

臺灣高等法院民事判決

108年度上字第1293號

上訴人 MICHAEL KOVALIO

訴訟代理人 黃煒迪律師

田芳綺律師

吳俐慧律師

上訴人 RICHARD DEVRIES

訴訟代理人 洪堯欽律師

劉健右律師

上列當事人間請求給付合夥事業利益事件，兩造對於中華民國108年8月12日臺灣臺北地方法院107年度重訴字第1171號第一審判決各自提起上訴，本院於109年6月30日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

兩造上訴均駁回。

第二審訴訟費用由兩造各自負擔。

事實及理由

一、按法律行為發生債之關係者，其成立及效力，依當事人意思定其應適用之法律，涉外民事法律適用法第20條第1項定有明文。查兩造均非本國人，惟均表示本件契約發生及履行地均在我國，適用我國法為準據法（見本院卷一第372頁），故本件應以我國法為準據法，合先敘明。

二、上訴人MICHAEL KOVALIO（下稱MICHAEL）主張：兩造於民國104年1月23日、同月26日以電子郵件（下稱系爭電子郵件），約定共同以訴外人格博品牌行銷顧問有限公司（下稱格博公司）或未來設立之任何公司與臺灣經濟研究院合作進行品牌臺灣發展計畫（下稱系爭計畫），並約定第1案件伊可分配40%利益、第2案件可分配42.5%利益、第3案件及此

01 後之案件可分配45%利益（下稱系爭契約）。詎對造上訴人
02 RICHARD DEVRIES（下稱RICHARD）僅依約給付如附表一所示
03 可獲分配金額共計新臺幣（下同）66萬6,666元，未給付如
04 附表二所示319萬元等情。爰依系爭契約約定，求為命RICHARD
05 應給付319萬元，及其中100萬元自支付命令送達翌日起，
06 其餘219萬元自108年5月21日起，均至清償日止，按週年利
07 率5%計算利息之判決。並願供擔保請准宣告假執行。

08 三、上訴人RICHARD則以：系爭電子郵件中係約定MICHAEL參與工
09 作、出席會議、分擔伊之工作等勞務給付內容，應屬委任契
10 約，惟因MICHAEL無法提供實質幫助，伊於104年12月22日以
11 電子郵件向MICHAEL表示終止系爭契約，MICHAEL無權請求伊
12 再給付319萬元；縱系爭契約非屬委任契約性質，但系爭電
13 子郵件僅約定4個專案之報酬，MICHAEL請求伊給付附表二所
14 示319萬元，為無理由等語，資為抗辯。

15 四、原審為MICHAEL一部勝、敗之判決，即判命RICHARD應給付MI
16 CHAEL60萬元，及自107年5月24日起至清償日止，按週年利
17 率5%計算之利息，並為兩造供擔保得、免假執行之諭知；
18 另駁回MICHAEL其餘之訴及假執行之聲請。兩造各自就敗訴
19 部分，分別提起上訴，MICHAEL上訴及答辯聲明：(一)原判決
20 關於駁回MICHAEL後開第二項之訴部分廢棄。(二)上開廢棄部
21 分，RICHARD應再給付MICHAEL259萬元，及自108年5月21日
22 起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。(三)願供擔保請
23 准宣告假執行。(四)RICHARD之上訴駁回。RICHARD上訴及答辯
24 聲明：(一)原判決不利於RICHARD之部分廢棄。(二)上開廢棄部
25 分，MICHAEL在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。(三)MICHA
26 EL之上訴駁回。(四)如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假
27 執行。

28 五、MICHAEL依系爭契約約定，請求RICHARD給付附表二所示319
29 萬元等情，為RICHARD所否認，並以前詞置辯。茲分述如
30 下：

31 (一)按當事人互相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契

約即為成立。當事人對於必要之點，意思一致，而對於非必要之點，未經表示意思者，推定其契約為成立，關於該非必要之點，當事人意思不一致時，法院應依其事件之性質定之，民法第153條定有明文。又當事人締結之契約一經合法成立，其在私法上之權利義務，即應受契約之拘束，不能任意否認或撤銷（最高法院106年度台上字第2534號判決意旨參照）。次按解釋契約，固須探求當事人立約時之真意，不能拘泥於契約之文字，但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。且解釋契約應通觀全文，並斟酌立約當時之情形，以期不失立約人之真意（最高法院107年度台上字第2140號判決意旨參照）。經查：

