

臺灣臺北地方法院民事判決

112年度重訴字第997號

原告 金盛世紙業有限公司

法定代理人 李澤民

訴訟代理人 黃思維律師

楊家欣律師

上 一 人

複 代理人 王瑜惠律師（已解除委任）

被 告 黃國泉

訴訟代理人 絲漢德律師

賴以祥律師

黃郁淳律師

被 告 任鳳英

訴訟代理人 趙建和律師

趙連泰律師

被 告 林國洲

訴訟代理人 王立中律師

被 告 蘇謝盛（即蘇文菁之承受訴訟人）

訴訟代理人 謝宏明律師

羅珮綺律師

被 告 鄭漢彬（即蘇文菁之承受訴訟人）

上列當事人間請求損害賠償等事件，本院於民國115年5月15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

壹、程序方面

一、按當事人死亡者，訴訟程序在有繼承人、遺產管理人或其他依法令應續行訴訟之人承受其訴訟以前當然停止；第168條至第172條及前條所定之承受訴訟人，於得為承受時，應即為承受之聲明；他造當事人，亦得聲明承受訴訟，民事訴訟法第168條、第175條第1、2項分別定有明文。查原告於民國112年9月13日提起本件訴訟，嗣原被告蘇文菁（下被告逕稱其名，合稱被告）於114年7月9日死亡，其繼承人為蘇謝盛、鄭漢彬等情，有蘇文菁除戶謄本、繼承系統表、一親等關聯查詢結果、家事事件公告查詢結果（見本院卷四第29至31頁、第45至47頁）可考，蘇謝盛聲明承受訴訟（見本院卷四第23至25頁）、原告聲明由鄭漢彬承受訴訟（見本院卷四第37至41頁），核與前開規定並無不合，應予准許。

二、次按訴狀送達後，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，此觀民事訴訟法第255條第1項但書第2款規定自明。原告起訴時聲明：(一)黃國泉、任鳳英、林國洲、蘇文菁（下合稱黃國泉等4人）應給付原告新臺幣（下同）20,000,000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。(二)前項給付中，有任一被告已為給付，其餘被告於該給付範圍內免給付責任。(三)黃國泉、任鳳英、林國洲、蘇文菁應分別返還682,143元、319,802元、831,079元、630,626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。嗣擴張並變更聲明為：(一)黃國泉、任鳳英、林國洲應各給付原告19,043,858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。(二)蘇謝盛、鄭漢彬應連帶給付原告19,043,858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。(三)聲明第1、2項給付中，有任一被告已為給付者，其餘被告於該給付範圍內免給付責任。(四)黃國泉、任鳳英、林國洲應分別給付原告682,143元、319,802元、831,079元，及

01 均自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利
02 息。(五)蘇謝盛、鄭漢彬應連帶給付原告630,626元，及自起
03 訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息（見
04 本院卷四第127至128頁），核其請求之事實同一，依上開規
05 定，應予准許。

06 貳、實體方面

07 一、原告主張：

08 (一)原告為印尼亞洲漿紙有限公司（英文名稱：Asia Pulp &
09 Paper Co., Ltd，英文縮寫：APP，下稱亞洲漿紙公司）
10 100%持股臺灣子公司，而亞洲漿紙公司為印尼知名紙業集團
11 亞洲紙漿（英文名稱：Asia Pulp and Paper Group，別
12 稱：APP集團、金光集團，下稱APP集團）事業群中之主要公
13 司。原告主要業務係於我國銷售4款自有品牌衛生紙，為因
14 應我國市場之發展，部分衛生紙之生產製造係委由我國代工
15 廠加工製造，原告與代工廠之合作模式係由原告向APP集團
16 進口原紙（即產製衛生紙之原料）交付予代工廠，由其生產
17 製造衛生紙成品，完成生產後將衛生紙成品送往原告指定之
18 倉庫，並開立發票向原告請領加工費及包材費用。而黃國泉
19 等4人於原告任職如下：1.黃國泉於99年10月13日係原告之
20 執行副總經理，後於102年2月1日擔任代理總經理，嗣於同
21 年3月為總經理至106年9月11日止，並負責經營決策、臺灣
22 區衛生紙銷售及核准客戶折讓申請等業務；2.任鳳英於100
23 年11月1日至105年6月間為原告財會部經理，負責簽核客戶
24 折讓及代工廠加工費申請、製作轉帳傳票及編製財務報表等
25 業務，後於105年7月至106年7月轉為營運管理經理；3.林國
26 洲於99年12月20日至104年11月30日間為原告業務部協理，
27 負責接洽客戶訂單、達成利潤目標及業績噸數等業務；4.蘇
28 文菁於98年6月25日入職原告，擔任採購人員，後於100年轉
29 調供應鏈部門副理，並自102年起至107年9月14日間擔任供
30 應鏈部經理，負責接洽代工廠、製作費用明細、向APP集團
31 請購原紙及衛生紙成品入出庫作業等業務。

