

臺灣臺北地方法院民事判決

111年度訴字第5297號

原告 郭金珠

訴訟代理人 莊勝榮律師

被告 美商婕斯環球有限公司臺灣分公司

法定代理人 吳懿慈

訴訟代理人 林新傑律師

上列當事人間請求給付累積獎金事件，本院於民國112年3月23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、原告起訴主張：

(一)被告為多層次傳銷公司，原告於民國109年9月起服務於被告公司，為被告之經銷商，被告竟於111年3月23日稱原告有加入美商凱麗直銷公司（下稱凱麗公司）而違反公司競業禁止規定之情事，但原告當時並未加入被告所指之凱麗公司，原告於111年3月31日委託律師去函澄清，並請求被告將原告之獎金給付予原告，被告非但不予理睬，更於111年5月12日終止原告之經銷權，然被告終止經銷權顯然於法無據。又依被告公司之消費積分碰局獎金（下稱碰局獎金）制度，積分多的稱為大區，積分少的稱為小區（均可以分別是左區或右區），於大區積分600分，小區積分300分，公司即給獎金美金35元，原告至111年4月1日止之累積分數，左區積分00000000/600，右區積分26/300，依碰局獎金制度，被告應給付原告金額應為甲案：以大邊之積分計算為新臺幣（下同）34,145,231元【計算式：00000000÷600×美金35元×30元（匯率以新臺幣30元計算）= 34,145,231元】；或乙案：以大小邊之累積分計算為22,763,518元【計算式：(00000000+26)÷

900×美金35元×30元（美金兌換匯率以新臺幣30元計算）=2
2,763,518元】；原告依被告之碰局獎金規定請求獎金，並
僅請求一部份獎金金額即200萬元，其餘款項則保留請求
權。並聲明：1.被告應給付原告200萬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.願供擔保請
准予假執行。

(二)對被告陳述之答辯：

被告終止經銷合約無效，被告以111年發現原告加入與被告
公司處於競爭立場之凱麗公司，於111年5月12日終止經銷關
係，惟上開終止經銷契約於法無據。因被告所提被證一之相
片及Line群組對話均無法證明原告加入凱麗公司之事實，該
相片乃原告與被告公司前會員彭姿韋前往參加聚餐，雖有幾
位也是被告公司會員，但被告與被告公司會員餐敘，符合國
人之社會人際關係交往，何來加入凱麗公司之說？又Line群
組對話亦無法證明原告加入凱麗公司，原告並未站台幫凱麗
公司推銷產品，原告當時亦未加入凱麗公司。係因被告終止
經銷合約，不讓原告推銷產品，原告始於111年10月20日加
入凱麗公司，此乃原告受憲法所保障之工作權，且原告係在
被告終止經銷合約之後始加入凱麗公司，被告卻顛倒時序主
張原告係在111年5月前就加入凱麗公司，並於111年5月12日
終止經銷合約，於法無據。況且，終止契約係向後失效，自
不能溯及沒收原告推銷所產生之累積獎金。

二、被告則以：

(一)依被告公司之競業禁止規定：「本公司之經銷商不得經營其
他與本公司相類似或競爭之事業，如係總裁級以上之經銷商
違反此規定，最重將處以取消經銷權之懲處。」（下稱系爭
競業禁止規定），原告原為被告公司綠寶總裁之經銷商，因
違背系爭競業禁止之規定，故被告已於111年5月12日發函終
止與原告間之經銷商契約關係。且原告於110年8月間因違反
被告公司系爭競業禁止規定，加入其他與被告公司相類似及
競爭之公司，被告公司發現後乃依規定凍結原告商務帳號(S

tacey718)，並依被告公司之規定對原告罰款2,000美元。原告於110年9月間接受被告公司之裁罰，除依被告公司之指示繳付罰款外，並於110年9月7日撰寫聲明書聲明未參加與被告公司相互競爭之凱麗公司，且承諾未來如有違規行為，願由被告公司依公司之規定進行處罰。詎原告簽認聲明書後，被告公司仍於111年間發現原告違背原告聲明書及被告公司競業禁止之規定，加入與被告公司處於競爭立場之凱麗公司之事實，被告公司始於111年5月12日發函終止與原告間之經銷商關係。

