

臺灣高雄地方法院民事判決

114年度訴字第1325號

原告 鉅達室內裝修工程有限公司

法定代理人 李紹群

訴訟代理人 黃進福

被告 翔盛冷氣空調有限公司

法定代理人 陳志源

訴訟代理人 徐建光律師

上列當事人間請求履行契約事件，本院於民國115年4月27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

壹、程序部分：本件被告未於最後言詞辯論期日到場，核無民事訴訟法第386條各款所列情形，爰依原告之聲請，由其一造辯論而為判決。

貳、實體部分：

一、原告主張：兩造於民國113年9月12日簽立由原告向被告購買華菱冷氣機（變頻四級28型）850組（下稱系爭冷氣機）買賣合約（下稱系爭買賣契約），系爭買賣契約第12條明定契約總價列入114年度獎勵辦法，被告於114年4月7日至同年月16日如期交貨，並於同年月25日開立發票請款。因被告於114年間有獎勵活動，其廣告文宣「2025好禮6選1」（下稱系爭廣告）記載自114年2月1日起至同年4月30日止期間購買華菱變頻/定頻分離式/窗型變頻冷氣乙組送精美好禮（6選1）贈品，贈品選項包含「華菱12吋AC馬達立扇」（型號為HEF-FL-12150P，下稱系爭立扇，此活動下稱系爭廣告活動），而依系爭買賣契約第12條約定，應有適用系爭廣告活動，原

01 告選擇贈品為系爭立扇，惟被告迄今拒絕履約交付贈品，且  
02 表示現已無系爭立扇可交付，爰依民法第226條第1項規定，  
03 請求被告賠償損害，數額以系爭立扇市價每臺新臺幣（下  
04 同）800元計算，850臺合計68萬元等語。並聲明：被告應給  
05 付原告68萬元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按  
06 年息5%計算之利息。

07 二、被告則以：原告為被告113、114年度之經銷商，兩造間113  
08 年度經銷契約之期限僅至113年10月31日，於113年9月12日  
09 簽立系爭買賣契約時，該筆價金本應列入原告113年度經銷  
10 業績，然原告113年度業績金額已達門檻，取得最高獎勵比  
11 例8%，倘列入113年度業績亦無法再提高可得獎勵比例，被  
12 告遂特別同意將系爭買賣契約總價列入114年度經銷契約獎  
13 勵辦法之年度業績金額。系爭買賣契約第12條係指兩造間經  
14 銷契約之獎勵，與原告所稱系爭廣告之贈品無關，且二者之  
15 給付條件顯不同。又系爭廣告活動期間為114年2月1日至114  
16 年4月30日止，原告係於113年9月12日與被告簽立系爭買賣  
17 契約購買系爭冷氣機，僅係交貨及付款於114年履行，顯非  
18 於系爭廣告活動期間購買，況系爭冷氣機於114年廣告時已  
19 停產，自無系爭廣告活動之適用等語資為抗辯。並聲明：原  
20 告之訴駁回。

21 三、兩造不爭執事項及本件爭點（見訴字卷第42至43、78頁）：

22 (一)兩造不爭執事項：

- 23 1.原告為被告之經銷商，兩造間有於112年12月、113年12月3  
24 日簽訂經銷契約。
- 25 2.兩造於113年9月12日簽立系爭買賣契約，約定原告以956萬  
26 2,500元向被告購買系爭冷氣機。被告已依約於114年4月7日  
27 至同年月16日期間交貨，並於114年4月25日開立發票向原告  
28 請款，原告亦已於114年5月5日匯款付清貨款。
- 29 3.系爭買賣契約第12條約定，系爭買賣契約總價列入被告114  
30 年度合約獎勵辦法。
- 31 4.被告於114年間製作系爭廣告，記載系爭廣告活動。

