

臺灣高等法院民事判決

109年度上字第782號

上訴人

即反訴原告 紐連國際興業有限公司

法定代理人 何文平

訴訟代理人 徐豪杰律師

被上訴人

即反訴被告 赫蒂斯股份有限公司

法定代理人 吳欣芝

訴訟代理人 李昊沅律師

上列當事人間請求返還貨款事件，上訴人對於中華民國109年5月5日臺灣新北地方法院108年度訴字第1996號第一審判決提起上訴，並提起反訴，本院於110年6月30日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原判決關於命上訴人給付部分，及該部分假執行之宣告，暨訴訟費用之裁判（除確定部分外）均廢棄。

上開廢棄部分，被上訴人在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。

被上訴人應給付上訴人新臺幣柒萬捌仟壹佰柒拾伍元，及自民國一〇九年十月二十八日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

其餘反訴駁回。

第一審（除確定及減縮部分外）及第二審之本訴訴訟費用，由被上訴人負擔；反訴訴訟費用，由被上訴人負擔百分之八，餘由上訴人負擔。

事實及理由

壹、程序方面：

一、按於第二審提起反訴，非經他造同意，不得為之。但就主張抵銷之請求尚有餘額部分，有提起反訴之利益者，不在此

限，民事訴訟法第446條第2項第3款定有明文。查本件上訴人即反訴原告（下稱上訴人）就被上訴人即反訴被告（下稱被上訴人）請求其給付貨款，以其已代被上訴人清償應負擔之費用及佣金為由，提出抵銷抗辯，復就抵銷後之餘額新臺幣（下同）94萬7,167元，提起反訴（本院卷一第89、113至115頁），被上訴人雖不同意，並辯稱影響其審級利益等語。惟依前揭說明，上訴人主張抵銷之請求既尚有餘額部分，即有提起反訴之利益，故上訴人於本院二審提起反訴，於法有據，應予准許。

二、按第二審為訴之變更或追加，非經他造同意，不得為之。但請求之基礎事實同一者，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446條第1項但書、第255條第1項第2、3款定有明文。又按不變更訴訟標的，而補充或更正事實上或法律上之陳述者，非為訴之變更或追加，同法第256條亦有明定。

(一)本訴部分，被上訴人於原審依民法第345條第1項、第367條規定請求上訴人給付貨款407萬1,705元本息，起訴狀並引用兩造簽立之ASCARA產品經銷合約書（下稱系爭合約），而於本院補充依系爭合約第6條第2款約定請求（本院卷一第265頁），此為補充法律上之陳述，上訴人對此並無爭執，非屬訴之追加；另就請求金額減縮為277萬3,199元本息（本院卷三第132頁），核屬減縮應受判決事項之聲明，且為上訴人所同意，自應准許。

(二)上訴人提起反訴，原依民法第577條準用第546條規定、系爭合約第5條、康是美107年度商品供應合約書等約定為請求（本院卷一第266頁），復追加依民法第582條規定及康是美108年度商品供應合約書等約定為請求（本院卷二第12、201頁）。審酌追加之法律關係仍援用原訴之訴訟資料及證據，其請求之基礎事實應屬同一，依訴訟經濟原則，自宜利用同一訴訟程序審理，藉以一次解決本件紛爭，揆諸上開規定，上訴人所為反訴之追加，無庸對造同意，應予准許。至於上

01 訴人補充依系爭合約第11條第1項、第2條、第9條約定（本
02 院卷二第47、201頁）請求，及「類推適用」民法第577條準
03 用第546條、第582條部分（本院卷二第497頁），核屬補充
04 法律上之陳述，非屬訴之追加，亦併敘明。

05 貳、實體方面：

06 一、被上訴人主張：兩造為銷售瑞士進口阿卡蘭品牌商品（下稱
07 阿卡蘭商品），於民國106年9月6日簽訂瑞士阿卡蘭化妝品
08 經銷合約書（下稱系爭合約），由上訴人依市場需求分批向
09 伊購買阿卡蘭商品。伊將阿卡蘭商品交付上訴人，由上訴人
10 於康是美藥妝通路（下稱康是美）上架銷售，並依每月實際
11 訂單，通知伊簽發統一發票交付上訴人，伊則依系爭合約第
12 6條第2款約定，依據訂單日月結80天收款。惟上訴人未依約
13 給付如附表1編號2所示107年12月結算之買賣價金407萬1,70
14 5元，伊同意扣除附表1編號1所示107年11月費用24萬4,315
15 元、108年1月至3月費用合計105萬4,191元，上訴人應給付2
16 77萬3,199元。爰依民法第345條第1項、第367條規定，及系
17 爭合約第6條第2款約定，擇一求為命：上訴人應給付伊277
18 萬3,199元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週
19 年利率5%計算利息之判決（未繫屬本院者，不予贅述）。
20 反訴部分則以：系爭合約係屬買賣契約，付款方式為買斷性
21 質，上訴人除於康是美銷售外，尚可於其他網路平台銷售，
22 利潤歸其自身，非屬行紀契約。又康是美合約均係由上訴人
23 自行與康是美經營廠商直接交涉及簽訂，與伊無涉，效力不
24 及於伊，上訴人自不得據以請求伊負擔康是美之退貨及費
25 用。而上訴人於108年4月另向香港阿卡蘭化妝品集團國際有
26 限公司（下稱原廠）取得阿卡蘭商品代理權，並向原廠訂購
27 阿卡蘭商品，系爭合約於108年3月終止，終止後之費用，上
28 訴人已不得再向伊請求等語，資為抗辯。

29 二、上訴人則以：被上訴人為在訴外人統一生活事業股份有限公
30 司（下稱統一公司）及捷盟行銷股份有限公司（下稱捷盟公
31 司）共同經營之康是美銷售阿卡蘭商品，而與伊簽立系爭合

