

臺灣臺北地方法院民事判決

110年度簡上字第111號

上訴人 富力康股份有限公司

法定代理人 施以理

訴訟代理人 詹豐吉律師

複代理人 張瑋辰律師

被上訴人 耿介之

上列當事人間請求損害賠償事件，上訴人對於民國109年12月10日本院臺北簡易庭109年度北簡字第5899號第一審判決提起上訴，本院於民國111年2月18日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原判決關於駁回上訴人後開第二項之訴部分，暨訴訟費用之裁判均廢棄。

上開廢棄部分，被上訴人應給付上訴人新臺幣壹拾陸萬元，及自民國一百零九年一月十八日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

其餘上訴駁回。

第一審、第二審訴訟費用由被上訴人負擔百分之一十五，餘由上訴人負擔。

事實及理由

壹、程序部分：

按當事人不得提出新攻擊或防禦方法。但對於在第一審已提出之攻擊或防禦方法為補充，不在此限，此於簡易程序之上訴程序準用之，民事訴訟法第447條第1項第3款、第436條之1第3項分別定有明文。次按當事人對於在第一審已提出之攻擊或防禦方法為補充者，非在第二審程序禁止之列（民事訴訟法第447條第1項但書第3款規定參照）。故當事人以在第一審已經主張之爭點，即其攻擊或防禦方法（包含事實、法

律及證據上之爭點），因第一審法院就該事實、法律及證據上評價錯誤為理由，提起上訴，其上訴理由，仍在第一審審理之範圍內，應允許當事人就該上訴理由，再行提出補強之攻擊或防禦方法，或就之提出其他抗辯事由，以推翻第一審法院就該事實上、法律上及證據上之評價，此尋繹該條項但書第3款之修正理由自明（最高法院99年度台再字第60號判決意旨參照）。經查，上訴人雖於本院主張被上訴人未於原審提出上訴人預扣佣金1%為禮品費用之返還請求，而屬新攻擊防禦方法之提出，惟被上訴人之前開請求，係為第一審已提出抵銷抗辯之補充，且攸關其主張之抵銷數額是否有所依據，核屬補充防禦方法，且如不許被上訴人提出上開抗辯，將顯失公平，依前開規定，自應准許。

貳、實體部分：

一、上訴人起訴及上訴主張：

(一)兩造間簽訂經銷委任契約書（下稱系爭契約），被上訴人於民國108年9月11日告知上訴人位於其經銷委任區域內之訴外人中龍鋼鐵股份有限公司（下稱中龍鋼鐵）有上訴人商品MAGNA 303*2.4MM T. I. G商品5磅（下稱系爭商品）之需求，並表示中龍鋼鐵將透過成鋋有限公司（下稱成鋋公司）向上訴人購買。詎被上訴人利用臺中之成鋋公司、高雄之大振春有限公司（下稱大振春公司）做為中介者，使上訴人以低價交易系爭商品予成鋋公司，再轉售大振春公司高價賣予台灣苯乙烯股份有限公司高雄廠（下稱台苯公司），被上訴人利用此轉手交易，使上訴人受有損害。且母公司ITW PP&F Korea Limited（下稱ITW公司）授權上訴人做為Magna產品在臺灣唯一之經銷及代理廠商，ITW公司禁止在臺灣地區有除了上訴人事前經過ITW公司許可之其他經銷商存在，被上訴人之行為恐將造成ITW公司誤認上訴人有姑息或協助成鋋公司及大振春公司成立上訴人以外之銷售通路，進而決定與上訴人解約，則此結果對上訴人之損害甚鉅。被上訴人所為使上訴人誤認成鋋公司僅係消費者而非立於銷售者之地位，協助

01 其他相同事業之經營及銷售，已違反系爭契約第5條第2項、
02 第3項、第11條第1款、及系爭契約內之委任經理人職業倫理
03 承諾書（下稱系爭承諾書）第3條之約定。

