

コンペンセーション・プラン (報酬プラン)

ユサナ社は、細胞栄養学と免疫学をベースに開発され、米国の医薬品GMP（優良製造規範）に則って製造・管理された高品質の製品を広めていくため、製品の特長と価値を確実に多くの人々に伝えていくことのできるユサナ社独自のコンペンセーション・プラン（市場づくりの報酬プラン）を設定しています。ユサナ製品の市場づくりに貢献した方々へのコミッションやボーナスは、コンペンセーション・プランに基づき支払われます。ここでは誰にとってもフェアに成功へのチャンスが開かれているユサナ社のコンペンセーション・プランをご紹介します。

ユサナ社のプランの特徴

ユサナ社のプランは、製品やビジネスを1人が2人に伝え、伝えられた人がまた2人に伝えていく、という2の倍数を基本にしたバイナリ方式です。シンプルなので初心者でも簡単に理解でき、説明もしやすいのが特徴です。また、ハードルが低く設定されているので、比較的早い段階でコミッションを獲得しやすく、次のステップへの挑戦意欲も自然な形で促される、優れたプランです。ユサナ社のバイナリ・プランの特徴は次の6つにまとめられます。

① スタート・継続が簡単

アソシエイト会員として登録し、製品を購入することで簡単にスタートできます。また、定期的に製品が配達されるオートシップ・プログラムを活用することで、登録後のビジネスも計画的に効率良く進められます。

➡<コンペンセーション・プラン初級編2>参照

② ダウンラインは大きくなっても、いつまでもコミッション対象

一度形成されたアップライン、ダウンラインの関係はそのまま維持されます。もし、ダウンラインが大きなグループに成長しても、独立したりコミッション対象から外されたりすることがないので、安心してダウンラインの応援ができます。

➡<コンペンセーション・プラン初級編3>参照

③ 残ったポイントは次週へ繰越

コミッション計算の対象外となったダウンラインからのポイントは、自身のBCがアクティブ（コミッションを受け取る権利を有する状態）である限り、左右それぞれ5000P（ポイント）を上限として、翌週に繰り越されます。

➡<コンペンセーション・プラン初級編3>参照

④ 永久プラチナ・ペースセッターの達成をサポートして収入アップ

自身がスポンサーした新規会員が永久プラチナ・ペースセッターを達成すると、その新規会員が一定期間中に得たコミッションポイントが、マッチングボーナスとしてスポンサーに支払われます。

➡<コンペンセーション・プラン初級編6>参照

⑤ ポジションを増やして収入アップ

リエントリーという制度があるので、ビジネスを拡大するチャンスが確保されています。1つのBCが最大化すると、自分の新しいBCをつくることのできる権利（リエントリー権）が得られます。

➡<コンペンセーション・プラン中級編1>参照

⑥ 全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社の売り上げも還元

一定の条件を達成すると、自分が形成したグループだけではなく、全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社の売り上げ実績が分配されるリーダーシップ・ボーナスがあります。自分のグループだけではなく、他の系列の応援も間接的にコミッションとなって還元されるので、グループ間の協力体制もスムーズです。

➡<コンペンセーション・プラン中級編3>参照

コンペンセーション・プラン用語集

・最大化

BCの左右両サイドのGSVが5000P以上に達すること。

・リエントリー

新たにBCを増設する権利を行使して、新しいBCを配置すること。

・リーダーシップ・ボーナス

ゴールド・ディレクター以上が対象の報酬。全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社の売上高3%が獲得シェア数に応じて分配され、毎週支払われます。

・ローリングカレンダー

4週間毎に1から4までの数字が記載され、色分けされたカレンダー。注文・配送タイミングの早見表。同じ数字（色）の週に100Pもしくは200P以上の製品を継続して購入することによりアクティブを維持することができます。

