

臺灣新北地方法院民事判決

112年度訴字第1481號

原告 株式会社キャズテック (Kaztech Corporation)

法定代理人 上田 和道

訴訟代理人 廖郁晴律師

李宛蓉律師

被告 格稜股份有限公司

法定代理人 王慧鈞

訴訟代理人 蔡湘蓁律師

上列當事人間請求給付佣金費用事件，經本院於民國113年1月26日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

一、原告之訴及假執行之聲請均駁回。

二、訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：

(一)事實背景：

兩造早於民國95年間即進行商業交易往來，建立良好信任關係，並自102年6月起，被告開始委託原告居間介紹被告產品以銷售予日本IDEC公司（日文公司名稱：IDEC株式会社）及其台灣子公司[即台灣和泉電氣股份有限公司（英文公司名稱：IDEC Taiwan Corporation (Taipei)]，及台灣愛德克股份有限公司[英文公司名稱 IDEC Taiwan Corporation (Kaoshung)]（以下合稱IDEC集團公司）等，並由被告給付佣金予原告，且兩造復於111年1月1日簽立佣金合同，持續循前開合作模式，由原告居間介紹與IDEC集團公司之交易機會予被告，並由被告依約給付佣金予原告：

1. 經查，兩造早自102年6月13日即簽訂Sales Commission Agr

01 eement（中譯文：銷售佣金協議書；原證1），由被告委託
02 原告為渠居間介紹產品予IDEC集團公司，以促成被告與IDEC
03 集團公司間之產品交易，並由被告依前開原證1之銷售佣金
04 協議書第3條約定，給付以銷售金額百分之15計算之佣金予
05 原告。自000年0月間以來，兩造持續保持前開商業合作關
06 係，從未間斷。兩造復於111年1月1日簽訂乙紙佣金合同
07 （原證2；下稱系爭契約），另根據被告於110年12月17日提
08 出且經原告回簽確認之產品報價及佣金計算文件，亦清楚記
09 載以銷售金額百分之15計算佣金：「The brokerage fee is
10 calculated at 15% of quoted U/P and will paid by eve
11 ry half of year（中譯文：佣金費用以報價U/P之百分之15
12 計算，且每半年支付一次）」（原證3）。被告持續委託原
13 告為渠介紹產品予IDEC集團公司以促成產品交易，原告並依
14 約收取以被告銷售金額百分之15計算之佣金。另依系爭契約
15 第五條第5.1項約定：「合同的生效日期為2022年1月1日，
16 正常情況下，只要乙方（即原告）為甲方（即被告）介紹的
17 客戶還存在合作，合同就一直有效，如果乙方為甲方介紹的
18 客戶已經終止了與甲方的合作，則本合同會跟著失效」，被
19 告迄今仍持續銷售產品予原告居間促成之IDEC集團公司，故
20 系爭契約自仍維持其效力。

21 2. 次查，依系爭契約第3條約定：「每月根據實際銷售發生額
22 以及談定價差來計算佣金，甲方應該提供對帳單給乙方確
23 認，具體支付金額根據雙方對帳單確定」、「給付方式及時
24 間：雙方同意佣金在甲方收到客戶貨款後，每半年結算一
25 次，甲方把佣金轉帳到乙方指定的帳戶如下…」可知依系爭
26 契約，被告應每半年結算並給付佣金費用予原告，且被告於
27 111年10月25日亦依照被告與IDEC集團公司之銷售金額，計
28 付111年1月至同年0月間之佣金計美金24,081.92元予原告
29 （因就源扣繳美金4,816.38元之稅金，故實際匯款金額為美
30 金19,265.54元。原證4）。

31 3. 基此，依系爭契約第三條之佣金費用約定，被告應分別於每

01 年1月結算前一年度7月至12月自IDEC集團公司收到之貨款、
02 於每年7月結算1月至6月自IDEC集團公司收到之貨款，並各
03 按前開貨款金額百分之15計算佣金後給付予原告自明。

04 (二)自兩造建立前開居間交易、合作模式以來，原告均依約履行
05 契約義務，惟被告並未相對應給付111年7月至111年00月間
06 之佣金費用：

07 1. 原告自102年兩造合作迄今，始終克盡職守履行居間介紹被
08 告產品之契約義務：

09 (1)由於IDEC集團公司等日商客戶就是否採購產品規格、數量及
10 新增採購品項等，僅有日本母公司方有決策權限，故原告均
11 依IDEC集團公司需求，第一時間針對被告生產製造之產品規
12 格、價格等提供相關資料予IDEC集團公司，致力於向該公司
13 介紹被告各品項產品及其產品組合，並就產品交貨後所發現
14 瑕疵、故障或保固事項，協助被告向IDEC集團公司釐清及說
15 明，終促成IDEC集團公司於此數年間大量採購被告產品。

16 (2)易言之，原告除居間介紹被告與IDEC集團公司間之交易機會
17 外，舉凡IDEC集團公司為採購被告產品所需之被告報價、產
18 品瑕疵、規格確認等商業交涉事宜，均係透過原告為之。此
19 觀諸IDEC集團公司人員於108年1月24日向原告人員寄發之電
20 子郵件記載：「下記コネクタの価格に関して、Greenconn
21 社に見積もり確認するよに Kaybright 社へ依頼しようと思
22 います。Greenconn 社はこの案件は Kaybright社が購入
23 先と認識されていますでしょうか？（中譯文：關於下面連接
24 器的價格，欲請Kaybright公司向Greenconn公司（即被告）
25 確認一下報價。Greenconn公司是否知道Kaybright公司是本
26 件的購買者？）」（原證5第4頁），以及原告人員於110年4
27 月28日之後向被告公司確認產品報價，並於110年5月6日將
28 被告公司產品之報價提供予IDEC集團公司人員：「現在Gree
29 nconn社で流通量の多い組み合わせにて、お見積もりの確
30 認をさせていただきます。（中譯文：謹於Greenconn公司
31 有大量銷售之組合中確認報價）」、「早速ですが、添付に

て下記3点のお見積りをお送りいたします。（中譯文：謹
儘速提供附件三項產品之報價予您）」（原證6第2頁），可
知原告為居間介紹被告產品，與IDEC集團公司員工間存有大量
溝通往返電子郵件，足證原告為促成被告產品交易所付諸之
努力，且被告與IDEC集團公司間之交易關係，亦係基於原告
所為居間服務始建立。

(3)次查，原告亦協助被告向IDEC集團公司說明產品瑕疵、故障
問題，即時釐清瑕疵原因、提出對策，以維繫被告與IDEC集
團公司間之合作關係，俾利產品交易之進行，此見000年0月
0日間原告公司人員向IDEC集團公司人員寄發之電子郵件表
示：「早速ですが Greenconn社より解析報告書の和訳版が
届きましたので添付にてお送りいたします。不具合発生原
因につきまして…と考えられます。（中譯文：謹速將Gree
nconn公司之分析報告提供日譯文如附檔所示。關於故障原
因據認為是…）」足證（原證7第1頁）。

