

臺灣新竹地方法院民事判決

111年度勞訴字第52號

原告 林俊宏

賴鴻韻

共同

訴訟代理人 曾彥峯律師

被告 阿利雅行銷企劃股份有限公司

法定代理人 廖文雅

訴訟代理人 洪志麟律師

上列當事人間請求給付報酬等事件，本院於民國113年2月27日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

一、被告應給付原告賴鴻韻新臺幣壹佰參拾陸萬陸仟參佰元，及自民國一百一十一年十一月三日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

二、原告其餘之訴駁回。

三、訴訟費用由被告負擔百分之三十六，餘由原告負擔。

四、本判決第一項得假執行。但被告如以新臺幣壹佰參拾陸萬陸仟參佰元為原告賴鴻韻預供擔保後，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、原告主張：

(一)原告林俊宏、被告法定代理人廖文雅原均受雇於訴外人豐邑建設股份有限公司（下稱豐邑公司），嗣於民國000年0月間合資籌設被告公司，並以原告林俊宏為被告公司之董事長、廖文雅為董事申請設立登記獲准，被告公司嗣於109年8月31日變更登記以廖文雅為董事長，廖文雅並於000年0月間要求原告林俊宏轉讓股份，故原告林俊宏已非被告公司股東。原

01 告賴鴻韻為原告林俊宏之配偶，擔任被告公司之房屋銷售人員，原告林俊宏受雇被告公司擔任專案經理，負責案場之銷售事宜，除須即時向被告法定代理人廖文雅回報案場相關銷售狀況外，其他諸如銷售契約及團體獎金之擬訂，亦由原告林俊宏負責，並呈由廖文雅決定，被告公司就原告2人之上下班時間、清潔工作、服裝儀容、資料表單之製作填寫、職場倫理及執行業務等，訂有工作規章及獎懲規範，原告2人之工作時間須與其他同事輪值班及排休，可見原告2人均係為被告公司之營業而提供房屋銷售之勞務，並同受被告公司之指揮監督，兩造間具有勞動契約關係。

11 (二)兩造於000年0月間簽訂豐邑文心匯房屋委任銷售契約書（下稱文心匯銷售契約），該契約書係由原告林俊宏擬稿後以LINE傳送電子檔予被告公司員工王尚仁，並經被告公司法定代理人廖文雅確認內容，惟原告2人簽署文心匯銷售契約書之正本已交回被告公司，原告2人並無簽署後之契約書正本，依原告林俊宏留存之文心匯銷售契約書電子檔，該契約書載明由被告公司委託原告2人於110年4月1日至110年12月31日期間銷售「豐邑-文心匯」建案（下稱文心匯建案），原告2人除可請領租賃獎金、銷售報酬外，每月尚可領取固定薪資新臺幣（下同）3萬元，惟被告公司並未依約給付原告2人月薪3萬元，更以其與建案業主即豐邑公司簽訂之銷售合約於112年3月31日始屆期為由，要求原告2人不得提前離職，否則不能請領因銷售或租賃文心匯建案應得之獎金，嗣經兩造協議後，被告公司同意原告林俊宏於111年3月31日、原告賴鴻韻於111年2月28日離職，則依文心匯銷售契約書，被告公司應給付原告林俊宏110年4月1日至111年3月31日之1年期間薪資36萬元（計算式：30,000元×12月＝360,000元）、應給付原告賴鴻韻110年4月1日至111年2月28日之11個月期間薪資33萬元（計算式：30,000元×11月＝330,000元）。

30 (三)被告公司復為銷售「豐邑——綻建案」（下稱一綻建案），
31 依循與前述文心匯銷售契約相同方式，於000年0月下旬與原

告2人簽訂委任銷售契約書（下稱一綻銷售契約），約定由
被告公司委託原告2人於110年9月15日至110年12月31日期間
銷售一綻建案，原告2人得依銷售成果，請領按照實際銷售
金額0.5%之個人銷售獎金，原告賴鴻韻銷售之戶數為24戶、
銷售總金額為483,350,000元，是被告公司應給付原告賴鴻
韻之個人銷售獎金為2,416,750元（計算式：483,350,000元
 $\times 0.5\% = 2,416,750$ 元，縱認應扣除原告賴鴻韻以自己名義購
入之D棟11樓1戶（下稱D-11戶），其餘23戶銷售總價為466,
850,000元，則被告應給付原告賴鴻韻之個人銷售獎金為2,3
34,250元（計算式：466,850,000元 $\times 0.5\% = 2,334,250$
元）。

（四）原告林俊宏雖未實際銷售一綻建案，惟有擔任被告公司儲備
經理，依照原告林俊宏與被告公司法定代理人廖文雅於110
年7月30日之line對話紀錄，可知被告公司訂有依職務內容
可得分配之團體獎金，應受團體獎金之分配比例分別為原告
林俊宏千分之0.195、原告賴鴻韻千分之0.075，被告公司銷
售一綻建案之總戶數為104戶、銷售總金額為2,378,680,000
元，則原告林俊宏應可領取團體獎金463,842元（計算式：
2,378,680,000元 $\times 0.195/1,000 = 463,842$ 元）、原告賴鴻韻
可領取團體獎金178,401元（計算式：2,378,680,000元 $\times 0.075/1,000 = 178,401$ 元）。至被告提出110年12月19日之line
對話紀錄所示原告林俊宏提及團體獎金取消之事，此係因被
告公司負責代銷一綻建案之128戶，於000年00月下旬已完成
104戶，110年12月19日已為代銷末期，被告公司認為代銷現
場無配置過多人力之必要，現場人力縮減為4人，無團體分
工之必要，原告林俊宏認為此後無給付團體獎金之必要，但
對於此前完成代銷戶數應給付之團體獎金並無影響。

（五）被告另抗辯原告任職期間因違反公司規定，致被告受有25,4
49,120元之損害，而為抵銷之抗辯云云，然被告就一綻建案
之銷售對象未設有限制，亦未限制代銷人員不得自行購買代
銷物件，此由原告賴鴻韻以自己名義購入之D-11、同為仲介

