

臺灣高等法院民事判決

110年度上易字第792號

上訴人 昕源泰有限公司

法定代理人 陳韋帆

訴訟代理人 劉冠廷律師

陳宣劭律師

被上訴人 謚源實業股份有限公司

法定代理人 吳碣石

訴訟代理人 柏有為律師

林聖峰律師

上列當事人間請求損害賠償事件，上訴人對於中華民國110年6月9日臺灣桃園地方法院109年度訴字第819號第一審判決提起上訴，本院於111年5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

一、上訴人主張：

上訴人從事汽、機車零件配備銷售，而於民國102年起與被上訴人成立繼續性供應之經銷合作關係，由上訴人定期向被上訴人購買水箱散熱風扇、鼓風機馬達等零件後，再於大陸地區銷售。兩造多年來經銷來往已有一定默契，上訴人如欲訂貨，僅須寄送訂購單，被上訴人即會於訂貨後45日至60日內出貨予上訴人。詎就上訴人於108年1月至同年5月間之訂購單，被上訴人皆未出貨，其間經上訴人多次催促仍未改善，嗣於108年6月，被上訴人突告知上訴人，未來被上訴人將與第三人簽訂總代理契約，須終止兩造間之經銷合作關係，並要求上訴人不得再銷售被上訴人之零件。上訴人因此受有轉售利益損失新臺幣（下同）2萬3,264.85元（以上訴人未出

01 貨金額23萬2,264.5元X利潤10%=2萬3,264.85元)、折讓
02 貨品損失7萬7,949元、庫存無法售出損失23萬9,665.51元，
03 及商譽損害80萬元，總計114萬0,879元（小數點後四捨五
04 入）之損害。爰依民法第225條第1項、第226條第1項、第35
05 3條規定，請求被上訴人賠償轉售利益損失2萬3,264.85元、
06 折讓貨品損失7萬7,949元、庫存無法售出損失23萬9,665.51
07 元，及依民法第355條準用同法第226條、第227條及第227條
08 之1準用同法第195條規定，請求被上訴人賠償商譽損失80萬
09 元，以上合計114萬0,879元本息。詎原審為上訴人全部敗訴
10 之判決，上訴人不服，提起上訴，並上訴聲明：(一)原判決廢
11 棄；(二)被上訴人應給付上訴人114萬0,879元，及自起訴狀繕
12 本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。

13 二、被上訴人則以：

14 被上訴人先前出售零件時，均係由訴外人廣州市昕源泰貿易
15 有限公司（下稱廣州昕源泰公司）向被上訴人下單，其與上
16 訴人為不同法人，兩造間並無成立任何契約。復兩造間縱有
17 成立契約，上訴人亦僅係向被上訴人購買零件後，再於大陸
18 地區轉售，兩造間僅屬買賣關係，並無存在經銷契約。又縱
19 認兩造間存有經銷契約，於個別商品交易時，仍需逐筆締結
20 買賣契約，非謂上訴人一旦提出訂單，被上訴人即有出貨之
21 義務。再被上訴人確於108年6月間與訴外人堤維西交通工業
22 股份有限公司（下稱堤維西公司）簽訂大陸地區總代理契
23 約，然並未限制上訴人不得出賣其先前購得之零件，上訴人
24 倘因自身營運考量而不銷售該等零件，其損害亦與被上訴人
25 無涉等語。並答辯聲明：上訴駁回。

26 三、兩造不爭執事項（見本院卷第90頁、第280頁）：

27 （一）被上訴人曾有出售如原審卷第39頁、第385頁、第389頁、
28 第393至395頁、第399至403頁、第409頁、第413頁、第41
29 7頁、第421頁、第425至427頁、第431至433頁所示貨品，
30 並有開立上開銷貨單為據。

