臺灣臺北地方法院民事判決

115年度訴字第1896號

原　　告　股感資訊股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　廖偉盛

訴訟代理人　殷耀晨律師

被　　告　台安醫藥股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　張彩穎

訴訟代理人　李耿誠律師

上列當事人間請求給付款項事件，本院於民國115年7月30日言詞辯論終結，判決如下：

主　文

被告應給付原告新臺幣壹佰叁拾萬貳仟元，及自民國一百一十五年二月十日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之三十，餘由原告負擔。

本判決第一項於原告以新臺幣肆拾伍萬元為被告供擔保後，得假執行。但被告如以新臺幣壹佰叁拾萬貳仟元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

一、原告主張：

㈠兩造於民國114年2月14日簽訂台安醫藥客製化產品系統開發專案合約書（下稱系爭契約），約定由原告依被告需求，就藥局數位化轉型執行研究、規劃、設計及開發工作，服務費用以每人每日新臺幣（下同）8,400元計算，上限625人日，總價款上限為525萬元，並約定由原告提出工作成果驗收單及費用請款單後，經被告確認後，給付原告價金。

㈡被告於簽約後陸續提出多項需求，已施作項目如附表「項目」、「原告主張及說明」欄所載，各項工作所使用之人日

均載於費用請款單亦如附表「費用」欄所示，原告於114年12月24日將114年6月至10月間之執行成果及費用，以服務成果驗收確認單（下稱系爭確認單）寄送被告確認，請求被告於115年1月9日前將款項給付原告，已提供被告10日之確認時間，被告於本院亦自承確實有收到系爭確認單，然被告未提出異議或表示驗收不合格，應認被告不爭執原告已完成之工作內容，依系爭契約第4條第3款約定視為驗收合格，被告自應於115年1月9日前依據系爭確認單所載金額給付原告420萬元。

㈢系爭契約係針對被告藥局數位化升級之單一專案，工作項目、計價方式及總價均已有約定，並非被告所稱之框架契約，系爭契約第1條之約定顯見兩造訂定系爭契約時，已就契約必要之點明確約定，被告臨訟答辯兩造意思表示未合致有違誠信原則，因被告需求不明確，多係於會議或LINE群組討論過程陸續提出，原告再依需求進行研究、規劃、提出建議及開發，故系爭契約非單純系統建置，兼具顧問及系統建置性質之混合契約。又研究被告原有商業模式、釐清需求、規劃及提出建議，屬原告依約應履行之工作，故即使部分項目尚處於研究、規劃階段，亦不能因此認定原告未履行契約，被告確實已提出需求，且兩造更已進行實質討論研究，原告隨進度提出成果，兩造甚至曾經就原告執行成果進行討論，被告自應於115年1月9日前給付原告420萬元。被告未依期付款後，原告於115年1月14日寄發存證信函催告被告於函到5日內付款，否則將依系爭契約第6條第1項第⑴款前段約定終止系爭契約，嗣因被告仍未付款，原告再於同年月21日寄發存證信函終止系爭契約，並請被告就後續如何處理與原告聯繫，被告均未回應，爰依系爭契約第3條第1項、第6條第2項第1款、第3項之約定、民法第231條第1項、第260條、第263條、第548條第2項規定提起本訴等語。

㈣並聲明：

1.被告應給付原告420萬元暨自115年1月10日起至清償日止按

年息5%計算之利息。

2.原告願供擔保請准宣告假執行。

二、被告則以：

㈠兩造雖於114年2月14日簽署系爭契約，然依系爭契約第1條、第3條第1項、第4條第1項之約定，可知系爭契約性質上僅為框架合約，兩造自始未明確約定規格標準、開發範圍及驗收基準，原告需進一步進行規劃、設計，並提出供被告確認規格、進行時程等項目，兩造就必要之點達成合意後，始就該特定之客製化產品系統成立個別之承攬關係另訂契約，並受框架協議所拘束，原告簽訂系爭契約後，從未提出規劃與執行計畫供被告確認，雙方未約定專案所需之具體功能、內容與各階段時程，實質之個別承攬契約未成立生效，詎原告突然於114年12月20日向被告提出系爭確認單，逕自以Google雲端硬碟連結交付簡略之若干檔案，原告所交付之物非雙方合意之標的，被告無法驗收，原告無從片面主張其已完成契約義務並請求驗收。

㈡況原告所提系統功能簡陋，均不足以作為實體門市營運所需之POS系統使用，充其量僅屬一般網路銷售或團購用途之簡易管理系統，甚至連最基本之廠商資料維護功能亦付之闕如，顯不具420萬元價值：

1.基本資料管理功能僅具備雛形：商品建檔維護、印表機管理及門市設定維護僅具新增、查詢及修改等基本功能；權限設定維護欠缺細部權限分級及管理機制。

2.銷售管理功能欠缺實體門市營運所需完整機制：POS訂單功能僅有單一結帳頁面及交易查詢功能，無從確認是否具備電子發票串接能力；發票處理僅有列印、補印及作廢功能，非一般實體門市POS系統於收銀結帳時即時開立發票之作業流程；會員寄放功能僅具存放及提取功能；團購處理功能僅具取貨及付款查詢功能；會員資料維護僅具新增、查詢及修改等基本功能；活動管理功能僅有折扣及組合商品設定功能，欠缺完整且具彈性之行銷活動模組。

