

臺北高等行政法院判決

) FKT64W1Z1X5L0;@109年度訴字第

) FKT64W1Z1X5L0;@109年8月20日辯

原告 台灣思貝克有限公司

代表人 UEHARA HIROSHI (董事)

訴訟代理人 楊家欣 律師

楊芝青 律師

蔡儀 律師

被告 公平交易委員會

代表人 黃美瑛 (主任委員)

訴訟代理人 吳柏成

鄒嘉銘

上列當事人間多層次傳銷管理法事件，原告不服行政院中華民國108年11月28日院臺訴字第1080195791號訴願決定，提起行政訴訟，本院判決如下：

主 文

一、原告之訴駁回。

二、訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、爭訟概要：

被告以原告於民國107年間，在我國舉辦說明會招攬他人加入日本Club Sparkle株式會社（下稱「日本思貝克公司」）傳銷計畫或組織，推廣、銷售「明星組合」等「TrueLifeCoin Package Option（自由貨幣套餐）」（下稱「TLC套餐」）組合商品，內容包括食品及美容保養品，參加其傳銷組織或計畫者，介紹他人加入及購買商品就可獲得「推薦紅利」、「重銷紅利」及「分享總銷售紅利」等多層級獎金，依多

層次傳銷管理法第4條第2項規定，原告應視為同條第1項規定的多層次傳銷事業，卻未於開始實施前檢具載明法定事項的文件、資料等向被告報備，違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定為由，以108年1月29日公處字第108006號處分書（下稱「原處分」），依同法第32條第1項前段規定，命原告自原處分送達之次日起，應立即停止違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定的違法行為，並處原告罰鍰新臺幣（下同）30萬元。原告不服，提起訴願遭決定駁回，於是提起本件行政訴訟。

二、原告主張要旨及聲明：

（一）原告主要業務為從事行政及秘書支援服務。原告與日本思貝克公司於107年1月1日簽訂「業務合作契約書」，約定由原告為日本思貝克公司（下亦稱「日本公司」）提供業務支援，主要項目有三：「代收產品款項」、「代付廣告費」及「支援客服業務」，日本公司則須按月定額支付美金1萬5,000元予原告。原告為履行該業務合作契約才於107年間依日本公司指示租借場地（即花蓮麗軒飯店、新竹悅豪大飯店、臺中鼎盛BHW大樓、臺北犇雅商務中心等），供其舉辦「Sparkle Academy」（即「臺灣思貝克學苑」活動，下稱「系爭活動」）之用。

（二）被告過去援引多層次傳銷管理法第4條第2項及第6條第1項規定，認定被處分人有「引進或實施外國多層次傳銷事業之多層次傳銷計畫或組織」的行為，受裁罰態樣大致分二類型：(1)透過通訊軟體、社群網站、其他網路平台或簡報資料等媒介，介紹外國多層次傳銷事業的公司背景、銷售商品、獎金制度、加入方式或活動報名等訊息，或提供自身聯絡方式供瀏覽者報名與聯繫；以及(2)以舉辦說明

會方式推廣外國多層次傳銷組織的傳銷制度、參加條件，並招募人員加入。但系爭活動舉辦者均為日本公司，臺上講師也是日本公司旗下人員，活動投影片及手冊是日本公司提供，活動未對外開放。至於原處分及訴願決定指摘原告行為包括：「租借場地協辦系爭活動」、「派員擔任主持人及介紹講師」、「身穿相同衣著，手持相同文宣」，「代收產品款項」、「向日本思貝克公司收取廣告費」等，不能推導出原告有招攬他人加入日本公司之傳銷計畫或組織，推廣、銷售TLC套餐組的結論，且主持人、講師都非原告派員擔當，至於原告員工江○達（下稱「江君」）在現場參與行為則是超過僱用協議約定範圍，非執行職務，也非為原告利益，不得將江君行為歸責於原告。凡此，反而突顯原告僅單純提供行政後勤支援服務，未實施日本公司的多層次傳銷計畫或組織，也未予引進。被告以原告違反報備義務而加以處罰，與處罰法定原則顯有牴觸。

