

臺灣臺北地方法院民事簡易判決

112年度北簡字第11518號

原告 陳鈺賢
訴訟代理人 陳偉仁律師
劉佩瑋律師
被告 王又慶
訴訟代理人 簡廷玲
廖瑞銓律師

上列當事人間請求確認本票債權不存在事件，本院於民國113年5月29日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

- 一、確認被告就本院112年度司票字第20882號民事裁定所示、如附表所示之本票，於逾金額新臺幣472,519元部分，對原告之本票債權不存在。
- 二、被告不得就逾新臺幣472,519元及自民國112年8月15日起至清償日止，按年息6%計算之利息範圍，以本院112年度司票字第20882號民事裁定，對原告為強制執行。
- 三、原告其餘之訴均駁回。
- 四、訴訟費用新臺幣5,400元及自本判決確定之翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，由被告負擔新臺幣300元，餘由原告負擔。

事實及理由

壹、程序事項

按確認法律關係之訴，非原告有即受確認判決之法律上利益者，不得提起之，民事訴訟法第247條第1項定有明文。所謂即受確認判決之法律上利益，係指法律關係存否不明確，原告主觀上認其在法律上之地位有不安之狀態存在，此種不安之狀態，能以確認判決將之除去者而言。查原告主張被告持有其簽發如附表所示之本票1紙（下稱系爭本票），向本院聲請裁定准許強制執行，經本院以112年度司票字第20882號裁定准許（下稱系爭本票裁定）之事實，業經本院依職權調

01 取該本票裁定民事卷宗查核無訛。系爭本票既由被告持有且
02 已行使票據權利，而原告否認該本票上債權，顯然兩造就系
03 爭本票債權存在與否已發生爭執，如不訴請確認，原告在私
04 法上之地位將有受侵害之危險，則原告提起本件確認本票債
05 權不存在之訴，即有確認之法律上利益。

06 貳、實體方面

07 一、原告主張：

08 (一)原告簽立系爭本票係作為原告與被告所經營之光璽電通有限公
09 司間加盟契約書（下稱：系爭契約）之擔保，現系爭契約已終
10 止，且原告並無欠款情形，是系爭本票所擔保之債務不存在，
11 被告應返還原告系爭本票：

12 原告為經營飲料加盟店，與被告所經營之光璽電通有限公司簽
13 立系爭契約，約定原告申請加盟「嚮家涼水鋪」連鎖事業，約
14 定合作期間自民國110年9月5日至113年9月4日，共計3年，原
15 告並交付票面金額新臺幣（下同）50萬元之系爭本票，作為原
16 告對於光璽電通有限公司因履行系爭契約所生賠償或違約金之
17 擔保（請參系爭契約第6條）。由於原告為第1次經營飲料加盟
18 店，且經營加盟店所有成本均為原告負擔（參系爭契約第3條
19 第2項裝修及設備器具費、第4條第3項裝潢及識別系統、第5條
20 第9項商品供給與貨款給付、第6條第2項廣告宣傳與行銷規
21 劃、第12條店職員聘僱等費用均由原告負擔），原告無法確認
22 實際經營營收是否確如被告所稱般良好，故兩造已有合意刪除
23 系爭契約第17條第3項第1款：「乙方有下列情事之一者，視為
24 重大違約，應給付甲方懲罰性違約金壹佰萬元並賠償甲方因此
25 所受之一切損害，甲方尚得不經催告逕自終止或解除本契
26 約：無本契約所約定終止事由，乙方仍欲提前終止本契約
27 者。」讓原告可提前終止系爭契約。嗣原告依據系爭契約經營
28 嚮家涼水鋪汐科門市後，始發現加盟店之營收不佳，幾乎是每
29 月虧損之狀態，且原告當初為加盟而投入之大筆成本為貸款取
30 得，於經營近2年後，原告實無力償還原有貸款及負擔加盟店
31 之每月支出，故兩造於000年0月間，合意終止系爭契約，從原

01 證3對話可知，兩造於112年8月6日洽談解約事項，於被告告知
02 原告解約後之各項義務後，詢問原告是否確認解約或繼續營
03 業，後原告於112年8月13日回覆營業至該月20日，兩造達成合
04 意終止系爭契約，原告並依約完成結束加盟店之各項義務。

05 (二)系爭契約第3條第6項第2款：「本契約屆滿，乙方無違約情事
06 或非因可歸責於乙方之事由致本契約解除或終止，或雙方未續
07 約，經結清欠款且履行契約屆滿、解除或終止義務時，由甲方
08 將本票退還乙方。」系爭契約既係因加盟店營收不佳而經兩造
09 合意終止，並非原告有違約事由而經訴外人光璽電通有限公司
10 依約終止系爭契約，即屬非可歸責於原告之事由而終止系爭契
11 約，在原告對訴外人光璽電通有限公司並無欠款下（詳後
12 述），訴外人光璽電通有限公司應依上開約定返還原告系爭本
13 票。系爭契約第3條第6項第1款約定：「本契約簽訂時，乙方
14 應交付甲方票面金額50萬元本票乙紙，作為擔保履行契約以及
15 契約期滿、解除或終止後義務保證金。乙方如有違反本契約或
16 甲方關於經營管理規定之情事致應對甲方負賠償責任或給付違
17 約金，或乙方積欠甲方任何款項時，甲方得行使該本票權利並
18 得請求乙方賠償。」系爭本票之權利行使前提係原告因違約對
19 訴外人光璽電通有限公司負賠償責任、給付違約金或積欠款
20 項；經查，本件經營加盟店之成本均由原告負擔，被告未因終
21 止契約而有損害，另原告未有賠償違約金事由，亦依約完成結
22 束加盟店之各項義務，對訴外人光璽電通有限公司未有欠款，
23 故依上開約定，訴外人光璽電通有限公司對原告並無債權，無
24 行使系爭本票之權利存在。

25 (三)又原告與被告間除了前述系爭契約糾紛外，並無任何債權或債
26 務關係：原告與訴外人光璽電通有限、被告間並無任何債權債
27 務關係存在，被告為訴外人光璽電通有限公司之負責人，並簽
28 立系爭契約，並為訴外人光璽電通有限公司取得系爭本票，被
29 告明知此情卻以其個人名義持系爭本票而對原告主張票據權
30 利，原告自得依票據法第13條但書：「票據債務人不得以自己
31 與發票人或執票人之前手間所存抗辯之事由對抗執票人。但執

票人取得票據出於惡意者，不在此限。」之規定，為原因關係之抗辯，請求確認系爭本票債權對原告不存在。因兩造間並無其他債權債務關係，被告仍執行系爭本票據以執行，已損及原告財產，原告爰依民法第179條規定：「無法律上之原因而受利益，致他人受損害者，應返還其利益。雖有法律上之原因，而其後已不存在者，亦同。」請求確認系爭本票之債權不存在，並請求被告返還持有之系爭本票，且不得持系爭本票裁定對原告聲請強制執行。且按系爭契約第3條第6項第2款之約定，系爭契約既係因加盟店營收不佳而經兩造合意終止，並非原告有違約事由而經訴外人光璽電通有限公司依約終止系爭契約，即屬非可歸責於原告之事由而終止系爭契約，被告應依上開約定返還原告系爭本票。

(四)除品牌管理費48,000元及未結清貨款9,120元外，被告主張其他損害賠償金額，均無理由：

1.原告依約完成結束加盟店之各項義務，僅就系爭本票與被告仍有爭執。被告主張本票因原告有違約情事，故可依契約第3條第6項第1款及第2款執行本票權利，惟觀契約第3條第6項第1款：「本契約簽訂時，乙方應交付甲方票面金額50萬元本票乙紙，作為擔保履行契約以及契約期滿、解除或終止後義務保證金。乙方如有違反本契約或甲方關於經營管理規定之情事致應對甲方負賠償責任或給付違約金，或乙方積欠甲方任何款項時，甲方得行使該本票權利並得請求乙方賠償。」之約定，系爭本票之權利行使前提係原告因違約對訴外人光璽電通有限公司負賠償責任、給付違約金或積欠款項，故本件被告需先舉證證明其受有何損害，而非被告所主張因原告違約即可行使50萬元之本票權利。

