

臺灣新竹地方法院民事判決

107年度訴字第536號

原告 瀚資資訊方案股份有限公司

法定代理人 甘戴衛 (David Allan Kempski)

訴訟代理人 楚曉雯律師

被告 科美利亞科技股份有限公司

法定代理人 王秀敏

訴訟代理人 楊益松律師

複代理人 郭俊緯

上列當事人間請求履行契約事件，本院於民國108年8月6日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣玖拾捌萬陸仟壹佰玖拾參元，及自民國一零六年十月三十一日起至清償日止，按年息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六十八，餘由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：

(一) 原告與被告於民國106年8月31日，針對「購買台灣微軟股份有限公司Microsoft Dynamics ERP與Microsoft Dynamics NAV LS Retail Solutions軟體」(下稱系爭軟體)及「委託原告提供顧問服務以建置被告之Microsoft Dynamics ERP系統與NAV LS Retail Solutions專案」(下稱系爭服務)等事項，分別達成合意並簽署「軟體合約書」(下稱軟體合約)及「顧問服務合約書」(下稱顧問合約)。依據「軟體合約」第三條「產品價格」約定：「購買系爭軟體產品乙套，價款計新台幣(下同)836,721元整(未稅)」(稅後價格為878,557元)。又同合約第六條「付款方式」亦明訂：「簽訂本合約後，由乙方(即原告，下同)開立產品款項發票交予甲方(即被告，下同)，甲方在收到發票起30天內將款項以電匯T/T方式支付

給乙方」。就此，原告業已於106年9月30日，針對軟體產品價款878,557元部分，開立編號為：TW-SI00-00000之發票，交付予被告進行請款。是依據前述「軟體合約」第六條規定，被告自應於106年10月30日以前，支付產品價款878,557元予原告。次依前述「顧問合約」第二條「合約款項」第（四）項「付款方式及付款時程」約定：「於本合約生效後，甲方應支付乙方預估專案顧問服務費之30%，計549,936元（未稅）之預付款。甲方須於收到發票後當月以月結30天內即期支票或電匯付清…」（稅後價格為577,433元）。就此，原告亦已於106年9月30日，就專案顧問服務費30%之預付款577,433元部分，開立編號為：TW-SI00-00000之發票，交付予被告進行請款。是依據前述「顧問合約」第二條第（四）項規定，被告自應於106年10月30日以前，支付預付款577,433元予原告。

（二）查原告簽訂前述「軟體合約」及「顧問合約」後，先是於106年9月29日依照「軟體合約」約定，向被告提供系爭軟體之授權安裝軟體金鑰。嗣又於106年10月3日起，開始依「顧問合約」約定，向被告提供相關之專案顧問服務。惟被告卻迄今仍遲遲未支付軟體產品價款878,557元以及專案顧問服務預付款577,433元予原告，其間經原告多次向被告催款，亦未獲被告積極置理。且已逾106年10月30日給付期限而構成給付遲延。

（三）對被告抗辯之陳述：

1、原告交付系爭軟體之時間為106年9月29日，交付方式是由原告業務經理以電郵交付系爭軟體的「License Key」。嗣於同年10月19日開始進行安裝系爭軟體。而原告依系爭顧問合約提供相關顧問服務截至107年1月3日止，已提供實際服務之總時數計194.5小時，被告已確認簽回之時數為91小時，未確認簽回之時數為103.5小時，而各專案項目、服務日期、服務事項說明、服務類型、服務時數等，均詳如原證7、8服務時數報告及簽回服務確認單所載，故

原告確實按照顧問合約進程提供各項服務。惟被告直至107年1月3日，均未給付任何款項，原告不得已只得通知第一線技術人員暫停提供服務。是原告確實依約交付系爭軟體，並依顧問合約約定提供各項服務，且原告之服務時數至少有91小時業經被告確認簽回。是被告請求給付系爭軟體買賣價金及部分顧問服務時數之款項，於法有據。

2、本件實係因被告想要趕在106年11月20日其所經營之商店開幕時，即完成全部軟體之導入工作，故嚴重壓縮原告預定提供服務之時間及流程。然依照原告經驗，專案建置及導入工作不可能在如此倉促之期間內完成，一味壓縮原告服務時間，或貪快而跳過許多應執行之準備或訓練，非但不能加快導入時程，反而會因被告對於所購軟體之認識不足、操作不熟習、或客製需求溝通不完備，而衍生更多的問題。原告本於服務客戶之精神，雖儘量滿足被告需求，但同時也多次告知被告如壓縮正常的導入時間或略過部分流程，則將來在實際操作時，可能會衍生諸多問題，而必須個別處理解決，反而延誤時間，但被告仍堅持要原告配合其商店開幕時程，導致於導入過程中，因準備、溝通及訓練不足，而發生許多問題及不可預料之狀況，故就導入過程中所發生部分系統運作不順暢之情形，實非可歸責於原告：

- (1) 原告與被告簽訂系爭服務契約時，基於原告多年的專案導入經驗，已明白約定建置及導入系爭軟體將分為六大執行階段（專案準備與啟動、分析、規劃與設計、開發客製、測試與部署、專案測試與結案），預估完成專案所需之服務時間至少需119個工作人/天，而此尚不包括部分需待實際執行後才能計算的時數。
- (2) 原告人員（Janet Lee）亦於[2017/10/13 RE:科美利亞專案時程]電子郵件中提給被告第一版的「專案時程」，即告知被告必須要到107年5月21日才能完成匯入基本資料；但因被告經營之商店預定在106年11月20日開幕，故被

