臺灣臺北地方法民事判決

114年度北簡字第1595號

原　　告　語山品牌管理顧問有限公司

000000000000000000

法定代理人　陳曼薇

訴訟代理人　方道樞律師

被　　告　鏡頭教練顧問有限公司

000000000000000000

法定代理人　洪婉蒨

訴訟代理人　周逸濱律師

　　魯忠翰律師

　　李宛蓉律師

上列當事人間請求給付服務費事件，本院於民國115年8月20日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

被告應給付原告新臺幣貳拾陸萬參仟柒佰陸拾元及自民國一百一十三年十二月十八日起至清償日止，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六十三，餘由原告負擔。

本判決第一項得假執行，但被告如以新臺幣貳拾陸萬參仟柒佰陸拾元為原告預供擔保，得免為假執行。

事實及理由

一、原告起訴主張：原告為品牌顧問公司，業務為提供專業人士品牌經紀整合服務，而兩造已於民國112年9月、10月間以每月新臺幣（下同）6萬元（不含稅）之價格進行試用。又原告於112年11月13日向被告說明經紀月費將自112年11月13日起至113年2月8日止調整為6萬6,000元（不含稅），並經被告同意後，原告即開始提供經紀服務，且被告於試用期屆至之時，亦已向原告表示續約並延長經紀服務期限至113年7月31日止之意思表示。惟被告迄未給付113年2月至7月，共6個

月之經紀月費共計41萬5,800元【計算式：（6萬6,000元×1.05含稅）×6月＝41萬5,800元】，經原告於113年12月6日寄發存證信函向被告催討，並於113年12月18日合法送達，被告卻寄發律師函拒絕給付款項，爰依民法第233條第1項及第548條規定提起本件訴訟等語。並聲明：被告應給付原告41萬5,800元，及自113年12月18日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。

二、被告則以：兩造於正式經紀合作開始前，曾約定於112年8月29日起至112年10月間進入試用合作階段，並約定由原告於試用合作期間提供「凱基課程」及「快電商課程」之經紀服務，服務內容為原告為被告提供客戶接洽、提案及報價協商、課程共同規劃與客制化、課前形像及行銷建議、現場執行、課後回饋、發文建議及成果報告等經紀服務。嗣兩造試用合作期結束後，原告即於112年11月13日向被告提議進入正式經紀合作關係，即原告於接獲被告轉交引案後，應比照提供「凱基課程」及「快電商課程」於試用期間所提供之完整服務模式辦理，且不論當月是否有案件，被告每月均應給付服務費6萬9,300元（含稅）予原告，而被告係因已提前與原告進行上述試用合作，故被告始在信賴原告承諾之情形下，同意以無正式書面契約、須承擔固定月費、接案未成風險之情形下，同意與原告成立正式經紀合作。詎料，原告於正式經紀合作成立後，竟開始消極處理被告所交付之案件，並未比照提供試用期間之完整服務外，亦未即時、完整報告各案件聯繫及處理始末，致雙方信賴關係破裂而中止合作，故因原告並未依債之本旨履行，已構成不完全給付，依民法第227條第1項、第264條第1項、第548條第2項規定，原告僅能請求已依債之本旨處理完成之部分報酬，或依民法第148條第2項規定，按實際履行程度酌減報酬。又經被告逐一審閱原告所提出之表格報告各案件接洽情形後，原告應僅能請求「2月：同意4件（總數6件）」計4萬6,200元、「5月：同意1件（總數1件）」計6萬9,300元、「7月：同意2件（總數

6件）」計2萬3,100元，共計13萬8,600元之經紀費用。另就原告於112年7月13日、112年7月14日之收款報價單所列「兩支短影音」、「視訊會議銷售頁」、「全產品集合與說明頁面規劃製作」部分，因原告已自承其已收受上開項目之款項，但尚未執行，故原告應返還此部分價款共計13萬4,190元，且因原告尚欠被告113年10月15日HIVEX記者會之主持費1萬7,850元，則被告共得請求抵銷15萬2,040元（計算式：13萬4,190元＋1萬7,850元＝15萬2,040元）。另因雙方並未約定給付報酬之時間，故依民法第548條第1項規定，原告須於委任關係終止並明確報告始末後始得請求報酬，而原告係於114年9月30日始以書狀列出客戶接洽情形，則本件自應以被告於114年9月30日收受書狀之日，作為原告報酬請求權之起算時點。再者，有關原告提出之原證31至34部分：（一）原證31：原告雖以此證物主張項次3「全產品集合與說明頁面規劃製作」已於113年1月22日完成，然原告實際上已於113年8月30日及114年9月30日言詞辯論時自承該項目並未完成。且因該項次應屬「網站式之完整個人經歷呈現頁面」，但原告提出之原證31為消費者之「購物頁面」，並非履歷頁面，故其內容自不相符。（二）原證32：原告雖以此證物主張項次1「兩支短影音27,800元（未稅）」已完成，然原告已於114年9月30日言詞辯論時自承該項目並未完成。且原證32為原告於訴訟中單方勾選完成工作，並非雙方核對用之文件或確認成果，故此證物自不得作為已完成工作之證明。（三）原證33：原告雖以此證物主張項次2「視訊會議銷售頁50,000元（未稅）」已完成，然原告已於114年9月30日言詞辯論時自承該項目並未完成。且因該項次應屬消費者購物頁面，而原告提出之原證33卻為原告針對被告自行出資拍攝之課程影片調整意見，故其內容自不相符。（四）原證34：原告雖以此證物主張項次1「兩支短影音27,800元（未稅）」已完成，然此證物僅為112年11月25日「鏡頭表達實戰班」課程結束後之訊息草稿、課堂側拍素材及課程狀況討

