

臺灣桃園地方法院民事判決

111年度訴字第1837號

原告 邱意琇
訴訟代理人 陳秉宏律師
複代理人 蘇盈仔律師
被告 金芯國際有限公司

法定代理人 陳宇謙
訴訟代理人 劉豐州律師
陳一銘律師
曾毓君律師

上列當事人間請求確認會員資格存在等事件，本院於民國112年10月18日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

壹、程序方面：

一、當事人得以合意定第一審管轄法院，但以關於由一定法律關係而生之訴訟為限；前項合意，應以文書證之，民事訴訟法第24條定有明文。準此，二造間如合意定第一審管轄法院，並具備上開法條所規定之要件者，當事人及法院均應受其拘束，除專屬管轄外，得排斥其他審判籍而優先適用。經查，本件原告係依兩造間所簽訂之「金芯國際有限公司經銷商協議書」（下稱系爭協議書）請求（見本院卷第7頁），復依系爭協議書第5條第4項約定：「如因本協議發生爭議時，雙方同意以臺灣桃園地方法院為第一審管轄法院。」（見本院卷第61頁），足見兩造就系爭協議書涉訟，合意以本院為第一審管轄法院。再觀諸原告起訴主張之事實，亦無涉於專屬管轄規範之法律關係，依前揭說明，上開合意管轄之約定，得排斥其他審判籍而優先適用，本件應由本院管轄。

01 二、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但請求之
02 基礎事實同一者、擴張或減縮應受判決事項之聲明者，不在
03 此限，民事訴訟法第255條第1項第2、3款定有明文。查本件
04 原告起訴時聲明：①被告應回復原告為訴外人譚雅月之推薦
05 人資格；②被告應給付原告新臺幣（下同）35萬元及自起訴
06 狀送達之翌日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利
07 息。嗣於民國111年7月21日具狀變更第2項聲明為：被告應
08 給付原告56萬2,000元及自起訴狀送達之翌日起至清償日
09 止，按週年利率百分之5計算之利息（本院卷83至87頁）。
10 核原告變更請求金額屬擴張應受判決事項之聲明，合於上開
11 規定，應予准許。

12 貳、實體部分：

13 一、原告主張：

14 (一)其於102年3月10日由訴外人龔政宇介紹加入慶云事業股份有
15 限公司(下稱慶云公司)擔任會員，並於102年6月14日推薦訴
16 外人譚雅月進入慶云公司，慶云公司並依照譚雅月之業績平
17 均每月支付原告10萬元獎金。嗣後原告等會員於109年5月收
18 到通知，被告公司將承接慶云公司所有的業務及組織。因此
19 原告又於110年6月18日繳交入會費1,000元並簽立系爭協議
20 書入會。

21 (二)其既為譚雅月之推薦人，並有譚雅月於慶云公司之編號為
22 「000000000000」與其於被告之指定下線會員編號「0000000
23 0000譚雅月」之編號相同，可資證明被告承接慶云公司之業
24 務及組織。又系爭協議書第4頁中記載：「協力獎金:推薦之
25 經銷商產生層碰獎金時，50%作為協力獎金。」然被告任意
26 將其為譚雅月推薦人之身分刪除，使其自110年7月起至111
27 年4月，共10個月未能領取協力獎金，合計為56萬2,000元。

28 (三)為此提起本件之訴，並聲明如上開變更後聲明所示。

29 二、被告則以：

30 (一)原告所填寫之入會申請表暨商品申購書之入會申請時間為11
31 0年6月18日，及原告入會繳費日期為110年6月25日，可知原

01 告於110年6月18日後始成為被告公司之經銷商。而訴外人譚
02 雅月則於110年6月3日申請入會，成為被告公司之經銷商，
03 故譚雅月自不可能為受原告推薦，並以原告為推薦人。

04 (二)被告公司雖為慶云公司過去的部分傳銷商一同創立，但與慶
05 云公司為不同公司，於法律上並無關係，兩間公司會員編號
06 相同係為被告公司鼓勵經銷商間積極拓展及維繫傳銷組織，
07 所為行政上之舉措，是否為推薦人而得以領取協力獎金，應
08 視該經銷商是否對於被告傳銷事業之展銷通路有所奉獻而
09 定，是原告之主張並非事實。而原告既自承並無推薦任何人
10 加入被告公司，於被告公司中自無所謂推薦人之身分，更無
11 推薦人之獎金可言等語置辯。並聲明：①原告之訴駁回；②
12 如受不利判決，被告願供擔保，請准宣告免為假執行。

13 三、本院之判斷：

14 (一)按確認法律關係之訴，非原告有即受確認判決之法律上利益
15 者，不得提起之，民事訴訟法第247條第1項定有明文。所謂
16 即受確認判決之法律上利益，係指法律關係之存否不明確，
17 原告主觀上認其在法律上之地位有不安之狀態存在，且此種
18 不安之狀態，能以確認判決將之除去者而言（參最高法院52
19 年台上字第1240號判決意旨）。經查，原告原為慶云公司之
20 傳銷商，並為譚雅月之推薦人。嗣後慶云公司停業，而原告
21 主張被告公司有承接慶云公司業務及會員關係，而於被告公
22 司中仍為譚雅月之推薦人，並享有協力獎金等節，則為被告
23 所否認。是兩造間對原告是否於被告公司中亦為譚雅月之推
24 薦人存有爭執且屬不明，致原告私法上地位有受侵害之危
25 險，此危險並得以確認判決除去，原告提起本件確認之訴，
26 自有確認利益。