以下の用語については、「会員規約の定義」3、4ページをご覧ください。

・アソシエイト会員

・カスタマ会員

・スポンサー（紹介者）

・コンペンセーション・プラン

・コミッション

・ボーナス

・アクティブ

・P（ポイント）

・CP（コミッションポイント）

・BC（ビジネスセンター）

・PSV（パーソナル・セールス・ボリューム）

・GSV（グループ・セールス・ボリューム）

・プレースメント

・アップライン

・ダウンライン

コンペンセーション・プラン初級編

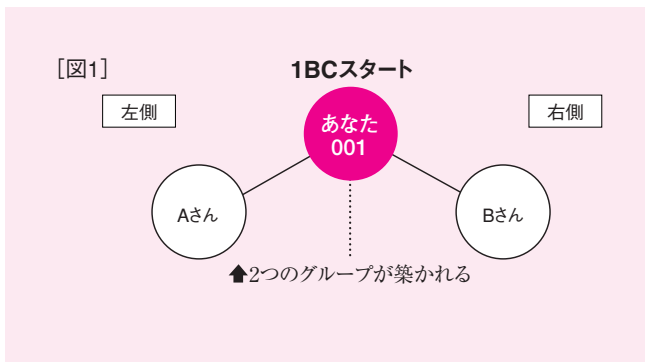
1. 会員として登録

ユサナ・ビジネスをスタートするには、会員規約2-1に則った会員手続きが必要です。会員になるとユサナ社の製品の購入・再販売、会員の勧誘をすることができるようになり、またコンペンセーション・プランに則りコミッションを受け取ることができます。

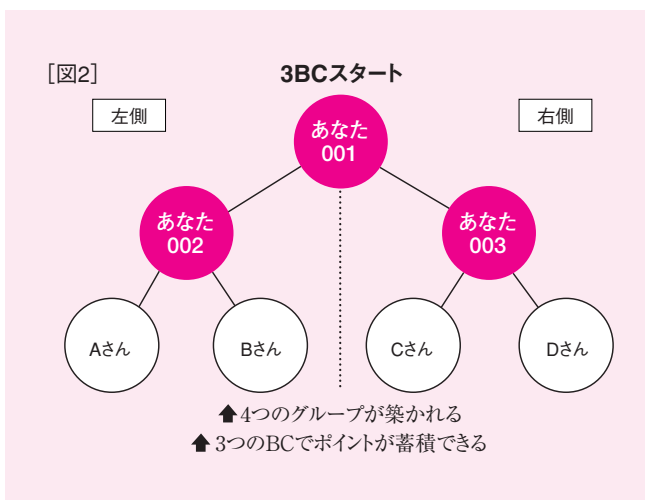
2. さあ、始めましょう！

1) 1 BC, 3 BCどちらで始めるかを選択しましょう！

コンペンセーション・プランにおける参加者のポジションをBC（ビジネスセンター）と呼びます。つまり、BCとはあなた自身のことです。ユサナ社のプランは1つのBCに対して、左側と右側、2つのグループをつくっていき、その実績に応じて、コミッションが獲得できる仕組みです。（[図1] 参照）



ユサナ社ではスタート時に限り、3つのBCを図2のように組み、有利にグループづくりができる特典を設けています。コミッションはBCごとに計算されるので、1 BCの場合は1ヶ所でコミッションを獲得することができるのに対し、3 BCの場合は3ヶ所でコミッションを獲得できることになります。（[図2] 参照）



2) 1 BCでスタートする場合

<BCの立ち上げ>

登録後、自分自身の購入額（PSV：パーソナル・セールス・ボリューム）の累計が200P（ポイント）に達すれば、1 BCを立ち上げることができます。（[図3] 参照）最初の200Pに関しては、達成期間に制限はありません。こうして開設されたBCをBC001と呼びます。これがスタートです。

[図3]

BCの立ち上げ

登録週					
期間(週)	1	2	3	4	5
PSV	100	50	50	0	0

PSVが累積で200Pになると、BC001が立ち上がります。

あなたは2人の方にユサナを紹介し、その方々を [図1] のように配置していくことができます。AさんもBさんもあなた同様、スポンサーしてグループを形成していくことができます。1 BCでスタートしても、一定期間中であれば、3 BCのスタートに切り替えることができます。（下記「3 BCでスタートする場合」を参照）

<アクティブであるために必要なポイント>

コミッションを得るためには、そのBCを常にアクティブな状態にしておく必要があります（[図4] 参照）。アクティブであることが、そのBCでコミッションを獲得するための必須条件です。1 BCの場合、アクティブと見なされるための条件は、その週を含む連続した4週間の間（4週ローリング期間）に、100P以上のPSVを達成していることです。

[図4]

