

臺灣臺中地方法院民事判決

113年度重訴字第689號

原告 盛越精密機械有限公司

法定代理人 何志皇

訴訟代理人 侯志翔律師

被告 惠特科技股份有限公司

法定代理人 鎧叡投資有限公司（指派代表人賴允晉）

訴訟代理人 陳俊茂律師

複代理人 鍾柏渝律師

上列當事人間請求給付貨款等事件，本院於民國114年10月20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)被告向原告訂購製造CNST、LFP機器之零組件，民國110年10月27日兩造會議，確定訂單料備料，指示原告購置CNST品項料材2000台、LFP料材450台，111年1月22日被告告知再多10%，111年1月25日會議，討論事項記載CNST原告已備料5000台，被告告知「備量改為4500台，交期台數如附件為主」（附件見原證3），LFP備料數量被告要求為300台。

(二)原告依其指示備料趕工，惟被告只下0000-0000000000、0000-0000000000、0000-0000000000等三張，CNST訂單314台及LFP訂單150台，其餘則未依進度表下單通知原告交貨。原告多次向被告表示購買的料材已陸續進場，訂單何時會下來，被告僅回稱暫緩出貨，須待客戶下單，才能出貨等語。

01 其後原告因成品、半成品、素材存放問題，再於111年6月8
02 日向被告表示停止生產CNST品項，並表示原告公司成品已依
03 當初採購簽訂會議及後續指示備庫存2個月安全庫存量(含已
04 下單數量) 共計1200台。半成品數量皆已加工且研磨完成。
05 材料皆已裁切含銑六面加工完成。鋁件材料後續若有類似圖
06 面製作可轉給原告製作，但鐵件的部分因尺寸特殊無法修改
07 製作其他工件。請被告公司出面討論後續處理方案，均未獲
08 回覆。

09 (三)因被告未依約如期下單要求原告出貨，造成原告成本積壓及
10 產生寄倉費用等負擔，為此依兩造間買賣、承攬、委任等法
11 律關係請求被告給付原告下列損失：①已完成LFP之成品數
12 量金額新臺幣(下同) 590,112元、半成品43,215元、已購
13 置尚未加工之素材141,868元，合計775,195元；②完成CNST
14 之成品數量金額5,024,580元、半成品3,466,091元、素材2,
15 149,705元(如附件一，本院卷第53至57頁)，合計10,640,3
16 76元；③寄倉費用：222,000元。以上總計：11,637,571
17 元。並聲明：1.被告應給付原告11,637,571元，及自起訴狀
18 繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。2.被告
19 應自113年9月1日起至被告取走附件二(本院卷第59至63
20 頁)所示放置鎰勝企業社之素材時止，按月給付原告9,000
21 元。3.願供擔保請求准予假執行。

22 二、被告則以：

23 (一)兩造間於111年1月13日訂立採購單號0000000000、於111年1
24 月14日訂立採購單號0000000000、0000000000「原物料採購
25 單」(被證1)，雙方並均已履行完畢。原告主張兩造成立設
26 備買賣契約，無非係以兩造110年10月27日、111年1月25日
27 會議記錄表及兩造員工LINE通訊內容等件為據，惟上開內容
28 僅係兩造員工交換意見之過程，不符合買賣契約成立要件。
29 (二)兩造間交易過程為被告在與原告談妥貨品單價後，即會視實
30 際需求，以「原物料採購單」，載明「所需品號、品名、規
31 格、採購數量、採購單價、採購金額、預交日」等資料發送