1. MICHAEL於104年1月23日上午10時17分許，以帳號michael.kovalio@affinity-asia.com電子郵件信箱（附表三所示電子郵件由該帳號寄出、收信），寄送電子郵件至RICHARD帳號richard.devries@geberconsulting.com電子郵件信箱（附表三所示電子郵件由該帳號寄出、收信），表示：「如同我們昨天與今早所談，我將寫一封電子郵件向臺灣經濟研究院（下稱臺經院）的Alice、Penny與Kelly說明我們已經消除歧見，並願意繼續為品牌臺灣發展計畫的專案共同合作。唯一與過去不同的地方在於，這個計劃並非由愛芬尼顧問有限公司（下稱愛芬尼公司）主導，而是由格博公司領頭進行……由於規模經濟效應，專案數量越多、成本越低，因此如果拿到一個專案，我們可以採取四六分，二個專案則為42.5：57.5，三個專案45：55，四個45：55。一個專案：支付格博30,000元的費用；二個專案：支付格博525,000元的費用；三個專案：支付格博675,000元的費用。至於我能做出的貢獻，我希望至少能夠在專案初期盡可能參與。……如果有需要，我也可以參加最初的業務拓展會議，並協助執行部分的專案任務。如果你因為出差或其他原因分身乏術，我也很樂意代替你出

01 席。歡迎針對以上合作方式提出任何建議，在確認合作關
02 係後，我們便能著手規劃如何在今年接到幾個案子。
03 ……」(原文詳附表三編號一所載)；RICHARD於同年月2
04 6日上午7時58分許，以附表三編號二電子郵件回覆MICHAEL
05 L表示：我接受這個提議，我同意等語(原文詳附表三編
06 號二所載)，又RICHARD於同年月26日上午7時58分許，以
07 上開電子郵件除表示同意上開約定內容外，亦表示：
08 「……也就是到臺北以外的會展場地或公司的交通費。你
09 想怎麼處理？像往常一樣均攤臺經院活動與拜訪公司的交
10 通費怎麼樣呢？……」等語，MICHAEL以同年月26日上午9
11 時24分許之電子郵件表示：沒問題，我們照慣例均攤交通
12 費吧等語(原文詳附表三編號三所載)；RICHARD於同年
13 月26日上午10時37分表示：好的，那就這麼決定了等語
14 (原文詳附表三編號四所載)。堪認兩造除合意在格博公
15 公司向臺經院爭取之4項專案合作，並以1個專案利潤為40：
16 60，2個專案利潤為42.5：57.5，3個專案利潤為45：55，
17 4個專案利潤為45：55等分潤內容外，亦達成交通費依慣
18 例均攤之意。

- 19 2. 至MICHAEL主張其以104年1月26日上午10時8分許電子郵件
20 向RICHARD表示只要是在與臺經院合作期間，都會持續合
21 作，經RICHARD以上開104年1月26日上午10時37分許之電
22 子郵件表示同意，可見兩造係成立長期合作契約，非僅限
23 4項合作專案云云。RICHARD則辯以其未曾收到MICHAEL於1
24 04年1月26日上午10時8分許所寄送之電子郵件，其於104
25 年1月26日上午10時37分許電子郵件僅是同意MICHAEL於同
26 年月26日上午9時24分許電子郵件均攤交通費之提議，兩
27 造並未達成長期合作關係等語。雖MICHAEL提出其於104年
28 1月26日上午10時8分許電子郵件內容：「嘿，Rich，我忘
29 記提到以下幾個我們已達成共識的部分，保險起見這裡還
30 是再提一次比較妥當：1、只要是在與臺灣經濟研究院合
31 作的期間，不論是由格博公司或你、我創辦的公司主導，