4週ローリング期間とアクティブ資格

コミッション 受け取り資格 (1 BC)	有り	有り	有り	有り	なし	なし	有り	有り	なし
期間(週)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
PSV	200	0	0	0	50	0	50	0	0

4週ローリング期間 (週1-4, 2-5, 3-6, 4-7)

*2 BC以上をアクティブにするためには、4週ローリング期間内に200P以上のPSVが必要です。

3) 3 BCでスタートする場合

<BCの立ち上げ>

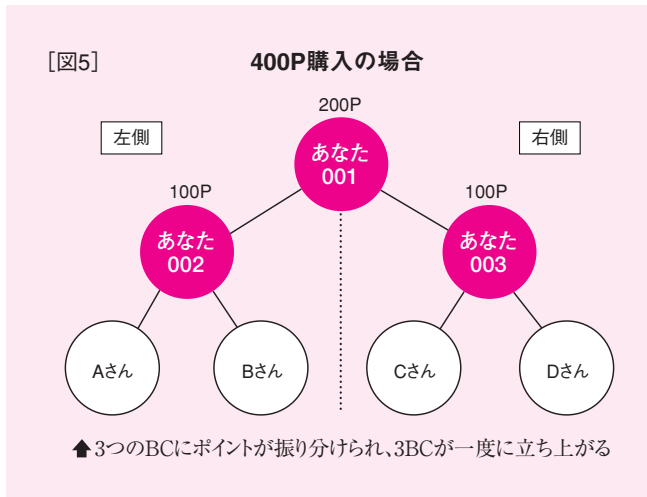
初回注文の際に400P以上のPSVを達成すると最初から、[図2] のような3 BCでのスタートが可能です。3つのBCは [図2] のように配置され、あなたはAさん、Bさん、Cさん、Dさん4つのグループを持ち、BC001、BC002、BC003の3つのポジションでポイントを蓄積できる状態になります。

- 1 BCスタートで途中から3 BCに切り替える場合

1 BCでスタートしても、登録した週を含めて6回目の金曜日までに累積でPSVが400P以上を達成すると、自動的に3 BC (001、左側002、右側003) が開設されます。但し、その期間を過ぎると3 BCでのスタートはできなくなります。

<PSVの振り分け>

初回にまとめて400P以上購入した場合に限り、自動的に001に200P、残りは002と003に均等に振り分けられます。その際、振り分けられたポイントは各BCのPSVと見なされ、001のコミッション対象となります。ユサナ社には、スタートを応援する3BCパック（400P）があります。3BCパックを購入した場合、PSVは001に200P、002と003に各100Pずつ振り分けられます。（[図5] 参照）



<アクティブであるために必要なポイント>

2BC以上のBCからコミッションを受け取るには、4週ローリング期間に、200P以上のPSVを達成していることが条件となります。但し、3BCでスタートしても、100P以上のPSVを達成して、001のBCだけをアクティブにしておくことも可能です。しかし、その場合BC001にのみポイントが蓄積しコミッションが得られますが、BC002、BC003においてはポイントの蓄積ができず、コミッションは得られません。確実に3BCの特典を生かすためには、4週ローリング期間に、200P以上のPSVを達成するようにしましょう。

3. 収入

1) コミッションの対象と期間

あなたのBCがアクティブである場合、あなたのグループの会員が製品を購入すると、そのポイントは、BCの左右それぞれに何段階であろうと、5000Pを上限に全て加算されます。土曜日～金曜日までの1週間ごとの実績に対して、[表1]のコミッション換算表に従って、コミッションが計算され、支払われます。CP（コミッションポイント）は、あらかじめ定められた換算レートで、円に換算され、翌週末までに指定口座へ振込まれます。

2) コミッション獲得の条件

1. アソシエイト会員として法律、規則および契約に則ったビジネス活動を行っていること。
2. アクティブであること。

3) コミッション金額の決定方法

1. まずBCごとに左側、右側、それぞれにその週のGSV（グループ・セールス・ボリューム）を足していきます。
2. 左右両方のGSVが両方共、[表1]に定められたポイントに達した時、所定のCPが獲得できます。その際、左右のGSVに差がある場合は小さい方のポイントを基準にコミッションが決定されます。
3. CPは定められた換算レートで円に換算され、翌週末までに指定

