



金門縣議會第八屆第 13 次臨時會

金門酒廠（廈門）貿易有
限公司專案報告

報告單位

金門酒廠（廈門）貿易有限公司

中華民國 114 年 09 月 30 日

前 言

議長、副議長、各位議員女士、先生大家好：

金門酒廠為地區最重要之產業，亦為地區財政命脈之所繫。承蒙 各位議員女士、先生支持與督勉，目前廈門公司隨市場刻正變革中，總經銷商業已落地盼借力使力讓金門高粱酒在競爭激烈的大陸市場佔有一席之地。茲就金門酒廠(廈門)貿易有限公司針對與旺大順(廈門)進出口有限公司之訴訟、第一次與第二次大陸地區總經銷商合同差異比較、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析、金酒廈門公司精簡員額狀況及金酒廈門公司 2017~2025 年各年度營業額報告如後。

目 錄

壹、旺大順（廈門）進出口有限公司與經銷商泉州市京牛供應鏈管理有限公司、金酒廈門公司間，因「買賣合同糾紛」涉訟之訴訟標的及法院審理進度……………	1
貳、第一次與第二次大陸地區總經銷商合同差異比較表及修正理由……………	2
參、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析……………	3
肆、第二次大陸地區總經銷商案決標後，金酒廈門公司精簡員額數及執行時間表……………	6
伍、金酒廈門公司 2017～2024 年各年度營業額及淨利，並預估 2025 年度營業額及淨利……………	7
附件一條文對照表……………	8
附件二 2017-2025(估計)年營收及淨利統計表……………	13

壹、旺大順（廈門）進出口有限公司與經銷商泉州市京牛
供應鏈管理有限公司、金酒廈門公司間，因「買賣合
同糾紛」涉訟之訴訟標的及法院審理進度。

- 一、旺大順公司與京牛供應鏈公司訴訟案，由於本公司並非雙方當事人，目前於裁判文書網等官方網站，無法查到具體訴訟案件狀況，僅能從企查查查詢到該案於 2025 年 6 月 19 日立案，於 2025 年 7 月 31 日開庭。
- 二、京牛供應鏈公司有提供擔保金，向惠安縣人民法院申請對旺大順公司銀行帳戶進行相對金額之財產保全措施，旺大順公司雖將京牛供應鏈公司對其訴訟及凍結其銀行資金之事宜列為無法順利履約原因之一，惟旺大順公司第二季未完成之履約金額尚有 2800 餘萬元，就算扣除被凍結金額仍有 2400 餘萬未履約，故這凍結之金額不足以影響其履約之執行。
- 三、旺大順公司訴本公司買賣合同糾紛乙案，其主訴請求返還履約保證金（1682 萬餘元）及損失賠償（460 萬餘元）。本案於 2025 年 9 月 10 日進行第一次開庭，由於原告於開庭當日又重新提交新的起訴狀，因此，9 月 10 日開庭日並未進行審議程序，僅進行庭前證據交換，並排定於 9 月 23 日進行第二次開庭。

貳、第一次與第二次大陸地區總經銷商合同差異比較表及修正理由。

一、 第二次甄選大陸總經銷商，根據現有的執行情況，修訂了部分條款，以更貼近現況，相對嚴謹，修正重點如下：

- (一) 刪除原合同規範有關原一級經銷商之過渡條款。
- (二) 新增四款非常規品項，為之前專案酒品，後因經銷商未履約完成，產生剩餘庫存，故納入本次招商非常規品項。
- (三) 新增開發新品之定金，並增加罰則。
- (四) 鼓勵總經銷商以碼頭交貨取代倉庫交貨，故區分兩種交貨方式所能得到的瑕疵酒品比率。
- (五) 開放有經銷中國大陸白酒之經銷商來參與投標，故刪除本限制。
- (六) 履約金額總價與第一次招標相同，甄選之履約金額採三階段進行。

二、 檢附條文對照表如附件一。

參、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析：

一、敘明公司組織、主持人、員工人數、經營團隊、人力配置、實收資本額、財務狀況、儲運能力、可供查核之自有及合同銷售據點。

依據其所提之行銷企劃書及企業信用信息公示摘入如下：

項次	內容	說明
1	公司組織	總經理下設六大部門(管理部、人力行政部、財務部、運營中心、市場部及研發部)
2	主持人	法定代表人:陳碧蓉
3	員工人數	投保人數:82 人
4	經營團隊	以黃總經理為首,下設六部負責人及主管
5	實收資本	資本額:人民幣 5000 萬
6	財務狀況	符合投標規定:最近一年其流動資產不得低於流動負債;總負債不得超過淨值四倍,且淨值不低於人民幣 4,000 萬元。
7	儲運能力	符合投標規定,其現有 5 萬坪之倉庫,將撥 1 萬坪作為未來金門高粱酒銷售用途。
8	可供查核之自有及合同銷售據點	企劃書提供其位於湖里區泗水道辦事處及位於翔安區之自有倉庫

