

臺灣高雄地方法院刑事判決

106年度重訴字第38號

公訴人 臺灣高雄地方檢察署檢察官
被告 風凌網路科技股份有限公司
法定代理人 張峻豪
選任辯護人 陳柏中律師
被告 莊世皇
選任辯護人 陳欽煌律師
吳哲華律師
被告 謝瑞昌
選任辯護人 范晉魁律師
被告 駱文豪
陳宏志

上列被告因違反多層次傳銷管理法案件，經檢察官提起公訴（106年度偵字第3386號、第8238號），及移送併辦（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），本院判決如下：

主 文

酉○○共同犯多層次傳銷管理法第二十九條第一項之非法多層次傳銷罪，處有期徒刑肆年拾月。未扣案之犯罪所得新臺幣參仟貳佰參拾捌萬柒仟捌佰參拾柒元沒收，於全部或一部不能沒收或不宜執行沒收時，追徵其價額。

H○○共同犯多層次傳銷管理法第二十九條第一項之非法多層次傳銷罪，處有期徒刑肆年。未扣案之犯罪所得新臺幣貳仟玖佰參拾參萬參仟伍佰零陸元沒收，於全部或一部不能沒收或不宜執行沒收時，追徵其價額。

風凌網路科技股份有限公司法人之受僱人因執行業務犯多層次傳

銷管理法第二十九條第二項之非法多層次傳銷罪，科罰金新臺幣伍仟萬元。扣案如附表三編號3、4所示之物沒收。
G○○、亥○○均無罪。

事實

一、酉○○為風凌網路科技股份有限公司 民國104年2月26日設立，統一編號00000000號，址設高雄市○鎮區○○○路○○○號4樓之3，負責人為巳○○（經本院通緝），下稱風凌公司V總經理，與巳○○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；H○○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。酉○○、H○○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，竟與巳○○共同基於非法為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（臺北市○○○區○○○路○○○號4樓）及臺中分公司（臺中市○區○○○道○段○號3樓A座），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：以附表一所示包套課程為傳銷商品，民眾購買任一套課程（1個經營權，俗稱1球）即成為傳銷商，依包套課程之售價分為三級：一次繳交新臺幣（下同）3,900元（視為3,000PV）購買附表一編號1所示課程者為銀級傳銷商；一次繳交9,900元（視為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；一次繳交1萬9,900元（視為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），購買後持課程卷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。

(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

課程商品可獲得以下4種獎金：(1)推薦獎金：銀級、金級、鑽石級傳銷商介紹他人參加依序可領10%、12%、15%。(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該聘級經營權的1%，金級傳銷商可領5代即5%，鑽石級傳銷商可領10代即10%。銀級傳銷商則無此種獎金。(3)對碰獎金：按日計算傳銷商依雙軌制發展之組織業績，以小邊業績的10%至15%計算對碰獎金，銀級、金級、鑽石級傳銷商每日最高可領之金額依序為3,000元、2萬元、4萬元。(4)輔導對等獎金：當下線領到對碰獎金時，金級傳銷商可領往下5代內每位傳銷商所得對碰獎金的5%，鑽石級傳銷商可領往上2代、往下8代內每位傳銷商所得對碰獎金的5%。銀級傳銷商則無此種獎金（以上4種獎金合稱組織獎金）。然風凌公司並未確實提供課程商品，傳銷商購買課程商品亦非基於課程本身之使用價值，二者間就課程商品之交易流於形式而構成商品虛化，致使傳銷商之收入非以合理市價推廣、銷售課程商品為主，而是以介紹他人參加為主要收入來源。風凌公司經營上述變質多層次傳銷制度，迄至105年7月31日止，共招募5萬3,321人成為傳銷商，累計銷售總額達15億111萬530元。嗣經公平交易委員會（下稱公平會）調查，及法務部調查局航業調查處高雄調查站（下稱航高站）依法搜索風凌公司等營業處所，並查扣如附表三編號3、4所示風凌公司犯罪所得，循線查悉上情。

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

理由

甲、起訴範圍：

壹、起訴書犯罪事實欄雖包含：「已○○等人為擴大招募會員之吸引力，自105年3、4月起，另以美國尚智實業股份有限公司（下稱美國尚智公司）將在美國那斯達克上市為由，向

風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股票，限定須具備星鑽級以上之會員資格，始得認購上開美國尚智公司股份」（見起訴書犯罪事實欄一倒數第10行至第15行）；「復於105年8月間，已○○因另案涉犯銀行法遭羈押禁見（涉犯銀行法部分業經提起公訴），風凌公司會員遂陸續發生申請退費情形，西○○等人商議後，改派西○○擔任股東鄉翼投資股份有限公司法人代表外，另由亥○○於105年9月12日成立與風凌公司性质相同之小霹公司（負責人為亥○○，最大出資股東為林琪美，即G○○配偶，持股比例為91.4%），通知風凌公司會員須在105年12月底前無償轉移為小霹公司會員，才能繼續保有原於風凌公司之相關權益，藉以安撫風凌公司會員」（見起訴書犯罪事實欄一倒數第2行到第10行）等記載。然起訴書之論罪法條欄僅記載風凌公司負責人已○○、總經理西○○、副總經理H○○；宸實興業股份有限公司（下稱宸實公司）負責人G○○及總經理亥○○等人涉嫌共同違反多層次傳銷管理法第18條規定，應依同法第29條第1項論以非法多層次傳銷罪嫌，風凌公司應科以同條第2項之罰金，對照起訴書犯罪事實欄主旨略為：風凌公司形式上雖對外宣稱推廣、銷售商品即「課程」，惟實際上並未確實提供傳銷商以使用「課程」商品為目的，且傳銷商取得獎金非基於其所推廣或銷售「課程」商品之合理市價，故傳銷商收入係基於組織不斷擴張、介紹他人加入為主要來源，而認風凌公司銷售之「課程」已構成「商品虛化」情形等語，可知起訴範圍僅限於風凌公司銷售之「課程」商品有虛化情形，致風凌公司傳銷商以介紹他人參加為主要收入來源，並不包含上述犯罪事實欄倒數第10行至第15行所載招募認購美國尚智公司股票、第2行到第10行所載另成立小霹公司部分，則公訴人於本院審理中表明本件起訴範圍不包含上述「招募認購美國尚智公司股票」、「另成立小霹公司」等二部分（D2卷頁142至143、D5卷頁558，本件卷宗全稱與簡稱對照表詳如附件二），也不包含風凌公司

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卷頁426），均無不合。
貳、從而，本件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「課程」商品部分，合先敘明。

乙、有罪部分

壹、證據能力：

一、證人已○○、酉○○、H○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○（原名張恒勤）、戊○○、F○○於調詢、警詢、接受檢察事務官詢問之陳述，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。

（二）經查，證人已○○、酉○○、H○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○、戊○○、F○○之調詢、警詢或偵查中接受檢察事務官（下稱檢事官）詢問所為之陳述（以下統稱偵查階段未經具結之陳述），固均為被告風凌公司以外之人於審判外之陳述；證人已○○、H○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○、戊○○、F○○於偵查階段未經具結之陳述，均為被告酉○○以外之人於審判外之陳述；證人已○○、酉○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○、戊○○、F○○於偵查階段未經具結之陳述，均為被告H○○以外之人於審判外之陳述，而均屬傳聞證據，然上述證人就與本案相關之重要事項，於審判中之證述或與偵查階段未經具結之陳述不符，或因時間久遠而記憶模糊。審酌上述證人先前於偵查階段未經具結之陳述，均親自在筆錄簽名，且迄至本院言詞辯論終結時止不曾對於調查員、警員、檢事官詢問過程表示異議，足認司法警察、檢事官應無

不當詢問或違法取供之情事，上述證人之陳述均出於自由意志。又上述證人於偵查階段未經具結之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，綜觀其等於偵查階段未經具結之陳述之客觀條件與環境，認其等於偵查階段未經具結之陳述具有可信之特別情況，且分別為證明被告風凌公司、酉○○、H○○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，得為證據。被告風凌公司之辯護人（D1卷頁107至113）、被告酉○○及其辯護人（D1卷頁67反、70至78）、被告H○○及其辯護人（D1卷頁67反、79至84）主張上述證人於偵查階段未經具結之陳述不具證據能力云云，均不足採認。

二、證人已○○、酉○○、H○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○、戊○○、F○○、G○○、亥○○、戌○○、謝瑞典、傅佩玲、陳俐均、張華桂、午○○、地○○、卯○○、丁○○、庚○○、趙紅華、葉鵬、玄○○、乙○○於偵查中經具結之陳述，均有證據能力：

（一）按被告以外之人於偵查中向檢察官所為之陳述，除顯有不可信之情況者外，得為證據，刑事訴訟法第159條之1第2項定有明文。次按詰問權係指訴訟上當事人有在審判庭輪流盤問證人，以求發現真實，辨明供述證據真偽之權利，其於現行刑事訴訟制度之設計，以刑事訴訟法第166條以下規定之交互詰問為實踐，屬於人證調查證據程序之一環；證據能力則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在與否之證據資格，二者性質上並非相同。偵查中檢察官訊問證人，係為蒐集被告犯罪證據，確認被告犯罪嫌疑有無及內容，與審判期日透過當事人之攻防，調查證人以認定事實之性質及目的，尚屬有別。偵查中訊問證人，法無明文必須傳喚被告使之得以在場，刑事訴訟法第248條第1項前段雖規定：「如被告在場者，被告得親自詰問」，事實上亦難期被告有於偵查中行使詰問權之機會。此項未經被告詰問之

被告以外之人於偵查中向檢察官所為之陳述，其證據能力有無，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護人予以詰問，即無證據能力。且該陳述未經被告詰問，應認屬於未經合法調查之證據，此項詰問權之欠缺，非不得於審判中由被告行使以為補正，而完足為經合法調查之證據（最高法院103年度台上字第491號判決意旨參照）。

(二) 經查：

1、證人已○○、酉○○、H○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○、戊○○、F○○、G○○、亥○○、戌○○、謝瑞典、傅佩玲、陳俐均、張華桂、午○○、地○○、卯○○、丁○○、庚○○、趙紅華、葉鵬、玄○○、乙○○於偵查中經具結之陳述，均經檢察官依法告以偽證之處罰及具結之義務後，命其等具結，足以擔保證詞之信用性，被告風凌公司之辯護人、被告酉○○、H○○及其等辯護人復均未舉證證明上述證人偵訊中經具結之陳述有何顯不可信之情況，依現存卷證，亦查無顯不可信之情況，則依上述傳聞例外規定，均具證據適格而有證據能力。又其中證人已○○、酉○○、H○○、辛○○、壬○○、申○○、C○○、未○○、戌○○、F○○復於本院審理時到庭以證人身分接受兩造交互詰問，被告之對質詰問權業已受保障。至證人G○○、亥○○、戌○○、謝瑞典、傅佩玲、陳俐均、張華桂、午○○、地○○、卯○○、丁○○、庚○○、趙紅華、葉鵬、玄○○、乙○○部分，既未經被告風凌公司之辯護人、被告酉○○、H○○及其等辯護人聲請傳喚，則其等已放棄對質詰問權。從而，上述證人於偵訊中經具結之陳述，均得作為認定本件犯罪事實之證據。

2、至被告風凌公司之辯護人雖曾於本院審理中具狀聲請勘驗第三人B○○、戌○○遭扣案之電腦硬碟及主機，待證事項略為：「風凌公司販售之課程為有價值之商品，並無商品虛化情事，若有會員購買課程後未使用亦可申請退會，由會員申請退費之紀錄及資料名單可證實」，並為節省搜尋上述電腦

01 硬碟、主機內相關檔案資料之時間，一併聲請傳喚扣案電腦
02 硬碟、主機之原使用人B○○、戊○○到庭協助勘驗，有其
03 書狀、本院審判筆錄可參（D2卷頁168、D3卷頁59），然經
04 兩造對證人即當時公平會承辦本案之科員J○○進行交互詰
05 問後，旋又具狀稱：證人J○○已證述有見到風凌公司會員
06 退費之相關資料，顯見風凌公司銷售之課程並無商品虛化情
07 事，確為有價值之商品，由會員購買課程未使用均可退費一
08 事即可證明，故已無聲請勘驗B○○、戊○○電腦、硬碟之
09 必要，爰撤回此部分調查證據之聲請等語，有其刑事聲請撤
10 回調查證據狀可參（D3卷頁97），足認風凌公司辯護人原聲
11 請傳喚戊○○之目的僅在本院當庭勘驗戊○○使用之電腦主
12 機時，在場協助指出待勘驗電子檔案之位置，以節省當庭搜
13 尋檔案之時間，嗣既捨棄勘驗戊○○原使用電腦主機之聲請
14 ，自應認已一併捨棄傳喚戊○○之聲請。況其於本院最後審
15 判期日調查證據完畢後，亦具體表明已無其他證據聲請調查
16 等語，有本院審判筆錄可參（D5卷頁544），足認風凌公司
17 辯護人並未就釐清戊○○於偵查中具結後證述與本件犯罪事
18 實相關之內容一事聲請傳喚戊○○，無礙於上述戊○○之偵
19 訊陳述得為本案證據使用之認定，一併敘明。

