

臺灣高等法院民事判決

113年度原上字第7號

上訴人 羅志彬即邁宇國際企業社

訴訟代理人 李荃和律師

侯佳吟律師

被上訴人 張郁敏

王心彤

共同

訴訟代理人 陳君沛律師

陳立曄律師

上列當事人間請求債務不履行損害賠償事件，上訴人對於中華民國112年12月29日臺灣臺北地方法院第一審判決（111年度原訴字第3號）提起上訴，本院於113年12月25日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

上訴駁回。

第二審訴訟費用由上訴人負擔。

事實及理由

一、被上訴人主張：兩造簽訂台灣微品牌加盟合約（下稱系爭契約），由伊代理銷售上訴人之微品牌MINE MISSION（下稱系爭品牌）全系列商品，階級為SVIP。上訴人於全體加盟代理商之LINE通訊軟體群組（下稱系爭群組）公布自民國000年0月0日生效之九大獎金制度，其中SVIP專屬獎金之SVIP超卓越獎約定如當季累積叫貨超過新臺幣（下同）160萬，可得個人獎金18萬元，並獲加盟團隊半年總業績之分紅2.8%（下稱系爭獎金約定）。伊於110年度第2季個人業績均達系爭獎金約定目標，惟上訴人僅給付個人獎金18萬元，迄未給付分紅獎金。上訴人旗下張郁敏、王心彤、訴外人王亭歡、VK、ALB等五大團隊該半年之業績依序為865萬1,114元、716萬1,549元、389萬6,584元、396萬元、600萬元，合計2,966萬9,

01 247元，依此計算，伊可得各83萬739元之分紅獎金。依系爭
02 獎金約定，求為命上訴人給付被上訴人各83萬739元本息之
03 判決。王心彤就反訴答辯略以：系爭契約第7條第1項僅屬宣
04 示或教示條款，未課予忠誠義務等任何義務，同契約第8條
05 明定兩造為買賣而非合作經營或僱傭關係，伊得考量銷售狀
06 況自由決定叫貨及貨量。伊未於直屬加盟團隊即丸美團隊LI
07 NE群組中製造輿論，上訴人亦未要求加盟者就雙十一活動贈
08 品須立即下單，伊無壓單行為，未違反系爭契約，上訴人縱
09 有損害亦不可歸責於伊等語（原審為上訴人敗訴之判決，即
10 命上訴人給付被上訴人各83萬739元本息，駁回上訴人之反
11 訴。上訴人不服，提起上訴）。答辯聲明：上訴駁回。

12 二、上訴人則以：系爭契約未約定伊有給與獎金之義務，系爭獎
13 金約定乃鼓勵加盟主提升銷售業績而為要約之引誘，各加盟
14 主達到指定業績後再向伊提出給付獎金之要約，兩造就該獎
15 金之發放條件及計算方式等必要之點尚無合意，僅屬預約，
16 被上訴人僅得請求簽訂本約，不得請求給付獎金。110年6月
17 間，多位直屬於被上訴人之加盟主已升級為SVIP，其業績不
18 得計入被上訴人個人業績，王心彤、張郁敏110年第2季業績
19 依序為130萬2,038元、148萬8,247元，未達獎金發放門檻，
20 惟考量其推廣品牌之貢獻，伊同意併算已升級加盟主之業
21 績，發送個人獎金18萬元，此為加盟制度外之附條件贈與契
22 約，伊無須發放分紅獎金，且得依民法第408條第1項後段規
23 定撤銷關於分紅獎金之約定。縱認伊應給付分紅獎金，王心
24 彤、張郁敏團隊110年上半年度總業績依序為716萬1,549
25 元、865萬1,114元，僅可依序獲得分紅獎金20萬523元、24
26 萬2,231元，縱認應以全部加盟團隊總業績2,207萬9,253元
27 計算，於扣除贈品項目21萬3,535元後，被上訴人各得請求
28 之分紅獎金亦僅為61萬2,240元等語，資為抗辯。另反訴主
29 張：王心彤於110年9月29日至同年10月1日在丸美團隊群組
30 惡意煽動加盟主抵制雙十一活動，影響加盟主對伊觀感及下
31 單意願，遲至同年10月12日始上傳直屬加盟主之訂單，致加

