

臺灣臺北地方法院民事判決

110年度重訴字第1003號

原告 盛源菸酒有限公司

法定代理人 王燕萍

訴訟代理人 鄭懷君律師

陳曉雯律師

被告 臺灣愛丁頓寰盛洋酒股份有限公司

法定代理人 白德巍

訴訟代理人 謝文倩律師

郭冠好律師

複代理人 孫碩駿律師

上列當事人間請求履行契約事件，本院於民國一一一年八月十一日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣壹仟零叁拾萬壹仟伍佰陸拾壹元，及自民國一一一年一月十四日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

訴訟費用由被告負擔。

本判決於原告以新臺幣叁佰肆拾萬元為被告供擔保後，得假執行。但被告如以新臺幣壹仟零叁拾壹萬元為原告預供擔保，得免為假執行。

事實及理由

甲、程序方面：

當事人得以合意定第一審管轄法院。但以關於由一定法律關係而生之訴訟為限；前項合意，應以文書證之，民事訴訟法第二十四條定有明文。兩造間民國一〇九年所訂經銷商合約，其中第十二條第二項後段約定：「若有爭議而涉訟者，

01 甲（即被告）、乙（即原告）雙方均同意以臺灣臺北地方法
02 院為第一審管轄法院」（見卷第五一頁）。而原告係因兩造
03 間經銷商合約提起本件訴訟，依首揭規定，應由本院管轄。

04 乙、實體方面

05 一、原告部分：

06 （一）訴之聲明：

07 1 被告應給付原告新臺幣（下同）一千零三十萬一千五百六
08 十一元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年
09 利率百分之五計算之利息。

10 2 願供擔保請准宣告假執行。

11 （二）原告起訴主張：被告為總公司設在大不列顛聯合王國蘇格
12 蘭（SCOTLAND）、擁有並生產數知名威士忌品牌（麥卡倫
13 MACALLAN、高原騎士HIGHLAND PARK、裸雀NAKED GROUSE
14 、格蘭路思GLENROTHES等）洋酒集團之代理經銷批發商，
15 原告則原為被告之臺灣地區北區經銷商，負責日間菸酒專
16 賣通路之銷售，兩造自九十餘年間起開始合作逾十年。兩
17 造於一〇九年間首度簽立經銷商書面合約，約定經銷期
18 間為同年四月一日起至一一〇年三月三十一日止，惟實際
19 往來情形仍與過往相同；而被告為確保達成總公司設定之
20 銷售目標，向來直接決定指定配銷之項目及數量，內容含
21 括熱銷產品及市場反應冷淡之產品，通知經銷商進貨，兩
22 造往來過程為：由被告製作載有品項、數量、單價、總價
23 之採購單傳真予原告，原告即按該採購單付款，被告收受
24 原告貨款後出貨，由原告向通路商銷售出貨，並配合被告
25 行銷策略、建議售價等，另按期提供銷售及庫存報表予被
26 告，滯銷之庫存品項，被告即以①辦理原價退貨、②以活
27 動預算名義給付補償金、③額外提供熱銷品項抵充、④指
28 定其他經銷商買斷方式處理，以防總公司提高業績目標造
29 成過重壓力，並避免經銷商損害、促使經銷商繼續配合被
30 告配銷。詎被告於兩造間書面經銷契約期間屆滿後，表示
31 不再繼續兩造間經銷契約，原告累積尚有前依被告指示進

01 貨、詳如附表所示四十一個品項、總價一千零三十萬一千
02 五百六十一元之庫存，但被告對於原告上開累積庫存，僅
03 願原價收回其中熱銷之品項，而拒絕原價收回其他非熱銷
04 品項，爰依兩造間買回庫存之交易習慣，請求被告給付如
05 附表所示庫存品項之價金一千零三十萬一千五百六十一
06 元，並支付自起訴狀繕本送達翌日起算之法定利息。

