

臺灣橋頭地方法院民事判決

113年度勞訴字第15號

原告 王怡方

陳昶旭

共同

訴訟代理人 黃韡誠律師

龔柏霖律師

被告 吉田開發建設有限公司

法定代理人 曾進興

訴訟代理人 吳俊賢

李書孝律師

李宗哲律師

上列當事人間請求給付工資等事件，本院於民國113年9月26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

一、原告主張：原告王怡方、陳昶旭各自民國110年3月22日、同年3月2日起迄今，受僱於被告吉田開發建設有限公司，分別擔任開發顧問、業務襄理，從事不動產土地開發工作，與被告間有勞動契約存在。因原告2人於任職期間，每日均按被告內部規定打卡上下班，未出勤時必須請假，須遵守被告要求之工作規則，被告雖有按基本工資新臺幣（下同）26,400元為原告2人投保勞工保險（陳昶旭部分，於112年7月因被告要求而移出），惟均未給付原告2人基本工資，且未給付原告2人自110年3月起至112年12月間止之未休特別休假之工資，王怡方自得向被告請求短少給付之工資871,200元、特休未休工資9,680元（詳如附表一所示），陳昶旭則得向被告請求短少給付之工資897,600元、特休未休工資14,080元

(詳如附表二所示)。再者，被告所屬員工開發案件後，據以請領獎金之標準係以開發案件簽約時之「牌價」為據，原告2人前成功開發臺南市○○區○○○段000○000○00000地號等3筆土地（下合稱系爭土地），使元大商業銀行股份有限公司（下稱元大銀行）同意將系爭土地出售被告，並於111年1月26日簽約（下稱系爭案件），簽約時之牌價為「臺南市95%」，王怡方、陳昶旭並據此分別向被告請領業績獎金1,498,142元、1,581,372元，惟被告竟僅以112年7月24日牌價「66%」結案，而各給付王怡方840,466元、陳昶旭887,158元，分別短少657,676元、694,214元，是以，原告2人自得請求被告給付前開短少之業績獎金。為此，依勞動基準法（下稱勞基法）第22條第2項、第38條第4項規定提起本件訴訟等語。爰聲明求為判決：(一)被告應給付王怡方1,538,556元，及自民事起訴狀繕本送達被告之翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。(二)被告應給付陳昶旭1,605,894元，及自民事起訴狀繕本送達被告之翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。

二、被告則以：

(一)被告為不動產開發公司，主要經營持分土地整合買賣、道路公園農地買賣、區段徵收市地重劃收購及未辦繼承地籍清理服務。被告公司內分為「無底薪的業務人員」及「固定薪資的行政人員」，原告2人屬前者，其餘如法務、會計人員等則屬後者，原告的工作內容，係從事開發道路公園農地買賣土地業務，即居間說服地主將土地出售予被告，以利被告後續進行土地整合開發或容積移轉，類似於房地產仲介說服賣家出售房產。原告獲取報酬的方式，則係自前開成功出售且結案的案件中，抽取高額佣金，每成功出售並結案一件，原告即可從中抽取一定比例的佣金作為報酬（業績獎金）。是兩造間為承攬契約，非僱傭契約，原告請求給付未休特別休假之工資、未付之基本工資等，並無理由。

(二)被告確有以基本工資26,400元為原告投保勞保，然此係作為

全體「無底薪的業務人員」承攬報酬的一環，而非雙方約定以投保金額作為雙方有約定固定薪水的證明，或作為雙方有成立僱傭關係的證明。此乃因依勞工保險條例第6條第1項、第15條、全民健康保險法第10條等規定，從事勞動者如透過公司加保者，其需自行負擔之保費較低，如無一定雇主或自營作業而透過職業工會加保者，其需自行負擔保費中的60%，而被告願意負擔保費，讓業務人員可以減少保費，以此作為其等承攬報酬的一部分。

(三)被告確有內部規範每日工時及需請假，然主要在規範「固定薪資的行政人員」，該等人員如未遵守，方有扣薪、懲處乃至曠職3日以上解雇之不利益；對於「無底薪的業務人員」，雖亦有要求其等簽署吉田地產新進人員公約（下稱系爭公約），但僅屬宣示效果，該等人員如未遵守，並不會受有任何懲處或勞基法上之不利益。換言之，業務人員縱使每日不到公司打卡、不請假，亦不會因此遭扣薪、懲處或解僱。實則，原告每天均可自由決定要不要進行土地買賣的居間媒合工作，及想要工作的時間長短，甚至可以完全都不要工作，只是相對地即無法從中抽取高額佣金作為報酬。

(四)原告提出的卷一第23頁業績獎金明細表（下稱系爭甲明細表），為第一版業績獎金明細表，其上記載之業績獎金1,498,142元、1,581,372元乃係原告自行填載之數額，惟因當時系爭土地買賣契約甫於111年1月26日簽約完成，尚未排除占用系爭土地之地上物，且原告2人無法於系爭土地出售后2個月內排除占用，直至111年11月6日始排除占用，但尚未完成出售。是原告2人於112年7月12日提請提前結案，依據其2人承諾，於計算系爭案件業績獎金時，牌價以60%計算，惟被告體恤原告2人，承諾牌價以66%計算，原告2人亦表示同意，是如卷一第185頁所示之第二版業績獎金明細表（下稱系爭乙明細表）即已將牌價由其原本簽約當期之95%修改為66%，原告2人並自行計算出王怡方可領取業績獎金為840,466元、陳昶旭可領取業績獎金為887,158元。嗣配合後續地上

01 物占用排除之相關花費，成本略有增加，故經被告公司人員
02 確認後，再製作如卷一第171頁所示最終版本之業績獎金明
03 細表（下稱系爭丙明細表），王怡方可分配業績獎金為839,
04 900元、陳昶旭可分配業績獎金為886,561元，被告並已如數
05 給付完畢。其後，系爭案件所分割出來之臺南市○○區○○
06 ○段00000○00000地號土地出售後，被告亦依前開業績獎金
07 計算方式，分別給予原告2人各236,170元。是以，被告已依
08 兩造合意給付應付之業績獎金，原告主張被告尚有短少給付
09 之業績獎金，並無理由。

