

臺灣高等法院民事判決

108年度重上字第542號

上訴人 伸毅汽車企業股份有限公司

法定代理人 劉毅

訴訟代理人 陳慶鴻律師

楊媛婷律師

被上訴人 金鈴汽車股份有限公司

法定代理人 鈴木忠臣

訴訟代理人 陳文智律師

洪邦桓律師

上列當事人間請求確認契約關係存在等事件，上訴人對於民國108年5月15日臺灣臺北地方法院108年度重訴字第8號第一審判決提起上訴，本院於民國108年11月14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、按於第二審為訴之變更或追加，非經他造同意，不得為之。但減縮應受判決事項之聲明者，不在此限，民事訴訟法第446條第1項、第255條第1項第3款分別定有明文。查，上訴人起訴請求確認兩造間於民國99年7月26日簽署之「鈴木經銷商基本契約書」（下稱系爭經銷基本契約）之契約關係存在，原審判決駁回上訴人前揭之訴，上訴人不服而提起上訴，原上訴聲明確認兩造間系爭經銷基本契約之契約關係存在（見本院卷第13頁），嗣減縮請求確認兩造間系爭經銷基本契約之經銷關係於108年1月1日起至108年12月31日止存在（見本院卷第166頁、第283頁），被上訴人就減縮聲明部分無意見（見本院卷第166頁），核上訴人所為僅係減縮應受判決事項之聲明，揆諸上開說明，應予准許。

二、次按當事人不得提出新攻擊或防禦方法。但對於在第一審已

提出之攻擊或防禦方法為補充者，不在此限，民事訴訟法第447條第1項第3款定有明文。上訴人於本院提出系爭經銷基本契約為單方擬定之定型化契約，其中第44條第1項約定違反民法第247條之1第4款規定對上訴人有重大不利益，顯失公平而無效（見本院卷第166-167頁），被上訴人反對其提出新攻擊方法（見本院卷第167頁），由於上訴人於原審已提出被上訴人行使兩造於107年更新之系爭經銷基本契約第44條第1項約定終止權，違反誠信原則等語（見原審卷第130頁），核係補充原審攻擊方法，依上開規定，應予准許。

貳、實體方面

一、上訴人主張：兩造於99年間簽署之系爭經銷基本契約，約定由上訴人為被上訴人品牌SUZUKI汽車經銷商，經銷有效期間自締約日起至當年度12月底，第二年度起上訴人提出鈴木汽車年度銷售目標台數相關確認書，經被上訴人確認同意後，每年自動更新經銷契約，已更新系爭經銷基本契約至107年12月31日止（下稱系爭107年經銷契約）。詎被上訴人卻於107年6月29日依系爭107年經銷契約第44條第1項約定終止該契約，然被上訴人終止系爭107年經銷契約違反民法第148條規定，且系爭經銷基本契約第44條第1項違反民法第247條之1第4款規定而無效，不生終止效力。爰確認兩造間系爭經銷基本契約之經銷關係自108年1月1日起至108年12月31日止存在。

二、被上訴人則以：被上訴人已於107年6月27日依系爭107年經銷契約第44條第1項約定，以6個月預告期間，函知上訴人於107年12月31日終止系爭107年經銷契約，是兩造間經銷商關係於108年1月1日起即不存在。又經銷關係具有買賣、代辦商性質，為繼續性之混和契約，亦得類推適用民法第561條規定，於3個月前通知終止經銷契約，而系爭經銷基本契約第54條已約定契約期間1年，屬定期契約，非經更新，屆期終止，另系爭經銷基本契約第44條第1項亦約定應於

