

臺灣臺中地方法院民事簡易判決

109年度中簡字第2283號

原告 就是福品牌行銷有限公司

法定代理人 王裕茗

被告 台杰股份有限公司

法定代理人 李慶雄

訴訟代理人 趙建興律師

上列當事人間請求履行契約事件，本院於民國110年1月6日言詞

辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：兩造於民國108年3月間簽訂「品牌進化Rebrand執行計畫」合約書（下稱系爭合約），由被告委託原告執行發展「品牌進化」計畫，執行期間為108年3月15日起至108年9月15日，約定費用為新臺幣（下同）60萬6000元（含稅），依4期分4階段付款，付款方式為：1.本合約簽訂完成時，支付第1期款18萬9000元（含稅）；2.「B.Refocus品牌戰略定位」完成時、支付第2期款12萬6000元（含稅）；3.「C.Renew品牌更新」啟動前，支付14萬2800元（含稅）；4.「C.Renew品牌更新」完成時，支付14萬2800元（含稅）。依系爭合約第6條第1項第2款，被告給付原告第2期款之要件乃原告完成「B.Refocus品牌戰略定位」，其後經原告與被告討論「B.Refocus品牌戰略定位」，亦提出整份報告給被告，故原告已依約完成約定之「B.Refocus品牌戰略定位」工作內容，且原告就「C.Renew品牌更新」亦已啟動前置作業，並與被告開了2、3次會議，嗣後被告突然終止系爭合約。惟被告仍應依系爭合約第6條第1項第2款約定給付第2期款12萬6000元（下稱系爭期款）。為此，爰依系爭合約之法律關係，提起本件訴訟等語。並聲明：被告應給付原告12萬6000元，及自支付命令送達之翌日起至清償日止，按週年利率5%計

01 算之利息。

02 二、原告對被告抗辯所為陳述：

03 (一) 原告於108年8月8日向被告總結簡報，確已執行完成系爭
04 合約「B.Refocus品牌戰略定位」，亦即系爭合約第8頁關
05 於「建立品牌戰略」之「品牌戰略白皮書」部分已執行完
06 畢，且原告於108年10月14日亦清楚向被告表示「…A.Rev
07 iew是訪談與資料收集的過程，B.Refocu s是產出的這份
08 報告，因此於8月8日所提總結的簡報資料確認是A.Review
09 + B.Refocus完成的費用。…此筆是完成B.Ref ocus的第2
10 筆款項」，而原告認為兩造就系爭合約執行項目與內容已
11 清楚瞭解並達成共識，因此未急於在簡報報告上請求系爭
12 期款，然簡報報告完成當下確實係第1階段結束，被告應
13 支付該階段費用12萬6000元（含稅）予原告。另原告就系
14 爭合約第2階段「C.Renew品牌更新啟動」亦與被告進行2
15 至3次會議，第2階段之前置作業已啟動，是系爭合約第2
16 階段「C.Renew品牌更新啟動」已完成，被告應支付該階
17 段費用142,800元（含稅）予原告；嗣兩造依系爭合約第1
18 1條第1項合意終止系爭合約，實則被告應依約給付原告服
19 務費至終止時為止，尚需支付26萬8800元（計算式：12萬
20 6000元 + 14萬2800元 = 26萬8800元）予原告。原告通過LI
21 NE軟體與被告溝通系爭合約內容時，並未參照系爭合約來
22 確認目前係在溝通何階段，故兩造認定不同，實因兩造於
23 LINE中溝通工作項目之進行，並非契約之逐條說明，始造
24 成認知差異，系爭合約第6條中載明第1期款18萬9000元，
25 依一般社會通念應為定金之解釋，被告辯稱契約未載明此
26 為定金云云，並無可採。

27 (二) 系爭合約第6條第1點第2小點，品牌戰略已經完成詳如書
28 證，且該品牌戰略定位也與被告討論過，我們已經提出整
29 份報告給被告，這樣就完成第6條第1項第2款，故被告應
30 給付該第2期款12萬6000元，且連第3階段之品牌更新也跟
31 被告做了2、3次會議，已經啟動第3階段的前置作業，但