10 (五)綜上，兩造間不具人格上、經濟上及組織上從屬性，非僱傭
11 契約或勞動契約關係，原告2人即非適用勞基法或勞退條例
12 之勞工，且被告已將兩造合意之業績獎金如數給付予原告，
13 是其2人猶起訴請求被告給付未休特別休假工資、基本工資
14 及短缺之業績獎金，均無理由等語置辯。並聲明：1.原告之
15 訴駁回。2.如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

16 三、兩造不爭執事項

17 (一)被告為不動產開發公司，主要經營持分土地整合買賣、道路
18 公園農地買賣、區段徵收市地重劃收購及未辦繼承地籍清理
19 服務。

20 (二)陳昶旭自110年3月2日起迄今，任職於被告公司，屬業務部
21 門，職稱為業務襄理，從事不動產土地開發之工作，居間說
22 服地主將土地出售予被告並完成簽約過戶，以利被告後續進
23 行不動產整合開發或容積移轉等業務。

24 (三)王怡方自110年3月22日起迄今，任職於被告公司，屬業務部
25 門，職稱為開發顧問，從事不動產土地開發之工作，居間說
26 服地主將土地出售予被告並完成簽約過戶，以利被告後續進
27 行不動產整合開發或容積移轉等業務。

28 (四)兩造間並無簽立書面勞動契約，但被告公司有訂定系爭公約
29 予所有新進人員於報到時簽署。

30 四、得心證之理由

31 (一)按稱僱傭者，謂當事人約定，一方於一定或不定之期限內為

01 他方服勞務，他方給付報酬之契約。而稱承攬者，則謂當事
02 人約定，一方為他方完成一定之工作，他方俟工作完成，給
03 付報酬之契約，民法第482條、第490條第1項分別定有明
04 文。是以，僱傭契約乃當事人以勞務之給付為目的，受僱人
05 於一定期間內，應依照僱用人之指示，從事一定種類之工
06 作，且受僱人提供勞務，具有繼續性及從屬性之關係。而承
07 攬契約之當事人則以勞務所完成之結果為目的，承攬人只須
08 於約定之時間完成一個或數個特定之工作，與定作人間無從
09 屬關係，可同時與數位定作人成立數個不同之承攬契約，二
10 者性質並不相同（最高法院94年度台上字第573號判決可
11 參）。再按勞動契約，指約定勞雇關係而具有從屬性之契
12 約，勞基法第2條第6款亦有明文。基此，勞基法所規定之勞
13 動契約，係指當事人之一方，在從屬於他方之關係下，提供
14 職業上之勞動力，而由他方給付報酬之契約，就其內涵言，
15 勞工與雇主間之從屬性，通常具有：1.人格上從屬性，即受
16 僱人在僱用人企業組織內，服從僱用人權威，並有接受懲戒
17 或制裁之義務。2.親自履行，不得使用代理人。3.經濟上從
18 屬性，即受僱人並不是為自己之營業勞動而是從屬於他人，
19 為該他人之目的而勞動。4.組織上從屬性，即納入僱用人方
20 生產組織體系，並與同僚間居於分工合作狀態等項特徵（最
21 高法院109年度台上字第420號判決意旨可參）。故勞動契約
22 之特徵，即在此從屬性，即兩造間是否屬勞動契約，應以其
23 等勞務供給契約於提供勞務時有無時間、場所之拘束性，及
24 對勞務給付方法之規制程度，雇主有無一般指揮監督權等因
25 素，作一綜合判斷，當事人間所存之法律關係究係僱傭或承
26 攬，不能以其外貌定之，應以契約之實質關係為判斷。

27 (二)原告主張其等上班須打卡、未出勤必須請假、須遵守被告要
28 求之工作規則，是其具有人格上、經濟上及組織上從屬性，
29 而與被告公司間存有勞動契約關係等語；然為被告所否認，
30 並辯以前詞。經查：

31 1.原告主張之上情，固據其提出勞保投保資料、請假平台群組

對話紀錄、一般約案件流程、履保約案件流程、土地款請款應附文件檢核表、案袋繳交資料確認表、臺南市○○區○○段00000地號土地之群組對話內容、被告高雄分公司之群組對話內容、被告112年5月5日吉田字第0000000號公告之112年業績達成差勤獎勵辦法、被告高雄分公司110年10月26日、同年12月20日、111年1月11日之群組對話內容等件為憑（見卷一第21頁、第25至27頁、第285至519頁）。惟查：

(1)兩造間並無簽立書面勞動契約，但被告公司有訂定系爭公約予所有新進人員於報到時簽署（見卷一第165頁、第168頁），此為兩造所不爭執，此部分事實應可認定。而原告於任職期間並無底薪，僅有獎金，一開始是從40%開始計算，後來王怡方有升到45%，陳昶旭則升到47.5%，上班無須穿著制服，出勤即上班時間為週一至週五上午9時至下午6時，加班沒有加班費，沒有業績標準，當月若沒有任何業績即無任何收入，但不會有懲處等情，業經原告自陳在卷（見卷二第268至270頁），核與證人即被告公司前員工王菁祥、證人即被告公司業務經理孫家邦證述情節相符（見卷二第313至314頁、第332至333頁），足認原告並無底薪或其他固定薪資，必須成功開發地主出售土地後，始得依據業績獎金計算方式領取報酬。申言之，兩造間所成立者係以一定工作之「結果」或「完成」而領取報酬之承攬契約，而非以「勞務提供」為核心之勞動契約，即原告得自主決定其工作之程度與獲取報酬之多寡，其係單純為自己之營業而勞動，而非為被告之營業而勞動，核與一般勞工僅得被動性接受固定報酬，且無法以指揮性、計畫性或創作性方法對自己所從事工作加以影響之情節有異，應不具經濟上從屬性。

(2)原告固主張：原告之工作時間，非由原告自行安排，原告之出勤即上班時間為週一至週五上午9時至下午6時，不遲到早退，原告對自己之作息時間不能自行支配，且原告於任職期間，如欲請假，應依被告規範之程序辦理，填寫請假單，並上傳平台，是原告均依被告之指示，於「請假平台」群組內

01 詳細填載請假之事由，填具各該年度請假單，並詳實記載原
02 告之特別休假日數為若干，足見原告於任職期間，均受被告
03 之人事監督、管理云云，並提出請假平台群組對話紀錄為據
04 （見卷一第285至403頁）。然為被告所否認，並辯以前詞，
05 復提出原告2人出勤紀錄為憑（見卷一第225至251頁）。經
06 查：