（三）多層次傳銷管理法第6條第1項規定報備時應檢附文件、資料，均屬日本思貝克公司的資訊。原告並未從事傳銷，也不擬參加為傳銷商，更非日本思貝克公司的子公司或分公司，如何檢附上開規定所要求的文件、資料。顯見原告並非多層次傳銷管理法第6條第1項的報備義務人。

（四）聲明：訴願決定及原處分均撤銷。

三、被告答辯要旨及聲明：

（一）日本思貝克公司在我國舉辦系爭活動，發放文宣介紹其傳銷計畫或組織，文宣內容顯透過參加者介紹他人加入並建立組織，因推廣、銷售「明星組合」等商品而發放推薦紅利、重銷紅利及分享總銷售紅利等具有多層級抽佣關係及團隊計酬的獎金、佣金或其他經濟利益，屬多層次傳銷管

01 理法第3條所規範的多層次傳銷。而日本思貝克公司設立
02 於日本，在我國尚無分公司或辦事處，其與原告簽訂業務
03 合作契約，原告與江君則訂有僱用協議，由江君負責日本
04 思貝克公司在臺灣的業務。原告於花蓮、臺北、新竹、臺
05 中等地租借場地舉辦系爭活動，並僱用江君執行業務，系
06 爭活動中並與日本公司人員身穿相同衣著、手持相同文宣
07 、並參與說明系爭活動的投影片及活動手冊等內容。江君
08 還承認有透過通訊軟體或社群網站散布相關招募訊息及處
09 理獎金，均足證原告有實施招募傳銷商加入日本思貝克公
10 司傳銷計畫或組織的行為，依多層次傳銷管理法第4條第2
11 項規定，應視為多層次傳銷事業。

12 (二) 日本思貝克公司未經事先報備，就不應貿然在我國實施多
13 層次傳銷行為，但如前說明，原告有實施招募傳銷商加入
14 日本公司傳銷計畫或組織的行為，應視為多層次傳銷事業
15 ，其於我國引進或實施日本公司多層次傳銷計畫或組織前
16 ，就應先向被告報備。但原告應報備而未報備，違法事實
17 明確，就應承受違反行政法上義務的責任。至於原告與日
18 本公司彼此間合作形式或分工問題，致原告無法取得日本
19 公司對外營業授權，不得以此脫免上述報備責任。原告實
20 施外國多層次傳銷卻未報備，違反多層次傳銷管理法第6
21 條第1項規定，被告參酌同法施行細則第19條規定，審酌
22 原告經營狀況、違法期間、銷售額，及其調查階段仍欲規
23 避報備義務的態度，及違法行為對交易秩序危害程度，並
24 考量被告自106年起相類似前例均裁處罰鍰30萬元以上等
25 一切情狀，裁處罰鍰30萬元，並無裁量濫用情事。

26 (三) 聲明：原告之訴駁回。

27 四、前提事實：

01 如爭訟概要欄所載之事實，有原處分（見本院卷第27-30頁
02 ）及訴願決定書（見同卷第31-41頁）附卷可供查證屬實。

03 五、爭點：

- 04 （一）原告是否為多層次傳銷管理法上所稱之多層次傳銷事業？
05 （二）原告是否為多層次傳銷管理法第6條第1項之報備義務人？
06 報備內容應為原告本身的傳銷制度或日本思貝克公司的傳
07 銷制度？

08 六、本院的判斷：

09 （一）應適用的法令及法理的說明：

- 10 1.多層次傳銷管理法是為健全多層次傳銷的交易秩序，保護
11 傳銷商權益所制定（同法第1條規定參照）。同法第3條規
12 定：「本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加
13 ，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。
14 」第4條規定：「（第1項）本法所稱多層次傳銷事業，指
15 統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或
16 個人。（第2項）外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人
17 ，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前
18 項之多層次傳銷事業。」第6條第1項規定：「多層次傳銷
19 事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項
20 之文件、資料，向主管機關報備：一、多層次傳銷事業基
21 本資料及營業所。二、傳銷制度及傳銷商參加條件。三、
22 擬與傳銷商簽定之參加契約內容。四、商品或服務之品項
23 、價格及來源。五、其他法規定有商品或服務之行銷方式
24 或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，
25 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
26 明。六、多層次傳銷事業依第21條第3項後段或第24條規
27 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。」第32條第1項前段規定：「主管機關對於違反第6條第1項……，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣10萬元以上5百萬元以下罰鍰……」多層次傳銷管理法施行細則第19條規定：「依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。二、違法行為對交易秩序之危害程度。三、違法行為危害交易秩序之持續期間。四、因違法行為所得利益。五、違法者之規模及經營情況。六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。」

