



---

## カイアニジャパン コンペンセーションプラン

---

### **カイアニファミリーへようこそ！**

カイアニは健康と機会を通し「より豊かな人生」という希望を世界中に提供しています。新たにカイアニのビジネスパートナーとなったあなたもまた、この使命を果たすための欠かせない存在です。

次ページ以降では、あなたがカイアニビジネスに費やす時間、エネルギー、そして努力がどのように報われるか詳しく説明します。カイアニは、ご自身の努力を最適化できるように、コンペンセーションプランを充分理解し、周囲の人々にとってより豊かな人生を提供できるようなビジネスを構築することをおすすめします。

ビジネスを構築する上で、真の成功とは自分のためだけでなく、他の人のために行動することにもあることを忘れないでください。カイアニはあなたの目標を達成するためにも、カイアニ ケアリングハンズプログラムに参加していただき、世界中の人々に命と希望をもたらすことを願っています。

あなたをビジネスパートナーとして迎え入れることを心から喜び、素晴らしい成功を築かれていくことを願っています！

カイアニ

## 系列

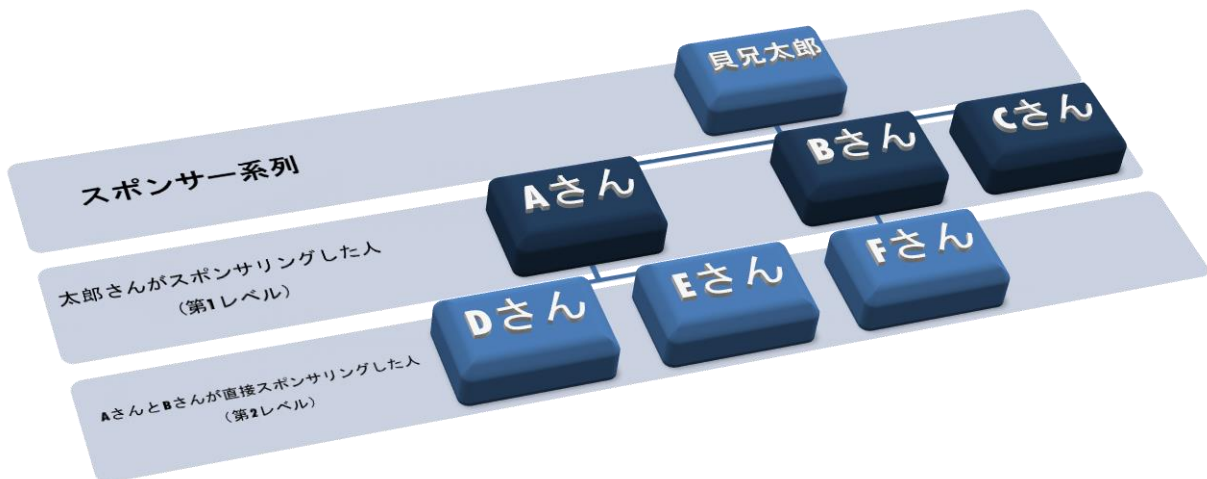
カイアニのすべてのビジネスパートナーは系列によってつながっています。カイアニコンペンセーションプランには紹介系列（スポンサーツリー）と配置系列（プレイスメントツリー）の2つの系列があります。新たにビジネスパートナーがカイアニに登録した場合、両方の系列に配置されます。

### 紹介系列（スポンサーツリー）

紹介系列は、家系図に似ています。自身がスポンサリングしたビジネスパートナーは第1レベルに置かれます。自身がスポンサリングしたビジネスパートナーが新規のビジネスパートナーを登録した場合、この新規のビジネスパートナーは自身の紹介系列の第2レベルに置かれます。この配置は、誰が新規のビジネスパートナーを登録したかで決まります。自身のスポンサリングによって登録したビジネスパートナーの数が増えるにつれて、紹介系列の幅が広がっていきます。

#### 紹介系列をもとに計算されるボーナス

- プロダクトシェアリングボーナス
- チームボーナス
- ジェネレーション マッチングボーナス



## 配置系列（プレイスメントツリー）

配置系列は、もう一つの系列です。紹介系列とは異なり、自身がスポンサリングしたビジネスパートナーを自身のグループのどこに配置するのか、自由に決めることができます。リーダーが新規のビジネスパートナーのための配置系列上の位置を考える時、様々な状況を考慮することができます。例えば、①グループを形成するうえでの相乗効果、②地理的な理由、③個人的な関係性、または④次のランクの達成などです。新規のビジネスパートナーを適切な系列に配置することで、自身のグループをより広く、深く、効率的に構築することができます。

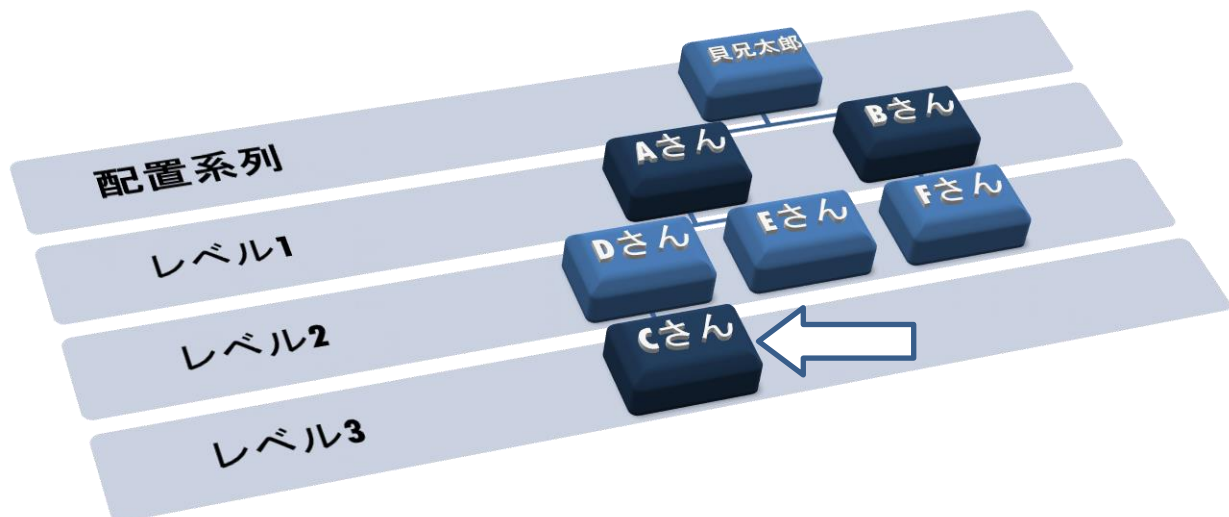
新たにスポンサリングしたビジネスパートナーをすぐに配置系列にプレイスメントすることもできますし、ホールディングタンクに入れておくこともできます。指定された時間内に配置を行わない場合、システムが自動的に自身の配置系列の第1レベルに新規ビジネスパートナーを配置します。配置系列の幅に制限はありませんので、好きなだけ配置系列の幅を広げていくことが可能です。すべての種類のボーナスを受給するには、配置系列で3系列以上保持していることが必要条件となります。