07 ①系爭公約上雖有記載「1.出勤：上班時間為週一至週五早上
08 9：00至下午18：00，不遲到早退。」、「4.請假：請依程
09 序辦理，填請假單，上傳平台。」（見卷一第165頁、第168
10 頁）。被告雖有內部規定須打卡、未到勤須請假，但原告不
11 遵守不會受到任何懲處，且被告對於原告亦無任何考核制度
12 等情，業經證人王菁祥、孫家邦證述明確（見卷二第311
13 頁、第328頁、第332至333頁）；證人王菁祥復證稱：原告
14 上班期間可以自己決定上班地點及工作方式，只要打完卡就
15 可以自己去做開發等語（見卷二第313頁）。本院衡以證人
16 王菁祥為原告聲請傳喚，雖其曾任職於被告公司，惟現已離
17 職，與兩造並無何親誼或恩怨糾紛，既經具結，實無甘冒偽
18 證罪相繩之風險，而故為虛偽證述以迴護一造之必要，前開
19 所述應堪採信。基此，足認原告上班時打卡或請假，僅為使
20 被告知悉原告當日是否曾到公司，方便瞭解原告開發土地業
21 務的情形而已，原告打卡後即可自由離開公司，原告可以自
22 行決定每日是否要開發地主出售土地，以及在何時、何地、
23 向何地主進行開發，此均由原告全權決定，被告不會因原告
24 不進行任何開發售地工作施加任何不利益，僅係原告無法取
25 得承攬報酬而已。

26 ②依被告提出之原告出勤紀錄所示，如以每日9時20分未打卡
27 即算遲到：

28 (甲)王怡方自110年3月22日起至113年1月31日止，應工作747
29 日，然其未請假且未打卡天數達171日，占應工作日之22.8
30 9%；遲到或早退天數達290日（免打下班卡之月份，仍需打
31 上班卡，故當日如無打上班卡，仍計入遲到之天數），占應

01 工作日之38.82%；連續未打卡3日次數達43次，如按勞基法
02 曠職3日可解雇規定，其可能已被解雇43次；有正常打卡天
03 數僅254日，加計有請假或報備32日，其按時出勤比例僅約3
04 8.29% 【計算式： $(254+32) \div 747 = 38.29\%$ 】，未正常出
05 勤比例達61.71%。

06 (乙)陳昶旭自110年3月2日起至113年1月31日止，應工作760日，
07 然其未請假且未打卡天數達186日，占應工作日之24.47%；
08 遲到或早退天數達324日，占應工作日之42.63%；連續未打
09 卡3日次數達45次，如按勞基法曠職3日可解雇規定，其可能
10 已被解雇45次；有正常打卡天數僅231日，加計有請假或報
11 備19日，其按時出勤比例僅約32.89% 【計算式： $(231+1$
12 $9) \div 760 = 32.89\%$ 】，未正常出勤比例達67.11%。

13 (丙)由上開原告2人出勤情形可知，原告未請假亦未打卡之比例
14 達兩成多，原告遲到或早退的比例達四成左右，連續未打卡
15 3日之情形則達40餘次，有按時出勤比例僅三成多，足見系
16 爭公約上所約定之出勤時間，只是作為讓公司知悉業務人員
17 有進到公司，以利安排宣導、業務交流會議或教育訓練而
18 已，被告對原告上、下班時間及勤缺實際上並未嚴格管考，
19 業務人員未打卡、遲到或早退，不會有任何懲處效果。是
20 以，原告得自行決定上下班時間，每天均可自由決定是否進
21 行土地買賣的居間媒合工作及工作時間之長短，甚至可以完
22 全不要工作，亦不用接受被告對其出勤、工作表現進行考
23 核、獎懲，只是相對地即無法從中抽取高額佣金作為報酬，
24 堪認原告係以完成開發土地業務為目的，被告對於原告並無
25 實質控制力，且原告亦無接受懲戒或制裁之義務，原告完全
26 不受工作時間、工作地點及工作方式之限制，故兩造間關係
27 不具有勞動契約之人格上從屬性。

28 ③原告復主張：依系爭公約第11條約定之內容，可知兩造間之
29 法律關係，係以勞基法為據，並經被告使用「工資、資遣
30 費、僱傭關係」之用語規範兩造間之權利義務關係，而非使
31 用「報酬、承攬關係」之用語；且被告高雄分公司之經理即

訴外人林吟璐於公司群組內，復曾轉發被告之總經理即訴外人王得賢所公告載有「提醒：累計三日未假不到，即符合勞基法解職條件」之訊息自明，足見被告認為兩造間有勞基法之適用，並提出被告高雄分公司之群組對話內容為據（見卷一第511頁）。查依原告所提前開群組對話內容，林吟璐於公司群組內曾轉傳被告公司總經理王得賢叮囑「提醒：累計三日未假不到，即符合勞基法解職條件」等語，然王得賢所傳訊息僅是重申勞基法第12條「無正當理由繼續曠工三日，雇主得不經預告終止勞動契約」之規定，該規定係適用於被告公司適用勞基法之行政人員，尚不包含業務人員。原告2人並不受勞基法曠職之拘束，此由其2人前開出勤情形可證，如該訊息有對業務人員有實質拘束力，原告2人早已符合雇主得不經預告終止勞動契約之條件，斷無可能有連續未打卡3日之情形高達40餘次之情形存在。是原告此部分主張，仍難憑採。

- ④原告另主張：原告2人係因業績達成，經被告之人事多次告以於特定期間得免打下班卡，原告遂依被告之指示為之，並提出被告112年業績達成差勤獎勵辦法、請假平台群組對話等件為證（見卷一第285至403頁、第513頁）。查被告公司於112年5月5日以吉田字第0000000號發布之公告，主旨為「112年業績達成差勤獎勵辦法」，說明欄則記載：「一、實施日期：民國112年5月1日至112年12月31日止。二、實施對象：全體開發業務人員。三、實施辦法：於每一季個人簽約業績達成貳拾萬元正（業績須扣除必要成本），於次一季每週五免打上班卡，週一至週五免打下班卡，予以獎勵，規定如下：（略）」。惟查，此係被告公司為獎勵業務人員積極達成業績，於特定期間所為之獎勵措施，屬獎勵性質，倘若業務人員未達該業績標準，亦未依系爭公約所定出勤時間出席，並無負面之懲罰，已如前述，故被告公司並未限制原告工作時間、地點及方式，自不足據以證明原告需受被告公司之監督管理。