01 終止前6個月提出，已給予當事人相當合理預告期；況兩造
02 均為具有一定規模之法人，有長期經銷經驗，商業上具有合理
03 判斷能力，上訴人自始有選擇交易自由，非經濟上弱勢，每
04 年屆期更新契約前，均有選擇對契約內容表示意見機會，上
05 訴人已基於合理商業考量而同意系爭經銷基本契約所約定之
06 相關權利義務，前揭契約內容既明定於契約，即應受拘束，
07 難認該約款有民法第247條之1第4款之適用，被上訴人依約
08 終止亦未違反民法第148條規定等語，資為抗辯。

09 三、原審就上訴人之上開請求，判決上訴人敗訴，上訴人不服，
10 提起上訴，並聲明：(一)原判決駁回後開第二項之訴部分廢棄
11 ；(二)確認兩造間於99年7月26日簽署之系爭經銷基本契約之
12 經銷關係於108年1月1日起至108年12月31日止存在。被
13 上訴人答辯聲明：上訴駁回。(原判決駁回確認兩造間經銷
14 關係逾上開期間及上訴人請求損害賠償部分，未據上訴人不
15 服提起上訴，業告確定)

16 四、兩造不爭執事項(見本院卷第133頁)：

17 (一)兩造於99年7月26日簽署系爭經銷基本契約，約定就被上訴
18 人進口並銷售之四輪汽車(下稱鈴木汽車)之持續性交易；
19 嗣後於每年年度終了前依系爭契約第54條第1、2項約定簽署
20 「鈴木汽車(SUZUKI)年度銷售目標台數相關確認書」迄至
21 106年12月26日止(原審卷第17-37、117-123頁)。

22 (二)被上訴人於107年6月29日以新北市政府郵局存證號碼0004
23 19號存證信函，依系爭契約第44條第1項約定，通知上訴人
24 兩造間系爭契約於107年12月31日終止，上訴人於107年6
25 月30日收受(原審卷第65、161頁)。

26 五、本院之判斷

27 兩造均同意簡化本件之爭點為：上訴人主張確認兩造間系爭
28 經銷基本契約之經銷關係於108年1月1日起至108年12月
29 31日止存在，是否有據？(見本院卷第133頁)，茲分述如
30 下：

31 (一)按當事人本於自主意思所締結之契約，若其內容不違反法律

01 強制規定或公序良俗，基於私法自治及契約自由原則，即成
02 為當事人間之規範，雙方均應受其拘束，在訴訟中亦為法院
03 之裁判規範（最高法院107年台上字第1495號、107年度台
04 上字第2061號民事判決意旨參照）。查：

05 1.系爭經銷基本契約第54條第1項約定：「本契約第一年度自
06 締約日起至締約當年度之12月底止有效。但乙方（即上訴人）
07 於締約當年度9月30日或甲方所定期限前（締約當年度有
08 效期間未滿3個月時，則於締約當年度11月30日或甲方所定
09 定期限前），提出有關下一年度甲方所定之『鈴木（SUZUKI）
10 汽車年度銷售目標台數相關確認書』，經甲方確認並同意後
11 本契約有效期間更新為翌年1月1日起至12月31日止，為
12 期一年。」、第2項約定：「本契約第二年度起，經乙方於
13 該年度9月30日或甲方所定期限前提出有關下一年度甲方所
14 定之『鈴木（SUZUKI）汽車年度銷售目標台數相關確認書』
15 經甲方確認並同意後，得自動更新本契約至翌年12月底，
16 以後亦同」（見原審卷第28頁），兩造均不爭執就「鈴木（
17 SUZUKI）汽車年度銷售目標台數相關確認書」已於106年12
18 月26日確認至107年年度銷售目標台數（見不爭執事項(一)）
19 是依前揭約定，系爭經銷基本契約已每年更新契約期間至
20 107年12月31日止（即系爭107年經銷契約），契約內容則
21 仍依99年所簽署之系爭基本經銷契約內容，揆諸前揭說明，
22 兩造均應受系爭107年經銷契約內容之拘束。

