

臺灣臺北地方法院民事判決

112年度建字第124號

原告 羅莎艾倫國際有限公司

法定代理人 鄭致新

訴訟代理人 歐翔宇律師

被告 台北家居展匯有限公司

兼法定代理

人 陳磊皋

共同

訴訟代理人 邱昱宇律師

上列當事人間請求給付工程款等事件，本院於民國112年12月1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

壹、程序部分：

按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但請求之基礎事實同一者，不在此限，民事訴訟法第255條第1項第2款定有明文。本件原告起訴時以台北家居展匯有限公司（下僅稱台北家居公司）為被告，主張其承攬被告位於臺北市信義區林口街之「展售空間裝修工程」（下稱系爭工程），惟被告未給付工程款，而聲明請求：「一、被告應給付原告新臺幣（下同）437萬7,032元，及自起訴狀繕本送達被告翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。二、原告願供擔保請准宣告假執行。」（見本院卷第9頁）；嗣原告本於其承攬系爭工程之同一基礎事實，追加台北家居公司之法定代理人乙○○為被告（見本院卷第84頁，下僅稱乙○○），主張

系爭工程之定作人如非台北家居公司，則系爭工程之承攬契約關係應存在於其與乙○○之間等語，並變更聲明：「一、台北家居公司應給付原告437萬7,032元，及自起訴狀繕本送達被告翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。二、乙○○應給付原告437萬7,032元，及自民國112年7月26日民事追加被告聲請狀繕本送達乙○○翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。三、前二項給付，於任一被告已為給付後，他被告於其給付範圍內免給付義務。四、原告願供擔保請准宣告假執行。」（見本院卷第91頁），又對被告乙○○亦追加不當得利為備位主張的請求權（見本院卷第398頁），經核與前揭規定相符，應予准許。

貳、實體部分：

一、原告主張：被告乙○○前以被告台北家居公司之名義，承租位於臺北市○○區○○街000號、180號1樓、地下1、2樓之場地（下稱系爭展場），欲將系爭展場供作台北家居公司之傢俱展場使用，遂找伊洽談合作並請伊於系爭展場施作系爭工程。嗣雙方議定施工期間自111年11月14日起至112年1月20日完工，各工項工時、流程項目及報價則係由伊以通訊軟體Line與乙○○聯絡，或由被告乙○○於工程現場與伊口頭討論確認。系爭工程完工後，因兩造未能達成合作共識，被告即於112年3月13日要求與伊結清相關款項，伊遂提出原證1之工程報價單（下稱系爭報價單）向被告台北家居公司請求給付系爭工程款共計437萬7,032元，詎被告台北家居公司迄今均藉詞拒不付款。又倘認系爭工程之承攬契約關係並非存在於伊與被告台北家居公司之間，亦應存在於伊與被告乙○○之間。再退步言，縱認原告與二被告均無承攬契約關係，二被告享受系爭工程裝修的使用利益，但未支付裝修費用，使原告有支出裝修費用的損失，二被告受有裝修費用的不當得利等語。爰依系爭工程承攬契約或不當得利之法律關係，求為判決：（一）被告台北家居公司應給付原告437萬7,032元，及自起訴狀繕本送達被告翌日起至清償日止，按年息

5%計算之利息。(二)被告乙○○應給付原告437萬7,032元，及自112年7月26日民事追加被告聲請狀繕本送達被告翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。(三)前二項給付，於任一被告已為給付後，他被告於其給付範圍內免給付義務。(四)原告願供擔保請准宣告假執行。

二、被告均以：原告提出之系爭報價單為其自行製作，並無被告台北家居公司或乙○○之簽約用印，被告二人否認有與原告就系爭展場成立任何工程承攬契約。實則，被告台北家居公司於000年00月間承租系爭展場後，因迄至112年2月底前均無任何展期安排，原告之法定代理人甲○○遂向被告乙○○商借系爭展場部分區域使用，經被告乙○○同意後，原告即依照一般廠商進駐之慣例，自行就其展區進行佈置及裝修，但因裝修期間仍應留意動線，避免影響其他展場，故仍需適時與被告乙○○商議，雙方才會於通訊軟體Line上討論到相關裝修事宜，並非係被告請原告於系爭展場進行裝修；且被告乙○○自己另有投資經營裝修公司，自不可能再請原告承攬施作任何工程。因此，原告提起本訴並未舉證證明被告二人有請原告承攬施作系爭工程，則原告依承攬之法律關係，請求被告台北家居公司或乙○○給付437萬7,032元之系爭工程款，自屬無據。至於原告所為系爭工程之裝修亦非被告所需要的，對被告沒有利益可言等語，資為抗辯。並聲明：(一)原告之訴及其假執行之聲請均駁回。(二)如受不利之判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、本院得心證之理由：

原告主張其受台北家居公司或乙○○委託裝修系爭展場，與二人其中一人有承攬契約關係，已經完成系爭工程之工作而承攬報酬未受償，被告應給付承攬報酬或返還因此所得不當得利等語，為被告否認，並以前詞置辯。按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任，民事訴訟法第277條定有明文。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

01 真實，則被告就其抗辯事實即令不能舉證，或其所舉證據尚
02 有疵累，亦應駁回原告之請求（最高法院100年度台上字第4
03 15號判決要旨參照）。是本件應先由原告就其施作系爭工程
04 係因兩造間存在承攬契約關係，或被告因此有不當得利等情
05 為舉證。茲分述如下：

06 (一)原告主張與被告二人其中一人之間有承攬契約關係，或系爭
07 工程是為被告辦理傢俱展所施作，對被告有利益使原告受有
08 費用損害等情，無非以其112年4、5月自行開立的報價單與
09 請款單、由林韋伶、甲○○於111年11月10日申請的東方麒
10 麟大廈裝潢施工申請書、甲○○與證人曾國勝切結的裝潢施
11 工切結書（見本院卷第13至25頁）、原告自111年11月26日
12 起至000年0月間自行製作的估價單（見本院卷第193至231
13 頁）、證人曾國勝繪製的設計圖（見本院卷第237至309頁）
14 以及原告法定代理人甲○○與乙○○之LINE對話紀錄（見本
15 院卷第53至65頁、第139至192頁）為據。惟台北家居公司係
16 於112年2月17日方設立登記，有其設立登記表附卷可按（見
17 本院卷第45至46頁），原告主張於111年11月14日即與台北
18 家居公司合意承攬契約關係云云，已難採信。且查：

