

臺灣臺北地方法院民事判決

109年度勞訴字第410號

原告 潘品岑

原告 陳沛諄

上二人共同

訴訟代理人 賈世民律師

李龍生律師

被告 愛山林建設開發股份有限公司

0000000000000000

法定代理人 祝文宇

訴訟代理人 陳業鑫律師

葉智超律師

上列當事人間給付獎金事件，本院於民國110年12月15日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及假執行聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

甲、程序部分：按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但請求之基礎事實同一者，不在此限，民事訴訟法第255條第1項第2款定有明文。查原告起訴時係依據兩造間之僱傭關係請求被告分別給付潘品岑銷售獎金1,654,317元、陳沛諄銷售獎金787,770元，及法定遲延利息等，嗣於民國110年5月18日以民事訴訟追加狀追加承攬及不當得利請求權為訴訟標的請求權，有民事訴訟追加狀附卷可憑（卷1第427頁），然其請求之基礎事實並未改變，仍係基於雙方因銷售獎金所生之爭執，且追加承攬及不當得利請求權為訴訟標的，有利於兩造在同一程序加以解決，避免重複審理，進而為統一解決紛爭，揆諸上揭規定，尚稱相符，應予准許。

乙、實體部分：

一、原告起訴主張：

01 (一)原告潘品岑及陳沛諄分別於83年3月11日及98年8月2日起任
02 職於被告愛山林建設開發股份有限公司負責建案銷售業務，
03 嗣後被告公司指派原告二人負責系爭NTC建案銷售，經原告
04 二人持續與買方接洽協助，104年9月11日買方李俠墨同意購
05 買NTC建案之7樓、23樓及24樓全戶共26戶，且議定總價為新
06 台幣（下同）787,770,000元，當時買方係已完成訂單並簽
07 訂正式契約等相關手續。而非僅為預約單或訂單，雙方並約
08 定俟公司在台設立核准後再辦理買方登記名義人之變更。

09 (二)其中每戶之訂金均為50萬元，則26戶訂金總數即1300萬元。
10 李俠墨亦先後約於104年9月11日及105年3月4日就系爭建案
11 匯款美金50萬元及20萬元（合計美金70萬元）予潤隆公司，
12 如依105年3月4日之美金對新台幣之銀行間成交收盤匯率33.
13 101元計算之，則買方支付賣方美金70萬元約略為新台幣23,
14 170,700元（計算式： $700,000 \times 33.101 = 23,170,700$ 元），顯高
15 於26戶之訂金總數1,300萬元，足證當時買方就訂金已支付
16 完畢，並開始支付簽約金。

17 (三)因賣方潤隆公司係上市公司，客戶匯入之買賣價金來源須透
18 明而無疑慮，如買方嗣後辦理買方登記名義人變更，則買賣
19 價金來源須由新的登記名義人匯入，即須由新的登記名義人
20 繳清全部買賣價金，而先前已匯款項會退還予舊的登記名義
21 人。因此，105年10月4日原告陳沛諄聯繫買方財務李耘而，
22 告知「目前公司申請名字已經確定也只剩下最後關頭，那公
23 司的大小章應該也確定了，因為合約書滿多本的公司想說可
24 以直接先蓋章，把合約做起來，後續就等公司核准，這樣也
25 可以把之前的款項先申請，縮短未來把700,000美金還給你
26 們的時間。」等語，105年11月19日陳沛諄知悉買方之3家新
27 公司已核准設立，故與買方財務李耘而聯繫辦理買方登記名
28 義人變更事宜，11月23日陳沛諄與買方財務李耘而、賣方潤
29 隆公司楊怡欣襄理約定於11月25日辦理變更，11月25日潘品
30 岑、陳沛諄於台中會同賣方潤隆公司楊怡欣襄理、張婉菁，
31 及買方公司人員，將買賣契約中買方登記名義人變更為3家

01 公司，並用印完成第1次買方登記名義人變更手續。

02 (四)原告二人負責建案銷售，每月除固定薪資外，如有完成房屋
03 銷售，另得請領銷售獎金，此即勞動契約即僱傭關係中關於
04 薪資及獎金之內容，依被告公司過往之銷售獎金計算方式，
05 原告潘品岑屬於B級千分之2.5，原告陳沛諄屬於D級千分之
06 1.5，因此原告潘品岑係按房屋成交總金額千分之2.5計算
07 之，原告陳沛諄則按房屋成交總金額千分之1.5計算之。而
08 系爭建案地點在台中，被告公司與原告二人約定銷售獎金額
09 外按房屋成交總金額加給千分之一（即潘品岑按千分之3.5
10 計算之，陳沛諄按千分之2.5計算之），是故原告二人內部
11 之獎金分配比例分別為百分之60及百分之40。