二、詳列酒、水或飲料相關銷售實績 3 年以上之經營資歷、經銷產品、銷售管道別、各年度營業額。

(一) 酒、水或飲料相關銷售實績 3 年以上之經營資歷：

其 2019 年正式推出酒風味糖漿系列，切入調飲與預調酒市場；2022 年翔安新基地建成，年產能提升至行業領先水準；2023 年：預調包系列產品全面上市覆蓋便利店、茶飲店等多管道，3 年總銷售

實績為人民幣 9.38 億。

(二) 經銷產品：以茶飲為主，區分 5 大類分別為

1. 風味糖漿系列：紅糖、冰糖、黑糖、香茅、老鹽、涼感、桂花、茉莉等；
2. 濃縮飲料系列：茶濃縮液、果味濃縮汁等；
3. 功能性飲料原料：電解質糖漿、涼感糖漿、油柑糖漿等；
4. 酒風味糖漿：白酒、紅酒、奶酒、清酒、啤酒風味糖漿；
5. 預調包系列：老鹽 E. 檸檬、老鹽百香果、檸檬莎瓦等；

肆、第二次大陸地區總經銷商案決標後，金酒廈門公司精簡員額數及執行時間表。

廈門公司 2025 年 1 月份在職人員為 40 人，其中台籍人員 11 人、陸籍員工 29 人，2025 年人員調整說明如下：

一、 台籍在職人員 11 人(預計 2025 年減少 10 人)：

(一) 截至 9 月 30 日預計回任 2 人。

(二) 截至 12 月 31 日預計回任 8 人

二、 陸籍在職人員 29 人(預計 2025 年減少 9 人)：

(一) 2 月 28 日資遣 3 名員工。

(二) 6 月 12 日合同到期不續聘 1 人。

(三) 8 月 1 日直營店裁撤 5 人。

三、 廈門公司 2025 年總計減少 19 人。

伍、金酒廈門公司 2017~2024 年各年度營業額及淨利，並預估 2025 年度營業額及淨利。

- 一、新的總經銷商於 09 月 12 月決標，依據甄選須知要求最晚 10 月 12（周日），順延一日 10 月 13 日（週一）應為最後簽約日，因 10-12 月為白酒銷售旺季（逢雙十一及年節），預計新總經銷商將會提前完成第一季度履約，預估人民幣 5000 萬元。（未稅金額人民幣 44,247,787 元）
- 二、2017-2025（估計）年營收及淨利統計表，詳如附件二

附件一

總經銷商第二輪合約條文對照表（2025年修改版0729）				
項次	條款	原條文	修改後	說明
1	第一條第二款 第二項	甲方授權乙方在經銷區域內的銷售方式為全渠道，所述全渠道即大陸地區線上及線下全渠道，但甲方于本合同簽訂日前已設立之直營店及微商城、專案酒品合同、品牌聯盟合作合同、及政策項目銷售合同除外，可不向乙方購貨而由甲方直接供貨。	甲方授權乙方在經銷區域內的銷售方式為全渠道，所述全渠道即大陸地區線上及線下全渠道，但甲方于本合同簽訂日前已設立之品牌聯盟合作合同及未來政策項目銷售合同除外，可不向乙方購貨而由甲方直接供貨。	刪除直營店及微商城、專案酒品合同
2	第一條第五款	乙方取得經銷權後，其經銷區內甲方原有區域經銷商、特通經銷商、專賣店及經銷點均轉由乙方供貨及營銷服務，由甲方通知其區域經銷商、特通經銷商、專賣店及經銷點，于不低于其原有權益範圍，與乙方簽訂合同(新合同)。		刪除條款
3	第一條第六款	乙方應全盤接收甲方經銷區內原有的區域經銷商、特通經銷商、專賣店及經銷點，且不得縮小其原有的權益範圍。		刪除條款
4	第二條第一款 第一項	準備期：自本合同簽約之日起至經銷期開始前一日為準備期。乙方用于布建各分經銷商渠道、銜接現有經銷商及落實防偽打假工作，該期間甲乙雙方均可銷售原合同產品，但乙方銷售金額不納入經銷期的履約金額	準備期：自本合同簽約之日起至經銷期開始前一日為準備期。乙方用于布建各分經銷商渠道、銜接現有經銷商及落實防偽打假工作，該期間甲乙雙方均可銷售本合同產品，甲方銷售予乙方金額得納入第一履約年度履約金額計算	準備期銷售金額納入第一履約年度
5	第三條第三款	該各年期「分月提貨計劃書」訂定之每季度履約目標金額應以各年度履約目標金額百分之二十五為原則，最少不得低于百分之二十（其中每季度非常規品項提貨計劃之金額不得低于 萬直至提領完畢為止）且前三季度累計之履約目標金額不得低于當年度履約目標金額百分之七十。	該各年期「分月提貨計劃書」訂定之每季度履約目標金額應以各年度履約目標金額百分之二十五為原則，最少不得低于百分之二十（其中每季度非常規品項提貨計劃之金額不得低于500萬直至提領完畢為止）且前三季度累計之履約目標金額不得低于當年度履約目標金額百分之七十。	填寫具體金額（現有總經銷商為100萬元，調整為500萬元）