07 二、被告部分：

08 （一）答辯聲明：原告之訴駁回，如受不利益判決，願供擔保請
09 准免為假執行。

10 （二）被告以兩造間經銷合約對於合約期滿後不續約一節，不唯
11 無續約義務或違約金之約定，且無任何被告應原價買回庫
12 存商品之約定，被告基於過往商誼，善意洽請同區其他經
13 銷商向原告購買部分庫存品項，以降低原告之庫存，並非
14 負有收回之義務；被告與經銷商在經銷關係存續中，係基
15 於品牌策略、市場操作需要、善意協助經銷商銷貨而進行
16 市場庫存調節（含「退貨」，即就當年度被告代理商品中
17 之滯銷品、已下架或更換包裝之商品，基於策略調整，由
18 被告確認經銷商庫存狀況後，與經銷商協商議定退貨商品
19 數量後，為貨物之收回及退款），無固定頻率，純屬好意
20 施惠行為，並非義務；被告與下游通路商簽有合約，約定
21 通路商應向被告指定經銷商購入被告代理之品牌產品，是
22 被告會將該等通路商與被告間之合約數量加總，加計對經
23 銷商之建議自有銷售數量後，製作建議訂單傳真予經銷
24 商，經銷商收受建議訂單後，得與被告協商訂購品項與數
25 量，經經銷商同意後，方匯付雙方確認之訂單金額，由被
26 告出貨，而被告與經銷商間為買斷制，經銷商應就向被告
27 購入之商品承擔庫存風險，兩造復未曾就全數購回原告庫
28 存達成合意，原告無從請求被告購回附表所示庫存品項等
29 語，資為抗辯。

30 三、原告主張被告為總公司設在蘇格蘭、擁有並生產數知名威士
31 忌品牌洋酒集團之代理經銷批發商，該公司則原為被告之臺

01 灣地區北區經銷商，負責日間菸酒專賣通路之銷售，兩造自
02 九十餘年間起開始合作逾十年，兩造於一〇九年間首度簽立
03 經銷商書面合約，約定經銷期間為同年四月一日起至一一〇
04 年三月三十一日止，被告於兩造間書面經銷契約期間屆滿
05 後，表示不再續約，該公司累積尚有前向被告進貨、詳如附
06 表所示四十一個品項、總價一千零三十萬一千五百六十一元
07 之庫存商品，經該公司請求退貨、請求被告照價買回，未獲
08 同意之事實，業據援引證人即原告實際負責人余賢修之證詞
09 為證（見卷第八二至八五頁筆錄），關於其中兩造於一〇九
10 年間首度簽立經銷商書面合約，約定經銷期間至一一〇年三
11 月三十一日止一節，並與被告所提經銷商合約書所載相符
12 （見卷第四五至五三頁），前開主張並均為被告所不爭執，
13 應堪信為真實。

14 但原告主張兩造往來過程為：由被告製作載有品項、數量、
15 單價、總價之採購單傳真予該公司，該公司即按該採購單付
16 款，被告收受貨款後出貨，由該公司向通路商銷售出貨，並
17 配合被告行銷策略、建議售價等，另按期提供銷售及庫存報
18 表予被告，滯銷之庫存品項，被告即以①辦理原價退貨、②
19 以活動預算名義給付補償金、③額外提供熱銷品項抵充、④
20 指定其他經銷商買斷等方式處理，被告負有處理該公司前向
21 被告所進貨庫存商品之義務部分，則為被告否認，辯稱：該
22 公司係依據與通路商間合約數量，加計經銷商建議自有銷售
23 數量後，製作建議訂單傳真予經銷商，經銷商仍得與該公司
24 協商訂購品項與數量，經銷商同意後方匯付雙方確認之訂單
25 金額，由被告出貨，而被告與經銷商間為買斷制，經銷商應
26 承擔購入商品之庫存風險，該公司並無處理經銷商庫存之義
27 務，該公司前曾洽請同區其他經銷商購買部分庫存品項、辦
28 理退貨等方式進行市場庫存調節，係基於品牌策略、市場操
29 作需要、善意協助經銷商銷貨，純屬好意施惠行為等語。

30 四、茲分述如下：

31 （一）按當事人互相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契

約即為成立；債權人基於債之關係，得向債務人請求給付；應付利息之債務，其利率未經約定，亦無法律可據者，週年利率為百分之五；給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任；其經債權人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付命令，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力；遲延之債務，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，民法第一百五十三條第一項、第一百九十九條第一項、第二百零三條、第二百零九條第二項、第二百三十三條第一項前段定有明文。