01 予原告，原告接受「原物料採購單」後，須於3日內簽回採
02 購單，並於採購單上註記可交貨日期，否則視同接受採購單
03 預交日作為逾期扣款基準日。採購單上之「預交日」（預定
04 交貨日），依雙方及業界交易慣例，僅約束賣方即原告需在
05 該「預交日」前將採購單上之貨品備妥，其用途係作為買方
06 即被告生產管制單位得依據該日期排定後續生產時程，嗣初
07 步排程排定後，即由被告採購單位提供交貨排程予原告，然
08 該初步排程通常係橫跨數月份，僅作為原告出貨之預備，最
09 終交期則會由被告物管單位在實際貨品需求日前通知原告。
10 再參酌110年10月27日會議記錄表，就原告「備料」多寡提
11 出估計（台數「約」2000台），且「CNST與LFP若有圖面設
12 變再議」（買賣標的物尚未確定），無買賣價金、交付設備
13 時間之約定，兩造買賣契約尚未成立。另被告就原告「備
14 料」多寡係提供意見給原告參考，並非確定要求備成品1200
15 台CNST之數量。至於附件一「原告請求金額明細表」記載1
16 11年6月2日前，原告已完成LFP、CNST之成品、半成品
17 及已購置未加工之素材，此附件一為原告自行製作，被告否
18 認之。

19 (三)承上，兩造間除前揭3份「原物料採購單」外，並未與原告
20 成立買賣契約，原告係依其商業判斷，而購置素材，或自行
21 製作成半成品、成品，在被告正式提出「原物料採購單」
22 後，買賣契約才成立生效，原告請求已完成LFP、CNST之
23 成品、半成品及已購置未加工之素材費用及相關倉儲費用，
24 並無理由。並聲明：1.原告之訴駁回；2.如受不利判決，願
25 供擔保請准宣告免為假執行。

26 三、本院之判斷：

27 (一)本件兩造間之採購行為應定性為買賣契約關係。

28 1.按稱買賣者，謂當事人約定一方移轉財產權於他方，他方支
29 付價金之契約；稱承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成
30 一定之工作，他方俟工作完成，給付報酬之契約，民法第34
31 5條第1項、第490條第1項分別定有明文。又所謂製造物供給

01 契約（或工作物供給契約），乃當事人之一方專以或主要以
02 自己之材料，製成物品供給他方，而由他方給付報酬之契
03 約。此種契約之性質，究係買賣抑或承攬，應探求當事人之
04 真意以確定之。如當事人之意思，重在工作之完成，應定性
05 為承攬契約；如當事人之意思，重在財產權之移轉，即應解
06 釋為買賣契約；兩者無所偏重或輕重不分時，則為承攬與買
07 賣之混合契約，關於工作之完成，適用承攬之規定，關於財
08 產權之移轉，即適用買賣之規定（最高法院113年度台上字
09 第756號判決意旨參照）。又按委任與承攬於契約履行之過
10 程中，皆以提供勞務給付作為手段，在性質上同屬勞務契
11 約。然受任人提供勞務旨在本於一定之目的，為委任人處理
12 事務，其契約之標的重在「事務之處理」；至於承攬人提供
13 勞務乃在為定作人完成一定之工作，其契約之標的重在「一
14 定工作之完成」。

15 2. 本件觀諸兩造均不爭執之原證13採購單（本院卷第239至249
16 頁）所載內容與交貨方式，並未約定原告需為被告處理何等
17 事務，亦無代理、管理或持續履行之義務，與委任係以處理
18 事務為主要義務，重在受任人提供特定勞務或專業判斷之情
19 況，明顯有別。且採購單僅約定原告依被告需求製作「CNS
20 T」、「LFP」成品，並無任何工項、驗收、瑕疵修補等承攬
21 特有之約定，付款方式亦僅為月結90天，並未與工作完成或
22 驗收結果有何連結，可見兩造並非以工作成果作為報酬基礎
23 ，此核與承攬係以完成一定工作或工程結果並經驗收為核心
24 之態樣，亦有不符。反之，本件交易核心事項在於原告應依
25 被告之規格製造成品後交付，被告於取得該等成品所有權以
26 供後續販售，倘原告未交付，對被告而言即無任何實益。兩
27 造真意顯係以「成品之取得與所有權之移轉」為契約核心，
28 並非請求原告完成特定勞務或工程，故縱具代工、帶料之形
29 式，其法律性質仍屬民法上典型之買賣契約，而非委任或承
30 攬關係，應適用民法買賣章節之相關規定，始為妥適。從
31 而，依上揭規定及說明，本件應適用民法關於買賣之規定，