論，並非屬兩造約定之「A－6短影片10隻」工作項目等語，資為抗辯。並聲明：原告之訴駁回。

三、得心證之理由：

（一）兩造約定原告應提供之經紀服務內容為何？兩造間之經紀合作契約性質為何？

1、查兩造正式進入經紀合作前，雙方於112年8月29日至112年11月12日間曾進行試用階段，並合意每月之經紀月費為6萬3,000元（含稅），此為兩造所不爭執，堪認真實。又被告辯稱原告曾提議於試用階段結束後，於112年11月13日進入正式經紀合約，合作模式仍比照試用階段之「凱基課程」及「快電商課程」，被告僅負責20%與授課內容直接相關之部分，其餘80%均由原告負責，是依試用階段原告所提供之「凱基課程」2場及「快電商課程」1場之兩案經紀服務內包含：⑴客戶接洽（如篩選並整理被告之過往實績予客戶）、⑵修改或協商提案報價、⑶共同規劃、客製化課程內容（如整理受眾類型、修改授課投影片）、⑷課前提供被告形象建議及行銷計畫（如穿著及儀容建議、課前演練、攝影規劃）、⑸課程現場執行、課後回饋、發文建議、成果報告（協助確認場地、設備、時段、發票安排、觀察學員、課程後提供問卷、現場拍照、課後發文文案素材把關、課後成效分析），故兩造於112年11月13日正式進入經紀合作階段，原告所應提供之每月經紀服務內容至少應包含上述⑴至⑸項，固據提出112年11月13日兩造間之通訊軟體紀錄及「凱基課程」及「快電商課程」工作內容整理等件為憑（參本院卷第17頁、第131至135頁）。惟查，參諸兩造最初於112年8月28日洽談經紀合作時之通訊軟體內容：「…我先說明一下整個報價邏輯，因為我們本來就是有在收『月費』，有點像是你給我們做品牌之後，後續的每月諮詢費，只是每個品牌、每個企業在月費裡面包的項目不盡相同，有的甚至有包一些固定時間的品牌小內訓、有的有包幾個（以數量計）的素材製作等

等。這個項目原則上是6萬-12萬/月，看包的項目多寡。我想說我們現在比較急，我們先試1個月，就是包含所有『〝邀約〞的〝對接〞』，意思是我們（洪婉蒨品牌）被動收到的（對方主動來接洽的），『無論數量』，從明天開始到9/30，不管數量多少，只要這個時間區間內的邀約，〝全部都我們來對接〞，我們追婉蒨討論，〝我們代表回覆對方〞，…」等語（見本院卷第139頁），以及兩造於112年11月13日之通訊軟體內容：「…（原告）：試用後，每個月只多收6,000元（對的，就是一樣是敝公司沒開過的價格），等於每個月是66,000元，且〝不限任何數量〞，如果那個月突然爆量有10個案子，〝也是收同樣的費用，不抽成、不分潤，就是固定月費〞，合作模式就很像我們一起做的凱基、快電商這樣，〝80%的溝通〞〝都在我這〞，〝婉蒨只處理〞〝跟課程專業內容直接相關的地方〞，有些我覺得需要團隊討論的，就如同現在這樣，我們討論好，統整好建議後，〝我來〞〝直接對口跟婉蒨說明〞，婉蒨也不用對別人。這個極度特殊的價錢，我們就先走3個月，11、12、1，由於農曆年是2/8個關係，所以，再直接送到2/8，新的合作模式，待年後再啟動…」等語（見本院卷第17頁）。是由上述內容可知，原告最初向被告報價之每月經紀月費範圍落在6至12萬元區間，每月經紀月費之多寡，取決於企業需求之項目內容而有所不同，又因被告當時急需原告提供經紀服務，原告則提議被告自行引進客戶，試用期間原告僅以收取每月固定經紀月費6萬3,000元（含稅）之方式提供無限制客戶數量之「邀約對接」之經紀服務內容，又兩造試用期結束後，依上述對話內容提及原告應負責及比照「凱基、快電商」部分，仍係強調「80%〝溝通〞都在我這」、「代表回覆對方」、「跟婉蒨說明」、「不限任何數量」、「不抽成」、「不分潤」及「固定月費」等語，可認原告主張112年11月13日進入正式經紀合作後，兩造約定之每月固定