(二) 原告請求被告給付一千零三十萬一千五百六十一元，係以兩造間經銷契約，向由原告直接依被告所製作傳真、載有品項、數量、單價、總價之採購單（建議訂單）付款，取得貨物後並配合被告行銷策略、建議售價等向通路商銷售出貨，而就滯銷之庫存品項，則有由被告以①辦理原價退貨、②以活動預算名義給付補償金、③額外提供熱銷品項抵充、④指定其他經銷商買斷方式處理之約定，兩造間經銷契約已經於一一〇年三月三十一日終止，原告迄仍有前向被告進貨、詳如附表所示、價額共一千零三十萬一千五百六十一元之商品未能售出為論據。關於兩造間訂有經銷契約，經銷契約已經於一一〇年三月三十一日終止，原告尚有前向被告進貨、如附表所示價額共一千零三十萬一千五百六十一元之貨物未能售出等情，並為被告所不爭執，前已述及，被告則否認兩造間經銷契約有被告應處理經銷商庫存商品之義務，以前就經銷商庫存所為退貨、轉其他經銷商之措施，為基於品牌策略、市場操作需要、善意協助經銷商銷貨之好意施惠行為等語置辯，是本件所應審究者，厥為：兩造間經銷契約是否如原告主張，係由被告直接決定、指定原告所進貨之品項、數量、單價、總價，而有如原告發生滯銷庫存，亦由被告以退貨等方式處理之約定？經查：

01 1 證人即原告實際負責人余賢修到庭證稱：「．．．十幾年
02 前，剛開始他們公司來找我們公司，先作分銷商．．．後
03 來第二年是直接跟他們交易，我們沒有簽約，都是被告傳
04 真訂單給我們．．傳真訂單給我們，我們匯款給他們，訂
05 單內容是品名、數量、單價、總金額，叫我們跟他買這些
06 貨。他們會傳一張表，上面有品名、數量、單價、總金
07 額，我們會依照上面的金額匯款，他們收到款項，第二天
08 會請物流將早上的貨送給我們．．．接觸對象有陳建銘是
09 他們的業務員，洪偉升原來是業務員，後來升成全國經銷
10 通路的經理．．．我們匯款給被告公司，被告公司送過來
11 的商品我們是買下來，但銷售的通路和區域有限制．．．
12 會有賣不完的，他們公司會承諾要處理．．．他們如果缺
13 業績，會請我們買下來當庫存，他們會辦活動，幫我們銷
14 售。不是，我們長久以來配合的默契就是這樣循環的賣，
15 每個月都有進貨，他們希望銷售的業績和實際銷售的業績
16 是不一樣，我們每週會提供庫存和銷售的報告，然後他就
17 知道我有多少庫存、然後要進多少貨。後來會辦活動去
18 賣，或者叫我們辦退貨．．．我們會一直循環的去做，並
19 不是每一筆，是形成一個默契。或者是轉到別的經銷商
20 去，因為這個產品線很長，如果國外同意他們下修業績，
21 甚至會叫我們退貨隔年再進貨。他一定是以辦活動為優
22 先，如果他們業績達到了，其他經銷商不夠賣，才會轉到
23 其他經銷商，如果業績下修，才會叫我們辦退貨．．．
24 （法官問：後來兩造簽的經銷商合約書你有無參與？）
25 有，是我代表原告簽的，簽約對方是洪偉升．．．他們公
26 司來簽的時候，我有問他為什麼要簽這個合約，以前都沒
27 有簽過，他說財務部要有發放獎勵金的依據，合作方式就
28 跟以前一樣。我們這行業一直以來都是這樣，主要是外商
29 不想承擔呆帳的風險，因為我們匯款給他，他隔天才到
30 貨，如果他直接銷售給通路是無辦法這樣先取貨款，一定
31 是簽收或者開支票。（法官問：被告公司有無任何人明確