01 (3)原告再主張：原告之工作內容，係從事開發不動產買賣業
02 務，由原告透過說服不動產所有權人將不動產出售予被告，
03 以利被告後續進行不動產整合開發或容積移轉等業務；各該
04 開發案件先由被告詳列開發案件清單，再由原告選擇欲開發
05 案件，原告選擇開發案件後，會開立群組（即案件流程所指
06 平台），群組內成員有被告公司董事長即訴外人曾景煌、被
07 告公司總經理即訴外人李仲泰、員工直屬主管、原告；開發
08 過程中，每一開發步驟（例如：得否向土地所有權人下訂
09 金、得否與土地所有權人簽約、得否向被告申請買賣契約書
10 或各期履約款項及鑑界款項、得否完稅過戶等事項），均由
11 原告依被告之指示，先行以「主旨」列入欲開發步驟，再由
12 原告提供辦理「建議」，交由曾景煌具體核示，是否得辦理
13 之；被告亦訂有「一般約案件流程」、「履保約案件流
14 程」、「土地款請款應附文件檢核表」、「案袋繳交資料確
15 認表」，以供被告所屬員工遵守每一步驟，原告不能用計畫
16 性或創作性方法對自己從事之工作加以影響，而應依被告之
17 具體指示為之，受制於被告之指揮命令，隨時受被告監督云
18 云，並提出一般約案件流程、履保約案件流程、土地款請款
19 應附文件檢核表、案袋繳交資料確認表等件為證（見卷一第
20 405至412頁）。然為被告所否認，並辯稱：被告公司訂定的
21 案件開發流程，屬雙方承攬契約之一部分，目的是讓被告知
22 悉原告要開發的標的、買賣金額及透過被告公司原有的交易
23 機制保障交易安全，以利後續的業績獎金分配；原告要如何
24 開發（開發區域、對象、標的、金額、時間）均由原告自行
25 決定，不受被告指揮監督等語。經查：

26 ①證人王菁祥於本院審理時證稱：「（被告訴訟代理人問）前
27 述被告公司有開發清單，此開發清單是公司主動給業務人員
28 的？還是人員要跟公司申請？（證人王菁祥答）曾景煌有開
29 一個大數據平台，我們要去向曾景煌申請看要哪個地段的清
30 冊，如果曾景煌願意給就會給，不同意給就不會給。（被告
31 訴訟代理人問）開發人員是否不一定要依照公司的開發清冊

01 上名單來開發？（證人王菁祥答）我們新人進公司，公司就
02 會給我們清單，之後會看情況，如果沒有業績，可能就不會
03 再給其他清單。我們不一定要依照清單上的名單來開發。

04 （被告訴訟代理人問）去跟地主談買價再建議公司買，買價
05 是否是你們與地主協商的價格，再報給公司看公司是否決定
06 要買？（證人王菁祥答）是。」等語（見卷二第310至311
07 頁）。證人孫家邦則證稱：我有看過卷二第291頁開發清
08 單，是業務人員去向被告公司申請才會給的，也曾經有業務
09 人員向公司申請，但公司不給的情況，可能是之前申請過但
10 開發都沒有結果或都沒有開案討論，所以公司認為沒有再發
11 給新清單的必要；這個開發清單只是提供給業務一個資料，
12 沒有強制一定按照清單去該區域開發，可以自己找區域開
13 發，只要被告公司是有利潤的，公司沒有限制；業務人員可
14 以用自己的方式去開發，對象、時間都可以自己決定，被告
15 公司沒有限制；業務人員選擇好開發的客戶對象或者標的以
16 後，也不須要報請被告公司的同意，在開發時不需要報備，
17 是跟地主談好之後，要請示被告公司是否購買時，才需要向
18 公司報備，被告公司決定要購買後，有自己一套流程，所有
19 業務人員都需要依照該流程處理；被告公司行政人員有底
20 薪，業務人員沒有底薪，有開發案件成功後才有業績獎金，
21 原告是屬於業務人員等語（見卷二第315至319頁）。

22 ②是依前開2位證人證述，可見原告2人均為被告公司業務人
23 員，其等工作內容是受託進行土地開發，促成地主將土地銷
24 售予被告，原告即可分配業績獎金，被告並未限制業務人員
25 一定要依照公司的開發清冊上名單來開發，業務人員可自行
26 決定開發時間、開發區域、開發標的、開發對象、金額高低
27 及以何種方式開發，再轉知條件給被告，由被告決定是否購
28 買，被告同意購買後，原告就依被告訂定的交易流程進行，
29 使整個交易可以安全無虞，保障買賣雙方權益，在案件順利
30 結案以後，原告即可根據業績，即開發該筆土地之利潤，分
31 得其中至少40%的獎金，只是新人甫進公司，公司會給予開

01 發清冊，以利其等迅速覓得可以開發之物件而已，顯然原告
02 完全可以用計畫性或創作性方法對於自己從事之工作加以影
03 響，被告並無具體指示或有何指揮監督。參以不動產開發業
04 務性質本得自行獨立完成，被告公司亦未規定原告必須與同
05 僚任務分工，原告與同僚間並非居於分工合作之狀態，原告
06 若自行決定停止開發業務，亦不會造成被告或其他業務人員
07 在工作體系的停頓，是原告並非與其他同僚基於分工而提供
08 勞務給付，兩造間契約關係亦難認具有勞動契約之組織上從
09 屬性之特徵。

10 2.綜上，被告公司雖有規定上下班時間，但原告縱未遵守，亦
11 無任何不利益或懲處，原告沒有固定底薪，獎金則依兩造間
12 約定之計算方式核算，是原告付出勞務，如未有業績，即無
13 報酬，須自行負擔業務風險，乃為自己之營業而勞動。又被
14 告並未限制原告提供勞務或服務之地點，被告亦未強制要求
15 原告應於公司內辦公，且未規定原告必須與同僚任務分工，
16 是原告並非與其他同僚基於分工而提供勞務給付，應不具組
17 織上從屬性。準此，原告與被告間尚難認具人格從屬性、經
18 濟上從屬性及組織從屬性之特徵，兩造間應為承攬關係，而
19 非僱傭關係，實屬明確。是以，原告2人向被告請求短少給
20 付之工資、特休未休工資，即屬無據。

