



# Let's Unify! Weekly New Recruit Campaign

To All Valued Distributors

# 一つのゴールに向かって力を合わせよう

2026年、新たなステージの幕開けにあたり、継続的な改善に取り組みましょう。個々の行動を結集し、チームの成功へと導き、共通の目標を達成するために。新年の力強いスタートを切るために、“**Let's Unify! ウィークリーニューリクルートキャンペーン**”～一人で働くことではなく、ひとつに**団結**することを目的としたキャンペーン～を実施します。

(キャンペーン期間: 2026年1月1日 - 終了日未定)

キャンペーンボーナスは2つの要素からなり、参加者は毎週ボーナスを受け取るチャンスがあります：



**ダイレクトセールスボーナス** — 1週間以内に3件の直接販売を行うと、ボーナス獲得の対象となります。



**ウィークリーターゲットボーナス** — チーム全体で週間目標台数を達成し、さらに上回ることで追加ボーナスを獲得できます。

注: 参加者がウィークリーターゲットボーナスを受け取れるのは、ダイレクトセールボーナスを獲得した週に限られます。

一つの目標に向かって力を合わせることで、結果はチャンスに。

団結力が強いほど、インパクトも大きく、ボーナスの可能性も広がります。

**共に進み、限界に挑み、団結しよう。2026年を成功を分かち合う年にしましょう。**

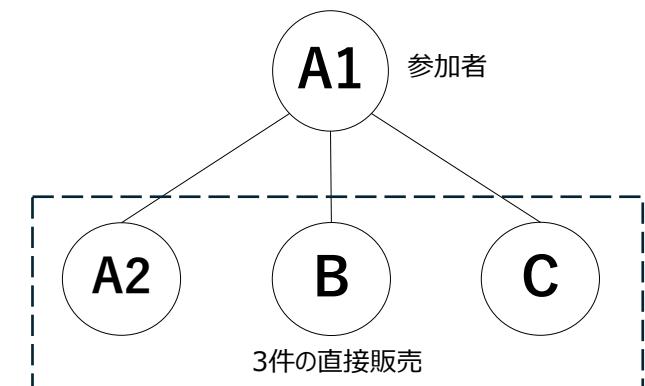
# ダイレクトセールスボーナスのルール

キャンペーンは毎週（月曜～日曜）実施され、3件の直接販売を達成するとボーナスを獲得できます。ただし、ボーナスは週に1回のみで、同週内で複数回達成しても追加ボーナスはありません。

ボーナスは、最高価格の直接販売3件の合計販売額(税抜)の約8%で計算されます。

計算式：合計販売額 × 0.083333333 (切り上げ)

条件	詳細
参加者	<ul style="list-style-type: none"><li>販売店アカウントであること。愛用者アカウントは参加対象外です</li><li>特例アカウントでも参加可能です</li><li>FAアカウントも参加可能ですが、既存のオンラインは直接販売としてカウントされません</li></ul>
3件の直接販売	<ul style="list-style-type: none"><li>未入金/キャンセル分/特例登録分はカウントされません</li><li>自己購入はカウントされます(件数制限なし)</li><li>ウコン等のリピート商品は、新規購入分及び更新購入分がカウントされます</li><li>E-ペイメントによる販売は1件のみカウントされます</li><li>エンローラーを指定した場合、ダイレクトスポンサー(販売店)のカウントとなり、エンローラー(紹介者)のカウントにはなりません</li></ul>



\*1:合計販売価格は、参加者の国で適用される製品価格に基づいて計算されます

## ウイークリーターゲットボーナスのルール

対象週にダイレクトセールスボーナスの資格を得た参加者は、週間目標台数を達成した場合、追加ボーナスを受け取るチャンスがあります。週間目標台数は5,000台に設定され、チーム全体の週間販売台数がこの数を超えた場合、追加ボーナスが付与されます。

## LET'S UNIFY

参加者には、最も高額な直接販売3件の合計販売価格(税抜)の約4%に相当するボーナスが付与されます。また、週間目標台数を500台超えるたびに、ボーナス額が増加します。

(計算式)合計販売価格 × 0.041666667 × 増分ボーナス率 = ボーナス額 (切り上げ)