01 告訴你每一批貨如果有庫存他們都會協助處理，你們沒有
02 任何的風險？）有，洪偉升．．．」（見卷第八二至八五
03 頁筆錄）。

04 2 證人即被告公司九十一年四月十日至一〇九年十一月六日
05 期間全國經銷通路經理洪偉升亦到庭結證稱：「．．．盛
06 源菸酒有限公司（即原告，以下逕載原告）九十五年還是
07 九十六年跟臺灣愛丁頓寰盛洋酒股份有限公司（即被告，
08 以下逕載被告）開始有合作．．．一開始他只是盤商菸酒
09 的夥伴，就是要跟我們的經銷商進貨，後來我們有評估，
10 他可以升級當我們的經銷商，一直合作到我前年離開時，
11 他還是被告的經銷商。因為我們有其他的菸酒專就是更下
12 游的，要跟經銷商取貨，我們會評估每個經銷商有多少下
13 游的廠商，去制訂經銷商整年的業績，還有沒有在合約裏
14 面的品項，我們會請經銷商幫忙，請他們做出貨的動作。
15 被告跟經銷商的合作模式，每一季進貨金額多少，我們會
16 給予經銷商獎勵，因為一些客戶是開票給他們，經銷商是
17 匯現金給我們，我們每一季會計算獎金給他們。經銷商依
18 照我們制訂的標準匯款跟我們進貨，他們再去一家一家賣
19 給他們下游的廠商，然後再去收貨款，這是最主要的。如
20 果賣不掉，經銷商有他的風險，下游廠商是開票給經銷
21 商，有些客戶反悔不訂貨，會有庫存的風險。被告會有進
22 貨和庫存的管理，他賣給哪些店家我們都有報表都看得
23 到。如果呆帳的話，我們無法處理，如果庫存，因為我們
24 會做進銷存的處理，我在下一季或明年制訂計畫時，會比
25 較少一點調整數量。原廠這邊給臺灣分公司會有品項的壓
26 力，有些品項很強勢，有些品項真的很不好賣，我會請全
27 臺灣的經銷商先買下來以向原廠交待，庫存多的話．．．
28 我會以庫存作調節或是退貨的動作，請該經銷商向原告進
29 貨．．．（法官問：被告公司跟經銷商不管是口頭或書面
30 訂立經銷契約，是否向經銷商承諾以前述三種方式處理庫
31 存？是否確定曾向原告公司承諾所有被告公司的貨物產生

01 庫存，被告公司均會代為處理？）應該是說默契，之前跟
02 經銷商沒有簽任何合約，是在我前年離開的那一年才有正
03 式的經銷商合約書。以前應該是說是默契．．．以前沒有
04 契約書，我們之前的默契，雖然沒有經銷商合約，每一
05 季、每半年都會算獎勵金，我們提出合理的要求，經銷商
06 都會履行。在我認知那幾年默契是可以要對方一定要照著
07 做的．．．我記得簽合約是一〇九年四、五月的時候．．
08 ．是我代表被告去做的，那是有史以來第一本合約書．．
09 ．（法官問：就你的認知，公司簽了書面，還有無根據你
10 剛才所謂的默契的空間？）簽了合約書就比較明朗化，就
11 是照著合約走，當然以書面為主．．．（法官問：如果文
12 字沒有記載，是否以原來的默契來運作？）對，應該是。
13 （法官問：你方才說處理經銷商庫存會有三種方式，這三
14 種方式採哪一種方式，是每一次你們公司作決定？或是如
15 何？）是，主管會先開會討論，也會看原廠支援費用，或
16 者銷售目標有無調整。（法官問：你們決定哪一個方式
17 後，需不需要再跟經銷商再商議？）當然要．．（法官
18 問：曾否在代表被告與原告簽立經銷商合約時，具體表明
19 所有庫存仍會依原先默契代為處理完畢？）有。（法官
20 問：是否知悉經銷商合約未記載關於庫存處理的流程？）
21 新的合約確實是沒有記載退貨流程．．．我也認為那不是
22 問題，就是一直合作下去，之前不管是對方主動要離開或
23 被動，我們都會處理庫存。對方一般主動離開，他也不會
24 提到庫存的問題，如果是被動的話，我們會辦理退貨的動
25 作，或請別的經銷商再跟他買回來．．．（問：每次經銷
26 商跟你們進貨以後，所產生的庫存，你們公司都會每一次
27 處理嗎？）應該不是說處理，如果都在合作的模式，應該
28 是說做管理，他要給我們報表。被告公司到了年度的時
29 候，他的年度是三月到四月，平常就做這動作太頻繁，年
30 度會做一個動作，辦退貨，調整是每一季．．．退貨只可
31 能一年辦一次，但通常不太容易達成，其他方式看狀

01 況，任何時間都會發生。（問：關於庫存處理，是你們主
02 動或是經銷商要求？）報表我們都會看到，經銷商我們都
03 有專門業務在跑，所以都有可能，我不見得辦理退貨，公
04 司有時會主動處理，經銷商也會反應．．．（問：一〇九
05 年的經銷商合約，當時拿給證人余賢修簽約時，他有無問
06 你以前沒有簽這份約，為何現在要簽這份約？）每一家經
07 銷商幾乎都會問，我回應有同行的他們也是這幾年跟經銷
08 商簽約的制訂，還有就是新的財務長要求的，因為算獎金
09 必須要有根據，以前沒有任何根據。（問：公司有無要
10 你們跟經銷商講，簽這份合約後，之前庫存處理的默契不要
11 遵循？）沒有，不可能，如果公司這樣講，我們也不敢去
12 經銷商簽合約，他們也不會願意簽」（見卷第八六至九十
13 頁筆錄）。

