臺灣臺南地方法院臺南簡易庭民事判決

109年度南簡字第1259號

原　　告　寶雅國際股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　陳建造

訴訟代理人　林怡君

被　　告　彩晶飾品有限公司

000000000000000000

兼　上一人

法定代理人　余興國

000000000000000000

上列當事人間給付帳款事件，本院於民國110年2月18日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

被告應連帶給付原告新臺幣參拾柒萬貳仟肆佰伍拾壹元，及自民國109年7月23日起至清償日止，按週年利率百分之20計算之違約金。

訴訟費用由新臺幣肆仟零捌拾元被告連帶負擔。

本判決得假執行。但被告如於執行標的物拍定、變賣前，以新臺幣參拾柒萬貳仟元為原告預供擔保後，得免為假執行。

事實及理由

一、按當事人得以合意定第一審管轄法院，民事訴訟法第24條第1項前段定有明文。本件兩造已於渠等所訂立之「寶雅國際股份有限公司供應商契約」第18條後段約定，因上開契約涉訟時，合意由本院管轄，有上開契約影本附卷可稽，揆之首揭規定，本院即有管轄權。

二、本件被告彩晶飾品有限公司、余興國經合法通知，均未於最後言詞辯論期日到場，核無民事訴訟法第386條所列各款情事，爰依原告之聲請，由其一造辯論而為判決。

三、原告起訴主張：

（一）原告與被告彩晶飾品有限公司（以下簡稱彩晶公司）於10

3年起開始合作事宜，並於108年3月28日簽署供應商契約，被告彩晶公司於前揭供應商契約中邀被告余興國擔任連帶保證人，雙方約定由被告彩晶公司供應商品於原告賣場販售，原告收取廣宣費、贊助費、資訊處理費、物流費等費用，並簽署相關合約；嗣因雙方就109年合約條件無法達成共識，被告彩晶公司主動表示欲終止合作，雙方遂於109年5月25日終止合作。雙方合作關係終止後，依照供應商契約第16條約定，雙方對點完成結算帳款後，被告彩晶公司應依原告通知給付帳款新臺幣（下同）372,451元，並應於109年7月17日前完成付款，惟被告彩晶公司不願依約履行給付帳款，經原告聯繫後，仍拒絕付款，原告遂於109年7月17日以台北中崙郵局存證號碼第1172號存證信函催告被告彩晶公司及連帶保證人余興國應於函到二日內結清上開帳款，迄今已逾清償期限均未付款。為此，依兩造上開契約關係提起本件訴訟。

（二）原告主張之金額分別有終止交易後庫存買回及合約費用二部分，說明如下：

1. 庫存買回部分：

⑴庫存買回457,446元（未稅）部分：依兩造供應商契約第16條第1項約定，被告彩晶公司應於原告通知後買回存放於原告之庫存（包含瑕疵品）；另依同條第2項第3、4款約定，對點完成後7日內，計算剩餘之應付帳款後，被告彩晶公司應於10日內開立即期支票或匯款支付該款項。

⑵扣款41,170元（未稅）部分：依兩造廠商廣宣及資訊處理合約書第1條約定，年資訊代辦費4%、月資訊代辦費5%，共計9%。此係進貨時被告彩晶公司給予原告之折扣，比照辦理，退貨時原告亦給予被告等額折扣。

⑶小結：庫存買回部分計457,446元，扣除4%年資訊代辦費及5%月資訊代辦費41,170元後為416,276元，含稅金額為437,090元。

2.合約費用部分：

⑴統倉逆物流費23,544元部分：依兩造物流統倉合約逆物流增補協議第10條第2項約定，被告彩晶公司自109年6月1日起算退貨至原告統倉費用、轉倉費用及板寄費用為23,544元。

⑵年終促銷廣宣費2,410元部分：依兩造廠商廣宣及資訊處理合約書第1條約定，年終促銷廣宣費為年扣1%，故請求被告彩晶公司給付年終促銷廣宣費2,410元。

⑶新店開幕訂單處理費74元部分：依兩造廠商廣宣及資訊處理合約書第1條約定，新店開幕（含重新開幕、當月/當店）訂單處理費5%，109年5月原告新開及重新開幕共6家（北投中和店、秀泰樹林店、蘆竹南竹店、小港漢民店、台南東寧店、林口仁愛店），故請求被告彩晶公司給付新店開幕訂單處理費74元。

