

臺灣高等法院民事判決

109年度上易字第1058號

上訴人 光喆企業社

法定代理人 游書菁

訴訟代理人 吳秀菊律師

被上訴人 老虎牙子有限公司

法定代理人 林志隆

訴訟代理人 陳建瑜律師

李劭瑩律師

上列當事人間請求損害賠償等事件，上訴人對於中華民國109年7月16日臺灣士林地方法院109年度訴字第623號第一審判決一部提起上訴，本院於110年11月17日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

上訴駁回。

第二審訴訟費用由上訴人負擔。

事實及理由

壹、程序方面

一、按非法人之團體，設有代表人或管理人者，有當事人能力，民事訴訟法第40條第3項定有明文。而民事訴訟法第40條第3項所謂非法人之團體設有代表人或管理人者，必須有一定之名稱及事務所或營業所，並有一定之目的及獨立之財產者，始足以當之（最高法院64年台上字第2461號判例參照）。具有合夥性質之非法人團體，在程序法上，依民事訴訟法第40條第3項規定，可認其有形式上之當事人能力，而得於民事訴訟程序為當事人之資格（最高法院95年度台上字第1606號判決參照）。查上訴人光喆企業社係游書菁、郭振華出資設立，組織為合夥，並以游書菁為負責人對外為合夥代表，復有一定之名稱、營業所，及有一定之目的、獨立財產，有登記資料可參（本院卷一第45頁），揆諸前開說明，上訴人具

01 有當事人能力，並以游書菁為法定代理人，合先敘明。

02 二、次按當事人對於第一審判決不服之程度，及應如何廢棄或變
03 更之聲明，依民事訴訟法第438條第1項第3款，雖應表明於
04 上訴狀，然其聲明之範圍，至第二審言詞辯論終結時為止，
05 得擴張或變更之，此觀民事訴訟法第二審程序未設與第473
06 條第1項相同之規定即明（最高法院30年渝抗字第66號判
07 例、96年度台抗字第155號裁定意旨參照）。又按不變更訴
08 訟標的，而補充或更正事實上或法律上之陳述者，非為訴之
09 變更或追加，民事訴訟法第256條定有明文。查上訴人於原
10 審主張兩造於民國107年10月29日簽立之一般加盟經銷合約
11 書（下稱系爭合約），約定由伊給付被上訴人新臺幣(下同)
12 30萬元儲值金，伊得向被上訴人提領等值之產品進行販售，
13 以此方式擔任被上訴人在新北市板橋區（下稱板橋區）之區
14 域經銷商，契約期間為107年10月29日至108年12月31日止。
15 惟因被上訴人違約，伊依系爭合約第8條第3項反面解釋及不
16 當得利法律關係，請求被上訴人返還尚未提領之儲值金25萬
17 元；依系爭合約第5條第1、3項、第6條第3項、第8條約定，
18 請求被上訴人賠償上訴人所受利潤損失30萬元、倉庫租金12
19 萬元、勞務損失21萬元。並聲明請求被上訴人給付88萬元及
20 自107年10月29日起至清償日止按年息6%計算之利息；及願
21 供擔保請准宣告假執行。【原審駁回上訴人之訴及假執行之
22 聲請，上訴人不服，就原判決駁回其請求88萬元及自107年1
23 0月29日起至清償日止按年息5%計算之利息部分提起上訴
24 （見本院卷一第15頁，未上訴部分即按年息1%計算之利息部
25 分，非本院審理範圍）】；嗣於本院再將利息起算日期減縮
26 自起訴狀繕本送達翌日起算（見本院卷二第382頁），依上
27 開說明，其減縮上訴聲明於法並無不合（經減縮部分，已非
28 本院審理範圍）。至上訴人於本院陳明增加依系爭合約第1
29 條第1項約定請求25萬元，及增加依民法第226條、第227條
30 規定為其就利潤損失為30萬元之一部請求、倉庫租金12萬
31 元、勞務損失21萬元之請求權基礎(本院卷二第310至311