3.與被告公司既有之台安POSERP系統相互比較，明顯原告所提出系統之功能嚴重不足，系統核心功能如應具備完整之庫存管理、進出貨管理、退貨管理、應收帳款管理及應付帳款管理均付之闕如，原告向被告請求高達420萬元之開發費用與市場行情顯不相當。

㈢兩造於114年4月至5月間之互動內容，係被告向原告說明期待之系統方向，並於114年5月12日提供其他POS系統畫面供原告參考，原告人員嗣後於LINE群組中亦表示需約個時間討論後續合作的方式等，足見兩造當時仍處於初步需求訪談及合作模式討論階段，附表所列費用亦未包含114年4月至5月間之任何工作項目，原告主張其自114年4月起即已開始設計規劃云云，顯有矛盾。縱認系爭契約工作內容包含研究、規劃等事項，原告人員於114年7月18日LINE群組仍表示：「7/28這週股感會給出明確工作排程表。」，足見兩造未就專案各階段之工作內容及履約時程達成合意。原告人員於114年7月21日於LINE群組表示：「下週若POS的開發規劃，蔡藥師看過覺得沒問題，未來我會每週跟您約時間，到台南跟您回報開發進度，畢竟是量身定做的POS系統，這樣才能契合台安的需求。」，可知POS開發規劃仍有待被告審閱確認後，始能進入後續開發，嗣兩造未就POS系統之開發規劃進一步達成共識，未開始依約進行定期進度回報，僅係進行需求蒐集、意見交換或合作模式討論，難認兩造已進入實質履約階段，原告提出POS系統UI/UX設計畫面係原告遲至114年12月始單方提出予被告參考，兩造從未就該等內容進行確認。

㈣綜上，系爭契約就具體開發內容、履約時程及驗收標準，均有待兩造確認，原告迄未完成相關確認程序，兩造就客製化系統之個別承攬契約尚未成立，是原告所提出之開發規劃及設計成果，係未經被告確認同意之內容，自不得據以請求報酬等語資為抗辯。

㈤並聲明：

1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。

2.願供擔保，請准宣告免為假執行。

三、經查，兩造於114年2月14日簽立系爭契約，嗣原告於114年12月24日向被告提出系爭確認單，並於115年1月15日以存證信函催告被告給付服務費420萬元，再於115年1月21日以被告未給付服務費為由終止系爭契約等情，有系爭契約、系爭確認單、存證信函在卷可稽（見本院卷第17至26頁），復為兩造所不爭執，此部分事實堪可認定。

四、得心證之理由：

㈠按框架契約主要作用係為當事人間長期合作、重複交易提供原則性總括之基礎契約框架，對其中普遍適用之契約條件事先為約定，此類契約在締約之際尚未指定當事人具體之給付數量，需待當事人有需求時，再藉由個別契約約定具體給付之數量。框架契約僅有強迫當事人雙方於後續締結個別契約時，將框架契約所定條件訂入契約之效力。是框架契約為不完全契約型態，係將部分契約成立之必要之點留待後續個別契約中再行合意，故需後續個別契約成立生效，始得依該個別契約請求履行框架契約擬定之條款。

㈡系爭契約前言記載：「緣乙方（指原告）為甲方（指被告）進行台安醫藥客製化產品系統開發專案（以下簡稱本專案），甲乙雙方特立本合約書並議定下列條款，以茲共守」；第1條約定：「工作項目：乙方應依甲方需求，執行本專案相關之研究、規劃、設計與開發工作，包含但不限於專案所需功能、內容與時程等，雙方已另行確認據此執行」；第2條約定：「合約期間：自簽約日起至服務天數使用完畢之日止」；第3條約定：「合約標的價款及付款條件：1.乙方受託完成本專案，總價款為新臺幣（下同）5,250,000元整（含稅），服務上限625人日，每人日以8,400元（含稅）承攬。乙方每月提出工作成果驗收單及費用請款單，經甲方確認內容及金額無誤後，依甲方會計作業規定入乙方指定帳戶：…2.於本合約期間內，如有因甲方變更規格、或其他因可歸責於甲方之事由，致乙方於履行受託範圍

而超過合約範圍、或致使乙方產生額外之工作時，甲乙雙方應另議收費方式」；第4條約定：「交付及驗收及應通知事項：1.乙方應於本合約簽署後立即進行本專案規劃與執行，並依雙方約定時程交付各階段工作成果，甲方應自各階段工作成果交付翌日起辦理驗收程序，如經驗收合格者，甲方所屬人員應於各階段驗收書上簽名確認。2.本專案若經驗收後未符合雙方約定之規格標準，乙方應於雙方協議之時間內依甲方指示進行修正與交付，直至驗收合格為止。3.如甲方於交付或修正後十個工作日內，未具體向乙方表示驗收不合格之處，視為該階段之工作成果已驗收合格」（見本院卷第17頁）。