01 盟主無法獲得限量贈品，使伊受加盟主質疑，商譽受損，其
02 行為違反系爭契約第7條第1項約定。丸美團隊於110年4月至
03 同年6月之月平均銷售營業額為118萬1,667元，110年10月則
04 僅63萬4,523元，伊得依民法第227條第1項規定，請求王心
05 彤賠償銷售差額損害54萬7,144元。伊於110年10月至111年1
06 月指派人事暨營運經理林明亮善後處理王心彤壓單行為，受
07 有人力、時間成本損害19萬7,896元，另因致送每組130元之
08 洗面乳及彈力霜試用包組合各20包、每片150元之新改版香
09 氛片8種味道各5片予丸美團隊加盟主共84人，運費每人60元
10 （其中2人未取貨退回），受有補償贈品之損害60萬3,640
11 元，均依民法第227條第2項規定請求王心彤賠償之。上開損
12 害合計134萬8,680元，依民法第227條第1項、第2項規定為
13 一部請求，求為命王心彤給付100萬元本息之判決。上訴聲
14 明：(一)原判決廢棄；(二)被上訴人在第一審之訴及假執行之聲
15 請均駁回；(三)王心彤應給付上訴人100萬元，及自反訴狀繕
16 本送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息；(四)前
17 項聲明，願供擔保請准宣告假執行。

18 三、本院之判斷：

19 (一)本訴部分：

20 1.查，王心彤、張郁敏依序於109年8月31日及110年間與上訴
21 人簽訂系爭契約，代理銷售上訴人之系爭品牌全系列商品，
22 為上訴人之加盟代理商，階級均為SVIP，可適用上訴人設立
23 之團隊業績分紅獎金制度及SVIP專屬獎金制度等情，有系爭
24 契約可稽（原審卷一第21至29、481至486頁），且為兩造所
25 不爭（原審卷一第557至558頁、本院卷第155頁），首堪認
26 定。依系爭契約第1條、第3條、第6條、第7條約定，被上訴
27 人為上訴人之加盟代理商，向上訴人叫貨，依上訴人所定價
28 格在臺灣銷售上訴人之產品，並得發展加盟分銷商；上訴人
29 則提供產品資料、價目表、廣告資料、行業動態訊息、技術
30 培訓等；系爭契約第8條並約定：「根據本協議所建立的甲
31 方和乙方，在協議有效期內的關係僅屬賣方和買方的關係。

01 任何一方均無權對某一第三者代表另一方，或以另一方的名
02 義直接簽訂合同。本如果任何一方以另一方的名義或以另一
03 方代理人的名義私自行事，以致另一方遭受損失時，該導致
04 損失的一方，應承擔使受害的一方不須負擔由此而發生的全
05 數費用。雙方並未也無意建立任何合營企業或僱主和僱員的
06 關係」（原審卷一第21至25、481至483頁）。綜觀上開約
07 定，被上訴人依加盟制度給付價金向上訴人買受系爭品牌產
08 品，再依上訴人所定價格銷售之，雙方間並非僱傭或合夥關
09 係，系爭契約為加盟契約，要屬明確。

10 2.次查，上訴人於系爭群組記事本及系爭品牌官方網站發布品
11 牌加盟制度，SVIP專屬獎金頁面記載此為「永久獎金制，股
12 利發放」，其中「SVIP超卓越獎」載明：「一季挑戰一次，
13 SVIP若是當季累積叫貨超過160萬，將晉升為『品牌聯創
14 人』卓越SVIP！可得一次性獎金18萬，並且能夠享有公司每
15 半年加盟團隊體系總業績的分紅2.8%，公司半年的加盟團隊
16 體系體系總業績總營業額若是1000萬，即可分得28萬」；另
17 於補充說明載明「每季定義1-3月、4-6月、7-9月、10-12
18 月」、「110年4月1日起開始執行」等節，亦有群組對話紀
19 錄、系爭品牌官網公告可證（原審卷一第31至51、153至157
20 頁），且為兩造所不爭執（本院卷第155頁），堪予認定。
21 觀上開獎金制度可知，上訴人自110年4月1日起，於加盟制
22 度中增加業績獎金，鼓勵被上訴人等加盟代理商提高叫貨金
23 額、招攬旗下加盟者，並依加盟代理商購貨金額區分階級，
24 各代理商依階級而享有不同之獎金及購貨折扣。

