

臺灣新北地方法院民事判決

110年度訴字第1704號

原告 久凱國際有限公司

設新北市○○區○○路0段000巷0弄0號
0樓

法定代理人 洪鈺霖

訴訟代理人 吳于安律師

李明峰律師

被告 吳俊頡即頡升商行

訴訟代理人 廖克明律師

複代理人 李怡馨律師

上列當事人間請求給付貨款事件，本院於中華民國112年3月2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

一、原告主張：

(一)被告係以販賣汽車美容相關產品為業，於民國110年1月起欲經營自創品牌開發自身之汽車美容相關產品，而向伊陸續下單訂購，由伊製造上列產品及設計、生產上列產品包裝，並要求伊在上列產品上應印製帶有被告旗下三兄弟直播之商標或標示，被告則應給付伊上列產品之貨款(即買賣價金)及設計或生產包材費用(即承攬報酬)。兩造間業已合意，由伊設計及生產上列產品包裝耗材之費用為新臺幣(下同)392,260元，俟包裝耗材設計及生產完畢後，即用於上列產品之製造，於110年2月26日，伊已將被告下單訂購之如原證3所示之產品(含設計或生產包材即包裝之設計及生產部分，見本院卷第25-35頁，下稱系爭產品)陸續交付予被告，被告應給付伊系爭產品之買賣價金計733,202元及承攬報酬392,260

01 元，共計1,125,462元，迭經伊催討，被告均置之不理。

02 (二)被告雖辯稱並未收受原證3備註欄即附表一所示之產品云
03 云。惟伊確已全部交付，但未留存交付系爭產品之相關憑
04 證，僅有留存原證7對話紀錄足證被告業已收受如附表一編
05 號2所示全部產品及編號6所示產品中之22罐，扣除前開產品
06 整理如附表二所示，故被告僅得就如附表二所示之產品，總
07 計120,977元為同時履行抗辯，而生同時對待給付之效力，
08 並非免除此部分之給付義務，至被告就已收受產品之貨款61
09 2,225元（733,202—120,977）及設計生產包材費用392,260
10 元，共計1,004,485元，仍應立即負給付責任。

11 (三)爰依民法第367條、第505條第1項規定，先位聲明求為判
12 決：1.被告應給付原告1,125,462元，及自起訴狀送達之翌
13 日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。2.原告
14 願供擔保，請准宣告假執行；備位聲明求為判決：1.被告應
15 給付原告1,004,485元，及自起訴狀送達之翌日起至清償日
16 止，按週年利率百分之五計算之利息。2.原告於交付如附表
17 二所示商品予被告之同時，被告應給付原告120,977元。3.
18 原告願供擔保，請准宣告假執行。

19 二、被告則以：

20 (一)兩造間就系爭產品為寄賣關係，並非買賣及承攬：伊未收受
21 原證3文件之全部數量品項之系爭產品，亦未簽署原證4文
22 件。伊自108年2月開始以「三兄弟直播」之臉書粉絲專頁經
23 營直播，當時伊為品牌OLIMA的經銷商，故以直播方式販售
24 該品牌之汽車美容用品，而原告法定代理人洪鈺霖亦為伊直
25 播之客戶。嗣伊於110年年初停止經銷OLIMA品牌商品後，洪
26 鈺霖提議伊與原告合作，希望伊可以販售原告找來的商品，
27 商品貨源由原告負責，貨款也由原告支付，但同時希望伊可
28 以將這些商品以伊自有品牌之名義賣出，也可以進一步承接
29 伊原本經營起來的市場及客源，故洪鈺霖更進一步承諾伊有
30 關自有品牌的包裝設計費用也交給原告處理，伊則負責銷售
31 商品，當商品售出時，伊再給付商品成本給原告，售價與進

01 貨價格之間的價差就由伊賺取，伊遂口頭同意上開協議。兩
02 造持續合作約3個月後，無論是在商品品質還是合作數量皆
03 有不少爭執，而原告挑選的貨品經常品質不佳，卻又要求伊
04 以其自有品牌名義販售，導致伊逐漸喪失原有客源之信賴，
05 伊多次與原告溝通未果後，便提出售出利潤結算並結束雙方
06 合作，豈料，原告卻突然改稱一切商品係伊向其購買，無論
07 有無售出，皆應由伊負擔貨款云云，此與原本兩造約定之合
08 作方式有別。

