

最高法院民事判決

109年度台上字第478號

上訴人 冠軍建材股份有限公司

法定代理人 林榮德

訴訟代理人 洪鈺婷律師

上訴人 衡翔股份有限公司

法定代理人 陳裕愷

訴訟代理人 朱敏賢律師

陳昱成律師

上列當事人間請求損害賠償等事件，兩造對於中華民國107年7月3日臺灣高等法院臺中分院第二審判決（105年度重上字第229號），各自提起上訴，本院判決如下：

主 文

原判決關於命上訴人冠軍建材股份有限公司再給付新臺幣三百九十六萬五千四百五十四元本息及駁回其對原判決附表編號一第8項租賃費用本息、編號四庫存品價金之上訴暨駁回上訴人衡翔股份有限公司對原判決附表編號一營業損失第1至7項本息之附帶上訴及追加之訴，與各該訴訟費用部分廢棄，發回臺灣高等法院臺中分院。

兩造其他上訴駁回。

第三審訴訟費用，關於駁回兩造其他上訴部分，由兩造各自負擔。

理 由

本件上訴人衡翔股份有限公司（下稱衡翔公司）主張：伊自民國84年起至101年止，與對造上訴人冠軍建材股份有限公司（下稱冠軍公司）逐次簽訂經銷合約書，由伊擔任冠軍公司所產製馬可貝里磁磚之臺北區域總經銷商，兩造間為不定期之繼續性契約。

（一）詎冠軍公司於101年12月19日突通知伊及客戶自102年起將變更臺北區總經銷商，客戶不能再向伊購貨，又於102年1月9日佯稱伊之101年度銷售業績未達標準，經銷合約於101年12月31日終止，未依約提前2個月通知，以背於善良風俗之方法損害伊之權益，伊因而受有營業損失，依民法第227條第1項、第263條準用第

260條、第184條第1項後段、修正前公平交易法第31條及第32條規定，請求冠軍公司賠償如原判決附表（下稱附表）編號一所示各項金額，合計新臺幣（下同）2,642萬6,969元。（二）依歷年往例及101年經銷合約（下稱系爭合約）第10條第2項、第18條第2項約定，冠軍公司須按月給予2%之結算貨款作為不退貨之補貼，而伊與客戶於101年前簽訂之訂單，於延續供貨期間，冠軍公司停止給付補貼，伊依約及民法第227條第1項規定，請求冠軍公司給付如附表編號二所示經銷補貼差額396萬5,454元。（三）伊經銷美河市建案所需磁磚，冠軍公司同意以銷貨總額4.2%計算即369萬7,900元作為伊之服務費，惟實際僅支付129萬3,312元，伊依民法第227條第1項規定，請求給付附表編號三所示短少服務費240萬4,588元。（四）兩造經銷關係結束後，冠軍公司應買回庫存品，伊得類推適用系爭合約第13條後段約定及契約附隨義務，請求冠軍公司給付附表編號四所示庫存品之交易價金1,198萬7,184元等情。爰依上開法律關係，備位聲明求為命冠軍公司給付伊4,478萬4,195元（3,279萬7,011+1,198萬7,184=4,478萬4,195），及其中3,279萬7,011元自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算利息之判決。嗣於原審就營業損失部分，追加主張類推適用民法第549條第2項規定，就經銷補貼差額、庫存品買回價金，追加主張依誠信原則、經銷交易習慣及兩造合意而為請求（按：衡翔公司先位請求確認與冠軍公司總經銷關係存在，冠軍公司應給付3,279萬7,011元本息及備位請求庫存品交易價金超過1,198萬7,184元部分，第一審受敗訴判決，未據其聲明不服，備位請求冠軍公司塗銷抵押權、返還本票部分，冠軍公司第一審受敗訴判決，提起上訴後復撤回，均未繫屬本院，不予贅論）。冠軍公司則以：兩造經銷合約係定期契約，已於101年12月31日屆滿，且衡翔公司近年多次未達經銷業績之標準，伊亦已依約合法終止系爭合約，衡翔公司請求賠償無法營業之損失及經銷補貼折扣之福利，實屬無據。又關於美河市建案之服務費，係以銷貨總額50%之3%計算，衡翔公司歷來受領亦無異議。再者，衡翔公司於付清價金後，即買斷磁磚，伊並無買回庫存品之義務等語，

