

臺灣臺北地方法院民事判決

112年度重訴字第399號

原告 立新貿易有限公司

法定代理人 陳秀珍

訴訟代理人 莊惟堯律師

複代理人 胡賓豪律師

被告 台灣漢高股份有限公司

法定代理人 榮杰

訴訟代理人 曾更瑩律師

馮基源律師

黃柏維律師

上列當事人間解除契約等事件，本院於民國112年12月19日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣4,302,060元，及自民國112年2月14日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔十分之六，餘由原告負擔。

本判決於原告以新臺幣1,434,020元為被告供擔保後，得假執行。但被告如以新臺幣4,302,060元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

壹、程序部分：

按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但擴張或減縮應受判決事項之聲明者，不在此限，民事訴訟法第255條第1項第3款定有明文。原告起訴請求：一、被告應返還原告所開立之第一商業銀行，存單號碼HA00000000，金額新臺幣（下同）200萬元、存單號碼HA00000000，金額100萬元定

01 期存款存單（下合稱系爭定存單）予原告。二、被告應給付
02 原告1,000萬元債務不履行之損害賠償及遲延法定利息。嗣
03 於訴訟進行中，因被告於民國112年10月24日當庭交付系爭
04 定存單以及質權消滅通知書予原告，有本院筆錄以及簽收單
05 在卷為憑（見本院卷第207頁、第267至273頁），原告經被
06 告同意即當庭撤回第1項返還定期存款存單之請求；原告另
07 向本院聲明縮減第2項損害賠償金額為7,094,500元。核其訴
08 之一部撤回乃屬聲明之減縮，又降低請求金額，亦同。則前
09 開訴之變更，與前揭規定相符，應予准許。

10 貳、實體部分：

11 一、原告主張：

12 (一)兩造於109年3月23日簽定經銷商合作協議（下稱系爭協
13 議）、購銷合同、經銷商商業道德準則承諾書、關於遵守國
14 際貿易規則的經銷商確認函（以下合稱「系爭經銷契
15 約」）。原告關於上開經銷貿易之合作規範與細節，均與被
16 告所派之接洽窗口人員即訴外人賴孟鐸（以下逕稱其名）協
17 議完成，並無違失。然隨著111年初新冠疫情增溫，情事劇
18 烈變動下，原告前依被告建議下於111年訂購之貨物A602B於
19 客戶端需求銳減，貨物庫存量多，又鑒於該貨物A602B之效
20 期僅有短短約18個月左右，且先前賴孟鐸已於111年10月27
21 日以電子郵件回覆原告就A602B貨物之庫存及到期日逼近等
22 問題不大云云，賴孟鐸並於10月31日會議中承諾可幫忙將A6
23 02B貨物之效期延展6個月，並建議原告可自製新的展延效期
24 標籤貼於膠桶上；原告始於111年11月15日事先通知被告就
25 原告於111年7月22日（到貨期日為2023年4月28日）訂單編
26 號0000000之A602B 200桶之貨物延期至2023年10月28日交
27 貨，並請被告協助原告就目前庫存之A602B貨物約700桶評估
28 保質期延長之可能（先前被告已有曾將PL605-51貨物延展效
29 期半年之模式，此有被告透過賴孟鐸出具保質延長之證
30 明）。不料，賴孟鐸竟隨即於000年00月00日下午2時53分許
31 以電子郵件通知方式，片面終止系爭協議，並於111年11月2

01 5日以電子郵件寄發通知函，載明終止「立新貿易有限公司」
02 漢高特許經銷商授權資格通知等語，並要求原告不得再
03 以被告特許經銷商名義進行任何業務活動。原告亦不得不於
04 111年11月28日發函向被告提出最大抗議，並要求被告應協助
05 處理A602B貨物之庫存退還，及取消上開訂單編號0000000
06 之A602B 200桶之訂單作業。

07 (二)被告依據系爭協議之規定，要求原告一次必須備妥一年份以
08 上庫存量，又該等貨物均屬於特殊工業用途黏著劑（非一般
09 消費品），貨物材料本身有使用參數等技術性要求，且在銷
10 售及業務活動均需原廠（即被告）之技術性支持，故被告片
11 面終止與原告之系爭協議，必然使原告無法再有效率地銷售
12 上開貨物的庫存，復被告自提出終止協議之日起至終止日僅
13 有短短30日，原告豈可能將庫存貨物全部銷售完畢？故原告
14 無法銷售之庫存，實屬可歸責於片面終止系爭協議之被告，
15 且被告片面終止系爭協議後，原告亦無法再銷售該等貨物，
16 而屬情事發生重大變更致兩造所簽訂之購銷合同目的無法達
17 成，非當時所能預料，且依原有效果顯失公平，故原告有解
18 除購銷合同、回復原狀之必要。