31 （二）被上訴人有於108年6月間與堤維西公司簽訂大陸地區總代

理契約，約定被上訴人銷往大陸地區之零件，於總代理期間內，僅得出售予堤維西公司。

四、得心證之理由：

上訴人主張兩造間存在繼續性之經銷合作關係，被上訴人卻對上訴人於108年1月至同年5月間之訂單，皆未出貨，其間經多次催促亦未改善，嗣於108年6月間，又告知上訴人，其已與堤維西公司簽訂總代理契約，要終止經銷合作關係，並要求上訴人不得再銷售被上訴人之零件，上訴人因此受有轉售利益損失2萬3,264.85元、折讓貨品損失7萬7,949元、庫存無法售出損失23萬9,665.51元，及商譽損害80萬元，總計114萬0,879元之損害。爰依民法第225條第1項、第226條第1項、第353條規定，請求被上訴人賠償轉售利益損失、折讓貨品損失、庫存無法售出損失，及依民法第355條準用同法第226條、第227條及第227條之1準用同法第195條規定，請求被上訴人賠償商譽損失等語。惟為被上訴人所否認，並為前開辯述。茲就本件爭點分論如下：

- (一) 就兩造間是否曾有交易往來，被上訴人雖辯稱以往向其下單者，係廣州昕源泰公司，與上訴人為不同法人格，兩造間未曾成立任何交易關係云云；惟查，參諸被上訴人公司所製作之銷貨單（分別包括106年8月23日、同年9月22日、同年10月23日、同年11月17日、同年12月25日、107年1月2日、同年3月19日、同年4月17日、同年5月16日、同年6月12日、同年7月17日、同年12月18日、108年4月26日之銷貨單，見原審卷一第39頁、第385頁、第389頁、第393至395頁、第399至403頁、第409頁、第413頁、第417頁、第421頁、第425至427頁、第431至433頁），其左上角客戶名稱均記載：「昕源泰有限公司」，其下地址有載臺北市○○區○○○路○段00號6樓（即上訴人公司地址），而客戶電話號碼（即00-00000000號）亦係我國北部地區之區域電話，均明確表明被上訴人所出貨之對象係上訴人，且被上訴人確有為前開產品出售等

01 情，亦為兩造所不爭（見不爭執事項(一)），又互核對應前
02 開銷售單之匯出匯款憑據（見原審卷一第40頁、第387
03 頁、第391頁、第397頁、第405至407頁、第411頁、第415
04 頁、第419頁、第423頁、第429頁、第435頁），該匯款人
05 亦係上訴人公司。再衡以被上訴人如非肯認其先前有對上
06 訴人進行供貨，又豈可能於109年2月13日發函通知上訴
07 人，而表示：「主旨：中國大陸市場已有總代理簽約，未
08 來無法繼續直接供貨昕源泰有限公司，將購回昕源泰有
09 限公司如附件所示之庫存表。說明：經公司評估及未來市場
10 布局考量，決議中國大陸地區銷售統一由總代理出貨，無
11 法在直接供貨予昕源泰有限公司，經研議將購回昕源泰有
12 限公司所提供之品項庫存」等語（見原審卷一第37頁）之
13 理，由此益證兩造於前揭期間確有多次交易往來汽、機車
14 零組件之情事。是被上訴人前開所辯，顯不足採。

15 （二）上訴人主張依兩造歷來之商業互動模式（即廣州昕源泰公
16 司向被上訴人訂貨後，被上訴人製作銷貨單向上訴人請
17 款，上訴人依銷貨單所載金額付款，被上訴人再開立買受
18 人為上訴人之發票），及上訴人於108年1月至5月間亦有
19 陸續向被上訴人進行下單，故兩造間存在繼續性供給之經
20 銷契約一節。經查：

21 1、按經銷契約非我國成文法典規定有名契約，基於私法自治
22 及契約自由原則，固允許當事人得自行決定契約之種類及
23 內容，所形成之權利義務關係，如何適用法律，應以該契
24 約約定之具體內容為判斷基礎。經銷商於經銷契約關係存
25 續期間，一方面與供應商就個別商品交易之標的及條件，
26 逐筆締結買賣契約；另一方面在特定區域，為供應商辦理
27 行銷推廣、拓展通路之事務，堪認經銷商契約為具有買賣
28 及代辦商性質之繼續性混合契約（最高法院106年度台上
29 字第706號判決意旨參照）。