約，依系爭合約第5條銷售支持之約定，被上訴人應負擔康是美合約中之上架費、櫃位陳租費、行銷贊助費、及促銷折讓等費用。是兩造約定每月按計算式「康是美進貨金額-康是美退貨金額-康是美費用-紐連佣金-上訴人其他費用=上訴人應匯金額」結算被上訴人之康是美貨款，伊並按月開立佣金發票向被上訴人請求報酬，系爭合約並非買賣契約性質，核屬民法第576條規定之行紀契約。關於康是美之商品價格、合約及訂單等交易事項均由被上訴人與康是美直接議定，伊僅係受被上訴人委託，而以自己名義為被上訴人在康是美銷售之買賣交易為計算，並與統一公司及捷盟公司簽立相關契約（下稱康是美合約）及訂單，被上訴人始為康是美合約之實質當事人，應負擔該合約之義務。系爭合約於107年12月31日前未以書面通知終止契約，已自動延長1年至108年12月31日。經結算如附表1所示107年11月起至108年6月間，康是美進貨合計717萬9,239元，然被上訴人應負擔如附表一所示之康是美退貨、扣款合計775萬4,260元及伊之佣金64萬6,131元、費用27萬3,985元等，伊已代被上訴人向康是美清償，自得向被上訴人請求返還，經抵銷被上訴人主張之貨款後已無餘額，被上訴人不得再向伊請求給付等語，資為抗辯。另反訴部分主張：伊已依系爭合約結算被上訴人應負擔如附表1所示之金額，經抵銷被上訴人請求之107年12月貨款407萬1,705元後，尚有不足94萬7,167元，爰擇一依系爭合約第2、5及9條、第11條第1項、康是美107年度、108年度商品供應合約書約定，及適用或類推適用民法第577條準用第546條第1項及第582條規定，求為命：被上訴人應給付伊94萬7,167元及自反訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算利息之判決。

三、原審就本訴為被上訴人一部勝訴、一部敗訴之判決，即判命：上訴人應給付被上訴人297萬19元，及自108年7月26日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。並為准、免假執行之宣告，駁回被上訴人其餘之訴及假執行之聲請。上訴

人就敗訴部分提起上訴，上訴聲明：(一)原判決不利於上訴人部分廢棄。(二)上開廢棄部分，被上訴人在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。被上訴人答辯聲明：上訴駁回。(被上訴人就本訴敗訴部分已撤回上訴，業已確定，非本院審理範圍)。上訴人反訴聲明：反訴被告應給付反訴原告94萬7,167元，及自反訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。被上訴人反訴答辯聲明：反訴駁回。

四、兩造不爭執事項：(本院卷二第102、104、318、498頁)

(一)兩造於106年9月6日簽訂系爭合約(原證1，原審卷一第15至29頁)，銷售阿卡蘭商品。另簽訂紐連代銷Ascara康是美經銷協議書(被證5，原審卷一第241頁)，被上訴人授權上訴人經銷康是美通路。

(二)上訴人與捷盟公司、統一公司於106年11月10日簽訂康是美107年度商品供應商合約書、交易及推廣協議書(被證3，原審卷一第217至237頁)，由上訴人提供阿卡蘭商品於康是美門市販售。上訴人於106年12月1日與統一公司簽訂代銷協議書(被證4，原審卷一第239頁)。上訴人另於108年4月2日與捷盟公司、統一公司簽訂康是美108年度商品供應商合約書含交易及推廣協議書作業細則(反原證24，本院卷二第373至397頁)，108年4月10日與統一公司簽立108年度交易及推廣協議書(反原證23，本院卷二第95頁)。

(三)被上訴人開立107年11月份統一發票金額5萬6,876元、107年12月份統一發票金額568萬5,603元予上訴人，是依據當月份康是美進貨之金額開立發票。

(四)被上訴人同意扣除如附表一編號1所示107年11月間之費用24萬4,315元，且對於上訴人主張附表一編號2所示之107年12月應匯金額407萬1,705元，及原判決第17至18頁認定被上訴人應負擔之108年1月、2月、3月份之費用合計105萬4,191元均不爭執。

(五)兩造於108年1月9日至上訴人倉庫進行康是美商品之點貨、驗貨並製表，經被上訴人蓋章、上訴人員工許育豪蓋章確認

（原證14即反原證5，原審卷一第459頁、本院卷一第207、209頁）。被上訴人於108年12月26日就剩餘庫存商品全數領回，並簽名確認（被證51、52，原審卷三第61至65頁）。

(六)上訴人於108年4月4日與原廠簽立經銷合作協議（被證11，原審卷一第285至293頁）。由原廠獨家授權上訴人在台灣銷售阿卡蘭商品，協議合作期間為108年4月4日起至112年12月31日。

(七)被上訴人對於上訴人主張如附表二所示108年1月至6月退貨金額、108年3月至6月康是美進貨內容及數量金額均不爭執（本院卷二第102、259至261、318頁）。

五、本訴部分，被上訴人擇一依民法第345條第1項、第367條規定、系爭合約第6條第2款約定，請求上訴人給付貨款277萬3,199元本息。反訴部分，上訴人擇一依系爭合約第2、5及9條、第11條第1項、107年度及108年度商品供應合約書約定，及適用或類推適用民法第577條準用第546條第1項及第582條規定，請求被上訴人給付費用94萬7,167元本息。茲就兩造之爭點及本院之判斷，分述如下：