口座へ振込まれます。

尚、日本以外で、ユサナ・ヘルス・サイエンス社の海外市場から発生した実績に基づくコミッションおよびマッチング・ボーナスは、その国で設定されたコミッションポイントの換算レートが適用され、その金額は日本円に換算され支払われます。

[表1] コミッション換算表

コミッション対象GSV		CP (コミッションポイント)	ランク
左側	右側		
250	250	40 ^(*)	シェアラー
500	500	100	ビリーバー
1000	1000	200	ビルダー
2000	2000	400	アチーバー
3000	3000	600	ディレクター
4000	4000	800	ブロンズ・ディレクター
5000	5000	1000	シルバー・ディレクター

1CP:1US\$=110円(2011年2月現在)**

*このコミッションは、ランクがシェアラーに在る間のみ支払われます。ビリーバー以上にランクアップされると500GSVからがコミッション対象となります。
**コミッションの換算レートは年に数度見直され、変更の都度会員の皆様へ通知されます。

4) GSVの対象となるポイント

コミッション対象となるGSVにはダウンラインの会員のPSVが対象となりますが、その他に自分の注文を自分のBCに指定してGSVに加えることができます。

但し、以下の点にご注意ください。

- 自分自身がアクティブであること。
- 指定するBCは自分自身のBCであること。
- この場合の注文は自分自身がアクティブとなるための注文とは分けて、GSVを加算するBCの番号、実績を加算するグループ(左右どちらか)を指定すること。

5) GSVの繰り越し

コミッション計算の際に、上限5000GSVから、計算対象となったGSVを差し引いた残りのGSVが自動的に翌週に繰り越されます。BCがアクティブである限り、繰り越しの期間に制限はありませんが、左右それぞれ5000GSVが上限です。

<例>

今週の実績	…7000GSV	1800GSV
	⇓	⇓
コミッション計算対象ポイント	…5000GSV	1800GSV
コミッション対象	…-1000	-1000
残り	…4000	800
	↓	↓
繰り越し	…4000	800

この例では翌週の始めには左に4000、右に800のGSVがすでに蓄積していることになり、貯めたポイントが無駄にならないだけでなく、素早いスタートが切れる有利さがあります。但し、このように、残ったポイントを繰り越すには、BCがアクティブであることが条件と

なります。そのBCがアクティブでなければ累積は繰り越すことができず、その時点で繰り越し累積はゼロになります。

4. ランク

シェアラー：1つのBCにおいて、1週間で40CPを初めて得た会員に与えられます。

ビリーバー：1つのBCにおいて、1週間で100CPを初めて得た会員に与えられます。

ビルダー：1つのBCにおいて、1週間で200CPを初めて得た会員に与えられます。

アチャー：1つのBCにおいて、1週間で400CPを初めて得た会員に与えられます。

ディレクター：1つのBCにおいて、1週間で600CPを初めて得た会員に与えられます。

ブロンズ・ディレクター：1つのBCにおいて、1週間で800CPを初めて得た会員に与えられます。

シルバー・ディレクター：1つのBCにおいて、初めて最大化し1週間で1000CPを得た会員に与えられます。

5. ペースセッター・プログラム

新規会員が、会員登録を申し込んだ日から8または16週間（チャレンジ期間）に、複数の新規会員をスポンサーして、下記の条件を満たしペースセッターまたはプラチナ・ペースセッターの資格を達成すると、マッチングボーナスなどの特典が得られます。資格は、永久と年間の2種類があります。

<プラチナ・ペースセッター>

チャレンジ期間内に、4名以上の新規会員（1BCまたは3BCでスタート）をスポンサーして、その4名以上から累計1600Pを計上すること。

<ペースセッター>

チャレンジ期間内に、2名以上の新規会員（1BCまたは3BCでスタート）をスポンサーして、その2名以上から累計800Pを計上すること。

<達成日>

8週間または16週間が終了後、もしくは各条件を満たす注文を計上して31日経過後、いずれか遅い方の日付の週の金曜日

永久プラチナ・ペースセッター／永久ペースセッター：

- 新規会員が、会員登録を申し込んだ日から8週間で上記の条件を達成すること。
- 永久の資格となり、毎年更新する必要はありません。

年間プラチナ・ペースセッター／年間ペースセッター：

- 新規会員が、会員登録を申し込んだ日から8週間で、永久資格の条件を達成できなかった場合、続く8週間に上記の条件を達成すること（合計16週）。
- 年間資格は、達成してから約1年間有効（翌年の登録申込日＋8週間）。
- 資格の維持または再認定には、毎年各会員の登録申込日から8週間、2名または4名以上の新規会員をスポンサーして、今までにスポンサーした会員からの購入を含め、累計で各条件のポイントを計上すること。
- 永久ペースセッターは、再認定期間でペースセッターの条件を達成すると年間プラチナ・ペースセッターとなります。