25 3.再查，上訴人於110年6月3日傳送訊息對張郁敏稱：「剛剛
26 幫你確認囉！1,591,782，差最後8218，就到卓越了」，張
27 郁敏則稱：「我現在下單，好了，兩張單，達標」，上訴人
28 亦回稱：「達標」等語（原審卷一第263頁）；另於同年月2
29 1日對王心彤稱：「卓越累積179.9萬囉！達標了」、「1278
30 49+180000+分紅，破百萬的獎金」等語（原審卷一第265、2
31 83、503頁）。又上訴人配偶Albee與上訴人一同經營邁宇國

01 際企業社，經上訴人自承在卷（原審卷一第211頁），Albee
02 曾在群組對話中多次發布公司制度重要訊息，亦在群組內恭
03 賀被上訴人「達成了超卓越」、「晉升品牌聯創人，除了獲
04 得一次性獎金18萬之外，獲得全體分紅2.8%完整打造了最強
05 被動收入」等語（原審卷一第55、57頁）。此外，兩造亦不
06 爭執上訴人已分別發放系爭獎金約定中之一次性獎金18萬元
07 予被上訴人（本院卷第155頁）。綜合上情，上訴人已於110
08 年6月3日、同年月21日分別向被上訴人確認其業績達到系爭
09 獎金發放標準，且依該獎金約定各給付其中18萬元予被上訴
10 人，堪信被上訴人於110年第2季之累積叫貨金額確均逾160
11 萬元，可領取系爭獎金。

12 4.被上訴人主張110年度上半年上訴人全部加盟團隊總業績至
13 少為2,966萬9,247元，即張郁敏、王心彤、王亭歡、VK、AL
14 B之業績依序865萬1,114元、716萬1,549元、389萬6,584
15 元、396萬元、600萬元等情，業據提出業績報表、王心彤與
16 上訴人間之對話紀錄為證（原審卷第53、59頁）。上訴人則
17 主張110年4至6月全部加盟團隊業績總金額為2,207萬9,253
18 元（原審卷一第513頁），被上訴人不爭執其形式上真正
19 （原審卷一第569頁），惟該金額未包括110年度1至3月之業
20 績，上訴人已表明無法提出該部分資料（本院卷第164
21 頁）。依上訴人主張之110年4至6月總業績數額已達2,207萬
22 9,253元觀之，被上訴人主張110年度上半年全部加盟團隊總
23 業績為2,966萬9,247元，應屬合理可信。再者，兩造均知用
24 以計算獎金之業績金額不算入贈品數額，上開2,966萬9,247
25 元之總業績數額係既依上訴人提供予被上訴人之業績資料推
26 算得出，當已扣除贈品數額，上訴人主張應再扣除該數額，
27 即屬無據。準此計算，被上訴人可請求上訴人給付之分紅獎
28 金應各為83萬739元（計算式： $29,669,247 \times 2.8\% = 830,739$ ，
29 元以下四捨五入）。

30 5.上訴人雖抗辯系爭獎金約定僅為要約之引誘或預約，且被上
31 訴人之業績不得計入旗下加盟主已升級為SVIP部分之業績，

01 就此部分給予獎金僅屬兩造間之贈與契約，系爭獎金之計算
02 基礎為被上訴人團隊業績，而非所有加盟主之總業績云云。
03 查，兩造固不爭執110年第2季張郁敏團隊之張伊秀、許兆
04 吟、鍾孟樺、孫珮珩，王心彤之團隊余泯錚、嚴芳怡、郭惠
05 棋等加盟主升級SVIP（見原審卷一第183、205至207頁、本
06 院卷第154頁）。然查：

