臺灣臺北地方法院民事判決

114年度智字第4號

原　　告　東杰生醫有限公司

000000000000000000

法定代理人　陳夢琦

訴訟代理人　蔡憶鈴律師

被　　告　荊暄恩（原名：荊湘云）

000000000000000000

訴訟代理人　陳建宏律師

上列當事人間請求損害賠償等事件，本院於民國115年7月28日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

一、原告之訴及其假執行之聲請均駁回。

二、訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

壹、程序部分：

一、原告主張被告違反兩造間經銷合作合約書（下稱系爭契約），且侵害其之營業秘密及著作權，依營業秘密法第12條第1項、第13條及著作權法第88條等規定而為請求，堪認本件屬於智慧財產及商業法院組織法第3條第1款所定之智慧財產第一審民事事件，本應專屬智慧財產及商業法院管轄。惟系爭契約第10條第4項約定：因本合約所生爭議，雙方同意以本院為第一審管轄法院（見智卷一第64頁），揆諸民事訴訟法第24條、智慧財產案件審理法第9條第1項但書規定，本院對本件亦有管轄權，合先敘明。

二、原告起訴時請求被告給付新臺幣(下同)2,380,000元本息，嗣於訴訟繫屬中擴張訴之聲明，改為請求給付2,405,200元本息（見智卷一第519頁），依民事訴訟法第255條第1項但書第3款規定，應准許其變更。

貳、實體部分：

一、原告主張：原告以銷售「傑立高成長果凍」、「傑立高粉

寶」等兒童成長營養品（下合稱系爭商品）為業，且首創「成長曲線管理師」之資格認證，推廣兒童成長相關知識，並頒發合格證書以為認證。被告於民國112年1月4日與其簽訂系爭契約，擔任臺灣南區行政總監，受原告委任負責招募、培訓、管理次經銷商即成長曲線管理師，並可抽取系爭產品之差價作為報酬，兩造間有經銷商之委任契約關係，於112年底時，被告在臺灣南區之經銷組織有35人。詎被告自112年12月間起，將其次經銷商35人全數轉移至天美藥業股份有限公司（下稱天美公司），以「兒童成長管理師」名義，銷售與系爭商品類似之商品，侵害原告之營業秘密，致原告受有每年至少2,049,080元之營業損失，並受有至少350,000元之培訓費用損害。此外，被告在職期間，原告曾於111年12月間出資聘請訴外人林仁蔚（即溏威攝影工作室）為被告拍攝形象照（檔名：CON9385.jpg，下稱系爭形象照），系爭形象照之著作人格權及著作財產權均屬於原告。然被告未經原告同意，即於113年3月25日，擅自在個人Facebook專頁上張貼系爭形象照，宣傳其於天美公司之經銷事業，侵害原告之著作權，應賠償30,000元。再者，原告為幫助被告推展臺灣南區經銷業務，曾出借場地並出資布置，更添購辦公桌椅設備而支出25,200元，然被告竟將上開場地與設備用於自身事業，致系爭契約無法繼續履行，原告支出上開費用之目的不達，被告亦應賠償此無益費用。爰依營業秘密法第12條第1項、第13條規定、系爭契約第9條第3項約定、民法第544條、第227條、第179條規定，擇一一部請求給付營業利益損失或懲罰性違約金2,000,000元；依民法第184條第1項前段、後段、第2項規定，擇一請求賠償培訓費用損失350,000元；依著作權法第88條、民法第184條第1項前段、後段、第2項規定，擇一請求賠償侵害系爭形象照著作權之損害30,000元；另依民法第227條第2項、第179條規定，擇一請求賠償購置辦公桌椅設備之損害25,200元等語。並聲明：㈠被告應給付原告2,405,200元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償