19 (三)又原告係因鑑於與被告有系爭協議，始不得不據該協議一次
20 即買足一年份以上之庫存量，且原告一次購買之數量，並非
21 能自行決定，而是必須與被告商議結果而酌定，且被告又藉
22 系爭協議規範經銷商即原告採購目標不得低於上年採購額。
23 綜上，被告片面終止系爭協議，致使原告無從再以被告特許
24 經銷商名義進行任何業務活動，實屬情事發生變更，且侵害
25 原告權益甚鉅。再者，原告本於系爭協議，向被告購買之產
26 品品質，均有被告之背書，然經被告片面終止系爭協議，原
27 告馬上從經銷代理商變成產品買受人，原告要直接對客戶負
28 擔系爭產品品質之優劣，原告之客戶必然有所卻步，不敢購
29 買，對於是否購買原告之產品，定有所質疑。另因鑑於原告
30 基於系爭協議而向被告所購買之產品，均屬於特殊工業用途
31 黏著劑（非一般消費品），貨物材料本身有使用參數等技術

01 性要求，此等參數技術，在銷售及業務活動本身，亟需仰賴
02 被告之技術性支持，故被告片面與原告終止系爭協議，使原
03 告無法再向被告尋求上開始用參數之技術性支援，而受有損
04 害。

05 (四)另原告基於系爭協議向被告所購買之產品，目的在促銷被告
06 之產品銷售，若非基於系爭協議，實不需一次性向被告購買
07 大量商品，亦即無須囤貨增加倉儲開支，故被告先以系爭協
08 議來威脅利誘、以逼迫經銷商原告購買大量商品並支付倉儲
09 囤積開銷，後竟一腳將原告踢開，造成原告先前所購買之商
10 品，全部變成水貨，還需支付大量囤積之倉儲費用損害。綜
11 上所述，被告無理由冒然終止原告經銷商之資格，造成原告
12 經銷商之權利受到損害，餘未售出448桶價值新臺幣（下
13 同）6,182,400元（每桶進貨價格13,800元，已報銷），加
14 計倉儲費628,600元及清運處理費用283,500元。原告爰依民
15 法第226條、第227條、第227條之2、第256條及第259條第1
16 款規定，請求被告賠償7,094,500元。並聲明：1.被告應給
17 付原告7,094,500元及自起訴狀繕本送達翌日起算至清償日
18 止，按年息5%計算之利息。2.原告願供擔保，請准宣告假
19 執行。

20 二、被告則以：

21 (一)兩造於109年3月23日簽署系爭經銷契約後，原告成為被告的
22 授權經銷商之一，並自109年3月30日起陸續以採購單下定A6
23 02B產品，每一筆訂單都是獨立的買賣契約。原告於111年10
24 月25日要求展延若干A602B產品保質期，經被告與美國原廠
25 評估後，以車輛安全與品質顧慮為由拒絕，然原告一再堅持
26 要求被告應展延產品保質期期限，經多次溝通未果，被告爰
27 依系爭解約條款約定之方式終止雙方經銷關係，亦即終止系
28 爭經銷契約，於000年00月00日生效。惟被告在此終止者，
29 乃前述系爭經銷契約所構成之長期繼續性供貨契約，至於個
30 別採購單所構成的買賣契約，因皆已履行完畢（即原告已給
31 付價金，被告亦已交付貨物），並無終止必要。而關於原告

01 向被告買斷之A602B產品（下稱系爭產品）之所有權及風險
02 已終局歸屬原告承擔（民法第373條參照），無論原告因為
03 何種緣故而無法在產品保質期限屆至前銷售完竣，均與被告
04 無關，被告亦無替原告分擔風險之義務，故原告要求被告買
05 回其庫存產品云云，顯屬無稽。