ペイゲートボーナスの計算ならびにランク認定において、ご自身のカスタマーも1系列（レッグ）としてみなされます。

下図において、CさんはDさんの下に置かれていることが分かります。同じグループですが紹介系列と配置系列では構成が異なります。

### 配置系列をもとに計算される要素

- ランク
- パールボーナス
- ランクボーナス
- ペイゲートボーナス



## 資格条件

当月月間最低 1QV を達成するとビジネスパートナーとなり、パーソナルカスタマーボーナスを受け取る資格を取得します。（週払いのウィークリーボーナス取得には当月もしくは前月のボーナス発生前までに基準を達成する必要があります。）

当月月間 100QV を達成するとクオリファイドビジネスパートナーとなり、すべてのボーナスを受け取る資格を取得します。資格認定は毎月行われます。資格条件を満たすには、自身のカスタマー（パーソナルカスタマー）の購入もしくは自身の購入、または両方の合算でランク要件に相当する製品を購入する必要があります。（カスタマー購入の返品が発生した場合、返品が確定した月に返品相当分の QV が相殺されます。）

## ランク

ランクは配置系列の QV をもとに計算されます。パール以下のランクについては自身の購入から 600QV、サファイア以上のランクに対しては 1,000QV を参入することができます。ダイヤモンド以下のランクでは 100QV を保有する 2 本以上のアクティブな系列が必要となり、ブルーダイヤモンド以上のランクでは 100QV を保有する 3 本以上のアクティブな系列が必要となります。

※QV（クオリファイドボリューム）とは、製品ごとに割り当てられたボリュームで、ランクや最低認定要件を決める基となります。QV は、製品を購入したビジネスパートナー本人およびそのアップラインのビジネスパートナーに加算されます。カスタマーの購入分については、紹介者のビジネスパートナーに加算されます。

### 配置体系 QV に基づくランクチャート

ランク	必要な MQV	必要な GQV	最大系列以外の QV 合計	上位 2 系列以外の QV 合計
クオリファイドビジネスパートナー	100			
ガーネット	100	1,000	400	
ジェイド	100	2,000	800	
パール	100	5,000	2,000	
サファイア	100	10,000	4,000	
ルビー	100	25,000	10,000	
エメラルド	100	50,000	20,000	
ダイヤモンド	100	100,000	40,000	
ブルーダイヤモンド	100	250,000	100,000	12,500
グリーンダイヤモンド	100	500,000	200,000	25,000
パープルダイヤモンド	100	1,000,000	400,000	50,000
レッドダイヤモンド	100	2,000,000	800,000	100,000
ダブルレッドダイヤモンド	100	4,000,000	1,600,000	200,000
ブラックダイヤモンド	100	10,000,000	4,000,000	500,000
ダブルブラックダイヤモンド	100	25,000,000	10,000,000	1,250,000

## ランクの確認

ランクの確認には、次のプロセスを用います。

1. GQV※の合計を計算し、目指すランクの条件を比較します。
2. 最大系列以外の QV 合計（本人の購入により生じる QV と本人の直紹介の顧客の購入により生じる QV を含む）が目指すランクの最低条件を満たしているか確認します。（最低条件に達していない場合、その下のランクで確認してください。）
3. 上位 2 系列以外の系列 QV 合計（本人の購入により生じる QV と本人の直紹介の顧客の購入により生じる QV を含む）が目指すランクの最低条件を満たしているかを確認します。最低条件を満たしていない場合、その下のランクで確認してください。条件を満たしていた場合、そのランクを達成です。

※GQV（グループクオリファイドボリューム）とは、自身の購入、グループの全ビジネスパートナーの購入および全顧客の購入を含めたグループ全体の購入により生じる QV を合算したボリュームをいいます。

### 例 1 :

この組織には 2 つの系列があります。最大系列は 30,000QV、2 番目に大きい系列は 20,000QV です。このボリュームをもとに計算とランクの確認を行います。

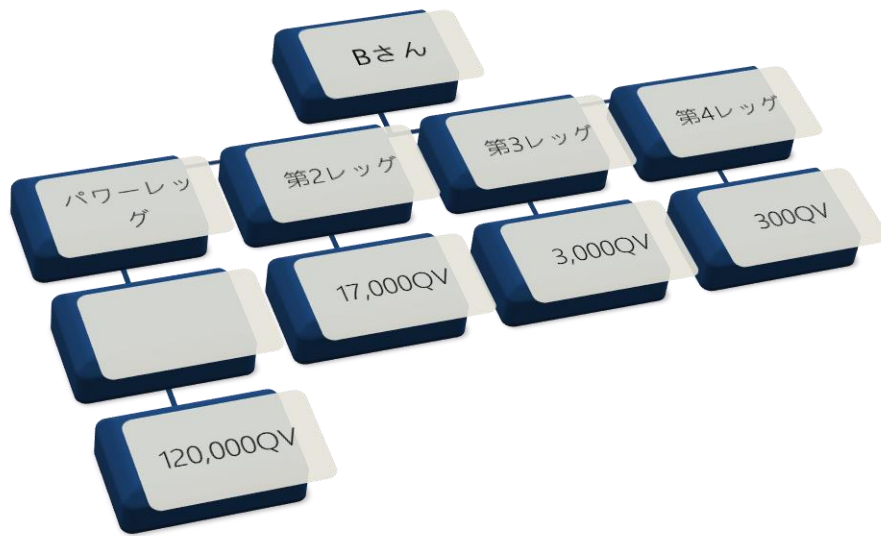
1. すべてのレッグのボリュームの合計（レッグボリューム合計）は 50,000QV です。図表で見るとエメラルドラングの基準に該当します。
2. 最大系列以外の QV 合計は 20,000QV です。エメラルドラングの条件は 20,000QV ですのでランク達成条件を満たしています。



例 2 :

Bさんは4つの系列を保有しています。最大系列は120,000QV、2番目に大きい系列は17,000QV、3番目に大きい系列は3,000QV、4番目に大きい系列は300 QVです。

1. このグループのGQVは、140,300QVです。これは、ダイヤモンドに該当します。
2. 最大系列以外のQV合計は、20,300QVです。これはダイヤモンドの条件を満たしていませんので、その下のランク（エメラルド）を確認します。
3. 最大系列以外のQV合計は20,300QVです。図表で見るとエメラルドランクの条件は20,000QVですのでランク達成条件を満たしています。