日止，按週年利率5%計算之利息。㈡願供擔保，請准宣告假執行。

二、被告辯以：被告原為原告之經銷商，買斷系爭商品後轉賣予次經銷商，以獲取利潤，並未另向原告收取報酬，亦未允為處理事務，所謂行政總監只是便於推廣之稱呼，兩造間只有買賣契約，並無委任關係存在。兩造間之系爭契約關係已於113年2月22日合意終止，況原告於同年4月23日亦寄發電子郵件予全體經銷商，宣布取消與被告之經銷關係，至此兩造間已無契約存在。原告之商業模式、定價結構及產品成分均為公開資訊，並無秘密性，並非營業秘密，況被告自始無從接觸原告商品之成分劑量、製造流程及原物料成本，而天美公司早在110年間即開始生產與系爭商品類似之商品，與被告無涉，被告顯無侵害原告營業秘密之行為。又兩造間從未約定被告不得從事其他行業，且被告與其他經銷商均得自行選擇是否繼續與原告合作。被告並未惡意挖角，原告主張營業額減少，與被告無涉。又經銷商係自費參加成長曲線管理師之培訓課程，原告未支出費用，其所稱培訓費用損害，亦無根據。至於系爭形象照，係原告於聖誕節活動期間委請攝影師前來拍攝，原告當時即已開放被告自行取用，被告合理使用自己照片，並無不法侵害著作權可言等語。並聲明：㈠原告之訴及其假執行之聲請均駁回。㈡如受不利判決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

三、本院之判斷：

㈠系爭契約之解釋：

1.按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之辭句，民法第98條定有明文。惟契約文字業已表示當事人真意，無須別事探求者，即不得反捨契約文字而更為曲解，此有最高法院77年度台上字第607號、86年度台上字第3873號民事判決意旨可參。又主張當事人之真意與契約文義不符者，就另有真意一節，除應具體主張外，當應提出足供法院為探求真意之證據資料，如主張之事實與證據資料不能動搖

契約文義者，仍應先本於文義為真意之探究，此有最高法院108年度台上字第370號民事判決意旨可參。至若契約文義不明確，為使之明確，應為意思表示之解釋；若意思表示不完備，為使之完備，應為意思表示之補充。解釋意思表示端在探求表意人為意思表示之目的性及法律行為之和諧性，解釋契約尤須斟酌交易上之習慣及經濟目的，依誠信原則而為之。關於法律行為之解釋方法，並應以當事人所欲達到之目的、習慣、任意法規及誠信原則為標準，合理解釋之，且應將目的列為最先，習慣次之，任意法規又次之，誠信原則始終介於其間以修正或補足之，此有最高法院99年度台上字第2004號民事判決意旨可參。

2.查原告以銷售系爭商品為業，並與其他協會合作對經銷商發給成長曲線管理師之認證，以為經銷，被告於112年1月4日與原告簽訂系爭契約，擔任臺灣南區行政總監，於112年底時，被告在臺灣南區之經銷組織有35人，為兩造所不爭執（見智卷一第577-578頁），並有組織架構圖在卷足憑（見智卷一第67頁），觀諸該組織架構圖，可知被告為行政總監，旗下之次經銷商依其等級，分別稱為「業務總監」、「（成長曲線）管理師」。而系爭契約第4條第4項固約定：「〔被告〕招募次經銷商時，應詳盡說明其須取得〔原告〕認證及雙方權利義務等事項，必要時得由〔原告〕協助，並應以善良管理人之注意義務監督次經銷商遵守〔原告〕關於品牌核心價值、產品、銷售流程、售後服務、收款及退換貨等事宜之相關規範，並提供必要協助，並應定期輔導次經銷商關於本產品之相關知識。」（見智卷一第59-60頁）然而，此係規定被告招募、協助及監督次經銷商之義務，並非競業禁止之約定。原告自承：原告負責人創立公司之目的，是要協助沒有專業之人有自己的事業，有許多成長曲線管理師是在本業之外經營原告之事業。原告與總監、成長曲線管理師間並未書面約定競業禁止條款，原告亦未要求經其培訓完成之成長曲線管理師不得離職或跳槽至其他公司等情（見

智卷一第428-429頁），堪認不僅兩造間無競業禁止約定，原告與其他經銷商間亦無競業禁止約定。倘若原告與被告等行政總監確有競業禁止之約定，本當形諸文字，明訂於契約書內，然現今契約書內既無相關記載，應認兩造間就競業禁止義務，意思自始從未合致。

