

臺灣臺北地方法院刑事判決

108年度自字第2號

自訴人 盛德信股份有限公司

法定代理人 王文龍

自訴代理人 張耕豪律師

被告 郭國華

選任辯護人 陳志偉律師

上列被告因妨害名譽案件，經自訴人提起自訴，本院判決如下：

主文

郭國華無罪。

理由

一、自訴意旨略以：被告郭國華為德英生物科技股份有限公司（下稱德英公司）之負責人及大股東，其明知自訴人盛德信股份有限公司（下稱自訴人）與德英公司已合作十餘年，生物科技界均知悉自訴人為德英公司產品之獨家直銷通路代理商，代理銷售德英公司之保健食品、功能性保養品，惟郭國華明知自訴人並無資金短缺情事，竟於民國107年12月14日以德英公司負責人之身分，在臺北市○○區○○路○段○○號4樓會議室公開舉辦德英公司法說會（下稱法說會）中，對於與會人士提問有關德英公司新產品是否與原合作公司繼續合作之問題時，回稱「那後來我們跟臺北這家公司中斷合作的原因，不是因為什麼衝突，純粹就是他們沒辦法再繼續，沒有資金再繼續跟我們合作，所以我們這就是臺灣原廠，我們公司這一年多來沒有營收ㄋㄟ，很摳憐ㄋㄟ，被股東定死，對不對？因為這一年多來為什麼，因為我們合作十幾年的公司突然沒簽約，因為怎樣？因為他沒有錢，他說叫我給他機會」等語，以此方式指摘足以減損自訴人之經濟信用及名譽之評價，因認被告涉犯刑法第310條第1項之誹謗罪、同法第313條之妨害信用罪提起自訴。

二、按犯罪事實應依證據認定之，無證據不得認定犯罪事實，刑事訴訟法第154條第2項定有明文。事實之認定，應憑證據，如未能發現相當證據，或證據不足以證明，自不能以推測

或擬制之方法，以為裁判基礎；認定不利於被告之事實，須依積極證據，苟積極證據不足為不利於被告事實之認定時，即應為有利於被告之認定，更不必有何有利之證據；認定犯罪事實所憑之證據，雖不以直接證據為限，間接證據亦包括在內；然而無論直接或間接證據，其為訴訟上之證明，須於通常一般之人均不致有所懷疑，而得確信其為真實之程度者，始得據為有罪之認定。次按自訴程序中，除刑事訴訟法第161條第2項起訴審查之機制、同條第3、4項以裁定駁回起訴之效力，自訴程序已分別有同法第326條第3、4項及第334條之特別規定足資優先適用外，關於同法第161條第1項檢察官應負實質舉證責任之規定，亦於自訴程序之自訴人同有適用，是自訴人對於其自訴之犯罪事實，自應負有實質舉證責任。

三、按犯罪事實應依證據認定之，無證據不得認定其犯罪事實，刑事訴訟法第154條第2項定有明文。又認定不利於被告之事實，須依積極證據，苟積極證據不足為不利於被告事實之認定時，即應為有利於被告之認定，更不必有何有利之證據；且刑事訴訟法上所謂認定犯罪事實之積極證據，係指適合於被告犯罪事實之認定之積極證據而言，雖不以直接證據為限，間接證據亦包括在內，然而無論直接或間接證據，其為訴訟上之證明，須於通常一般之人均不致有所懷疑，而得確信其為真實之程度者，始得據為有罪之認定，倘其證明尚未達到此一程度，而有合理之懷疑存在時，自不能以推測或擬制之方法，以為有罪裁判之基礎。次按言論自由為人民之基本權利，憲法第11條有明文保障，國家應給予最大限度之維護，俾其實現自我、溝通意見、追求真理及監督各種政治或社會活動之功能得以發揮。惟為兼顧對個人名譽、隱私及公共利益之保護，法律尚非不得對言論自由依其傳播方式為合理之限制。刑法第310條第1項、第2項誹謗罪即係保護個人法益而設，其乃防止妨礙他人之自由權利所設之必要合理限制，亦符合憲法第23條規定之意旨，至刑法第310條第3

項前段規定，對誹謗之事能證明其為真實者不罰，係針對言論內容與事實相符者之保障，並藉以限定刑罰權之範圍，非謂指摘或傳述誹謗事項之行為人，必須自行證明其言論內容確屬真實，始能免於刑責，倘行為人雖不能證明言論內容為真實，但依其所提證據資料，認為行為人有相當理由確信其為真實者，即不能以誹謗罪之刑責相繩，亦不得以此項規定而免除檢察官或自訴人於訴訟程序中，依法應負行為人故意毀損他人名譽之舉證責任，或法院發現其為真實之義務。而刑法第311條規定：「以善意發表言論，而有左列情形之一者，不罰：一、因自衛、自辯或保護合法之利益者。二、公務員因職務而報告者。三、對於可受公評之事，而為適當之評論者。四、對於中央及地方之會議或法院或公眾集會之記事，而為適當之載述者。」，係法律就誹謗罪特設之阻卻違法事由，目的即在維護善意發表意見之自由，亦不生牴觸憲法問題，司法院釋字第509號解釋可資參照。由此可知，立法者以事實陳述之「真實性」及「公共利益關連性」兩項基準進行誹謗罪之權衡，固然具有一定的合理性，但如過分執著於真實性之判別標準，或對真實性為僵硬之認定解釋，恐將有害於現代社會的資訊流通。從而，對於所謂「能證明為真實」，其證明強度不必達於客觀的真實，只要行為人並非故意捏造虛偽事實，或並非因重大過失或輕率而致其所陳述與事實不符，皆應將之排除於第310條之處罰範圍外，認為行為人不負相關刑責。因此，行為人就其發表非涉及私德而與公共利益有關之言論所憑之證據資料，至少應有相當理由確信其為真實，即主觀上應有確信「所指摘或傳述之事為真實」之認識，倘行為人主觀上無對其「所指摘或傳述之事為不實」之認識，即不成立誹謗罪。又我國刑法第310條之誹謗罪所規範者，僅為事實陳述，不包括針對特定事項，依個人價值判斷所提出之主觀意見、評論或批判，此種意見表達應屬同法第311條所定之免責事項，亦即所謂合理評論原則之範疇。易言之，憲法對於事實陳述之言論，係透過實質惡意