㈢由上開約定可知，系爭契約係被告委請原告為顧問，且進行產品系統開發之研究、規劃、設計與開發工作，並由原告給付報酬，原告亦陳述：系爭契約是原告替被告進行系統的開發，建置系統作為被告的商業使用，是客戶會員的管理系統。系爭契約之締結緣由乃被告欲自傳統藥局進行數化之發展,成為能善用數據進行相關銷售、發展之現代化藥局，故與原告合作，由原告提供顧問及相關系統建置，如POS系統、社區藥局及電商網站之專業服務等語（見本院卷第56、71頁），並提出簡報為證（見本院卷第79至82頁），而系爭契約已約定工作內容、契約總價款、工作交付、驗收、請款程序，可見兩造就系爭契約必要之點已意思表示合致。雖系爭契約約定原告工作內容即產品系統之研究、規劃、設計與開發工作之功能、內容與時程須經兩造另行確認及執行，原告並依兩造約定時程交付各階段工作成果，即原告須因應被告之需求去進行上述工作，被告之需求為何、產品系統應具備何種功能、內容，原告完成各工項之時程為何等固須經兩造討論、確認，然此係因系統開發、建置工作之本質使然，系爭契約既已約定原告須完成系統研究、設計、規劃、開發、建置等工作，亦約定被告應給付之報酬數額，即已確認兩造之契約給付義務，並無兩造給付內容未確定，需待被告

有需求時，再締結個別契約確認兩造給付義務之情事，系爭契約並非兩造為長期合作，重複交易提供原則性總括之基礎契約框架之框架契約，至為明確。是以，被告抗辯系爭契約為框架契約等語，並非可採。

㈣又系爭契約第1、2、4條約定，原告應於系爭契約簽署後立即進行專案規劃與執行，並依兩造約定時程交付各階段工作成果，被告應自各階段工作成果交付翌日起辦理驗收程序，原告每月提出工作成果驗收單及費用請款單，經原告確認內容及金額無誤後，依被告會計作業規定入原告指定帳戶，且就驗收程序，兩造特別約定若經驗收後未符合雙方約定之規格標準，原告應於雙方協議之時間內依被告指示進行修正與交付，直至驗收合格為止。如被告於交付或修正後10個工作日內，未具體向原告表示驗收不合格之處，視為該階段之工作成果已驗收合格。而系爭契約之所以約定兩造須先討論確認各工作時程，原告須按約定之各工作時程交付工作成果之目的，即係為確認原告依各約定工作時程應完成之工作內容，並俾利被告驗收工作成果及監督原告之工作進度，再據而給付服務費。本件原告於114年12月24日交付系爭確認單（見本院卷第21、22頁）予被告，為兩造所不爭執（見本院卷第186頁），而系爭確認單備註欄記載：「本服務驗收確認單僅就2025年6月至2025年10月期間之執行成果進行確認。請於收受本確認單五（5）日曆天內完成確認；如經確認無誤，敬請於2026年1月9日前，將相關款項匯入合約所指定之帳戶」，足見原告係請求被告驗收114年6月至同年10月期間之工作成果並給付服務費，惟綜觀原告提出之對話紀錄，原告於114年7月5日傳送：「蔡藥師早安，以下幾個事項和蔡藥師更新我們這邊的進展：1系統的進行狀況，我們這邊花了些時間把台安對商業的想像整個通盤梳理一遍。在對應到那系統方面我們這邊可以怎麼做，才能夠順利協助台安推進商業擴展。在商業面向，會分成兩大面向下探，在系統能夠如何發展…目前已經在準備簡報和部分系統的畫面展

示設計。開發時程上，我們目前還在安排和討論中，當天也會說明我們對時程節奏的想像安排，這部分可以當天一起討論。7/11週五簡報內容會包含～台安在挑戰商業課題，我們對不同市場的理解分析～對以上系統分別進行規劃及展示說明～對整體時程節奏安排進行說明和討論」（見本院卷第135、136頁），另原告於114年7月18日傳送：「之後Alan每週1-2天會在文作7/28這週股感會給出明確工作排程表」（見本院卷第91頁），可見於7月28日前，兩造尚未就工作時程討論、約定。又依上開對話紀錄固可見原告表示將於114年7月28日提出明確工作排程表，然原告於本件訴訟均未提出兩造間已對各工作之工作時程達成合意之相關證據，自難認兩造已約定各工作時程，且原告亦未依系爭契約約定於各約定時程交付各階段工作成果並按月請款，而係於114年12月24日一次提出114年6月至10日之工作成果驗收單並要求被告於5日內完成驗收，即與系爭契約約定有違，則縱被告收到系爭確認單後未於10個工作日內具體向原告表示驗收不合格之處，亦難認該當系爭契約第4條第3項視為該階段工作成果已驗收合格之約定，原告主張系爭確認單之工作成果依系爭契約第4條第3項約定視為驗收合格，顯非可採。

㈤依系爭確認單所附附件一費用請款單，其上記載項目、說明、費用如附表所示，包含台安POS201萬6,000元（建置台安客製化POS系統供全門店使用）、社區賦能藥局12萬6,000元（提供系統讓社區藥局可以透過系統與台安醫生連結，並提供各式藥局經營服務）、一頁式電話網站（含後台）42萬元（可以快速拖拉圖片、文案；設定金額、金流，產生一頁式電商服務）、一頁式名片系統25萬2,000元（可以快速拖拉圖片、文字，建置專屬個人名片）、私域團購系統16萬8,000元（可透過藥區、網紅、網紅藥師，發起團購，並且由台安進行供貨與選品）、顧問研究12萬6,000元（保健品訂閱研究、社區藥局研究、POS研究）、市場分析與評估84萬元（協助台安評估多家系統商合作可行性（佑陞、派趣、裕