14 3 余賢修固為原告公司實際負責人，所述非無偏頗之虞，尚
15 難遽採；但洪偉升不唯現與兩造間俱無任何宿怨仇隙、特
16 殊交誼或委任僱傭關係存在，且本件訴訟結果於其並無任
17 何法律上、經濟上利害關係，此為兩造所不爭執，衡情洪
18 偉升應無甘冒偽證罪責為虛偽陳述之可能或必要，所述應
19 屬客觀可採。余賢修關於兩造間開始往來之時間、緣由，
20 兩造間歷年往來情形（兩造間往來逾十年，原均未簽立書
21 面契約而依口頭默契處理，均係由被告傳真記載品名、數
22 量、單價、總金額之訂單予原告，由原告依該訂單金額付
23 款，被告收受款項後交付商品，由原告向通路商銷售出
24 貨，並定期提供銷售、庫存報告予被告），及被告長期對
25 於原告滯銷庫存商品之管理處理方式（除余賢修提及「舉
26 辦活動促銷」此一措施，為洪偉升所未提及，及洪偉升所
27 述「調節對經銷商傳送之訂單數量【制訂之進貨標準】」
28 此一措施，為原告等經銷商方無從得悉外，其餘關於由被
29 告掌握原告銷售及庫存情形，主動或被動以「轉售予其他
30 經銷商」或「辦理退貨」方式處理，但退貨為最後手
31 段），以及雙方以前述模式往來之原因（即被告據以達成

01 總公司【原廠】之業績目標，並於出貨前取得貨款，原告
02 等經銷商承擔資金周轉、通路跳票、不付款呆帳之風險，
03 故由被告處理原告等經銷商滯銷之庫存商品，以免經銷商
04 後續因部分品項尚有庫存而拒絕依被告傳送之訂單【制訂
05 之標準】進貨，業績目標難以達成）之證述，尤其「洪偉
06 升曾代表被告明確向原告等經銷商承諾將協助處理向被告
07 進貨之滯銷庫存品」，暨「兩造於一〇九年間所簽立之經
08 銷書面契約，僅係因應公司財務部門要求，並未更易兩造
09 間由被告決定各經銷商之進貨品項、數量、價格，亦負責
10 管理、處理經銷商滯銷庫存商品之交易模式」等節，要皆
11 與洪偉升之證述大致吻合；余賢修之證述既與洪偉升之證
12 述大致吻合，而洪偉升之證述應屬客觀可採，已如前述，
13 余賢修之證述亦非無可採。

14 4 則綜合洪偉升、余賢修之證述，參諸原告等經銷商如係自
15 行選擇、決定向被告進貨之品項及數量，並於買斷後自行
16 承擔銷售情形不良之損失及庫存風險（僅係假設），原告
17 等經銷商向被告進貨採購之訂單，自應由原告等經銷商自
18 行視自身經銷之各品項銷售情形、庫存數量及資金多寡，
19 製作訂購單向被告採購，豈有竟由被告方人員（洪偉升）
20 自行規劃製作所謂（建議）訂單通知原告等經銷商逕行付
21 款之理？被告又何需密切掌握原告等經銷商之實際銷售及
22 商品庫存情形？蓋被告對於原告等經銷商之營業獎勵，於
23 原告等經銷商依（建議）訂單匯付貨款時即核算、計發，
24 後續實際銷售及商品庫存情形對於獎勵並無影響；再者，
25 被告自承與部分下游通路商訂有契約，但指定下游通路商
26 向原告等經銷商採購、進貨（見卷第一〇三頁書狀），足
27 見被告確係有意排除自身直接與通路商交易所可能發生之
28 貨款呆帳風險，而選擇由原告等經銷商直接與下游通路商
29 交易等情，則兩造間經銷關係往來模式為：由被告依自身
30 業績需求、營運規劃、與下游通路商間交易情形、對於原
31 告之業績期許等，製作傳真記載品名、數量、單價、總金