3.按契約對價之均衡，雖可依據誠信原則納為契約解釋之參考因素之一，惟在商業契約中，契約當事人締結契約時，通常已本於其智識經驗、專業判斷，詳細考量交易之條件，認為該交易對彼此均屬有利，對價亦可接受，始行成交締約，並將契約形諸文字，故法院應本於謙抑之立場，尊重其契約之文義，不宜以後見之明、局外人之觀點，動輒率認契約對價不均，遽行排斥契約文義而不用，而別為他解，以免使契約之權利義務關係流於浮動，使當事人陷於不測之風險中。查系爭契約第4條第3項固約定：「因〔被告〕輔導地區之次經銷商與其推薦之經銷商為策略聯盟，擴大本產品之經營銷售規模者，〔原告〕同意依次經銷商之合作對象類別及其旗下成長管理師之銷售組數，分別給予每組2,655元或1,897元之銷售折讓。」（見智卷一第59頁），足見被告得因次經銷商售出商品，獲得銷售折讓之差價利益，然依據契約文義，此係被告「輔導地區之次經銷商與其推薦之經銷商為策略聯盟，擴大本產品之經營銷售規模」之對價。原告執此主張：因行政總監受有較高之佣金報酬，故有較高之管理義務，不得銷售與原告公司相同之兒童成長產品云云，顯與契約文義不符，曲解上述銷售折讓之給付目的，並課與被告無法預見之義務，並不足採。

4.所謂附隨義務，為履行給付義務或保護當事人人身或財產上利益，於契約發展過程基於誠信原則而生之義務，包括協力義務以輔助實現人之給付利益。倘債務人未盡此項義務，得依民法第227條之規定行使其權利，此固有最高法院98年度台上字第78號、100年度台上字第2號民事判決意旨可參。然經銷商、經紀人同時經銷多種品牌之類似商品或服務，實屬

平常，例如坊間藥局常同時販賣不同品牌之感冒藥、胃藥，保險經紀人亦常同時代理多家保險公司之保險契約，均甚為常見，此為自由市場之常態，難認有何牴觸誠信原則之處。原告主張：被告應有不銷售其他類似產品之附隨義務云云，亦無根據。是以，被告與其他經銷商既不負競業禁止義務，則其等加入其他公司之經銷體系，或販售與系爭商品類似之商品，均未違反系爭契約，自難認被告加入天美公司有違反何契約義務可言。

5.系爭契約第9條第3項約定：「〔被告〕有下列情事，〔原告〕得終止本合約，並取消〔被告〕經銷商之資格，〔原告〕並得請求懲罰性違約金1000萬元。如致〔原告〕或第三人蒙受損失時，〔被告〕並應負全部賠償責任，包括但不限於律師費、罰金等：1.違反〔原告〕營運管理規範、故意鑽研規範漏洞，或有煽惑他人之具體情事，而影響團隊合作……」（見智卷一第63頁）。所謂「煽惑」即煽動鼓惑、鼓勵慫恿之意，然上開約定並未記載其所禁止之煽惑目的為何（亦即禁止被告「煽惑」他人「作何事」），文義不明確，參酌後述「影響團隊合作」一語，可見此條文目的在於維持原告經銷組織之順暢運作，故所謂「煽惑他人之具體情事」，應係指煽惑他人違反與原告間之契約，使其經銷組織癱瘓之情形而言。然而，原告與被告、其他經銷商間既無競業禁止義務之約定，被告及其他經銷商本可自由兼營其他公司之經銷事業，並未違反與原告間之契約，則被告僅單純邀請他人加入其他公司之經銷事業，未積極煽惑他人脫離退出原告之經銷體系，即非煽惑他人違約之惡意挖角行為，不該當於上述系爭契約第9條第3項第1款所定之事由。

㈡惡意挖角部分：

1.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條本文已有明定。原告主張被告有惡意挖角，使次經銷商脫離原告經銷體系之行為，自應負舉證責任。

2.被告在臺灣南區之經銷組織，於112年底時有35人，業經認定如前，而被告及其次經銷商於112年之營業額共2,049,080元，其中112年第1季為667,220元，而113年第1季營業額共282,980元，且同年1月30日以後即無營業額，固有營業報表在卷足憑（見智卷一第149-153頁）。然而，營業額之多寡，取決於系爭商品之品質優劣、市場評價、總體經濟情況、市場供需及競爭情勢、原告之行銷策略、經銷商個人之能力表現等眾多因素，僅憑營業額之變化，無從遽認被告有惡意挖角之行為。