⑷新店促銷廣宣費18,000元部分：兩造廠商廣宣及資訊處理合約書第1條約定，新店促銷（含重新開幕、當月/當店）廣宣費為每家新店3,000元，109年5月原告新開及重新開幕共6家（北投中和店、秀泰樹林店、蘆竹南竹店、小港漢民店、台南東寧店、林口仁愛店），故請求被告彩晶公司給付新店促銷廣宣費18,000元。

⑸目標業績2,410元部分：依兩造廠商廣宣及資訊處理合約書第3條約定，目標業績700萬元以下為1%，故請求被告彩晶公司給付目標業績2,410元。

⑹小結，合約費用部分共計46,438元。

3.綜上，原告請求被告連帶給付之金額共計372,451元（計算式：庫存買回部分457,446元＋合約費用部分46,438元－原告109年4、5月押款金額111,057元＝372,471元）。

（三）對被告抗辯之陳述：

1.被告主張原告於106年5、6月間大量進貨後數月即退貨，係詐取佣金云云：

⑴本件雙方簽署之供應商等契約，係為履約風險控管及分

配之約定，且未逾越商業活動本質之合理性，無顯失公平，雙方均應受契約之拘束。

⑵依兩造廠商廣宣及資訊處理合約書第4條約定，原告每月進貨扣除退貨後若為正數，始有收費。是依被告所述原告進貨後旋即退貨，若當月退貨超過進貨量，原告亦不會收取相關約定費用，故並無被告所述原告詐取佣金情事。

⑶依被告提出之附件一所示，106年5月之進貨淨額約156萬元，原告收取費用約37萬元；106年6月進貨淨額約106萬元，原告收取費用約19萬元，原告平均收費約20%。然原告就門市裝修、租金、人事成本、營運管銷、系統開發租用及物流運輸等費用，均為原告每月固定支出之費用，原告對被告商品亦須負責控管商品及訂單、廣告DM設計印刷佈置宣傳、收貨查驗分裝、運輸各分店、上架銷售、退貨下架、運輸統倉、安排點貨寄貨、提供電子採購平台供被告查詢使用等，原告就雙方合作須投入相當多人力管銷成本，若未收取一定費用及依約之退貨模式，何以支撐所有開店而足讓被告商品上架販售？是原告收取約20%費用，並無顯失公平或有過高之虞。

⑷再者，依被告提出之附件一所示，106年10月進貨淨額為負數，原告收取費用為0可知，原告均係依兩造約定之方式收費，並未收取無憑據之費用。且原告請求之合約費用，亦經兩造認同而為簽署契約，雙方均應受其拘束。是被告所述原告收取43%費用云云，實無依據。

2.被告主張107年6月1日發函通知原告終止e化平台會員費用乙事：

⑴兩造e化平台會員合約暨費用同意書，係雙方經協商考量後合意簽署之合約，若欲變更亦應經雙方同意後而為變更，然前被告僅單方面通知原告終止收費，於未經原告同意前，當然不生效力。況該e化平台係由原告所開發之程式提供被告使用，雙方間所有訂單、請款、銷售

查詢等，均需透過該電子採購平台始能完成。又依附件一可知，被告自107年6月1日起至109年6月1日間，均有使用該電子採購平台，若合作間被告均有使用原告提供之資源，卻執意要求原告不得收費，實無理由。

⑵依兩造供應商契約第7條第2項約定「賣方（即被告）應依買方公告之時間自行登入POYA電子採購系統請款，買方不負通知之責任」，是被告爭執107年餘之帳款，依約定於結帳後20日內未對結帳金額異議，視為真正，故被告現主張2年前之帳款，實無理由，且該2年前之費用亦非本件訴訟請求及審理範圍。

⑶再者，被告前與原告協商變更電子採購平台之收費未談妥，亦可選擇與原告終止合作，惟被告未為如此，足認被告除默認原告有權繼續收取合約費用外，亦認與原告合作有利可圖，始不願終止合作。現兩造終止合作之際，被告卻不願依約履行付款買回貨品，實有背誠信原則及商業道義。