(4)再查，原告除協助被告取得IDEC集團公司的訂單外，亦積極
安排被告至日本拜訪IDEC公司及其子公司，以鞏固雙方長期
交易關係，此有原告人員與被告人員於108年6月11日往來電
子郵件說明同年6月13日拜訪IDEC公司及其子公司之行程為
證（原證8第2頁）。此外，原告亦安排與被告人員於108年6
月14日，一同參訪Fujitsu公司，此有原告公司人員向被告
公司人員寄發之電子郵件表示：「Please see below meeti
ng note with Fujitsu held on June 14, 2019.Fujitsu A
dvanced Technology Co” Ltd. 15:00-16:00（中譯文：請
參見與富士通公司2019年6月14日之會議紀錄如下述：富士
通股份有限公司15:00-16:00）」（原證9第3頁）。再於000
年0月間，原告與被告公司負責人至日本參與商品說明會
時，協助安排陪同參訪客戶ROHM公司，以提供產品介紹並與
客戶聯繫，此以原告公司人員向被告公司人員寄發之電子郵
件表示可資證明：「それでは顧客（ローム）に 1月20日
（月）の13：30頃に訪問をしたく存じます（中譯文：那麼

我想就在1月20日（星期一）13:30左右拜訪客戶（ROHM公司）。）」（原證10第11頁）。

(5)凡此種種，均可知原告自102年兩造合作迄今，始終切實履行其居間介紹之職責，努力促成被告與IDEC集團公司等客戶間達成合作交易。基此，原告依約要求被告給付相對應之佣金，自屬有據。

2. 被告僅給付截至111年6月之佣金費用予原告，並片面拒絕依約結算並給付111年7月至111年12月之佣金費用予原告：

(1)查原告持續依與被告之系爭契約居間介紹IDEC集團公司與被告間之交易，已如前述。詎被告竟突於111年11月30日委由律師發函予原告，並藉詞託稱原告詐欺致被告陷於錯誤，主張撤銷兩造間系爭契約（原證11）。惟就兩造建立居間合作關係以來，原告持續協助被告與IDEC集團公司間進行產品買賣交易，除介紹產品、提供規格及報價外，更協助被告進行產品銷售後之產品瑕疵、故障排除等服務，以促成被告與IDEC集團公司間長達10年以上之產品交易關係，故被告所稱渠受原告詐欺而陷於錯誤締結系爭契約等詞，均非屬實，自無從依此撤銷系爭契約。是以，原告業於111年12月9日寄發存證信函否認被告所為一切不實主張，並請求被告依系爭契約履行給付佣金等義務（原證12）。

(2)次查，被告自111年10月25日給付111年1月至6月間與IDEC集團公司交易之銷售金額所計算之佣金計美金24,081.92元予原告後（因就源扣繳美金4,816.38元之稅金，故實際匯款金額為美金19,265.54元。見原證3及原證13），對被告與IDEC集團公司於111年7月至同年00月間交易之銷售金額所生佣金費用，被告本應分別於112年1月與原告進行結算並給付予原告，惟被告已於111年11月30日發函予原告斷然拒絕給付（原證11），經原告於111年12月9日向被告寄發存證信函要求於112年1月15日以前計付原告該期間之佣金（原證12），復經原告多次交涉未果，迄今尚未收到被告提供之對帳單及佣金費用，為維原告權益，茲提起本件訴訟。

01 (三)原告依兩造間系爭契約第3條及民法第568條規定請求被告給
02 付佣金美金24,081.92元：

03 1. 查兩造簽訂系爭契約，由被告委託原告居間溝通、介紹被告
04 產品予IDEC集團公司等，並約定若促成交易，由被告給付產
05 品銷售金額15%作為原告之佣金費用。核兩造所締結系爭契
06 約性質應屬居間契約，關於報酬及成交利益分配之計算基準
07 及方式，自應依系爭契約所約定。而查，原告已促成被告與
08 IDEC集團公司等客戶間之交易，業如前述，依系爭契約所約
09 定，即得向被告收取渠與IDEC集團公司間產品銷售金額15%
10 之佣金費用。

11 2. 基此，被告應給付原告111年7月至同年00月間之佣金費用美
12 金24,081.92元：

13 由於被告於111年11月30日片面委以律師發函予原告拒絕持
14 續給付佣金，且迄今未提供111年7月至同年00月間與IDEC集
15 團公司間之產品銷售金額對帳單，致原告未能據此進行結算
16 佣金，原告僅以最近期111年1月至同年0月間之佣金費用以
17 作為計算佣金費用之參考基準，衡酌原告111年1月至同年0
18 月間之實際佣金費用為美金24,081.92元，以之作為一期佣
19 金費用之請求金額，則被告尚應給付原告111年7月至同年00
20 月間之佣金費用，即美金24,081.92元。

21 3. 原告依系爭契約第4條第4.1項約定請求被告給付滯納金：

22 按「給付方式及時間：雙方同意佣金在甲方收到客戶貨款
23 後，每半年結算一次，甲方把佣金轉帳到乙方指定的帳戶如
24 下」、「甲方（即被告）若不按本合同3.2的規定按時付
25 款，逾期不得超過三十天，超過三十天的逾期，應從第三十
26 一天起，每天按應付佣金的千分之一向乙方支付滯納金」，
27 系爭契約第3條第3.2項、第4條第4.1項約定明定之。基上，
28 被告就111年7月至同年00月間之佣金費用本應於112年1月1
29 日結算付款，且至遲應於30天內即112年1月31日前給付佣金
30 費用，因被告未為給付，即應自112年2月1日起，每天按應
31 付佣金的千分之一向原告支付滯納金，故原告自得向被告請

01 求自112年2月1日起至清償日止，每日按被告應付佣金即美
02 金24,081.92元之千分之一請求被告支付滯納金。

03 (四)原告依系爭契約第4條第4.2項約定請求被告賠償懲罰性違約
04 金美金48,163.84元：

05 1. 按系爭契約第4條第4.2項約定：「甲方同意凡乙方所介紹的
06 丙方，其將來與甲方發生的每筆業務，甲方都將按本合同的
07 第三條支付佣金給乙方，否則甲方願接受合同成交額的30%
08 作為違約金支付給乙方」，是依前開契約約定，如被告違反
09 系爭契約第3條支付佣金約定，則原告即得請求被告賠償成
10 交額百分之30計算之金額，核其文義及規範性質，前開兩造
11 約定係屬懲罰性違約金之約定。

12 2. 再按系爭契約第3條約定：「每月根據實際銷售發生額以及
13 談定價差來計算佣金，甲方應該提供對帳單給乙方確認，具
14 體支付金額根據雙方對帳單確定」、「給付方式及時間：雙
15 方同意佣金在甲方收到客戶貨款後，每半年結算一次，甲方
16 把佣金轉帳到乙方指定的帳戶如下…」，是依前開契約約
17 定，兩造應於每半年結算一次佣金後，由被告給付予原告。
18 惟查，被告僅實際給付截至111年6月之佣金，對於迄今本應
19 分別於112年1月結算之111年7月至12月佣金，被告均未如期
20 依系爭契約第3條約定給付之，是依照系爭契約第4條第4.2
21 項約定，原告即得請求被告賠償成交額的百分之30作為懲罰
22 性違約金。