(二)原告衛生紙成品之銷售業績係以製造銷售衛生紙所使用之原紙噸數作為核算標準（即原紙進口噸數越高，代表原紙用量越高，產出之衛生紙數量隨之提高，銷售業績亦提高），且原告自101年起即有禁止販售原紙之內部規範，詎黃國泉等4人為達衛生紙成品銷售業績目標以獲取績效獎金，竟違反原告禁賣原紙規範，以下述方式於101年9月20日至104年11月26日以如附表一所示之62筆虛假衛生紙銷售訂單（下合稱系爭訂單），私售原紙予代工廠即唐古拉有限公司（下稱唐古拉公司）：由林國洲於每月月底業績結算前，計算目前各衛生紙品牌尚未達業績標準之原紙噸數回報黃國泉、蘇文菁，黃國泉、林國洲或蘇文菁再告知唐古拉公司需配合採購之原紙噸數，向唐古拉公司出售原告之原紙，並由蘇文菁親自或指示其下屬即供應鏈部人員製作費用明細（下稱系爭明細），再依黃國泉所決定出售原紙之噸數及售價，換算所需業績之衛生紙品牌及品項之箱數及售價，續由林國洲指示其下屬依系爭明細之品項、箱數及售價等內容，以唐古拉公司之名義製作不實衛生紙訂購單即系爭訂單，佯以唐古拉公司向原告訂購衛生紙之假象，並於系爭訂單之產品編碼（即SKU碼）末特別加註「-9」、「-10」、「-11」、「-12」、「-24」或唐古拉公司自有衛生紙品牌代碼作為識別。蘇文菁並指示原告倉管人員製作不實衛生紙成品入出成品倉庫之庫存紀錄，佯以唐古拉公司有依代工合約將原紙製成衛生紙入庫，原告再將衛生紙出售唐古拉公司之假象。且為因應唐古拉公司實際僅支付原紙費用，黃國泉等4人遂規劃以不實「代工費」及「銷貨折讓」進行沖銷，使唐古拉公司虛偽購買衛生紙價款扣除代工費及折讓後，即與出售原紙之價格即唐古拉公司實際支付原紙費用相同，蘇文菁再依前揭帳務規劃計算攤平帳目所需之代工費及折讓金額，登載在系爭明細檔案，由林國洲指示下屬依系爭明細檔案計算之折讓金額製作不實「營業人銷貨退回進貨退出或折讓證明單」（下稱系爭折讓單），並透過蘇文菁將系爭折讓單交予唐古拉公司蓋

01 印代工廠之統一發票章，再由原告業務人員以系爭折讓單製
02 作「促銷活動申請表」及「促銷活動申請單」，以唐古拉公
03 司之名義申請不實衛生紙銷貨折讓，先後經任鳳英及黃國泉
04 核准後，給予唐古拉公司異常之銷貨折讓金額。

05 (三)黃國泉等4人以前揭方式，虛增每月銷售衛生紙成品業績，
06 違反原告之內部規範，且未依任職時所簽立之「保密與不競
07 爭協議」（下稱系爭協議）第4條第5項約定，以原告之利益
08 為優先考量，致原告受有未能銷售系爭訂單數量之衛生紙成
09 品預期淨利損失33,207,106元，爰一部請求黃國泉等4人賠
10 償其中19,043,858元。縱原告未受有前開預期淨利損失，亦
11 因黃國泉等4人所為，受有無法擴展自有品牌衛生紙市場之
12 損失，且該損失數額證明顯有困難，得依民事訴訟法第222
13 條第2項規定定損害數額。

14 (四)而黃國泉等4人自101年1月起即以上述之方式虛增衛生紙成
15 品銷售業績，致原告陷於錯誤，誤信黃國泉等4人有達成APP
16 集團所要求之衛生紙銷售業績目標，遂依「噸紙EBITDA達成
17 率」、「銷量達成率」、「成品製成率」及「財報正確性」
18 等相關指標（下合稱系爭指標），按權重核算黃國泉等4人
19 當月績效獎金並撥付如附表二所示之款項予黃國泉等4人，
20 黃國泉、任鳳英、林國洲、蘇文菁因此不當受領682,143
21 元、319,802元、831,079元、630,626元之績效獎金。