01 後來被告才突然終止。被告抗辯以 LINE 取代合約約定，顯
02 不合理，還是要以系爭合約為主，LINE 提到被告主張為第
03 幾階段與合約中約定之階段並不相符，階段是否完成要以
04 合約約定，而非被告所提 LINE 對話。合約第 11 條終止或解
05 除第 1 點，兩造同意終止合約，故本件依照該第 11 條原告
06 請求給付服務費至終止時為準。被告都是以 LINE 來主張，
07 但應要以合約為主，被告也只有確認 1 次，LINE 對話內容
08 確實無誤，後來發現被告要以 LINE 取代合約，才認為彼此
09 意見不同。A.REVIEW 中並不會產出被告所提的證據二品牌
10 戰略，品牌戰略是在 REFOCUS 結尾時才會提出。該品牌戰
11 略定位 REFOCUS 有提到最後一行有提到依照上述項目完成
12 品牌戰略白皮書，也就是品牌戰略報告。所以我們才在 LI
13 NE 發現請款發現障礙，才發現被告要以 LINE 取代合約約定
14 。我們在 LINE 當時並沒有參照合約書來確認是屬於第幾階
15 段，因為所謂第幾階段在不同的專案合約書中會有不同的
16 認定，通常 LINE 是溝通工作的進行，而不是溝通契約內容
17 ，所以沒有確認對照。

18 三、被告則以：下列情詞，資為抗辯。

19 （一）兩造於 108 年 3 月 7 日簽訂系爭合約，約定內容為『執行時
20 間：本合約自 2019 年 3 月 15 日起至 2019 年 9 月 15 日止。執行
21 工作事項：A.Review 全面檢視現況。B.Refocus 品牌戰略
22 定位。C.Renew 品牌更新，上述項目之詳細內容與規格參
23 照（附件）。…本合約服務費用及付款方式：1.總計費用
24 為新台幣 600,600 元整（含稅），依 4 期分 4 階段付款，付
25 款方式為：01.本合約簽訂完成時，支付第 1 期款（第 7 頁
26 附件所提之 A 項目所有內容），共計 189,000 元（含稅）。
27 02.「B.Refocus 品牌戰略定位」完成時，支付第 2 期款 12
28 6,000 元（含稅）。03.「C.Renew 品牌更新」啟動前，支
29 付 142,800 元（含稅）。04.「C.Renew 品牌更新」完成時
30 ，支付 142,800 元（含稅）。2.乙方（即原告）於每階段
31 執行內容提報通過後，開立請款價額之發票予甲方（即被

告)。甲方於7日內匯款或現金支票支付該筆費用。…合約終止或解除：1.甲、乙雙方均同意，倘因甲方內部政策變更決定停止本專案之執行者，甲方有權終止本合約，甲方應給付乙方服務費至終止時為止，本專案工作之預算費用以終止時之實際已執行部分作結算。』，則被告於108年3月28日以匯款方支付第1期款18萬9000元，原告亦開立同面額發票，嗣原告於108年8月8日在被告公司進行品牌戰略簡報，僅係第1階段之檢討報告分析，非系爭合約第6條第1項第2款「B.Refocus品牌戰略定位」完成，且經被告向原告確認，原告亦表示是第1階段結束，第2階段尚未開始。又原告於第2階段執行提報通過後，始得提出發票向被告請款，然原告於108年8月8日至108年9月28日均未請款，直至被告於108年9月28日因認原告所做之品牌戰略報告對於防水建材之瞭解不夠深入，無法符合被告需求，遂表示要終止系爭合約，原告始要請求系爭期款。若上開簡報即為品牌戰略定位完成，何以原告於上開簡報後未開立發票要求被告付款，可見原告於108年8月8日之總結簡報為第1階段A.Review之簡報資料，顯然第2階段工作並未完成，自無由請求第2階段報酬12萬6000元。

(二) 否認第2階段已經完成，此由原告與被告對話，被告有質疑8月8日之報告，原告稱是第1階段的終結，參被證3第2頁白色部分10月8日LINE對話，這是原告自己講的，表示第2階段還沒有開始。原告表示總結報告的A.REVIEW是第1階段的結束，原告自己表示第2階段尚未開始，第2階段尚未開始，如何請款。被告有跟原告確認在第1期款簽約後，支付了18萬9000元，原告所提證據2報告就是第1階段A.REVIEW的結束，從來沒有提到第2階段資料也包含在裡面，原告只有提出這份戰略報告，我們詢問原告後，原告表示大家的認知沒有錯，這1份報告是第1階段的總結尾款，第2階段並未開始。原告主張本件已啟動第3階段的前置作業，被告也否認。否認原告所稱被告要以LINE取代合約，