09 (二)原證3文件並無報價單之記載，另原證3文件雖有伊店章蓋於
10 客戶簽章之欄位，惟此係當時原告因負責為伊尋找貨源，故
11 伊店內聘僱之員工林紘瑋，也多半會聽從洪鈺霖之指示，故
12 洪鈺霖便多次趁伊不在工作室時，假稱其已得伊同意，要求
13 林紘瑋幫其在原證3文件等單據上蓋上店章，林紘瑋因當時
14 直播貨品多為洪鈺霖幫忙接洽，對洪鈺霖亦不疑有他，便聽
15 從洪鈺霖指示為其蓋章，然伊對此均不知情。

16 (三)證人林紘瑋到庭證述：「(法官問：請證人敘述一下，證人
17 當時為何看過這些文件？又為何在上面蓋用被告統一發票印
18 章？〈提示原證3並告以要旨〉) 1.原告到貨後，請我清點
19 並簽收的文件，表示我有收到這些貨物。2.我手邊只有保管
20 被告的統一發票印章，沒有其他印章可用。」等語可知，原
21 證3文件會蓋用伊之統一發票印章，係表示確實收受貨物而
22 用印，並非如原告所主張係報價單，亦無從證明兩造有買賣
23 契約關係存在。原告雖辯稱伊曾於存證信函提及「就貴公司
24 託售之汽車美容商品…未出售完畢之貨品，則本即非屬本人
25 所有，亦請貴公司前來取回…」等語，可證明伊已收受原證
26 3文件所示全部數量品項之物品，顯有邏輯上之錯誤。伊並
27 不否認曾受領部分原證3文件所載之寄賣貨品，惟該存證信
28 函提及之貨品係伊實際有受領之貨品，況原證3文件亦有備
29 註記載「倉庫有40瓶」、「倉庫有2箱」等語，可見伊確實
30 並未收受原證3文件所示全部數量品項之物品。另證人林紘
31 瑋到庭證述「(被告訴訟代理人問：後來原告與被告間是何

01 關係？)後來是原告看被告直播經營的不錯，所以想要與被
02 告合作寄賣關係，請被告幫忙直播推銷原告寄賣的商
03 品。」、「(被告訴訟代理人問：被告有無向原告購買原告
04 的商品？)沒有。」等語，堪認伊僅係代原告販售商品而
05 已，並未向原告購買商品。原告雖執其與證人林紘瑋之LINE
06 對話紀錄主張證人林紘瑋曾有一些向其討論商品數量之對話
07 係伊向原告叫貨云云，既然原告有上開對話紀錄，何以原告
08 要在證人林紘瑋作證以後始提出？伊爭執原證10之LINE對話
09 紀錄之形式上真正。依證人林紘瑋與原告之LINE對話紀錄，
10 雖會詢問原告部分商品之數量，但此並不代表係伊向原告購
11 買，蓋伊以直播銷售商品，對於商品販售情況如何本即會有
12 掌握，而當商品銷售狀況良好時，基於商品賣出雙方都有利
13 可圖之動機，便主動詢問原告是否要再寄賣，亦合乎情理，
14 而且倘原告已無法提供商品，被告也可另外再從其他管道進
15 貨販賣，亦不致於錯失獲利的機會，是以，縱令證人林紘瑋
16 與原告之LINE對話紀錄曾有詢問原告部分商品數量之對話，
17 亦不足證明兩造有買賣關係存在。

18 (四)兩造間就系爭產品之之包裝設計及生產並無成立承攬契約：
19 觀諸原告所執原證4之文件，並無任何伊簽收之記載，而該
20 文件備註事項欄更記載「3. 本報價單簽回事同正式訂單」，
21 伊既未簽回，即可證明兩造間並未成立任何正式訂單，更無
22 原告所稱承攬契約存在，伊亦無給付承攬報酬之義務。伊否
23 認原告曾執原證4文件向伊報價，該份文件僅是原告單方繕
24 打，顯然無從證明任何事項。證人林紘瑋到庭證述：「(被
25 告訴訟代理人問：被告有無請原告幫被告設計商品上的包裝
26 及圖案？)沒有。」、「(法官問：證人說被告沒有請原告幫
27 被告設計商品上的包裝及圖案，則原證2的商品包裝跟圖案
28 是否與被告無關？〈提示原證2並告以要旨〉是。」、「(法
29 官問：原告送到被告商行寄賣的貨品如原證3，其包裝跟圖
30 案是否如原證2？〈提示原證2、3並告以要旨〉是。」等
31 語，益徵兩造並無承攬契約存在。依原證9伊與洪鈺霖之LIN