01 合先敘明。

02 (二)原告依民法第367條、第226條之1之規定，請求被告給付價
03 金及賠償原告支出費用11,415,571元，為無理由。

04 1.按當事人互相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契約
05 即為成立；稱買賣者，謂當事人約定一方移轉財產權於他
06 方，他方支付價金之契約；當事人就標的物及其價金互相同
07 意時，買賣契約即為成立，民法第153條第1項及第345條分
08 別定有明文。又當事人對於契約必要之點意思表示一致，契
09 約始能成立。買賣契約以價金及標的物為其要素，故價金及
10 標的物，自屬買賣契約必要之點。苟當事人對此二者意思表
11 示未能一致，買賣契約自無從成立（最高法院82年度台上字
12 第2848號判決意旨參照）。次按當事人主張有利於己之事
13 實，就其事實有舉證之責任，民事訴訟法第277條前段定有
14 明文，是民事訴訟如係由原告主張權利者，應先由原告負舉
15 證之責，若原告先不能舉證，以證實自己主張之事實為真
16 實，則被告就其抗辯事實即令不能舉證，或其所舉證據尚有
17 疵累，亦應駁回原告之請求（最高法院72年度台上字第4225
18 號判決意旨參照）。另請求履行債務之訴，除被告自認原告
19 所主張債權發生原因之事實外，應先由原告就其主張此項事
20 實，負舉證之責任，必須證明其為真實後，被告於其抗辯事
21 實，始應負證明之責任，此為舉證責任分擔之原則。（最高
22 法院43年台上字第377號判決意旨參照）。

23 2.原告主張被告向其訂購CNST、LFP機器之零組件，兩造並於1
24 10年10月27日會議，確定訂單備料，被告指示原告購置CNST
25 品項料材2000台、LFP料材450台；111年1月22日被告告知再
26 多10%，111年1月25日會議，討論事項記載CNST原告已備料5
27 000台，被告告知「備量改為4500台，交期台數如附件為
28 主」（附件見原證3），LFP備料數量被告要求為300台。原告
29 依被告指示備料趕工，惟被告只下0000-00000000000、0000
30 -00000000000、0000-00000000000等三張，CNST訂單314台及L
31 FP訂單150台，其餘則未依進度表下單通知原告交貨等情，

01 被告雖不爭執僅下0000-00000000000 、0000-00000000000、0
02 000-00000000000等三張訂單，即CNST訂單314台、LFP訂單15
03 0台，惟否認兩造間於111年1月25日成立該會議記錄表及訂
04 單預估表（本院卷第31-32頁）所示之買賣契約。是以，原
05 告主張兩造有成立CNST訂單4500台、LFP訂單300台貨品之買
06 賣契約關係，依上開說明，自應由原告先就其所主張有利於
07 己之事實，即兩造間有前開貨品買賣契約關係存在之事實，
08 負舉證責任，必原告盡其舉證責任後，被告始就其抗辯（否
09 認）事實負舉證責任，倘原告無法舉證以實其說或舉證尚有
10 不足，即使被告就其抗辯事實亦無法舉證，法院仍無從為有
11 利於原告之認定，而應為原告敗訴之判決。經查：