告不顧系爭服務契約之約定，仍要求原告必須於106年11月24日完成線上導入，並要求原告「規劃出來第一階段可開門做生意的時程，不與交易相關的請排在第二階段實施」。

- (3) 在此情形之下，原告顧慮時間太趕，無法履行，便再回覆被告人員彭得民如要將匯入工作區分為「與交易相關」或「與交易不相關」，實屬困難，因此回覆稱：「…LS Nav是一個POS與ERP整合在一起的系統，要進行POS交易，你會需要透過採購模組進貨，再透過庫存模組調撥到門市、與計算相關庫存成本，在門市進行POS交易後，產生出來的財務帳拋到財務模組前，也需要先建置好財務模組相關功能，以上種種都與交易相關，而各模組導入都需要時間並釐清貴公司的需求。請問你提出不與交易相關是指哪些項目？謝謝」。然被告人員彭得民不但未針對原告前述提問釐清回覆，反而仍於同日即106年10月13日再度要求原告應於106年11月24日完成線上導入，並稱：「Janet，時程規劃的時間過長無法接受，科美利亞改採使用標準版NAV上線，請於11/24完成導入上線，謝謝」。由此可知，被告人員之要求，顯不合理，且與系爭服務契約約定之條款內容顯不相符，況原告從未承諾可以依被告單方要求之時程完成，但為維持商誼，僅以最大誠意，於能力所及範圍內，儘量配合及滿足被告需求。

- (4) 經數次協商後，因原告實無法接受被告嚴重壓縮服務時間之要求，故於107年10月16日雙方協議就「開立電子發票」此部分之功能，另外委由「電子發票加值中心」服務廠商（即海心公司，詳下述）負責，至於其他功能之導入及整合，原則上仍依系爭契約預定時程繼續進行。

3、被告稱無原告系爭服務，被告完全無法使用其所購買之二套系爭軟體，並無可採：

- (1) 原告為有能力提供被告所購買「Microsoft Dynamics NAV ERP」（下簡稱「NAV ERP」）及「Microsoft Dynamics

NAV LS Retail Solutions」(以下簡稱「LS Retail」)二套軟體導入及建置服務之廠商，但並非台灣地區唯一可提供此類建置服務之廠商。在臺灣至少有天微資訊股份有限公司、可創股份有限公司等提供與原告相同或類似之服務。

(2) NAV ERP是微軟公司原廠套裝軟體。原告為微軟公司之經銷商，但原告並非台灣地區之「獨家」經銷商，如天微資訊股份有限公司及可創股份有限公司也是微軟公司台灣地區此類套裝軟體之經銷商。而LS Retail為冰島公司LS Retail ehf.(下稱LS Retail ehf.公司)為配合微軟公司的NAV ERP軟體所開發的套裝軟體，任何人均可向LS Retail ehf.公司購買，而在本案，原告是LS Retail ehf.公司的經銷商與合作夥伴。

(3) 本件原告為被告向微軟公司及LS Retail ehf.公司分別下單購買了系爭二套軟體，取得系爭軟體之「程式原始碼」，並將「程式原始碼」交付被告，已完全履行系爭買賣契約之義務，被告有義務支付買賣價金，且原告無法無端向該二家公司退貨。另原告提供中文化及本地化服務，是在此二套系爭軟體之架構及基礎上，進行額外客製化之服務，故需收取額外費用。原告提供之中文化及在地化之服務，並不會影響系爭套軟體之基本功能，亦即，如承前所述，被告購買後，非不得委請其他顧問或廠商在原有軟體之架構及基礎上，提供中文化、本地化或其他客製服務，並支付額外費用。

4、被告稱「由[2017/12/27清除Data Table的名稱]郵件中，顧問回信回覆必須由原告的License來執行才行，被告的License是無法執行這個動作，由此可見LS Retail與Microsoft NAV ERP必須經由原告協助做系統修改與調整才能正常運作，…可見系爭軟體與系爭服務為一整體不可分割之給付…」云云，實屬誤解，益可證被告人員對於系爭軟體及原告導入服務之認識不足：

01 (1) 查被告所購買之系爭軟體，雖屬套裝軟體，但有不同「級
02 別」，不同級別之套裝軟體之功能及可以自行調整及修改
03 之權限範圍不同。易言之，級別較高之版本，費用較高，
04 功能多，可調整之權限範圍大，反之，級別較低之版本，
05 費用較低，功能少，可調整之權限少。本件被告所購之系
06 爭軟體，因等級較低，無法自行執行「Delete Table
07 Data」的動作。就此問題，原告公司顧問告知可以「原廠
08 提供給合作夥伴（即原告）的較高等級的License加以修
09 正與處理」，而事實上，經原告顧問處理後，已不會再出
10 現這樣的問題。

11 (2) 況被告稱無法自行執行「Delete Table Data」的動作，
12 僅為被告操作時因不熟悉軟體所發生的小狀況，並不嚴重
13 ，且已經由原告顧問將問題解決，是以，被告以此聲稱軟
14 體與服務為不可分割，甚屬無稽。

15 5、被告辯稱「系爭軟體無法分出應稅、免稅、0稅率且無法
16 申報營利事業綜合所得稅」，並稱此有被證二號為證云云
17 。惟查，被證二上方只是一張「圓餅圖」，左方不知何人
18 記載「5%營業稅無法分出應稅、免稅、0稅率」等文字，
19 實無法用以證明系爭軟體有無法區分出應稅、免稅或及0
20 稅率等瑕疵。況原告所購之系爭軟體為相當成熟之套裝軟
21 體，當不可能有被告所指摘的情形。又被告所購系爭軟體
22 原本即未包含「申報營利事業所得稅」功能，是被告指摘
23 原告交付之軟體無法申報營利事業綜合所得稅云云，實屬
24 無稽。又因被告一再壓縮原告提供完整導入服務之時間，
25 故早於106年10月13日原告公司人員即告知無法完成，故
26 經與被告討論後，雙方協商決定先委由電子發票加值中心
27 服務廠商海心公司另外處理前端開發票的工作，此有原證
28 12號106年10月16日海心公司與原告公司人員間之EMAIL對
29 話可證。故被告辯稱直到107年1月26日系統鎖死後，被告
30 才被迫轉向海心公司另行購買系統開立電子發票工作云云
31 ，顯非事實。

