

臺灣臺南地方法院民事判決

109年度訴字第206號

原告 昕啟有限公司

法定代理人 楊文忠

訴訟代理人 林世勳律師

郭群裕律師

顏宏律師

被告 迎輝科技股份有限公司

法定代理人 唐以隣

訴訟代理人 顏姍烱律師

金芸欣律師

上列當事人間請求給付報酬等事件，經本院於民國109年11月23日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及假執行聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

壹、程序事項：

按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但請求之基礎事實同一者、擴張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2款、第3款定有明文。次按應受判決事項之聲明，於請求金錢賠償損害之訴，原告得在訴訟標的及其原因事實範圍內，僅表明其全部請求之最低金額，而於第一審言詞辯論終結前補充其聲明，民事訴訟法第244條第4項亦定有明文。查本件原告起訴時主張僅請求最低金額，其他損失，待調查證據後再為追加，並請求：被告應給付原告美金5萬800元【折合為新臺幣（下同）154萬510元，見本院109年度補字第44號民事裁定】，及自起訴狀繕

01 本送達翌日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利
02 息。嗣於民國109年5月25日言詞辯論期日以書狀及言詞擴張
03 請求為：被告應給付原告400萬2,661元，及其中154萬510元
04 自起訴狀繕本送達翌日起，其餘246萬2,151元自109年5月26
05 日起，均至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息（參
06 見訴字卷(二)第15、21頁）。嗣後再具狀變更為：被告應給付
07 原告660萬6,166元，及其中154萬510元自起訴狀繕本送達翌
08 日起，其中246萬2,151元自109年5月26日起，其中260萬3,5
09 05元自109年10月15日起至清償日止，按週年利率百分之5計
10 算之利息（參見訴字卷(二)第223頁）。最後具狀並於109年11
11 月23日言詞辯論期日以言詞變更為：被告應給付原告719萬
12 3,150元，及其中154萬510元自起訴狀繕本送達翌日起，其
13 中246萬2,151元自109年5月26日起，其中260萬3,505元自10
14 9年10月15日起，其中58萬6,984元自109年11月11日起至清
15 償日止，按週年利率百分之5計算之利息（詳見訴字卷(二)第2
16 53、295頁）。核原告前述所為，與首揭規定相符，應予准
17 許。

18 貳、實體事項：

19 一、原告起訴主張：

20 (一)原告與被告於106年9月11日簽訂銷售合作合約（下稱系爭銷
21 售契約），約定原告為被告之銷售代理人，代為銷售被告生
22 產之ITO導電膜（下稱導電膜）。訴外人熒茂光學股份有限
23 公司（下稱熒茂公司）為原告介紹及開發之客戶，自107年8
24 月起熒茂公司向原告下訂單（A），原告再向被告下訂單
25 （B），之後熒茂公司再給付訂單（A）貨款給原告，原告再
26 給付訂單（B）貨款給被告，兩者價格落差即為原告之銷售
27 合作報酬。嗣自108年8月起被告仍持續交貨予熒茂公司，但
28 並未以原告為交易實體，而是由訴外人聚祿實業有限公司
29 （下稱聚祿公司）為交易實體。

30 (二)按系爭銷售契約第4條第3項：「經乙方（即原告）介紹或開
31 發的客戶，甲（即被告）乙雙方應對該客戶一律以乙方作為

對外交易實體，但相關本合作業務與第三者簽訂的任何協議或合約，均需經甲方之同意。」已約定被告對於榮茂公司之訂單，一律僅得以原告為交易實體，申言之，原告為被告與榮茂公司交易間之獨家代理。故被告自108年8月起與榮茂公司之交易，不論是直接或是透過第三人交易，此行為皆違反系爭銷售契約第4條第3項規定；次按系爭銷售契約第5條第3項、第4項：「甲乙雙方本著合作的原則不可無故的片面違背或終止本合約，一方因片面違約終止本合約而造成另一方的損失則違約方須賠償被終止方的損失，並立即回復本合約之協議；甲方與乙方間的其中一方正常情況下若任一方有特殊原因欲提前終止本合約時，應於6個月前以書面形式通知對方。」，惟被告並未終止系爭銷售契約，卻無故片面違反系爭銷售契約第4條第3項規定，造成原告受有如附表所示之損害，爰依系爭銷售契約第5條第3項請求賠償損失等語。

(三)並聲明：1.被告應給付原告719萬3,150元，及其中154萬510元自起訴狀繕本送達翌日起，其中246萬2,151元自109年5月26日起，其中260萬3,505元自109年10月15日起，其中58萬6,984元自109年11月11日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息；2.願供擔保請准宣告假執行。

