

臺灣臺北地方法院小額民事判決

114年度勞小字第17號

原告 陳家怡

訴訟代理人 陳思齊

被告 捷醫國際生物科技股份有限公司

法定代理人 卓煜騰

訴訟代理人 郭錦慧

劉思怡

上列當事人間請求給付獎金事件，本院於民國114年8月13日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴駁回。

訴訟費用新臺幣壹仟伍佰元由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：原告自民國110年12月15日至114年3月16日止受僱於被告，派駐於新光三越A11館百貨公司（下稱新光三越）擔任商品銷售員，負責產品銷售，兩造約定底薪為每月新臺幣（下同）3萬4,000元，另依業績按月發放業績獎金。原告於113年10月24日與訴外人即消費者葉帥宏完成商品毛髮霜成交總金額為127萬7,362元之刷卡交易（下稱系爭交易），交易前亦已向被告之劉經理確認商品可銷售數量後，始依指示完成系爭交易。被告本應依據規章或雙方約定，發放全額業績獎金4萬7,902元，詎被告僅給付半數獎金2萬3,951元予原告，尚有2萬3,951元未給付。原告遂於113年12月27日向臺北市政府勞動局申請調解，於114年1月16日調解不成立。為此，爰依勞動基準法（下稱勞基法）第22條規定，提起本件訴訟請求給付獎金等語。並聲明：被告應給付原告2萬3,951元，及自支付遲延日即113年10月5日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。

01 二、被告則以：原告之業績獎金須待消費者買賣交易完成，而無
02 退貨或交易不成立之情形，被告方依原告實際達成之櫃位銷
03 售目標金額，核算應發放之業績獎金。系爭交易因經被告嗣
04 後確認商品庫存不足須延遲出貨，消費者已解除系爭交易，
05 並由被告於113年10月30日刷退已支付訂金完成，是系爭交
06 易已因嗣後消費者取消交易後已不成立，自不得計入原告當
07 月之實際業績中，被告並無給付業績獎金之義務；至被告酌
08 發原告獎金半數2萬3,951元，係出於激勵士氣、體恤辛勞，
09 僅具恩惠性及勉勵性，非屬勞工之工作給付，並非工資，原
10 告以勞基法第22條請求，應屬無據等語，資為抗辯。並聲
11 明：(一)原告之訴駁回。(二)如受不利之判決，願供擔保請准宣
12 告免為假執行。

13 三、兩造不爭執事項（本院卷第34頁，依判決格式用語修正文
14 句）：

15 (一)原告自110年12月15日至114年3月16日止受僱於被告，派駐
16 於新光三越擔任商品銷售員，負責產品銷售，約定每月底薪
17 3萬4,000元，另依業績按月發放業績獎金。

18 (二)原告於113年10月24日有與消費者葉帥宏完成商品毛髮霜之
19 刷卡交易（成交金額為127萬7,362元，本院卷第75頁、83
20 頁），交易前亦有向被告劉經理確認可銷售數量。嗣被告告
21 知須延遲出貨，而經消費者取消交易，由被告分13筆刷退已
22 支付之金額127萬7,362元（本院卷第27頁）。

23 (三)被告已給付獎金之半數2萬3,951元予原告。

24 (四)兩造曾於臺北市政府勞動局進行勞資爭議調解不成立（本院
25 卷第13至14頁、第79至80頁）。

26 四、得心證之理由：

27 原告主張其已完成系爭交易，達成被告訂定之業績目標，依
28 被告規章或雙方約定，被告即應發放全額業績獎金，至系爭
29 交易之後續處理、被告如何出貨等情均與原告無涉。被告就
30 系爭交易僅給付原告半數獎金，尚積欠原告2萬3,951元（下
31 稱系爭業績獎金）等語，為被告所否認，並以前情置辯。是