辰），提供專業分析與建議）、生態策略合作協助25萬2,000元（協助台安與多家大健康領域夥伴建立合作管道（英諾美、習慣健康、Traingo、持續成長、寵資、營養爸爸），擴展潛在合作網路）等內容，本院就原告依被告需求完成工作而得請求之報酬為何，茲審認如下：

1.台安POS（建置台安客製化POS系統供全門店使用）部分：

⑴原告主張此部分已於實質開發階段，並已產出核心程式碼，內容如附表編號1之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費240人日，每人日8,400元，共201萬6,000元，期間為114年6至10月，其中114年6月6人日、7月36人日、8月44人日、9月104人日、10月50人日，而原告主張系爭契約簽立後，原告人員於114年4月10日至被告公司開會，被告之人員蔡京順提出欲針對公司之POS系統進行數據改良；於114年4月22日蔡京順於LINE群組提到欲將被告114年4、5月舉辦之相關活動所參與之客戶資料以IT直接串到POS系統進行智能行銷；114年5月12日蔡京順於LINE群組提供被告所使用之POS畫面；114年7月18日被告總經理王翔提及將於114年7月24日由工程師范宏彬將POS系統安裝於原告總部，以利原告檢測改良；兩造約定於114年7月30日至被告彙報POS與社區藥局工作等資訊進度；114年7月30日會議，原告與被告就已完成之UI/UX畫面設計進行討論等語，並提出之台安藥局策略投資案規劃說明簡報、對話紀錄、POS系統UI/UX設計畫面在卷可稽（見本院卷第79至106頁）。

⑶本院觀之兩造對話紀錄，於114年4月22日，被告人員表示：「這些客人用IT直接串到POS系統智能行銷」，原告人員則回覆：「我們也在串這一塊，社區服務搜集到的數據，到時候串在一起會很壯觀」，被告再於114年5月12日傳送「1E門市單據管理」、「可以參酌的POS畫面」，原告人員回稱：「收到」，原告人員嗣傳送：「Hi鴻達哥，您好，我是股感的冠良。想和您約個時間，討論台安POS/HIS合作後續的方

式，不曉得您最近哪個時段比較方便？若有希望的進行方式，也可以和我說，我這邊會盡力配合安排」、「我們內部今天有同步週五開會的資訊，也有傳訊息和鴻達顧問約時間討論過後續合作模式，待討論和看過檔案後，我們也在和台安這邊更新」，被告回覆：「如果寶佳狀況多我們自己來建置也可以」，原告再陳述：「了解！我們也是想說了解狀況後和您們討論我們建議的做法，幾天我們盡快把各方資訊確認」，嗣於114年7月18日被告人員陳述：「近況：星期四（2025/7/24）范工程師會將Pos安裝於股感總部」，被告人員於114年7月21日再傳送：「同仁到台安駐點時間再麻煩列上來謝謝」、「這個群會最直接快速溝通的想法再麻煩了」，原告人員則回覆：「蔡藥師好、王總好下週一或二，我們到台南跟兩位回報POS的開發規劃這兩天時間上，是否有方便的時間？我們配合您下週若POS的開發規劃，藥師看過覺得沒問題未來我會每週跟您約時間，到台南跟您回報開發進度畢竟是量身定做的POS系統，這樣才能契合台安的需求」，於114年7月23日原告人員傳送：「蔡藥師，早想問下週三（7/30）早上方便嗎我跟冠良以及Alan都會過去，有東西我們都會提前都到群組與您匯報」、「蔡藥師早安如果您週三有空檔，要不要週三跟您一起彙報POS與社區藥局工具等資訊。若一起彙報，那下週一二，就不用您額外再給我們時間？」（見本院卷第85至93頁），顯見被告確已提出POS系統需求並與原告進行討論、確認。惟原告自承係於114年7月30日就業已完成之UI/UX畫面設計進行討論等語（見本院卷第75頁），且依上開兩造對話內容，原告人員已表示「有東西我們都會提前都到群組與您匯報」，原告並未提出114年7月30日以後就POS系統有新的開發、建置工作，則原告就POS系統開發建置工作應認僅得請求114年6月、7月合計42人日，共計35萬2,800元（即42×8,400）。