原則予以保障，對於意見表達之言論，則透過合理評論原則之阻卻違法事由賦予絕對保障，縱其表達意見之言論尖酸刻薄或引喻誇張失當者，若不能積極證明行為人主觀上明知所指摘或傳述之事為不實，仍難以本罪相繩。另刑法第313條之妨害信用罪，則係以行為人散布流言或以詐術損害他人之信用為其構成要件，所稱「散布流言」即將無稽之言，廣為散布於眾，俾眾週知之意。

四、自訴人認被告郭國華涉有上開犯行，無非係以自訴人基本資料、德英公司基本資料、德英公司於102年12月10日、107年12月14日、108年1月24日在公開資訊觀測站發布之重大訊息、「00000000德英法說會」之錄音檔案、自訴人經銷商陳亞鎂與自訴人法定代理人王文龍之LINE對話擷圖、自訴人所提出107年4月18日寄予德英公司之郵局存證信函、財政部臺北國稅局函文及附件、LINE對話擷圖、自訴人向德英公司訂貨之訂購單、德英公司之送貨單、自訴人開立之支票影本、德英公司開立之發票影本、德英公司106年11月提供給自訴人之新合約草稿影本、自訴人於中國信託銀行帳戶之存款交易明細、自訴人明細分類帳、德英公司官方網頁擷圖資料、證人即德英公司前員工張嘉玲之證述、證人即自訴人法定代理人王文龍之證述、自訴人寄發予案外人蘇裕文之存證信函、自訴人與其他廠商合作銷售產品之資訊等資料為其論據，證明被告有誹謗及妨害信用犯行。

五、訊據被告固坦承其為德英公司之負責人，確曾於德英公司法說會時，經與會人員提問時，表示「那後來我們跟臺北這一家公司就沒有合作的原因，不是因為什麼衝突，純粹就是他們沒辦法再繼續，沒有資金再繼續跟我們合作」、「我們合作十幾年的公司突然沒簽約，因為怎樣？因為他沒有錢，他說叫我給他機會」等情，惟堅詞否認有何自訴人所指上開犯行，與辯護人共同辯稱：被告是根據過往的商業上客觀事實回答，因自訴人與德英公司曾簽立獨家銷售合約，於合約中要求出貨金額須逐年成長25%，且自訴人給付德英公司貨款

之方式為月結1個月，然自訴人不僅未達成銷售合約之逐年成長25%之約定，且因自訴人財務上之需要，向德英公司請求改為月結6個月方式支付，之後因自訴人遲未能達到銷售合約中進貨金額之約定，而將進貨金額自新臺幣（下同）1億元（含稅）調降至7,000萬元（含稅）。自訴人為支付代理銷售期間之貨款，曾於106年7月28日開立到期日為106年12月31日、票號BK0000000號、發票金額737萬6,250元之貨款支票給德英公司，然卻於106年11月13日要求取回德英公司已向銀行託收之前開支票，將貨款737萬6,250元，另以發票日為107年2月28日、107年3月31日、107年4月30日之支票3張交付德英公司，藉以展延付款期限。俟銷售合約到期後，德英公司原以先前銷售合約之約定及每年銷售金額應達7,000萬元（含稅）為續約條件，但自訴人並未同意德英公司提出之續約條件，因而雙方未能達成績約，被告是基於自訴人代理銷售期間無法順利推廣銷售產品達到合約約定之最低出貨金額，可見自訴人業績逐年下滑，且將貨款給付方式由月結1個月調整為月結6個月付款，並曾將已交付之貨款支票取回，另以其他3張貨款支票取代，以延長付款期間等情，認自訴人財務狀況窘迫，而自訴人若要另佈建銷售通路，自需投入相當資金，惟自訴人之財務狀況已捉襟見肘，自無力再投入資金佈建銷售通路，遂未能與德英公司續約。況且雙方自合約終止已超過8個月，自訴人均未回應被告所開出之續約條件，亦無法提出續約金額，並審酌自訴人在合約期間內所應付貨款尚未完全兌現之情況下，急欲取回雙方因合約期間所提出之499萬元保證票，故而被告於德英公司法說會中針對與會者提問時，始發表前開言論，被告係基於德英公司與自訴人合作期間所發生之營運、財務狀況，認為自訴人無足夠資金可繼續與德英公司合作，並非故意捏造虛偽事實所為之陳述。再者，被告於法說會時都是用「臺北的這家公司」，並沒有指名道姓說是自訴人，被告並無妨害自訴人之名譽及損害他人信用之故意等語（見本院

01 108 年度自字第2號卷一【下稱本院卷一】第201頁至第
02 208頁、第237頁至第238頁、本院108年度自字第2號卷
03 二【下稱本院卷二】第459頁至第460頁）。是本案應審酌
04 者厥為被告為上開陳述時有無誹謗之犯意？被告所為是否該
05 當刑法上之誹謗及妨害信用罪名？