二、被告則辯以：

(一)系爭銷售契約第4條第3項之文義是約定「經乙方介紹或開發的客戶，甲乙雙方應對該客戶一律以乙方作為對外交易實體」，意思應是限制被告不得直接與原告介紹或開發之客戶交易，但並未限制被告不得重複委由第三人代理銷售，亦無約定由原告獨家代理。且被告為製造商，無刻意規避原告而轉透過第三人交貨予客戶之動機，客戶亦有選擇代理商之自由。又基於「債之相對性」，兩造所簽立之系爭銷售契約無法拘束、限制榮茂公司不得向其他代理商而僅得向原告下單，是榮茂公司之訂單取得，取決於各代理商之磋商與業務能力，被告無從干涉、介入。

(二)縱使系爭銷售契約被認定具原告解釋之「獨家授權性質」

01 (被告否認)，被告亦否認榮茂公司為原告介紹或開發的客
02 戶，而是原告與聚祿公司共同開發之客戶，蓋被告與榮茂公
03 司接洽業務時，除原告人員，尚有聚祿公司人員居中聯繫，
04 且聚祿公司尚有提供技術服務、貨物規格、數量確認等聯
05 繫。

06 (三)被告108年8月以後交付予聚祿公司之導電膜產品為新規格，
07 參數規格之更改影響重大，更改後之產品需重新測試檢驗，
08 不同規格即為不同產品，故聚祿公司於108年9月後出貨予榮
09 茂公司之產品與原告不同，產品之更改亦為榮茂公司要求。
10 綜上，被告並無違反系爭銷售契約。

11 (四)原告就本件爭議片面指責被告，從未與被告協商即起訴求
12 償，明顯違反系爭銷售契約第6條約定應以友好協商方式尋
13 求爭議解決，屬系爭銷售契約第11條第2款所定「任一方違
14 反本合約之約定」之情形，被告自得依同條規定即時終止合
15 約，縱使不可依第11條終止合約，被告亦可以系爭銷售契約
16 第5條第4項之規定為契約終止。是被告已於109年3月24日寄
17 發存證信函即時終止系爭銷售契約，抑或視為終止系爭銷售
18 契約之提前通知。

19 (五)退萬步言，縱認原告之請求有理由，原告主張之損害賠償數
20 額亦應扣除成本，又原告損害賠償計算方式以聚祿公司之利
21 潤計算，然聚祿公司出售予榮茂公司之產品，並非僅有被告
22 之導電膜等語。

23 (六)並聲明：1.原告之訴及假執行聲請均駁回；2.如受不利判
24 決，被告願供擔保，請准宣告免為假執行。

25 三、兩造不爭執事項（訴字卷(二)第296至297頁）

26 (一)原告於106年9月11日與被告簽訂系爭銷售契約（原證1），
27 約定原告為被告銷售代理人，代為銷售其生產之導電膜。

28 (二)107年8月起，由原告與被告採購導電膜。

29 (三)被告員工鄭凱哲於108年8月27日寄送電子郵件予原告法定代
30 理人，內容為「Dear楊總：原本舊有昕啟規格已全更新並全
31 部改款，聚祿實業對於產品熟悉程度頗高，因此聚祿實業已

01 承接客戶熒茂的未來出貨新產品及規劃。新品部分為新規格
02 需求，新品部分承接為聚祿實業，特此知會您，若未來楊總
03 有任何問題，如新客戶、新開發、新需求，也歡迎昕啟楊總
04 或聚祿實業Tekey隨時討論，謝謝」。

05 (四)108年8月起，由聚祿公司開始向被告採購導電膜，由聚祿公
06 司至被告取貨，再交給熒茂公司。熒茂公司給付貨款給聚祿
07 公司，聚祿公司再給付貨款給被告。

08 (五)原告與被告共同向熒茂公司出具之供貨保證書（原證10）。

09 (六)108年5月到8月間，聚祿公司有開立發票予原告，品名為
10 「導電膜推廣勞務費」（原證11）。107年7月4日、108年2
11 月25日聚祿公司有開發票給原告，品名記載「PT-KT803500
12 H、PFKT803500H、KT0000000」（被證8）。

13 四、兩造爭執事項（訴字卷(二)第297頁）

14 (一)系爭銷售契約是否有獨家代理之約定？

15 (二)被告是否違反系爭銷售契約第4條第3項、第4項？

16 (三)被告於109年3月24日終止系爭銷售契約是否有效？若有效，
17 系爭銷售契約於何時終止？

18 (四)若被告違約，則原告請求被告給付719萬3150元，有無理
19 由？

20 五、得心證之理由：

21 (一)按解釋契約，應於文義上及論理上詳為推求，以探求當事人
22 立約時之真意，並通觀契約全文，斟酌訂立契約當時及過去
23 之事實、交易上之習慣等其他一切證據資料，本於經驗法則
24 及誠信原則，從契約之主要目的及經濟價值作全盤之觀察，
25 以為其判斷之基礎，不能徒拘泥字面或截取書據中一二語，
26 任意推解致失其真意（最高法院99年度台上字第1421號民事
27 判決意旨可資參照）。

