

臺灣臺中地方法院簡易民事判決

109年度中簡字第333號

原告 巨獻國際股份有限公司

法定代理人 吳彥璋

被告 就是福品牌行銷有限公司

法定代理人 王裕茗

上列當事人間返還不當得利事件，本院於民國109年7月7日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣210,500元。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之87，餘由原告負擔。

本判決第一項得假執行。但被告如以新臺幣210,500元為原告預供擔保後，得免為假執行。

事實及理由

壹、程序方面：

按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但擴張或減縮應受判決事項之聲明者，不在此限，民事訴訟法第255條第1項但書第3款定有明文。原告起訴聲明第1項原請求：「被告應給付原告新臺幣（下同）178,000元。」，嗣於本院民國109年4月21日言詞辯論期日，以言詞變更聲明為：「被告應給付原告243,000元。」（見本院卷第205頁），核屬擴張應受判決事項之聲明，依首揭法條規定，即無不合，應予准許。

貳、實體方面：

一、原告主張：

（一）原告於108年8月14日與被告簽訂委託「品牌策畫」合約後，即開立4紙支票面額共計26萬元交付予被告，因原告要求必須要在108年11月前完成品牌策畫事項，俾原告11月初可將品牌推上市場，被告法定代表人遂口頭承諾可以在11月前完成品牌策畫，惟契約期間被告並無任何書面報告品牌塑造計畫進度，原告屢以口頭及LINE訊息詢問及催促

，被告僅於 108年10月22日以LINE通訊軟體回復「資料、情報的蒐集與瞭解，十月份會告一段落進入收斂聚焦階段，預計十一月底前提報」，其後即無任何相關訊息及報告，合約約定給予10週的分析報告亦全無消息。原告自簽約後多次詢問催促被告執行進度，被告僅口頭回覆會再與原告討論，從無任何書面報告進度，與兩造當初簽訂合約時之約定落差甚大，造成原告虧損。經原告以LINE通訊軟體通知被告解除契約後，被告始以LINE通訊軟體通知會再回覆。嗣原告又2次以存證信函通知被告，因被告簽約後無任何關於品牌塑造分析報告進度，故應返還原告前所支付之費用。被告於108年11月22日以LINE訊息回覆：因品牌塑造部分自108年8月14日簽訂契約，執行過程中原告提出修正品牌方向，同時應許延長專案執行時間，後原告詢問執行進度，被告回應將於11月底提出書面報告，執行方式與內容均符合契約約定，進度亦在原訂之15週內，尚且未使用原告應許之延長時間；對原告提出終止合約之要求，被告除原已收取之專案啟動訂金六成，已用於支付已收取之專案啟動訂金六成，以案啟動迄今費用，可返還未兌現之65,000元支票，並匯回39,000元至原告指定帳戶等語。其後被告確實匯款10萬元給原告，原告亦支付兌現65,000元之支票，是被告實際上僅返還35,000元予原告，另被告說要退還四成費用，實際亦未兌現承諾，原告迄今尚225,000元在被告處，且被告所述方案啟動至迄今費用為何？被告契約成立迄未提供書面報告予原告，僅原告提供品牌及商品、市場調查、競品樣品相關訊息予被告，被告顯有違反契約之規定，契約既經原告解除，又係非可歸責於原告，被告應返還所收之全部金額，今被告未履行合約亦未返還原告提供之樣本及所支付之費用，原告爰依民法第179條之規定，請求被告返還該部分目前已收受之費用225,000元。