業之訴外人曾嘉健及田育松購入之房屋，均列入被告公司得請領佣金之範圍可明，且被告公司員工即訴外人蔡孟恩購買一綻建案之房屋時，廖文雅、豐邑公司新竹區業務代表卓子杰、豐邑公司副總經理劉郁麟均任由其付款訂購，並無違反公司規定之情。而被告稱原告林俊宏與豐邑公司負責人及主管發生爭執之事，原告林俊宏於豐邑公司代銷會議之發言內容均已先與被告公司負責人廖文雅確認，被告公司無法向豐邑公司取得全部銷售戶數之代銷佣金，係因廖文雅與豐邑公司總經理發生爭執所致，與原告林俊宏無關，自無被告所辯因原告林俊宏疏失導致被告公司無法向豐邑公司請領佣金之情。

(五)並聲明：

- 1、被告應給付原告林俊宏823,842元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。
- 2、被告應給付原告賴鴻韻2,925,151元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。
- 3、原告願供擔保，請准宣告假執行。

二、被告則以：

- (一)被告公司代為銷售豐邑公司之建案，再由代銷從業人員促成不動產買賣交易，被告公司與銷售人員之契約關係在於促成不動產銷售，並非單純勞務提供，代銷人員就不動產買賣促成有相當之裁量權限，其性質應屬委任契約、並非僱傭契約。原告林俊宏為被告公司委任之經理人，並非單純提供勞務之受僱人，其與配偶即原告賴鴻韻共同銷售建案，僅掛名由被告賴鴻韻擔任銷售人員，原告提出之文心匯銷售契約未經兩造簽署，被告公司否認形式真正，無從認定被告公司除銷售獎金外、尚應每月支付原告2人薪資各3萬元，且由被告公司所屬其他銷售人員楊儀菲及王尚仁亦到庭證述內容可知，被告公司未曾就文心匯建案與所屬代銷人員簽訂房屋委任銷售契約，亦未約定底薪，被告公司僅係於疫情期間，擔心代銷人員之生計，本於善意而於110年7至9月期間額外給

予一定金額，供銷售人員維持生活，並非兩造間曾約定固定底薪，是被告公司並無積欠原告2人薪資。

(二)被告係與訴外人晨譽投資股份有限公司（下稱晨譽公司）簽訂豐邑一綻不動產委託銷售契約，約定由被告公司代銷一綻建案，被告公司再基於代銷一綻建案之目的，與所屬代銷人員另行簽訂委託銷售契約，具有複委託之性質，兩契約具有連動性，而被告公司就一綻建案可取得之銷售報酬，係以一綻建案之「底價」計算，則被告公司給付各代銷人員之銷售獎金，自當亦以底價作為計算標準，且原告提出之一綻銷售契約書為空白文件，未經兩造簽署，被告公司否認形式真正，則其主張應以「實際成交價」作為銷售獎金之計算基準，顯有誤會。且被告公司向業主請款之總銷售戶數僅有60戶，經比對原告賴鴻韻銷售之戶數，扣除原告賴鴻韻自行購買之D-11一戶，原告賴鴻韻得領取銷售獎金之戶數為13戶，則原告賴鴻韻得領取之銷售獎金，即係以該13戶之底價價格乘上0.5%之佣金比率，經扣除10%執行業務所得稅後，合計為1,137,600元。至原告林俊宏以配偶即原告賴鴻韻名義以1,650萬元購入D-11戶，遠低於市價2,002元，已獲有552萬元之高額獲利，屬短期炒房行為，業主對於銷售人員之自肥之舉甚為不滿，被告公司亦要求所屬代銷人員不得自行購買代銷之建案，代銷人員中僅有原告賴鴻韻及蔡孟恩購買一綻建案，經勸說後蔡孟恩已自願取消訂購，原告賴鴻韻卻無視被告公司誠命堅持不願意退訂，倘再就此戶請領銷售獎金，顯屬雙重得利，有悖公平。

(三)原告林俊宏曾向被告提議發放團體獎金，然此與被告承諾建立團體獎金制度，係屬二事，被告就團體獎金是否發放及其發放標準並未定案，亦未載明於一綻銷售契約，而僅屬構想階段。依照被告公司與晨譽公司就一綻建案簽立之不動產委託銷售契約書，被告公司於一綻建案完銷結案後，原可參與「總溢價淨額之分潤」之分潤，總溢價之淨額乃一綻建案完銷結案後所有單戶溢價金額之加總，必須優先撥補費用與單

01 戶差價銷售之差額，可知「總溢價淨額」多寡具有高度不確
02 定性，與銷售報酬不同，無法於完銷前先行確定，必須待結
03 案後進行核算撥補，使得確定最終數額，然被告公司代銷一
04 綻建案因故提前終止，被告公司與晨譽公司簽立補充協議，
05 約定被告公司除請領銷售報酬外，其餘部分均無請求報酬之
06 權利，而原告所稱之「團體獎金」來源即為「總溢價淨額之
07 分潤」，被告公司已無法參與一綻建案最終總溢價之分潤，
08 原訂核發團體獎金之構想亦僅能取消無法實行，則原告2人
09 請求被告給付團體獎金，實屬無據。

10 (四)原告林俊宏身為被告公司之高階經理人，竟私自保留房屋訂
11 購單及蒐集訂購戶個人資料，將建案銷售其他不動產業者，
12 圖利自肥購得D11戶，且原告林俊宏000年00月00日出席建商
13 銷售會議時，與豐邑公司負責人及高階經理人發生口角，復
14 無故缺席110年11月23日之銷售會議，影響被告公司與豐邑
15 公司之和諧關係，違反受任人義務，導致被告公司此後未再
16 受豐邑公司委託代銷，導致被告公司雖就一綻建案代銷104
17 戶，最終僅得就60戶向業主請領報酬，受有無法請求44戶委
18 任報酬共25,449,120元之損害，原告應對被告公司負債務不
19 履行之損害賠償責任，被告以此抵銷原告銷售獎金之債權
20 後，被告對原告已無任何給付義務。