---

## ボーナス

---

### カスタマーボーナス

#### プロダクトシェアリングボーナス

全てのビジネスパートナー用ウェルカムパックには、プロダクトシェアリングボーナスが割り当てられています（最低 50QV）。各ウェルカムパックには、それぞれ決まった額のボーナスが購入した国の通貨で割り当てられています。このボーナスを取得するにはビジネスパートナーとしてのペイドアズランクを維持している必要があります。

自身の直紹介として、ウェルカムパックを購入したビジネスパートナーまたは最低 50QV の購入をしたカスタマーを 3 人、自身の登録後 5 週間以内に登録すると、自身のプロダクトシェアリングボーナスは 2 倍になります。

例 1：ビジネスパートナーAは、ウェルカムパックを購入したビジネスパートナーBとCを1週目に登録します。ビジネスパートナーAは1週目にビジネスパートナーBとCの初回購入でプロダクトシェアリングボーナスを獲得できます。また、ビジネスパートナーAは2週目に最低 50QV の購入をした新しいカスタマーDを登録します。その後、2週目にビジネスパートナーBとCのウェルカムパックに基づき、プロダクトシェアリングボーナスが2倍になります。

自身が登録してから 35 日以内にプロダクトシェアリングダブルを獲得した後、直紹介のビジネスパートナーがプロダクトシェアリングダブルを獲得するごとに追加の支払いを獲得できます。自身が登録してから 90 日の間、直紹介したビジネスパートナーのプロダクトシェアリングダブルの 50%が支払われます。

例 2：ビジネスパートナーAがビジネスパートナーBとカスタマーCとDを最初の5週間で登録します。ビジネスパートナーBが新しいカスタマーEとF、またビジネスパートナーGを最初の5週間で登録します。ビジネスパートナーBはビジネスパートナーGの登録により、プロダクトシェアリングボーナスが2倍になります。ビジネスパートナーAは、ビジネスパートナーBが取得したボーナスの 50%を得ることができます。

#### パーソナルカスタマーボーナス

自身のカスタマーがカイアニから直接製品を購入すると、その購入製品の CV の 60%のボーナスが発生します。このボーナスは自身のカスタマーが製品を購入するごとに発生し、カイアニからウィークリーボーナスで支払われます。このボーナスを受け取るためには、自身がアクティブなビジネスパートナーとして 1QV 保持している必要があります。（ウィークリーボーナス取得には当月もしくは前月のボーナス発生前までに基準を達成する必要があります。）

カスタマーが 50CV 相当の製品購入をしました。この購入により ¥3,000 が支払われます。

計算方法：カスタマー購入の CV に対し 60%を掛けます。（ $50CV \times 60\% = 30CV \approx ¥3,000$ ）

## カスタマービルダーボーナス

毎月のカスタマーボリューム達成基準（750QV、1,500QV、2,500QV、5,000QV、8,000QV）に従いそれぞれボーナスを受給できます。ランクは当月実績に応じ単一のレベルで認定されます。

カスタマーボリューム	カスタマービルダーボーナス
750 QV	¥10,000
1,500 QV	¥20,000
2,500 QV	¥40,000
5,000 QV	¥100,000
8,000 QV	¥200,000

## ビジネスパートナーボーナス

### パールボーナス

ペイドアズランクのパールを2回またはペイドアズランクのサファイア以上を1回、登録月と翌6カ月の間に達成すると5万円のボーナスを獲得できます。

例：4月5日にビジネスパートナーとして登録。このビジネスパートナーはパールボーナスを獲得するため、パール以上のランクを2回取得できる期間は、4月から10月までの間になります。

### チームボーナス

新規ビジネスパートナー登録によって発生するボーナスです。このボーナスはスポンサーツリーによって計算されます。新規登録者のウエルカムパックの購入、あなたのランク、そしてあなたと新規登録者の間のビジネスパートナーのランクによりこのボーナスは支払われます。

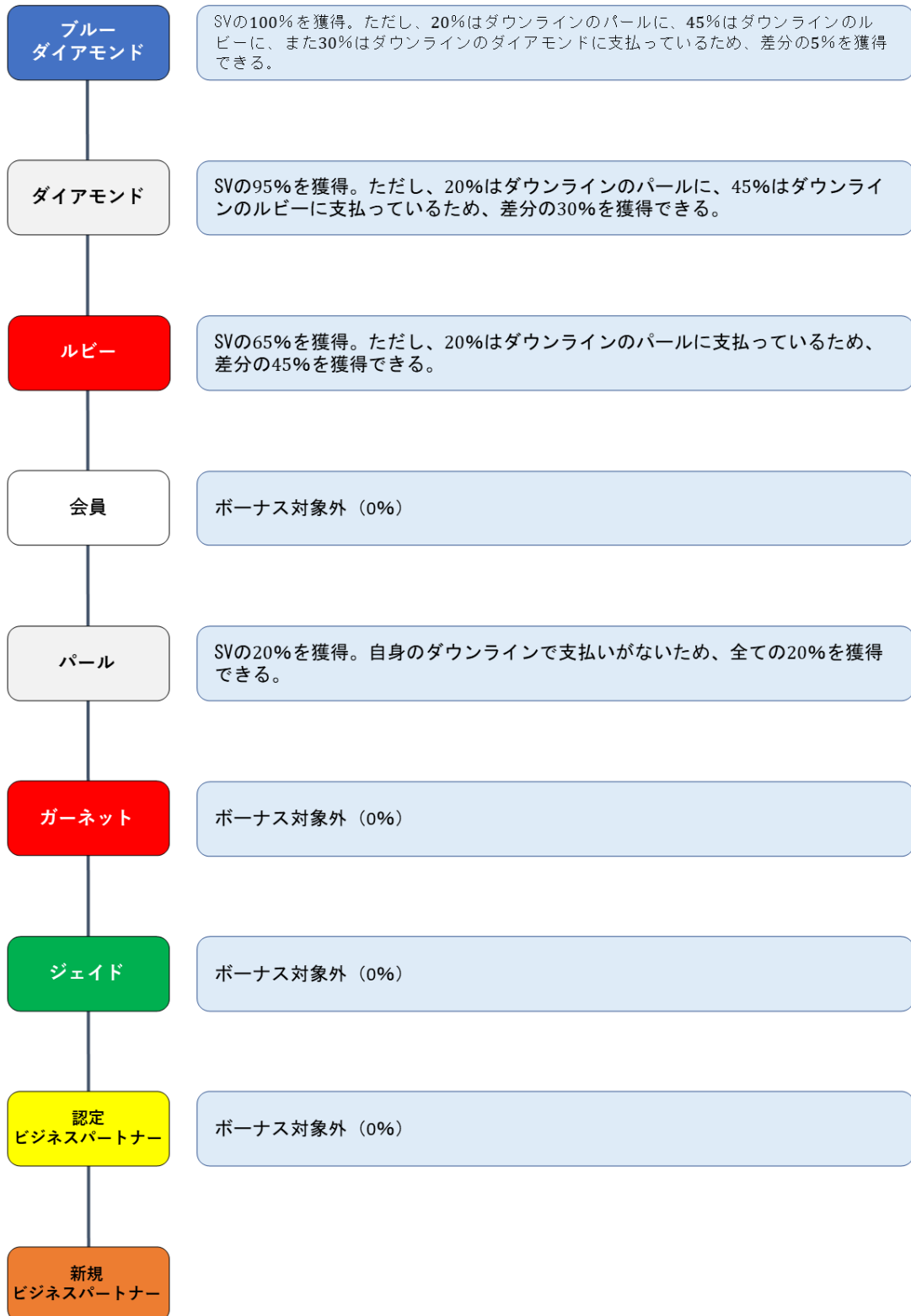
チームボーナスはSV（スペシャルボリューム）がボーナス金額の原資となります。各ウエルカムパックには、SVが付与されています。あなたのランクにより、SVのパーセンテージを受取ることができます。あなたの前月のランクと当月のランクを比較します。どちらか高いランクがチームボーナスの計算に使用されます。ランク別に取得できるパーセントが下記の表になります。