01 6、被告稱「直到2018年1月26日被告人員進行信用卡退刷卡
02 作業時，發生系統鎖住無法正常進行交易行為，因此，原
03 告與原告配合之廠商-海心公司，請其協助後續開發票事
04 宜，自此在原告不提供協助下，系統便完全無法使用」云
05 云，與事實相去甚遠，原告澄清說明如下：

06 (1)系爭軟體如要增加信用卡支付功能，必須被告指定之銀行
07 端充分配合及提供資料，才有辦法順利進行導入，而且因
08 信用卡支付功能較複雜且涉及金融資訊安全等事項，故須
09 要充分時間導入並測試，才能使此項功能運作順暢。

10 (2)被告最先告知原告其指定配合之銀行為玉山銀行，嗣因玉
11 山銀行無法配合，直到106年12月29日，被告才告知改指
12 定華南銀行為其配合之銀行。之後，因被告至此均未給付
13 原告任何款項，原告無奈只能自107年1月4日起暫停服務
14 。因此，此項與華南銀行合作之信用卡支付功能，自不可
15 能於短短數天內建置完成並測試完畢。是以，關於107年1
16 月26日被告稱所發生信用卡功能的問題，實不可歸責於原
17 告，蓋此時被告既未依約給付服務報酬，自無繼續提供服
18 務之義務。

19 (3)再者，被告稱「直到2018年1月26日被告人員進行信用卡
20 退刷卡作業時，發生系統鎖住無法正常進行交易行為，因
21 此，原告與原告配合之廠商-海心公司，請其協助後續開
22 發票事宜…」云云，亦與事實不符。查被告另行委請海心
23 公司處理「開發票」部分之工作，早在導入工作於106年
24 10月16日剛開始進行時，雙方即已知悉因被告要求原告完
25 成導入工作的時程太趕，故針對「開發票」此部分工作，
26 是由被告另外委請海心公司處理，被告竟宣稱是因107年1
27 月26日無法進行交易，因此請海心公司協助後續開發票事
28 宜云云，顯非事實。

29 (四)為此，爰依系爭軟體合約第六條及顧問合約第二條第(四)
30)項提起本訴，並聲明：被告應給付原告1,455,990元，
31 及自106年10月31日起至清償日止，按年息百分之5計算之

01 利息。

02 二、被告則以：

03 (一) 兩造於106年8月31日同時簽立軟體合約及顧問合約二份書
04 面契約，惟其簽立契約之目的即是委由原告購買系爭軟體
05 及委託原告提供系爭服務供被告使用，故其外形雖簽有二
06 份書面契約，但兩造契約只有一個，即原告提供系爭軟體
07 及建置系爭軟體供被告使用，二者不可分割（若只買系爭
08 軟體，無原告提供建置服務，或只提供建置服務，未買系
09 爭軟體，皆無法實現債之本旨，故二者為不可分割），應
10 視為同一契約，原告起訴狀將之分為二個契約請求，實與
11 當事人間契約之真意不符。

12 (二) 原告於履行系爭服務時，有許多缺失未改善，經被告於10
13 7年1月11日以律師函催告其依債之本旨履約（函內並附原
14 告之缺失內容）惟原告一直未依被告之催告，改善其缺失
15 ，至今仍未依債之本旨給付，被告自可主張同時履行抗辯
16 權，即原告如未能改善缺失，其給付即未依債之本旨給付
17 ，為不完全給付，被告自可拒絕本件原告之請求。另原告
18 主張軟體合約第六條及顧問合約第二條第（四）項之約定
19 ，稱被告有先付款之義務云云，亦無足取。蓋依軟體合約
20 及顧問合約之約定觀之，只是約定付款之參考方式而已，
21 並非定有確定期限之給付，被告並無先為給付之義務。而
22 被告已於107年1月12日以律師函主張同時履行抗辯權，故
23 亦無給付遲延之問題。

24 (三) LS Retail是獨立的POS軟體廠商，該公司產品LS Retail
25 之POS軟體可以於微軟NAV ERP介接，作為零售業的前臺軟
26 體，後端與Microsoft NAV ERP作介接。而Microsoft NAV
27 是一家獨立軟體廠商，該公司產品NAV ERP內容包括，進
28 銷存／財務／固定資產…等軟體。原告為LS Retail軟體
29 商與Microsoft NAV ERP軟體導入顧問公司，並撰寫這二
30 套軟體的中文化與本地包，以符合臺灣本地稅法，經原告
31 改寫後已非其原有LS Retail與Microsoft NAV ERP之套裝

軟體，這也是為何被告須向原告購入報價單上，全部軟體與服務。又整體性由前端的交易紀錄到後端產品產出，ERP原則產出資產負債表/損益表/現金流量表…等，足以令被告完成營利事業綜合所得稅之申報，才能發揮其應有功能，但原告給付之軟體卻無法將5%營業稅分出「應稅」、「免稅」及「稅率」且無法申報營利事業綜合所得稅。另由〔2017/12/27清除Data Table的名稱〕郵件中，顧問回信回覆必須由原告的License來執行才可，被告License無法執行，由此可見LS Retail與Microsoft NAV ERP必須經由原告協助作系統修改與調整才能正常運作，並非原告所稱軟體交付後，被告應可自行運用。可見系爭軟體與系爭服務為一整體不可分割之給付。