01 我們都會持續與彼此合作。2、品牌診斷應採用與較大型
02 案件相同的處理方式。」（原文詳附表三編號五所載），
03 惟經本院於109年4月24日準備程序當庭勘驗RICHARD之ric
04 hard.devries@geberconsulting.com之電子郵件信箱畫
05 面顯示：RICHARD於104年1月26日上午10時37分許寄出電
06 子郵件之前，信箱內僅有MICHAEL於同年月26日上午9時24
07 分許所寄來電子郵件，並無MICHAEL於104年1月26日上午1
08 0時8分許寄出之電子郵件，有本院勘驗筆錄、該信箱網頁
09 書面資料可考（見本院卷一第386頁、第409至411頁），
10 可見RICHARD於104年1月26日上午10時37分許所寄出之電
11 子郵件，係回應MICHAEL於同月26日上午9時24分許電子郵
12 件內容，並非回覆MICHAEL於104年1月26日上午10時8分許
13 電子郵件內容。另MICHAEL自陳其於原審提出列印104年1
14 月23日、同年月26日之電子郵件，並非michael.kovalio
15 @affinity-asia.com信箱內之電子郵件檔案，而是將原
16 本信箱內電子郵件內容存檔，因已經取消該帳號，無法再
17 登入，亦無法提出該信箱內電子郵件等語（見本院卷一第
18 387頁），復經本院於109年4月24日、109年5月29日準備
19 程序勘驗MICHAEL所提出個人筆記型電腦之電子郵件檔
20 案，其中第1封為104年1月26日上午10時37分許之電子郵
21 件，與其於原審提出第1封為104年1月23日上午10時17分
22 許之電子郵件不同，且其個人筆記型電腦中電子郵件檔
23 案，上方記載MICHAEL所使用之mkovalio@hotmail.com信
24 箱，並非兩造往來104年1月23日、同年月26日電子郵件之
25 原始檔案等情，有本院勘驗筆錄、MICHAEL所提出之個人
26 筆記型電腦之電子郵件檔案書面列印資料、原審列印之10
27 4年1月23日、同年月26日之電子郵件書面資料可查（見本
28 院卷一第387頁、本院卷二第5頁、第9至13頁、原審卷第4
29 7頁），是MICHAEL執非原始檔案所為上開主張，自不可
30 取。復參以RICHARD於104年10月8日下午12時7分許寄送
31 「……這樣的方式也許能成為我們未來的固定合作模式，

01 待年底塵埃落定後，我們再一同檢視這個案子與工作風格。
02 格。……」(……If we are to continue to work together in the future this can perhaps be a way to work. Let's do a review of the case and the working style later in the year when everything is settled.
03
04
05
06 ……) 予MICHAEL，MICHAEL於104年10月8日下午2時57分
07 許，以mkovalio@gmail.com電子郵件信箱寄送電子郵件
08 至Richard之rhdevries2000@yahoo.com電子郵件信箱，
09 表示：「先讓我提醒你，我不是你的員工……我曾經表示
10 願意提供協助，也樂於提供協助，但前提是我們能夠相互
11 尊重並達成共識。你最近的語氣已經幾近威脅，我不確定
12 原因為何，或者你希望將情況激化到什麼程度，不過如果
13 要在未來繼續合作，我無法繼續容忍這種情況。由於我們
14 都很忙，為了節省時間與避免情況惡化，我建議碰個面，
15 冷靜釐清我們的目標與合作方式……」(First of all
16 let me remind you that I AM NOT YOUR EMPLOYEE……I
17 did offer to help and I will, but on condition that
18 we treat each other each other with respect and agreed shared goals. Your recent tone has been negative to the point of threatening. I'm not sure where
19 this is coming from or how far you want it to escalate but its unacceptable if you want us to cooperate more. As we are both quite busy, to save us time
20 and aggravation I suggest we meet up and calmly discuss what we really want to accomplish here and how to cooperate before going forward.……)，益徵R
21
22
23
24
25
26
27 ICHARD於兩造成立系爭契約後，仍強調須再次檢視兩造間
28 合作模式，如果有共識，才可能成為未來合作模式，MICHAEL亦回應其非RICHARD員工，並強調如果要在未來繼續合作，要重新碰面檢討。是兩造從未於104年1月26日即認定
29
30 系爭契約為不定期之合作內容，上訴人上開主張，自不足
31

