

臺灣士林地方法院民事判決

111年度勞訴字第97號

原告 張宸維

訴訟代理人 林邦棟律師

被告 璞園房屋仲介股份有限公司

法定代理人 李忠恕

訴訟代理人 沈以軒律師

吳泓毅律師

洪楷峻律師

上列當事人間請求給付工資事件，本院於民國112年6月29日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：

(一)原告自105年9月1日起至109年11月30日止受雇於被告，擔任處長，職等為3職等，以不動產經紀人員兼任業務主管之身分帶領團隊執行被告交辦之房地產銷售、租賃等仲介交易工作，約定底薪為每月新臺幣（下同）60,000元，除底薪外，亦包括業績獎金、處長獎金。而業績獎金需視營業員對成交案件之貢獻程度，依照被告「營業處主管暨營業員薪獎辦法」（下稱薪獎辦法）第5版壹、三、1.之獎金計算方式以職等區分，其中3職等之分配比例為25-45%，且對照先前版本，第5版之業績獎金已未任何區分營業員或處長用語，僅單以職等區分獎金分配比例，故領取業績獎金未以營業員身為限。

(二)又被告為刺激業務員創造績效並合理分配主管創造之業績獎金，於107年9月27日以原證4交會辦單（下稱系爭交會辦單）變更業績分配規則，第2項提及原主管所創造業績僅可分配次承辦之規定變更為可視貢獻程度最高可開發或銷售

01 方50%之業績，若開發銷售業績均為主管產出，則開發銷售
02 方均可分得最高50%之業績。準此，可佐證主管人員可據自
03 己銷售過程之實際付出及貢獻，計算業績並領取獎金。

04 (三)原告於106至108年間均有提交成交報告書，被告亦據依3職
05 等25-45%之比例按級距計算，並核發業績獎金予原告。嗣原
06 告於109年11月30日離職前，就任職期間完成之如附表一所
07 示15筆不動產銷售案件，逐案製作成交報告書，其內詳載原
08 告與銷售團隊成員之業績比例及業績分配金額，原告之業績
09 分配金額合計為1,576,638元（計算式：如附表1），以前揭
10 比例並按級距計算之獎金金額為559,487元（計算式：如附
11 表2）。然被告收受原告提交之成交報告書迄今均未核發業
12 績獎金，爰依第5版薪獎辦法壹、三、1.及系爭交會辦單請
13 求被告給付業績獎金等語。並聲明：

14 1.被告應給付原告559,487元整，及民事自起訴狀送達翌日
15 起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。

16 2.願供擔保，請准宣告假執行。

17 二、被告則以：

18 (一)被告訂定之薪獎辦法係就營業處組織人事架構明定不同職別
19 及對應之薪資結構，除兼顧組織功能及薪資成本，亦避免任
20 意割裂不同職別、混用獎金規範取得額外獎金之情事。觀之
21 薪獎辦法自105年6月4日施行起，歷次修訂均明確區分營業
22 處處長與營業員獎金領取要件，至第5版薪獎辦法仍係維持
23 兩者並列且互斥之規範模式。處長屬營業處管理主管，負營
24 業處盈虧等運營之責，依薪獎辦法規定領取較高本薪，並於
25 營業處結算有季盈餘時，始得領取季盈餘分配之處長獎金，
26 自與業務人員領取較低本薪，並按特定比例領取高額業績獎
27 金，無需負擔營業處盈虧責任有別。

28 (二)原告自105年6月4日第1版薪獎辦法起至107年2月9日第5版薪
29 獎辦法施行期間，均無受領其他營業員業績獎金，其係於離
30 職前才一次請求108、109年度全部業績獎金，足證薪獎辦法
31 並未開放處長可領取營業員業績獎金。至於原告曾領取之業

績獎金，106、107、108年僅各1次，為原告不實填載成交報告書申請，被告一時誤發，並非依薪資辦法認處長即原告得額外領取營業員之業績獎金。

(三)107年9月27日之系爭交會辦單未正式成案，故未將薪獎辦法更新至第6版，兩造間就本件業績獎金爭議仍應適用第5版薪獎辦法，而非系爭交會辦單。縱認系爭交會辦單已生效力，惟其並未記載處長可請領營業員之業績獎金，且所提主管業績分配係指如主管有實際協助開發或銷售之案件，則可視其貢獻度認列為處長之業績額，作為處長獎金之計算基礎，原告曲解「分配業績」文字並據此請領業務員業績獎金，並不可採。況且，系爭交會辦單註記「年底檢討文字」，故僅適用107年下半年度之短期激勵規則，亦不適用原告於108年底至109年間所列成交案件等語置辯。