頁、第331頁、第382頁)，核屬就其主張被上訴人違約情事補充法律上之陳述，依前揭規定，自無不合。

貳、實體方面

一、上訴人主張：兩造於107年10月29日簽立系爭合約，約定由伊給付被上訴人30萬元儲值金，得向被上訴人提領等值之產品進行販售，而擔任被上訴人在板橋區之區域經銷商，後系爭合約期間屆滿，被上訴人於109年1月22日同意返還伊所餘之25萬0619元，且伊依系爭合約第8條第3項反面解釋及不當得利法律關係，亦得請求被上訴人返還之，故於本件請求返還25萬元。另被上訴人亦有如下之違約事實：(一)系爭合約已約定伊為板橋區唯一經銷商，被上訴人卻放任第三人於板橋區低價銷售被上訴人公司商品，侵害伊之板橋區域經銷權；(二)被上訴人未提供伊所經銷商品之檢驗報告；(三)違反提供伊獨賣商品之約定，任由自己及第三人於網路上販賣02有氧濃縮膠囊、明氧品-有氧節律微粒、無糖有氧蘇打、C有氧等伊擁有獨賣權之商品，且於伊訂購上開商品時，亦無貨品提供伊販賣；(四)被上訴人以系爭合約限制伊不得低於一定價格出售商品，其卻經常以更低價自行販售，致伊之販賣價格無力競爭而無法售出商品；(五)未依系爭合約第6條第3項約定定期舉辦區域經銷商會議、產品教育訓練、業務銷售技巧訓練等活動等債務不履行行為（(一)至(五)合稱系爭違約行為），致伊未能獲得被上訴人招商文件記載投資30萬年賺120萬之保證利潤，伊為一部請求30萬元；另被上訴人之系爭違約行為亦造成伊為履行系爭合約承租倉庫租金12萬元、花費2名合夥人工資、車資、汽油費用等勞務損害21萬元，自得依系爭合約、民法第226條、第227條規定，請求被上訴人賠償63萬元（即30萬元+12萬元+21萬元）。爰求為命被上訴人給付88萬元（即25萬元+63萬元）本息等語。減縮後上訴聲明：(一)、原判決關於駁回上訴人後開第二項之訴部分廢棄。(二)、上開廢棄部分，被上訴人應給付上訴人88萬元，及自起訴狀態本送達翌日起至清償日止按年息5%計算之利息。

01 二、被上訴人則以：伊並未同意返還上訴人25萬元，且系爭合約
02 第1條第1項之約定為上訴人應負擔之給付義務及履約方式，
03 尚非上訴人得以此請求伊返還25萬元加盟金之依據；系爭合
04 約亦無任何加盟金可退還之約定，上訴人簽訂系爭合約成為
05 板橋區經銷商，即負擔給付30萬元加盟金義務，並因此取得
06 伊供貨、授權使用商標、享受行銷指導服務及獲取價值30萬
07 元行銷輔助物品權益之對待給付，故30萬元為加盟金，非儲
08 值金性質，自不因契約屆期而得請求返還；另系爭合約第8
09 條第3項乃伊對於經銷商跨區銷售、低價賤售之處罰規定，
10 非上訴人得以請求返還加盟金之依據。另伊於板橋區並無其
11 他經銷商、亦無不提供商品檢驗報告、違約未供給商品、低
12 價販售等情事；且伊於簽立系爭合約後，即由業務人員吳宣
13 穎聯繫供貨、輔助宣傳等事務，並多次舉辦教育訓練會協助
14 加盟者宣傳、販售產品等，並無上訴人主張之系爭違約行
15 為。況上訴人稱其受有利潤損失120萬元而就30萬元為一部
16 請求，及倉庫租金損失12萬元、勞務損失21萬元云云，均未
17 見其舉證該等損害存在，亦未說明與伊行為間有何因果關
18 係，其請求88萬元實無理由等語，資為抗辯。並聲明：上訴
19 駁回。