04 (二)被上訴人僅係受上訴人委任經營推廣Magna產品之經銷商，
05 兩造自始即屬於商品委託銷售關係，並無類似勞動契約關係
06 存在，而被上訴人僅係協助一般銷售事務，如找尋客戶與客
07 戶商議買賣條件，並將交易條件報告予上訴人，相關產品運
08 送及後續服務皆由上訴人處理，兩造間契約履行之關係並非
09 如同一般勞動契約有高度從屬性，被上訴人在銷售業務上，
10 除具有高度自主性，基於上訴人為Magna產品之臺灣區獨家
11 代理商，為使上訴人就其售出之Magna產品於臺灣區之品質
12 可得到確保，並掌握產品之流向，避免下游廠商擅自屯貨導
13 致該產品價格不穩定，爰約定於處理受託事項之過程中為保
14 護上訴人之商業利益不得有競業之行為，此對被上訴人並無
15 任何加重其義務之情形，且亦係保護上訴人利益之必要行
16 為。兩造間不存在如勞僱關係或經營者、消費者間之經濟地
17 位顯然有別之情形，被上訴人亦非不能與上訴人就契約條款
18 進行磋商，非屬民法第247條之1所規範之附合契約。

19 (三)上訴人本即以Magna產品做為主要銷售營業利潤之重點，為
20 避免違反與ITW公司協議內容，上訴人方與如被上訴人相同
21 之分銷商簽立系爭契約及系爭承諾書，其中有關被上訴人所
22 負擔之主給付義務即包括競業禁止，則若因被上訴人之違約
23 行為而致ITW公司決定與上訴人解約並不再供給Magna產品，
24 有直接導致上訴人有無法繼續經營之風險，上訴人於前開契
25 約所採之手段與其目的間並無任何顯然失衡之情形，且上訴
26 人亦係基於合理正當之目的，足見本契約並無任何顯失公平
27 之情形。兩造間為商業合作夥伴關係，所訂立之系爭契約係
28 出於兩造間商業交易性質之契約，所洽談契約內容，雖係為
29 保障上訴人利益而設，實際上乃係為使兩造經銷關係得以繼
30 續，尚難認有顯失公平。縱認系爭契約、系爭承諾書為附合
31 契約，然其中並無顯失公平之處而有無效之情形，縱有顯失

01 公平之情形，惟至多涉及懲罰性違約金是否過高而得否依民
02 法252條酌減，與契約本身有效與否，應具體判斷主給付義
03 務是否顯失公平等顯屬二事。

04 (四)被上訴人抗辯本件係中龍鋼鐵先告知有購買系爭商品之需
05 求，隔天即有成鋋公司找其報價，其方以為中龍鋼鐵（終端
06 買家）係透過成鋋公司（五金行）購買，故請上訴人發貨予
07 成鋋公司，訂單上始會記載客戶名稱為「成鋋公司（中龍鋼
08 鐵外包）」云云，惟證人成鋋公司前負責人潘淑筠之證詞自
09 始至終從未提及所謂有外包給中龍鋼鐵等情事，並稱係大振
10 春公司有系爭商品之需求，中龍鋼鐵亦於110年9月3日發函
11 表示於108年間從未以成鋋公司為中間商向上訴人接洽購買
12 系爭商品，更未向被上訴人表示欲以成鋋公司作為中間商購
13 買系爭產品，可悉中龍鋼鐵有購買系爭產品之意思乙事，自
14 始即為被上訴人所捏造之謊言，被上訴人確有未據實報告交
15 易流程且亦未調查終端買家等違反契約義務之行為。縱無法
16 證明成鋋公司與上訴人真正關係，被上訴人非經上訴人書面
17 同意，本不得有任何協助或參與與上訴人相同業務之經營，
18 現已有事證可以證明被上訴人確實未經上訴人同意，即擅自
19 協助及參與成鋋公司經營與上訴人相同業務活動，違反兩造
20 系爭契約第5條第2項等義務，上訴人自得依系爭契約第14
21 條、系爭承諾書第6條規定，請求被上訴人給付懲罰性違約
22 金新臺幣（下同）100萬元及律師費10萬元。