(四)並聲明：

1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。

2.如受不利判決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

三、本院為行集中審理協同兩造整理並協議簡化爭點如下：

(一)兩造不爭執事項

1.原告於105年9月1日起至109年11月30日止受僱於被告，擔任處長，兩造於106年1月20日簽訂約定書，並約定原告之月薪為60,000元。

2.附表1之建案，為108年底至109年間成交案件，為原告所帶領團隊完成之不動產銷售案件。

3.被告自105至109年度均為虧損，並無季盈餘。

4.被告之薪獎辦法105年6月4日、7月5日、7月20日、106年6月28日第1版至第4版內容如被證2所示，107年2月9日第5版（最後一版本）內容如原證2所示。

5.107年2月9日交會辦單之交會辦內容記載：「一、璞園房屋業務員薪獎辦法修正簡述如下：1.將現有級職分為職稱與職等，職稱及底薪不調整，職等及獎金比率依照各季業績表現逐季調整。」

01 6.107年9月27日之系爭交會辦單之交會辦內容記載：「原主
02 管所創造業績僅可分配次承辦之規定變更為可視貢獻程度
03 最可分開發或銷售方50%之業績，若開發銷售業績均為主
04 管產品，則開發銷售方均可分得最高50%之業績。」

05 7.原告於106年2月8日就臺北市中山區房屋銷售案之銷售方
06 業務員申請業績獎金25,854元（獎金比例25%），被告於
07 同年2月20日撥款至原告之薪資帳戶。

08 8.原告於107年1月7日就臺北市敦化房屋租賃之開發暨銷售
09 方業務員而申請業績獎金47,500元（獎金比例25%），經
10 被告於同年1月22日撥款至原告薪資帳戶。

11 9.107年2月9日第5版於107年度開始施行後，原告之營業二
12 處共有27筆成交案，被告僅於108年6月20日發放50,035元
13 獎金予原告，此獎金之計算基礎為108年3月19日之成交報
14 告書，此核發獎金之比率為25%，就其他筆成交案原告未
15 受領營業員業績獎金。

16 10.原告於109 年11月26日以LINE通訊軟體詢問訴外人即被告
17 專員林禾豐關於獎金簽之進度，專員已交予被告之協理。

18 (二)兩造爭執事項

19 1.原告是否為3職等？

20 2.原告就108年底至109年間之成交案件，依系爭交會辦單及
21 第5版薪獎辦法壹、三、1.請求業績獎金559,487元，有無
22 理由？

23 四、本院判斷

24 (一)關於系爭薪獎辦法：

25 1.經查，被告於107年2月9日修訂第5版薪獎辦法，於壹、
26 二、1.規定營業員底薪，營業員按其「職稱」有營業
27 員、主任、襄理、副理、經理（依照生涯累積實收金額
28 所列），按升降級職一覽表所示底薪由22,000元逐步升
29 至27,500元，並於壹、二、2.獨立規定處長，底薪60,0
30 00元。於壹、三、1.、2.規定獎金計算方式以「職等」
31 區分，分為5個職等，其中3職等以25%至45%計算獎金，

職等依照每季該員業績表現做升降，意即以每季做考核，當季考核簽約業績達晉升或降級標準，則下季晉升或調降職等；倘為1職等，業績達成率已連續2季低於30萬元，由主管研議予以資遣。於壹、三、3.另單獨規定營業處處長獎金採季營餘超累方式計算（見本院卷第32-34頁）。此辦法歷年名稱本身即將「營業處主管」及「營業員」分列，且營業員與處長之底薪分別規定，獎金部分亦可見營業處處長採獨立規定季盈餘超累方式計算，依本辦法之體系解釋，「營業處主管」及「營業員」係適用不同薪獎辦法。又衡情營業員推介房屋買賣是房屋仲介業之收益來源，高獎金低底薪之設計，係作為提高營業員各憑本事拓展業績之誘因。相對於穩定之管理階層即營業處管理主管處長之高底薪設計，處長底薪顯比營業員多達2-3倍，並另有季盈餘分配。準此本辦法之目的解釋，已領高底薪之營業處處長，不適用營業員之獎金辦法瓜分營業員之業務獎金，而是當公司另有季盈餘再受分配。