經紀月費6萬9,300元（含稅，已回歸正常價格）之經紀服務內容，仍係比照「凱基、快電商」之「邀約對接」模式，主要為提供被告與其客戶之窗口溝通、議價、確認客戶需求之服務，內容則包含原告負責提供與被告引進客戶之窗口溝通、釐清客戶需求、維繫客戶、協助被告負責人與客戶既有講師區隔課程方向、區隔講師定位特色、確認課程方向、客戶需求確認、客戶KIP確認、議價、課程時間日期協調等經紀服務，且無論被告每月引進之客戶數量為何，均由原告提供無限量、不抽成、不分潤之溝通、議價及確認客戶需求之經紀服務等情，應屬可採。

2、至被告辯稱共同規劃、客製化課程內容、課前提供被告形象建議及行銷計畫、課程現場執行、課後回饋、發文建議、成果報告等亦屬原告每月應提供之經紀服務內容云云。然查，因上開1.所述之訊息內容原告已強調「處理跟課程專業內容直接相關的地方」係由被告自行負責，而被告所述上開項目均已涉及課程之專業內容，並非單純之溝通；又由被告負責人於112年1月12日寄送予原告負責人之信件中稱：「如同在訊息中跟您說明的匯款限額部分，實在很抱歉，早上已經先匯款＄100,000過去了，預計明天會補匯款＄5,000，詳細的內容都有紀錄在這個excel中，屆時再寄信更新喔！」等語（見本院卷第149頁），可知被告有自行編輯共享雲端硬碟內EXCLE文件，用以與原告確認付款內容及明細支用，而由被告於其自行編輯之「語山費用支付規劃」檔案中（見本院卷第151頁），可知兩造費用之給付類別被告分為三大類：⑴製作線上課程之產品類別。⑵講師與主持經紀服務費。⑶其他活動拍攝、修片等人力支援項目，又由該檔案中有紀錄發票項目為「2023/10/14【快電商】活動拍攝與修片＄6,300（含稅）、2023/11/25【鏡頭表達力實戰班】人力支援（＄108,150）」，因斯時兩造已有給付固定經紀月費之合意，可認被告知悉如有動用原告負責人進行其他工作、或支援被告

其他人力，均將另行計價，再由被告亦有另行紀錄發票類別為「語山服務月費」，且該類別之項目紀錄有：「2月講師與主持經紀服務費」、「3月講師與主持經紀服務費」、「4月講師與主持經紀服務費」、「5月講師與主持經紀服務費」、「6月講師與主持經紀服務費」、「7月講師與主持經紀服務費」，亦可認被告知悉兩造約定之固定經紀月費，即不論被告引進客戶之多寡，均需按月收取之月費性質；另參以被告所提出試用期間原告與被告就「凱基」課程之對話摘要內容：「（112年8月5日）被告針對【凱基證券】企業內訓提案的初步需求，列出五項討論重點，徵詢原告建議…而對於是否陪同出席也明確表示並表示『只要時間能兜起來，我就會到』…」、「（112年8月5日）…被告也詢問原告是否能陪同出席，原告回應自己有空的日期，表達願意協助安排。」、「（112年8月7日至8月8日）…原告亦主動表示願意無償協助調整『微課程』錄影前的腳本詞彙與自我介紹內容…」（見本院卷第131頁）以及試用期間原告與被告就「快電商」課程之對話摘要內容：「（112年10月7日）…原告表示已安排攝影師，攝影服務費用為××××元…」（見本院卷第134頁），可知原告有時同意無償提供其人力，係於原告有空檔時，且課程攝影之費用亦非無償，而需另行計價。以上，被告辯稱共同規劃、客製化課程內容、課前提供被告形象建議及行銷計畫、課程現場執行、課後回饋、發文建議、成果報告等亦屬兩造合意原告每月應提供之經紀服務內容，尚難憑採。

3、按稱委任者，謂當事人約定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約。民法第528條定有明文。委任乃受任人本於一定之目的提供勞務，為委任人處理事務，該契約之標的（內容）重在提供勞務而為事務之處理，至於有無完成一定之工作，則非所問。因此，於約定有報酬之情形，苟受任人已為事務之處理，並於委任關係終止及為明