\*1: 週間目標台数は変更される場合があります

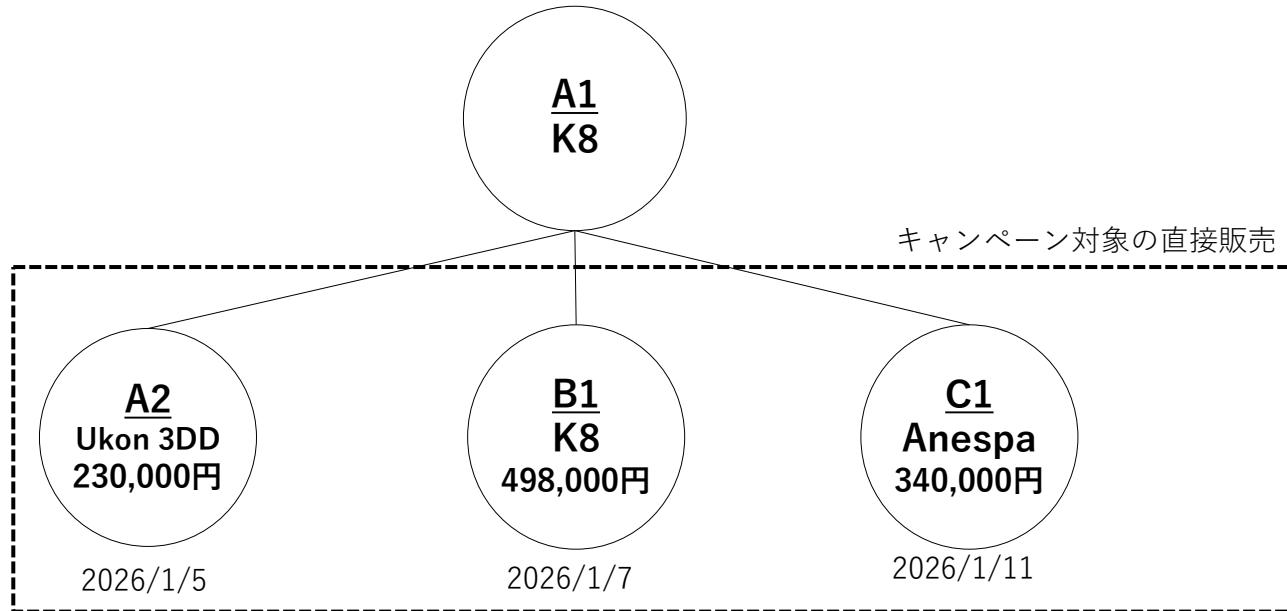
\*2: 合計販売価格は、直接販売ボーナスに使用される値と同じです

\*3: 例：週間販売台数が5,000台以上の場合、100%のボーナスが適用されます。5,500台以上で110%、6,000台以上で120%となり、その後も増加します。



# Case Study

# Case1. 標準ケースの計算式



- **対象週** : 2026/1/5(月) – 2026/1/11 (日)
- **週間目標台数** : 5,000 台
- **週間総販売台数** : 5,750 台
- **週間販売額合計** : 1,068,000 円

## [ダイレクトセールスボーナス]

合計販売価格にボーナス率 0.083333333 を掛けるだけです。

ボーナス計算 :  $1,068,000 \text{ 円} \times 0.083333333 = 88.999.99644$  (切り上げ : 89,000 円)