19 1.前開報價單與請款單、東方麒麟大廈裝潢施工申請書、裝潢
20 施工切結書以及估價單，均無被告二人任一人之簽章，無從
21 證明兩造間為承攬契約關係。

22 2.證人曾國勝到庭固證稱：伊是經甲○○介紹給乙○○，為乙
23 ○○設計系爭展場而與乙○○討論後繪製了前開設計圖等
24 語，然其亦證稱：受乙○○委託時沒有簽定書面契約，雖有
25 口頭報價一坪3,000元到6,000元，但沒有談到確定的委託設
26 計價格，自己只負責室內設計的部分，對於裝修以及乙○○
27 與原告間究竟是什麼關係並不知情等語（見本院卷第394、3
28 95頁）。是以，證人曾國勝之證述與前開設計圖僅足證乙○
29 ○參與系爭展場裝修的設計規劃，亦不足證明兩造有約定承
30 攬契約。

31 3.至於甲○○與乙○○之LINE對話純文字紀錄與本件系爭展場

裝修相關的部分節錄如下（見本院卷 LINE對話紀錄中名稱
為「店亞太Alex Chen」、「Alex Chen」都是被告乙○○，
見本院卷第318頁）：「

111年9月26日

甲○○傳送檔案、影片。

甲○○：高端的建材展示，我們可以作建材展用一樣的方法。

甲○○：那這個等於是業主也可以挑選建材的地方。

111年10月15日

乙○○：下午3：30有空嗎？去看去看北市內的一個場地。

乙○○：7-800坪。

甲○○：會議中 等等。

甲○○：晚點 還是 明天。

甲○○與乙○○通話。

111年10月16日

乙○○：2：30林口街見。

甲○○：好的，我在附近了。

甲○○：可以進裡面吧。

乙○○：我約高先生（按，即系爭展場房東）6:30在南京東路伯
朗咖啡。

乙○○：要來一起跟他聊聊嗎？

甲○○：要問一下有沒有淹水的問題？

乙○○：地下還有三四樓不用擔心。

111年10月18日

甲○○：陳總，您再跟他談租金吧，我們也要談一下再來怎麼
做。

乙○○：如果我們有設計方案要去找電梯廠商合作設成給他們設
成展示梯，提供空間免費一起推廣，我珠海也是又電梯廠商免費
來建置電梯展示。

乙○○：” 主要是業務上有多少種類品項，就有多少收入來源，
所以整合資源非常重要，我們提出空間動線構想，公共空間、走
道，我們負責裝修，其餘廠商自己會負責。我們自己對外策展吸

01 引客流以並辦理活動講座吸引人潮，創造商機，廠家分為兩種一
02 個是由我們負責銷售，另一種則是非我們強項商品則以收租金模
03 式同時加上建立設計師共享平台的空間吸引設計師們的免費利用
04 這個場域，更吸引更多同行業相關整合與讓設計師帶客來共享空
05 間約客戶來接洽業務，順便延伸軟裝銷售獲得更多客流帶動無限
06 商機。"

07 甲○○：恩恩。

08 甲○○：一般廠商出租金上架，應該都沒什麼問題。

09 乙○○：這個場域的空間彈性非常強，韌性很大，如此資源整合
10 及完美，策劃資金、獲利源源不絕。

11 甲○○：只要整合得好，再加上好的銷售跟引流一定是OK的。

12 乙○○：這部份我們的強項。

13 乙○○：相關廠商引進及設計師平台整合需要鄭總。

14 乙○○：有關商場整體規劃設計你一定要領軍負責。

15 甲○○：場地確定下來，然後我這邊邊做計劃，招商

16 甲○○：現在這個時代不懂的，就是挖角啦

17 甲○○：我這幾天都有在約跟他們聊聊

18 甲○○：場地陳總一定搞得定

19 乙○○：策展引流，展場銷售模式我們二十年的專業，no probl
20 em

21 甲○○：股份怎麼分配？

22 甲○○：我們的預算要抓多少

23 甲○○：資本額

24 甲○○：這個可能也要想一下

25 乙○○貼圖。

26 111年10月19日

27 乙○○：租金30萬要求要含稅，含管理費，全部1200坪面積，貨
28 梯要負責換新等等。

29 111年10月20日

30 乙○○：管理費，稅金這部份你想一下你的想法

31 甲○○："陳總，下午好。

01 這兩天評估除了這個裝修規劃部份最近環境影響，佈展商品也會
02 花一些時間。

03 以下兩種方向我們研究一下：

04 1. 不承租其他區域，裝修期40週，首年至第三年房租20萬，第四
05 年至第六年25萬，第七年至第十二年30萬。

06 2. 含其他區域28萬承租12年

07 **需包含整修原有貨梯，貨梯出入口，冷氣主機安裝空間及我們
08 所需之電力容量、租賃稅、管理費。"

