

臺灣桃園地方法院民事判決

110年度簡上字第316號

上訴人

即被告 神洋國際興業有限公司

法定代理人 李黃綉月

訴訟代理人 李天慧

江曉俊律師

複代理人 黃光賢律師

被上訴人

即原告 致寬科技股份有限公司

法定代理人 高玉強

訴訟代理人 王曹正雄律師

蔡瑞芳律師

上列當事人間請求給付貨款事件，上訴人對於民國110年10月28日本院中壢簡易庭109年度壢簡字第1290號判決提起上訴，本院於113年3月21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、按當事人喪失訴訟能力或法定代理人死亡或其代理權消滅者，訴訟程序在有法定代理人或取得訴訟能力之本人，承受其訴訟以前當然停止。又聲明承受訴訟，應提出書狀於受訴法院，由法院送達於他造，民事訴訟法第170條、第176條定有明文。查上訴人於上訴後，其法定代理人於訴訟進行中變更為李黃綉月，業據其於民國112年3月8日具狀聲明承受訴訟（本院卷二第102頁），核與上開規定相符，應予准許。

二、按簡易訴訟程序第二審當事人不得提出新攻擊或防禦方法

，但因其他非可歸責於當事人之事由，致未能於第一審提出者，或如不許其提出顯失公平者，不在此限；前項但書各款事由，當事人應釋明之，民事訴訟法第436條之1第3項、第447條第1項第5款、第6款、第2項定有明文。雖上訴人主張其於原審自認範圍僅限於「自認應給付被上訴人27,237元」而不及於其他，然上訴人上訴後竟新增主張應扣除原審答證7-1所示退貨款新臺幣（下同）9,350元，及1911檔促銷DM金額5,773元（上證3）、0000-0000檔促銷17,753元（上證4、5、6）、2003檔促銷38,669元（上證11、12）、2004檔促銷7,516元（上證13、14）等促銷款，即便該等退貨及促銷單據在原審時已然提出，然上訴人於原審時未將之列為退貨、促銷等應扣除的費用，亦未提出欲據以扣除的金額各別為何（若主張退貨需負說明退貨數額及舉證之責任）以供對造答辯，原審對之亦未進行審理，自非「事實於法院已顯著」之情形，且該等單據及所憑之退貨、促銷情形在本案繫屬原審前早已發生，且上訴人在原審審理時均由代表上訴人與被上訴人處理當時系爭商品退貨、促銷事宜的李天慧（即上訴人當時之法定代理人）出庭甚至撰狀（例如依原審卷第150頁被告答辯狀中記載「我本人（李天慧）生病請假」等語即足佐之），加諸上訴人在原審審理時已主張退貨扣除與促銷金額扣除等節，可見上訴人於原審審理時不論是法律上還是事實上早已知悉如何提出相關單據、用何種方法來主張、列舉數額並以相同方式一併請求，原審為審理本件，復已進行約6次的言詞辯論，上訴人均未提及此部分抗辯，難認有何不能在第一審提出之情形，亦無「如不許其於第二審提出，有失公平」之情事等民事訴訟法第447條第1項但書各款事由，是上訴人所為上揭新增防禦方法，有違上開規定，本院即無庸審酌，先予敘明。

貳、實體方面：

一、被上訴人即原告主張：

（一）原審主張：被上訴人為胡同燒肉元氣豬肉條系列商品（下

01 稱系爭商品)之授權經銷商。上訴人為被上訴人委託銷售
02 系爭商品之代銷商，兩造約定結帳模式為票期月結75天，
03 並簽立合作商品及內容確認單(下稱系爭確認單)。嗣上
04 訴人分別於如原判決附表二(該表編號1即答證7-2、編號
05 2即答證7-5、編號3即答證7-4、編號4即答證7-3)訂購
06 日期欄所示日期向被上訴人下訂如原判決附表二訂購商品
07 欄所示之系爭商品，被上訴人均已依約將上開上訴人下訂
08 之系爭商品出貨至上訴人指定送達之處所。惟上訴人迄今
09 均未給付價金，共積欠被上訴人344,000元之貨款，原告
10 屢經催討，被告均置之不理。爰依買賣契約之法律關係提
11 起本件訴訟等語。並聲明：(一)被告應給付原告344,00
12 0元，及自支付命令狀繕本送達翌日起至清償日止，按週
13 年利率5%計算之利息。(二)願供擔保，請准宣告假執
14 行。