23 (五)兩造約定就銷售對象及實際使用者等資訊，應由被上訴人詳
24 實報告並登載於客戶訂單，其中即含有掌握產品流向之目的
25 ，以避免經銷人員利用中間商作為跳板任意跨區銷售，甚至
26 利用不同價格落差而有囤貨，從事競業行為，乃係以誠實報
27 告義務作為控制方式，若被上訴人未向上訴人誠實告知其委
28 任事務之處理進行狀況，上訴人無法管控獨家代理之Magna
29 產品是否因買方之轉售行為，導致違反與ITW公司間之經銷
30 協議書約定。成鋋公司既為五金行，並非產品最終使用者，
31 且係專營進口高品質精品之雷射鐸條，故並無使用產品之需

01 求，若無使用者之銷售情形銷售與該公司，即形同同意該公
02 司轉售與第三者，惟被上訴人不實表示系爭商品之最終使用
03 者為中龍鋼鐵，即係為使成鋋公司可轉售予大振春公司，達
04 成跨區執業之目的，據此至少可以確認被上訴人確有協助他
05 人銷售與相同產品之行為，業已違反兩造間系爭契約第5條
06 之第11條之競業禁止行為。

07 (六)被上訴人於原審僅主張以薪資債權（經銷商佣金）20萬元，
08 並未抗辯上訴人有預扣禮品費用，上訴人突於第二審先以薪
09 資債權5萬7000元抵銷上訴人之請求，另提出以返還預扣禮
10 品費用14萬4951元進行抵銷，縱認被上訴人得主張之，惟該
11 筆款項實為上訴人之各業務員同意自報酬中捐獻一部分作為
12 公基金，可由業務員申請購買禮物，用以與客戶、潛在客戶
13 作公關、宣傳之用。是自業務員包含被上訴人處所收取之費
14 用，均用在業務員身上，被上訴人於作為上訴人之經銷商期
15 間，亦享有該利益，非專為被上訴人存在、支出，亦無當被
16 上訴人終止契約時應返還餘額之約定。被上訴人如欲主張上
17 訴人有返還之義務，應具體指明請求權之基礎，並舉證證明
18 返還請求權存在。再者，被上訴人雖主張尚有108年8月30日
19 一筆、9月9日兩筆銷售款項未獲給付佣金共5萬7000元，然
20 上訴人實於108年12月始收取該三筆款項，且其佣金扣除客
21 戶拒絕給付之呆帳4萬2467元後，僅剩餘1萬4533元，另被上
22 訴人依系爭契約第14條亦應負擔第二審律師費用6萬元，故
23 已無債權可供為本件抵銷等語。爰依系爭契約、系爭承諾書
24 之法律關係，請求被上訴人給付懲罰性違約金等語（原審為
25 上訴人敗訴判決，上訴人不服提起上訴）。並聲明：1.原判
26 決廢棄。2.上開廢棄部分，被上訴人應給付上訴人110萬
27 元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止按年息5%計算
28 之利息。

