

臺灣花蓮地方法院民事判決

111年度訴字第38號

原告 陳佩君

原告 溫至先即溫晨亦

共同訴訟代理人 林萬生律師

被告 百事達國際飯店股份有限公司

法定代理人 鄭正忠

訴訟代理人 許嚴中律師

上列當事人間請求給付顧問費事件，本院於民國111年10月12日
言詞辯論終結，判決如下：

主 文

一、被告應給付原告新臺幣(下同)43,442元，及自民國111年1月
27日起至清償日止，按年息百分之5計算之利息。

二、原告其餘之訴駁回。

三、訴訟費用由被告負擔百分之6，餘由原告負擔。

四、本判決原告勝訴部分得假執行。但被告如以43,442元為原告
預供擔保得免為假執行。

五、原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

一、本件訴訟經言詞辯論後原定111年11月4日下午3時30分宣
判，惟因本件承審法官確診新冠肺炎進行隔離之故，致有變
更宣示判決期日之必要，依民事訴訟法第159條規定變更宣
判期日於111年11月16日下午5時宣判。原告原起訴請求被告
給付1,990,052元及遲延利息，嗣於訴訟程序進行中變更請
求之金額為1,497,430元(利息請求不變)，有書狀、筆錄可
參(卷11、141頁)，核屬減縮應受判決事項之聲明，且被告
同意原告前開訴之變更(卷141頁)，依民事訴訟法第255條第
1項第1、3款規定，原告所為訴之變更應予准許。

二、原告訴之聲明：被告應給付原告1,497,430元，及自起訴狀
繕本送達被告翌日即111年1月27日(卷59頁)起至清償日止，

按年息百分之5計算之利息；願供擔保請准宣告假執行。主張：

(一)兩造於109年1月20日簽立「百事達國際飯店旅館營收顧問合約書」(下稱顧問合約)，約定原告擔任被告之顧問，由原告提供如合約附件一所示之服務，被告應依合約附件一所示之內容給付原告顧問費如下：(一)策略執行費：每月4萬元。(二)營收策略顧問費：設立總營收基期，以三個月為一季度結算營收顧問費為超出基期之8%。(每年各季基期如下：1至3月基期：1,270萬元，4至6月基期：1,200萬元，7至9月基期：1,340萬元，10至12月基期：1,200萬元)。顧問合約存續期間原依第2條規定為自109年2月1日起至110年1月31日止，兩造並依合約第四1.E.約定，展延至111年1月31日止。俟被告於110年9月3日通知原告「本合約屆滿(即111年1月31日)後，雙方不再續約。」原告表示同意，故而顧問合約之期限，係自109年2月1日起至111年1月31日止。

(二)依被告飯店109年度之營業額及數據，被告應給付原告營收策略顧問費1,497,430元，即第三、四季達成數如下：①第三季7至9月基期為1340萬元，實際營業額26,054,326元，超過基期12,654,326元，被告應給付原告超出基期之8%營收策略顧問費為1,012,346元。②第四季10至12月基期1200萬元，實際營業額18,221,320元，超過基期6,221,320元，被告應給付原告超出基期之8%營收策略顧問費為497,706元。合計第三、四季被告應給付原告之營收策略顧問費為1,510,052元，原告竟只給付12,622元，尚應給付原告1,497,430元。依兩造顧問合約之約定請求。

(三)顧問合約附件一明確記載總營收基期超出基期8%為顧問費，在108年第三、四季被告之總營收額均不及900萬元，兩造在訂立系爭合約時，協議就第三、四季而言，原告必須將總營收額從原來不及900萬元提升到1340萬元以上的部分才取得8%的顧問費，就第四季原告必須將總營收額從不及900萬元提升到1200萬元才就超過的部分取得8%的顧問費。網路行銷

01 的效益除了直接網路訂房外，該訂房房客到飯店還會有其他
02 附帶消費，也有見到網路行銷自行打電話到飯店訂房。至於
03 被告提及系爭合約第4條2.G記載，其意義是指被告原定的既有
04 通路的房客基於被告給予的既有的優惠由被告自行負責之
05 意，與本案爭點無礙。

06 三、被告答辯聲明：原告之訴駁回。辯稱：

07 (一)兩造之所以訂立顧問合約，是因被告原本的客源主要來自透
08 過旅行社、或以電話、臨櫃、電子郵件訂房此類傳統訂房方
09 式；為了開發「網路訂房」的客源，因此委由原告處理「網
10 路訂房」此類訂房模式(即如顧問合約附件一所示「Agoda、
11 Booking.com、Expedia、trip.com、HotelsCombined、四方
12 通行、易遊網」等線上訂房網站及官網德安系統)，原告服
13 務之範圍亦僅及於「網路訂房」事務，而不包含透過旅行
14 社、或以電話、臨櫃、電子郵件此類傳統訂房方式及餐飲、
15 場租等項目。

16 (二)顧問合約附件一所載之「總營收」是指原告服務範圍(即網
17 路訂房部分)之總營收，而非被告飯店之全部營收；原告就
18 被告飯店之全部營收為請求，並無理由。

19 1.顧問合約之締約目的是為了拓展「網路訂房」之客源，原告
20 之服務內容亦僅及於此，合約第四條第2項G.即明載「既有
21 通路或線下旅行社若因乙方管理之線上通路有任何要求，皆
22 與乙方無涉」，亦足徵「既有通路或旅行社」之客源與原告
23 無關。因此在約定合約附件一之「總營收基期」時，雙方即
24 言明是指原告在附件一服務範圍內之總營收，而不包括被告
25 之既有通路或旅行社部分(因為這部分的營收與原告無關)。