6	第四條第一款	項次12-28為非常規品項視庫存情況授權。甲方有權根據市場情況調整或新增產品品項，並以書面通知乙方，其質量及包裝標準以產品生產企業標準為準。	項次12-32為非常規品項視庫存情況授權。常規品項和非常規品項的履約金額合計不得低於該年度履約目標金額的70%。甲方有權根據市場情況調整或新增產品品項，並以書面通知乙方，其質量及包裝標準以產品生產企業標準為準。	1. 新增4款非常規品項； 2. 新增常規品項和非常規品項履約金額合計不得低於年度履約目標70%
7	第四條第二款第二項	乙方開發新產品之經銷價格，屆時由甲方訂定；新產品以補充協議方式併入合同供銷，其實際提貨金額計入乙方當年實際履約金額中。乙方新開發品項，其年期履約金額不得超過該年度履約目標金額的30%。	乙方開發新產品之經銷價格，屆時由甲方訂定；新產品以補充協議方式併入合同供銷，其實際提貨金額計入乙方當年實際履約金額中，且當年度常規品項和非常規品項的履約金額合計不得低於當年度履約目標金額的70%。	1. 刪除開發新產品金額30%限制； 2. 新增當年度常規品項和非常規品項的履約金額合計不得低於該年度履約目標金額的70%
8	第四條第二款第六項	如乙方違反擔保事項致涉及侵害他人權利之爭議時，甲方得保留停止使用相關材料、包裝等物品用以灌裝酒品之權利；其因而致酒品無法依期或正常供應時，其責任應由乙方自負，概與甲方無關，乙方並應負責照價賠償甲方為灌裝酒品所採購之相關材料、包裝等費用。	如乙方違反擔保事項致涉及侵害他人權利之爭議時，甲方及金酒公司得保留停止使用相關材料、包裝等物品用以灌裝酒品之權利；其因而致酒品無法依期或正常供應時，其責任應由乙方自負，概與甲方無關，乙方並應負責照價賠償甲方及金酒公司為灌裝酒品所採購之相關材料、包裝等費用。	修正條款，將罰則變重
9	第四條第二款第八項		(八) 乙方所開發的新品定金： (1) 新品樣品經乙方確認後，乙方應繳納定金，定金數額應按企劃書中記載數量計算出的計劃銷售總金額（即依企劃書中記載數量*供貨價）的5%計算。 (2) 若新品瓶身或包裝上標有乙方名稱或產品聯名等設計元素，則該新品樣品經乙方確認後，乙方應繳納定金，定金數額應按企劃書中記載數量計算出的計劃銷售總金額（即依企劃書中記載數量*供貨價）的20%計算。 (3) 所支付的定金可用折抵該新品提清前最後一筆訂單貨款	新增條款，並規定新品定金
10	第四條第二款第九項	乙方提報之新品計劃需依所報計劃數量及期程將酒品全數提清，如未依計劃提清，甲方有權停止其他常規品項供貨直至新品提領完畢為止，由此產生無法履約等相關責任乙方不可歸責于甲方。	乙方提報之新品計劃需依所報計劃數量及期程將酒品全數提清，如未依計劃提清，甲方有權要求乙方限期改善，若乙方未按甲方要求改善，甲方除有權沒收新品定金外，並自行處理剩餘新品，乙方不得有任何異議。	1. 原第四條第二款第八項調整第四條第二款第九項； 2. 新增將罰則變重；