(一)系爭合約之性質、款項結算方式及期限為何？

1.按社會上所謂「經銷商契約」（或稱「代理店契約」或「代理商契約」）（下稱經銷商契約），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，而製造商或進口商與經銷商（或代理店或代理商）所訂之契約。至其法律上之性質，則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是，不同類型之當事人間之權利義務關係自屬不同。是否具有代理承銷契約與補充買賣契約混合契約之性質，抑或僅具有買賣契約之性質，既攸關當事人間之權利義務，自應先予釐清（最高法院87年度台上字第362號裁判要旨參照）。又按經銷契約非我國成文法典規定有名契約，基於私法自治及契約自由原則，固允許當事人得自行決定契約

之種類及內容，所形成之權利義務關係，如何適用法律，應以該契約約定之具體內容為判斷基礎。經銷商於經銷契約關係存續期間，一方面與供應商就個別商品交易之標的及條件，逐筆締結買賣契約；另一方面在特定區域，為供應商辦理行銷推廣、拓展通路之事務，堪認經銷商契約為具有買賣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瑕疵、價金交付滋生糾葛，固應類推適用民法關於買賣之規定；至於終止權之行使，則因經銷契約為繼續性契約，即應類推適用民法關於代辦商之規定（最高法院106年度台上字第706號判決要旨）。且按所謂行紀，依民法第576條規定，係以自己之名義，為他人之計算，為動產之買賣或其他商業上之交易，而受報酬之營業。另按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之辭句，民法第98條定有明文。所謂探求當事人之真意，在兩造就其意思表示真意有爭執時，即應從該意思表示所植基之原因事實、經濟目的、社會通念、交易習慣、一般客觀情事及當事人所欲使該意思表示發生之法律效果而為探求，並將誠信原則涵攝在內，藉以檢視其解釋結果是否符合公平原則（最高法院105年度台上字第1710號判決意旨參照）。

2. 上訴人主張：被上訴人於106年9月間擬在統一公司與捷盟公司共同經營之康是美銷售所代理之阿卡蘭商品，因非康是美之供應商，至少須繳納相當於3個月貨款之押款金額約2,400萬元作為履約擔保，而其前已為康是美供應商，被上訴人為免繳納押款乃與其簽訂系爭合約，以便在康是美銷售阿卡蘭商品等情，並提出被上訴人前銷售經理王玉潔（Amber Wang）與上訴人副總經理吳博原（Frank）於106年9月1日Line對話紀錄供參（原審卷一第209至213頁）。兩造於106年9月6日簽訂系爭合約，銷售阿卡蘭商品，另簽訂紐連代銷Ascara康是美經銷協議書，被上訴人授權上訴人經銷康是美通路等情，為兩造所不爭執（不爭執事項(一)）。依系爭合約第1條「目的」約定：「為了瑞士阿卡蘭品牌（ascara）市場計劃

01 得到有效實施，加強乙方（即上訴人，下同）授權品牌業務
02 發展及服務跟進，甲方（即被上訴人，下同）與乙方達成合
03 夥人合作協議。」，第3條「合約期限」約定：「1. 本合約
04 有效期自西元2017年9月11日起至2018年12月31日止。2. 如
05 期限屆滿前無書面通知修正或終止本合約，視為自動延長一
06 年。」，第4條「銷售授權」之第1、3項約定：「甲方授權
07 乙方在康是美銷售ascara品牌全系列產品。非合約約定之銷
08 售通路，乙方須取得甲方書面同意函，並另行約定合約條件
09 後方可有業務執行），第5條「甲方銷售支持」約定：「1.
10 甲方負責康是美合約中之上架費、櫃位陳租費、行銷贊助費
11 等，詳列如附件一。2. 康是美檔期促銷活動中，經甲方同意
12 之促銷提報，費用由甲方承擔，折扣於下次進貨時，採折讓
13 方式補償乙方。」（下合稱銷售支持費用），附件一載明被
14 上訴人應負擔之費用項目，並記載「實際費用『依據康是美
15 結算為準』更新。」、第6條約定付款方式，已如前述，附
16 件二並記載：「說明：依雙方約定：第1~3個月以11%金物流
17 服務費為基準，設定進價；第4個月起，以11%金物流服務費
18 為基準，設定進價…」等文字，第8條「倉庫運作與貨品保
19 管責任」約定貨品管理責任、存貨管理責任等，約定：「乙
20 方對甲方之商品，應盡善良管理人之注意義務妥善管理」。
21 第11條「相關罰則約定」第3項約定：「發生下列情況之一
22 時，甲方有權單方面解除合同：…D. 乙方低價傾銷。E. 乙方
23 惡意向非代理區域調貨、竄貨。F. 乙方不配合甲方的整體市
24 場推進計畫，造成甲方商業利益受損。」，第12條「合同終
25 止解除」第2項約定合作關係解除後之A. 市場交接、B. 點貨
26 驗貨、C. 貨款結算等處理約定。（原審卷一第17至27頁），
27 即兩造約定被上訴人提供阿卡蘭商品授權上訴人在康是美銷
28 售，由被上訴人負擔相關之銷售支持費用，實際費用依據康
29 是美結算為準，合約之本質應為被上訴人委託上訴人以自己
30 之名義在康是美上架銷售，且對於上訴人之進價亦有約定，
31 若上訴人低價傾銷甚至構成被上訴人單方解除契約之消極要