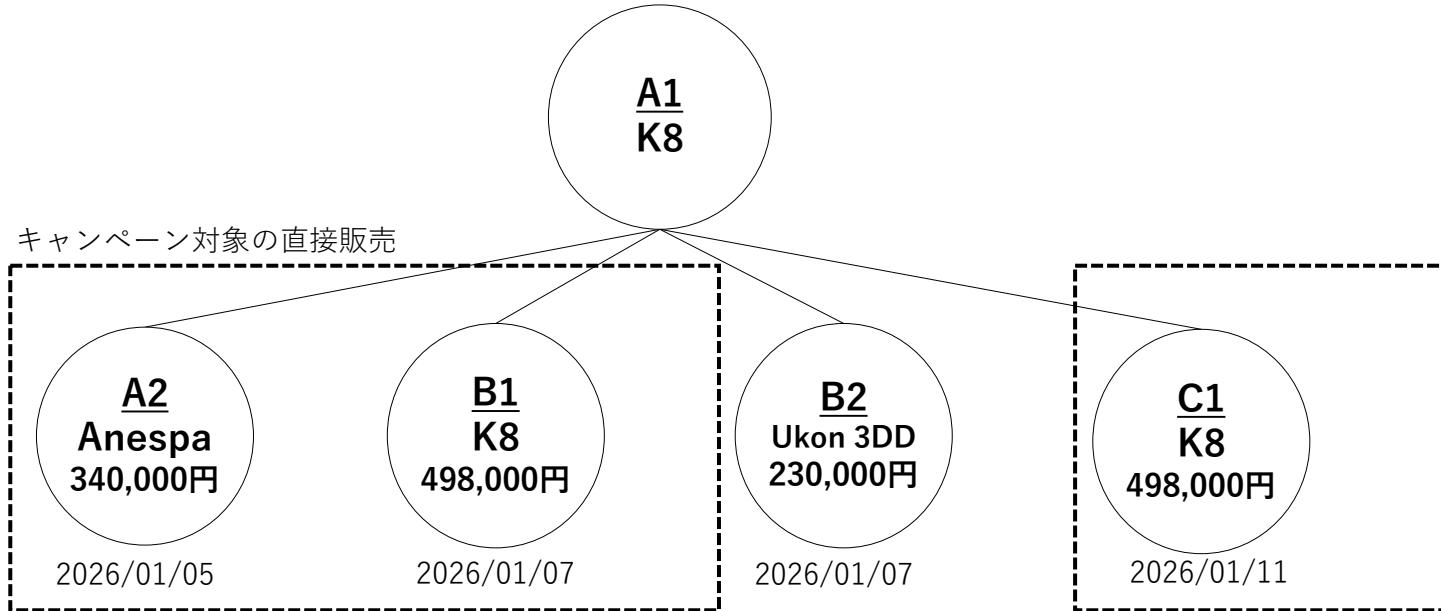
## [ウィークリーターゲットボーナス]

週間総販売数が5,000台を超えたため、ダイレクトセールスボーナスの対象者全員に追加ボーナスが付与されます。

さらに、週間総販売数が5,500台を超えたため、増分ボーナス率は110%となります。

ボーナス計算 :  $1,068,000 \text{ 円} \times 0.041666667 \times 110\% = 48,950.0003916$  (切り上げ : 48,951 円)

## Case2. 3つ以上の直接販売があるケース



- 対象週 : 2026/01/05(月) – 2026/01/11 (日)
- 週間目標台数 : 5,000 台
- 週間総販売台数 : 5,200 台
- 週間販売額合計 : 1,336,000 円

### [ダイレクトセールスボーナス]

キャンペーンでは、価格が最も高い3件の直接販売が使用されます。

上記の場合、Ukon 3DDの販売は、より高額な3件の直接販売があるためボーナス計算には使用されませんが、この販売実績はウィークリーターゲットボーナスの実績台数としてはカウントされます。

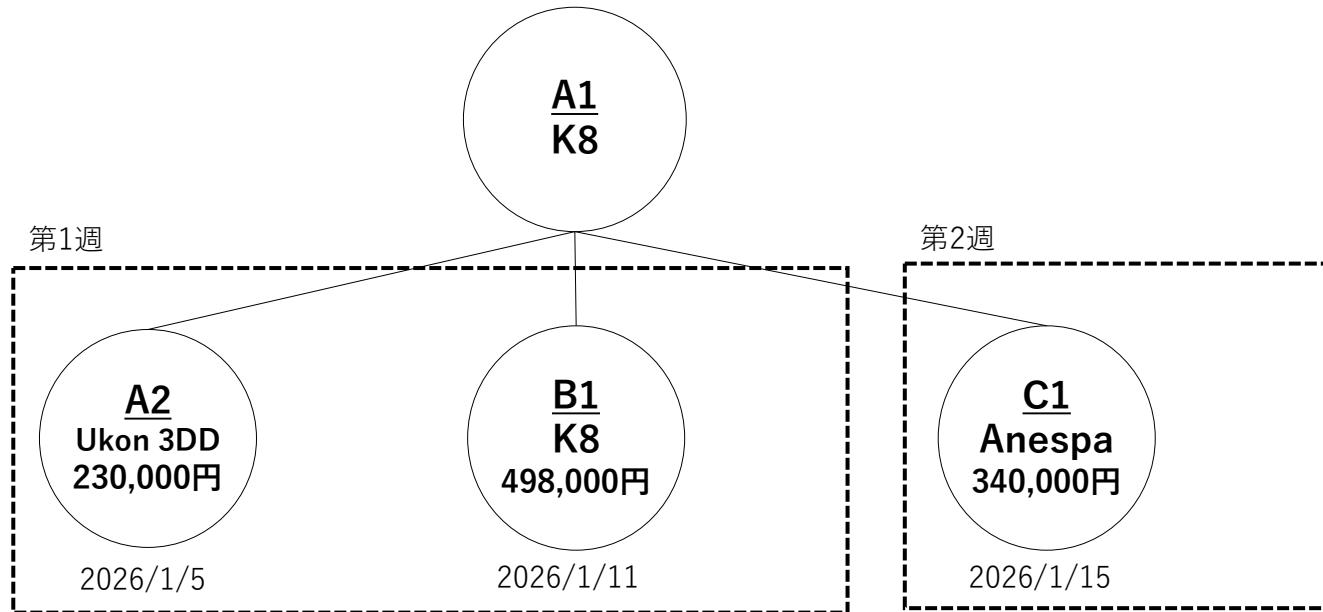
ボーナス計算 :  $1,336,000 \text{ 円} \times 0.083333333 = 111,333.32888$  (切り上げ : 111,334 円)