06 六、本院判斷如下：

07 (一)、按犯罪之被害人得提起自訴，刑事訴訟法第319條第1項前
08 段定有明文。又所謂被害人，係指其法益因他人之犯罪而直
09 接受侵受害者而言。次按誹謗罪之「他人」除自然人外，亦包
10 括法人。該「他人」須為特定或可得特定之人，惟雖未指明
11 其姓名，如就行為人表示之旨趣及其他情事綜合觀察，得推
12 知其所指為何人者，亦足當之。經查，德英公司授權自訴人
13 於102年12月10日起擔任德英公司為全球獨家直銷通路代理
14 商，代理銷售德英公司保健食品、功能性保養品、利保肝70
15 mg等產品，雙方於106年6月30日終止全球獨家直銷之合作
16 關係一情，此為被告所不否認（見本院卷一第237頁），並
17 有德英公司於102年12月10日於公開資訊觀測站發布之重大
18 訊息、「MoneyDJ理財網」網路新聞、德英公司官方網頁畫
19 面等資料在卷可參（見本院卷一第29頁至第31頁、第105頁
20 至第107頁、第189頁），堪認德英公司確實與自訴人已合
21 作相當時間，並由自訴人擔任德英公司產品之獨家代理銷售
22 商。被告固於法說會發表前開言論時，經與會人提問新產品
23 是否與原合作公司繼續合作之問題時僅表示「臺北這家公司
24 」，而未明確指明該公司即是自訴人，惟德英公司與自訴人
25 長期合作為業界所知悉，亦經網路媒體所刊載，縱被告僅以
26 「臺北這家公司」回應，然依提問人及在場關注德英公司法
27 說會之與會人士，應可理解並知悉被告所稱之「臺北這家公
28 司」即係指與德英公司曾有長期合作關係之自訴人無訛。被
29 告於法說會中指稱「那後來我們跟臺北這家公司中斷合作的
30 原因，不是因為什麼衝突，純粹就是他們沒辦法再繼續，沒
31 有資金再繼續跟我們合作，所以我們這就是臺灣原廠，我們

01 公司這一年多來沒有營收了，很摳憐了，被股東定死，
02 對不對？因為這一年多來為什麼，因為我們合作十幾年的公
03 司突然沒簽約，因為怎樣？因為他沒有錢，他說叫我給他機
04 會」等語，自與自訴人之名譽、經濟信用有直接關係，足認
05 自訴事實所指被告之犯罪行為已直接侵害自訴人之法益，則
06 自訴人以被害人身分提起本件自訴，應屬合法。

07 (二)、又被告為德英公司之負責人，其於法說會上接受與會人士詢
08 問有關德英公司新產品是否與原合作公司繼續合作之問題時
09 ，發表「那後來我們跟臺北這家公司中斷合作的原因，不是
10 因為什麼衝突，純粹就是他們沒辦法再繼續，沒有資金再繼
11 續跟我們合作，所以我們這就是臺灣原廠，我們公司這一年
12 多來沒有營收了，很摳憐了，被股東定死，對不對？因為
13 這一年多來為什麼，因為我們合作十幾年的公司突然沒簽
14 約，因為怎樣？因為他沒有錢，他說叫我給他機會」等言論
15 ，業據被告坦認在卷（見本院卷一第238頁、本院卷二第13
16 頁），並有德英公司107年12月14日法說會錄音譯文內容附
17 卷可憑（見本院卷一第77頁），是此部分事實，首堪認定。
18 復觀諸被告前開所發表之言論內容，涉及自訴人財務狀況，
19 且表示係因自訴人缺乏資金，無法繼續簽立授權契約，導致
20 雙方無法繼續合作等情，確使一般社會大眾對自訴人之名譽
21 、經濟信用產生負面質疑，而屬指摘足以毀損自訴人名譽之
22 事。

23 (三)、又被告所發表之上述言論，雖使一般社會大眾對自訴人之名
24 譽、經濟信用產生負面評價，惟尚難認被告具「無相當理由
25 確信其所指摘或傳述之事為真實」之誹謗故意，理由茲分述
26 如下：

27 1.自訴人與德英公司於102年12月10日起簽立獨家代理銷售合
28 約後，逐年調降合約中之最低出貨金額，並且就付款條件修
29 正放寬，而雙方於合作期間，自訴人曾有換票之情形。

30 ①觀諸被告與自訴人於102年12月10日簽立獨家代理銷售合約
31 ，合作期間自102年12月10日起至105年12月31日止，約定

自103年最低出貨金額為1億元整（含稅），需逐年成長25%，付款方式由自訴人收到德英公司出貨通知後採月結1個月方式並以支票支付貨款，或於出貨日當月底以匯款方式支付全額貨款則可以現金折扣2%折讓貨款。若於付款到期日1個月內仍未付款，德英公司得沒收自訴人所提供之保證金（499萬元無記名可轉讓定期存單、1,001萬之本票），若年度進貨總金額未依約履行時，自訴人無條件同意德英公司將自訴人所提供之前開保證金進行未履約之賠償。之後雙方針對合約內容曾為以下調整：(1)履約保證部分，於103年12月13日修正原履約保證中，自訴人所提供之無記名可轉讓定期存單，改為銀行本票支付499萬元整，復於103年12月26日再次修正成由自訴人提供499萬元之定期存款單由德英公司進行質權設定，並由德英公司歸還自訴人先前開立之499萬元銀行本票。(2)付款條件部分，於103年3月26日修正付款方式為自訴人收到德英公司出貨通知後採月結1個月方式並以支票支付貨款，或於出貨月次月5號（含）前以匯款方式支付全額貨款則可以現金折扣2%折讓貨款，若於付款到期日1個月內仍未付款，德英公司得沒收自訴人所提供之保證金，復於103年10月2日修正付款條件為自訴人收到德英公司出貨通知後採月結6個月方式並以支票支付貨款，或於出貨月次月5號（含）前以匯款方式支付全額貨款則可以現金折扣2%折讓貨款，若於付款到期日1個月內仍未付款，德英公司得沒收自訴人所提供之保證金。(3)延展合約期限及調整最低出貨金額部分，於103年12月26日前某日先將103年最低出貨金額調降為8,000萬元（含稅），復於103年12月26日雙方協議調整104年度最低出貨金額為7,000萬元（含稅），因應海外市場推廣難度彈性調整但下限不得低於20%。於105年11月21日，因自訴人推廣自訴人產品於新加坡、馬來西亞等海外國家設點，因申請準證時官方要求附上製造廠的GMP證書文件，然臺灣已取消GMP認證改推行TQP認證，致使自訴人無法取得進口準證，雙方協議延長合約期限至106