2.多層次傳銷管理法第3條及第4條第2項、第6條第1項及第32條第1項、第34條立法理由業分別指明：「多層次傳銷，乃透過傳銷商介紹他人參加而建立多層級之組織架構，並藉由該組織架構所形成之人際網絡以推廣、銷售商品或服務。此種行銷方式因可透過人際關係而快速擴展，且傳銷商易因獎金報酬之誘引而為不理性交易，衍生嚴重之經濟、社會問題，故有必要立法予以管制，爰明定多層次傳銷之定義。」、「隨著跨國商業活動往來頻繁及科技網絡發展之多元化，多層次傳銷之行銷手法不斷翻新。實務上外國多層次傳銷事業常透過傳銷商或第三人先行到我國發展多層次傳銷組織，嗣至一定規模，再至我國設立分公司並進行報備；另外國多層次傳銷事業亦有藉由網路實施多層次傳銷行為，會員多屬匿名，彼此不認識且存有跨國交錯推薦關係，鑑於上述情形已屬實際上在國內從事多層次傳銷行為而有管理必要，爰……將引進或實施外國多層次傳銷計畫或組織者視為多層次傳銷事業。」、「為有效管理

多層次傳銷事業，主管機關須充分掌握多層次傳銷事業之基本資料、傳銷制度、傳銷商參加條件、參加契約內容、商品或服務有關事項、行銷方式是否合於其他法規，以及有否取得目的事業主管機關許可之證明等資訊，爰……規範多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前應報備之事項。」、「一、……明定多層次傳銷事業違反報備義務……等相關規定之行政處置及罰責。二、參考以往違反公平交易法之案例，個別違法行為情節輕重差異甚鉅，如違法業者規模大者，傳銷商人數可達數十萬人，營業額可達數十億元；小規模之業者，其組織型態不乏僅為商號，而參與之傳銷商則寥寥數人，從而對交易秩序之危害與影響層面，即有顯著輕重之別，爰明定較大彈性之行政罰責，以因應現行管制實況及未來瞬息萬變之傳銷產業違規狀況之處置。」、「參考以往違反公平交易法之案例，個別違法行為情節輕重差異甚鉅，如違法業者規模大者，傳銷商人數可達數十萬人，營業額可達數十億元；小規模之業者，其組織型態不乏僅為商號，而參與之傳銷商則寥寥數人，從而對交易秩序之危害與影響層面，即有顯著輕重之別，爰明定較大彈性之行政罰責，以因應現行管制實況及未來瞬息萬變之傳銷產業違規狀況之處置。」等訂立意旨。由上述多層次傳銷管理法第4條第2項及第6條第1項規定與其立法理由可知，引進或實施外國多層次傳銷事業的多層次傳銷計畫或組織者，也屬同法所管制的多層次傳銷事業，負有同法第6條第1項所定的事前報備義務，於開始實施多層次傳銷行為前，就應先向被告報備所引進或實施的外國多層次傳銷事業關於該條項所定的事業基本資料與其傳銷計畫或組織，使被告得於該傳銷事業開始實施多層次傳

銷行為以前，便能充分掌握此等具快速擴展且易使人陷入不理
理性交易而衍生嚴重經濟、社會問題的經濟活動，以善盡監理此
等足以廣泛影響經濟秩序之事業活動的經濟監管責任。因此，依
同法第4條第2項規定視為多層次傳銷事業者，因故意或過失違反
其事前報備義務，未經報備即開始實施外國多層次傳銷事業的多
層次傳銷行為者，就應依同法第32條第1項前段規定而受處罰。