### [ウィークリーターゲットボーナス]

週間総販売台数が5,500台を超えたため、追加ボーナスの割合は100%となります。

ボーナス計算 :  $1,336,000 \text{ 円} \times 0.041666667 \times 100\% = 55,666.667112$  (切り上げ : 55,667 円)

## Case3. 直接販売が3つあるがボーナス対象外のケース



- **第1週** : 2026/1/5(月) – 2026/1/11 (日)
- **第2週** : 2026/1/12(月) – 2026/1/18 (日)
- **週間目標台数** : 5,000 台
- **週間総販売台数** : 5,750 台
- **週間販売額合計** : 1,068,000 円

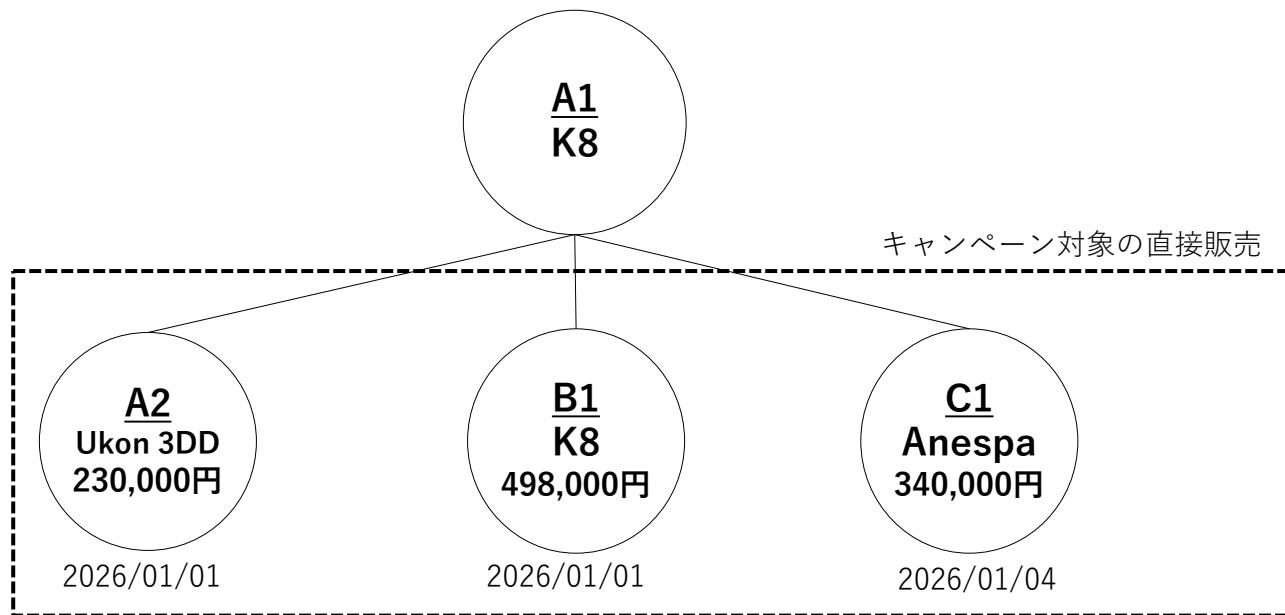
直接販売は、前週の目標が未達成であっても翌週に繰り越されません。

参加者は、対象週内に3件の直接販売を達成することで、ダイレクトセールスボーナスとウィークリーターゲットボーナスの両方を獲得する資格を得ることができます。

## Case4. 第1周目のルール

このキャンペーンは2026年1月1日（木）に開始されます。

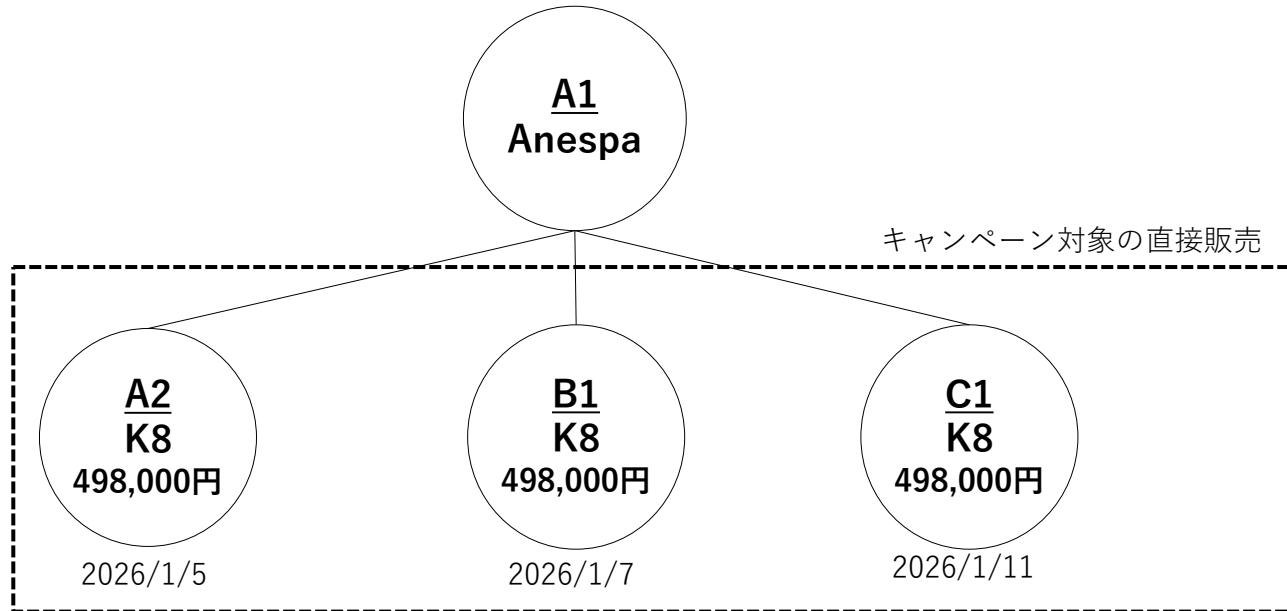
これは1週間に満たないため、週間目標ユニット数と追加ボーナスの割合は以下のように調整されます。



- ・ **対象週** : 2026/01/01(木) – 2026/01/04 (日)
- ・ **週間目標台数** : 2,800 台

※週間目標台数を**250台**超えるたびに、**追加ボーナスの割合が増加します。**

# Case5. 3台直出しが全てK8のケース



- **対象週** : 2026/1/5(月) – 2026/1/11 (日)
- **週間目標台数** : 5,000 台
- **週間総販売台数** : 5,750 台
- **週間販売額合計** : 1,494,000 円

## [ダイレクトセールスボーナス]

合計販売価格にボーナス率 0.083333333 を掛けるだけです。

ボーナス計算 :  $1,494,000 \text{ 円} \times 0.083333333 = 124,499.99502$  (切り上げ : 124,500 円)

## [ウィークリーターゲットボーナス]

週間総販売数が5,000台を超えたため、ダイレクトセールスボーナスの対象者全員に追加ボーナスが付与されます。

さらに、週間総販売数が5,500台を超えたため、増分ボーナス率は110%となります。

ボーナス計算 :  $1,494,000 \text{ 円} \times 0.041666667 \times 110\% = 68,475.0005478$  (切り上げ : 68,476 円)