01 本件爭執在於原告取得簽約款後，於108年8月8日原告做
02 了戰略報告，原告並沒有明顯記載這是所謂的品牌戰略報
03 告的結束而要求請款，被告發現這只是投影片簡報，報告
04 是介紹而已，被告方相關涉及此案之人都懷疑到底是第1
05 階段還是第2階段，所以才在LINE進行討論，10月8日被告
06 內部就有先討論，再向原告確認，確認被告方的理解是否
07 有錯，原告表示沒有錯，是第1階段的總結尾款，如果如
08 同原告所稱是第2階段的完成，原告大可在投影片簡報或A
09 .REVIEW會議上第1階段利用品牌戰略白皮書已經完成要求
10 請求第2階段，但原告並沒有，連被告跟原告確認，原告
11 也表示是第1階段結束。原告又表示第1階段總結尾款，但
12 本件並沒有約定第1階段總結尾款或定金，原告表示所收1
13 8萬9000元是屬於啟動定金，但契約也沒有載明此部分是
14 定金，原告對於不利之LINE對話主張要回歸契約，但回歸
15 契約很簡單，既然原告表示有完成第2階段，當直接表示
16 完成第2階段即可，但原告非但未在會議中表示，且在LIN
17 E表示第2階段尚未開始。就陳報狀附件二部分，被告於10
18 8年9月5日有收到原告傳真的這份資料無訛，然之後沒有
19 任何相關後續的動作。品牌市場策略和8月8日之品牌戰略
20 簡報資料資料核對結果，大部分是相同的，除了市府作業
21 、建立重複消費機制、參與顧問部分不同外，其餘部分都
22 於戰略報告內容中。原告雖於108年9月5日有傳真此資料
23 ，後續都沒有任何動作，且據被告法代陳述，沒有任何後
24 續之口頭答應，原告沒有完成第2階段經被告認可通過，
25 原告法代自己於LINE提到第2階段還沒有開始，這是第1階
26 段的尾款，可證原告請求第2階段品牌戰略定位之尾款，
27 因未完成，故不符合契約規定，原告請求無理由。

28 (三) 並聲明：原告之訴駁回。

29 四、本院得心證之理由

30 (一) 查原告主張兩造於108年2月7日簽訂系爭合約，約定由被
31 告委託原告執行發展「品牌進化」計畫，執行期間為108

01 年3月15日起至108年9月15日，總計費用為60萬0600元（
02 含稅），依4期分4階段付款，付款方式為：1.本合約簽訂
03 完成時，支付第1期款18萬9000元（含稅）；2.「B.Refo
04 cus品牌戰略定位」完成時、支付第2期款12萬6000元（含
05 稅）；3.「C.Renew品牌更新」啟動前，支付14萬2800元
06 （含稅）；4.「C.Renew品牌更新」完成時，支付14萬280
07 0元（含稅），被告已於簽約時依系爭合約給付原告第1期
08 款18萬9000元，而第2期款12萬6000元則未給付等情，業
09 據原告提出系爭合約為證（見司促卷第17至37頁），此部
10 分為被告所不爭，堪信為真實。