3. 行政罰法第7條規定：「（第1項）違反行政法上義務之行為
非出於故意或過失者，不予處罰。（第2項）法人、設有代表人或
管理人之非法人團體、中央或地方機關或其他組織違反行政法上
義務者，其代表人、管理人、其他有代表權之人或實際行為之職
員、受僱人或從業人員之故意、過失，推定為該等組織之故意、
過失。」第15條第2項規定：「私法人之職員、受僱人或從業人
員，因執行其職務或為私法人之利益為行為，致使私法人違反行
政法上義務應受處罰者，私法人之董事或其他有代表權之人，如
對該行政法上義務之違反，因故意或重大過失，未盡其防止義務
時，除法律或自治條例另有規定外，應並受同一規定罰鍰之處罰。
」且參酌本條項立法理由稱：「……私法人之董事或其他有代表
權之人，對於私法人之職員、受僱人或從業人員，本有指揮監督
之責，故私法人之職員、受僱人或從業人員，因執行其職務或為
私法人之利益為行為，致使私法人違反行政法上義務者，私法人之
董事或其他有代表權之人，如對該行政法上義務之違反，因故意
或重大過失，未盡其防止之義務時，乃為指揮監督之疏失，除非
法律或自治條例有特別規定外，自應就其疏失擔負責任而與違反
行政法上義務之私法人並受同一規定罰鍰之處罰，爰

為第2項規定。至於私法人之董事或其他有代表權之人，對於行政法上義務違反究有無防止義務，其防止義務之範圍如何，則應依該私法人職務上之分工定之，故其處罰對象應視具體個案認定之。……」由此可知，公司法人的職員、受僱人或從業人員，依公司職務上分工，可認定其行為是因執行其職務或為私法人利益而為，致使公司違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定事前報備義務即實施多層次傳銷行為而應受處罰者，公司董事或其他有代表權之人，對該行政法上義務的違反，因故意或重大過失，未盡其防止義務時，因多層次傳銷管理法並未另有免罰的規定，該公司也應受同法第32條第1項前段的罰鍰處罰。至於多層次傳銷管理法第32條第1項前段所定「限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施」的處分，性質上屬於積極且直接排除違法行為破壞多層次傳銷管理法所監管經濟秩序而為的管制性不利處分，並非具裁罰性質的行政罰，則不以受處分人有故意或過失為必要。

(二) 原告為多層次傳銷管理法上所稱多層次傳銷事業，負有同法第6條第1項所定，向被告報備日本思貝克公司多層次傳銷事業基本資料與多層次傳銷計畫或組織的義務，且因故意而違反上開報備義務應受裁罰，原處分並無違誤：

1. 本件日本思貝克公司於107年8月20至23日分別在花蓮市麗軒飯店、新竹市悅豪大飯店、臺中市鼎盛BHW大樓、臺北市犇亞商務中心等處，舉辦名稱為「Sparkle Academy」（「台灣思貝克學苑」）的系爭活動，活動中有發放「開啟無限可能性的大門！」的文宣手冊，內容介紹日本思貝克公司「CLUB SPARKLE」的傳銷計畫及組織（下稱「系爭傳銷」），招募參加者首先透過「www.clubsparkle.com

」網頁或至思貝克客戶服務中心現場直接購買會員套餐等方式，在線上或現場註冊為系爭傳銷組織的會員，並可在線上平臺上管理思貝克美容、保健、減肥、營養補充等商品訂單，查詢紅利紀錄、團隊活動狀況等，透過註冊、購買、向友人或親人傳達與介紹系爭傳銷並購買商品等步驟，參加系爭傳銷計畫，其文宣手冊內更載有：「1.推薦紅利（NSB）：您介紹的新VIP會員、經銷商會員第一次購得產品時，另加您介紹的愛用者會員的TLC套餐以外的所有訂單，都會得到20%的購物紅利。TLC套餐是10%。」、「2.重銷紅利（RSB）：重複購物紅利（RSB）是自己的團隊裡面的VIP及經銷商（最多可領到8級）從所有的追加訂單中產生重複購物紅利獎金。您的『直接介紹』會員，將被定為1級；1級的會員直接介紹的會員將成為2級；2級的會員直接介紹的會員將成為3級；這個可以到達級別8……」等語；其中所列「獲得紅利範例」表中，以「直接介紹者2人」為例說明，各級各自介紹2人，延伸級別1至級別8，重銷紅利（RSB）累計共可獲得5萬1,000點（1點=1円）等，手冊中還另載：「3.分享總銷售紅利（STS POOL）：在支付週期，本公司的TLC套餐以外的總銷售點數與同支付期間產生的所有TLC套餐的加算點數的合計的55%確保STS POOL，只分配給符合條件的VIP和AP會員。……在一個支付週期內你的團隊A（左）和團隊B（右）的總銷售點數各隊累計超過與2萬5,000點時，可以獲得1個對等紅利數。」等語，有檢舉人所提供系爭活動現場照片（見原處分甲卷可閱覽卷，下稱「原處分卷」第6-15頁），會員登入系爭傳銷網之頁面、查詢紅利獎金紀錄頁面（見同卷第16-17頁）、系爭傳銷網頁上不同商品組合與不同級別會