（二）另原告於108年10月1日委託被告設計產品「包裝設計」部

01 分，原告一再強調10月底要出貨，需於同年10月24日前設
02 計及交貨給商家，因時間急迫，請被告評估可完成之情況
03 再承接，被告均回覆可在時間內完成，期間被告亦在10月
04 14日與原告確認月底要出貨這件事，原告始於同年10月15
05 日匯款4萬元定金予被告。嗣原告於同年10月19日起不斷
06 在群組催促即將要發稿，被告卻在專業領域上發生數次的
07 重大疏失及稿面修改之延宕，致原告受有損失，且無法於
08 時間內完成委任內容。經原告以LINE通訊軟體通知解除契
09 約，且寄發存證信函要求被告結算，因被告所報價已執行並
10 且完成部分（完成部分：Power RES標貼主軸視覺設計12,
11 000元、乾洗清新去污慕斯5,000元、鍍膜噴霧5,000元）
12 合計為22,000元，是未完成執行款項為18,000元，原告要
13 求被告應於108年11月25日前匯至原告指定帳戶，不料，
14 被告竟於同年11月25日以LINE通訊軟體回覆：原委託內容
15 為「發展一款主軸視覺設計，並延續該主軸視覺，依照不
16 同款式變換內容」，實際執行時變更為「各款均發展獨立
17 主軸視覺」，複雜度與時間成本大幅超過原委託內容。現
18 完稿項目為PowerRES、乾洗清新去汙慕斯、PowerRES奈米
19 微晶鍍膜噴霧；原告口頭表示接近完稿之項目為PowerRES
20 銀離子消臭噴霧-綠意盎然、PowerRES銀離子消臭噴霧-清
21 新小蒼蘭、PowerRES塑料橡膠活化還原噴霧、完美達人塑
22 料橡膠活化還原噴霧。原委託啟動訂金4萬元尚不足以支
23 付變更後之費用，並請原告首款設計定稿後，再度重啟設
24 計且同意酌付之5,000元等語。惟倘如被告所述，為何當
25 初報價時不告知如設計不滿意更改費用是要酌收費用？且
26 設計過程中亦隻字未提，現無法履約後始告知原告需另外
27 加收費用，顯不合理。原告遂終止與被告間之委任關係，
28 因被告無法如期履約，致原告於10月底無法順利交貨給商
29 家，原告迄今尚未向被告請求損害賠償，僅請求被告應返
30 還未完成之執行款項18,000元，該部分請求全之依據亦為
31 民法第179條不當得利之規定。爰依民法第179條規定提起

01 本件訴訟等語。並聲明：1.被告應給付原告243,000元（
02 225,000+18,000=243,000）。2.訴訟費用由被告負擔。

03 （三）對被告抗辯之陳述：

- 04 1.原告不清楚被告所說的修改是哪個部分，因為兩造約定的是品牌塑造執行計畫，被告如果把討論過程講成修改與事實不符。依照本院卷第49頁，A項目的時程是10週，迄至
05 108年11月13日，距離簽約已3個月約12週，被告猶未針對A項目提出任何的書面報告及回覆，均係原告主動提出原
06 告的想法給被告，被告並未提出任何方案、建議或書面資料進行討論。原告原本確實有告訴被告希望品牌方向裡有什麼東西，後來又想到可以放入其他東西，但此均為討論
07 之過程，原告提出的這些部分，被告亦沒有任何回覆，故認被告並未達成執行時程A項目的內容。因為原告是新創
08 的品牌，希望在農曆過年前可以推出市場，簽訂的時候，被告亦口頭告知3個月可已完成，但原告經過3個月仍未收到任何的隻字片語。被告提出於本院卷第175頁以下、以及
09 第133頁以下之資料，原告均從未看過。
- 10 2.原告不同意被告僅退還4成的費用約10萬元，因被告實際應退還原告243,000元才合理，原告一開始就開立4張共26
11 萬元的支票，加上產品包裝設計訂金4萬元，共計30萬元交付被告，其後被告雖於108年11月25日匯款10萬元給原告，但實際上匯款10萬元的當日，被告又去提示原告之前
12 開立之1紙65,000元支票，導致支票兌現後，原告實際上只收到35,000元，原告所以會再給付65,000元之票款，係因怕跳票會對公司造成影響，且當時執行的計畫延宕，原告無法要求公司的股東增資。兩造簽約的內容分兩部分，
13 一為品牌塑造，一為產品包裝，產品包裝原告一共給付被告訂金4萬元，被告完成之價值僅22,000元，係依照當時報價表每壹張稿多少錢來計算，已執行完成部分如卷附第
14 33頁所示LINE紀錄上所載，原告必須確認完稿且發印始算完成產品，一旦文字跟圖案尚在修改階段，如何能算完稿