2.社區賦能藥局部分：

⑴原告主張此部分已完成研究、設計規劃，內容如附表編號2

之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費15人日，每人日8,400元，共12萬6,000元，期間為114年7至9月，其中114年7月4人日、8月7人日、9月4人日，而依原告提出之兩造對話紀錄，於114年4月22日，被告人員表示：「這些客人用IT直接串到POS系統智能行銷」，原告人員則回覆：「我們也在串這一塊，社區服務搜集到的數據，到時候串在一起會很壯觀」，被告人員嗣於114年4月26日再傳送：「本日活動約250人參與是個有健康宣導及意義的活動特別加強宣傳…」之圖文，並陳述：「看看如何快速用LineOA收單再形成大健康服務生態圈麻煩您了」，114年7月23日原告人員傳送：「蔡藥師，早想問下週三（7/30）早上方便嗎我跟冠良以及Alan都會過去，有東西我們都會提前都到群組與您匯報」、「蔡藥師早安如果您週三有空檔，要不要週三跟您一起彙報POS與社區藥局工具等資訊。若一起彙報，那下週一二，就不用您額外再給我們時間？」，114年7月24日原告人員陳稱：「兩位晚安，我們這邊有把社區賦能工具的規劃，做了簡報，並且繪製了線框稿示意，想對焦一下是否有理解錯誤」，並傳送社區藥局賦能平台檔案，而於114年7月30日原告人員傳送：「各位好同步今天資訊1.保健食品訂閱服務：模式與POC沒問題，但要研究一下市場上的生技公司或代操公司，有哪些選擇，有沒有不錯的公司…4.…除了台安本身可以應用外，可以加入賦能的概念，結合蔡藥師所說的google店家在地響導的服務，可以成為一個套裝方案，提供給各行各業使用，成為一種新型商業服務模式。（去思考降維打擊）」（見本院卷第139至142頁），顯見兩造確已就開發設置社區賦能藥局部分之需求進行討論、確認。而原告提出之社區賦能平台並未記載製作日期，然互核上開對話紀錄，應是原告人員於114年7月24日傳送之檔案，原告並未提出114年7月30日以後就社區藥局賦能有進行新的開發、建置工作之證據，則原告就社區藥局賦能部分應認僅得請求114年7月

4人日，共計3萬3,600元（即4x8,400）。

3.一頁式電商網站部分：

⑴原告主張此部分已於系統測試階段，可隨時上線，內容如附表編號3之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費50人日，每人日8,400元，共42萬元，期間為114年8月、9月、10月，其中114年8月18人日、9月23人日、10月9人日，而依原告提出之兩造對話紀錄，被告人員於114年8月5日傳送網站截圖，並陳稱：「這樣的一頁式我們有現成的嗎我自己先試著賣東西看看效果」，原告人員則回稱:「蔡藥師晚安，一頁式的這種銷售網站製作很快速，如果有明確想要試試看在FB轉換看看什麼商品，我這邊可以協助來製作測試」，原告人員再於114年8月6日傳送檔案，並陳述：「這是我們的股感商域，我這邊的團隊設計規劃的」、「可以參考」，被告人員則傳送一檔案，並詢問：「如此寫一個有機會嗎」，原告人員又回覆：「可以吻！報告蔡孳師，購物網站的畫面，要復刻或是要新是很容易的，需要考量的是先前告知的，跟庫存管理做掛鉤，那塊會跟ERP（我們所做中繼api gateway串連），才可以確保訂單跟出貨的事宜。那如果是要先試行與驗證，模式會現在skowmore那樣，訂單跟庫存是拆開的。所以我是認為可以選一些商品，我們做介面來驗證透過FB轉換下單的效果。看您覺得如何」，被告人員於114年8月7日傳送一頁式購物產品資料，原告人員答稱：「收到我來負責處理」，原告人員再於114年8月8日傳送檔案並陳稱：「我先照著範本模疑了一個。但這個還沒有串接金流跟後台，還沒有購買網域」，被告人員回覆：「好我試試」、「可以勾選是否露出台安健康購物網的抬頭」，原告人員於114年8月21日傳送：「有示意了，試用版給您參考後台如何創建一頁式銷售網站，並且手機版電腦版都可以操作。也可以即時查看訂單系統」、「手機版可以即可透過預算按鈕查看編輯的畫面。」，被告人員回稱：「有試過確定購買後沒有產生訂單

完成的提示」，原告人員再陳述：「這是假的操作介面，真實的正在串接這是用來跟您說明後台人員可以如同您分享的方式輕鬆上架商品（跟fb一樣拖進去就好」，被告人員回答：「好」、「很順手您真的很厲害」，原告人員再於114年8月31日傳送：「報告蔡藥師，一頁式結帳以及一頁式名片已一起處理完畢，目前在處理金流（與綠界）以及超商取貨付款的串接了」，被告人員答稱：「謝謝您看看下禮拜我們是否可以開始試試」、「會先開始試試導客以及線上刷卡您再給我一下網址」，原告人員於114年9月8日陳稱：「實際上會操作的人員，可以看看有沒有地方希望修改，可以記錄在此處」，被告人員答稱：「好我也一起試試」，原告人員又陳述：「蔡藥師，晚安，這邊有影片可以參除了文字台成生技調整為台安」，於114年9月8日原告人員傳送：「蔡藥師，金流有串接完了，數據追蹤的也已加上。可以安排行銷人力試看看，測試完成後，我就會把它上到上到台安的網址上面，就可以出去銷售個別商品」（見本院卷第153至156頁），而一頁式電商網站已完成，亦有原告提出之測試頁面可參（見本院卷第157、158頁），足見被告確有提出一頁式電商網站設置需求並與原告討論、確認，原告亦有完成一頁式電商網站設置工作，惟原告並未提出114年9月8日以後兩造就此部分有另行提出新的開發、建置，則原告就一頁式電商網站部分應認僅得請求114年8月、9月合計41人日，共計34萬4,400元（即41×8,400）。