2.兩造於系爭契約未約定原告有「最低進貨量」，被告請求預期原始利潤215,399元無理由：按民法第260條規定，解除權之行使，不妨礙損害賠償之請求，指債務不履行之損害賠償，不因解除權行使有所妨礙。契約因金錢給付遲延而解除者，債務人原定金錢給付義務因此免除，債權人僅得請求遲延賠償，不得

請求替代賠償，但並不包括其他因契約消滅所生之損害。又民法第216條所謂所失利益為消極損害，係指依通常情形或已定之計劃、設備或其他特別情事可得預期之利益。原證1之系爭契約中，未有約定原告有「最低進貨量」，原告並無義務每月向被告訂貨，此外，原告係不堪虧損，才於112年8月與被告終止系爭契約，就算應被告要求而勉強繼續履約，在被告自承要於112年9月1日要調漲價格下，原告亦可以每月都不進貨經營以免越做越虧，故被告以原告過去之訂貨量，來推算訴外人光璽電通有限於112年9月至000年0月間之利潤，已有未當，況原告每月訂貨量亦非系爭契約所明定，故此非依通常情形或已定計劃而生之預期利益，自不能算入被告損失中。被告主張臺灣高等法院111年度上字第209號民事判決認定每月銷售毛利可作為預期利益損失，且系爭契約附件4有明列最低起訂量，被告於教育訓練時，亦有指導如何計算營業時之最低庫存，故原告每月依契約會定期向被告訂購原料云云，惟查，臺灣高等法院111年度上字第209號民事判決中，上訴人並未主張「最低進貨量」影響預期利益之判斷，與原告主張情節不同，故難以比附援引。被告所謂之「最低起訂量」，於系爭契約附件4係記載「最低訂購單位」，此指原告若要向被告叫貨應訂購之最少單位，如茶類1次最少訂購5斤、紙杯最少訂購1桶，而無法單買，並非指固定叫貨單位；另被告所謂之「最低庫存量」於被證6之營運手冊中，係記載「安全庫存管理」，此係被告教育如何計算每週安全庫存量以應付營運。綜上可知，不管是「最低起訂量」或「最低庫存量」，均非「最低進貨量」，系爭契約中並未約定原告每月「應」向被告進貨，僅約定若原告進貨僅能向被告或被告所指定之廠商進貨，故在未約定「最低進貨量」下，原告可每月不進貨經營以免越做越虧，被告自不能將原告過去經營其所獲得之毛利，視為兩造終止契約後之預期利益。

3. 被告請求因漲價而可多獲得之利潤78,072元無理由：兩造於112年8月6日洽談解約事項，於被告告知原告解約後之各項義務

01 後，詢問原告是否確認解約或繼續營業，後原告於112年8月13
02 日回覆營業至該月20日，故縱被告於112年8月11日發通告書表
03 示自112年9月1日調漲價格，此次漲價亦係特定性的針對原
04 告，非通盤性之預期利益。況原告既已終止合約，無配合繼續
05 營運之意思，自112年9月1日起之漲價，自非被告可期待之利
06 益，且雙方系爭契約未約定「最低進貨量」如前所述，漲價並
07 非被告已依通常情形或既定計劃而生之利益，自不能算入被告
08 損失中。另依被告陳證7下方，方框所述：111年4月供應商成
09 本僅提升3%，被告卻調漲物料售價達15%，故縱112年8月供應
10 商成本將再提升3%，此漲幅亦為被告先前漲價所涵蓋，被告於
11 112年9月無調漲物料售價之必要，以此計算再次漲價之預期利
12 益不合理，再次證明此次漲價亦係特定性的針對原告，非通盤
13 性之預期利益。況且，調漲原物料之預期利益非必然隨之增
14 長，如被告於111年4月調漲原物料，但陳證14顯示總部淨利於
15 111年4月後未隨之增長，反而下滑，因調漲原物料價格需於相
16 應調漲商品售價，依商業經驗，若售價調漲將導致客源減少、
17 營業額下降，故被告預期112年9月調漲原物料後淨利必隨之增
18 長有誤。陳證7顯示每項物料售價不同、且有不同之漲價幅
19 度，自不能將漲價幅度平均後，直接與每月進貨成本及貨款利
20 潤相乘，此有邏輯錯誤。

21 4.原告原就有加入外送平台Uber Eats並參與活動，故此部分利
22 潤已為被告主張之預期原始利潤215,399元所涵蓋，被告又請
23 求因原告參與外送平台而可額外獲得之利潤88,042元（誤載為
24 88,068元）為重複計算：

25 原告否認陳證8形式真正，且陳證8為內湖店數據，不等於原告
26 所經營之汐科店可比照。原告本就有加入外送平台Uber Eats
27 並參與活動，此部分已為被告所主張之預期原始利潤215,399
28 元所涵蓋，被告又重複計算。陳證8營業額成長為3個月之總
29 額，則所謂成長50.7%應為3個月所均分，自無被告所主張每月
30 營業額成長達30%之可言。

31 5.依系爭約契約，律師費非原告有違約而致被告所受損失，被告

主張之律師費顯超出一般行情，且無法提出確實有給付律師費之金流，被告主張律師費損害20萬元自無理由：

系爭契約第2條第7項係約定：「乙方應依法取得營業有關之執照、辦理相關手續，並繳納各項規費與稅金，方得經營加盟店，且應取得營利事業登記証後三日內將其營利事業登記証影本交付甲方核備。乙方並應遵循政府一切法令規章，如有違反致受處份者，乙方須自行負責且須依本契約之規定賠償甲方因為可歸責乙方之情事所受之所有損害賠償。（本契約所指之甲方一切損害包括但不限於品牌之商譽損失與律師費用，以下皆同）」，括弧內標註「本契約所指之甲方一切損害包括但不限於品牌之商譽損失與律師費用，以下皆同」應指乙方違反第2條第7項約定之損害賠償包括商譽損失與律師費用，而非指系爭契約所有賠償皆包括商譽損失與律師費用。若訂立系爭契約者有意將契約內所提及之所有賠償範圍擴張至商譽損失與律師費用，應獨立於系爭契約中標明約定，而非附著於第2條第7項以括弧方式加註於後。再觀系爭契約體系解釋，若如被告主張第2條第7項後附括弧內之文字具規範契約內其他損害賠償範圍之效力，則系爭契約第10條第5項：「乙方應賠償甲方包括訴訟費、律師費及廣告費等在內一切損失。」、第12條第4項：「如造成甲方之損害，乙方亦應賠償，包括但不限於商譽損失、行政處份及律師費用等損害。」、第16條第4項：「乙方應賠償甲方包括訴訟費、律師費及廣告費等在內一切損失。」等約定，有何必要疊床架屋再次明文違反該條之損害範圍包含商譽損失及律師費？依「明示其一，排除其他」之法理，系爭契約內僅該條項有明文違約之損害賠償範圍擴及到律師費、訴訟費，被告始能據以請求律師費及訴訟費。本件爭議所涉之違約條款為系爭契約第3條第6項第1款，該條款既未約定損害賠償範圍包含律師費及訴訟費，則應回歸民法第216條規定所受損害及損失利益之損害賠償範圍，而不含律師費，被告將律師費認列損害不合理。原告否認被告有給付律師費之事實。依被告所提陳證10，本票裁定聲請狀撰狀費用為6萬元、強制執行

01 委任費用（不掛名）為6萬元（所謂「不掛名」等於僅協助撰
02 狀），但一般律師事務所撰狀行情為1萬元上下，被告所提出
03 之律師費用，原告主張顯然過高，且無法提出給付律師費用之
04 金流證明，高額律師費顯係提高請求金額而臨訟杜撰，請求自
05 無理由。

06 6.原告因經營門市不適合加賣咖啡及輕食商品，先前已告知被告
07 不販售相關商品，被告亦已經表示接受，現被告卻又主張上市
08 「純愛喫茶室」而添購設備與食材之利潤22,726元為其預期利
09 益，顯非可採：