01 額之訂單（或稱制訂之標準）予原告，由原告依該訂單
02 （標準）金額付款，被告收受款項後交付訂單（標準）所
03 示商品，由原告向通路商銷售出貨，及定期提供銷售、庫
04 存報告予被告，被告掌握原告銷售及庫存情形，並負責管
05 理或處理原告向被告進貨之滯銷庫存商品，管理或處理滯
06 銷庫存商品措施至少含括「調節下次訂單（制訂之標準）
07 數量」、「轉售予其他經銷商」或「辦理退貨」，且此一
08 交易模式並未因經銷合約書面之簽訂而有所更易，堪以認
09 定。

10 5 被告雖不否認兩造間經銷關係往來模式係由被告依據與下
11 游通路商之合約數量，加計被告對原告等經銷商建議自有
12 銷售數量後，製作傳真記載品名、數量、單價、總金額之
13 （建議）訂單予原告等經銷商，由原告等經銷商逕依（建
14 議）訂單所載金額付款（見卷第一〇三頁書狀），與一般
15 採購係由買受人（買斷商品之經銷商）依自身需求製作採
16 購訂單傳送予出賣人（出賣商品之原廠代理商）情形迥
17 異，以及被告曾以「辦理活動促銷」、「洽請同區其他經
18 銷商購買部分庫存品項」、「退貨」等方式協助原告等經
19 銷商處理庫存（見卷第一〇五頁書狀），但辯稱原告等經
20 銷商於收受建議訂單後，得與被告協商調整品項、數量等
21 訂單內容，非僅能依建議訂單內容付款，原告等經銷商應
22 自行承擔購入商品之庫存風險，至其曾辦理活動促銷、洽
23 請同區其他經銷商購買庫存品項或進行退貨等，係基於品
24 牌策略、市場操作需要、善意協助經銷商銷貨之市場庫存
25 調節行為，純屬好意施惠，並非義務云云，並引證人即被
26 告公司現全國業務營銷經理何建洲之證述為憑，然何建洲
27 現仍為被告公司全國業務營銷經理，所述顯有偏頗之虞已
28 難遽採，且何建洲到庭證述時，經本院反覆詳細詳訊問，
29 固仍反覆重申被告與經銷商間往來以經銷合約書面為依
30 據、雙方間關係為買斷、經銷商得協商調整訂單內容並自
31 負庫存盈虧、被告協助處理庫存為市場操作或因合作情誼

01 善意協助云云，惟亦坦認其與原告等經銷商並無直接接
02 觸，被告與經銷商往來均係由被告公司之業務單位負責，
03 而與原告等經銷商直接接觸、往來之業務單位由洪偉升負
04 責，洪偉升與其職位之位階相同、無上下隸屬關係，及被
05 告與經銷商往來模式為：由被告公司業務單位依總公司業
06 績目標、與簽約通路商合約數量及經銷商自有客戶銷售量
07 （即被告按經銷商過往的銷售資料所訂定之經銷商銷售業
08 績）製作建議訂單，由經銷商匯款後，被告方執行出貨作
09 業，以及被告曾經協助經銷商處理庫存，方法含調降建議
10 訂單之數量、提供高迴轉高毛利商品俾利降低成本或出清
11 庫存、退貨（見卷第一二六至一三一頁筆錄）。

12 6 何建洲所述既有偏頗之虞而難遽採，洪偉升、余賢修之證
13 述則屬客觀可採，已如前載，且何建洲並未實際與原告等
14 經銷商間接觸、往來，無從證明兩造間往來之具體意思表
15 示合致內容，參以兩造往來逾十年，被告迄至本件言詞辯
16 論終結時止，仍未能提出任何原告曾經協商調整被告所製
17 作傳真（建議）訂單內容之證據資料，及依原告所提、被
18 告不爭執真正之電子郵件，被告數度直接要求原告退回一
19 定數量之特定商品，並精確調整原告之庫存數量（見卷第
20 一六七至一六九、一七五至一七七頁），顯與通常買賣之
21 價款付清、買賣標的物亦交付並移轉所有權後，出賣人無
22 權任意指定特定標的品項、數量要求返還，買受人之庫存
23 情形亦與出賣人毫無瓜葛有間，本院認何建洲之證述與洪
24 偉升、余賢修證述及原告主張相符部分為可採信，不符部
25 分僅係附和被告所辯，委無可採。