15 (二)二審答辯：

- 16 1. 上訴人泛稱兩造間契約性質為代理銷售(或類似民法上代
17 辦商之無名契約)，惟並未就兩造契約關係如何符合或類
18 似民法第588條第1項規定之要件為舉證。況兩造間就系爭
19 契約為買賣關係為兩造於原審所不爭執，實際上上訴人對
20 外均係以「自己」名義與通路商寶雅股份有限公司(下稱
21 寶雅公司)或監獄交易及收受通路商給付之貨款，與民法
22 代辦商「以委託人之名義」辦理事務此一要件迥異，且上
23 訴人並未提出任何事證證明其有向被上訴人報告貨物之銷
24 售狀況，顯然上訴人無法證明兩造間契約符合民法代辦契
25 約之要件。
- 26 2. 原審答證7-1進貨退出單僅係兩造針對某批貨物之「換
27 貨」，上訴人自承兩造截至108年10月止未曾有發生賣場
28 退貨上訴人再退回被上訴人之情形，並非退貨。原審答證
29 7-2進貨退出單所載之貨物係被上訴人依上訴人指示交付
30 至上訴人倉庫之備貨，係上訴人疏失將該備貨長期置放於
31 倉庫，致有效期限未符合寶雅公司規定無法出貨，竟企圖

01 以退貨方式寄回之備貨，並非屬兩造所約定得無條件退貨
02 之範疇，因上訴人曾向被上訴人承諾在商品剩下一個月到
03 期時就會退回來，亦與上訴人本件所稱之「寶雅公司因架
04 上貨物接近過期而退貨」者不同。且於108年12月23日結
05 帳時上訴人並無扣除任何之扣項金額，並收受被上訴人開
06 立之系爭貨款請款發票，可證兩造已達成協議由上訴人自
07 行承擔原審答證7-2所載備貨損失。原審答證7-3、7-4、7
08 -5進貨退出單，被上訴人確實未曾收受，上訴人並未在該
09 產品有效期限1個月內通知被上訴人辦理退貨，致被上訴
10 人無從於有效期限內取回該等貨物再行銷售，且未能證明
11 寶雅公司確實有退貨且該等退貨品均裝載於原審答證19之
12 3棧板上封箱內，亦未能提出任何證據證明曾通知被上訴
13 人為退貨之意思表示，足認兩造就系爭貨款早已於108年1
14 0月25日、108年12月23日結算完畢，上訴人自無從扣除退
15 貨款項。

- 16 3. 寶雅公司採寄賣制度，係依系爭產品之銷售量與上訴人結
17 算款項，則上訴人為求系爭產品於通路暢銷以增加寄售收
18 入，與寶雅公司協議以降價、促銷活動等方式進行銷售，
19 此為上訴人為創造銷售利潤所為之商業操作，核與被上訴
20 人無關。除經被上訴人事先確認且同意外，促銷活動所生
21 任何費用當屬上訴人之經營成本，應依其與寶雅公司間約
22 定自行支付。且依系爭確認單第2、3條約定，上訴人若要
23 被上訴人配合DM檔期活動，應以傳真或電子郵件出具促銷
24 確認單等明細，向被上訴人說明DM促銷內容及相關上架、
25 DM費用，並經被上訴人審核確認後簽回，始得執行。然上
26 訴人迄今未能提出任何傳真或電子郵件紀錄證明已踐行前
27 述申請流程，並經被上訴人事先同意附件5或附件6之促銷
28 活動，依兩造間系爭確認單第2點約定，縱有任何系爭確
29 認單第3點上架或DM促銷費用發生，被上訴人亦無從確認
30 系爭確認單第2點相關費用及業務促銷費用是否包含促銷
31 價差，其為上訴人與寶雅公司間之契約關係，自應由上訴

01 人自行承擔促銷費用，不得要求被上訴人支付。況被上訴
02 人確實從未同意任何之促銷活動，故上訴人辯稱系爭貨款
03 應扣除原審附件5促銷扣款85,211元、附件6促銷扣款23,8
04 97元，共計109,108元，自非屬實。至上訴人於本審始主
05 張應扣除原審答證7-1退貨款項9,350元、1991檔至2004檔
06 DM宣傳費或促銷費74,689元部分，係於第二審「提出新攻
07 擊或防禦方法」，亦已違反民事訴訟法第447條第1項前段
08 不得提出之規定，依同條第3項規定此部分主張應予駁
09 回。況依寶雅公司之回函，寶雅公司僅向上訴人收取2002
10 檔之補價差金額22,759元，其餘上訴人主張其餘檔期之補
11 價差金額顯屬無據。