10 原告加盟期間，被告已向原告提議加賣咖啡及輕食，但原告考
11 量店內空間及人力，無法再多加機器製作咖啡及輕食，故回絕
12 被告，當時被告亦接受。惟被告現又主張上市「純愛喫茶室」
13 （即多加咖啡及可頌類輕食）其可獲得之預期利益，將兩造原合
14 意不販售之商品，在無視加盟店內情況下逕行主張作為被告之
15 預期利益，此顯非依預期計畫可產生之利益，被告主張無理
16 由。依陳證12，被告未證明售價金額從何而來（烤箱成本3,36
17 6元被告賣7,500元，牛皮紙袋成本1,800元被告賣4,000元，被
18 告主張之售價，顯不符行情）。依陳證12，被告係以預估原告
19 經營之汐科店販售約為內湖店之7成為進貨量之計算，惟內湖
20 店每月進貨量究為多少？為何可預估原告進貨量為7成？均乏
21 所據，原告否認之。

22 7.被告請求訓練費用10萬元無理由：

23 依系爭契約第9條第6項，乙方店內至少須留有一位受過甲方訓
24 練且通過甲方考核之人員，原告經被告受訓，且全職在加盟店
25 中經營，符合上開契約約定，被告主張需培訓4位新進人員、
26 一人培訓10天、每天培訓5小時云云，不管是系爭契約或被告
27 所提出之112年8月11通知書，均無記載，此費用為臨訟杜撰，
28 實無可採。被告主張原告違反營業規範云云，並非事實，且此
29 與被告所主張之訓練員工可預期獲得之費用無關：

30 (1)被告所提出之被證9均為同一人所拍，且照片並無拍攝時間，
31 可能是交班時間或已過營業時間所拍攝照片，無法證明原告確

有於多日違反營業規範。

(2)另原告絕無使用過期原物料。被告所提被證10之照片中原物料並無拆封，由原物料在未拆封之狀態下擺到過期之照片，反可證明原告確實經營慘澹，向被告購買之原物料無法全數用迄。況就被告所指若原告有違反系爭契約第10條第1項第13款、第14款及第17款情形，被告可依第10條第2項以書面、電子郵件或訊息方式通知原告改善；未改善時可罰款5,000元。惟原告於加盟期間從未接獲被告通知改善，除可證明原告並未違反上開條款，亦顯示就以上狀況依約被告應督促改善或罰款，而非進行員工訓練，故此與被告所主張之訓練員工可預期獲得之費用無關。

(3)被告之加盟店，至今仍僅有原告1間（可從原證7之被告網頁顯示，嚮家涼水鋪分店，僅有被告經營之內湖門市，及原告先前經營已歇業之汐科門市），被告聲稱：對所有加盟店的漲價及各項增購措施，其實是針對原告欲終止系爭契約而來，無異殺雞取卵，根本不應做為預期利益而請求。原告係因不諳加盟之眉角，方與被告簽立本件不平等之系爭契約，實際經營後始發現加盟店收入為不佳，幾乎是每月虧損之狀態，且原告當初為加盟而投入之大筆成本為貸款取得，於經營近2年後，實無力償還原有貸款及負擔加盟店之每月支出，方不得不與被告終止系爭契約。原告至今仍因當初加盟貸款有負債，被告主張之各項損害賠償，在系爭契約並未約定原告必須每月向被告進貨下，確非屬其預期利益。

(五)聲明：

(1)確認被告就本院112年度司票字第20882號民事裁定所示、如附表所示之本票，對原告之本票債權不存在。被告並應將上開本票返還原告。

(2)被告不得以系爭本票裁定對原告為強制執行。

二、被告則以：

(一)原告於112年7月底、8月間單方面任意向被告提前終止系爭契約，致使其無法履約至加盟期間屆滿，自屬可歸責於原告之

01 由，顯已構成違約情事。原告單方面終止租約構成違約情事，
02 被告自得依系爭契約第3條第6項第1款後段、同條項第2款規定
03 之反面解釋，向原告請求賠償50萬元本票權利：

04 1.兩造於110年9月5日簽訂系爭契約，約定雙方加盟時間至113年
05 9月4日，合計共3年，為保障原告於系爭契約期間內妥善履
06 行、系爭契約終止後相關義務，原告亦於簽署系爭契約時，依
07 系爭契約第3條第6項規定，簽立票面金額50萬元本票乙紙交予
08 被告，用以擔保原告如有任何違反本契約而可歸責於原告之事
09 由，被告即得以據此行使票據權利。惟被告於112年7月29日，
10 前往原告營業場所嚮家涼水鋪汐科店送貨時，竟遭原告單方面
11 告知被告決定提前終止系爭契約，預計營業至8月底或9月初；
12 其後，兩造於112年8月6日洽談終止合約，被告亦於會中告
13 知，倘原告欲單方面提前終止系爭契約，須支付違約金50萬元
14 換回本票。然而，原告仍於112年8月13日再度單方面告知被告
15 預計營業時間至112年8月20日；此後，兩造於112年8月15日再
16 度針對原告欲提前終止契約會談，被告於會議中再度與原告協
17 商關於違約金50萬元給付方式，惟仍未達成共識。自上開112
18 年8月6日、112年8月15日兩造關於原告欲結束營業之開會討論
19 內容可知，被告皆係表示：「第三點：『你們完全是自行決定
20 何時要結束營業，遑論我們只是去汐科店送貨，被告知你們要
21 做到什麼時候。』、第四點：『合意解約的前提是你們要支付
22 本票的50萬違約金。』」等語，均係以原告單方面提前終止契
23 約為討論前提，告知原告如欲提前終止契約將有違約情事。被
24 告亦係基於維護品牌商譽，遂要求原告於終止契約、結束營業
25 後，應履行依據系爭契約各項終止後義務，絕非代表兩造間係
26 合意提前終止契約。兩造間簽署之系爭契約第十八條係規範
27 「終止契約」條款，並未約定「乙方」得任意終止契約，益證
28 本件原告(乙方)單方面終止系爭契約，未能履行全部加盟期
29 間，自屬違約情事。

30 2. 按「保證金：（一）本契約簽訂時，乙方應交付甲方票面金
31 額50萬元本票乙紙，作為擔保履行契約以及契約期滿、解除或

01 終止後義務保證金。乙方如有違反本契約或甲方關於經營管理
02 規定之情事致應對甲方負賠償責任或給付違約金，或乙方積欠
03 甲方任何款項時，甲方得行使該本票權利並得請求乙方賠償。

04 （二）本契約屆滿，乙方無違約情事或非因可歸責於乙方之事
05 由致本契約解除或終止，或雙方未續約，經結清欠款且履行契
06 約屆滿、解除或終止義務時，由甲方將本票退還乙方」，系爭
07 契約第3條第6項第1、2款定有明文。原告有任何違反系爭契
08 約、積欠被告款項、可歸責於原告致系爭契約終止等情事，被
09 告自得依上開規定，向原告請求賠償，並行使系爭契約第6條
10 所擔保之50萬元本票票據權利。原告單方面向被告表示欲提前
11 終止系爭契約，並非屬系爭契約約定終止事由，自構成違約情
12 事，且屬可歸責於原告之事由，被告自得依系爭契約而為請
13 求。

14 3.被告當初之所以同意於簽約時，刪除系爭契約第17條第3項第1
15 款：「乙方如有下列情事之一者，視為重大違約，應給付甲方
16 懲罰性違約金100萬元並賠償甲方因此所受之一切損害，甲方
17 尚得不經催告逕自終止或解除本契約：無本契約所約定終止事
18 由，乙方仍欲提前終止本契約者。」係因被告已收受原告簽發
19 系爭本票1紙，已得以保證原告在發生任何可歸責於原告之違
20 約情事時，被告得依據系爭契約第3條第6項第1款、第2款用以
21 保證被告得以據此行使本票據之權利。被告亦不想原告因為提
22 前終止契約而負擔除50萬元以外懲罰性違約金，絕非誤解成被
23 告允許原告得隨時不顧被告之權利、任意提前終止系爭契約。
24 且依據兩造所簽訂的系爭契約文義與體系解釋，對於被告品牌
25 方而言，因可歸責於加盟方的原因致提前終止契約，視為重大
26 違約之情事，原告已於簽訂本契約之前花費冗長時間審閱，並
27 於簽約時兩造再度逐條確認系爭契約各條款，難認原告認為任
28 意提前終止契約並非違約情事，進而推論被告不得主張本票權
29 利。