09 甲○○：你改一下吧。

10 乙○○貼圖。

11 甲○○：老大搞定了嗎？進軍東區了嗎？

12 乙○○：我想明天再找他

13 乙○○：我有跟他說星期五再談

14 甲○○：加油

15 甲○○：家具展，建材展，系統家具裝潢展，裝配式裝修設計
16 展、各工程技術及廠商新品說明會，講習暨演講活動。

17 111年10月21日

18 甲○○：你今天要去談嗎？

19 乙○○：剛剛發出去了，等一等，應該撞擊力很大，很難接受，
20 可能要冷靜下來才有回應。

21 甲○○：第二方案應該還好啊

22 乙○○：是管理費加稅金就要去掉10萬了

23 甲○○：沒差啦，大刀後面比較好談吧

24 甲○○：其實很多東區的店面都收很久了，也都租不出去，那像
25 這個是更特別的案子，他的坪數很大其實不好租。我覺得蠻有機
26 會的陳總出馬一定搞定。

27 甲○○：再來這裡已經不是信義區了，他這已經是接近松山南港
28 區了。

29 乙○○：這個案件真的非常特殊。

30 甲○○：如果一個月分個幾次辦展效果應該可以不錯。

31 甲○○：我這邊找的是可以付上架費的廠商，所以以後租金我們

01 會更輕鬆。

02 甲○○：一間\$20,000找個二十家。

03 乙○○：真的在東區還真的不合適我們，地點好找，隔壁全聯

04 也剛好有公有停車場。

05 甲○○：對我們來講是蠻適合的啦 但是其他行業就不是那麼好

06 用。

07

08 甲○○：裝修的免租期有爭取到吧

09 乙○○：必須的

10 甲○○：太強了吧！

11 111年10月25日

12 乙○○：我昨天跟他說等競選總部結束再簽約起租，高先生氣到

13 跟我說11月底再重新談條件……

14

15 甲○○：搞定了嗎？

16 乙○○：談崩了

17 甲○○：哇好可惜

18 111年10月26日

19 乙○○："消防水塔移出需躺放只能載一顆，2顆就需2車高3.9米

20 直徑2.23米冷卻水塔移出外縣市不能直放車上（不能走高速公路）

21 原廠良機說要拆卸直放才能運輸，高2.9米直徑3.05米"

22 甲○○："消防水塔移出需躺放只能載一顆，2顆就需2車高3.9米

23 直徑2.23米一台大車只能載一個冷卻水塔移出外縣市不能直放車

24 上（不能走高速公路）原廠良機說要拆卸直放才能運輸，高2.9

25 米直徑3.05米這個要更大車"

26 甲○○：我問一下位置有沒有那麼大

27 乙○○：無論知何要想辦法解決，我來解決高大哥。

28 乙○○：那些空調消防設備值很多錢

29 乙○○：將來可以省很多

30 乙○○：月底前拆過去放

31 甲○○：嗯

01 111年10月28日

02 乙○○：鄭總好，我們會延後一個小時，改成四點到，謝謝

03 乙○○：鄭總手機號碼多少

04 甲○○：0000000000

05 乙○○：高先生在現場，您到了打電話0000000000聯絡一下，謝

06 謝

07 乙○○：嗯

08 乙○○："古亭拆除空調、消防設備評估費用139500(議價後) 中

09 科10500(含稅) 空調107000含稅調運(吊車貨車) 22000"

10 乙○○：以上送到林口樹林

11 乙○○：鄭總晚上好，此設備今後算為林口街公司資產139500元

12 費用，請鄭總核實點交先墊付一下。

13 甲○○：好的

14 甲○○：林口街需要評估的安裝跟改裝有空調 消防需要嗎？

15 甲○○：我看現場本來就有消防的管路灑水頭不確定是否正常。

16 甲○○：我先找人評估看看，到時候再找您原本的這兩家廠商估

17 價。

18 乙○○：靜音冷卻水塔配合這套冰水主機配套的，兩顆水塔可以

19 留著後面設工廠用，這一顆目前大概七八萬有兩顆，消防主機跟

20 廣播主機要用到，加壓馬達要問。

21 乙○○：這些設備幾乎全新，價格已經比以前貴二成以上，非常

22 昂貴。

23 甲○○：要提醒安排送水塔的人，明天要先跟對方聯絡再送，

24 因為原本是預計今天下午三點後我不知道他們有沒有約好。

25 111年10月29日

26 乙○○：鄭總早上好

27 乙○○：到古亭了嗎？

28 乙○○：空調主機是東元派授權認證的工程單位拆解，並且到安

29 置位置組裝真空再氮氣暫存。

30 乙○○：如果你有在現場可以跟施工方留聯繫方式，我們保持聯

31 絡，可以約去看林口街現場，如何配置安裝。

01 甲○○：在了。

02 乙○○：這套主機是全台最新型的變頻冰水主機系統

03 乙○○：這是一般舊式的砲桶式主機，只有一個壓縮機無法分開

04 控制。

05 乙○○：忽冷忽熱

06 乙○○：非常耗電

07 乙○○：古亭這套主機非常制冷又非常省電

08 乙○○：你問鄭總這台主機現在單賣都要超過百萬

09 乙○○：這套系統等於全新的

10 乙○○：我們面積是1140坪全聯大約不到500坪，我們是含管理

11 費，含稅。

12 乙○○：原先780坪，後來加防控避難室約400坪。

13 乙○○：當時我們第一次看高先生一直說明不含後面那400坪，

14 要另外租金。

15 乙○○：原先780坪46萬現在1140加上管理費，含稅，至少要70

16 萬以上。

17 乙○○：我們大概省了40萬/月。

18 乙○○：加上省下的微遞增，免租期，十年已經幫先賺了5300

19 萬。

20 乙○○：比起全聯。

21 乙○○：“台北市信義區，店面出租，460,000元/月，詳情<https://www.591.com.tw/1B7salthp9&s=al>來自【591APP-租屋】”

22

23 甲○○：恩恩

24 甲○○：很划算

25 甲○○：“老大冠州跟另一位設計師電話給我我跟他們聯繫。週

26 一安排廠商看貨梯，地坪整平、拆除工程勘廠。”