確報告顛末後，不問事務是否已發生預期效果或成功，原則上即得請求報酬。次按稱承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成一定之工作，他方俟工作完成，給付報酬之契約。民法第490條第1項亦有明文。而民法第490條第1項規定承攬契約之承攬人，倘未完成承攬之工作，即無報酬請求權。此與委任契約之受任人，於受委託事務處理完畢，不論有無結果，均得請求報酬之情形不同。再按居間者，乃當事人約定，一方為他方報告訂約之機會，或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。居間人，以契約因其報告或媒介而成立者為限，始得請求報酬。民法第565條及第568條第1項亦分別定有明文。是居間契約為勞務給付契約之一種，其與委任契約之差別乃居間之內容限於他人間行為之媒介，且以有償為原則；且居間人報酬之請求，以契約因其報告或媒介而成立者為限。查兩造於112年11月13日進入正式經紀合作後，被告係以每月固定支付原告經紀月費之方式，由原告提供比照「凱基、快電商」課程之「邀約對接」模式，提供被告與其客戶之窗口溝通、議價及確認客戶需求之經紀服務，且無論被告每月引進之客戶數量為何，均由原告提供無限量、不抽成、不分潤之溝通、議價及確認客戶需求之經紀服務，業如前述，是因兩造並未約定原告必須協助被告與客戶成立契約，且未約定被告與客戶成立契約後原告始得請求給付經紀月費，則依前揭說明，兩造間之經紀合作契約，核其性質應屬委任契約。

（二）原告得否請求被告給付113年2月8日至113年7月31日計6個月之經紀月費，共計41萬5,800元？

1、按受任人應將委任事務進行之狀況，報告委任人，委任關係終止時，應明確報告其顛末。受任人應受報酬者，除契約另有訂定外，非於委任關係終止及為明確報告顛末後，不得請求給付。民法第540條及第548條第1項分別定有明文。而民法第548條第1項之立法理由謂：「謹按受任人應受報酬之時期，契約有訂定者，自應從其所定。若契約並

未訂定，則須俟委任關係終止及為明確報告顛末後，始得請求給付」，是如契約已定有委任報酬給付時期，應依契約約定給付委任報酬；如無約定者，則於委任關係終止並明確報告顛末後給付之。又委任乃受任人本於一定之目的提供勞務，為委任人處理事務，該契約之標的（內容）重在提供勞務而為事務之處理，至於有無完成一定之工作，則非所問（最高法院107年度台上字第779號判決意旨參照）。

2、原告主張其已提供113年2月8日至113年7月31日間計6個月之經紀服務，被告自應給付上開期間之經紀月費共計41萬5,800元等語。惟為被告所否認，辯稱因原告迄未報告履約之顛末，故原告之委任報酬請求權尚未發生，且兩造之經紀合作契約屬有償之委任及居間之混合契約，原告本應依照善良管理人之注意義務提供履約服務，然原告雖有形式上處理案件，惟其處理內容僅止於一次性報價，或有接獲客戶需求後未即時接洽、客戶遲未回覆時未持續追蹤、客戶拒絕時未提出調整方向或替代方案，甚至未先與被告討論即逕行拒絕客戶等情形，難認原告已依兩造之經紀合作內容履行，應屬不完全給付，故依民法第227條第1項及第264條第1項規定，原告就其未完成或未完整履行部分，被告得拒絕給付相對應之報酬，且就原告僅提出一次性報價或僅形式上處理部分，依據民法第548條第2項及第148條第2項規定，回歸到原告已實際處理之委任事務，按「原告實際符合債之本旨處理案件」占「當月全部案件」之比例，依誠信原則，逐月酌減原告得請求之報酬，始為公允等語。

3、查參諸原告於民事起訴狀既自承：「…㈥…由上可知，兩造係約定每月經紀月費為6萬9,300元（含稅），113年2月至7月共6個月，總額為41萬5,800元（含稅）。㈦復查被告公司負責人於113年3月14日亦曾對原告公司負責人表示將於3月底匯款經紀月費，可證雙方交易習慣及約定實為