06 (二)即便被告在法律上對於原告買斷後的產品庫存並無任何責
07 任，更無買回之義務，然被告眼見原告宣稱受有666桶產品
08 庫存滯銷與倉儲成本等壓力，基於過去合作商誼，被告基於
09 自身銷售能力，以及系爭產品保質期長短所換算的剩餘價值
10 買回，雙方自112年4月7日起密集洽談4回，被告為展現協商
11 誠意，雖在法律上無買回義務，仍在系爭產品僅剩約2、3個
12 月保質期的情況下，提案以原始售價5成甚至6成之高額買
13 回，此等買回成數實已遠超過系爭產品之剩餘價值。惟原告
14 起初竟要求被告以原始售價全額買回系爭產品，經被告嚴正
15 拒絕及反覆溝通，原告始微幅調降至原始價格的8成，然雙
16 方仍無交集。鈞院112年6月8日言詞辯論庭曉諭雙方試行調
17 解，原告明知系爭產品斯時保質期已過而毫無剩餘價值，竟
18 於調解程序再次要求被告以全額買回，顯見其毫無協商誠
19 意！故最終調解不成立。

20 (三)按系爭協議第15頁第一點明定「漢高公司（即被告）有權隨
21 時以提前三十（30）天書面通知的方式解除本合同且無需向
22 乙方（即原告）承擔違約責任」（下稱系爭終止條款）。系
23 爭協議允許被告解除契約，依舉重明輕法理，被告自得選擇
24 影響雙方權益較輕微的終止契約。被告先於111年11月21日
25 以電子郵件向原告預告終止經銷合作關係之意思，復於同年
26 11月25日將終止契約通知函以電子郵件傳送予原告，正式告
27 知被告擬於111年12月25日終止經銷合作關係，被告並同步
28 於當日將原證9終止契約通知函的紙本以掛號郵件寄給原
29 告，此有111年11月25日被告公司郵政交寄掛號函件執據紀
30 錄可參，故被告已完全符合系爭協議要求之「提前30日書面
31 通知」。雖系爭解約條款未要求被告檢附終止理由，然被告

01 早已揭露終止原因，乃原告處理A602B存貨滯銷問題之態度
02 不符合被告對經銷商之期待，經溝通仍未獲改善，被告方決
03 定終止經銷合作關係，並非驀然欠缺正當理由。系爭解約條
04 款約定契約期限自2020年3月23日至2021年3月23日止，雙方
05 得以書面同意自動展延之，依反面解釋可知，一旦有書面不
06 同意展延之意思表示，系爭協議便停止自動展延。縱假定被
07 告前開111年12月25日終止不合法（假設語），被告111年11
08 月25日寄發之終止契約通知函仍構成被告不欲繼續展延系爭
09 協議之意思表示，則系爭協議至遲於112年3月23日亦已因屆
10 期無自動展延而終止。

11 (四)針對原告對於銷售情形不佳之顧慮，被告始終依照系爭協議
12 積極協助原告規劃促銷方案，並與原告針對是否展延系爭A6
13 02B產品保質期有過多次往返討論，然被告並無義務配合原
14 告請求而展延已銷售貨物之保質期，遑論被告從未誇口保證
15 絕對可以展延保質期。被告在與原告溝通過程中，發覺原告
16 處理A602B存貨滯銷問題之態度消極，不積極思索如何在產
17 品保質期內完成銷售，而僅冀望被告展延產品保質期，不符
18 合被告對經銷商之期待，且被告並非未曾考慮過展延保質期
19 這個選項，而是經與美國原廠討論後，認為系爭A602B產品
20 為車用黏著劑，若恣意延展保質期標示，可能對行車安全及
21 產品品質產生無法逆料的風險，故拒絕展延保質期之要求，
22 然原告卻一再無理堅持此等不可行的主張，甚至以過往就不
23 同產品延展保質期的往例反覆爭執，讓被告認清與原告的經
24 營理念南轅北轍，被告才做出終止經銷合作關係之決定，非
25 無正當理由。兩造間對上述爭執有諸多電子郵件及電話往返
26 溝通，原告卻於訴訟中宣稱不知終止理由為何，顯非可採。

27 (五)系爭協議為普通商業合作，原告105年4月13日設立，登記所
28 營事業包含服飾、日常用品、塑膠化學原料拚發零售等，並
29 非專營被告工業用途黏著劑產品之銷售，擔任被告經銷商僅
30 為其多元業務的一環，原告並無非與被告簽署系爭協議不可
31 之壓力。再查，原告與被告就經銷合作關係的建立在109年