01 年6月30日止，並協調調整105年1月1日至106年6月30
02 日期間內累計最低出貨金額為7,000萬元（含稅），因應海
03 外市場推廣難度彈性調整但下限不得低於20%等情，此有卷
04 附之獨家代理銷售合約及附錄資料在卷可參（見本院卷一第
05 211頁至第221頁），堪認自訴人與德英公司合作期間確曾
06 多次調降最低出貨金額，且就付款條件從收到德英公司出貨
07 通知後採月結1個月以支票支付貨款，改為從收到德英公司
08 出貨通知後採月結6個月以支票支付貨款，而放寬付款之條
09 件。是被告辯稱在自訴人與德英公司合作期間，德英公司確
10 曾將付款條件放寬，且多次將合約中之最低出貨金額予以調
11 降，確為事實。

12 ②又自訴人與德英公司合作期間，確曾向德英公司取回德英公
13 司已於106年8月2日向臺灣銀行託收之自訴人先前所開立
14 到期日為106年12月31日（票號BK0000000號、發票金額73
15 7萬6,250元）之貨款支票，另以到期日為107年2月28日
16 （票號BK0000000號、發票金額245萬8,750元）、107年
17 3月31日（票號BK0000000號、發票金額245萬8,750元）
18 、107年4月30日（票號BK0000000號，發票金額245萬8,
19 750元）之支票3張交付德英公司，且換票後之3張支票分
20 別於107年3月2日、107年4月2日、107年5月2日兌
21 現等情，有德英公司證明單、轉帳傳票及收款單、自訴人所
22 開立為票號BK0000000號、BK0000000號、BK0000000號之
23 等支票影本在卷可參（見本院卷一第223頁、第225頁、第
24 227頁、第229頁），是自訴人與德英公司合作期間，自訴
25 人確實曾將已交付給德英公司之貨款支票取回，另開立3張
26 支票支付貨款之事實，亦堪認定。

27 ③就雙方調整合約之最低出貨金額、付款條件之修正，以及自
28 訴人換票之原因等節，證人張嘉玲於審理中證稱：其任職在
29 德英公司時，是由其擔任德英公司與自訴人間之聯絡窗口，
30 因雙方於102年簽立獨家代理銷售合約前，除了自訴人外，
31 德英公司還有另一家經銷商，當時德英公司與自訴人簽立之

01 合約金額都是2,200萬元，但後來因為德英公司要上櫃，希
02 望公司有盈餘才能夠開啟融資融券功能，而自訴人海外業務
03 也要開始推展，加上產品利保肝要上市，自訴人想把合約金
04 額拉大，將整個肝藥都包下來，取得肝藥的獨家銷售，所以
05 雙方始協議簽訂最低出貨金額1億元，但後來自訴人推廣德
06 英公司產品銷往東南亞國家時，遇到臺灣取消GMP認證，改
07 採TQF認證，但東南亞國家僅接受GMP認證，當時臺灣並沒
08 有GMP認定資格工廠，所以自訴人要將德英公司產品銷售東
09 南亞國家時，會遭退件，自訴人因此希望修正合約金額。此
10 外，自訴人於合約期間向德英公司訂購17萬盒利保肝，但利
11 保肝在臺灣的市場較小，銷售狀況沒有自訴人預期的順利，
12 而海外銷售也有存貨，所以於106年2、3月雙方合約快結
13 束前，因自訴人銷售金額與合約約定之金額還有很大的落差
14 ，加上產品庫存壓力，自訴人想要解約，不再續約，但其站
15 在德英公司立場，考量自訴人是德英公司的唯一經銷商，若
16 合約不走完，對德英公司會有直接影響，且如果自訴人不與
17 德英公司續約，德英公司會掛零，所以雙方當時有討論，希
18 望自訴人能把合約走完並續約，與德英公司繼續合作，而在
19 討論過程中，自訴人表示因為存貨很多，且因自訴人必須在
20 合約期間內履行完合約所規定之最低出貨金額，雖然自訴人
21 之前每月都有平均出貨，但出貨狀況沒有很好，所以剩餘的
22 銷貨金額都累積在合約結束前的5、6月份，因此5、6月
23 份的貨款金額比較大，自訴人希望將5、6月份的貨款分成
24 6張來支付，讓公司週轉可以順一些，然礙於合約規定的票
25 期是6個月，若當下就將票款分多張並且將票期延後，即與
26 合約條件相違，印象中當時自訴人提出換票的貨款支票原本
27 有2張，1張是100多萬元，另一張是700多萬元，經德英
28 公司討論後，認為該100多萬元的金額比較小，所以僅同意
29 自訴人就700多萬的那張換票，而自訴人所提出的該張737
30 萬6,250元的支票應該是6月份的帳，原本雙方已經說好要
31 換成6張支票，但後來德英公司認為換成6張對於德英公司

