處理榮騰公司之人事任用與管理、員工訓練及公司財務審核權等事務。巫政陞、黃麟鈞擔任榮騰公司高雄區營運中心負責人，黃唯品則擔任榮騰公司桃園區營運中心負責人，上3人負責會員每月收單業務、召開說明會招攬不特定民眾加入、講解獎金制度或提供公司訊息等情，為兩造所不爭（參兩造不爭執事項(一)）。又巫政陞等3人均係榮騰公司之主要講師，且係陳為榮諮詢榮騰公司營運方針及決策之對象，亦為巫政陞等3人於另案所不爭（見本院110年度金上易字第30號民事判決之事實及理由三、兩造不爭執之事項(一)）。是陳為榮設計「榮騰一局」之投資制度，陳宥騏輔佐陳為榮處理榮騰公司營運所必要之人事及財務等事務，而巫政陞等3人則負責在說明會主講、解說及招攬不特定民眾投資「榮騰一局」方案，並為營運中心負責人而擴大榮騰公司之經營規模，便於直接或間接收受不特定投資人所交付之款項，最終再轉交榮騰公司，顯然積極參與本件多層次傳銷組織擴散，均屬榮騰公司吸收會員投資款項之重要人物，足認陳為榮、陳宥騏、巫政陞、黃麟鈞、黃唯品(下稱陳為榮等5人)就榮騰公司之「榮騰一局」投資制度均有參與策劃及決策，並為實行行為之分擔，且被上訴人就投資「榮騰一局」所受損害，乃經由陳為榮等5人

01 以「榮騰一局」違法變質多層次傳銷藉以吸收資金之方式共
02 同協力所致，是其等就被上訴人所受投資款損害均屬行為共
03 通而與有原因力，依民法第185條第1項規定，構成共同侵權
04 行為，自應與榮騰公司就被上訴人所受投資款之損害連帶負
05 賠償之責。

06 3.末按損害賠償，除法律另有規定或契約另有訂定外，應以填
07 補債權人所受損害及所失利益為限；基於同一原因事實受有
08 損害並受有利益者，其請求之賠償金額，應扣除所受之利
09 益，民法第216條第1項、第216條之1分別有明定。故同一事
10 實，一方使債權人受有損害，一方又使債權人受有利益者，
11 應於所受之損害內，扣抵所受之利益，必其損益相抵之結果
12 尚有損害，始應由債務人負賠償責任（最高法院97年度台上
13 字第470號判決意旨參照）。查被上訴人交付投資款142萬2
14 千元參與榮騰公司「榮騰一局」之運作，因而取得獎金3萬2
15 千元，已如前述。又上訴人主張：被上訴人參加「榮騰一
16 局」期間，陸續向榮騰公司購買如上證1所示商品等語，業
17 據提出被上訴人銷貨資料總表為證（見本院卷第143至147
18 頁）；且上訴人自承：每項商品售價4,200元，成本為490元
19 等語（見本院卷第460頁），則以每項商品4,200元應至少有
20 490元價值之比例計算，被上訴人投資「榮騰一局」期間所
21 購買上開商品之成本價值合計為16萬5,900元（計算式：1,4
22 22,000元 $\times$ 490/4200），亦為被上訴人所不爭（見本院卷第1
23 59頁）。是依民法第216條之1規定，本件賠償金額應將被上
24 訴人所受前述獎金收益及商品成本價值予以扣除。從而，被
25 上訴人得請求上訴人連帶賠償之金額應為122萬4,100元（計
26 算式：1,422,000元－32,000元－165,900元）。

27 五、按給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經其
28 催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任。其經債權人
29 起訴而送達訴狀，與催告有同一之效力；又遲延之債務，以
30 支付金錢為標的者，債權人得請求依法定利率計算之遲延利
31 息；應付利息之債務，其利率未經約定，亦無法律可據者，