01 E對話紀錄，兩造間雖有討論外包裝設計，惟此係因該外包
02 裝係以伊自有直播品牌冠名，伊關心外包裝呈現的樣貌也屬
03 合理，詢問外包裝的圖品可否使用、可否作為宣傳，亦與常
04 情無違，尚難僅憑此推論該外包裝之設計係原告基於兩造之
05 承攬關係所為，而原證9之LINE對話紀錄之其他對話中也只
06 能看出洪鈺霖不斷傳送LOGO圖片，但伊並無任何請原告修改
07 或請原告執行設計之對話，又原告自承「嗣後被告更提供其
08 合作夥伴即證人林紘瑋之胞姊林家安之聯繫方式予原告，希
09 望原告另行找訴外人林家安設計系爭產品之外包裝」等語可
10 知，設計承攬關係應是存在原告與林家安之間，顯與伊無
11 涉。否則林家安本即為伊認識之人，被告直接請林家安設計
12 即可，何須再透過原告委請林家安設計？可見原告此等主張
13 並非事實，兩造間無任何承攬關係存在等語，資為抗辯。併
14 為答辯聲明：1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。2.如受不
15 利之判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

16 三、兩造不爭執之事實（堪信為真）：被告自108年2月開始以
17 「三兄弟直播」之臉書粉絲專頁經營直播，當時伊為品牌OL
18 IMA的經銷商，故以直播方式販售該品牌之汽車美容用品，
19 而原告法定代理人洪鈺霖亦為伊直播之客戶。嗣於110年1月
20 間創立「三兄弟直播」之自有品牌，改販售自有品牌之汽車
21 美容用品，並由原告提供產品，而原證3文件客戶簽章欄位
22 蓋有被告店章，原證3文件所示之系爭產品除附表一編號2所
23 示全部產品及編號6所示產品中之22罐外，其餘如附表二所
24 示之產品被告均有收受。被告於110年3月15日寄出存證信函
25 要求原告儘速領取系爭產品中已售出部分之款項，並將未售
26 出部分產品取回等情。此有被告臉書貼文截圖、原證3即原
27 告出具載有系爭產品品項之單據6張、五股郵局存證號碼000
28 049存證信函、原告與被告職員於110年2月4日之Line對話紀
29 錄截圖附卷可稽（見本院卷第19、171-173、25-35、101-10
30 5、141頁）。

31 四、兩造爭執要點為：(一)兩造就系爭產品是否成立買賣契約或承

攬契約？(二)被告是否對如附表二所示之系爭產品行使同時履行抗辯權？茲就兩造爭點及本院得心證之理由，分述如下：

(一)兩造就系爭產品並未成立買賣契約或承攬契約：

1.按當事人互相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契約即為成立；當事人對於必要之點，意思一致，而對於非必要之點，未經表示意思者，推定其契約為成立，民法第153條第1項、第2項定有明文。又買賣契約為諾成契約，一經當事人就標的物及其價金互相同意，買賣契約即為成立。承攬契約則為當事人約定，一方為他方完成一定之工作，他方俟工作完成給付報酬之契約，兩者均非要式契約（最高法院95年度台上字第2787號判決意旨參照）；稱「製造物供給契約」（或工作物供給契約）者，乃當事人之一方專以或主要以自己之材料，製成物品供給他方，而由他方給付報酬之謂。此項契約之性質，究係買賣，抑屬承攬，自以依當事人之意思而為解釋，以資定之。如當事人之意思，重在工作之完成（勞務之給付），適用承攬之規定；側重於財產權之移轉者，適用買賣之規定；兩者無所偏重或輕重不分時，則認為承攬與買賣之混合契約，關於工作之完成，適用承攬之規定，關於財產權之移轉，即適用買賣之規定（最高法院99年度台上字第170號判決意旨參照）。次按民事訴訟如係由原告主張權利者，應先由原告負舉證之責，若原告先不能舉證，以證實自己主張之事實為真實，則被告就其抗辯事實即令不能舉證，或其所舉證據尚有疵累，亦應駁回原告之請求。又請求履行債務之訴，除被告自認原告所主張債權發生原因之事實外，應先由原告就其主張此項事實，負舉證之責任，必須證明其為真實後，被告於其抗辯事實，始應負證明之責任，此為舉證責任分擔之原則（最高法院17年上字第917號、43年台上字第377號判決意旨參照）。查本件原告主張自110年1月起，兩造約定被告向原告陸續下單訂購，由原告製造系爭產品及承攬設計、生產系爭產品包裝，並要求原告在上列產品上應印製帶有被告旗下三兄弟直播之商標或標