01 取。

02 (二)RICHARD辯以系爭契約性質為委任契約，其已於104年12月
03 22日終止該契約；縱屬合夥契約，其已表示退夥，兩人合
04 夥關係自應解散，MICHAEL不可請求附表二所示319萬元云
05 云，為MICHAEL所否認，並主張兩造於104年1月26日並非
06 成立委任契約，而係類似合夥契約，且該合夥已解散云
07 云。雖MICHAEL於104年1月23日上午10時17分許之電子郵件
08 件提及：「至於我能做出的貢獻，我希望至少能夠在專案
09 初期盡可能參與。如果我們一起造訪臺灣經濟研究院，將
10 能夠消除對方的疑慮，而如果有需要，我也可以參加最初
11 的業務拓展會議，並協助執行部分的專案任務。如果你因
12 為出差或其他原因分身乏術，我也很樂意代替你出席。」
13 （原文詳附表三編號一所載），然MICHAEL僅係以假設語
14 氣表示：「盡可能參與」、「如果有需要」、「如果你因
15 為出差或其他原因分身乏術」，並無明確表示其受RICHAR
16 D之託處理事務；復佐以RICHARD於104年10月8日下午12時
17 7分許寫道：「嗨，Mike，關於品牌診斷的後續作業：1、
18 我會將提案書寄給你，以便你查看與規劃專案。2、Nelso
19 n會成為你的助理。請好好對待他，並針對專案給予明
20 確、詳細的指引。他經驗不多，所以請給予具體指示，而
21 非大略方向。3、你可以讓他代表你處理斯壯公司業務及
22 相關溝通聯繫事宜。4、在專案結束後，Nelson可以協助
23 你完成簡短報告。再次強調，你須要主導這個案子，我確
24 信你有足夠的經驗與能力。此外，請不要認為你是在幫我的
25 忙，這是你應負的責任，畢竟你會從中獲取40%的利
26 潤，也會接著承接更大型的案件。由於我將忙於處理立穩
27 機電和訊舟科技的案子，且你將從這兩案中獲利40%，因
28 此我期望斯壯的案子幾乎不需要我經手便能順利運作。這
29 樣的方式也許能成為我們未來的固定合作模式，待年底塵
30 埃落定後，我們再一同檢視這個案子與工作風格。我對於
31 你提議將斯壯公司列為業務拓展範疇持開放態度，但我認

01 為你應該全權負責處理後續階段的相關事查。斯壯公司確
02 實在設計等方面有大量需求，所以應該能夠順利進行。」
03 （見本院卷一第187頁），足認RICHARD認MICHAEL可獲取4
04 0%利潤，要求MICHAEL提供具體協助，並非委託MICHAEL
05 處理事務；佐以兩造往來之電子郵件多次使用「cooperat
06 ion」、「Our cooperation」等英文字句，益徵兩造於10
07 4年1月26日所成立系爭契約應屬合作性質之無名契約，並
08 非單方受託處理委任事務或合夥事業。是RICHARD主張其
09 依委任規定得任意終止系爭契約，或退夥後依民法第692
10 條第3款規定解散合夥云云，自不足取。另系爭契約並未
11 約定終止事由，RICHARD於104年12月22日片面終止為不合
12 法，其仍應依系爭契約給付4項專案之分潤金額予MICHAEL。
13

14 (三)從而，MICHAEL依系爭契約約定，請求RICHARD給付4項專
15 案之分潤金額，扣除RICHARD已給付如附表一所示金額，
16 其請求RICHARD給付第4項專案即附表二編號一所示專案之
17 分潤金額60萬元本息，為有理由，應予准許；逾此範圍之
18 請求，則無理由，不應准許。