11	第四條第三款 第一項	乙方需事先將設計之圖稿或樣品，提交給甲方審核書面同意後方可辦理。	乙方需事先將設計之圖稿或樣品，提交給甲方審核書面同意後方可辦理。若乙方未經甲方同意擅自製作包裝盒或禮盒，甲方有權對乙方處人民幣5萬到10萬元的罰款，並要求乙方在15日內銷毀相關包材。	新增罰則
12	第四條第五款	特別約定：有關非常規品項，乙方必須于簽約後 內即 年 月 日前提領完畢，.....	特別約定：有關非常規品項，乙方必須于第一年期履約年度內提領完畢，.....	修正條款，并限制時間，填寫具體時間，以一年為限（同現有總經銷商合約提領時間一致）
13	第六條第五款 第七項	需配合實際履約金額內計超額達標獎勵酒品所占之比例計算超標金額。其中附件一【授權大陸地區總經銷商合同品項及經銷價格表】項次7與項次28不計入超額達標獎勵酒品，不納入超額達標獎勵。.....	需配合實際履約金額內計超額達標獎勵酒品所占之比例計算超標金額。其中附件一【授權大陸地區總經銷商合同品項及經銷價格表】項次7與項次28不計入超額達標獎勵酒品，不納入超額達標獎勵計算。.....	1. 增加4款非常規品項酒品； 2調整條款部分用字；
14	第七條第一款 第二項		履約期限內，甲乙雙方采訂單式的管理和支付方式，並依據第七條第二款第三項辦理付款。	新增條款
15	第七條第二款 第一項	乙方應依【分月提貨計劃書】通過書面下單訂貨（第一年期的首批訂單應于合同經銷期開始後十日曆天內下單，首批訂貨款不得低於人民幣壹千萬元），以後每筆下單的最低金額為人民幣伍佰萬元，所下訂單之品項、數量均由甲方依可提供品項、數量供應。	乙方應依【分月提貨計劃書】通過書面下單訂貨（第一年期的首批訂單應于簽約後十日曆天內下單，首批訂貨款不得低於人民幣壹千萬元），采用指定碼頭交貨的訂單，每筆訂單不低于4個貨櫃（40個棧板），采用其他交貨方式，每筆下單的最低金額為人民幣壹佰萬元，所下訂單之品項、數量均由甲方依可提供品項、數量供應。	新增碼頭交貨條款
16	第七條第二款 第三項	乙方收到甲方簽發的「訂購確認單」後，應在十個工作日內支付該【訂購確認單】貨款金額。	若乙方在甲方倉庫提貨的訂單，應在收到甲方簽發的「訂購確認單」後，在十個工作日內支付該【訂購確認單】全額貨款；若乙方在甲方指定碼頭提貨的訂單，應在收到甲方簽發的「訂購確認單」後，在十個工作日內支付該【訂購確認單】全額貨款或先行支付20%貨款金額，并于該訂單進口前五個工作日支付剩餘80%貨款，甲方始得辦理進口作業。	新增碼頭交貨付款形式

17	第七條第二款第四項	乙方未簽認回傳「訂購確認單」時，視為未下訂單，該訂單失效，甲方無息返還乙方已支付貨款或作為乙方下一次訂單應支付的貨款。	乙方未簽認回傳「訂購確認單」或未于指定時間內支付該訂單貨款時，視為未下訂單，該訂單失效，甲方無息返還乙方已支付貨款或作為乙方下一次訂單應支付的貨款。	新增未予指定時間內支付訂單貨款處理方式
18	第七條第三款第二項之5	乙方應在收到甲方通知後 日曆天內，應將甲方的空櫃和棧板運回甲方指定的地點	乙方應在收到甲方通知後 15 日曆天內，應將甲方的空櫃和棧板運回甲方指定的地點，.....	限制時間，填寫具體時間，以15日為限（同現有總經銷商合約提領時間一致）
19	第十條第十二款	甲方應最少每季度一次召集乙方討論關於市場營銷策略的執行成果及現況分析的會議。乙方不得從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區及中國大陸中式白酒同業之白酒產品。	甲方應最少每季度一次召集乙方討論關於市場營銷策略的執行成果及現況分析的會議。乙方不得從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區之白酒產品。	刪除條款中“中國大陸中式白酒同業之白酒產品”
20	第十一條第三款第五項	從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區及中國大陸中式白酒同業之白酒產品。	從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區白酒產品。	刪除條款中“中國大陸中式白酒同業之白酒產品”
21	第十三條第一款	甲方依本合同年度實際履約金額提撥0.3%費用予乙方，于每筆訂單隨貨發出，作為酒品瑕疵及運輸損耗退換使用，費用之給付以0.5L-58度金門高粱酒、0.6L-58度金門高粱酒（6入）、0.6L-58度臺灣金門高粱酒及四款96ml小酒為主（最終酒品以甲方核定為準），其費用之總數按該品項之經銷價格折算瓶數供應（小數點無條件進位），乙方不得再向甲方主張求償酒品瑕疵所產生一切損害	甲方依本合同年度實際履約金額分別提撥0.3%(指定碼頭交貨)或0.1%(倉庫交貨)費用予乙方，于每筆訂單隨貨發出，作為酒品質量、瑕疵問題及運輸損耗退換使用，費用之給付以0.5L-58度金門高粱酒、0.6L-58度金門高粱酒（6入）、0.6L-58度臺灣金門高粱酒及四款96ml小酒為主（最終酒品以甲方核定為準），其費用之總數按該品項之經銷價格折算瓶數供應（小數點無條件進位）。乙方收到該費用折算的酒品後，若酒品出現質量或瑕疵問題，不管是經營者或者消費者提出權利主張，乙方均應自行解決，不得再向甲方提出任何權利主張。若經營者、消費者或相關部門要求甲方進行處理的，甲方有權要求乙方處理，乙方應按甲方要求儘快處理，否則，甲方有權自行處理。甲方處理方式包括但不限于與第三方和解、調解、應訴、反訴、上訴等方式，不管結果如何，最終的責任承擔均應由乙方負責。且，乙方還應當	修正條款，明確乙方應盡之責任

