

臺灣高等法院高雄分院民事判決

109年度上字第114號

上訴人 志函電子科技股份有限公司

法定代理人 蕭湘洲

訴訟代理人 吳小燕律師

黃家豪律師

王博正律師

被上訴人 致新科技股份有限公司

法定代理人 謝南強

訴訟代理人 黃柏霖律師

上列當事人間請求給付貨款事件，上訴人對於中華民國109年3月16日臺灣橋頭地方法院107年度訴字第841號第一審判決提起上訴，本院於111年2月23日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

上訴駁回。

第二審訴訟費用由上訴人負擔。

事實及理由

一、被上訴人主張：被上訴人為電子零組件製造業者，上訴人為被上訴人下游從事電子、電機、電腦零件等加工及買賣業者。上訴人自民國106年7月起至同年12月止，向被上訴人購買如原審判決附表（下稱附表）一所示電子零組件產品，價款合計美金8萬8419.74元（下稱系爭貨款），惟迄未給付，爰依買賣契約法律關係請求上訴人給付系爭貨款，及自各筆貨款遲延給付翌日起，按法定利率計算之遲延利息，並聲明：(一)上訴人應給付被上訴人美金8萬8419.74元，及各自附表所示「利息起迄日」、「利率」欄位所示之遲延利息。(二)願供擔保請准宣告假執行。

二、上訴人則以：上訴人固有積欠系爭貨款，惟兩造間除買賣關

01 係外，上訴人並以自己名義為被上訴人維持並擴展銷售通
02 路，而具代理及代辦商之契約關係，是兩造長逾十年之合作
03 關係應屬買賣及代辦商之混合契約。惟被上訴人竟於106年1
04 1月19日通知於年底終止兩造合作關係，違反終止代辦商契
05 約應於3個月前通知他方之規定，致上訴人不及將附表三所
06 示美金6萬3,078元庫存（下稱系爭庫存）向下游客戶推廣售
07 出，係在不利於上訴人之時期終止契約，應依民法第549條
08 第2項規定，就上訴人因此所受美金6萬3,078元之庫存損害
09 （下稱系爭庫存損害）負賠償責任，並與系爭貨款債權互為
10 抵銷等語。

11 三、原審判決上訴人全部敗訴，並駁回上訴人之抵銷抗辯。上訴
12 人不服，聲明：(一)原判決關於命上訴人給付被上訴人超過美
13 金2萬5,341.74元本息部分，及該部分假執行之宣告均廢
14 棄。(二)上開廢棄部分，被上訴人於第一審之訴及假執行之聲
15 請均駁回。被上訴人答辯聲明：上訴駁回。

16 四、兩造不爭執事項（見本院卷第85頁）：

17 (一)兩造交易往來已十餘年，均未簽定書面契約。交易方式為上
18 訴人以電子郵件傳送訂單予被上訴人，被上訴人依訂單內容
19 安排出貨，貨款均以美金計價。

20 (二)被上訴人曾出具正式銷售代表證明（formal sales rep of
21 Global Mixed-mode Technology, Inc. 下稱系爭銷售代表證
22 明）予上訴人，授權期間為「2017年1月1日至2017年12月31
23 日」。

24 (三)上訴人於106年11月29日至同年12月25日向被上訴人訂購附
25 表一所示產品，尚積欠系爭貨款本息未給付【上訴人自行扣
26 除系爭庫存損害之金額，已給付貨款美金2萬5,341.74元
27 （美金8萬8,419.74元－美金6萬3,078元＝美金2萬5,341.74
28 元）完畢】。

29 (四)被上訴人於106年11月19日告知上訴人自106年12月31日後不
30 繼續合作，上訴人尚有系爭庫存未銷售完畢。

31 五、本院之判斷：

01 被上訴人主張上訴人積欠系爭貨款共美金8萬8419.74元，為
02 上訴人所不爭執，則被上訴人依買賣契約法律關係請求上訴
03 人給付系爭貨款，即屬有據。至上訴人辯稱：兩造間合作關
04 係為買賣及代辦商之混合契約，被上訴人終止合作關係未於
05 3個月前通知，致上訴人因不及出售庫存商品受有美金6萬3,
06 078元之損害，應與系爭貨款債權互為抵銷等語，則為被上
07 訴人所否認，是本件應審究者為：(一)兩造合作關係之法律性
08 質為何？上訴人抗辯被上訴人終止合作關係有民法第561條
09 第1項規定之適用，是否可採？(二)上訴人依民法第549條第2
10 項規定請求被上訴人賠償系爭庫存損害，並為抵銷抗辯，是
11 否可採？茲分述如下：