27 甲○○：週二水電、燈具勘廠。

28 乙○○：我建了一個林口設計師群

29 乙○○：你主動跟他們聯繫，這是必須留在林口街的。

30 甲○○：他們兩位的薪資各多少？公司的福利有哪些？

31 甲○○：我加一點跟他們談。

01 甲○○：兩個人的特點跟優缺點。
02 乙○○：“奕婷32000、冠州33000”
03 乙○○：“一個畫設計圖、一個渲染圖”
04 乙○○：鄭總辛苦了！屆時整理一份存倉清單，列入林口街資產
05 日後運用。
06 111年10月31日
07 乙○○：這是載客梯廠商
08 乙○○：這是貨梯昇降設備
09 甲○○：好的
10 甲○○：“2023台灣特殊建材、工法展，首展優惠：免租，館方
11 包銷免人事，媒合建商、建築師事務所、設計公司、裝修工程公
12 司…等需求，預計2023第一季推出之專業展售活動，詳情洽～台
13 灣建材通客服小幫手電話：0000000000，LINEID:rosaalain02館
14 址：台北市林口街工務所”
15 甲○○：我陸續把相關計劃的文案整理出來。
16 甲○○：這之前都已經有做的，不過相關的規範跟合約可能都要
17 再改一下。
18 甲○○：“家具展、店鋪裝潢、建材展沙發，床墊、系統櫃展”
19 甲○○：阿宏的沙發先生內湖館，今天被燒掉
20 乙○○：我還以為紐約紐約
21 乙○○：我們的機會來了
22 乙○○：林口街將在台北獨佔鰲頭
23 乙○○：今天林口街有何欣悅的事以及進度呢？
24 甲○○：兩位設計同仁我以26000續聘不知道有沒有虧待他們，
25 後續看能力調整技能獎金。
26 甲○○：貨梯兩家已勘廠估價中
27 甲○○：其他待辦事項都在進行中
28 甲○○：可能廠商會很踴躍
29 111年11月1日
30 乙○○：12月9號一定要辦第一檔家具展，地下室務必要提前把
31 空間規劃家具展區域先整理，家具沙發床墊也同時跟廠商協調提

01 供的展品，把動線預先準備好了，按三天內進場完，12/9順利開
02 展。

03 乙○○：目前月底前先把空間圍出來，天花上噴黑，燈光地板，
04 主走道地毯完成。

05 111年11月2日

06 甲○○：主要是貨梯要能使用。1樓跟B1的租約到12月5號，是
07 嗎？

08 甲○○：林口街籌備

09 10/29古亭拆除機器、平面丈量、購置照明燈

10 10/30古亭拆除機器至樹林下貨、平面丈量

11 10/31貨梯兩家現場勘廠估價、設計助理面談、平面圖製作

12 11/01建材訪價，文案整理、平面圖製作

13 11/02建材訪價，文案整理、平面配置討論

14 11/03貨梯工程發包20天，

15 廠商約談，建材訪價，地坪整平估價、文案整理、平面配置討
16 論。

17 11/04貨梯工程施作。

18 廠商約談，建材訪價，天花板噴漆估價、文案整理、平面配置討
19 論

20 11/05貨梯工程施作。

21 廠商約談，建材訪價，隔間牆估價、文案整理、平面配置討論

22 11 /06貨梯工程施作。

23 廠商約談，建材訪價，地坪整理清潔發包、文案整理、平面配置
24 確認

25 11/07貨梯工程施作。

26 廠商約談，建材訪價，牆面拆除整理發包、消防估價、文案整
27 理、平面配置討論

28 11/08貨梯工程，地坪，牆面工程施作。

29 廠商約談，建材訪價，現況空調及空氣進氣設備查看估價、文案
30 整理、空間配置討

31 11/09貨梯工程，地坪，牆面工程施作。

- 01 廠商約談，建材訪價，水電燈具估價、文案整理、空間配置討論
02 11/10貨梯工程，地坪，牆面工程施作。
03 廠商約談、文案整理、空間配置討論
04 11/11貨梯工程，地坪，牆面工程施作。
05 水電工程發包、廠商約談、合約製作、空間配置討論
06 11/12貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
07 燈具工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
08 11/13貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
09 消防工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
10 11/14貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
11 空調工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
12 11/15貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
13 地磚工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
14 11/16貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
15 天花板噴黑工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
16 11/17貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
17 隔間工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
18 11/18貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
19 招牌工程估價，廠商約談，合約製作、空間配置討論
20 11/19貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
21 櫥窗工程估價，廠商約談，合約製作、空間配置討論
22 11/20貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
23 招牌工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
24 11/21貨梯工程，地坪，牆面工程，水電工程施作。
25 櫥窗工程發包，廠商約談，合約製作、空間配置討論
26 甲○○：家俱展的廠商跟銷售人員可能要我這邊來處理嗎？
27 甲○○：目前排定的進度需要要價格OK還有廠商調度人手OK才有
28 可能達成。
29 乙○○：合約保密，禁止外洩
30 乙○○：十年按市價已經省了M 少五千多萬元
31 乙○○：家具展 裝潢展Google搜尋相關霸主地位

01 乙○○：家具展 裝潢展 全省各縣市(台北裝潢展) (台北家具
02 展) Google搜尋相關資源的霸屏地位
03 甲○○：(台灣家具通台北家具展)
04 甲○○：我也來霸屏一下
05 乙○○：個網站十多年來投資上億，已經無人可以超越
06 甲○○：陳總租約要整本備份其他頁面也要。
07 甲○○：“公司申請：台灣展覽通資本額100~1000萬 看多少，
08 我先註冊起來。網 址：twshow.tw
09 粉 專：台北展覽通
10 社 團：台北好康展覽逗相報
11 這幾個我先處理。”
12 乙○○：我已經帶著北上了，內容大概都說過了，應該都沒什麼
13 要件了，再讓你過目。這兩天把原本賣給台電的消防跟空調設備
14 用其他名義以30萬結清給公司，資產算我們公司的了，你接收的
15 清單也要趕快出來。
16 甲○○：好。
17 甲○○：台灣展覽通OK吧？
18 乙○○：這個沒太切近關鍵字搜尋，明天見面討論一下
19 乙○○：我分析給你，但尊重你的決定
20 甲○○：嗯公司名字而已
21 甲○○：關鍵字，可能會坐在其他的部分。
22 111年11月4日
23 乙○○：可以用春光公園展覽中心、全聯福利家居展覽館
24 乙○○：全聯福利家居有限公司
25 乙○○：容易被記憶，也容易被喚出
26 乙○○：全聯福利中心隔壁是全聯福利家居展覽館
27 乙○○：公司是全聯福利家居有限公司，沒有違和感
28 乙○○：你明天先讓會計師預查看看
29 乙○○：或是全聯福利家居展覽館有限公司
30 乙○○：全聯福利家具有限公司
31 乙○○：全聯家居展覽館有限公司