12 二、上訴人即被告則以：

13 （一）原審答辯：

- 14 1. 上訴人前受被上訴人委託代銷系爭商品。因與上訴人配合
15 之賣場銷售通路皆為無條件退貨，兩造遂於系爭確認單約
16 定上訴人向被上訴人訂購之系爭商品，亦皆為無條件退
17 貨，且應由被上訴人負擔進退貨運費，並應遵期自行將上
18 訴人配合之銷售通路退至上訴人公司之商品載回。而上訴
19 人於108年11月19日以傳真方式通知被上訴人應將如原判
20 決附表二編號1 即上訴人配合之賣場銷售通路寶雅公司退
21 回之商品辦理退貨並進行結帳。惟被上訴人不依約履行將
22 退貨商品載回之責任及義務，導致兩造間之貨款結帳程序
23 延宕。
- 24 2. 嗣被上訴人又因其就系爭商品之授權經銷合約即將到期，
25 為免庫存過剩，便要求上訴人協助出清寶雅公司之系爭商
26 品庫存，上訴人遂依被上訴人指示於000 年00月間向寶雅
27 公司提出申請，於寶雅公司賣場銷售通路上辦理降價及DM
28 型錄促銷活動，兩造並就訴外人寶雅公司庫存出清等相關
29 事項達成協議（下稱系爭協議）。
- 30 3. 而依系爭協議，係由上訴人於寶雅公司上開降價及促銷活
31 動結束後，申請寶雅公司將未完售之系爭商品庫存退回至

01 被告公司，並由上訴人清點後與被上訴人核對數量始可進
02 行結帳程序。惟被上訴人於109年3月11日，寶雅公司進
03 行上開降價及促銷活動檔期尚未結束，即向被告催款。且
04 寶雅公司辦理上開降價及促銷活動期間，陸續將未符合賣
05 場銷售條件之商品退回至上訴人公司，上訴人均有依系爭
06 確認單之約定，以傳真方式通知被上訴人，惟被上訴人均
07 未回應處理，亦未將應辦理退貨之商品載回。

08 4. 上訴人既已分別於如原判決附表二所示時間，依兩造約定
09 之退貨程序通知被上訴人應就如原判決附表二所示系爭商
10 品辦理退貨並進行結帳，故被上訴人得請求上訴人給付之
11 貨款自應扣除退貨部分之金額207,655元。另依兩造簽立
12 之系爭確認單，寶雅公司辦理上開降價及促銷活動之相關
13 費用應由被上訴人負擔，故被上訴人得請求上訴人給付之
14 貨款亦應扣除辦理降價及促銷活動等相關費用合計109,10
15 8元。再者，被上訴人迄今未依兩造約定完成退貨程序，
16 仍將如原判決附表二所示之系爭商品存放於上訴人之倉
17 庫，致上訴人須另行給付退貨處理費用25,000元，此部分
18 自得與本件被上訴人之請求互為抵銷等語，資為抗辯。並
19 聲明：(1)原告之訴駁回。(2)願供擔保請准宣告免為假執
20 行。

21 (二) 上訴主張：

22 1. 原審判決誤認兩造之法律關係為一般給付貨款之買賣關
23 係，然觀諸兩造間所簽訂系爭確認單之契約關係、對行銷
24 費用由被上訴人負擔與退貨之約定，兩造應為代銷或代理
25 銷售契約，由上訴人對被上訴負報告義務，並依民法第56
26 0條規定及系爭確認單向被上訴人請求報酬，待行銷活動
27 結束後進行退貨與貨款結算找補後，始得確認貨款金額，
28 而被上訴人要求上訴人於寶雅公司進行促銷，屬民法第32
29 0條本文規定之新債清償，兩造就原約定75日內給付貨
30 款，應於促銷活動期間結束後，經兩造確認退貨結算款項
31 完成後始得請求，然該行銷活動之清償期尚未屆至，自不