(四) 又Microsoft NAV ERP臺灣顧問師必須經過原廠考試通過認證，其代理商也必須擁有此一能力才能與微軟談代理，而非一般套裝軟體販賣。而LS Retail POS軟體的顧問師也必須經過原廠考試通過認證，其代理商也必須與LS Retail談代理，也非一般套裝軟體販賣。原告除了是Microsoft NAV ERP與LS Retail合法代理商，又能無償使用原告所開發的中文化與本地化模組，只有原告公司，無其他公司能為此服務，被告更是無原告提供系爭服務，即無法使用系爭軟體。本件原告給付之系爭軟體，前無法提供被告申請營利事業綜合所得稅，後又鎖死系爭軟體，致被告無法再使用系爭軟體，已未依債務本旨為之，故被告自可依法行使同時履行抗辯權，拒絕給付價金。

(五) 被告為因應將開幕之實體店使用系爭軟體，已將導入POS系統使用功能限縮在商店優惠、商品結帳、開立電子發票與日結帳等這幾個動作，這僅是專案導入工作順序的調整，而原告也同意將上開限縮的範圍於106年11月底設計完成供被告開幕使用，此有原告提出的專案時程表可稽。被告依據原告顧問所設定之環境及教導之操作方法進行操作，卻陸續出現異常，也多次反應予原告，然經原告顧問處

01 理卻依然有異常狀況產生，此應為原告顧問在設定時有遺
02 漏或是對NAV ERP與LS Retail整合系統不熟所致，原告做
03 不好，卻拿之前合約第11頁報價用的預估天數來搪塞，反
04 將責任推給被告，實不足取。且被告從未收到原告告知被
05 告上開限縮範圍之導入對原告有壓縮時程因而造成系統異
06 常之說明，顯見原告稱系統運作不順暢，非可歸責於原告
07 云云，亦不足採。另被告當初與原告之經理何志倫（Jack
08 y Ho）接洽系爭產品時，即有向其告知被告之需求，而原
09 告經理Jacky Ho也回應被告，其應早已知悉被告需求，非
10 是被告訂約後才壓縮時程，且後來原告公司之顧問來訪被
11 告公司時，被告亦重申實體門市之需求，故原告是早已知
12 悉被告之需求，而非後來才告知壓縮時程。

13 （六）又NAV ERP於台灣確實有多家顧問公司銷售，但LS Retail
14 僅有原告獨家引進銷售，而國外軟體皆要作中文化與本地
15 化模組客製才能符合台灣使用，以及符合台灣本國稅法，
16 無論NAV ERP、LS Retail顧問師培養以及通過原廠認證，
17 皆要花費大量人力、物力，並非任何人可以作到，這也是
18 為何被告需要花費大筆顧問服務費進行導入，目前也只有
19 原告同時具備這三個條件，因此有其獨一性。再者，原告
20 只有交付系爭軟體安裝所需之「授權碼」，但未交付系爭
21 軟體之「程式原始碼」，而「程式原始碼」是可供程式設
22 計者撰寫程式，編譯成電腦可執行之程式檔，此「程式原
23 始碼」原告並未交付予被告，其稱已將系爭軟體之「程式
24 原始碼」交付予被告云云，並非事實。又原告應只向微軟
25 公司及LS Retail ehf.公司購買原證一第5頁附件一A、C
26 二大項共574,849元之軟體，B大項為臺灣本地包及繁體中
27 文包，乃原告自行開發之軟體，非向外所購，原告稱無法
28 退貨應只有A、C二大項，並不包括B大項。又原證一第5頁
29 附件一A、B、C之軟體也須原告之顧問服務進行導入並非
30 購入即可使用，本件造成被告至今無法使用系爭軟體肇因
31 於原告停止導入服務及系統遭鎖死原告卻置之不理，若原

01 告A、C二大項無法退貨，亦是可歸責於原告。又原告購入
02 海心公司之開立發票元件，乃肇因於原告之系爭軟體系統
03 鎖死後，即無法啟動開立電子發票，被告被迫轉向海心公
04 司另加購前檯POS系統，才得以解決結帳與開立發票之動
05 作。

06 (七) 綜上，本件依兩造簽立之顧問合約書第二條觀之，被告固
07 應於收受原告所開立之發票後當月以月結30天內付款549,
08 936元，惟如前所述，原告之給付未依債務本旨為之，其
09 給付為不完全給付，在原告補正前，被告得行使同時履行
10 抗辯權，拒絕自己之給付，而原告至今仍未補正，故原告
11 請求此部分之價金並無理由等語，資為抗辯。並聲明：原
12 告之訴駁回。

13 三、本院之判斷：

14 原告主張其與被告於106年8月31日，針對系爭軟體以及系爭
15 服務，分別達成合意並簽署軟體合約及顧問合約。依據系爭
16 軟體合約第三條「產品價格」及第六條「付款方式」約定：
17 「購買系爭軟體產品乙套，價款計為836,721元整（未稅）
18 」、「簽訂本合約後，由乙方開立產品款項發票交予甲方，
19 甲方在收到發票起30天內將款項以電匯T/T方式支付給乙方
20 」。次依系爭顧問合約第二條「合約款項」第（四）項「付
21 款方式及付款時程」約定：「於本合約生效後，甲方應支付
22 乙方預估專案顧問服務費之30%，計549,936元（未稅）之
23 預付款。甲方須於收到發票後當月以月結30天內即期支票或
24 電匯付清…」。