20 三、上訴人主張兩造於107年10月29日簽立系爭合約，由伊給付3
21 0萬元，並得向被上訴人提領等值產品進行販售，以此方式
22 擔任被上訴人在板橋區經銷商，契約期間為107年10月29日
23 至108年12月31日止，嗣系爭合約到期後，伊尚餘25萬0619
24 元未向被上訴人提貨一情，為被上訴人所不爭執（原審卷第
25 48頁、本院卷一第166頁、卷二第312頁），且有系爭合約可
26 參（原審卷第22至26頁），信屬真實。

27 四、又上訴人主張系爭合約期間屆滿，被上訴人已同意返還所餘
28 儲值金25萬元，自得依系爭合約第1條第1項、第8條第3項反
29 面解釋，及民法第179條規定擇一請求被上訴人返還；另被
30 上訴人有系爭違約行為，伊得依債務不履行法律關係請求所
31 失利益30萬元、所受倉庫租金及勞務損失計63萬元等語。惟

01 為被上訴人否認，並以前詞置辯。本院判斷如下：

02 (一)、上訴人請求被上訴人返還25萬元加盟金（儲值金）部分：

03 1、觀諸系爭合約第1條約定：「1. 乙方（即被上訴人）授權甲
04 方（即上訴人）為唯一區域經銷商（飲料類不在此限），在
05 台灣板橋全區行銷以下產品，甲方須支付：一般經銷商，加
06 盟金額30萬，一次付清，公司提供30萬元等值行銷輔助物品
07 （產品、名片、海報、活動費用……），以協助市場開發與
08 推廣。(1)、乙方有權因應商品原物料波動或市場匯率、環
09 境等因素而調整甲方商品之經銷價。(2)、乙方如有推出新
10 產品或新包裝，乙方給予甲方之進貨價亦享有優惠價格，乙
11 方並提供甲方定量之輔銷品。(3)、甲方叫貨超出合約金
12 額，續購的部份，須再儲值10萬元，一樣可分批出貨。2. 進
13 貨品項及價格：（以報價單為主）。3. 獎勵方式……4. 雙方
14 合約以一年一約簽訂107年10月29日至108年12月31日」（原
15 審卷第22頁），已說明上訴人所應給付之30萬元，係屬加盟
16 金，被上訴人並應於上訴人加盟後，除以優惠經銷價供貨予
17 上訴人外，並負有提供上訴人行銷輔助物品（產品、名片、
18 海報、活動費用等）、產品資訊、教育訓練及相關課程等活
19 動，以協助其開發拓展市場之義務。再佐以系爭合約第5
20 條：「1. 為締造雙方互惠互利，甲方對外之售價請參照乙方
21 商品定價，並遵循商品市場末端價格或活動價格，共同維護
22 市場價格機制。2. 乙方如因應節日或活動規劃促銷優惠組，
23 甲方可配合乙方活動進行銷售。甲方如有特別促銷專案活動
24 而低於市場價格，須經乙方同意，始能執行。3. 乙方需提供
25 甲方產品之相關資訊，甲方並願提供市場消費情況予乙方做
26 為市場分析參考。4. 乙方可提供產品之文宣內容、圖檔、相
27 關資料予甲方做為市場推廣行銷使用……5. 乙方保證於全國
28 每一區域只設立一位區域經銷商（飲料類不在此限），以保障
29 甲方經銷區域的權利。」，及第6條：「1. 乙方提供適量的
30 產品相關資料、文宣、DM予甲方使用。2. 乙方可依甲方需求
31 提供教育訓練：(1)、產品知識及相關課程。(2)、乙方可協助