資為抗辯。

原審以：衡翔公司主張其自84年間起與冠軍公司簽訂經銷合約書，擔任該公司馬可貝里磁磚臺北區域總經銷，業據提出歷年經銷合約為證。依系爭合約第19條、第20條分別約定，合約有效期間自101年1月1日起，至同年12月31日止，為期1年；衡翔公司如有違反本約相關規定，則合約屆期時，冠軍公司得不予續約，但應於2個月前以書面通知（但違反本約第14條或其他重大約定除外）。再觀之兩造歷年經銷合約，雖約定有有效期間（除97年外），惟84至93年間又約定除衡翔公司違約外，衡翔公司保有優先續約權，97至100年間約定衡翔公司違約時，冠軍公司得不予續約，且除非係違反系爭合約第14條或其他重大約定，不必提前通知外，應於2或3個月前以書面通知衡翔公司。是以除非衡翔公司違約，經冠軍公司表示不續約外，系爭合約繼續有效，應為不定期限之經銷合約。（一）查冠軍公司先於101年12月19日函知衡翔公司，為配合總公司規劃，自102年起臺北總經銷業務改人經營，再於102年1月9日通知衡翔公司，因其101年度銷售業績未達約定（近年來亦多次未達標），依約終止，並為新年度經銷權移轉，惟仍期於1月15日前協議完成，倘未獲共識，仍依系爭合約第14條第2項第3款及相關約定，自102年1月1日起終止經銷權利（101年合約已期滿）等語，為兩造所不爭執。依系爭合約第14條第2項約定，衡翔公司年度經銷實績、重點產品或門市類年度經銷實績未達規定者，冠軍公司有權取消經銷權、終止合約等，冠軍公司雖辯稱各該目標金額業經調高，惟衡翔公司否認之，系爭合約復未見有依系爭合約第21條約定增刪、修改內容並經雙方簽章，是其所辯不足採。衡翔公司101年度之年度經銷實績、重點產品銷售實績雖有達成目標，惟門市類年度經銷實績並未達成，而衡翔公司僅爭執年度經銷實績4億9萬元應加計美河市之業績額2,920萬元，其餘則不爭執，堪認衡翔公司已違反系爭合約第14條第2項第4款約定，則冠軍公司不予續約，並無須在2個月前以書面通知衡翔公司，是以，系爭合約已於101年12月31日時合法終止，衡翔公司依民法第227條第1項、第260條規定或類推適用民法第

549條第2項等規定，請求冠軍公司賠償如附表編號一第1至7項所示之營業損失，即無理由。冠軍公司亦不構成民法第184條第1項後段之侵權行為。(二)衡翔公司另主張冠軍公司就101年底系爭合約終止前伊已簽約之客戶，仍於102、103年度出貨1億7,228萬153元、2,599萬2,542元，業據提出冠軍公司於101年12月24日製作之原證33未出貨、部分出貨之衡翔合約未選色總表（扣除項次1-10等數項，剩餘者為衡翔公司請求之客戶名單），冠軍公司於第一審已自承確有出貨，對於原證33，僅以被證5表一表示金額有出入，惟其爭執者，即是上開經衡翔公司所扣除者，足認冠軍公司對於衡翔公司依原證33計算之金額並未爭執。又衡翔公司主張冠軍公司應循往例按上開出貨金額2%給付不退貨補償，冠軍公司亦自陳有給付獎勵，雖其辯稱係當期結算後，下一期折扣2%云云，衡翔公司則主張係另外給予，惟冠軍公司未舉證以實其說，自難採信。則衡翔公司請求冠軍公司給付補貼396萬5,454元，即屬有據。(三)衡翔公司主張冠軍公司應就伊負責銷售之美河市建案按銷貨金額8,804萬5,250元之4.2%給付服務費用，雖提出原證11「特別價格申請單（填表日期99年2月2日）」（下稱系爭申請單）影本為證，惟冠軍公司辯稱此僅為其公司內部文件，證人林柏霖、張慶富僅係就書面形式而為陳述，應以承辦人李雲龍之證述具體可信，據其證言，該案係由董事長核定交辦，由上往下之特別案件，經銷商無申請權也無指定權，其百分比至退佣過程中均可能變動等語，又對照冠軍公司提出之系爭申請單原本，尚有記載：「報告董事長：此美河市案即將進入合約用印狀況，有3個重點向董事長報告：1.總金額增加834萬（向其爭取原非我方品項）；2.工廠毛利增加0.51%（原經銷商6%，但必須扣除日勝合約中，共1.8%的垃圾清運及日勝基金會費用）；3.依50%、50%佔比計算高奇、衡翔業績」，董事長並圈選欄位中之簽約價，手寫加註：「價格都沒調上，怎有增加？」、圈選欄位中之經銷商利潤，手寫加註：「也不是按6%計？」，堪認系爭申請單上之經銷商利潤4.2%，應非冠軍公司之最終決定，衡翔公司復未舉證證明系爭申請單係冠軍公司依作業流程所交付，且冠軍公司自99年起至