01 初洽談約3個月，被告提供系爭協議草稿予原告審閱，並歡
02 迎原告針對窒礙難行之處提出討論，惟原告對於所載條款未
03 曾提出任何疑義，便予以簽署，可知原告締約時並不認系爭
04 解約條款有何嚴重不利。再者，系爭解約條款約定所免除
05 者，僅係被告解除契約時對經銷商之違約責任，與契約存續
06 時雙方的主要權利義務（供應商與經銷商之法律關係、兩者
07 之間買賣關係等）無涉，且該條款並非允許被告恣意隨時解
08 除／終止契約，而有設定提前30日書面通知之門檻，故經銷
09 商收到解除／終止通知時，尚有30日時間可茲因應，30日亦
10 為一般契約常見之預告期間安排，難謂過於短促，故綜合前
11 述，系爭解約條款約定對原告並無顯失公平之處，不該當民
12 法第247條之1第1款而無效。

13 (六)原告民事準備(二)狀似主張被告違法終止系爭經銷契約而造成
14 其損害，包含庫存A602B產品之進貨成本及倉儲管理費用云
15 云，並於112年9月21日言詞辯論庭期口頭主張系爭A602B貨
16 物有物之瑕疵云云。惟原告迄今未具體說明該等成本費用與
17 請求權基礎之間的關係，更未證明該等成本費用與被告終止
18 系爭經銷契約行為之因果關係，無從請求損害賠償：

- 19 1. 庫存A602B產品之進貨成本：(1)首揭，系爭經銷契約經被告
20 合法終止，原告就被告之終止行為本無損害賠償請求權可
21 言。況且，系爭經銷契約僅係規範原告與被告間關於經銷關
22 係的權利義務，並不涉及具體產品買賣。原告係基於採購單
23 構成的買賣契約而給付價金，被告則係基於採購單所構成的
24 買賣契約而交付系爭產品，與系爭經銷契約是否存續無涉，
25 故其實無論系爭經銷契約是否經合法終止、是否遭原告合法
26 解除，均與系爭產品之權利歸屬無關。原告主張因解除系爭
27 經銷契約而請求被告賠償系爭產品之進貨成本，顯無理由。
28 (2)再者，被告依約終止系爭經銷契約後，原告喪失經銷商
29 身分、無法再獲得被告之資源挹注乃理所當然，原告稱此為
30 損害顯屬無稽。且原告僅是不得再以「被告授權經銷商」名
31 義銷售系爭產品，然仍得以自己名義銷售產品，原告宣稱不

01 是經銷商不能賣產品云云，並非事實。原告對被告請求所有
02 庫存產品之進貨成本，並無根據。(3)此外，原告起訴主張
03 庫存A602B產品有666桶，112年9月21日言詞辯論庭期則口頭
04 宣稱剩448桶，究竟實際上庫存桶數為何，原告應負舉證責
05 任。

06 2. 倉儲管理費用：(1)系爭經銷契約經被告合法終止，原告就
07 被告之終止行為本無損害賠償請求權可言。(2)再者，購銷
08 合同第4.2條明載「就乙方（即原告）採購甲方（即被告）
09 的產品，甲方將相關採購產品交付承運人即為交付，相關採
10 購產品的風險自交付後即轉移至經銷商。」基此，原告既然
11 自行決定訂購系爭產品，被告也已依債之本旨交付予原告，
12 系爭A602B產品的風險於交付後即移轉由原告自行承擔（民
13 法第373條）。且本件交易模式為買斷，經銷商購得商品
14 後，再轉售予終端消費者，針對未售出商品的倉儲保管責任
15 本應由經銷商自行負擔，斷無要求供應商承擔之理，故原告
16 請求被告賠償系爭A602B產品之倉儲費用云云，顯屬無稽。
17 (3)此外，原告亦未證明原證17所示表格資料即為其庫存之A
18 602B產品倉儲費用。

19 3. 物之瑕疵：原告僅於112年9月21日言詞辯論庭期口頭宣稱系
20 爭產品有物之瑕疵云云，毫無憑據，自無可採。

21 (七)根據原告起訴狀第4至5頁及原證11律師函，原告主張解除者
22 僅為系爭協議。至於個別採購單所構成的系爭產品買賣契約
23 均已履行完畢，亦即銀貨兩訖，原告已給付價金，被告也已
24 交付相關產品，該等買賣契約不在被告終止範圍，也非原告
25 主張解除範圍，且原告未曾證明該等買賣契約符合任何終止
26 或解除事由，原告自不得就此請求損害賠償。