23 3. 基此，111年7月至同年00月間之佣金費用係以產品成交額百
24 分之十五計算為美金24,081.92元，則原告得向被告請求賠
25 償百分之30成交額之懲罰性違約金，即為美金48,163.84元
26 （計算式：24,081.92×2=48,163.84元）。

27 (五)請求權基礎：（見本院卷第219至220頁）

28 1. 訴之聲明第一項請求美金24,081.92元部分，依兩造間原證2
29 系爭契約第3條及民法第568 條規定請求佣金費用。此項聲
30 明請求滯納金部分，依原證2系爭契約第4條第4.1項約定請
31 求。

01 2. 訴之聲明第二項請求美金48,163.84元本息，依原證2系爭契
02 約第4條第4.2項約定請求違約金。

03 (六)並聲明：

04 1. 被告應給付原告美金24,081.92元，及自112年2月1日起至清
05 償日止，每日按美金24,081.92元之千分之一計算之滯納
06 金。

07 2. 被告應給付原告美金48,163.84元，及自起訴狀送達翌日起
08 至清償日為止，按週年利率百分之五計算之利息。

09 3. 如受有利判決，原告願供擔保，請准予宣告假執行。

10 二、被告則抗辯：

11 (一)系爭契約簽署之背景事實：

12 1. 原證1之Sales Commission Agreement並非兩造所簽署，而
13 是原告與另一家「格康電子（深圳）有限公司」（下稱「格
14 稜中國」）所簽署，被告與格稜中國雖屬關係企業，然兩者
15 為不同法人。格稜中國係遭原告刻意誤導詐欺之下而簽署原
16 證1之契約，並因而導致了系爭契約（原證2）之簽署，詳後
17 述。

18 2. 日本IDEC株式会社（下稱「日本IDEC」）在台灣有兩家子公
19 司，分別是指位於高雄的「台灣愛德克股份有限公司」（統
20 編00000000），另外還有一家位於台北的「台灣和泉電氣股
21 份有限公司」（統編00000000），但「台灣和泉電氣股份有
22 限公司」是IDEC日本在台灣的销售事業部，是販售IDEC自
23 家產品的公司，並非被告的交易對象，被告銷售連結器的交
24 易對象是台灣愛德克股份有限公司，台灣和泉電氣股份有限
25 公司實與本案無關。

26 3. 被告係一家從事專業連接器研發、製造生產、銷售的台灣公
27 司。被告早在98年時，就已經是施耐德電機（SchneiderEle
28 ctric，為一品牌商）集團的供應商；而本案所涉及之IDEC
29 集團即是替施耐德電機此一品牌商從事設計及生產代工（OD
30 M）的企業。早在101年間，施耐德電機就將被告及其關係企
31 業介紹給了IDEC集團，台灣愛德克股份有限公司（不包含ID

01 EC日本）便開始直接（並非透過原告）向被告及其關係企業
02 下單採購被告及其關係企業所生產之產品，非透過原告的介
03 紹或仲介（詳後述）。然而以上事實真相，被告至111年下
04 旬經IDEC人員之告知後，方始得知，在此之前一直遭到原告
05 蒙騙。

06 4. 而原告之基本資料如原告公司官網所示（被證1），被告是
07 從事電子零件產品的買賣而為一貿易商，資本額僅1,000萬
08 日圓（約當於新臺幣220萬元）的小型商社，原告之代表取
09 締役社長為「上田和道」，公司監察人為「上田美幸」，而
10 被告與原告間之主要聯絡窗口為「上田大悟」（被證2；111
11 年10月25日被告致原告解除契約之電子郵件）。又原告之商
12 業獲利模式為：原告自電子零件廠商買入的成本價再加上原
13 告預期之銷售利潤後，將產品轉售予日本客戶或日本客戶的
14 海外工廠，從中賺取差價（轉賣價格-進貨成本），此價差
15 即為原告之利潤所在。

16 5. 如前所述，原證1之SalesCommission Agreement並非兩造所
17 簽署，而是原告與格稜中國所簽署，內容係約定原告如居間
18 將格稜中國之產品成功銷售予台灣愛德克股份有限公司或台
19 灣和泉電氣股份有限公司，原告可得銷售金額之15%作為佣
20 金，簽約日期為102年6月13日，生效日期為103年1月1日。
21 格稜中國之所以會與原告簽署原證1之SalesCommission Agr
22 eement，係因格稜中國一直以來均無同仁諳日文，於101年
23 間曾委請原告代為以日文和IDEC溝通，而作為被告將產品銷
24 售予IDEC之業務溝通窗口。不久，原告向格稜中國之同仁表
25 示：IDEC日本特別指明要經過原告，IDEC集團才能採購被告
26 所生產之產品，往後所有被告與IDEC集團間的交易，都要透
27 過原告來進行，請格稜中國簽署原證1之SalesCommission A
28 greement才能繼續與IDEC集團交易。原告雖然會就格稜中國
29 與IDEC集團間之所有交易收取15%佣金；但惟有簽約，格稜
30 中國才能繼續與IDEC集團交易，原告向格稜中國表示，如不
31 簽約，格稜中國只能放棄IDEC這個客戶，十分可惜。由於格

01 稜中國一直以來係以歐系客戶為主，當時亟欲拓展日系客
02 戶，且格稜中國已經透過品牌商施耐德電機，順利將產品逐
03 步銷售予IDEC，格稜中國並不希望對於IDEC一切努力付諸流
04 水，因此於原告以上開說詞刻意欺瞞之下，格稜中國遂同意
05 締結SalesCommission Agreement，簽約日為102年6月13
06 日，生效日為103年1月1日起，並開始支付佣金予原告。格
07 稜中國給付予被告之佣金的計算方式為：所有銷售予IDEC銷
08 售金額的15%均作為原告之佣金，需支付給原告。

09 6. 承上，因原告之刻意欺瞞，導致格稜中國之同仁均認原告獨
10 占客戶IDEC，因此不論是否為原告所媒介居間銷售予IDEC的
11 產品料號（事實上，絕大部分之銷售均是格稜中國與IDEC直
12 接，包含新料號產品之推薦與採購），全部都需要額外事後
13 製作報表將被告與IDEC集團間之全部交易整理提供原告（包
14 含絕大部分非原告所仲介銷售之產品料號），並將全部交易
15 金額的15%逕行撥付給原告（不論是否為原告所媒介居
16 間），而使原告多年以來一直溢領鉅額佣金。

17 7. 嗣至110年間，因被告與相關之海內外關係企業內部業務調
18 整之故，格稜中國不再作為與IDEC間之業務負責主體，均轉
19 由被告接手。由於案件交接之故，交易主體變更，原告表示
20 如要繼續和IDEC交易，佣金契約需要重新簽署，便安排被告
21 與原告簽署系爭契約（原證2），格稜中國之同仁亦向被告
22 轉述前開情形，表示10年以來，與IDEC間的交易都只能支付
23 佣金給原告，才能繼續與IDEC交易，原告乃於111年1月簽署
24 系爭契約，自111年1月1日起生效。