件，況且，上訴人自107年2月至12月間以「其他收入」為品名，開立發票予被上訴人，其中107年7月發票上有備註「佣金」等情（原審卷二第109至131頁），可知被上訴人係付款予上訴人，始由上訴人開立發票。若兩造間僅為買賣契約關係，何以反由買受人即上訴人開立收入發票予出賣人即被上訴人之情事？足見系爭合約代理承銷阿卡蘭商品，並非單純如被上訴人所述為買斷之買賣契約性質，至為明確。復查，兩造簽訂系爭合約後，兩造業務人員與康是美人員自106年11月間成立「Ascara. 康是美」Line群組，並由被上訴人員工（Alice Lee）與康是美人員陳薇竹、蔡依儒等討論品牌激勵方案、檔期活動、行銷退貨等等，甚至上訴人簽立之康是美107年度商品供應合約書，是由康是美人員直接將合約寄給被上訴人討論內容，再轉交上訴人等情（原審卷一第243至247頁），上訴人先後以自己名義與捷盟公司、統一公司於106年11月10日簽訂康是美107年度商品供應商合約書、交易及推廣協議書、於106年12月1日與統一公司簽訂代銷協議書（原審卷一第217至239頁），足見，107年度商品供應合約書固然是上訴人簽約，但內容是由被上訴人洽談並決定，被上訴人亦知悉及適用康是美合約內容，再由上訴人出名提供阿卡蘭商品於康是美門市販售，符合以上訴人自己之名義，為他人即被上訴人計算之行紀契約性質。被上訴人雖以兩造簽立107年7月9日合作備忘錄（原審卷一第457頁）謂上訴人可於網路平台銷售阿卡蘭商品，系爭合約屬買賣契約云云，然系爭合約有上開明文約定，非單純買賣屬性，且合作備忘錄係就有關網路平台銷售商品之約定，並不影響兩造與康是美間關於供貨、費用等之關係，自不因合作備忘錄之簽訂而否認系爭合約確有混合行紀契約性質之認定，被上訴人上開所辯，尚難採之。故就阿卡蘭商品之銷售，系爭合約應包含行紀契約與買賣契約之混合契約性質。

3.就兩造間貨款之結算方式，上訴人主張按月結算方式為「康是美進貨金額-康是美退貨金額-康是美費用-紐連佣金-

上訴人其他費用=上訴人應匯金額」，被上訴人則辯稱為「上訴人進貨金額一經由上訴人同意負擔銷售支持費用—上訴人9%固定利潤」為應給付之金額云云（本院卷第266頁）。經查，依系爭合約第9條「退換貨原則」約定：「因產品質量原因產生之退貨，由甲方全部接受換貨；若因外包裝損毀，甲方會提供外盒包裝供給乙方重新包裝。」，即因質量原因產生之退貨，自不能向上訴人請求給付貨款。被上訴人於本件起訴前於108年5月13日以存證信函催告上訴人給付107年12月貨款時，亦自承「依據實際出貨額，扣除紐連9%佣金」等語（原審卷一第69至73頁）。又依吳博原於107年1月24日寄給被上訴人法定代理人吳欣芝（Catherine Wu）之電子郵件中可知，兩造曾於107年1月23日開會溝通庫存、付款及康是美下單數量等問題，重新修改合約付款方式及內容，上訴人「答應了康是美下單提貨的商品數額，扣除了康是美所有費用與紐連11%-9%的費用後，再於5日後付款於貴司。」等詞（本院卷二第399至403頁），被上訴人收到電子郵件後未見有何反對之意思，而上訴人自107年3月間起即以開立「營業人銷貨退回進貨退出或折讓證明單」（下稱折讓單），將給付給被上訴人之帳款中扣除康是美退貨及費用，有上訴人開立之106年11月至107年10月間帳款明細表、折讓單、轉帳紀錄等為證（本院卷三第49至107頁）。再參照上訴人提出其會計人員與被上訴人之員工林美倫（Irene Lin）等於107年6月15日至107年12月間在「紐連赫蒂斯-退貨.帳務」Line群組中，核對兩造間貨款之對話紀錄及各月份帳款明細表中均明文記載「紐連佣金9%」，以及康是美退貨明細及其他費用明細等（本院卷一第365至397頁），兩造間就107年10月前之結算金額均無異議。再參照被上訴人法定代理人吳欣芝、員工林美倫、朱俞璇（Julianne Chu）與上訴人員工潘盈琪（Peggy）等人於107年9月、11月、12月間之電子郵件中，亦有列入康是美退貨品項明細及罰款等（本院卷二第431至439頁），吳欣芝於107年9月間並曾以電

子郵件正、副本通知林美倫、被上訴人等協助，嚴肅看待庫存之管理，避免被康是美罰款等情，有107年9月26日至10月2日電子郵件可參（本院卷一第425至433頁），顯見，被上訴人亦自承康是美之退貨及罰款效力及於被上訴人，再互核被上訴人製作之兩造間歷次發票開立資料（即原審附表，原審卷一第395頁）所示，自106年10起至107年6月間之前11單，被上訴人是「依上訴人進倉開發票」，然自107年6月第12單起，即改為「依康是美進貨開發票」，足見，兩造最遲自107年6月第12單起，即已合意改為依康是美進貨扣除相關退貨、費用後結算金額，而非以上訴人進貨金額計算。綜合上情足證，兩造間自107年6月起之按月結算方式應為「康是美進貨金額－康是美退貨金額－被上訴人應負銷售支持費用－紐連佣金9%－其他費用＝上訴人應匯金額」。

- 4.關於系爭合約之期限部分，依系爭合約第3條「合約期限」約定：「1. 本合約有效期自西元2017年9月11日起至2018年12月31日止。2. 如期限屆滿前無書面通知修正或終止本合約，視為自動延長一年。」、第12條「合同終止解除」約定：「1. 合同所約定的終止或解除或合同雙方自願或協商一致同意解除時，由雙方簽訂書面《合作關係解除協議》；《合作關係解除協議》簽訂之日起雙方之間的代理經銷合作關係正式解除；若在上述合作關係解除條件出現後，雙方未就簽訂前述協議達成一致意見，則甲方單方發出《合作關係解除通知書》之日雙方之間的合作關係正式解除。…」（原審卷一第17、21頁），而在107年12月31日期限屆滿前，兩造並無書面通知終止合約或解除協議，系爭合約業已自動延長。又上訴人提出被上訴人於108年1月14日寄送「赫蒂斯品牌經營調整公告」稱：「…阿卡蘭化妝品集團（香港）於2019年1月1日起，直接經營台灣地區之ascara品牌…原赫蒂斯股份有限公司（台灣）不再代理阿卡蘭品牌活動相關事宜，原赫蒂斯負責康是美窗口，維持不變，轉移至阿卡蘭化妝品售團旗下。原赫蒂斯與紐連國際的合作，相關權益將轉至阿