22 (五)爰依系爭協議第6條第4項約定、民法第227條第1項、第226
23 條第1項規定，一部請求黃國泉、任鳳英、林國洲各賠償原
24 告損失19,043,858元，蘇文菁部分則由其繼承人蘇謝盛、鄭
25 漢彬依繼承之法律關係，連帶賠償19,043,858元，且黃國
26 泉、任鳳英、林國洲與蘇謝盛、鄭漢彬間，任一被告已為給
27 付者，其餘被告於該給付範圍內免給付責任（即不真正連帶
28 給付）；依民法第179條規定，請求黃國泉、任鳳英、林國
29 洲分別返還不當受領之績效獎金682,143元、319,802元、
30 831,079元，蘇文菁部分則由其繼承人蘇謝盛、鄭漢彬依繼
31 承之法律關係，連帶返還630,626元等語。並聲明如前所

01 述，且願供擔保聲請宣告假執行。

02 二、被告抗辯：

03 (一)黃國泉辯稱：原告曾設有「原紙業務經理」之職位，且於
04 102年間之審計報告亦有「原紙外售」之項目，原告之審計
05 報告均須送交APP集團審核，多年以來均無人異議，可見原
06 告出售原紙實為APP集團所允許，原告實無禁賣原紙之內部
07 規範。又原告於98年草創初期遭受國際綠色和平組織抵制，
08 致其所有產品、品牌均遭各大銷售通路拒絕上架、消費者亦
09 拒絕購買，為拓展臺灣市場、提升市占率，於100年間，由
10 時任業務協理之林國洲向時任總經理徐志宏、執行副總經理
11 黃國泉提議於原有銷售衛生紙成品外，輔助施行新交易模式
12 即將原紙銷售予具有銷貨通路之代工廠，待該等代工廠將之
13 加工為自有品牌之衛生紙成品後，藉由代工廠之銷貨通路銷
14 往市場，以達成APP集團所要求提高原告產品即原紙市占率
15 之目的，並經徐志宏同意執行上開新交易模式，其後黃國泉
16 擔任總經理僅係延續徐志宏所決策執行之新交易模式。而原
17 告向亞洲漿紙公司進貨原紙之帳面價格顯高於一般市場行情
18 價格，然亞洲漿紙公司會另給予原告退佣，使原告實際支付
19 原紙進貨成本低於帳面價格，則原告如附表一「原紙進貨成
20 本」欄所示之金額並非原告實際進貨原紙所支出之成本，原
21 告因出售原紙之獲利高於原紙實際進貨成本而未受有損害。
22 且原告亦未受有預期淨利、擴展自有品牌衛生紙市場之所失
23 利益。況黃國泉於離職時與原告簽立確認書（下稱系爭確認
24 書），確認黃國泉已完成工作交接與費用結算，且雙方互相
25 拋棄黃國泉任職於原告期間之所有請求與訴訟權利，則原告
26 不得再向黃國泉請求賠償任職期間所生之損害。黃國泉並無
27 參與原告之每月績效評核，黃國泉之每月薪資均相同，薪資
28 結構中並無績效獎金存在，實無因銷售原紙而溢領績效獎金
29 682,143元等語。

30 (二)任鳳英辯稱：原告實無禁賣原紙之內部規範，早於任鳳英任
31 職前，原告就已由黃國泉、林國洲、蘇文菁等人依APP集團

01 總裁特助黃杰勝、原告前總經理徐志宏之指示，運作實行新
02 型態營運模式即銷售原紙予代工廠，任鳳英實不知悉亦未參
03 與黃國泉、林國洲、蘇文菁所為以不實銷售衛生紙名義實際
04 銷售原紙予唐古拉公司之事。任鳳英係隸屬於財會部門，為
05 原告之內勤人員，業務內容與衛生紙成品銷售實無關連，而
06 無業績獎金。又任鳳英所領之績效獎金，實係入職時與原告
07 所商議之月薪一部，係原告事後擅自以「績效」名義苛扣任
08 鳳英之月薪，實違反勞動基準法之規定，任鳳英所領取之績
09 效獎金應為月薪而為勞務之對價，並無不當得利可言。縱認
10 績效獎金並非月薪一部，系爭訂單亦僅占原告銷售衛生紙成
11 品之一部，任鳳英仍有部分達成系爭指標所訂之目標，並非
12 全部績效獎金均為不當受領等語。