23 2.系爭107年經銷契約第44條第1項約定「甲乙任一方得以6
24 個月以上之預告期間，以書面通知另一方終止本契約」（見
25 原審卷第26頁），及被上訴人107年6月29日新北市政府郵
26 局存證號碼000419號存證信函內容略為：「主旨：謹通知貴
27 我間『鈴木經銷商基本契約書』於西元（下同）2018年12月
28 31日終止…說明：一、緣貴我間簽有『鈴木經銷商基本契約
29 書』（下稱經銷契約），該契約第44條第1項規定…。二、
30 本公司謹以此函通知貴公司，本公司依前述條文通知貴公司
31 經銷契約將於2018年12月31日終止。貴公司乙方應於契約

01 終止日後，停止有關鈴木經銷商之一切營業活動（包括但不
02 限於新車銷售及售後服務）…」（見原審卷第65-67頁），
03 上訴人於107年6月30日收受前揭存證信函（見不爭執事項
04 〔二〕），可知被上訴人已依約「以6個月以上預告期間」及「
05 書面」，通知上訴人終止系爭107年經銷契約，兩造間經銷
06 關係於107年12月31日屆期即消滅。

07 〔二〕次按民法第148條係規定行使權利，應依誠實及信用方法，
08 不得違反公共利益，或以損害他人為主要目的。若當事人行
09 使權利，雖足使他人喪失利益，倘非以損害他人為主要目的
10 ，亦無違反誠實及信用之方法，即難謂係違反誠信原則或權
11 利濫用；又經銷商於經銷契約關係存續期間，一方面與供應
12 商就個別商品交易之標的及條件，逐筆締結買賣契約；另一
13 方面在特定區域，為供應商辦理行銷推廣、拓展通路之事務
14 ，堪認經銷商契約為具有買賣及代辦商性質之繼續性混合契
15 約，如當事人就交易標的物之瑕疵、價金交付滋生糾葛，固
16 應類推適用民法關於買賣之規定；至於終止權之行使，則因
17 經銷契約為繼續性契約，即應類推適用民法關於代辦商之規
18 定；又代辦商契約之性質為委任契約，如未定有期限，固得
19 隨時終止契約，他方亦不得有所非難，但為事實便利起見，
20 一方終止契約，應使他方有所準備，方免措手不及致受損失
21 之情事發生。代辦商係以為他商號辦事為業，往往有相當之
22 籌措與佈置，若即時終止，則另覓相當之主顧，須費時日；
23 即在商號而言，亦有難於一時之間尋得替代之代辦商，故民
24 法第561條第1項特別規定，代辦商契約未定有期限，當事
25 人之任何一方雖得隨時終止契約，但應於3個月前通知他方
26 （民法第561條立法理由參照），此為立法者審酌代辦商契
27 約當事人雙方權益平衡所為規定，如契約之一方所為終止通
28 知之期間未短於上開規定之3個月，即難謂於法未合（最高
29 法院107年度台上字第2449號、106年度台上字第706號民事
30 判決意旨參照）。上訴人雖主張被上訴人行使終止權對被上
31 訴人無利益，卻造成上訴人無法經銷汽車之損害云云，然查