21 (五)並聲明：

22 1、原告之訴及假執行之聲請均駁回。

23 2、如受不利益判決，被告願供擔保請准宣告免為假執行。

24 三、兩造不爭執事項：

25 (一)原告林俊宏、被告法定代理人廖文雅原均受雇於豐邑公司，
26 嗣於000年0月間合資籌設被告公司，被告公司於109年3月18
27 日設立登記時，係登記原告林俊宏為董事長、廖文雅為董
28 事，109年8月31日變更廖文雅為董事長、原告林俊宏為董
29 事，原告林俊宏自110年4月27日起不再擔任被告公司董事。

30 (二)被告與豐邑公司就豐邑一綻建案簽立不動產委託銷售契約
31 書，雙方約定被告得向豐邑公司請領報酬之戶數為60戶，計

01 佣方式為底價之2.7%。

02 四、得心證之理由：

03 (一)兩造間之契約性質為承攬契約：

04 1、按稱僱傭者，謂當事人約定，一方於一定或不定之期限內為
05 他方服勞務，他方給付報酬之契約；稱承攬者，則謂當事人
06 約定，一方為他方完成一定之工作，他方俟工作完成，給付
07 報酬之契約；稱委任者，謂當事人約定，一方委託他方處理
08 事務，他方允為處理之契約，民法第482條、第490條第1
09 項、第528條分別定有明文。參酌勞基法規定之勞動契約，
10 指當事人之一方，在從屬於他方之關係下，提供職業上之勞
11 動力，而由他方給付報酬之契約，可知僱傭契約乃當事人以
12 勞務之給付為目的，受僱人於一定期間內，應依照僱用人之
13 指示，從事一定種類之工作，且受僱人提供勞務，具有繼續
14 性及從屬性之關係，而承攬契約之當事人則以勞務所完成之
15 結果為目的，承攬人只須於約定之時間完成一個或數個特定
16 之工作，與定作人間無從屬關係，是僱傭或勞動契約與承攬
17 之區別，乃在於僱傭、勞動契約係以單純勞務提供為目的，
18 承攬則係以完成一定工作為目的，勞務之提供，不過係達成
19 工作目的之手段，且所謂一定工作，不以有形結果為限，無
20 形勞務給付亦屬之。至委任契約則與僱傭契約均約定以勞動
21 力之提供作為契約當事人給付之標的，惟僱傭契約係當事人
22 之一方，對於他方在從屬關係下提供其職業上之勞動力，而
23 他方給付報酬之契約，與委任契約之受任人處理委任事務
24 時，並非基於從屬關係不同。

25 2、次按契約類型是否為僱傭契約或勞動契約，應就個案事實及
26 整體契約內容，按勞務契約之類型特徵，依勞務債務人與勞
27 務債權人間之從屬性程度之高低判斷之，即應視勞務債務人
28 得否自由決定勞務給付之方式（包含工作時間），並自行負
29 擔業務風險以為斷。如勞務債務人就其實質上從事勞務活動
30 及工作時間得以自由決定，其報酬給付方式並無底薪及一定
31 業績之要求，係自行負擔業務之風險，則其與所屬勞務債權

01 人間之從屬性程度不高，尚難認屬上開規定所稱僱傭或勞動
02 契約，亦有司法院大法官會議釋字第740號解釋可參。是為
03 他人為事務之處理，縱或有接受他人之指示，倘純屬為他人
04 利益之考量而服從，其仍可運用獨立性對自己所處理之事務
05 加以影響者，即與僱傭契約之受僱人，在人格上及經濟上完
06 全從屬於雇主，對雇主之指示具有規範性質之服從，迥然不
07 同。另僱傭契約之受僱人提供勞務之內容，係以時間之長
08 度、時段界定其勞務之範圍，而非以工作之成果界定，且提
09 供勞務之地點與提供勞務之方法，亦受雇主之指揮監督。換
10 言之，勞工所提供勞務究係以何種方式達成其雇主所欲之經
11 營結果，乃雇主指揮監督權行使之核心，其目的在於特定勞
12 工所提供勞務之具體內容，而非由勞工自主決定其勞務提供
13 內容。該等指揮監督之內涵，包括勞動力之配置權與勞務履
14 行過程中之指揮命令權。如在提供勞務之對價中，復約定就
15 該事務之處理需以一定工作之完成界定其勞務提供之範圍
16 者，顯與上述僱傭契約之概念不同。是以，經營者對於勞務
17 提供者進行管理面之規範，並非即一律使該勞務提供者成為
18 「受僱人」，仍須進一步觀察該勞務提供之對價內容，以及
19 勞務提供者對於勞務提供之方式、內容是否具有獨立自主決
20 定權限而定。

21 3、被告公司法定代理人廖文雅、原告林俊宏、證人楊儀菲、江
22 宇仁、王尚仁等人原均任職於豐邑公司，負責銷售豐邑公司
23 建案，其等於000年0月間自豐邑公司離職，共同籌組被告公
24 司，繼續代銷豐邑公司建案，原告林俊宏之配偶即原告賴鴻
25 韻則係在被告公司設立後加入，亦負責銷售豐邑公司之建
26 案，被告公司109年3月18日設立當時原係以原告林俊宏為董
27 事長，嗣於109年8月31日變更廖文雅為董事長，原告林俊宏
28 自110年4月27日起不再擔任被告董事，此後原告2人仍繼續
29 在被告公司擔任銷售人員等情，有被告公司歷次設立變更登
30 記表可憑（見卷二第27至44頁），上情復為兩造所不爭執。
31 原告2人主張其等受雇被告公司期間，每月應領取3萬元固定