01 示，被告則應給付原告系爭產品之貨款(即買賣價金)及設計
02 或生產包材費用(即承攬報酬)，於110年2月26日，原告已將
03 被告下單訂購之如原證3所示之系爭產品陸續交付被告，被
04 告應給付原告系爭產品之買賣價金計733,202元及承攬報酬3
05 92,260元，共計1,125,462元之事實，既為被告所否認而辯
06 稱如上，是原告自應就此積極有利之事實負舉證責任。

07 2.查被告自108年2月開始以「三兄弟直播」之臉書粉絲專頁經
08 營直播，當時伊為品牌OLIMA的經銷商，故以直播方式販售
09 該品牌之汽車美容用品，而原告法定代理人洪鈺霖亦為伊直
10 播之客戶。嗣於110年1月間創立「三兄弟直播」之自有品
11 牌，改販售自有品牌之汽車美容用品，並由原告提供產品，
12 而原證3文件客戶簽章欄位蓋有被告店章，原證3文件所示之
13 系爭產品除附表一編號2所示全部產品及編號6所示產品中之
14 22罐外，其餘如附表二所示之產品被告均有收受等情，已如
15 前述，足見原告確有提供(交付)被告如附表二所示之產品。
16 惟查，原告交付被告如附表二所示之產品，究係基於買賣、
17 贈與或寄賣…，其原因實為多端，而原證1：被告Facebook
18 貼文截圖（見本院卷第19頁）所示，僅能據以得知被告希望
19 創立汽車美容產品之自有品牌之情，但其內容並無「被告委
20 由原告生產製造系爭產品，並由原告為被告生產設計包裝耗
21 材」之記載，更遑論被告與原告間有何「被告委由原告生產
22 製造系爭產品，並由原告為被告生產設計包裝耗材」之合
23 意；觀諸原告所執原證4之文件內容（見本院卷第37頁），
24 其上並無任何被告簽收之記載，而該文件下方「備註事項」
25 欄更記載「3. 本報價單簽回事同(視同)正式訂單」，被告既
26 未簽回，即可證明兩造間並未成立任何正式訂單，更無原告
27 所稱承攬契約存在。另依原證3文件內容（見本院卷第25-35
28 頁）所示，其上並無「報價單」之記載，且係由原告簽發給
29 其客戶即被告，顯非原告以之作為買賣系爭產品之要約或承
30 諾。又原證3文件係原告到貨後，請林紘瑋清點並由林紘瑋
31 在其上蓋上被告的統一發票印文作為簽收，表示有收到這些