25 8. 被告主管人員親自至IDEC日本參訪，始得知事實真相：

26 (1) 嗣被告之業務主管於111年8月底親自前往日本拜訪IDEC日本
27 的採購主管、工程部門時（被證3；111年8月被告與IDEC聯
28 絡商務拜訪事宜之電子郵件），竟被IDEC日本當面告知：ID
29 EC集團與原告根本就無任何的合作關係，而原告也非IDEC集
30 團的合格供應商，原告無法和IDEC交易，也無法進行媒介居
31 間之活動。而先前IDEC人員之所以會與原告對應，只是因為

原告宣稱自己是被告的代理商，代理被告的產品，才有IDEC人員透過原告諮詢被告的產品，IDEC日本之人員明確表達：IDEC並沒有想要及指定原告來對應有關購買被告產品之事項。被告之業務主管亦當面向IDEC日本人員表示，原告亦非被告之代理商，被告另有正式簽約的代理商。另被告亦發現，原告確實在其官方網站偽稱自己是被告之代理商（被證4；原告對外宣稱與被告於95年6月締結代理商合約之網頁截圖），被告已請求原告將此不實資訊下架，但時至今日，其網站仍未更改。

(2)被告之業務主管返台後，隨即進行內部確認，並向格稜中國之人員求證，發現原來一直遭到原告刻意欺瞞，使格稜中國之同仁誤以為一定要支付佣金才能和IDEC交易，而發現原告有商業詐欺的情形，為了替原告保留最後一絲的尊嚴，並希望事件能和平落幕以免增加被告公司額外的處理成本，被告遂於111年10月25日以電子郵件通知原告上情（被證2），並表示願意以不追回先前佣金甚至願意支付佣金到111年12月31日為條件，雙方以和平方式協議終止系爭契約，以為解決。然原告仍表示被告與IDEC間的交易仍必須繼續支付佣金，且原告甚至表示「我司過去也曾有過訴訟經驗，而且都是勝訴收場，因此對方得支付我司高額的賠償金」（被證2），更讓被告驚覺當初的簽約，就是原告所設下的陷阱。雙方未達共識。

(二)被告嚴正否認原告起訴狀所記載：「原告…致力於向該公司介紹被告各品項產品…並就產品交貨後所發現瑕疵、故障或保固事項，協助被告向IDEC集團公司釐清及說明，終促成IDEC集團公司於此數年間大量採購被告產品。」之內容。IDEC之所以向被告及其關係企業下單，是因為被告及其關係企業同仁們的努力以及被告產品的競爭力。原告雖提出原證5至原證10為欲證明伊有促成被告與IDEC間之交易，然而原證5至原證10之email往來時間均在111年1月1日以前，亦即系爭契約生效前，顯然無法證明原告確有為被告履行系爭契約之

01 媒介居間義務。且觀之該等電子郵件之內容，與原告所欲證
02 明之事項根本無關，分別簡要說明如下：

- 03 1. 原證5及原證6日文email內所談論者為CFAD000-0000A034C2A
04 D-06產品及訴外人Kaybright公司，然被告及其關係企業根
05 本就無出貨給Kaybright公司的紀錄，此料號之產品，被告
06 只有銷貨給AVNET公司，並無銷貨予Kaybright公司，Kaybri
07 ght非被告及其關係企業之客戶。且Kaybright公司亦非隸屬
08 於IDEC集團，與本案系爭佣金契約無關。被告不能理解原告
09 提出原證5及原證6的email係欲證明何等事項？
- 10 2. 原證7之日文email內容係原告於110年6月3日（非屬本件系
11 爭契約之期間），將格稜中國因產品發生故障問題，就售後
12 處理事項，所製作之產品分析報告書翻譯為日文後email予I
13 DEC人員。因格稜中國人員不諳日文故委由原告翻譯，原告
14 當時仍在持續受領格稜中國所支付的佣金，故協助翻譯，產
15 品分析報告書仍為格稜中國提供，但此究非媒介居間，而只
16 是一次性的翻譯工作，且是與成立訂單無關之翻譯工作，故
17 障問題仍是由格稜中國負責解決。亦與本件無關。
- 18 3. 原證8、原證9、原證10所談論內容為原告陪同格稜中國之同
19 仁Wally及Walter，於108年6月、109 年1月參訪位於日本的
20 IDEC日本、Fujitsu與ROHM公司，只在討論參訪活動，並非
21 與訂單的媒介居間有關。由於原告長期領取格稜中國高額佣
22 金卻不用做事，原告自知理虧，深怕失去格稜中國這個客
23 戶，故有此次參訪活動。email中的格稜中國之同仁Wally及
24 Walter均不負責被告與IDEC集團間之交易事項，而是由其他
25 同仁負責。然而，後來事實證明，IDEC日本、Fujitsu與ROH
26 M公司迄今均未下單予格稜中國或是被告，全是毫無結果、
27 流於形式無意義的參訪活動，完全沒有轉換為實質的訂單，
28 當時亦使格稜中國之同仁深深質疑原告的業務能力，不如由
29 格稜中國自己於日本當地進行的業務活動來得有效果許多，
30 原告的陪同絲毫沒有任何助益。原證5至原證10證據都不是
31 有利於原告的證據，亦看不到原告有何媒介居間促成交易的

01 活動證明。

02 (三)系爭契約之履約期間，原告雖對被告或格稜中國偶有零星的下單（例如前述的USD120元訂單），但均非銷往IDEC集團之
03 訂單，而是原告向被告或格稜中國購買後，轉售給原告之其他客戶（非IDEC），原告之下單金額亦不高。至於原告的實際轉售對象，被告並不知悉，被告目前亦均停止對應原告之下單，附此敘明。

08 (四)被告因被詐欺或意思表示錯誤，已撤銷締結系爭契約之意思表示，原告自不得再據系爭契約主張給付佣金：

10 原告並非IDEC之合格供應商，亦非被告之代理商，卻以下列行為積極誤導被告，使被告誤要將產品銷售給IDEC，就必須支付佣金予原告，始被告陷於錯誤而締結系爭契約：

13 1. 於原告向格稜中國之同仁表示：IDEC日本特別指明要經過原告，IDEC集團才能採購被告所生產之產品，往後所有被告與IDEC集團間的交易，都要透過原告來進行，請格稜中國於10
14 2年6月簽署原證1之SalesCommission Agreement才能繼續與IDEC集團交易。原告雖然會就格稜中國與IDEC集團間之所有交易收取15%佣金；但惟有簽約，格稜中國才能繼續與IDEC集團交易…等不實情事，原告向格稜中國表示，如不簽約，格稜中國只能放棄IDEC這個客戶，十分可惜，使格稜中國陷於錯誤而計算並支付佣金。嗣至至110年間，因被告與相關之海內外關係企業內部業務調整之故，格稜中國不再作為與IDEC間之業務負責主體，均轉由被告接手。由於案件交接之故，交易主體變更，原告表示如要繼續和IDEC交易，佣金契約需要重新簽署，便安排被告與原告簽署系爭契約（原證2），格稜中國之同仁亦向被告之同仁轉述前開情形，表示10
27 0年以來，與IDEC間的每一筆交易都需要支付15%佣金給原告，才能繼續與IDEC交易…等不實情事，使得被告亦同樣陷於錯誤，而於111年1月1日簽署系爭契約，並依原告之要求，計算並支付原告111年1月至6月之「佣金」計USD24,081.92元（約合新臺幣73萬元）（原證4），經原告無異議而