21 (三)關於原告請求被告給付短少之業績獎金部分

22 1.依兩造前開所述，原告主張其2人成功開發系爭案件，業績
23 獎金應依111年1月26日簽約時牌價95%計算，然被告則主張
24 應以兩造合意之66%計算。經查：

25 (1)依如附表三所示系爭案件業績獎金請求時序觀之，王怡方於
26 112年7月24日已經向被告公司董事長曾景煌表示「那我們這
27 個案件就直接依大哥所承諾的以66%結案！」等語（見卷一
28 第183頁、第534頁），顯見兩造確實已就系爭案件之業績獎
29 金計算方式達成合意，同意以112年7月時之牌價66%計算，
30 則原告事後反悔，仍主張應以簽約時之牌價95%計算，應屬
31 無理。

01 (2)原告固主張依系爭甲明細表觀之，系爭案件業績獎金應以簽
02 約時之牌價95%計算，即王怡方、陳昶旭得分別向被告請領
03 業績獎金1,498,142元、1,581,372元云云。然查：

04 ①系爭甲明細表僅為第一版的業績獎金明細表，其上獎金乃係
05 原告自行填載之數額，該案件為原告2人共同開發、成功完
06 成系爭土地買賣契約簽約後，因當時系爭土地買賣契約甫簽
07 約完成（填表日期與簽約日均為111年1月26日），系爭土地
08 上尚未排除占用，故系爭甲明細表中原告以簽約當期牌價為
09 95%，估算系爭土地於出售後2個月期限內排除占用時，原告
10 2人可領取之獎金總額。惟原告所開發地主出售予被告之系
11 爭土地，無法於111年1月26日簽約後2個月內排除占用，直
12 至111年11月6日始排除占用，但尚未完成出售。原告於112
13 年7月12日提請提前結案，依據原告於110年11月8日承諾，
14 其計算業績獎金時，在簽約當期牌價部分即應以60%計算。
15 惟被告體恤原告，同意牌價再增加6%，承諾以牌價66%計
16 算，原告對此亦表示同意，原告並因此再自行撰寫系爭乙明
17 細表，將牌價由其原本簽約當期的95%，修改為專案牌價6
18 6%，並自行計算出王怡方可領取業績獎金為840,466元、陳
19 昶旭可領取業績獎金為887,158元。嗣配合後續地上物占用
20 排除之相關花費，成本略有增加，故經被告公司人員確認
21 後，該表最終經修正為系爭丙明細表，依據修正後之系爭丙
22 明細表，王怡方可分得業績獎金839,900元、陳昶旭可分得
23 業績獎金886,561元，被告已於112年9月1日如數給付完畢等
24 情，有簽約當時牌價、系爭甲、乙、丙明細表、王怡方與曾
25 景煌間通訊軟體對話紀錄、王怡方報酬清冊、匯出匯款明
26 細、玉山銀行新臺幣匯款申請書及統一發票可證（見卷一第
27 23頁、第171頁、第173至175頁、第181至185頁、第197頁、
28 第213頁、第217頁、第521頁）。

29 ②原告又主張：系爭甲明細表已經被告主管人員即業務經理孫
30 家邦、副總即訴外人簡榮佑、經理即訴外人陳玉貞、高雄分
31 公司經理林吟璐於其上簽名，復經被告敘明上開計算方式在

01 卷（見卷一第150至154頁），故原告所得據以請領獎金之標
02 準係以開發案件簽約時之牌價95%為據云云。經查，依證人
03 孫家邦所述：業績獎金是依照簽約當時公司給的牌價，此牌
04 價扣除公司扣入的價格、減掉成本後的差價，再依照職務
05 的%數來計算，前提是該案必須符合容積移轉的條件，如果
06 不符合的話就沒有任何獎金，一定要處理到符合規定才能結
07 案；前述要符合容積移轉條件，是指要排除占用，但這只是
08 其中一個條件，還有其他條件，卷二第260頁關於(五)占用土
09 地第3點雖有規定「占用土地得由經營顧問建議自願結案價
10 格，經公司核准後可依自願結案價格結案」，但這不是標準
11 的，可能想要結案就要跟公司商量，雙方協議出同意接受的
12 價格，有占用情形的土地與沒有占用情形的土地，結案的標
13 準、價格不同；系爭案件是原告申請開發清單之後去開發的
14 案件，因為有占用的情形，所以在群組平台上討論，因為案
15 子比較特殊，公司沒有限制結案的時間，特別以全部出售后
16 再結案（卷一第177頁），全部出售是指被告公司賣給第三
17 人；我並未見過卷一第23頁系爭甲明細表，其上的「孫家
18 邦」不是我簽的，我簽名不是簽在這個地方，我簽名的欄位
19 是下方「副主管」的位置，表格上有記載「孫家邦」名字的
20 欄位，應該是表明業務人員的主管是何人，用來分輔導獎金
21 的，但系爭案件我沒有拿到獎金，因為系爭案件的簽約時間
22 是在被告公司開始計算輔導獎金的時間點之前；業績獎金明
23 細表上的「簽約當期牌價」為被告公司公告的牌價，該牌價
24 會變動，該數字是簽約之前會與合約書一起送上去審核，之
25 後結案會以簽約當時的牌價來做計算，但因為送審時與後來
26 送客戶簽約時間有時間差，所以這個當期牌價是會變動的；
27 關於卷二第260頁關於(五)占用土地第3點占用情形土地自願結
28 案價格的規定，若以自願結案價格來結案，就不會以當期牌
29 價來計算，是以雙方談出來的%數計算；原告於110年11月8
30 日在平台上所說的「因有佔用問題，二個月內若無法排除，
31 建議專案結案價格為持份總現值6成結案」（卷一第175

頁），這是原告提出來的建議，就是以6成來計算，系爭案件並未在2個月內排除占用，原本有占用問題無法排除，原告建議用60%結案，但是最後被告公司同意用66%結案等語（見卷二第319至323頁）。本院衡以證人孫家邦雖係被告公司業務經理，然其為原告所提出之通訊軟體群組平台內成員，對於原告爭取系爭案件獎金之原委知之甚詳，亦有參與其中部分對話，且其並未因系爭案件領有輔導獎金，與本件並無特殊利害關係，既經具結，實無甘冒偽證罪相繩之風險，而故為虛偽證述以迴護一造之必要，所述應堪採信。是以，系爭甲明細表上之各主管姓名，並非各主管所親簽，只是為了計算輔導獎金，由原告或其他人先行填載其上，原告憑此主張系爭案件業績獎金應以95%計算，要屬無據。