01 甲方在該經銷區域舉辦二場『MPSII黃斑部檢測』活動(乙方
02 可支援MPSII儀器，甲方負責規劃適合場地和受檢人員)。甲
03 方如需舉辦二場以上之『MPSII黃斑部檢測』，可向乙方租
04 借MPSII儀器(外借半天500元)。3.乙方公司將定期舉辦區域
05 經銷商會議、產品教育訓練、業務銷售技巧訓練等活動，協
06 助甲方市場拓展。」等約定(原審卷第22至24頁)，亦明定
07 被上訴人所負提供行銷輔助物品、教育訓練等協助開發市場
08 之義務內容。是被上訴人抗辯上訴人交付之30萬元乃其成為
09 加盟商之對價，並非屬儲值金性質等語，核與系爭合約所載
10 相符，堪認有據。

11 2、至被上訴人之營運規章第1條第1項雖有記載：「1.一般經銷
12 商，加盟金額30萬，即可享有優惠經銷價，一次付清，可分
13 批出貨。(1)加盟金可全額抵扣進貨金額……」等字(本院
14 卷一第93頁)；然參酌上訴人提出之招商文件記載「加盟
15 金-(前30名)可全額折抵貨款」等語(本院卷一第53
16 頁)，可徵被上訴人抗辯加盟金可全額抵扣進貨金額，僅係
17 其給與前30名訂約加盟者之優惠，無從變更30萬元係屬上訴
18 人加盟經銷對價之性質等語，要屬可採。再參以被上訴人抗
19 辯：系爭合約屆滿倘經續約，上訴人無須重新給付該30萬元
20 之加盟金額等語，乃為上訴人所不爭執(本院卷二第385
21 頁)，顯見30萬元確屬上訴人加盟經銷被上訴人商品所應支
22 付之對價，而非僅其為提貨所給付之儲值金或價金至灼。是
23 上訴人主張其所給付之30萬元屬儲值金性質，於契約屆滿後
24 如未提貨滿30萬元即得領回云云，顯非可採。

25 3、另系爭合約第8條固約定：「1.跨區銷售規定：除了虛擬通
26 路(電購／電台／網購／型錄)、連鎖通路、自有店面和緣
27 故外，甲方不得跨區銷售(經當區經銷商同意，則不在此
28 限)，違約罰則：(1)、第1次口頭警告。(2)、第2次停止供
29 貨。(3)、第3次取消經銷權。2.低價賤售規定：甲方售價不
30 得低於乙方授權之最低價(經乙方同意者，不在此限)，違
31 約罰則：(1)、第1次口頭警告。(2)、第2次停止供貨。(3)、第

3次取消經銷權。3. 符合上述第8條第1款和第2款規定，被乙方取消經銷權之甲方，不得要求返還加盟金。」等語（原審卷第24至26頁）；惟觀其內容可知該約定乃在規範經銷商遭被上訴人提前終止契約時之加盟金事宜。然系爭合約係因合約期限屆滿，與上開條文所定之提前終止情形不同，自無該條規定之適用。上訴人主張其依系爭合約第8條反面解釋，亦得請求被上訴人將其未提領等值貨品之餘額25萬元返還云云，仍非可取。再上訴人主張被上訴人已曾於109年1月22日同意返還伊所餘之25萬0619元一節，雖另提出合約終止切結書為證（原審卷第28頁），惟經被上訴人否認雙方已經達成上開協議，且觀之上開切結書均無兩造之簽名，上訴人執此主張被上訴人已同意返還25萬0619元云云，亦屬無據。

4、準此，上訴人給付之30萬元為簽訂系爭合約成為被上訴人板橋區經銷商之對價，被上訴人基於系爭合約受領30萬元，於系爭合約屆滿後並無返還義務，上訴人主張依系爭合約第1條第1項、第8條第3項反面解釋、不當得利法律關係，請求被上訴人返還其未提領等值貨品之餘額其中25萬元云云，自有未合。