12 (五)有關NTC建案銷售獎金部分，除系爭26戶以外，愛山林公司
13 就其他戶別之銷售獎金業已發放予原告二人，而依往例買方
14 已完成簽約，愛山林公司本應即時核發獎金予原告，但因買
15 方表示嗣後登記名義人尚須變更，愛山林公司遂要求原告先
16 不要請領獎金，繼續協助買方完成變更登記作業，故原告配
17 合於107年7月買賣契約買方登記名義人變更完成後始填具個
18 獎申請表請領獎金，原告二人既於勞動契約即僱傭關係存續
19 期間內完成系爭建案銷售，被告自應依約給付銷售獎金予原
20 告。

21 (六)縱認原告2人於勞動契約即僱傭關係存續期間並未完成系爭
22 建案銷售，而係於108年1月7日完成全部26戶現場交屋手續
23 始屬完成建案銷售（假設語氣，原告否認之），原告二人雖
24 分別於105年10月31日及12月31日離職，於105年離職前經愛
25 山林公司總經理張境在指示於離職後仍請繼續處理系爭建案
26 銷售之後續事宜，並允諾會依約給付獎金，張境在所為上開
27 指示實係代被告公司為之，即被告公司指示原告二人協助完
28 成系爭建案之買方登記名義人變更手續、銀行對保及交屋等
29 事宜，被告公司並允為上開報酬，兩造間存有承攬關係，則
30 原告備位主張依兩造間承攬關係請求系爭獎金。

31 (七)原告2人自愛山林公司離職後縱有自行設立公司或任職於他

01 公司，惟此僅係原告於工作上使用之頭銜，實際上仍係基於
02 為愛山林公司提供勞務之目的而與買賣雙方聯繫並協助履
03 約，已完成被告公司指示之系爭建案銷售之相關事宜，就此
04 產生之工作成果自係歸屬於愛山林公司，依承攬關係及民法
05 第490、505條規定請求被告公司給付銷售獎金。若愛山林公
06 司否認於原告離職後彼此間並無承攬關係存在，則原告離職
07 後仍持續協助愛山林公司代銷系爭建案，以致系爭建案完成
08 買賣契約買方登記名義人變更作業、銀行對保、進而交屋完
09 畢，愛山林公司受有原告提供勞務而完成代銷，而得向潤隆
10 公司請領行銷企劃服務費（愛山林公司亦曾向潤隆公司請領
11 該等費用），且愛山林公司於訴訟中辯稱於原告離職後彼此
12 間並無承攬關係，則愛山林公司明知無法律上原因而受有原
13 告提供勞務等利益，係屬惡意受領人，其受領利益無法律上
14 原因，原告依據再備位訴訟標的不當得利關係而請求愛山林
15 公司返還利益，而被告公司就原告所提供勞務利益因屬不能
16 返還，依民法第181條規定應償還價額，原告主張價額應比
17 照未離職前銷售獎金之比例計算之，即原告潘品岑按房屋成
18 交總金額千分之3.5計算之，陳沛諄則依千分之2.5計算之。

19 (八)而原告主張離職後係為愛山林公司提供勞務而協助買賣雙方
20 履約，故屬於給付型不當得利。又愛山林公司於訴訟中辯稱
21 於原告離職後彼此間並無承攬關係，則愛山林公司明知無法
22 律上原因而受有原告提供勞務等利益，係屬惡意受領人，併
23 予敘明。

24 (九)並聲明：(1)被告愛山林建設開發股份有限公司應給付原告潘
25 品岑1,654,317元，及自109年8月29日起至清償日止按年息
26 5%計算之利息。(2)被告愛山林建設開發股份有限公司應給付
27 原告陳沛諄787,770元，及自109年8月29日起至清償日止按
28 年息5%計算之利息。(3)並願供擔保，請准宣告假執行。

29 二、被告則以：

30 (一)原告潘品岑於83年3月11日起任職於甲山林廣告股份有限公
31 司；原告陳沛諄於98年8月2日起任職於被告愛山林建設股份

01 有限公司，並從事房屋銷售工作，兩人分別於105年10月31
02 日及105年12月31日自請離職。

03 (二)惟原告二人於109年7月卻突委託律師事務所發函予被告請求
04 給付銷售獎金，主張因任職期間經被告指派負責臺中市西屯
05 區市○○○路000號「NTC國家商貿中心」建案（下稱系爭建
06 案）之銷售工作，且於104年9月至同年12月間完成系爭建案
07 26戶房屋之銷售，因此原告二人得依照在職期間之勞動契約
08 關係，分別向被告請求1,654,317元、787,770元銷售獎金。