20 (二)綜上，上述證人於偵查中經具結之陳述均有證據能力且得作
21 為本案認定事實之證據。被告風凌公司之辯護人主張上開陳
22 述均屬傳聞證據而無證據能力云云（D1卷頁107至113、D2
23 卷頁99至100），不足採認；被告酉○○及其辯護人主張因
24 未經被告對質詰問，故上開陳述無證據能力云云（D1卷頁67
25 反、70至78），乃混淆詰問權與偵查中證言證據能力之分際
26 ，同難採認。

27 三、本判決所引用認定犯罪事實之其他傳聞證據，因當事人及辯
28 護人均同意或不爭執（D1卷頁67反、70至78、79反、107至
29 113、D2卷頁99至100、156、D4卷頁91），本院審酌各該
30 證據作成情況，亦無違法不當取證或與待證事實關聯性過低
31 等情形，作為證據使用皆屬適當，依刑事訴訟法第159條之

01 5 規定，均有證據能力。至被告風凌公司之辯護人、被告酉
02 ○○、H○○及其等辯護人主張無證據能力之其餘傳聞證據
03 ，均未經本院採為認定事實之依據，爰不予贅述證據能力之
04 有無。

05 貳、認定事實之證據及理由：

06 一、被告抗辯要旨：

07 (一)被告風凌公司、酉○○、H○○均否認有何非法多層次傳銷
08 之犯行，並均辯稱：

09 1、風凌公司傳銷制度不僅經公平會多次以命補正之方式實質審
10 核後准予報備，亦經公平會人員數次喬裝民眾聽取商機說明
11 會，再次透過實地訪查方式進行實質審查，且風凌公司歷經
12 公平會多次檢查、要求補正及三次處分，均未指出有商品虛
13 化情事，足認應屬合法之傳銷模式。

14 2、本件無商品虛化情形：

15 (1)風凌公司販售之課程商品，課程名稱、內容、講師均與向公
16 平會報備之事業手冊營運規章（下稱事業手冊）列舉內容相
17 符，課程商品內容充實完整，均為授課講師智慧財產結晶，
18 若未上課則可申請退費，足認課程乃有價值之商品。又風凌
19 公司規定傳銷商須上完課程始具備領獎金資格，亦即風凌公
20 司確有提供商品給傳銷商使用。再者，傳銷商入會時繳納之
21 款項，可同時取得課程商品及等值之小P網折扣點數、直銷
22 推薦權、商開權，足認風凌公司已提供足夠價值之服務。

23 (2)風凌公司販售之課程商品內容多樣，成本自較一般市售單一
24 類型課程更高，相較於市○○○路行銷課程之售價，風凌公
25 司課程之授課時數及售價並非顯不合理。

26 3、風凌公司是以傳銷商購買課程商品之費用為主要收入來源，
27 扣除講師費、場地費等成本後，將其利潤作為發放傳銷商獎
28 金之來源，並非以後期會員加入所挹注資金方得以維繫組織
29 運作等老鼠會、金字塔騙局模式，該等非法吸金或變質多層
30 次傳銷，均會在短期內因無法再找到下線而瓦解，但風凌公
31 司在遭另案波及致被查扣帳戶前，運作已逾1年，從無少發

、慢發獎金或無從給付退會會員款項之情形，可證並非變質之多層次傳銷。

(二)被告個別答辯要旨：

1、被告風凌公司另辯稱（D1卷頁104至113、D2卷頁47至59、D3卷頁201-2至201-6、D4卷頁383至385）：

(1)同一傳銷商購買3球是為建置下線樹枝狀組織圖，將第2、3球作為第1球的下線，以確保能獲取最高額之獎金回饋，風凌公司是應傳銷商要求始開放一名傳銷商可買3球，但並未鼓勵或幫助此種行為，此乃部分傳銷商之個人選擇。

(2)風凌公司縮短課程商品之授課時數是因會員反應而為暫時性之調整，授課內容並未因而空洞，難以逕認商品虛化。

2、被告西○○另辯稱（D1卷頁70至78、148至155、D3卷頁525至533、D4卷頁547至565）：

(1)西○○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。

(2)部分傳銷商同時購買3球，是為謀取獎金而多購買2球，純屬投資行為，不宜以偏蓋全。

(3)風凌公司歷經公平會多次檢查、命補正及處以罰鍰，均是因行政疏失，故西○○無從預見風凌公司施行制度屬非法傳銷，主觀上並無非法傳銷之犯意。

(4)風凌公司以販售課程為收入來源，且將授課講師名單公告於各分公司，傳銷商須完成課程才具備會員及領取獎金資格，故風凌公司是為推廣行銷課程之多層次傳銷事業，非以介紹他人參加為主要收入來源之公司。

(5)公平會已就風凌公司獎金百分比計算錯誤、課程商品時數變更等行政疏失處以罰鍰，僅因同以已○○為負責人之台灣生命集團涉犯他案，風凌公司受波及遭凍結帳戶而無法發放獎金，經傳銷商檢舉，而再移送偵辦，有違一事不再理原則。

3、被告H○○另辯稱（D1卷頁79至84、D3卷頁519至524、D4卷頁137至146、475至514）：

(1)H○○加入風凌公司時，風凌公司傳銷制度已定稿並向公平

會報備且獲通過，是其主觀上認無違法之虞。又H○○雖掛名副總經理，但實質上只擔任講師，上課主要內容為潛能激發，與公司販售之課程商品及獎金制度無關，且非真正經營者，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。

(2) 傳直銷制度本以無一般店家固定成本、依賴人脈網絡販售商品為特色，直銷之人脈、組織是推廣商品唯一途徑，有龐大上下線組織才有高收益，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。

(3) 風凌公司採行之雙軌制，是目前全球多層次傳銷事業之主流制度，為避免左、右二邊下線發展不平衡，導致無法領取對碰獎金，傳銷商通常會選擇買3球，將左、右下線均列為自己以發展黃金三角組織，風凌公司並未強迫傳銷商要購買複數經營權，不能因傳銷商可同時買3球即認本件傳銷制度違法。

(4) 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。風凌公司在帳戶遭凍結之前，均能正常發放獎金，足認並無商品虛化情形。

二、本案基礎事實之認定：

(一) 本案基礎事實：

1、被告風凌公司於104年2月26日設立登記，登記負責人及實際負責人均為已○○，營業處所為高雄市○○鎮區○○○路○○號4樓之3（高雄總公司，案發後之106年11月27日變更為高雄市○○區○○○路○○○號7樓之3）及臺中市○○區○○○道○段000號22樓之2（臺中分公司），並自同年10月17日起增設臺北市○○區○○路○○○號4樓為營業處所（臺北分公司）。風凌公司於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項規定，因而遭公平會於104年8月4日以公處字第000000號按同法第32條前段規定處以罰鍰30萬元。

2、風凌公司從事多層次傳銷行為，自104年3月起至105年7月31日止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臺北、臺中、嘉義、臺南、高雄、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（會員，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），其運作模式、商品內容、獎金制度分別說明如下：

(1) 運作模式：

向風凌公司購買如附表一所示任一套課程（1球）即成為風凌公司傳銷商，共分三種包套課程：(1)一次購買價值3,900元（原售價為3,990元，後降為3,900元，計算組織獎金時視為3,000PV）如附表一編號1所示「網路行銷入門課程」1堂課者為銀級傳銷商；(2)一次購買價值9,900元（計算組織獎金時視為9,000PV）如附表一編號1至3所示「網路行銷入門課程」、「網路行銷基礎課程」、「網路行銷進階課程」共3堂課者為金級傳銷商；(3)一次購買價值1萬9,900元（計算組織獎金時視為1萬8,000PV）如附表一所示「網路行銷入門課程」、「網路行銷基礎課程」、「網路行銷進階課程」、「網路行銷高階課程」、「網路行銷商務開發基礎課程」、「網路行銷商務開發進階課程」共6堂課者為鑽石級傳銷商。同一傳銷商至多可購買3套課程（3球，不限同等級），購買時會取得風凌公司所印製發行之事業手冊及課程卷，再持課程卷參加風凌公司舉辦之課程以受領商品。又傳銷商所購買之傳銷商品高達96.87%均為鑽石級，故風凌公司所辦理名為「鑽石成功方程式」之課程，乃是提供給購買鑽石級商品者之課程。

(2) 風凌公司之課程商品內容及授課時數：

① 風凌公司所販售傳銷商品即6種課程，名稱詳如附表一，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日前往風凌公司台北分公司所舉辦針對鑽石級商品開設之「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項規定，連同其他行政違規事項，處以罰鍰380萬元。

②惟依風凌公司對傳銷商公告之104年4月至8月課程表（卷內出處詳後述）觀之，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，足認風凌公司自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。

③另就風凌公司對傳銷商公告之104年9月至105年7月課程表觀之，風凌公司所辦理名為「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。再依公平會人員於105年3月26日前往風凌公司台北分公司實地探查「鑽石成功方程式」課程結果，實際授課時數僅有6小時。參以，風凌公司於公平會探查後，旋向公平會報備，表明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，足認風凌公司自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應僅有6小時（104年9月或不足6小時）。

(3) 獎金制度：

風凌公司傳銷商可經由自己或同組織傳銷商介紹他人參加而領取以下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，以下分論之：

① 推薦獎金：

傳銷商每介紹一人參加，可按本身是銀級、金級、鑽石級之不同聘級，依序領取新加入者所購買課程之PV其中10%、12%、15%之推薦獎金，以鑽石級傳銷商為例，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元等同於3,000PV之課程商品而成為銀級傳銷商，則A可領得450元推薦獎金（ $3000PV \times 15\% = 450$ 元），若B購買價值9,900元等同於9,000PV之課程商品而成為金級傳銷商，則A可領得1,350元推薦獎金（ $9000PV \times 15\% = 1350$ 元），若B購買價值19,900元等同於18,000PV之課程商品而成為鑽石級傳銷商，則A可領得2,700元推薦獎金（ $18000PV \times 15\% = 2700$ 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一次推薦獎金。

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一人參加，可領取新加入者購買課程之PV的1%為安置見點獎金，金級傳銷商可領往下5代、鑽石級傳銷商可領往下10代，每名傳銷商可介紹新入會之人數不限，但因採雙軌制，亦即傳銷商以自己為中心，分左右兩線發展下線，故若傳銷

商 A 介紹 B、C（分列為 A 的第一代左、右下線）加入後，又再介紹第三個人 D 加入，則 D 只能列為 B 或 C 之下線（即 A 的第二代下線，此時 A 為 D 之推薦人，B 或 C 則為 D 之安置人）。以鑽石級傳銷商為例：若鑽石級傳銷商 A 往下 10 代的傳銷商亦均為鑽石級，則第 1 代至第 10 代傳銷商共 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，合計 2,046 人），則 A 可領第 1 代傳銷商之安置見點獎金 360 元（2 人 $\times$ 18000PV $\times$ 1 % = 360 元）、第 2 代之安置見點獎金 720 元（4 人 $\times$ 18000PV $\times$ 1 % = 720 元），第 3 代至第 10 代之安置見點獎金依序為 1,440 元、2,880 元、5,760 元、1 萬 1,520 元、2 萬 3,040 元、4 萬 6,080 元、9 萬 2,160 元、18 萬 4,320 元（計算式同前述之規則），總計 36 萬 8,280 元。又安置見點獎金亦僅能領一次（指上線僅能在有新人加入組織時領取，不能就同一人入會部分重複領取），而銀級傳銷商則無此種獎金。

③ 對碰獎金：

按日計算傳銷商按雙軌制發展之組織業績，將銷售績效較高的一邊總額（大邊）扣除較低的一邊總額（小邊）後，保留差額，並以小邊的績效總額按銀級、金級、鑽石級之聘階分別乘以 10%、12%、15% 為對碰獎金，銀級、金級、鑽石級傳銷商之每日最高限額依序為 3,000 元、2 萬元、4 萬元。舉例如下：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（000000PV $\times$ 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：

若下線傳銷商領到對碰獎金，則上線傳銷商（限金級、鑽石級，銀級傳銷商無此種獎金）可以再領前述對碰獎金的 5 % 為輔導下線之獎金，金級傳銷商可領往下 5 代內每位傳銷商所得對碰獎金的 5 %，鑽石級傳銷商可領往上 2 代、往下 8 代內每位傳銷商所得對碰獎金的 5 %。

01 3、風凌公司傳銷商在宸實公司所經營之小P團購網（下稱小P
02 網）可從事之行為及權利：

03 (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
04 作協議，約定民眾購買風凌公司傳銷商品而入會成為傳銷商
05 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
06 之折扣點數，銀級、金級、鑽石級商品依序可獲贈3,900點
07 、9,900點、1萬9,900點，傳銷商在小P網購物時每筆消
08 費可使用該等點數折抵最高約10%之消費金額，藉此吸引傳
09 銷商至小P網消費。而傳銷商在小P網購物之同時會產生紅
10 利點數，此紅利點數乃宸實公司將因傳銷商在小P網購物所
11 產生之利潤其中一部分回饋給傳銷商，當傳銷商累積之紅利
12 點數超過3,000點時，委由風凌公司以1點等於1元之基準
13 ，按前述對碰獎金及輔導對等獎金之計算規則，代為核計紅
14 利點數給傳銷商（以下將此種紅利點數稱為消費分紅），並
15 將該等消費分紅點數與上述傳銷商加入風凌公司時獲宸實公
16 司贈送之折扣點數，一併放置在傳銷商在小P網所開設個人
17 帳號之「折扣金」項下，供傳銷商在小P網購物消費時折抵
18 部分之消費金額（每筆消費仍只能折抵最高約10%之消費金
19 額）。從而，傳銷商獲得之消費分紅是因在小P網購物消費
20 所產生，與前述推薦獎金、安置見點獎金、對碰獎金、輔導
21 對等獎金等4種組織獎金，是因傳銷商藉由銷售風凌公司傳
22 銷商品及介紹他人參加而獲得，二者性質上有所不同。