11 （二）至原告主張被告應給付第2期款12萬6000元即系爭期款12
12 萬6000元等情，則為被告所否認，並以前揭情詞置辯。經
13 查：

14 （1）按稱承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成一定之工作
15 ，他方俟工作完成，給付報酬之契約；稱委任者，謂當事
16 人約定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約，
17 民法第490條第1項、第528條分別定有明文。次按委任與
18 承攬於契約履行之過程中，皆以提供勞務給付作為手段，
19 在性質上同屬勞務契約，然受任人提供勞務旨在本於一定
20 之目的，為委任人處理事務，其契約之標的重在「事務之
21 處理」；至於有無完成一定之工作，則非所問；而承攬之
22 性質，除勞務之給付外，另有完成一定工作之要件，承攬
23 人提供勞務乃在為定作人完成一定之工作，其契約之標的
24 重在「一定工作之完成」。因此，民法各種之債乃將委任
25 與承攬分別規定為兩種不同之有名契約。又依民法第490
26 條第1項規定，承攬契約之承攬人，倘未完成承攬之工作
27 ，即無報酬請求權。此與委任契約之受任人，於受委託事
28 務處理完畢，不論有無結果，均得請求報酬之情形不同（
29 最高法院98年度台上字第504號判決意旨參照）。經查，
30 審之系爭合約第1條、第2條、第3條及第6條所為『執行專
31 案名稱：「台杰股份有限公司品牌進化Rebrand執行計畫

01 」。』、『執行時間：本合約自2019年3月15日起至2019
02 年9月15日止。』、『執行工作事項：A.Review全面檢視
03 現況。B.Refocus品牌戰略定位。C.Renew品牌更新，上述
04 項目之詳細內容與規格參照（附件）。』、『本合約服務
05 費用及付款方式：1.總計費用為新台幣600,600元整（含
06 稅），依4期分4階段付款，付款方式為：01.本合約簽訂
07 完成時，支付第1期款（第7頁附件所提之A項目所有內容
08 ），共計189,000元（含稅）。02.「B.Refocus品牌戰略
09 定位」完成時，支付第2期款126,000元（含稅）。03.「C
10 .Renew品牌更新」啟動前，支付142,800元（含稅）。04.
11 「C.Renew品牌更新」完成時，支付142,800元（含稅）。
12 2.乙方（即原告）於每階段執行內容提報通過後，開立請
13 款價額之發票予甲方（即被告）。甲方於7日內匯款或現
14 金支票支付該筆費用。』等之約定（見支付命令卷第19至
15 23頁），可知被告委託原告執行公司品牌進化計畫，應於
16 完成一定階段之工作並經提報通過後，始能按完成階段領
17 取一定比例之酬金甚明，從而，核諸前開說明，堪認系爭
18 合約重在工作之完成，而非單純事務之處理，應屬承攬契
19 約之性質無疑。基此，依上開約定，本件當須於「B.Refo
20 cu s品牌戰略定位」之執行內容提報通過後，被告始有支
21 付系爭期款即第2階段款12萬6000元之義務，容無疑義。

22 （2）又按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責
23 任，民事訴訟法第277條前段定有明文。查原告主張伊已
24 完成第2階段「B.Refocus品牌戰略定位」之執行內容，且
25 業將其中「品牌戰略白皮書」提出並交付予被告等情，乃
26 為被告所否認，是依上開舉證責任分配原則，當應由原告
27 先行就此有利於己之事實，負擔舉證責任。經查，兩造於
28 108年3月7日簽訂系爭合約，原告應分別於10周內、5周內
29 、10周內完成「A.Review全面檢視現況」、「B.Refocus
30 品牌戰略定位」、「C.Renew品牌更新」等情，有系爭合
31 約之執行時程與收費表在卷可稽（見司促卷第35頁），此