被告公司將先行提醒原告公司付款金額及日期，後續再由被告公司給付款項…」（見本院卷第11至12頁），可認兩造就經紀月費之付款時期並無明確約定，是依前揭說明，原告應於報告履約之顛末後，始得請求被告給付經紀月費。又兩造進入正式經紀合作後，原告所應提供之每月經紀服務內容，主要為原告提供被告與其客戶之窗口溝通、議價、確認客戶需求之服務，且無論被告每月引進之客戶數量為何，均由原告提供無限量、不抽成、不分潤之之經紀服務，已如前述，而原告主張其於113年2月至7月間，已就被告引進之客戶與其窗口進行溝通、議價或確認客戶之需求，並就個案已辦理之情形詳列說明（見本院卷第191至194頁、第462至464頁，下稱系爭說明），且提出與系爭說明所載辦理情形相符（但期間113/2之房產業未提出證據）之通訊軟體紀錄及電子郵件等為憑（見本院卷第207至289頁），堪認真實；又有關系爭說明所列期間113年2月「房產業」部分之辦理情形，原告雖未提出證據，惟參諸被告於民事答辯㈤狀中自承：「…2.原告於收到客戶以粉絲專頁私訊後，房產業客戶詢問：『企業內訓的話費用怎麼算？』，原告則回應：『需要客製化報價，可以約會議細聊』等語，其後客戶回答：『好喔，謝謝你』便再無下文，原告亦未進一步追蹤或提供報價，致使客戶詢價無疾而終，錯失締約機會。」等語（見本院卷第303至305頁），堪認原告於系爭說明所載期間113年2月「房產業」之辦理情形：「原告以被告粉絲專頁私訊回覆並聯繫，客戶未回覆，原告已向被告口頭說明。」等情，亦為真實；再參酌兩造於113年7月31日終止經紀合作關係後，被告曾分別於113年8月9日通訊軟體表示：「（被告）：…-在已知的費用裡，可能可支付＄400,000(恐需3-6個月，取決於政府撥款時程)」等語（見本院卷第31頁）、113年10月17日通訊軟體表示：「（被告）：2-7月經紀月費我會從今天開始分幾天陸續匯款，請問可以幫我開一張發票，下

週二candy那天拿給我嗎？感謝。」等語（見本院卷第33頁）、113年11月8日電子信件表示：「…三、…整理目前的費用如下：…‧經紀月費（2024年2-7月）：$415,800（含稅）」等語（見本院卷第36頁），可知被告於113年8月至11月間，曾就113年2月至7月之經紀月費向原告表示，就40萬元部分會先陸續匯款，並委請原告開立發票，且自行確認上開期間之經紀月費總額為41萬5,800元。綜合上情，可認原告就個案履約情形大多已於113年2月至7月之經紀合作期間隨即向被告報告顛末，至系爭說明所示期間113年3月之「個人詢問包班」、113年4月「TutorABC」、113年5月「泛科知識」及被告所稱113年3月「5/18美膚娜娜校園大使/自媒體經營培訓」部分，原告雖未提出證據證明其已於經紀合作期間向被告隨即報告顛末，然因上開4案件既為被告所自行引進，則被告於知悉上開4案件原告尚未向其報告顛末之情況下，仍於113年8月至11月間自行向原告表示會先行陸續匯款並委請原告開立發票，可認被告於113年7月31日經紀合作關係終止後已自行認可委任事務之顛末。至被告辯稱個案中原告有僅提出一次性報價或僅形式上處理，最終導致被告與客戶未簽立契約等情，然委任契約之標的重在提供勞務而為事務之處理，已如前述，而民法第540條規定之受任人報告義務，目的在使委任人了解委任進行之情況，得以參與事務處理之進行及完結，此非受任人之主給付義務，是被告上開所辯，應係涉及一定工作內容之完成與否，核與原告報告履約之顛末無涉，故無礙於原告顛末報告與否之認定。從而，可認原告已向被告報告履約之顛末，則原告之經紀月費請求權，至遲於113年11月8日被告自行確認經紀月費之總金額時即已發生。

4、而有關被告抗辯個案中原告有僅提出一次性報價、未持續追蹤、未提替代方案或僅形式上處理，最終導致被告與客戶未成立契約，故依民法第572條規定請求本院酌減原告

之經紀月費云云。按居間人報酬之請求，係以契約因其報告或媒介而成立者為限，然兩造之經紀合作並無約定原告必須達成被告與客戶成立契約後始得請求給付經紀月費，故兩造間之經紀合作關並不具有居間性質，已如前述，是被告請求本院依據民法第572條規定酌減原告之經紀月費，即無可採。

5、有關被告抗辯個案中原告有僅提出一次性報價、未持續追蹤、未提替代方案或僅形式上處理，最終導致被告與客戶未成立契約，故依民法第572條之規定，原告僅得請求已處理委任事務之經紀月費云云。按委任關係，因非可歸責於受任人之事由，於事務處理未完畢前已終止者，受任人得就其已處理之部分，請求報酬。民法第548條第2項固有明文。惟該條文之適用係以委任事務處理未完畢前即已終止委任關係為前提，然本件兩造之經紀合作關係於113年7月31日屆滿而終止，核與提前終止之情形有別，是被告抗辯依據民法第548條第2項之規定，原告僅得請求已處理委任事務部分之報酬，亦無可採。

6、有關被告抗辯個案中原告有僅提出一次性報價、未持續追蹤、未提替代方案或僅形式上處理，最終導致被告未與客戶未成立契約，故原告所提出之經紀服務未依債之本旨，而有不完全給付之情事，是依民法第227條及第264條規定，原告就其未完成或未完整履行部分，被告得拒絕給付相對應之報酬云云。查兩造進入正式經紀合作後係約定被告以支付固定經紀月費於原告之方式，由原告就被告自行僅引進之客戶提供無限量、不抽成、不分潤之經紀服務，兩造間之經紀合作契約，核其性質屬委任契約，均如前述，是兩造既無約定被告與客戶成立契約後原告始得請求給付經紀月費，被告與客戶契約之成立與否，既非原告所應提出之給付義務，則被告以未與客戶成立契約為由，抗辯可請求減少報酬，並依據民法第264條規定拒絕該部分經紀月費之支付，即無可採。又因可歸責於債務人之事