27 (八)系爭經銷契約於109年3月23日簽署生效，而新冠肺炎早於10
28 8年底爆發，隔年起疫情迅速加溫，109年1月15日列為臺灣
29 第五類法定傳染病，109年1月20日設立疫情指揮中心，109
30 年2月25日公布「嚴重特殊傳染性肺炎防治及紓困振興特別
31 條例」，109年3月25日建議停辦大型集會活動，可知109年

伊始新冠肺炎疫情已相當猖獗，原告109年初與被告商議經銷商合作條件及簽約時，必定知悉全球新冠肺炎疫情如火燎原，百工百業均受影響，自會將疫情造成的業務衝擊納入履約之考量，故無從主張新冠肺炎疫情為其訂約時無法預知之情事變更。況且，新冠肺炎疫情雖在109年及110年初肆虐，然我國受疫情影響度相較於國外仍屬輕微，110年7月自3級警戒降至2級，接著疫苗普及，各種疫情管制措施不斷放寬，111年4月27日更取消實聯制要求，斯時我國人民生活與經濟活動已逐步復甦，且新冠肺炎疫情期間原告仍陸續下十多張訂單，倘若疫情期間有受影響，何以原告會一再下單？可見原告主張新冠肺炎疫情無法預知且導致其無法在產品保質期內消化庫存云云，顯無理由。又系爭協議第13頁定有終止事由，第15頁也明確記載契約原則上為1年，縱在契約展延後，被告亦得隨時以提前30日書面通知方式解除契約，顯見雙方並無約定此一合作永續進行，則系爭協議有朝一日可能解除或終止，乃原告簽約前已得預料之情況，而系爭協議終止或解除後，原告喪失經銷商資格乃當然之理，故「被告終止契約」及「原告喪失經銷代理商資格」皆不構成原告無法預知之情事變更。況原告下單前會跟被告討論下單數量與時程，被告只會提醒備貨時程上的相關風險，以維繫原告庫存不斷貨、避免下游客戶無法購買為底線，並不會強制干涉原告下單數量，此觀兩造000年0月間電子郵件往來即可得知。事實上，被告從未以系爭協議第4頁第2點之約定要求原告提供採購量，而僅是從供應商角度提供意見，但尊重原告之最終決定。此外，系爭協議僅要求經銷商提出「合作計劃」（第4頁第2點）、準備1個月數量以上的庫存、安全庫存為3個月（第7頁庫存控制），並未要求一次購買一年份庫存量，原告民事準備狀第2頁稱原告不得不一次買足一年份以上的庫存量云云，並非事實。

(九)綜上，本件系爭經銷契約業經被告合法終止，原告無從解除及請求損害賠償。至於個別採購單所構成的系爭A602B產品

買賣契約均已履行完畢，該等買賣契約不在被告終止範圍，也非原告主張解除範圍，且原告未曾證明該等買賣契約符合任何終止或解除事由，原告自不得就此請求損害賠償等語，資為抗辯。並聲明：1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。2.如受不利判決，被告願供擔保，請准免為假執行。

三、原告主張兩造於109年3月23日簽署系爭協議、購銷合同、經銷商商業道德準則承諾書及關於遵守國際貿易規則的經銷商確認函，原告嗣依約向被告訂購A602B貨物，每桶價格為13,800元，現剩餘之系爭產品已全數超過保質期。被告於111年11月21日以電子郵件預告終止系爭協議，並於111年11月25日寄發終止通知函，載明自111年12月25日起終止系爭協議及原告之特許經銷商資格，上情為被告所無爭執，復有系爭協議、購銷合同、經銷商商業道德準則承諾書及關於遵守國際貿易規則的經銷商確認函（見新北地院卷第19至43頁）、電子郵件（同上卷第51頁）、終止通知函（同上卷第53頁）等件為證，堪認為真。

四、本院之判斷：

(一)被告依系爭終止條款通知原告自111年12月25日起終止系爭經銷契約，是否合法？

1. 按民法債編第二章「各種之債」各節所規定之契約，固可謂為有名契約，但並不能因而涵蓋所有類型之契約，本於契約自由之原則，倘當事人因自由訂定而不能歸類之其他無名契約，自仍可類推適用民法相關之規定。又繼續性供給契約，乃當事人約定一方於一定或不定之期限內，向他方繼續供給定量或不定量之一定種類、品質之物，而由他方按一定之標準支付價金之契約。是無名之不定期繼續性供給契約，亦應同可類推適用民法相關之規定。（最高法院94年度台上字第1860號判決意旨參照），另所謂「經銷商契約」（或稱「代理店契約」或「代理商契約」），係指商品之製造商或進口商將其製造或進口之商品，經由經銷商（或代理店或代理商）為商品之販賣，以維持或擴張其商品之銷路，由製造商