(二)、上訴人主張被上訴人有系爭違約行為之債務不履行情事，應賠償其所失利益30萬元及所受損害33萬元，計63萬元部分：

1、按因可歸責於債務人之事由，致給付不能者，債權人得請求賠償損害。前項情形，給付一部不能者，若其他部分之履行，於債權人無利益時，債權人得拒絕該部之給付，請求全部不履行之損害賠償；因可歸責於債務人之事由，致為不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定行使其權利。因不完全給付而生前項以外之損害者，債權人並得請求賠償；民法第226條、第227條分別定有明文。又債務人所為之給付有瑕疵，而此項瑕疵如不能補正，或縱經補正，與債務本旨已不相符者，債權人始得依民法第226條或第232條規定，請求債務人賠償損害；倘該不完全之給付可能補正者，債權人僅得請求補正，並依民法第231條第1項規定，請

01 求賠償補正前所受之損害；另債務不履行之債務人之所以應
02 負損害賠償責任，係以有可歸責之事由存在為要件。債權人
03 應證明有債之關係存在，並因債務人不履行債務而受有損
04 害，方得請求債務人負債務不履行責任（最高法院101年度
05 台上字第496號判決、97年度台上字第1000號判決意旨參
06 照）。再按給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給
07 付時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任。
08 其經債權人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付命令，
09 或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力，民法第229
10 條第2項定有明文。是不定期債務應於受債權人催告履行
11 後，始發生遲延責任（最高法院82年度台上字第1611號裁判
12 意旨參照）。

- 13 2、上訴人主張兩造於系爭合約第1條、第5條第5項約定被上訴
14 人保證上訴人為板橋區唯一區域經銷商（飲料類不在此限）
15 一節，為被上訴人所不爭執（本院卷二第126頁），且有系
16 爭合約可參（原審卷第22至24頁）。然上訴人主張被上訴人
17 另由他人亦擔任板橋區經銷商，未保障其為板橋區唯一經銷
18 商，構成債務不履行情事云云，則為被上訴人否認，且依上
19 訴人所提其與被上訴人公司職員Leo之通訊軟體Line（下稱L
20 ine）對話內容，僅見上訴人曾詢問「還有一位出貨於板
21 橋？上網路買東西了，是怎回事丫」等語（原審卷第94
22 頁），惟此充其量僅能證明尚有他人於網路上販售被上訴人
23 之商品，無從認定係由被上訴人授權他人於板橋區經銷；另
24 依上訴人所提其與被上訴人總經理劉伊心之Line對話內容，
25 僅見上訴人要求見面，並無任何關於他人有在板橋地區經銷
26 被上訴人商品之對話內容（本院卷一第261至263頁）；至證
27 人即上訴人之合夥人之一郭振華雖證述：伊與Leo之Line對
28 話內容係上訴人向被上訴人反應其發現板橋區有另一經銷商
29 在販賣被上訴人之產品云云（本院卷二第174頁），惟並未
30 進一步提出相關佐證，且其既為上訴人之合夥人之一，與上
31 訴人之利益攸關，其證詞難免偏頗，自難逕為被上訴人不利