チームボーナス発生条件の範囲	
パール	20%
サファイア	45%
ルビー	65%
エメラルド	85%
ダイヤモンド	95%





## チームボーナス例



## ペイゲートアキュムレーター（ペイゲートボーナス）

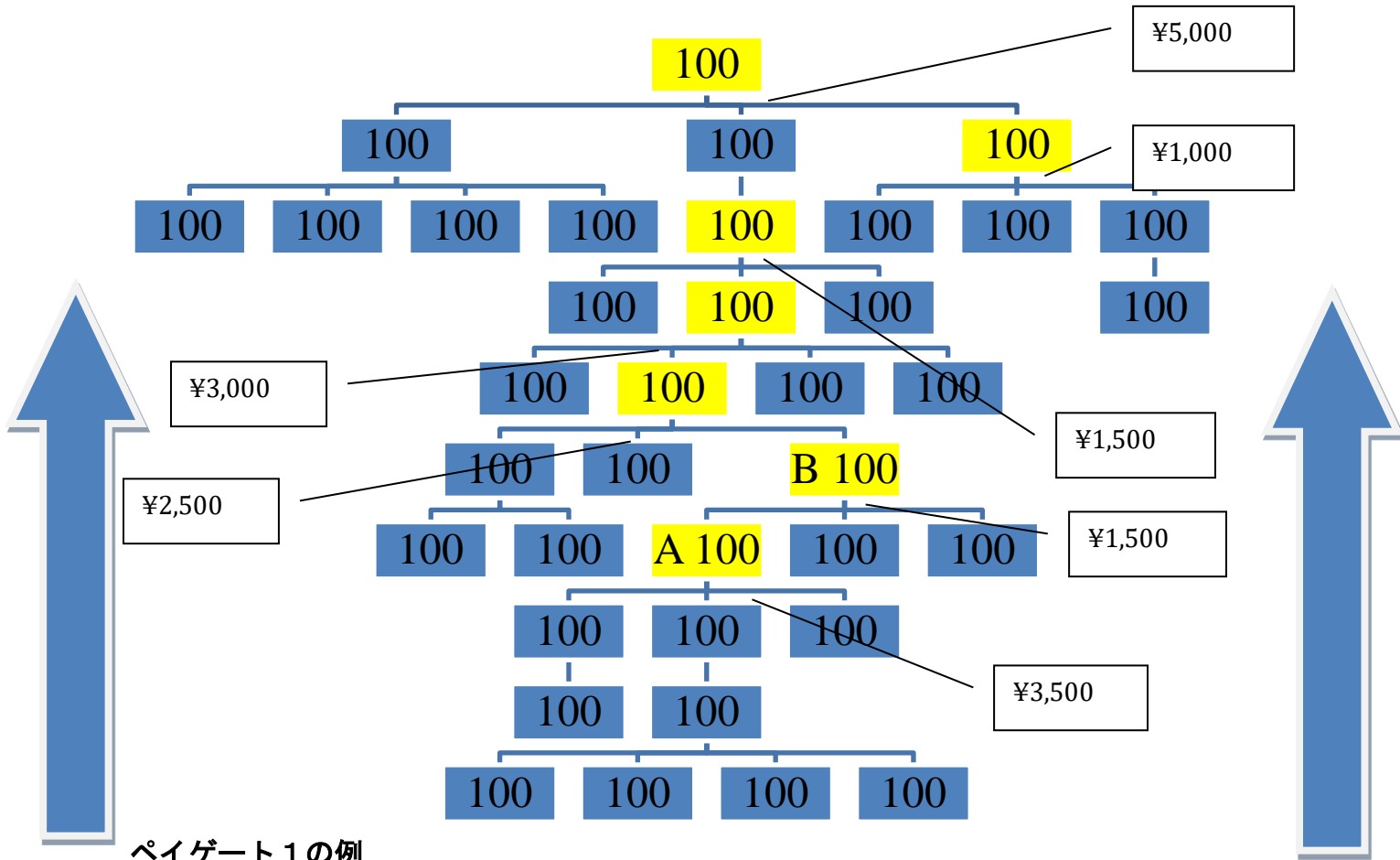
配置系列の月次 CV に対し発生します。ペイゲートボーナスは各ゲートに定められた最大系列の基準値を自身の取得ゲートと同格のゲートを取得する権利を持っている配置系列上で直上のビジネスパートナーにパスアップ※し、残った CV に記表中のレートをかけたものがボーナスとして発生します。

要件に応じ、最大 12 のゲートでボーナスを得られます。ボーナスは、ゲートごとに定めるパスアップポイントを最小 CV として、各グループではなく、各系列から集計します。そのゲートのボーナスを得るためには、最大系列、最大系列以外の系列の合計、上位 2 系列以外の系列の合計の各ゲートに定められた CV が必要です。ペイゲートアキュムレーター（ペイゲートボーナス）において、すべてのパーソナルカスタマー CV は単一の系列（カスタマータンク）として計上されます。たとえばビジネスパートナーによる系列を 2 つ保有、その他にパーソナルカスタマーの登録がある場合、そのカスタマーによる CV は資格認定と支払いにおいて 3 系列目とみなされます。自身のビジネスパートナーアカウントで発生する CV は、自身のペイゲートの達成条件や支払いには含まれません。