23 (2)另風凌公司將應發給傳銷商4種組織獎金的其中10%，直接
24 轉入前述傳銷商在小P網所開設個人帳號之「購物金」項下
25 ，供傳銷商在小P網購物時使用，藉此吸引傳銷商至小P網
26 消費。

27 (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
28 商家至小P網上架販售實體商品，簡稱商開），若該廠商及
29 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
30 薦廠商所售出之實體商品利潤中抽取一定比例之佣金。

31 (二)上述事實有下列證據可參，均足以認定：

01 1、被告供述：

- 02 (1)被告酉○○之調詢、偵訊及本院審理之陳述（A1卷頁1至2
03 、B1卷頁161至167、169至178、B10卷頁22至25、D2卷
04 頁220至225反、D4卷頁91至93、D5卷頁545至555）。
- 05 (2)被告H○○之調詢、偵訊及本院審理之陳述（B2卷頁22至29
06 、33至39、B10卷頁27至28、D2卷頁227反至231反）。

07 2、證人陳述：

- 08 (1)證人已○○之調詢、偵訊及本院審理之陳述（B1卷頁45至47
09 、70至75、79至84、117至122、B10卷頁8至10）。
- 10 (2)證人G○○於偵訊中經具結之陳述（B1卷頁231至236）。
- 11 (3)證人亥○○於偵訊中經具結之陳述（B2卷頁14至20）。
- 12 (4)證人即公平會承辦人員J○○於本院審理之證述（D3卷頁27
13 ）。
- 14 (5)證人即網路乾坤公司專案經理林上智於調詢之陳述（A1卷頁
15 13至14）。
- 16 (6)證人即台灣生命集團財務長辛○○於調詢、偵訊及本院審理
17 之陳述（B1卷頁56至61、63至67、87至92、100至106、B1
18 0卷頁30至32、D3卷頁115至143）。
- 19 (7)風凌公司職員：
- 20 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
21 卷頁156至159）。
- 22 ②證人即風凌公司組訓部協理（105年4月升任營運長）謝瑞
23 典於偵訊中經具結之陳述（B1卷頁133至135）。
- 24 ③證人即風凌公司會計組長戌○○於偵訊中經具結之陳述（B1
25 卷頁205至209）。
- 26 (8)風凌公司傳銷商：
- 27 ①壬○○之調詢、檢察官詢問及本院審理之陳述（B6卷頁107
28 至109、C7卷頁50至51、D3卷頁343至364）。
- 29 ②申○○之調詢、本院審理之陳述（B6卷頁112至113、D3卷
30 頁291至312）。
- 31 ③C○○之調詢、本院審理之陳述（B6卷頁119至120、D3卷

頁 313 至 327) 。

④ 未○○之調詢、本院審理之陳述 (B1卷頁 114 至 116 、 D3卷頁 327 至 343) 。

⑤ 戊○○之警詢、偵訊及本院審理之陳述 (B12 卷頁 32、54、D4卷頁 39至 47) 。

⑥ F○○之調詢、本院審理之陳述 (B1卷頁 50至 52、D3卷頁 365 至 379) 。

⑦ 午○○ (B3卷頁 15至 16) 、地○○ (C1卷頁 28至 29) 、丁○○ (C10 卷頁 18至 19) 、庚○○ (以其配偶陳國誠之名義加入風凌公司成為傳銷商，C16 卷頁 233 至 235) 、趙紅華 (C16 卷頁 221 至 222) 、葉鵬 (C16 卷頁 233 至 235) 、玄○○ (C17 卷頁 15至 16) 、卯○○ (C19 卷頁 321 至 322) 、乙○○ (C23 卷頁 7 至 8) 於偵訊中經具結之陳述。

⑧ 己○○ (D3卷頁 427 至 452) 、天○○、癸○○、子○○ (D4卷頁 47至 60、60至 75、76至 83) 於本院審理之陳述。

3、書物證：

(1) 公平會函文及附件：

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卷頁 158 至 161、163 至 181) ：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卷頁 16) 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卷頁 19至 45) ：風凌公司向公平會報備，表明一次購買附表一編號 1 所示價值 3,990 元課程 1 堂者為銀級

傳銷商，一次購買附表一編號1至3所示價值9,900元課程共3堂者為金級傳銷商，一次購買附表一編號1至6所示價值1萬9,900元課程共6堂者為鑽石級傳銷商。附表一編號1至6所示6堂課授課總時數為16小時。

B、104年12月26日風凌公司變更報備補正資料（A1卷頁78）：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卷頁143至145）：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卷頁153至154、155至156）。

③公平會105年8月29日公競字第1051460898號函（B1卷頁1至5）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卷頁3至7、23至25）。

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卷頁33至41）。

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商品課程）之現場照片、課程講義（A2卷頁42至58）。

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卷頁254、256）：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月銷售額為2億1,031萬4010元。

⑤公平會106年5月17日公競字第1061460476號函（B5卷頁1）、公平會106年5月5日公處字第106030號處分書（A3卷頁1至5）及所附風凌公司陳述書（A3卷頁191至192）、課程表（A3卷頁206至210）、風凌公司104年5月18日報

備資料（A3卷頁327至328）、105年3月22日變更報備補正資料（A3卷頁331至332）：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」商品課程，亦即鑽石級會員所購買如附表一編號1至6所示六種課程，風凌公司於104年5月18日向公平會完成報備時，表明六種課程授課總時數為16小時，但經公平會105年3月26日前往風凌公司台北分公司所舉辦「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，表明就鑽石級入會配套（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卷頁86-1）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卷頁171）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卷頁104至124）。

(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卷頁36至41、96至102）：分別為公平會人員喬裝民眾於105年3月23日前往風凌公司台北分公司參加商機說明會所取得之簡報，以及風凌公司營運長謝瑞典代表該公司於105年6月2日提出給公平會之資料。

(3)風凌公司傳銷商品：

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卷頁171至204，另見B12卷頁9至25）：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卷頁226、C31卷頁63至133、C4卷頁63至80）：風凌公司向公平會變更報備，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卷頁215至216、B14卷頁51至68、C11卷頁23至62、B6卷頁68至86）：風凌公司向公平會陳稱是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丙○○、宇○○、黃○○、丑○○、己○○、宙○○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卷頁85至87、A5卷頁97）：除外聘之悟心國際顧問有限公司總經理吳美玲外，其餘講師均為風凌公司人員，包含酉○○、H○○在內。

③風凌公司104年4月至6月課程表（A5卷頁19反至20反）、104年7月至105年7月課程表（E1卷頁5至29）：課程表內容包含招攬一般民眾入會之各式說明會，以及只限傳銷商參加之「成功方程式」或「鑽石成功方程式」商品課程，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卷頁57至96、A2卷頁45至58）。

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

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

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

05 (4)風凌公司傳銷商名冊及入會證明：

06 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
07 統之網路乾坤公司106年2月23日網乾字第10602230001號
08 函及所附存有風凌公司會員清單之隨身碟1個（見A1卷頁28
09 3後紙袋，列印隨身碟內檔案之紙本見F1卷至F5卷）：其中
10 「核准日」欄即傳銷商加入之日，最早核准日為104年3月
11 間。

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

17 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
18 、解約申請書、信用卡交易明細及信用卡消費之電話簡訊通
19 知、風凌公司送件清單、組織安置圖、金融帳戶存摺交易明
20 細（傳銷商姓名及書證出處詳如附件二）。

21 (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
22 利部分：

23 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
24 商城合約書、商品開發暨商品推廣及品牌授權合作約定書（
25 A1卷頁287、150至151）。

26 ②風凌公司傳銷商於小P網購物、開店流程說明1份（A2卷頁
27 65至71）。

28 ③公平會105年6月4日公競字第1051460699號函（A1卷頁16
29 ）及所附風凌公司104年8月4日至同年9月15日之變更報
30 備補正資料（A1卷頁49至53、54至76）：風凌公司向公平會
31 報備消費分紅制度，並載明消費分紅屬獨立計算之獎金，以

及預扣傳銷商組織獎金其中10%為小P網之消費紅利點數。

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

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

(6)相關公司之設立、變更登記及公司、董監事基本資料：

①風凌公司之設立登記表、105年6月24日及106年11月27日變更登記表、104年11月26日台北分公司設立登記表、公司基本資料、董監事資料（C19卷頁213至245、D5卷頁569至570、C3卷頁7、B9卷頁161）。

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

(7)搜索扣押部分：

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

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卷頁3至31、215-2至215-7）。

B、風凌公司分紅明細1本（扣押物編號1-1-6，影本見B1卷頁144至155）：自104年3月起即開始以當月營業額之3%計算高階主管西○○、H○○之業績獎金數額，足認風凌公司自104年3月起即有營業額，亦即開始從事多層次傳銷行為。

C、風凌公司員工薪資明細其中之高階主管104年11月分紅明細1份（扣押物編號1-6-2，影本見A1卷頁290）。

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1-3-3，影本見E2卷頁3至95）。

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

-18，影本見E1卷頁217至252）。

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事業股份有限公司（下稱台灣生活公司）位於高雄市○○區○○○路○○○號7樓之1營業處所之搜索票、搜索扣押筆錄、扣押物品目錄表（B2卷頁62至63、82至90）及所扣得：

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

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A1卷頁289）。

三、風凌公司之規模：

（一）銷售額、組織獎金數額之認定：

1、104年3月至105年4月部分：

(1)風凌公司未向公平會完成報備即自104年3月起，以附表一所示6種課程為商品，開始實施多層次傳銷行為，課程商品持續販售至105年7月31日止等情，業如前述。而風凌公司自104年3月起至105年4月止，每月之銷售額、計算獎金用之總PV、發出之組織獎金總額分別如附表二所載等情，有風凌公司分紅明細（扣押物編號1-1-6，見B1卷頁144至155）、員工薪資明細（扣押物編號1-6-2，見A1卷頁290）、分紅明細（扣押物編號2-45，見A1卷頁289）各1份可參。細觀上述分紅明細之記載，每一個月份的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、發出的組織獎金數額、高階主管酉○○、H○○、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月起更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，以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「行政績效

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結證稱：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，因制度上每一球都可分二線，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。西○○及H○○有業績分紅是因其二人在公司是聘任制，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西○○與已○○認識，才成立風凌公司，所以已○○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，所以西○○、H○○的業績獎金比例就往下降一些，表格中的「行政績效獎金」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卷頁157反至158），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份分別是在風凌公司及同以已○○為負責人之台灣生活公司內所查扣，顯是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、應支付外聘講師的相關費用，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月止銷售額、發出之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、發出之組織獎金一覽表給公平會，分別有公平會業務檢查紀錄、前述一覽表可參（A5卷頁32至

34、49至50、A2卷頁104）。然依風凌公司提供給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，與前述扣案之分紅明細記載相差甚遠，且風凌公司自行製作之一覽表僅有每個月份的銷售額、獎金總額，並無每日細項，亦無其他書面佐證，不若前述扣案之分紅明細，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（給傳銷商的組織獎金），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，以及當月支付講師之相關費用等項目，內容不僅詳細且邏輯清楚，則風凌公司於105年2月16日、同年6月2日提供給公平會的銷售額、獎金額一覽表，應非其真正營業規模，僅是搪塞公平會、規避查緝之手段，難以採認。

2、105年5月至7月之銷售額：

- (1) 上述扣案之風凌公司分紅明細並無105年5月至7月之數據，然風凌公司向財政部申報之105年5月至6月、7月至8月之營業額依序分別為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卷頁254、256），考量此乃風凌公司申報稅捐資料，且風凌公司於上述期間確尚在營業中，爰以上開數額作為認定其銷售額之依據。另風凌公司於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，但因已○○涉嫌另案致其名下金融帳戶遭凍結後，酉○○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，直至本件案發時止均未再招收新會員，亦即風凌公司自105年8月19日起即未無新增之銷售額，此經被告酉○○於調詢、偵訊（B1卷頁165、171反）、H○○於調詢、偵訊（B2卷頁26反、38反）供述明確，並經證人傅佩玲於偵訊證述在卷（B1卷頁158），且有風

01 凌公司105年8月19日風行字第000097號公告可參（A3卷頁
02 198），足認風凌公司105年7月銷售額仍是販售附表一所
03 示課程商品之收入，自105年8月1日起至同年月18日止之
04 銷售額則是販售實體商品之收入，自105年8月19日後即無
05 因販售商品新增之收入。