12 (一)兩造合作關係之法律性質為何？上訴人抗辯被上訴人終止合
13 作關係有民法第561條第1項規定之適用，是否可採？

14 1. 按社會上所謂「經銷商契約」（或稱「代理店契約」或「代
15 理商契約」），係指商品之製造商或進口商將其製造或進口
16 之商品，經由經銷商（或代理店或代理商）為商品之販賣，
17 以維持或擴張其商品之銷路，而製造商或進口商與經銷商
18 （或代理店或代理商）所訂之契約。又經銷商於經銷契約關
19 係存續期間，一方面與供應商就個別商品交易之標的及條
20 件，逐筆締結買賣契約；另一方面在特定區域，為供應商辦
21 理行銷推廣、拓展通路之事務，堪認經銷商契約為具有買賣
22 及代辦商性質之繼續性混合契約，如當事人就交易標的物之
23 瑕疵、價金交付滋生糾葛，固應類推適用民法關於買賣之規
24 定；至於終止權之行使，則因經銷契約為繼續性契約，即應
25 類推適用民法關於代辦商之規定（最高法院87年度台上字第
26 362號、106年度台上字第706號裁判意旨參照）。又按稱代
27 辦商者，謂非經理人而受商號之委託，於一定處所或一定區
28 域內，以該商號之名義，辦理其事務之全部或一部之人；代
29 辦權未定期限者，當事人之任何一方得隨時終止契約。但應
30 於3個月前通知他方，民法第558條第1項、第561條第1項定
31 有明文。是經銷契約如具代辦商之性質，基於代辦商係以為

01 他商號辦事為業，往往有相當之籌措與佈置，若即時終止，
02 則另覓相當之主顧，須費時日；即在商號而言，亦有難於一
03 時之間尋得替代之代辦商（最高法院106年度台上字第706號
04 裁判意旨可佐），故在代辦權未定有期限之情形下，終止契
05 約應於3個月前通知他方。

- 06 2. 經查，被上訴人為電子零組件製造業者，為使產品銷售對象
07 單純化，故透過授權「正式銷售代表」之方式，由含上訴人
08 在內之特定業者銷售產品予下游廠商。上訴人追蹤統計下游
09 廠商各品項之需求數量後，向被上訴人請求供貨，上訴人再
10 以自己名義將產品出售予下游客戶。此外，上訴人須陪同被
11 上訴人拜訪客戶，每月並須與被上訴人進行會議。且上訴人
12 須提供代理銷售客戶之當月資料明細予被上訴人，被上訴人
13 亦會要求核對上訴人相關進銷貨數量及價格，此為兩造所不
14 爭執（見本院卷第260、263頁），並有系爭銷售代表證明在
15 卷可參（見原審卷二第74頁）。依此，上訴人係就個別產品
16 係逐筆與被上訴人締結買賣契約，並為被上訴人辦理行銷推
17 廣予下游廠商，兩造合作關係堪認屬經銷契約無誤。被上訴
18 人抗辯兩造間僅為單純之買賣契約云云（見本院卷第86
19 頁），要不足採。其次，上訴人係向被上訴人購入產品後，
20 以「自己名義」出售，而與代辦商係以「商號名義」辦理事
21 務之情形不同（詳(二).1.），惟參酌電子產業為確保下游客
22 戶產線不中斷而設有「排程制度」，由下游客戶依其後續3
23 至4個月不等製成零件需求之數量提出預估，作為上游備貨
24 之參考，下游客戶如已明確使用在即，上訴人即會與客戶合
25 意為已確定之排程需求（通常為最近一個月），上訴人並會
26 針對下游客戶後續約3至4個月不等之需求數量，建立庫存緩
27 衝（butter），此據上訴人陳明在卷（見本院卷第221-22
28 2、270-271頁），且為被上訴人所未爭執（見本院卷第89
29 頁），堪可採信。是上訴人雖非被上訴人之代辦商，惟其為
30 被上訴人下游廠商產線之製成需求建立排程或庫存緩衝，堪
31 認係為被上訴人經營客戶之相當籌措與佈置，在經銷契約未