01 乙○○：全聯家具展覽館有限公司
02 乙○○：全聯福利家居有限公司
03 乙○○：剛剛查了台灣展覽通也很OK
04 甲○○：都請也可以一家是辦展覽的，另外一家是家具展，這樣
05 子以後比較好做帳
06 乙○○：主要還是要走你未來的商場藍圖，不是家具展今天有空
07 找時間聊聊天。
08 乙○○：月中前一定產品部份的找出廠商一起去談，能否開發國
09 外最新的全牛、半牛、布沙發產品，爭取跟沙發先生更好品質以
10 及更優勢的成本。
11 乙○○：我們討論大概出一份商場的規劃平面，也要同時進行
12 甲○○：好的我們找時間談，到五月還有很多時間，我先忙新廠
13 的事。
14

15 甲○○：開兩家公司，你覺得好不好？一家是策展公司，一家是
16 家具展公司，以後能招租。我估計這樣子的模式應該可以再做個
17 好幾場。
18 乙○○：見面談，有些眉角重點
19 乙○○：以後我們可是有自己的門面，自己的大招，亮亮的勳
20 章。
21 乙○○：再講多一點你就不會再敢想去辦公大樓了。
22 乙○○：我們的門牌也是獨立燙金不是共用的。
23 乙○○：我們連保全系統都省了
24 乙○○：攝影機還是考慮要裝一下好
25 甲○○：好，我去買一套
26 111年11月5日
27 乙○○：我讓鄧哥擺擺看，但是沙發商品要先出來才能擺明確，
28 尺寸才能定位，目前居家各個空間上可以規劃定制倒還無所謂，
29 我讓他用看看，可能上面的平面圖要有尺寸。
30 甲○○：特賣會的家俱就讓你準備了。我點的沙發都太貴了。
31 乙○○：我沒有沙發廠商

01 乙○○：要你的那些廠商提供
02 乙○○：你不是都跟沙發先生的工工廠有合作嗎？
03 甲○○：他的樣式是簽合約，不能外流的
04 甲○○：那其他的樣式也都是比較舊款，人應該也沒用
05 甲○○：我想說你如果要好一點的沙發幾套是可以啦，那你不可
06 能全部都點貴的
07 甲○○：所以你沒有廠商？
08 甲○○：你們是寄賣還是月結給廠商
09 乙○○：你一定要重新開發，是沒溝通也不能用，不是沒有，遵
10 守商業規則。
11 乙○○：所有的都是寄賣，包含床墊
12 甲○○：這個我的角色做不到
13 甲○○：再研究看看吧
14 甲○○：我看找一個經理來叫貨比較快
15 甲○○：我找找五股
16 甲○○：五股經理很多點貨應該沒什麼問題
17 乙○○：我們要有自己生產的能力
18 乙○○：亞太的工廠都是直接對亞太，不透過業務，價格上也有
19 優勢
20 甲○○：市場上有熱賣的貨一線的貨，二線的貨三線的貨
21 甲○○：一線的貨是又漂亮又好賣，價格又漂亮
22 甲○○：二線的貨是漂亮好賣，但是價格高一點
23 甲○○：三線的貨是看人賣大部分都是比較老的款式，或者是比
24 例比較差。
25 乙○○：最好有可以賣到3，40萬以上的貨種，產場業務喜歡賣
26 這種，錢領得多
27 甲○○：今天你做特賣會，如果又要人家寄賣了都是三線的貨。
28 那如果是二線的貨相對的就拿的價格高一點。
29
30 甲○○：我找了三個經理來談談，應該沒什麼大問題
31 甲○○：我自己跟工廠談會很不好意思談寄賣。

01 甲○○：沒談過，展覽的方式這次可以試試看
02 甲○○：那你確定貨品都我來處理乙
03 乙○○：嗯嗯，要不然就要去買斷了！一定要突破。
04 乙○○：你不是談好跟幾個技師出來開生產線嗎？
05 甲○○：年後了吧！現在正忙。
06 乙○○：那你就先點其他廠的
07 111年11月6日
08 乙○○：我看你要多請幾個助手
09 乙○○：我談了幾個共30個人的團隊，全家具展目前最強的紀律
10 業務團隊，我以前訓練出來的，孵化組織能力非常強，又幸好還
11 沒自己自辦展場，以前在公司的時候一年七八億營業額毛利至少
12 四成。
13 乙○○：星期一我找了一個展覽公司老總，讓他來接館長一職，
14 他招商辦展管理協調能力非常強。
15 甲○○：申請新公司的資料要趕快來
16 甲○○：店名：全聯家居展覽中心，公司名：台灣展覽通有限公
17 司
18 乙○○：明天中午來桃園大有店我們一起認識吃個飯
19 甲○○：好，我明天有安排工班，喬看看可以的話我過去，不行
20 就你們先聊。
21 111年11月7日
22 甲○○：恩恩
23 乙○○：今天中午跟他邀請開始積極組織展務團隊
24 乙○○：上面標的是什麼數據
25 乙○○：還是要也正確儲存
26 甲○○：公分
27 甲○○綠色走道的寬度原本是3米，後來改成1.5米
28 乙○○：一定要三米，擺的時候可以凸出來一點
29 甲○○：嗯
30 乙○○：再請國勝抓看看
31 甲○○：已安排