06 (2) 承上，風凌公司105年5月至6月銷售額應為2億1,031萬
07 4,010元，105年7月銷售額應為1億2,131萬1,420元
08 7月計31日，8月僅計18日，合計49日，故7月銷售額占總
09 數之31/49。計算式： $000000000 \times 31/49 = 000000000$ ，
10 小數點以下四捨五入V。

11 3、綜上，風凌公司自104年3月起至105年7月止販售課程商
12 品之總銷售額為15億111萬530元，其中自104年3月起至
13 105年4月止銷售額為11億6,948萬5,100元，發給傳銷商
14 之組織獎金總額為10億5,971萬5,173元。

15 (二) 傳銷商總人數及所取得經營權之級別：

16 1、風凌公司曾先後委託不詳廠商及網路乾坤有限公司負責建置
17 維護該公司會員（傳銷商）電腦系統，系統內分別記載傳銷
18 商姓名、會員編號、核准日（入會日期）、口數（經營權數
19 量，即球數）、傳銷商聯絡資料如電話號碼及電子郵件、推
20 薦人姓名及編號、安置人姓名及編號、傳銷商收受獎金之金
21 融帳戶、加入類型（購買課程之級別為鑽石級、金級或銀級
22 ）、個別傳銷商領取之獎金數額等內容，業據被告西○○於
23 本院審理供述在卷（D4卷頁85至89），並經證人即網路乾坤
24 公司專案經理林上智於調詢證述明確（A1卷頁13至14），且
25 有網路乾坤公司106年2月23日網乾字第10602230001號函
26 所附存有會員清單Excel檔之隨身碟1個（A1卷頁283及28
27 3-1紙袋內，自隨身碟檔案列印出之紙本見F1卷至F5卷）可
28 參。而將上述Excel檔資料，刪除第一筆根會員（直銷系統
29 原始球，非真正會員）、105年8月1日後加入者、屬於馬
30 來西亞風凌公司會員者（此二部分均不在本案起訴範圍）、
31 無會員編號者（既無會員編號則不能證明已加入風凌公司）

、會員編號前二碼為MY者（MY代表馬來西亞風凌公司會員，TW方為台灣風凌公司會員），並加入本案及併案中提出其加入風凌公司成為傳銷商證明文件之告訴人資料後，風凌公司自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人，其中買1球者為3萬3,066人（約占總人數62.01%），買2球者為4,884人，買3球以上（法人傳銷商不受1人至多3球之限制，可用不同業務團隊名義購買，每一業務團隊至多7球）者共1萬5,371人，亦即買2球以上之傳銷商約占37.98%。另統計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日經營權共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個等情，經本院當庭勘驗該隨身碟無誤，有勘驗筆錄可參（D5卷頁426至427），堪可認定。

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月2日派員前往公平會說明時，向公平會表明104年3月起至105年12月止會員總數為1萬4,907人，累積至105年4月止之總人數則為4萬8,112人，有前述公平會105年2月16日業務檢查紀錄1份、風凌公司提出之會員人數明細表2紙可參（A5卷頁32至34、38、A2卷頁103），然風凌公司連同上述會員人數明細表一併提交給公平會者，尚有前述經本院認定內容不實之銷售額、組織獎金數額表，則風凌公司提交給公平會之會員人數明細表是否屬實，尚非無疑，爰不引為認定傳銷商人數之依據，一併敘明。

3、綜上，風凌公司自104年3月起至105年7月31日止招收之傳銷商總人數為5萬3,321人，其中買1球之傳銷商共3萬3,066人（約占62.01%），買2球以上者共2萬255人（約占37.98%）；經營權總數為8萬9,097個，其中鑽石級為8萬6,312個（占96.87%）。

四、風凌公司經營模式為多層次傳銷管理法第18條所禁止之變質多層次傳銷：

(一)構成要件之說明：

- 1、按本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式，多層次傳銷管理法第3條定有明文。故多層次傳銷制度，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，獲取佣金、獎金或其他經濟利益。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（多層次傳銷管理法第3條立法理由參照）。又多層次傳銷，並非均屬不正當之銷售方式，苟參加人所得之佣金、獎金或其他經濟利益，主要基於介紹他人參加，非來自推廣或銷售商品所得之合理市價，且賴於新進會員不斷加入，使公司組織及會員排線體系擴大，後參加者繳交之費用支付獎金予先參加者，如此銷售體系將致獲取利潤之機會相對減低，因後參加者無法覓得足夠人頭加入，即遭經濟上之損失，成為血本無歸之受害者，而發起或推動之人並無風險且享暴利，無疑破壞市場機能，易造成社會問題，故對此類多層次傳銷則加以禁止（司法院釋字第602號解釋理由書參照），是以本法第18條明文規定：「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」。蓋若多層次傳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加入費用，而非由推廣、銷售商品或勞務所獲合理利潤，依一定比例分配予相關傳銷商，即已脫離多層次傳銷應著重推廣、銷售商品或勞務之本質，而為變質多層次傳銷。
- 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，此種銷售模式雖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，傳銷事業僅是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，即構成「商品虛化」。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的資格並藉由不斷介紹他人加入（發展組織）以領取高額獎金，傳銷事業則依賴向新加入的傳銷商收取高額費用，再利用發放高額獎金給已加入之傳銷商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，後加入之傳銷商會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)風凌公司與傳銷商間就傳銷商品之交易流於形式：

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種傳銷商品課程授課總時數共16小時，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，方向公平會報備變更（原報備及變更後之各種課程時數如附表一），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，業經認定如前。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，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卷頁291至356）、告訴人即傳銷商卯○○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卷頁171至204，原本外放）、告訴人即傳銷商戊○○提出之16小時版事業手冊1本（未載印製日期，惟戊○○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卷頁9至25）、公平會106年5月5日公處字第000000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卷頁1至5、8至22、226），告訴人即傳銷商辰○○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卷頁63至133）、傳銷商利河伯工房經貿有限公司實際負責人D○○、傳銷商I○○及寅○○○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卷頁63至80、C8卷頁9至44）可參，足認風凌公司自104年3月開始實施多層次傳銷行為時起至105年4月20日（告訴人戊○○入會時）止，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，明顯與實際授課時數（6小時或不足6小時）不符。

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： $19900 \div 6 = 3317$ ，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吳美玲為外聘講師外，其餘講師均為風凌公司人員，計有酉○○、H○○、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，其中外聘之講師吳美玲另在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，換算每小時收費397元（ $11900 \div 30 = 397$ ，小數點後四捨五入），遠低於風凌公司課程商品之

售價乙節，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卷頁1至5、A2卷頁85至90）。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，前者課程收費及授課時數為1,800元、3小時又30分鐘，後者收費及授課時數則為1,500元、4小時，換算每小時收費分別為514元（計算式： $1800 \div 3.5 = 514$ ，小數點後四捨五入）、375元（計算式： $1500 \div 4 = 375$ ）乙節，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份可參（D5卷頁385至386、399），收費同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、傳銷商受領課程比例偏低：

依風凌公司自行統計並提供給公平會之資料顯示，自104年4月起至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商品課程比例明細表1份可參（A1卷頁182至185、228），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，亦即至多僅有約7成。嗣因當時承辦風凌公司報備案之公平會科員J○○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，風凌公司方於104年12月2日向全體會員公告，稱自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，業據證人已○○於偵訊（B1卷頁82反）、證人J○○於本院審理（D3卷頁23、27、47）證述在卷，並有風凌公司104年12月2日風組字第000052號行政告

1 份可參（A1卷頁227），足認在風凌公司因公平會科員提醒而強制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受領之比例偏低。

- 4、風凌公司傳銷商所取得之經營權（球）雖分為銀級、金級、鑽石級等三種級別，然鑽石級占總球數96.87%，業如前述，顯然鑽石級傳銷商方為風凌公司主要會員。而風凌公司自104年3月開始實施多層次傳銷行為時起，當月銷售額即高達1,137萬4,000元，之後銷售額逐月快速攀升，至105年4月時，該月銷售額達1億4,617萬400元，累積銷售額則已高達11億6,948萬5,100元，若均以鑽石級計算，則風凌公司自104年3月起至105年4月止共銷售出約5萬8,768球（計算式： $0000000000 \div 19900 = 58768$ ，小數點後四捨五入），縱以每名傳銷商都購買鑽石級3球計算，亦已有1萬9,589人（計算式： $58768 \div 3 = 19589$ ，小數點後四捨五入）入會，若以每名傳銷商購買鑽石級2球計算，則已有高達2萬9,384人（計算式： $58768 \div 2 = 29384$ ）入會。
- 5、綜合上述事實可知，自104年3月起至105年4月止，多達數萬名之傳銷商以高於市價約6至8倍的價格購買風凌公司如附表一所示課程商品（共16小時），但在風凌公司尚未強制傳銷商上完課程始得領取獎金之前，卻僅有5至7成的傳銷商實際受領商品（上完課程），且傳銷商所受領之商品授課時數明顯不足（只有6小時），亦即風凌公司長久以來均未確實提供商品給傳銷商，然傳銷商不僅未表異議，更以驚人的速度累積至數萬人，表示附表一所示傳銷商品課程本身對傳銷商而言實屬無關緊要。
- 6、從而，風凌公司自始未確實提供傳銷商品，僅是形式上給付（販售16小時課程，實際授課卻僅有6小時），以作為向傳銷商收取高額費用（鑽石級商品6小時課程即要價19,900元）之理由，而傳銷商也不在意花費較市價高達6至8倍價錢購買課程商品之授課時數嚴重不足，在因公平會介入致風凌公司要求上完課程始能領獎金之前，不僅有將近3成之傳銷

商購買課程卻不受領（上課），更有眾多傳銷商不斷的介紹他人加入，致短短1年餘之時間內傳銷商總人數即高達數萬人，在在顯示傳銷商購買附表一所示傳銷商品，並非著眼於該等課程本身的價值，風凌公司與其傳銷商之間就本件傳銷商品課程之交易明顯流於形式，已構成「商品虛化」。

(二)風凌公司傳銷制度使傳銷商以介紹他人參加為主要收入來源：

1、風凌公司傳銷商品無重複使用性致使傳銷商以介紹他人參加為主要收入來源：

風凌公司之鑽石級傳銷商品課程實際授課時數為6小時，授課內容主要在教授網路社群軟體（Facebook、Line、微信）之功能、介紹小P網、利用上述社群軟體進行網路行銷，開發商家至小P網上架販售商品，以及商品上架之流程等（課程名稱及授課大綱如附表一），有風凌公司印製之事業手冊（授課時數16小時版見E1卷頁291至356、C19卷頁171至204、C12卷頁9至25，授課時數6小時版見C31卷頁63至133、C4卷頁63至80）、風凌公司提供給公平會之授課講義「鑽石成功方程式商開培訓實戰篇V5.0版」、「網路行銷基礎概念」、「建立正確的觀念與態度」、「目標設定與行動」等文件（A5卷頁57至84、85至90、90反至93、93反至96）、公平會人員於105年3月26日以傳銷商身分參加風凌公司台北分公司舉辦之「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份可參（A2卷頁42、45至58），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，可知風凌公司傳銷商品課程，除了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到小P網上架販售商品所需的技巧，內容尚不至於困難到傳銷商須投入相當大之心力及時間方能吸收理解的程度，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，聽講者必須投入相當大之心力及一段長久的時間（數月、甚至數年）方能吸收理

01 解，甚至會重複上相同的課程（例如當次考試結果不如預期
02 而重新為下一次考試做準備）者並不相同，以一般常理判斷
03 對大多數傳銷商而言，風凌公司之傳銷商品課程本身並沒
04 有反覆購買進而使用（受領即上課）的實益，亦即不具重複
05 使用性。而風凌公司傳銷制度之設計並無終端消費者存在，
06 亦即不存在只購買傳銷商品但不成為風凌公司傳銷商之情形
07 業據被告西○○於本院審理時供述明確（D5卷頁552至
08 553）。準此，傳銷商欲求高額獎金，只能不斷介紹他人加
09 入，別無他法，造成傳銷商之收入是以介紹他人參加為主。

10 2、風凌公司組織獎金制度之設計使傳銷商以介紹他人參加為主
11 要收入來源：

12 (1) 細究風凌公司設計之前述4種組織獎金制度：

13 ① 推薦獎金：傳銷商每介紹一人參加，可按本身是銀級、金級
14 、鑽石級之不同聘級依序領取新加入者所購買課程之PV其中
15 10%、12%、15%之推薦獎金，若鑽石級傳銷商介紹加入者
16 亦購買鑽石級商品，則該名傳銷商每推薦一人可領2,700元
17 推薦獎金（詳細計算式如前說明），則此種推薦獎金無疑是
18 基於介紹他人加入所取得。

19 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，
20 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
21 商以自己為中心分為左右二線，最先介紹加入的前二人列為
22 自己的第一代左右下線，往後介紹加入者依序列為自己的第
23 二代下線並分列左右，依序往下，每介紹一人入會即可領取
24 新加入者購買課程之PV的1%之安置見點獎金，鑽石級傳銷
25 商可領至往下10代，若其下10代傳銷商亦均購買鑽石級商品
26 則該名傳銷商共可領取之安置見點獎金共36萬8,280元（
27 詳細計算式如前說明），依此種計算規則可知，安置見點獎
28 金實質上也是依傳銷商介紹之新會員人數多寡計算獎金，亦
29 屬是基於介紹他人參加所取得之獎金。