週年利率為百分之五，此觀民法第229條第2項、第233條第1項前段、第203條規定甚明，被上訴人自得據此規定，請求加付法定遲延利息。查被上訴人之刑事附帶民事起訴狀繕本係於108年3月29日送達榮騰公司、陳為榮、陳宥騏、黃麟鈞、黃唯品，於同年4月3日送達巫政陞，此有送達證書存卷可查（見附民卷第9至23頁），則其請求榮騰公司、陳為榮、陳宥騏、黃麟鈞、黃唯品均自108年3月30日起，巫政陞自同年4月4日起算法定遲延利息，並無不合。

六、綜上所述，被上訴人依民法第184條第2項、第185條第1項、規定，請求上訴人連帶給付122萬4,100元，及榮騰公司、陳為榮、陳宥騏、黃麟鈞、黃唯品均自108年3月30日起，巫政陞自同年4月4日起，均至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息部分，為有理由，應予准許，逾此部分之請求，不應准許。原審就超過上開應准許部分，為上訴人敗訴之判決，尚有未洽，上訴意旨指摘原判決此部分不當，求予廢棄改判，為有理由，爰由本院廢棄改判如主文第2項所示。至原審就上開應予准許部分，為上訴人敗訴之判決，並為准、免假執行之宣告，核無違誤。上訴意旨指摘原判決該部分不當，聲明廢棄改判，為無理由，應駁回其此部分之上訴。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不逐一論列，附此敘明。又被上訴人依上開民法第184條第1項前段、後段規定對上訴人之請求，及依公司法第23條第2項、民法第28條規定對陳為榮、榮騰公司之請求，既與依民法第184條第2項、第185條第1項規定之請求係屬選擇合併，請求法院擇一為勝訴判決，本院既已依民法第184條第2項、第185條第1項規定判決被上訴人勝訴在案，自無庸再就其餘訴訟標的為裁判，附此敘明。

八、據上論結，本件上訴為一部有理由、一部無理由，依民事訴訟法第450條、第449條第1項、第79條、第85條第2項，判決如主文。

01 中 華 民 國 111 年 3 月 30 日

02 民事第十六庭

03 審判長法官 朱耀平

04 法官 呂明坤

05 法官 羅立德

06 正本係照原本作成。

07 不得上訴。

08 中 華 民 國 111 年 4 月 1 日

09 書記官 葉蕙心

10 附表一（「榮騰一局」，於102年10月12日起至106年11月某日封
11 盤，不再招攬新會員，由原有會員繼續重銷運作制度）：
12

現 行 制 度 主 要 內 容	制 度 變 更 部 分
一、資格認定：填寫入會申請契約書，支付新臺幣（下同）4,200元購買1單位（稱為母球）即可取得會員（經銷商）資格，並可在官網重銷商品區，選購商品1項（每項商品售價4,200元，榮騰公司實際進貨成本為490元）。成為會員後，每單每月需再花費4,200元購買子球（稱為重銷，若不持續購球，則喪失會員資格，亦不得支領累積或後續紅利），並可在官網重銷區點選商品1項，或可暫不點選商品，而轉化成累積點數，再於官網點數商品區，以累積點數選購商品，每點為1元（每項商品點數均為4,200之倍數，每4,200點之實際進貨成本仍為490元）。	一、102年10月起至103年間某時止，此期間之入會費為1,000元，重銷費為3,200元，此期間之後，原會員可選擇仍以3,200元在重銷B區選購商品，或以4,200元在重銷A區選購商品。 二、106年1月31日前，以4,200元重銷之會員，每重銷1次，加贈1顆公球。 三、實際進貨成本自102年10月起最初為800元，嗣降低為700、600元、520元，於106年12月25日後統一為490元。
二、代數（分紅）獎金：會員取得之母球、子球、公球均排入被告陳為榮設計之三角矩陣（為由上至下，由左至右排列），當新增球號排滿某會員所屬球號之下層時（每顆球的下1層需排滿3顆球），該會員即可領取該層之代數獎金，每球滿局共可領取12萬元（消費回流、銷售獎勵所贈送之公球，每球滿局共可領取6萬元），分為6層領取，第1層可領取300元、第2層可領取1,800元、第3層可領取2,700元、第4層可領取8,100元、第5層可領取2萬4,300元，第6層可領取8萬2,800元，即滿局領到12萬元。	一、102年10月起至105年1月31日前，係分為7層領取12萬元，第1層領取300元、第2層可領取900元、第3層可領取2,700元、第4層可領取8,100元、第5層可領取2萬4,300元、第6層可領取7萬2,900元、第7層可領取1萬0800元。 二、消費回流、銷售獎勵所贈送之公球，於106年1月31日前，每球滿局共可領取12萬元。
三、商品推薦獎金：每推薦1單位，該新單每月重銷，則推薦者每月可取得獎	