01 ，依被告108年6月9日所提資料倒數幾頁提案即可得知。

02 但品牌塑造部分，被告並未執行任何成效，被告僅與原告
03 法定代理人見面四次，且被告均未主動與原告聯繫，原告
04 主動與被告聯絡時，被告亦僅聽原告講，故原告認被告就
05 品牌塑造部分，不應該拿取任何的費用。

06 3.兩造簽約時，僅兩造法定代理人在場，原告沒有印象簽約
07 時，被告有說A項目只有負責蒐集資料，必須等B項目一起
08 完成時，才會交付書面報告等情。原告於108年11月13日
09 請求契約終止，並告知應返還已兌現支票之款項及未兌現
10 支票，被告亦於108年11月22日回覆可返還未兌現之65,00
11 0元支票、同意終止契約，然最後被告當日未撤回支票，
12 致108年11月25日支票到期而陷入急迫，被告係因無法履
13 行合約才同意解約，非如被告所述係為解決原告跳票問題
14 才同意解約、匯款給原告。先前原告多次在簡訊中要求被
15 告至少給原告一張紙看看，知道目前處理的進度，但被告
16 均未給予原告任何資料。被告自始未向原告提起過成本提
17 高問題。兩造於108年8月14日簽約後，原告至11月已支付
18 195,000元，僅剩最後一張65,000元支票未兌現，但仍未
19 拿到任何一張書面報告資料或來電告知進度為何，實與一
20 般品牌塑造3個月內即可完成之常情與約定不符。

21 4.被告於過程中從未與原告確認品牌塑造方向為何，而直接
22 認定原告要變更內容，態度有違其專業。被告於契約簽訂
23 後僅2、3次非正式的瞭解原告從業內容，其後從未主動電
24 話或當面瞭解，於執行過程中，自無可能對原告所需求之
25 方向都已掌握，被告所述合約設定15週內時程進度，原告
26 已於11月中前多次催促，且於寄出存證信函後再於11月13
27 日以LINE通訊軟體再告知一次，倘被告有完成任何進度報
28 告，亦應在原告欲終止合約時提出，惟原告等待近10日皆
29 無收到被告任何報告回覆，最後僅於11月22日，被告始回
30 覆同意解除契約，相關執行報告均是事後始向法院提出，
31 原告從未收到過此份報告。況被告所提答辯狀中提到：10

01 8年11月10日至11月15日分析聚焦逐步產出報告，亦與被
02 告所稱108年11月13日逢家人過世變故落差甚大，倘被告
03 所述有報告書及進度應於當下提出，其於訴訟中始提出，
04 顯係推託之詞。依當初約定的執行計畫，品牌規劃四部曲
05 ，被告只有進行內部現況調查，其餘部分均未提到，亦未
06 提供任何資訊。

07 二、被告則以：

08 （一）品牌塑造部分，原告於簽約前與執行期間，曾數次向被告
09 表示財務吃緊，並於108年11月中旬通知被告欲終止合約
10 ，嗣兩造未取得共識之際，原告於同年月25日發生跳票，
11 被告當日即匯款10萬元協助原告，解決其跳票問題。又專
12 案報價原為36萬元，支付方式分為啟動訂金6成、中期款2
13 成與尾款2成，因原告表示財務吃緊，故調整刪減部分內
14 容，並由原告主動提出：「簽約時收取支票4張，每張面
15 額6.5萬元，兌現現日分別為108年8月25日、9月25日、10
16 月25日、11月25日。」，以此替代方案爭取被告同意在未
17 取得訂金時即啟動執行，並將金額調整至26萬元後簽約。
18 詎被告啟動執行一個月後，原告竟於108年9月中旬提出想
19 把市場做更大，欲將原委託「噴霧商品」品牌，變更擴大
20 為「包含噴霧商品的日常生活用品」品牌，同時主動向被告
21 表示因應此變更可延長執行時程，被告雖因此提高成本
22 ，然仍願意配合且未要求增加費用。再原合約載明執行進
23 度為15週，簽約前雙方已溝通過執行流程與期間需要與業
24 主溝通與討論的項目均已執行，其他均為被告透過規劃執
25 行、內部會議與專業分析陸續產出，並將於分析聚焦完成
26 後完整提報。原告於11月初詢問執行進度，被告回覆將於
27 11月底提出書面報告，時間點均符合原合約設定時程之15
28 週內，甚且未包含原告提出變更委託時主動提出可延長之
29 時程，被告執行內容與時程均符合合約內容。自108年8月
30 15日至108年11月中旬期間之執行，包含變更擴大委託內
31 容而增加的交通、人力與專業成本支出，被告原本應向原