或進口商與經銷商（或代理店或代理商）所訂之契約。其法律上之性質，依其契約之具體內容，可能有三種類型，即具買賣契約之性質者，具行紀契約之性質者及具代辦商契約之性質者，不同類型之當事人間之權利義務關係自屬不同（最高法院87年度台上字第362號判決意旨參照）。

2. 查系爭協議第2頁所載：「本公司（即被告）與經銷商共同合作目的在於推廣本公司產品及價值，滿足客戶需，幫助本公司『發展客戶並拓展市場』。本公司要求經銷商與本公司建立積極的工作夥伴關係，以便共用市場訊息、產品知識和銷售技巧。本公司相信這些對於業績之持續增長是至關重要的。本公司將力求做到：保證優質的經銷網路；決定在某個地域內之經銷商事本公司之權利。制定行銷策劃、產品培訓、銷售發展方案和技術支援以幫助經銷商之銷售。建立雙方同意之銷售目標並進行定期總結，以保證經銷商和製造商密切的合作關係。」；第3頁載明「經銷商應始終力求做到：...盡最大努力『積極推廣及銷售本公司產品』，努力完成採購任務。參與本公司合作專案，提供市場訊息和建議。保持合理之庫存，以確保業務的成功及持續增長。支援並參與本公司產品和銷售發展的培訓項目。按要求準確地向本公司提交每月之銷售、庫存、計劃表、定期拜訪客戶並報告。...幫助本公司瞭解訂貨區域及業務結構。」；「對經銷商的基本要求：...必須能在某一區域或市場形成強大之銷售實力，擁有維護業務和不斷開發新市場的能力，而不是與其他經銷商爭奪現有之客戶。」（參見新北地院地院卷第20至21頁）、「每年按本公司要求提交《經銷商合作計劃》（含主要客戶、年度銷售目標、改進建議）。當年合作計劃目標不得低於上年採購額。連續二年採購額增長率不得低於本公司經銷商年平均增長率。」（同上卷第22頁）、「經銷商必須擁有超過其所銷售產品1個月數量以上之安全庫，以近一年單一產品月平均採購量為準，最終客戶指定產品或進口產品的安全庫存為3個月。經銷商應每月向本公司彙報其

01 實際庫存量並配合本公司銷售部做好銷售預測，以協助本公
02 司確保充足的庫存來支持經銷網路。」（同上卷第25頁）可
03 知被告要求原告於系爭協議合約所定授權期間內，得代理銷
04 售被告公司生產之商品，以達拓展市場之目的；而被告於約
05 定合作期間內則負有供應原告公司銷售所需貨物，及提供相
06 關支援以協助原告銷售之義務。是依兩造間之協議約定，應
07 屬具有代辦商關係性質之經銷商契約，自應類推適用代辦
08 商契約。又代辦商契約之性質為委任契約，如未定有期限，
09 固得隨時終止契約，他方亦不得有所非難，但為事實便利起
10 見，一方終止契約，應使他方有所準備，方免措手不及致受
11 損失之情事發生。代辦商係以為他商號辦事為業，往往有相
12 當之籌措與佈置，若即時終止，則另覓相當之主顧，須費時
13 日；即在商號而言，亦有難於一時之間尋得替代之代辦商，
14 故民法第561條第1項特別規定，代辦商契約未定有期限，當
15 事人之任何一方雖得隨時終止契約，但應於3個月前通知他
16 方（民法第561條立法理由參照），此為立法者審酌代辦商
17 契約當事人雙方權益平衡所為規定，如契約之一方所為終止
18 通知之期間短於上開規定之3個月，即難謂合法。