30 2、上訴人主張兩造間有成立經銷契約，無非係以其所提出之
31 原證4協議書、銷貨單、訂購單、匯出匯款憑證及統一發

票等（見原審卷一第33頁、第39至47頁、第381至437頁、
原審卷二第42至53頁）為據。惟經被上訴人所否認（見原
審卷一第107頁）。參諸上開銷貨單、訂購單、匯出匯款
憑證及統一發票等資料，均係兩造間先前交易往來之相關
文件，至多僅足證明上訴人於106年至108年間，有多次向
被上訴人購買汽、機車零組件等相關產品，而被上訴人直
至108年4月26日前，亦有對上訴人進行銷貨等情；但除買
賣關係外，並無法證明兩造有另行成立經銷契約等情。且
參以上訴人所提原證4之協議書（見原審卷一第33頁），
其上僅有電腦繕打之文字，並無兩造之簽名或蓋印，而被
上訴人亦辯稱兩造從未認同該協議書內容，亦未達成協議
等語（見本院卷第91頁）。至上訴人雖另提出一手機訊息
對話，而表示一名為「謚源陳建銘」之人有於108年11月1
4日傳送訊息表示「明白你司的感受，本週完成協議書寄
送，謝謝」等語（見原審卷一第511頁）；但核以該對話
所稱之協議書究指為何？觀諸對話訊息前後內容（見原審
卷第503至511頁），尚無法判定即指原證4協議書，且被
上訴人果就該協議書之內容有為同意，理應會如對話所示
將同意後之協議書寄送予上訴人，但被上訴人迄未提出。
再者，對話之最終，該名為「謚源陳建銘」之人，僅係傳
送一名稱為「謚源實業函00000000」之PDF檔予上訴人，
並表示「陳先生，以上行文，請查收，謝謝」等語，亦非
上訴人所稱被上訴人有對原證4協議書之內容表示同意云
云。此外，再酌以上訴人於本院準備程序時陳稱，被上訴
人拒絕簽核該協議書，或稱該協議書是用會議內容所製
作，但被上訴人一直拖延，最後才有本件訴訟等語（見本
院卷第91頁），益徵被上訴人就該協議書其回應均係採拖
延、拒絕之方式，自難認兩造間確有合意成立原證4協議
書內容之情事。

- 3、上訴人復主張依兩造歷來之訂購模式，上訴人下單後，被
上訴人並無為積極同意或接單之表示，即會銷貨，故兩造

01 間應存在經銷契約云云；惟參諸上開銷貨單、訂購單、
02 匯出匯款憑證及統一發票等資料，可見上訴人歷次所訂購
03 之產品，內容均屬不一，亦無固定之品項、數額，此與常
04 態、固定性之經銷供給模式已有不同，且依證人即上訴人
05 公司前法定代理人陳驛青於本院準備程序時證稱，我從10
06 3年開始向被上訴人訂貨，兩造間沒有簽訂書面契約，一
07 律係以Email或電話下單，然後被上訴人依自身的產能及
08 材料的齊全與否，他們會以電話或者Email表示同意，再
09 告訴我出貨日期，一般來說在下單後30-45天，而我會於
10 出貨完1、2天後給付價金等語（見本院卷第110至113
11 頁），除證兩造間未曾就產品之訂購出售，簽訂過任何書
12 面契約，而與一般經銷模式有所不同，亦見上訴人向被上
13 訴人下單後，被上訴人尚須視其產能及材料齊全與否，方
14 會回覆是否同意出貨，並非上訴人所稱被上訴人未為表示
15 即會進行出貨之情事。又酌以上訴人亦係待被上訴人出貨
16 後，始會對該筆訂單支付價金，可見上訴人仍要逐筆確認
17 其是否能取得該訂單產品，方願就此支付價金，益徵兩造
18 間之交易往來，均係採逐筆確認之模式。是核此交易模
19 式，兩造間各次之往來交易應僅屬單純之買賣契約，即須
20 上訴人為訂購產品之要約，並經被上訴人就此而為承諾
21 後，該買賣契約始會成立，自無上訴人所謂已有成立一繼
22 續性之供給關係之情事。此由證人陳驛青於本院準備程序
23 時亦證稱，上訴人公司往來的工廠有2、30間，下單模式
24 均係如此等語（見本院卷第111頁），益徵上訴人對被上
25 訴人，與其對其他銷售廠商間之交易往來並無不同，故難
26 認兩造間有另行成立經銷契約之情事。