01 本薪加上房屋銷售獎金，且其等受被告公司之指揮監督，兩
02 造間契約性質為僱傭契約等情，被告則抗辯兩造從未約定固
03 定本薪，不動產代銷人員與代銷公司間並無人格、經濟、組
04 織上從屬性，不具勞動契約性質等語，揆諸上揭說明，有關
05 兩造間契約性質是否屬勞動契約從屬性，必須探究該勞務提
06 供之對價內容，以及勞務提供者對於勞務提供之方式、內容
07 是否具有獨立自主決定權限等因素，綜合判斷之。

08 4、原告主張兩造間曾簽立文心匯銷售契約、一綻銷售契約兩份
09 合約書，其中文心匯建案之銷售期間分別為110年4月1日至1
10 10年12月31日，報酬計算方式為每月固定薪資3萬元，加上
11 以實際銷售金額比例計算之個案銷售獎金；一綻建案之銷售
12 期間為110年9月15日至110年12月31日，報酬計算方式為無
13 基本底薪，按照實際銷售金額比例計算個案銷售獎金，故其
14 等於任職期間除文心匯、一綻建案之銷售獎金外尚可領取3
15 萬元月薪等情，並提出文心匯、一綻空白銷售契約書為證
16 （見卷一第13至20頁），被告則否認有簽立上開文心匯、一
17 綻空白銷售契約書，並抗辯全體銷售人員皆係按照實際銷售
18 金額比例計算銷售獎金，從未約定底薪3萬元，除110年7至9
19 月因疫情另外補貼全體銷售人員每月1萬餘元以外，全體銷
20 售人員之報酬皆為個案銷售獎金等情，並提出被告公司110
21 年7至9月之薪資領取簽收單為證（見卷一第189至193頁、卷
22 三第57至61頁）。經查：

23 (1)證人楊儀菲到庭證稱：我107年2月進去豐邑，109年3月從豐
24 邑離職後就轉到阿利雅公司上班，我在阿利雅公司負責銷售
25 豐邑文心匯及一綻建案，林俊宏比我早到公司，賴鴻韻是10
26 9年3月之後1、2個月進來的，我是111年4月左右離職，他們
27 應該比我早2、3個月離職。我在阿利雅公司任職期間沒有領
28 固定薪水，我是領獎金，110年7至9月這三個月領到的獎金
29 印象中是文心匯的獎金，這三個月有領本薪，其他月沒有領
30 本薪，一開始老闆是說大家在同一個公司裡面，我們再成立
31 阿利雅公司，然後再做一綻建案，他當時跟我們說我們是沒

01 有底薪的，我們是沒有薪水的，但是有個案獎金，再來會有
02 團獎，我們評量後也是可以，也同意他沒有給我們底薪，但
03 是這三個月他還是有給我們一些薪水，這三個月發的薪水是
04 按照個人負責的工作事項去決定，沒有另外針對每個人要領
05 的薪水簽勞動契約，當初老闆說不會給我們薪水，所以對我們
06 來說，這三個月的薪水就是多的。我沒有簽過文心匯空白
07 銷售合約書，我有簽過一綻的約聘合約，我們簽完後，公司
08 沒有再給我們一份留底，公司的銷售人員應該都有簽一綻的
09 合約等語（見卷三第9至14頁、第16至18頁）。

10 (2)證人江宇仁到庭證稱：我們之前在豐邑公司，這個團隊是10
11 8年7月到職，後來我們109年自己出來成立阿利雅公司，林
12 俊宏跟我同一個時間點到阿利雅，賴鴻韻比我晚一點，他們
13 是111年3月離職，他們是豐邑一綻建案結束離開，一綻結束
14 後我們有成立仲介部門做仲介，我是111年5月離職。我在阿
15 利雅公司有銷售豐邑一綻、豐采520、文心匯建案，豐采52
16 0、文心匯我有拿到銷售獎金，一綻沒有，因為後來阿利雅
17 跟豐邑產生一些糾紛，我在一綻有銷售2到3戶，豐邑有把幾
18 戶拿回去，我的部分算是沒有簽到約的部分，這幾戶豐邑沒
19 有付錢給阿利雅，所以我也拿不到銷售獎金，文心匯銷售獎
20 金我都有拿到，除了銷售獎金以外我沒有拿固定本薪。當初
21 我們出來阿利雅時，我們前三個月好像有領部分底薪，是1
22 5,000至18,000元左右，後來就沒有了，我沒有跟公司針對3
23 萬元底薪簽過約，我是看到一個文心匯檔案上有這樣寫，我
24 們自己出來成立阿利雅，當時公司說我們是沒有底薪的，這
25 部分我們也不是很清楚，一綻空白銷售合約我應該是有簽過
26 等語（見卷三第23至30頁）。

27 (3)證人王尚仁到庭證稱：我在阿利雅公司有銷售豐邑一綻建
28 案，還有仲介銷售，仲介就沒有侷限於哪個建案，我在阿利
29 雅公司沒有領取固定薪水，沒有人是領取固定薪水，我們當
30 初離開豐邑有討論過都沒有領底薪，有銷售就有獎金，每個
31 人都有負責銷售，每個人領到的報酬都是銷售獎金。110年7

01 至9月是疫情期間，一綻還沒有馬上開始，負責人怕大家過
02 不去，所以有補貼大家一些，但不知道要用什麼名義，所以
03 就用薪資名義。我有簽一綻的銷售契約，文心匯沒有簽銷售
04 契約。當初的合約範本是跟豐邑要的，合約範本是給林俊
05 宏，110年4月林俊宏有傳合約給我，空白合約我印出來拿回
06 去公司，不代表後續有簽約，9月份一綻要有合約，我就拿
07 這份合約改成一綻的合約，然後印出來，所以我才確定有簽
08 一綻的合約等語（見卷三第35至47頁）。

09 (4)由上述證人證述內容可知，被告公司與所屬房屋銷售人員自
10 始即約定銷售人員並無固定月薪，銷售人員所領取之報酬皆
11 係以房屋銷售金額之百分比計算，至原告所提文心匯空白銷
12 售契約書，僅係原告林俊宏根據先豐邑公司之範本修改後之
13 空白合約書檔案，並無任何銷售人員曾經簽署，自無從據此
14 主張兩造間曾有任何關於固定月薪3萬元之約定，則被告抗
15 辯包含原告在內之不動產銷售人員之工作內容皆係在促成消
16 費者購買豐邑公司建案，所領取之報酬皆係以銷售金額之百
17 分比計算，並無領取月薪等情，應屬可採。