30 (二)被告亦因原告單方面任意終止系爭契約，受有如附表所示以下
31 各項所受損害及所失利益，費用高達761,359元，超過本票所

擔保之50萬元甚鉅，被告自亦得依系爭契約第6條第6項第1款規定向原告請求賠償主張50萬元之系爭本票權利。

1.被告預期原始利潤：215,399元：

系爭契約在我國民法現行條文中並無明文，乃屬無名契約，性質上屬於多種類型結合契約。故加盟店主(原告)本應於合約期間內經營加盟店，並依據合約在同一形象下進行商品販售以及事業經營，並接受加盟業主(被告)協助、監督，依其性質應屬繼續性契約。若原告未提前終止系爭契約，原告自須依加盟關係繼續向被告訂購經營用原物料，被告則可繼續透過販售原物料予原告以獲取差價，進而受有每月因雙方加盟關係而持續擁有物料等其他利潤。此既為被告依系爭契約可得預期之利益，故被告因此主張受有12個月的物料獲利損失，並依據民法第226條第1項規定，請求原告給付不完全給付之損害賠償責任，系爭契約第10條第1項第3款：「乙方應按甲方統一之營業方式經營加盟店，僅得銷售甲方指定販售之商品或產品…」以及第10條第1項第4款：「未經甲方事前書面同意，乙方不得任意增減或調整前項所定於門市販售之商品品項、規格…」。據此，依上開系爭契約規定，原告僅得販售被告指定之商品，且不得任意刪減品項，為系爭契約所明列之營業規範。系爭契約附件4已有明列各項物料的最低起訂量，被告於教育訓練時亦有指導如何計算營業時的最低庫存量。故倘如此繼續性之系爭契約未經原告所單方面終止，原告勢必應繼續經營該店面至加盟期間屆滿，而須每月依契約定期向被告訂購原料以利商品之販售，被告因而可每月受有原料之利潤，原告稱系爭契約中，未明定有「最低起訂量」，故不予給付被告每月原始利潤云云，並不可採。依據原告所提供之每月營業額可知，原告係自111年1月至112年7月(不計算112年8月，因原告當時已表示不願繼續營業)實際營運而有相關營業額紀錄，共計有19個月的營業額與營業成本。而被告針對這19個月原告的訂貨紀錄，原告平均每月訂貨為52,618元，被告每月所支出之物料成本34,668元，被告平均每月經由原告訂貨所獲取的利潤即為「『原告每月訂貨

52,618元』扣除『被告每月支出物料成本34,668元』，即「17,950元」。因合作期間係至113年9月4日止，而原告於112年8月13日提前終止，未履行契約時間自112年9月起至113年8月共計「12個月」，故被告預期因原告繼續履行系爭契約而可獲得之原始利潤即為「被告平均每月訂貨利潤17,950元」乘以「被告實際未履行系爭契約月數共12個月」=「215,399元」。

2. 因被告漲價而可多獲得之利潤：78,072元

系爭契約第5條第2項規定：甲方得視情況（例如物料波動或經營所需）於必要時增減或調整附件4所定商品之品項、規格或價格，且增減、調整後之品項與價格視為本契約之一部分，乙方應配合辦理。若原告未提前終止系爭契約，原告自須依加盟關係繼續向被告訂購經營用原物料，被告則可繼續透過販售原物料此獲取差價利潤，每月持續擁有物料等其他獲利，被告自得依據民法226條第1項規定請求原告賠償，對於身為加盟業主之被告，販售予加盟主原物料賺取差價，本即為加盟業者重要利潤之一。惟被告所購買之原物料，勢必因各種因素而可能上漲而導致進貨成本增加，故被告自會將此成本轉嫁予加盟主之原告，再加上調整後被告額外可獲得之利潤，方為最終販售予原告之原物料售價，被告遂自得再依系爭契約第5條第2項，被告自得因物料波動、經營所需，而增加附件4販售予原告各項原物料之品項、價格。故倘被告預計於原告未履行之契約期間內進行物料調漲，被告自可依此而多獲得額外之利潤（計算式：調漲後利潤－原始利潤＝因調漲而可多獲得之利潤），此與「1. 被告預期原始利潤」並不重覆計算。被告曾因物料波動，於111年4月26日向原告調漲過原物料價格，而後被告又因原物料成本持續上漲、不堪負荷，於同年月11日所發的總部通知書第1點亦聲明「依據系爭契約第5條第2項，甲方得視情況（例如物料波動或經營所需）於必要時增減或調整附件4之品項、規格或價格……，甲方將於112/9/1起調漲原物料價格…」再次向原告表示將再次調漲原物料價格，自符合系爭契約約定。依據過往被告供應鏈漲價幅度，可將物料價格分成三

個時間點：「時點1：簽訂本契約書之時點前後物料成本」、「時點2：111/4/26被告第1次漲價時點前後」、「時點3：111/9/1被告第2次漲價時點前後」。依據此三個時點，被告物料進貨成本平均漲幅4%、被告遂於第1次向原告漲價之平均漲幅為15%；而在時點2與時點3之間，被告物料進貨成本亦平均漲幅4%，故依據第1次漲價幅度，被告第2次至少亦得向原告漲價15%。如在原告營業額皆無任何變動的情況下，故被告「物料漲價後」「每月」獲得之平均利潤即為「『原告每月訂貨52,618元*售價漲幅1.15(售價漲幅15%)』(60,510元)扣除『被告每月支出物料成本34,668元*物料漲幅1.04(物料漲幅4%)』(36,054元)」，即「24,456元」。從而，被告「因漲價所多額外獲得的利潤」即為「『物料漲價後每月獲得之利潤24,456元』扣除『被告原有平均每月訂貨利潤17,950元』，再乘以『原告未履行契約期間月數共計12個月』」，即「78,072」元。

3. 因原告參與外送平台Uber Eats活動，被告可額外獲得的利潤：88,042元。被告於112年8月11日所發的總部通知書中第4點即聲明，「依據系爭契約第6條第2項甲方所舉辦之行銷活動……乙方應遵守並無條件完全配合參與甲方之活動…」，……乙方須根據甲方指示參與Uber eats與Foodpanda之平台活動暨行銷活動……」等語，故原告對上開行銷活動自有參加義務。據陳證8 Uber Eats平台真實數據截圖所示，得以推知「被告經營之內湖店」在112年6月參與平台活動前後，平台營業額共提升50.7%、菜單瀏覽次數提升66.6%。儘管被告所經營之內湖店營業額成長50.7%，被告也僅以保守估計原告所經營之汐科店倘若如被告所指示參與上開行銷活動，至少未來將因參與平台活動而成長30%營業額。原告雖提出原證5表示其原本就有參加外送平台，惟據系爭契約第6條第2項，原告應該無條件完全配合被告之行銷活動，且同條第5項亦規定原告不得擅自行銷；況原告所提供其私自參加Ubereats活動之資料，與被告指定原告需參加之活動並不相同，且其所提供之資料亦僅只有111年10月17日至同年月31日數據。故原告辯稱其已有參加

外送平台活動、不須再參加被告所指定之行銷活動云云，並不可採。從而，被告自得向原告請求參與外送平台Uber Eats活動，被告可額外獲得的利潤88,042元作為所失利益。

4.被告品牌管理費損失：48,000元。按品牌管理費：本契約期間，乙方應按月給付品牌管理費給甲方，……為每個月4,000元」，系爭契約第3條第7項定有明文。原告單方面終止系爭契約，未履行之契約期間為12個月，被告因此受有12個月品牌管理費之所失利益，為原告所不爭執。故被告品牌管理費損失即為「每月品牌管理費4,000元」乘以「原告未履行契約期間月數共計12個月」為48,000元。