22	附件經銷價格表項次11、項次29-32		0.2L-43度小金門高粱酒:供銷價43元，零售價59元。 0.3L-38度金門高粱酒:供銷價48元，零售價98元。 5L-58度金采龍金門高粱酒:供銷價1148元，零售價2988元。 5L-58度金采鳳金門高粱酒:供銷價1148元，零售價2988元。	1. 新增常規品項黑標金龍瓶118元； 2. 新增小金、0.3L-38度、金采龍、金采鳳
23	大陸地區總經銷商公告	【合約預計金額】 人民幣（含稅），每年不得低於下表履約目標金額： 第一年：2.8億 第二年：3.1億 第三年：3.5億 第四年：4億	一、第一次甄選【合約預計金額】 人民幣（含稅），每年不得低於下表履約目標金額： 第一年：2.8億 第二年：3.1億 第三年：3.5億 第四年：4億 二、第二次甄選公告【合約預計金額】 人民幣（含稅），每年不得低於下表履約目標金額： 第一年：2.5億 第二年：2.8億 第三年：3.8億 第四年：4.3億 三、第三次甄選公告，授權經理部門決議。	一、依2025.07.14會議內容修改每年度履約金額，但四年總量不變。 二、依2025.07.31會議討論三階段進行。
24	大陸地區總經銷商甄選須知-第七條第四款	超過最低投標履約金額（人民幣13.4億）部分，按比例計算分攤至各年度履約目標金額中（第一年21%、第二年23%、第三年26%、第四年30%）	按上述比例調整。	一、依2025.07.14會議內容修改每年度履約金額，調整分攤計算比例。 二、依2025.07.31會議討論三階段進行。
25	大陸地區總經銷商公告	【合約期限】決標（中標）次日起30日曆日內完成簽約。正式履約期為年 月 日起為期四年。若無違約情事發生，且完成履約目標金額，則享優先續約與本公司簽訂新約的權利，新合約簽約4年，新合約另行簽訂。	【合約期限】決標（中標）次日起30日曆日內完成簽約。正式履約期由雙方議定，不得超過決標日後九十日曆天，為期四年。若無違約情事發生，且完成履約目標金額，則享優先續約與本公司簽訂新約的權利，新合約簽約4年，新合約另行簽訂。	修正條款，正式履約時間較為彈性

附件二

金門酒廠（廈門）貿易有限公司									
2017-2025年營業收入及淨利									
									單位：新臺幣元
項目	2017年度決算	2018年度決算	2019年度決算	2020年度決算	2021年度決算	2022年度決算	2023年度決算	2024年度決算	預估2025年度
營業收入	404,142,818	605,396,266	1,141,799,404	613,919,128	1,159,138,961	768,955,408	802,695,632	673,294,339	501,347,000
稅前淨利	84,011,338	83,061,790	250,117,360	123,540,677	305,761,543	205,045,191	218,477,424	181,435,807	153,018,000
注：上表所列2017-2024年度決算數皆為審定數。									

金門酒廠（廈門）貿易有限公司 專案報告



前言

議長、副議長、各位議員女士、先生大家好：

金門酒廠為地區最重要之產業，亦為地區財政命脈之所繫。承蒙 各位議員女士、先生支持與督勉，目前廈門公司隨市場刻正變革中，總經銷商業已落地盼借力使力讓金門高粱酒在競爭激烈的大陸市場佔有一席之地。茲就金門酒廠(廈門)貿易有限公司針對與旺大順(廈門)進出口有限公司之訴訟、第一次與第二次大陸地區總經銷商合同差異比較、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析、金酒廈門公司精簡員額狀況及金酒廈門公司2017~2025年各年度營業額報告如後。