- ③再觀被告公司112年度計畫研討會內容，關於(五)占用土地第3點已載明：「1.購買公共設施保留地，應符合各縣市政府容積移轉辦法之捐贈標準。2.如土地上有地上物占用，得依下列方式處理。(1)如該占用部分不需立即拆除，得請廠商估計占用排除費用，並於結案時列入該案成本（需有拆除同意書）。(2)辦理標示分割，將占用部份分割，就未占用之地號結算業績（需未占用部分依牌價計算，超過購買成本），有占用之地號則以零成本計算，俟占用排除或出售給佔用人後結算業績。3.占用土地得由經營顧問建議自願結案價格，經公司核准後可依自願結案價格結案。」（見卷二第260頁）。是依兩造陳述、證人孫家邦證詞及卷附通訊軟體對話紀錄、書證資料參互以察，如屬未占用之土地，被告可即時交易土地以獲益，即被告公司於簽約購入後，可隨時於市場上出售或辦理容積移轉，並無障礙，故約定業務人員可以土地「簽約購入」時的牌價來結案並計算業績獎金；惟如屬經占用之土地，因辦理容積移轉需要乾淨無占用的土地，被告取得占用土地後不易再行出售，等同於買進來一塊長久不能變現、獲益的土地，故就此種例外情形特別規範「占用土地得由經營顧問建議自願結案價格，經公司核准後可依自願結

案價格結案」，此規定一體適用於所有開發案件，應為業務人員所知悉。而系爭土地當初係向元大銀行購買，因土地上有第三人之建築物經營餐廳，屬於占用土地，非前開無占用之正常案件，如未能排除占用，則投資無法回收，故才會由開發的業務人員訂定期限並敘明結案方式。原告知悉前開規定，方於110年11月8日提出系爭土地「因有佔用問題，二個月內若無法排除，建議專案結案價格為持分總現值6成結案」（見卷二第37至39頁），即原告自願於無法依限排除時以持分總現值60%結案。被告公司悉知原告建議自願結案價格後，因體恤原告，避免讓原告在無法按時排除占用時，只能用持分總現值60%結案，故於110年11月9日特別同意可以待被告公司將系爭土地「全部出售」予第三人後，再依出售時的牌價結案。原告對此亦無異議，繼續進行後續之土地買賣程序。其後，因系爭土地遲未全部出售，致不能結案，但原告向被告公司董事長曾景煌表示有急迫的資金需求，幾經商議後，原告於112年7月24日自己表示「那我們這個案件就直接依大哥所承諾的以66%結案」等語，曾景煌亦善意地讓原告可以提前結案。基此，兩造就系爭案件業績獎金以牌價66%計算，應已達成合意。

- ④原告復主張：被告公司有同意按牌價95%計算之業績獎金，並提出王怡方112年7月5日與被告公司財務經理張宸偵對話錄音及譯文為佐（見卷一第278頁、第523頁）。惟查，張宸偵為被告在臺北總公司之財務經理，對於不同地區個案的業績獎金，在業務人員與被告公司間有無特別約定，張宸偵並不知悉，而係單純以業務人員提送之結案明細表來回答。因原告先前提送的明細表為以牌價95%計算之系爭甲明細表，故張宸偵即以系爭甲明細表上之內容回答原告，此顯然不能作為被告是否同意以95%計算之真意。況且，原告本就知悉就系爭案件相關業績獎金計算及發放應與被告公司董事長曾景煌確認，此由如附表三所示原告討論、爭取獎金的對象均為曾景煌可證（見卷一第525至536頁、卷二第37至257

頁)。然原告卻故意將王怡方與張宸偵之對話進行錄音，並據此主張，本院仍難據此為有利於原告之認定。

2.原告另主張：王怡方自111年7月起至112年5月間止，僅分別於111年10月間領有7,617元、於111年12月間領有33,283元、於112年2月間領有6,937元，其餘月份則未領有業績獎金，長達約11個月，僅有收入共計47,837元，足見王怡方於系爭案件112年5月29日送結案時，已面臨經濟上、生計上相當之困難。而王怡方於112年7月22日與曾景煌通話時，王怡方先向曾景煌陳述：「嗯，我可能被錢逼到了，因為我覺得我的壓力太大而且我很負責任地去做好每件事情。那公司這樣的敷衍態度，我沒有辦法接受」等語，曾景煌則向王怡方陳述：「…你要記得我是更強勢的人…你再怎麼做到後面你可能會越讓你沒有辦法達成你的目的，因為這不是溝通的方法」等語，可知曾景煌明確告知王怡方，如繼續認為系爭案件得向被告請領之業績獎金係以111年1月26日簽約時之牌價95%為據，則王怡方會越達不到上開目的，足見曾景煌所為上開言語，已足使王怡方因憚於曾景煌之舉措，迫於生計之因素，僅得屈從於曾景煌，已屬不法之脅迫，對於面臨經濟上、生計上相當之困難之王怡方之精神狀態造成重大壓迫，是縱認被告與王怡方曾合意系爭案件以牌價66%結案，王怡方爰以民事準備狀繕本之送達，依民法第92條第1項規定，撤銷因被脅迫而為合意系爭案件以牌價66%結案之意思表示云云。然查：

(1)按因被詐欺或被脅迫而為意思表示者，表意人得撤銷其意思表示。但詐欺係由第三人所為者，以相對人明知其事實或可得而知者為限，始得撤銷之，民法第92條定有明文。而所謂因被脅迫而為意思表示，係指因相對人或第三人以不法危害之言語或舉動加諸表意人，使其心生恐怖，致為意思表示而言。當事人主張其意思表示係因被詐欺或脅迫而為之者，應就其被詐欺或被脅迫之事實，負舉證之責任（最高法院95年度台上字第2948號判決可參）。

01 (2)依如附表三所示時序表可知，王怡方於112年7月12日在通訊
02 軟體群組告知其將系爭案件送結案，並提出其與陳昶旭各有
03 500,000元的借款需求。嗣王怡方於112年7月22日請求發放
04 結案獎金3,078,096元，要求應以牌價95%結案，並於群組平
05 台中呈現出其與被告公司多位主管之對話（包括林吟璐經
06 理、簡榮佑副總、李仲泰總經理等人），並表示「公司若是
07 要以【本案件不受時間管制，特別已全部出售後，再結案】
08 來作為不發獎金之理由，實在難以服眾」等語（見卷二第23
09 6至239頁）。