- 12 ①原告就兩造曾於111年1月25日成立CNST訂單4500台、LFP訂
13 單300台貨品之買賣契約乙情，固提出111年1月25日會議記
14 錄表、兩造公司人員之通訊軟體LINE對話紀錄等件為證（本
15 院卷第31-34頁），主張兩造既有慣例交易模式，係先就機
16 器型號及各項料材、數量先要求訂購材料，而後下採購單，
17 且要求備料後都會陸續按備料數量下滿採購單，下採購單之
18 程序僅係通知交貨，交貨後原告寄帳單請款，並非如被告所
19 稱尚未下訂單，買賣契約尚未成立云云。惟據兩造公司人員
20 之LINE對話紀錄，原告公司人員（下稱原告）：「購買的50
21 00台料材已部分都進(誤植為近)場內，請問後面的訂單什麼
22 時候會下來？當初僅跟老闆說不用加班，訂單部分沒有說不
23 會下來，現在什麼時候會下來呢？」、被告公司人員（下稱
24 被告）：「安排面談」、「剛才你老闆有打給我說你們原料
25 進約4000台份。原則上你們成品大概生產1000~1200台份當
26 安全庫存，不要做太多，這樣我們訂單回來，至少你們可以
27 有我們2個月庫存周轉」；原告：「實際進料數量大約是430
28 0台左右，生產的安全庫存量是指未下的訂單嗎？」、被
29 告：「安全庫存=已下單未交(約314台)+未下單」、原告：
30 「所以實際我們備的庫存量是0000-000=*886*台對
31 嗎？」、被告：「對。先這樣，預計5月初客戶那會提供新

01 訊息，屆時再通知並更新訊息」、原告：「安全庫存量大多
02 數都完成了，請問甚麼時候可以開始交貨了？」、被告：
03 「目前客戶還是沒說要我們出貨」等語（本院卷第33、34、
04 37頁），堪認原告於本件交易過程中，對於被告所提供之採
05 購訂單預估量，向來均理解係被告依其客戶端回饋之需求預
06 測所為之參考資料，並非正式採購之意思表示，否則無須反
07 覆詢問訂單下達與交貨時點。兩造皆以「安全庫存」作為未
08 來可能出貨之準備量，此非已確定之採購數量，如採購訂單
09 已確定數量，原告自無需先行備妥2個月安全庫存，被告亦
10 無事先提醒原告「不要做太多」之必要。再者，被告明確表
11 示「預計5月初客戶那會提供新訊息，屆時再通知」與「目
12 前客戶還是沒說要我們出貨」等情，顯示其訂單來源端尚未
13 最終確認，被告亦僅能依客戶指示向原告更新進度。是以，
14 依一般商業實務與經驗法則觀察，如買方已正式下達採購
15 單，定會就採購品項、數量、交期等採購要件明確約定，不
16 會要求供應商僅憑原本「預估量」或「安全庫存」即逕予製
17 作生產，以免衍生採購糾紛。是以，上述 LINE對話內容已
18 足證明111年1月25日兩造之會議記錄表所載，僅為被告提供
19 原告掌握客戶需求動向之「預估資訊」，並非被告對原告為
20 最終確定之採購承諾，原告亦自始已明瞭此一情況，本件自
21 不得以該預估量作為兩造間成立買賣契約之認定基礎。

22 ②原告復主張兩造於110年5月4日、同年7月13日、同年12月19
23 日、同年12月21日間之交易模式，均係被告先告知原告施作
24 (備料)、再補訂單通知交貨之情形，惟此與卷證資料及一般
25 商業交易經驗並不全然相符。依兩造間之 LINE 對話紀錄及
26 原告提出之採購單截圖(本院卷第265至271頁)所載，均可
27 認定原告於實際出貨以前，仍會要求被告提供正式「採購
28 單」，而該採購單上均載有採購日期、品名、規格、數量、
29 單價等買賣契約上不可缺少之重要交易要素。此一事實足以
30 說明兩造之交易模式，係以「正式採購單」作為出貨前之必
31 要前提，而非如原告所主張，僅憑粗略之預估表或客戶端預