101年間均按銷貨總額50%之3%給付服務費予衡翔公司，亦有佣金明細足憑，足見兩造就此已有合意。依此計算，冠軍公司應給付132萬679元，卻僅給付129萬3,312元，衡翔公司得請求給付其差額2萬7,367元，逾此範圍之請求，尚屬無據。(四)衡翔公司因違約遭取消經銷權，亦得依約請求冠軍公司買回庫存品之價金1,198萬7,184元及一部請求保管庫存品之倉庫租賃費用166萬2,720元。從而，衡翔公司依系爭合約約定及民法第227條第1項規定請求冠軍公司給付美河市服務費用、支出保管庫存品之租賃費用、經銷補貼差額，及買回庫存品價金，合計1,764萬2,725元，及其中565萬5,541元，自起訴狀繕本送達翌日即104年1月22日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為有理由，應予准許，逾此部分之請求，為無理由，不應准許。爰將第一審就上開部分所為衡翔公司敗訴之判決，一部予以廢棄，改判命冠軍公司再給付衡翔公司396萬5,454元本息，一部予以維持，駁回衡翔公司其餘附帶上訴、追加之訴，並將第一審就上開部分所為衡翔公司勝訴之判決，予以維持，駁回冠軍公司上訴。

關於廢棄發回（附表編號一營業損失2,642萬6,969元、編號二經銷補貼差額396萬5,454元各本息及編號四庫存品價金1,198萬7,184元）部分：

查衡翔公司於事實審係主張：法院於105年12月19日準備程序所列其101年度整體年度實際業績，應加列美河市建案業績，計4億2,929萬元，此僅為101年1月1日至同年12月18日之業績金額，年度尚未終了，其101年度各項實際業績及年度整體實際業績不止於此，整體實際業績必逾4億2,929萬元，爭執101年度之重點產品、門市、工地及整體年度之實際業績等語（原審卷(一)第169、170頁），似見已對原審所列上開各項業績加以爭執，乃原審未逕查明，竟謂衡翔公司僅對「年度經銷實績」主張應加計美河市之業績額外，其餘則不爭執，進而為不利衡翔公司之判斷，已有未合。又解釋契約，固須探求當事人立約時之真意，不能拘泥於契約之文字，但契約文字業已表示當事人真意，無須別事探求者，即不得反捨契約文字而更為曲解。系爭合約第19條明定：「本合

約有效期間自民國101年1月1日起，至101年12月31日止，為期壹年」；第20條則約定：「如乙方（即衡翔公司）有違反本約相關規定，則合約屆期時，甲方（即冠軍公司）得不予續約，但應於2個月前以書面通知乙方（但違反本約第14條或其他重大約定除外）」（一審卷(一)第47、48頁），兩造歷年訂立之經銷合約書，除97年度外，均有約定合約有效期間，且約定衡翔公司除有違約外，保有優先續約權，或於衡翔公司違約時，冠軍公司得不予續約等語，復為原審認定之事實。似此情形，冠軍公司辯稱系爭合約係定期契約，是否全無足採？系爭合約是否為定有期限及有期滿應予續約之特約？兩造訂約時之真意究為如何，即非無進一步詳求之餘地，原審遽謂兩造經銷合約為不定期限之契約，尚嫌速斷。再者，衡翔公司主張其就101年底前已訂約客戶仍繼續出貨，請求冠軍公司計付經銷補貼差額，並提出原證33衡翔合約未選色總表，作為出貨金額之憑證，冠軍公司則抗辯原證33並非標示出貨金額，實際出貨金額列表詳如被證7（一審卷(一)第246、305-309頁），原審未遑審究，逕認冠軍公司對於衡翔公司依原證33計算之出貨金額未予爭執，尤有可議。且冠軍公司於事實審抗辯：2%優惠係自衡翔公司下期貨款扣除，並非另外給予等語，已提出其公司月份結帳單為證（原審卷(一)第207頁、一審卷(二)第104-156頁），是否可採？原審恕置未論，徒以冠軍公司未舉證以實其說，並有認定事實與卷證不符之違法。兩造上訴論旨，各自指摘上開其敗訴部分原判決為不當，求予廢棄，均非無理由。

關於駁回兩造其他上訴（即附表編號三短少服務費240萬4,588元）部分：

原審就此部分，斟酌全辯論意旨及調查證據所得結果，本其採證、認事及解釋契約之職權行使，認為兩造就美河市建案合意以實際銷貨總額8,804萬5,250元之50%之3%即132萬679元作為衡翔公司之服務費，冠軍公司實際僅給付129萬3,312元，衡翔公司得請求給付差額2萬7,367元，逾此部分即237萬7,221元則不得請求，爰就此為兩造各自不利之判決，經核於法並無違誤。兩造上訴論旨，各自指摘原判決上開於己不利部分違背法令，求予廢棄，均

01 非有理由。

02 據上論結，本件兩造上訴均為一部有理由，一部無理由。依民事
03 訴訟法第477條第1項、第478條第2項、第481條、第449條第1項
04 、第78條，判決如主文。

05 中 華 民 國 109 年 8 月 12 日

06 最高法院民事第八庭

07 審判長法官 鄭 雅 萍

08 法官 李 文 賢

09 法官 陳 毓 秀

10 法官 王 金 龍

11 法官 陳 玉 完

12 本件正本證明與原本無異

13 書 記 官

14 中 華 民 國 109 年 8 月 24 日