27 4、至上訴人雖另提出上訴人公司法定代理人、陳驛青（原
28 名：陳淵源）、被上訴人公司副總經理陳桂英、業務經理
29 吳哲瑋、業務副理陳建銘、財務長張芳鳴間之對話譯文
30 （見原審卷一第311至338頁），而主張兩造間存在經銷關
31 係云云。經查，依證人陳驛青於本院準備程序時證稱，上

開對話係因108年7月份我跟被上訴人公司經理見完面後，他答應我要處理，拖到10月我催了好幾次，他都置之不理，我去找他談，才有這對話等語（見本院卷第112頁），可見上開對話係因被上訴人未就上訴人所下訂單進行出貨，上訴人嗣後前往被上訴人處進行商談所為之對話。而核上開對話內容，則係商及被上訴人突將總代理權交予堤維西公司，對上訴人於108年1月至3月間等7筆訂單內容均未予理會，且拖延6個月，上訴人認無法接受，而有發生爭論，另提及被上訴人有表示不得再銷售其產品，及上訴人所留庫存（含稅金問題）後續應如何處理等問題；然該內容均未顯示被上訴人有提及或承認兩造間存在經銷關係等情。又上訴人所主張上開對話中有提及：陳驛青：「……現在已經放半年了，連動都不動，也占了我一個地方，我沒有動到，你叫我處理，我已經那麼久沒有賣了，你說現在叫我賣哪裡呢？對不對？」、陳桂英：「所以這些就是倉庫裡面所有的庫存就對了？」、陳驛青：「對，庫存，庫存。」、張芳鳴：「就是當初建銘……跟你說不能賣。」、陳驛青：「最主要原因。」、張芳鳴：「有一個緩衝期是說……」、陳驛青：「不是，有沒有緩衝期是另外一回事，六個月期間所有的零件都沒。」等語（見原審卷一第334頁），亦係涉及上訴人所留庫存如無法出售應如何處置等問題，尚與上訴人所謂經銷契約之存否並無相涉，是上訴人以前開對話譯文主張兩造間存有經銷契約云云，亦不足採。

- 5、另被上訴人有於108年6月間與堤維西公司簽訂大陸地區總代理契約，約定被上訴人銷往大陸地區之零件，於總代理期間內，僅得出售予堤維西公司等情，為兩造所不爭（見不爭執事項(二)），而被上訴人公司所屬人員張芳鳴於前開對話有表示「就是當初建銘……跟你說不能賣。」，及陳驛青提及「不是我不賣，是我不能賣」等語（見原審卷一第327、334頁），似有提及被上訴人公司員工有表示不能

再賣被上訴人先前已銷售予上訴人之產品乙情。但此為被上訴人所否認（見本院卷第92頁），而觀諸上開前後之對話內容，張芳鳴嗣後又表示：「有一個緩衝期是說……」，陳驛青則回以：「不是，有沒有緩衝期是另外一回事，六個月期間所有的零件都沒。」等語，可見既稱有緩衝期，被上訴人應非係禁止上訴人無法再行出售被上訴人先前已銷售之產品，此由證人陳驛青於本院準備程序時亦證稱，我提及「不是我不賣，是我不能賣」，是因6月份我找到陳經理後，他告訴我他們已經跟堤維西公司簽約，讓堤維西公司代理大陸業務，所以以後我就不能賣這些東西。後來在聯繫過程，被上訴人希望我能把庫存處理掉，我就回陳經理說，第一我已經沒有代理權，我再賣會有侵權問題，第二這種汽車配件尤其是電機東西都有保證期，保證期要工廠做後盾來維持，現在我們已經沒有這個關係，所以我說我沒有辦法賣，因為我沒有辦法保證等語（見本院卷第114頁），及陳驛青於上開對話過程中亦提及：不敢賣啦。我們不是只有考慮到目前，沒有工廠沒有保固期嘛，我們不賣，我們把這貨賣出去，發生問題，要怎麼辦等語（見原審卷一第335至336頁），足證所謂不能再賣，應係上訴人慮及其倘再行轉售庫存產品，後續恐會產生侵權、保固等相關疑義，故不願再行轉售，自難以此即謂被上訴人有禁止上訴人轉售庫存產品之情事。