2.按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任。民事訴訟法第277條本文定有明文。原告主張其為3職等等語，未據其提出經被告評核為3職等或個人業績表現達3職等之證明，其僅提出其營業處轄下陳姿伶（原告秘書）自製表格為證（見本院卷第210頁）。該表雖列其為3職等，但此表未經其被告其他主管簽核，又原告對此未再舉證以實其說，尚難逕認合於真實。而且依前揭第5版系爭薪獎辦法內容，主管研議低職等、業績表現不佳者之資遣，可推知處長主管職位有別於依職等表現區分之業務員，自身無職等之分或與其較量業績表現之對象，依薪獎辦法及原告所提證據，無法證明處長有職等之分。故原告依第5版薪獎辦法壹、三、1.之「3職等」之獎金比率請求被告核發業績獎金，本無依據。

- 01 3.原告雖主張：前一版即第4版薪獎辦法壹、三、1.規定
02 營業員當月實收 $1.05 \times \text{獎金比率} = \text{當月獎金}$ ，但第5版薪
03 獎辦法刪除此部分，對於獎金之計算方法不再限於營業
04 員身分，而係以職等為發放比例，故職稱非屬營業員之
05 主管，亦可照貢獻度分配業績獎金等語，並提出系爭交
06 會辦單為證（見本院卷第154頁）。惟系爭交會辦單之
07 交會辦時間為107年9月27日，而正式之第5版薪獎辦法
08 在此之前同年2月9日修正完成，故系爭交會辦單實與早
09 已修正施行之第5版薪獎辦法如何解釋無關，無從據系
10 爭交會辦單為有利原告之解釋。再者，歷來的薪獎辦法
11 均分別列明業務員業績獎金、營業處處長獎金（見被證
12 2）；復依被告所提之107年12月8日成交報告書、108年
13 1月17日、6月26日成交報告書（見本院卷第102-106
14 頁），原告部分雖有記載業績數額，但均未獲領業務員
15 專屬之業績獎金，其亦可知營業員獎金與處長獎金向來
16 是並列、互斥之規範方式與實際運作。若被告第5版薪
17 獎辦法之修正，有意使處長亦得領取業績獎金，理應明
18 載及同時調整處長獎金之規範內容，惟未明載之。復依
19 第5版薪獎辦法修正前之107年2月9日交會辦單內容：
20 「將現有『級職』分為職稱與職等，職稱及底薪不調
21 整，職等及獎金比率依照各季業績表現逐季調整。」
22 （見本院卷第244頁），此應為第5版薪獎辦法之修正意
23 旨。查第4版及第5版薪獎辦法之營業員升降「級職」一
24 覽表，使用「級職」之名稱，則上述交會辦單僅係將既
25 有「級職」分別之營業員，改為職稱與職等，益證第5
26 版薪獎辦法之修正僅係變動營業員之獎金計算標準，並
27 無增添處長有權領取業績獎金之旨意。
- 28 4.綜上，第5版薪獎辦法僅係修正調整獎金依職等區分之
29 內容，雖未列明主體為營業員或處長，惟依照前揭薪獎
30 辦法之文義、體系、目的解釋、制定旨趣，不能解釋為
31 處長亦可並列為業績獎金之權利主體，遑論原告之處長

01 職位本身根本沒有職等之分。

02 5.原告雖主張其兼職營業員銷售之業務行為，可適用營業
03 員之薪獎辦法等語，並提出約定書為證（見本院卷第17
04 8頁）。惟原告已自承為處長，上開書面並未載明原告
05 之職稱為營業員可領業績獎金。又倘若原告兼具營業員
06 身分而均得領取營業員各筆業務獎金，何以其於105年9
07 月1日間開始任職迄其109年下半年離職前，只有區區前
08 揭不爭執事項7.至9.所示之1年各1筆獎金，其餘成交案
09 均未提出個人業績獎金申請？又任職期間，亦未曾向被告
10 異議其有業務員身分而無業績獎金，或催討業績獎金，
11 其係至109年離職前後才一次算總帳請求108、109
12 年全部獎金，有違常理。原告雖又主張其先前有領取業
13 績獎金之紀錄等語，惟其領取紀錄僅1年1次，次數很
14 少。且依被告所辯：因該獎金數額小，當時被告是交由
15 處長獨立運作，經財務部確認後就會簽發，未經總經理、
16 董事長上層主管確認，而導致誤發等語。原告並未
17 證明上層主管首肯其受領該業務獎金，故前揭小額獎金
18 不無誤發之可能性，而且本件實應以第5版薪獎辦法內
19 容之解讀為依歸，無法依原告受領過業績獎金乙事，即
20 逕論原告本有受領之權利。何況，原告原起訴主張係自
21 居於處長身分，因被告修改薪獎辦法，故其主管身分亦
22 得領取業績獎金等語；嗣後才改稱：其有業務員身分，
23 薪獎辦法修改前後均得領取業務員之業績獎金，先前領
24 有2筆營業員業績獎金，可知其為營業員等語（見本院
25 卷第168、170頁），本身前後所述已有矛盾、不一致情
26 形，更難採信。