19 3. 依兩造系爭協議約定自「2020（即109）年3月23日起生效，
20 有效期限至2021（即110）年3月23日止，如經雙方事先書面
21 同意可以自動展延此合約。合同展延期內，漢高公司有權隨
22 時以提前30天書面通知的方式解除本合同...」（見新北地
23 院卷第33頁），於110年3月23日期滿前，兩造並無事先書面
24 同意展延，亦未曾於期滿後另以書面契約訂定雙方之權利義
25 務關係，惟原告仍繼續向被告採購貨物，被告亦繼續提供採
26 購建議及協助，應已成立新協議，除契約期間以外之條件，
27 應係以默示合意援用原系爭協議之其他條件。

28 4. 按解釋當事人之契約，應於文義上及論理上詳為推求，不得
29 拘泥字面，致失當時立約之真意，依系爭協議第15頁所定文
30 義，應係指於期限屆滿前，兩造事先以書面徵詢或同意與否
31 之期間，始屬「展延期間」，而本件兩造均未曾事先以書面

01 對他方表示徵詢或同意與否，自無「展延期間」可言。兩造
02 間既已默示成立新協議，被告以此項解約條款為由，自不合
03 法。而依系爭協議約定，原告必須擁有超過其所銷售產品1
04 個月數量以上之安全庫，以近一年單一產品月平均採購量為
05 準，最終客戶指定產品或進口產品的安全庫存為3個月。且
06 本件契約性質為屬繼續供給之代辦商性質經銷契約，原告向
07 被告購買商品後，為順利推銷系爭商品，勢必有相關之品牌
08 行銷及通路行銷等相關作為，倘若得由一方任意終止，則將
09 造成其為該品牌所為之行銷成本付諸流水，故被告除原告有
10 系爭協議度13頁所定情況之一，得立即單方終止合約外，其
11 終止合約亦應有正當之事由，並應於3個月通知原告，始屬
12 合法。然被告於111年10月31日原告仍有同年間5至7月到貨
13 之A602B商品720桶（參見本院卷第63頁會議記錄），且111
14 年11月30日前仍在促銷商品出貨期間（同上卷第65頁），猶
15 於111年11月21日、同年月25日向原告表示終止系爭協議，
16 難謂為有效。是被告辯稱其已合法終止系爭協議，並非可
17 採。

18 (二)原告依民法第226條、第227條、第227條之2、第256條及第2
19 59條第1項，請求被告給付7,094,500元，有無理由？

20 1. 系爭協議及購銷合同是否業經原告合法解除？

21 按契約除當事人為合致之意思表示外，須經債務人繼續之
22 履行始能實現者，屬繼續性供給契約，而該契約倘於中途發
23 生當事人債務不履行時，民法雖無明文得為終止契約之規
24 定，但為使過去之給付保持效力，避免法律關係趨於複雜，
25 應類推適用民法第227條、第254條至第256條之規定，許其
26 終止將來之契約關係。次按因可歸責於債務人之事由，致為
27 不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定
28 行使其權利；其情形能補正者，債權人可依給付遲延之法則
29 行使其權利；如不能補正，則依給付不能之法則行使權利，
30 民法第227條第1項定有明文。又債權人於有第226條之情形
31 時，得解除其契約，民法第256條亦定有明文。查被告終止

01 系爭協議及購銷合同既不合法，惟已預示不再履行兩造間系
02 爭協議及購銷合同等相關規定，是被告已構成不完全給付之
03 債務不履行，應堪認定，且已無補正之可能，原告自得類推
04 適用不完全給付準用給付不能之規定，解除系爭協議、購銷
05 合同，從而，原告於111年12月25日發函通知被告自111年12
06 月26日起解除契約，即屬向後終止將來之契約關係之意思，
07 系爭協議、購銷合同自斯時起發生終止之效力。