※パスアップとは自身のアップラインに算入されるボリュームを指します。

ペイゲート	レート	最大系列の基準値およびパスアップポイント	最大系列以外の系列基準値	第 3 系列の基準値
1	5.00%	200	100	
2	7.00%	700	500	
3	8.00%	2,200	1,500	
4	7.00%	4,500	3,000	
5	6.00%	9,000	6,000	
6	5.00%	18,000	12,000	
7	3.00%	40,000	27,000	
8	1.00%	90,000	55,000	6,000
9	1.00%	200,000	125,000	12,000
10	0.50%	400,000	260,000	18,000
11	0.25%	1,000,000	450,000	40,000
12	0.25%	2,000,000	900,000	100,000

ペイゲート 1 のチャート



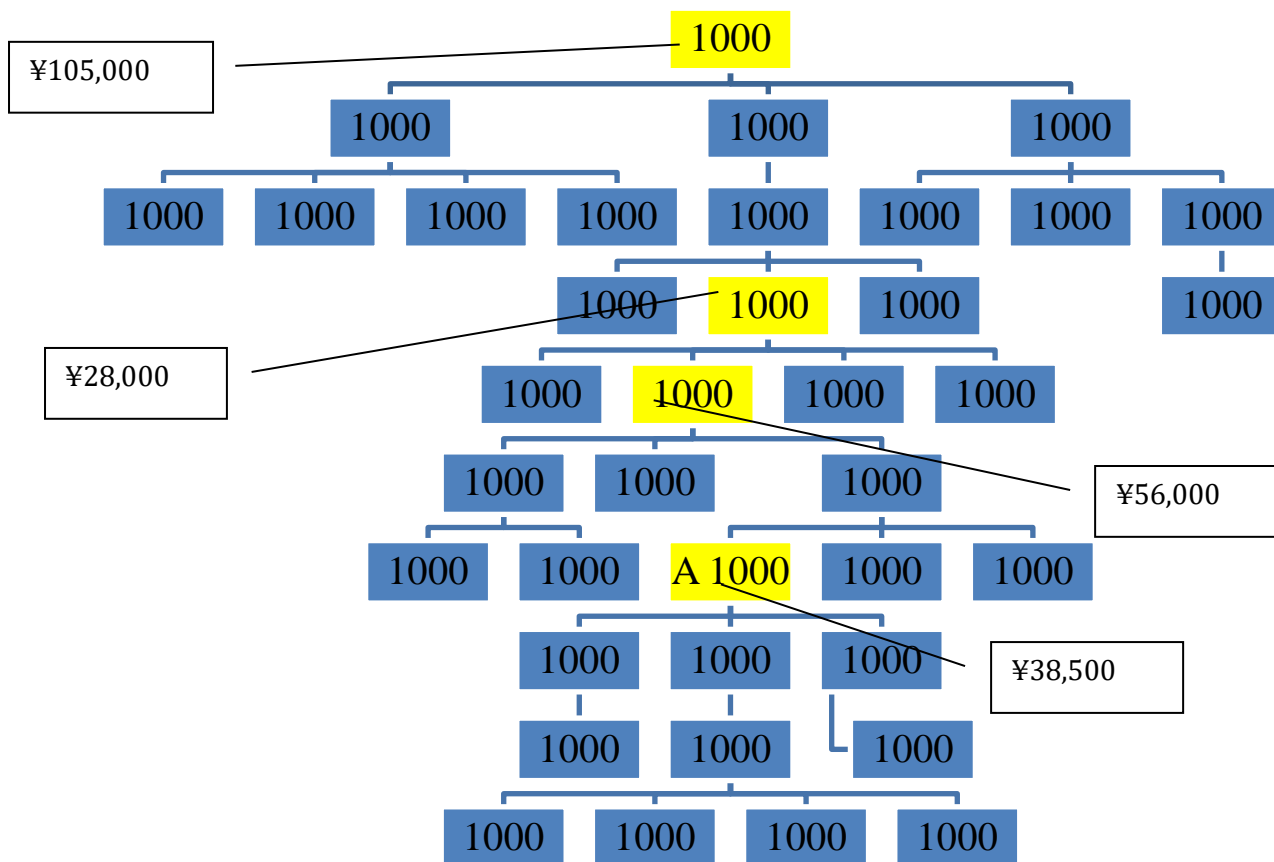
ペイゲート 1 の例

黄色い四角のそれぞれがペイゲート 1 の資格を得るビジネスパートナーを表しています。最初に最下段から上に向かってゲートが開いているビジネスパートナーを確認します。次に、各系列のボリュームを確認します。その上で、最初のペイゲート資格を受けるビジネスパートナーに到達するまでの CV を確認し、支払われる CV を計算します（黄色い四角を追っていきます）。このグループにおいて、最初の黄色い四角（ビジネスパートナー A）は合計 900CV を保持しています。一旦ペイゲート 1 が開くとそれ以降はペイゲート 1 の金額を決定するプロセスに移行します。

1. 最下段または直近のダウンラインのペイゲート取得者のいずれか近い方を開始点として系列の CV を集計します。
2. 最大系列からパスアップポイントを差し引きます。ペイゲート 1 では、このポイントは 200CV です。この 200CV は配置系列の上位ビジネスパートナーに、自身の購入 CV と合わせて算入されます。（ビジネスパートナー A は  $900CV - 200CV = 700CV$  を持っています。この 700CV にペイゲート 1 の 5% を掛けます。支払われる金額は 3,500 円です。

ビジネスパートナー A の計算が終わった段階で、B の各系列を計算します。B の達成したゲートを確認します。この場合 B はペイゲート 1 が開いた状態であることが確認できます。その上で最下段または直近のダウンラインのペイゲート取得者のいずれか近い方を開始点として系列の CV を集計します。そこに A からパスアップされた 200CV を加算します。その結果 500CV を取得しています。そこからペイゲート 1 のパスアップポイント 200CV を引き、最終的に 300CV がビジネスパートナー B のペイゲート 1 の計算の対象となる CV です。したがって 300CV にペイゲート 1 の 5% を掛けます。支払われる金額は 1,500 円です。）ペイゲート 1 の計算がすべて終わったら、ペイゲート 2 の計算を最下段から集計します。

### ペイゲート 4 のチャート



### ペイゲート 4 の例

ペイゲート 1 の例と同じ構成ですが、CV を 1,000CV に引き上げています。ペイゲート 1 から 3 が支払われているということを前提とします。黄色い四角で示した各ビジネスパートナーは、ペイゲート 4 の支払いを受ける資格を取得しています。このペイゲートの資格を得るには、自身の最大系列が 4,500CV 以上で、他の最大系列以外の系列の合計が 3,000CV 以上であることが必要です。

ビジネスパートナーA（黄色い四角の A）への支払い額合計を求めるには、まず、最大系列からパスアップポイント（ペイゲート 4 では 4,500CV）を差し引きます。この 4,500CV は配置系列の上位ビジネスパートナーに、自身の購入 CV およびカスタマー CV と合わせて算入されます。10,000CV - 4,500CV = 5,500CV がビジネスパートナーA のペイゲート 4 の計算の対象となる CV ですので、この 5,500 にペイゲート 4 の 7% を掛けます。払われる金額は 3,500 円です。