01 受領完畢。

02 2. 原告於收受格稜中國、被告佣金的10年間，一直未主動告知
03 格稜中國或被告，原告自己並非IDEC日本的供應商、無法與
04 IDEC日本交易，但被告仍秉持的互信原則下相信原告。一直
05 到111年6月底為止，都還支付原告111年上半年的高額佣
06 金，可以證明被告當時仍相信原告是IDEC日本的供應商。直
07 到111年8月才因為IDEC日本的告知，明白事情的真相，被告
08 之同仁們均是憤怒不已。並且才明瞭當初最早是施耐德電機
09 先與被告交易，並將被告介紹給了IDEC，與格稜中國只是因
10 為當初請原告協助日文對應才有所接觸，IDEC並非原告介紹
11 給被告的客戶。

12 3. 而原告欲取信IDEC集團以便從中獲利，對IDEC持續宣稱是被
13 告之代理商而為不實陳述，此有原告於官方網站上，對外顯
14 示原告於95年6月與被告公司締結「代理店契約」（即代理
15 契約）（網頁截圖，截圖日期：112年7月20日）可證。然而
16 原告根本就非被告之代理商，被告之產品另有正式的代理
17 商，請原告拿出官方網站上所謂「代理店契約」，否則請停
18 止再對外不實宣傳。原告就是藉由此種兩面欺騙的方式，一
19 方面欺騙IDEC，讓IDEC誤以為原告是格稜中國與被告之代理
20 商，一方面欺騙格稜中國及被告，讓格稜中國及被告誤以為
21 要和IDEC交易，就必須支付佣金予原告，而從中謀取不正當
22 之利益。

23 (五)如前所述，原告並非被告之代理商，亦非IDEC之合格供應
24 商，卻對被告宣稱唯有透過自己才能和IDEC集團交易，因此
25 被告和IDEC集團的所有交易，都需要支付所謂「佣金」，被
26 告始將111年1至6月之佣金計算並交付原告，被告顯然係對
27 原告當事人之資格有所誤認，且此項錯誤在本件情形可認為
28 係交易上重要者，揆諸前開說明，此項錯誤視為意思表示內
29 容之錯誤，原告依法自得撤銷此錯誤之意思表示。

30 (六)被告前曾於111年11月30日寄發律師函予原告（原證11），
31 內容略以：「主旨：撤銷契約。本公司謹以本函通知貴公司

01 撤銷貴我間之佣金合同契約，並停止雙方間所有的商業關
02 係。…此一撤銷之理由在於貴公司並未履行契約義務。再
03 者，貴公司之同仁持續誤導我方，向貴公司支付不必要的佣
04 金。本公司之主管，前於今年○月間已透過傳送電子郵件方
05 式將前開事項通知貴公司，而本公司之立場依然不變。…自
06 契約生效日2022年1月1日以來，貴公司未曾促成本公司與任
07 一客戶（包含IDEC公司）間之任何交易，或擔任任一客戶
08 （包含IDEC公司）與本公司協商交易契約、交易條件等之中
09 介。IDEC公司清楚表示，其並不知悉貴公司為我方與IDEC間
10 交易的仲介或代理商，更不知悉貴公司從中賺取佣金一事。
11 此外，IDEC台灣和IDEC日本均指出，貴公司並非其正式之供
12 應商，因此IDEC無法向貴公司採購零件或材料。…本公司正
13 式請求貴公司退回我方已支付的2022年1月至6月份佣金共計
14 USD \$24,081.92（註：約合新臺幣73萬元）。」（原證1
15 1），上開律師函之內容已表達被告主張其締結系爭契約及
16 給付佣金均係出於錯誤或被詐欺，並撤銷該意思表示，並請
17 求原告等依法返還佣金之意思。

18 (七)原告迄未履行其媒介居間之義務，自不得請求被告給付任何
19 佣金：

20 本件應屬媒介居間，即以於訂約時周旋於他人之間為之說合
21 為必要。居間人之報酬，於雙方當事人因居間而成立契約
22 時，始得許其請求。其理由依據如下：

- 23 1. 依據系爭契約之約定內容載明：「（前言）甲乙雙方經友好
24 協商，本著平等、自願、誠實信用的原則，乙方（即原告）
25 接受甲方的委託，為甲方（即被告）產品尋找買方（丙方），
26 雙方經協商一致，簽訂本合同，以便共同遵守。」、「第一
27 條：委託事項及業務拓展。乙方接受甲方委託，為甲方產品
28 介紹客戶IDEC(株)/IDEC台灣，促成甲方與客戶間達成合作
29 協議。」、「第二條：委託事項的具體要求：2.1乙方根據
30 甲方提供的產品訊息幫忙尋找匹配的客戶並促成交易。2.2
31 與客戶交易的具體價格、交貨方式、支付方式等由乙方與客

01 戶雙方協商約定，但乙方需要和甲方溝通並徵得其同意2.3
02 交易條件談定完後並開始正式交易後，由甲方負責對應客
03 戶…（下略）」、「第三條：佣金的計算、支付方式、支付
04 時間：3.2 給付方式及時間：雙方同意佣金在甲方收到客戶
05 貨款後，每半年結算一次，甲方把佣金轉帳到乙方指定的帳
06 戶如下…（下略）」。由上可知，原告係受被告之託，應協
07 助促成被告與客戶IDEC日本/台灣間之交易（亦即向IDEC日
08 本/台灣推銷被告所生產製造之各型號的連結器），且有關
09 交易條件之細節，諸如具體價格、交貨方式、支付方式等，
10 均應由原告逕與IDEC日本/台灣洽談，待原告與IDEC日本/台
11 灣將交易條件談妥成立訂單，待進入履約階段，後續才由被
12 告負責對應客戶。

13 2. 依最高法院52年台上字第2675號判例所闡釋之意旨及民法第
14 565條、第568條第1項之規定，本件應屬「媒介居間」，即
15 以於訂約時原告需周旋於被告與IDEC日本/台灣之間為之說
16 合為必要，而原告身為居間人之報酬，必須於雙方當事人因
17 居間而成立契約時，始得許其請求。換言之，必須原告確實
18 有與IDEC日本/台灣談成出售被告產品之交易，被告始有就
19 該筆交易支付佣金之義務。

20 3. 系爭契約之約定內容，絕非使原告就所有被告與IDEC日本/
21 台灣的交易，都能收取交易金額15%的佣金報酬；被告締結
22 系爭佣金契約之用意，意在拓展日本業務，絕非是要讓原告
23 得以因此長期的不勞而獲。因此，系爭契約3.2條才會約
24 定，必須要等到被告確實收到該筆（原告所促成）交易的貨
25 款後，始每半年結算一次，將佣金轉帳至乙方指定的帳戶。
26 易言之，原告就系爭契約第2條之居間義務與第3條被告之佣
27 金支付義務間，具有對價關係。如原告未履行系爭契約第2
28 條所載義務，被告即無須給付相關報酬。