卡蘭化妝品集團…台灣地區品牌經營移轉期間，原經手業務人員將同步移轉至阿卡蘭旗下…」等詞（原審卷一第277頁），雖不影響系爭合約之自動延長效力，然被上訴人已告知上訴人其已於108年1月起結束與原廠間就阿卡蘭商品之代理關係，原經手業務人員將同步移轉至原廠旗下。再參照被上訴人、康是美業務人員及原廠副總張振武（Henry）等人於108年1月10日會議記錄所載：「自2019年1月1日起阿卡蘭化妝品集團（香港）直接承接阿卡蘭品牌在台相關權利義務，康是美交易透過紐連國際興業有限公司維持不變。業務窗口仍為Irene Lin（即林美倫），亦不做改變。新的email帳號及聯繫方式，若有調整將於確認後正式Email通知。」（原審卷二第141頁），被上訴人亦告知康是美關於阿卡蘭商品業務將由原廠承接，原廠之業務窗口仍為林美倫。證人林美倫亦於原審結證稱：伊自107年5月21日起至108年1月31日止在被上訴人公司任職，因被上訴人代理阿卡蘭商品經營權還給香港阿卡蘭公司，伊轉為香港原廠的員工，負責原廠與上訴人及臺灣通路的溝通等語（原審卷二第477頁）相符。林美倫於108年1月24日寄發電子郵件予潘盈琪表示，關於康是美108年度交易與推廣協議書是與總部即原廠討論後，提出手寫修改部分（原審卷二第169頁），復審酌「Ascara. 康是美」Line群組對話紀錄所示，康是美員工蔡依儒於108年3月3日傳訊「請各位務必於本週五將108年醫美壓克力貨架租賃合約用印完成繳回。」，上訴人員工潘盈琪於108年3月5日回訊：「…現在原廠已經在申報簽呈中……會盡快回簽」（原審卷二第121頁），上訴人副總吳博原（Frank Wu）於108年3月27日回訊：「因紐連邱總至原廠Ascara討論將來與康是美新品業務暨行銷推廣合作相關細節而有所延宕合約事宜，日後再與妳們詳述。合約明日應可簽回」，隨即潘盈琪將上訴人簽回之「108醫美貨架合約」上傳群組內（原審卷二第125頁）。足見，上訴人於被上訴人結束與原廠之代理關係後，即已持續與原廠洽談有關阿卡蘭商品之合作細節。

01 嗣上訴人於108年4月4日與原廠簽訂「經銷合作協議」（原
02 審卷一第285至293頁），由原廠獨家授權上訴人在臺灣銷售
03 阿卡蘭商品，協議合作期間為「2019年4月4日至2023年12月
04 31日」。108年4月10日康是美員工陳薇竹再度追問合約進
05 度？潘盈琪回訊「因為壁櫃租約有誤…想將協議書與壁櫃租
06 約一併寄回…但貴司將壁櫃租約『誤寄』至赫蒂斯…因此還
07 在等Irene將壁櫃租約寄回紐連」等詞（原審卷二第128
08 頁），顯見上訴人認康是美合約不應寄給被上訴人，之後潘
09 盈琪將上訴人簽回之「康是美108年度交易及推廣協議書」
10 上傳群組內（原審卷二第130頁），互核以觀，上訴人自108
11 年4月起，係以原廠在臺灣獨家經銷商之身分，而於108年4
12 月2日與康是美簽立108年度商品供應合約書、協議書等契
13 約，並有該契約在卷供參（本院卷二第373至397頁），應認
14 自108年4月起不再係以行紀關係為被上訴人計算，況參見兩
15 造法定代理人於108年6月間之電子郵件所示，多次討論終止
16 系爭合約後關於庫存或康是美貨架上之阿卡蘭商品如何處理
17 之事（原審卷一333至341頁）等情，探求當事人之真意，並
18 就上開簽約前後所植基之原因事實、經濟目的、交易習慣等
19 一般客觀情事觀之，應可認為上訴人自108年4月起已不欲與
20 被上訴人繼續阿卡蘭商品之合作關係，不再係以行紀關係為
21 被上訴人計算。

22 (二)本訴部分，被上訴人依系爭合約第6條第2款約定或買賣契
23 約，請求上訴人給付貨款277萬3,199元，是否可採？

24 系爭合約第6條付款方式約定：「1. 甲方與乙方依據經銷價
25 格進行結算，詳見附件二【2017經銷價格結算表】。2. 乙方
26 首次訂貨後，須以訂單金額的50%為訂金。餘款於收貨日月
27 結80天付款。」（原審卷一第17頁）。經查，上訴人主張10
28 7年12月應付被上訴人之金額為附表1編號2所示之407萬1,70
29 5元（詳如之107年12月金額），被上訴人並同意扣除如附表
30 1編號1所示107年11月間之費用24萬4,315元，及原判決第1
31 7、18頁認定應負擔之108年1月、2月、3月份之費用合計105

萬4,191元部分，此為兩造所不爭執（不爭執事項(四)），被上訴人固得依系爭合約第6條約定，請求上訴人給付貨款。然上訴人主張被上訴人應負擔之金額為如附表一編號3至8所示108年1月至6月間之康是美扣款、上訴人佣金及費用等，並主張抵銷之抗辯，則本訴部分應審酌上訴人之抵銷是否有理。