13 (三)林國洲辯稱：原告並無禁賣原紙之內部規範，原告從未在公
14 司內部發布正式公告禁止出售原紙。且原告之原紙進貨成本
15 並非如附表一「原紙進貨成本」欄所示之金額，實係APP集
16 團墊高原告之原紙進貨成本，此係APP集團基於整體集團利
17 益考量，安排將虧損留於原告，盈餘留於其他地區之公司，
18 以達成商業或稅務之規劃目的，實際上APP集團尚會給予原
19 告退佣，故原告實際支出之原紙進貨成本顯低於出售原紙所
20 得之款項，原告並未因此受有損害。林國洲之薪資結構中並
21 無績效獎金，林國洲並未參與原告之績效評核等語。

22 (四)蘇謝盛、鄭漢彬辯稱：原告並無正式發出任何禁賣原紙之公
23 文或通知，且原告於蘇文菁調任至供應鏈部門前即有原紙轉
24 成品即出售原紙之行為，蘇文菁僅為原告之後勤人員，係依
25 前總經理徐志宏、總經理黃國泉之要求配合業務單位銷售原
26 紙之後勤事務，其等之指示對於蘇文菁而言相當於原告之指
27 示，蘇文菁並無拒絕配合之餘地。又原告之原紙進貨成本並
28 非如附表一「原紙進貨成本」欄所示之金額，APP集團尚會
29 給予原告退佣，原告於進口報關時會刻意拉高成本以規避反
30 傾銷規範，即原告公司實際支出之原紙進貨成本低於銷售原
31 紙所得之款項，原告並未因此受有損害。原告並未證明其確

01 有銷售系爭訂單數量之衛生紙成品之能力，原告實無預期淨
02 利或不能擴展自有品牌衛生紙市場之所失利益。蘇文菁並非
03 任職於業務部門而無業績獎金，蘇文菁與原告所約定之勞動
04 契約原為固定薪資，係於蘇文菁入職後，原告擅自設立績效
05 制度，將蘇文菁原先之薪資拆分成「本薪」、「獎金」兩部
06 分，於蘇文菁未達成原告要求之績效即扣除本應給予蘇文菁
07 之薪資，故蘇文菁自原告受領之款項實均為蘇文菁之薪資而
08 為勞務對價，並無不當得利等語。

09 (五)被告均聲明：1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。2.如受不
10 利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

11 三、經查：

12 (一)原告主要業務係於我國銷售4款自有品牌衛生紙，部分衛生
13 紙之生產製造係委由我國代工廠加工製造，原告與代工廠之
14 合作模式係由原告向APP集團進口原紙交付予代工廠，由其
15 生產製造衛生紙成品，完成生產後將衛生紙成品送往原告指
16 定之倉庫，並開立發票向原告請領加工費及包材費用。

17 (二)黃國泉等4人於原告任職之期間、職稱、職務內容如前開所
18 述，且均有簽署系爭協議。

19 (三)系爭訂單實際並未銷售衛生紙成品，而係出售原紙予唐古拉
20 公司；附表一除「原紙進貨成本」欄所記載之金額外，其餘
21 記載均為真正。

22 (四)上情為兩造所不爭執（見本院卷三第300至301頁、卷五第8
23 至9頁），並有黃國泉等4人之人員任用通知書、系爭協議、
24 系爭訂單之發票、轉帳傳票、折讓證明單、促銷活動申請
25 表、款項支票、請款憑單、系爭明細、原告100年11月10
26 日、102年4月26日員工手冊等件（見本院卷一第107至156
27 頁、第159至161頁、第163至234頁）可證，堪信為真實。

28 四、原告主張黃國泉等4人前開所為，違反原告禁賣原紙之內部
29 規範，且未以原告之利益為優先考量，致原告受有未能銷售
30 系爭訂單數量之衛生紙成品預期淨利損失33,207,106元，或
31 無法擴展自有品牌衛生紙市場之損失，應依系爭協議第6條

第4項約定、民法第227條第1項、第226條第1項規定，一部賠償原告所受損失19,043,858元。且黃國泉等4人虛增衛生紙成品銷售數量，致原告誤信其等達成系爭指標所定之目標而核發績效獎金，黃國泉、任鳳英、林國洲、蘇文菁應依民法第179條規定，返還所不當受領之績效獎金682,143元、319,802元、831,079元、630,626元。蘇文菁於114年7月9日死亡，其應賠償、返還部分則由蘇謝盛、鄭漢彬連帶給付等語，為被告所否認，並以前詞置辯。經查：