- 01 5.原告於114年5月8日以存證信函定期催告被告履行交付系爭  
02 立扇，被告收受後於114年5月15日以存證信函回覆拒絕交  
03 付。
- 04 6.兩造所提證物形式上均為真正。
- 05 7.系爭立扇市價每臺800元。
- 06 8.原告於114年4月28日依兩造簽立之經銷合約書向被告訂購冷  
07 氣機出貨，被告出貨時有隨貨交付原告系爭立扇贈品。
- 08 9.原告購買之系爭冷氣機於114年已無販售（系爭廣告時已停  
09 產），未列於「華菱冷氣2025全系列目錄」所示冷氣機。

10 (二)本件爭點：

- 11 1.系爭買賣契約第12條約定所謂被告114年度合約獎勵辦法，  
12 有無包含系爭廣告活動？
- 13 2.原告依民法第226條規定，請求被告賠償以系爭立扇市價計  
14 算之損害68萬元，有無理由？

15 四、本院之判斷：

16 (一)系爭買賣契約第12條約定所謂被告114年度合約獎勵辦法，  
17 並不包括系爭廣告活動：

- 18 1.兩造間就系爭冷氣機之買賣契約，於簽立系爭買賣契約時，  
19 即已成立：

20 ①按當事人就標的物及其價金互相同意時，買賣契約即為成  
21 立。民法第345條第2項定有明文。準此，買賣契約以價金及  
22 標的物為其要素，價金及標的物自屬買賣契約必要之點，當  
23 事人對此兩者意思表示一致，其契約即已成立（最高法院10  
24 9年度台上字第2446號判決可資參照）。復按契約有預約與  
25 本約之分，兩者異其性質及效力，預約權利人僅得請求對方  
26 履行訂立本約之義務，不得逕依預定之本約內容請求履行  
27 （最高法院61年台上字第964號判決要旨參照）；當事人訂  
28 立之契約，究為本約或係預約，應就當事人之意思定之，當  
29 事人之意思不明或有爭執時，應通觀契約全體內容是否包含  
30 契約之要素，及得否依所訂之契約即可履行而無須另訂本約  
31 等情形決定之（最高法院85年度台上字第2396號判決可

01 參)。

02 ②原告固主張：被告114年系爭廣告屬要約，兩造當初簽立系  
03 爭買賣契約是預定交易日期而已，我依照廣告契約，於114  
04 年2月時用電話通知被告要交貨，在簽系爭買賣契約時有寫1  
05 14年度要交貨，但是交貨時間由我們通知，因為客戶通知我  
06 們工程進度差不多了，可以要裝冷氣了，所以我們於114年2  
07 月時就通知被告要交冷氣云云（見訴字卷第29、79頁）。惟  
08 查：

09 (1)觀諸系爭買賣契約所載內容（見審訴卷第15頁），兩造於11  
10 3年9月12日簽立系爭買賣契約時，就買賣標的物即系爭冷氣  
11 機機種及數量、買賣價金等買賣契約要素，顯已為意思表示  
12 合致，僅係兩造約定預計交貨日期為「甲方（原告）以書面  
13 傳真或電話通知乙方（被告）交貨之數量、日期、指定交貨  
14 地點及時間」，且原告亦自陳：當時要預定系爭冷氣機就有  
15 口頭說一個交貨期間，大概是隔年3、4月，因為被告也大概  
16 需要3至6個月時間備貨等語（見訴字卷第38頁），亦即兩造  
17 間買賣系爭冷氣機之契約於113年9月12日便已成立，原告得  
18 依系爭買賣契約請求被告履約交付系爭冷氣機，兩造間無須  
19 另定本約購買系爭冷氣機；況本件原告向被告主張之權利，  
20 全係依據系爭買賣契約，未見原告提出於系爭買賣契約訂立  
21 後至被告交貨前，另有就系爭冷氣機買賣法律關係，再與被  
22 告達成新的意思表示合致相關證據證明。依此，原告主張系  
23 爭冷氣機買賣契約於簽立系爭買賣契約時尚未成立，被告11  
24 4年系爭廣告屬要約云云，委無足採。