01 貨物(即系爭產品)；原告法定代理人洪鈺霖為被告直播的客
02 戶，洪鈺霖與被告沒有任何交易業務；後來是原告看被告直
03 播經營的不錯，所以想要與被告合作寄賣關係，請被告幫忙
04 直播推銷原告寄賣的商品；被告沒有向原告購買原告的商品，也沒有請原告幫被告設計商品上的包裝及圖案；原告寄
05 賣商品時，剛好被告不在場時，請我代為簽收。原告也知道
06 我只有保管被告的統一發票章；原證3右下角「經辦簽章」
07 有原告商行的大小章，這是原告請我在客戶簽章欄時就已經
08 存在；當下是確認貨物、數量沒有問題後，才蓋統一發票
09 章。這些商品被告沒有幫忙直播賣完，有剩下；雖然我沒有
10 參與討論，但我有在被告的商行當場聽到原告法定代理人洪
11 鈺霖跟被告吳俊頡表示沒有賣完商品，原告會把貨物收回；
12 原證2的商品包裝跟圖案與被告無關；原告送到被告商行寄
13 賣的貨品如原證3，其包裝跟圖案如原證2等情，亦據證人即
14 被告之前員工林紘瑋到庭結證明確（見本院卷第153-156
15 頁），核與原證10：原告與證人林紘瑋之Line對話紀錄截圖
16 （見本院卷第217頁）所示，於109年11月11日對話中，林紘
17 瑋(WEI)向原告法定代理人洪鈺霖表示：「今天寄貨要個5
18 個」等語相符；被告於110年2月23日向原告法定代理人洪鈺
19 霖表示玻璃鍍膜產品有問題，已造成老客人不滿，洪鈺霖答
20 稱：「這個我是故意的」等語，被告問為什麼要故意做這種
21 事情？原告法定代理人洪鈺霖才對被告表示「我有跟他簽合
22 約」、「我們有簽合約，你不用怕」、「合約是我在負責，
23 不是你負責，你不用煩惱(台語)」等語（見本院卷第305、3
24 12-315、447頁之光碟及其譯文、勘驗筆錄），可見原告應
25 負責處理貨源，貨款亦由原告負責；被告於110年3月15日寄
26 出存證信函要求原告儘速領取系爭產品中已售出部分之款
27 項，並將未售出部分產品取回等情，已如前述，綜上足見，
28 被告當時之員工林紘瑋在原證3文件上蓋上被告的統一發票
29 印文作為簽收，表示有收到這些貨物(即系爭產品)，並非被
30 告以之作為買賣系爭產品之要約或承諾，且系爭產品係原告
31

01 送到被告商行「寄賣」的貨品，請被告幫忙原告直播販售，
02 系爭產品如有未賣完之剩餘部分，則應由原告收回，並非被
03 告向原告購買之商品。另被告也沒有請原告幫被告設計商品
04 上的包裝及圖案，原證2的商品包裝跟圖案與被告無關。

05 3.原告雖執原證10：原告與證人林紘瑋之Line對話紀錄截圖主
06 張證人林紘瑋曾有一些向其討論商品數量之對話係伊向原告
07 叫貨云云。惟查，依證人林紘瑋與原告之LINE對話紀錄，雖
08 會詢問原告部分商品之數量，但此並不代表係被告向原告購
09 買，蓋被告以直播銷售商品，對於商品販售情況如何本即會
10 有掌握，而當商品銷售狀況良好時，基於商品賣出雙方都有
11 利可圖之動機，便主動詢問原告是否要再寄賣，亦合乎情
12 理，而且倘原告已無法提供商品，被告也可另外再從其他管
13 道進貨販賣，亦不致於錯失獲利的機會，故縱令證人林紘瑋
14 與原告之LINE對話紀錄曾有詢問原告部分商品數量之對話，
15 亦不足證明兩造有買賣關係存在。

16 4.依原證9被告與原告法定代理人洪鈺霖之LINE對話紀錄，兩
17 造間雖有討論外包裝設計，惟此係因該外包裝係以被告自有
18 直播品牌冠名，被告關心外包裝呈現的樣貌也屬合理，詢問
19 外包裝的圖品可否使用、可否作為宣傳，亦與常情無違，尚
20 難僅憑此推論該外包裝之設計係原告基於兩造之承攬關係所
21 為。又原證9之LINE對話紀錄之其他對話中也只能看出洪鈺
22 霖不斷傳送LOGO圖片，但被告並無任何請原告修改或請原告
23 執行設計之對話，難認兩造間就系爭產品之設計或生產包材
24 即包裝之設計及生產部分有互相意思表示合致。又原告自承
25 「嗣後被告更提供其合作夥伴即證人林紘瑋之胞姊林家安之
26 聯繫方式予原告，希望原告另行找訴外人林家安設計系爭產
27 品之外包裝」等語可知，設計承攬關係應是存在原告與林家
28 安之間，顯與被告無涉。否則林家安本即為被告認識之人，
29 被告直接請林家安設計即可，何須再透過原告委請林家安設
30 計？可見原告此等主張並非事實，兩造間無任何承攬關係存
31 在。

01 5.基上，兩造就系爭產品並未成立買賣契約或承攬契約。是原
02 告依民法第367條、第505條第1項規定，請求如先位聲明及
03 備位聲明第1項之請求，即屬無據。

