臺灣臺北地方法院民事簡易判決

108年度北簡字第11959號

原　　告　耘采文創有限公司

000000000000000000

法定代理人　劉慶璋

訴訟代理人　周志安律師

被　　告　遠智創新股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　胡立銘

訴訟代理人　徐正坤律師

　　吳宜平律師

上列當事人間請求給付報酬事件，於民國109年10月15日言詞辯論終結，本院判決如下：

主　　文

被告應給付原告新臺幣壹萬玖仟捌佰柒拾伍元，及自民國一百零八年六月十三日起至清償日止，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二十分之一，餘由原告負擔。

本判決第一項得假執行。但被告如以新臺幣壹萬玖仟捌佰柒拾伍元為原告預供擔保後，得免為假執行。

事實及理由

一、原告主張：

㈠原告係以行銷規劃、策劃展覽及活動承包執行為業務之公司，而被告為推廣銷售「e-FUSION充電器」（下稱系爭產品），並於著名之群眾募資平台「嘖嘖募資」（https://www.zeczec.com）進行募資及推廣，乃與原告洽談欲委由原告擔任行銷顧問，原告因此為該專案提出服務報價單規劃服務內容，服務費用則為新臺幣（下同）20萬元再加計總募資金額15%之成功報酬。經兩造協商被告同意原告之報價內容，惟合意將服務費用價格調降175,000元（未

稅），並簽署「行銷與代理合約書」（下稱系爭合約）。被告雖未依合約書第4條約定給付60%款項，僅給付55,125元，原告仍依約定之內容進行相關市場調查及研究、提出相關行銷計畫、製作募資平台行銷影片及文案內容，供被告於「嘖嘖募資平台」行銷使用。被告之系爭產品募資行銷專案於民國108年2月15日結束，共募集1,908,280元，與募集目標25萬元相比，達成率為763%。詎原告於募資結束後，依約定請求被告尚未給付之尾款，以及總募資金額15%之報酬後，被告竟一再藉故推延，爰提起本訴請求被告依約定給付。

㈡原告請求金額之計算：

1.服務費用尾款：服務費用總價為175,000元（未稅），被告僅給付55,125元，尚有尾款未支付，故被告應給付之含稅尾款為128,625元（175,000x105%-55,125＝128,625）。

2.募資成功報酬：兩造除服務費用外，尚約定以募資總金額之15%作為成功報酬，雖於合約書中疏漏未記載，但原告發現疏漏後，透過通訊軟體向被告反應「對了我發現一件事，急中有錯，忘了列上費用還有募資金額的15%，正式簽約再列上，好嗎？」，被告公司之法定代理人亦回覆「好」，即可證明兩造間確有此一約定。查系爭產品募資行銷專案於108年2月15日結束，共募集1,908,280元，故被告應給付原告募資成功報酬（含稅）為300,554元（1,908,280x15%x105%＝300,554）。

3.承上，被告應給付予原告之報酬總計為429,179元（128,625+300,554＝429,179）。

㈢並聲明：被告應給付原告429,179元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年利率5%計算之利息。

二、被告辯稱：

㈠系爭產品係被告擔任台灣總代理商，具備行動電源、快速充電、無線充電等功能，可使用於多個國家與地區之新型充電器。為開拓商機，被告委由原告自107年10月1日起至108年9月30日止之一年間提供行銷顧問服務，服務範圍除「系爭產

品首次群眾募集電商通路上架與優化、翻譯與文案撰寫、改善視覺美術、異業合作洽談、行銷策略廣告規劃、社群網站經營」之外，尚包括上開期間內「擔任本專案獨家行銷窗口與總代理商」、「執行上架或協助經營等行銷活動」等等，其用意在於：系爭產品經群眾募資上架後，應可取得相當關注，有利後續銷售，爰約定由原告擔任總代理商並協助行銷。詎原告簽約後並未依約提供服務，除協助系爭產品於嘖嘖募資上架、將一國外拍攝之英文短片配上中文字幕並拍攝一中文短片（前者片長2分39秒，後者片長30秒），或可認為有從事「系爭產品首次群眾募集電商通路上架與優化」、「翻譯與文案撰寫」、「改善視覺美術」外，並未就「異業合作洽談」、「行銷策略廣告規劃」、「社群網站經營」、「擔任行銷窗口與總代理商」、「行銷活動」等五項提供服務，致使系爭產品銷售欠佳，甚者，連短片翻譯都不通順，需被告自行更正。系爭產品原定募資時程為107年11月6日起至108年1月6日止計62日，募資目標25萬元，惟截至107年12月24日即募資49日後，僅募得179,960元，依此計算，至募資結束時即13日後僅能募得227,704元，未達募資目標，依嘖嘖募資規定所募款項需全數退還各支持人。為避免募資失敗致系爭產品無法上架，兩造於107年12月24日會面進行討論，由於原告表示其無意改進服務，被告旋即向原告表示於當日終止系爭契約，自107年12月25日起行銷事宜由兩造間聯絡窗口即被告副總林佑儒（英文名稱Kevin）接手處理。