定有期限之情形下，固得類推適用民法第561條第1項規定。惟觀之系爭銷售代表證明其上載有授權期間「2017年1月1日至2017年12月31日」，佐以上訴人自承下游客戶係因上訴人持有系爭銷售代表證明，可知上訴人出售之產品，原廠（即被上訴人）將提供技術支援，始願向上訴人購買產品等語（見本院卷第87、102、263頁），可見系爭銷售代表證明關於授予銷售代表權限及授權日期，自足以表彰上訴人為被上訴人辦理行銷推廣之權利義務，是被上訴人抗辯：其認以一個年度為經銷契約期間為一個適當的期間，故其與所有經銷商均以年為單位發給銷售代表證明，兩造經銷關係訂有期限等語（見本院卷第265頁），應可採信。上訴人主張兩造經銷關係未訂有期限，被上訴人僅係基於契約之從給付義務，逐年交付系爭銷售代表證明，以向下游客戶證明最新年度亦有原廠之技術支援云云（見原審卷三第168頁、本院卷第264-265頁），要非可採。是兩造經銷契約既訂有期限，即無民法第561條第1項終止契約應於3個月前通知他方規定之適用，故上訴人抗辯：被上訴人遲至106年11月19日始告知上訴人自同年12月31日後不繼續合作，違反民法第561條第1項規定云云，要非可採。

(二)上訴人以其受有庫存損害，並為抵銷抗辯，是否可採？

按損害賠償之債，以有損害之發生及有責任原因之事實，並二者之間，有相當因果關係為成立要件（最高法院48年台上字第481號裁判意旨參照）。又按當事人之一方，於不利於他方之時期終止契約者，應負損害賠償責任，民法第549條第2項定有明文。上訴人主張：其因被上訴人任意終止經銷契約，致不及將系爭庫存售予客戶，受有系爭庫存損害云云，惟為被上訴人所否認。

1. 按稱買賣者，謂當事人約定一方移轉財產權於他方，他方支付價金之契約，民法第345條第1項定有明文。經查，上訴人係按下游廠商提供之排程需求，向被上訴人提交採購單請求供貨，兩造就個別產品逐筆締結買賣契約，上訴人嗣再以自

己名義出售產品予下游廠商並賺取價差。上訴人原則上不得將未銷售完畢之產品退回被上訴人，被上訴人亦未禁止上訴人於銷售代表期間屆滿後繼續出售庫存等節，為兩造所不爭執（見本院卷第103-105、222、263頁），由此可知，上訴人既已依買賣契約取得產品之所有權，其即得經由出售產品賺取差價，至其於銷售代表期間屆滿後得繼續出售庫存，及原則上不得將未銷售完畢之產品退回被上訴人，此亦係基於上訴人已取得產品所有權之當然解釋。依此，上訴人依兩造經銷契約應具自行承擔銷售風險並自負盈虧之性質，而與原廠商、代理商（或代辦商）間無買賣關係，代辦商僅為原廠商與顧客完成交易，並藉此收取佣金，又因未銷售完之產品所有權仍屬原廠商，故由原廠商承擔銷售商品之盈虧並取回庫存之情形顯然不同，是上訴人主張兩造經銷契約應適用民法關於代理商、代辦商之規定云云，難認可採。上訴人雖另主張被上訴人曾於寄發之電子郵件中表示上訴人為其代理商云云，並提出電子郵件為證（見原審卷三第22-24頁），惟兩造經銷契約之法律性質為何，仍應依兩造權利義務關係具體審究之，尚不得囿於兩造間之稱謂逕為認定。遑論被上訴人為電子零組件製造業者，對兩造經銷契約之法律上性質亦不確知，是上訴人以被上訴人曾表示上訴人為其代理商，逕主張兩造經銷契約有民法代理商、代辦商規定之適用云云，亦不足採。