01 告要求加收尾款之50%，但被告亦未主張。

02 (二) 包裝視覺設計部分，原議定之委託內容為「發展一款主軸
03 視覺設計，並延續該主軸視覺，依照不同款式變換內容」
04 ，實際執行時原告卻引導變成「各款式均發展獨立主軸視
05 覺設計」，致執行複雜度與時間成本大幅增加，且原告多
06 次在對焦風格與定稿後，後悔並翻盤重新發展。被告數次
07 與原告溝通亦未能恢復原委託內容，致被告除配合其半夜
08 3點對稿，且原告之對稿方式，從圖形的型態、大小、色
09 階、角度、粗細、彎曲程度等，依據個人的喜好與習慣極
10 盡精雕細琢、無微不至，本案從專業的視覺設計委託，已
11 變成無次序與管理之練習實驗，被告仍設法力求突破，數
12 次中斷其他工作排程，設法安排專屬時段讓原告至被告公
13 司長時間電腦前當面修稿，俾本案順利前進。又已完稿項
14 目為2款PowerRES乾洗清新去汙慕斯、PowerRES奈米微晶
15 鍍膜噴霧；已執行且原告表示「接近完稿」的項目共5款
16 ，分別為PowerRES銀離子消臭噴霧-綠意盎然、PowerRES
17 銀離子消臭噴霧-清新小蒼蘭、PowerRES塑料橡膠活化還
18 原噴霧、完美達人塑料橡膠活化還原噴霧、完美達人乾洗
19 潔淨達人。而第一次定案後翻盤重設計時，原告原答應支
20 付之5,000元迄未給付，針對本合約執行複雜度與時間成
21 本大幅超越合約原載明內容所產生之時間與人力成本支出
22 ，被告原本應向原告加收尾款之50%並未主張。綜上所述
23 ，原告之主張為無理由等語，資為抗辯。

24 (三) 原告事後確實有進行修改，當初契約約定執行的時間就是
25 到11月底，故為配合原告之修改，執行的時間會晚於11月
26 底，這是原告主動跟被告講的，原告未提及確切時間點，
27 但說可以延長，所以應該會晚於11月底，此部分無證據可
28 佐。答辯狀所載完稿及接近完稿部分，均係針對產品包裝
29 設計部分，至於品牌塑造部分，被告均有按照時程進行執
30 行，只是未將檔案寄給原告，該檔案均係被告公司內部電
31 腦之記載，檔案完成的日期不會作假。被告所以未寄給原

告，係因這些資料迄至11月底始會完成。又被告須等B項目完成後，才會給付A項目的部分，因為A項目部分只是在蒐集資料，而且被告在與客戶簽約時，均會講楚，業主也都會接受。依照專業的習慣，我們必須要整個報告完整，製作好了，才會給客戶看，不可能把做到一半的資料給原告。兩造間並無針對品牌塑造進行討論的其他證明文件或簡訊紀錄，都是會議討論，除原告所述見面四次，其他都是電話討論。四次見面均係被告主動約，被告不記得有11月22日的解約一事，印象中是原告主動要求解除契約，被告亦未與原告達成共識要退還費用，被告純係出於善意匯一筆10萬元款項給原告幫原告的跳票應急，並非要退還原告錢的意思，倘真要退給原告本件費用的話，被告確實只願意退還四成，因被告已支出六成的成本。

(四) 被告完成的項目，原告有拿去印的項目原告始算費用，但被告認為不合理，因為有些部分被告已經完成，只是原告未拿去印。原告一再說完稿，後來又反悔，導致被告無法確定是否完稿。依被告告證一00.34秒的地方可知，被告確實有致電原告，是原告未回覆。在告證一1分41秒的時候，被告有詢問原告稱由於原告轉向，所以時間會往後延，原告有同意。以及3分28秒的時候，被告有再次陳述時間會慢一點以及被告產出資料的程序，在一開始就溝通過了。當初並未約定就品牌塑造的部分可以延多久，這部分沒有溝通到，被告108年6月9日提出之資料，確實均未提供給原告，是在訴訟過程中才提出，被告當初是預計在11月底給原告，但後來原告就提出解約。