09 (三)被告對於所僱用之勞工除每月固定給付工資外，雖有針對建
10 案之銷售另設有銷售獎金，惟銷售獎金之財源既係來自被告
11 承攬建設公司建案銷售而得向案主領取之行銷企劃服務費，
12 則銷售獎金之領取必須以受僱人：(1)於被告承攬建設公司建
13 案銷售之代銷合約存續期間、且(2)協助代銷建案「成交」為
14 要件。倘若有逾越承攬建案銷售之合約期限，或是被告之受
15 僱人於該合約期限內銷售建案並未成交之情形，則被告根本
16 無從向業主依照代銷合約領取行銷企劃服務費，自無可能發
17 給銷售獎金。而訴外人潤隆建設股份有限公司與被告愛山林
18 建設開發有限公司所簽署之系爭行銷合約內容，第二條「承
19 攬行銷企劃期間」係約定系爭行銷合約有效期間係「自103
20 年10月1日起至使用執照取得後三個月止」，參酌系爭建案
21 使用執照資料，係於107年1月31日取得使用執照，可知系爭
22 行銷合約於107年4月30日即屆期終止，受僱人僅有在該日之
23 前完成建案銷售使得領取銷售獎金。又系爭行銷合約第6條
24 「銷售成數之認定」約定：「雙方同意本合約所指之銷售成
25 數，以與客戶簽訂正式買賣合約書及繳足訂金、簽約金之戶
26 數始得計入…其應包括於承攬有效期間之下列交易…三、全
27 案成交之銷售成數，須於本合約有效期間之後十五天內，本
28 合約有效期間之後十五天內，做最後之確認及結案…」、第
29 8條「行銷企劃服務費請款及付款辦法」約定：「一、乙方
30 請款時需備齊客戶已簽訂完成之正式買賣合約書、相關文件
31 及繳足款項(如有優付條件含公司優付分期無息票或信用貸

款款項之收取)；並檢附符合請款條件之客戶明細表及請款金額計算表，交由甲方簽認收執…」，可知是否成交（即完成房屋銷售）而得領取銷售獎金之判斷標準，端視客戶是否「已完成簽署正式買賣合約書」，並「繳足訂金及簽約金」而定，倘缺乏任一要件，即不符銷售獎金之領取條件。

(四)原告二人請求被告給付銷售獎金，無非係以原證21被告公司專案經理傅家偉製作之電子郵件報表內容為證，主張訴外人李俠墨應已於104年9月至12月間簽署系爭建案26戶之預售屋買賣契約，並以原證18-1第1頁、第16頁原告陳沛諄與訴外人買方代理人李耘而之通訊軟體LINE對話內容，主張買方至105年3月4日為止既已交付美金70萬元折合新台幣為23,170,700元，顯然已超過原證27NTC國家商貿中心付款明細表顯示之系爭建案26戶訂金總額1,300萬元，證明買方訴外人李俠墨當時已經支付訂金完畢並已開始繳納簽約金，因此原告已達成銷售獎金之領取條件等語；惟查，被告對於系爭建案所發放之銷售獎金領取條件，係以被告與訴外人潤隆建設股份有限公司所簽署之系爭行銷合約為據已如前述，倘若原告欲領取銷售獎金，除「已完成簽署正式買賣合約書」之外，尚需「繳足訂金及簽約金」始可。然依照原證27NTC國家商貿中心付款明細表所載之訂金加上簽約金金額，至少必須繳納總價款10%之數額為足，系爭建案26戶之總價既有716,370,000元，則原告自應於離職前收訖買方之訂金加上簽約金至少71,637,000元，並簽訂買賣契約完成始符合條件。惟原告之客戶及訴外人李俠墨既然僅繳納23,170,700元，與系爭建案26戶房屋「訂金加簽約金」之總金額相差甚遠，且原告又未能舉證證明買方訴外人李俠墨有於原告離職前繳足訂金及簽約金之金額，可見原告二人於104年9月至12月間並未符合銷售獎金之領取條件。

(五)原告所提原證21被告公司專案經理傅家寄送之電子郵件及附件「0000000NTC追補追簽」檔案內容，就檔案內所載105年3月20日報表內容以觀，僅係記載「買方已完成訂單簽約手