(三)上訴人主張被上訴人應負擔如附表一編號3至8所示108年1月至6月間之金額，而為抵銷之抗辯，是否可採？

1.依系爭合約第5條「甲方銷售支持」約定：「1. 甲方負責康是美合約中之上架費、櫃位陳租費、行銷贊助費等，詳列如附件一。2. 康是美檔期促銷活動中，經甲方同意之促銷提報，費用由甲方承擔，折扣於下次進貨時，採折讓方式補償乙方。」，附件一載明被上訴人應負擔之費用項目，並記載「實際費用『依據康是美結算為準』更新。」，即被上訴人本應依約依康是美結算為準，負責康是美合約中之費用以及被上訴人同意之檔期促銷費用。而兩造間自107年6月起之按月結算方式應為「康是美進貨金額－康是美退貨金額－被上訴人應負銷售支持費用－紐連佣金9%－其他費用＝上訴人應匯金額」，業經本院認定如前，即關於費用係按月結算，而非限於原合約第5條第2項後段下次進貨時始得採折讓方式補償。

2.被上訴人應依康是美結算為準，負責康是美合約中之費用以及被上訴人同意之檔期促銷費用，已如上述，則依康是美交易及推廣協議書作業細則，貳、扣款作業說明約定，包含交易額折扣（每月交易額折扣）、輪退作業（問題商品或品異商品之輪帶式退貨）、代配送費、退貨處理費、EOS系統處理費、附加費用等。參、附加費用包含產品推廣處理費、整合行銷費用、全店折扣費用、商品主題活動費用、個別商品促銷折扣費用…等，非附加費用包含檔期廣告費用、特殊陳列費、商品銷售激勵獎金等。肆、商品缺貨罰款費用說明約定缺貨認定及違約金計算方式等等（原審卷一第231至234

頁），上開費用均屬康是美費用之範圍，且與系爭合約附件一所載之費用名稱大致相同或相似，上訴人並稱如附表2所示費用項目中，EOS處理費屬於系統服務費、全店折扣費用屬於全店折扣活動費用、月交易額折扣是依交易及推廣協議書作業細則屬於計算貨款的扣款項目、檔期廣告費用屬於商品廣告傳單。廣告燈片處理費屬於換櫃位燈片、商品缺貨、退貨處理費是康是美合約計算貨款的扣款項目、代配送費屬於送貨物流費。系統服務費屬於系統服務費、櫃位陳列費屬於醫美櫃位承租費用、特殊陳列費屬於特殊陳列費用等語（本院卷二第420至421頁）。而系爭合約附件一明載「實際費用『依據康是美結算為準』更新，部分項目約定每次給付上限，其中「全店折扣費用」明文約定「按實際參與給付50%/次」、系統服務費約定0.5%、「送貨物流費」約定「按康是美開立發票計算3.5%」（原審卷一第25頁），後二者應係以康是美進貨金額計算比例，應認上述交易及推廣協議書作業細則內所列之康是美費用，被上訴人均應依系爭合約第5條第1項之約定負擔，被上訴人稱上開費用應屬同條第2項之費用，要適用第2項之條件，與系爭合約明文不符，不予採之。再依康是美107年度商品供應合約書參、特約事項第4條商品停售處理約定：「基於賣場空間有效利用，丙方（即統一公司）每月評估商品銷售狀況，每月公告C級商品甲方（即上訴人）商品經丙方連續三個月公告的C級商品，依貨暢其流原則，丙方有權於連續三個月公告後的次月淘汰(下架)該商品。C級品定義：依檯帳銷售數佔與銷售額佔比的平均值，在各自品類排行中的排序屬於最後10%的列為C級商品」、第5條約定商品停售之退貨處理及貨款扣抵方式等（原審卷一第224頁），可知，被上訴人授權銷售之阿卡蘭商品如列為康是美C級商品時，即會在符合上述情況時遭淘汰下架並退貨扣款。而上訴人自108年4月起，係以原廠在臺灣獨家經銷商之身分與康是美簽立108年度商品供應合約書、協議書等契約，已如前述，然在此之前，康是美銷售

01 阿卡蘭商品並未中斷，此可從如附表二所示進貨日期可知，
02 康是美於108年3月底前仍有進貨，縱然上訴人於108年4月間
03 簽立康是美108年度商品供應合約書、協議書等契約並非係
04 為被上訴人為計算，然在系爭合約期限於108年3月底終止
05 前，依系爭合約之經濟目的、社會通念、交易習慣等情事，
06 兩造與康是美間就貨品之進貨、退貨、費用及扣款等計算方
07 式，應可認係繼續依康是美107年度商品供應合約書、協議
08 書等約定為結算，包括於107年度問題商品或品異商品之輪
09 帶式退貨，或業經統一公司連續三個月公告的C級商品，而
10 於108年度始下架、退貨之商品等等，以及為銷售被上訴人
11 代理之阿卡蘭商品而支出之相關費用，仍應依康是美107年
12 度商品供應合約書、協議書等約款內容為結算，始符合當事
13 人之真意及誠信原則，否則兩造將無結算之標準。被上訴人
14 辯稱並無援引康是美107年度商品供應合約書退貨處理約款
15 之餘地，並不可取。