(五) 並聲明：1.原告之訴駁回。2.訴訟費用由原告負擔。3.如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、得心證之理由：

(一) 原告主張其於108年8月14日與被告簽訂委託「品牌策畫」合約後，即開立4紙支票面額共計26萬元交付予被告，及於108年10月1日委託被告設計產品「包裝設計」部分，給

01 付訂金4萬元；另被告於108年11月25日匯款10萬元給原告
02 ，並提示原告之前開立之1紙65,000元支票，該支票兌現
03 後，原告實際上只收到35,000元，目前原告交付予被告之
04 金額為265,000元（300,000－35,000＝265,000）等事實
05 ，業據其提出兩造LINE對話紀錄、台中銀行匯款交易明細
06 、噴霧商品新品牌塑造執行計畫合約影本等件附卷可稽（
07 見本院卷第27-81頁），為被告所不爭執（見本院卷第125
08 頁），堪信為真實。至原告主張被告產品「包裝設計」僅
09 完成Power RES標貼主軸視覺設計12,000元、乾洗清新去
10 污慕斯5,000元、鍍膜噴霧5,000元，合計22,000元，未完
11 成之執行款項為18,000元，故產品「包裝設計」部分被告
12 應返還費用18,000元；「品牌塑造」部分，被告從未主動
13 聯繫，僅見面四次，且是聽原告說話，自始未提出任何資
14 料，不應拿取任何費用，應返還225,000元，兩部分被告
15 共計應返還原告243,000元等情，為被告否認，並以前揭
16 情詞置辯，故本件所應審究者，厥為：原告請求被告返還
17 產品「包裝設計」部分18,000元有無理由？請求返還「品
18 牌塑造」費用225,000元有無理由？茲分述如下：

19 （二）按不當得利依其類型可區分為「給付型之不當得利」與「
20 非給付型不當得利」，前者係基於受損人之給付而發生之
21 不當得利，後者乃由於給付以外之行為（受損人、受益人
22 、第三人之行為）或法律規定或事件所成立之不當得利。
23 在「給付型之不當得利」應由主張不當得利返還請求權人
24 （受損人），就不當得利成立要件中之「無法律上之原因
25 」負舉證責任（最高法院100年度臺上字第899號判決意旨
26 參照）。主張不當得利請求權存在之當事人，對於不當得
27 利請求權之成立要件應負舉證責任，即應證明他方係無法
28 律上之原因而受利益，致其受有損害。如受利益人係因其
29 給付而得利時，所謂無法律上之原因，即指其給付欠缺給
30 付之目的，故主張該項不當得利請求權存在之當事人，自
31 應舉證證明其欠缺給付之目的，始符舉證責任分配之原則

（最高法院99年度臺上字第2019號判決、99年度臺上字第1009號判決意旨參照）。本件原告之主張屬「給付型之不當得利」之類型，揆諸前述，自應由原告就不當得利成立要件中之「無法律上之原因」負舉證責任。經查，本件原告已於108年11月13日就產品「包裝設計」及「品牌塑造」合約，以LINE通訊軟體通知被告終止合約，並經被告於108年11月22日分別就產品「包裝設計」部分以「原委託啟動訂金4萬元，尚不足以支付變更後之費用，另請貴司支付首款設計定稿費，再度重啟設計且同意酌付之5,000元」等語、就「品牌塑造」部分以「針對貴司提出終止合約要求，我司除原已收取之專案啟動訂金六成，以資支付專案啟動至今之費用，可返還未兌現之6萬5千元支票，並匯回3萬9千元至貴司指定之帳戶」等語，回覆之，有上開對話紀錄在卷可稽（見本院卷第33-37頁），而依上開兩造之對話紀錄內容所示，顯然被告已同意終止兩造間關於「包裝設計」及「品牌塑造」合約，並希望原告補足「包裝設計」增加之費用5,000元，及表明將收取「品牌塑造」六成之費用、退還未兌現之支票予原告，兩造間之合約已經合法終止甚明。惟兩造間之上開合約既經終止，被告即應返還已無兌現必要之支票65,000元，被告卻未依承諾返還，而仍加以提示，導致原告為維護公司信用而使票兌現，被告自應返還該部分之票款。被告雖辯稱：其係為了協助原告免於跳票，始於108年11月25日匯款10萬元予原告等語，然自始並無此10萬元為跳票應急款之相關證據可佐，是被告該部分所辯，難認為真。此外，由於兩造間之契約已合法合意終止，則被告除就其已經完成部分得請求報酬外，其餘原告溢付之部分顯欠缺給付之目的，被告自屬欠缺法律上原因，並致原告受有損害，原告請求被告返還該部分之不當得利，即屬有據。