26 7 綜上，兩造間經銷關係往來模式為：由被告依自身業績需
27 求、營運規劃、與下游通路商間交易情形、對於原告之業
28 績期許等，製作傳真記載品名、數量、單價、總金額之訂
29 單（或稱制訂之標準）予原告，由原告依該訂單（標準）
30 金額付款，被告收受款項後交付訂單（標準）所示商品，
31 由原告向通路商銷售出貨，及定期提供銷售、庫存報告予

01 被告，被告掌握原告銷售及庫存情形，並負責管理或處理
02 原告向被告進貨之滯銷庫存商品，管理或處理滯銷庫存商
03 品措施包括「由被告業務人員調節下次訂單（制訂之標
04 準）數量」、「辦理活動促銷」、「提供高迴轉高毛利品
05 項」、「轉售予其他經銷商」或「辦理退貨」，且此一交
06 易模式並未因經銷合約書面之簽訂而有所更易。

07 （三）兩造間經銷關係往來模式為由被告製作傳真記載品名、數
08 量、單價、總金額之訂單（或稱制訂之標準）予原告，由
09 原告依該訂單（標準）金額付款，被告收受款項後交付訂
10 單（標準）所示商品，由原告向通路商銷售出貨，及定期
11 提供銷售、庫存報告予被告，被告掌握原告銷售及庫存情
12 形，並負責管理或處理原告向被告進貨之滯銷庫存商品，
13 管理或處理滯銷庫存商品措施包括「由被告業務人員調節
14 下次訂單（制訂之標準）數量」、「辦理活動促銷」、
15 「提供高迴轉高毛利品項」、「轉售予其他經銷商」或
16 「辦理退貨」，且此一交易模式並未因經銷合約書面之簽
17 訂而有所更易，此經本院審認如前，原告迄今累積尚有前
18 向被告進貨、詳如附表所示四十一個品項、總價一千零三
19 十萬一千五百六十一元之庫存商品，前業提及，被告自負
20 有以前述五種方式管理或處理原告如附表所示庫存商品之
21 義務。又兩造間經銷契約已經於一一〇年三月三十一日因
22 經銷合約期間屆滿未續約而終止，被告已無從以「由被告
23 業務人員調節下次訂單（制訂之標準）數量」、「辦理活
24 動促銷」、「提供高迴轉高毛利品項」三種方式管理處理
25 該等庫存商品，而被告於一一〇年六月二十一日所為「轉
26 售予其他經銷商」措施，因僅處理其中總價五百九十四萬
27 餘元之部分商品，遭原告拒絕，此觀卷附被告不爭執真正
28 之電子郵件即明（見卷第十三至十七頁），依民法第二百
29 一十一條前段規定，被告僅餘「退貨」一項手段處理原告
30 之庫存商品，亦足認定。被告既僅餘「退貨」此一處理原
31 告附表所示庫存商品之方法，原告依兩造間經銷契約約

01 定，請求被告給付辦理「退貨」即原告退回附表所示庫存
02 商品所應返還原告之價金一千零三十萬一千五百六十一
03 元，應屬有據。

04 (四) 被告依兩造間經銷契約辦理「退貨」所應返還原告價款之
05 義務並無履行期限，於原告起訴後開始負遲延之責，則原
06 告請求被告就是筆退貨款支付自起訴狀繕本送達翌日即一
07 一一年一月十四日起（見卷第二七頁送達證書）至清償日
08 止，按週年利率百分之五計算之利息，亦非無憑。

09 五、綜上所述，兩造間經銷關係往來模式為：由被告依自身業績
10 需求、營運規劃、與下游通路商間交易情形、對於原告之業
11 績期許等，製作傳真記載品名、數量、單價、總金額之訂單
12 （或稱制訂之標準）予原告，由原告依該訂單（標準）金額
13 付款，被告收受款項後交付訂單（標準）所示商品，由原告
14 向通路商銷售出貨，及定期提供銷售、庫存報告予被告，被
15 告掌握原告銷售及庫存情形，並負責管理或處理原告向被告
16 進貨之滯銷庫存商品，管理或處理滯銷庫存商品措施含括
17 「由被告業務人員調節下次訂單（制訂之標準）數量」、
18 「辦理活動促銷」、「提供高迴轉高毛利品項」、「轉售予
19 其他經銷商」或「辦理退貨」，且此一交易模式並未因經銷
20 合約書面之簽訂而有所更易，原告迄今累積尚有前向被告進
21 貨、詳如附表所示四十一個品項、總價一千零三十萬一千五
22 百六十一元之庫存商品，惟兩造間經銷契約已經於一一〇年
23 三月三十一日終止，被告已無從以「由被告業務人員調節下
24 次訂單（制訂之標準）數量」、「辦理活動促銷」、「提供
25 高迴轉高毛利品項」三種方式管理處理原告之庫存商品，而
26 被告所為「轉售予其他經銷商」措施僅部分履行遭原告拒
27 絕，被告僅餘「退貨」一項手段處理原告之庫存商品，從
28 而，原告依兩造間經銷契約處理庫存之約定，請求被告給付
29 辦理附表所示商品「退貨」所應返還原告之價金一千零三十
30 萬一千五百六十一元，並支付自一一一年一月十四日起至清
31 償日止，按週年利率百分之五計算之利息，洵屬有據，應予