注意：

- チャレンジ期間中、登録申込日から8週間アクティブを維持することが必要です。
- 達成するまで、返品、解約や各種法令・会員規約に反する行為がないことが原則です。
- スポンサーを変更した新規会員は、このプログラムから対象外となります（旧・新スポンサーの両方）。
- 年間資格の会員は、達成時期によってマッチングボーナスの支払率が変動します。

6. マッチングボーナス

新規会員が永久プラチナ・ペースセッターを達成すると、その新規会員がマッチングウィーク期間中（会員登録の申し込み週から26週間）に得たCPが、マッチングボーナスとして下記の割合でスポンサーへ支払われます。

スポンサーのステータス	マッチングボーナスの比率
プラチナ・ペースセッター	100%
ペースセッター	50%
上記のどちらでもない会員	25%

但し、アチャー以上のランクを保持している会員が、獲得できるマッチングボーナスの上限額は、各週に計上された総GSVの10%までの数値をCPとした額となります。

【マッチングウィーク】 26週間の数え方

新規会員が申し込みをした週の金曜日を1回目として数え、26回目の金曜日までがマッチングウィークとなり、マッチングボーナスの対象の週となります。

注意：

- ※永久プラチナ・ペースセッターを達成した会員のCPのみがマッチングボーナスの対象となり、スポンサーへ支払われます。
- ※マッチングボーナスは、永久プラチナ・ペースセッターを達成した会員と同週に、スポンサーへ支払われます。但し、永久プラチナ・ペースセッターを達成するまでのマッチングボーナスは蓄積され、達成後スポンサーへ支払われます。
- ※新規登録後チャレンジ期間を経て、スポンサーのステータスが確定するまで、マッチングボーナスは累積され、確定後に支払われます。
- ※スポンサーのステータスによって、マッチングボーナスの比率が変動します。
- ※解約、返品、会員規約の違反などの理由により新規会員のプラチナ・ペースセッターの資格が無効となった場合、保留中や支払済みのボーナスは調整されます。
- ※スポンサーがアクティブでない状態となった場合、それまで累積していたマッチングボーナスは全て無くなります。
- ※マッチングボーナスが40CP未満の場合、40CP以上になる週までお支払いは保留となります。
- ※マッチングボーナスは、コンペセッション・プランのランクには一切影響しません。

コンペンセーション・プラン中級編

シルバー・ディレクター以上のランクを達成された方には通常の収入プランに加えて、さらに充実したプログラムを用意し、大きく収入アップにチャレンジしていただけるようになっています。

1. リエントリー

1) リエントリーの利点

1つのBCからは1週間に最大1000CPが得られます。更に収入を増やしていくため、BCの数を増やすことができるリエントリープログラムがあります。リエントリーとは自分のダウンラインの下に新しく、自分のBCを配置していくことを意味します。その結果、あなたのリエントリーしたBCが、あなたのダウンラインを下からサポートすることができ、より強いチームを築いていく上で大変効果的です。

2) リエントリー権の獲得

1つのBCを最大化すると、新しいBCをつくる権利(リエントリー権)が1つ得られます。リエントリー権は1つのBCに対し、最大2回まで発行されます。新しくリエントリーしたBCにおいても、最大化した場合は同様にリエントリー権が与えられます。リエントリー権に有効期限はありません。

3) リエントリーできる場所

最初の2つのリエントリー権に限り、自身のダウンラインのどこにでもリエントリーすることができます。3つ目以上のリエントリーは、自分のBCと立ち上げようとするBCの間に、最低10人のアクティブな会員が必要です。

4) リエントリーする方法

『リエントリー申請書』に必要事項を記入の上、ユサナ社へ申込むことが必要です。リエントリーそのものには費用はかかりませんが、リエントリー申請時、200P以上のPSV達成とリエントリーするBCを立ち上げるために、1BCにつき200P以上の製品購入が必要となります。