01 的風險控管比較不好，所以要其向自訴人表示希望可以換成
02 3張，換票後，自訴人確實有如期給付票款等語（見本院卷
03 一第276頁至第285頁、本院卷二第111頁至第113頁、第
04 118頁至第120頁），復參以自訴人與德英公司所簽立獨家
05 代理銷售合約附錄八記載「乙方（按即自訴人）為推廣甲方
06 （按即德英公司）產品於新加坡及馬來西亞等海外國家設點
07 ，申請準證時官方要求附上製造廠的GMP證書文件，無奈台
08 灣政府因食安問題全面取消GMP認證改推行TQP認證。但申
09 請國只接受GMP認證，雙方經討論後協議同意展延合約期限
10 至106年6月30日止，盼乙方不被此問題受限，以利加速台
11 灣及其他國家推廣。雙方協議同意調整105年1月1日至10
12 6年6月30日期間內累計最低出貨金額為7,000萬元（含稅
13 ）因海外市場推廣難度彈性調整但下限不得低於20%」等情
14 ，雙方同意因自訴人推廣德英公司產品受阻而降低最低出貨
15 金額並延長合約期間。復酌以證人張嘉玲與自訴人員工陳紀
16 帆之LINE對話內容（見本院卷一第319頁）中，證人張嘉玲
17 曾傳送「與郭總討論過，就依照你們的方式5、6月各開6
18 張（5月6張每張金額約46萬，6月金額換成6張約152萬
19 ），但希望在會計查核之後再換票。……」之訊息給自訴人
20 員工陳紀帆，以及自訴人員工陳紀帆曾於106年3月22日寄
21 送被告及證人張嘉玲有關106年3月16日德英公司與自訴人
22 會議紀錄電子郵件中之附件檔案有關106年度代理銷售合約
23 中之記載「106年1月至6月合約需依約完成。」等情（見
24 本院卷一第413頁至第415頁），堪認自訴人係因獨家代理
25 銷售合約期間之銷貨狀況不佳，導致合約結束前之實際出貨
26 金額與合約約定之最低出貨金額尚有落差，自訴人若欲履約
27 ，勢必造成合約結束前之出貨金額大幅增加，導致自訴人付
28 款壓力變大，經自訴人考量自身財務週轉狀況，遂提出欲將
29 獨家代理銷售合約期間內應付貨款之支票透過換票之方式予
30 以延展付款，並經德英公司同意。至自訴人究係於何時向德
31 英公司提出換票之請求一節，雖被告所述係於106年11月間

而與證人張嘉玲所證係於106年2、3月時即已討論，有所出入，惟此並無礙自訴人在與德英公司合作期間，確有提出換票之事實認定。

④基上可知，自訴人與德英公司於102年簽立最低出貨金額1億元之獨家代理銷售合約乃是經德英公司與自訴人協議後所得，然因自訴人銷售狀況不如預期，復因資金週轉壓力要求修正最低出貨金額並放寬付款條件，惟至雙方合約終止前，因自訴人資金壓力甚大，為使合約可以順利履約，且避免自訴人資金週轉不靈，經雙方協議後，德英公司同意自訴人就獨家代理銷售合約期間內之應付貨款予以換票。

2.自訴人與德英公司於106年6月30日獨家代理銷售合約終止後，自訴人雖有持續向德英公司訂貨，德英公司並於106年11月間提出新的獨家銷售合約草稿給自訴人，然自德英公司向自訴人提出106年11、12月之訂貨需以現金付款後，自訴人即未再向德英公司訂貨，直至107年2月止，雙方就並未就續約與否達成協議。

①自訴人與德英公司合約結束後，德英公司曾於106年6月30日發函詢問自訴人是否繼續簽立獨家代理銷售合約，自訴人則於106年6月30日獨家代理銷售合約終止後，仍於106年7月26日、106年8月1日、106年9月1日、106年10月1日陸續向德英公司訂購商品81萬元、121萬5,000元、81萬元、121萬5,000元等情，此有德英公司詢問函、自訴人所提出之訂購單、德英公司所開立之發票及送貨單、自訴人所開立之支票等資料在卷可參（見本院卷一第321頁至第339頁、本院卷二第39頁）。

②參以證人張嘉玲於106年11月15日於德英公司內部簽呈字號000-00-000號簽呈說明及擬辦欄中記載「11/13與盛德信王總於台南高鐵站見面，王總提及因盛德信近期銷售低迷且庫存消化尚有壓力，祈望把其中一張最大金額之票款分期繳納，王總提出要求到期日106年12月之票款一張金額為7,376,250元，希望轉為三張到期日為106年2～4月每張金額2,

458,750 元。」、「經清查盛德信目前之應付帳款截至11/15止未兌現金額為6張到期日106/11/30～107/3/31合計票款為13,865,330元。雖盛德信近期資金吃緊，但1.其內部目前積極進行調整。2.其近期已與海外通路洽談合作已到屆臨簽約階段。3.因雙方合作十餘年，且多年配合良好，其信用狀況尚可無跳票之情形」，經被告批示「考量公司承受風險及十幾年來未曾跳票，同意換票。新訂單暫停出貨，待未付金額低於保證支票499萬元時，才開始出貨」等情（見本院卷一第417頁至第419頁），且證人張嘉玲亦於本院審理中證稱：於106年7月至12月時，自訴人仍有下單，但106年10月時，德英公司財務人員擔心自訴人信用有問題，怕自訴人無法付款而向其反應自訴人之應收帳款太高，且因當時雙方並未簽立正式合約，僅依靠之前的合作默契訂貨及出貨，因此希望自訴人以現金買賣才要出貨，其有轉告王文龍，王文龍說那就不要再出貨，因此於106年11月、12月之後，自訴人有下單，但德英公司沒有出貨，因為必須要以現金給付等語（見本院卷二第114頁至第115頁、第120頁），足見自訴人於獨家代理銷售合約終止後，仍有持續向德英公司下單，直至德英公司表示需以現金支付貨款，自訴人始未再向德英公司訂貨。

③又觀諸德英公司於106年11月間提出新的獨家代理銷售合約草稿，其中合約金額及品項價格部分，係記載就107年及108年食品及保養品類最低出貨金額為3,500萬元（含稅），藥品類最低出貨金額為2,000萬元（含稅），合計5,500萬元，相較於原先之獨家代理銷售合約金額1億元，已大幅降低。此外就付款條件部分，則變更為自訴人收到德英公司出貨通知後採月結5個月方式並以支票支付貨款，或於出貨月次月5號（含）前以匯款方式支付全額貨款則可以現金折扣2%折讓貨款，然直至107年2月5日止，自訴人並未與德英公司再簽立後續之獨家代理銷售合約。復參以證人張嘉玲於本院審理中證稱：自訴人與德英公司的合約於106年6月30