由，致為不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定行使其權利。民法第227條第1項定有明文。而所謂不完全給付，係指債務人所為之給付，因可歸責於其之事由，致給付內容不符債務本旨，而應負債務不履行損害賠償之責任。是縱原告於個案中有僅止於一次性報價、未持續追蹤、未提替代方案，且被告以客戶最終未與其成立契約視為其所受不完全給付之損害，然因客戶未與被告成立契約，尚有涉及客戶預算、意願及市場條件等多項因素，是被告既未舉證證明客戶未與其成立契約之損害與原告之上開行為有相當因果關係，則被告辯稱依據民法第227條第1項規定得按「原告實際符合債之本旨處理案件」占「當月全部案件」之比例，酌減原告得請求之報酬，並以拒絕該部分之給付，亦屬無據。再者，按行使權利，履行義務，應依誠實及信用方法。民法第148條第2項固有明文。惟該條文乃權利行使之控制規範，尚非法院創設變更契約約定計酬方式之依據，是被告辯稱依據該條規定本院亦應予酌減原告得請求之報酬，亦屬無據。

7、綜上，原告原得請求被告給付113年2月8日至113年7月31日計6個月之經紀月費，共計41萬5,800元【計算式：6萬9,300元×6個月＝41萬5,800元（含稅）】，又上開經紀月費請求權至遲於113年11月8日即已發生，亦如前述，且原告於113年12月6日亦已向被告催告給付（見本院卷第37頁），則原告併請求被告給付自113年12月18日即原告向被告寄發存證信函之日起（見本院卷第45頁），按週年利率5%計算之利息，亦屬有據。

（三）被告主張抵銷共計15萬2,040元，是否有據？

1、有關被告主張抵銷3項專案未履行共計13萬4,190元部分：

⑴被告辯稱兩造過去締約被告已付款之112年7月13日專案執行報價單（下稱0713報價單）及112年7月14日專案執行報價單（下稱0714報價單）中，原告最終仍有下列3項目未履行：0713報價單中之「兩支短影音2萬7,800元（未

稅）」、「視訊會議銷售網頁5萬元（未稅）」及0714報價單中之「全產品集合與說明頁面規劃製作5萬元（未稅）」，原告共計溢領13萬4,190元（含稅）【計算式：（2萬7,800元＋5萬元＋5萬元）×1.05＝13萬4,190元】，故被告得以此主張抵銷本件債權等語，並提出0713及0714報價單、113年8月30日及113年9月1日之兩造通訊軟體紀錄等件為憑（見本院卷第103至109頁、第111至113頁）。然為原告所否認，辯稱原告本得隨時提出上開3項目之給付，係因被告希望刪除上開3項目，原告始表示可在原告於113年5月7日所傳送於被告之專案執行報價單（下稱0507報價單）中進行調整，況原告已於112年11月25日將0713報價單中「A-6短影音10隻」之工作成果全部交付予被告，故被告主張抵銷該部分之費用，應無理由等語。查原告雖提出原證34通訊軟體之傳送紀錄主張其已於112年11月25日將0713報價單中「A-6短影音10隻」之工作成果全部交付予被告，惟參諸原告所提出之原證34，其上係顯示112年11月25日之「鏡頭表達力實戰班」課程影片（見本院卷第393至394頁），而參諸被告於其自行編輯之「語山費用支付規劃」檔案中，其上亦有記載「2023/11/25【鏡頭表達力實戰班】人力支援、費用＄108150（含稅）」（見本院卷第151頁），且原告於民事準備㈡狀中亦自承被告已給付10萬8,150元（見本院卷第147頁），可認兩造於0713報價單中之「A-6短影音10隻」與112年11月25日之「鏡頭表達力實戰班」，係屬分別計價之不同工作項目；又參諸兩造113年8月27日通訊軟體紀錄：「（被告）：另外有關短影音的部分，感謝你們的整理，不好意思晚回覆了，我查了一下，圖片中紅框的五支影片是00000000鏡頭表達實戰班的專案呦！…（原告）：沒關係，我就直接先問一句就是，所以婉蒨之前說的還缺影音的支數，是正確的，這樣對嗎？（被告）：對對～目前這邊是有八支沒錯，想說能夠省兩支也是省了一些…。（原告）：這都沒