01 得於尚未結算找補前即為貨款之請求，顯無理由。

02 2. 依系爭確認單第4條約定兩造間為無條件退貨之退貨機
03 制，原審答證7-1進貨退出單即是將進貨為退出之退貨
04 單，且經被上訴人員工簽收，自得請求被上訴人扣除9,35
05 0元【計算式：4,452.38090(泰式檸檬微辣口味55包X單價
06 80.95238元)+4,452.38090(蜜汁口味55包X單價80.95238
07 元)+445.24(5%營業稅)】。原審答證7-2進貨退出單之通
08 知證明除蓋有上訴人物流人員之戳章外，亦有被上訴人員
09 工收到退貨單之LINE群組對話記錄為憑，均可證上訴人已
10 於108年11月19日通知被上訴人，應得扣除45,560元【計
11 算式：80.95238(柴魚口味1包X單價80.95238元)+22,82
12 8.57116(泰式檸檬微辣口味282包X單價80.95238元)+20,
13 480.95214(蜜汁口味253包X單價80.95238元)+2,169.52
14 (5%營業稅)】。原審答證7-3至7-5進貨退出單由上訴人倉
15 管、物流人員蓋章核覆，且統一於109年5月18日傳真予被
16 上訴人，自得請求扣除7-3進貨退出單14,790元【計算
17 式：4,857.14280(泰式檸檬微辣口味60包X單價80.95238
18 元)+6,233.33326(柴魚口味77包X單價80.95238元)+2,2
19 66.66664(黑胡椒口味28包X單價80.95238元)+728.57142
20 (蜜汁口味9包X單價80.95238元)+704.29(5%營業稅)】、7
21 -4進貨退出單40,120元【計算式：5,261.90470(黑胡椒口
22 味65包X單價80.95238元)+1,214.28570(蜜汁口味15包X
23 單價80.95238元)+7,366.66658(泰式檸檬微辣口味91包X
24 單價80.95238元)+24,366.66638(柴魚口味301包X單價80.
25 95238元)+1,910.48(5%營業稅)】、7-5進貨退出單107,1
26 85元【(計算式：14,247.61888(黑胡椒口味176包X單價8
27 0.95238元)+43,066.66616(柴魚口味532包X單價80.952
28 38元)+44,766.66614(泰式檸檬微辣口味553包X單價80.
29 95238元)+5,104.05(5%營業稅)】，共計應扣除退貨部
30 分之金額217,005元。

31 3. 依系爭確認單第2點所指相關費用及業務推廣費用，除DM

費、上架費外，亦包含促銷價差，上訴人自得以下列促銷檔期成本價差費用、DM廣宣費金額主張抵銷及扣減，然其中相關費用及業務推廣費用扣減金額超過被上訴人主張金額，在原審審理時上訴人自認應負擔27,237元之範圍內，上訴人願意接受抵銷及扣減。

(1)1911檔促銷（期間為108年10月30日至108年11月26日），並於108年8月22日上訴人員工提供「108.08.20-致寬廠促單-寶雅-豬肉條.pdf」讓被上訴人簽回，並與被上訴人原告協議確認，自得向被上訴人主張抵銷及扣減促銷成本價差費用（含稅）85,211元、DM金額（含稅）5,773元，共計90,984元。

(2)0000-0000檔促銷（期間為即日起至109年2月29日），此經被上訴人員工在LINE對話記錄中要求胡同豬肉條在寶雅過年期間買一送一，既經被上訴人確認，自得向被上訴人主張108年12月「食品-DM廣宣費」（含稅）4,802元、109年1月（含稅）「食品-DM廣宣費」5,250元、109年2月「食品-DM廣宣費」（含稅）7,701元，共計應抵銷及扣減17,753元。

(3)2002檔促銷（109年1月15日起至109年2月29日），兩造曾將寶雅公司「廠商促銷商品提報計畫表&確認函《2002檔》」列入LINE對話記錄中，並經兩造協議，自得向被上訴人主張抵銷及扣減促銷成本價差費用（含稅）23,897元。

(4)2003檔促銷（109年2月19日起至109年3月17日），兩造於LINE對話記錄中協議到「實際銷貨扣價差—價差部分，兩方公司如何分擔，再討論」，但之後未有新的約定，應回歸原審附件1契約第2條約定由被上訴人負擔，自得向被上訴人主張抵銷及扣減促銷成本價差費用（含稅）33,691元、食品-DM廣宣費（含稅）4,978元，共38,669元。

(5)2004檔促銷（109年3月19日起至109年4月14日），兩造於LINE對話記錄中協議到「申請寶雅2/19～3/31（2003檔），買一送一出清（169買一送一）」，其中買一送一