01 日終止後，其有重新調整合約金額，在自訴人能夠接受的範
02 圍內，欲與自訴人重新擬定合約，在新合約中的付款條件，
03 因為自訴人曾經有換票，德英公司認為自訴人信用有瑕疵，
04 所以縮短支付票款條件為5個月，然自訴人對於新合約中的
05 金額以及票期有意見，希望可以再調整金額，並且將票期維
06 持6個月等語（見本院卷二第113頁至第115頁、第120頁
07 ）,並有獨家代理銷售合約草稿、證人張嘉玲與證人王文龍
08 之LINE對話訊息內容擷圖等資料在卷可參（見本院卷一第34
09 1頁至第345頁、本院卷二第277頁至第281頁），是自訴
10 人與德英公司於106年6月30日合約終止後，確實因彼此對
11 於續約條件有所不一致，而未再續約之事實，亦堪認定。

12 ④此外，自訴人就獨家代理銷售合約期間內之應付貨款（票號
13 BK0000000號，發票金額245萬8,750元，到期日為107年
14 4月30日）尚未全部兌現前，於107年4月18日寄發存證信
15 函，要求德英公司歸還自訴人先前所提供之499萬元定期存
16 單及1,001萬元之本票等情，此有自訴人所提出之訂購單、
17 德英公司所開立之發票及送貨單、自訴人所開立之支票及自
18 訴人於107年4月18日所寄予德英公司之存證信函影本等資
19 料在卷可參（見本院卷一第191頁至第196頁、第223頁）
20 。是被告辯稱自訴人在貨款未完全結清前，即向德英公司索
21 討保證票一節，與事實無悖。

22 3.綜上各情以觀，自訴人與德英公司於102年12月10日簽立獨
23 家代理銷售合約後，就原先所議定最低出貨金額從最初約定
24 之1億元，陸續遞減至8,000萬元（103年）、7,000萬元
25 （104年），之後雙方協議延長獨家銷售合約期間，並約定
26 自105年1月1日至106年6月30日期間之最低出貨金額為
27 7,000萬元，且依德英公司106年11月1日之新獨家銷售合
28 約草稿，已將最低出貨金額再下修至5,500萬元，相較於雙
29 方最初所約定之出貨金額，已有顯著降低；另就付款條件部
30 分，從月結1個月改為月結6個月，已放寬付款條件，然自
31 訴人於合作期間，確曾將已經交付之737萬6,250元之支票

取回，另開立到期日分別為107年2月28日、107年3月31日、107年4月30日之支票給德英公司以延展付款期限。於106年6月30日雙方合約終止後，自訴人雖仍陸續向德英公司訂購商品，然在德英公司向自訴人反應須以現金付款後，自訴人即不再下單，依上開客觀事證，實有相當理由認自訴人當時之財務狀況，恐無法支應以現金付款之方式購買商品，況且自訴人就德英公司所提出新合約草稿內之付款條件，亦表示希望可以維持6個月一節，益徵自訴人當時之資金週轉狀況，無法達到德英公司所訂之付款要求，兩造對於續約條件終無法達成合致。而自訴人復於其所積欠德英公司先前合約期間下訂之貨款支票（票號BK0000000號，於107年4月30日到期）尚未兌現前，於107年4月18日寄發存證信函要求德英公司返還因獨家代理銷售合約所提供之499萬元定期存單、1,001萬元之本票等情，是被告及其辯護人辯稱被告係基於自訴人於無法達成合約所約定銷售金額應逐年成長25%之約定，而有銷售低迷之情事，且在付款條件已放寬之情況下，猶發生抽換票之情形，而雙方於106年6月30日合約終止後，雖德英公司提出最低出貨金額5,500萬元之獨家代理銷售合約，自訴人遲至107年2月仍未與德英公司續約，復於積欠之貨款尚未結清、兌現前即欲索回保證票等情，認自訴人已無足夠資金繼續與德英公司合作，因而於與會人提問時為上開回答，被告及其辯護意旨所辯，確屬有據，難認與事實不符，自難逕對被告責以加重誹謗、妨害信用等罪。

（四）、自訴意旨固以：當初合約將最低出貨金額定為1億元時，自訴人曾反應金額過高，但被告表示可以逐年修正合約金額。又付款條件之變更，則是因為德英公司表示原合約內規定之「於出貨日月底前以匯款方式支付全額貨款則可以現金折扣2%折讓貨款」之付款方式，會讓德英公司少賺錢，所以主動向自訴人提出修改付款方式，經自訴人思考後，同意回歸一般商業運作模式，之後於106年3月時，因自訴人庫存很多

，自訴人表示不想再向德英公司下單，是被告拜託自訴人下單，還表示票期可以通融，雙方因此協議票期先依合約規定開立，待票期快到時再換票，自訴人換票後，也未曾遲延給付款項。又自訴人於海外市場行銷德英公司產品時，係因德英公司部分產品之成分於海外係列為管制成分，且德英公司遲遲無法提供產品符合GMP要求之證明，導致自訴人於海外銷售德英公司產品屢遭困難，造成自訴人向德英公司所購買之產品大量囤積，之後向主管機關申請報廢，德英公司知悉產品於海外市場銷售不順，且可歸責德英公司，因此德英公司與自訴人間仍以自訴人向德英公司實際購買之產品金額為自訴人履約之內容，德英公司之前也未曾主張自訴人違約之情事，後來雙方合作期間將於106年6月30日終止，在合約終止前，雙方已就是否續約有所討論，自訴人為了表示續約誠意，於合約終止後仍持續向德英公司訂購商品，並開立支票給德英公司，該等支票亦都如期兌現，且自訴人在與德英公司終止合作關係後，隨即與其他廠商合作，繼續販售其他廠商商品，足見自訴人資力並無問題。自訴人之所以未再續約，是因為德英公司於107年初時，反悔表示不願賠償昔日承諾自訴人之金額，並表示肝藥要漲價，如果自訴人不接受漲價，德英公司就要收回獨家代理權，且之後發生自訴人前總經理與德英公司有不當來往之情事，讓自訴人深覺受到德英公司刁難，而於107年4月18日寄發存證信函與德英公司，然被告在參與人數眾多的法說會公開場合，發表不實言論，故意攻訐自訴人之不實言論已散布四方，影響自訴人聲譽及公司經營等語（見本院卷一第97頁、第244頁、第293頁至第298頁、302頁至第304頁、第475頁至第476頁），並提出前開證據資料為證。然查：