18 5、承上所述，包含原告在內之不動產銷售人員向被告提供勞務
19 之內容，為促成消費者向建商購買不動產，被告公司對於所
20 屬銷售人員並無一定業績之要求，亦無約定固定底薪，銷售
21 人員之報酬皆係依照其實際銷售不動產之戶數、銷售價格之
22 比例計算，亦即銷售人員係以勞務所完成之結果，始可獲得
23 報酬，而非提供固定性勞務，銷售人員需自負盈虧及承擔無
24 業績即無收入之風險，即主要係為自己之營業而提供勞務，
25 並自行承擔業績風險，與一般勞工之工資為常態固定，係隨
26 年資及考績評等而調整且受基本工資保障情形不同，則其與
27 所屬被告公司間並無經濟上從屬性。且不動產銷售人員皆係
28 自行開發、連繫客戶以銷售物件，其提供之勞務係自己一人
29 得以獨立完成，毋庸與其他代銷人員進行分工，亦非仰賴被
30 告公司之組織編制方能完成銷售工作，不具備組織上從屬
31 性。而被告公司所屬銷售人員雖有排定輪班日、上下班打卡

01 時間及相關工作規範等情，業據原告提出111年2月輪班休假
02 表、工作規章為證（卷二第47頁、191頁），惟據證人楊儀
03 菲證稱：我們的休假是會有一個月固定休假天數，我們會按
04 照自己可以休假的天數去安排時間，大家輪流去休假，是巧
05 琳、我、宛君幾個人輪流寫出輪班休假表，輪班的事情都是
06 銷售人員自己協調出來，工作規章是老闆廖文雅和專案林俊
07 宏決定的，是關於我們每個人的罰則等語（見卷三第11
08 頁），可知全體銷售人員之上班、休假日，皆係由銷售人員
09 自行協調決定，即銷售人員得自行決定提供勞務之時間，工
10 作規章亦無一般勞動關係常見之固定上下班出缺勤時間、請
11 假程序、升遷制度之規範，即不論銷售人員出勤頻率高低，
12 對於得領取之報酬不生影響，銷售人員亦不會因為業績表現
13 優良而升遷或獲取獎勵，銷售人員之薪資全來自於本身之經
14 營能力，就人格之從屬性而言，並非完全緊密從屬於被告受
15 到完全之指揮監督，尚難認具備人事獎懲之從屬性。至原告
16 提出工作規章有關未清潔場地、服裝儀容、表單製作方式之
17 規範及罰則（見卷二第191頁），係基於銷售人員專業形
18 象、敬業精神之要求，基於契約自由原則，對於違反者「按
19 次」處以罰款或扣獎金，此與一般勞動契約基於指揮監督所
20 為獎懲、制裁，諸如嘉獎、記功、勸告、警告、記過等措
21 施，並不相同，仍無從據此認定具有人格上之從屬性。

22 6、綜上，觀諸本件兩造間之勞務給付契約關係，原告提供之勞
23 務係促成消費者向建商購買不動產，兩造間並無約定固定月
24 薪，原告之報酬皆係按實際銷售不動產之戶數及價格定之，
25 與承攬契約係以勞務所完成之結果為目的，且須俟工作完成
26 方能獲取報酬之特徵相符，且原告與其他銷售人員得自行決
27 定上班及休假日，具備相當自主空間，被告公司復未為設
28 有升遷、考績等人事獎懲制度，即被告公司對於原告所提供
29 之勞務給付，並無實質控制力存在，不具備勞動契約之從屬
30 性，兩造間之契約性質非屬僱傭契約，而應屬承攬契約。

31 (二)原告主張曾與被告公司簽立文心匯銷售合約，約定被告公司

01 須支付固定月薪3萬元，即被告公司應給付原告林俊宏任職
02 期間即110年4月至111年3月之薪資36萬元、原告賴鴻韻任職
03 期間即110年4月至111年2月之薪資33萬元等情，為被告所否
04 認。經查：

05 1、原告單方提出文心匯空白銷售合約書所載，銷售人員可領取
06 薪資之期間，為文心匯建案之銷售期間110年4月1日至110年
07 12月31日（見卷一第13頁），此與原告稱於文心匯建案銷售
08 期間截止後、尚能領取月薪至111年2、3月為止乙情，迥然
09 不符，自無從做為原告2人於文心匯銷售結案後得領取薪資
10 之依據。

11 2、再由證人楊儀菲、江宇仁、王尚仁上述證述內容，原告提出
12 上開文心匯空白銷售合約書，僅係原告林俊宏依據先前豐邑
13 公司之合約範本修改後之電子檔案，未經被告公司任何銷售
14 人員簽署，被告公司亦從未承諾給付銷售人員固定月薪，業
15 如上述，原告2人自無從依據該未經簽署之空白合約書請求
16 被告公司給付3萬元月薪。從而，原告林俊宏、賴鴻韻各請
17 求被告公司給付12個月、11個月之薪資36萬元、33萬元，自
18 非可採。

19 (三)原告賴鴻韻就其已銷售之一綻建案，得請求被告公司給付個
20 案銷售獎金136萬6,300元：

21 1、被告公司於109年3月18日設立後，係以代銷豐邑公司文心
22 匯、一綻等建案為業，並由包含原告在內之銷售人員負責銷
23 售建案，銷售人員之報酬係按照銷售戶數及價格，依約定比
24 例計算，文心匯建案之報酬均已發放完畢，一綻建案之報酬
25 則因被告公司與豐邑公司嗣後產生糾紛，尚未發放完畢等
26 情，業據證人楊儀菲證稱：文心匯建案的獎金我都已經拿到
27 了，一綻我銷售了四戶，只有拿到一戶，當時我們收了訂
28 單，客戶也在規定期間內匯足簽約金，但豐邑說後面只要還
29 沒簽約的就不算數，後來經爭取後豐邑同意後面這三戶還是
30 可以簽約，但不是算阿利雅公司的，而是豐邑去簽約，所以
31 阿利雅公司只算到一戶，這戶佣金就不會給阿利雅公司，當