4.一頁式名片系統部分：

⑴原告主張此部分已於系統測試階段，可隨時上線，內容如附表編號4之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費30人日，每人日8,400元，共25萬2,000元，期間為114年8月、9月、10月，其中114年8月7人日、9月18人日、10月5人日，而依原告提出之兩造對話紀錄，被告人員於114年8月7日傳送網站截圖，並表示：「這樣的一頁式屬於連結到FB IG YT店家官網

定位系統一頁式購物。。。也麻煩您研究一下我可以馬上埋在店家GoogleMap裡」，原告人員於114年8月31日傳送：「報告蔡藥師，一頁式結帳以及一頁式名片已一起處理完畢，目前在處理金流（與綠界）以及超商取貨付款的串接了」，被告人員答稱：「謝謝您看看下禮拜我們是否可以開始試試」、「未來導客的影片會類似這樣，我們下週三下午去中和店」、「會先開始試試導客以及線上刷卡」，原告人員於114年9月8日陳稱：「實際上會操作的人員，可以看看有沒有地方希望修改，可以記錄在此處」，被告人員答稱：「好我也一起試試」，原告人員又傳送螢幕錄影檔案，並陳述：「蔡藥師，晚安，這邊有影片可以參除了文字台成生技調整為台安藥妝外，如果有其他項目也在麻煩跟我說。我們修改完，就安排更新到台安的網域下，且綠界會更新到正式，就可以開始收單」（見本院卷第159、160頁），而一頁式名片系統已完成，亦有原告提出之測試頁面可參（見本院卷第161、162頁），足見被告確有提出一頁式名片系統設置需求並與原告討論、確認，原告亦有完成一頁式名片系統。惟原告並未提出114年9月8日以後兩造就此部分有另行提出新的開發、建置，則原告就一頁式名片系統部分應認僅得請求114年8月、9月合計25人日，共計21萬元（即25×8,400）。

5.私域團購系統部分：

⑴原告主張此部分已完成研究、規劃、設計，並產出Wireframe，內容如附表編號5之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費20人日，每人日8,400元，共16萬8,000元，期間為114年8月、9月，其中114年8月12人日、9月8人日，而依原告提出之兩造對話紀錄，原告人員於114年6月2日表示：「上次討論的台安私域團購建置，我先大概將討論的方向聚焦一下，大家可以先看上面的初步架構圖。先確認一下執行方向、順序是否有要調整異動？若沒問題，我在和股感團隊細討論系統端如搭配？以及

否需因應系統端的時間進行項目的微調？」、「如果有不清楚的部分，再麻煩大家提出，我這邊再補充說明一下」，被告則回覆：「收到！我們這邊明天討論一下」（見本院卷第149至151頁），足見兩造已就私域團購系統建置需求討論、確認。原告自承前項社區賦能藥局的規劃中，即可見包含團購流程之規劃說明等語（見本院卷第128頁），本院觀之社區賦能平台檔案確有團購流程、社群團購模式戰略價值等內容（見本院卷第145頁），惟社區賦能平台檔案係114年7月24日傳送之檔案，足見私域團購系統亦係於114年7月24日前完成，與原告主張耗費20人日，期間為114年8月、9月顯不相符，本院審酌原告確有進行此部分工作，然依其工作成果應僅能認耗費4人日，故此部分原告得請求3萬3,600元（即4×8,400）。

6.顧問研究部分：

⑴原告主張此部分已完成前置研究，尚未主行設計規劃，內容如附表編號6之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費30人日，每人日8,400元，共25萬2,000元，期間為114年8月，而依原告提出之兩造對話紀錄，被告人員於114年8月11日表示：「像這樣的語音平台我們已經有了嗎」，原告人員回覆：「有的，我們是有一套完整的線上學習影音平台。可以讓用戶注冊登入購買課程，觀看影片學習」、「您影音平台是希望有什麼用途呢」，再於114年8月14日表示：「嗨嗨蔡藥師您是說像是這種複製人的軟體」、「我們去年有研究過，沒有很複雜」、「這是之前研完的初步整理哈如果蔡藥師有興趣使用的話，我請團隊回來研究看看最新比較好的操作的軟體，分享給您們」，並傳送heygen測試結果檔案，另原告於114年8月24日傳送：「蔡藥師，這是課程平台的demo網址和簡報，您有空再體驗看看，114年9月10日原告人員陳稱：「學習平台已經初步調整好了，如果要安排時間介紹的話，請問是哪位台安的同仁要與我們互動呢?」，被告人員詢問：「有機

會色系也跟陳修平的學習網站一權嗎」，原告人員回稱：「色系的調整，可以初步認識系統，如果有符合需求，我再來安排工程師調整」（見本院卷第179至182頁），而原告亦完成Heygen基本簡介簡報及台灣保健品訂閱市場深度分析與戰略切入點報告（見本院卷第167至178頁），顯見原告已有進行顧問研究工作，則原告得請求114年8月15人日共計12萬6,000元（即15×8,400）。