續，…」等語，並未記載任何有關買方已完成簽署正式買賣合約書之內容，可知買方於104年9月至12月間，甚至直至105年3月20日為止，僅有簽署訂單（即坊間俗稱「紅單」或「房屋訂購預約單」），自與正式買賣契約有所不同，且原告亦未提出任何證據資料以證明於105年年底離職前已和買方完成正式買賣契約之簽署，益徵原告主張已於104年9月至12月間已達成銷售獎金領取條件故被告應給付獎金等語，顯與事實不符。

(六)又原告二人既主張於離職後仍受被告指示提供勞務處理系爭建案銷售事宜，故雙方成立承攬關係等語，然原告二人分別於105年10月31日、105年12月31日自甲山林娛樂股份有限公司及被告自請離職後，雙方之勞動契約關係已告終止，自上開時間點起雙方即不再互負任何權利義務關係，原告二人亦不再受被告及甲山林娛樂股份有限公司指揮監督提供勞務，且雙方亦無再另行成立任何勞務契約，被告已於書狀一再強調，倘原告仍執意主張其離職後與被告另有成立承攬契約，則原告除應舉證雙方於何時、何地、並以何種方式達成成立任何勞務契約包括承攬契約之合意？並應舉證說明雙方成立之承攬契約、承攬報酬內容為何？並應就以銷售獎金為承攬報酬、且原告已達成銷售獎金領取條件一事提出相關證據以資證明。惟原告對前開事項迄今尚未提出任何證據以實其說，僅係一再空言主張雙方於離職後有成立承攬契約，進而請求被告給付銷售獎金，顯然於法無據。

(七)況且潘品岑於105年9月創立「博翊投資有限公司」、並自105年11月起於「華磐國際開發股份有限公司」擔任董事；原告陳沛諄除於「華磐國際開發股份有限公司」任職，並自行創立「華麟廣告有限公司」，又依照經濟部商工登記資料，前述三間公司所營事業皆含「不動產買賣業」、「仲介服務業」、「住宅及大樓開發租售業」，顯見原告自離職後即係以自身經營之代銷公司名義招攬業務，並純為自身經濟利益進行勞動，而與潤隆公司交涉，協助潤隆公司銷售建案，並

01 無為被告提供勞務之主觀意圖，其所為之勞務提供亦係對潤
02 隆公司而為，全然與被告無關。就此，被告既未與原告成立
03 任何勞務契約，亦未受領任何原告所提供之勞務成果，則原
04 告一再主張被告應給付銷售獎金等語，並無可採。

05 (八)潘品岑以與潤隆公司襄理楊怡欣關於合約加蓋經紀人章之LI
06 NE對話，主張當時被告仍有繼續為潤隆公司代銷建案，且該
07 對話代表原告離職後仍有為被告履行代銷合約等語，惟參酌
08 被證7系爭行銷合約與被證8之系爭建案使用執照資料，潤隆
09 建設與被告之代銷合約關係於107年4月30日早已屆期終止，
10 因此於原告主張之時點即107年7月30日，潤隆建設與被告間
11 早已無代銷契約關係存在，故於當日潘品岑於LINE通訊軟體
12 上向被告公司總經理張境在表示「潤隆說要愛山林公司章」
13 時，張境在即回覆「為何要愛山林？」，又於同年7月31日
14 潘品岑復於LINE通訊軟體向張境在表示「剛剛潤隆楊怡欣有
15 問過他們法務了說可以不用蓋章」、「有經紀人章就可以
16 了」，益徵當時潤隆建設確實與被告間已不存在代銷契約，
17 故不需被告公司章，只需要經紀人之印章，即可令銷售合約
18 符合規定，此情亦為原告所明確知悉。

19 (九)從而，在被告與潤隆公司間之系爭代銷合約已屆期之情況
20 下，張境在同意協助用印僅係基於個人交情，願以不動產經
21 紀人資格身分協助，張境在既然僅係基於人際交往之情誼同
22 意以其個人名義用印，且就其主觀認知係無償協助以令潤隆
23 公司之銷售合約得以符合規定，潤隆公司對被告或張境在即
24 無任何請求權，僅屬於好意施惠行為。原告亦不得倒果為
25 因，反藉此主張原告與被告公司間存在承攬關係。況原告對
26 於被告與潤隆公司當時已不存在代銷契約關係亦知之甚詳，
27 此以潤隆公司襄理楊怡欣於107年7月30日對於用印事宜表示
28 「要符合代銷訂約之公司」時，潘品岑表示「因為那個時間
29 已經過期了」即可得證。原告迄未說明此部分與其所為請求
30 之間究竟有何關聯，原告一再空言主張與被告另有成立承攬
31 關係，卻未能舉證以實其說，凸顯其主張於法無據。