25 原告已於106年9月29日交付系爭軟體金鑰，
26 並自106年10月3日起提供相關專案導入顧問服務工作，復於
27 106年9月30日，開立系爭軟體價款878,557元（含稅）及系
28 爭專案顧問服務費30%之預付款577,433元（含稅）之發票
29 予被告，惟被告迄未給付等情，為被告所不爭執，且據原告
30 提出科美利亞科技股份有限公司Microsoft Dynamics NAV
31 ERP與Microsoft Dynamics NAV LS Retail Solutions軟體
合約書、科美利亞科技股份有限公司Microsoft Dynamics

NAV ERP與Microsoft Dynamics NAV LS Retail Solutions
顧問服務合約書、編號TW-SI00-00000發票、編號TW-SI00-0
0000發票為證（見本院卷第9至44頁），自堪信原告此部分
主張為真正。惟原告主張依據系爭軟體及顧問合約，被告有
先為給付之義務，則為被告所否認，並以前詞置辯而主張同
時履行抗辯權，因此本件之爭點厥為：原告請求被告給付系
爭軟體價款878,557元及專案顧問服務30%之預付款577,433
元，是否有據？被告以系爭服務有諸多缺失未能改善，為不
完全給付，被告可行使同時履行抗辯而拒絕原告之請求，有
無理由？茲分述如下：

- （一）按契約當事人以同一締約行為，結合數個契約，為契約之
聯立。其各個契約相互間是否具有依存關係，應綜合法律
行為全部之旨趣，當事人訂約時之真意、交易之習慣及其
他具體情事，並本於誠信原則，為斷定之標準。又混合契
約係以二個以上有名契約應有之內容合併為其內容之單一
契約，兩者有不可分割之關係；此與契約之聯立，係為數
個契約便宜上互相結合，兩者並無不可分割之關係，有顯
著之區別（最高法院86年度台上字第2278號判決、77年度
台上字第1286號判決意旨參照）。查系爭軟體合約第1條
約定「甲方（即被告，下同）向乙方（即原告，下同）購
買Microsoft Dynamics NAV ERP軟體產品乙套，Microsof
t Dynamics NAV LS Retail Solutions軟體產品乙套。」
、第4條約定「乙方應於收到甲方支付之產品款項後，將
Microsoft Dynamics NAV ERP與Microsoft Dynamics NAV
LS Retail Solutions軟體之License Key交付給甲方簽收
後，視為交付完成。」、第5條約定「俟甲方硬體設備、
作業系統及資料庫系統建置完善後，甲方應以書面通知乙
方進行產品安裝。乙方應於接獲甲方書面通知後七日內，
派員至甲方新竹總公司進行軟體安裝；Microsoft Dynam
ics NAV ERP與Microsoft Dynamics NAV可於甲方硬體上
操作，視為安裝完成。」、第8條約定「台灣微軟股份有

限公司擁有本產品直接或間接所產生之書面文件、電腦程式與檔案、相關科技及技術等一切智慧財產權。前述之書面文件、電腦程式與檔案、相關科技及技術等智慧財產權無論為本合約所交付之原版本或經甲方修改之版本，僅限甲方內部使用，甲方不得以任何方式，例如租借、移轉、出售、讓與於任何第三人使用。」、第9條約定「本合約生效後，雙方皆不得銷退本合約所採購之任一軟體系統。」及參以系爭服務合約前言「茲有科美利亞科技股份有限公司委託瀚資資訊股份有限公司提供顧問服務以建置甲方之台灣微軟股份有限公司Microsoft Dynamics ERP系統與NAV LS Retail Solutions專案，經雙方同意，特訂立本顧問服務合約」、第1條約定「(一)專案顧問服務：乙方應依本合約內容提供甲方ERP與NAV LS Retail Solutions應用系統導入之專案管理、導入程序及方法、系統知識、教育訓練及其他相關顧問服務，顧問服務範圍包括下列之系統模組：總帳模組、應收帳款模組、應付帳款模組、庫存模組、採購模組、銷售模組、中文化及統一發票與票據管理、NAV LS Retail Solutions…(三)專案工時：每個工作人天工作時數為八小時，台北以外地區需扣除一個小時之交通時數：…」、第4條約定「(一)如甲方違反本合約第2條之規定，乙方得書面催告甲方於14日內改正；若甲方於接獲書面通知後14日內未改正者，乙方得立即終止本合約。(二)如乙方未依本契約內容提供顧問服務，甲方得書面催告乙方於14日內改正；若乙方於接獲書面通知後14日內未改正者，甲方得立即終止本合約，並得向乙方請求損害賠償。」（見本院卷第10至20頁）。是由前揭約定可知，被告係向原告購買系爭軟體，及由原告提供專案導入顧問服務，系爭軟體部分為買賣契約，系爭顧問合約則為系爭軟體系統之導入及建置之客製化專案服務，性質上應屬承攬契約，二者屬契約之聯立。且依系爭軟體合約第9條「本合約生效後，雙方皆不得銷退本合約所採購

之任一軟體系統」及系爭服務合約第4條之約定，應認兩造就系爭顧問合約如有違約情事，經催告仍未改善者可解除契約之一部或全部，惟不影響已成立之系爭軟體買賣契約。

(二) 次按，依前揭軟體合約第4條、第6條約定，原告交付被告購買之系爭軟體並完成安裝後，被告即有支付價金之義務。而原告業於106年9月29日交付系爭軟體金鑰 (License Key) 並於同年10月19日安裝完成，此有兩造往來郵件及客戶服務確認單附卷可稽 (見本院卷第149至152頁、第154頁)，並經證人陳沛婷證述屬實 (見本院卷第235頁)，復為被告所不爭 (見本院卷第49頁反面)，堪信原告確已依約提供合於系爭軟體之商品，則原告依前開約定，請求被告給付軟體價款878,557元，即屬有據。