01 為兩造所不爭，而兩造嗣於108年8月8日進行簡報會議，
02 原告並提出品牌戰略報告書於該會議中為使用等情，亦為
03 兩造所是認，且有品牌戰略報告書在卷可參（見本院卷第
04 49至94頁），固屬無訛；然則，原告於108年9月間向被告
05 請求支付系爭期款即第2期款，業經被告以原告僅完成系
06 爭合約中之第1階段為由而拒絕付款等情，乃為原告所不
07 爭，復原告就被告所指系爭合約約定該第2階段工作完成
08 應提報後經通過方可請款等情，亦未據提出相關舉證以資
09 確認被告業已審認該次簡報及所提品牌戰略報告書為第2
10 階段之完成且未要求原告進行任何改善或為何反應而經審
11 核通過等情為真（見本院卷第149頁），堪徵原告就系爭
12 合約所指02.「B.Refocus品牌戰略定位」階段，實未完成
13 提報被告通過已明。甚者，參以證人即當時負責處理系爭
14 合約之被告專員張賴惇平於本院言詞辯論時具結證稱：「
15 （問：本件被告公司品牌進化的執行是否由你負責？）是
16 。被告董事長交辦的工作。（問：如何找到原告？接洽談
17 話結果如何？）經由朋友介紹，洽談後陳報被告公司董事
18 長同意後才接辦。被告公司需要內部的整頓、重新整理，
19 所以才會要求我找相關的人員來評估做公司內部整頓的需
20 求。行銷、組織管理方面的有涵蓋。我把需求跟原告提出
21 ，雙方同意可以接受這個工作。我報董事長，董事長也同
22 意。（問：被告公司決定由原告承攬之後，契約由誰提出
23 ？）契約是原告提出的。（問：契約提出後你們有何表示
24 ？）原告提出合約後，在第6條沒有細分階段、期數、款
25 項，被告要求要就付款條件做明確的載明，期數的開始及
26 結束都要清楚的表示。（問：針對被告所提「品牌進化執
27 行計畫合約書」如何處理？）第6條要求要把它記載清楚
28 ，其餘的部分就沒有再提出要求。（問：兩造簽立的合約
29 書，已經就你們要求的事項在第6條記載清楚才簽約？）
30 是。（問：兩造簽的內容是否為108年3月7日簽約之內容
31 ？）是。（問：第1期款如何支付？）簽約後第1期款是一

01 次付清，簽約後的108年3月11日原告提出發票後在108年3
02 月28日以匯款方式支付18萬9000元。（問：第1期款項支
03 付後，原告何時聯絡你要做簡報？）108年8月的哪一天我
04 記不清楚，有告訴我已經完成分析報告，要做一個總結提
05 案分析檢討的檢討的座談簡報。（問：這份契約兩造的聯
06 絡人是原告負責人跟你？）是，是我們兩人對口。（問：
07 有無提及做簡報即是第2期品牌戰略報告完成？）沒有。
08 （問：在哪裡做簡報？有何人參加？）三民路被告公司的
09 會議室下午舉行，108年8月8日下午舉行。參加的人有被
10 告公司董事長、葉總經理、高課長及我，原告方面則是原
11 告負責人出席而已，沒有其他人出席。（提示本院卷第49
12 頁以下，問：該次簡報所提之文件是否為被證2之文件？
13 有無提及為第2階段結束？）是。沒有提到是第2階段結束
14 。（問：簡報過後，被告公司有何反應？）被告針對總結
15 提案分析檢討及簡報提出提問，當場有提問原告負責人。
16 （問：除了當場提問後，有跟原告任何接觸及聯繫？）有
17 跟原告進一步疑問，原告是否有跟其他人接觸，我就不清
18 楚。是針對簡報內容有提出疑問。（問：公司內部有針對
19 簡報內容進行會議討論？）沒有。但有彼此之間有跟董事
20 長討論到底簡報如何認定是何階段，是否要再繼續進行做
21 了討論。（問：跟董事長討論後，公司內部結論？）董事
22 長認為要暫時停止計畫，要我通知原告，我是以LINE跟原
23 告聯繫的。（問：所謂停止是簡報之後就沒有要再做？）
24 是，簡報之後有決定不做，我在LINE有先跟原告通知，說
25 要終止。原告表示這樣可惜，希望我們應該繼續做下去。
26 （問：你有跟董事長反應？）有。董事長仍表示要停止。
27 停止後，對於付款的部分，原告有提出如果停止，有第1
28 階段的尾款，但我不清楚第1階段有何尾款，因為第1階段
29 的款項在簽約時就已經付清了。（問：契約沒有尾款的文
30 字，為何原告會說還有第1階段的尾款？）決定終止契約
31 後，原告才提出還有第1階段的尾款，繼續提到這是第1階