01 ：

- 02 1. 系爭經銷基本契約、系爭107年經銷契約第2章交易章節，
03 明文約定上訴人應根據第4條所定之經辦商品、第5條所定
04 之銷售區域及營業據點及第6條所定之銷售目標台數，於適
05 當時期向被上訴人直接訂購數量，再由被上訴人依該契約第
06 8條約定經被上訴人書面承諾後成立訂購，另於第9條約定
07 商品交付、第10條約定商品驗收及瑕疵補償、第11條約定交
08 付後危險負擔、第12條約定所有權之移轉；另第3章則約定
09 經銷商之營業體制、銷售及服務等（見原審卷第19-26頁）
10 ，揆諸前揭說明，兩造間經銷契約核屬買賣及代辦商混和契
11 約，是系爭107年經銷契約第44條第1項約定之提前終止契
12 約預告期間6個月，業已較之民法第561條代辦商規定之3
13 個月為長，顯見系爭經銷基本契約約定已審酌代辦商係以為
14 他商號辦事為業，往往有相當之籌措與佈置，若即時終止，
15 則另覓相當之主顧，須費時日（6個月），使他方有所準備
16 ，方免措手不及致受損失之情事發生，益徵被上訴人行使終
17 止權並未悖於民法第148條規定。
- 18 2. 上訴人主張被上訴人故意未依系爭107年經銷契約第54條第
19 2項約定提供『鈴木（SUZUKI）汽車年度銷售目標台數相關
20 確認書』予上訴人，無法完成更新，其行為係以損害他人為
21 目的云云，然系爭107年經銷契約第54條第2項已明文約定
22 上訴人於該年度9月30日或被上訴人所定期限前提出有關下
23 一年度『鈴木（SUZUKI）汽車年度銷售目標台數相關確認書
24 』，經被上訴人確認並同意後，得自動更新本契約至翌年12
25 月底（見原審卷第28頁），可知翌年度之汽車年度銷售目標
26 台數相關確認書，依約應由「上訴人」於契約年度內之9月
27 30日或被上訴人所定期限內提出，而非由被上訴人提出，縱
28 使被上訴人未提出，上訴人亦得依約請求被上訴人履行；況
29 系爭107年經銷契約業於107年6月29日通知上訴人終止該
30 契約（見不爭執事項(二)），系爭107年經銷契約之經銷關係
31 既已於107年12月31日終止，自無庸依系爭107年經銷契約第

54條第2項約定確認下一年度銷售目標台數，實難遽此認被上訴人行使系爭107年經銷契約第44條第1項終止權，構成損害上訴人為目的。

3. 至系爭經銷基本契約及系爭107年經銷契約第4條末段固約定：上訴人不得銷售鈴木汽車以外之商品（見原審卷第19頁）。惟系爭經銷基本契約第54條，已明定經銷契約期間每年更新至翌年12月31日止，為定期之契約，且第44條第1項亦約定為免當事人一方任意期前終止終止，而給予契約期間1年之一半期間6個月預告期，始得期前終止，顯見兩造於簽署系爭經銷基本契約時，業已審酌經銷成本、業績、營業狀況等，始約定每年度更新經銷契約，並給予相當期間預告後兩造均得期前終止，故被上訴人期前終止系爭107年經銷契約亦僅係依約行使終止權，並未違反誠信亦或以損壞上訴人為目的，難認有何悖於民法第148條規定之情。

(三) 末按依照當事人一方預定用於同類契約之條款而訂定之契約，為左列各款之約定，按其情形顯失公平者，該部分約定無效…四、其他於他方當事人有重大不利益者。…，民法第247條之1第4款定有明文。其立法理由，乃鑑於我國國情及工商發展之現況，經濟上強者所預定之契約條款，他方每無磋商變更之餘地，為使社會大眾普遍知法、守法，防止契約自由之濫用及維護交易之公平，而列舉四款有關他方當事人利害之約定，而為原則上之規定，明定「附合契約」之意義，及各款約定按其情形顯失公平時，其約定為無效。又所稱「按其情形顯失公平者」，則係指依契約本質所生之主要權利義務，或按法律規定加以綜合判斷有顯失公平之情形而言；再者，所謂定型化契約應受衡平原則限制，係指締約之一方之契約條款已預先擬定，他方僅能依該條款訂立契約，否則，即受不締約之不利益，始應適用衡平原則之法理，以排除不公平之「單方利益條款」，避免居於經濟弱勢之一方無締約之可能，而忍受不締約之不利益，是縱他方接受該條款而締約，應認違反衡平原則而無效，俾符平等互惠原則（最