25 (2)又按訂約當事人之一方，由他方受有定金時，推定其契約成  
26 立。定金，除當事人另有訂定外，契約履行時，定金應返還  
27 或作為給付之一部。民法第248條、第249條第1款分別定有  
28 明文。查觀以系爭買賣契約第7條，兩造約定原告應於簽訂  
29 契約後，隔月5日以支票或匯款方式先給付價金之30%作為  
30 定金，出貨時付清剩餘之70%價金（見審訴字卷第15頁），  
31 又如本院前所認定，兩造關於系爭冷氣機買賣契約既因買賣

01 標的及價金意思表示一致而於簽立系爭買賣契約時即已成  
02 立，則原告於簽訂系爭買賣契約後，依約於隔月5日交付之3  
03 0%定金，即屬就已成立之買賣契約，約定原告交付定金，  
04 以資證明買賣契約之存在，核屬證約定金之性質，非屬立約  
05 定金。至於兩造何時本於系爭買賣契約向他方為給付，僅為  
06 義務履行時間點之問題，端視兩造間契約如何約定，不影響  
07 買賣系爭冷氣機契約成立之時點。

08 2.系爭買賣契約第12條約定之被告114年度合約獎勵辦法，並  
09 不包括系爭廣告活動在內：

10 ①按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任。  
11 民事訴訟法第277條前段定有明文。又民事訴訟如係由原告  
12 主張權利者，應先由原告負舉證之責，若原告先不能舉證，  
13 以證實自己主張之事實為真實，則被告就其抗辯事實即令不  
14 能舉證，或其所舉證據尚有疵累，亦應駁回原告之請求（最  
15 高法院74年度台上字第913號、113年度台上字第191號判決  
16 要旨參照）。次按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不  
17 得拘泥於所用之辭句，民法第98條定有明文。所謂探求當事  
18 人之真意，乃在兩造就其意思表示真意有爭執時，應從該意  
19 思表示所植基之原因事實、經濟目的、社會通念、交易習  
20 慣、一般客觀情事及當事人所欲使該意思表示發生之法律效  
21 果而為探求，並將誠信原則涵攝在內，藉以檢視其解釋結果  
22 是否符合公平原則（最高法院105年度台上字第2240號民事  
23 判決參照）。

24 ②原告雖主張：系爭買賣契約係因訂單數量龐大，為使被告預  
25 先備貨而簽立，並非欲將業績延至隔年度，與年底獎勵金無  
26 關，又贈品活動本即屬年度獎勵辦法之一，僅未於經銷或買  
27 賣合約逐項列明云云（見訴字卷第35、37、38頁）。然查：  
28 (1)系爭買賣契約第12條約定，系爭買賣契約之總價列入被告11  
29 4年度合約獎勵辦法乙節，為兩造所不爭執（見兩造不爭執  
30 事項3.）。又被告主張原告作為經銷商，於113年度業績金  
31 額已達最高門檻，取得8%獎勵金比例一情，亦為原告所不

01 爭執（見訴字卷第34至35頁），堪信為真。

02 (2)參諸兩造嗣於113年12月3日簽訂之經銷契約（合約期限自11  
03 3年1月1日起至114年10月31日止，下稱系爭經銷契約），其  
04 114年度合約獎勵辦法僅就年度業績達成金額所對應之提兌  
05 獎金、按年度業績達成金額給付一定比例之獎勵、業績達成  
06 之員工旅遊招待等事項加以規定，並未提及114年度系爭廣  
07 告活動之適用範圍，亦未約定參與系爭廣告活動之具體條件  
08 （見審訴卷第77至78頁）。且觀以系爭經銷契約獎勵辦法所  
09 列各該項目（提兌獎金、業績達成獎勵、員工旅遊招待），  
10 均係以經銷商之年度業績達成度作為對價，屬業績連動型之  
11 給付，而系爭廣告活動既屬不定期舉辦，則是否舉辦、舉辦  
12 範圍及參加條件，均繫於被告行銷策略之決定，核與前揭以  
13 業績達成度為對價之獎勵項目，在性質上顯有差異。系爭買  
14 賣契約既載明係列入「114年度合約獎勵辦法」，自應受系  
15 爭經銷契約所定獎勵項目之限制，而系爭經銷契約既未將系  
16 爭廣告活動列入年度獎勵辦法之範疇，被告主張兩者性質不  
17 同，尚非無據。