01 然沒有給阿利雅公司，我們業務人員就沒有拿到這筆獎金。
02 我領到一綻那一戶的銷售獎金是用千分之五算，就是我訂單
03 上面的價格去乘以千分之五等語（見卷三第14至16頁）、證
04 人江宇仁證稱：我在阿利雅有銷售豐邑一綻、豐采520、文
05 心匯建案，豐采520、文心匯我有拿到銷售獎金，一綻沒
06 有，因為後來阿利雅跟豐邑產生一些糾紛，我在一綻有銷售
07 2到3戶，豐邑有把幾戶拿回去，我的部分算是沒有簽到約的
08 部分，這幾戶豐邑沒有付錢給阿利雅，所以我也拿不到銷售
09 獎金，文心匯銷售獎金是用成交價千分之五計算，我都有拿
10 到等語明確（見卷三第24至26頁、第30頁）。

11 2、原告主張兩造間有針對一綻建案簽立銷售契約書，其上載明
12 一綻建案之個案獎金計算方式為「實際銷售金額」乘以「0.
13 5%」等情，並提出該份空白合約書為證（見卷一第17至20
14 頁），而負責銷售一綻建案之銷售人員皆有簽署該份一綻建
15 案銷售合約書一節，業據證人楊儀菲、江宇仁、王尚仁均證
16 稱明確（見卷三第17至18頁、第29至30頁、第39頁、第41至
17 45頁），且依原告林俊宏與證人王尚仁間之line對話紀錄，
18 原告林俊宏曾於110年4月21日傳送「阿利雅：委託銷售合約
19 書一空白」之檔案予王尚仁，王尚仁亦有於110年9月21日傳
20 送修改後之「阿利雅：豐邑一綻非公司內員工聘僱合約」檔
21 案予原告林俊宏，其後原告林俊宏有於111年1月8日傳送
22 「阿利雅：豐邑一綻非公司內員工聘僱合約」檔案予王尚
23 仁，詢問當初簽的是否為該份合約書，王尚仁表示如果沒記
24 錯是簽這份沒錯，王尚仁於111年6月15日向原告林俊宏表示
25 發放獎金需要身分證影本和合約書時，原告林俊宏表示合約
26 書去年就簽過了，要求王尚仁返還去年簽的合約等情（卷一
27 第139至142頁、第353至356頁），足見兩造間確實有簽署該
28 份合約書，則兩造間關於銷售一綻建案得請領之個案銷售獎
29 金金計算方式，自應按照該一綻銷售合約書之約定內容為
30 準。

31 3、由兩造簽立上開一綻銷售合約書第3條第1項約定之薪資及獎

金計算方式，已約明銷售人員採業務佣金制，無基本底薪，個案獎金計算方式係以「實際銷售金額」之0.5%（見卷一第17頁），則原告賴鴻韻主張就其銷售一綻建案可領取之個案獎金，自應以成交價（即實際銷售金額）之0.5%計算，自屬有據。被告雖抗辯其實際向業主取得銷售一綻建案之佣金係以「底價」之2.7%計算，被告公司應給付所屬銷售人員之報酬亦應以「底價」計算等情，並提出被告公司與晨譽投資股份有限公司簽立之豐邑一綻不動產委託銷售契約書、補充協議書為證（見卷一第213至219頁、卷二第309至329頁），惟兩造間既已約定銷售一綻建案之報酬係以「實際銷售金額」之0.5%計算，縱使被告公司與業主約定之佣金計算方式係以「底價」計算，基於債之相對性原則，被告公司與業主約定之計算方式並不拘束原告賴鴻韻，是被告抗辯本件原告賴鴻韻就一綻建案得請領之個案獎金必須以底價之0.5%計算，即難認可採。

4、再查，原告賴鴻韻實際銷售一綻建案如附表所示共24戶，成交價如附表所示，業據提出一綻建案之房屋訂購單為證明（卷一第31至134頁、第247至350頁），惟依兩造間所簽立上開一綻建案銷售合約書第3條第2項第7款約定：「報酬之支付以該月份甲方（即被告公司）所領出之戶數佣金為準，依甲方公司請款流程以B2B支付款項予乙方（即銷售人員）。故因故購屋者於銷售期間後不履行買賣契約時，或業主自行售出而不支付佣金時，甲方即停發該筆報酬，若該筆報酬已發放，惟甲方與業主合約期間，客戶辦理退戶而遭扣款，則乙方應回補或從未發放報酬中扣除。」（見卷一第17頁），可知兩造已約定被告公司應給付原告報酬，係以被告公司向業主領得之「戶數」為準，未經業主認定係由被告公司所屬銷售人員代銷之房屋，被告公司既未向業主領得該戶之佣金，故亦無庸支付報酬予銷售人員，而原告賴鴻韻實際銷售如附表所示24戶一綻建案，其中僅有14戶經業主認列而支付佣金予被告公司，業據被告提出豐邑一綻不動產委託銷

01 售補充合約書暨所附佣金明細大表為證（見卷一第213至219
02 頁），則原告賴鴻韻就銷售一綻建案得向被告公司請領之個
03 案銷售獎金，應以該14戶之成交價5%計算，總計為1,366,30
04 0元。