(三) 又被告固辯稱原告交付之系爭軟體，前無法提供被告申請營利事業綜合所得稅，後又鎖死系爭軟體，致被告無法再使用系爭軟體；且其供之專案顧問服務亦有諸多缺失未能改善，故被告可行使同時履行抗辯而拒絕給付云云。然為原告所否認，辯稱原告所購之系爭軟體為相當成熟之套裝軟體，該軟體原本即未包含「申報營利事業所得稅」功能。且因被告遲未依約給付服務報酬，原告只能自107年1月4日起暫停服務，故被告嗣於107年1月26日進行信用卡刷退作業時發生系統鎖住無法正常交易行為，實非可歸責於原告等語。惟被告並未舉證證明兩造有約定系爭軟體應具備「申報營利事業所得稅」之功能，且被告亦不否認其迄未支付系爭軟體價金及專案導入預付款，則原告自107年1月起暫停提供服務，即非無由。而被告所稱之系統鎖住無法正常交易，原因甚多，或因軟體本身之瑕疵，或因被告不諳操作而導致，自不因此能遽認原告交付之系爭軟體有未依債務本旨給付之情形。又系爭軟體合約及顧問合約屬聯立契約，兩者並無不可分割之關係，已如前述，系爭軟體合約乃就系爭軟體及價金有所約定，另依前揭顧問合約

01 第1條、第2條約定（見本院卷第16至19頁），可知由原告
02 就被告之需求提供客製化服務並按時計價，亦即被告乃向
03 原告購買系爭軟體，而就客製化部分另行約定於系爭顧問
04 合約，是被告所辯稱專案服務有諸多缺失未改善云云，核
05 與系爭軟體之買賣價金並無對待給付關係，自無從主張同
06 時履行抗辯而拒絕給付，所辯應非可採。

07 （四）原告是否得依系爭顧問合約請求被告為給付？

08 1、按因契約互負債務者，於他方當事人未為對待給付前，得
09 拒絕自己之給付。但自己有先為給付之義務者，不在此限
10 ；稱承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成一定之工作
11 ；他方俟工作完成，給付報酬之契約；報酬應於工作交付
12 時給付之，無須交付者，應於工作完成時給付之。工作係
13 分部交付，而報酬係就各部分定之者，應於每部分交付時
14 ；給付該部分之報酬，民法第264、第490條第1項、第505
15 條分別定有明文。是以承攬人原則上負有先完成工作之義
16 務，定作人俟工作完成並交付時，始負有給付報酬之義務
17 ；亦即關於承攬報酬給付與承攬工作間係立於同時履行之
18 地位。依系爭顧問合約第2條合約款項約定「（一）本專
19 案顧問服務費用，每一個顧問人天費用為16,080元整（未
20 稅）；（二）乙方建議預估工作天數為119個工作人天。

21 （三）顧問人天未達預估119個工作人天，仍贈送的5顧問
22 人天不限在任何階段使用。（四）付款方式及付款時程：
23 (1)於本合約生效後，甲方應支付乙方預估專案顧問服務費
24 之30%計549,936元（未稅）之預付款。甲方須於收到發票
25 當月以月結30天內即期支票或電匯付清，專案啟動後所發
26 生的顧問費用將先從已支付的預付款項中抵扣。(2)本專案
27 顧問服務依實報實銷方式收費，按每月實際發生之顧問服
28 務時數於每月底結算；本合約之顧問預付金額抵扣完畢之
29 後，顧問服務仍按每月實際發生之顧問服務時數於每月底
30 結算，唯所產生之顧問費用，甲方須於收到發票後當月以
31 月結60天內即期支票或電匯支付；於附件一預估之工作項

01 目中，若未發生之工作項目及人天數不得向甲方請款。」
02 等文義觀之，兩造係約定被告有先為給付預估專案顧問服
03 務費30%之義務，而非待全部導入工作完成後方為給付，
04 然揆諸前揭規定及說明，被告於系爭顧問合約生效後之先
05 為給付，仍應按每一個顧問人天費用計算扣抵，且與各該
06 階段應完成之工程交付係立於同時履行地位，合先敘明。

07 2、原告確自106年10月19日起提供伺服器軟體安裝、專案會
08 議與教育訓練、系統行銷功能等駐場及遠端服務，並向被告
09 申報共193.5小時之總服務時數，嗣經被告認可並簽回
10 91小時之時數等情，業據原告提出服務時數報告及被告簽
11 回及未簽回之服務確認單影本在卷可稽（見本院卷第153
12 至171頁），並為被告所不爭，自堪信為真正。又證人即
13 原告公司負責系爭顧問合約專案導入工作之陳沛婷到庭證
14 稱：「（安裝完成是原告公司要派員到被告公司負責軟體
15 安裝？）當時是技術顧問負責安裝，但當時我還沒有進入
16 該專案，就我理解是10月中安裝，且安裝同時就會交付金
17 鑰」、「（交付完成後要如何進行系統導入工作？）有標
18 準導入程序，專案導入包含六個階段，顧問服務合約書中
19 附件應該有」、「（依照契約預計期間為何？）一般標準
20 導入是六個月期間，合約的天數是最初的版本，後來在10
21 月份Janet Lee有交付給對方一版六個月的專案時程表，
22 但我不知道這個版本與合約的是否同一個版本」、「（10
23 6年8月31號就簽約，且契約中已經附上專案時程表，為何
24 10月份又交付另一份專案時程表？）這中間可能有做導入
25 時程的調整」、「（導入時程的調整是應被告要求的嗎？
26 ）應該說10月份由Janet提出的專案時程，科美利亞公司
27 覺得專案時程太長，希望我們調整，可以在一個月內上線
28 ，所以Janet提出的這份專案時程又回去調整，Janet沒有
29 再提出新的專案時程，我11月進入專案後又提供另一份專
30 案時程，當時六個月的時程客戶沒有採用，要重新規劃」
31 、「（你當時如何規劃？）我們原來計畫六個月上線，因