29 4. 事實上，於系爭契約生效期間，原告沒有居間成功任一件ID
30 EC集團（包含IDEC台灣與IDEC日本）的訂單；系爭契約期
31 間，被告並未將產品銷售予IDEC日本，原告也沒有參與任何

01 一次被告與IDEC台灣間的交易：

02 (1)被告與IDEC集團間的報價、訂單、交期約定、出貨、貨款確
03 認等往來email，向來（於系爭契約簽訂以前迄今）均無原
04 告人員在內（被證6：000年0月間被告與台灣愛德克股份有
05 限公司（IDEC台灣）間有關訂單事宜聯繫之電子郵件），因
06 為所有訂單均是IDEC台灣直接向被告下單，交易條件、細節
07 等均由被告與IDEC台灣進行磋商，其中完全無原告之參與。
08 原告根本也不清楚被告有哪些產品及產品特性，原告也不認
09 識IDEC台灣內部的採購人員，更不知道IDEC台灣到底下了多
10 少訂單給被告，所有交易資料反而是被告同仁基於原告刻意
11 誤導，在交易完成之後事後才提供整理提供予未參與交易過
12 程之原告（原證4），原告始得以知悉被告與IDEC間的交易
13 明細。

14 (2)此外，IDEC之品牌客戶施耐德電機發生為施耐德電機有採購
15 零件的報價需求，這些交易過程之電子郵件往來內有IDEC、
16 格稜中國等之參與，但完全沒有原告在內（於系爭契約前簽
17 訂以前迄今）（被證7：103年間格稜中國與施耐德電機間進
18 行交易聯繫之電子郵件）、（被證8：105年間格稜中國與施
19 耐德電機及 IDEC日本間，三方進行交易聯繫之電子郵件
20 件）、（被證9：104年00月間，施耐德電機用料致IDEC之通
21 知函，通知IDEC採用格稜中國之產品之LOA授權書（Letter of
22 f Authorization[1]）），且可見到是施耐德電機請IDEC使
23 用格稜中國之產品，並非透過原告居間仲介。益徵原告並未
24 履行其媒介居間之義務，原告於IDEC與被告訂約時，並未周
25 旋於被告或格稜中國與IDEC日本/台灣之間為之說合。甚至
26 於產品售出後，後續之售後服務、產品瑕疵或保固事宜乃至
27 於新產品推薦，均是由被告或格稜中國之業務同仁負責直接
28 對應，非原告對應。

29 (3)再者，被告公司內部已經徹查所有與原告往來之電子郵件，
30 於111年7月至111年00月間，全無任何與IDEC集團有關之電
31 子郵件往來內容，可證被告公司未執行任何居間仲介工作。

01 (4)倘若原告有確實履行居間義務，又為何連自己究竟居間了多
02 少交易案件都無法統計？還要以111年1月至6月間之佣金金
03 額（交易明細全部都是被告提供，所有銷售的業績都是被告
04 員工辛勤努力換來，原告毫無協力），佯稱作為111年7月至
05 12月之佣金費用？試問，原告為何不向IDEC集團索取交易資
06 料呢？既然原告一再於起訴狀中描述自己多麼努力執行居間
07 任務，為何連自己到底促成多少交易都全然不知？是不願向
08 IDEC求證還是無法求證？IDEC集團人員（包含台灣及日本）
09 在內，已經向被告多次表示，根本就不知道有原告公司居間
10 仲介的情形，也不知道原告公司竟然藉此索取仲介費用。請
11 原告說明：為何會連自己促成被告與IDEC間多少交易都無法
12 知悉？此亦足資為證。

13 (5)更重要的是，被告迄今未曾有任何一張來自IDEC日本的訂
14 單，可證明原告並未促成被告與IDEC日本的任何一筆交易，
15 原告一再向被告及格稜中國的同仁塑造自己與IDEC日本關係
16 非常密切之假象，怎麼會IDEC日本至今仍未向被告下單？依
17 系爭契約，被告自毋庸支付任何佣金予原告；反而是原告應
18 將不勞而獲之佣金不當得利全數返還才是。

19 (八)答辯聲明：

20 1. 原告之訴及假執行之聲請均駁回。

21 2. 如受不利判決願供擔保，請准宣告免為假執行。

22 三、兩造不爭執事項：（見本院卷第631至632頁）

23 (一)被告格稜股份有限公司與訴外人格康電子（深圳）有限公司
24 均屬格稜集團企業（Greenconn）。

25 (二)日本IDEC株式會社在臺灣有二家子公司，分別為「台灣愛德
26 克股份有限公司」（下稱台灣愛德克公司）、「台灣和泉電
27 氣股份有限公司」（下稱台灣和泉電氣公司）。

28 (三)原告與格康電子（深圳）有限公司於102年6月13日簽訂原證
29 1之「SalesCommissionAgreement」（下稱原證1協議書），
30 並有原證1協議書影本附卷可稽（見本院卷第31至33頁）。

31 (四)原告與被告於111年1月1日簽立原證2之「佣金合同Brokerag

geContract」（即系爭契約），並有系爭契約影本附卷可稽（見本院卷第35至39頁）。

四、本院之判斷：

(一)本件原告係外國法人，且本件所涉及者為兩造間私法性質之系爭契約，屬涉外私法事件，而兩造已於系爭契約第6條約定：「本合約產生糾紛時，適用台灣法律，由台灣新北地方法院為第一管轄法院。Clause 6: For any dispute regarding this agreement, the laws of the Taiwan shall prevail, and falls under the jurisdiction of Taiwan New Taipei District Court.」（見本院卷第39頁），故本院就本件訴訟有管轄權。又依涉外民事法律適用法第20條第1項之規定：「法律行為發生債之關係者，其成立及效力，依當事人意思定其應適用之法律。」，故本件應以我國法為準據法。

(二)原告依兩造間系爭契約第3條及民法第568條請求被告給付佣金美金24,081.92元部分：

1. 按民法第565條規定：「稱居間者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機會或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。」是上開條文所定之居間有二種情形，一為報告訂約機會之報告居間，一為訂約之媒介居間。且居間契約為債權契約，惟當事人間受其拘束。次按民法第568條規定：「居間人，以契約因其報告或媒介而成立者為限，得請求報酬。契約附有停止條件者，於該條件成就前，居間人不得請求報酬。」。查系爭契約為兩造於111年1月1日簽立，其名稱為「佣金合同Brokerage Contract」，前言為：「甲乙雙方經友好協商，本著平等、自願、誠實信用的原則，乙方（即原告）接受甲方（即被告）的委託，為甲方產品尋找買方（丙方），雙方經協商一致，簽訂本合同，以便共同遵守。According to the rules of equality, voluntariness and good faith, both parties of this contract agreed the following clauses relating to Party A authori