（三）被告應返還「包裝設計」部分溢付金額18,000元：

按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任

，但法律別有規定，或依其情形顯失公平者，不在此限，民事訴訟法第277條定有明文。又按各當事人就其所主張有利於己之事實，均應負舉證之責，故一方已有適當之證明者，相對人欲否認其主張，即不得不更舉反證（最高法院19年上字第2345號民事判例要旨可參）。經查，原告主張被告產品「包裝設計」已完成部分為Power RES標貼主軸視覺設計12,000元、乾洗清新去污慕斯5,000元、鍍膜噴霧5,000元，合計22,000元，未完成之執行款項則為18,000元等節，業據原告提出兩造LINE對話紀錄為證（見本院卷第53-81頁）；而被告原自稱108年10月24日會交付全部完成稿件，卻於108年11月1日原告提供修改內容後，至108年11月6日下午仍無音訊，有兩造108年11月1日、108年11月6日錄音譯文在卷可稽（見本院卷第241-243頁）；被告亦自陳已完稿之項目為2款PowerRES乾洗清新去汙慕斯、PowerRES奈米微晶鍍膜噴霧，其他則屬於已執行、原告表示「接近完稿」的項目，分別為PowerRES銀離子消臭噴霧-綠意盎然、PowerRES銀離子消臭噴霧-清新小蒼蘭、PowerRES塑料橡膠活化還原噴霧、完美達人塑料橡膠活化還原噴霧、完美達人乾洗潔淨達人共5款（見本院卷第127頁），是堪認「包裝設計」已完成之部分確為Power RES標貼主軸視覺設計12,000元、乾洗清新去污慕斯5,000元、鍍膜噴霧5,000元，合計22,000元。被告固提出「包裝設計」稿件整理資料為憑（見本院卷第175-193頁），然該等資料被告從未提示或交付予原告，原告從未知悉一情，為兩造所不爭執（見本院卷第204頁），且被告所謂其他「已經執行、接近完稿」之5款商品包裝設計，原告猶爭執在卷，陳稱：並未接受被告提案，亦未曾確認完稿，也尚未去印等語（見本院卷第248頁），是衡情既需經原告確認完稿且發印始算完成產品，則文字跟圖案倘尚在修改階段，自不得認為已經完稿，被告復迄未提出任何證明為憑，難認被告上開所辯為有理由。此外，承前所述，

被告於108年11月22日之簡訊中雖要求原告必須再給付5,000元予被告，然原告並未同意（見本院卷第224頁）；被告亦未提出任何不足以支應變更後費用之證明；綜觀全卷，亦未有兩造就此達成共識之證據，是無從僅以被告此一單方主張，即認定原告有給付之義務。準此，扣除已完成部分之金額22,000元後，被告尚應返還原告溢付之金額18,000元（ $40,000 - 22,000 = 18,000$ ），原告該部分之請求乃屬有據，應予准許。

（四）被告應返還「品牌塑造」部分溢付金額225,000元：

承上所述，原告簽訂合約後，已開立4紙支票面額共計26萬元給付予被告，嗣被告匯款10萬元給原告，原告並支付兌現65,000元之支票，是被告實際僅返還35,000元予原告等情，為兩造所不爭執（見本院卷第125、205頁），是原告就「品牌塑造」部分已給付被告之金額應為225,000元（ $260,000 - 35,000 = 225,000$ ），堪予認定。被告固辯稱：原告啟動執行一個月後，竟於108年9月中旬提出想把市場做更大之意見，欲將原委託「噴霧商品」品牌，變更擴大為「包含噴霧商品的日常生活用品」品牌，同時主動向被告表示因應此變更可延長執行時程等語，然查：

