

臺灣士林地方法院民事判決

109年度訴字第623號

原告 光喆企業社
法定代理人 游書菁
訴訟代理人 郭振華
被告 老虎牙子有限公司
法定代理人 林志隆
訴訟代理人 陳鈞銘

上列當事人間請求損害賠償等事件，本院於民國109年5月28日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、原告起訴主張：

(一) 兩造於民國107年10月29日簽立一般加盟經銷合約書(下稱系爭合約)，合約期限自同年10月29日起至108年12月31日止，原告依約給付被告新臺幣(下同)30萬元儲值金，並得向被告提領等值之產品進行販售，以此方式擔任被告在新北市板橋區之區域經銷商。惟被告以系爭合約限制原告之銷售價格，卻常以促銷手段以低價販售產品，使原告因價格無競爭力而無法售出產品，迄系爭合約到期時，原告仍有25萬元之儲值金未提領產品，依系爭合約第8條第3項反面解釋及不當得利法律關係，被告應返還25萬元儲值金；且於系爭合約到期前，被告曾提出合約終止切結書(下稱系爭切結書)，依系爭切結書被告亦應返還儲值金予原告。又因被告違反系爭合約第5條第1、3項、第6條第3項、第8條約定，使原告受有加盟金30萬元、倉庫租金12萬元、勞務損失21萬元、共計63萬元之損害，爰依法提起本件訴訟，請求被告如數給付等語。

(二) 並聲明：

1. 被告應給付原告88萬元，及自107年10月29日起至清償日

01 止，按週年利率百分之6計算之利息。

02 2.願供擔保，請准宣告假執行。

03 二、被告抗辯則以：

04 (一)兩造雖曾協商終止系爭合約，然因原告不願簽署系爭切結
05 書，兩造未能達成協商合意，其自無須依系爭切結書為給
06 付。又被告係依系爭合約受領加盟金30萬元，而系爭合約
07 並無任何失效或無效之事由，被告對原告自不構成不當得
08 利可言。至原告所為之損害賠償請求，均係於合約期滿後
09 始提出，且無法證明其所受之損害數額，況原告之損害亦
10 非被告行為所導致，是原告請求損害賠償，並無理由等語
11 ，資為抗辯。

12 (二)並聲明：

13 1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。

14 2.如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

15 三、本院得心證之理由：

16 (一)按當事人互相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契
17 約即為成立；無法律上之原因而受利益，致他人受損害者
18 ，應返還其利益。雖有法律上之原因，而其後已不存在者
19 ，亦同，民法第153條第1項、第179條分別定有明文。
20 本件原告主張依系爭切結書或不當得利法律關係請求被告
21 給付加盟金25萬元，依上開條文規定，其應先證明兩造就
22 系爭切結書已達成意思表示合致，或被告受領加盟金係無
23 法律上原因。經查：

24 1.兩造於107年10月29日簽立系爭合約，由原告支付加盟金
25 30萬元擔任被告之經銷商，被告則提供等值之30萬元產品
26 供原告販售，合約期限自107年10月29日起至108年12月
27 31日止，嗣系爭合約到期後，原告尚有25萬元之產品尚未
28 向被告提領等情，為兩造所不爭執（本院卷第48頁），是
29 此部分事實，應堪認定。

30 2.原告於其起訴狀內固主張依不當得利法律關係請求被告返
31 還25萬元之儲值金云云（本院卷第18頁）。惟原告係依系

01 爭合約之約定給付30萬元之加盟金予被告，並得依約向被告
02 提領與30萬元加盟金等值之產品進行銷售，是原告所給
03 付之30萬元，係其依系爭合約所應負之給付義務，且系爭
04 合約即為被告受領30萬元加盟金之法律上原因。嗣原告於
05 系爭合約終止前雖僅提領價值5萬元之產品，然因系爭合
06 約並無任何無效或得撤銷之事由，並經原告主張無效或撤
07 銷，可知系爭合約於契約存續期間均合法有效存在，並因
08 合約期限屆滿而終止，則被告受領加盟金30萬元仍有法律
09 上之原因，是原告依不當得利法律關係向其請求，洵屬無
10 據。

11 3.又原告雖提出系爭切結書，主張被告曾同意返還其未提領
12 之加盟金25萬619元云云。然系爭切結書固係兩造協商過
13 程中由被告所提出，惟被告抗辯原告不願簽署系爭切結書
14 ，故兩造未曾就系爭切結書達成意思表示合致；再觀諸系
15 爭切結書確實未經兩造簽名用印，益徵被告之抗辯屬實，
16 是兩造既未曾就系爭切結書達成意思表示合致，原告即不
17 得依系爭切結書請求被告給付加盟金25萬元。