5.被告因原告提前解約所衍生之訴訟費用及執行費用損失200,000元：

依據系爭契約第2條第7項：「…(本契約所指之甲方一切損害包括但不限於品牌之商譽損失與律師費用，以下皆同)」損害賠償範圍包括「律師費用」。系爭契約第10條第5項「…乙方應賠償甲方包括訴訟費、律師費及廣告費等在內一切損失。」、第12條第4項「…如造成甲方之損害，乙方亦應賠償，包括但不限於商譽損失、行政處份及律師費用等損害。」、第16條第4項「…乙方應賠償甲方包括訴訟費、律師費及廣告費等在內一切損失。」可證系爭契約所生之損害賠償範圍，應包含律師費用及訴訟費用。被告須委請律師向原告提起前開本票裁定及強制執执行程序，以及委請律師處理被訴本件確認之訴，其中即包含因原告提前解約所衍生之訴訟等費用損失共計200,000元。原告雖主張金額過高，但系爭契約第2條第7項、第3條第6項：「六、保證金：（一）本契約簽訂時，乙方應交付甲方票面金額50萬元本票乙紙，作為擔保履行契約及契約期滿、解除或終止後義務保證金。乙方如有違反本契約…致應對甲方負賠償責任或違約金…，甲方得行使該本票權利並得請求乙方賠償」進行體系解釋下，可知倘原告有違反系爭契約情事致被告受有損害(包含律師費)時，可請求損害賠償系爭契約第10條第5項：「…乙方應賠償甲方包括訴訟費、律

01 師費及廣告費等在內一切損失。」、第12條第4項「…如造成
02 甲方之損害，乙方亦應賠償，包括但不限於商譽損失、行政處
03 份及律師費用等損害。」、第16條第4項「…乙方應賠償甲方
04 包括訴訟費、律師費及廣告費等在內一切損失。」是本件原告
05 單方面提起任意終止系爭契約而致系爭契約被迫終止，顯屬可
06 歸責原告原因，致使後續被告須委請律師向原告提起前開本票
07 裁定及強制執行程序，以及委請律師處理被訴本件確認之訴，
08 其中即包含本票裁定費用60,000元加上強制執行費用60,000元
09 再加上本件確認之訴律師費用80,000元，即被告因原告提前解
10 約所衍生之訴訟等費用損失，共計200,000元。

11 6.被告預期原告因上市純愛喫茶室咖啡輕食系列所需向被告添購
12 設備與食材之利潤：22,726元。被告於112年8月11日所發的總
13 部通知書中第5點即聲明「依據加盟合約第4條第2項第2款，乙
14 方須於9/1上市純愛喫茶室系列產品，並依據甲方針對系列產
15 品之要求添購硬體設備，費用由乙方負擔。」被告保守估計，
16 如原告所經營之汐科店至少會進貨被告所經營之內湖店新品進
17 貨數量之70%以販賣。被告「因原告上市此系列產品添購之設
18 備利潤」即為「設備售價12,520元」扣除「設備成本6,698
19 元」，即「設備利潤為5,822元」。被告「因原告上市此系列
20 產品需添購之包材利潤」即為「包材售價6,800元」扣除「包
21 材成本3,346元」，即「包材利潤為3,454元」。被告「需添購
22 之食材利潤（保守以嚮家涼水鋪內湖店過去12個月進貨的7成
23 計算）」即為「食材總售價35,642元」扣除「食材總成本22,1
24 92元」，即為「食材利潤13,450元」。被告「預期原告因上市
25 『純愛喫茶室』咖啡輕食系列所需向被告添購設備與食材之利
26 潤」即為「被告因原告需添購設備利潤5,822元」、「被告因
27 原告需添購包材利潤3,454元」、「被告因原告需添購之食材
28 利潤13,450元」之加總，總預期利潤即為22,726元。

29 7.被告預期因對原告員工教育訓練而獲得之訓練費用：100,000
30 元。被告本已樹立如此嚴格的營業規範，口頭勸導多次，原告
31 仍不顧且持續常態性的違反，以此證明原告並沒有能力遵照總

01 部規定以培訓現有或新進人員，益證原告需要重新培訓以建立
02 得以經營管理加盟店的能力。在原告通過再次考核之前，現有
03 以及新進人員亦均須接受被告培訓以符合被告之營業標準。被
04 告曾於110年11月24日至同年12月16日，派員至原告營業店支
05 援並同時輔助培訓新聘人員，時薪為1小時300元，共計64小
06 時，並留有原告匯款紀錄。當時被告派員至原告營業店支援並
07 同時輔助培訓新聘人員，由於當時原告剛開業，因新聘人員未
08 受訓練，被告以支援店務為主，確認原告教授新聘人員正確的
09 營運SOP為輔，共計支援64個小時。因派員至原告營業店，且
10 此人員為品牌方之輔訓督導，亦是股東之一，依據專業程度，
11 自基礎的時薪200元調漲至300元，並輔佐原告執行店務、培訓
12 新聘人員為主。依被告於112年8月11日所發的總部通知書中第
13 2點即聲明「依據系爭契約第9條第6項，開業後……；營業時間
14 內乙方店內至少須留有一位受過甲方訓練且通過甲方考核之工
15 作人員。……甲方得親派駐店輔導人員至乙方店內為其受訓，
16 並以一小時500元為人員教育訓練之費用，直至乙方之受聘人
17 員通過甲方考核為止。」等語，表示被告將培訓時薪自300元
18 調漲自500元，此係因近年工資調漲人力成本的增加，且針對
19 派員至原告營業店的工作內容進行調整。營業過程當中被告因
20 物料供應商更換、新品上市、產品內容整合等原因，已與當初
21 原告開店前的培訓內容差異甚大，故本次將由被告方派員專門
22 以培訓新聘人員，以通過品牌方考核為主，不再只是輔助原告
23 培訓的角色。原告雖於8月13日確定終止系爭契約，惟此預定
24 之人員培訓被告先前業已向原告提出聲明且契約已有約定，可
25 證被告對此受有預期利益之損失。根據原告過去經營22個月
26 的人員勞健保名單，若不包含原告本人，替換的員工已超過4
27 位，被告預計培訓4個新進受聘人員，以1人培訓時日為10天，
28 1天5小時，1人共計培訓時數50個小時，4人共計培訓時數共需
29 培訓200小時，再以1小時500元為教育訓練費用計算，被告預
30 期培訓，被告所獲得之勞動利益即為「培訓4人總計培訓200小
31 時」乘以「時薪500元」，即為100,000元。

01 8.對原告主張之抗辯:陳證7之附表15之「小燕麥片」，係對應陳
02 證1之附表4中「小燕麥片之品牌方(即被告)成本：新臺幣810
03 元」。因該項目使用量極少，1年進貨不到1次，且後續被告即
04 統一下架各分店使用到小燕麥片之商品，而無須再進貨使用該
05 原料，因此未將其列在陳證7表格中，惟陳證7附表1至附表18
06 即為被告身為品牌方之各時點進貨成本，為對應陳證1中各月
07 份之品牌方成本，遂一併羅列於陳證7後之附表中，以證明陳
08 證1附表1至附表19之真實性。陳證7之附表16之「愛惠浦MC
09 濾心」，係對應陳證1之附表18中「3道濾心之品牌方成本：4,
10 800元」，因該項目使用量極少，1年進貨不到1次，因此未列
11 在陳證7表格中，惟陳證7附表1至附表18即為被告身為品牌方
12 之各時點進貨成本，為對應陳證1中各月份之品牌方成本，遂
13 一併羅列於陳證7後之附表中，以證明陳證1附表1至附表19之
14 真實性。陳證7之附表17之「嚮家涼水水梨、極柑、茂谷柑、
15 檸檬、金鑽鳳梨、香蕉、牛奶鳳梨、桶柑」，係對應陳證1之
16 附表1至附表19之「各項水果之品牌方成本」，惟上開水果每
17 月皆固定會依時價進貨，故無比較基準，遂未列於陳證7表格
18 中，惟陳證7附表1至附表18即為被告身為品牌方之各時點進貨
19 成本，為對應陳證1中各月份之品牌方成本，遂一併羅列於陳
20 證7後之附表中，以證明陳證1附表1至附表19之真實性。陳證7
21 之附表18之「嚮家涼水鋪原物料之指定採購廠商與聯絡方
22 式」，係對應陳證1之附表1至附表19及陳證7表格之原告各項
23 品項之進貨金額(即被告之售價)，以證明陳證1、陳證7相關附
24 表之真實性。原告單方面提前終止兩造間之系爭契約，顯構成
25 可歸責原告之重大違約事由，被告自得依系爭契約第6條規定
26 主張50萬元之本票擔保，進以彌補因原告違約所造成之損害及
27 所失利益。

28 (三)被告請求上開各項目金額自有理由，原告自須給付被告所請求
29 之損害賠償金額共計761,359元，被告所失利益、所受損害早
30 已超過系爭契約第6條原告所擔保之50萬元本票金額甚鉅，故
31 被告依系爭契約第6條聲請執行本票之票面金額50萬元，自有