zed Party B to find the buyer in connectors businesses.」、第1至3條約定：「第一條：委託事項及業務拓展 Clause 1: Commitments between two parties. 乙方接受甲方委託，為甲方產品介紹客戶 IDEC(株)/IDEC 台灣，促成甲方與客戶間達成合作協議。Party B accepts Party A's authorization to find customers, over the years, Party B helped Party A to establish the business cooperation with customer named IDEC Corporation/IDEC Taiwan.」、「第二條：委託事項的具體要求 Clause 2: Requirements between two parties 2.1 乙方根據甲方提供的產品訊息幫忙尋找匹配的客戶並促成交易 2.1 Based on product information provided by Party A, Party B seeks suitable customers to broker business for Party A. 2.2 與客戶交易的具體價格、交貨方式、支付方式等由乙方與客戶雙方協商約定，但乙方需要和甲方溝通並徵得其同意。2.2 Specific sales price, shipping term, payment term can be negotiated and agreed upon between Party B and the customers with the prior discussion and agreement with Party A. 2.3 交易條件談定完後並開始正式交易後，由甲方負責對應客戶，甲方應保證所供應產品的合法性及保證產品質量，若出現產品質料問題和其他不合法問題，後果則由甲方承擔。After business terms are negotiated and agreed upon between Party B and the customer; Party A is responsible for communication with the customer. Party A should ensure the legality and quality of the supplied products. Should the quality issue and the legality issue arise, Party A is liable for all consequences.」、「第三條：佣金的計算、支付方式、支付時間 Clause 3: Calculation of Commission Amount, Payment Term, Payment Timing. 3.1 每月根據實際銷售發生額以及談定價差來計算佣金，甲方應該提供對帳單給乙方確認，具體

01 支付金額根據雙方對帳單確定。3.1 Based on the actual
02 sales generated and agreed price to calculate the co
03 mmission, Party A should provide statement of accoun
04 t monthly for verification by Party B. The actual pa
05 yment amount should be confirmed by both parties.
06 3.2給付方式及時間：雙方同意佣金在甲方收到客戶貨款
07 後，每半年結算一次，甲方把佣金轉帳到乙方指定的帳戶如
08 下。3.2 Payment method and timing: It is agreed by b
09 oth parties that once Party A receives payment from
10 the customer, payment should be summarized half yea
11 r. Party A should transfer the commission to the ban
12 k account appointed by Party B. 銀行名/Bank Name: The
13 Bank of MUFG BANK LTD 分行/Branch: NAKANO EKIMEA BRA
14 NCH 戶名/Account Name: KAZTECH CORPORATION 帳號/Acco
15 unt Number: 00000000 國際代碼/Swift Code: BOTKJPJTXX
16 X」，第5條約定：「第五條：合同期限 Clause 5:Agreemen
17 t Term 5.1合同的生效日期為2022年1月1日，正常情況
18 下，只要乙方為甲方介紹的客戶還存在合作，合同就一直有
19 效，如果乙方為甲方介紹的客戶已經終止了與甲方的合作，
20 則本合同會跟著失效。5.1 Since the effective date of
21 January, 1st, 2022, under normal circumstances; as l
22 ong as the business relation stands between Party A
23 and the customer brokered by Party B, the agreement
24 remains valid. If the customer brokered by Party B t
25 erminates the business relation with Party A; then t
26 his agreement is no longer valid.」（見本院卷第36至3
27 8頁）。上開約定係以中英文併列之方式記載，其中英文之
28 文義或有些許差異，原告主張應以英文文義為準，被告則主
29 張應以中文文義為準，則查，觀諸系爭契約從名稱、當事人
30 欄，到最末雙方簽名欄，其全文記載方式均係中文在前，英
31 文在後，且兩造於系爭契約第6條約定系爭契約所生糾紛適

01 用台灣法律，並以本院為管轄法院，故合理可認兩造就系爭
02 契約之約定是以中文為主，因此，中英文之文義解釋如有差
03 異時，自應以中文為準，始符兩造約定之真意。職是，依系
04 爭契約上開約定之內容，可知系爭契約為媒介居間契約，原
05 告非僅以報告訂約之機會為已足，尚須斡旋於被告與日本ID
06 EC株式會社臺灣子公司之間為之說合，即原告需將被告公司
07 之產品介紹與日本IDEC株式會社在臺灣之子公司，包含洽談
08 交易價格、交貨方式、支付方式等交易條件，而促成被告與
09 日本IDEC株式會社在臺灣之子公司即台灣愛德克公司或台灣
10 和泉電氣公司達成交易，始得就其促成之各筆交易依系爭契
11 約第3條約定請求被告給付佣金。

12 2. 而原告本件請求被告給付111年7月至111年12月之佣金費用
13 美金24,081.92元，惟全然無法提出證據證明上開佣金是基
14 於被告與台灣愛德克公司或台灣和泉電氣公司間於上開期間
15 成立何筆交易所計算而得，遑論證明該期間之交易係因原告
16 之居間斡旋而促成，而逕以被告與台灣愛德克公司於111年1
17 月至111年6月如原證13所示之合計62筆交易價格（見本院卷
18 第99至104頁），作為其請求111年7月至111年12月之佣金數
19 額之依據，已然無據。

20 3. 再者，經本院依被告聲請函詢台灣愛德克公司結果（見本院
21 卷第145、239至240頁），該公司於112年8月31日函覆本院
22 以：「□本公司為日本IDEC株式會社在台子公司。□本公司
23 確曾向格稜股份有限公司採購該公司之產品。□本公司採購
24 格稜股份有限公司之產品迄今，均是直接向格稜股份有限公
25 司直接洽詢產品之具體價格、交易方式、支付方式，未曾透
26 過日本Kaztech Corporation之仲介進行相關交易。□本公
27 司於今（2023）年0月間，經格稜股份有限公司之告知，始
28 知悉 Kaztech Corporation 就本公司與格稜股份有限公司
29 間之採購交易收取佣金，於此之前本公司並不知悉此情事，
30 本公司對於相關佣金細節亦不了解。□本公司進行採購作業
31 之洽詢對象（包含居間仲介者），僅限於本公司或日本IDEC

01 株式會社評核合格之供應商。經本公司內部查詢確認，Kazt
02 ech Corporation 迄今均非本公司或日本IDEC株式會社之
03 合格供應商。」，有台灣愛德克公司112年8月31日函文附卷
04 可稽（見本院卷第279至280頁），足證被告與台灣愛德克公
05 司間成立之各筆交易，均非由原告所居間媒介促成甚明，是
06 原告依系爭契約第3條及民法第568條規定請求被告給付111
07 年7月至111年12月之佣金費用美金24,081.92元，即屬無
08 據，不應准許。