01 111年11月8日

02 乙○○：內部要先趕施工進度，機電空調，天地壁一氣呵成。尺

03 寸好配置好，再下燈光。鄧哥這兩天去斯馬庫斯兩天後了。

04 甲○○：左圖較為投射效果（打物件）

05 甲○○：右圖為擴散型光效

06 甲○○：主走道的部分，會用擴散型，家具的部分才是用聚光投

07 射

08 甲○○：明天水電就要進場了

09 甲○○：再來就很快了

10 甲○○：這樣灰色也不錯

11 乙○○：很舒服的展覽空間

12 甲○○：這間是目前台北市營業額最高的精品家具店

13 甲○○：一個月做20,000,000

14 111年11月9日

15 乙○○：今天一次把兩個月的管理費匯給高大哥了，讓他覺得很

16 OK。

17 甲○○貼圖。

18 111年11月11日

19 乙○○：社區管委這邊我的想法是盡量自己先處理，盡量不打

20 擾，我們的處理能力高一點，應該後頭還有其他合作機會。

21 甲○○：恩恩目前還好

22 甲○○：只是這些，你要留起來有機會跟他說。

23 甲○○：展場地毯廠商

24 甲○○：有沒有

25 111年11月12日

26 乙○○：我問一下哈

27 乙○○：00-00000000

28 乙○○：美帛企業

29 乙○○：找潘副總

30 111年11月16日

31 乙○○：也可以考慮找恰伶回來，銷售配合能力非常強

01 甲○○：好的
02 乙○○：我都沒拿過你的名片，她還有你的名片呢！
03 甲○○：不是上次那個3D的
04 甲○○：我招商用的名片
05 甲○○：john好像是今天回來
06 乙○○：貨電梯報價完了嗎？那時候開始施工
07 甲○○：差不多了
08 甲○○：客梯的價差有點大在等一家
09 111年11月17日
10 乙○○：這是塑膠地板全鋪不上會場毯子留走道也可以
11 甲○○：一般的塑膠地板，一mm到兩mm他的耐磨程度都很差再者
12 地面的凹凸不平整比較嚴重，可能比較適合大面積的SPC木紋地
13 板。
14 甲○○：它有耐磨防潮防美防菌還有除異味的功能
15 甲○○：現在跟人家買就是三四鉛塊一瓶我們最近就是\$1000—
16 瓶，跟你現在貼塑膠地板差不多價格。
17 乙○○：我還沒看到現場，不知道這是什麼材質
18 甲○○：我在拿樣品給你看吧
19 甲○○：可能要用SPC比較好一點質感也好他的立體紋路還有對
20 花都是最新的技術
21 甲○○：那我們自己進也會有優勢
22 甲○○：因為這樣我才會想說暫時用展覽地毯，不然的話到時候
23 又要重做一次
24 乙○○：明天下午二點談一個會場二十幾年的主管
25 乙○○：在桃園龍潭
26 111年11月22日
27 乙○○：鄭總好，是不是要討論一下把前期家具展取消。
28 乙○○：年前真的有點來不及
29 甲○○：做這些
30 甲○○：沙發晚點傳來
31 甲○○：看你若是這樣就好好規劃裝修

01 甲○○：水塔鐵架要重修鏽蝕嚴重
02 甲○○：他的工總噴漆壁紙燈具地毯基本上時間是很緊湊差不
03 多。
04 甲○○：家具部分也還好差1樓的門面裝修跟B1裝修
05 111年11月23日
06 乙○○：12/30-1/2 四天，12/29~1/2五天，看是要四天還是五
07 天
08 111年12月3日
09 乙○○：早安，今天要約幾點去盤一下進度跟一樓的裝修跟國勝
10 乙○○：明天約好幾個會場帶檔的要求要看現場，要確認看能不
11 能月底開檔。
12 乙○○：再拖他們就散了
13 甲○○：好幾點過去
14 111年12月4日
15 乙○○：我中午在林口街帶林芸跟tiger看一下現場，附近吃個
16 飯聊聊
17 甲○○：陳董開個群組吧
18 甲○○：跟經理
19 甲○○：還有誰呢？
20
21 乙○○：林芸
22 111年12月6日
23 乙○○：找得到營登地址了嗎？
24 甲○○：有但目前高雄查帳很頻繁
25 111年12月7日
26 乙○○：你也會害怕啊！哈哈
27 乙○○：後面的事一堆沒有，業務的送貨的，物流的包括後勤的
28 規劃還有一堆事等著呢，都沒有人在煩惱哈！
29 甲○○：送貨的有了啦 人士已經刊登一個月了，很多名單陸續
30 邀約面試了。
31 甲○○：明天把履歷傳給你

01 乙○○：國勝、設計師的定位是業務嗎？還是後勤？配套制度也
02 要早點出來。

03 甲○○：“1. 家俱買賣延伸的裝修跟設計。2. 建材廠商整合延伸
04 的裝修跟設計。3. 系統裝潢展的業務人員專業知識教育訓練。4
05 成家專案、全屋改造設計監管。”

06 甲○○：寄放冰水機跟水塔的位置您要再找一下

07 乙○○：好

08 乙○○：最終統合tiger的要求，讓他開出按最基本大家都能配
09 合的情況趕出來，跨年這一檔讓他計畫1000萬目標可行性。

10 乙○○：路燈旗要確定了，會來不及，一般要三個月前

11 乙○○：今天要確定送出去申請

12 甲○○：180號還是182號

13 乙○○：我們是180跟182都可以，那統一用182

14 甲○○：180/182都用

15 甲○○：看哪一個效果好以後再只用那個

16 乙○○：所有計畫都是先按計畫把現金流收到位，後面要搞什麼
17 都好說，如果一次性投入高檔到位，當然沒問題，要慢醞釀，資
18 金投入很大，所以我們雖然有壓力但也甜蜜。

19 甲○○：恩恩

20 111年12月9日

21 乙○○：你公司執照傳給我看一下

22 甲○○：極東數位木作工程有限公司00000000

23 乙○○：可以重新開一個戶頭暫時讓林口街會計使用，而且能夠
24 申請刷卡機。

25 乙○○：可以嗎？

26 甲○○：可以呀

27 甲○○：我有找到高雄登記的地方我先問他看來不來得及。

28 甲○○：名稱跟人名

29 甲○○：公司名稱

30 乙○○：“享家有限公司、奢享家有限公司、家有有限公司、家
31 居薪匯有限公司、慕思家居有限公司，你想一下”