27 (二)次按所謂「多層次傳銷」，指透過傳銷商介紹他人參加，建
28 立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式；而「傳
29 銷商」係指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，
30 而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因
31 被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而

獲得佣金、獎金或其他經濟利益者；多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。多層次傳銷管理法第1條、第5條、第18條分別定有明文。據此，多層次傳銷管理法所規範之「多層次傳銷」，顯然係指推廣、銷售「商品或服務」之一種行銷手段。而多層次傳銷之經營，乃有別於傳統之單純販賣商品或服務即可獲得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係靠著人際關係拓展其組織。是以多層次傳銷參加人推廣、銷售商品或服務，同時吸收人員加入銷售行列，並使消費者本身成為下一層之經營者，再分別運用其個別人際關係，透過銷售商品與招募人員，期能層層發展出具有複製作用之行銷網路，提高銷售量。故參加人之報酬，主要係基於銷售商品或服務業績，而非主要係基於來自於介紹他人加入，方為合法之多層次傳銷。倘形式上宣稱特定商品交易或勞務提供，惟實質上參加人加入係為積極取得領取獎金之資格，其後並可藉由推廣商品或勞務之名義，介紹他人加入，獲得佣金、獎金等經濟利益，致使商品交易或勞務提供流於形骸化或虛化，即屬違反多層次傳銷管理法第18條規定之行為。

(三)本件被告應無承接慶云公司的業務及組織：

- 1.原告主張其原為慶云公司之傳銷商，而於慶云公司停業後由被告公司承接慶云公司之業務，是被告公司應認其於原於慶云公司之會員資格及推薦人身分云云。惟查，被告與慶云公司間為兩家獨立之公司，無論組織型態、設立登記時間、董監事名單、資本額均不相同，所營事業亦不盡相同，既不存在公司合併或營業概括承受的情形，亦非公司法第369條之1所規定之關係企業，有公司登記表在卷可參(見個資卷及本院卷第131至132頁)，難認兩家公司間存有原告所主張「被告公司將承接慶云公司所有的業務及組織」之關聯性。參之原告於慶云公司之入會申請書所示，可知原告於102年3月10日加入慶云公司成為會員（見本院卷第13頁），而慶云公司

01 於經濟部商工登記公示資料查詢服務上所載，已於110年5月
02 17日停業；另原告加入被告公司之時點則為110年6月18日，
03 並簽訂系爭協議書，有系爭協議書及入會費收據影本各1紙
04 在卷可稽（見本院卷第57至62頁），觀以系爭協議書之內
05 容，亦未約定由被告公司承接慶云公司之業務與組織之協議
06 內容，且被告與慶云公司間彼此互相獨立尚乏關聯性，已如
07 前述。是原告與被告、原告與慶云公司間彼此之權利義務關
08 係，乃本於各自所簽立之多層次傳銷經銷商協議，尚不存在
09 被告承接慶云公司傳銷商業務及經銷商間上、下線之法律關
10 係。

11 2.次查，據證人龔政宇於本院言詞辯論期日證稱：「（問：你
12 個人如何推薦邱意琇加入金芯國際有限公司）？由我的上線
13 鄭亦丹通知我之後，我再跟邱意琇說可以用1000元入會費加
14 入金芯國際有限公司，會保有慶云公司時期的組織圖。
15 （問：金芯國際有限公司或是慶云公司有發布任何公告你上
16 述的組織繼承的事情嗎？）沒有。（問：你如何肯定上述組
17 織繼承的事情？）因為我在慶云公司網站登入跟在金芯國際
18 有限公司網站登入，兩個組織圖都是一模一樣的，連序號、
19 編號都是跟慶云公司一樣，連沒有加入金芯國際有限公司的人
20 （但有加入慶云公司）也在金芯國際有限公司的組織圖裡
21 面。（問：只要有在金芯國際有限公司的組織圖裡面的人，
22 就可以領取金芯國際有限公司的所有獎金嗎？）必須達到金
23 芯國際有限公司的規則跟條件。（問：只要有在你上述金芯
24 國際有限公司組織圖，但沒有加入金芯國際有限公司的人，
25 也可以領到金芯國際有限公司所有獎金嗎？）沒有加入金芯
26 國際有限公司的人就沒有辦法去領金芯國際有限公司的獎
27 金，即使有在上述公司組織圖裡。」等語（見本院卷第166
28 至170頁）。復據證人吳芷矸於本院證稱：「（問：你在慶云
29 公司的職稱？）高階總監。（問：你是否當時也是慶云的經
30 銷商？）是。（問：你在加入金芯公司的時候是否曾提供你
31 在慶云公司的組織圖給金芯公司？）我是在慶云公司網路上