29 二、被上訴人則以：

30 (一)中龍鋼鐵曾於108年9月10日向被上訴人詢價表示欲購買系爭
31 商品，成鋋公司於翌日即向被上訴人詢價，故被上訴人以為

01 係中龍鋼鐵急需系爭商品，乃於同年9月11日向上訴人詢問
02 有無系爭商品現貨，上訴人於同年9月20日將系爭商品賣給
03 成鈇公司，每磅單價是5071元，銷售額為2萬5355元，並無
04 上訴人所述違反系爭契約第5條第2項等違約情形。況當時上
05 訴人與成鈇公司、中龍鋼鐵業務往來皆已1年以上，有完整
06 聯絡資訊，被上訴人並無惡意欺瞞，交易過程中上訴人若有
07 任何疑問，上訴人皆可自行聯絡查證以決定是否完成交易，
08 而非完成交易已收取貨款後才反悔，且上訴人要求成鈇公司
09 退貨後亦未退款。成鈇公司將系爭商品轉售予大振春公司，
10 銷售額為2萬5755元，價差僅400元，大振春公司於同年9月2
11 7日將系爭商品轉售予台苯公司，銷售額為2萬9500元。依證
12 人即上訴人之高雄地區銷售員吳岱玲於原審到庭所為之證述
13 ，可認縱初始係由大振春公司或台苯公司向吳岱玲或上訴人
14 購買，亦均會係以每磅5071元之價格販售，核與上訴人販售
15 予成鈇公司之價格相同，故本件上訴人實無任何損害。此事
16 件僅屬單一發生之個案，且至多僅牽涉違反跨區經營之程度
17 而已，上訴人竟無限上綱遽將此一時偶發性之交易事件，率
18 解為係構成被上訴人協助及參與成鈇公司經營與上訴人相同
19 事業，顯與實情不符。上訴人請求被上訴人給付懲罰性違約
20 金100萬元及第一審律師費10萬元，洵無可採。

21 (二)被上訴人於109年1月14日向上訴人請辭時，上訴人尚欠下列
22 款項，被上訴人得主張抵銷：1.兩造間就系爭契約乃係以每
23 月銷售業績總金額之25%計算，作為當月的業務佣金。而被
24 上訴人尚有3筆銷售款項未獲給付業務佣金共計5萬7000元。
25 2.上訴人另以業務員之每月銷售業績總金額，預扣1%作為
26 向公司購買禮贈品之用，則於業務員離職時，此部分未實際
27 使用扣抵之餘額應歸還給業務員。依照101至108年業績表等
28 資料所示，被上訴人自101年至108年9月23日止，銷售業績
29 總金額共為1449萬5125元，是應予返還預扣1%之禮品費用
30 即為14萬4951元。上開兩項金額合計後為20萬1951元，爰以
31 20萬元與上訴人本件所稱得請求之相關金額為抵銷之抗辯。

01 至上訴人所稱客戶拒絕給付呆帳，應為上訴人與他公司間之
02 交易，業務既未經手對客戶的請款，被上訴人自不得於佣金
03 中以呆帳為由扣除之。並聲明：上訴駁回。

04 三、得心證之理由：

05 上訴人主張因被上訴人違反系爭契約第5條第2項、第11條第
06 1款、系爭承諾書第3條等約定不得有協助其他相同或類似事
07 業之經營行為，依系爭契約第14條、系爭承諾書第6條約定
08 應給付懲罰性違約金100萬元及律師費10萬元等情，經被上
09 訴人否認，並以前揭情詞置辯，經查：

10 (一)按系爭契約第1條約定：「雙方同意成立經銷委任關係…雙
11 方同意於委任期間內，由乙方（按即被上訴人，下同）負責
12 經營推廣甲方（按即上訴人，下同）代理之ITW Performanc
13 e Polymers and Fluids Asia Pacific生產之Magna維修燒
14 焊系列產品…」、系爭契約第5條第2項約定：「乙方同意在
15 委任關係期間，應事前揭露所有與甲方利益衝突之情形，包
16 括但不限於乙方或三親等內家屬從事或協助或參與其他相同
17 或類似甲方營業事項之經營或擔任受僱人，非經甲方書面同
18 意，乙方不得在外兼差或參與、協助其他相同或類似事業之
19 經營，或擔任受僱人或受任人」、第3項約定：「對於甲方
20 分派之工作，乙方應盡力完成，處理委任事項應配合相關法
21 令及嚴守甲方規定，並為甲方追求最大之利益」、系爭契約
22 第11條第1款約定：「乙方於受任為甲方職務期間，非經甲
23 方事前書面同意，不得為下列之行為：一、以自己名義或他
24 人名義，經營與甲方業務相同或類似之事業」，被上訴人簽
25 立之系爭承諾書第3條則約定：「本人絕不向進口、協助銷
26 售或其他方式與本公司銷售與本公司營業項目之同一、相似
27 產品或服務」（見原審卷第19-21、27頁）。而被上訴人若
28 有違反上開約定者，兩造乃於系爭契約第14條約定：「乙方
29 違反上開約定，應對於甲方所受損害負損害賠償責任，除本
30 契約另有約定者外，應給付最近一年報酬總額之四倍之懲罰
31 性違約金（上開違約金總額低於新台幣壹佰萬元時，以壹佰