問題，這個以你算的為主。」（見本院卷第447至451頁），可認原告所提出之原證34並非0713報價單中之「A-6短影音10隻」，且可認兩造斯時已確認尚有兩支短影音尚未完成。另參諸113年8月30日兩造通訊軟體紀錄：「（原告）：目前僅盤點出以下三個部分還沒處理：-全產品集合與說明業面規劃製作-兩支短影音-視訊會議銷售頁）。（原告）：婉蒨～這題現在就是這樣對不對～我們盤完也是差這樣，想說再度確認一次。（被告）：對對，謝謝ViVi。」等語（見本院卷第111頁）。再參以原告遲至113年12月18日寄發存證信函向被告函催給付本件經紀月費共計41萬5,800元時，該存證信函亦仍以兩造113年8月9日之通訊軟體紀錄內容：「…（被告負責人）：ViVi我來了…-已知的合作費用尚未支付總金額＄835,800（excel格式有跑掉，數字有更新）-在已知的費用裡，可能可支付＄400,000（恐需3-6個月，取決於政府撥款時程）-剩下還暫時付不掉的有多少＄435,800(目前僅盤點出以下三個部分〝還沒處理〞：全產品集合與說明業面規劃製作、兩支短影音、視訊會議銷售頁)」（見本院卷第31頁）為附件。綜上，被告辯稱兩造過去締約之報價單中，尚有0713報價單中之「兩支短影音」及「視訊會議銷售頁」及以0714報價單中之「全產品集合與說明業面規劃製作」等3項目未處理，應屬可採。

⑵至被告辯稱0713報價單中之「兩支短影音」、「視訊會議銷售頁」及0714報價單中之「全產品集合與說明業面規劃製作」等3項目，乃兩造在討論0507報價單時，並商討上開3項目是否一併於0507報價單中計算減免收費，亦即原告僅同意上開3項目於0507報價單中計算減免收費，並無同意於本件經紀月費內計算減免收費，又因被告並未給付0507報價單之費用，故原告已無對於被告負擔上開3項目之債務，況原告僅係於0507報價單中討論計算是否減免收費，並非原告所負債務已屆清償等語。查稽諸0507報價單

中(見本院卷第205頁)，並無關於「兩支短影音」、「視訊會議銷售頁」及「全產品集合與說明業面規劃製作」等3項目之記載，而0713報價單中，因有「A-6短影音10隻…」及「A-3規劃與製作鏡頭表達力應用場景線上課程(視訊會議篇)…b規劃與製作銷售頁面」（見本院卷第103頁）；0714報價單中亦有「Phase2全產品集合與說明頁面規劃製作」(見本院卷第107頁)，可認上開3項目係屬0713及0714報價單中之項目，又0713及0714之報價單金額分別為35萬7,000元（含稅）及24萬1,500元（含稅），而0507報價單金額則為42萬元（含稅），此有上開報價單在卷可稽（見本院卷第103至109頁、第205至206頁）；又參諸前揭兩造於113年8月30日通訊軟體中已再確認「兩支短影音」、「視訊會議銷售頁」及「全產品集合與說明業面規劃製作」等3項目尚未處理後，原告於113年9月1日之通訊軟體中表示：「（原告）：【剩餘費用減免項目小清單】-全產品集合與說明頁面規劃製作50,000-兩支短影音27,800-視訊會議銷售頁50,000，總計127,800。435,800－127,800＝308,000。308,000加上稅會變成323,400，再去尾數，變成323,000(含稅)元，也就是未稅價是307,619元。結論～婉蒨在『暫時還付不掉』的這部分，需要再支付的金額就是從43萬多減少到30萬左右，至於已知費用裡的400,000元，就是看政府撥款的時程，婉蒨再自行決定付款規劃即可，…另外～如果上述減免等等還是覺得負擔過重，就如同我們在最後一堂課下課時說的，都可以再提出來討論，『協商』就是『不是絕對的』，婉蒨先看看、想想再說～」等語（見本院卷第111至113頁），固可認原告主張113年9月1日通訊當時，被告欠款金額共計83萬5,800元，其中40萬元為經紀月費，其餘43萬5,000元中之42萬元，為0507報價單之款項，又因113年9月1日核算經紀月費已累積至41萬5,000元，且被告欲拆解付款時程分2筆，一筆40萬元及一筆43萬5,000元【即113年5月7日報價單金