30 ③ 對碰獎金：採行雙軌制下，當左右二線業績不相同（大邊、
31 小邊）時，按日以該組織小邊總PV的一定百分比（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，仍屬依據傳銷商所發展出的組織，亦即介紹新加入的會員數量以及分置於左、右下線排列情形領取獎金。

- ④輔導對等獎金：當下線傳銷商可領對碰獎金時，屬於金級、鑽石級之上線傳銷商更可因而領取前述對碰獎金的5%作為輔導對等獎金，其中鑽石級傳銷商可領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的5%。顯見設置此種獎金之目的，包含增加傳銷商及早進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，以便在其下線獲取對碰獎金時，越早在組織中卡位排在越上線之傳銷商能獲得更高額的輔導對等獎金，實際來源亦基於介紹他人參加而取得。

由此可知，上述4種組織獎金雖有不同的計算方式，然實質上均是以傳銷商所介紹入會的人數多寡為計算獎金之基準，且其中安置見點獎金可領往下10代、輔導對等獎金可領往上2代、往下8代（均以鑽石級為例）之設計，更是在鼓勵傳銷商不斷拉新人加入，讓組織持續往下發展更多代以領取高額獎金。

- (2) 在此種組織獎金制度下，造成傳銷商之認知以及實際操作手法，亦確實是以介紹他人參加為其等主要收入來源，有下列傳銷商之證詞可參：

- ①傳銷商申○○於調詢及本院審理均證稱：我於104年10月加入風凌公司，已○○、酉○○、H○○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卷頁112至112反、D3卷頁310）。

- ②傳銷商C○○於調詢及本院審理均證稱：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，當時已○○、酉○○、H○○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卷頁119、D3卷頁320）。

③傳銷商未○○於調詢及本院審理均證稱：友人楊雅婷於104年12月介紹我加入風凌公司，楊雅婷上線劉佑龍表示可以不用購買產品、不用售貨、不用囤貨，而且可以做商業開發，只要介紹朋友加入就可以領取推薦獎金，我受到誘惑買3球，但因為課程都一樣，且上線說上課只是補充知識，最主要經營還是要往外開發會員，就是介紹人頭進來，所以我只上1球的課，在風凌公司要賺錢，重點要推薦下線，才能領取推薦獎金等語（B1卷頁114、115、D3卷頁330至331、337至338）。

④傳銷商戊○○於偵訊及本院審理證稱：我於105年4月加入風凌公司，是朋友介紹說這個蠻好賺的，主要是賺介紹獎金等語（B12卷頁54至55、D4卷頁40）。

⑤傳銷商庚○○於偵訊證稱：我於105年4月加入風凌小P團購網，是往下拉人才能賺錢等語（C16卷頁71、233反）。

⑥傳銷商壬○○於調詢及本院審理均證稱：我於105年6月加入風凌公司，若沒有拉下線就沒有收入、領不到獎金。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一樣，都只是激勵人心的話術、精神喊話，講一個遠景可以像某些上線賺那麼多錢，主要是要我們去拉人，拉人進來就可以像上線一樣賺那麼多錢，上線也是這樣說等語（B6卷頁107至108、D3卷頁345至346、349至351、353、359）。

(3)從而，風凌公司之組織獎金制度使得傳銷商之收入以介紹他人參加為主。

(四)風凌公司傳銷制度淪為金錢遊戲而屬變質之多層次傳銷：

1、風凌公司如附表一所示傳銷商品之課程並無重複使用性乙節，業如前述，且該等課程內容於風凌公司經營期間並無變化，業據被告酉○○於本院審理陳稱：風凌公司6堂課程內容幾乎都一樣，不會因應聽眾不同而有變化，因為不斷有新人加入，我們要從基礎開始教，不能變化等語（D2卷頁223反

01)。然風凌公司卻鼓勵傳銷商同時買3球，亦即鼓勵傳銷商
02 同時購買內容相同之3套課程，以形成「黃金三角」可更快
03 速累積組織獎金乙節：

- 04 (1)風凌公司招商說明會（公開招攬一般民眾入會）兼傳銷商品
05 課程之講師葉映伶（葉映伶為風凌公司聘任講師乙節，見扣
06 案之風凌公司104年9月至11月、105年1月、5月、7月
07 課程表、網路商機說明會講師費明細表、風凌公司講師差旅
08 費用明細、105年7月9日鑽石成功方程式B高雄場流程表
09 ，E1卷頁5、9、17、21、23、25、218至219、225、22
10 8、231至232、240、E2卷頁24、230、245）於招商說
11 明會公開向民眾宣稱：「商開賺5%，我沒有在賺那5%的
12 啦，我賺75%」、「我跟你說我為什麼月收入破百萬」、「
13 19900讓我在這邊，我用3單，智慧型的3單要記起來，今
14 天來的人智慧型3單，因為我的對等收入領2倍、安置見點
15 也領2倍，這樣好不好？同樣的業績，可以雙倍的收入，所
16 以等一下不可以簽1單知道嗎？因為你那個單子key進去之
17 後，後面人家多的有接下去了，你的第2單就要接在下面了
18 ，然後這一段的對等獎金你就領不到了」、「一定要智慧型
19 的3單，我如果3單，這邊也領2倍、這邊也領2倍，同工
20 不同酬，不要說我沒有跟你講清楚喔，不要加入1單後反悔
21 ，要第2單插到上面來，不行」等語，有告訴人即傳銷商A
22 ○○等人提出之招商說明會錄音光碟（B9卷末紙袋內）及本
23 院當庭勘驗該光碟之勘驗筆錄1份可參（D3卷頁207至209
24 ）。

- 25 (2)被告西○○於本院審理亦供稱：同時買3顆球好處是最後可
26 以發展四條線，1顆球只能發展二條線，第2顆球及第3顆
27 球可以再發展二條線，一個人如果要領大筆獎金，用3顆球
28 就是有企圖心要發展更多條線。但一般雙向公司的會員如果
29 要發展組織，一定會同時買3顆球先卡位，第2號、第3號
30 球先卡住（按：將第2號球、第3號球排成第1顆球的左右
31 下線），（之後介紹加入的）A、B、C、D都會變成下線

，那下線的所有業績都會算在自己這邊，因為是無限代累積業績計算，所以先把第2號球、第3號球買下來卡位，不一定要先發展四條線，否則（自己）後面才買的球會變成A、B的下線，那（自己）的第2號球就吃不到A、B的業績，這個稱做黃金三角等語（D4卷頁93）。

(3) 證人即傳銷商F○○於調詢及本院審理證稱：我買3個單位（球），每個單位課程都一樣，我只上一個課程，因為另外2個單位僅是要快速累積獎金等語（B1卷頁51至51反、D3卷頁367）；證人即傳銷商未○○於本院審理證稱：我買3顆球，因為課程內容都相同，所以只以課程本身而言，3顆球對我沒有意義。但當時風凌公司獎金制度就是要形成三角形，可以得到最大效益，所以鼓勵每個加入的人買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語（D3卷頁338至339）；證人即傳銷商壬○○於本院審理證稱：我買3球的課程內容應該一樣，但我的上線說這樣賺得比較多，可以賺三倍等語（D3卷頁358）。

(4) 風凌公司上述制度實際運作結果，確實有高達1萬5,371名傳銷商購買3球，有前述網路乾坤公司提供之會員清單及本院勘驗筆錄可參（D5卷頁426至427）。

綜合上述證據，足認附表一所示課程商品本身對傳銷商而言意義不大，購買商品之目的是在取得介紹他人參加之資格，並藉由不斷介紹他人入會發展組織，以快速累積各種組織獎金，明顯形成商品虛化，造成傳銷商之主要收入來源是介紹他人參加。

2、風凌公司各種組織獎金制度之設計，不僅實質上均以介紹他人入會之人數多寡為基準，其中安置見點獎金及輔導對等獎金的設計，更是能讓並未推廣、銷售商品之傳銷商也能領取獎金乙節：

(1) 業據被告酉○○於本院審理明確供稱：若我拉A當下線，雖A沒有拉新人，但我有繼續做，則A可以領我獎金的一部分，也就是輔導對等獎金（按：指A可以領其上一代傳銷商所

得對碰獎金的5%作為輔導對等獎金)。另外安置見點獎金部分，比如我推薦第三個人並將之排給我的下線A，A雖沒有推薦人，也可以領到安置獎金等語(D5卷頁552)。

(2)傳銷商F○○於本院審理證稱：就算我不推薦人，由上面的人丟球下來，我還是會有安置獎金等語(D3卷頁378)；傳銷商戊○○於本院審理證稱：獎金來源是找下線加入，但有所謂的靜態獎金，你沒有做、有人排給你的話也可以領獎金，因為是雙軌制，每個人下線只能排2個，上線介紹的人多的可能就往你下面安置、擺線給你，你也會有獎金等語(D4卷頁40)；傳銷商庚○○於偵訊證稱：我沒有拉過下線，但上線有幫我找下線，我有領到獎金等語(C16卷頁233反)。

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

(4)風凌公司講師葉映伶於風凌公司所舉辦之招商說明會，亦公開向民眾宣稱：「商開賺5%，我沒有在賺那5%的啦，我賺75%」、「我跟你說我為什麼月收入破百萬」、「我招攬兩個，我說你挺我一次，我的收入挺你一輩子，這樣好不好，往上二代對碰5%均分，她說，哈，都沒有做也可以領喔，我說對，你現在加入的隔天開始算。怎麼那麼好？我說，這樣還不夠，還給你第二項，你簽單進來，你推薦的，不是放左邊就是放右邊對不對？多的人要不要放下去？不然沒有

第三個位子，我們是二條線嘛，多的要不要丟下去？丟一個下去你賺180，丟10個你賺1800，她說這樣比放在銀行還要好耶，我說當然啦，1248他讓你領10層，風凌最多人數就是2046人，不能再多了，這個需要時間跟人脈的串聯，何時領到這筆錢我不知道，但最多就是讓你領到2046人」、「對碰獎金有封頂，但是對等獎金領8代不封頂，我推薦他、他又推薦別人，一直下去，我可以領8次，這樣有沒有嚇死人，這些人全部一輩子的對碰獎金我都領的到，這個叫做自動購，不工作都還有收入，睡覺都還有收入，所以加入風凌、小P讓你有機會當有錢人，這樣好不好？」、「你現在加入的位子就是最好的位子，往下可以領8代，領多久？領永久。我們可不可以世襲？你可不可以領到懶得呼吸再傳給下一代？這個東西是一輩子的你知道嗎？領永久你知道嗎？公司存在多久你就領多久，這樣瞭解嗎？所以要把公司顧大，公司做大，賺更多錢，我們就跟著賺錢，這樣好不好？」等語，有告訴人即傳銷商A○○等人提出之招商說明會錄音光碟（B9卷末紙袋內）及本院當庭勘驗該光碟之勘驗筆錄1份可參（D3卷頁207至209）。

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

- 3、證人即承辦風凌公司報備案之科員J○○於本院審理證稱：多層次傳銷的商品本質很重要，本來傳銷是有買東西也有拉人，但如果商品變成用不用都沒關係，主要是要拉人進來抽獎金，傳銷商的收入不是因為銷售商品，就會變成變質的多層次傳銷，最極端的例子是吸金的金字塔傳銷，參加的人只為了要領獎金，有些人看到傳銷的利機，會設法做假商品，成本很低、售價很高，把中間的利潤拿來發獎金，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的獎金占商品銷售額的比例，獎金比例在40%以下比較不會有問題，50%至60%會審慎監管，若達60%以上就會嚴格監控，若有公司達90%以上，我們不可能認可，因為能發90%的獎金表示沒有成本、成本很低或售價很高，拿了錢只是在發獎金而已。風凌公司的傳銷商品課程不像一般日用品等實體商品可以一直反覆消費、產生實質交易，課程不可能一直上，變成要拉人去上這個課程，且傳銷商為什麼要買3組一模一樣的課程（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卷頁22至23、26、38至40、44、46至47）。而風凌公司傳銷商品課程不僅售價高昂，對傳銷商而言更是無關緊要，傳銷商購買商品目的僅在取得介紹他人參加以領取獎金之資格，同一傳銷商購買3球目的更是在快速累積獎金，顯已屬證人J○○所稱構成商品虛化的變質多層次傳銷。再者，風凌公司自104年3月開始實施多層次傳銷行為時起，第一個月發給傳銷商之組織獎金即達695萬3,464元，占該月銷售總額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%，最高為105年4月之95.18%（詳如附表二），有扣案之分紅明細、員工薪資明細可參（B1卷頁144至155、A1卷頁289、290），明顯已淪為吸金之金錢遊戲，屬最極端之變質多層次傳銷。

4、從而，風凌公司傳銷制度，從制度設計及實際運作結果觀之，確屬金錢遊戲而為變質之多層次傳銷。

(五)被告其餘抗辯不足採信之說明：

1、向公平會報備不等同於經公平會認定屬合法之多層次傳銷：

(1)按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。準此，多層次傳銷事業檢具相關資料向公平會報備，僅是從事傳銷活動前應履行之法定義務，並不代表傳銷事業一切行為當然合法。