3.據證人Ａ０３證稱：我在112年、113年間發現，被告之次經銷商即訴外人Ａ０１、蔡雨潔與被告在臉書上貼出合照、互相標記後，就要退掉原告經銷商帳號並退款。我另與訴外人張莉翎、被告有在同一個LINE群組，我不知張莉翎與被告私下如何接觸，但張莉翎本來很熱心經營原告經銷事業，後來卻急轉直下。訴外人曾瀞瑩則稱，被告說願意當她的陪跑教練，本來一度要退出原告經銷商，最後沒退出。而訴外人吳易岑說，被告有跟她說天美公司也在做兒童長高營養品，且暗示天美公司更好。訴外人蔡佩玲則有跟被告買課程，本來想退出原告的事業，最後被我挽留下來。訴外人賴嘉慧跟我轉述，被告要約談及挖角其他管理師，但賴嘉慧自己沒被挖角。訴外人江思慧則是在臉書上貼文，說要去當其他兒童成長事業講師，這與被告有關，但詳情我不記得等語（見智卷二第45-52頁）。

4.然而，經銷商可能因為自己生活時間規劃、事業前景，而決定是否繼續與原告合作，或退出其經銷事業，其原因多端，不可一概而論。其中，證人Ａ０１於本院證稱：我終止與原告之合作，並非受被告煽動，是因為我覺得自己不適合作生意，我與被告本來就是朋友，因被告認識做企業管理的老師，所以才有交流及合照，但這與我要退掉原告之帳號無關，我有去聽過天美公司產品說明會，且買過天美公司幾盒商品，但未擔任天美公司經銷商，被告亦未勸導或要求旗下

次經銷商離開原告，只有管理師主動問起，被告才會告知其目前狀況等語(見智卷二第59-62頁)，而證人Ａ０２於本院證稱：我原本擔任總監，我自己另有本業，所以沒有繼續銷售原告的產品。我旗下的管理師當初也都是兼職經銷，後來因自己的工作或市場狀況等因素而淡出原告之經銷事業等語（見智卷二第55-58頁)，可見證人Ａ０１、Ａ０２（及其旗下經銷商）終止與原告之合作，係因自己的規劃不同，並非被告惡意挖角。而就訴外人蔡雨潔、張莉翎、江思慧部分，證人Ａ０３並未實際見聞被告以何手法挖角，僅以該3人與被告曾有聯絡、或曾張貼天美公司之訊息，即臆測該3人係遭被告惡意挖角脫離原告之經銷體系，均不足採信。至於訴外人曾瀞瀅、蔡佩玲，被告雖有邀請該2人參加天美公司之經銷事業，但此與原告之經營事業本不互斥，該2人本可兼營，既無事證顯示被告有積極煽動該2人與原告終止契約，且該2人最後亦未脫離原告之經銷事業。至於訴外人賴嘉慧自己更未受到原告邀約，純係轉述傳聞，自不能以此認定被告有何惡意挖角行為。

5.被告雖曾向訴外人吳易岑表示：我在天美藥業的產品就是權威醫師他們臨床配方出來的產品，所以我現在就會跟醫療結合，歡迎愛兒童的大家都可以一起來成為我們的夥伴等語，且被告曾邀請訴外人林怡岑參加天美公司之活動、幫忙賣產品等情，有Line語音通話譯文在卷足憑（見智卷一第289頁），然原告既自承其並未要求經銷商即成長曲線管理師不得離職、跳槽或轉職至其他公司（見智卷一第429頁），且觀諸系爭契約，亦未見原告與經銷商約定不得兼營其他經銷事業，則吳易岑、林怡岑本得兼營，亦得轉職，被告雖邀約該2人加入天美公司，然並無事證顯示被告有煽惑該2人脫離原告之經銷體系。

6.原告雖曾收到其他總監要求退款之電子郵件，如訴外人何彩諭之電子郵件略以：其尚有3名管理師名額，盼能釋出予其他總監，並贖回預繳之款項等語（見智卷一第145頁），訴

外人林怡岑之電子郵件略以：其原預訂5個管理師名額，因為南部大停擺，不曉得如何增員，內部亂成一團，盼能出讓管理師名額云云（見智卷一第147頁），然此等電子郵件均未記載被告有何挖角行為，亦難遽認與被告之行為間有何相當因果關係。