10 (3)再依如附表五所示王怡方與被告公司董事長曾景煌之112年7
11 月22日對話內容觀之（見卷一第279至283頁），曾景煌固曾
12 向王怡方表示「你要記得我是更強勢的人，那我先請教你有
13 沒有懂得禮貌，因為如果你覺得說我我很抱歉，我不需要，
14 那我可以掛斷電話啊，我知道你有很多方法，但是我跟你
15 講，你再怎麼做到後面，你可能會越讓你沒有辦法達成你的
16 目的，因為這不是溝通的方法」等語，但曾景煌一開始即已
17 向王怡方提及「情緒的出口，你可以來跟大哥溝通。但是你
18 跟所有人這樣對話，其實會讓人看到每一個人的德性」、
19 「你不瞭解，你應該用請教，而不是用這種方法…」、「我
20 先跟你講，你跟我講話，第一個要先懂得禮貌」等語，其後
21 復陳稱「你上面所寫的，我看起來就不是禮貌的」、「因為
22 你的問題是因為你不瞭解程序，不是大家不知道，因為為什
23 麼沒有能夠對應的問題只有你而已，他沒有沒關係，可以溝
24 通，而不是你用盧的，你這個叫用盧的，你知道嗎？」、
25 「你現在的問題，因為你的問題是你一直陷入錯誤，啊我就
26 符合啦，啊怎麼會這樣對待我，你明白嗎？」、「你應該用
27 的方式說，哎，大哥你可不可以讓我知道說我到底哪一個環
28 節，或者是什麼原因這樣子，人家會很樂意跟你講，你po那
29 些東西是？」等語。

30 (4)是依如附表三所示時序表、如附表五所示對話內容參互以
31 察，曾景煌應是於112年7月22日看到了王怡方於通訊軟體群

組平台的發言，隨後與王怡方進行了如附表五所示對話，依
如附表五所示前後語句綜合觀之，曾景煌乃是針對王怡方強
硬的態度及在通訊軟體群組平台上公開針對被告公司多位主
管的對話，凸顯王怡方不禮貌的行為，希望王怡方能禮
貌、平和的洽商，希望王怡方不要以通訊軟體群組平台上的
方式呈現，可以直接與曾景煌溝通，曾景煌更強調，公司從
未虧待過公司的業務人員，沒有人的業績獎金有少發過1塊
錢，如果王怡方有不瞭解的情形，可以用請教的方式，而不
是以直接公告於通訊軟體群組平台讓大家難堪、如此沒有禮
貌的方式，且王怡方不禮貌的言論亦讓曾景煌感受不悅，
所以才告知王怡方，其也是強勢、不願被恣意對待的人，如
果王怡方要繼續以此種不禮貌的方式處理到後面，會越讓王
怡方自己沒有辦法達成想要取得資金的目的，因為這不是合
理的溝通方法，先請王怡方接受以有禮貌的方式對談，否則
很難再談下去；待王怡方接受後，曾景煌隨即重申，之所以
不能按王怡方主張的牌價95%請款，是因為不符合當初通訊
軟體群組平台上的結案標準，即待系爭土地全部出售完成時
以出售時之牌價結案，主管都有跟王怡方解釋，但王怡方一
直認為自己已經符合標準所以可以請款；王怡方復表示主管
向其解釋的內容，主管們也覺得莫名其妙為何不能請款，對
此，曾景煌有所疑惑，才詢問王怡方哪一個主管有覺得莫名
其妙為何不能請款，王怡方告知是主管孫家邦後，曾景煌才
表示請孫家邦打電話釐清，隨後王怡方又表示不僅是孫家
邦、是所有的主管，曾景煌隨即反映會請主管一個一個跟王
怡方解釋，不會每個人都不清楚。是以，依如附表五所示對
話之前後文觀之，曾景煌自始至終全無任何以不法危害之言
語或舉動加諸王怡方，使其心生恐怖之情狀可言。而王怡方
在與曾景煌為前開對話後，已自行表示系爭案件的結案方式
是其自己有誤解（見卷二第242至250頁），並向曾景煌及被
告公司各位主管致歉，益徵曾景煌並無任何不法脅迫的行
為。是原告此部分主張，亦屬無據。

01 3.綜上，兩造已合意系爭案件之業績獎金依牌價66%計算，且
02 原告並無受脅迫之情事，其等依民法第92條第1項主張撤銷
03 受脅迫之意思表示，亦無理由，則被告既已依兩造合意給付
04 應付之業績獎金，原告請求被告給付短少之業績獎金，即屬
05 無據。

06 五、綜上所述，原告依勞基法第22條第2項、第38條第4項規定，
07 請求被告給付王怡方未休特別休假工資9,680元、短少給付
08 之工資871,200元、給付陳昶旭未休特別休假工資14,080
09 元、短少給付之工資897,600元，均無理由；又被告已依兩
10 造合意給付應付之業績獎金，王怡方、陳昶旭請求被告給付
11 短少之業績獎金各657,676元、694,214元，亦屬無據，應予
12 駁回。

13 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經
14 核與判決結果均無影響，爰不一一論列，併此敘明。

15 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條、第85條第1項。

16 中 華 民 國 113 年 10 月 28 日
17 勞動法庭 法 官 饒佩妮

18 正本係照原本作成。

19 如不服本判決，應於判決送達後20日內，向本院提出上訴狀並表
20 明上訴理由（須按他造人數附繕本）；如委任律師提起上訴者，
21 應一併繳納上訴審裁判費。

22 中 華 民 國 113 年 10 月 29 日
23 書記官 史萱萱

24 附表一：王怡方部分

編號	特休期間 (民 國)	年資	特休天數	已休天數	剩餘天數
1	110年3月22日至 111年3月21日	0.5	3	0	3
2	111年3月22日至	1	7	0	7