(二)依被告公司獎金制度之約定，原告無法向被告公司請領任何碰局獎金。依被告公司碰局獎金之規定，每當業績較少側的團隊消費積分(GSV)累計300分（即原告所稱之小區）及業績較多側的團隊消費積分(GSV)累計600分（即原告所稱之大區），即可產生一次消費積分碰局獎金美金35元。原告欲向被告公司領取美金35元之碰局獎金，必需同時具備大區有600分及小區有300分之要件，原告若只有大區或小區符合要件，仍無法向被告公司請領碰局獎金。依原告提出之積分計錄所示，原告之左區（大區）積分雖高達00000000分，但原告之右區（小區）僅有26分，顯不符合大區600分及小區300分（一個碰局），發放美金35元碰局獎金之要件。況被告公司已終止與原告間之經銷商契約，被告公司已無依雙方經銷商契約之約定，給付原告碰局獎金之義務等語置辯。並聲明：1. 原告之訴及其假執行之聲請均駁回；2. 願供擔保請准免為假執行。

三、兩造不爭執事項（本院卷第150頁）：

(一)兩造之契約關係有系爭競業禁止之規定。

(二)被告公司之碰局獎金制度規定為：每當業績較少側的團隊消費積分(GSV)累計300分及業績較多側的團隊消費積分(GSV)累計600分，即可產生一次消費積分碰局獎金美金35美元，每週最多可產生750局。

(三)原告為被告公司總裁級之經銷商，於111年4月1日之左區(大

01 區)積分為00000000分，右區(小區)之積分為26分。

02 四、本件爭點

03 (一)被告於111年5月12日以被證一翻拍之照片、LINE對話紀錄與
04 聲明書為主張終止原告經銷權之事由，是否符合系爭競業禁
05 止之規定？

06 (二)原告主張依碰局獎金制度計算之規定，請求被告給付獎金之
07 一部即200萬元及遲延利息，是否有理由？

08 五、法院得心證之理由

09 本件原告依碰局獎金所示之規定請求被告給付獎金之一部即
10 200萬元及遲延利息，為被告所否認，並以前開情詞置辯，
11 經查：

12 (一)被告於111年5月12日以被證一翻拍之照片、LINE對話紀錄與
13 聲明書為主張終止原告經銷權之事由，是否符合系爭競業禁
14 止之規定？

15 1.按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任，
16 民事訴訟法第277條前段定有明文。次按原告於起訴原因已
17 有相當之證明，而被告於抗辯事實並無確實證明方法，僅以
18 空言爭執者，當然認定其抗辯事實之非真正，而應為被告不
19 利益之裁判；又主張法律關係存在之當事人，僅須就該法律
20 關係發生所須具備之特別要件，負舉證之責任，至於他造主
21 張有利於己之事實，應由他造舉證證明，最高法院18年上字
22 第1679號、48年台上字第887號判例要旨可資參照。本件原
23 告原得依碰局獎金之規定，請求被告給付碰局獎金，惟被告
24 辯稱原告有從事競業禁止之行為，而主張終止原告經銷權並
25 拒發獎金予原告，則為原告所否認，揆諸上開說明，自應由
26 被告就該事實負舉證責任。

27 2.被告雖主張因原告違反系爭競業禁止之規定，故於111年5月
28 12日發函終止與原告間之經銷商契約關係等語，並提出翻拍
29 照片、LINE對話紀錄、聲明書及電子郵件影本在卷為憑（本
30 院卷第57-65頁、第143-145頁），惟查系爭競業禁止之規定
31 為「本公司之經銷商不得經營其他與本公司相類似或競爭之