- 09 4. 原告雖稱：所有被告銷售與IDEC集團公司的產品，基於雙方
10 合約約定，均屬於原告可得請求佣金之範疇，不以個別的採
11 購交易均透過原告居間仲介的前提，主要是因為原告與被告
12 之間居間仲介代理的合作關係已經10幾年，被告之所以可以
13 與IDEC集團進行交易，也是原告多年來持續推薦被告產品所
14 致，因此沒有辦法就單一採購切開處理等語（見本院卷第28
15 8頁），以及原告稱：原告與格稜集團公司間就格稜集團公
16 司銷售產品與IDEC台灣子公司之買賣關係，仍係基於原告以
17 代理商身分向具有採購量產所需零件決策權之日本IDEC公司
18 居間介紹後，日本IDEC公司基此決策採用格稜集團公司產品
19 而成立，無論是否為IDEC台灣子公司向原告所為採購之單筆
20 訂單，均需日本IDEC公司事先購過原告居間、協調溝通並加
21 以評估決策後，始授權IDEC台灣子公司就單筆零件訂單進行
22 採購，故均屬格稜集團公司得以依據系爭契約（原證2）請
23 求佣金之範疇，原告與格稜集團並以此締結系爭契約，多年
24 持續踐行同一居間及代理商之合作模式未歇迄至被告於111
25 年11月30日發函與原告主張撤銷系爭契約為止等語（見本院
26 卷第296至297頁）。然被告公司與訴外人格康電子（深圳）
27 有限公司雖均屬「格稜集團」（Greenconn），惟「格稜集
28 團」旗下之各公司有各自獨立之法人格，財產個別，各以自
29 己財產承擔各自責任，不容混淆。被告與「格稜集團」旗下
30 之各公司所訂立之債權契約，基於債之相對性原則，除法律
31 另有規定或其他特別情形外，僅對訂約之各該公司發生效

力，無從拘束該集團旗下之其他公司。而原告起訴稱兩造於102年6月13日即已簽立原證1協議書，由被告依原證1協議書給付佣金與原告，持續保持合作關係等語，然其所提102年6月13日簽立之原證1協議書（Sales Commission Agreement；見本院卷第31至33頁），實為原告與格康電子（深圳）有限公司所簽訂，並非兩造間所簽立，此已經兩造表示不爭執（見本院卷第631至632頁），而被告公司與格康電子（深圳）有限公司為不同之公司，法人格各自獨立，是原告與格康電子（深圳）有限公司所簽立原證1協議書，效力自不及於被告。又兩造間係於111年1月1日始簽立系爭契約，並約定系爭契約自000年0月0日生效，故兩造間關於系爭佣金之爭議、雙方權利義務關係為何，自應依系爭契約約定之內容為據，與原告和格稜集團其他公司間之約定或交易無關。故原告縱於系爭契約簽立前，曾有向日本IDEC集團居間介紹格稜集團之產品，亦與兩造間系爭契約約定原告得向被告請求給付佣金之要件不符，而無從憑此即得依系爭契約請求被告給付佣金。

5. 職是，原告所提原證5至原證10，原告稱為原告公司人員與IDEC集團人員107年至110年0月間往返之電子郵件（見本院卷第20頁、第45至89頁）、原證20至原證27為原告公司人員與格稜集團人員102、106、107、108年間往返之電子郵件（見本院卷第320、466頁、第373至412頁、第495至507頁），均非原告公司與被告公司間往來之電子郵件，無從拘束被告，且上開電子郵件係在兩造於111年1月1日訂立系爭契約數年以前，郵件內容內容與系爭契約之約定亦無關。原證24、原證28為系爭契約簽立前之110年8月至110年12月關於契約內容磋商階段之往來電子郵件（見本院卷第413至422頁、第509至513頁），惟兩造既於111年1月1日簽訂系爭契約，並約定自000年0月0日生效，則雙方權利義務關係自應以其後簽訂之系爭契約內容為準。原證25為原告與格稜電子科技（贛州）有限公司簽立之居間合同（見本院卷第489至493頁），

01 無從拘束被告。原證29、原證30原告稱為原告公司人員與ID
02 EC集團人員111年間往返之電子郵件（見本院卷第466頁、第
03 515至535頁），而其內容非關被告與台灣愛德克公司或台灣
04 和泉電器公司間交易之媒介說合，無從證明原告有依系爭契
05 約居間媒介促成被告與台灣愛德克公司或台灣和泉電器公司
06 間成立何筆交易。原證31原告稱為原告於110年10月29日向
07 被告詢問產品問題之電子郵件（見本院卷第459頁、第537至
08 538頁），亦與兩造間111年1月1日訂立之系爭契約無關。此
09 外，原告所提其他證據，亦均無從證明原告於111年1月1日
10 系爭契約成立後，有依系爭契約居間媒介促成被告與台灣愛
11 德克公司或台灣和泉電器公司間成立何筆交易，而與兩造間
12 系爭契約之約定及民法第568條規定原告得向被告請求佣金
13 （居間報酬）之要件均不符。是原告依系爭契約第3條約定及
14 民法第568條，請求被告給付佣金美金24,081.92元，自無理
15 由。

16 (二)原告依系爭契約第4條第4.1項約定請求被告給付滯納金及依
17 系爭契約第4條第4.2項約定請求被告給付違約金部分：

18 查系爭契約第4條第4.1、4.2項約定：「第四條：違約責任
19 Clause 4: Breach of Contract 4.1 甲方若不按本合同3.2
20 的規定按時付款，逾期不得超過三十天，超過三十天的逾
21 期，應從第三十一天起，每天按應付佣金的千分之一向乙方
22 支付滯納金。4.1 If Party A fails to make payment acc
23 ording to 3.2 section of this contract after 30 days
24 past due date, Party A shall be responsible for pena
25 lty of 0.1% of the commission amount for each day pa
26 st due starting from the 31st day. 4.2 甲方同意凡乙
27 方所介紹的丙方，其將來與甲方發生的每筆業務，甲方都將
28 按本合同的第三條支付佣金給乙方，否則甲方願接受合同成
29 交額的30%作為違約金支付給乙方。4.2 Party A agrees th
30 at for all sales from all customers that Party B bro
31 kered for Party A, Party A shall pay commission base

d on Clause 3 of this contract to Party B. If Party A fails to oblige, Party A shall pay a penalty of 30% of the whole commission amount to Party B.」(見本院卷第38頁)。是原告依上開約定得向被告請求滯納金或違約金，均以被告有依系爭契約第3條之約定給付原告佣金為前提，然原告本件依爭契約第3條約定及民法第568條請求被告給付佣金美金24,081.92元，並無理由，已如前述，則原告依系爭契約第4條第4.1項約定請求被告自112年2月1日起至清償上開佣金之日止，每日給付原告按美金24,081.92元之千分之一計算之滯納金，及依系爭契約第4條第4.2項約定請求被告給付美金48,163.84元之違約金及利息，自亦於法無據，均不應准許。

五、綜上所述，原告依兩造系爭契約第3條及民法第568條請求被告給付佣金美金24,081.92元、依系爭契約第4條第4.1項請求被告自112年2月1日起至清償上開佣金之日止，每日給付原告按美金24,081.92元之千分之一計算之滯納金，及依系爭契約第4條第4.2項約定請求被告給付美金48,163.84元之違約金及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息，均為無理由，應予駁回。原告假執行之聲請亦失去依據，應併駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘主張、陳述及所提之證據暨攻擊防禦方法，經斟酌後，核與判決結果無影響，毋庸一一贅列，附此敘明。

結論：本件原告之訴為無理由，依民事訴訟法第78條，判決如主文。

中華民國 113 年 3 月 8 日
民事第二庭 法官 黃信樺

以上正本係照原本作成

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。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中華民國 113 年 3 月 8 日