01 111年12月11日
02 甲○○：老大，你這週什麼時候上來？有幾個設計師要跟我們簡
03 報。
04 甲○○：年前暫時用極東新辦戶頭收支跟刷卡機。新公司名稱確
05 定一下正式申請，還有股東人名確定。會計、行政，管理人員我
06 應徵中，若有人選趕緊確認一下。
07 乙○○：這星期全省大爆發。
08 111年12月12日
09 甲○○：年前暫時用極東新辦戶頭收支跟刷卡機。新公司名稱確
10 定一下正式申請，還有股東人名確定。會計、行政，管理人員我
11 應徵中，若有人選趕緊確認一下。這邊你想好沒？
12 甲○○：目前點貨可能都沒有寄賣
13 甲○○：這部份要再討論一下
14 乙○○：還有另一個方案，亞太讓她漲200%，但是三天內把所有
15 商品載走，否則送去垃圾場丟掉。
16 甲○○：哈哈
17 甲○○：我明天弄一張所有商品寄賣的截圖。來給其他廠商看。
18 哈哈。
19
20 乙○○：我都還沒有射出穿雲箭 以為你已經搞定了哈
21 111年12月19日
22 乙○○：明天你的廠商要趕快談好寄買商品，確認下星期送到林
23 口街現場，才來得及。
24 甲○○：嗯
25 111年12月23日
26 乙○○：星期四幾點到台中要趕快確認，我跟粘總把他時間訂
27 來，帶泰哥一起看一起挑貨。
28 乙○○：鹿港鎮鹿草路二段630-1號
29 乙○○：星期四下午一點
30 112年1月1日
31 乙○○：鄭總裝潢設計部門的想法那時候討論開始落實

01 甲○○：這個跟家具配套是綁在一起的
02 甲○○：看到時候有什麼家具再來配了
03 112年1月2日
04 乙○○："消防、美術吊燈、窗簾、定制櫥櫃、設計裝潢主視
05 覺、建材"
06 乙○○：鄭總給你打電話美接，連續假期我忙得不可開交，你們
07 幾個爽爽放了個美好假期，我也不好意思吵你們，接下來你們繼
08 續加油，趕快把各項工作完善，我今天也有交代泰哥，換我休息
09 幾天。
10 乙○○：人員都安排好了，好像已經停不下來了
11 甲○○：您千軍萬馬，貨品糧草豐富齊全一定要上！
12 甲○○：靠你了
13 甲○○：我裝修盡快先告一段落
14 甲○○：再來要您費心了
15 112年1月9日
16 甲○○：陳總早今天幾點到
17 乙○○："這兩天安排法國朋友來高雄住幾天，我儘快再安排時
18 間上去。泰哥說你們討論過，年貨大街已經趕不及了。路燈旗已
19 經通知下架，再來再申請要到元宵節過後日期。最慢星期四上
20 去，或是你們要下來，順便看看高雄可以寄賣的復刻版的工
21 廠。"
22 112年1月17日
23 乙○○：目前刷卡機還沒著落
24 甲○○：相關資料要有
25 甲○○：公司名稱、負責人、營業地址（臨時）
26 乙○○：用亞太先。
27 112年1月20日
28 乙○○：場內需佈置一下綠植
29 112年2月3日
30 甲○○："台北家具展匯2/2～2/6換個情人換個心情～11:00-20:
31 00預約專人服務：鄭先生0000000000台北市○○區○○街000號

01 大展開始！"

02 甲○○：厂厂厂

03 112年2月4日

04 乙○○：為什麼你拍起來特別好看

05 甲○○：老大什麼時候上來

06 乙○○：星期四正檔

07 甲○○：我開始辦活動招設計師來了，不用花錢。

08 甲○○：要退傭給設計師

09 甲○○：反正踩上去沒差

10 甲○○：陸續安排10-12檔穿插在平日

11 乙○○：你的資源雄厚啊！

12 乙○○：大家都要動起來

13 甲○○：恩恩

14 甲○○：陳總帶領大家都很積極-很棒

15 112年2月21日

16 甲○○：要不要試試臉書廣告

17 甲○○：有一個專門做臉書行銷的，我請他先幫我們作一個詳細

18 的規劃提案，到時候我們再來研究。

19 112年3月2日

20 甲○○：右邊要繼續弄？

21 乙○○：我們現場的誘因實在是太弱了，廣告打了一百多萬慘賠

22 不休，我決定再花上百萬要蓋一個積木樂園需要50坪左右空間，

23 做為親子來店有個誘因，有理由帶孩子來玩，讓小朋友玩得開

24 心，大人安心逛商場，廣告也可以刺激家長利用假日有個玩樂空

25 間。

26 乙○○：否則現在假日拉不到三四十歲左右結婚有孩子的年輕族

27 群。

28 乙○○：桃園新光三越熄燈，有些廠商展品也爭取進場到林口

29 街，除了建材區可能就快塞滿了。

30 甲○○："兒童家具，原本不是說不要花錢，讓他來擺再租給他

31 嗎？這2個月的報表做好了嗎？看一下來檢討-下開個會再來決定

01 裝修跟方向你覺得好嗎？"

02 乙○○：對方認為我們沒有消防，沒有通過合格消防兒童遊樂園

03 是不能經營，免費除外，我不能再沒有進度。

04 甲○○：這個消防真的問題很大

05 甲○○：先做吧，有起色再說吧

06 甲○○：果你不想要做裝潢館，提早跟我說

07 甲○○：原則上兒童遊樂園，這部份我是不同意的。

08 甲○○：如果你要做，也沒有人能攔得著你哈哈

09 甲○○：總之如果有要繼續合作就多多交換一下意見多開會吧。

10 甲○○：賓利哥晚安

11 112年3月3日

12 甲○○：我還在等你回覆喔！

13 甲○○：有要合作就坐下來把合約簽一簽，如果你再不簽約，那

14 我就當作你放棄合作。

15 甲○○：我們就做朋友就好啦

16 112年3月5日

17 甲○○："目前不准再進貨，球池跟其他家具都不能再進貨。我

18 跟家陳總把權益談完確認後再說。我裝修的部份沒談完前不能使

19 用使用我會提告。"