27 6.綜上所述，原告為處長，其依第5版薪獎辦法壹、三、
28 1.請求按營業員職等所分之業績獎金559,487元，為無
29 理由。

30 (二)關於系爭交會辦單：

31 查系爭交會辦單係於第5版薪獎辦法後所製作，其記載：

「原主管所創造業績僅可分配次承辦之規定變更為可視貢獻程度最高可分開發或銷售方50%之業績，若開發銷售業績均為主管產出，則開發銷售方均可分得最高50%之業績。」（見本院卷第154頁），惟系爭交會辦單主管並未核示否准，又其後並無新訂之薪獎辦法規定，原告亦未舉證此內部交會辦單已成案並對外公布生效，難認原告得依系爭交會辦單請求被告給付業績獎金。何況，上述記載內容，只是在說明業績核算方式，或得作為處長獎金核發基準，並未載原告得請領業務員之業績獎金。故原告依系爭會辦單請求被告給付業績獎金559,487元，亦無理由。

五、綜上所述，原告依第5版薪獎辦法壹、三、1.及系爭交會辦單請求被告給付原告業績獎金559,487元，及自民事起訴狀送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為無理由，應予駁回。其假執行之聲請，亦失所依附，併予駁回之。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻防方法及所提證據，經本院斟酌後，核於判決結果不生影響，爰不另逐一論駁，附此敘明。

七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中 華 民 國 112 年 7 月 13 日
勞動第一庭 法 官 張新楣

以上正本係照原本作成。

如對本判決上訴，應於判決送達後20日內向本院提出上訴狀（須附繕本）。若委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費，否則本院得不命補正逕行駁回上訴。

中 華 民 國 112 年 7 月 13 日
書記官 施怡愷

附表1

案名	地址	物件編號	服務費	原告分配比例	原告業績
----	----	------	-----	--------	------

水沐清華	臺北市○○區○○路00 ○○號24樓	SB001678	1,775,000	20%	355,000
日日田丁	臺北市○○區○○○路 ○段000巷00號2樓之5	SA001087	296,900	20%	59,380
新美齊	臺北市○○區○○路○ 段000號8樓之2及之3	SA001048	716,000	60%	429,600
敦年中山	臺北市○○區○○○路 ○段000號12樓	—	772,500	30%	231,750
炎洲極品	新北市○○區○○○路 ○段00號16樓	—	240,000	16%	38,400
	新北市○○區○○○路 ○段00號25樓	—	296,800	16%	47,488
	新北市○○區○○○路 ○段00號26樓	—	263,500	16%	42,160
	新北市○○區○○○路 ○段00號7樓	—	278,700	20%	55,740
	新北市林口區文化三路 二段B3-84號車位	—	15,000	20%	3,000
	新北市○○區○○○路 ○段00號17樓	—	145,000	16%	23,200
	新北市○○區○○○路 ○段00號20樓	—	300,000	20%	60,000
	新北市○○區○○○路 ○段00號20樓	—	293,000	20%	58,600
	新北市○○區○○○路 ○段00號3樓	—	280,800	20%	56,160
	新北市○○區○○○路 ○段00號12樓	—	279,500	20%	56,000
	新北市○○區○○○路 ○段00號21樓	—	300,800	20%	60,160
服務費暨原告業績總計		總收取服務費		原告業績總額	

(續上頁)

	6, 253, 500	1, 576, 638
--	-------------	--------------------

附表2

級距	獎金比率	計算式	獎金
1~300, 000	25%	$300,000 \times 0.25 = 75,000$	75, 000
300, 001~600, 000	30%	$300,000 \times 0.3 = 90,000$	90, 000
600, 001~900, 000	35%	$300000 \times 0.35 = 105,000$	105, 000
900, 001~1, 200, 000	40%	$300000 \times 0.4 = 120,000$	120, 000
1, 200, 001以上	45%	$1,576,638 - 1,200,000 = 376,638$ $376,638 \times 0.45 = 169,487$	169, 487
總計		$75,000 + 90,000 + 105,000 + 120,000$ $+ 169,487 = 559,487$	559, 487