段的啟動基金，所以這方面有很多字眼在合約上是看不到的，為了釐清合約情形，我才繼續跟原告有以LINE聯絡。

（問：LINE是否就是被證3的聯繫資料？提示本院卷第95頁以下）是。這是我跟原告負責人的對話。（問：從簡報完到你跟以LINE表示要終止即8月8日到9月28日，原告有無表示要請第2階段的款項？）有。原告有提到尾款及啟動基金。改稱沒有提到第2階段的款項，我們提到要終止後，原告才表示要請尾款。（原告問：被告公司是第1次針對公司的前進及進度進行專案的執行？）是。之前沒有請其他公司做計畫。（原告問：剛才提到被告公司對合約及階段性要在合約中記載清楚？）是。所以被告很重視契約內容。（原告問：執行專案過程到終止的過程中，被告公司的業務團隊得知要終止專案，有何反應？）沒有任何反應。（原告問：你剛才說原告有跟別人接觸，你就不清楚，是何意思？）簡報後我跟原告有2次的接觸，一次是跟高課長一起，一次是我單獨跟原告接觸。原告另外有沒有跟被告公司的其他員工接觸，要問原告才比較清楚，我不清楚。（原告問：該簡報所提出的封面名詞為品牌戰略報告，為何被告不認為該次所提簡報報告不是品牌戰略報告？）因為是第1次的分析檢討階段性的報告所作的簡報提出的資料，所以我們認定這是第1階段的報告，我也看了資料後認為第2階段報告應該是品牌戰略定位，因為必須提出戰略定位，我認為原告提出的報告是第1階段的檢討報告，因為當初是做第1階段的檢討報告分析，當初開這個簡報會議室定義在第1階段的檢討報告。（法官問：簡報的提出是何人要求？）是原告自行提出要做簡報。（法官問：當初表示要簡報的理由？）因為第1階段原告做階段性的分析檢討所作的簡報。（法官問：要開簡報會議時，原告有無提及簡報是要就品牌戰略地位及第2階段的品牌定位簡報，且第2階段已經完成？）沒有，簡報當下也只有說要做簡報分析檢討。（原告問：你剛才提到這是

第1次的報告，有什麼對話及溝通有合意這件事有分幾次？為何不是1次就結束各個階段的完成？）因為按照合約第6條就是有按照期數及階段及付款金額。所以我們認定這是第1階段的尾端。（原告問：所以即便封面記載戰略報告，你們認為不是合約上所載的品牌戰略報告？）我們認為只是第1階段的報告，因為各階段應該提出報告。（法官問：你說簡報後有向原告提出提問，提問的內容？）大概就是原告對人的拜訪、對分析報告內容有些需要瞭解認知的有向被告提問。（法官問：你剛才說簡報後有跟有跟董事長討論到底簡報如何認定是何階段，是否要再繼續進行做了討論？）因為結果要不要繼續，要經董事長的認可。因為董事長有說公司有簽約，所以要以合約內容為主，有提到第6條的內容，有分階段、分期，剛好有分4期、4階段。因為討論結果後，確認是否要繼續，是否符合公司的需求，當然對當初的簽約做階段性為何的確認，因為剛開始對付款階段、期數，有需要明確。（法官問：終止不做的理由？）董事長主觀認定可能是沒有繼續下去的需要，因為董事長的有他主觀的判斷。」等語（見本院卷第142至148頁），核諸被告法代亦到庭陳稱：「（問：原告法代上次庭期提到108年8月8日做完簡報，有跟你單獨會談？）有。確切的日期我不記得，但不是當天跟我單獨會談，應該是8月8日至9月20日期間我到原告法定代理人的公司去拜訪他，我對於原告第1階段的報告有些不瞭解的地方，問他第1階段的內容是否有要補充的資料。（問：那次會談結果為何？）沒有什麼結果。我也沒有跟原告法定做何表示。（問：是否有跟他提到合約的問題？）沒有，期間的是閒聊，提到個人嗜好等。（問：有無提到第1階段合約之後契約是否續行的問題？）沒有。沒有討論第1階段後契約後續各階段請原告法代繼續進行的問題，沒有請他做繼續後面的合約。（問：當下你有無跟原告法代可能要終止合約？）沒有。（問：當時有提到這個階段是