01 (十)原告二人又主張不當得利返還請求權，自應就被告於原告主
02 張之原因事實中是否受有利益？受有何種利益？原告是否因
03 此受有損害？受有何種損害？以及無法律上之原因等逐一舉
04 證。惟被告迄今為止並未就上開要件舉證說明，僅空言被告
05 受有不當得利等語，況且被告與潤隆公司間之系爭代銷合約
06 亦已於107年4月30日屆期終止，參諸原告二人離職後係受潤
07 隆公司指示而有銷售潤隆公司建案之行為已如前述，則被告
08 並未因此享有任何經濟利益之情況下，自無受有任何利益並
09 因而使原告受有損害，進而構成不當得利可言。原告空言主
10 張被告受有不當得利而應給付銷售獎金等語，自非有據。

11 (十一)並聲明：原告之訴駁回；如受不利判決，願供擔保請准宣告
12 免為假執行。

13 三、兩造不爭執事項：

14 (一)原告潘品岑於83年3月11日起任職於甲山林廣告股份有限公
15 司；原告陳沛諄於98年8月2日起任職於被告愛山林建設股份
16 有限公司，並從事房屋銷售工作，兩人分別於105年10月31
17 日及105年12月31日自請離職。

18 (二)訴外人李俠墨購買系爭NTC國家商貿中心建案26戶，於105年
19 3月20日簽立訂單，並於104年9月11日及105年3月4日給付合
20 計美金70萬元（折合新台幣為23,170,700元）予賣方潤隆公
21 司，另於108年1月7日完成26戶現場點交。

22 四、得心證之理由：

23 (一)經查，原告主張之事實，業據其提出LINE對話紀錄截圖、個
24 獎申請表、律師函、中華郵政掛號郵件收件回執、台北市政
25 府勞動局勞資爭議調解紀錄、潘品岑健保投保明細、潘品岑
26 104、105年度綜合所得稅各類所得清單、陳沛諄勞工保險異
27 動查詢結果、陳沛諄105年度綜合所得稅各類所得清單、到
28 台中簽約檔案內容、興富發集團官方網頁資料、自由電子報
29 105年5月28日網路新聞資料、電子郵件、被告經紀人個獎申
30 請表、不動產經紀業資訊系統查詢資料、NTC國家商貿中心
31 付款明細表、中央銀行網站之收盤匯率查詢資料等文件為證

(卷1第19-38、71-97、107-181、229-270、287-389、449-463頁，卷2第53、79-109、137-168頁)；被告則否認原告之主張，而以前詞資為抗辯，並提出陳沛諄離職申請單、潘品岑離職申請單、博翊投資有限公司公示資料、華磐國際開發股份有限公司公示資料、中時新聞網107年10月27日網路新聞資料、華麟廣告有限公司公示資料、原告任職期間薪資紀錄、被告與潤隆公司間之行銷企劃合約、內政部營建署使用執照網路公示資料等文件為證(卷1第53、205-219、403-415頁)；是本件所應審究者為：原告二人任職於被告期間，是否有完成系爭建案26戶房屋之銷售而達成銷售獎金之領取條件，並得以向被告請求銷售獎金？原告備位主張離職後有與被告成立承攬契約，並在108年1月7日時達成銷售獎金之領取條件請求被告給付銷售獎金，有無理由？原告備位主張依不當得利返還請求權向被告請求給付銷售獎金，有無理由？以下分別論述之。

(二)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條定有明文。民事訴訟如係由原告主張權利者，應先由原告負舉證之責，若原告先不能舉證，以證實自己主張之事實為真實，則被告就其抗辯事實即令不能舉證，或其所舉證據尚有疵累，亦應駁回原告之請求；主張法律關係存在之當事人，須就該法律關係發生所具備之要件事實，負舉證責任，此觀民事訴訟法第277條之規定自明。且同法第244條第1項第2款及第195條並規定，原告起訴時，應於起訴狀表明訴訟標的及其原因事實，當事人就其提出之事實，應為真實及完全之陳述。故主張法律關係存在之原告，對於與為訴訟標的之法律關係有關聯之原因事實，自負有表明及完全陳述之義務，最高法院17年上字第917號判例、97年台上字第1458號判決意旨可資參照。