1. 依噴霧商品「品牌塑造」執行計畫所示二、階段作法，有品牌規劃四部曲，其中A項目部分之時程為10週（見本院卷第43、49頁），惟自兩造於108年8月14日簽訂合約之日起，迄至原告於108年11月13日以LINE表示終止合約之意止，期間已達約12週，被告仍未就A項目提出任何書面報告及回覆，為被告所不爭執（見本院卷第204、206頁），堪認屬實。被告雖辯稱：當初契約約定執行的時間就是到11月底，為配合原告之修改，執行的時間會晚於11月底，此係原告主動跟被告講的等語，然又稱原告未提及確切之時間點，只說可以延長，所以應該會晚於11月底，且此部分無證據可佐（見本院卷第204頁），是實難認兩造就「品牌塑造」部分已達成晚於11月底完成之約定。其次，被

01 告又辯稱：「品牌塑造」部分，被告均有按照時程進行執
02 行，只是未將檔案寄給原告，該檔案均記載在被告公司內
03 部電腦，之所以未寄給原告，係因這些資料迄至11月底始
04 完成；被告須等品牌規劃四部曲之B項目完成後，才會給
05 付A項目的部分，因為A項目部分只是在蒐集資料，而且被
06 告在與客戶簽約時，均會講楚，業主也都會接受，依照專
07 業的習慣，我們必須要整個報告完整，製作好了，才會給
08 客戶看，不可能把做到一半的資料給原告等語（見本院卷
09 第206頁），然被告「品牌塑造」之相關檔案是否均有按
10 照時程進行、完成，被告並未提出公司內部電腦紀錄為佐
11 ，實難認定其當庭所提出之文件資料確已符合兩造約定交
12 付之時間，縱使提出電腦紀錄，是否未經修改亦需進一步
13 之證明；再者，原告否認兩造曾約定必須完成B項目後，
14 始會交付A項目之書面報告（見本院卷第206頁），被告就
15 此未再為補充之舉證，亦難認定其所述為可採；況且，依
16 照兩造之LINE對話紀錄可知（見本院卷第53-81頁），被
17 告就「包裝設計」之部分，係一邊討論、一邊傳送文件檔
18 案予被告，以便進行修改、定案，足徵被告所陳「不可能
19 把做到一半的資料給原告」等語，未能採認，蓋依理被告
20 本有義務向原告陳報執行之進度與成果，就算尚未完成全
21 部之內容，基於相互討論協商、以利後續修改、定案之考
22 量，被告亦無理由得拒絕提供當時已經進行之成果供原告
23 知悉，被告所謂「專業之習慣」、「已與業主告知」等語
24 ，均欠缺依憑，無足可信。事實上，迄本件訴訟前，兩造
25 間並無針對品牌塑造進行討論的其他證明文件或簡訊紀錄
26 可據，已敘述如前，除兩造四次見面外，其他都是電話討
27 論，亦為兩造所不爭執（見本院卷第207頁），是被告已
28 經執行完成之進度，難有相關明確之資料可資認定亦明。
29 本院認被告既未能舉證其上揭所辯為真，仍應按品牌規劃
30 四部曲即A、B、C、D順序執行（見本院卷第43、49、149
31 頁），而依被告所提出之「品牌塑造」附件：執行時間與

01 產出資料紀錄所載內容（見本院卷第133-173頁），被告
02 看似完成A項目其中之部分內容，然被告從未提供該等資
03 料予原告，無從證明該等資料完成之時點，業於前述，是
04 依被告所稱9月中修改後，迄109年3月3日（見本院卷第12
05 3頁）提出資料到院之時點，往前回推，於兩造合意終止
06 契約之108年11月22日時，被告所完成之執行內容應僅為
07 「品牌塑造」附件：執行時間與產出資料紀錄所載內容（
08 見本院卷第133-173頁）之一半不到，而依該「品牌塑造
09 」附件內容觀之，主要包含公司內外部現況調查、市場研
10 究分析、競爭對手研究分析，即品牌規劃四部曲之A項目
11 ，並未包括另外三部曲之項目至明，故應認於兩造合意終
12 止契約時，被告僅完成品牌規劃四部曲之A項目之一半不
13 到之內容，以原告就「品牌塑造」所支出之260,000元計
14 算，被告已完成之部分應僅四部曲中之一部曲之一半即32
15 ,500元（ $260,000 \times 1/4 \times 1/2 = 32,500$ ），故被告得請求
16 之金額應僅於32,500元之範圍內為有理由，逾此範圍，難
17 認有據，不應准許。