01 哪個階段的完成？）第1階段的完成。（問：是原告說的
02 嗎？還是你個人認為？）我個人認為，因為根據8月8日到
03 公司做簡報，因為做一個階段結束，原告就必須要做簡報
04 。我的認知就是合約的每一個階段完成都應該要做簡報。
05 （問：當場原告法代是否有說第1階段的完成？）沒有那
06 麼說。（問：那次簡報後，是否有第2階段品牌戰略地位
07 之完成？）沒有。（問：簡報時原告是否表示那是屬於第
08 2階段品牌戰略地位之完成？）沒有。（問：你何原因？
09 何時決定契約不要再繼續？）9月28日，用LINE表示，是
10 請我公司的專員以LINE跟原告的負責人表示不要繼續。我
11 覺得報告對於防水建材的瞭解不夠深入，無法符合我們公
12 司的需求。（原告問：會議簡報的標示及敘述都有提到是
13 品牌戰略報告，你是否知悉當次簡報是做品牌戰略報告？
14 ）第1階段是對於品牌的認識與瞭解，還沒有進入第2階段
15 。（原告問：你沒有針對我的問題回答，會議簡報的標示
16 及敘述都有提到是品牌戰略報告，你是否知悉當次簡報是
17 做品牌戰略報告，請回答？）我沒有注意文字，我覺得第
18 1階段完了就是做第1階段的報告。我不清楚是否有提出這
19 份報告。（問：原告當天是否提出品牌戰略報告書？提示
20 本院卷第49-93頁）我不清楚，已經1年多了。（問：原告
21 當天是否提出品牌戰略報告書，請被告法代再次確認？提
22 示本院卷第49-93頁）真的沒有印象了。（問：當天拿的
23 資料為何？）是用POWERPOINT來報告。（問：當天是否有
24 拿到書面資料？）我忘記了。（原告問：你說這份報告不
25 符合公司需求，為何找原告聊天的那一次不提出？而是請
26 原告跟被告公司的主管繼續溝通後續的執行規劃細節？）
27 會談時並沒有提到該報告不符合公司需求。我想再跟我公
28 司的負責主管再討論這件事情，所以才沒有跟原告法代提
29 出。當天我也沒有請原告法定跟我的公司主管進行後續的
30 執行規劃問題討論。」等語（見本院卷第172至175頁）；
31 再佐以兩造間LINE對話紀錄記載，可見被告於108年10月8

01 日表示：「資料已呈，今早大家討論，上次簡報總結（葉
02 總參與），不是第1階段的分析總結嗎？第2階段開始了嗎
03 ？也結束了嗎？都如此認為…。我的回答是：關於階段的
04 完結與階段的起始，雙方並無明確的載明。董事長要我與
05 您確認是否有討論的空間？」，原告稱：「大家理解的沒
06 有錯，這是第1階段總結的尾款，第2階段並還沒有開始，
07 開始時才會產生第3筆費用，而第2階段的完成才會產生第
08 4筆費用」等語（見本院卷第95至96頁），堪認被告辯稱
09 「原告於108年8月8日之總結簡報為第1階段A.Review之簡
10 報資料，第2階段工作並未完成」等情，並非無稽。

11 （三）承上，原告既未能舉證伊已將「B.Refocus品牌戰略定位
12 」階段完成確認提報並通過之程序，且被告亦確實未審認
13 通過該次簡報及該品牌戰略報告書為第2階段之開始及完
14 成，已如前述，則當認原告既尚未達成系爭合約第6條第2
15 項約定應完成「B.Refocus品牌戰略定位」階段執行內容
16 提報通過之支付系爭期款條件，則原告請求被告支付該期
17 款項，自委無理由，無從准許。

18 五、綜上所述，原告依系爭合約之法律關係，請求被告給付12萬
19 6000元，及自支付命令送達被告翌日起至清償日止，按週年
20 利率5%計算之利息，為無理由，應予駁回。

21 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及證據，核與判
22 決之結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

23 七、訴訟費用負擔之依據：依民事訴訟法第78條規定，應由敗訴
24 之原告負擔。

25 中 華 民 國 110 年 2 月 24 日
26 臺灣臺中地方法院臺中簡易庭
27 法 官 許惠瑜

28 以上為正本係照原本作成。

29 如不服本判決，應於送達後20日內向本院提出上訴狀並表明上訴
30 理由，如於本判決宣示後送達前提起上訴者，應於判決送達後20
31 日內補提上訴理由書（須附繕本）。如委任律師提起上訴者，應一

01 併繳納上訴審裁判費。

02 中 華 民 國

03

110

年

2

月

24

日

書記官 許千士