01 測量，即可作為原告出貨依據。再參以兩造於111年6月1日
02 至111年9月28日期間之 LINE 對話紀錄（本院卷第39至47
03 頁），原告多次詢問被告「客戶是否已下訂單」、「何時會
04 下單」、「後續 CNST 如何處理」等語，顯示當時並無正式
05 訂單存在，否則原告自無詢問確認之必要。倘若原告所稱
06 「事後補單」之交易模式確實存在，則原告既已依預估量備
07 妥材料或完成生產，實無需反覆向被告確認客戶是否下單，
08 更不須就後續成品之處置與被告討論，可見原告所述亦與其
09 自身行為不符。另查卷內111年1月14日原物料採購單(本院
10 卷第239-249頁)所示之兩造交易模式，亦非原告所稱之「訂
11 單後補」方式，因該次交易有明確之採購單作為出貨基礎，
12 其交易流程與原告所言「先備料、後補單」迥不相符。依一
13 般貿易及工業製造常態，買方如已確定採購數量，通常會出
14 具正式訂單俾供供應商安排生產及交貨；反之，如僅為預估
15 量，通常僅作為供應商掌握市場需求之參考，不足作為出貨
16 依據，對照被告於上述LINE訊息多次提及之「安全庫存」、
17 「未下單」、「等客戶通知」等語，更可印證兩造所掌握者
18 僅為預估需求，而非確定之買賣契約數量甚明。易言之，必
19 兩造先有買賣契約合致之意思表示，始有事後補單，以杜採
20 購爭議之必要；倘若兩造自始買賣契約即未合致，當無須事
21 後另行補單，自不待言。是以，原告所稱兩造交易係採「依
22 預估表生產、再由被告補單」之模式，與卷證內容及兩造實
23 際往來行為均不相符，原告以此作為兩造已成立買賣契約之
24 論據，洵非有據。

25 ③依兩造不爭執之原證13之0000-0000000000、0000-00000000
26 00採購單(本院卷第239-249頁)所示，被告會發送蓋有「請
27 回簽」戳記(每頁右上角)之採購單予原告，其上載明「品
28 號、品名、規格、採購數量、採購單價、採購金額、預交
29 日」等買賣契約上不可或缺之重要內容。此等資料之完整
30 性，足以認定兩造歷次交易係以書面採購單為正式契約基
31 礎。對照兩造歷次交易之LINE對話紀錄內容（本院卷第265

01 至271頁)所示,略以:「7/16要全部交完」、「這個有庫
02 存嗎?」、「我採單後補」、「你先做」、「CLFPTAB0027
03 2」、「這個你還有庫存嗎」、「先準備起來」、「等我訂
04 單」、「沒意外12/21回請你們送」等語,可知被告會先提
05 出品名、數量或預計下單明細等,甚至確認到貨時間後,才
06 補發正式採購單,已清楚呈現兩造之合作默契為先就品名、
07 數量、交期等契約必要點於 LINE 上達成合致,再由被告補
08 發書面採購單、原告回簽確認後,始進入正式出貨階段。此
09 等對話內容與採購單程序相互印證,足見兩造實際交易歷程
10 均係以「正式採購單」為最終且必要之契約成立依據,並非
11 僅以粗略之預估資料即據以生產及出貨。反觀原告提出之11
12 1年1月25日會議記錄表及訂單預估表,其內容僅屬買方對未
13 來可能需求之預估,未見被告於會議或文件中就CNST數量4,
14 500台、LFP數量300台等數量為特定、確定的購買承諾,亦
15 未依過往慣行補發正式採購單,復無任何 LINE 訊息顯示兩
16 造已就前述數量、規格等買賣契約必要之點達成合致,是原
17 告主張被告已依預估表採購前開數量之說法,核與兩造一貫
18 之交易流程及卷內證據均不相符,要難採信。

19 ④被告於0000-0000000000、0000-0000000000、0000-000000
20 0000等三張CNST訂單314台及LFP訂單150台,分別發送書面
21 採購單(本院卷第103-221頁)予原告,兩造始有可能就品
22 號、品名、規格、採購數量、採購單價、預交日等交易內容
23 達成意思表示合致。而就原告提供之數量成品統計表(即附
24 件一。本院卷第53-57頁)所示,該表係原告自行製作之統
25 計表,被告並未發送採購單,亦未經過兩造間以電子郵件、
26 抑或通訊軟體LINE往來磋商,要難據此認定兩造已就該表所
27 載數量成立買賣合意。再者,由兩造後續往來之LINE對話之
28 內容,可知原告多次請被告確認客戶端有無下訂單,及商討
29 CNST後續處理之方案,已如上述,更可知兩造就111年1月25
30 日會議記錄表及預估單之交易,究係先行計算備料之數量,
31 迨被告有訂單時再分批採購,抑或直接購買此等數量,認知