2. 上訴人雖主張其出售產品之價格，係由被上訴人與下游客戶談定，且出售產品予何下游客戶，亦受到被上訴人之限制，可證兩造非單純買賣性質，而具有代理商之從屬關係云云（見本院卷第168、315頁）。惟查，依被上訴人員工Judy於105年4月7日、同年月18日發送予上訴人之電子郵件「Q2報價給Hitro金額為？」、「Still have not received your price trend matrrial for Hitron...」（見本院卷第199頁），可見被上訴人不知上訴人向下游廠商之報價，而須向上訴人查詢，是上訴人主張其出售價格係由被上訴人與下游

01 客戶直接談定云云，顯與事實不符。至上訴人售予下游客戶
02 同星公司之產品價格，由被上訴人報價，此為被上訴人所不
03 爭執，惟觀之被上訴人員工Judy與上訴人員工Ricky往來之
04 電子郵件，Ricky於106年9月5日先傳送郵件「Dear Judy so
05 rry，這兩顆他們（指同星）都有用，如附件mail...」，Ju
06 dy則於同年月6日回覆「Ricky 資料給客戶後，你追了嗎？
07 我9/4與客戶確認了所有狀況，所以日後這家客戶由我處理
08 及報價」（見本院卷第201頁），可知下游客戶同星原亦由
09 上訴人自行報價，惟因被上訴人向同星確認後，認上訴人經
10 營服務同星有不妥之處，始要求同星由其直接報價。另參以
11 上訴人除同星公司外，亦未能提出被上訴人直接與下游客戶
12 進行報價之相關資料，堪認被上訴人辯稱：同星公司因與上
13 訴人發生報價糾紛，始由被上訴人介入協助報價，此為單一
14 個案等語（見本院卷第194頁），應可採信。況上訴人不爭
15 執其向被上訴人提交採購單請求供貨為買賣關係，則上訴人
16 已因買受而取得產品之所有權，其同意被上訴人介入其向下
17 游廠商之報價，或干涉其得出售之產品，屬被上訴人基於兩
18 造經銷關係對上訴人所為之限制，仍不影響上訴人已取得產
19 品所有權，應對系爭庫存自負盈虧之認定。

- 20 3. 上訴人另主張依電子業代理商之運作實務，如原廠移轉代理
21 商，應將下游客戶之庫存一併移轉，兩造經銷合約期間，被
22 上訴人移轉下游客戶凱博予其他代理商時，一併進行庫存移
23 轉，另上訴人代理其他原廠，亦有在移轉代理商時，亦一併
24 移轉庫存之作法云云（見本院卷第117-120頁）。經查，上
25 訴人主張被上訴人移轉下游客戶凱博之代理商時，有一併移
26 轉庫存，業據其提出營業人銷貨退回進貨退出或折讓證明單
27 為憑（見原審卷三第67頁），且為被上訴人所不爭執（見本
28 院卷第263頁），固堪認定。惟依兩造經銷契約關係，上訴
29 人並非被上訴人之代理商或代辦商，已如前述，兩造間就個
30 別產品係逐筆成立買賣關係，上訴人因此取得各產品之所有
31 權，除兩造另有合意外，上訴人於被上訴人移轉下游客戶代

01 理商時，要求被上訴人一併移轉屬該下游客戶之庫存，與上
02 訴人已因買賣而取得產品所有權之法律關係不符，參以兩造
03 對於上訴人原則上就未銷售完之貨品，不得要求退貨予被上
04 訴人，且兩造合作十幾年間，被上訴人有移轉庫存亦僅有移
05 轉下游客戶凱博該次等情均不爭執（見本院卷第104頁），
06 堪認被上訴人辯稱：上訴人與客戶凱博有糾紛，被上訴人協
07 調轉由其他經銷商為凱博服務，嗣因其他客戶對上訴人關於
08 凱博之庫存商品需求，始由被上訴人向上訴人買回凱博庫
09 存，凱博事件為單一個案等語（見本院卷第263頁），應可
10 採信。至上訴人提出其另代理原廠天鈺科技、達爾科技，均
11 有在移轉下游客戶時，一併移轉庫存之情形云云，並提出與
12 其等往來之電子郵件為憑（見本院卷第131-136頁），惟上
13 訴人與天鈺科技、達爾科技之經銷關係，是否同於被上訴
14 人，尚有不明，且基於債之相對性，上訴人亦無從以天鈺科
15 技、達爾科技移轉代理商一併移轉庫存之作法，主張被上訴
16 人於終止經銷契約後亦負有移轉庫存之義務。是上訴人主張
17 其為被上訴人之代理商或代辦商，依代辦商委任之本質，權
18 利義務應歸於本人，被上訴人應負移轉系爭庫存之義務云云
19 （見本院卷第271頁），亦非可採。