㈡系爭契約業於107年12月24日終止，縱使認為此不可歸責於原告（假設語氣，被告認為終止系爭契約係原告未依約提供服務所致），原告亦僅得就其已處理部分請求報酬，且數額應按已處理事務之難易或所占比例酌定之。而系爭契約服務費總價175,000元，其中包括「影片製作費」25,000元，然而，對於其餘150,000元部分，由於原告未依約提供「異業合作洽談」、「行銷策略廣告規劃」、「社群網站經營」、「擔任行銷窗口與總代理商」、「行銷活動」等五項服務，

服務期間僅有107年10月1日起至同年12月24日止計85日，尚不及原約定一年服務期間之四分之一，且系爭產品有國外網站之文案、圖片、影片等供原告參考延用，「嘖嘖募資」群眾募資平台又具備相當行銷與社群網站功能，故「按已處理事務之難易或所占比例」酌定原告報酬時，被告認為依150,000元之六分之一即25,000元計算尚稱合理，加計「影片製作費」25,000元及營業稅後，原告得請求之服務費計52,500元，尚不及被告已支付之服務費55,125元，故原告請求支付服務費尾款，並不可採。

㈢原告要求支付募資成功報酬時被告公司法定代理人雖說「好」，但亦同時表示「原告需先跟kevin討論一下」，其真意在於由林佑儒與原告討論後再決定是否支付報酬，而非逕予同意，且系爭契約業於107年12月24日終止，嗣後達成募資目標與原告無涉，故原告要求被告支付按募資總金額15%計算之募資成功報酬，並無依據。

㈣並聲明：原告之訴駁回，如受不利判決願供擔保請准免為假執行。

三、原告主張被告為推廣銷售系爭產品，並於著名之群眾募資平台「嘖嘖募資」（https://www.zeczec.com）進行募資及推廣，乃與原告簽訂系爭合約，約定服務費用為175,000元（未稅），被告已給付55,125元等情，業據原告提出系爭合約影本乙份在卷可稽（見本院卷㈠第21頁），並為被告所不爭執，原告主張之前揭事實，堪信為真實。

四、原告請求被告給付服務費用含稅尾款128,625元、募資成功報酬（含稅）300,554元，共計429,179元，惟為被告所否認，並以前揭情詞置辯。經查：

㈠服務費用尾款128,625元部分

1.按法律行為之撤銷與解除契約不同，前者係指該行為有法定撤銷之原因事實存在，經撤銷權人行使撤銷權而使該法律行為溯及歸於無效；後者則係契約當事人依雙方之合意訂立契約，使原屬有效之契約歸於消滅；而終止契約，僅使契約自

終止之時起向將來消滅，並無溯及效力，當事人原已依約行使、履行之權利義務不受影響（最高法院99年度台上字第818號民事判決可資參照），是債權人仍得請求終止契約前已完成工作部分之報酬。

2.經查，系爭契約第4條約定：「結款方式：甲方（即原告）提供此顧問服務之專案優惠價格為新為新台幣十七萬五千元整（稅外）。請於107年10月31日前完成匯款60%款項壹拾萬零五千元整，待首波群募結束後匯款結清，不得因任何理由拖欠。若乙方（即被告）延遲5日匯款，雙方同意視為本契約提前終止。」，有原告提出之系爭契約影本在卷可稽（見本院卷㈠第21頁），而被告僅給付55,125元等情，為兩造所不爭執，是被告並未於107年10月31日之後5日前完成匯款105,000元，揆諸前揭約定，已視為系爭契約提前終止，揆諸前揭說明，原告得向被告請求終止契約前已完成工作部分之報酬。而觀諸被告提出之電子郵件內容：「財務回應如下：行銷代理合約第一項範圍內提到之『E-Fusion產品首次群眾募集電商通路上架與優化、翻譯與文案撰寫、改善視覺美術、異業合作洽談、行銷策畫廣告規劃、社群網站經營』目前判斷只有”群眾募集電商通路上架”、”翻譯”完成，文案撰寫最後經多方人士及網友反應沒有重點，看完不知道產品完整功能是什麼，由公司內部人員改寫近九成，所以不算完整完成，除上述之外都無完成之成果」，並提出企劃製作20,000元、視覺設計20,000元、文字內容企劃10,000元、影片英翻中及上字幕25,000元，共計75,000元之估價單（見本院卷㈠第375頁），顯見被告認就原告已完成之工作應給付75,000元之報酬。原告雖主張其依行銷專業，瞭解設計專案內容前必須先進行「資料研究」、「市場競品研究分析」、「市場研究調查」、「群眾資料分析」，在其他行銷規劃上，原告亦為被告於臉書平台開設團購社團，並製作新聞稿向兩萬名媒體公關發送宣傳，被告另提出將自行於臉書投放廣告，但希望原告協助製作素材，被告另希望針對出過