事業，如係總裁級以上之經銷商違反此規定，最重將處以取消經銷權之懲處。」，足認被告僅於原告有違反系爭競業禁止條款時，始有權取消原告之經銷權，惟參以被告所提之翻拍照片（本院卷第57-59頁），僅為原告參與餐敘之照片，尚難認定原告有加入或經營其他與被告公司相類似或具競爭關係事業之行為；另LINE對話紀錄中（本院卷第61-63頁），原告亦僅提及會議之照片及日後群組訊息不再以捷斯為主等語，亦難認原告有何違反系爭競業禁止規定之情事。況原告於110年9月7日之聲明書（本院卷第65頁）亦陳明係因原告先生身體需求而有使用凱麗公司之產品，但並未有加入或經營凱麗公司競爭之事業之行為等語無誤，衡以被告於111年5月12日即發函終止與原告之經銷商契約關係（本院卷第25-26頁），而原告係於111年10月20日始加入凱利公司，業經原告提出凱利公司品牌經銷商入會申請書可證（見本院卷第117-120頁），自難認原告於被告主張終止經銷商契約關係後，申請加入凱利公司之行為有何違反競業禁止之情事，故被告辯稱原告有從事競業禁止之行為而違反系爭競業禁止規定云云，自非可採。綜上，原告既無違反系爭競業禁止之規定，被告依系爭競業禁止規定，主張終止與原告之經銷權契約，即無理由。

(二)原告主張依「消費積分碰局獎金」計算之規定，請求被告給付獎金之一部即200萬元及遲延利息，是否有理由？

1.經查，碰局獎金制度之規定略為：「當您推薦新的經銷商加盟Jeunesse時，請先分別於左右側各推薦一位新的經銷商（如圖一），同時您的上屬經銷商們也會協助您及您所推薦的經銷商發展屬於您的經銷系統…，而獎金收入是根據所累積的團隊消費積分(GSV)而定。團隊消費積分(GSV)是您的下屬經銷商們購買或銷售給客戶每一項產品的獎金消費積分(CV)所累計的結果，並以業績量較少側的團隊消費積分的1/3和業績量較多側的團隊消費積分的2/3來計算您所獲得的獎金收入。每當業績較少側的團隊消費積分(GSV)累計300分及

01 業績較多側的團隊消費積分(GSV)累計600分，就會產生一
02 次消費積分碰局獎金。所有未使用的積分將會自動累計至下
03 一個獎金計算週期。每當業績較少側的團隊消費積分(GSV)
04 累計300分及業績較多側的團隊消費積分(GSV)累計600分，
05 即可產生一次消費積分碰局獎金US\$35美元，每週最多可產
06 生750局。…」(見本院卷第27-29頁)，而本件被告不得依
07 系爭競業禁止規定終止與原告間之經銷契約關係已如前所
08 述，故原告應仍為被告之經銷商，在符合碰局獎金制度規定
09 下，即得向被告領取碰局獎金為是。

10 2.然依碰局獎金之規定，每當業績較少側的團隊消費積分(GSV)
11 V)累計300分(即小區)及業績較多側的團隊消費積分(GSV)
12 累計600分(即大區)，即可產生一次消費積分碰局獎金美
13 金35元。換言之，原告必需同時具備大區有600分及小區有3
14 00分之要件，始得領取1次碰局獎金，原告若只有大區或小
15 區符合要件，仍無法向被告公司請領碰局獎金為是。兩造既
16 不爭執原告於111年4月1日之左區(大區)積分為00000000
17 分，右區(小區)之積分為26分等情，衡以原告之左區(大
18 區)積分雖高達00000000分，但原告之右區(小區)僅有26
19 分，顯不符合碰局獎金制度中需小區積分達300分始能產生
20 一個碰局而領取碰局獎金之要件，故原告請求被告給付碰局
21 獎金之一部200萬元與遲延利息，即難認為有理由。

22 (三)綜上所述，本件原告依經銷商契約關係及碰局獎金規定請求
23 被告給付碰局獎金之一部200萬元及遲延利息部分，為無理
24 由，應予駁回，而原告就其敗訴部分陳明願供擔保聲請宣告
25 假執行，因訴之駁回而失所依據，亦不予准許。

26 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊、防禦方法及所提證據，
27 經核均與判決結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

28 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

29 中 華 民 國 112 年 5 月 11 日

30 民事第八庭 法 官 陳宣每

31 以上正本係照原本作成。

01 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
02 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

03 中 華 民 國 112 年 5 月 11 日

04 書記官 連晨宇