01 明顯不同。又買賣契約之成立，固不以訂立書面為必要，惟
02 仍須雙方意思表示業已合致，始足當之，並就買賣契約必要
03 之點，即價金與標的物之意思表示必須一致，否則契約難謂
04 成立。本件依兩造交易期間LINE對話內容，被告並未明確表
05 達購買CNST訂單4500台、LFP訂單300台貨品之意思，兩造間
06 亦無任何往來資料足證被告曾就前述數量為確定之採購承
07 諾，原告僅以預估表、內部統計資料及會議記錄推論被告已
08 有該等採購之真意，既與兩造實際交易慣行不符，亦無其他
09 旁證得以補強，自難以此遽認於111年1月25日兩造已就前述
10 採購數量達成買賣意思合致。

11 3. 綜上，原告主張兩造於111年1月25日已達成採購CNST訂單45
12 00台、LFP訂單300台貨品，數量如附件一所示之成品、半成
13 品、素材，原告既未能充分舉證兩造間有買賣之意思表示合
14 致而成立買賣契約，亦未能提出其他積極事證以實其說，當
15 認原告所為之舉證尚有不足，本院無從為有利於原告之認
16 定。從而，原告請求被告支付兩造間就該爭執附件一所示之
17 已完成LFP之成品590,112元、半成品43,215元、已購置尚未
18 加工之素材141,868元；完成CNST之成品5,024,580元、半成
19 品3,466,091元、素材2,149,705元等情，均無理由。

20 (三)原告依民法第234條、第240條規定請求被告賠償延遲受領所
21 生之倉庫租金222,000元、繼續寄倉費用每月租金9,000元，
22 為無理由。

23 1. 按債權人對於已提出之給付，拒絕受領或不能受領者，自提
24 出時起，負遲延責任。債權人遲延者，債務人得請求其賠償
25 提出及保管給付物之必要費用。民法第234、240條分別訂有
26 明文。前開條文之成立前提，在於兩造間存有有效之債之關
27 係，亦即契約已合法成立。若契約未成立，則無給付義務可
28 言，即無債務人提出給付之情事，亦無債權人受領給付之義
29 務，因此不生受領遲延之問題。

30 2. 原告主張兩造於111年1月25日已達成採購CNST訂單4500台、
31 LFP訂單300台貨品之合意，且被告過去只要通知原告備料，

01 原告完成後被告即會下採單通知交貨，因此原告不會有保管
02 儲存已備產品之支出問題。本件原告已於111年3月24日告知
03 「大部分都已經做好可以如期交貨」、「購買的5000台料材
04 已部分都進場內請問訂單什麼時候會下來」(本院卷第33
05 頁)，即有催告被告下單取貨之意，111年5月25日原告又一
06 次通知被告「安全庫存量大都已經完成，請問甚麼時候可以
07 開始交貨」(本院卷第37頁)，有再催告被告下單取貨之意。
08 被告何時下單通知原告交貨固未約定而為不確定期限債務，
09 但被告於原告通知受領(111年3月24日催告被下單取貨)時
10 起，被告仍不受領標的物，應自受催告時起負遲延責任等
11 語，並提出寄倉合約書為憑(本院卷第59至63頁)，惟被告
12 否認上開寄倉合約書之形式上真正，且原告就其所謂半成品、
13 成品並未提出任何實物或照片以實其說，參以兩造間就
14 附件一所示之已完成LFP之成品590,112元、半成品43,215
15 元、已購置尚未加工之素材141,868元；完成CNST之成品5,0
16 24,580元、半成品3,466,091元、素材2,149,705元部分，均
17 未成立買賣契約一節，已如前述，兩造既無成立買賣契約之
18 前提事實存在，原告即無給付義務，被告亦無受領給付之義
19 務。從而，原告主張被告受領遲延，請求被告賠償所生之倉
20 庫租金222,000元、繼續寄倉費用每月租金9,000元，均非有
21 據，殊無可採。