01 客戶要求一個月上線，我必須縮小範圍，有些專案的時程
02 不可能在一個月內完成，只能前後調整或是精簡，裡面有
03 些項目不可能在一個月完成，會挑選專案的項目，例如我
04 們針對專案項目2-3部分只選擇LS Retail部分只執行操作
05 說明、設定、零售商品說明、門市管理說明等教育訓練，
06 當時是因為被告門市即將開業，當時最重要目標是讓門市
07 能夠正常營運，我們就針對門市必要功能設置、操作教導
08 使用者如何使用系統，在一個月內實施，所以2-3無法就
09 進銷存在這一個月內實施。2-4、2-5部分因時間的關係無
10 法進行，所以我們沒有做細部需求討論、分析，報表需求
11 討論及分析而以原廠設定值、標準功能來上線，3-1、3-2
12 也沒辦法作，只能用原廠的初始設定及原廠功能，在我們
13 可以蒐集到資訊去調整基本設定及基本資料的建置。第四
14 階段所有的客製，也無法在一個月內開始做，所以第四階
15 段客製我們評估上線後再進行；第五階段我們只有做5-1
16 的項目，因為上線前要建置測試環境讓使用者上線，建置
17 完後還有做系統整合測試，但只有針對門市，其他採購模
18 組、銷售模組也無法在這一個月做，所以11月專案導入目
19 標就是讓門市能夠營運，所以我們只針對這些必要項目去
20 執行」、「（被告公司門市要在106年11月20日開幕？）
21 那好像是預計開幕時間後，後來開幕時間改為12月1號，
22 我們系統上線是12月1號」、「（被告公司是否要求你們
23 門市開幕時，至少讓他們能夠輸入會員基本資料以及開立
24 發票這兩項？）會員基本資料輸入在106年12月1號開幕當
25 時就有建置進去，系統運作沒有問題，當時有請他們行銷
26 人員在現場輸入，當天有新的會員加入，當天就可以輸入
27 進去，當實際哪一天他們開始輸入會員資料我不清楚。開
28 立發票也是當天有消費者消費就可以印出電子發票，但本
29 地包有包含開立發票，但是因為當時針對門市的電子發票
30 開立，我們還沒有開發完全，所以這部分當時科美利亞公
31 司選擇跟第三方廠商海心合作」、「（你剛剛不是說開幕

01 當天就可以開立發票，為何又說沒有開發完成？）〈庭呈
02 系統架構說明〉，這條直線左邊屬於NAV，直線右邊屬於
03 POS即前台，前台屬於超商消費的收銀機協助消費者進行
04 結帳跟發票列印，後台屬於企業或其他單位接觸的系統，
05 一般消費者不會接觸到。當初本地包原本架構在後台系統
06 ，電子發票是在後台開立的話，這就沒有問題，前台的電
07 子發票在當初還沒有整合完成，我們向科美利亞公司提出
08 整合方案，由他們找海心做電子發票的列印、上傳功能的
09 整合，所以在11月份時我們主要重點在收銀的功能運作，
10 以及跟海心的系統的整合來完成前台電子發票的列印」、「
11 （前、後台的電子發票有何不同？）前台電子發票針對消
12 費者，後台電子發票是針對企業對企業交易，我們的交易
13 可能來自於前台也可能來自於後台，當時針對前台電子發
14 票列印功能我們是與海心做整合。下面區域後台中文化功
15 能、電子發票已經存在，前台中文化已經完成，但電子發
16 票功能還沒有完成，只能透過海心系統整合，透過海心把
17 電子發票列印下來」、「（依照你前開所述，開幕時根本
18 無法列印電子發票給顧客？）可以列印」、「（你們是何
19 時與海心整合完成可列印電子發票？）106年11月就完成
20 整合，所謂整合是指系統的收銀功能LS Retail紀錄交易
21 資料轉到海心系統，海心有交易資料才可以列印出電子發
22 票的交易明細，所謂的整合就是指資料交換，把資料交換
23 到海心系統，透過海心列印發票，在12月上線時的方案是
24 這樣。這個圖的虛線是12月我們完成的項目，下面實線是
25 直接透過收銀功能把電子發票列印下來，這是我們之後要
26 進行的項目，透過海心列印發票是暫時的措施，後續導入
27 後就可以直接由Retail系統列印發票，當時我們提出六個
28 月導入時程就是要完成這些功能，但是客戶的時間很趕才
29 會透過海心公司來整合」等語（見本院卷第235至239頁）
30 ，參以系爭顧問合約附件一：專案工作說明書所載，原告
31 專案導入工作項目原依序規劃為診斷階段、分析階段、規