員可得對應紅利點數網頁（見同卷第19-22頁），以及系爭活動文宣手冊（見同卷第28-50頁）等在卷可憑，且經原告職員江君在原告公司接受被告訪談時，陳稱上開文宣確實於107年8月20日在花蓮麗軒飯店、同年月21日在新竹悅豪大飯店、同年月22日在臺中市鼎盛BHW大樓、同年月23日在臺北市犇亞商務中心舉辦系爭活動時所發放等語無誤（見同卷第23-27頁）。參酌系爭活動的文宣內容，旨在招募他人參加系爭傳銷事業組織，推廣、銷售思貝克TLC套餐組合商品以此方式獲得以紅利點數計算的獎金，且透過介紹他人參加，被介紹人再為推廣、銷售商品，或再介紹他人參加時，可再額外獲得以紅利點數計算的獎金，以此等方式建立多層次傳銷組織，以推廣、銷售日本思貝克公司所促銷的TLC套餐組合商品，應屬多層次傳銷管理法第3條規定所稱多層次傳銷行為無誤。

2.參酌原告與日本思貝克公司（下或稱「日本公司」）於107年1月1日所簽訂之業務合作契約（契約書日文影本、中文譯本，見本院卷第43-50頁），該契約第2條約定，原告有提供訂單紀錄給日本公司，由日本公司安排訂單出貨，遇日本公司顧客退貨情形，退貨及退費之手續費原告可另行向日本公司請求。換言之，日本公司在臺灣多層次傳銷顧客退貨時，可直接找原告辦理退貨與退費，相關手續費用由原告先行墊付後，再向日本公司請求支付。同契約第4條並協議，原告有代收日本公司居住於臺灣的顧客所產生產品費用、支付日本公司臺灣顧客線上廣告手續費、針對日本公司臺灣顧客提供客服業務支援等業務。同契約第5條則約定日本公司之商品只能在該公司網站線上銷售，原告不得自行或在任何第三方網站上銷售商品。同契約第

7條還約定日本公司商品必須僅以公司提供的原始包裝銷售，未經日本公司明確書面許可，不得重新包裝商品或更改包裝，但若原告提出標籤和包裝的需求，日本公司將提供對應處理。簡言之，原告與日本公司的業務合作內容，還對日本公司負有監督與擔保義務，確保日本公司商品直接由該公司網站線上銷售，不經由原告或其他第三人銷售，且以日本公司原始包裝方式銷售的義務，但原告仍有針對臺灣顧客修正商品標籤或包裝的建議權限，供日本公司參酌處理。而卷內也存有原告向日本思貝克公司收取107年1至6月份代收請求費所開立之統一發票、原告於107年5月31日、6月30日、7月31日開立向日本思貝克公司收取「代收產品款項、廣告費、客服業務」的報酬帳單（INVOICE）等（見原處分卷第67-70頁），可資佐證原告確實依約提供業務合作契約所約定的服務。綜合前述業務合作契約內容可知，原告為日本思貝克公司提供其在臺灣進行多層次傳銷業務活動時訂單管理業務，且為其向臺灣所招攬的多層次傳銷客戶提供客服業務，並代收日本思貝克公司在臺灣進行多層次傳銷業務時所收取的商品費用，也代日本思貝克公司在臺灣進行多層次傳銷所招攬之客戶從事線上廣告的手續費，還負責退貨、退費相關手續與費用代付，以及監督日本思貝克公司多層次傳銷業務活動的商品，即使經由多層次各級傳銷商促銷顧客購買，仍直接由該公司線上銷售至客戶端，以日本思貝克公司原始包裝方式銷售，藉此確保傳銷商努力招攬下線會員、擴大傳銷組織而達成商品廣為傳銷之目的，不致發生傳銷商，以虛偽多層下線組織，自行購入大量傳銷商品，賺取高額紅利獎金後，再私自轉售傳銷商品之弊。就此業務合作內容而言，原告