憑據。

(四)並聲明：原告之訴駁回。

三、兩造不爭執事項

(一)原告與被告所擔任負責人之訴外人光璽電通有限公司，於110年9月5日簽立系爭契約，原告經營嚮家涼水鋪加盟店，合作期間自110年9月5日至113年9月4日，原告並交付票面金額50萬元之系爭本票予訴外人光璽電通有限公司，作為系爭契約第3條第6項第1款之擔保。

(二)原告前於112年8月6日，已向由被告擔任負責人之訴外人光璽電通有限公司表示解約之意思，於雙方洽談、開會，被告告知原告解約後之各項義務後，請原告須於同年8月13日回覆是否解約或繼續營業，原告嗣於同年8月13日回覆：依照上次討論的結束營業相關時間點，在同年8月16日跟平台提出解約等語。

(三)兩造對於系爭契約第3條第6項第1款約定：「本契約簽訂時，乙方應交付甲方票面金額50萬元本票乙紙，作為擔保履行契約以及契約期滿、解除或終止後義務保證金。乙方如有違反本契約或甲方關於經營管理規定之情事致應對甲方負賠償責任或給付違約金，或乙方積欠甲方任何款項時，甲方得行使該本票權利並得請求乙方賠償。」故系爭本票之權利行使前提，係原告因違約對訴外人光璽電通有限公司負賠償責任、給付違約金或積欠款項，屬於履約保證金性質，均不爭執。

(四)原告對結算後積欠訴外人光璽電通有限公司有如附表2編號4、5所示金額，已不爭執。

(五)被告亦為系爭本票載明訴外人光璽電通有限公司指定人之身分，對原告提起系爭本票裁定之聲請。

四、本件之爭點：

(一)原告可否依系爭契約第3條第6項第2款：「本契約屆滿，乙方無違約情事或非因可歸責於乙方之事由致本契約解除或終止，或雙方未續約，經結清欠款且履行契約屆滿、解除或終止義務時，由甲方將本票退還乙方。」之約定，以兩造契約因非可歸

01 責於原告之事由終止，而請求被告返還本票？

02 (二)依系爭契約第3條第6項第1款：「本契約簽訂時，乙方應交付
03 甲方票面金額50萬元本票乙紙，作為擔保履行契約以及契約期
04 滿、解除或終止後義務保證金。乙方如有違反本契約或甲方關
05 於經營管理規定之情事致應對甲方負賠償責任或給付違約金，
06 或乙方積欠甲方任何款項時，甲方得行使該本票權利並得請求
07 乙方賠償。」之約定，被告對原告得行使系爭本票之賠償金額
08 為何？是否得以原告期前單方解約，因屬可歸責於原告之事
09 由，而抗辯原告應負賠償責任或給付違約金，或積欠被告款項
10 時，得行使系爭本票之權利並得請求原告賠償，故可拒絕返
11 還？

12 五、按票據乃文義證券及無因證券，票據上之權利義務悉依票上
13 所載文義定之，與其基礎之原因關係各自獨立，票據上權利
14 之行使不以其原因關係存在為前提。執票人行使票據上權利
15 時，就其基礎之原因關係確係有效存在不負舉證責任。且若
16 票據債務人以自己與執票人間所存抗辯之事由對抗執票人，
17 依票據法第13條規定觀之雖非法所不許，仍應先由票據債務
18 人就該抗辯事由之基礎原因關係負舉證之責任。惟當票據基
19 礎之原因關係確立後，法院就此項原因關係進行實體審理
20 時，當事人於該原因關係是否有效成立或已否消滅等事項有
21 所爭執，即應適用各該法律關係之舉證責任分配原則，而非
22 猶悉令票據債務人負舉證責任。查原告主張其與被告擔任負
23 責人之訴外人光璽電通有限公司簽訂系爭契約，期間自110
24 年9月5日起至113年9月4日止，共3年，依系爭契約第6條約
25 定，原告簽發系爭本票係作為系爭契約之履約保證金、系爭
26 本票為真正等節，均為被告所不爭執，堪信為真實，業如前
27 述。而按履約保證金係約定契約當事人之一方依約履行債
28 務，而由該當事人或第三人於契約履行前所交付之金錢，乃
29 在契約履行前即由債務人先行交付，為金錢擔保之一種，其
30 作用旨在使債權人擔保其債權快速實現，而要求債務人預先
31 給付一定之金額，以備將來債務人發生債務不履行之損害賠

01 償時，債權人得從中扣除或由債權人全數抵充之。查系爭契
02 約之履約期間既然約定係至113年9月4日止共3年，業如前
03 述，原告固主張其於112年8月4日起，與訴外人光璽電通有
04 限公司或被告討論而合意於同月19日為最後營業日、終止系
05 爭契約云云，但為被告否認，並抗辯如前。本院查對原告所
06 提出之兩造間對話記錄（見本院卷1第39至45頁），訴外人
07 光璽電通有限公司或被告並無同意期前終止系爭契約，且對
08 話中，雖原告一再懇求訴外人光璽電通有限公司或被告返還
09 系爭本票，被告一再強調違約保證金、不會退還等語無誤，
10 縱然被告有提及：昨天談妥之雙方同意解約事項，合意解約
11 前提是你們要支付50萬違約金...等語，但就兩造前後對話
12 內容觀之，被告並無同意原告終止系爭契約並免除其期前解
13 約違約責任或毋庸賠付違約金之意思表示，原告與訴外人光
14 璽電通有限公司當無可能達成終止系爭契約之合致，據此，
15 堪認原告主張兩造係合意終止系爭契約事實，與卷證資料不
16 符，無可憑認。被告抗辯以原告與訴外人光璽電通有限公司
17 加盟時間至113年9月4日期間約定，本件屬於可歸責於原告
18 事由、期前終止系爭契約，原告有違約之情事，已可肯認。
19 原告雖以雙方締約時合意刪除系爭契約第17條第3項第1款，
20 乃意在使原告可以提前終止系爭契約云云，然經被告否認，
21 且查該約款係就原告如無系爭契約所約定終止事由，仍欲提
22 前終止系爭契約者，視為重大違約，應給付訴外人光璽電通
23 有限公司懲罰性違約金100萬元並賠償因此所受之一切損
24 害，訴外人光璽電通有限公司尚得不經催告逕自終止或解
25 除本契約之內容，則此僅係訴外人光璽電通有限公司經磋商
26 後，同意刪除原告提前解約毋庸舉證，即可請求取得懲罰性
27 違約金100萬元之權利，而此約定亦有對原告不公平之虞，
28 不論刪除時磋商提及原因、雙方動機為何，並非原告據以其
29 可以任意提前終止系爭契約之事由，否則，系爭契約約定上
30 開加盟履約之期間，形同意義盡失，是若原告無法再舉證雙
31 方有同意原告得任意終止系爭契約之約款，既經被告否認，

01 尚無從為有利原告之認定。則被告依系爭本票上載意旨，依
02 系爭契約第3條第6項規定向原告行使系爭本票之擔保債務之
03 權利，尚屬有據。原告以系爭契約第3條第6項第2款約定，
04 主張：系爭契約因其無違約情事或因可歸責原告事由，致使
05 系爭契約終止，且經結清欠款、履行契約業屆滿、解除或終
06 止義務時，起訴要求被告將本票退還，承上，即應為無理
07 由。

08 六、另就被告抗辯：如附表所示、系爭本票應擔保之對訴外人光
09 璽電通有限公司損失內容，原告業再主張如前，經本院逐一
10 審認如後所示：

11 (一)如附表2編號4及5：

12 如附表2編號4之品牌管理費損失48,000元、編號5之原告既有
13 未結清予被告之貨款9,120元，原告並無爭執尚有積欠，則被
14 告以之作為系爭本票擔保之訴外人光璽電通有限公司可得請求
15 費用或損害賠償範圍，應屬可採。