(一)按因可歸責於債務人之事由，致為不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定行使其權利；因可歸責於債務人之事由，致給付不能者，債權人得請求賠償損害，民法第227條第1項、第226條第1項分別定有明文。次按損害賠償，除法律另有規定或契約另有訂定外，在於填補債權人所受之損害及所失之利益，此觀民法第216條第1項規定甚明。所謂所失利益，則指新財產之取得，因損害事實之發生而受妨害之消極的損害而言。惟被害人賠償損害之請求權，以受有實際上之損害為成立要件。故衡量賠償之標準，首應調查被害人實際上之損害額，始能定其數額之多寡。又依通常情形，或依已定之計劃、設備或其他特別情事，可得預期之利益，視為所失利益。該所失利益，固不以現實有此具體利益為限，惟該可得預期之利益，亦非指僅有取得利益之希望或可能為已足，尚須依通常情形，或依已定之計劃、設備或其他特別情事，具有客觀之確定性，始足當之（最高法院109年度台上字第2169號判決意旨參照）。復按當事人已證明受有損害而不能證明其數額或證明顯有重大困難者，法院應審酌一切情況，依所得心證定其數額，民事訴訟法第222條第2項定有明文。又損害賠償之訴，原告已證明受有損害，有客觀上不能證明其數額或證明顯有重大困難之情事時，如仍強令原告舉證證明損害數額，非惟過苛，亦不符訴訟經濟之原則，民事訴訟法第222條乃增訂第2項，賦與法院審酌一切情況，依所得心證定其數額之裁量權，以求公平。至若未能證

01 明損害之發生，或雖已證明而損害賠償數額在客觀上有證明
02 之可能，且衡情亦無重大困難，原告卻未為證明者，均無本
03 項規定之適用（最高法院99年度台上字第1992號判決意旨參
04 照）。

05 (二)原告固主張黃國泉等4人前開所為違反原告禁賣原紙之內部
06 規範，且未以原告之利益為優先考量，致原告受有未能銷售
07 系爭訂單數量之衛生紙成品預期淨利損失33,207,106元等
08 語。然查，原告僅泛稱倘依原告與唐古拉公司之合約約定正
09 常銷售衛生紙成品，原告可獲取之預期銷貨毛利為
10 62,654,917元（即系爭訂單之訂單金額220,453,764元-加工
11 費金額31,454,652元-原紙進貨成本126,344,195元
12 =62,654,917元），並參考財政部所頒適用於101年至104年
13 之「營利事業各業所得額暨同業利潤標準」，費用率與毛利
14 率之比率為7：15=47%，則對應之營業費用為（計算式：
15 62,654,917×47%=29,447,811元，元以下四捨五入，下
16 同），扣除營業費用後之預期淨利為33,207,106元（計算
17 式：62,654,917-29,447,811=33,207,106元）等語，就原告
18 確於101年9月20日至104年11月26日間有銷售如系爭訂單數
19 量之衛生紙成品之計畫與能力等節，並未提出任何事證為
20 佐；再者，依原告主張，黃國泉等4人為達成系爭指標所訂
21 之目標以獲取績效獎金，會統計每月不足銷售成品之業績，
22 計算唐古拉公司須配合採購之原紙噸數，再換算並規劃所需
23 業績之衛生紙品牌及品項之箱數及售價，以製作虛假之系爭
24 訂單，則黃國泉等4人實係因原告未能銷售如系爭訂單數量
25 之衛生紙成品，方規劃並製作虛偽之系爭訂單，以達成系爭
26 指標所訂之目標，可見原告實無銷售如系爭訂單數量之衛生
27 紙成品之能力，揆諸前開說明，依原告通常銷售衛生紙成品
28 之情形，難認原告已有可獲得預期淨利33,207,106元之客觀
29 確定性，其前開主張並不可採。至原告另主張預期淨利之數
30 額其證明顯有困難，應依民事訴訟法第222條第2項規定定損
31 害數額等語，揆諸前開說明，原告實未證明其確受有所失利

01 益，本院自無從依民事訴訟法第222條第2項規定定其所失利
02 益數額，併予敘明。

03 (三)原告復主張其因黃國泉等4人前開所為，受有無法擴展自有
04 品牌衛生紙市場之損失，且該損失數額證明顯有困難，得依
05 民事訴訟法第222條第2項規定定損害數額等語。然查：