01 之認定。

02 3、上訴人主張被上訴人未給付上訴人所經銷商品的檢驗報告一
03 情，經其提出與被上訴人公司職員Jimmy之Line對話內容、名
04 片資料、其他之公司商品檢驗報告為證（原審卷第104頁、本
05 院卷二第115至119頁、第225頁、第265頁）；而依上訴人所
06 舉其與被上訴人公司職員Jimmy之Line對話於108年12月25日
07 內容：「（上訴人）請問您上星期說要傳資料和有氧膠囊產
08 品成分官方檢驗報告，至今還沒有收到ㄟ？」、「（Jimmy）
09 稍等我一下，我在南部出差，方便我晚點寄給您嗎？」；同
10 年月27日，對話內容為：「（上訴人）請問您說要傳給我的
11 資料從12/19至今，已經多日了，怎麼都沒有收到ㄟ」、「
12 「（Jimmy）不好意思，這幾天我都在中南部出差，您要的資
13 料，我有請同事準備了。我稍後提供給您」；同年月29日，
14 對話內容為：「（上訴人）02有氧膠囊內容物的官方單位檢
15 驗報告。還沒有傳給我ㄟ？」等語（原審卷第104頁），固可
16 知上訴人於108年12月25日確有向被上訴人要求提供02有氧膠
17 囊內容物之官方單位檢驗報告，然迄至同年月29日止未見被
18 上訴人提出交付，被上訴人亦未證明確實已依約提供該商品
19 之檢驗報告。然查，被上訴人所負交付檢驗報告之義務，並
20 非屬不可補正，不構成給付不能，且系爭合約並無明文被上
21 訴人應給付之期限，自屬不定期債務，則依前揭說明，上訴
22 人應先催告被上訴人給付，並於其經催告仍未給付時始負遲
23 延責任，惟上訴人並未證明其已催告被上訴人給付檢驗報
24 告，難認被上訴人已陷於給付遲延，上訴人據此主張被上訴
25 人未交付檢驗報告而構成給付不能或不完全給付之債務不履
26 行情事，尚乏所據。

27 4、上訴人另主張被上訴人違反獨賣商品之約定，任由自己及第
28 三人於網路上販賣02有氧濃縮膠囊、明氧品-有氧節律微粒、
29 無糖有氧蘇打、C有氧等伊有獨賣權商品，且於伊訂購上開商
30 品時，亦無貨品提供伊販賣等節，雖經其舉證人即同與被上
31 訴人簽訂加盟經銷合約書之林淑萱之證述、伊與被上訴人公

01 司職員Marty等人群組、與被上訴人公司職員林小米之Line對
02 話內容、商品目錄、照片為證（本院卷一第47至49頁、第347
03 頁、第350頁、第352至353頁、卷二第17至19頁、第39至41
04 頁、第227至251頁）。經查：

05 (1)、上訴人提出之商品目錄固有「獨家商品」、「非專賣商品」
06 之差別（本院卷一第47至49頁）；惟觀系爭合約（原審卷第
07 22至26頁），兩造並無約定被上訴人應保障上訴人就「獨家
08 商品」獨賣權之記載，且依證人林泓萱證述：伊不是很清楚
09 被上訴人是否有給經銷商「獨家商品」跟「非專賣商品」，
10 只記得說過某些商品僅經銷商才能賣，但不記得什麼商品等
11 語（本院卷一第347頁、第350頁），已證述被上訴人僅曾表
12 示經銷商均可販售被上訴人之商品，難認被上訴人已授予上
13 訴人就「獨家商品」之獨賣權。再依上訴人所舉與被上訴人
14 公司職員Marty等人群組之Line對話內容：「（郭太太）：2
15 X（無糖有氣飲料）可以上網賣嗎？」、「（Marty）：公司
16 現行政策上沒有任何產品可以上網賣」、「（郭太太）：已
17 經有人在公開網路上販賣了。怎麼辦？」、「（Marty）：
18 麻煩把資料私訊給我們，謝謝！」等語（本院卷二第227至2
19 29頁），乃訴外人「郭太太」反應有人於網路上販賣2X產
20 品，經被上訴人員工Marty表示請「郭太太」提供相關資料
21 之對話，據此僅能認定有他人於網路上販售被上訴人之商
22 品，尚無法認定係被上訴人自己或交由他人販賣。另上訴人
23 所提網路販賣「明氣品」等照片（本院卷二第235至237頁、
24 第251頁），因無販賣之時間，且照片所示之販賣者分別位
25 於屏東縣、高雄市，參以被上訴人之產品提供予加盟經銷者
26 銷售後，若有其他加盟經銷商或購買商品之第三人於網路販
27 賣，亦難認係經被上訴人同意其等上網販賣而有債務不履行
28 情事。

29 (2)、又上訴人主張於伊欲進貨「獨家商品」時，被上訴人無法提
30 供一節，雖據其提出與被上訴人公司職員「林小米」之Line
31 對話內容為證（本院卷二第39至41頁），其上記載「林小

