

臺灣新北地方法院民事判決

111年度簡上字第525號

上訴人 五裔有限公司

法定代理人 游心怡

訴訟代理人 張智偉律師

被上訴人 林昭儀即有美企業社

上列當事人間請求返還不當得利事件，上訴人對於中華民國111年7月15日本院板橋簡易庭110年度板簡字第1659號第一審判決提起上訴，本院於民國112年6月14日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

上訴駁回。

第二審訴訟費用由上訴人負擔。

事實及理由

壹、程序方面：

本件被上訴人經合法通知，未於言詞辯論期日到場，核無民事訴訟法第386條所列各款情形，爰依上訴人聲請，由其一造辯論而為判決。

貳、實體方面：

一、上訴人於原審起訴及本院主張：兩造於民國110年1月1日簽立「品牌營運管理合約」及附約（下稱系爭契約），約定由被上訴人擔任上訴人旗下禮盒品牌「TUTU」（下稱系爭品牌）之營運及管理服務，為期1年，被上訴人之服務費用為每年新臺幣（下同）30萬元，每月另再收取10萬元以供支應必要費用，系爭契約之定性應屬委任及承攬之混合契約，又系爭契約著重於一定工作之完成，自應適用承攬契約相關規定。距上訴人依約給付年度服務費用30萬元後，被上訴人就系爭契約應負責之項事務，僅達成「每2日1則臉書發文」及「每2日一則IG發文」項目，其餘21項事務均未履行，上訴人遂於110年4月1日以存證信函通知被上訴人終止系爭契

01 約，上訴人依約給付30萬元之「年度」服務費用，平均每月
02 之服務費用為25,000元。因被上訴人消極不履行契約，故經
03 上訴人於110年4月1日發函終止系爭契約，是被上訴人僅提
04 供3個月之服務，其受有9個月服務費用即225,000元之不當
05 得利。另被上訴人有提供服務之3個月期間，就系爭契約應
06 處理之事務中，被上訴人有21項事務未處理，該3個月之服
07 務費用75,000元尚應依處理事務之比例返還，故被上訴人應
08 再返還68,478元。是被上訴人共應返還293,478元之不當得
09 利與原告。為此，爰依系爭契約、民法第179條、第511條規
10 定提起本件訴訟。於原審聲明：被上訴人應給付上訴人293,
11 748元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息百
12 分之5計算之利息；並願供擔保請准宣告假執行（原審為上
13 訴人敗訴之判決，上訴人不服提起上訴）。上訴聲明：(一)原
14 判決廢棄。(二)被上訴人應給付上訴人293,478元，及自起訴
15 狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息百分之5計算之利
16 息。

17 二、被上訴人未於言詞辯論期到庭，據其於原審之陳述略以：上
18 訴人片面終止契約造成被上訴人不必要損失，被上訴人僅向
19 上訴人收取30萬元報酬，但被上訴人支出的人事費用與營運
20 成本超過50萬元，且被上訴人都有派相關人員參加上訴人的
21 會議，都有在執行合約內容等語。

22 三、本院得心證理由：

23 上訴人主張：兩造於110年1月1日簽訂系爭契約，約定由被
24 上訴人擔任系爭品牌之營運及管理服務，為期1年，設定年
25 度目標為銷售額1,500萬元，被上訴人之服務費用為每年30
26 萬元，每月另再收取10萬元以供支應必要費用，被上訴人依
27 約應負責至少4個據點(百貨、街邊店面、寄賣等)之通路開
28 發、管理原告之官方網站、臉書、Line、負責係爭品牌進
29 駐、搬遷、撤櫃監督、應負責櫃位或店面現場事務、設定簽
30 訂員工規章及員工守則、根據銷售點現場情況提出相關之活
31 動計畫、全責處理商品之售後服務、每月至少4次至銷售點