3. 被告主張原告進貨後旋即大量退貨，不符合商業行為云云。惟依兩造供應商契約書第8條第4項第1款規定可知，雙方合作模式為原告進貨後，若因商品銷售不佳等因素，原告得隨時無條件退回進貨。本件原告確無大量進貨、退貨等情事，實係因被告商品銷售不佳，原告各分店依內部所訂下架退貨級數辦理（即商品周轉天數過長、庫存過多、顧客退貨客訴率高、過季、瑕疵等情均會符合原告下架級數）；況原告依約本有權無條件退貨而無需經被告同意。

4. 被告主張原告惡意苛扣費用云云。兩造合作以來，若被告所陳屬實，被告大可於知悉該狀況或不同意此合作模式時，馬上通知原告終止合作，惟被告並未如此，仍選擇與原告繼續合作，實應受雙方間所簽署之契約拘束。被告於雙方終止合作之際，始主張合作期間之費用收取不合理，且該費用迄今已距2-3年之久，被告事發當下不為主張，

卻於事發過後數年始主張，除已違反合約規定外，亦違反誠信原則及商業道義。

5.被告主張原告有承認溢扣款項云云。原告從未承認有任何不當或溢扣款項，被告提出之附件三乃係被告未經原告同意不收費用情況下，無依據的自行計算費用，該表金額除主張無依據、無道理外，亦非本件審理範圍。

（四）聲明：

1.被告應連帶給付原告372,451元，及自109年7月23日起至清償日止，按週年利率20%計算違約金。

2.訴訟費用由被告連帶負擔。

3.願供擔保，請准宣告假執行。

四、被告抗辯：

（一）原告於106年5、6月間大量進貨抽取佣金達43.29%，換算金額為1,510,530元，數月後即大量無故退貨，實屬惡意詐取佣金，被告多次聯繫原告公司採購部門均未回應，始於107年6月1日發函終止e化平台會員收費協議。

（二）原告尚欠被告溢扣款1,297,000元，被告於109年通知原告終止合作並請求歸還溢扣款，嗣原告公司法務人員回覆可否不追究討取上開溢扣款，並詢問被告109年度是否有意再合作等語，足見原告惡意苛扣溢扣款不歸還，並誘使被告合作並要求放棄溢扣款。

（三）被告依兩造e化平台會員費用同意書第2條約定，多次去電原告公司採購部門，採購部門多次以開會中、再回電云云推托拒不見面，被告始於107年6月1日發函通知原告終止e化平台會員收費；嗣於109年度被告前往原告公司採購部門商討合約，因商議內容不符雙方共識而終止合作，原告公司採購部門並告知原告溢扣款非屬採購部門負責。

（四）原告係專業人員，本應事先綜合所有可能商業營利各項風險及經驗，才由採購部門下訂單進貨交易，何以要求供貨商完全承擔採購部門進貨後之風險並大量退貨，且未與被告商討退貨原因，亦未辦理促銷活動，實不符正常商業行

為，依其情形有失公平原則。

（五）聲明：

1.原告之訴及其假執行之聲請均駁回。

2.訴訟費用由原告負擔。

3.如受不利之判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

五、得心證之理由：

（一）原告主張其與被告彩晶公司於103年起開始合作事宜，並由被告余興國擔任被告彩晶公司之連帶保證人，約定由被告彩晶公司（賣方）供應商品（飾品）於原告（買方）賣場販售，原告則收取廣宣費、贊助費、資訊處理費、物流費，雙方每年度均會就合作事宜簽訂供應商契約及其他附屬契約（即廣宣資訊契約、平台會員契約、物流契約、廠商基本資料表等），並由被告彩晶公司支付ID使用費及交易處理費，使用原告提供之電子商務平台「POYA寶雅電子採購平台」等情，業據提出兩造供應商契約書、廠商廣宣及資訊處理合約書、寶雅國際e化平台會員合約書、e化平台會員費用同意書、寶雅物流統倉合約逆物流增補條款、原告公司廠商基本資料表及變更登記表等件為憑，且為被告所不爭執，原告此部分之主張，堪信為真實。