7.據上而論，原告所舉證據，均不足證明被告有何惡意挖角原告之經銷商，使之脫離原告之經銷體系，難認被告有何違約之處。原告依系爭契約第9條第3項約定、民法第544條、第227條規定求償，自無理由。

8.按因故意或過失，不法侵害他人之權利者，負損害賠償責任；故意以背於善良風俗之方法，加損害於他人者亦同；違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責任，但能證明其行為無過失者，不在此限，民法第184條第1項前段、後段、第2項定有明文。其中「權利」，原則上限於既存法律體系所明認之權利，而不及於權利以外之利益，此有最高法院112年度台上字第2390號民事判決意旨可參。又所謂「背於善良風俗」，在現代多元及工商發達之社會，不僅指行為違反倫理道德、社會習俗及價值意識，並包括已悖離於經濟競爭秩序與商業倫理之不正當行為，惡性榨取他方努力之成果在內，固有最高法院106年度台上字第1693號民事判決意旨可參。惟查，原告主張營業利益損失、培訓費用之損害等，均非權利侵害，係純粹經濟上損失，與民法第184條第1項之規定不合。原告並未具體指明被告所為觸犯何等法令，亦難認符合同條第2項之構成要件。被告雖邀請吳易岑、林怡岑參加天美公司之經銷體系，然原告本未禁止經銷商兼營、轉職，業經認定如前，且被告亦無欺罔、散布不實資訊等不當競爭行為，其手法尚非惡質，難認已悖離經濟競爭秩序與商業倫理，而達到背於善良風俗之程度。況且，系爭契約第3條第2項約定：「乙方〔按，即經銷商〕應以新台幣（下同，均含稅）48,900元向〔原告〕購入一個創業啟動包綁定一個管理師帳號，創業啟動包（內含8盒一組之本產

品；甲方提供之初、中階成長曲線管理師培訓課程……）」（見智卷一第58頁），顯見原告已向經銷商收取培訓費用，則培訓費用均由經銷商自費負擔，原告顯無培訓費用之損失可言。是以，原告主張被告惡意挖角構成侵權行為，請求賠償培訓費用損失，均不可採。

9.按無法律上之原因而受利益，致他人受損害者，應返還其利益，民法第179條定有明文。然此處請求人得請求返還之範圍，應以對方所受之利益為度，非以請求人所受損害若干為準，此有最高法院61年台上字第1695號民事判例意旨可參。原告主張之賠償營業利益損失，係其所受之損害，並非被告所受之利益，不論原告主張之事實是否屬實，此主張顯與民法第179條之要件不符。

10.是以，原告以被告惡意挖角為由，請求被告賠償營業利益損失、培訓費用損失，均不可採。

㈢侵害營業秘密部分：

1.按因故意或過失不法侵害他人之營業秘密者，負損害賠償責任，營業秘密法第12條第1項定有明文。又所謂營業秘密，係指方法、技術、製程、配方、程式、設計或其他可用於生產、銷售或經營之資訊，而符合左列要件者：①非一般涉及該類資訊之人所知者。②因其秘密性而具有實際或潛在之經濟價值者。③所有人已採取合理之保密措施者，營業秘密法第2條亦有明定。而企業內部之營業秘密，可以概分為「商業性營業秘密」及「技術性營業秘密」二大類型，前者主要包括企業之客戶名單、經銷據點、商品售價、進貨成本、交易底價、人事管理、成本分析等與經營相關之資訊，後者主要包括與特定產業研發或創新技術有關之機密，包括方法、技術、製程及配方等。所謂「秘密性」，應採「業界標準」而非「公眾標準」，即該資訊除一般公眾所不知者外，相關專業領域之人亦不知悉者，始屬之。倘一般人不知悉，但相關業界或專業領域內之人可輕易知悉或取得，即不具有秘密性。是以，如其秘密，僅屬抽象原理、概念，為一般涉及相

關資訊者，經由公共領域所可推知，或不需付出額外之努力即可取得相同成果，均與營業秘密之構成要件不符，此有最高法院107年度台上字第2950號、110年度台上字第2100號刑事判決意旨可參。