(2) 證人即公平會科員 J○○ 於本院審理證稱：報備不代表合法，公平會是照報備資料看有無符合法令規定要件，並進行輔導，讓事業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是否合法等語（D3卷頁17至20），亦足認多層次傳銷事業於實施多層次傳銷行為前，向主管機關公平會報備，僅是應履行之法定義務，並非等同於經公平會認可該事業未來實施之多層次傳銷行為必然合法。

(3) 風凌公司實施本件多層次傳銷行為，固曾向公平會報備，實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法第6條第1項規定經公平會裁處罰鍰30萬元；違反同法第7條、第14條規定裁處罰鍰100萬元；違反第7條第1項、第14條第1款、第24條準用第20條第2項及第21條第2項規定裁處罰鍰380萬元等情，有公平會107年2月2日公競字第1071460102號函（D1卷頁86-1）所附風凌公司報備資料（A4全卷）、公平會業務檢查資料（A5全卷）、三次處分書完整資料（A6全卷）；公平會108年6月3日公競字第1081460489號函（D2卷頁171）所附風凌公司歷次報備補正之完整資料（A7卷頁1至56）；公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附公出報告2份（B1卷頁1至5、A2卷頁33

至58)可參。然公平會雖為多層次傳銷管理法之主管機關，然其僅為行政機關，雖能就傳銷事業有無違反多層次傳銷管理法所定行政罰則部分進行審查，但無權判定傳銷事業是否應負同法所定之刑事責任，則被告辯稱風凌公司傳銷制度業經公平會實質審查，不曾指出有商品虛化情事，自屬合法之傳銷模式云云，已屬無據。

(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業務檢查，亦僅能依傳銷事業主動提供之書面資料進行審查，無法如同偵查機關能透過搜索、扣押之方式取得傳銷事業內部重要書、物證，故若傳銷事業提供之文件資料虛偽不實或未真實完整呈現多層次傳銷行為運作實況，公平會依此做出之判斷必然失準，更難僅以傳銷事業曾向公平會報備一事即認傳銷事業實際運作情形必然合法。查風凌公司於實施多層次傳銷行為期間，曾提供104年3月起至105年4月止之銷售總額、發出之組織獎金總額等資料給公平會，然風凌公司聲稱上開期間銷售總額僅有8億7,862萬1,711元，發出組織獎金共5億1,112萬4,254元，獎金比例僅有58.17%（計算式： $000000000 \div 000000000 = 58.17\%$ ，小數點後二位四捨五入）等情，有風凌公司歷次主動提供給公平會之銷售金額明細表、獎金發放明細表可參（A2卷頁30至31反、104），與附表二所示風凌公司於上開期間銷售額實為11億6,948萬5,100元、發出組織獎金達10億5,971萬5,173元，獎金比例高達90.61%（計算式： $0000000000 \div 0000000000 = 90.61\%$ ，小數點後二位四捨五入），二者相差甚遠，足認風凌公司是以虛偽不實之資料欺瞞公平會，則被告均以風凌公司傳銷制度經公平會實質檢查，故屬合法傳銷制度云云，顯不足採。

2、風凌公司傳銷商在小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)風凌公司傳銷商購買附表一所示傳銷商品時，宸實公司會按傳銷商消費金額贈送小P網之折扣點數，銀級、金級、鑽石

01 級傳銷商依序可獲贈3,900點、9,900點、1萬9,900點（
02 即前述之折扣點數），傳銷商在小P網購物時每一筆消費可
03 使用折扣點數折抵最高約10%之消費金額。而傳銷商在小P
04 網購物之同時會產生紅利點數，當傳銷商累積之紅利點數超
05 過3,000點時，由風凌公司以1點等於1元之基準，按前述
06 對碰獎金及輔導對等獎金之計算規則，核計紅利點數給傳銷
07 商（即前述之消費分紅），並將該等消費分紅點數與上述傳
08 銷商加入風凌公司時獲宸實公司贈送之折扣點數，一併放置
09 在傳銷商在小P網所開設個人帳號之「折扣金」項下，供傳
10 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
11 折抵最高約10%之消費金額）等情，均已說明如前。而折扣
12 點數是宸實公司為吸引風凌公司傳銷商前往宸實公司所經營
13 小P網消費所贈送之物，目的在增加宸實公司之業績，消費
14 分紅亦是因風凌公司傳銷商在小P網購物，經營小P網之宸
15 實公司因而獲有利潤，為求吸引更多傳銷商前往小P網購物
16 以創造更多業績，宸實公司因而將其自身利潤之一部分回饋
17 給傳銷商，僅是回饋方式乃經由風凌公司分派給傳銷商而已
18 。從而，上述傳銷商所獲得之折扣點數、消費分紅實質上均
19 來自宸實公司，並非風凌公司所給予；另一方面，對於傳銷
20 商而言，折扣點數乃是購買傳銷商品之附隨贈品，消費分紅
21 則是因為傳銷商在小P網購物所產生，與傳銷商透過銷售風
22 凌公司傳銷商品、介紹他人參加所能獲得、由風凌公司發給
23 的推薦獎金、安置見點獎金、對碰獎金、輔導對等獎金等4
24 種組織獎金，性質完全不同，小P網折扣點數、消費分紅僅
25 是傳銷商加入風凌公司的額外福利，無論折扣點數、消費分
26 紅如何計算及分派，均不影響風凌公司傳銷制度已構成商品
27 虛化而屬變質多層次傳銷之認定。

- 28 (2) 至風凌公司將其應發給傳銷商之4種組織獎金（推薦獎金、
29 安置見點獎金、對碰獎金、輔導對等獎金）其中10%金額，
30 不以發放現金或匯入傳銷商金融帳戶之方式交付傳銷商，而
31 是直接轉入傳銷商在小P網所開設個人帳號之「購物金」項

01 下，供傳銷商在小P網購物時扣抵使用，僅是風凌公司給付
02 組織獎金之其中一種方式，同不影響風凌公司傳銷制度是否
03 變質之認定。

04 (3)另加入風凌公司之傳銷商有推薦其他廠商至小P網設立網路
05 賣場（即前述之商開：開發商家至小P網上架販售實體商品
06 ）之資格，若經宸實公司審核通過，同意該廠商在小P網販
07 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
08 取一定比例佣金。參照風凌公司傳銷商品課程之大綱，包含
09 介紹小P網的發展與遠景、傳銷商開發廠商至小P網上架的
10 相關流程等內容，或可認為小P網是風凌公司提供給傳銷商
11 上完附表一所示課程後的一個實踐平台，但縱認如此，亦僅
12 屬風凌公司為增加民眾購買附表一所示傳銷商品誘因之手段
13 ，與風凌公司設計之傳銷商品本質虛化、整套傳銷制度造成
14 傳銷商收入來源以介紹他人參加為主等認定不生影響。

15 (4)從而，風凌公司傳銷商在小P網得為、所為之行為，以及因
16 在小P網消費所獲得之經濟上利益，均與本件多層次傳銷制
17 度是否變質之認定無關。被告均辯稱：傳銷商入會時除取得
18 附表一所示傳銷商品外，尚獲贈等值之小P網折扣點數、商
19 開權，足認風凌公司已提供足夠價值之服務，並無商品虛化
20 情形云云，不足採認。

21 3、被告尚均辯稱：風凌公司在因已○○涉及另案而遭波及、被
22 偵查機關凍結金融帳戶之前，獎金發放均屬正常，且已持續
23 營運逾1年，可證並非短期內即會瓦解之老鼠會云云。惟證
24 人即風凌公司會計組長、酉○○之子戌○○於偵查結證稱：
25 105年7月後，風凌公司因制度不良發不出獎金，有把風凌
26 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，
27 借來作為風凌公司發放獎金或應付解約之用。另也曾因發不
28 出傳銷商獎金而向台灣生命集團借款等語（B1卷頁208至20
29 9），而風凌公司曾向其所屬台灣生命集團借款一事，亦經
30 台灣生命集團財務長辛○○於本院審理時證述在卷（D3卷頁
31 138）。況風凌公司自104年3月開始實施多層次傳銷行為

時起，當月獎金發放比例即已高達61.13%，此後一路快速提高，至105年4月止已高達95.18%（詳如附表二），等同於將銷售額（傳銷商購買傳銷商品所繳交費用）的絕大部分用來發組織獎金，形成以「後加入者繳交費用」作為「先加入者獎金」之惡性循環，明顯淪為金錢遊戲，亦足以證明證人戊○○所稱因制度設計不良致發不出獎金，被迫向台灣生命集團借款乙節為真。則被告均辯稱：風凌公司獎金發放正常、營運逾1年，並非老鼠會云云，不足採認。

(六)綜上，風凌公司實際運作之多層次傳銷制度，使傳銷商之收入來源並非以合理市價推廣、銷售商品，而是以介紹他人參加為主要收入來源，已形成商品虛化，而屬變質之多層次傳銷等事實，足以認定。

五、被告酉○○、H○○該當本件非法多層次傳銷之行為人：

(一)按共同實行犯罪行為之人，在共同意思範圍以內，各自分擔犯罪行為之一部，彼此協力、相互補充以達其犯罪之目的者，即應對於全部所發生之結果，共同負責。再按多層次傳銷管理法第29條第1項，係以違反同法第18條規定之「行為人」為規範對象。由於傳銷事業之參加人並非依附或服從傳銷事業指令，得獨立決定商品銷售策略，為獨立之營業主體，而與傳銷事業內部成員有間，且多層次傳銷之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間，以及各階層參加人相互間具有多重關係，倘其中有發生不當傳銷行為者，其效應將如網狀一般擴散，影響社會經濟層面頗鉅，故上開法文所規範之「行為人」，並不囿於多層次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項，或積極參與傳銷組織擴散，或領得高額獎金等不法經濟利益，經綜合判斷而可認定與傳銷事業負責人就違反多層次傳銷管理法第18條之違法多層次傳銷行為有犯意聯絡與行為分擔，自應認該當於該規定「行為人」之構成要件。

01 (二)被告酉○○於103年間認識風凌公司負責人巳○○後，與巳
02 ○○共同討論欲設立公司從事多層次傳銷行為，並商定由巳
03 ○○擔任公司董事長、酉○○擔任總經理，酉○○並商請H
04 ○○同意擔任副總經理後，始於104年2月26日向主管機關
05 申請設立風凌公司。風凌公司設立後，酉○○依約擔任總經
06 理，綜理公司所有業務，包含行政人員及行政事務之管理、
07 會計、出納、商品設計及成本管控等，並設計規劃本件傳直
08 銷制度及獎金制度，經巳○○同意後施行，風凌公司營運期
09 間遇有重大決策事項，巳○○亦會邀請酉○○進行商討。另
10 就風凌公司每週固定舉辦之招商說明會（針對一般民眾）、
11 附表一所示傳銷商品課程，酉○○亦均為講師等情，業據被
12 告酉○○於調詢、偵訊及本院審理坦承在卷（A1卷頁1至2
13 、B1卷頁161至167、169至178、D2卷頁143至145），
14 並經證人巳○○於調詢、偵訊及本院審理（B1卷頁46至47、
15 80至80反、117反至119、D2卷頁197反、198反至199、
16 201至201反、204反至205、209反）、證人H○○於調
17 詢、偵訊及本院審理（B2卷頁22至23反、25、33反至34、35
18 、D2卷頁228反、231）證述在卷，並有公平會105年8月
19 29日公競字第1051460898號函所附之附件14風凌公司課程講
20 師名單可參（B1卷頁1至5、A2卷頁85反），足認酉○○不
21 僅綜理風凌公司所有事務，更是本件多層次傳銷制度之設計
22 、規劃及執行者，自屬違反多層次傳銷管理法第18條規定、
23 應依同法第29條第1項處罰之行為人無誤。

24 (三)被告H○○自風凌公司設立時起即擔任副總經理，負責管理
25 教育訓練部，包含招商說明會（招攬一般民眾入會，內容包
26 含介紹獎金制度）、傳銷商品課程等內容之安排設計；招商
27 說明會及傳銷商品之講師調度、安排及培訓（含培訓資深傳
28 銷商成為講師）；教導下線傳銷商發展組織。另就上述風凌
29 公司每週固定舉辦之招商說明會、附表一所示傳銷商品課程
30 ，H○○亦均為講師等情，業據被告H○○於調詢、偵訊及
31 本院審理坦承在卷（B2卷頁22至29、33至39、D2卷頁143至