28 (二)系爭銷售契約第4條第3項約定「經乙方（即原告）介紹或開
29 發的客戶，甲（即被告）乙雙方應對該客戶一律以乙方作為
30 對外交易實體，但相關本合作業務與第三者簽訂的任何協議
31 或合約，均需經甲方之同意。」從客觀文義而論，必須為原

告所介紹、開發的客戶，被告對該客戶之產品銷售，方僅能透過原告為之（亦即由原告對該客戶進行接單，該客戶不得直接向被告下單，該客戶之買賣價金亦應直接支付給原告）。再衡以一般經驗法則、誠信原則以及經濟目的，正因為客戶是由原告所介紹、開發，原告付出相當時間、費用方爭取而來，保障原告可擔任該客戶購買被告產品時之出賣人，獲得原告轉向被告下訂產品時與出賣該產品給客戶間之價差，如此原告方有盡力替被告尋求產品新客戶的動機。從而，本案被告有無違反系爭銷售契約第4條第3項約定，即取決於榮茂公司是否為原告所介紹、開發之客戶。

(三)證人即聚祿公司職員吳建億於本案審理中具結後證稱：我從105年5月開始任職於聚祿公司到現在，聚祿公司的負責人是我的配偶。聚祿公司在106年4、5月份推廣被告販售的導電膜，聚祿公司有取得被告授予的代理證，聚祿公司很早就成為榮茂公司的供應商，如果聚祿公司交太多產品給榮茂公司反而是一種不健康的狀態，當時原告也是被告的代理商，所以在106年12月聚祿公司才把榮茂公司導電膜的接單交給原告處理，原告必須支付聚祿公司相對的利潤，利潤是均分，即雙方各一半。聚祿公司與榮茂公司從105年6月開始直到現在都有交易保護膜、玻璃產品，108年9月才開始銷售導電膜、光學膠給榮茂公司。108年9月前販售給榮茂公司的導電膜，原告會做對帳單給聚祿公司，聚祿公司也會開發票給原告，上開導電膜的交易，除了接單及出貨外，其他事情如研發、品保、設計、製造、製程都是聚祿公司在處理。聚祿公司開給原告的發票，其項目是原告所指定，只要可以報稅，會計師也認為可以合法繳稅，聚祿公司就會配合開立等語（訴字卷(二)第80至90頁）。而就聚祿公司與原告對分榮茂公司購買被告生產導電膜利潤一節，亦有證人吳建億所提出之108年9月至109年2月對帳單1份（訴字卷(二)第109至111頁）以及不爭執事項(六)所示之108年5月到8月間聚祿公司開立給原告，品名為「導電膜推廣勞務費」之發票1份可為佐證，

01 是證人吳建億前述證詞可以採信。

02 (四)證人即榮茂公司職員鄧玉玲於本案審理中具結後證稱：我從
03 94年10月開始任職於榮茂公司到現在，目前從事採購業務，
04 已從事採購8年。105年3、4月榮茂公司就有跟聚祿公司交易
05 保護膜、光學膠、玻璃，持續交易到現在，108年6、7月以
06 後再有導電膜交易。107年初榮茂公司有與原告就導電膜交
07 易，交易持續到108年6、7月間，由榮茂公司向原告下單，
08 原告會再向被告訂貨。就導電膜的採購，我們有跟被告做確
09 認，被告開始做樣品承認以及送樣，此部分都是聚祿公司送
10 給榮茂公司做承認，後來榮茂公司決定下單導電膜，榮茂公
11 司是依照被告公司所提供的窗口。在榮茂公司與被告間，實
12 際上負責導電膜規格溝通的是聚祿公司的吳建億等語（訴字
13 卷(二)第90至100頁）。

14 (五)證人即榮茂公司職員謝富雅於本案審理中具結後證稱：我在
15 108年10月以前是榮茂公司資材部的主管，大概是5年的期
16 間，是鄧玉玲的主管。聚祿公司的吳建億是榮茂公司的離職
17 員工，當榮茂公司想找第二個導電膜供應商，避免導電膜缺
18 料，分散供應風險時，吳建億就說被告這邊有，榮茂公司會
19 購買被告生產的導電膜算是吳建億牽線牽起來的。聚祿公司
20 原本就在賣榮茂公司保護膜，比榮茂公司跟原告的交易還要
21 早。榮茂公司以前從來沒有接觸過原告，但後來榮茂公司要
22 購買被告的導電膜要向原告訂，在初期因為導電膜在使用上
23 蠻多狀況的，反而是聚祿公司比較常來關心榮茂公司的狀況
24 等語（訴字卷(二)第196至205頁）。核與上述鄧玉玲所證述榮
25 茂公司在開始採購被告生產的導電膜時，聚祿公司自始即參
26 與其中，就導電膜的技術、品保問題上，聚祿公司扮演相當
27 重要的角色等情相符。證人鄧玉玲、謝富雅均是購買被告導
28 電膜的榮茂公司員工，對於兩造以及聚祿公司就導電膜的銷
29 售利潤並無直接利害關係，自無特別偏袒兩造任何一方的動
30 機存在，從一般經驗常情而言，其二人前述證詞的可信性極
31 高，應能採信。