- 16 3.上訴人就如附表一、二所示之各項金額，並提出如證據編號
17 欄所引之上訴人開立折讓單、帳款明細表、捷盟公司出具之
18 門市退貨通知單、電子發票證明聯等附卷為證。關於108年
19 1、2月份進貨金額，被上訴人並已如數開立統一發票予上訴
20 人（本院卷一第187、197頁），被上訴人對於上訴人主張附
21 表一編號1、2所示金額、附表二所示108年1月至6月退貨金
22 額、108年3月至6月康是美進貨內容及數量金額等均不爭執
23 （不爭執事項四、七），本院卷二第102、318頁）。被上訴人
24 雖辯稱上訴人於108年4月間即已向原廠訂購總額181萬1,444
25 元港幣之阿卡蘭商品，其於此期間出貨均係以其所有之貨品
26 銷貨予康是美云云，並提出原廠開立之發票為證（本院卷三
27 第11頁），然為上訴人否認。觀之被上訴人提出之原廠發票
28 日期為108年5月17日，已係附表二所示康是美最後進貨日期
29 108年3月25日之1個半月之後，發票上所載之產品名稱亦與1
30 08年3月至6月康是美進貨內容完全不同（本院卷三第11頁、
31 卷二第259頁）。再審酌兩造曾於108年1月9日間前往上訴人

01 倉庫清點庫存商品，並製作清單，經被上訴人蓋章及上訴人
02 倉管人員許育豪在蓋章確認（原審卷一第459頁、本院卷一
03 第207、209頁），為兩造所不爭執，尚有相當多數量之商品
04 尚未於康是美進貨上架，依附表二所示108年1月至6月退貨
05 金額之康是美進貨日期均係在107年11月至108年3月間，係
06 在系爭合約存續期間，且此時上訴人尚未與原廠簽約，足證
07 附表一、二所示康是美108年3月至6月進貨商品自當係從被
08 上訴人出貨及庫存商品而來，被上訴人前開所辯，並不可
09 採。則附表一所載107年11月至108年6月間合計「進貨
10 （A）」金額717萬9,239元，應堪認定。上訴人依系爭合約
11 第9條、康是美107年度商品供應合約書、協議書等約款內
12 容，主張應按月扣除附表1所示之康是美退貨之金額，應屬
13 有據，均予准許。

14 4.關於康是美「扣款（B）」欄金額之「費用」部分，上訴人
15 主張之費用明細如附表二所示，康是美既係陸續進貨，自係
16 陸續衍生相關費用，依前開說明，上訴人依系爭合約第5條
17 第1項請求被上訴人負擔之費用項目，均屬有據。被上訴人
18 對於原判決第17、18頁認定應負擔108年1月份90萬8,778
19 元、108年2月份9萬1,646元、108年3月份5萬3,767元均不爭
20 執（不爭執事項(四)），此部分之費用均予照准。另就108年
21 4、5、6月份費用項目中之「全店折扣費用」依約僅負擔5
22 0%之費用，系統服務費、送貨物流費分別以當月康是美進
23 貨金額之0.5%、3.5%為計算上限，其餘項目則應依實際發
24 生費用如數給付。另就系爭合約第5條第2項之檔期促銷費用
25 部分，特別約定經被上訴人同意之促銷提報，費用由被上訴
26 人承擔，已如前述。上訴人主張108年1月至6月檔期促銷費
27 用均係林美倫代表被上訴人所提報，業經被上訴人同意等
28 語，為被上訴人所否認。經查，林美倫以電子郵件分別於10
29 7年11月20日提報108年1檔（1月）、107年12月14日提報108
30 年2檔（2月）、108年1月3日提報108年3檔（3月）、108年1
31 月16日提報108年4檔（4月）之檔期促銷表，有各該正、副

01 本寄送潘盈琪 (Peggy) 及吳欣芝之電子郵件附卷為憑 (反原
02 證2至6, 本院卷一第201至205頁), 斯時林美倫仍受僱於被
03 上訴人, 自係代表被上訴人與上訴人洽談, 核屬經被上訴人
04 同意之促銷提報, 則上訴人依系爭合約第5條第2項主張108
05 年1月至4月個別商品促銷折扣費用, 應由被上訴人支付, 應
06 屬可採。至於上訴人所列之108年5、6月個別商品促銷折扣
07 費用, 依上訴人所提出之林美倫108年3月13日、108年4月19
08 日電子郵件所示, 108年5檔 (5月)、6檔 (6月) 檔期促銷
09 表除正本寄給潘盈琪外, 副本是寄給上訴人副總吳博原 (Fr
10 ank)、原廠副總張振武 (Henry) (反原證9、10, 本院卷一
11 第225、229頁), 並未通知被上訴人, 亦無其他證據證明業
12 經被上訴人同意108年5、6月份之促銷提案, 況且斯時上訴
13 人已與原廠洽談獨家授權之事, 亦知悉林美倫係代表原廠與
14 康是美繼續聯繫, 已如前述, 則上訴人主張被上訴人應負10
15 8年5、6月份之個別商品促銷費用折扣, 無從准許。而108年
16 4、5、6月份康是美進貨金額分別是45萬247元、2萬3,399
17 元、12萬9,264元, 據此分別計算各該月份0.5%系統服務
18 費、3.5%送貨物流費, 以及以上訴人主張之全店折扣費用5
19 0%計算, 則108年4月應負擔費用合計為86萬372元【(送貨
20 物流費1萬5,759元+櫃位陳列費22萬9,200元+系統服務費
21 2,251元+全店折扣費用4,060元+月交易額折扣1萬2,517元
22 +檔期廣告費用13萬2,857元+廣告燈片處理費2,229元+整
23 合行銷費用10萬8,110元+退貨處理費4,055元+個別商品促
24 銷折扣30萬8,364元) $\times$ 1.05稅)】; 108年5月應負擔費用合
25 計為1萬1,576元【(送貨物流費819元+系統服務費117元+
26 全店折扣費用9,312元+月交易額折扣80元+退貨處理費697
27 元) $\times$ 1.05稅)】; 108年6月應負擔費用合計34萬5,535元
28 【(送貨物流費4,524元+櫃位陳列費21萬2,070元+系統服
29 務費646元+全店折扣費用8,866元+整合行銷費用4萬5,150
30 +檔期廣告費用2萬6,667元+廣告燈片處理費952元+退貨
31 處理費3萬206元) $\times$ 1.05稅)】。合計被上訴人108年1至6月