(續上頁)

01

金800元。	
四、推薦公球獎勵：每推薦2單位，即贈送1顆公球，先完成推薦2單位者先取得。	
五、消費回流/特惠商品：購買官網消費回流區商品，即可依網頁所示獲得相對公球數目。購買官網消費回流區商品，即可依網頁所示獲得相對公球數目。亦即當會員每繳費4,200元購買母或子球時，均會另外獲得700元商品消費額度，金額可累積消費，供會員在榮騰公司網頁選購商品，而陳為榮並向會員宣稱當消費額度超過商品成本單2,000元以上時，配合廠商即會讓利，榮騰公司再將該等利潤轉換成公球，贈送予會員，會員選購該商品時即可獲得依網頁所示相對公球數目。	
六、銷售獎勵：推薦1單位，該新單並完成重銷1次後，推薦者可購買銷售獎勵區商品，依不同商品價格獲贈送不同公球數，惟上限為5顆公球。	104年7月1日至105年3月31日期間，贈送公球上限為10球。
七、績效商品：推薦1單位，該新單並完成重銷1次後，推薦者可購買績效商品區商品，依不同商品價格獲贈送不同公球數，惟上限為5顆公球。	
八、加購商品：購買官網加購商品區商品，依不同商品價格獲贈送不同公球數。	
九、超級銷售員獎勵（KEY單、收件中心獎金）：銷售20單位，且團隊銷售達100單位者，經受訓考試通過成為超級銷售員之收件中心，可領取新單每單300元、重銷單每單30元、消費回流單每單搭配公球數每個30元、績效商品單每單30元、加購商品單每單30元、代收以上現金車馬補助費2%。	
十、營業補助費：成為超級銷售員之收件中心，並完成銷售99單以上者，須成立公司型態運作服務團隊進行銷售，專職定期舉辦說明會，即可晉升為營運中心而領取營業補助費：團隊銷售300至499單，每件60元，每月需推廣新單4單；團隊銷售500至999單，每件60元，每月需推廣新單6單；團隊銷售1,000至1,999單，每件80元，每月需推廣新單8單；團隊銷售2,000單以上，每件100元，每月需推廣新單10單	105年8月31日前晉升為營運中心者，領取之營業補助費：團隊銷售100至199單，每件20元，每月需推廣新單2單；團隊銷售200至499單，每件40元，每月需推廣新單4單；團隊銷售500至999單，每件60元，每月需推廣新單6單；團隊銷售1,000至1,999單，每件80元，每月需推廣新單8單；團隊銷售2,000單以上，每件100元，每月需推廣新單10單。

02

附表二(「榮騰一局」每年發放獎金比例)：

單位：新臺幣

03

年 度	總投資金額	推薦獎金總額	比例	分紅獎金總額	比例	收件獎金總額	比例	營業補助費	比例	發放獎金總比例
102年(10至12月)	9,712,200元	2,384,100元	24.55%	2,857,100元	29.42%	0元	0%	0元	0%	53.97%
103年	144,950,895元	24,232,600元	16.72%	57,860,300元	39.92%	2,147,207元	1.48%	202,020元	0.14%	58.26%
104年	403,579,041元	55,125,600元	13.66%	178,720,900元	44.28%	7,381,520元	1.83%	3,503,100元	0.87%	60.64%
105年	1,071,317,318元	149,681,600元	13.97%	481,313,600元	44.93%	21,165,156元	1.98%	14,142,420元	1.32%	62.2%