劃與設計階段、開發與測試階段、測試與佈署階段、系統上線等六大階段，惟因被告門市於106年12月1日開幕在即，乃應被告需求調整導入項目；另證人即被告公司參與本作履約過程之資訊工程師彭得民亦到庭證稱：「…簽約日期實際約在10月，因為何志倫先生表示要在9月以前簽約比較有優惠」、「…10月18號當時還與何志倫在討論大小章用印的事情，所以兩份契約簽約日應該在106年10月18號以後」、「（你在簽約過程中，有無與何志倫提到你們門市何時要開幕，購買的產品必須要趕在開幕前能夠做什麼事情？）我們12月開幕時可以正常的作收銀」、「（你們實際上開幕日為何？）106年12月1日，因為開幕前2、3天原告公司有4位顧問工程師在我們那邊也忙到很晚，他們進駐在我們店內以防突發的狀況」、「（開幕當天可以做收銀工作或建置會員資料嗎？）可以」、「（有無看過被證3這份表格？）有，這是我整理的」、「（從你整理的這份資料，這些時間有這些系統異常的狀況？）對」、「（有無通知原告來作異常排除嗎？原告有無來？）有，他們透過遠端連線排除」、「（後來為何未付款？）因為後來陸續還有同樣的問題發生，等於一件同樣的問題在不同時間持續發生」、「開幕當天我們安排人員可以建立會員資料也可以開發票，但是後來即被證3所示的這些回報時間，陸續有幾次上述的狀況。原告有陸續排，但是問題並沒有真正被解決，因為後來還是有問題出現，例如無法結帳，後面操作時系統就沒辦法再操作」、「（目前這兩個你們購買的NAV、LS Retail有無給你們金鑰，可以上網打開系統嗎？）不行，因為整個系統完全不能使用，那個金鑰是安裝時使用，裝了之後就沒有用了」、「（是你們不會操作嗎？）一般來講，安裝軟體系統時，金鑰安裝後就沒回復金鑰，系統整個當在那邊沒辦法操作」、「（是你們不會使用？或是不能使用？）目前我碰到的狀況是不能用，我也沒有能力排除它的狀況，不知道為什麼不能使

用」、「（被證3上面這些異常情形都有解決？）原則上應該是」等語（見本院卷第242至248頁），足見於106年12月1日被告公司門市開幕前2、3日，原告公司確有派多位顧問工程師駐場服務，開幕日乃得以順利進行收銀工作並建置會員資料，另系爭軟體系統操作雖屢有異常，然經通知原告後大部分均有排除。此外，原告提供之專案服務，其中91小時部分業經被告簽回確認，有顧客服務確認單在卷可按（見本院卷第154至170頁），則原告請求此部分之顧問服務費用，自應准許，至原告請求逾此部分未經被告簽回確認之103.5小時服務時數，未見原告舉證以實其說，不能准許。

3、又依系爭顧問合約一（三）專案工時及二（一）（三）合約款項約定，每個工作人天工作時數為8小時，每一個顧問人天費用為16,080元（未稅），顧問人天未達預估119個工作人天，仍贈送的5顧問人天不限在任何階段使用（見本院卷第17至19頁）。原告可得請求之顧問服務時數為91小時，計為11.375個工作人天（ $91 \div 8 = 11.375$ 個），扣除原告同意免費贈送之5個顧問人天，以每一個顧問人天費用16,080元並加計5%營業稅計算為107,636元【 $(11.375 - 5) \times 16080 \times 1.05 = 107,635.5$ ，元以下四捨五入】。是原告得請求之顧問服務費應為107,636元。

（五）按給付有確定期限者，債務人自期限屆滿時起，負遲延責任；以支付金錢為標的者，債權人得請求依法定利率計算之遲延利息。但約定利率較高者，仍從其約定利率，民法第229條第1項、第233條第1項分別定有明文。查兩造於系爭軟體合約第6條付款方式約定：「簽訂本合約後，由乙方（即原告）開立產品款項發票交予甲方（即被告），甲方在收到發票起30天內將款項以電匯T/T方式支付給乙方」；系爭顧問合約第2條「合約款項」第4項「付款方式及付款時程」約定：「於本合約生效後，甲方應支付乙方預估專案顧問服務費之30%，…甲方須於收到發票後當月以

01 月結30天內即期支票或電匯付清…」。可知，被告於收受
02 原告請求之軟體產品費用及服務費用發票後，應即開立30
03 天期支票或電匯予原告，以為付款之方法。而原告業已於
04 106年9月30日，就軟體產品價款及專案顧問服務費預付款
05 分別開立編號TW-SI00-00000、TW-SI00-00000發票向被告
06 請款，此有發票影本在卷可參（見本院卷第43、44頁）。
07 是被告依約應於106年10月30日給付上開軟體價金878,557
08 元及顧問服務費107,636元，合計986,193元。從而，原告
09 本於兩造間系爭軟體合約及系爭顧問合約之法律關係，請
10 求被告給付986,193元，及自106年10月30日之翌日即106
11 年10月31日起至清償日止，按年息百分之5計算之遲延利
12 息，即有理由，應予准許，逾此部分之請求，即屬無據，
13 應予駁回。

14 四、綜上所述，原告主張依據系爭軟體合約及顧問合約之法律關
15 係，請求被告給付986,193元，及自106年10月31日起至清償
16 日止，按年息百分之5計算之利息範圍內為有理由，應予准
17 許；至原告之請求超過該數額部分則為無理由，應予駁回。

18 五、本件事證已臻明確，兩造其餘主張及攻擊防禦方法與證據，
19 經本院斟酌後，與本件判決結果已不生影響，故不一一論列
20 。

21 據上論結，本件原告之訴為一部有理由，一部無理由，依民事訴
22 訟法第79條，判決如主文。

23 中 華 民 國 108 年 8 月 30 日
24 民 事 第 一 庭 法 官 楊 明 箴

25 以上正本係照原本作成。

26 如對本判決上訴，須於判決送達後20日內向本院提出上訴狀。如
27 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

28 中 華 民 國 108 年 9 月 6 日
29 書 記 官 劉 亭 筠