05 5、被告另抗辯由原告賴鴻韻代銷並經業主支付佣金之14戶，其
06 中D-11係以原告賴鴻韻之名義購買，然被告公司不允許代銷
07 人員自己購買代銷之建案，他名自行購買一綻建案之銷售人
08 員蔡孟恩經勸說後已自願退訂，故原告賴鴻韻不得就該戶請
09 領個案銷售獎金。惟查，無論係兩造簽立之上開一綻建案銷
10 售契約書或原告提出上開工作規章，皆未規定銷售人員不得
11 以自己名義購買一綻建案，證人楊儀菲復到庭證稱：沒有特
12 別說銷售人員或公司同事不可以用自己名義購買自己銷售的
13 建案，我知道賴鴻韻、蔡孟恩有簽訂購單，蔡孟恩簽了後來
14 又退了，那一戶是我們大家合股的，主委廖文雅建議我們大
15 家退掉，所以我們就退了等語（見卷三第21至22頁），足見
16 兩造間未曾約定原告賴鴻韻就以自己名義購買之建案不得請
17 領個案獎金，則被告抗辯原告賴鴻韻不得就D-11戶請領個案
18 獎金一節，尚乏所據。

19 （四）原告2人請求被告公司給付團體獎金部分，為無理由：

20 1、原告主張兩造有約定一綻建案除得請領個案獎金外，全體銷
21 售人員尚得按比例領取團體獎金，原告林俊宏、賴鴻韻得領
22 取團體獎金之比例各為千分之0.195、千分之0.075，以被告
23 公司銷售一綻建案總戶數104戶、銷售總金額為2,378,680,0
24 00元計算，原告林俊宏、賴鴻韻各得領取團體獎金463,842
25 元、178,401元等情，被告則抗辯團體獎金之來源，係一綻
26 建案全數完銷後，其若向業主取得「總溢價淨額之分潤」，
27 得以此發放團體獎金予銷售人員，然被告與其與業主就一綻
28 建案之代銷關係因故提前終止，被告僅能向業主請領60戶之
29 銷售報酬，無從再參與完銷後「總溢價淨額之分潤」，自無
30 從發放團體獎金，且有關一綻建案團體獎金之事僅在構想階
31 段，被告從未承諾會發放，兩造並未就此達成合意等情。

01 2、經查，被告公司向晨譽公司承銷一綻建案之銷售期間原為11
02 0年10月1日至112年3月31日，嗣經雙方合意銷售期間變更為
03 110年4月1日至111年3月31日等情，有被告公司與晨譽投資
04 股份有限公司簽立之豐邑一綻不動產委託銷售契約書、補充
05 協議書可參（見卷一第213至219頁、卷二第309至329頁），
06 核與被告所辯與業主就一綻建案之代銷關係已因故提前終止
07 一節相符。而由原告林俊宏與被告法定代理人廖文雅間之li
08 ne對話紀錄，其等於110年7月30日雖有討論專案、業務人員
09 之團體獎金比例如何分配之事（見卷一第21至23頁），惟當
10 時一綻建案尚未銷售結案，尚無從確定是否會有結案後之溢
11 價淨額分潤可做為發放團體獎金之來源，則原告提出該對話
12 紀錄，僅能證明原告林俊宏與被告法定代理人廖文雅曾有發
13 放團體獎金之初步構想，尚無法據此證明被告公司已確定將
14 會針對一綻建案發放團體獎金。又原告另提出銷售團隊LINE
15 群組對話內容，110年12月19日江宇仁提到「那個仲介50%裡
16 面還有10%是團獎」，原告林俊宏回覆「好像取消了，案場
17 銷售的也沒團獎了」等語（見卷二第305頁），業據證人江
18 宇仁證稱：這個對話是針對我們仲介部門部分，與代銷無
19 關，這個跟一綻應該是沒有關聯等語（見卷三第33至34
20 頁），足見該段對話內容與一綻建案是否發放團體獎金並無
21 關聯，亦無從據此認定兩造先前曾針對一綻建案之團體獎金
22 達成意思表示合致。

23 3、再據證人楊儀菲到庭證稱：廖文雅有口頭說過團體獎金的事
24 情，主要是一綻，說等銷售結案後，會有一筆團體獎金，豐
25 邑給阿利雅的錢就是團體獎金，他們有額外算一個比例出
26 來，發在團體獎金上，團體獎金是按照公司銷售人員的比例
27 去發給大家，要依照人頭比例去發放，但人頭比例是主管在
28 分的，我們也不清楚自己的比例，能不能拿到這筆團體獎
29 金，要看豐邑有無給予這筆團體獎金，我不知道老闆有無收
30 到這筆團體獎金，我也不知道我有沒有團體獎金可以拿等語
31 （見卷三第18至20頁）、證人江宇仁到庭證稱：團體獎金是

01 廖文雅說的，說我們專案部分會比較高一點，林俊宏去處
02 理，我記得林俊宏那邊好像有每個人多少團體獎金，但我沒
03 有記那個數字，廖文雅說跟豐邑建設發生一些狀況後，就沒
04 辦法如同那種完銷的狀態下，但廖文雅也沒有講到團體獎金
05 有還是沒有，我沒有接收到這方面訊息，團體獎金計算是針
06 對整體結案部分，後來公司跟豐邑建設發生糾紛後，當然我
07 們就沒有再去分算團體獎金大概是多少等等語（見卷三第30
08 至32頁）、證人王尚仁到庭證稱：林俊宏應該是有向老闆提
09 議團體獎金，他想要為團隊爭取福利，他們討論，老闆有沒
10 有同意我不知道，我沒有領到團體獎金等語（見卷三第48至
11 49頁），則依其餘一綻建案銷售人員之認知，必須待一綻建
12 案完銷後，倘被告公司有向業主領得額外分潤，始會發放團
13 體獎金予銷售人員，惟因被告公司因故提前與豐邑公司結束
14 代銷關係，無法領得額外分潤，故亦無發放一綻建案之團體
15 獎金之可能，堪認被告公司從未承諾必定會發放團體獎金予
16 銷售人員，是原告主張被告公司必須針對一綻建案發放團體
17 獎金，尚屬無據。