- 20 4. 再查，系爭庫存之產生，依上訴人所陳：附表三發票日在10
21 6年11月29日以前之庫存，係因客戶排程與實際取貨量之差
22 異所致；發票日在106年11月29日以後部分，則係上訴人依
23 下游客戶已確定之排程需求向被上訴人下單後，下游客戶卻
24 直接向新代理商取貨而形成庫存等語（見本院卷第108、269
25 -271頁），參酌兩造均不爭執上訴人係自行計算下游客戶需
26 求數量向被上訴人訂貨（見本院卷第104頁），則因客戶排
27 程與實際取貨量差異所形成之庫存，自係上訴人計算誤差所
28 致，是被上訴人辯稱：發票日在106年11月29日以前之庫
29 存，係上訴人追蹤統計客戶需求不實始造成，屬可歸責於上
30 訴人之因素等語（原審卷三第175頁），應可採信。至附表
31 三發票日在106年11月29日以後之庫存，係上訴人於106年11

01 月19日受被上訴人不續約通知後，仍向被上訴人進行採購或
02 請求出貨而產生，參酌上訴人於受被上訴人106年11月19日
03 不續約通知後，即取消依下游客戶畢迅科技排程需求向被上
04 訴人採購之訂單，有兩造往來電子郵件在卷可參（見本院卷
05 第205-206頁），可見上訴人得基於兩造經銷契約即將屆
06 期，而選擇不處理畢迅科技之訂單，並無受限下游客戶排程
07 需求而無法取消被上訴人訂單之情事，上訴人主張其為確保
08 下游客戶不斷貨，始會要求被上訴人繼續出貨而形成庫存
09 （見本院卷第268頁）云云，要非可採。佐以所謂「確定之
10 排程」係下游客戶已明確使用在即（通常為最近一個月），
11 經上訴人與客戶合意為確定之排程需求而供貨，此據上訴人
12 陳述明確（見本院卷第224頁），則供貨數額已確定，而非
13 預估，雙方就供貨標的、價額亦達成合意，下游客戶卻直接
14 向新代理商取貨，自屬上訴人與下游客戶之買賣糾紛，與被
15 上訴人無涉，是被上訴人辯稱：發票日在106年11月29日以
16 後之庫存，係因下游客戶違約所致，上訴人應向違約之下游
17 客戶請求損害賠償，而非要求被上訴人賠償庫存損害等語
18 （見本院卷第107頁），亦堪採信。據上，依兩造經銷契
19 約，上訴人原應對庫存自負盈虧，且系爭庫存係因上訴人計
20 算誤差，或因與下游客戶之訂單糾紛所致，更不得要求轉由
21 被上訴人負擔。

- 22 5. 另上訴人雖主張：逾被上訴人銷售代表授權期間，縱被上訴
23 人未禁止上訴人出售系爭庫存，惟因上訴人已不具被上訴人
24 正式銷售代表資格，無原廠技術支援，下游客戶均不願購
25 買，倘被上訴人於3個月前通知終止契約乙事，上訴人即得
26 向客戶推廣售出系爭庫存，即不致受有系爭庫存損害云云，
27 並提出下游客戶電子郵件「...因為貴公司不是GMT（即被上
28 訴人）正式代理商，基於長期技術及原廠服務問題我們不考
29 慮」（見原審卷三第33頁）為證。惟觀之上訴人採購系爭庫
30 存之最早發票時間為105年1月6日，距被上訴人106年11月19
31 日通知不續約之時已逾一年，縱電子產品如上訴人所陳在2