已介入日本思貝克公司在臺灣建立多層級傳銷組織，藉由招攬傳銷商介紹他人參加其多層次傳銷計畫或組織，以行銷日本思貝克公司商品的業務核心內容，與日本思貝克公司就其在臺灣實施多層次傳銷業務活動，已有行為分擔的約定。原告主張其與日本思貝克公司基於業務合作契約只是行政支援性質，並未參與多層次傳銷行為的實施，已難信屬實。

3.況且，原告本於前述業務合作之約定，為方便日本思貝克公司在臺灣進行多層次傳銷業務行為，還以自己名義，向花蓮市麗軒飯店、新竹市悅豪大飯店、臺北市犇亞商務中心、花蓮福容大飯店，租借場地，供日本思貝克公司在場地內實施招攬傳銷商加入其多層次傳銷計畫或組織的系爭活動，有上開飯店與商務中心所提供由原告洽訂場地之統一發票、訂單，以及花蓮福容大飯店依場地租訂人與所舉辦系爭活動在場地現場所出示的電子公告，與當日在該飯店舉行系爭多層次傳銷活動情形之照片等附卷可佐（見原處分卷第71-81、87-93頁）。原告並自承從未有參與日本思貝克公司系爭多層次傳銷活動的傳銷商或商品客戶，到了系爭活動舉辦現場，找不到會場的情形（見本院卷第211頁）。由此可知，接受招攬前往日本思貝克公司在我國實施多層次傳銷活動的潛在會員客戶，均能清楚聯結原告與系爭多層次傳銷活動的緊密關聯。且原告僱用職員江君，依雙方簽訂之僱用協議，江君受僱的職務內容就是協助原告客戶端企業支援業務維繫客戶關係、客服服務業務，並協助原告客戶端企業活動，此參卷附原告與江君所簽立僱用協議即明（見原處分卷第51頁），而江君受被告訪談時，更直承其受僱全權負責日本思貝克公司在臺灣的客服

業務，服務內容包括產品使用方法解說、操作訂購日本公司網站上商品套組及商品退換貨處理，顧客訂購商品刷卡付款則直接匯款至原告在玉山銀行中崙分行的帳戶，日本思貝克公司收到貨款後再出貨給顧客等語。顯見江君受原告僱用的職務內容，有包括在日本思貝克公司舉行系爭多層次傳銷活動時，在現場教導招攬之傳銷商客戶線上操作訂購商品手續，並解說所傳銷商品之使用方法與退換貨事宜，也直接介入日本思貝克公司實施多層次傳銷業務活動的核心範疇。再者，江君在網路上傳遞予所招攬客戶的簡訊中，更直接以原告公司名義，宣傳系爭活動之加開場次（見同卷第94頁），並以TLC原告公司名義所建立的即時通訊群組中，與參加日本思貝克公司多層次傳銷組織的客戶間，就多層次傳銷的業績、獎金結算支付等問題，進行對話溝通（見同卷第100-104頁）。凡此，均顯現原告職員為執行其職務並為原告的利益，參與日本思貝克公司在我國實施未經報備的多層次傳銷行為，直至遭被告調查裁罰以前，原告多次為日本思貝克公司協辦系爭活動，從未阻止江君從事此等違法多層次傳銷行為，甚且江君的業務活動經核也與原告和日本思貝克公司所簽立前述業務合作契約本旨相合。原告主張江君是自己私自從事違法多層次傳銷行為，非執行職務，原告僅提供日本思貝克公司行政支援業務，不參與多層次傳銷等語，均與事實顯相背離，並不可採。