（二）原告復主張因雙方就合約條件無法達成共識，決議於109年5月25日終止合作關係，原告依兩造供應商契約第16條第1項約定，於109年5月27日發函通知被告彩晶公司自109年5月25日終止供應商契約之合作事宜，嗣又於109年7月17日以台北中崙郵局存證號碼第1172號存證信函，再次通知被告彩晶公司、余興國儘速回覆辦理終止合作關係相關事項，仍未獲被告置理。本件供應商契約終止後，被告依據兩造相關契約約定，應連帶給付原告372,451元【計算式：437,090元（庫存買回457,446元，扣除4%年資訊代辦費及5%月資訊代辦費41,170元為416,276元，含稅金額為437,090元）＋46,438元（統倉逆物流費23,544元、年終促銷廣宣費2,410元、新店開幕訂單處理費74元、新店促銷

廣宣費18,000元、目標業績2,410元）111,057元－（原告109年4、5月押款金額）＝372,471元（原告只請求372,451元）】等情；為被告所否認，並以前揭情詞置辯。經查：

1.按民法第72條所謂有背於公共秩序或善良風俗，係指法律行為本身違反國家社會一般利益及道德觀念而言。又按民法第247條之1規定，依照當事人一方預定用於同類契約之條款而訂定之契約，為左列各款之約定，按其情形顯失公平者，該部分約定無效：一、免除或減輕預定契約條款之當事人之責任者。二、加重他方當事人之責任者。三、使他方當事人拋棄權利或限制其行使權利者。四、其他於他方當事人有重大不利益者。揆諸其立法理由，係鑑於我國國情及工商發展之現況，經濟上強者所預定之契約條款，他方每無磋商變更之餘地，為使社會大眾普遍知法、守法，防止契約自由之濫用及維護交易之公平，而列舉四款有關他方當事人利害之約定，而為原則上之規定，明定「附合契約」之意義，及各款約定按其情形顯失公平時，其約定為無效。該條各款所稱之情形，係指一方預定之該契約條款，為他方所不及知或無磋商變更之餘地而言。又所謂按其情形顯失公平者，則係指依契約本質所生之主要權利義務，或按法律規定加以綜合判斷，有顯失公平之情形而言（最高法院102年度台上字第2017號判決意旨參照）。

2.衡諸營業人參與商業營利活動，依其所營事業項目、專業經營能力及特色，而發展出各種不同功能取向之商業類型，又交易市場伴隨科技發展及社會經濟環境之變遷整合，亦發展出多元階段之交易模式，如有將商品直接出售與消費者之交易模式，亦有提供商品經由通路商出售與消費者之交易模式。考量供貨商與通路商均屬參與商業活動之營業人，對於市場交易風險之控管能力，與消費者顯然不同，且營業人對其所營事業，本得事先綜合所有可能影

響商業營虧之利弊得失各項因素進行評估，並審慎就營業活動過程中所預料可能發生之風險預為分配，如供貨商與通路商間所為履約風險之控管及分配之約定，並未逾越商業活動本質之合理性，按其情形無顯失公平者，應屬營業自由及契約自由之範疇，當事人即應受其約定之拘束。

3. 再者，供貨商提供商品經由通路商出售與消費者之情形，供貨商如係採寄賣交易模式，供貨商須俟通路商出售商品後，始得向通路商請領貨款，而寄賣期間之商品存貨及資金壓力，係由供貨商承擔之；如係採附買回承諾之交易模式，供貨商將商品出售與通路商，無需俟通路商出售商品與消費者，即得於交貨後，由供貨商向通路商請領貨款，通路商取得商品所有權，若嗣後通路商未能將商品售出時，供貨商負有將存貨買回之義務（於買賣契約附買回承諾之法律關係）。而依上開兩種商業交易模式，均係由供貨商承擔其商品於市場競爭機制下，無法經由通路商管道售出商品之營運成本風險。考量供貨商係藉由提供商品，進入交易市場，而獲取營業收入，其於供貨時，宜設法瞭解消費市場之趨勢及消費者之喜好，使其提供進入消費市場之商品，符合消費者之需求，縱通路商對於供貨商提供之商品，曾參與品項之篩選，亦難混淆通路商與供貨商之市場定位及角色功能。是供貨商與通路商縱約定由供貨商為商品存貨之風險承擔，亦難因此遽認其約定逾越商業活動本質之合理範圍，而有顯失公平之情形。