- 6、上訴人雖又以被上訴人於109年2月13日之發函內容：「主旨：中國大陸市場已有總代理簽約，未來無法繼續直接供貨昕源泰有限公司，將購回昕源泰有限公司如附件所示之庫存表。說明：經公司評估及未來市場布局考量，決議中國大陸地區銷售統一由總代理出貨，無法在直接供貨予昕源泰有限公司，經研議將購回昕源泰有限公司所提供之品項庫存」等語（見原審卷一第37頁），而謂被上訴人有禁止上訴人銷售其產品云云；然核上開函文僅係表示被上訴人將代理權交予堤維西公司後，之後無法再供貨予上訴

01 人，並表達有意向上訴人購回庫存產品之意；但未論及被
02 上訴人有禁止上訴人轉售其原已購得之庫存產品之情事。

03 (三) 此外，依上訴人所提上證1之電子郵件，被上訴人雖有表
04 示「我司同意退回，另運費部分因我司已吸收成品，運費
05 則需由昕源泰吸收」等語（見本院卷第133頁）；但核其
06 前後文尚有包括「有關於庫存退回再麻煩貴司統計內部庫
07 存數量。」、「6月有寄樣品折讓與不良品折讓，還請幫
08 忙蓋章寄回，已利我司結案」等語（見本院卷第133
09 頁），經核該電子郵件全文，被上訴人固有表達有意購回
10 上訴人之庫存產品之意，但尚有諸多事項（如庫存數量、
11 運費分擔、折讓問題等）均未予確認，可見兩造尚未就庫
12 存買回之產品內容、數量、金額及運費分擔等已有達成合
13 致，自難單憑被上訴人有為上開表示，遽謂被上訴人即有
14 買回庫存產品之義務。甚者，上訴人已購得之庫存產品既
15 屬其所有，而被上訴人又未禁止其進行轉售，上訴人縱未
16 再進行轉售，亦難依此推論上訴人即受有無法轉售之損
17 害。

18 (四) 基此，兩造間就汽、機車零組件等產品銷售，並未存在繼
19 續性之經銷契約，且被上訴人亦未禁止上訴人轉售庫存產
20 品，又上訴人就其108年1月至5月間所為之產品訂購，並
21 未經被上訴人就此以為承諾，則難單憑上訴人有為前開下
22 單，遽謂兩造間已有成立買賣契約之情事。則被上訴人縱
23 未交付上訴人108年1月至5月所訂購之產品，仍非屬給付
24 不能，即無債務不履行之情。故上訴人依民法第225條第1
25 項、第226條第1項、第353條規定，請求被上訴人賠償轉
26 售利益損失2萬3,264.85元、折讓貨品損失7萬7,949元、
27 庫存無法售出損失23萬9,665.51元，及依民法第355條準
28 用同法第226條、第227條及第227條之1準用同法第195條
29 規定，請求賠償商譽損害80萬元，均認屬無據。

30 五、綜上所述，兩造間並未成立繼續性之經銷契約，且被上訴人
31 亦未禁止上訴人轉售其留存之庫存產品，又就上訴人108年1

01 月至5月間所為之產品訂購，兩造亦未成立買賣契約之情
02 事，則上訴人依民法第225條第1項、第226條第1項、第353
03 條規定，請求被上訴人賠償轉售利益損失2萬3,264.85元、
04 折讓貨品損失7萬7,949元、庫存無法售出損失23萬9,665.51
05 元，及依民法第355條準用同法第226條、第227條及第227條
06 之1準用同法第195條規定，請求被上訴人賠償商譽損失80萬
07 元，以上合計114萬0,879 元，及請求自起訴狀繕本送達翌
08 日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為無理由，
09 應予駁回。原審所為上訴人全部敗訴之判決，認無不合。上
10 訴論旨指摘原判決不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回
11 其上訴。

12 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
13 據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不
14 逐一論列，附此敘明。

15 七、據上論結，本件上訴為無理由，爰判決如主文。

16 中 華 民 國 111 年 6 月 7 日

17 民事第十七庭

18 審判長法 官 黃雯惠

19 法 官 趙伯雄

20 法 官 華奕超

21 正本係照原本作成。

22 不得上訴。

23 中 華 民 國 111 年 6 月 8 日

24 書記官 簡素惠