2.原告雖主張成長曲線管理師之經銷模式為其營業秘密（見智卷一第520頁）云云，惟依據系爭契約第3條第1項約定，第三人須先參加原告親自或授權開辦之成長曲線管理師系列培訓課程，取得成長曲線管理師資格後，始能經銷系爭產品（見智卷一第58頁）。又證人即原告之行政總監ＡＯ３於本院證述：成長曲線管理師之培訓中，沒有涉及醫療，只有談及一般的健康觀念，就是兒童的吃、動、睡，原告公司會先培訓行政總監，再由行政總監負責培訓下面團隊，任何人只要願意繳交這筆經銷權限的費用，就可以報名參加培訓，大部分的經銷商上完課都可以通過考試等語（見智卷二第51頁）；且證人ＡＯ３另於臺灣高雄地方檢察署114年度偵字第3787號背信案件（下稱另案）之檢察事務官詢問中證稱：原告公司有約600至700人取得成長曲線管理師資格，目前沒有人沒考過成長曲線管理師等語（見智卷一第536頁）。據此可見，所謂成長曲線管理師，只是原告自行創設之經銷商資格，其雖號稱有培訓及考核，但其培訓內容只是「一般的健康觀念，就是兒童的吃、動、睡」（見智卷二第51頁），難認有何獨創之處，且其培訓講師只是原告之行政總監，並非醫師、營養師等專業人員，而應徵者在受訓後，幾乎所有人均可通過考核，獲得成長曲線管理師之資格，成為原告之經銷商，足見其培訓之知識內容並非甚難，篩選門檻亦不嚴格。又證人ＡＯ３雖於本院證稱：原告之行政總監開會時，會拿到簡報檔案，原告公司於開會時說在校園舉辦的宣傳活動、衛教活動、健康講座，或是在經銷通路上與其他對手做區隔、競爭的方法及管理師的培訓方法都是營業秘密等語（見智卷二第48-49頁），然原告僅提出該簡報之封面翻拍畫面（見智卷一第167頁），其內容不詳，自無從認定其內容

具有秘密性。據此，所謂成長曲線管理師之經銷模式，並非一般公眾、相關專業領域之人均不知悉之專業知識，難認有何秘密性，故非營業秘密。

3.又系爭契約第7條第3項雖約定：「乙方充分知悉因經銷本產品始能得知甲方關於本產品經營銷售之商業模式，為甲方之營業秘密，如未經甲方同意，另以自己或第三人名義為相同事業之經營者，視為乙方侵害甲方之營業秘密。」（見智卷一第62頁）。而被告與原告終止合作後，曾加入天美公司，並曾以「兒童成長管理師」之頭銜活動，有被告113年3月6日Facebook貼文在卷足憑（見智卷一第171-173頁），此與原告所用之成長曲線管理師頭銜雖然類似，但頭銜本身並無秘密性，並非營業秘密。除此以外，原告就其所謂成長曲線管理師之經銷模式，僅泛稱「吃、動、睡」等抽象概念，其具體內容並不明確，而原告亦未具體主張、證明被告於天美公司經銷產品時，曾有利用相同經銷模式之具體事實，難認被告有何「為相同事業之經營」，而應視為侵害營業秘密之行為。

4.據此，原告主張被告侵害其成長曲線管理師經銷模式之營業秘密，據此請求賠償營業利益損失，並不可採。

㈣侵害著作權部分：

1.按出資聘請他人完成之著作，除受僱人於職務上完成著作之情形外，以該受聘人為著作人，但契約約定以出資人為著作人者，從其約定；依前項規定，以受聘人為著作人者，其著作財產權依契約約定歸受聘人或出資人享有，未約定著作財產權之歸屬者，其著作財產權歸受聘人享有；依前項規定著作財產權歸受聘人享有者，出資人得利用該著作，著作權法第12條定有明文。又著作係指屬於文學、科學、藝術或其他學術範圍之創作，著作權法第3條第1項第1款亦有明定，故創作如符合「原創性」（即著作人自己之創作，非抄襲他人者）及「創作性」（即符合一定之「創作高度」）二項要件，即屬受著作權法所保護之著作。就照片而言，攝影者在

拍攝時如針對選景、光線決取、焦距調整、速度之掌控或快門使用等技巧上，具有其個人獨立創意，且達到一定之創作高度，其拍攝之照片即屬攝影著作而受著作權法之保護，此有最高法院106年度台上字第775號民事判決意旨可參。