01 進行現場督導，並須對現場環境等製作報告、負責銷售點之
02 人員招募、負責對現場銷售人員之教育訓練與考核、負責於
03 每月2日前提供銷售人員之薪資申請表予上訴人等事宜，而
04 上訴人已依約給付被上訴人30萬元（品牌管理予開發之年度
05 服務費用），嗣上訴人於110年4月1日以存證信函向被上訴
06 人終止系爭契約等情，業據其提出之品牌營運管理合約、五
07 裔品牌營運管理合約附約及郵局存證信函等件在卷可稽（見
08 原審卷第25至36頁），且為被上訴人於原審所不爭執，此部
09 分事實自堪信為真正。復上訴人主張：系爭契約之性質係委
10 任及承攬之混合契約，且系爭契約著重於一定工作之完成，
11 應適用承攬契約之規定，上訴人已於110年4月1日依民法第5
12 11條規定終止承攬契約，縱認屬委任關係，亦依民法第549
13 條規定終止委任契約，被上訴人已受領9個月年度服務費用
14 即225,000之不當得利，及被上訴人有21項事務未處理，該3
15 個月之服務費用75,000元尚應依處理事務之比例返還，故被
16 上訴人應再返還68,478元，共應返還293,478元等節，則為
17 被上訴人所否認，並以前詞置辯。是本件爭點應為：(一)系爭
18 契約之定性為何？(二)系爭契約是否合法終止？(三)上訴人依民
19 法第179條規定，請求被上訴人返還不當得利，有無理由？
20 若有理由，被上訴人應給付之金額若干？茲分述如下：

21 (一)系爭契約之定性為何之爭議：

- 22 1.按基於私法自治及契約自由原則，當事人得自行決定契約之
23 種類及內容，其契約類型不以有名契約為限。而契約之定性
24 及法規適用之選擇，乃對於契約本身之性質在法律上之評
25 價，屬於法院之職責，自不受當事人法律意見之拘束。又委
26 任與承攬於契約履行之過程中，皆以提供勞務給付作為手
27 段，在性質上同屬勞務契約。然受任人提供勞務旨在本於一
28 定之目的，為委任人處理事務，其契約之標的重在「事務之
29 處理」；至於承攬人提供勞務乃在為定作人完成一定之工
30 作，其契約之標的重在「一定工作之完成」（最高法院109
31 年度臺上字第215號民事判決意旨參照）。苟當事人所訂立

之契約，係由承攬之構成分子與委任之構成分子混合而成，且各具有一定之分量時，其既同時兼有「事務處理」與「工作完成」之特質，即不能再將之視為純粹之委任或承攬契約，而應歸入非典型契約中之混合契約（司法院院字第2287號解釋參照），而成為一種法律所未規定之無名勞務契約。復以委任契約為最典型及一般性之勞務契約，為便於釐定有名勞務契約以外之同質契約所應適用之規範，俾契約當事人間之權利義務關係有所依循，民法第529條乃規定：「關於勞務給付之契約，不屬於法律所定契約之種類者，適用關於委任之規定。」故有關由委任與承攬二種勞務契約之成分所組成之混合契約，性質上仍不失為勞務契約之一種，自應依該條之規定，適用關於委任之規定，庶符立法之旨意（最高法院103年臺上字第560號民事判決參照）。

2. 經查，系爭契約第1條第1項、第2項約定：「甲方（即上訴人）以書面方式委託乙方（即被上訴人）進行通路開發與進駐之確認意願，乙方同意並協助代表甲方尋找合適甲方商品屬性與甲方意向之通路銷售點，甲乙方雙方合議，承諾至少開四個點，含百貨、街邊店面、寄賣。甲乙雙方合議甲方授權由乙方管理並優化甲方所持有之官方網站與臉書及Line的線上系統總管理。」，第2條第1項約定：「當甲方有進駐、搬遷、撤櫃需求時，甲方需全權授權乙方進行協助對通路之相關事宜。」，第3條第5項、第11項約定：「管理期間：甲方同意委託乙方代表甲方管理品牌通路之相關事務，期間自110年1月1日起至同年12月31日止…。乙方於承攬櫃（店）點管理期間，提供甲方的品牌營運服務如下：線下及線上服務內容」等情，有系爭品牌營運管理合約在卷可查（見原審卷第25至31頁），則依前揭條款之約定，兩造係使用「委託」、「授權」等字樣，並佐以兩造簽訂系爭契約之目的在於行銷推廣上訴人名下之系爭品牌，被上訴人所負之義務即係於前揭範圍內提供系爭品牌之行銷內容、方式。行銷內容為協助上訴人尋找適合銷售地點、進駐、人員之培訓及官網