18 (3)關於兩造簽立系爭買賣契約之原因，原告於本院言詞辯論期  
19 日中陳稱：在原有經銷契約之外另行訂立系爭買賣契約，係  
20 因該次訂單數量龐大，凡數量超過100臺者，會請被告備貨  
21 並依約定時間交貨，因雙方擔憂對方反悔，故簽訂系爭買賣  
22 契約以資保障，數量較少者則仍依經銷契約通知交貨等語  
23 （見訴字卷第35、37頁）；被告則陳稱：經銷契約性質上屬  
24 繼續性供給契約，經銷商需要商品時，會告知型號與數量，  
25 被告依約定之經銷價格供貨，經銷商有時以訂購單下單，有  
26 時以口頭方式為之等語（見訴字卷第37頁）。由兩造上開所  
27 述，堪認系爭買賣契約乃因訂單需求量大，於兩造已存在11  
28 3年度經銷契約關係（見審訴卷第101至102頁），且原告113  
29 年度業績金額已達最高門檻，可取得8%獎勵金比例之情形  
30 下，為保障買賣雙方權益所另行簽訂之契約。是以，系爭買  
31 賣契約係兩造基於特定大額交易之需求，於原有經銷契約框

01 架之外，另行獨立簽訂之契約。被告辯稱將總價列入114年  
02 度計算係基於原告113年度業績已達標之特殊考量，核與常  
03 情相符，堪以採信。

04 (4)原告固主張系爭經銷契約之獎勵辦法包含系爭廣告活動云  
05 云。然查，系爭經銷契約對於系爭廣告活動之適用範圍及參  
06 加條件均未有所約定，業如前述。且原告亦自承：簽立系爭  
07 買賣契約當時，並不知悉隔年度是否舉辦廣告贈品活動，該  
08 活動本屬不定期辦理，經銷契約亦未予記載，故未於系爭買  
09 賣契約中載明包含系爭廣告活動等語（見訴字卷第43頁）。  
10 足見兩造於締結系爭買賣契約時，就系爭買賣契約第12條之  
11 約定範圍，主觀上應未涵蓋系爭廣告活動在內。

12 (5)再者，當事人間契約之內容，以契約成立時雙方意思表示合  
13 致之範圍為斷。系爭買賣契約第12條所約定者，既係將買賣  
14 總價列入114年度合約獎勵辦法，則系爭買賣契約是否包含  
15 適用系爭廣告活動、原告是否得依系爭買賣契約之約定參與  
16 系爭廣告活動，自應以系爭買賣契約成立時兩造意思表示合  
17 致之範圍為其認定依據。如前所述，系爭買賣契約成立時，  
18 既尚未有系爭廣告活動，且原告於系爭買賣契約成立時，明  
19 知系爭廣告活動屬不定期舉辦，隔年度是否辦理尚未確定，  
20 並基此而未於系爭買賣契約中載明包含系爭廣告活動，則被  
21 告於契約成立後始舉辦之系爭廣告活動，自難認屬系爭買賣  
22 契約第12條約定之範圍。蓋契約效力範圍既應以契約成立時  
23 當事人之合意為據，自不因契約成立後另行發生之事實（如  
24 被告嗣後決定舉辦系爭廣告活動），而使原本未約定之事  
25 項，事後納入契約內容。

26 (6)又原告於114年4月9日、同年月22日、同年月28日向被告訂  
27 購之3筆訂單（訂購單編號分別為A141722、A141737、A1417  
28 43，見審訴字卷第93至95頁），被告均有按照系爭廣告內  
29 容，並根據原告之選擇交付系爭立扇乙節，固為兩造所不爭  
30 執（見訴字卷第36頁、兩造不爭執事項8.）。然查，兩造間  
31 所簽立經銷契約並未具體確認、特別約定購買進貨之商品型