米」於108年3月26日回覆：「C有氧效期2019.01.11，50盒360元/盒、100盒290元/盒，如有需要請再跟我說，謝謝」等語；後於同年8月16日對話「（上訴人）請問：1. 現在決明與美妍的期限到什麼時候？2. C有氧期限與進貨價請告訴我。3. 保特包裝除了決明還有其他也是保特包裝嗎？」、「（林小米）：C有氧目前沒貨囉」等語（本院卷二第39至41頁）。惟兩造於系爭合約第4條已約定：「甲方（上訴人）應於三個工作日前向乙方（被上訴人）訂貨，乙方於確認甲方訂單後，七個工作日內出貨。」等語（原審卷第22頁），是上訴人雖有向被上訴人員工詢問商品期限、包裝及價格，而經被上訴人員工答覆「C有氧」商品缺貨，然上訴人並未進一步表示其欲訂貨，並給與被上訴人確認訂單後之7日期間出貨，更未見其曾催告被上訴人履行提供該項貨品予其訂貨之義務，自難遽此指稱被上訴人已有給付不能或給付遲延情事。另上訴人所提其餘事證亦均無從證明其經向被上訴人訂購其他「獨家商品」而有缺貨無法於系爭合約所定期限供貨情形，故上訴人主張被上訴人違反系爭合約第4條約定，構成給付不能或不完全給付云云，顯難採信。

- 5、上訴人復主張被上訴人要求上訴人不得低於一定價格出售，自己卻以更低價銷售商品一節，雖據提出Line群組對話內容、網路販售被上訴人商品之照片為證（本院卷一第241至255頁及卷二第47至67頁），並經證人高敏珍證述：被上訴人有限制經銷者之銷售價格，伊有看到全聯商店賣得比伊賣得價格低，朋友也有傳給伊家樂福銷售價格較低的訊息等語（本院卷一第192至194頁），證人林淑萱證述：被上訴人有限制經銷商之銷售價格，並有在全聯商店販賣產品等語（本院卷一第348至350頁），證人郭振華證述：被上訴人以更低價格銷售商品，伊等有不斷反應給被上訴人等語（本院卷二第175頁）。然兩造於系爭合約第5條第1至2項約定：「1. 為締造雙方互惠互利，甲方（即上訴人）對外之售價請參照乙方（即被上訴人）商品定價，並遵循商品市場末端價格或活

動價格，共同維護市場價格機制。2. 乙方如因應節日或活動規劃促銷優惠組，甲方可配合乙方活動進行銷售。甲方如有特別促銷專案活動而低於市場價格，須經乙方同意，始能執行。」、第8條約定：「1. 跨區銷售規定：除了虛擬通路（電購／電台／網購／型錄）、連鎖通路、自有店面和緣故外，甲方不得跨區銷售（經當區經銷商同意，則不在此限），違約罰則：(1)、第1次口頭警告。(2)、第2次停止供貨。(3)、第3次取消經銷權。2. 低價賤售規定：甲方售價不得低於乙方授權之最低價（經乙方同意者，不在此限），違約罰則：(1)、第1次口頭警告。(2)、第2次停止供貨。(3)、第3次取消經銷權。3. 符合上述第8條第1款和第2款規定，被乙方取消經銷權之甲方，不得要求返還加盟金。」等內容（原審卷第24至26頁），可知上開約定雖要求上訴人應遵照被上訴人定價銷售，若欲低於市場價格促銷，需經被上訴人同意，惟該條文亦同時明文被上訴人可因應節日或活動規劃促銷優惠組，且此際上訴人亦可配合被上訴人活動進行銷售，故上訴人徒以被上訴人曾以更低價販售商品，即謂其構成違約云云，尚非有據。