19 六、綜上所述，MICHAEL依系爭契約之法律關係，請求RICHARD給
20 付60萬元，及自支付命令送達翌日即107年5月24日（送達證
21 書見司促卷第35頁）起至清償日止，按週年利率5%計算之
22 利息，為有理由，應予准許；逾此部分之請求，為無理由，
23 不應准許。原審就上開不應准許部分（即駁回219萬元本
24 息），駁回MICHAEL之請求及該部分假執行之聲請，及就上
25 開應准許部分，判令RICHARD應給付60萬元本息，並為供擔
26 保得、免假執行之諭知，均無不合。兩造就各自敗訴部分，
27 分別上訴，指摘原判決不利己部分不當，求予廢棄改判，均
28 為無理由，均應駁回。

29 七、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證
30 據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不
31 逐一論列，附此敘明。

01 八、據上論結，本件兩造之上訴均為無理由，依民事訴訟法第44
02 9條第1項、第78條，判決如主文。

03 中 華 民 國 109 年 7 月 21 日
04 民事第四庭

05 審判長法 官 傅中樂
06 法 官 周祖民
07 法 官 趙伯雄

08 正本係照原本作成。

09 RICHARD DEVRIES不得上訴。

10 MICHAEL KOVALIO如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院
11 提出上訴書狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向
12 本院補提理由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本）上訴時應
13 提出委任律師或具有律師資格之人之委任狀；委任有律師資格
14 者，另應附具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法
15 第466 條之1第1項但書或第2項（詳附註）所定關係之釋明文書
16 影本。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

17 中 華 民 國 109 年 7 月 22 日
18 書記官 陳韋杉

19 附註：

20 民事訴訟法第466條之1（第1項、第2項）：

21 對於第二審判決上訴，上訴人應委任律師為訴訟代理人。但上訴
22 人或其法定代理人具有律師資格者，不在此限。

23 上訴人之配偶、三親等內之血親、二親等內之姻親，或上訴人為
24 法人、中央或地方機關時，其所屬專任人員具有律師資格並經法
25 院認為適當者，亦得為第三審訴訟代理人。

01 附表一：

編號	年度	專案名稱	RICHARD已依約給付MICHAEL之金額
1	104	立穩機電技術股份有限公司	57萬1,428元
2	104	斯壯有限公司	3萬8,095元
3	104	訊舟科技股份有限公司	5萬7,143元
		總計	66萬6,666元

03 附表二：

編號	年度	專案名稱	總金額	利潤分配成數	可獲分配金額
1	105	提升華擎於海外目標市場的品牌辨識度專案	150萬元	40%	60萬元
2	106	巧新科技高性能奢華輪圈品牌塑造方案	150萬元	40%	60萬元
3	106	豪紳科技品牌策略執行暨智慧紡織品牌形象發展	150萬元	42.5%	63萬7,500元
4	106	聯合骨材品牌定位重劃與品牌重塑	150萬元	45%	67萬5,000元
5	106	原盛電子股份有限公司品牌診斷專案	10萬元	45%	4萬5,000元
6	107	儀展科技品牌定位重劃與品牌策略規劃	125萬元	40%	50萬元
7	107	雅博股份有限公司品牌深度診斷專案	10萬元	42.5%	4萬2,500元
8	107	凱柏精密機械股份有限公司品牌深度診斷專案	10萬元	45%	4萬5,000元
9	107	馭捷股份有限公司品牌深度診斷專案	10萬元	45%	4萬5,000元
		總計			319萬元