(三)就原告所請求金額之計算依據之部分：

(1)經查，依據行銷企劃合約第6條、第8條約定：「雙方同意本合約所指之銷售成數，以與客戶簽訂正式買賣合約書及繳足

訂金、簽約金之戶數始得計入…其應包括於承攬有效期間之下列交易：…三、全案成交之銷售成數，須於本合約有效期間之後十五天內，本合約有效期間之後十五天內，做最後之確認及結案…」、「行銷企劃服務費請款及付款辦法」約定：「一、乙方請款時需備齊客戶已簽訂完成之正式買賣合約書、相關文件及繳足款項(如有優付條件含公司優付分期無息票或信用貸款款項之收取)；並檢附符合請款條件之客戶明細表及請款金額計算表，交由甲方簽認收執…」等語，此有行銷企劃合約在卷可按，因此，被告答辯：依照該約定之要件，原告得以請領銷售獎金即必須滿足訴外人李俠墨確已於本件兩造僱傭關係存續期間內完成簽訂正式買賣契約、並繳足訂金及簽約金之條件始得請求，倘缺乏任一要件，即不符銷售獎金之領取條件等語，即非無由，應可確定。

(2)次查，被告答辯：本件所請求即依李俠墨購買系爭NTC國家商貿中心建案26戶之總價716,370,000元計算，則訂金及簽約金合計應為71,637,000元，但是李俠墨於原告在職期間僅於104年9月11日及105年3月4日給付合計美金70萬元（折合新台幣為23,170,700元），不符合上揭得領取銷售獎金之條件等語，經核即與行銷企劃合約所記載之內容相吻合，足堪採信；因此，被告主張：原告依據兩造間在職期間之僱傭契約請求被告給付銷售獎金，不符合領取銷售獎金之條件等語，即可認定。

(四)就原告依僱傭關係而為請求之部分：

(1)按所謂勞工，依勞基法第2條第1、3款規定意旨，應指受雇主僱用從事工作，獲致如薪金、計時或計件之經常性給與（包括現金或實物）之工資者而言。又勞基法所規定之勞動契約，係指當事人之一方，在從屬於他方之關係下，提供職業上之勞動力，而由他方給付報酬之契約而言。就其內涵言，通常具有下列特徵：(1)人格從屬性，即受雇人在雇主企業組織內，服從雇主權威，並有接受懲戒或制裁之義務。(2)親自履行，不得使用代理人。(3)經濟上從屬性，即受雇人非

為自己之營業勞動，而係從屬於他人，為該他人勞動。(4)納入雇方生產組織體系，並與同僚間居於分工合作狀態。

(2)本件原告主張訴外人李俠墨於僱傭關係存續期間購買系爭NTC國家商貿中心建案26戶，並於105年3月20日完成訂單，依兩造間之僱傭契約請求被告給付銷售獎金等情之部分，但是被告主張：銷售獎金之財源既係來自被告承攬建設公司建案銷售而得向案主領取之行銷企劃服務費，因此銷售獎金之領取必須符合其與潤隆公司所簽署之「NTC國家商貿中心行銷企劃合約」內之相關約定作為判斷依據等語，而依據上揭行銷企劃合約第2條約定承攬行銷企劃期間為「雙方洽定自103年10月1日起至使用執照取得後三個月止…」(卷1第407頁)，又依系爭NTC國家商貿中心建案使用執照資料記載，係於107年1月31日取得使用執照，有上揭使用執照在卷可憑(卷1第415頁)，因此被告與瑞隆公司間之系爭行銷企劃合約已於107年4月30日即已屆其終止，但是本件兩造間之僱傭關係已分別於105年10月31日及105年12月31日因自請離職而終止，有離職申請單在卷可按(卷1第53、187頁)，亦為雙方所不爭執，則原告二人既然並未於離職日之前完成建案銷售，即無從依照僱傭關係而為本件請求，應可確認。

(3)原告雖主張於離職後尚有為被告提供勞務之部分，並提出LINE對話紀錄以為證據，但是，姑且不論所提出LINE對話紀錄聯絡訊息，與所主張提供勞務尚屬有間，而本件兩造間之僱傭契約分別於105年10月31日及105年12月31日終止，已如前述，則雙方間即無僱傭關係存在，並無無從為依照僱傭契約而提供勞務之認定，況且，原告就離職後尚在被告企業組織內，服從被告權威，並有接受被告懲戒或制裁，以及係為被告公司其餘同僚間居於分工合作狀態等部分，並未提出證據以資證明，則原告於離職後又主張依據僱傭關係請求被告給付銷售獎金，即屬無據。