- 08 2. 被告未合法終止系爭協議、購銷合同，卻拒絕履行系爭協
09 議及購銷合同之約定，具有可歸責事由而構成不完全給付之
10 情事，則原告得依民法第227條第1項準用第226條第1項規
11 定，請求被告負損害賠償責任。按當事人已證明受有損害而
12 不能證明其數額或證明顯有重大困難者，法院應審酌一切情
13 況，依所得心證定其數額，民事訴訟法第222條第2項定有明
14 文。蓋損害賠償之訴，原告已證明受有損害，有客觀上不能
15 證明其數額或證明顯有重大困難之情事時，如仍強令原告舉
16 證證明損害數額，非惟過苛，亦不符訴訟經濟之原則，於此
17 種情形，法院應審酌一切情況，依所得心證定其數額，以求
18 公平（民事訴訟法第222條第2項立法理由參照）。被告於11
19 1年12月25日非法終止系爭協議、購銷合同，並通知原告不
20 得再以特許經銷商名義進行業務活動，導致原告已採購商品
21 欠缺原廠保障，影響銷售。原告固主張其最終報銷A602B數
22 量448桶，應以每桶進價計算其所受全部進貨價格之損害云
23 云；惟查原告自陳於經銷關係存在期間，平均月銷售量為6
24 6.7桶，遭被告終止經銷商資格後，平均月銷售量為25.1桶
25 （見本院卷第362頁），故應認原告所受損害應為月銷售量
26 之落差41.6桶；而原告於112年1至7月上開產品有效期限屆
27 滿前，仍得繼續販售，是以依此計算，原告購入庫存商品費
28 用共計4,018,560元部分（計算式： $13,800 \times 41.6 \times 7 = 4,018,$
29 560），始屬因原告支出該等購買費用，卻無法依預定之計
30 畫銷售A620B產品，造成支出費用之浪費，自可認為其受有
31 該等支出費用之損害。又因系爭產品無法售出，原告委託清

01 運報廢，支出清運處理費283,500，亦屬其所受損害。另原
02 告主張其因存放上開未能售出之A602B產品，致受有倉儲費
03 損失628,600元、清運費283,500元云云，然原告所提出之倉
04 儲單據（見本院卷第239至259頁）並未顯示所存放之物品為
05 何，且無倉儲廠商名稱，亦無相關付款證明或單據，被告亦
06 否認其形式真正，難認原告主張為可採。又縱有倉儲費支
07 出，然原告於系爭協議存續期間本需支付倉儲費用，難認與
08 被告之不完全給付有關，原告此部分請求自不應准許。

09 3. 原告另依民法第259條第1款回復原狀之規定，請求被告返還
10 已支付之產品費用6,182,400元，然系爭協議與購銷合同屬
11 繼續性契約，原告僅得解除（即終止）系爭協議、購銷合同
12 將來之契約關係，對於過去已依契約發生之給付效力無從溯
13 及消滅。兩造於111年12月26日前，係依有效之系爭協議、
14 購銷合同進行訂貨、經銷商品，原告於111年1月至111年10
15 月（參見本院卷第63頁會議記錄所載）所訂購之各筆A602B
16 產品，並無積極事證足認有發生約定或法定解除買賣契約之
17 事由，原告自不得解除各筆之買賣契約，自無從依民法第25
18 9條第1款請求返還已支付之價金。

19 4. 從而，原告得請求之損害賠償金額為4,302,060元（計算
20 式：4,018,560 + 283,500 = 4,302,060），逾此部分則屬無
21 據，不應准許。

22 (三)末按給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經
23 其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任。其經債權
24 人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付命令，或為其他
25 相類之行為者，與催告有同一之效力。民法第229條第2項定
26 有明文。又遲延之債務，以支付金錢為標的者，債權人得請
27 求依法定利率計算之遲延利息。但約定利率較高者，仍從其
28 約定利率。應付利息之債務，其利率未經約定，亦無法律可
29 據者，週年利率為百分之5，民法第233條第1項、第203條亦
30 定有明文。本件原告依債務不履行之法律關係請求被告賠償
31 損害，核屬無確定期限之給付，既經原告起訴請求而送達訴

01 狀，被告於收受起訴狀後迄未給付，自應負遲延責任。而本
02 件起訴狀繕本係於112年2月13日送達被告，有送達證書在卷
03 足參（見新北地院第71頁），是原告自得請求自112年2月14
04 日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之遲延利息。

05 五、綜上所述，原告主張被告終止系爭協議、購銷合同不合法，
06 應負債務不履行之損害賠償為可採，原告依民法第227條、
07 第226條第1項規定，請求被告給付4,302,060元，及自112年
08 2月14日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息，應
09 予准許，逾此請求則不應准許。另就原告勝訴部分，依兩造
10 之聲請酌定准、免為假執行供擔保金額。至原告敗訴部分，
11 其假執行之聲請失所依據，併予駁回。

12 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊、防禦方法及所提出之各
13 項證據資料，核與判決結果不生影響，爰不逐一論述，附此
14 敘明。

15 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

16 中 華 民 國 113 年 1 月 12 日
17 民事第九庭 法 官 薛嘉珩

18 以上正本係照原本作成。

19 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
20 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

21 中 華 民 國 113 年 1 月 16 日
22 書記官 吳珊華