國的消費者進行針對化之行銷，請求原告製作適合之素材與文案，原告均應允之云云，惟被告辯稱：原告於臉書開設社團後，除將系爭產品訊息、眾籌平台連結等上傳外並未續為經營管理，原告亦未製作新聞稿向兩萬名媒體公關發送宣傳，原告提供者為兩萬筆「亂槍打鳥」式的電子郵件信箱資料，而所謂「獲得經濟日報『專題報導』之合作邀請」，其內容實為廣告邀約，而非報導邀約，原告亦未針對出過國的消費者進行行銷，並製作適合的素材與文案等語，並有原告提出之Line對話記錄中原告表示：「edm已寄出，EMAIL名單已傳(一萬多筆)」、「灑下去就對了」、「反正寄信不要錢」、「簡訊才要，哈」、「更新，用這個，兩萬筆的，包含媒體公關等等窗口」（見本院卷㈠第193頁）在卷可參，顯見原告係無差別的廣發電子郵件，並未事先為資料研究，就市場及群眾資料予以分析，而為行銷規劃，此外，原告並未舉證證明其有為資料研究、市場競品研究分析、市場研究調查、群眾資料分析，異業合作洽談，就臉書續為經營管理，並針對出過國的消費者進行針對化之行銷，則其請求被告給付逾75,000元之報酬，即無理由。

3.綜上，原告得向被告請求給付之報酬為75,000元，而被告已給付55,125元之報酬，為兩造所不爭執，是原告得向被告請求給付19,875元之報酬（計算式：75,000-55,125=19,875）。

㈡募資成功報酬300,554元部分：原告雖主張兩造除服務費用外，尚約定以募資總金額之15%作為成功報酬云云，並提出估價單及通訊軟體之對話在卷可參（見本院卷㈠第19、25頁），惟查，觀諸前揭估價單內容，並未經被告簽認，且其上所載之「優惠價格200,000元」，亦與系爭契約第4條「專案優惠價格為新台幣十七萬五千元整」有異，是尚難以前揭估價單之記載，即認有募資成功報酬之約定。又觀諸通訊軟體之對話前後文，「【史密斯（電動車團購）（即原告公司職員劉自強）】對了我發現一件事急中有錯忘了列上費用還

有募資金額的15%正式簽約再列上，好嗎」、「【胡立銘（即被告公司法定代理人）】好」、「（胡立銘）你先跟kevin討論一下」、「（胡立銘）毛利不夠」、「（kevin）那個充電器的眾籌部分可能沒辦法用MSRP……我們初估下來賣1690的話一台只賺400元上下」、「（kevin）如果分潤MSRP 15%的話，我們每賣一台都虧錢」、史密斯（電動車團購）為「OMG」貼圖、「（kevin）如果是我們自己研發的產品，像是電動車或是UVC保溫瓶可以MSRP15%OK」、「【史密斯（電動車團購）】這樣那還有代理的利潤空間嗎？充電器」（見本院卷㈠第374頁），是從前揭對話可知，原告要求支付上開報酬時被告公司法定代理人雖說「好」，但亦同時表示「先跟kevin討論一下」、「毛利不夠」，而被告公司職員亦表示「如果分潤MSRP 15%的話，我們每賣一台都虧錢」，顯見被告公司法定代理人前揭回覆「好」，應解釋為其知悉原告之訴求，但仍應由原告與kevin討論後再行決定而非逕予同意，是原告此部分之請求，亦無理由。

五、綜上所述，原告請求被告給付19,875元，及自起訴狀繕本送達翌日即108年6月13日起（見本院卷㈠第31頁）至清償日止，按年息5%計算之利息，即無不合，應予准許。逾此部分之請求，則無理由，應予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及未經援用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不逐一詳予論駁，併予敘明。

七、本件原告勝訴部分係就民事訴訟法第427 條訴訟適用簡易程序所為被告敗訴之判決，依同法第389條第1項第3款規定，應依職權宣告假執行。並依被告之聲請宣告被告如預供擔保後，得免為假執行。

八、訴費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中　　華　　民　　國　　109　　年　　11　　月　　12　　日

臺北簡易庭　　法　官　郭美杏

以上正本係照原本作成。

如不服本判決，應於判決送達後20日內向本庭（臺北市○○○路0段000巷0號）提出上訴狀 。（須按他造當事人之人數附繕本）。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　　109　　年　　11　　月　　12　　日

書記官　楊婷雅