(五)又就原告主張依據承攬關係請求之部分：

(1)又按稱僱傭者，謂當事人約定，一方於一定或不定之期限內

01 為他方服勞務，他方給付報酬之契約。而稱承攬者，則謂當
02 事人約定，一方為他方完成一定之工作，他方俟工作完成，
03 給付報酬之契約，民法第482條及第490條第1項分別定有明
04 文。參酌勞動基準法規定之勞動契約，指當事人之一方，在
05 從屬於他方之關係下，提供職業上之勞動力，而由他方給付
06 報酬之契約。可知，僱傭契約乃當事人以勞務之給付為目
07 的，受僱人於一定期間內，應依照僱用人之指示，從事一定
08 種類之工作，且受僱人提供勞務，具有繼續性及從屬性之關
09 係。而承攬契約之當事人則以勞務所完成之結果為目的，承
10 攬人只須於約定之時間完成一個或數個特定之工作，與定作
11 人間無從屬關係，可同時與數位定作人成立數個不同之承攬
12 契約，二者性質並不相同。因此，僱傭與承攬同屬於供給勞
13 務之契約，惟前者係以供給勞務本身為目的，即除供給勞務
14 外，並無其他目的；後者則係以發生結果（工作之完成）為
15 目的，供給勞務不過為其手段而已，此為二者區別之所在。
16 （最高法院94年度台上字第573號民事判決意旨、88年台上
17 字第628號民事判決意旨參照）。

18 (2)本件原告係依據其與被告僱傭關係存續中，主張依被告公司
19 過往之銷售獎金計算方式（即潘品岑係按房屋成交總金額千
20 分之3.5，陳沛諄則按房屋成交總金額千分之2.5）作為核
21 算，但是倘若雙方於離職後已成立承攬關係，則關於承攬報
22 酬之契約必要之點，原告自應提出該部分之約定計算方式，
23 而原告卻仍主張承攬報酬依原先僱傭關係中之銷售獎金計算
24 方式，足見雙方並未約定承攬報酬，因此兩造間是否成立承
25 攬契約，已非無疑。

26 (3)原告雖主張其於離職後尚有供給勞務，但是承攬關係必須經
27 雙方約定，尤其是承攬報酬、完成一定之工作等契約必要之
28 點部分須由契約雙方先達成合意，始得成立承攬契約，而原
29 告並未就兩造確已達成承攬關係等契約必要之點提出證據以
30 為證明，是故被告主張：原告離職後兩造間即無任何契約關
31 係存在，且原告就其主張之承攬契約迄今仍未舉證等語，即

01 非無據。

02 (六)就原告主張不當得利之部分：

03 (1)按不當得利類型可分為「給付型之不當得利」與「非給付型
04 不當得利」，前者係基於受損人有目的及有意識之給付而發
05 生之不當得利，後者乃由於給付以外之行為或法律規定或事
06 件所成立之不當得利（最高法院101年度台上字第1722號、1
07 00年度台上字第899號判決意旨參照）。民法第179條不當得
08 利返還請求權之成立，須當事人間有財產之損益變動，即一
09 方受財產之利益，致他方受財產上之損害，且無法律上之原
10 因。在給付之不當得利，係以給付之人為債權人，受領給付
11 之人為債務人，而由為給付之人向受領給付之人請求返還利
12 益。所謂給付係指有意識地，基於一定目的而增加他人之財
13 產，給付者與受領給付者因而構成給付行為之當事人，此目
14 的乃針對所存在或所約定之法律關係而為之。因此，不當得
15 利之債權債務關係存在於給付者與受領給付者間，基於債之
16 相對性，給付者不得對受領給付者以外之人請求返還利益
17 （最高法院100年度台上字第990號判決參照）。主張不當得
18 利請求權存在之人，對於他方受有利益，致其受有損害，應
19 負舉證責任。若為「給付型之不當得利」，尚應證明他方受
20 利益係無法律上之原因（最高法院99年台上字第2071號、第
21 2019號判決參照）。

22 (2)原告就依據不當得利為請求之主張略以：被告愛山林公司明
23 知無法律上原因而受有原告提供勞務等利益，係屬惡意受領
24 人，其受領利益無法律上原因，原告依據不當得利關係而請
25 求被告公司返還利益；原告離職後係為愛山林公司提供勞務
26 而協助買賣雙方履約，故屬於給付型不當得利等語，因此，
27 原告既主張本件屬於給付型不當得利而為請求之依據，自應
28 就前揭要件提出證據以為證明，但是就此部分，並未據原告
29 就上述要件提出證據以為證明，即無從為其主張有據之認
30 定，是被告答辯以：原告主張不當得利返還請求權，自應就
31 主張原因事實中，被告是否受有利益？受有何種利益？原告