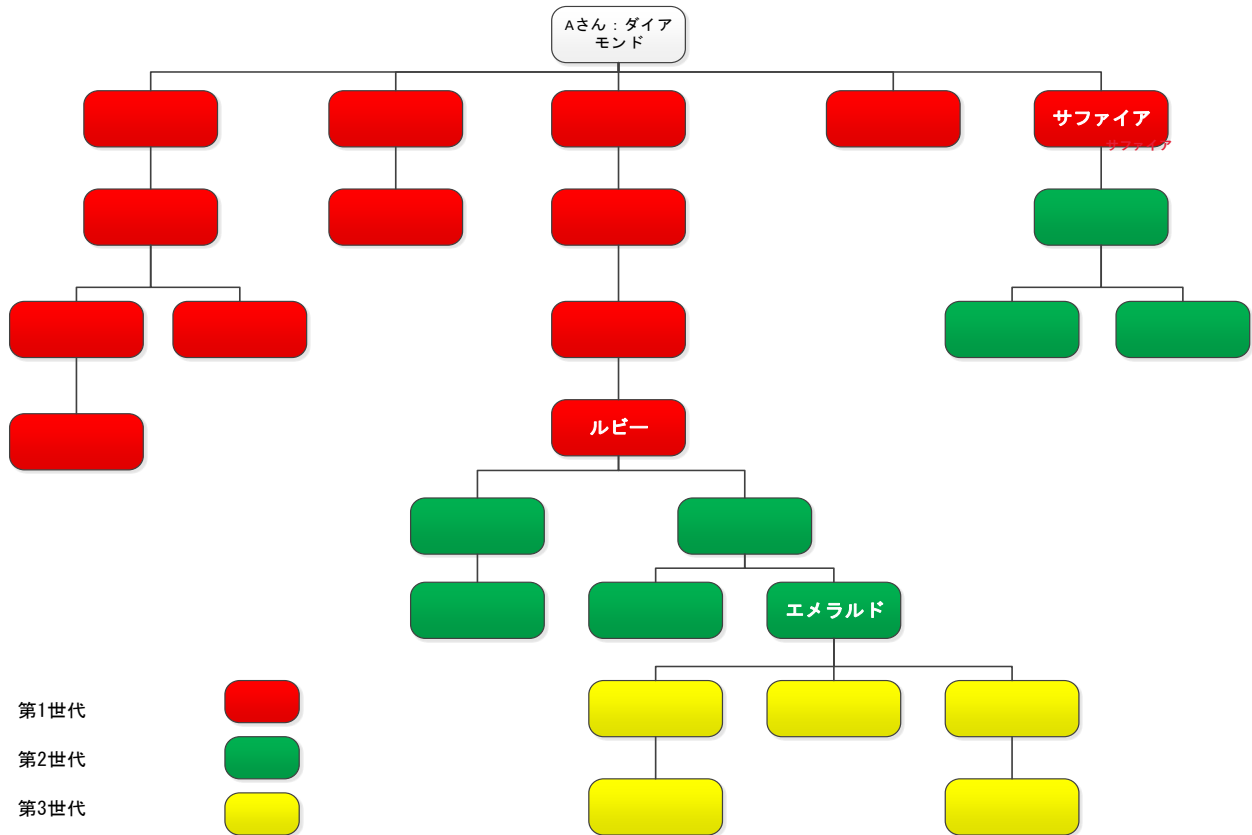
最後に、ペイゲート 4 の取得権利を持っている最上位のビジネスパートナーまでペイゲート 4 の計算プロセスを繰り返します。この例では、合計 4 人のビジネスパートナーがペイゲート 4 ボーナスを獲得します。¥38,500 がこのビジネスパートナーの他のペイゲートボーナス（ペイゲート 1 から 3）に加算されます。

## ジェネレーション チェックマッチ

ジェネレーションマッチングボーナスは自身の紹介系列に対し計算されます。サファイア以上のペイドアズランク取得者を1世代として、最大9世代まで対象として計算され、自身がサファイア以上かつダウンラインにサファイア以上が一人以上存在するビジネスパートナーが取得できます。このボーナスは各世代の取得したペイゲートボーナスに対して設定された各世代ごとの割合で算出されます。

世代(ジェネレーション)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
ラ ン ク	サファイア	15%	10%							
	ルビー	15%	10%	10%						
	エメラルド	15%	10%	10%	5%					
	ダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%				
	ブルーダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%			
	グリーンダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%	3%		
	パープルダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%	3%	2%	
	レッドダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%	3%	2%	1%
	ダブルレッドダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%	3%	2%	1%
	ブラックダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%	3%	2%	1%
	ダブルブラックダイヤモンド	15%	10%	10%	5%	5%	4%	3%	2%	1%

## ジェネレーション チェックマッチの例



上の例で、Aさんはペイドアズランクがダイヤモンドなので、第5世代までのジェネレーションマッチングボーナスを取得できます。図表上、ジェネレーションは3つまでを表示しています。赤い四角はが第1世代、緑が第2世代、黄色が第3世代として示されています。第1世代（赤い四角で表したビジネスパートナー）では、Aさんはペイゲートボーナスを取得しているビジネスパートナーのペイゲートボーナス合計の15%を取得します。第2世代（緑の四角で表したビジネスパートナー）では、Aさんはペイゲートボーナスを取得しているビジネスパートナーのペイゲートボーナス合計の10%を取得します。第3世代（黄色い四角で表したビジネスパートナー）では、Aさんはペイゲートボーナスを取得しているビジネスパートナーのペイゲートボーナス合計の10%を取得します。

## ランクボーナス

ビジネスパートナーが一定のランクを達成した場合に支払われるボーナスです。

- **エメラルドランクボーナス** - 累計で2回エメラルド以上のランクを達成した場合、ワンタイムボーナスとして50万円が支払われます。
- **ブルーダイヤモンドボーナス** - 累計で3回ブルーダイヤモンド以上のランクを達成した場合、ワンタイムボーナスとして250万円が支払われます。
- **パープルダイヤモンドボーナス** - 累計で3回パープルダイヤモンド以上のランクを達成した場合、ワンタイムボーナスとして1000万円が支払われます。
- **ダブルレッドダイヤモンド** - 累計で3回ダブルレッドダイヤモンド以上のランクを達成した場合、ワンタイムボーナスとして5000万円が支払われます。（1カ月あたり1,000万円 で5カ月間に分割して支払われます）
- **ダブルブラックダイヤモンド** - 累計で3回ダブルブラックダイヤモンド以上のランクを達成した場合、ワンタイムボーナスとして1億円が支払われます。（1カ月あたり1,000万円 で10カ月間に分割して支払われます）