06 1.觀諸原告自承其於黃國泉等4人為虛假銷售成品行為前之
07 年度銷售總金額，98年為6,206,041元、99年為
08 259,682,910元、100年為618,615,603元，於虛假銷售成
09 品行為結束後之年度銷售總金額，108年為2,235,295,573
10 元、109年為2,355,498,524元、110年為2,275,069,381
11 元、111年為2,390,802,186元（見本院卷四第41頁），可
12 見原告之衛生紙成品銷售額於虛假銷售之前後並非全無成
13 長，原告是否確受有無法擴展自有品牌衛生紙市場之損
14 失，即屬有疑。

15 2.復參酌原告於102年1月25日送交APP集團之審計報告就原
16 告之毛利率現狀及原因分析記載：產品價格初期定位於金
17 百利與永豐餘相同但由於品牌與產品導入市場時間短，消
18 費者接受度不高基於培養消費者立場，產品價格低於金百
19 利與永豐餘；就原告之市占率現況及原因分析記載：因綠
20 色和平組織不實報導與競品打壓對於GT和KA網點鋪貨率有
21 些阻礙（見本院卷二第159頁、第163頁），及黃國泉於
22 109年6月29日傳訊予APP集團北亞區總經理歐家厚稱：

23 「……如果沒有你在APP臺灣金盛世時期的支持，我也不
24 會有好的表現讓花仙子知道我的績效，任用我，人要飲水
25 思源，從以前進金盛世紙業開始面對競爭對手的打壓，綠
26 色和平組織的攻擊，我們用small converting借由加工廠
27 的通路及產品拓展我們的市場，提升我們的市占率，奠定
28 基礎，對比做家樂福或全聯等大型通路有合約費用我們獲
29 利更好，加上有印尼原紙add Back返利平均一公噸250-
30 300元美金的支持，讓我們在市場更有競爭力，不然印尼
31 給我們一公噸美金1165元相當1公斤臺幣38元，而永豐餘

紙業賣加工廠原紙1kg32元臺幣，我們如果沒有add back 返利我們根本無法競爭，在當時的環境早就撤出了……」等語，歐家厚則回稱：「……創業路是艱難但會如你所說，總會有方法解決，最緊要冷靜……」等語，此有黃國泉與歐家厚之對話紀錄（見本院卷五第275至278頁）可考。

3.由上足見，原告能否擴展自有品牌衛生紙之市場，實與市場環境、國際趨勢、消費者使用習慣、原告訂價、銷售之商業經營策略等事項息息相關，尚不能逕認係黃國泉等4人行為所致。況依原告主張，黃國泉等4人出售原紙予唐古拉公司之方式，係由林國洲於每月月底業績結算前，計算目前各衛生紙品牌尚未達業績標準之原紙噸數回報黃國泉、蘇文菁，再加以換算由唐古拉公司虛偽購買之衛生紙成品數量，可見縱黃國泉等4人未出售原紙予唐古拉公司，原告依其原有銷售能力，仍無法銷售更多數量之自有品牌衛生紙成品，則原告未能擴展自有品牌衛生紙市場，實難認係因黃國泉等4人前開行為所致。是原告既未能證明其確因黃國泉等4人前開所為而受有不能擴展自有品牌衛生紙市場之損失，揆諸前開說明，本院即無從依民事訴訟法第222條第2項規定定其損害之數額，原告前開主張，要無可採。

4.至原告雖以本院111年度金重訴字第25號刑事判決（下稱另案判決）認定原告因黃國泉等4人前開所為，受有無法擴展其自有品牌衛生紙市場之損失（見本院卷四第299至373頁）為據主張上情，然刑事判決所為事實之認定，於獨立民事訴訟之裁判時，本不受其拘束，自得斟酌全辯論意旨及調查證據之結果，依自由心證，為與刑事判決相異之認定，是另案判決認定之結果並不拘束本院，本院非不得綜合前開事證及本件全辯論意旨認定如前，併予敘明。

(四)是以，原告主張其因黃國泉等4人前開所為，受有未能銷售系爭訂單數量之衛生紙成品預期淨利損失33,207,106元，或

無法擴展自有品牌衛生紙市場之損失，應依系爭協議第6條第4項約定、民法第227條第1項、第226條第1項規定，一部賠償原告所受損失19,043,858元等語，實屬無據。