5) リエントリーしたBCをアクティブにする

4週ローリング期間中に200P以上のPSVを達成していれば、リエントリーしたBCを含めた全てのBCがアクティブになります。

6) リエントリーの移動

下記の条件を満たした場合、リエントリーしたBCを移動することが認められます。

- リエントリーしたBCのダウンラインから、過去6ヶ月以上ポイントが発生していないこと(自身の製品購入によるポイントも含む)。
- 移動するプレースメントがリエントリーできる条件を満たしていること。
- 変更手数料：2,625円(消費税込)が支払われること。
- 移動したBCを改めて立ち上げるために、200P以上の製品を購入すること。

*リエントリーしたBCを移動した場合、以前のダウンラインは移動されず、ダウンラインに対する全ての権利はなくなります。

2. ランク

ゴールド・ディレクター：1つの同じBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

ルビー・ディレクター：2つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

エメラルド・ディレクター：3つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

ダイヤモンド・ディレクター：4つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

1スター・ダイヤモンド・ディレクター：5つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

2スター・ダイヤモンド・ディレクター：6つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

3スター・ダイヤモンド・ディレクター：7つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

4スター・ダイヤモンド・ディレクター：8つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

5スター・ダイヤモンド・ディレクター：9つのBCを4週間連続して最大化した会員に与えられます。

*ゴールド・ディレクター以上は、本人確認書類の提出、シルバーセミナー受講とテスト合格が必須であり、ユサナ社が定める所定の審査後に認定されます。

*ルビー・ディレクター以上のランクの達成は、同一もしくは別々の最大化したBCの組み合わせでも対象となります。

3. リーダーシップ・ボーナス

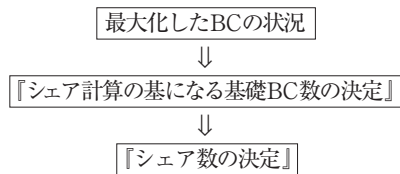
ゴールド・ディレクター以上のランクを達成すると、その翌週から全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社の売上高3%が、下記の条件を満たした会員へ、リーダーシップ・ボーナスとして獲得シェア数に応じて毎週分配されます。リーダーシップ・ボーナスは、ユサナ・ヘルス・サイエンス社の全世界の売り上げが対象の収入であり、マーケットの拡大や成長に貢献した人々に対してフェアにその恩恵が還元されるという、大変魅力的なものです。ユサナ・ヘルス・サイエンス社全体のマーケットが広がる程、リーダーシップ・ボーナスも増えていきます。

1) リーダーシップ・ボーナスの取得条件

- ① 当該4週ローリング期間中アクティブであること。
- ② 当該週に1つ以上のBCを最大化していること。
- ③ 当該4週ローリング期間週に、自分がスポンサーした会員の中で、最低一人が、[表1]に定めるシェアラー以上のランクで、最初のコミッション獲得を確定していること(年間13人まで蓄積することができます)。
※2003年1月1日を基準として、5年継続してリーダーシップ・ボーナスを獲得している会員は、13週毎に自分がスポンサーした会員の中で、最低一人が、[表1]に定めるビリーバー以上のランクで、最初のコミッション獲得を確定していることが必要です(年間4人まで蓄積することができます)。
- ④ 他の同業他社のビジネスに参加していないこと。
- ⑤ ダウンラインに対し、電話等でフォローアップができる体制になっていること。

2) 受取金額の決定

獲得シェア（取り分）数は最大化したBCの数やランクおよび以下のルールにより決定されます。



① シェア計算の基になる基礎BC数の決定

(A) 最大化したBCから導き出される数値 = A + B

A 前週から最大化を継続しているBCの数

B 当該週に、A以外に最大化したBCがあった場合、その数に関係なく+1となる。なければ0

例) 前週最大化 今週最大化
 001 002 003 ⇒ 001 002 004 005
 3 継続…2 + 新規…2 ⇒ 1
 = 3 (シェア計算の基になる基礎BC数)