---

## リーダーシップ ボーナス

---

### ダイヤモンドプール

全世界のカイアニのグループ会社において発生した CV の合計の 1.5%が、ダイヤモンドプールに蓄えられます。ダイヤモンドプールは毎月計算され、2 カ月後の 25 日（金融機関が休みの場合は翌営業日）に支払われます。つまり、1 月にプールされた CV は 3 月に支払われます。

ダイヤモンドプールは当月を含む過去 3 カ月のうち 2 カ月ダイヤモンド以上のペイドアズランクにあったビジネスパートナーが参加できるボーナスプールです。

毎月のダイヤモンドプール合計額をダイヤモンドプールの全参加者の合計シェア数で割って得られた金額に、自身のシェア数をかけた金額がダイヤモンドプールの金額となります。

ランク	シェア数
ダイヤモンド	1 シェア
ブルー ダイヤモンド	2 シェア
グリーン ダイヤモンド	4 シェア
パープル ダイヤモンド	8 シェア
レッド ダイヤモンド	8 シェア
ダブル レッド ダイヤモンド	8 シェア
ブラック ダイヤモンド	8 シェア
ダブル ブラック ダイヤモンド	8 シェア

レッドダイヤモンド、ダブルレッドダイヤモンド、ブラックダイヤモンド、ダブルブラックダイヤモンドは、レッドダイヤモンドプールの資格を得るまでダイヤモンドプールに参加します。紹介系列下に自分と同じかそれ以上のランク達成があった場合、その月に限りシェア数は 1.5 倍になります。資格条件は、毎月のペイドアズランクによって決まり、同一のビジネスパートナーに対して、同月で異なる複数のボーナスプールの支払いは行われません。

### レッドダイヤモンドプール

全世界のカイアニのグループ会社において発生した CV の合計の 0.5%が、レッドダイヤモンドプールに蓄えられます。レッドダイヤモンドプールは毎月計算され、2 カ月後の 25 日（金融機関が休みの場合は翌営業日）に支払われます。つまり、1 月にプールされた CV は 3 月に支払われます。

毎月のダイヤモンドプール合計額をレッドダイヤモンドプールの全参加者の合計シェア数で割って得られた金額に、自身のシェア数をかけた金額がダイヤモンドプールの金額となります。レッドダイヤモンドプールは当月を含む過去 3 カ月のうち 2 カ月レッドダイヤモンド以上のペイドアズランクにあったビジネスパートナーが参加できるボーナスプールです。

ランク	シェア数
レッド ダイヤモンド	1 シェア
ダブル レッド ダイヤモンド	2 シェア
ブラック ダイヤモンド	2 シェア
ダブル ブラック ダイヤモンド	2 シェア

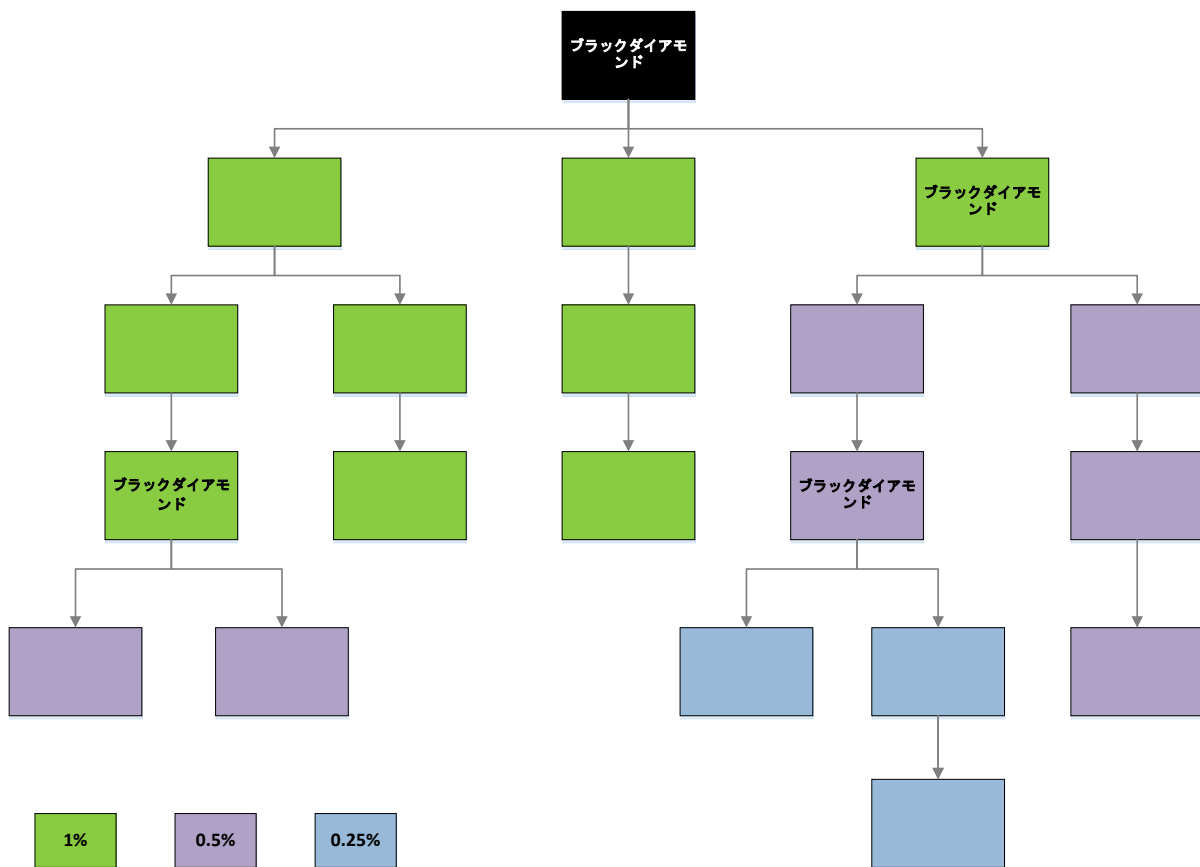
紹介系列下に自分と同じかそれ以上のランク達成があった場合、その月に限りシェア数は 1.5 倍になります。資格条件は、毎月のペイドアズランクによって決まり、同一のビジネスパートナーに対して、同月で異なる複数のボーナスプールの支払いは行われません。



## インフィニティボーナス

インフィニティボーナスは支払いランクがブラックダイヤモンドもしくはダブルブラックダイヤモンドであるビジネスパートナーが取得できるボーナスです。自身のスポンサーダウンラインすべてのCVのうち 1%の CV に対して発生しますが、ダウンラインに同資格者がいる場合、同資格者以下からのボリュームは半分になります。また、自身のスポンサー系列内の新規ブラックダイヤモンドへの支払に制限はありませんが額面は半分になります。