04 (二)被告並未對如附表二所示之系爭產品行使同時履行抗辯權：

05 1.按因契約互負債務者，於他方當事人未為對待給付前，得拒
06 絕自己之給付，民法第264條第1項本文定有明文；又被告在
07 裁判上援用民法第264條之抗辯權時，原告如不能證明自己
08 已為給付或已提出給付，法院應為原告提出對待給付時，被
09 告即向原告為給付之判決，不能遽將原告之訴駁回（最高法
10 院39年台上字第902號判決意旨參照）。

11 2.查原證3文件所示之系爭產品除附表一編號2所示全部產品及
12 編號6所示產品中之22罐外，其餘如附表二所示之產品被告
13 均有收受；兩造就系爭產品並未成立買賣契約或承攬契約等
14 情，均已如前述，且本院曾於111年7月5日通知兩造應於文
15 到7日內各自提出兩造之交易模式「是否有同時履行抗
16 辯」，被告具狀重申兩造間係單純寄賣關係，並未提出依民
17 法第264條規定行使同時履行抗辯權（見本院卷第299-303頁
18 之民事答辯狀(三)），被告雖不否認曾受領部分原證3文件所
19 載之寄賣貨品，惟辯稱原證6：被告於110年3月15日五股郵
20 局存證號碼000049號存證信函提及之貨品係被告實際有受領
21 之貨品，況原證3文件亦有備註記載「倉庫有40瓶」、「倉
22 庫有2箱」，可見被告確實並未收受原證3文件所示全部數量
23 品項之物品等語如上，原告僅因預先假設本件被告主張民法
24 第264條同時履行抗辯權時，而具狀追加備位聲明(第2項即
25 為同時履行抗辯之請求，見本院卷第133-141頁之民事訴之
26 變更追加暨準備(二)狀)，實際上，被告並未對如附表二所示
27 之系爭產品行使同時履行抗辯權至明。是原告依民法第367
28 條、第505條第1項規定，請求如備位聲明，顯屬無據。

29 五、從而，原告依民法第367條、第505條第1項規定，請求被告
30 給付各如先位聲明及備位聲明所示，均為無理由，應予駁
31 回。又原告之訴既經駁回，其假執行之聲請即失所附麗，應

併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊、防禦方法及舉證，經本院審酌後，認對於判決結果均無影響，爰不一一論述，併此指明。

七、據上論結，本件原告之訴為無理由，爰判決如主文。

中 華 民 國 112 年 3 月 31 日
民事第三庭 法 官 楊千儀

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（需按他造人數附繕本，勿逕送上級法院）。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費，否則本院得無庸命補正，逕為裁定駁回上訴。

中 華 民 國 112 年 3 月 31 日
書記官 劉雅文

附表一：

編號	品名	數量	單價	總價(新臺幣)
1	109.10.24泡沫噴壺（橘）	40瓶	224元	8,960元
2	DuraOne銀離子噴罐	2箱 （48罐）	135	6,480元
3	車立淨200ml	10箱 （360罐）	115元	41,400元
4	DuraOne洗車桶套裝	47桶	720元	33,840元
5	空噴瓶+噴頭+吸管500ml	329組	28元	9,212元
6	鐵粉拔除劑2000ml	55瓶	240元	13,200元
7	濃縮泡沫洗車精	49瓶	145元	7,105元

(續上頁)

01

	2000ml			
8	柏油去除劑 2000ml	66瓶	190元	12,540元
總計				132,737元

02

附表二：（見本院卷第139頁之附表：原證3備註之商品清單，單位：新臺幣/元）

03

04

編號	品名	數量	單價	總價	備註
1	109.10.24泡沫噴壺（橘）	40瓶	224元	8,960元	原告已交付附表一編號2、6所示之DuraOne銀離子噴霧2箱及鐵粉拔除劑2000ml一籃（22罐），二者之金額共計11,760元
2	車立淨200ml	10箱（360罐）	115元	41,400元	
3	DuraOne洗車桶套裝	47桶	720元	33,840元	
4	空噴瓶+噴頭+吸管500ml	329組	28元	9,212元	
5	鐵粉拔除劑2000ml	33瓶	240元	7,920元	
6	濃縮泡沫洗車精2000ml	49瓶	145元	7,105元	
7	柏油去除劑2000ml	66瓶	190元	12,540元	
總計				120,977元	