01 年週期內仍保有相當經濟價值，惟上訴人遲不出售終究有庫
02 存成本及折舊耗損之不利益，尚在「3個月」期間內即可輕
03 易向下游客戶推廣銷售，上訴人應無自105年間起均未售出
04 之可能。況如下游客戶考量上訴人將不具被上訴人正式銷售
05 代表資格，無原廠技術支援，因而拒絕購買系爭庫存，則縱
06 被上訴人將通知不續約之時間提早至終止契約前3個月，下
07 游客戶仍會基於同一理由而不願購買，是亦難認被上訴人是
08 否於終止契約前3個月通知，與上訴人所受系爭庫存損害有
09 相當因果關係。

10 (三)據上，兩造經銷契約定有期限，故上訴人主張被上訴人終止
11 經銷契約，應類推適用民法第561條第1項應於3個月前通知
12 上訴人之規定，要非可採。上訴人以被上訴人未於終止經銷
13 契約前3個月通知為責任原因事實，已屬無據。再者，上訴
14 人依經銷契約對其庫存商品應自負盈虧，且系爭庫存係因上
15 訴人追蹤統計客戶需求有誤，或下游客戶未依確定排程向上
16 訴人取貨所致，亦與被上訴人無涉。況縱被上訴人於終止契
17 約前3個月通知，亦難認上訴人即得將系爭庫存銷售而不至
18 受有損害，是上訴人所受系爭庫存損害與被上訴人何時通知
19 不續約，亦難認有相當因果關係，從而，上訴人依民法第54
20 9條第2項規定請求被上訴人賠償系爭庫存損害，並為抵銷抗
21 辯云云，難認有據。至上訴人另主張被上訴人已於兩造106
22 年12月6日會議承諾買回系爭庫存，卻遲未履行云云（見本
23 院卷第177、274頁；會議紀錄見原審卷三第145頁背面），
24 惟被上訴人否認兩造已於該次會議中達成買回系爭庫存之合
25 意（見本院卷第274頁），參酌上訴人在106年12月6日會議
26 後，並未催告被上訴人履行買回系爭庫存之承諾，且提起本
27 件訴訟亦係依債務不履行之法律關係請求被上訴人賠償系爭
28 庫存損害，而非請求被上訴人履行106年12月6日協議，堪認
29 被上訴人辯稱兩造並未達成買回系爭庫存之合意等語，應可
30 採信。是上訴人主張被上訴人未依買回協議處理庫存，其實
31 際亦無法銷售予任何客戶，導致其受有系爭庫存損害云云

（見本院卷四第274頁），亦無從資為上訴人有利之認定。

六、綜上所述，被上訴人依買賣契約法律關係請求上訴人給付美金8萬8,419.74元貨款，及如附表所示之利息，為有理由，應予准許。原審准予被上訴人之請求，並依聲請為准、免假執行之宣告，於法尚無不合。上訴人上訴意旨指摘原判決命上訴人給付逾美金2萬5341.74元本息部分，暨該部分假執行宣告為不當，求予廢棄改判，並無理由，應予駁回。本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦及舉證，經審酌後認並不影響判決結果，爰不逐一贅論，附此敘明。

七、據上論結，本件上訴為無理由，爰判決如主文。

中 華 民 國 111 年 3 月 23 日

民事第五庭

審判長法 官 蘇姿月

法 官 謝雨真

法 官 王 璇

以上正本證明與原本無異。

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，其未表明上訴理由者，應於上訴後20日內向本院提出上訴理由書（均須按他造當事人之人數附繕本）。

上訴時應提出委任律師或具有律師資格之人之委任狀，並依附註條文規定辦理。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 111 年 3 月 23 日

書記官 林秀珍

附註：

民事訴訟法第466 條之1：

對於第二審判決上訴，上訴人應委任律師為訴訟代理人，但上訴人或其法定代理人具有律師資格者，不在此限。

上訴人之配偶、三親等內之血親、二親等內之姻親，或上訴人為法人、中央或地方機關時，其所屬專任人員具有律師資格並經法院認適當者，亦得為第三審訴訟代理人。

01 第1 項但書及第2 項情形，應於提起上訴或委任時釋明之。