(續上頁)

106年	2,078,949,966 元	302,032,000元	14.53%	1,073,906,900 元	51.66%	42,359,870元	2.04%	32,347,300 元	1.56%	69.79%
107年(1 月至4月1 7)	288,923,352元	50,387,200元	17.44%	158,261,500元	54.78%	5,164,375元	1.79%	6,103,220元	2.11%	76.12%
總計	39億9,743萬2,7 72元	5億8,384萬3,1 00元		19億5,292萬3, 00元		7,821萬8,128 元		5,629萬8,06 0元		

附表三（巫政陞、黃麟鈞、黃唯品3人加入榮騰公司及領取營運補助費情形）：

編號	姓 名	參與情形及領取補助費情形
1	巫政陞	巫政陞於102年11月1日加入成為會員後，除以本身名義投資外，亦使用配偶吳芷珍、珍寶閣藝品有限公司（下稱珍寶閣公司）、禾加康國際有限公司（下稱禾加康公司）等名義投資「榮騰一局」，並以吳芷珍、珍寶閣公司及禾加康公司申請成為營運中心及收件中心（址設高雄市○○區○○街00號）。巫政陞以上揭名義投資總金額為709 萬1,024 元，並推薦聚鑫家開發實業有限公司、賴月英等多名會員加入，獲得推薦獎金152萬9,600元、分紅獎金2,085萬300元。另於106年10月12日起，再以個人、吳芷珍及珍寶閣公司等名義投資榮騰二局，並取得擔任審核員及輔導員資格，巫政陞以上開名義投資總金額為281萬1,000元（129萬9,000元+151萬2,000元），並推薦陳梅香、李秉鴻等多人加入，獲得推薦獎金269 萬2,800元（134萬7,600元+134萬5,200元）、分紅獎金1,353萬3,230元（611萬9,990元+741萬3,240元）。
2	黃麟鈞	黃麟鈞於102年10月12日加入成為榮騰公司員後，分別以個人、大可國際有限公司（下稱大可公司）名義投資「榮騰一局」，並以大可公司申請為營運中心（址設高雄市○○區○○路000號）。黃麟鈞以上揭名義投資總金額為679萬4,500元，並推薦心心企業社、聚寶盆商行等多名會員加入，獲得推薦獎金204萬8,800元、分紅獎金980萬4,900 元。另於106年10月12日起，以個人及大可公司名義投資榮騰二局，並成為榮騰二局之營運中心及收件中心，黃麟鈞以該等名義投資總金額為137萬6,000元（50萬6,500 元+869,500元），並招攬四方企業商行、中美國際貿易商行、蕭雪雲等多名會員加入，獲取推薦獎金31萬8,000元（13萬9,800元+17萬8,200元）、分紅獎金200萬9,040元（63萬1,340元+137萬7,700元）
3	黃唯品	黃唯品於103年11月11日加入榮騰公司成為員後，除以個人名義外，亦使用飛騰行銷股份有限公司（飛騰公司）名義投資「榮騰一局」，並以飛

		騰公司作為營運中心及收件中心（址設桃園市○○區○○路0段000號9樓之6），黃唯品以上揭名義投資總金額為521萬6,076元，並推薦瑞辰國際科技有限公司、科穎有限公司等多名會員加入，獲取推薦獎金153萬3,600元、分紅獎金113萬2,200元。另於106年10月12日起，又以個人及飛騰公司名義加入投資榮騰二，並成為營運中心負責人，黃唯品以該等名義投資總金額計115萬8,500元（43萬9,500元+71萬9,000元），並招攬林明勝、吳珮霈、魏群有、葉芸等多名會員加入，獲得推薦獎金28萬5,000元（13萬2,000元+15萬3,000元）、分紅獎金258萬5,780元（75萬8,150元+182萬7,630元）。
--	--	---