額42萬元＋先行給付部分經紀月費1萬5,000元（經紀月費41萬5,000元－40萬元＝1萬5,000元）＝43萬5,000元】，故原告表示43萬5,000元部分可再扣除113年5月7日報價單中之全產品集合與說明頁面規劃製作5萬元、兩支短影音2萬7,800元及視訊會議銷售頁5萬元，總計12萬7,800元後，剩餘32萬3,400元（含稅），被告僅需給付去尾數後之金額共計32萬3,000元(含稅)乙節為真。惟因上開方案原告於上開通訊軟體中僅表示此為協商，故難以此逕認兩造已合意上開3項目僅能於0507報價單中一併計算減免費用，而不得與原告之其他債權主張抵銷，又原告亦未舉證兩造嗣後已就上開3項目於0507報價單中一併達成減免費用之合意，是因原告於上開通訊軟體中已有表示上開3項目之費用分別為兩支短影音2萬7,800元、視訊會議銷售頁5萬元、全產品集合與說明頁面規劃製作5萬元，且原告確實未處理上開3項目，並已向被告表示同意扣除（即原告已不再履行），已如前述，則被告請求原告返還溢領之3項目費用共計13萬4,190元【計計算式：（2萬7,800元＋5萬元＋5萬元）×1.05＝13萬1,490元（含稅）】，並以此主張與本件原告之請求互為抵銷，即屬有據。

2、有關被告主張抵銷原告未支付代收之主持費1萬7,850元部分：

被告辯稱113年7月兩造月費制之經紀關係結束後，改以個案方式繼續合作（即改以逐案拆帳），而「HIVEX」為原告與HIVEX承辦之合作專案，由原告負責整體活動統籌與宣傳，原告並將其中主持活動委由被告承攬，又該活動已於113年10月15日如期舉行並已履行完畢，然原告迄未給付主持費1萬7,850元（含稅）於被告，故被告自得依據民法第490條、第505條抑或民法第179條請求原告給付或返還，並以此主張抵銷本件原告之請求等語。則為原告所否認，辯稱主持費部分原告並未與被告締結任何契約等語。查參諸兩造間之113年9月30日通訊軟體紀錄：「ViVi請問

週五hivex的主持，……？另外請問這次主持費用是多少？謝謝。…」（見本院卷第115頁）、113年10月1日通訊軟體紀錄：「（原告）：…婉蒨的費用應該會落在：15,000至20,000這邊（看他們回簽如何…」（見本院卷第115頁）、113年10月17日通訊軟體紀錄：「（原告）：…我應該是抓中間值給婉蒨，17,000這種。」（見本院卷第117頁）、113年10月21日通訊軟體紀錄：「（原告）：…啊如果此刻眼下如果你對這麼價碼就是不滿意，我也不想去追去年活動時間長度、狀態等等，就是你報價，〝我就付吧〞。（被告）：…這次的主持費17,000元，低於我們平常的報價…（被告）：…主持費〝就照妳說的17,000元，我沒有異議〞，只是這次的經驗讓我有些感觸。希望未來如果有類似的狀況，我們能多一些確認和討論，讓合作更順暢。（原告）：好，我覺得婉蒨可能要下個決定，我們這個討論可以停在這裡，因為前也有了共識…」（見本院卷第119至121頁），可認113年10月15日「HIVEX」之活動主持費確定為1萬7,000元（未稅），且已履行完畢，而原告亦表示其會支付；又參以被告辯稱原告前以被告未經授權使用「HIVEX」活動照片乙事向臺灣臺北地方檢察署對被告提出侵害著作權之刑事告訴，而原告對此並未否認；另參以113年1月2日楊斯棓醫師讀友會主持案係開立被告發票，以及113年8月18日英國保誠人壽記者會主持案係由客戶直接匯款至被告帳戶等，此有上開發票、主持報價單及匯款紀錄等在卷可稽（見本院卷第381至383頁、第453頁），可認兩造不論係於經紀月費抑或經紀月費結束後，均係以公司作為合作主體，並非以被告負責人個人作為合作主體。以上，堪認被告主張兩造間就「HIVEX」之主持活動有成立承攬契約，且約定承攬報酬為1萬7,000元（未稅），並已履行完畢等情，應屬有據。而原告既未舉證證明其已給付被告主持費1萬7,850元（含稅），則被告請求原告給付主持費之承攬報酬1萬7,850元（含稅），並主張

與本件原告之請求互為抵銷，亦屬有據。

3、基上，被告得主張抵銷之金額共計15萬2,040元【計算式：13萬4,190元（含稅）＋1萬7,850元（含稅）＝15萬2,040元】。從而，原告得請求被告給付之經紀月費共計26萬3,760元（計算式：41萬5,800元－15萬2,040元＝26萬3,760）。

四、綜上所述，原告請求被告26萬3,760元及自113年12月18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，為無理由，應予駁回。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及舉證，核與判決結果不生影響，爰不予一一論述，併此敘明。

六、本件原告勝訴部分係就民事訴訟法第427條第1項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，並依同法第392條第2項規定，依職權宣告被告如預供擔保，得免為假執行。

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　　29　　日

臺北簡易庭　法　官　陳家淳

以上為正本係照原本作成

如不服本判決，應於判決送達後20日內向本庭（臺北市○○○路○段000巷0號）提出上訴狀，並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　　115　　年　　10　　月　　7　　日

書記官　蘇炫綺