(B) シェア計算の基となる基礎BC数の上限表

ゴールド	2	ルビー	3	エメラルド	4
ダイヤモンド	5	1スター	6	2スター	7

(C) (A)と(B)のどちらか少ない方に基礎BC数が決定される。

② シェア数の決定

獲得シェア数は、上記で決定した基礎BC数を基準とし、増分計算することで以下のように算出されます。

例) 決定した基礎BC数が3つの場合 ⇒ 3 + 2 + 1 = 6

シェア数の早見表 (下記のBC数=基礎BC数)

BC数1	1	BC数2	3	BC数3	6	BC数4	10
BC数5	15	BC数6	21	BC数7	28	BC数8	36

③ 支払われる金額の決定

1シェア当りの計算式(下記)を基に支払われます。下記の計算式により算出した1シェアあたりの金額に、自身の獲得シェア数をかけて算出します。なお、支払われる金額は、週の実績に応じ、為替相場を基にユサナ社が設定した換算レートで円換算されます。

1シェアあたりの = $\frac{\text{全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社の売上高} \times 3\%}{\text{全世界の会員が獲得したシェア数の合計}}$

例) 1シェア当り170米ドルの週で、シェア数が3の場合(1 US\$=¥100)
 $\$170 \times 3 \text{ シェア} = \$510 = ¥51,000$

4. エリートボーナス

四半期ごとに全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社で計上されたセールスポリュームポイント(以下、SVP)の合計の1%を、直前四半期の収入トップ30位以内の会員が受け取ることができるボーナスです。ボーナス額は、直前四半期収入トップ30位の順位(*1)と、当該四半期の収入額(*2)や成長値(*3)を基に決定されます。

*1 収入トップ30位の順位

直前四半期の収入額によって決定します。同額の場合は、前年同四半期と比べて成長値の大きい会員が上位ランクとして考えられます。

収入トップ30位の中の会員が、何らかの理由でエリートボーナスを受け取れない場合、次以降の順位の会員が繰り上がります。

*2 収入額

当該四半期のコミッション、リーダーシップ・ボーナス、グローバルコンテストボーナスの合計額。直前四半期に受け取ったエリートボーナスや、各国独自で行うプロモーションのボーナスは含まれません。

*3 成長値

当該四半期のCPと前年同四半期のCPとの比較。これは、CPのみの比較であり、その他のボーナス(リーダーシップ・ボーナスやエリートボーナスなど)は含まれません。

① 当該四半期に全世界のユサナ・ヘルス・サイエンス社で計上されたSVPの合計の1%を、下記の配当率で分け、各グループの基礎配当額を決めます。

収入トップ30のグループ分け	配当率	グループ
1位～6位	35%	第1グループ
7位～12位	24%	第2グループ
13位～18位	19%	第3グループ
19位～24位	14%	第4グループ
25位～30位	8%	第5グループ
全世界のSVP合計の1%	100%	

② ①で決まった基礎配当額を45で割った数が、それぞれのグループの1シェア分の配当額です。

③ 当該四半期の収入額(*2)と成長値(*3)を2:1の割合で各会員の獲得シェア数に反映するため、45のうち、収入でのシェアの割り当てを30、成長でのシェアの割り当てを15として別々に計算します。自分の収入額 ÷ 自分が属するグループの収入額合計 × 30 = 収入シェア数

自分の成長値 ÷ 自分が属するグループの成長値合計 × 15 = 成長シェア数

④ 成長シェアと収入シェアを足したものが、自分のシェア数となります。そのシェア数に②で決まった1シェア分の配当額をかけたものがエリートボーナスとなり、翌四半期の初めに支払われます。

注意:

※ エリートボーナスを受け取るには、リーダーシップ・ボーナスを受け取る条件を満たしていなければなりません。

※ 第1グループから第5グループのグループ分けは直前四半期の収入により決定され、ボーナス額は当該四半期の収入額と成長値を基に決定されます。当該四半期の収入が高額であったとしても、グループは直前四半期の収入で固定されているため、上位のグループへ変更されることはありません。当該四半期の収入額は来期のグループ分けに影響します。

※ もし成長がマイナスだった場合、その会員の成長シェアは0となります。

※ 将来的にユサナ・ヘルス・サイエンス社の業績が伸びると、さらに多くの会員の皆さまへボーナスを受け取っていただくために、トップ30位以下の皆さまも分配の対象とし、グループ配当が見直されることがあります。