建置等，方式可包含臉書、Ig等平台之貼文留言投入等方式，是以系爭契約著重點在於行銷服務之提供，即重著於專業技術之服務，而非工作之完成，揆諸前揭說明，足徵系契約係屬委任契約無疑。再者，被上訴人依系爭契約之約定，代表上訴人向通路主管單位進行簽約與進駐之相關事宜，就簽約與進駐之相關文件，亦須經過上訴人審核，可知被上訴人勞務提供並無獨立性，益徵系爭契約之定性為委任契約至為明確。至上訴人雖主張：兩造就績效獎金達成合意而具承攬性質等語，然此僅係委任報酬之約定，並無自從逕以報酬使用績效獎金即認契約性質為承攬契約，是上訴人之主張，自無可採。

(二)系爭契約是否合法終止之爭議：

1.按委任契約本質上，係以委任人與受委任人雙方之信賴關係為基礎，具有相當高之專屬性，當委任人對於受委任人之信任發生動搖時，自不得強求委任人繼續委任，故委任契約中，雙方均得隨時終止契約，此為民法第549第1項規定之由來。又民法第549條第1項終止權，既屬當事人一方得隨時行使之權利，自不以他方具有歸責性與否為前提。僅於當事人之一方，於不利於他方之時期終止委任契約時，依民法第549條第2項前段規定，應負損害賠償責任。但依同條項但書規定，如因非可歸責於該當事人之事由，致不得不終止契約者，則不在此限。又按對話人為意思表示者，其意思表示，以相對人了解時，發生效力。非對話而為意思表示者，其意思表示，以通知達到相對人時，發生效力。民法第94條、第95條第1項前段分別定有明文。

2.經查，上訴人於110年4月1日以存證信函向被上訴人表示終止系爭契約之情，有該郵局存證信函可佐（見原審卷第33至36頁），再佐以上訴人於110年3月31日以Line向被上訴人稱：「那線上線下合約，先不續約，年約的部分星期五再討論」、被上訴人回稱：「另外線上線下合約終止的部分請你們提出相關數據讓我們公司能夠參考未達標的定義？」等

01 語，有Line之通訊紀錄可稽（見原審卷第153至157頁），堪
02 認上訴人終止系爭契約之意思表示於110年4月1日已達到被
03 告，並為被上訴人了解，系爭契約適用委任之法律關係，業
04 如前述，依民法第549條規定，上訴人自得隨時終止契約，
05 應認上訴人業於110年4月1日合法終止系爭契約。

06 (三)上訴人依民法第179條規定，請求被上訴人返還不當得利，
07 有無理由？若有理由，被上訴人應給付之金額若干之爭議：

08 1.按無法律上之原因而受利益，致他人受損害者，應返還其利
09 益。雖有法律上之原因，而其後已不存在者，亦同。民法第
10 179條定有明文。又接受任人應受報酬者，除契約另有訂定
11 外，非於委任關係終止及為明確報告顛末後，不得請求給
12 付；委任關係，因非可歸責於受任人之事由，於事務處理未
13 完畢前已終止者，受任人得就其已處理之部份，請求報酬，
14 民法第548條定有明文。又民法第548條第2項規定，受任人
15 得就其已處理之部分，請求報酬，其數額應按已處理事務之
16 難易或所占比例，依契約本旨及誠信原則酌定之，最高法院
17 95年度臺上字第2120號民事判決意旨參照。