4. 觀兩造簽訂之供應商契約內容（以下簡稱系爭供應商契約，見本院109年度南司簡調字第935號卷第15至21頁），可知原告係立於通路商之地位，而與供貨商之被告彩晶公司簽訂系爭契約。次依系爭供應商契約第8條買賣雙方於契約期間之貨品進出規範如下：「…三、請款：1.一律以買方驗收後之數量與單價為請款依據…。」及第16條停止交易暨終止合約：「一、經買方或賣方任一方通知對方不再交易時，賣方應依下列方式以成本價（最後一次一般進

貨成本）買回存放於買方所有之庫存，包括瑕疵商品。」等約定，可知原告與被告彩晶公司間係採買賣契約附買回承諾之模式為交易行為。考量原告與被告彩晶公司均為從事商業交易之營業人，被告彩晶公司除原告之外，尚有其他通路商可為選擇締約之對象，並非處於無從選擇締約對象或無拒絕締約餘地之情況，尚不得任指其與原告簽訂之系爭供應商契約為無效或有失公平。

5.復觀系爭供應商契約【第8條約定買賣雙方於契約期間之貨品進出規範如下：「一、報價：…。二、進貨：…。三、請款：…。四、退貨（含故障品退貨）：1.買方得視銷售情況或因業務考量等因素無條件退回進貨。進貨退回將由買方開進貨退出證明單。…4、若辦理退貨之商品，除雙方約定應累積至一定退貨之金額外，可由買方隨時自行寄回予賣方，或買方於POYA電子採購系統通知退貨之日起20日，仍未達雙方約定最低退貨金額者，則買方將不受最低退貨金額之限制…。5.賣方應於收受退貨商品5日內或買方退貨單開立一個月內，就數量有誤之情形，向買方之分店查詢。否則視為已全數收受，即買方系統上之退貨數量。6.退貨商品之成本應以最近一次之進貨成本計算。五、其他約定事項：…。」、第16條約定停止交易暨終止合約：「一、經買方或賣方任一方通知對方不再交易時，賣方應依下列方式以成本價（最後一次一般進貨成本）買回存放於買方所有之庫存，包括瑕疵商品。二、買回流程：1.買方將架上商品及庫存一律以逆物流方式退回買方指定統倉。退回之運費（包含本條第5款的逆物流處理費）應由賣方負擔。…三、如賣方拒絕或藉故拖延本條項其一之退貨買回流程時，買方除得請求遲延違約金外，視為賣方同意買方依其庫存查詢系統庫存數量來結算金額。四、若係賣方通知買方不再交易之情形，賣方應配合買方完成本條各款有關退貨清點暨給付退貨款等事宜，買方始同意賣方終止本供應商契約，賣方絕無異議。賣方如違反

第二款退貨流程其一之情形時，如經買方限期改善而未改善者，雙方合意本合約自始有效存在。五、遲延違約金之計算，自買方催告限期履行之日起至清償日止依本條第2項第3點結算金額之1%按日計算違約金。六、逆物流處理費用計算如下（買賣雙方另有物流約定者除外）：1.逆物流費用：以件計算，2材以內-50元/件（未稅）；2.01材-3材-70元/件（未稅），以此類推，每增加1材，費用增加20元，每件材積皆為獨立計算，無所謂材積加總合併計算。…。」】等約定，可知原告與被告彩晶公司就被告彩晶公司提供原告販賣之商品，係合意由被告彩晶公司配合原告之業務考量，並承擔商品無法售出之存貨成本風險，核其所為營運風險之約定，並無違反國家社會一般利益及道德觀念可言，則被告抗辯系爭供應商契約無效或有失公平云云，實難憑採。

6.另原告與被告彩晶公司對於貨品進出管理，雙方係透過原告開發之e化商務平台（POYA電子採購系統及庫存查詢系統）進行商業交易行為，是該庫存查詢系統之庫存數量應具有相當程度之憑信性。而供應商契約第8條第4項第5款、第16條第2項第2款約定，被告彩晶公司（賣方）應就原告（買方）退貨數量查詢是否有誤，否則視為已全數收受原告系統上之退貨數量；又如被告彩晶公司拒絕買回或對點等情事，視為被告彩晶公司同意原告依其庫存查詢系統庫存數量來結算金額。細究前揭約定，實具有證據契約之性質，將賣方不予主動查詢退貨數量或不予配合對點存貨數量之不利益歸由賣方承受，而以買方系統上之退貨數量或庫存查詢系統庫存數量為計算之依據，並無雙方權利義務關係失衡之情形，故應受其約定之拘束。再者，原告及被告彩晶公司就庫存買回之方式及運費，依供應商契約第16條第2項第1款約定，係由被告彩晶公司負擔之，並無逾越商業交易活動之合理範圍。其次，觀諸原告為消費市場之通路商，為增加商品之銷售量，須積極開發拓展商業