18 （五）被告公司主張原告應對其負債務不履行之損害賠償責任，並
19 據此主張抵銷，為無理由：

20 1、按二人互負債務，而其給付種類相同，並均屆清償期者，各
21 得以其債務，與他方之債務，互相抵銷，民法第334條定有
22 明文。被告主張原告私自保留保留房屋訂購單及蒐集訂購戶
23 個人資料，將建案銷售其他不動產業者，自行購得一綻D11
24 戶，且原告林俊宏與豐邑公司負責人與高階經理人發生口
25 角、無故缺席銷售會議，導致被告公司就一綻建案代銷之10
26 4戶，最終僅能就其中60戶領得佣金，原告應賠償被告無法
27 領得其餘44戶佣金之損失25,449,120元，並據此以原告賴鴻
28 韻得向被告請領之個案銷售獎金抵銷等情，原告則否認對被
29 告有債務不履行之債務。

30 2、經查，被告公司與晨譽公司前於110年9月13日簽立豐邑一綻
31 不動產委託銷售契約書，約定銷售期間為110年10月1日至11

2年3月31日；其等復於111年4月23日簽立豐邑一綻不動產委託銷售補充合約書，合意將銷售期間變更為110年4月1日至111年3月31日、報酬百分比修訂為2.7%，並約定被告得請領報酬之戶數為60戶，得請求報酬總金額為36,987,570元等情，有上開不動產委託銷售契約書、補充協議書可參（見卷一第213至219頁、卷二第309至329頁），雖足認被告公司有無法就代銷之104戶一綻建案全數領得佣金之情，惟此係因被告公司與晨譽公司合意變更契約內容所致，且針對被告指摘原告賴鴻韻以自己名義購買之D-11戶，被告公司仍有針對該戶向業主領得佣金，則被告所稱無法就104戶全部領得佣金，難認與原告賴鴻韻自行購買該戶有關。再據證人楊儀菲證稱：在這個案子的push當中，豐邑可能覺得賣太快等等，沒有達到豐邑預期的價格，所以後面幾戶雖然有寫訂單，豐邑也有答應客戶訂單的價格，但是由豐邑去簽約，這筆佣金就不會給阿利雅了等語（見卷三第14至15頁），足見被告公司無法向業主全數取得104戶代銷佣金，係被告公司與業主對於銷售方式、價格認知差異所致，難認與被告公司所屬個別銷售人員有何關聯，有關業主不願意全數給付104戶之原因，被告僅稱因涉及商業談判機密、無法請業主說明等語，而未能就原告行為與被告無法取得全數佣金之因果關係為舉證，則其主張對原告有債務不履行之損害賠償請求權、並據此主張抵銷等情，顯非有據。

五、綜上所述，兩造約定被告公司應就所屬銷售人員銷售之一綻建案，針對被告公司向業主領得佣金之戶別，給付以「成交價」之0.5%計算之報酬予各該銷售人員，原告賴鴻韻自得就其銷售一綻建案並經業主認列之14戶，請求被告給付個案銷售獎金136萬6,300元；原告2人另主張被告公司有承諾除上開個案銷售獎金外，尚須給付月薪3萬元及團體獎金部分，及被告所為抵銷抗辯部分，均無法舉證以實其說，難認有據。從而，原告賴鴻韻請求被告給付136萬6,300元，及自起訴狀繕本送達翌日即111年11月3日起至清償日止，按年息百

分之5計算之利息，為有理由，應予准許，逾此部分之請求，則無理由，應予駁回。

六、按法院就勞工之給付請求，為雇主敗訴之判決，應依職權宣告假執行，前項請求，法院應同時宣告雇主得供擔保或將請求標的物提存而免假執行，為勞動事件法第44條第1項、第2項所明定。本件判決原告勝訴部分，依據前開規定，應依職權宣告假執行及免為假執行之宣告。至原告其餘之訴既經駁回，其假執行之聲請，亦失所附麗，併予駁回。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法經審酌後，認於判決結果均不生影響，爰不一一論述。

八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中 華 民 國 113 年 3 月 29 日
勞動法庭 法 官 林宗穎

以上正本係照原本作成。

如對本判決上訴，須於判決送達後20日內向本院提出上訴狀。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 113 年 4 月 1 日
書記官 白瑋伶

附表

編號	戶別	成交價（萬元）			按成交價 0.5%計算 （萬元）	業主有 無支付 佣金	原告賴鴻韻 得請求報 酬（萬元）
		房屋	車位	總售價			
1	B04	1,530	190	1,720	8.6000	無	0
2	A05	2,078	190	2,268	11.3400	無	0
3	B05	1,541	190	1,731	8.6550	有	8.6550
4	A06	2,078	190	2,268	11.3400	有	11.3400
5	B06	1,541	190	1,731	8.6550	有	8.6550
6	G06	1,910	190	2,100	10.5000	無	0
7	D07	1,480	190	1,670	8.3500	有	8.3500
8	D08	1,480	190	1,670	8.3500	有	8.3500
9	D09	1,444	190	1,634	8.1700	有	8.1700

(續上頁)

01

10	A10	2, 107	200	2, 307	11. 5350	有	11. 5350
11	A11	2, 121	200	2, 321	11. 6050	無	0
12	B11	1, 573	200	1, 773	8. 8650	無	0
13	D11	1, 450	200	1, 650	8. 2500	有	8. 2500
14	E11	2, 091	200	2, 291	11. 4550	無	0
15	F11	1, 995	200	2, 195	10. 9750	無	0
16	G11	1, 914	200	2, 114	10. 5700	有	10. 5700
17	G12	1, 914	200	2, 114	10. 5700	有	10. 5700
18	B14	1, 600	195	1, 795	8. 9750	有	8. 9750
19	B15	1, 629	200	1, 829	9. 1450	有	9. 1450
20	A18	2, 212	210	2, 422	12. 1100	有	12. 1100
21	B18	1, 640	205	1, 845	9. 2250	無	0
22	E18	2, 181	210	2, 391	11. 9550	有	11. 9550
23	F18	2, 080	210	2, 290	11. 4500	無	0
24	G18	1, 996	210	2, 206	11. 0300	無	0
小計					241. 6750		136. 6300