18 2.查，系爭契約業經上訴人終止，已如前述，上訴人雖主張：
19 因被上訴人未依系爭契約履行，故終止系爭契約等語。然依
20 被上訴人提之兩造於110年4月1日Line對話紀錄內容略以：
21 「被上訴人：另外線上線下合約終止的部分請你們提出相關
22 數據讓我們公司能夠參考未達標的定義？」等語，有上開對
23 話紀錄可憑（見原審卷第157頁），復依被上訴人於原審審
24 理時提出之簡報書內容（見原審卷第203至209頁），已包含
25 系爭品牌訂單成果、銷售排行榜、業務訂單流程制定、客戶
26 回饋、於臺北市、新北市及新竹市之進駐店家、銷售數據分
27 析、於Fb、Ig及Line上之年齡、性別、區域分析及3個月績
28 效、線上貼文留言、行事曆等內容，兩造亦於109年1月15
29 日、同年1月24日、同年2月8日開會討論系爭品牌之營運及
30 管理等節，有上開期日之會議記錄可佐（見原審卷第247至27
31 5頁），尚難認被上訴人有上訴人主張於系爭契約期間，均未

01 提供任何系爭品牌行銷規劃服務之情。從而，被上訴人並無
02 可歸責事由，揆諸前揭說明，其自得請求上訴人就其已處理
03 之部分給付報酬。

04 3.再者，系爭契約既經上訴人依民法第549條第1項之規定終
05 止，上訴人復未能舉證證明係因可歸責於被上訴人事由終
06 止，被上訴人自得就其已處理之部分，請求報酬，茲計算如
07 下：

08 (1)關於年度服務費用：兩造原約定之管理期間為110年1月1日
09 起至同年12月31日止共12個月，年度服務費用總額為30萬
10 元，平均每月為25,000元（計算式： $300,000\text{元} \div 12\text{月} = 25,0$
11 00元 ），被上訴人自110年1月1日起至同年3月31日止，已處
12 理3個月之事務，應可請求年度服務費75,000元之報酬（計算
13 式： $25,000\text{元} \times 3 = 75,000\text{元}$ ）。□

14 (2)關於各月品牌營運管理費用（下稱月費）：依系爭契約第3條2
15 項、第4項及附約第2條約定，可知除上揭年度服務費用30萬
16 元，上訴人每月另應給付被上訴人月費10萬元，若各月營業
17 額低於87萬元，月費數額降為7萬元；若各月營業額低於62
18 萬元，被上訴人不得收取該月月費；又各月營業額達125萬
19 元，被上訴人得就該月營業額請求1%之績效獎金；各月營業
20 額達135萬元，被上訴人得就該月營業額請求2%之績效獎
21 金；各月營業額達150萬元，被上訴人得就該月營業額請求
22 3%之績效獎金，此有系爭契約及附約佐卷可考（見原審卷第
23 27至31頁）。次查，系爭品牌110年1月之營業額為3,257,26
24 8元、110年2月之營業額為1,767,628元、110年3月之營業額
25 為529,162元，核與卷附業績分析表所載營業額相符（見原
26 審卷第115、135至139、326頁及本院卷第53頁），則系爭契
27 約各月之月費及績效獎金分析如下：□

28 ①110年1月：月費10萬元；績效獎金97,718元。

29 系爭品牌110年1月營業額為3,257,268元，已逾87萬元，依
30 系爭契約第3條第2項，上訴人應給付月費10萬元；且營業額
31 達為3,257,268元，已逾150萬元，依系爭契約第3條第4項，

被上訴人得請求該月營業額3,257,268元之3%即97,718元(計算式：3,257,268元 $\times$ 3%=97,718元，元以四捨五入，下同)為績效獎金。□