萬元計），並請求乙方負擔甲方訴訟所需律師費用。」、系爭承諾書第6條約定：「本人…若有違反承諾者，願意賠償公司上開不當行為所獲利益與造成公司損害或本人行為前六個月平均月報酬之金額三十倍金額賠償，並願意負擔本公司為此委請律師求償之費用」（見原審卷第22、27頁），以定被上訴人違約時之懲罰性違約金及律師費用賠償。另上開系爭契約及系爭承諾書之競業禁止條款雖屬上訴人對不同相對人，為節省個別研擬契約內容必須另行付出交易成本而預先擬定相同交易條件之定型化契約，而應依民法第247條之1規定判斷是否約定無效，然按競業禁止約款，乃事業單位為保護其商業機密、營業利益或維持其競爭優勢，要求特定人與其約定於在職期間或離職後之一定期間、區域內，不得受僱或經營與其相同或類似之業務工作，基於契約自由原則，此項約款倘具必要性，且所限制之範圍未逾越合理程度而非過當，當事人即應受該約定之拘束（最高法院103年度台上字第1984號判決意旨參照），查上訴人與ITW公司就Magna產品簽訂銷售協議，其中第2.4條約定：「…未經ITW PPFK事先明確書面同意，經銷商（按即上訴人，下同）不得聘用任何分銷商或其他代理，並僅可按ITW PPFK批准之條款加以聘用。倘以本協議書允許的方式委任任何分銷商或其他代理，經銷商須對分銷商或其他代理之所有違規事項、不遵從事項、失責事項或由任何行為、不作為、疏忽、遺漏或大意（無論是否蓄意）導致之其他責任負上主要法律責任」、第7.1條約定：「…經銷商概不可作出任何方面在任何國家損害ITWPPFK之商標或商譽…」，有該協議書可稽（見原審卷第255-257頁），是上訴人為保護其就ITW公司Manga產品之臺灣區代理經銷權，及為避免分銷商協助其他同業惡意競爭造成損害，其與被上訴人間所簽定之上開競業禁止暨違約金條款即具必要性，衡情亦無顯失公平之情形，故無民法第247條之1應認約定無效規定之適用，被上訴人仍應受該等約款拘束。