07 (1)上訴人於110年3月31日在SVIP加盟主群組中張貼上開「SVIP
08 超卓越獎」內容，並稱「若是有底下加盟也升上svip，雖然
09 會直接向公司叫貨，但是並不會脫離原先加盟團，所以你們
10 的累積叫貨也會包含著升上svip的加盟們的叫貨金額」等語
11 （原審卷一第173、197、505頁）。訴外人VK詢問卓越獎計
12 算方式時，上訴人亦表示：「卓越會包含SVIP階級的直屬加
13 盟」、「（問：這個是全部加盟團隊加起來對嗎？）對的，
14 全部」等語（原審卷一第261頁）。足見上訴人與全體SVIP
15 加盟主均為系爭獎金之約定，並言明計算SVIP加盟主業績
16 時，計入期間內升級SVIP之旗下加盟主業績，且以全部加盟
17 團隊之業績計算系爭獎金。則系爭獎金約定乃上訴人與全體
18 SVIP加盟主間意思表示合致而為之約定，並訂入其加盟制
19 度，自為兩造間加盟契約之內容，上訴人並已依約發放被上
20 訴人各18萬元之個人獎金，該獎金約定自非恩惠性給與、要
21 約之引誘或預約，亦非兩造在系爭契約或上開獎金制度外另
22 行合意成立贈與契約。

23 (2)再觀上訴人於110年6月5日向王心彤稱「到今天為止全體業
24 績大約是2000萬，2.8%就是56萬，有沒有更有動力了」等語
25 （原審卷一第281頁），而張郁敏、王心彤於110年上半年業
26 績依序為865萬1,114元、716萬1,549元，已如前述，顯見上
27 訴人於上開對話所指2,000萬元業績乃全部加盟團隊之業
28 績，即其曾對王心彤表示分紅獎金係以全部加盟團隊總業績
29 計算。此核與前述Albee提及「全體分紅2.8%」、上訴人表
30 示「是全部加盟團隊加起來」等語相符。另佐以上訴人所擬
31 補充契約書草稿第1條第1項約定為「乙方因民國110年第二

01 季（4-6月）累積叫貨金額達新台幣160萬元，除分得一次性
02 獎金18萬元外，每半年享有甲方系爭品牌加盟團隊體系（不
03 包含自身、經銷商、零售）總業績2.8%分紅獎金」（原審卷
04 一第287頁），上訴人並於LINE對話中向被上訴人表示「卓
05 越跟董事的分紅是分加盟單一通路的業績，業績動輒是2000
06 -3000萬，要怎麼相提並論？」等語（原審卷一第285頁），
07 足見兩造於後續議約過程中，關於分紅獎金之計算方式，仍
08 以全部加盟體系總業績之2.8%為計算基礎，上訴人所提契約
09 草稿僅欲將被上訴人「自身、經銷商、零售」等業績自總業
10 績中扣除，益徵兩造關於系爭獎金約定之真意，確係以全部
11 加盟體系總業績之2.8%計算分紅獎金。

12 (3)上訴人雖以其於110年3月28日關於SVIP超卓越獎之預擬公告
13 內容略以「可得一次性獎金25萬，並且能夠享有公司每半年
14 總業績分紅5%」等語（原審卷一第193頁），與同年月31日
15 公告修正後超卓越獎內容為「可得一次性獎金18萬，並且能
16 夠享有公司每半年加盟團隊總業績的分紅2.8%」（原審卷一
17 第197頁），二者用語不同，主張系爭獎金約定應以被上訴
18 人個人團隊業績計算分紅2.8%云云。惟觀上開獎金制度修正
19 前後之用語，關於分紅獎金部分均指明係以公司半年總業績
20 計算，僅於修正後為求其明確，而表明係全部加盟團隊之總
21 業績，依其文義顯無法解釋為以單一加盟團隊之業績計算，
22 上訴人此部分所辯即無可採。