20 甲○○：廣告輸出部份…也不付？

21 甲○○：你出圖叫國勝做的……

22 甲○○：古亭移機等費用也要算一下。

23 乙○○：積木樂園我已經付錢了

24 乙○○：搞什麼？

25 甲○○：我看不懂，你在搞什麼

26 甲○○：廣告輸出你叫國勝做現在又不承認

27 甲○○：用在林口街裡面，用眼睛都看的到為何不認？

28

29 112年3月6日

30 甲○○：你還是不甩我，是嗎？

31 乙○○：我在跟我律師談案子，你有事嗎？

01 甲○○：有事啊，上面不是寫得很清楚
02 乙○○：目前缺資金，缺業績，你是想怎樣？
03 甲○○：該怎麼樣就怎麼樣嘍
04 乙○○：星期天做五萬，你是誰說什麼？
05 甲○○：這是你的責任吧
06 甲○○：從頭到尾只要一個清楚就解決了不要不清不楚
07 乙○○：你要主題是什麼？
08 甲○○：我提過很多次啦，交朋友就好
09 甲○○：再搞下去，這兩邊都沒有思思了
10 甲○○：老大，你好好想想再跟我說
11 乙○○：說清楚
12 乙○○：別想脫身
13 甲○○：我接手也可以
14 甲○○：你退出
15 乙○○：你想太多了。」（見本院卷第147到183頁）

16 (二)由上開對話可知，本件並非單純被告二人其中之一要辦理家
17 具展而委託原告進行裝修，亦非被告二人單純將系爭展場出
18 借給甲○○由甲○○辦理家具展的情形。實際上是乙○○、
19 甲○○二人自000年0月下旬起即約定合作尋覓場地合辦傢
20 俱、建材展吸引廠商進駐參展以營利，並且有一同開設公司
21 的打算。乙○○與甲○○合作過程不停討論場地、裝潢、人
22 事、進貨、營利方式、公司名稱與登記地、展覽檔期等等事
23 項並互相分工，由乙○○先出面簽約租用系爭展場，嗣後由
24 甲○○裝修系爭展場，二人各自出資或利用自己的人脈進行
25 裝修現場、租用場地、投放廣告、招商、招聘業務與管理人員、
26 進貨、拆運設備等等，且互相告知工作進度，直到發現
27 人潮與獲利不如預期，乙○○欲加碼投資硬體設備，甲○○
28 欲結算損益，兩人想要的發展方向不同而爭執停滯為止。而
29 系爭工程是甲○○因負責裝修場地而使原告施作，並非乙○
30 ○或台北家居公司委託原告承攬裝修工程。要言之，原告公
31 司之名稱於前開乙○○、甲○○之間的對話中自始未曾出現

01 過，乙○○或台北家居公司自不可能產生與原告公司成立承
02 攬契約之合意。既然自始並無承攬合意存在，自不會因為展
03 覽經營不順利，乙○○與甲○○二人事後就公司權益分配或
04 合作虧損費用分攤之事宜發生糾紛而自動轉變成原告與被告
05 間成立承攬契約關係。原告先位依承攬契約關係向被告二人
06 請求給付工程款，核屬無據。

07 (三)按民法第179條規定不當得利之成立要件，必須無法律上之
08 原因而受利益，「致」他人受損害，且該受利益與受損害之
09 間有因果關係存在。從而因給付而受利益者，倘該給付係依
10 有效成立之債權契約而為之，其受利益即具有法律上之原
11 因，自不生不當得利問題。從前開對話紀錄可知，原告本件
12 請求工程款之相關工程施作進度實際上均為甲○○所安排，
13 而乙○○係與甲○○討論規劃裝修的事項，並無指示原告公
14 司的意思（承前，對話中並無出現原告公司名稱）。既然原
15 告是在甲○○的指示下施作系爭工程，被告又是基於與甲○
16 ○約定合作的關係而使用裝修好的系爭展場，準此，原告支
17 出裝修費用與被告使用系爭展場取得利益各有法律上原因，
18 且原因各自不同，並無不當得利可言，況被告取得使用利益
19 並未「致」原告支出裝修費用，原告所主張受損的「費用」
20 並非被告造成，原告自無從請求被告返還不當得利。

21 (四)至原告另聲請鑑定系爭展場現場裝修的工程項目、數量為
22 何，是否與原告所提出估價單、設計圖、請款之項目數量相
23 符，原告之請款單所列價格是否符合市場行情，如不符合行
24 情，則依一般市場行情價格應該為何（見本院卷第375頁）
25 等事項，因其所主張請求權要件於法不合，已如前所述，自
26 無進一步調查實際施工狀況與價格合理性之必要，尚毋庸依
27 其聲請為鑑定，併此敘明。

28 四、綜上所述，原告主張被告二人其中一人與之成立承攬契約關
29 係或享有不當得利致其受有損害云云，未舉證以實其說，為
30 不足取。從而，原告先位依系爭工程承攬契約、備位依不當
31 得利之法律關係請求：①被告台北家居公司給付437萬7,032

元，及自起訴狀繕本送達被告翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息、②被告乙○○給付437萬7,032元，及自112年7月26日民事追加被告聲請狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息、③前二項給付，於任一被告已為給付後，他被告於其給付範圍內免給付義務，為無理由，應予駁回。又原告之訴既經駁回，其所為假執行之聲請即失所附麗，爰一併駁回之。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊或防禦方法及證據，核與判決之結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

六、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中 華 民 國 112 年 12 月 22 日

工程法庭 法 官 石珉千

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 112 年 12 月 29 日

書記官 楊婉渝