准許。兩造均陳明願供擔保請准宣告假執行及免為假執行，核無不合，爰分別酌定相當擔保金額准許之。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經本院審酌後，認於判決結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

據上論斷，本件原告之訴為有理由，依民事訴訟法第七十八條、第三百九十條第二項、第三百九十二條第二項，判決如主文。

中 華 民 國 111 年 9 月 8 日

民事第四庭 法 官 洪文慧

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 111 年 9 月 8 日

書記官 江柏翰

附表：原告請求被告原價買回之庫存詳目

品 項	數量 (瓶)	單 價 (新臺幣)	總 價 (新臺幣)
裸雀 BMALT 0.7L (純飲版)	1056	845	892,320
GROUSE (黃威雀) 0.7L	388	315	122,220
THE FAMOUS GROUSE FINEST 4.5L	77	1,950	150,150
高原騎士 12YO 0.7L	30	890	26,700
高原騎士 18YO 0.7L	14	2,700	37,800
高原騎士 21YO 0.7L	5	6,000	30,000
高原騎士 40YO 0.7L	6	85,800	514,800
高原騎士 VALFATHER 0.7L	24	1,510	36,240
高原騎士 FIRE SPECIAL EDITION	60	7,900	474,000
THP VALKYRIE	87	1,510	131,370
高原騎士 FULL VOLUME	5	2,035	10,175

麥卡倫 DOUBLE CASK 12YO 0.7L	114	1,150	131,100
麥卡倫 M DECANTER 0.7L	7	147,600	1,033,200
麥卡倫 NO 6 0.7L	21	98,175	2,061,675
格蘭路思 12YO 0.7L	12	1,000	12,000
格蘭路思 18YO 0.7L	10	2,250	22,500
格蘭路思 25YO 0.7L	5	12,800	64,000
格蘭路思 WMC 0.7L	48	1,150	55,200
格蘭路思 BOURBON RESERVE	10	1,050	10,500
格蘭路思 PEAT CASK	12	1,150	13,800
格蘭路思 SHERRY CASK	7	1,250	8,750
格蘭路思 1988 MALT	29	7,000	203,000
BRUGAL 1888 0.7L	60	1,656	99,360
BRUGAL ANEJO RON DOMINICANO 0.7L	12	875	10,500
SNOW LEOPARD VODKA 0.7L	6	1,320	7,920
拿破崙一世皇耀白蘭地	6	72,880	437,280
威雀純麥 經典700ML	972	350	340,200
麥卡倫 OSCURO 單一麥威士忌 46.5%	27	19,425	524,475
麥卡倫 ESC18 # 3892/D8 53.9%	2	202,382	404,764
麥卡倫 ESC18 # 3890/D9 51.7%	1	202,382	202,382
麥卡倫 MOP5 YELLOW	1	86,100	86,100
麥卡倫 MOP5 GREEN	1	86,100	86,100
麥卡倫 MOP5 PURPLE	1	86,100	86,100
麥卡倫 MOP5 RED	2	86,100	172,200
麥卡倫 攝影大師 MOP6 004 53.	6	96,600	579,600

(續上頁)

01

5%			
高原騎士 ICE EDT 53.9%	3	7,900	23,700
格蘭路思 JOHN RAMSAY 46.7%	21	26,000	546,000
陀崙特 1987 CST #563	12	9,250	111,000
陀崙特 1987 CST #644	34	9,250	314,500
陀崙特 1987 CST #578	6	9,250	55,500
陀崙特 10年	204	845	172,380
總計		10,301,561	