01 出清即為2004檔，既經兩造協議，自得向被上訴人主張抵
02 銷及扣減食品-DM廣宣費（含稅）4,978元，共7,516元。

03 三、原審為上訴人一部勝訴、一部敗訴之判決，判命上訴人應給
04 付被上訴人335,960元，及自109年7月8日起至清償日止，按
05 週年利率5%計算之利息，及職權為假執行之宣告暨訴訟費
06 用負擔之諭知，並駁回被上訴人其餘之訴。上訴人不服，提
07 起上訴，上訴聲明為：（一）原判決不利於上訴人部分廢
08 棄；（二）上開廢棄部分，被上訴人在第一審之訴暨假執行
09 之聲請均駁回。被上訴人之答辯聲明則為：上訴駁回。被上
10 訴人就其敗訴部分未聲明不服，非本院審理範圍，不予贅
11 述。

12 四、兩造不爭執事項（簡上卷一第68頁）

13 （一）兩造有於000 年0 月間簽立原審卷第6 頁所示之合作商品
14 及內容確認單（即系爭確認單，民事異議之訴狀附件一，
15 原審卷第9頁）。

16 （二）上訴人有於原判決附表一所示之日期向被上訴人訂購如附
17 表一所示之商品，被上訴人就上訴人所訂購之商品均已如
18 期交付。

19 （三）就原判決附表一編號2、3 所示之訂單並無退貨之問題。
20 （支付命令卷第9、10頁）

21 五、得心證之理由

22 茲就兩造於上訴後主張之各項爭點分論如下：

23 （一）兩造間之交易性質為買斷或代銷關係？

24 1、按解釋契約固須探求當事人立約時之真意，不能拘泥於契
25 約之文字，但契約文字業已表示當事人真意，無須別事探
26 求者，即不能反捨契約文字而為曲解。是以，倘契約約定
27 明確，其內容又無違反公序良俗、強制規定，或顯然違反
28 誠信原則之情形，當事人即應受契約約定之拘束（最高法
29 院97年度台上字第1676號裁判意旨參照）。又契約乃當事
30 人間在對等性基礎下本其自主之意思、自我決定及自我拘
31 束所成立之法律行為，基於私法自治及契約自由之原則，

01 契約不僅在當事人之紛爭事實上作為當事人之行為規範，
02 在訴訟中亦成為法院之裁判規範（最高法院103年度台上
03 字第713號判決意旨參照）。

04 2、依兩造簽立的系爭確認單內容（原審卷第6頁，附件1），
05 裡面不僅約定了系爭商品的價格、規格、數量、保存期
06 限、產地，還約定有上架費、DM費，且需要提報銷售單
07 位，並非上訴人向被上訴人取得系爭商品後可以想賣給誰
08 就賣給誰，且系爭確認單上將上訴人記載為「代銷商」、
09 被上訴人記載為「廠商」，自其用語、約款而言，顯為代
10 銷契約，且系爭確認單上又載明「2. 本批2019/8月到期商
11 品，進價70元->此批貨以買斷為主，月結30天」，可見兩
12 造之契約顯非買賣契約，故方才需對該批貨物特別約定載
13 明上揭文字，故兩造間之交易性質為代銷關係，其退貨條
14 件與付款期限亦應以兩造約定為據。

15 （二）上訴人應給付貨款之期限為何？

16 系爭確認單上第5點已約定結帳模式為「票期月結75
17 天」，顯然未以通路商促銷檔期是否結束或退貨是否經結
18 算確認完畢作為結帳之條件，上訴人雖主張依據答證11、
19 16（原審卷第77至79、100至103頁），主張需要等到促銷
20 扣款、結算退貨後才能計算應付貨款，並依此認為被上訴
21 人在寶雅檔期尚未結束就突然催款云云，然此與兩造約定
22 內容不符，且上訴人在原審中亦以民事答辯狀（一）表示
23 「依照原告與被告簽訂之條件，結帳模式為票期月結75
24 天」（原審卷第54頁），其於上訴後再主張應待促銷退貨
25 等事宜確定結束後被上訴人才能結算及請求貨款，自屬無
26 據。