②110年2月：月費10萬元；績效獎金53,029元。

系爭品牌110年2月營業額為1,767,628元，已逾87萬元，依系爭契約第3條第2項、系爭契約附約第2條，上訴人應給付月費10萬元；且營業額達1,767,628元，已逾150萬元，依系爭契約第3條第4項，被上訴人得請求該月營業額1,767,628元之3%即53,029元(計算式：1,767,628元 $\times$ 3%=53,029元)為績效獎金。

□③110年3月：月費0元；績效獎金0元。

系爭品牌110年3月營業額為529,162元，該月營業額未達62萬元，依系爭契約第3條第2項、系爭契約附約第2條，上訴人無庸給付月費；且營業額未達125萬元，被上訴人亦不得依系爭契約第3條第4項請求績效獎金。□

(3)綜上，被上訴人就系爭契約終止前之110年1月1日起至110年3月31日止期間，依系爭契約得請求75,000元之年度服務費(110年1月至3月)、20萬元之月費(110年1月、2月)、110年1月績效獎金97,718元、110年2月績效獎金53,029元，總計為425,747元(計算式：75,000元+100,000元 $\times$ 2+97,718元+53,029元=425,747元)，已逾被上訴人獲給付之300,000元，並無不當得利。從而，上訴人依不當得利之法律關係請求被上訴人返還不當得利，核屬無據。

4.至上訴人主張：系爭契約第3條第4項約定之績效獎金及附約第2條約定之月費，實係以「被上訴人承攬以後，相較於被上訴人承攬以前，所提升之營業額金額」為其標準，並非以「上訴人各月之合計營業額」為標準等語。惟依系爭契約第3條第4項約定：「績效獎金：甲乙雙方合議，乙方『每個月』提供營業業績統計表，甲方則依據『營業額每月』達成125萬元抽成1%做為績效獎金，『營業額每月』達成135萬抽成2%做為績效獎金，『營業額每月』150萬抽成2%做為績效

獎金，以此類推，...。」等語、附約第2條約定：「乙方保證1~3月，讓甲方『營業額單月』達125萬元整，若營業額低於87萬元整，乙方營運管理費用收費則降為7萬元整，若營業額低於62萬元整，乙方營運管理費用則不予以收費...。」等語，有系爭契約在卷可稽(見原審卷第27、31頁)，對照上開約款內容之文義，明顯係以「每月營業額」作為核發績效獎金之標準，並無隻字片語提及「提升之營業額」而作為認定標準，且上開用語上已屬有別，是上訴人此部分之主張，已難採憑。

5.基上，上訴人主張依民法第179條規定，請求被上訴人返還不當得利，要無理由，不應准許。

四、綜上所述，系爭契約性質核屬委任契約，應適用委任之規定，而上訴人於110年4月1日終止系爭契約，然上訴人請求被上訴人返還不當得利，並未能證明終止合約係可歸責被上訴人，被上訴人於合約終止前已處理部分，上訴人應給付報酬，惟被上訴人依系爭契約得請求給付報酬總額業逾上訴人已給付之30萬元，並無不當得利，則上訴人依民法第179條之規定，請求被上訴人給付293,748元，及自起訴狀繕本送達之翌日起至清償日止，按年息百分之5計算之利息，為無理由，應予駁回。原審為上訴人敗訴之判決，並無不合。上訴人上訴意旨指摘原判決不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回其上訴。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及未經本院援用之證據，核與判決之結果不生影響，爰不一一論駁，併此敘明。

六、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第436條之1第3項、第463條、第385條第1項前段、第449條第1項、第78條，判決如主文。

中 華 民 國 112 年 7 月 12 日
民事第五庭 審判長法官 高文淵
法官 曹惠玲

法 官 鄧雅心

01
02 以上正本係照原本作成。

03 本判決不得上訴。

04 中 華 民 國 112 年 7 月 13 日

書記官 賴峻權

05