01

	112年3月21日				
3	112年3月22日至 112年12月31日	2	10	9	1
合 計			20	9	11
備註： (一)王怡方主張其於兩造間之勞動契約年度終結前之工資為新臺幣（下同）26,400元，一日工資為880元（計算式：26,400÷30=880），未休畢之特別休假日數為11日，是其得請求之未休特別休假工資為9,680元（計算式：880×11=9,680）。 (二)王怡方主張於其任職期間，自110年4月起至112年12月間止，被告每月應給付之工資均未給付，其自得向被告請求給付前揭短少給付之工資871,200元（計算式：26,400×33月=871,200）。					

02

附表二：陳昶旭部分					
編號	特休期間 (民 國)	年資	特休天數	已休天數	剩餘天數
1	110年3月2日至 111年3月1日	0.5	3	0	3
2	111年3月2日至 112年3月1日	1	7	0	7
3	112年3月2日至 112年12月31日	2	10	4	6
合 計			20	4	16
備註： (一)陳昶旭主張其於兩造間之勞動契約年度終結前之工資為新臺幣（下同）26,400元，一日工資為880元（計算式：26,400÷30=880），未休畢之特別休假日數為16日，是其得請求之					

01

未休特別休假工資為9,680元（計算式：880×16＝14,080）。

(二)陳昶旭主張於其任職期間，自110年3月起至112年12月間止，被告每月應給付之工資均未給付，其自得向被告請求給付前揭短少給付之工資897,600元（計算式：26,400×34月＝897,600）。

02

附表三：系爭案件業績獎金請求時序（含原告主張）

編號	日期（民國）	事 件	證 據 出 處
1	110年11月8日	原告表示其向地主元大銀行開發系爭土地，系爭土地上有建築物占用（經營餐廳）情形，原告表示「因有佔用問題，二個月內若無法排除，建議專案結案價格為持分總現值6成結案」。	卷一第173至175頁
2	110年11月9日	被告公司回應「本案為較特殊產品，請先給元大銀行意願書」、「公司先購入」、「免鑑界，直接送稅」、「公司共同創造」、「本案不受時間管制【特別已全部出售後，再結案】」。	卷一第176至177頁
3	111年1月26日	被告公司就系爭土地與元大銀行簽訂買賣契約。	
4	111年3月8日	元大銀行移轉系爭土地所有權予被告公司。	
5	111年11月6日	系爭土地完成排除占用。	
6	112年7月5日	原告當日致電被告公司財務經理張宸偵，張宸偵表示王怡方、陳昶旭可請領業績獎金為149萬7,452元、158萬0,644元。 即原告主張此金額是以111年1月26日簽約時牌價95%計算，被告之數名主管亦有於系爭甲明細表簽名表示同意，足見原告可請求的業績獎金是以牌價95%計算。	本項為原告主張，並提出卷一第523頁王怡方與張宸偵間112年7月5日之錄音檔、王怡方與曾景煌間112年7月22日之錄音檔光碟及譯文為憑
7	112年7月7日	因系爭土地另分割出兩筆地號（樣仔林段279-1、280-2），該兩筆土地因分割取得為零成本，於土地出售予第三	卷一第196頁、第211頁、第215頁

		人時，按出售價金作為結案牌價計算業績獎金，被告公司給付原告2人各23萬6,170元。	
8	112年7月12日	王怡方於通訊軟體群組表示「本案已達公司結案標準【已送結案】」，且表示王怡方、陳昶旭各向被告公司借款50萬元，共100萬元。	卷一第181至182頁
9	112年7月22日	王怡方於通訊軟體群組表示「敬請公司發放結案獎金【獎金總金額307萬8,096元】」，要求應以111年1月26日簽約牌價95%結案。	卷二第236至239頁
10	112年7月22日	王怡方致電被告公司董事長曾景煌，曾景煌曾表示：「…你要記得我是更強勢的人…你再怎麼做到後面你可能會越讓你沒有辦法達成你的目的，因為這不是溝通的方法」等語。 即原告主張曾景煌前開陳述屬於不法脅迫，使其迫於生計因素僅得屈從。	本項為原告主張，並提出卷一第523頁王怡方與張宸偵間112年7月5日之錄音檔、王怡方與曾景煌間112年7月22日之錄音檔光碟及譯文為憑
11	112年7月22日	1.被告公司董事長曾景煌於通訊軟體群組平台回應王怡方，請被告公司相關主管說明王怡方提出的疑義，被告公司主管均表示「群組平台上確有說明本案出售后再結業績，與其它案子不一樣」、「公司沒有不出售系爭土地」。 2.王怡方回應：「由於顧問110年3月22日才進入公司，對於大哥（即被告公司董事長）當時所提及的【本案於出售后再結業績】，並不完全理解，又因顧問至今經手已結案之案件共18件，結案請領獎金過程皆無問題。所以才會導致顧問對於此案件理所當然的想法，產生【誤解】了，當然公司也從未表達此案土地不出售。所以～一切都因怡方對於此案平台溝通、解讀上落差產生誤解…另～也可能因為顧問經濟壓力甚大，對於預期獎金發放的期待，造成情緒激動！所以～在此要非常	卷二第242至250頁

		慎重的跟【曾大哥】致上十二萬分的歉意！」	
12	112年7月23日	1.被告公司董事長曾景煌表示知道原告有困難須協助，因此提出原告2人各50萬元專案預結業績獎金，共100萬元。 2.原告表示因目前財務有非常大的問題，需要請曾景煌幫忙，建議原簽約牌價95%、本週牌價為66%，是否能以折衷方式以牌價80%辦理結案，如果預結獎金，希望預結200萬元。 3.曾景煌表示臺南路地需求都60%出頭，公司牌價66%已超過市場行情，公司業務人員500人，如果每人借100萬，就需要準備高達5億元，因此才提出每人50萬。 4.原告再表示希望被告公司能協助解決燃眉之急，預結獎金一人75萬元，共150萬元。 5.曾景煌表示救急永遠是公司最高宗旨，但有急需公司仍要評估是什麼因素，並表示原告原有誤解，現在已明白了，公司也願意幫助原告。	卷一第525至531頁
13	112年7月24日	王怡方向曾景煌表示同意以此時的牌價66%結案。	卷一第183頁、第534頁
14	112年9月25日	王怡方於通訊軟體群組請求發放未發放之獎金135萬0,472元，並表示66%是被迫先結案。	卷二第251至255頁
15	112年10月16日、 112年10月27日	高雄市政府勞工局召開兩次勞資爭議調解，調解結果不成立。	卷一第17至19頁
16	113年1月15日	原告提起本件訴訟。	卷一第7至13頁