共同資金に参加するためには、ビジネスパートナーは現在の月と前 2 カ月のうちの 1 カ月においてブラックダイヤモンド以上のペイドアズランクを保有している必要があります。



Legend

## カイアニ カープログラム

ルビーランクより、ご自身の車のへのボーナスを受けられるようになりますが、それだけではありません！カープログラムには5つの段階があり、1,000,000円に届く支払いを月々受けられることができます。その段階は、ルビー、ダイヤモンド、グリーンダイヤモンド、レッドダイヤモンド、そしてブラックダイヤモンドです。

ルビーの段を達成するためには、6カ月の間に別々の月で2回ペイドアズランクのルビーを達成する必要があります。ダイヤモンド、グリーンダイヤモンド、レッドダイヤモンド、ブラックダイヤモンドを達成するためには、5カ月の間に別々の月で3回それぞれのペイドアズランクを達成する必要があります。

詳細については、カイアニのカープログラムガイドラインをご参照ください。

---

 旅行
 

---

カイアニは、ビジネスパートナーの育成に対し研修ならびに研修旅行を提供します。内容は登録国によって異なります。

---

 カイアニ ボーナス スケジュール
 

---

### ウィークリー（週払い）ボーナス

チームボーナス  
 パーソナルカスタマーボーナス  
 ファストスタートボーナス

ボーナス締日	支払日
毎週日曜日	毎週金曜日

\*ウィークリーボーナスは、登録国の現地時間における前の週の月曜日から日曜日を基準として計算します。

### マンスリー（月払い）ボーナス

ペイゲートボーナス  
 ジェネレーションマッチングボーナス  
 インフィニティボーナス  
 ランクボーナス  
 カスタマービルダーボーナス  
 パワープレイ

ボーナス締日	支払日
毎月最終営業日	翌 25 日

### その他のボーナス

ダイヤモンドプール  
 レッドダイヤモンドプール

ボーナス締日	支払日
毎月最終営業日	翌々25 日

※ボーナスの締日または支払日が週末または祝日にあたる場合は、翌営業日に手続きが行われま  
 ず。

※カープログラムの支払いについては別紙を参照ください。

---

 用語集
 

---

<b>ビジネスパートナー</b>	ビジネスパートナー資格登録契約を締結し、カИАニのコンペンセーションプランに基づく特定利益を得る資格のある方を指します。
<b>カスタマー</b>	ビジネスパートナーの紹介を受けてカИАニから製品を直接購入する、カИАニ コンペンセーションプランへの参加資格を持たない方を指します。
<b>コンペンセーションプラン</b>	ビジネスパートナーが契約に基づき活動することにより得られる利益に関するプランをいいます。当該利益は特商法第 33 条に規定する「特定利益」に相当します。
<b>ボーナス</b>	報酬のうち、ウィークリー（週次）で支払われるものを指します。
<b>コミッション 系列</b>	報酬のうち、マンスリー（月次）で支払われるものを指します。ビジネスパートナーに紐づく第 1 レベルのビジネスパートナーが構成するグループ。紹介系列および配置系列の 2 種類があります。レッグとも言います。
<b>最大系列</b>	配置系列のうちボリュームが最大である系列をいいます。
<b>紹介者系列</b>	ビジネスパートナーの組織のうち、本人が直接スポンサリングしたビジネスパートナーを起点として登録されたビジネスパートナーの組織を指します。スポンサーツリーとも言います。
<b>配置系列</b>	ビジネスパートナーの組織のうち、自身がスポンサリングしたビジネスパートナーを自身のグループ内に配置した組織を指します。プレイメントツリーとも言います。
<b>アップライン</b>	ビジネスパートナーの組織のうち、紹介者系列において、あるビジネスパートナーの上位に登録された全てのビジネスパートナーをいいます。
<b>ダウンライン</b>	ビジネスパートナーの組織のうち、あるビジネスパートナーの下に登録された全てのビジネスパートナーをいいます。
<b>ボリューム</b>	ボーナス／コミッション対象となる製品についている、ボーナス／コミッション計算の基準値です。
<b>QV</b>	QV（クオリファイドボリューム）とは、製品ごとに割り当てられたボリュームで、ランクや最低認定要件を決める基となります。QV は製品を購入したビジネスパートナー本人およびそのアップラインのビジネスパートナーに加算されます。カスタマーの購入分については、紹介者のビジネスパートナーおよびそのアップラインのビジネスパートナーに加算されます。

<b>MQV</b>	MQV（メンバークオリファイドボリューム）とは、自身の購入と、直紹介の顧客の購入により生じる QV を合算したボリュームをいいます。下位のビジネスパートナーの QV はこれに含みません。
<b>GQV</b>	GQV（グループクオリファイドボリューム）とは、自身の購入、下位の全ビジネスパートナーの購入および全顧客の購入を含めたグループ全体の購入により生じる QV を合算したボリュームをいいます。
<b>CV</b>	CV（顧客ボリューム）とは、製品ごとに割り当てられたボリュームで、ボーナス計算の基となります。CV は製品を購入したビジネスパートナーのアップラインのビジネスパートナーに加算されます。顧客の購入分については、購入した顧客の紹介者であるビジネスパートナーおよびそのアップラインのビジネスパートナーに加算されます。
<b>SV</b>	SV（スペシャルボリューム）とは、初回パックに割り当てられたボリュームで、チームボーナス計算の基となります。
<b>KV</b>	KV（カイアニボリューム）とは、製品ごとに割りてられたボリュームで、カイアニケアプログラムに用いられるボリュームです。
<b>ランク</b>	ビジネスパートナーに与えられる呼称として、カイアニにおける基準となるもの。ランクとは、ボーナス受給のランクを指す場合（ペイドアズランク）と、過去に達成した最高ランク（ライフタイムランク）を指す場合があります。毎月の特定の条件を達成することで、コンペンセーションプランに沿ってランクが変わります。
<b>ペイドアズランク</b>	各月の実績に応じて確定するランク。
<b>ライフタイムランク</b>	自身が過去に達成した最高ランク。
<b>ジェネレーション</b>	ジェネレーション（世代）とは、系列内でサファイア以上のペイドアズランク取得者からその系列下で次にいるサファイア以上のペイドアズランクまでを1世代と見なし、計算の基準とします。
<b>ホールディングタンク</b>	新規登録のビジネスパートナーを系列内のどこに配置するか、一時的に留保する仕組み。ウィークリーボーナス計算開始までに配置を行わない場合、システムが自動的に自身の配置系列の第1レベルに新規ビジネスパートナーを配置します。
<b>パスアップ</b>	最大系列の基準値として自身のペイゲートの対象から上位者のボリュームに移行することを指します。