16 (二)如附表2編號1：

17 如附表2編號1被告抗辯系爭本票擔保原告對訴外人光璽電通有
18 限公司之系爭契約經單方、期前終止後義務之保證金，故被告
19 預期應履約期滿之剩餘期間利潤總計215,399元，原告即應賠
20 償，被告雖抗辯計算方式不合理、未有約定最低進貨量、原告
21 可於履約期間不向訴外人光璽電通有限公司訂貨，故訴外人光
22 璽電通有限公司無預期利潤云云。然而，被告業已陳明：系爭
23 契約約定原告不可以跟訴外人光璽電通有限公司以外的人進
24 貨，有約定可能進貨時間細項、有約定營業時間，營業時間如
25 果要修改需要雙方討論，原告只要有營業就勢必要進貨，因為
26 有規定只要有營業就要備多少產品，總不可能客人來買的時候，
27 架上空的。系爭契約約定營業時間，就可以控制原告在某段時間
28 內要用掉一定的量，合作期間，原告幾乎每個月都有叫貨，過
29 期貨品是原告貨物控管問題，有時候沒去看庫存、沒依照正確
30 庫存叫貨等語無誤，核與卷證相符（本院卷1第127至
31 163頁），是依原告依系爭契約自111年1月至000年0月間之訂

01 貨紀錄，計算出被告以訴外人光璽電通有限公司平均月利潤為
02 17,950元，因原告提前終止系爭契約有12個月未履行契約，共
03 計215,399元為可得預期之利潤損失等節（見本院卷2第169
04 頁），尚稱有理。至於，原告雖又主張：系爭契約沒規定每月
05 叫貨，112年8月沒有叫貨，且原告經營都虧損，可以都不叫
06 貨，讓虧損減少云云。但查依系爭契約第5條商品供給與貨款
07 給付第1、3、4項及第10條營業規範等約定，訴外人光璽電通
08 有限公司，確實可以因系爭契約之相關約款，保證於系爭契約
09 加盟期間之預期利潤，是原告主張並無可採，被告抗辯因原告
10 違約提前終止系爭契約而有12個月共計215,399元預期利潤損
11 失，應屬系爭本票擔保之訴外人光璽電通有限公司可得請求損
12 害賠償範圍，應屬可採。

13 (三)如附表2編號6：

14 如附表2編號6所示之因原告提前終止契約所衍生之訴訟費用及
15 執行費用共計200,000元，原告對於該部分費用，依系爭契約
16 第條規定屬於系爭本票擔保之訴外人光璽電通有限公司可得向
17 原告請求損害賠償範圍，並無爭執，就原告爭執其終止系爭契
18 約無過失、故而被告提起各該司法聲請或爭訟亦非原告之過失
19 情事，業經本院認定如前，自無可採。是原告另所爭執被告請
20 求之律師費用竟為80,000元，金額過高，不合一般律師收費行
21 情，且無經提出金融機構之支付證明（匯款）云云，然被告業
22 已提出收據，並抗辯為由訴外人光璽電通有限公司之負責人被
23 告以現金支付款項等語（見本院卷2第215頁），其依系爭契約
24 第2條第7項、第10條第5項、第12條第4項、第16條第4項、第2
25 條第7項、第3條第6項，抗辯因原告提前終止系爭契約所衍生
26 之訴訟、律師費用及其他程序等費用損失共計200,000元，仍
27 非無據，原告雖主張律師費用之金額過高云云，固提收費資料
28 供參，但此仍無法彈劾使本院達到被告提出之證據為虛偽，被
29 告既有該等實際支出損失，則其依法請求200,000元（計算式
30 詳附表並有縮減不請求），為有理由。是被告抗辯此部分亦應
31 屬系爭本票擔保之訴外人光璽電通有限公司可得請求損害賠償

範圍為可採。

(四)如附表2編號2、3、7：

如附表2編號2所示之因被告漲價而可多獲得之利潤78,072元、如附表2編號7所示預期原告因上市「純愛喫茶室」咖啡輕食系列所需向被告添購設備與食材之利潤、編號3所示之因原告參與指定外送平台Uber Eats活動可額外獲得的利潤88,042元，被告雖抗辯依系爭契約第5條第2項、第4條第2項第2款等等約定，訴外人光璽電通有限公司、被告本可漲價、要求原告上市「純愛喫茶室」系列產品及自費添購硬體設備、要求指定參加外送平台獲利云云，然經原告爭執如前，本院查兩造均不爭執訴外人光璽電通有限公司於原告向其表示欲要終止系爭契約前，於000年0月間已經漲價1次，而被告提出之告知漲價通知，顯然為000年0月間雙方已經開始洽談終止系爭契約之後等事實無訛（見本院卷2第233頁），並有112年8月6日至16日間對話記錄可按（見本院卷1第105至109頁），則被告亦自承：另1家加盟店早於111年7月就歇業，當時只剩原告這家加盟店，但加盟店沒有可以限制訴外人光璽電通有限公司或被告之漲價次數等語（見本院卷2第234頁），堪認被告此次漲價之決定及通知，雖有提出112年8月11日告知文件（見本院卷1第319頁），但訴外人光璽電通有限公司決定於112年9月1日起漲價、修改訂量之決定，僅針對正欲終止系爭契約、離開訴外人光璽電通有限公司加盟體系之原告，則僅憑被告所提該等通知資料，並無可認此乃原告與訴外人光璽電通有限公司於終止系爭契約前，訴外人光璽電通有限公司早有之加盟規劃及預期利益，是原告主張被告乃因原告終止系爭契約而以此方式增加原告應負擔損害賠償金額，並非無據，被告既不能再舉證證明該部分為既有預期利益之利潤，則被告抗辯顯無可採，無從將之列作原告出具系爭本票擔保之訴外人光璽電通有限公司可得請求損害賠償範圍。

(五)如附表2編號8：

如附表2編號8所示之原告預期因對原告員工教育訓練之費用10

0,000元，被告雖以亦於112年8月11日所發通知資料第2點聲明、依系爭契約第9條第6項，要求由訴外人光璽電通有限公司方派員專門以培訓新聘人員以通過品牌方考核為主，不再只是輔助原告培訓，而雙方於112年8月13日始確定終止系爭契約，預定人員培訓先前業向原告提出聲明且有約定，可證被告對受有此預期利益之損失云云，然經原告否認如前，本院認為訴外人光璽電通有限公司依約固然有派員培訓原告新聘人員、教育訓練之權，但乃係因應達到加盟目的之必要性，原告主張雙方均已討論終止系爭契約，被告抗辯加聘人力當然不可能發生，當非依通常情形之預定計畫利益等語，並非無由，且本院衡之員工教育訓練係約定於系爭契約第9條約定，但查主要為開業前訓練，簽約完成後固然有開店前原告未全數過關考核，不得開店營業，但原告業已營業甚久，為兩造不爭執之事實，亦無該條第5款由原告向訴外人光璽電通有限公司提出員工教育訓練申請之情事可言，則被告亦無提出訴外人光璽電通有限公司在雙方討論系爭契約終止前，有何已提出之員工教育訓練計畫，徒以事後主觀所認原告經營上之枝微末節缺失，抗辯訴外人光璽電通有限公司依約得向原告要求進行員工教育訓練，並依系爭契約第9條第5項約定，並比照同條第4項開幕期間訴外人光璽電通有限公司負擔之費用內容計算預期利益損失，顯與系爭契約約定不符，並無可採。是原告主張被告無從將之列作系爭本票擔保之訴外人光璽電通有限公司可得請求損害賠償範圍，即應為有利原告之認定。

(六)據上，依兩造前揭攻擊防禦方法及舉證，被告抗辯如附表所示、系爭本票應擔保之對訴外人光璽電通有限公司損失，合計為472,519元（計算式：215,399元+48,000元+9,120元+200,000元=472,519元），其餘部分之抗辯，均無理由。