- 6、上訴人另主張被上訴人應定期舉辦經銷商會議、產品教育訓練，卻未定期舉辦一節，固核與系爭合約第6條第3項約定：「乙方公司將定期舉辦區域經銷商會議、產品教育訓練、業務銷售技巧訓練等活動，協助甲方市場拓展。」（原審卷第24頁），及被上訴人職員Leo於107年10月29日於臺北經銷商群組之Line對話曾稱「未來加盟商定期聚會定在每月三週的週三」等語（原審卷第102頁），暨證人高敏珍證述：被上訴人於招商說明會表示每月會定期開會，但伊僅參加過2次經銷商會議等語（本院卷一第192、196頁），以及被上訴人自承系爭合約期間僅於107年10月29日、同年12月19日舉辦教育訓練一節（本院卷一第204至205頁），係屬相符，非屬子虛。然系爭合約就被上訴人應定期舉辦區域經銷商會議之義務，既未約定給付時間，核屬不確定期限之債務，被上訴

01 人應於未定期舉辦會議之事實發生，並受上訴人催告而仍未
02 給付，始負遲延責任，惟上訴人未證明其已催告被上訴人履
03 行上開義務，難認被上訴人就此已負給付遲延責任；再核諸
04 被上訴人此項義務，亦難認構成給付不能情事。上訴人主張
05 被上訴人應負給付不能、不完全給付之債務不履行責任，洵
06 屬無據。

07 7、末者，上訴人雖又主張伊因被上訴人系爭違約行為，致受有
08 其保證之120萬元利潤損失、12萬元倉庫租金損害、21萬元
09 勞力損害云云。然查，依被上訴人招商時之簡報資料記載：
10 「一定要加盟老虎牙子的八大理由：……6. 投報率高：投資
11 30萬，平均獲利120萬-280萬以上」等語（本院卷二第69至7
12 1頁），堪認僅係被上訴人招攬上訴人加盟經銷所為之介
13 紹，且其上並另記載「每天6小時，月入10萬元」，而成為
14 被上訴人公司經銷商後，獲利與否與經銷商投入銷售商品時
15 間、議價及經營能力等因素息息相關，此為一般經驗法則，
16 難認被上訴人已為加盟者必能獲得每月10萬元利潤之保證，
17 並為系爭合約之給付義務內容；且上訴人自承於系爭合約1
18 年2個月期間僅進貨4萬9381元，復未證明其確有被上訴人招
19 商文件所載每天工作6小時或已定之銷售計畫，即逕謂其受
20 有120萬元利潤損失，並於本件為一部請求30萬元，顯屬無
21 稽。再上訴人就其主張已承租倉庫租金而支出12萬元云云，
22 僅提出租賃契約影本為據（本院卷二第217頁），復已為被
23 上訴人否認真正（本院卷二第310頁），無從認該租賃契約
24 為真正，即無法證明上訴人確有上開租金支出。另上訴人非
25 為自然人，且於系爭合約期間僅提貨4萬餘元之商品銷售，
26 則其空言合夥人郭振華、游書菁2人勞力付出而受有21萬元
27 損害云云，亦難認可取；從而上訴人主張因系爭合約而支出
28 倉庫租金12萬元及勞力付出21萬元損害，並請求被上訴人負
29 賠償責任，亦難認有理。

30 五、綜上所述，上訴人依系爭合約、民法第179條、第226條、第
31 227條規定，請求被上訴人給付88萬元，及自起訴狀繕本送

達翌日起至清償日止按年息百分之5計算之利息，為無理由，不應准許。原審就此為上訴人敗訴之判決及駁回其假執行之聲請，部分理由雖有部分不同，惟結論則無二致，仍應予以維持。上訴意旨指摘原判決此部分不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回其上訴。

六、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。

七、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第449條第1項、第2項、第78條，判決如主文。

中 華 民 國 110 年 12 月 15 日

民事第十三庭

審判長法 官 邱景芬

法 官 林純如

法 官 柯雅惠

正本係照原本作成。

不得上訴。

中 華 民 國 110 年 12 月 15 日

書記官 鄭兆璋