01 (二)查成鋋公司之營業項目之一為「專營進口高品質精品雷射鐳
02 條」乙節，有該公司名片可稽（見原審卷第91頁），復為兩
03 造所不爭，成鋋公司當屬與上訴人經營業務、產品相同或類
04 似之公司，是若被上訴人於任職期間有協助成鋋公司經營銷
05 售系爭商品之行為，即應認有違反系爭契約第5條第2項、系
06 爭承諾書第3條之情。而被上訴人係於108年9月11日先以LIN
07 E向上訴人詢問系爭商品是否有現貨，稱中龍鋼鐵急需訂貨
08 ，再於同年9月19日以LINE通知上訴人出貨予成鋋公司，成
09 鋋公司旋於同日將系爭商品再轉售大振春公司，最後由大振
10 春公司於同年9月27日銷售予台苯公司，嗣因台苯公司向上
11 訴人高雄地區銷售員吳岱玲聯繫，上訴人始悉系爭商品已輾
12 轉售至台苯公司等節，有前揭LINE對話紀錄、上訴人發票、
13 成鋋公司發票、大振春公司發票及吳岱玲之證人筆錄可佐
14 （見原審卷第111-115、135、160-161、227-229頁），堪信
15 成鋋公司取得系爭商品後確有輾轉銷售至台苯公司，上訴人
16 事後始知悉之情事。被上訴人雖辯稱係因中龍鋼鐵曾於108
17 年9月10日向伊詢價表示欲購買系爭商品，成鋋公司隨即於
18 翌（11）日向伊詢價，故伊以為係中龍鋼鐵急需系爭商品才
19 透過成鋋公司跟伊訂貨，始請上訴人出貨予成鋋公司，並無
20 惡意欺瞞之違約情形云云，然查中龍鋼鐵函覆其並無以成鋋
21 公司為中間商，接洽欲購買系爭商品之情，有中龍鋼鐵110
22 年9月3日中龍A6字第11000001880號函為證（見本院卷第123
23 頁），可徵中龍鋼鐵並非系爭商品買受人，另被上訴人於訂
24 貨時向上訴人告知成鋋公司係中龍鋼鐵外包，而致上訴人誤
25 認買家為需求Magna產品之中龍鋼鐵因而出貨乙節，有系爭
26 商品之客戶訂單為憑（見原審卷第225頁），被上訴人亦自
27 承其自認中龍鋼鐵係透過成鋋公司向其訂貨等語（見本院卷
28 第225頁）；況再依證人即事發時成鋋公司之負責人潘淑筠
29 具結證稱：伊所知道要買Magna產品就是要跟上訴人業務員
30 聯繫，大振春公司打電話給伊說有這項產品需求的時候，伊
31 就主動聯繫被上訴人等語觀之（見原審卷第152-153頁），

亦可認成鋋公司於向被上訴人接洽時之意圖即欲為轉售予其他買家，被上訴人斯時僅需詢問潘淑筠後即可輕易得悉此情，卻未確認此競業禁止之重要事項，甚而片面自行認定中龍鋼鐵透過成鋋公司訂貨，上訴人因而出貨予成鋋公司，成鋋公司再轉售予大振春公司，以其業已擔任被上訴人銷售業務16年之經驗及智識（見本院卷第227頁），理應知悉此為被上訴人所不容許，其對此核有可歸責之情事。從而，本件應認被上訴人確有協助相同、類似事業成鋋公司之經營銷售行為，而違反系爭契約第5條第2項、系爭承諾書第3條之約定，上訴人主張依系爭契約第14條、系爭承諾書第6條約定得請求被上訴人給付懲罰性違約金及因此所生之律師費用等語，為有理由。

(三)再按約定之違約金過高者，法院得減至相當之數額，民法第252條定有明文。而違約金之約定，乃基於個人自主意思之發展、自我決定及自我拘束所形成之當事人間之規範，本諸契約自由之精神及契約神聖與契約嚴守之原則，契約當事人對於其所約定之違約金數額，原應受其約束。惟倘當事人所約定之違約金過高者，為避免違約金制度造成違背契約正義等值之原則，法院得參酌一般客觀事實、社會經濟狀況及當事人所受損害情形，依職權減至相當之金額。若所約定之額數，與實際損害顯相懸殊者，法院自得酌予核減，並不因懲罰性違約金或賠償額預定性違約金而異（最高法院102年度台上字第1606號、82年度台上字第2529號判決要旨可資參照）。查被上訴人違反系爭契約第5條第2項、系爭承諾書第3條之契約義務，業經本院審認如前，而上訴人於本件訴訟支出第一審律師費用10萬元，有律師費用收據可考（見原審卷第133頁），其因此依系爭契約第14條、系爭承諾書第6條約款請求被上訴人負擔，自屬有據。至懲罰性違約金部分，本院審酌被上訴人已於上訴人公司任職16年，雖其違反競業禁止行為足以影響被上訴人獨家代理Magna產品之營業利益及競爭優勢，然於本件中系爭商品於成鋋公司輾轉銷售後與