27 （三）上訴人可否主張扣除答證7各筆退貨款項？

28 1、上訴人在原審中未將答證7-1列入主張範圍內，此部分為
29 上訴後所提出的新攻擊防禦方法，依法不得主張已如前
30 述。

31 2、答證7-2：

01 除引用原審判決事實及理由欄貳、四（四）之記載，並維
02 持原判決就此部分之認定外，另補充：被上訴人雖主張依
03 原證7至9、原證13、被上證4的LINE對話紀錄（原審卷第3
04 3至36、119頁，簡上卷二第144頁）及原證17支票簽回單
05 （原審卷第130頁）可知兩造於108 年11月28日協商後上
06 訴人已經同意承擔此部分之損失，否則上訴人早就會在10
07 8 年12月結帳時就扣除該筆貨款云云，然自該等對話紀錄
08 僅能看出該批商品被置放到超過保存期限，但並無上訴人
09 表示過己方公司願意承擔全部損失之意，應以兩造針對該
10 批貨物所約定之「上訴人不得再行退貨，應由上訴人以每
11 件70元之價格購買」為據。

12 3、答證7-3至7-5：

13 除引用原審判決事實及理由欄貳、四（五）之記載，並維
14 持原判決就此部分之認定外，另補充：

- 15 (1)證人即上訴人倉庫主管樟源英證述略以（簡上卷二第15
16 頁）：答證7-3、7-4、7-5上「物流部樟源英」的章是我
17 蓋的，蓋章日就是印文日，上訴人要我確認是否有這批退
18 貨存在，我不清楚這些是否都是寶雅公司退貨、也不知道
19 如何產生，但退貨單不會重複計算，我有去核對，一直到
20 111年3月我離開時這3張上的貨品都還在倉庫，這3張上面
21 簽的「黃」和日期我不知道怎麼來的，我沒印象有看到被
22 上訴人針對這3張回傳進貨退出單，這件退貨不是我做的，
23 我忘了我有無問為何這批貨沒寄回去，上訴人一般退貨
24 流程是「每月做一次，每月19日前把賣場退貨分成可退
25 和不可退的貨物，把可退貨物的確認進貨退出單整理好傳
26 真（由倉管人員傳真，傳真的不一定是簽名者）給廠商
27 （傳真後不會跟廠商確認），傳真完後才會送給我們會計
28 蓋章，收到廠商回傳（一般廠商都會回，如果沒有回傳，
29 通常下個月會再傳一次）的進貨退出單後我們會在3日內
30 把商品寄回給廠商。有些廠商不會要我們每個月寄回去給
31 他們，就會等數量多一點後再跟廠商聯絡怎麼處理。」等

01 語；證人即上訴人倉管黃麗華證述略以：答證7-3、7-4、
02 7-5上的「黃」和日期都是我簽的，上訴人要退貨時會要我
03 在倉庫點肉條數量後簽名，我是被告知要點貨（忘了是誰
04 告知我的），也有其他人跟我一起點，我不知道這些退貨
05 如何產生、也不知道是否為寶雅公司退貨，我不清楚也無
06 法確認簽完後有沒傳真，不知道誰拿回去，也不知道點完
07 後有沒搬走、寄回，不知道現在放何處，答證7-3上寫有
08 傳真，但是否真的有傳真我忘了，我不認識樟源英等語。

09 (2)綜合上述證人之證述，可見上訴人公司之相關人員亦無法
10 證明被上訴人當時確實有將答證7-3至7-5之進貨退出單上
11 所載之貨物退給上訴人或確實有通知上訴人退貨，再佐以
12 如上述五（三）2所示上訴人曾經將商品置放到超過保存
13 期限一事，可證明上訴人對於倉庫存放的食品確有放置過
14 久未予控管的情形，在這種情況下，造成疏忽未能即時辦
15 理退貨流程亦屬正常，此觀諸上訴人曾主張答證7-5是
16 「之前就在上訴人倉庫的退貨，不是在寶雅或店鋪的庫
17 存」（簡上卷二第79-3頁），可見這些進貨退出單要退的
18 肉條可能是放置了相當一段期間的商品即足佐之；且自證
19 人樟源英關於上訴人退貨流程之證詞，亦可知即便要退貨
20 也是上訴人自己需要寄回去給被上訴人，不是等廠商（即
21 被上訴人）來收取退貨，故若上訴人確實有進行退貨流
22 程，應可提出相關寄送之證據，然上訴人並未提出，自無
23 法為有利上訴人之認定。

24 (3)且上訴人先於原審110年1月20日言詞辯論時表示「因為現
25 在的退貨都是寶雅的退貨」（原審卷第88頁），於上訴後
26 本院於111年11月17日準備程序中以答證7-5進貨退出單之
27 退貨時間為何早於系爭協議所約定開始向寶雅公司申請退
28 貨的時間後，上訴人又改口表示其主張退貨者「絕大部
29 分」都是寶雅公司的退貨（簡上卷二第5、6頁），然此均
30 與寶雅公司明確表示在108年4月至000年0月間只有向上訴
31 人進貨蜜汁口味的肉條200件（詳見後述「寶雅公司回覆