目錄

- 壹、旺大順（廈門）進出口有限公司與經銷商泉州市京牛供應鏈管理有限公司、金酒廈門公司間，因「買賣合同糾紛」涉訟之訴訟標的及法院審理進度。
- 貳、第一次與第二次大陸地區總經銷商合同差異比較表及修正理由。
- 參、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析。
- 肆、第二次大陸地區總經銷商業決標後，金酒廈門公司精簡員額數及執行時間表。
- 伍、金酒廈門公司2017~2024年各年度營業額及淨利，並預估2025年度營業額及淨利。

1

壹、旺大順（廈門）進出口有限公司與經銷商泉州市京牛供應鏈管理有限公司、金酒廈門公司間，因「買賣合同糾紛」涉訟之訴訟標的及法院審理進度

- 一、旺大順公司與京牛供應鏈公司訴訟案，由於本公司並非雙方當事人，目前於裁判文書網等官方網站，無法查到具體訴訟案件狀況，僅能從企查查查詢到該案於2025年6月19日立案，於2025年7月31日開庭。
- 二、京牛供應鏈公司有提供擔保金，向惠安縣人民法院申請對旺大順公司銀行帳戶進行相對金額之財產保全措施，旺大順公司雖將京牛供應鏈公司對其訴訟及凍結其銀行資金之事宜列為無法順利履約原因之一，惟旺大順公司第二季未完成之履約金額尚有2800餘萬元，就算扣除被凍結金額仍有2400餘萬未履約，故這凍結之金額不足以影響其履約之執行。

2

壹、旺大順(廈門)進出口有限公司與經銷商泉州市京牛供應鏈管理有限公司、金酒廈門公司間，因「買賣合同糾紛」涉訟之訴訟標的及法院審理進度

三、旺大順公司訴本公司買賣合同糾紛乙案，其主訴請求返還履約保證金(1682萬餘元)及損失賠償(460萬餘元)。本案於2025年9月10日進行第一次開庭，由於原告於開庭當日又重新提交新的起訴狀，因此，9月10日開庭日並未進行審議程序，僅進行庭前證據交換，並排定於9月23日進行第二次開庭。

3

貳、第一次與第二次大陸地區總經銷商合同差異比較表及修正理由。

一、第二次甄選大陸總經銷商，根據現有的執行情況，修訂了部分條款，以更貼近現況，相對嚴謹，修正重點如下：

- (一) 刪除原合同規範有關原一級經銷商之過渡條款。
- (二) 新增四款非常規品項，為之前專案酒品，後因經銷商未履約完成，產生剩餘庫存，故納入本次招商非常規品項。
- (三) 新增開發新品之定金，並增加罰則。
- (四) 鼓勵總經銷商以碼頭交貨取代倉庫交貨，故區分兩種交貨方式所能得到的瑕疵酒品比率。
- (五) 開放有經銷中國大陸白酒之經銷商來參與投標，故刪除本限制。
- (六) 履約金額總價與第一次招標相同，甄選之履約金額採三階段進行。

二、檢附條文對照表如附件一。

4

參、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析：

一、敘明公司組織、主持人、員工人數、經營團隊、人力配置、實收資本額、財務狀況、儲運能力、可供查核之自有及合同銷售據點。依據其所提之行銷企劃書及企業信用信息公示摘入如下：

項次	內容	說明
1	公司組織	總經理下設六大部門(管理、人力行政、財務、運銷中心、市場部及研發部)
2	主持人	法定代表人:陳碧雲
3	員工人數	股權人數:82人
4	經營團隊	以黃總經理為首,下設六部負責人及主管
5	實收資本	資本額:人民幣 5000 萬
6	財務狀況	符合投標規定:最近一年末流動資產不得低於流動負債;總負債不得超過淨值,且淨值不低於人民幣 4,000 萬元。
7	儲運能力	符合投標規定,其現有 5 萬坪之倉庫,將辦 1 萬坪作為未來金門高粱酒銷售用途。
8	可供查核之自有及合同銷售據點	企劃書提供其位於廈門海澄縣多道辦事處及位於閩安區之自有倉庫