1. 證人張嘉玲於審理中證稱：102年簽立獨家代理銷售合約前，德英公司與自訴人簽立之合約金額都是2,200萬元，後來因為德英公司要上櫃，希望公司有盈餘才能夠開啟融資融券功能，而自訴人海外業務也要開始推展，加上產品利保肝要

01 上市，自訴人想把合約金額拉大，將整個肝藥都包下來，取
02 得肝藥的獨家銷售，所以雙方才協議簽訂最低出貨金額1億
03 元等情（見本院卷一第275頁至第277頁），可知自訴人與
04 德英公司於102年簽立最低出貨金額1億元之獨家代理銷售
05 合約乃是經德英公司與自訴人協議後所得，而自訴人係以行
06 銷產品為業，對於商業合約若未能依約履行，恐有一定違約
07 責任，知之甚明，是自訴人應係審酌自身行銷及履約能力，
08 方與德英公司簽立上開獨家銷售代理合約。

09 2. 又自訴人與德英公司合作期間，雖不曾違約跳票，亦經證人
10 張嘉玲於本院審理中證述明確（見本院卷一第277頁），然
11 就雙方獨家代理銷售合約中有關付款條件從月結1個月改為
12 月結6個月之修正一情，證人張嘉玲係證稱：付款條件之修
13 改是自訴人來協議的，因為最低出貨金額1億元，平均一個
14 月要出不少的數量，在1個月內支付貨款有困難，所以自訴
15 人希望付款期限拉長，這樣自訴人比較能夠運轉等情（見本
16 院卷一第277頁），足見合約中之付款條件修改乃是因應自
17 訴人之要求而放寬，況且以公司財務健全角度觀之，若自訴
18 人能夠盡早支付貨款給德英公司，德英公司即有更充裕之資
19 金進行產品製造或研發，且倘德英公司有如自訴人所稱擔心
20 少賺錢之情事，德英公司亦可要求將付款條件直接限縮為「
21 自訴人收到德英公司出貨通知後採月結6個月方式並以支票
22 支付貨款」，焉可能維持「出貨通知後採月結6個月方式並
23 以支票支付貨款或於出貨月次月5號（含）前以匯款方式支
24 付全額貨款則可以現金折扣2%折讓貨款」之二擇一的付款條
25 件，是自訴意旨之主張，尚難憑採。

26 3. 另自訴人將德英公司產品外銷東南亞國家時，因產品認證不
27 符合東南亞國家標準，造成海外行銷困難，惟自訴人所稱準
28 證不符東南亞國家規定一情，乃係因我國認證制度之改變以
29 及東南亞國家法令之限制，而自訴人既係負責行銷德英公司
30 產品，縱推廣東南亞國家之海外通路受挫，然自訴人仍可拓
31 展東南亞以外之國家之行銷市場，促使產品得以行銷推廣，

01 難謂產品推廣不佳均係可歸責於德英公司。況自訴人與德英
02 公司於106年3月間洽談是否繼續續約一事時，自訴人雖曾
03 因合約期間產品銷售狀況不佳，欲終止契約，然經雙方協議
04 後，達成繼續履約之決議，惟自訴人考量自身財務週轉狀況
05 ，提出欲將獨家代理銷售合約期間內之應付貨款支票透過換
06 票之方式予以延展付款，並經德英公司同意。雖德英公司從
07 未曾向自訴人表示有違約情事，並且同意換票，然此恐係考
08 量自訴人係德英公司產品當時之唯一經銷商，德英公司營收
09 與自訴人之銷售狀況密切相關所致，惟雙方於合約期間，已
10 多次修正合約中之最低出貨金額，而因自訴人推廣東南亞國
11 家通路受挫致使產品囤積進而報廢，復又向德英公司表示欲
12 提前終止與德英公司間之獨家銷售代理合約，之後又提出換
13 票之討論等情，衡以一般商業觀點，實有相當理由懷疑自訴
14 人因銷售產品狀況不佳致產品報廢，恐無相當之營業收入以
15 支應自訴人後續清償貨款之能力，因而自訴人方提出換票之
16 申請以延展付款期限，以紓解資金壓力，是被告據此質疑自
17 訴人資金不足，難謂無據。

18 4.另自訴人雖稱換票後之支票均有如期給付，且自訴人於合約
19 終止後所訂購商品之貨款支票，亦有如期兌現，而自訴人在
20 與德英公司終止合作關係後，隨即與其他廠商合作，繼續販
21 售其他廠商商品，顯見自訴人資金充裕，並無被告所稱資金
22 困窘之情事。然查，自訴人與其他廠商簽約之條件是否和其
23 與德英公司簽立獨家代理銷售合約之條件相當，本難一概而
24 論。再者，自訴人與德英公司合作期間，德英公司雖未曾向
25 自訴人表示有違約情事，並且同意自訴人換票，惟換票之目
26 的即是為了避免跳票，影響票據信用，遂透過換票方式以爭
27 取延後支付款項，縱然換票後，自訴人確有如期支付票款，
28 惟自訴人此舉當會動搖被告對於自訴人經濟信用之信任程
29 度。此外，自訴人是德英公司產品之唯一經銷商，德英公司營
30 收與自訴人之銷售狀況密切相關，在德英公司已降低續約條
31 件後，自訴人仍無法於短時間內決定是否與德英公司續約，