22 (四)原告依民法第245條之1第1項第3款規定，請求被告賠償所受
23 損害及所失利益，為無理由。

24 1.按契約未成立時，當事人為準備或商議訂立契約而有其他顯
25 然違反誠實及信用方法者，對於非因過失而信契約能成立致
26 受損害之他方當事人，負賠償責任。民法第245條之1第1項
27 第3款定有明文。揆其立法理由謂：「當事人為訂立契約而
28 進行準備或商議，即已建立特殊信賴關係，如一方未誠實提
29 供資訊、嚴重違反保密義務或違反進行締約時應遵守之誠信
30 原則，致他方受損害，既非侵權行為，亦非債務不履行之範
31 疇，原法對此未設有賠償責任之規定，有失周延，爰增訂第

01 1項」。是以，締約過失責任係指締結契約之過程中，課以
02 從事締結契約磋商過程之當事人施以適當之注意義務，上開
03 條款規定係以契約未成立、當事人有其他顯然違反誠實及信
04 用方法之情形、他方當事人非因過失而信契約能成立及為準
05 備或商議訂立契約致受損害為要件。

06 2.原告主張兩造於111年1月25日已達成採購CNST訂單4500台、
07 LFP訂單300台貨品之合意，且兩造間交易模式係依預估訂單
08 製造、生產，並採訂購單後補之交易模式，原告信任契約即
09 將成立，依過往交易模式進行備料、生產貨品、協助整改模
10 具等，被告嗣卻拒收貨品，有民法第245條之1第1項第3款所
11 定違反誠實及信用方法情事等語。惟查，依卷內資料可知，
12 原告自始即知悉預估表乃被告粗估之需求量表，而非被告正
13 式下單內容，被告尚未提出載明品名、規格、數量、單價等
14 必要事項之採購單，自無買賣要約可言。原告亦於後續LINE
15 通訊對話過程中(本院卷第33、34、37頁)，多次詢問「客戶
16 是否已下訂單」、「何時會下單」、「後續如何處理」等
17 語，足證原告明知訂單尚未確定，亦未就數量或交期與被告
18 達成意思表示合致。原告在此情形下，本應隨時與被告確認
19 後續確切之訂單品名與數量等細節，評估是否持續備料與出
20 貨之風險，被告亦無怠於告知或刻意隱瞞其與客戶端之聯繫
21 過程，或有其他顯然違反誠信原則情事，原告出於預期契
22 約成立而為備料等行為，縱因後續第三方未向被告下單，致
23 被告未向原告確認訂貨，亦非屬可歸責於被告之行為所致。
24 因此，原告主張其因信賴契約即將成立而受損害，依民法第
25 245條之1請求損害賠償，即非有據。是以，原告依民法第24
26 5條之1第1項第3款規定，主張被告違反誠實信用原則，應負
27 賠償損害責任，亦非有據，為無理由。

28 四、綜上所述，原告依買賣、委任、承攬等法律關係，請求被告
29 給付原告11,637,571元及法定遲延利息；暨請求被告應自11
30 3年9月1日起至被告取走附件二(本院卷第59至63頁)所示
31 放置鎰勝企業社之素材時止，按月給付原告9,000元，均無

01 理由，應予駁回。原告之訴既經駁回，其假執行之聲請即失
02 所依據，應併予駁回。

03 五、本件為判決之基礎已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提
04 證據，核與判決結果皆不生影響，爰不再一一論述，併予敘
05 明。

06 六、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

07 中 華 民 國 114 年 12 月 5 日
08 民事第五庭 法官 林俊杰

09 正本係照原本作成。

10 如對本判決上訴，須於判決送達後20日內向本院提出上訴狀。如
11 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

12 中 華 民 國 114 年 12 月 5 日
13 書記官 黃俞婷