01 本件應審究者分敘如下：

02 (一)經查，原告主張其到職後曾詢問被告業績獎金計算方式，經
03 被告之劉思怡經理以通訊軟體LINE覆以業績獎金之計算方
04 式，業據其提出其自行製作之業績獎金計算公式附卷可稽
05 (本院卷第75、91頁)，核與被告提出之「百貨獎金制度」
06 公告中之「獎金制度」計算方式相同，亦即若當月實際業績
07 達櫃位設定最低目標，則可根據各階段目標計算「達成目標
08 抽%」(第一目標之抽成比例為3%、鼓勵目標之抽成比例為
09 3.5%、第二目標之抽成比例為4%、第三目標之抽成比例為
10 5%)；而團隊業績獎金係依「當月實際業績 $\times$ (1-百貨抽
11 成) $\times$ 達成目標抽% $\times$ 70%/單櫃正職人數」計算；個人業績獎
12 金則係依「當月實際業績 $\times$ (1-百貨抽成) $\times$ 達成目標
13 抽% $\times$ 30%」計算之(本院卷第29頁「獎金制度」)，亦有被
14 告114年3月21日公告(本院卷第75、29頁)可憑。堪認兩造
15 對於業績獎金之計算方式係按上述方式計算，均不爭執，且
16 系爭交易如未經取消，依其數額可得業績獎金4萬7,902元。
17 然被告僅給付原告半數獎金，則兩造係就業績獎金之給付，
18 爭執是否須以系爭交易成立後並無退貨或取消交易為條件，
19 方得請領。

20 (二)系爭交易已經取消而不成立，原告請求被告給付系爭業績獎
21 金2萬3,951元，應無理由：

22 1.經查，系爭交易成立後，被告因商品庫存問題須延遲出貨，
23 經告知消費者後不同意而決定取消訂單，有原告提出之114
24 年1月20日被告公告為據(本院卷第77頁)，被告並已於113
25 年10月30日刷退消費者已支付之訂金127萬7,362元(本院卷
26 第27頁)，業經兩造不爭執如前。系爭交易既已因雙方取消
27 交易後不成立，則買賣契約解除後，契約自始不生效力，原
28 告主張仍應據以計算櫃位銷售金額核算被告所應發放之業績
29 獎金，核屬無據。

30 2.原告雖主張被告提出載明「業績須等商品確實售出且入帳後
31 才能計算獎金」之「百貨獎金制度」公告，係於114年3月21

01 日才公告，無從拘束本件系爭交易。是系爭交易既原已成
02 立，並不須要以嗣後未退貨或取消交易為條件云云（本院卷
03 第34頁）。惟查，被告所提出之百貨獎金制度公告與原告所
04 提出之獎金計算方式相同，業如前述（本院卷第91頁），足
05 認被告抗辯先前有以群組通知獎金計算方式，都是採取相同
06 標準等情（本院卷第34頁），並非無據。況業績獎金之本
07 旨，既係提升業務員之銷售動力，促使其推銷顧客並順利完
08 成交易所訂立之制度，衡情應待推銷商品確實售出，且該筆
09 交易嗣後並無退貨或取消交易之情，方得請領，否則一旦促
10 使消費者下訂，無論消費者是否事後解除交易，業務員均得
11 以領取業績發給獎金，亦與制度本旨有違。是「業績須等商
12 品確實售出且入帳後才能計算獎金」即買賣契約嗣後未經解
13 除並須款項入帳，做為業績獎金之給付條件，核與業績獎金
14 之本旨相符。

15 3.從而，系爭交易既已取消，原告並未符合系爭業績獎金須交
16 易成立後並無嗣後退貨或取消交易之發放條件，且原告並未
17 舉證說明系兩造有何關於系爭業績獎金發放不以交易嗣後並
18 無退貨或取消交易情形發生為條件之約定或有何前例。則原
19 告依據勞基法第22條請求被告應給付系爭業績獎金2萬3,951
20 元，自屬無據。

21 五、綜上所述，系爭交易嗣經取消，原告並未達成系爭業績獎金
22 之發放條件，原告依勞基法第22條規定，請求被告給付2萬
23 3,951元，為無理由，應予駁回。

24 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法，經本院斟酌
25 後，認與判決結果不生影響，爰不予以一一論述，附此敘
26 明。

27 七、依民事訴訟法第436條之19第1項、第78條，判決如主文。

28 中 華 民 國 114 年 9 月 5 日
29 勞動法庭 法 官 林怡君

30 以上正本係照原本作成。

31 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（應

01 附繕本)。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。
02 中 華 民 國 114 年 9 月 5 日
03 書記官 陳美玫