18 2.倘如被告所述，A項目部分已有蒐集之資料，應提供該資
19 料予原告，縱原告曾變更內容屬實，被告亦應將未變動部
20 分之資料提供予原告參考，業敘述如前，惟被告所提出之
21 卷附資料，不論是108年3月3日或109年6月9日所提出之資
22 料，均係於本件訴訟中始提出之文件，確實均未曾提供給
23 原告參考，且被告所提之其於執行期間支出執行費用明細
24 （見本院卷第227頁），亦係被告自行製作之表格，並未
25 提出相對應之佐證為輔，又經原告爭執在卷，均無從採信
26 ，而為有利於被告之認定。另依原告所提出之108年11月1
27 日兩造對話錄音光碟譯文內容（見本院卷第237-241頁）
28 ：

29 「04：03：原告：…但是蒐集情報什麼東西，這三個月時
30 間你蒐集了那些東西，我們是不是討論一下，你蒐集的內
31 容跟我想要的是不是有相符，你是不是給我一些明確的東

西」

「04：50：被告：好，下禮拜約個時間來，我們是不是針對這些內容討論一次好嗎，我原本其實沒有要跟你約討論，因為之前你給我的資訊，我就拿那些資訊我來進行我的動作了，那我是到最後我要直接跟你提的，那你希望直接參與過程OK，那我在跟你約碰面」

「10：19：原告：…到目前為止，我只拿到一個包裹，跟兩個塊要好的，那兩個塊要好的，還有一些小細節沒修到，我還要自己調整，那我就會覺得說，這樣我就自己來就好了啊！」

「21：39：被告：所以請問你現在這樣的進度和做法，你是不是不能接受」

「21：48：原告：當然沒辦法，照這種速度下去我就死掉啦，我沒有辦法活在這個市場…」

，可悉均係原告一再地催促被告執行進度，且表示無法接受被告之進度，而被告猶未向原告確認何時將會完成至何階段，縱使兩造曾有變更內容往後延長執行期限之合意（248），亦非毫無限制之延長，被告既已經原告不斷催促如上，又自稱資料11月底即做好（見本院卷第206頁），大可於被告108年11月13日表達終止契約之意思時，抑或108年11月22日回覆原告簡訊時，傳達上揭即將完成執行進度之意旨供原告審酌，然至本件訴訟前，均未見被告有何表示或提出資料為據，是益徵原告所指被告遲延執行、應退還費用等語為可採，原告依前開本院推論、認定之被告執行進度，得向被告請求返還溢付之「品牌塑造」報酬為192,500元（225,000－32,500＝192,500），洵堪認定。

（五）小計：原告得請求被告返還之金額應為210,500元（18,000＋192,500＝210,500）。

四、綜上所述，原告本於不當得利之法律關係，請求被告應給付原告210,500元，核屬有理，應予准許。逾此範圍之主張並

01 無理由，應予駁回。

02 五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及證據，核與判
03 決之結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

04 六、本件判決原告勝訴部分係依民事訴訟法第427條第1項規定適
05 用簡易訴訟程序，所為被告敗訴判決，應適用民事訴訟法第
06 389條第1項第3款之規定，依職權宣告假執行。另爰依同法
07 第392條第2項之規定，依被告之聲請宣告被告預供擔保後，
08 得免為假執行。

09 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

10 中 華 民 國 109 年 8 月 18 日
11 臺灣臺中地方法院臺中簡易庭
12 法 官 林秉暉

13 以上為正本係照原本作成。

14 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
15 訴理由，如於本判決宣示後送達前提起上訴者，應於判決送達後
16 20日內補提上訴理由書（須附繕本）。如委任律師提起上訴者，
17 應一併繳納上訴審裁判費。

18 中 華 民 國 109 年 8 月 19 日
19 書記官 許國慶