5

參、第二次大陸地區總經銷商「廈門凱利威生物科技有限公司」營銷現況分析：

二、詳列酒、水或飲料相關銷售實績3年以上之經營資歷、經銷產品、銷售管道別、各年度營業額。

(一)酒、水或飲料相關銷售實績3年以上之經營資歷：

其2019 年正式推出酒風味糖漿系列,切入調飲與預調酒市場;2022 年翔安新基地建成,年產能提升至行業領先水準;2023 年:預調包系列產品全面上市覆蓋便利店、茶飲店等多管道,3年總銷售實績為人民幣9.38 億。

(二)經銷產品:以茶飲為主,區分5大類分別為

1. 風味糖漿系列:紅糖、冰糖、黑糖、香茅、老鹽、涼感、桂花、茉莉等;
2. 濃縮飲料系列:茶濃縮液、果味濃縮汁等;
3. 功能性飲料原料:電解質糖漿、涼感糖漿、油柑糖漿等;
4. 酒風味糖漿:白酒、紅酒、奶酒、清酒、啤酒風味糖漿;
5. 預調包系列:老鹽E、檸檬、老鹽百香果、檸檬莎瓦等;

6

肆、第二次大陸地區總經銷商案決標後，金酒廈門公司精簡員額數及執行時間表。

廈門公司2025年1月份在職人員為40人，其中台籍人員11人、陸籍員工29人，2025年人員調整說明如下：

- 一、台籍在職人員11人(預計2025年減少10人)：
 - (一)截至9月30日預計回任2人。
 - (二)截至12月31日預計回任8人
- 二、陸籍在職人員29人(預計2025年減少9人)：
 - (一)2月28日資遣3名員工。
 - (二)6月12日合同到期不續聘1人。
 - (三)8月1日直營店裁撤5人。
- 三、廈門公司2025年總計減少19人。

7

伍、金酒廈門公司2017~2024年各年度營業額及淨利，並預估2025年度營業額及淨利。

- 一、新的總經銷商於09月12日決標，依據甄選須知要求最晚10月12(周日)，順延一日10月13日(週一)應為最後簽約日，因10-12月為白酒銷售旺季(逢雙十一及年節)，預計新總經銷商將會提前完成第一季度履約，預估人民幣5000萬元。(未稅金額人民幣44,247,787元)
- 二、2017-2025(估計)年營收及淨利統計表，詳如附件二

8

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



附件一

總經銷商第二輪合約條文對照表 (2025年修改版0729)				
項次	條款	原條文	修改後	說明
1	第一條第二款第二項	甲方授權乙方在經銷區域內的銷售方式為全渠道，所述全渠道即大陸地區線上及線下全渠道，但甲方于本合同簽訂前已設立之直營店及微商城、專案酒品合同、品牌聯盟合作合同、及政策項目銷售合同除外，可不向乙方購買而由甲方直接供貨。	甲方授權乙方在經銷區域內的銷售方式為全渠道，所述全渠道即大陸地區線上及線下全渠道，但甲方于本合同簽訂前已設立之品牌聯盟合作合同及未來政策項目銷售合同除外，可不向乙方購買而由甲方直接供貨。	刪除直營店及微商城、專案酒品合同
2	第一條第五款	乙方取得經銷權後，其經銷區內甲方應有區域經銷商、特通經銷商、專賣店及經銷點均轉由乙方供貨及營銷服務，由甲方通知其區域經銷商、特通經銷商、專賣店及經銷點，于不低於其原有權益範圍，與乙方簽訂合同(新合同)。		刪除條款

9

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



3	第一條第六款	乙方應全盤接收甲方經銷區內原有的區域經銷商、特通經銷商、專賣店及經銷點，且不得縮小其原有的權益範圍。		刪除條款
4	第二條第一款第一項	準備期：自本合同簽訂之日起至經銷期開始前一日為準備期。乙方用于搭建各分經銷商渠道、銜接現有經銷商及落實防偽打假工作，該期間甲乙雙方均可銷售原合同產品，但乙方銷售金額不納入經銷期的履約金額。	準備期：自本合同簽訂之日起至經銷期開始前一日為準備期。乙方用于搭建各分經銷商渠道、銜接現有經銷商及落實防偽打假工作，該期間甲乙雙方均可銷售本合同產品，甲方銷售予乙方金額得納入第一履約年度履約金額計算。	準備期銷售金額納入第一履約年度
5	第三條第三款	該各年期「分月提貨計劃書」訂定之每季度履約目標金額應以各年度履約目標金額百分之二十五為原則，最少不得低於百分之二十（其中每季度非常規品項提貨計劃之金額不得低於 萬直至提額完畢為止）且前三季度累計之履約目標金額不得低於當年度履約目標金額百分之七十。	該各年期「分月提貨計劃書」訂定之每季度履約目標金額應以各年度履約目標金額百分之二十五為原則，最少不得低於百分之二十（其中每季度非常規品項提貨計劃之金額不得低於500萬直至提額完畢為止）且前三季度累計之履約目標金額不得低於當年度履約目標金額百分之七十。	填寫具體金額（現有總經銷商為100萬元，調整為500萬元）