01 上訴人原先之售價價差僅數千元（見原審卷第111-115頁）
02 ，且上訴人亦未因此事件遭上游廠商ITW公司主張違約（見
03 本院卷第228頁），可見上訴人損害非鉅，且成鋐公司事後
04 亦收回系爭商品辦理退貨，有證人潘淑筠之證詞可憑（見原
05 審卷第154-155頁），是綜合一般客觀事實考量，被上訴人
06 違約情節尚非重大，及近年來因經濟景氣、市場萎縮等故，
07 被上訴人之佣金收入亦隨之減少等社會經濟一切情狀，認無
08 論依系爭契約第14條約定被上訴人若違約者應給付最近1年
09 報酬總額之4倍懲罰性違約金，違約金總額低於100萬元時，
10 以100萬元計；或系爭承諾書第3條約定之本人行為前6個月
11 平均月報酬之金額30倍金額賠償之約款，均嫌過高，應予核
12 減至6萬元為適當。據此，本件上訴人依約得請求被上訴人
13 給付數額應為16萬元（計算式：10萬元+6萬元=16萬元），
14 逾此範圍，即屬無據。

15 (四)末按二人互負債務，而其給付種類相同，並均屆清償期者，
16 各得以其債務，與他方之債務，互為抵銷；但依債之性質不
17 能抵銷或依當事人之特約不得抵銷者，不在此限，民法第33
18 4條第1項定有明文。查被上訴人對上訴人提出其尚未獲付佣
19 金共計5萬7000元及被上訴人預扣禮品費用14萬4951元之抵
20 銷抗辯，並提出銷\退貨總表、業績表、薪資資料卡為證（
21 見本院卷第163-169、205頁），然按系爭契約第8條約定：
22 「乙方（即被上訴人）處理委任事務所需交際、交通費或交
23 通工具應由乙方自行負擔，過橋(路)費、油資、固定保養
24 費、車損維修費或車資等，概由乙方負擔之」（見原審卷第
25 20頁），足徵兩造已約定禮品等交際費用係由被上訴人承諾
26 負擔，況被上訴人亦未對終止委任關係時上訴人應返還離職
27 員工預扣禮品費用乙節舉證以實其說，此部分所辯自無可取
28 。又上訴人雖不爭執尚積欠被上訴人佣金共5萬7000元債務
29 （見本院卷第185頁），惟以本件訴訟支出之第二審律師費
30 用6萬元債權再為抵銷，業據提出律師費用收據為佐（見本
31 院卷第203頁），經核該2筆債權並無清償期之約定，可隨時

請求，依其性質亦無不能抵銷之情形，且當事人間無不能抵銷之特約，則兩者抵銷後被上訴人已無佣金債權餘額，是以被上訴人之抵銷抗辯，為無理由。

四、綜上所述，上訴人依系爭契約第5條第2項、第14條、系爭承諾書第3條、第6條之法律關係，請求被上訴人給付16萬元，及自起訴狀繕本送達翌日即109年1月18日（見原審卷第37頁之送達證書）起至清償日止，按年利率5%計算之利息，為有理由，應予准許；逾此範圍之請求，則屬無據，不應准許。原審就上開應准許部分駁回之，尚有未洽，上訴人指摘原判決此部分不當，求為廢棄，為有理由，爰由本院改判如主文第2項所示。其餘不應准許部分，原判決為上訴人敗訴之諭知，並無不合，是上訴人其餘上訴，為無理由，應予駁回。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不逐一論列，附此敘明。

六、據上論結，本件上訴為一部有理由、一部無理由，依民事訴訟法第436之1條第3項、第449條第1項、第450條、第79條，判決如主文。

中	華	民	國	111	年	3	月	18	日
			民事第五庭	審判長	法官	匡	偉		
					法官	張	詠惠		
					法官	楊	承翰		

以上正本係照原本作成。

本判決不得上訴。

中	華	民	國	111	年	3	月	18	日
						書記官	蕭	欣怡	