01 本院函文一覽表」之編號2、3函文）等情不符，除可見上
02 訴人主張前後矛盾，難以為採外，可見寶雅公司實際退貨
03 給上訴人的系爭商品數量顯然遠低於上訴人要求被上訴人
04 扣除的退貨數量、品項亦不符，而依系爭確認單第4條的
05 記載，之所以兩造會約定「無條件退貨」是因「賣場（即
06 兩造約由上訴人販售的通路賣場，即寶雅公司等）皆為無
07 條件可退貨」所致，既上訴人無法證明其主張退貨之商品
08 確係由兩造約定之通路賣場退貨而來，其憑據系爭確認單
09 之約定向被上訴人主張扣除該等退貨款項，自屬無據。

10 （四）兩造對於退貨期限有無約定？

11 上訴人雖主張兩造沒有約定退貨期間，應隨時都可退貨云
12 云，然被上證2兩造之LINE對話紀錄中，被上訴人在詢問
13 退貨機制及退回時間時，上訴人答稱：「…賣場如果剩下一
14 個月的效期時，就會退回來，退到我們公司，我們整理
15 過後，會請貴司來載，或是寄到付回你公司。…」，並
16 一再強調賣場進貨要求留有相當期限保存期限之商品等語
17 （簡上卷一第83頁），加諸兩造所約定代銷者為食品，過
18 期的食品不能再以食品販賣食用一節，非但為食品衛生安
19 全管理法等法規所規定，在食安意識抬頭的現今社會下，
20 此實為一般人之常識認知，且食品之保存期限（是否過
21 期）為該食品是否仍具有經濟及交易價值的重要因素，若
22 為即期品（即上揭LINE對話紀錄中所稱，保存期限快要屆
23 至的商品），還可趕快降價出售，或由專門的即期品團
24 購、商店通路等消化，然若是已經過期的食品，則應需直
25 接丟棄、銷燬或以廚餘方式處理，幾乎已無經濟價值可
26 言，上訴人之於原審中亦稱「（法官：就你所知退貨商品
27 是否已經過期？）是接近過期，因為賣場接近過期就會
28 退」等語（原審卷第40頁），可見不論在兩造之約定或在
29 一般食品的交易習慣上，「保存期限」為契約中十分重要
30 之要素，故應將兩造之約定解釋為「通知退貨時仍在保存
31 期限內的商品方可退貨」，方符當事人真意及交易習慣、

誠信原則，否則難以解釋為何過期品不直接丟棄報廢，還要花時間、運費大費周章退回，故而上訴人既無法證明原審附表二所示之各筆商品是在保存期限屆至前通知被上訴人退貨，自不能再主張退貨退款。

(五) 上訴人可否主張各次促銷費用？

1、上訴人在原審中未將1911檔促銷DM金額5,773元、0000-0000檔促銷17,753元、2003檔促銷38,669元、2004檔促銷7,516元等促銷款列入主張範圍內，此部分為上訴後所提出的新攻擊防禦方法，依法不得主張已如前述。

2、至於1911檔的促銷成本價差85211元（即108年11月15日廠商補扣需求單，原審卷第11頁，附件4）與2022檔23897元（即109年3月12日廠商補扣需求單，原審卷第12頁〈附件5〉、簡上卷一第131頁〈上證10〉）等2筆促銷費用，除引用原審判決事實及理由欄貳、四（三）之記載，並維持原判決就此部分之認定外，另補充：

(1)依系爭確認單第2、3條約定，「每個通路一年需配合1-2檔DM檔期，相關上架及DM費用應事前向廠商（按：即被上訴人）提出申請，廠商同意後再行實施，其相關費用及業務推廣費用原則上皆由廠商負擔，除雙方另行約定外，不在此限。」、「上架費及DM費，將另附明細。所有商品確認單、促銷確認單及訂單一經確認（傳真或E-mail），廠商未能依照訂單所示之時間及數量交貨，所產生之罰款及費用、皆由廠商自行負擔。」，故雖「相關費用及業務推廣費用」應由被上訴人負擔而不限於上架費及DM費，但應「僅有事前檢附確認單等書面或傳真或E-mail經被上訴人確認同意之促銷活動所生之費用」由被上訴人負擔，故需實際上有花費此等促銷費用，並經上訴人以該等方式同意者，才可依兩造之約定予以扣除。