145)，並經證人酉○○於調詢、偵訊及本院審理（B1卷頁162至162反、174反、D2卷頁220至220反、223反）、證人已○○於調詢及本院審理（B1卷頁46、117反至118、D2卷頁209反至210反）證述明確，並有公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附之附件14風凌公司課程講師名單可參（B1卷頁1至5、A2卷頁85），足認H○○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，並且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，更負責教導傳銷商如何招攬下線發展組織，所負責業務顯屬風凌公司重要職務，更積極促使傳銷組織擴散，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，被告酉○○、H○○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值的一定比例領取業績獎金，業據其二人坦承在卷（B1卷頁163反、175、B2卷頁26、36、D2卷頁145），並經證人已○○於調詢、偵訊（B1卷頁73反、82反）、證人即風凌公司行政主任傅佩玲於偵訊（B1卷頁156反至157）、證人即風凌公司營運長謝瑞典於偵訊（B1卷頁135）、證人即風凌公司會計組長戌○○於偵訊（B1卷頁207反）證述明確，且有扣案之分紅明細、員工薪資明細在卷可參（B1卷頁144至155、A1卷頁289至290）。而觀之上述分紅明細及員工薪資明細所載可知，酉○○、H○○自104年3月至9月應是領取當月總PV的3%為業績獎金，自104年10月起至105年6月應是領取當月總PV的2.5%（酉○○）、2.2%（H○○），截至105年6月止，其等領取之業績獎金，酉○○部分高達3,238萬7,837元，H○○亦高達2,933萬3,506元（每月領取金額及計算依據詳見附表二），該等業績獎金均來自風凌公司以變質多層次傳銷制度所得之不法利益，依前述說明，其二人自屬本件非法多層次傳銷之行為人無誤。

01 (五) 綜上，從事非法多層次傳銷之風凌公司主體負責人雖為已○
02 ○，然被告酉○○、H○○均擔任風凌公司重要職務，其中
03 酉○○為本件非法多層次傳銷制度之設計、規劃及執行者，
04 H○○積極參與傳銷組織之擴散，且其二人均領得高額之不法
05 經濟利益，經綜合判斷，均足以認定與已○○就本件非法
06 多層次傳銷行為間有犯意聯絡及行為分擔，該當於多層次傳
07 銷管理法第29條第1項之行為人。酉○○辯稱其為按月支領
08 固定薪水之員工，僅對行政庶務有決定及施行權，對公司經
09 營、管理及營業方式均無決策權云云；H○○辯稱未參與核
10 心運作及行政事務，不瞭解公司實際運作情形云云，均不足
11 採信。

12 六、綜上所述，被告風凌公司之多層次傳銷制度使傳銷商之收入
13 來源非以合理市價推廣、銷售商品，而是以介紹他人參加為
14 主要收入來源，而屬非法多層次傳銷，且被告酉○○、H○○
15 ○與風凌公司主體負責人已○○就此有犯意聯絡及行為分擔
16 ，而該當本件非法多層次傳銷之行為人等事實，足以認定。
17 本案事證明確，應依法論科。至被告風凌公司辯護人請求傳
18 喚傳銷商張晃欣部分（D4卷頁23至24），因本件事證已明而
19 無再行調查之必要，一併敘明。

20 參、論罪科刑：

21 一、核被告酉○○、H○○所為，均是違反多層次傳銷管理法第
22 18條「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市
23 價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要
24 收入來源」之規定，其二人為非法多層次傳銷事業之行為人
25 ，應依同法第29條第1項規定論處。又被告酉○○、H○○
26 均為風凌公司之受僱人，其2人於執行業務犯多層次傳銷管
27 理法第18條規定之罪，亦應依同法第29條第2項規定，對被
28 告風凌公司科以罰金刑。被告酉○○、H○○就本案犯行，
29 與風凌公司主體負責人已○○間，有犯意聯絡及行為分擔，
30 應論以共同正犯。

31 二、刑法上之集合犯，指若干犯罪行為態樣，本質上原具有反覆

、延續實行之特徵，立法時特別歸類，定為犯罪構成要件之行為要素，行為人如基於概括犯意，在密切接近之一定時、地持續實行之複次行為，依社會通念，於客觀上認為符合一個反覆、延續性之行為觀念者，於刑法評價上始應僅成立一罪，例如經營、從事業務、收集之職業性、營業性或收集性等犯罪者是（最高法院102年度台上字第4698號判決意旨參照）。本案違反多層次傳銷管理法之「非法多層次傳銷」規定，乃是行為人違反「參加人如取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價者」之禁止規定，反覆以基於介紹他人加入為由向不特定之參加人發放獎金，是其對介紹他人加入之不特定參加人發放獎金之犯行，於構成要件類型上，本質上已具備反覆、延續之行為特徵，其持續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或常態，於刑法評價上自應僅成立集合犯一罪。

三、檢察官移送併辦審理部分（高雄地檢署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、臺北地檢署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，共15件）與原檢察官起訴之犯罪事實，均為事實相同之同一案件，為起訴效力所及，自應予以審理，附此敘明。

四、爰審酌被告風凌公司及總經理西○○、副總經理H○○利用高額獎金為誘因，招攬不特定人參加成為風凌公司傳銷商，設計操作使傳銷商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個月期間內，入會之傳銷商達5萬3,321人，風凌公司不法獲利高達15億111萬530元，嚴重破壞市

場機能，妨害經濟之安定與繁榮，不應輕縱。兼衡被告西○○、H○○於此之前均無經法院論罪科刑之犯罪紀錄，有二人之臺灣高等法院被告前案紀錄表可參，素行尚可，及其等之學經歷等智識程度、家庭、生活狀況（見D5卷頁557至558），並考量其二人之犯罪動機、犯罪手法及對經濟秩序之危害、犯後態度等一切情狀，分別量處如主文第1項、第2項所示之刑，並對被告風凌公司量處如主文第3項所示之罰金刑。

肆、沒收：

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，故實際上並無利得者，自不生剝奪財產權之問題，應不待言。至二人以上共同犯罪，關於犯罪所得之沒收、追徵，倘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之共同處分權時，同無「利得」可資剝奪，特別在集團性或重大經濟、貪污犯罪，不法利得龐大，一概採取絕對連帶沒收、追徵，對未受利得之共同正犯顯失公平，是就共同正犯犯罪所得之沒收、追徵，應就各人所分得者為之。所謂就各人「所分得」沒收者，係指各人「對犯罪所得有事實上之處分權限」而言，故法院應視具體個案之實際情形而為認定，具體以言，倘若共同正犯各成員內部間，對於不法利得分配明確時，固應依各人實際分配之所得，予以宣告沒收；然若共同正犯成員對不法所得並無處分權限，與其他成員亦無事實上之共同處分權限者，自不對該特定成員諭知沒收；惟共同正犯各成員對於不法利得享有共同處分權限時，仍應負共同被沒收之責。而關於上揭共同正犯各成員有無犯罪所得？所得數額如何？既係關於沒收、追徵標的犯罪所得範圍之認定，自應由事實審法院依調查所得，綜合卷證資料認定之（最高法院108年度台上字第3550號、106年度台上字第2486、215號、105年度台上字第1733號判決意旨參照）。依此，本案關於被告犯罪所得之沒收，應依上述原則，就各人實際所分得者為之。

01 二、不法所得部分：

02 (一)扣案如附表三所示帳戶內款項及現金、附表四所示不動產：

03 1、酉○○、H○○名下財產：

04 扣案如附表三編號1、2所示酉○○名下金融帳戶內款項、
05 附表四編號1、2所示酉○○名下不動產，以及附表四編號
06 3、4所示H○○名下不動產，雖分別為酉○○、H○○所
07 有，然依現存卷證，並無積極證據證明上述款項、不動產乃
08 被告酉○○、H○○之犯罪所得或變得之物，尚難直接為沒
09 收之諭知，惟上述款項、不動產既分別為酉○○、H○○之
10 財產，自得為檢察官日後對其二人執行沒收或追徵之標的。

11 2、附表三編號3、4所示帳戶內款項（含孳息）均沒收：

12 (1)附表三編號3所示風凌公司之合作金庫銀行十全分行帳戶，
13 乃風凌公司供傳銷商繳交傳銷商品購買費用之帳戶乙節，業
14 據被告酉○○於調詢、偵訊供述在卷（B1卷頁163、170反
15 ），並經證人辛○○於調詢、偵訊證述明確（B1卷頁59、65
16 反至66、89），足認該帳戶內款項（含孳息）均為風凌公司
17 之不法所得，應依刑法第38條之1第1項前段規定，在風凌
18 公司所犯之罪主文項下宣告沒收。

19 (2)扣案如附表三編號4所示皇皓國際有限公司（下稱皇皓公司
20 ）之合作金庫銀行光華分行帳戶內款項，乃風凌公司負責人
21 已○○另涉他案遭偵查機關凍結其名下金融帳戶後，酉○○
22 為避免前述附表三編號3所示風凌公司合作金庫十全分行帳
23 戶亦遭凍結，遂透過風凌公司會計組長戊○○指示該公司會
24 計助理陳俐均於105年8月16日將上述風凌公司帳戶內3,00
25 0萬元，轉匯入酉○○所掌控如附表三編號4所示皇皓公司
26 帳戶內等情，業據被告酉○○於調詢、偵訊供述在卷（B1卷
27 頁167反、177反至178），並經證人戊○○、陳俐均於偵
28 訊證述明確（B1卷頁206反至207、208反、191），並有
29 合作金庫銀行105年8月16日取款憑條、存款憑條各1張、
30 陳俐均臨櫃轉帳之監視器畫面翻拍照片1張可證（B1卷頁18
31 6至187），足認附表三編號4所示帳戶內款項（含孳息）

來自附表三編號3所示帳戶，同屬風凌公司之不法所得，亦應依刑法第38條之1第1項前段規定，在風凌公司所犯之罪主文項下宣告沒收。

3、風凌公司名下不動產：

附表四編號5、6所示風凌公司名下不動產，雖經本院於106年3月24日以106年度聲扣字第7號裁定（B17卷頁5至7）予以查扣，然已於106年9月22日經另案拍賣（本院106年度司執字第28719號強制執行事件）而不復存在，有高雄市政府地政局三民地政事務所106年9月22日高市地民登字第10670726100號函及所附本院囑託塗銷不動產查封及辦理移轉登記函1份可參（B17卷頁91至92），自無從宣告沒收或追徵。

4、至附表三編號5、6所示已○○名下渣打銀行帳戶內款項及扣案現金150萬元，依現存卷證顯示，應為已○○所有，亦無積極證據證明被告酉○○、H○○對該等財物有事實上處分權，自難在酉○○、H○○或風凌公司所犯之罪主文項下宣告沒收，應留待已○○到案後依法處置。

(二)未扣案之不法所得：

1、酉○○、H○○部分：

- (1)酉○○、H○○自104年3月風凌公司開始實施多層次傳銷時起，即依風凌公司每月銷售額換算之總PV的一定比例領取業績獎金乙節，業經認定如前。而風凌公司其他受僱人員亦可按行為表現領取績效獎金，僅是比例、金額低於被告酉○○、H○○二人，業據被告酉○○於調詢供述在卷（B1卷頁175），並經證人辛○○、已○○、謝瑞典、傅佩玲、戊○○證述明確（B1卷頁60反、73反、82反、133反、157反至158、207反），足認風凌公司人員每月均可領取金額不等之業績獎金。又證人謝瑞典於偵訊證稱：我當營運長後，每月可依當月業績（用PV算）領取0.4%紅利，我在105年4至6月間每月可領取30餘萬元紅利績效獎金，7月至12月則因公司營運欠佳而未領績效獎金。且公司帳戶在8月被凍結

，所以後面就沒獎金可領等語（B1卷頁133反），足認風凌公司對內部人員之績效獎金是發到105年6月為止。準此，被告酉○○、H○○領取績效獎金之期間，應為104年3月起至105年6月止。

(2) 酉○○自104年3月起至105年6月止所領取之業績獎金共為3,238萬7,837元，H○○於同上期間所領取業績獎金則為2,933萬3,506元（每月金額及計算依據詳見附表二），該等業績獎金各是其等因執行風凌公司非法多層次傳銷制度所取得，自屬其二人犯罪所得，各應依刑法第38條之1第1項前段、第3項規定在其等所犯之罪主文項下宣告沒收，於全部或一部不能沒收或不宜執行沒收時，追徵其價額。

2、風凌公司以非法多層次傳銷方式，自104年3月起至105年7月止取得之不法所得共15億111萬530元（詳如附表二），扣除酉○○、H○○分得之不法所得（即上述業績獎金）及附表三編號3、4業經扣案之不法所得後，尚有餘額14億3,688萬4,454元，此部分不法所得應屬風凌公司與其主體負責人已○○所有，而風凌公司目前雖仍存續，然實質上已無營業行為，且經本案判處罰金5,000萬元在案，依常理判斷，日後再繼續經營之可能性甚微，若將上述不法所得餘額在風凌公司所犯之罪主文項下宣告沒收、追徵，將來亦幾無執行之可能，恐將淪為形式上之宣告，爰不就上述不法所得餘額於本案在風凌公司所犯之罪主文項下宣告沒收及追徵，留待已○○到案後再為適法之處置，一併敘明。

三、犯罪所得以外之扣案物：

本件其餘扣案之物（品項詳見B8卷頁33至54之航高站扣押物品清單），或僅具證據性質，或與本案無關，均非供本件被告犯罪所用、犯罪預備之物或犯罪所生之物，亦均非違禁物，爰均不予宣告沒收。