據點及為廣告宣傳，並建置管理維護與供貨商間之e化商務平台系統，則其就此相關營運所需，而與供貨商就廣宣資訊費用、平台使用費用為約定，合乎商業活動本質，並無顯失公平之情形。被告抗辯原告收取廣宣費，未辦理促銷活動，不符正常商業行為云云，亦非可採。

7. 被告另抗辯原告尚積欠其1,297,000元 云云，雖據提出應付帳款總表（以下簡稱系爭應付帳款總表，見本院卷第4347頁）為憑。惟查，系爭應付帳款總表係被告自行製作之私文書，原告既爭執其真正，而被告並未舉證證明其為真正，則被告此部分抗辯，尚難採信。

8. 又「保證人對於賣方因本契約及附屬於本契約之其他契約（包括但不限於物流統倉合約、e化平台會員合約書、廠商廣宣及資訊處理合約書、廠商基本資料表等）所生之一切債務，負連帶保證之責。並同意放棄先訴抗辯權，及民法第754條、第755條之權利。」，系爭供應商契約第19條保證責任有明文約定。則原告主張被告余興國應與被告彩晶飾品有限公司就應付原告款項付連帶責任，為可採信。

9. 綜上，原告依依系爭供應商契約之約定，請求被告連帶給付原告372,451元，為有理由，應予准許。。

（三）再按賣方遞延給付，應自買方催告限期履行之日起至清償日止，給付買方按日1%計算之違約金，系爭供應商契約第16條第3項有明文約定。本件原告於109年7月17日以台北中崙郵局存證號碼第1172號存證信函催告被告彩晶公司及連帶保證人余興國應於函到二日內結清上開帳款，被告迄今未付款，則原告請求被告連帶給付自109年7月23日（原約定自買方催告限期履行之日起按日計算1%之違約金，原告減縮請求自109年7月23日起按週年利率百分之20計算違約金，見本院109年度南司簡調字第935號卷第12頁之原告起訴狀第4項）起至清償日止，按週年利率百分之20計算之違約金，自屬有據，應予准許。

六、綜上所述，原告依系爭供應商契約之約定，請求被告連帶給

付原告372,451元，及自109年7月23日起至清償日止，按週年利率百分之20計算之違約金，為有理由，應予准許。

七、本件判決基礎已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法與舉證，經審核結果，均不能動搖該基礎，且與本件事實之認定無涉，自無庸一一贅述，附此敘明。

八、末按共同訴訟人因連帶或不可分之債敗訴者，應連帶負擔訴訟費用；法院為終局判決時，應依職權為訴訟費用之裁判，民事訴訟法第85條第2項、第87條第1項分別定有明文。經核本件訴訟費用額為4,080元（即第一審裁判費），而原告之請求為有理由，爰依上開規定確定被告應連帶負擔之訴訟費用如主文第2項所示。

九、本件係就民事訴訟法第427條規定之簡易訴訟事件所為被告敗訴之判決，依同法第436條第2項準用同法第389條第1項第3款規定，應依職權宣告假執行，並依被告聲請，准其為原告預供擔保後得免為假執行之宣告。

十、據上論結，原告之訴為有理由，依民事訴訟法第436條第2項、第85條第2項、第87條第1項、第389條第1項第3款、第392條第2項、第3項，判決如主文。

中　　華　　民　　國　　110　　年　　3　　月　　4　　日

臺灣臺南地方法院臺南簡易庭

法　官　王 獻 楠

上為正本係照原本作成。

如不服本判決，應於送達後20日內，向本院提出上訴狀並表明上訴理由，如於本判決宣示後送達前提起上訴者，應於判決送達後20日內補提上訴理由書（須附繕本），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　　110　　年　　3　　月　　4　　日

書記官　蕭 雅 文