(2)由下列寶雅公司之回函可認上訴人於原審所提出之附件4、5補扣需求單確為寶雅公司所製作，及上訴人主張之「1911檔的促銷成本價差85211元」並未由寶雅公司實際

向上訴人收取，自無從將之作為促銷費用轉嫁給被上訴人負擔：

(寶雅公司回覆本院函文一覽表)

編號	名稱/頁數	回函內容內容
1	寶雅公司111年8月4日對附件4、5補扣需求單(原審卷第11-12頁)回函說明/簡上卷一第167頁	該等補扣需求單確實是寶雅公司做的，上面的「數量」是銷售數量、「單價」是進貨與促銷進價間差異(即上訴人要捕給寶雅的金額)
2	寶雅公司112年1月16日函覆/簡上卷二第50頁	於108年4月-000年0月間： 1、寶雅公司只有向上訴人進貨系爭商品中的蜜汁口味共200件(共2萬7千元)，其他三種肉條沒有進貨紀錄。 2、寶雅公司退貨給上訴人的退貨金額共27萬4913元。 3、促銷檔只有向上訴人收2002檔(執行期間：109年1月15日-109年2月18日)補價差金額22759元，1911檔、2003檔、2004檔未收取補價差費用。 4、向上訴人收的「DM費用」是所有向上訴人進貨的所有品項1%計算，非只有系爭商品
3	寶雅公司112年6月19日函覆/簡上卷二第164頁	1、再度強調其他三種肉條確實沒進貨，及促銷檔期不一定要向上訴人進貨，也可以向其他供應商或庫存出清帳是寶雅會計做的，DM宣傳費、商品資訊處理費會從寶雅公司給上訴人的應付貨款扣頂，但這些費用不是只針對系爭商品。 2、上證3、6、10、12的寶雅應付帳款明細表是寶雅會計做的，DM宣傳費、資訊處理費會在應付帳款扣抵。 3、寶雅與上訴人合作的商品中系爭商品(共4種肉條)僅占3%。

(3)上訴人雖以原證18(原審卷第162頁)欲作為1911檔經被上訴人同意之依據，以答證16之兩造協議、答證11(將

「廠商促銷商品提報計劃表&確認函《2002檔》」列入其中）、答證13(對話紀錄影片檔)欲作為2022檔經被上訴人同意之依據，然原證18的對話紀錄中被上訴人並未表示同意其提議，而答證16的對話紀錄中雖上訴人有傳送答證11-1的所示的檔案給被上訴人，然答證11-1中「2」的內容，僅載有「請寶雅上DM處理庫存品，但是不進貨，只銷站上庫存，促銷期間2020.01.01～2020.02.18（前14後0）」並貼上「廠商促銷商品提報計劃表&確認函《2002檔》」的部分內容，然均未載明是如何促銷（是在明顯處打廣告、買一送一或降價、搭配其他商品等）、促銷費用如何計算（例如一件商品促銷價是多少）等重要內容，更何況系爭確認單上約明是要用「傳真或E-mail」確認，故以通訊軟體LINE對話傳送此等缺少價格、方式等重要資訊、僅有時間的促銷內容，被上訴人自無從憑此表示同意與否，上訴人主張應扣除1911檔的促銷成本價差85211元與2022檔23897元，自屬無據。

(4)既然上訴人並未通知被上訴人退貨，上訴人主張被上訴人應負擔退貨處理費用2萬5千元，並憑此對被上訴人所請求之貨款主張抵銷，自亦屬無據。

六、綜上所述，原審認被上訴人依系爭確認單及系爭協議之約定契約之法律關係，認被上訴人得向上訴人請求之貨款為344,000元，並扣除如原判決附表二編號1中上訴人應該為每包70元購買所生的價差8040元，判命上訴人給付被上訴人335,960元，及自109年7月8日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，並依職權宣告假執行，為有理由，而予准許。上訴意旨指摘原判決不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回其上訴。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經本院審酌後，核與判決結果不生影響，爰不逐一論述，併此敘明。

八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

01 中 華 民 國 113 年 5 月 2 日
02 民事第三庭審判長法官 游智棋
03 法官 張益銘
04 法官 洪瑋孺
05 正本係照原本作成。
06 本判決不得上訴。
07 中 華 民 國 113 年 5 月 2 日
08 書記官 謝喬安