丙、無罪部分

壹、公訴意旨略以：被告G○○為風凌公司股東，並擔任尚智實業股份有限公司（址設臺北市○○區○○路○○○號4樓，下

稱尚智公司）、宸實公司（址設臺北市○○區○○路○○○號
4樓）負責人；被告亥○○擔任宸實公司總經理，其二人共
同經營電子商務網站小P網。被告G○○、亥○○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，竟與已○○、酉○○、H○○共同基於以非法方式為多
層次傳銷之犯意聯絡，於103年間，被告G○○與已○○、
酉○○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，由酉○○負責規劃風凌公司多層次傳銷制度，並延
攬H○○負責組織教育訓練工作，被告G○○、亥○○則提
供小P網供風凌公司傳銷商購物，再將其所產生利潤一半分
給風凌公司，其等以前述風凌公司運作模式及獎金制度，共
同實施非法多層次傳銷。被告G○○尚以立宸投資開發有限
公司、被告亥○○以瑾和投資開發有限公司名義加入風凌公
司成為傳銷商，領取上開各種組織獎金。因認被告G○○、
亥○○亦為風凌公司從事非法多層次傳銷之行為人，應論以
多層次傳銷管理法第29條第1項非法多層次傳銷罪嫌等語。

貳、按犯罪事實應依證據認定之；不能證明被告犯罪者，應諭知
無罪之判決，刑事訴訟法第154條第2項前段、第301條第
1項前段分別定有明文。次按該當多層次傳銷管理法第29條
第1項非法多層次傳銷罪之行為人，雖不限於多層次傳銷事
業之主體負責人，但仍須具備：擔任傳銷事業重要職務或屬
於傳銷事業之高聘參加人，或與傳銷事業合意決定重大之營
運事項，或積極參與傳銷組織擴散，或領得高額獎金等不法
經濟利益，經綜合判斷可認定與傳銷事業負責人就非法多層
次傳銷行為有犯意聯絡與行為分擔者，方能以該罪責相繩。

參、公訴意旨認被告G○○、亥○○涉犯上開罪嫌，無非以其二
人之供述、同案被告及證人之陳述、前述相關書物證為主要
論據。訊據被告G○○、亥○○均堅決否認有何非法多層次
傳銷之犯行，並均辯稱：宸實公司經營的是團購網，並未執
行多層次傳銷業務，與風凌公司是異業結盟，我們並未參與

風凌公司傳銷制度之設計與運作，只單純是風凌公司的傳銷商等語。

肆、本院得心證之理由：

一、被告 G○○、亥○○分別為宸實公司之負責人、總經理，均未在風凌公司任職，亦未參與風凌公司傳銷制度之設計、規劃，且無法從傳銷商加入風凌公司所繳交之費用中獲利，僅能從風凌公司傳銷商前往宸實公司所經營小 P 網消費，小 P 網因而產生之利潤中獲利等事實，業據證人已○○於偵訊證稱：G○○、亥○○都沒有參與風凌公司傳銷制度的設計，G○○知道要做直銷，但不清楚獎金及聘級制度，且 G○○、亥○○都必須透過風凌傳銷商到小 P 網消費的業績才能獲利，無法經由風凌公司招募傳銷商而獲利等語（B1 卷頁 80 反至 81 反），證人辛○○於偵訊亦證稱：G○○、亥○○就風凌公司招募新會員加入或風凌公司營業收入增加一事，並沒有分紅或獲益之權利等語（B1 卷頁 102）。又因風凌公司、尚智公司（宸實公司之母公司）均為台灣生命集團之轉投資事業，且風凌公司、尚智公司及宸實公司三者交叉持股，故台灣生命集團財務長辛○○有以股東所派代表之身分查閱宸實公司帳冊資料之權限，但並無介入、運用宸實公司資金之權限乙節，業據證人已○○、辛○○於偵訊或調詢證述在卷（B1 卷頁 56 反、81 反、89、118），足認被告 G○○、亥○○經營者乃宸實公司，且宸實公司雖與風凌公司有相互持股之關係，但仍屬營運、資金運用、獲利均各自獨立之不同公司，則被告 G○○、亥○○辯稱：宸實公司與風凌公司僅是異業結盟，其等並未參與風凌公司傳銷制度之設計與運作等語，並非無據，尚難認其二人有在風凌公司擔任重要職務、參與風凌公司傳銷制度之設計規劃，或直接因風凌公司廣招傳銷商入會而獲利。

二、被告 G○○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亥○○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

01 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，
02 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
03 P網購物時，宸實公司會核給紅利點數（前述之消費分紅）
04 ，並轉由風凌公司代為分派給傳銷商，同樣供傳銷商再次在
05 小P網購物時折抵消費金額使用，該等紅利點數實質上是由
06 宸實公司將其因傳銷商在小P網消費所生利潤的一部分，轉
07 由風凌公司代為回饋給傳銷商等情，業經論述如前。而依風
08 凌公司自行統計並提供給公平會之資料觀之，宸實公司自
09 104年6月起至105年4月止，回饋給風凌公司傳銷商之消
10 費分紅總額僅有590萬6,663元，有公平會105年8月29日
11 公競字第1051460898號函所附之附件18：回饋紅利點數及金
12 額統計表1份可參（B1卷頁1至5、A2卷頁105），與傳銷
13 商經由拉下線而從風凌公司受領之組織獎金高達數億元（見
14 附表二）相較，傳銷商透過在小P網消費而獲宸實公司給予
15 之消費分紅金額實屬微量。從而，被告G○○、亥○○上開
16 所為或可能增加民眾加入風凌公司成為傳銷商之誘因，然此
17 種商業結合模式本身並不違法，且宸實公司贈送之折扣點數
18 、回饋之消費分紅金額並非龐大，對傳銷商而言，充其量僅
19 屬加入風凌公司之額外福利，應非入會之主因，難認被告G
20 ○○、亥○○此部分所為是積極促使風凌公司傳銷組織擴散
21 並確有達成效果。

22 三、風凌公司運作本件多層次傳銷之所以變質，是因其設計之傳
23 銷商品本質虛化，且所設計之獎金制度使得傳銷商入會目的
24 在追求拉下線之高額組織獎金，而依現存卷證，並無積極事
25 證顯示被告G○○、亥○○就風凌公司傳銷制度之運作、傳
26 銷商品之設計規劃、組織獎金規則制訂及發放或其他整體營
27 運事項，有與風凌公司負責人巳○○、總經理酉○○或副總
28 經理H○○共同商討甚至參與決策，自亦不屬與非法傳銷事
29 業合意決定重大營運事項之行為人。

30 四、被告G○○、亥○○雖均為風凌公司傳銷商，且各曾領取約
31 100萬元之組織獎金，業據二人自承在卷（B1卷頁235、B2

卷頁16反)，然其二人因所經營之宸實公司與風凌公司有合
作關係而較早加入風凌公司，隨組織之發展而領得較高額之
組織獎金，尚未違反常理，且與被告酉○○、H○○所領取
之數千萬元之績效獎金相較，被告G○○、亥○○所領取之
組織獎金尚非鉅額，尚難僅憑其二人曾以傳銷商身分領取上
述組織獎金，即認其等為非法多層次傳銷之行為人。

五、從而，被告G○○、亥○○既不是非法多層次傳銷事業風凌
公司之主體負責人，亦未在風凌公司擔任重要職務，或與風
凌公司負責人及高階主管共同合意決定重大營運事項，也難
認其等積極參與傳銷組織之擴散，其等以傳銷商身分領得之
組織獎金尚難謂鉅額，依前述說明，尚難認其二人與前述酉
○○、H○○、巳○○間，就本件非法多層次傳銷行為有犯
意聯絡及行為分擔而屬多層次傳銷管理法第29條第1項之行
為人。

伍、綜上所述，公訴人所指被告G○○、亥○○上開共同犯非法
多層次傳銷罪嫌，其所為訴訟上之證明，均尚未達到通常一
般人均不致有所懷疑而得確信其為真實之程度，無從說服本
院形成有罪之心證。揆諸前揭說明，即屬不能證明被告G○
○、亥○○犯罪，自應為上開被告二人無罪之諭知。

據上論斷，應依刑事訴訟法第299條第1項前段、第301條第1
項前段，判決如主文。

本案經檢察官E○○提起公訴，檢察官任亭、羅嘉薇、黃嘉妮移
送併辦，檢察官甲○○到庭執行職務。

中	華	民	國	110	年	7	月	30	日						
			刑	事	第	九	庭	審	判	長	法	官	毛	妍	懿
											法	官	林	柏	壽
											法	官	陳	俊	宏

以上正本證明與原本無異。

如不服本判決應於收受本判決後20日內向本院提出上訴書狀，並
應敘述具體理由，如未敘述上訴理由者，應於上訴期間屆滿後20
日內補提理由書狀於本院（均須按他造當事人之人數附繕本）「

切勿逕送上級法院」。

中華民國 110 年 7 月 30 日

書記官 李季鴻

附錄本案論罪科刑法條：

【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】

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3 月22日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

(續上頁)

				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
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

(續上頁)

				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）。				

【附表二】風凌公司銷售額、組織獎金數額、西○○及H○○業績獎金數額一覽表

備註：除「總PV」外，其餘金額單位為新臺幣（元）

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)	西○○之業績獎金	H○○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

(續上頁)

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。		至105 年4 月累 積總額為 1,059,715,173	至105 年6 月 累積總額為 32,387,837	至105 年6 月 累積總額為 29,333,506

(續上頁)

	二、104 年3 月至105 年7 月 銷售額累計為1,501,110, 530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，及西○○、H○○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，雖未記載西○○、H○○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：$00000000 \times 3 \% = 995760$）。 3、扣押物編號1-1-6 分紅明細就105 年1 月至4 月部分，雖均未記載西○○、H○○實領獎金之數額，惟其二人自104 年10月至12月所領金額，西○○、H○○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 %計算西○○所領業績獎金、以該月總PV之2.2 %計算H○○所領業績獎金，分別計算如下： (1)105年1月： 西○○所領業績獎金為3,052,500元（計算式：$000000000 \times 2.5 \% = 00000000$）。 H○○所領業績獎金為2,686,200元（計算式：$000000000 \times 2.2 \% = 00000000$）。 (2)105年2月： 西○○所領業績獎金為2,952,647元（計算式：$000000000 \times 2.5 \% = 00000000$）。 H○○所領業績獎金為2,598,329元（計算式：$000000000 \times 2.2 \% = 00000000$）。 (3)105年3月： 西○○所領業績獎金為4,411,350元（計算式：$000000000 \times 2.5 \% = 00000000$）。 H○○所領業績獎金為3,881,988元（計算式：$000000000 \times 2.2 \% = 00000000$）。 (4)105年4月： 西○○所領業績獎金為3,304,950元（計算式：$000000000 \times 2.5 \% = 00000000$）。 H○○所領業績獎金為2,908,356元（計算式：$000000000 \times 2.2 \% = 00000000$）。 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：$000000000 \times 90.25 \% = 000000000$）。 3、西○○、H○○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 %計算西○○、H○○之業績獎金： 西○○所領業績獎金為00000000元（計算式：$000000000 \times 2.5 \% = 00000000$）。 H○○所領業績獎金為00000000元（計算式：$000000000 \times 2.2 \% = 00000000$）。 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：$000000000 \times 31/49 = 000000000$，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、西○○、H○○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。				

01 【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	西○○	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)	本院106年度聲扣更二字 第3號裁定准予扣押 (D5卷頁403至410、 B17卷頁47、68)	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	西○○	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)	本院106年度聲扣更二字 第3號裁定准予扣押 (D5卷頁403至410、 B17卷頁46、69)	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年8月 23日查扣)	檢察官因有相當理由認情 況急迫，於105年8月18 日以雄檢欽朝（友）105 交查1166字第82318號函 逕行扣押，並於事後陳報 本院（B15卷頁14）	屬風凌公司犯罪所得，應 予沒收
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，並於事後陳報本 院，經本院106年度急扣 字第2號准予備查（B2卷 頁56、121、B16卷頁1 至3）	屬風凌公司犯罪所得，應 予沒收
5	已○○	渣打銀行帳號 0000000000000000	138,788元 (106年3月29日 查扣)	本院106年度聲扣字第7 號裁定准予扣押 (B17卷頁5至7、45、 66至67)	屬已○○所有，留待張峻 豪到案後依法處置
6	已○○	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○○○號 7樓之1營業處所時所查 扣屬於已○○所有之物	屬已○○所有，留待張峻 豪到案後依法處置

45 【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	西○○	高雄市○○區○○段157、 165地號之土地	本院106年度聲扣更二字 第3號裁定准予扣押 (D5卷頁403至410、 B17卷頁44、51至64)	無證據證明屬犯罪所得 而不予沒收，但得為日 後追徵標的

(續上頁)

2	西○○	高雄市○○區○○段○○○○號 建號之建物(門牌號碼高雄 市○○區○○街○○○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	H○○	高雄市○鎮區○○段158-1 、160-1地號之土地	本院106 年度聲扣字第7 號裁定准予扣押 (B17 卷頁5 至7 、44、 51至64)	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	H○○	高雄市○鎮區○○段○○○○號 建號之建物(門牌號碼高雄 市○鎮區○○○路○○○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○○○○號 地號之土地	本院106 年度聲扣字第7 號裁定准予扣押 (B17 卷頁5 至7 、48至 50)	業經另案(本院106 年 度司執字第28719 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22458 號建號之建物(門牌號碼高 雄市○○區○○○路○○○號17 樓之2)	同上	同上

附件一：告訴、移送及併辦一覽表

附件二：證據清單