18 (二)又兩造於系爭合約第5條第1、3項約定：「1.為締造雙
19 方互惠互利，甲方（即原告）對外之售價請參照乙方（即
20 被告）商品定價，並遵循商品市場末端價格或活動價格，
21 共同維護市場價格機制。…3.乙方需提供甲方產品之相關
22 資訊，甲方並願提供市場消費情況予乙方做為市場分析參
23 考。」第6條第3項約定：「乙方公司將定期舉辦區域經
24 銷商會議、產品教育訓練、業務銷售技巧訓練等活動，協
25 助甲方市場拓展。」第8條約定：「1.跨區銷售規定：除
26 了虛擬通路（電購／電台／網購／型錄）、連鎖通路、自
27 有店面和緣故外，甲方不得跨區銷售（經當區經銷商同意
28 ，則不在此限），違約罰則：(1)、第1次口頭警告。(2)、
29 第2次停止供貨。(3)、第3次取消經銷權。2.低價賤售規
30 定：甲方售價不得低於乙方授權之最低價（經乙方同意者
31 ，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。」經查：

1.原告另主張依系爭合約第 8 條第 3 項之反面解釋，請求被告返還加盟金 25 萬元云云。惟細繹系爭合約第 8 條之約定，係於原告違約時，被告得對原告主張之罰則，其約定原告違約之情狀為「跨區銷售」及「售價低於被告之授權」；第 3 項則約定原告如遭被告取消經銷權，不得要求返還加盟金，是系爭合約第 8 條既為被告對原告違約時所主張之罰則，原告得否援引並為反面解釋，於被告違約時亦依該罰則向其為請求，實有疑義。況系爭合約第 8 條所約定之違約要件為「跨區銷售」或「售價低於被告之授權」，法律效果則為「經被告取消經銷權」，被告既為供應商而非經銷商，自無銷售區域之限制，原告亦無可能限制被告之售價；且經銷權係被告授與原告，當無從由原告向被告為取消之意思表示。是系爭合約第 8 條顯無法為反面解釋，並由原告援引為向被告請求賠償之依據。則原告上開主張，自無足採。

2.原告另主張依系爭合約第 5 條第 1、3 項、第 6 條第 3 項、第 8 條約定，請求被告給付 12 萬元之倉庫租金及 30 萬元之加盟金、共計 42 萬元之損害賠償云云。惟系爭合約第 8 條約定，係原告違約時，被告得對原告主張之罰則，業如上述，原告自無從援引為向被告請求損害賠償之請求權基礎。又系爭合約第 5 條第 1、3 項、第 6 條第 3 項約定，僅有第 5 條第 3 項、第 6 條第 3 項堪認係被告依契約所負之義務，然縱被告確實未依約提供產品相關資訊予原告，亦未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，原告仍未提出任何證據證明其確實受有倉庫租金 12 萬元及加盟金 30 萬元之損害，且上開損害與被告之違約行為間具有因果關係。況加盟金 30 萬元本係原告之給付義務，其依約得向被告提領等值之產品，倘被告確

實違反系爭合約第5條第3項、第6條第3項約定之義務，原告之損害與加盟金30萬元，亦無任何關聯。是原告上開主張，均屬無據。

3.至原告雖請求被告給付21萬元之勞務損失云云，然其並未敘明此項請求之法律上依據，況原告亦未能證明其受有以最低薪資計算之勞務損失，且其勞務損失與被告之行為間具有因果關係，則原告此部分之請求，實難謂有理由。

四、從而，原告依不當得利法律關係及系爭合約第8條第3項反面解釋、第5條第1、3項、第6條第3項、第8條約定，請求被告應給付原告88萬元，及自107年10月29日起至清償日止，按週年利率百分之6計算之利息，均為無理由，皆應予駁回。而原告之訴既經駁回，其假執行之聲請亦失所附麗，應併予駁回。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提出之證據，經本院審酌後，核與判決之結果不生影響，爰不一一論駁，併此敘明。

六、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中 華 民 國 109 年 7 月 16 日

民事第三庭 法官 楊忠霖

以上正本證明與原本無異。

如對本判決上訴，應於判決送達後20日內向本院提出上訴狀，若委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費，否則本院得不命補正逕行駁回上訴。

中 華 民 國 109 年 7 月 16 日

書記官 陳凱達