05 附表三：

編號	電子郵件寄件人、寄件日期	電子郵件英文內容	電子郵件中文翻譯內容
一	寄件人：MICHAEL 寄件日期：104年1月23日上午10時17分許	主旨：Our cooperation Hey Rich, As per our chat yesterday and this morning, I will be sending	主旨：我們的合作 嘿 Rich： 如同我們昨天與今早所談，我將寫一封電子郵件向臺灣經濟研究院的Alice、Pe

		an email to TIER Alice, Penny, Kelly, to explain that we have now settled our differences and from now on will be happy to work on Branding Taiwan projects as we did in the past. The only difference is that it will operate under Geber Consulting rather than Affinity and something to the affect that we are much more stream lined and focused on Branding Taiwan (I'll word it better) As per my idea which I mentioned this morning, Due to economise of scale, expenses for more projects will be lower, so let's say if we get one project we could go for a 40/60, 2 projects 42.5/57.5, 3 projects 45/55, 4 projects 45/55 1 projects→Expenses paid to Geber:30,000 2 projects→Expenses paid to Geber:525,000 3 projects→Expenses paid to Geber:675,000 As per my contribution, I'd like to be involved as much as possible at least in the beginning stages. I think if we both show up together at TIER it will ease their concerns and I can also join in on initial BD meetings as well as take on some tasks during the projects if need be, if you'd like to me to fill in for you at some points if/as needed if we are double booked or if you need to go away for some reason I'd be happy to do that as well. Feed free to add you suggestions to the above so we can confirm our cooperation and focus on getting some projects this year, Cheers! Best Regard, Michael Kovalio 柯毅竹	nny與Kelly說明我們已經消除歧見，並願意繼續為品牌台灣發展計畫的專案共同合作。唯一與過去不同的地方在於，這個計劃並非由愛芬尼顧問有限公司主導，而是由格博品牌行銷顧問有限公司領頭進行，以簡化流程並專注於專案本身（我會用比較正式的說法）。 如同我今早提到的想法， 由於規模經濟效應，專案數量越多、成本越低，因此如果拿到一個專案，我們可以採取四六分，二個則為42.5：57.5，三個45：55，四個45：55。 一個專案：支付格博30,000的費用 二個專案：支付格博525,000的費用 三個專案：支付格博675,000的費用 至於我能做出的貢獻，我希望至少能夠在專案初期盡可能參與。如果我們一起造訪臺灣經濟研究院，將能夠消除對方的疑慮，而如果有需要，我也可以參加最初的業務拓展會議，並協助執行部分的專案任務。如果你因為出差或其他原因分身乏術，我也很樂意代替你出席。 歡迎針對以上合作方式提出任何建議，在確認合作關係後，我們便能著手規劃如何在今年接到幾個案子。預祝成功！ Michael Kovalio 柯毅竹
二	寄件人：RICHARD	Hi Mike,	嗨Mike：

	寄件日期：104年1月26日上午7時58分許	OK, this is acceptable to me, I agree. However our small thing that we need to consider is costs related to getting cases in the first place, really just transportation to the roadshows and/or to companies outside of Taipei. How do you want to handle that? How about for the TIER events and company visits we split it that like usual? After a project is begun then I'll cover those and all other costs from my part as we discussed. As for your email to Alice, Penny, Kelly, that's great! If you want you can also send it to me beforehand and/or CC me if you don't mind. Richard	好，我接受這個提議，我同意。 不過，還有一件小事需要考慮，就是我們一開始取得案子的成本，也就是到臺北以外的會展場地或公司的交通費。你想怎麼處理？像往常一樣均攤臺灣經濟研究院活動與拜訪公司的交通費怎麼樣呢？在專案開始後，我就會負責這些費用，以及其他已經達成共識、由我負責的支出。 我認為寄信向Alice、Penny與Kelly說明非常好！ Richard
三	寄件人：MICHAEL 寄件日期：104年1月26日上午9時24分許	Hey Rich ; Sure, lets split the transportation costs as we did in the past, 50/50. I'll send you my letter to TIER by this afternoon. Best Regard, Michael Kovalio 柯毅竹	Hi Rich : 沒問題，我們照慣例均攤交通費吧。 我會在今天下午前把我寄給臺灣經濟研究院的信寄給你。 祝好， Michael Kovalio 柯毅竹
四	寄件人：RICHARD 寄件日期：104年1月26日上午10時37分許	Hi Mike, Yes, I agree with this. Richard	嗨 Mike : 好的，那就這麼決定了。 Richard