(五)再按無法律上之原因而受利益，致他人受損害者，應返還其利益。雖有法律上之原因，而其後已不存在者，亦同，民法第179條定有明文。原告雖主張黃國泉等4人自101年1月起即以上述之方式虛增衛生紙成品銷售業績，致原告陷於錯誤，誤信黃國泉等4人有達成系爭指標所定之目標，按權重核算黃國泉等4人當月績效獎金並撥付如附表二所示之款項，黃國泉等4人應依民法第179條規定返還之等語。惟查：

1.黃國泉、林國洲部分：

(1)觀諸黃國泉之人事任用書，其薪資僅記載為「200,000元x13月」（見本院卷一第107頁），且依原告所提出黃國泉等4人之薪資明細（見本院卷四第151至153頁）記載，黃國泉每月均領取11,300元之績效獎金，並無變動，核與一般依照每月績效不同而有金額變化之常情不同，則該11,300元是否即為績效獎金，顯屬有疑。復細觀原告所提出之績效明細表（見本院卷四第209至289頁），黃國泉任職為執行副總經理時之績效經劃除而未評比，其後任職為總經理時甚未見列於績效明細表中。再參諸證人即原告之人資人員黃珍蘭於另案審理時證稱：原告沒有考核總經理的績效，因為總經理是印尼總公司任用的，黃國泉沒有額外的績效獎金等語（見另案卷三第547至548頁）。綜合以上，足認黃國泉實未參與原告之績效評核制度，原告主張黃國泉因虛增衛生紙成品銷售業績，不當領取101年1月至106年9月之績效獎金共682,143元等語，實屬無據。

(2)觀諸林國洲之人事任用書，其薪資僅記載月薪161,538元（見本院卷一第123頁），且依原告所提出黃國泉等4人之薪資明細（見本院卷四第151至153頁）記載，林國洲每月均領取19,000元之績效獎金，並無變動，核與一

01 般依照每月績效不同而有金額變化之常情不同，則該
02 19,000元是否為績效獎金，即屬有疑。復細觀原告所提
03 出之績效明細表（見本院卷四第209、221、233、245
04 頁），林國洲於101年1月之績效為74.1，102年1月之績
05 效經劃除未評比，並註記為「總部聘任人員」，103年1
06 月之績效經劃除未評比，並註記為「總部聘任人員」，
07 表外標註97.2，104年1月之績效經劃除未評比，並註記
08 為「總部聘任人員」；原告另提出之個人月度績效評核
09 表（見本院卷四第229、235、251頁），林國洲102年1
10 月之績效為90，103年1月之績效為97.2，104年1月之績
11 效為101，參以證人黃珍蘭於另案審理時證稱：因每個
12 員工薪資都有內含效獎即績效獎金，公司規定就是部分
13 金額是內含在薪資中，100%的意思是每個月都會依據公
14 司績效指標KPI達成率來評核這樣的金額，如果低於
15 100%就是打折扣等語（見另案卷三第552頁），而林國
16 洲前開績效評核結果有低於100之情，其卻每月均領取
17 19,000元，益徵林國洲每月所領取之19,000元實非績效
18 獎金。是林國洲既未領有績效獎金，原告主張林國洲因
19 虛增衛生紙成品銷售業績，而不當領取101年1月至104
20 年11月之績效獎金共831,079元等語，即無可採。

21 (3)至原告雖主張黃國泉之績效係由APP集團印尼總部生活
22 用紙事業部負責考核，且係以原告於評核當年之前二年
23 度所「實際達成」之噸紙EBITDA平均數值為基準，並對
24 比APP集團所訂定之「目標」（或預算）噸紙EBITDA平
25 均值去計算其是否達成績效，且因黃國泉前開虛增衛生
26 紙成品銷售業績，其每年度績效均有達到B級以上，故
27 均全額發放績效獎金11,300元等語，並以APP集團人力
28 資源部薪資福利組總監113年5月27日寄送之黃國泉個人
29 績效評核標準及其結果郵件（見本院卷三第191至192
30 頁）為證，然上開郵件業據黃國泉否認其真正，原告復
31 未提出其他事證為佐，自不能逕認上開郵件確為APP集

團人員所寄送；況上開郵件僅記載評等結果，就績效與評等結果間之換算過程全無敘明，且上開郵件係於本件訴訟中始寄送，是否確為黃國泉當時之評等結果，亦屬有疑，自不能遽為有利於原告之認定，故原告上開主張，要無可採。

- (4)原告復主張林國洲因係總部聘用人員，其績效評核流程係由黃國泉簽核後，再由總部進行最終評核，只要達成一定門檻就給予林國洲固定數額之績效獎金，林國洲方會每月領取固定數額之績效獎金，故林國洲並非未參與原告之績效評核等語。然原告就其此部分主張並未提出任何事證為佐，自難遽信其主張為真。