23 6.綜上，被上訴人依兩造間系爭獎金之約定，各請求上訴人給
24 付83萬739元，洵屬有據。

25 (二)反訴部分：

26 上訴人主張王心彤惡意煽動加盟主抵制110年度雙十一活
27 動，遲至110年10月12日始上傳直屬加盟主訂單，使伊商譽
28 受損，違反系爭契約第7條第1項之約定云云。經查，系爭契
29 約第7條第1項固以「為在"本區域"內推銷"產品"並為客戶服
30 務，應自費提供和保持一個有經營能力的機構，並盡一切努
31 力爭取達到有利於甲方為利用"本區域"內各種銷售機會而制

01 定的銷售指標」等語（原審卷一第23、482頁），約定被上
02 訴人應維持經營能力，努力達成上訴人制定之銷售指標。然
03 依上訴人之主張，丸美團隊於110年10月仍有63萬4,523元之
04 業績，王心彤並無不具經營能力之情事。兩造雖不爭執王心
05 彤及其直屬加盟團隊SVIP加盟主即訴外人郭惠棋、余泯靜自
06 110年10月12日起始將直屬加盟主之110年雙十一活動訂單上
07 傳系統（本院卷第156頁），有訂單明細可查（原審卷二第4
08 3至44頁），惟兩造未約定王心彤應於何段期間上傳旗下加
09 盟主之訂單，此有證人黃乙晴證述可參（原審卷二第266
10 頁），亦難僅以王心彤上傳訂單之時間，即認其不具經營能
11 力。再者，依系爭契約，王心彤自費經營團隊，以自有資金
12 向上訴人買受系爭品牌商品後再行銷售，上訴人以出售該等
13 商品予王心彤為契約目的並獲取利益，王心彤維持經營丸美
14 團隊，並叫貨達雙方約定數額，即已依約履行，至王心彤經
15 營團隊之方式，尚非其依系爭契約所應負之附隨義務，其於
16 丸美團隊群組中陳述個人關於加盟制度之意見，亦未違反系
17 爭契約，該契約復未限制王心彤不得經營或販售其他品牌產
18 品，上訴人主張王心彤依約負有忠誠義務云云，殊非可採。
19 況且，上訴人並未主張及舉證其就雙十一活動定有王心彤未
20 達成之銷售指標，自難認王心彤違反系爭契約第7條第1項約
21 定。從而，上訴人主張王心彤違反該項約定，請求其賠償銷
22 售差額54萬7,144元、人力時間成本19萬7,896元、以贈品補
23 償丸美團隊加盟主60萬3,640元等損害，均屬無據。

24 四、綜上所述，被上訴人依兩造間系爭獎金之約定，各請求上訴
25 人給付83萬739元本息，為有理由，應予准許；上訴人反訴
26 依民法第227條第1項、第2項規定請求王心彤給付100萬元本
27 息，為無理由，不應准許。從而原審為上訴人敗訴之判決，
28 並無不合。上訴論旨指摘原判決不當，求予廢棄改判，為無
29 理由，應駁回上訴。

30 五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所用之證據，
31 經本院斟酌後，認均不足影響本判決結果，爰不逐一論列，

01 附此敘明。

02 六、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第449條第1
03 項、第78條，判決如主文。

04 中 華 民 國 114 年 1 月 15 日

05 民事第二十三庭

06 審判長法 官 張松鈞

07 法 官 吳孟竹

08 法 官 楊舒嵐

09 正本係照原本作成。

10 被上訴人不得上訴。

11 上訴人如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書
12 狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向本院補提理
13 由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本），上訴時應提出委任
14 律師或具有律師資格之人之委任狀；委任有律師資格者，另應附
15 具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法第466條之1
16 第1項但書或第2項所定關係之釋明文書影本。如委任律師提起上
17 訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

18 中 華 民 國 114 年 1 月 16 日

19 書記官 常淑慧