01 應負擔康是美扣款（含）詳如附表二「本院之判斷」欄之
02 「退費及費用合計（G）」所示。

03 5.關於附表一所載「上訴人部分」欄所示「費用（D）」部分
04 之金額，未見被上訴人有何爭執，核與證據編號欄內之內容
05 相符，關於「佣金（C）」部分則以進貨金額之9%計算，亦
06 無不合，均予准許。

07 6.小結，上訴人就附表一編號1至3所示之金額，為被上訴人所
08 不爭執，就編號4之108年2月份之應付金額為不足159萬1,38
09 2元（4萬8,600元－163萬5,544元－4,374元－64元＝-159萬
10 1,382元）；就編號5之108年3月份之應付金額為不足4,458
11 元（31萬7,760元－31萬8,707元－2萬8,598元＋2萬5,087元
12 ＝-4,458元）；就編號6之108年4月之應付金額為不足57萬
13 2,314元（45萬247元－98萬2,039元－4萬522元＝-57萬2,31
14 4元）；就編號7之108年5月之應付金額為不足1萬1,592元
15 （2萬3,399元－3萬2,885元－2,106元＝-1萬1,592元），編
16 號8之108年6月應付金額不足118萬2,156元（12萬9,264元－
17 129萬9,786元－1萬1,634元＝-118萬2,156元），足堪認
18 定。在本件起訴前，兩造業已多次討論庫存商品及康是美費
19 用及下架貨款處理問題，上訴人並催告被上訴人收回全數康
20 是美未售出之阿卡蘭商品並返還貨款予康是美，被上訴人予
21 以拒絕等情，有108年6月17日至108年7月23日間之電子郵件
22 附卷可查（原審卷一第333至343頁），上訴人嗣已代被上訴
23 人墊付康是美扣款之金額及其費用，此為被上訴人所不爭
24 執。原審繫屬中，兩造於108年12月26日至上訴人倉庫清點
25 後，被上訴人同意簽收領回107年11月、12月康是美退貨商
26 品及現有庫存，然拒絕領取108年1至6月康是美退貨商品等
27 情，亦有客戶產品別銷貨統計表、庫存明細簽收單等在卷可
28 查（原審卷三第61至65頁），上訴人既已催告被上訴人取回
29 退貨，並已提出給付，然被上訴人並無正當事由而拒絕受
30 領，上訴人自得以前開金額就本件被上訴人請求之貨款主張
31 抵銷，則被上訴人於107年11月起至108年6月間之貨款，尚

01 不足給付金額總計為7萬8,175元（407萬1,705元－24萬4,31
02 5－54萬3,663元－159萬1,382元－4,458元－57萬2,314元－
03 1萬1,592－118萬2,156元＝－7萬8,175元），詳如附表一
04 「本院之判斷」欄所示，經抵銷後，被上訴人已無貨款可得
05 請求。則本訴部分，被上訴人依系爭合約第6條第2款約定或
06 買賣契約之關係，請求上訴人給付貨款277萬3,199元本息，
07 自無從准許。

08 (四)反訴部分，上訴人請求被上訴人給付94萬7,167元，是否准
09 許？

10 按行紀人得依約定或習慣請求報酬、寄存費及運送費，並得
11 請求償還其為委託人之利益而支出之費用及其利息。行紀，
12 除本節有規定者外，適用關於委任之規定；受任人因處理委
13 任事務，支出之必要費用，委任人應償還之，並付自支出時
14 起之利息，民法第582條、第577條準用第546條第1項分別定
15 有明文。就阿卡蘭商品之銷售，系爭合約應包含行紀契約與
16 買賣契約之混合契約性質，已如前述，則上訴人類推適用民
17 法第582條、第577條準用第546條第1項規定，以及前述系爭
18 合約第5條、第9條等約定，就前開被上訴人於107年11月起
19 至108年6月間之貨款，尚不足給付金額7萬8,175元部分，自
20 得請求被上訴人給付。逾此範圍之請求，則屬無據，不予准
21 許。上訴人縱得另依系爭合約第2條、第11條第1項、康是美
22 107、108年度商品供應合約書約定為請求，亦不逾前開應准
23 許之數額，附此敘明。

24 六、綜上所述，本訴部分：被上訴人依民法第345條第1項、第36
25 7條規定、系爭合約第6條第2款約定，請求上訴人給付277萬
26 3,199元及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利
27 率5%計算之利息，為無理由，應予駁回。原審判命上訴人
28 給付，並為假執行之宣告，自有未洽。上訴意旨指摘原判決
29 此部分不當，求予廢棄改判，為有理由，自應由本院予以廢
30 棄改判如主文第2項所示。反訴部分：上訴人依系爭合約第
31 5、9條約定，及民法第577條準用同法第546條第1項及第582

條等規定，請求被上訴人應給付7萬8,175元及自反訴狀繕本送達翌日即109年10月28日（本院卷一第265頁）起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為有理由，應予准許，逾此範圍之請求，為無理由，應予駁回。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不逐一論列，附此敘明。

八、據上論結，本件上訴人之上訴為有理由，反訴為一部有理由，一部無理由，依民事訴訟法第450條、第78條、第79條，判決如主文。

中 華 民 國 110 年 7 月 14 日

民事第二庭

審判長法 官 陳容正

法 官 李昆曄

法 官 紀文惠

正本係照原本作成。

上訴人不得上訴。

被上訴人如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向本院補提理由書狀（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；委任有律師資格者，另應附具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法第466條之1第1項但書或第2項所定關係之釋明文書影本。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 110 年 7 月 14 日

書記官 李昱蓁