01 且在德英公司表示要以現金支付貨款後，自訴人即不再向德
02 英公司訂購產品，且寄發存證信函欲向德英公司取回保證票
03 等情，衡以一般商業觀點，恐難認自訴人資金充裕無虞。

04 5. 自訴意旨雖認雙方未續約之理由，係因德英公司將藥品成本
05 轉嫁，刻意刁難，且發生自訴人前總經理與德英公司有不當
06 來往之情事，雙方始無法續約，並非自訴人資金不足。經查
07 證人張嘉玲固於本院審理中證稱：因之前利保肝都是委託
08 其他工廠生產，後來德英公司的工廠完成，但因德英公司只
09 打算生產利保肝與一項藥膏，產品項目很少，所以建廠及人
10 力成本很高，考量前開情形下，德英公司希望將利保肝的單
11 價拉高，調高的幅度是一顆漲2元，自訴人認為德英公司不
12 應該把生產的成本轉嫁在自訴人身上，所以後來沒有簽成契
13 約等語（見本院卷一第282頁、本院卷二第117頁），並有
14 證人張嘉玲於107年2月5日傳送給王文龍之簡訊翻拍照片
15 可資佐證（見本院卷二第279頁至第281頁），堪認德英公
16 司當時確實曾向自訴人表示欲調漲利保肝之藥品成本價格之
17 事實。然考量自訴人與德英公司係簽立獨家代理銷售合約，
18 由自訴人獨家代理銷售德英公司產品，德英公司於合約期間
19 不得另覓其他通路商，惟德英公司因建廠所生之成本費用，
20 本應由其產品銷售盈餘中填補，德英公司產品漲價亦屬當然
21 ，惟自訴人可選擇維持其對外通路商之原有價格，而與德英
22 公司協調德英公司藥品成本漲價後所造成自訴人獲利上之減
23 少比例，抑或是選擇調整其對外通路商之銷售價格，將產品
24 成本漲價之結果反應在外部銷售價格上，然此均賴自訴人與
25 德英公司彼此協調，縱使德英公司提出若不接受調整價格，
26 即不再與自訴人簽立獨家銷售契約之主張，然此乃商業之考
27 量下所為。另自訴人雖認雙方不予續約之原因之一是自訴人
28 前總經理與德英公司有不當來往，惟自訴人與德英公司不予
29 續約之原因甚多，亦因彼此立場不同而有相異之解讀，惟縱
30 使自訴人認係前揭因素致使雙方無法續約，然被告基於德英
31 公司過往與自訴人合作之客觀事實，認為自訴人已無充足資

01 金與德英公司繼續合作，方屬主因，亦非全然無稽，是依自
02 訴人所提事證，亦難認被告有因重大過失或輕率而未探究所
03 言是否為真實致其陳述與事實不符之情形。

04 6.按刑法第313條規定係以散布「流言」為其構成要件，客觀
05 上須以所散布者係毫無事實根據之資訊，主觀上須行為人認
06 知所散布者確係「流言」，始為處罰之對象；而自法益保護
07 必要性觀之，參與經濟活動者，其經濟信用原即得受公評，
08 倘係真實有據之指述，反而利於健全市場競爭秩序，即仍針
09 對言論內容與事實相符者予以保障。職是，倘行為人所散布
10 者確有實據，或者主觀上未認知所散布者係「流言」，即與
11 刑法第313條之構成要件有間，自不得以刑法第313條之罪
12 相繩。查本案被告就其所發表之言論，如前所述，為真實或
13 顯有相當理由可確信其為真實，況且被告於法說會時，並非
14 主動發表未與自訴人繼續合作之原因，而是在經與會人提問
15 是否會與自訴人繼續合作時，被告始表示「臺北那家公司
16 沒有錢繼續合作」等語，雖被告表達之內容易使他人對自訴
17 人之經濟信用感受負面印象，然被告既有相當理由確信其此
18 部分所指摘之事為真實，且德英公司是否與自訴人繼續合作
19 ，攸關德英公司產品銷售通路，更涉及日後德英公司營收狀
20 況，此乃投資大眾所關切，難認係僅涉及私德而屬與公共利
21 益無關之事項，而被告上開指訴事項，既無從證明與事實不
22 符，即無從以妨害信用罪相繩。

23 7.至自訴代理人聲請傳喚證人陳亞鎂，以證明被告在法說會前
24 即已對外散布自訴人積欠德英公司款項，證明被告係出於打
25 擊自訴人之聲譽而為，並非出於善意發表言論云云。惟被告
26 前揭言論難認係出於故意虛捏，無從律以誹謗罪或妨害信用
27 罪，本案事證已臻明確，即無調查之必要，併予敘明。

28 七、綜上所述，被告所傳述之事，既有前開資料可佐，已堪認屬
29 實或有相當理由確信其為真實，難認被告有何誹謗或妨害自
30 訴人名譽或信用之故意存在，本件依自訴人所提出之證據及
31 現存卷證資料，尚未達於通常一般之人均不致有所懷疑，而

01 得確信被告有自訴人所指誹謗、妨害信用犯行為真實之程度
02 其證明力顯有不足，無從使本院形成被告有罪之確信心證
03 依前開法律規定及說明，自應為被告無罪之諭知。

04 據上論斷，應依刑事訴訟法第343條、第301條第1項，判決如
05 主文。

06 中 華 民 國 109 年 1 月 21 日
07 刑 事 第 十 三 庭 法 官 涂 光 慧

08 上正本證明與原本無異。

09 如不服本判決應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，並應
10 敘述具體理由；其未敘述上訴理由者，應於上訴期間屆滿後20日
11 內向本院補提理由書（均須按他造當事人之人數附繕本）「切勿
12 逕送上級法院」。

13 書記官 張 宇 安

14 中 華 民 國 109 年 1 月 21 日