高法院 93 年度台上字第 710 號判決意旨參照)。職是，於一方預定之該契約條款，為他方所不及知或無磋商變更之餘地，始足當之。查，

1. 系爭經銷基本契約固為均適用於經銷商契約，為被上訴人所不爭執（見本院卷第 132 頁），然證人劉月露證稱上訴人公司自 92 年開始經營，當時是太子汽車經銷商等語（見本院卷第 219 頁），兩造既均為法人，且是否經銷被上訴人之鈴木汽車亦經過上訴人自行依商業考量後選擇與被上訴人簽署，難認有何經濟上弱勢之情。
2. 證人劉月露雖證稱：99 年 5、6 月份被上訴人通知我們說 SUZUKI 汽車改由被上訴人總經銷，通知上訴人法代來簽約，從 5、6 月到通知簽約之前沒有與我們洽談過合約，是在 99 年 7 月 26 日到中壢會議室簽約才知道合約內容。我們被通知簽約時是延續原來經銷 SUZUKI 的經營，所以之前我們沒有看過契約，當場是因被上訴人公司是一家國際化大公司，我們被通知簽立合約，合約內容我們認為是制式化合約，我們沒有看合約內容就簽立，我們相信被上訴人是大公司，我們只是一家經銷商，也無法改任何的合約內容等語（見本院卷第 218-220 頁），是由證人劉月露前揭證詞僅得證明簽約當時未再協商內容，但契約內容是否仍修正則未經上訴人當場詢問，甚且證人劉月露亦證稱上訴人非常希望成為經銷商等語（見本院卷第 220 頁），顯見上訴人已審酌相關權利義務、營業成本利潤等因素，而願成為被上訴人之經銷商，且衡以契約期間每年均須更新，上訴人於每年更新前均得再次評估是否願繼續擔任被訴人之經銷商，且系爭經銷基本契約第 44 條第 1 項約定內容，亦非僅有被上訴人單方得終止契約，係兩造均有終止權，顯已審酌終止權行使不致於造成重大之損失，非屬單方利益條款，避免居於經濟弱勢之一方無締約之可能，而忍受不締約之不利益，揆諸前揭說明，難認系爭 107 年經銷契約第 44 條第 1 項約定之內容有何顯失公平之處。

(四) 從而，上訴人行使系爭 107 年經銷契約第 44 條第 1 項之終止權

，並未違反民法第148條規定，且系爭經銷基本契約第44條第1項亦未有何違反民法第247條之1第4款之情事而無效，則上訴人主張被上訴人於107年6月29日依該項約定終止系爭107年經銷契約，不生終止效力，兩造間系爭經銷基本契約之經銷關係於108年1月1日起至同年12月31日止仍存在，即屬無據。

六、綜上，上訴人請求確認兩造間系爭經銷基本契約之經銷關係於108年1月1日起至108年12月31日止存在，於法無據，不應准許。原審為上訴人敗訴之判決，並無不合。上訴意指指摘原判決不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回上訴。

七、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。。

八、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78條，判決如主文。

中 華 民 國 108 年 11 月 28 日

民 事 第 二 十 庭

審 判 長 法 官 吳 燁 山

法 官 馬 傲 霜

法 官 林 玉 蕙

正本係照原本作成。

如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向本院補提理由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本）上訴時應提出委任律師或具有律師資格之人之委任狀；委任有律師資格者，另應附具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法第466條之1第1項但書或第2項（詳附註）所定關係之釋明文書影本。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 108 年 11 月 28 日

書 記 官 鄭 淑 昀

附 註：

01 民事訴訟法第466條之1（第1項、第2項）：
02 對於第二審判決上訴，上訴人應委任律師為訴訟代理人。但上訴
03 人或其法定代理人具有律師資格者，不在此限。
04 上訴人之配偶、三親等內之血親、二親等內之姻親，或上訴人為
05 法人、中央或地方機關時，其所屬專任人員具有律師資格並經法
06 院認為適當者，亦得為第三審訴訟代理人。