七、按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任。

民事訴訟法第277條前段定有明文。本件系爭契約雖係簽署於原告與訴外人光璽電通有限公司之間，但被告為訴外人光璽電通有限公司之法定代理人且為系爭本票之指定票據權利

01 人，兩造仍為系爭本票之前後手關係，原告係為擔保對訴外
02 人光璽電通有限公司系爭契約之履行，始簽發系爭本票交予
03 被告或訴外人光璽電通有限公司，原告既否認被告所指違反
04 系爭契之約款情事，依上說明，被告自應就原告違約事實負
05 舉證之責，且原告起訴請求確認系爭本票之債權不存在，為
06 消極確認之訴，亦應由被告就該本票及系爭契約所載違約或
07 履約損失債權存在之事實，負舉證責任。則就被告就上開所
08 述、其業舉證證明之472,519元相關部分，原告請求確認被
09 告就本院系爭本票裁定所示、如附表所示之系爭本票，對原
10 告之本票債權不存在，應為無理由。至於原告請求確認系爭
11 本票未逾上開472,519元金額之部分，對原告之系爭本票債
12 權不存在，應為有理由。又，原告請求被告依約並應將系爭
13 本票返還原告，依前所述，顯無理由，亦應駁回。至又原告
14 請求被告不得以系爭裁定對原告為強制執行部分，於逾上開
15 472,519元之部分，為有理由，其餘請求則為無理由。

16 八、據上，原告起訴請求確認被告持有原告簽發之系爭本票之本
17 票債權不存在，於逾票面金額472,519元之部分，請求被告
18 不得以系爭裁定對原告為強制執行部分；亦於逾上開472,51
19 9元及自民國112年8月15日起至清償日止，按年息6%計算之
20 利息之範圍內，請求被告不得以系爭裁定對原告為強制執
21 行，均為有理由。原告除上開以外之其餘請求，則均為無理
22 由，應予駁回。

23 九、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法，於本判決結果
24 不生影響，爰不一一論述，併此敘明。

25 十、本件原告為一部勝訴、一部敗訴。訴訟費用負擔之依據：民
26 事訴訟法第79條，依後附計算書確定如主文所示金額。

27 中 華 民 國 113 年 6 月 20 日

28 臺北簡易庭 法 官 徐千惠

29 以上正本係照原本作成。

30 如不服本判決，應於判決送達後20日內向本庭（臺北市中正區重
31 慶南路1段126巷1號）提出上訴狀，並按他造當事人之人數附繕

本。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 113 年 6 月 20 日

書記官 蘇冠璇

計算書：

項 目	金 額 (新臺幣)	備 註
第一審裁判費	5,400元	
合 計	5,400元	

附表：

附表1：（系爭本票）

內容：

發 票 人：陳鈺賢

發 票 日：民國110年9月6日

票據權利人：訴外人光璽電通有限公司或其指定之被告

付 款 地：未載

票面金額：新臺幣500,000元

到 期 日：未載

免除作成拒絕證書

相關之系爭本票裁定內容：

原告於民國110年9月6日簽發之本票內載憑票交付聲請人（本件被告）50萬元，及自民國112年8月15日起至清償日止，按年息6%計算之利息得為強制執行。

附表2：

（被告抗辯損失內容項目表）

編號	請求金額	被告之抗辯及計算	原告之主張
----	------	----------	-------

及 項目	(新 臺 幣)	方式	
1. 剩餘期間 每月原始 利潤總計	215,399元	(原告平均每月訂貨金額 - 被告每月支出物料成本) * 加盟時間剩餘12個月 依兩造間有有19個月訂貨紀錄，原告平均每月訂貨為52,618元，被告每月所支出之物料成本34,668元，被告平均每月經由原告訂貨所獲取的利潤為原告每月訂貨52,618元，扣除被告每月支出物料成本34,668元，即17,950元。未履行契約時間自112年9月起至113年8月共計12個月，故被告預期因原告繼續履行系爭契約而可獲得之原始利潤即為「被告平均每月訂貨利潤17,950元」乘以「被告實際未履行系爭契約月數共12個月」=「215,399元」。	系爭本票之權利行使前提係原告因違約對訴外人光璽電通有限公司負賠償責任、給付違約金或積欠款項，兩造為合意終止，原告無過失。 系爭契約未約定原告有最低進貨量，原告並無義務向被告訂貨，原告係不堪虧損才於112年8月與被告終止加盟合約，就算勉強繼續，在被告自承於112年9月1日要調漲價格下，原告亦可每月不進貨經營以免越做越虧，故被告以原告過去之訂貨量來推算其於112年9月至113年8月間之利潤，已有未當，此非依通常情形或已定計劃而生之預期利益，自不能算入被告損失中。

		(本院卷1第65、107、183至317、417頁、本院卷2第169頁)	
2. 因被告漲價而可多獲得之利潤	78,072元	(被告物料漲價後平均每月獲得之利潤－被告平均每月原始利潤)*未履行契約共計12個月。 (原告每月訂貨52,618元×漲幅1.15)－(被告支出物料成本為34,668元×漲幅1.04)＝24,456元。被告因漲價所多獲得利潤為： (漲價後利潤24,456元－被告原有之原告訂貨利潤17,950元)×12個月未履行契約＝78,072元。 (本院卷1第75、319至377頁)	原告爭執 此次漲價亦係特定性的針對原告，非通盤性之預期利益。況原告既已終止合約，無配合繼續營運之意思，自112年9月1日起之漲價，自非被告可期待之利益，且雙方系爭契約未約定「最低進貨量」如前所述，漲價並非被告已依通常情形或既定計劃而生之利益，自不能算入被告損失中。
3. 因原告參與指定外送平台Uber Eats活動，	88,042元	(被告因原告參與活動而平均提升之月營業額所增加的利潤－被告物料漲價後每月獲得之平	原告爭執 被告不爭執原告原來就有加入外送平台Uber Eats並參與活動事實，故此部分利潤已為被告主張之預

可額外獲得的利潤		均利潤)*未履行契約共計12個月 參與活動，業績至少增長30%，每月所增加利潤：24,456元×1.3=31,793元。於扣除漲價後之每月利潤24,456元，原告12個月未履行契約，共計為88,042元 (本院卷1第77、319、391至395頁)	期原始利潤215,399元所涵蓋，被告又請求因原告參與外送平台而可額外獲得之利潤8為重複計算。
4. 品牌管理費損失	48,000元	已為兩造不爭執事項	不爭執 原告同意給付
5. 原告既有未結清予被告之貨款	9,120元	已為兩造不爭執事項	不爭執 原告同意給付
6. 因原告提前終止契約所衍生之訴訟費用及執行費用	20萬 (以原來計出之205,800元縮減)	本票裁定律師費用+強制執行律師費用+確認之訴律師費用 提出收據 本票裁定費用60,000元、強制執行費用	1. 被告所提之證物(本院卷1第399至405)形式上不爭執。 2. 被告對實體爭執之意見： 原告爭執被告支出律師費，非原告違約致被告所

		60,000元、已支出 確認之訴律師費用8 0,000元。 (本院卷1第339至4 05)	受損失，被告主張之律師 費顯超出一般行情，且無 法提出確實有給付律師費 之金流，被告主張律師費 損害20萬元自無理由。
7. 被告預期 原告因上 市「純愛 喫茶室」 咖啡輕食 系列所需 向被告添 購設備與 食材之利 潤	22,726元	被告因原告需購入 設備所得之利潤＋ 被告因原告需購入 包材所得之利潤＋ 被告因原告需購入 食材所得之利潤 添購設備利潤5,822 元、添購包材利潤 3,454元、添購食材 利潤13,450元 (本院卷1第73、31 9、409至413頁)	原告爭執 原告因經營門市不適合加 賣咖啡及輕食商品，先前 已告知被告不販售相關商 品，被告亦已經表示接 受，現被告卻又主張上市 「純愛喫茶室」而添購設 備與食材之利潤22,726元 為其預期利益，顯非可 採。
8. 被告預期 因對原告 員工教育 訓練之費 用	100,000元	4人總計培訓時數 * 每小時培訓費用 被告為連鎖品牌業 主，關於商品品質 的統一具有嚴格的 標準，原告雖經過 嚴格培訓，但對於 應當遵守之營業規 範卻常態性違反，	原告爭執 依系爭契約第9條第6項， 原告經受訓且全職在加盟 店中經營，符合約定，被 告主張需培訓4位新進人 員、1人培訓10天、每天 培訓5小時云云，不管是 系爭契約或被告所提出之 112年8月11通知書，均無 記載，此費用為臨訟杜

		實有對其及其員工重新進行教育訓練之必要。聘請4位新人、每人培訓10天、每天5小時、每小時500元教育訓練費用。 (本院卷1第415頁)	撰，被告主張原告違反營業規範並非事實，且此與被告所主張之訓練員工可預期獲得之費用無關。
總計	761,359元		472,519元