2.任鳳英、蘇文菁部分：

- (1)任鳳英、蘇謝盛、鄭漢彬雖自承任鳳英、蘇文菁之月薪中包含績效獎金（見本院卷四第130至131頁），然均辯稱：任鳳英、蘇文菁入職原告時所約定之月薪是總額，原告竟擅將月薪拆分成多項名目，其中名目之一即為績效獎金，但原告從未頒布績效獎金之內部規章，即以與任鳳英、蘇文菁業務無關之事項評核，形同變相減薪，經多次反應待遇不合理無果，原告遲至106年10月間始廢除績效獎金制度，故任鳳英、蘇文菁所領之月薪實際均為與原告約定之薪資即勞務對價，並無不當得利等語。參諸蘇文菁之人員任用通知書記載月薪為「效獎辦法實施前60640元」（見本院卷一第131頁），經本院曉諭原告提出該效獎辦法，原告僅稱只有系爭指標評核結果，並未保留效獎辦法等語（見本院卷四第130頁）；而原告員工手冊中關於「績效考核」記載：「績效考核內容須經由員工與主管討論，並由員工、主管與總經理簽字核定」（見本院卷一第176頁），惟原告所提出之任鳳英、蘇文菁個人月度績效評核表（見本院卷四第215、217、223、225、239、241、253、255、269、271、285、287頁），均僅有黃國泉之簽名，而無任鳳

01 英、蘇文菁及其等主管之簽名，則原告依系爭指標評核
02 結果核發績效獎金之方式，是否符合雙方勞動契約之約
03 定，顯屬有疑，任鳳英、蘇文菁前開辯稱實非全然無
04 據，自不能逕認任鳳英、蘇文菁所受領之績效獎金即為
05 不當得利。

06 (2)況依原告主張，黃國泉等4人係將每月銷售未達標之原
07 紙出售予唐古拉公司，可見原告仍有依正常交易流程銷
08 售之衛生紙成品，並非所有銷售績效均為不實績效，則
09 任鳳英、蘇文菁受領該等正常銷售績效所得之獎金，即
10 難謂為不當得利。而原告僅提出101年1月、102年1月、
11 103年1月、104年1月、105年1月、106年1月之績效明細
12 表、個人月度績效評核表（見本院卷四第209至289
13 頁），而無其他年度月份之評核資料，實無從核算任鳳
14 英、蘇文菁每月因不實績效所領取之績效獎金究竟若
15 干。是以，任鳳英、蘇文菁101年1月至106年9月所領取
16 之績效獎金319,802元、630,626元，是否均為無法律上
17 原因而受領，顯屬有疑，原告復未提出其他事證為佐，
18 自難採信其主張。

19 (3)至原告雖以另案判決認定任鳳英因黃國泉等4人自101年
20 1月起以上述方式虛增衛生紙成品銷售績效，而受有績
21 效獎金269,797元之不法所得（見本院卷四第299至373
22 頁）為據主張上情，然刑事判決所為事實之認定，於獨
23 立民事訴訟之裁判時，本不受其拘束，自得斟酌全辯論
24 意旨及調查證據之結果，依自由心證，為與刑事判決相
25 異之認定，是另案判決認定之結果並不拘束本院，本院
26 非不得綜合前開事證及本件全辯論意旨認定如前，併予
27 敘明。

28 五、綜上所述，原告依系爭協議第6條第4項約定、民法第227條
29 第1項、第226條第1項、第179條規定及繼承之法律關係，請
30 求(一)黃國泉、任鳳英、林國洲應各給付原告19,043,858元，
31 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。(二)蘇謝盛、鄭漢彬應連帶給付原告19,043,858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。
(三)聲明第1、2項給付中，有任一被告已為給付者，其餘被告
於該給付範圍內免給付責任。(四)黃國泉、任鳳英、林國洲應
分別給付原告682,143元、319,802元、831,079元，及均自
起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。
(五)蘇謝盛、鄭漢彬應連帶給付原告630,626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，為無理
由，應予駁回。原告之訴既經駁回，其假執行之聲請，亦失
所附麗，併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊或防禦方法及所用證據，
經本院斟酌後，認為均不足以影響判決結果，爰不逐一論
列，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 115 年 6 月 26 日
民事第五庭 審判長法官 匡 偉

法 官 蔡牧容

法 官 張庭嘉

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 115 年 7 月 6 日
書記官 蔡庭復