26 2.尤其自被告109年度損益表可知，被告飯店109年度的營業成
27 本8,913,351元，營業費用43,401,174元，二者合計即高達
28 52,314,525元；而合約附件一之全年總營收基期合計為5010
29 萬元，更可證明契約所設定之基期顯無可能是指被告飯店之
30 全部營收(蓋即使全部達成基期，被告都還虧損)，而是指原
31 告服務範圍即網路訂房部分之總營收。

01 (三)依被告飯店109年第三、四季之網路訂房營收表，109年第三
02 季網路訂房部分(即原告之服務範圍)之總營收為14,100,806
03 元，確有超出基期(1340萬元)700,806元，乘以8%為56,064
04 元，此部分被告已給付原告12,622元之營收顧問季費，僅須
05 再給付原告43,442元。至109年第四季網路訂房部分之總營
06 收為7,245,597元，並未達到設定之基期1200萬元，原告自
07 不得請求營收顧問季費。

08 四、兩造不爭執之事實：

09 (一)兩造有簽立被證一之顧問合約(卷77至80頁)。

10 (二)被告109年第一、二季之營收並未達到契約設定之基期。

11 (三)被告已給付原告109年第三季之營收顧問季費12,622元。

12 (四)被證7(卷107至117頁)為真正。

13 五、得心證之理由：兩造所爭執之處應在於：原告依顧問合約約
14 定請求109年7月1日至109年12月31日止之顧問費1,497,430
15 元及遲延利息，是否有理？本院之判斷如下：

16 (一)兩造就簽立顧問合約，約定原告應提供附件一所載之服務，
17 被告應依附件一所示給付策略執行費及營收策略顧問費等情
18 均不爭執，堪信屬實。依附件一記載，被告應給付予原告之
19 營收策略顧問為第三季7至9月基期1,340萬元，超出基期之
20 8%；第四季10至12月基期1,200萬元，超出基期之8%(卷80
21 頁)。兩造所爭執者，在於合約附件一營收策略顧問費所載
22 之總營收基期，究竟是被告飯店的總營收額(如被證7)，或
23 是被告網路訂房之營收額(如被證6)。

24 (二)按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之
25 辭句，民法第98條定有明文。又按解釋私人之契約應在通觀
26 全文，並斟酌立約當時之情形，以期不失立約人之真意；解
27 釋意思表示端在探求表意人為意思表示之目的性及法律行為
28 之和諧性，解釋契約尤須斟酌交易上之習慣及經濟目的，依
29 誠信原則而為之(最高法院92年度台上字第1583號、88年度
30 台上字第1671號判決意旨可資參考)。原告主張營收策略顧
31 問費之總營收基期應是被告飯店之總營收額，惟為被告所否

01 認。本院基於以下理由，認定該營收策略顧問費之總營收基
02 期應為網路訂房之營收額，而非被告飯店之總營收額：

03 1.依顧問合約第一條約定原告之服務範圍如附件一記載，原告
04 應提供之服務為：Agoda、Booking.com、Expedia、
05 trip.com、HotelsCombined、四方通行、易遊網、直訂管道
06 (官網、社群平台)之「操盤、優化、串接(其他額外優勢通
07 路)、官方網站優化及銷售(協助被告最新消息、活動規劃計
08 畫及曝光)等線上訂房網站及官網德安系統)，並「既有通路
09 或線下旅行社若因原告管理之線上通路有任何要求皆與原告
10 無涉(顧問合約第四條2.G；卷78頁)；原告因提供附件一之
11 服務而得請求被告給付報酬，策略執行費為定額月費每月4
12 萬元，營收策略顧問費為季費，則依顧問合約之契約性質及
13 兩造約定內容，原告所應取得之報酬(策略執行費、營收策
14 略顧問費)，應與其提供之服務有關；再參酌證人李多(於
15 109年6、7月至10月間在被告飯店擔任副總經理，為顧問合
16 約之見證人)到庭證稱，原告要做的事情就是訂房網站價格
17 調整及銷售(卷145頁)，與顧問合約附件一之約定相符，應
18 可採信。斟酌兩造簽約之目的性、交易上之習慣及經濟目
19 的，解釋合約附件一營收策略顧問費之總營收基期，應為原
20 告所提供網路訂房部分之總營收，而非原告飯店(含既有通
21 路、旅行社、網路訂房、餐飲、場租等)之全部營收。原告
22 主張應以被告總營收額基期計算，難認可採。

23 2.依兩造均不爭執之網路平台營收資料(被證6即卷105頁)可
24 知，109年第三季網路訂房之總營收為14,100,806元，超出
25 基期(1340萬元)700,806元，原告得請求被告給付營收策略
26 顧問費56,064元($700806 \times 8\% = 56064$ ；元以下四捨五入)，扣
27 除被告已給付原告12,622元後，被告應給付原告43,442元
28 ($00000 - 00000 = 43442$)。109年第四季網路訂房部分之總營
29 收為7,245,597元，並未達到設定之基期1200萬元，原告即
30 無營收策略顧問費得為請求。

31 六、從而，原告依顧問合約之約定請求如主文第1項所示，為有

理由，應予准許，並依民事訴訟法第389條第1項第5款、第392條第2項規定依職權宣告假執行及免為假執行，逾此部分之請求為無理由，應併原告假執行之聲請予以駁回。

七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中 華 民 國 111 年 11 月 16 日
臺灣花蓮地方法院民事第一庭
法 官 楊碧惠

以上正本係照原本作成。

如不服本判決，應於送達後20日內，向本院提出上訴狀並表明上訴理由(均須按他造當事人之人數附繕本並繳納上訴裁判費)。

如委任律師提起上訴者，亦應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 111 年 11 月 16 日
書記官 吳琬婷