7.市場分析與評估部分：

⑴ 原告主張此部分工作已完成，內容如附表編號7之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費100人日，每人日8,400元，共84萬元，期間為114年7至9月，其中114年7月20人日、8月50人日、9月30人日，惟依原告提出兩造間對話紀錄，原告人員於114年5月15日傳送：「王總拍謝打擾一下，明天有空再請你幫忙看看，除了欣辰，我們同步在研究其他間藥局HIS系統商，覺得底下這兩間的規格不大，應該蠻好談的，UIUX的部分蠻弱的，但這我們這邊可以介入調整，想問問你們有沒有碰過或是其他想法」，於114年6月23日傳送：「嗨嗨蔡藥師我們剛剛跟Adon那邊開完會，狀況還蠻和諧的哈哈　另外想跟蔡藥師約個時間，我們這邊就POS，私域電商，百工百業發展等等的內容，去台安和你們討論，…」、「這幾次聽完你們分享對於pos需求，我們評估大概還有一些醫藥法相關管制需要特別注意外，其他功能應該都可以應用上，這部分過去提案時我們可以一起討論」、「這幾天我跟蔡藥師、王總聊了這些關於技術發展的方向，整理了一下重點，提供給蔡藥師這邊確認看看是否與想法相符，主要是這兩大重點：1.強化門店管理：希望透過技術資源，讓新進藥師、店長，甚至是新加盟的經營者，能更有效率、也更有系統管理藥局，把藥局經營這件事做得更標準、更科技化。2.擴展市場影響力：也希望這些技術，能幫助台安逐步實際地接觸全台約6,000多間獨立中小型藥局，不只

是建立連結，更能在市場上提升話語權與商業變現的能力」，再於114年7月5日傳送：「蔡藥師早安，以下幾個事項和蔡藥師更新我們這邊的進展：1系統的進行狀況，我們這邊花了些時間把台安對商業的想像整個通盤梳理一遍。在對應到那系統方面我們這邊可以怎麼做，才能夠順利協助台安推進商業擴展。在商業面向，會分成兩大面向下探，在系統能夠如何發展…目前已經在準備簡報和部分系統的畫面展示設計。開發時程上，我們目前還在安排和討論中，當天也會說明我們對時程節奏的想像安排，這部分可以當天一起討論。7/11週五簡報內容會包含～台安在挑戰商業課題，我們對不同市場的理解分析～對以上系統分別進行規劃及展示說明～對整體時程節奏安排進行說明和討論」（見本院卷第135、136頁），及原告提出台安藥局系統架構梳理（見本院卷第137頁），僅能認定原告於114年7月有進行此部分工作，故原告得請求此部分之服務費為20人日共16萬8,000元。

8.生態策略合作協助部分：

⑴原告主張此部分已完成夥伴媒合，系統串接研究規劃中，內容如附表編號8之「原告主張及說明」欄所示。

⑵本院觀之此部分工作，依原告主張係共耗費30人日，每人日8,400元，共25萬2,000元，期間為114年8月、9月、10月，其中114年8月7人日、9月18人日、10月5人日，而依原告提出之兩造對話紀錄，被告人員於114年5月11日傳送：「再麻煩您把我和兩性寂寞平台拉個群」，原告人員回答：「喔喔有」，被告人員再陳述：「我準備讓同事們開始上架」，嗣於114年5月15日原告人員傳送：「嗨嗨王總下午方便通個電話嗎？請更新一下以下的事情：1.明天傍晚你們有借用我們的會議室，想確認時間，有沒有要事前幫忙的地方。2.台安x安諾美合作上的資訊同步」，114年6月18日被告人員傳送：「感謝今天大家的時間，很期待之的發展與合作！」，原告人員又稱：「院長何時方便有空，跟您說明一下短影音的部分如何執行，謝謝」，於114年6月23日原告人員陳述：

「大家早安，提供先前會議討論摘要，再請大家過目，如果有任何問題也可以隨时討論喔，謝謝謝！」，並傳送標題為大健康生態策略合作檔案（見本院卷第159、160頁），顯見兩造已就生態策略合作協助部分需求進行討論、確認，另原告亦提出新濟生態圈，生態場景與夥伴（大健康）資源合作圖（見本院卷第182頁），由此可見，原告應係有進行此部分工作，惟依原告主張工作期間係114年8月至10月，然原告提出之證據並無法證明於該三個月有進行此部分工作，本院衡酌原告工作成果，認原告此部分請求4人日即3萬3,600元（4x8,400）。

㈥綜上，原告得請求被告給付台安POS部分35萬2,800元、社區賦能藥局部分3萬3,600元、一頁式電商網站部分34萬4,400元、一頁式名片系統部分21萬元、私域團購系統部分3萬3,600元、顧問研究部分12萬6,000元、市場分析與評估部分16萬8,000元、生態策略合作協助3萬3,600元，以上共計130萬2,000元。又原告雖請求自115年1月10日起算之利息，惟如前述，本件並無系爭契約第4條第3項視為已驗收合格之適用，則原告得請求之利息自應自起訴狀繕本送達翌日即115年2月10日（見本院卷第37頁）起算。