01 是否因此受有損害？受有何種損害？以及無法律上之原因等
02 要件舉證，惟其迄今仍未舉證說明，僅空言被告受有不當得
03 利，其主張無理由等語，應可採信。

04 (3)原告另主張：於離職後仍為愛山林公司履行伊與潤隆公司間
05 之代銷合約，則愛山林公司無端受有原告之提供勞務，以完
06 成與第三人即賣方潤隆公司間關於系爭建案之受託銷售，而
07 得向潤隆公司請領行銷企劃服務費，被告公司自屬受有利益
08 而無法律上原因等語，以為請求；但是，此部分亦據被告答
09 辯略以：被告與潤隆公司間之系爭代銷合約亦已於107年4月
10 30日屆期終止，原告離職後係受潤隆公司指示而有銷售潤隆
11 公司建案之行為述，則被告並未因此享有任何經濟利益之情
12 況下，自無受有任何利益並因而使原告受有損害，進而構成
13 不當得利等語，而此部分，亦未據原告提出證據以為論述，
14 即無從僅以原告之主張，即可認定被告受有不當得利，應可
15 確定，是原告請求，並非有據。

16 (4)另被告答辯：潘品岑於105年9月創立「博翊投資有限公
17 司」、並自105年11月起於「華磐國際開發股份有限公司」
18 擔任董事；原告陳沛諄除於「華磐國際開發股份有限公司」
19 任職，並自行創立「華麟廣告有限公司」，有上揭經濟部商
20 工登記公示資料查詢服務結果在卷可按（卷1第205-208、21
21 9頁），而依上開經濟部商工登記公示資料之記載，上揭三
22 間公司所營事業皆含「不動產買賣業」、「仲介服務業」、
23 「住宅及大樓開發租售業」，則原告自被告公司離職後，協
24 助訴外人李俠墨處理購買NTC國家商貿中心建案26戶等簽
25 約、換約、交屋等事務，其是否係為被告提供勞務，抑或純
26 為自身經濟利益進行勞動，或為協助潤隆公司銷售建案等語
27 之部分，並非無據，亦未據原告提出證據以為主張，亦足資
28 相佐。

29 四、綜上所述，原告依僱傭、承攬及不當得利等法律關係請求被
30 告給付銷售獎金，均無理由，不能准許，應予以駁回。又原
31 告之訴既經駁回，其假執行聲請亦乏所據，爰併予駁回之。

五、本件事證已臻明確，則原告請求就：(1)107年07月份經紀人個獎申請表正本及相關簽呈文件、(2)被告報請主管機關核備之105年迄今之工作規則、(3)被告105年迄今管理階層分層負責表、(4)向台北市政府勞動局調閱申請日為109年9月10日兩造間勞資爭議調解紀錄及相關案卷資料、(5)傳訊薩摩亞商富譽國際科技有限公司負責人李耘而、(6)傳訊被告公司會計林宜瑾、(7)函詢潤隆建設股份有限公司，關於系爭NTC建案26戶，潤隆公司於107年7月25日與買方李俠墨指定之公司完成簽約後愛山林公司有無向潤隆公司請領行銷企劃服務費等費用？潤隆公司有無核發該等費用？(8)傳訊被告公司總經理張境在、(9)傳訊被告財務部主管徐梅芬、管理部主管陳玲如、專案經理傅家偉、行政兼會計專員王菀珊、(10)傳訊興富發建設創辦人鄭欽天、(11)函詢潤隆建設股份有限公司，關於台中市西屯區市○○路000號「NTC國家商貿中心」建案，潤隆公司與愛山林建設開發股份有限公司是否曾訂定「NTC國家商貿中心行銷企劃書」？該契約有效期間為何？該建案於107年1月31日取得使用執照3個月後（即107年4月30日後），雙方有無協議延長契約之有效期間？如有，契約之終期為何日等部分，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，而無調查之必要，附此敘明。

六、據上論結，原告之訴為無理由，爰依民事訴訟法第78條，判決如主文。

中 華 民 國 111 年 1 月 5 日
民事第一庭 法 官 蘇嘉豐

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 111 年 1 月 5 日
書記官 陳靜