4. 綜上，原告在日本思貝克公司為其多層次傳銷事業依法踐行報備義務以前，就已參與該公司在我國實施的違法多層次傳銷行為，原告不僅為多層次傳銷管理法第4條第2項所定的多層次傳銷事業，依同法第6條第1項規定，有在日本

01 思貝克公司實施其多層次傳銷業務之前，負有為其報備的
02 義務，卻未先向被告報備，即逕而違法實施系爭多層次傳
03 銷活動，違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定，被告自
04 得依同法第32條第1項前段規定，限期令其停止、改正其
05 行為或採取必要更正措施，並得處10萬元以上5百萬元以
06 下之罰鍰。就此而言，原處分命原告停止違法多層次傳銷
07 行為，並無違誤。至於原處分在法定罰鍰額度10萬元以上
08 至5百萬元之區間，參照多層次傳銷管理法施行細則第19
09 條規定，以原告故意違法的可責難程度，及其與日本思貝
10 克公司間基於行為分擔的意思聯絡，參與該公司在臺灣實
11 施多層次傳銷的前述經營方式，違法行為持續的期間，原
12 告於調查階段不斷陳稱僅提供行政支援服務，規避其參與
13 實施違法多層次傳銷行為的情節與應負擔的報備義務，及
14 其違法行為對交易秩序危害程度，裁處罰鍰30萬元，經核
15 與行政罰法第18條第1項所定裁處罰鍰裁量時應考量事項
16 相合，且未違背平等原則與比例原則，並無裁量怠惰、逾
17 越或濫用情事，其罰鍰裁量於法也無違誤。

18 七、綜上所述，原告主張各節，均無可採，原處分經核於法並無
19 違誤，訴願決定予以維持，也無不合。原告仍執前詞，訴請
20 撤銷，為無理由，應予駁回。另本件判決基礎已經明確，兩
21 造其餘攻擊防禦方法及訴訟資料經本院斟酌後，核與判決結
22 果不生影響，無一一論述的必要，一併說明。

23 八、結論：本件原告之訴為無理由，判決如主文。

24 中 華 民 國 109 年 9 月 10 日

25 臺北高等行政法院第七庭

26 審判長法官 梁 哲 瑋

27 法官 楊 坤 樵

01

02 一、上為正本係照原本作成。

03 二、如不服本判決，應於送達後20日內，向本院提出上訴狀並表

04 明上訴理由，如於本判決宣示後送達前提起上訴者，應於判

05 決送達後20日內補提上訴理由書（須按他造人數附繕本）。

06 三、上訴時應委任律師為訴訟代理人，並提出委任書。（行政訴

07 訟法第241條之1第1項前段）

08 四、但符合下列情形者，得例外不委任律師為訴訟代理人。（同

09 條第1項但書、第2項）

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

得不委任律師為訴訟代理人之情形	所需要件
(一)符合右列情形之一者，得不委任律師為訴訟代理人	1.上訴人或其法定代理人具備律師資格或為教育部審定合格之大學或獨立學院公法學教授、副教授者。 2.稅務行政事件，上訴人或其法定代理人具備會計師資格者。 3.專利行政事件，上訴人或其法定代理人具備專利師資格或依法得為專利代理人者。
(二)非律師具有右列情形之一，經最高行政法院認為適當者，亦得為上訴審訴訟代理人	1.上訴人之配偶、三親等內之血親、二親等內之姻親具備律師資格者。 2.稅務行政事件，具備會計師資格者。 3.專利行政事件，具備專利師資格或

依法得為專利代理人者。

4.上訴人為公法人、中央或地方機關、公法上之非法人團體時，其所屬專任人員辦理法制、法務、訴願業務或與訴訟事件相關業務者。

是否符合(一)、(二)之情形，而得為強制律師代理之例外，上訴人應於提起上訴或委任時釋明之，並提出(二)所示關係之釋明文書影本及委任書。

中 華 民 國 109 年 9 月 10 日

書記官 林 苑 珍