五、從而，原告依系爭契約第3條第1項約定請求被告給付130萬2,000元，及自起訴狀繕本送達翌日即115年2月10日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為有理由，應予准許，逾此部分之請求，即屬無據，應予駁回。又原告勝訴部分，兩造均陳明願供擔保，聲請宣告假執行或免為假執行，經核與法律規定相符，爰分別酌定相當擔保金額准許之。至原告敗訴部分，其假執行之聲請失所依據，應併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經本院審酌後，於判決結果均不生影響，爰不逐一論駁，附此敘明。

七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中　　華　　民　　國　　115　　年　　9　　月　　14　　日

民事第五庭　法　官　鄭佾瑩

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　9　月　14　日

書記官　鄭汶晏

附表（新臺幣/元）：

編號	項目	原告主張及說明	月份	人天計算		人天費用	費用
1	台安POS	建置台安客製化POS系統供全門店使用，被告於114年4月10日提出POS系統進行數據化改良需求，原告即依被告需求設計、規劃，嗣於LINE群組提供POS畫面、活動客戶資料串接需求及相關資訊，並安排將POS系統安裝於原告處供檢測改良，且亦與原告進行多次討論，包含被告114年4月22日於LINE群組中提到欲將被告114年4、5月間所舉辦之相關活動所參與之客戶資料以IT直接串到POS系統進行智能行銷；114年5月12日時被告於LINE群組中提供被告所使用之POS畫面；及114年7月18日被告提及被告將於114年7月24日將POS系統安裝於原告總部，以利原告檢測改良；及兩造人員約定於114年7月30日至被告處彙報POS與社區藥局工作等資訊之進度等，原告於7月30之會議中，與被告就業已完成之UI/UX畫面設計進行討論，已於實質開發階段，並已產出核心程式碼。	114年6月	6	240	8,400元	201萬6,000元
			114年7月	36			
			114年8月	44			
			114年9月	104			
			114年10月	50			
2	社區賦能藥局	提供系統讓社區藥局可以透過系統與台安發生連結，並提供各式藥局經營服務；被告欲將原先已於被告Line社群之會員、實體活動或實際到店消費之民眾等進行數位整合，以利後續透過私域銷售平台（私域團購系統）或官方購物網（一頁式電商網站）進行智能行銷，透過此系統串接團購系統及其他獨立藥局或其他平台，共同建立數位藥局之生態平台，原告已完成研究、設計規劃。	114年7月	4	15		12萬6,000元
			114年8月	7			
			114年9月	4			
3	一頁式電商網站（含後台）	被告欲建立直接透過臉書、IG、YOUTUBE及官方網站等平台，可快速拖拉圖片、文案、設定金額、金流，直接進行線上銷售之一頁式電商網站，原告已完成所有系統之建置，待被告複測後即可隨時上線。	114年8月	18	50		42萬0,000元
			114年9月	23			
			114年10月	9			
4	一頁式名片系統	可快速拖拉圖片、文字，建置專屬個人名片，放置於店家之google map中，以便客人了解公司基本資料，並串接至公司之其他系統中，原告並已完成所有系統之建置，待被告複測後即可隨時上線。	114年8月	7	30		25萬2,000元
			114年9月	18			
			114年10月	5			
5	私域團購系統	被告欲建置團購系統，可透過藥局、網紅、網紅藥師發起團購，並由台安進行供貨與選品，透過前述社區賦能藥局平台之系統，使顧客進入其中串接之台安選品專區挑選商品參與團購，並可查看團購進度及預估備金，前項社區賦能藥局已完成研究、設計規劃；私域團購系統已完成研究、規劃、設計，並產出Wireframe與時程表。	114年8月	12	20		16萬8,000元
			114年9月	8			

6	顧問研究	保健品訂閱研究、社區藥局研究、POS研究；被告曾提出建置虛擬人物生成系統及保健品訂閱制平台等需求，然後續並未確定要進行建置，故尚未進入設計規劃階段。	114年8月	15	15		12萬6,000元
7	市場分析與評估	原告已完成市場分析與評估，將調研成果轉化為台安藥局系統架構梳理圖，包含訴外人八拍子股份有限公司之CRM/ERP系統、訴外人欣辰健康股份有限公司與訴外人裕宸雲端資訊股份有限公司之HIS純軟方案暨機台硬體規格升級建議及UTS藥局雲端資訊服務系統等串接，及原告所提供之被告POS系統之改良、「API gateway（數據閘道器）」、「CDP（客戶數據平台）」、「POS（收銀端管理系統）」與「藥局賦能工具」等開發規劃，完整將技術底層與被告之商業目標進行數據串接，包含官方購物網、私域銷售平台之數據回流，以及未來對接台灣1.2萬間獨立社區藥局市場之數位化轉型規劃等。	114年7月	20	100		84萬0,000元
			114年8月	50			
			114年9月	30			
8	生態策略合作協助	協助台安與多家大健康領域夥伴建立合作管道，擴展潛在合作網絡；被告希望引進原告經營10年所累積之跨界夥伴資源，與其他平台連接，互相導流，以壯大系統生態圈，原告實質介紹並媒合多家具公信力之品牌，包含英諾美（兩性保養平台）、Trainge（健身房管理平台）、習慣健康（運動處方健身教練派遣平台）、里長伯與揪里嗨（社區里長與里民服務平台）等與被告，並已就雙方之合作及後續系統之串接進行研究規劃中。	114年8月	30	30		25萬2,000元
費用總計							420萬0,000元