01 列印我的組織圖給金芯公司做參考。（問：你當時為何要提
02 供慶云公司組織圖給金芯公司？）我當時想把我的組織圖提
03 供給金芯公司，想說能否原位原階過來金芯公司，我那時去
04 到金芯公司的高雄教育訓練中心交給當時的行政人員，透過
05 行政人員幫我轉交給金芯公司，並轉達我想要原位原階的意
06 思。」、「（問：你所謂的原位原階的意思為何？）原位原
07 階就是我把當時慶云公司的組織圖提供給金芯公司。我的位
08 置和組織圖提供給金芯公司參考，但是原位原階是指我自己的
09 情況，但不代表慶云公司當時組織圖的每個人都願意跟我
10 過來，也不代表在金芯公司的推薦人就是慶云公司的推薦
11 人。」等語互核（見本院卷第197頁），可知被告公司之經銷
12 商組織圖固來自慶云公司，然於組織圖中尚有未加入被告公
13 司成為經銷商者，況獎金之核發仍需按照被告公司的條件與
14 規則，堪信譚雅月於被告公司之會員編號與慶云公司一致，
15 應僅係被告公司行政作業便利措施，無以因譚雅月於被告公
16 司之會員編號與慶云公司相同，即謂被告係承接慶云公司經
17 銷商間上、下線（含推薦人）之法律關係。

18 3. 綜上，慶云公司與被告公司係屬不同法人、所經營的商品及
19 服務項目亦不盡相同，復依前開證人所述及系爭協議書之約
20 定，堪信被告既不承受慶云公司的業務，亦不存在與原告約
21 定承接慶云公司經銷商間上、下線（含推薦人）之法律關
22 係。是原告前開之主張，並不可採。

23 (四) 原告主張被告應給付協力獎金56萬2,000元及利息，為無理
24 由：

25 1. 查，系爭協議書「貳、經銷商獎金制度說明」中約定：「0
26 1. 推薦獎金：推薦一名經銷商累積業績達12,000PV，可領取
27 一次推薦獎金8,000元；03. 協力獎金：推薦之經銷商產生層
28 碰獎金時，50%作為協力獎金。」，又所謂多層次傳銷，指
29 透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商
30 品或服務之行銷方式，是推薦人之入會時點應早於被推薦
31 人。經核本件原告與譚雅月之加入被告公司情況，原告與譚

01 雅月簽署「入會申請表記商品申購書」時間，原告係於110
02 年6月18日加入、譚雅月則於110年6月3日加入，譚雅月早於
03 原告加入被告公司成為經銷商，參以譚雅月織入會申請表亦
04 無填寫原告為推薦人，有入會申請表暨商品申購書2份在卷
05 可稽(見本院卷第133至136頁)，是被告辯以於被告公司經銷
06 商組織中，原告並非譚雅月之推薦人，應可採信。

07 2.參以證人吳芷矸於本院復稱：「協力獎金就是，如果你推薦
08 我，而且有輔導我的情況下，當我有層碰獎金時(兩個下線
09 在一層內有件數就有一碰的獎金4,000元)，就是4,000元的
10 50%會給推薦人。上下線是上下線，上下線不會是同一個推
11 薦人，也不代表上下線就該是一個推薦人。」等語(見本院
12 卷第201頁)。是依其證詞系爭協議書所約定被告公司核發經
13 銷商協力獎金之要件，需推薦一名經銷商，且該推薦人必須
14 有輔導之作為，以及經銷商必須累積至特定之積分標準，方
15 產生所謂之層碰獎金，始按其比例發放獎金等節，核與揆諸
16 首揭說明，多層次傳銷事業之傳銷商收入來源以銷售商品或
17 服務為主，而非以介紹他人加入獲得佣金、獎金等經濟利益
18 致商品交易或勞務提供流於形骸化或虛化之立法目的相符，
19 應為真實。

20 3.是本件無從認定原告為譚雅月之推薦人，原告復未舉證有因
21 推薦譚雅月擴展被告公司人脈以銷售被告商品而提高銷售
22 量，累積至特定之積分標準產生協力獎金，僅以其於慶云公
23 司經銷商組織圖中為譚雅月之推薦人，作為本件可享有協力
24 獎金之依據，核與系爭協議書所約定之協力獎金核發要件不
25 符，更與首揭法條規定相違，難認可採。故原告主張被告應
26 回復原告為譚雅月之推薦人資格，以及應給付協力獎金及利
27 息，均無理由。

28 四、綜上所述，原告依確認法律上關係之規定，請求被告確認其
29 會員資格存在並給付如變更後聲明第2項所示之金額及利
30 息，為無理由，不應准許。

31 五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經

01 本院斟酌後，核與判決不生影響，爰不逐一論述。

02 六、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

03 中 華 民 國 112 年 11 月 23 日

04 民事第二庭 法 官 劉哲嘉

05 以上正本內容與原本無異。

06 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

07 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

08 中 華 民 國 112 年 11 月 25 日

09 書記官 張琬青