01 (六)又證人即被告職員鄭凱哲於本案審理中具結後證稱：我擔任
02 被告的業務經理，106年間，被告與原告還有榮茂公司開始
03 有導電膜的交易，模式是被告先把樣品給原告，原告再把樣
04 品給榮茂公司，中間處理的一些類似製程條件改善都是由被
05 告跟聚祿公司的吳建億在處理。被告的導電膜有很多代理商
06 在經銷，當初與原告簽訂系爭銷售契約最重要的目的就是被
07 告不能直接把產品賣給終端客戶，要透過代理商才能賣。在
08 南部，除了原告外，還有聚祿公司及另外一位姚先生都是被
09 告的代理商，被告跟聚祿公司間並沒有簽立銷售合作合約，
10 但有發給代理證，聚祿公司在106年就已經取得被告的代理
11 證，可以對外銷售被告的產品。我不太清楚榮茂公司一開始
12 為何是向原告訂導電膜，但聚祿公司當時本來就是榮茂公司
13 的供應商，所以是由吳建億去牽榮茂公司這條線，看看我們
14 三方（即被告、原告與聚祿公司）能不能一起把產品做進去
15 給榮茂公司，各自負責各自的部分，榮茂公司這個客戶是我
16 們三方一起開發的。榮茂公司訂單向誰下訂，是原告與聚祿
17 公司去協調，被告不能介入。後來榮茂公司改向聚祿公司下
18 單，我不清楚原因，但因為是基於榮茂公司的要求，被告就
19 配合。就我的理解，榮茂公司要選擇跟原告還是聚祿公司下
20 單被告生產的導電膜，是他們二者間競爭的問題等語（訴字
21 卷(二)第206至221頁）。證人鄭凱哲前述證稱聚祿公司於106
22 年間即已取得被告產品代理權，得對外銷售導電膜一情，確
23 有授權書代理證影本1份（訴字卷(二)第289頁）在卷為證，原
24 告對其形式上真正亦無爭執（訴字卷(二)第296頁），是此部
25 分自堪信為真。

26 (七)綜合以上證人吳建億、鄧玉玲、謝富雅、鄭凱哲證述，即可
27 知榮茂公司會開始採購被告生產的導電膜，最初應是起於吳
28 建億代表的聚祿公司所牽線，雖然在協調後最終是由原告作
29 為榮茂公司下訂導電膜的窗口，但正因為有這段開發榮茂公
30 司此客戶的過程，同為代理商的原告以及聚祿公司均扮演重
31 要角色，故不能認定榮茂公司是專由原告所介紹、開發者，

原告自不得主張系爭銷售契約第4條第3項的獨家代理權，被告對於榮茂公司改向聚祿公司訂購導電膜之情事，亦無違反系爭銷售契約所規定義務，是原告請求被告應賠償榮茂公司轉向聚祿公司訂購導電膜，造成原告所受如附表所示之損害，難認有理，不應准許。

六、綜上所述，本件原告依據系爭銷售契約第5條第3項請求被告給付719萬3,150元，及其中154萬510元自起訴狀繕本送達翌日起，其中246萬2,151元自109年5月26日起，其中260萬3,505元自109年10月15日起，其中58萬6,984元自109年11月11日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息，為無理由，應予駁回。而原告之訴既經駁回，其假執行聲請，亦失所附麗，一併予以駁回。

七、本件事證已明，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經斟酌後，核與本件之結論，不生影響，爰不逐一論列，附此敘明。

八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中 華 民 國 109 年 12 月 21 日
民事第一庭 法 官 廖建瑋

以上正本係照原本作成。

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。

如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 109 年 12 月 21 日
書記官 鄭梅君

附表：

期 間 (民國)	聚祿公司向被告 購買之金額(新 臺幣)	聚祿公司向榮茂 公司出售之金額 (新臺幣)	聚祿公司之利潤(前 述兩者差額) (新臺幣)
108年8月至1 09年2月	1,220萬7,541元	1,621萬0,202元	400萬2,661元
109年3月至1 09年6月	954萬3,972元	1,214萬7,477元	260萬3,505元

(續上頁)

01

109年7月至109年8月	221萬3,670元	280萬654元	58萬6,984元
原告所受損害			719萬3,150元
備註：原告所受損害即聚祿公司之利潤總和			