2.原告於111年12月間出資聘請訴外人林仁尉（即溏威攝影工作室）為被告拍攝系爭形象照，為兩造所不爭執（見智卷一第577-578頁），並有系爭形象照之影本在卷可查（見智卷一第185頁），而系爭形象照為專業攝影師拍攝，就照片內容觀之，已呈現攝影師在拍攝時針對選景、光線決取、焦距調整等技巧上具其個人獨立創意，且達到一定創作高度，揆諸上開說明，應認屬著作權法第5條第1項第5款規定之「攝影著作」。又原告曾向林仁尉詢問系爭形象照之著作權歸屬，而林仁尉回稱：「理論上我這邊合作拍攝，都是付費方有著作權」等語，有Line訊息截圖在卷足憑（見智卷一第177頁）之對話紀錄，足認原告與林仁尉曾約定系爭形象照之著作權人為原告。

3.被告有將原告存在雲端之系爭形象照下載後張貼於個人Facebook頁面，為兩造所不爭執（見智卷一第577-578頁），且有Facebook頁面截圖在卷足憑（見智卷一第191-193頁），堪認被告確有「重製」及「公開傳輸」系爭形象照。然據證人Ａ０１於本院證稱：我也有拍攝類如系爭形象照之形象照，原告有將拍攝之形象照電子檔放在雲端供受拍攝者下載，原告當時說可以將形象照放在自己的Facebook、Instagram等頁面上使用，沒有限定用途等語（見智卷二第60-61頁），可見原告確有同意被告下載系爭形象照，且並未明確限制用途。證人Ａ０３雖於本院證稱：形象照是原告拍的，常識上就是只用在公司業務上，大家應該要有共識，原告有無特別宣達，我忘記了等語（見智卷二第49頁），然此僅為證人Ａ０３之個人意見，並不足以證明原告於授權時有明確限定用途。故原告開放下載時，已為未限定用途之無保留授權，被告嗣後重製、公開傳輸，亦未侵害原告之著作權。是

以，原告依著作權法第88條、民法第184條第1項前段、後段、第2項規定，擇一請求賠償侵害系爭形象照著作權之損害30,000元，並不可採。

㈤購置辦公桌椅設備部分：查證人Ａ０２於本院證稱：高雄市○○區○○○路000號場地，是我無償提供給原告及所屬人員使用，現場椅子與「東杰生醫」看板，是原告出資購買與裝設，椅子還放置於上開場地，原告可去取回。上開場地只要是原告人員都可使用，不限於被告或被告旗下經銷商等語（見智卷二第53-54頁）。據此可知，原告雖支出費用製作看板、布置場地，並購入椅子等，有收據在卷足憑（見智卷一第309-311頁），但該場地是供原告及其所屬人員使用，其中固包含被告在內，但該場地並非專供被告使用，原告現今仍得取回上述椅子、看板等物，其財產並未減少，並無損害可言，且該等物品並未成為被告所有，被告自未受有利益。是以，原告依民法第227條第2項、第179條規定，請求被告賠償購置辦公桌椅設備之損害25,200元，均不可採。

㈥本院已獲得結論。就系爭契約已否、如何終止，兩造雖有爭執，然此已不影響結論，已無討論之必要。

四、綜上所述，原告依營業秘密法第12條第1項、第13條規定、系爭契約第9條第3項約定、民法第544條、第227條、第179條規定，請求被告賠償營業利益損失或懲罰性違約金2,000,000元本息；又依民法第184條第1項前段、後段、第2項規定，請求被告賠償培訓費用350,000元本息；另依著作權法第88條、民法第184條第1項前段、後段、第2項規定，請求被告賠償侵害系爭形象照著作權之損害30,000元本息；再依民法第227條第2項、第179條規定，請求被告賠償購置辦公桌椅設備之損害25,200元本息，均無理由，應予駁回。

五、原告之訴既經駁回，其假執行之聲請亦失所依附，爰併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘主張、攻擊防禦方法及所提證據，經本院審酌後，均不影響本件判決結果，故不逐一論

駁，併此敘明。

七、據上論結，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　　115　　年　　8　　月　　28　　日

民事第三庭 法　官　王沛元

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　　115　　年　　8　　月　　28　　日

書記官　葉愷茹