01 號、數量，雙方僅先談好交易價格，原告嗣依需求再向被告  
02 下單進貨一事，為兩造不爭執（見訴字卷第37至38頁），則  
03 系爭經銷契約僅就經銷之一般條件加以約定，就具體買賣標  
04 的之品項、數量則未予明定，須待原告依其需求向被告下單  
05 訂購時，個別買賣契約始告成立。是上開3筆訂單既係原告  
06 分別於114年4月9日、同年月22日、同年月28日始向被告下  
07 訂，各該買賣契約亦於下訂時方成立，斯時被告之系爭廣告  
08 活動既已存在，則該3筆訂單成立時自得以系爭廣告活動為  
09 其契約內容之一部，而適用系爭廣告之贈品條件。此與系爭  
10 買賣契約於成立時系爭廣告活動尚未存在、原告亦不知悉是  
11 否舉辦之情形，顯屬不同。亦即，得否適用系爭廣告，進而  
12 參加系爭廣告活動之判斷基準，係依據訂單成立時間，是否  
13 落在系爭廣告期間而定。從而，自難以上開3筆訂單事後得  
14 適用系爭廣告活動，即推認系爭買賣契約亦應為相同之解  
15 釋。依上開說明，系爭買賣契約係於113年9月12日所簽訂成  
16 立，自不得適用系爭廣告，無法參與系爭廣告活動。

17 (7) 基上，系爭買賣契約第12條所稱「本合約總價列入114年度  
18 合約獎勵辦法」，依其文義及兩造締約當時之真意，僅指將  
19 系爭買賣契約之總價計入系爭經銷契約114年度年度業績金  
20 額，以累計獎勵金比例之計算基礎，並不及於系爭廣告活動  
21 贈品之請領。原告主張其依系爭買賣契約第12條約定，亦得  
22 參與系爭廣告活動取得贈品云云，自非可採。

23 (二) 原告不得依民法第226條規定，請求被告賠償以系爭立扇市  
24 價計算之損害68萬元：

25 1. 如上所述，系爭契約第12條約定，系爭買賣契約總價列入被  
26 告114年度合約獎勵辦法（見兩造不爭執事項3.），惟系爭  
27 經銷契約中之114年度合約獎勵辦法未就系爭買賣契約之訂  
28 單，得否適用系爭廣告、參與系爭廣告活動為特別之約定，  
29 自應回到系爭買賣契約成立之時點是否落在系爭廣告期間，  
30 據以認定系爭買賣契約是否得適用系爭廣告，進而得參與系  
31 爭廣告活動。

01 2.如本院前所認定，本件系爭買賣契約於113年9月12日簽訂時  
02 便已成立，而系爭廣告記載內容僅限定於114年2月1日起至  
03 同年4月30日止期間，始有系爭廣告活動之適用（見兩造不  
04 爭執事項4.），則系爭買賣契約成立時點，與系爭廣告適用  
05 之期間既不相符，原告主張其得適用系爭廣告、參與系爭廣  
06 告活動，即無所據。是被告自無給付原告所指定之系爭立扇  
07 作為贈品之義務，被告既無給付系爭立扇之義務，原告主張  
08 被告應負給付不能之損害賠償責任，即無足取，原告依民法  
09 第226條規定，請求被告賠償以系爭立扇市價計算之損害68  
10 萬元，為無理由，不應准許。

11 五、綜上所述，原告依民法第226條第1項規定，請求被告給付68  
12 萬元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率  
13 5%計算之利息，為無理由，應予駁回。

14 六、本件事證已臻明確，兩造其餘主張與攻防方法及所提證據，  
15 經審酌後認與判決結果不生影響，爰不予逐一論述，併此敘  
16 明。

17 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

18 中 華 民 國 115 年 5 月 15 日

19 民事第五庭法 官 鄭靜筠

20 以上正本係照原本作成。

21 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  
22 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

23 中 華 民 國 115 年 5 月 15 日

24 書記官 沈彤憶