10

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



6	第四條第一款	項次12-28為非常規品項視庫存情況控額。甲方有權根據市場情況調整或新增產品品項,並以書面通知乙方,其質量及包裝標準以產品生產企業標準為準。	項次12-32為非常規品項視庫存情況控額。常規品項和非常規品項的履約金額合計不得低於該年度履約目標金額的70%。甲方有權根據市場情況調整或新增產品品項,並以書面通知乙方,其質量及包裝標準以產品生產企業標準為準。	1. 新增4款非常規品項; 2. 新增常規品項和非常規品項履約金額合計不得低於年度履約目標70%
7	第四條第二款第二項	乙方開發新產品之經銷價格,屆時由甲方訂定;新產品以補充協議方式併入合同供銷,其實際提貨金額計入乙方當年實際履約金額中。乙方新開發品項,其年終履約金額不得超過該年度履約目標金額的30%。	乙方開發新產品之經銷價格,屆時由甲方訂定;新產品以補充協議方式併入合同供銷,其實際提貨金額計入乙方當年實際履約金額中,且當年常規品項和非常規品項的履約金額合計不得低於當年履約目標金額的70%。	1. 刪除開發新產品金額30%限制; 2. 新增當年常規品項和非常規品項的履約金額合計不得低於該年度履約目標金額的70%
8	第四條第二款第六項	如乙方違反擔保事項致涉及侵害他人權利之爭議時,甲方得保留停止使用相關材料、包裝等物品用以灌裝酒品之權利;其因而致酒品無法依期或正常供應時,其責任應由乙方自負,概與甲方無關,乙方並應負責賠償賠償甲方為灌裝酒品所採購之相關材料、包裝等費用。	如乙方違反擔保事項致涉及侵害他人權利之爭議時,甲方及金酒公司得保留停止使用相關材料、包裝等物品用以灌裝酒品之權利;其因而致酒品無法依期或正常供應時,其責任應由乙方自負,概與甲方無關,乙方並應負責賠償賠償甲方及金酒公司為灌裝酒品所採購之相關材料、包裝等費用。	修正條款,將罰則變重

11

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



9	第四條第二款第八項		(八) 乙方所開發的新品定金: (1) 新品樣品經乙方確認後,乙方應繳納定金,定金數額應按企劃書中記載數量計算出的計劃銷售總金額(即依企劃書中記載數量*供貨價)的5%計算。 (2) 若新品樣品或包裝上標有乙方名稱或產品標名等設計元素,則該新品樣品經乙方確認後,乙方應繳納定金,定金數額應按企劃書中記載數量計算出的計劃銷售總金額(即依企劃書中記載數量*供貨價)的20%計算。 (3) 所支付的定金可用折抵該新品提清前最後一筆訂單貨款	新增條款,并規定新品定金
10	第四條第二款第九項	乙方提報之新品計劃需依所報計劃數量及期限將酒品全數提清,如未依計劃提清,甲方有權停止其他常規品項供貨直至新品提報完畢為止,由此產生無法履約等相關責任乙方不可歸責于甲方。	乙方提報之新品計劃需依所報計劃數量及期限將酒品全數提清,如未依計劃提清,甲方有權要求乙方限期改善,若乙方未依甲方要求改善,甲方除有權沒收新品定金外,並自行處理剩餘新品,乙方不得有任何異議。	1. 原第四條第二款第八項調整第四條第二款第九項; 2. 新增將罰則變重;
11	第四條第三款第一項	乙方需事先將設計之圖稿或樣品,提交給甲方審核書面同意後方可辦理。	乙方需事先將設計之圖稿或樣品,提交給甲方審核書面同意後方可辦理。若乙方未經甲方同意擅自製作包裝盒或禮盒,甲方有權對乙方處以人民幣5萬到10萬元的罰款,並要求乙方在15日內銷毀相關包材。	新增罰則

12

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



12	第四條第五款	特別約定：有關非常規品項，乙方必須於簽訂後 內即 年 月 日前提領完畢。.....	特別約定：有關非常規品項，乙方必須於第一年期度的年度內提領完畢。.....	修正條款，并限制時間，填寫具體時間，以一年為限（同現有總經銷商合約提領時間一致）
13	第六條第五款第七項	需配合實際履約金額內計超額達標獎勵品項所佔之比例計算超額金額。其中附件一【授權大陸地區總經銷商合同品項及經銷價格表】項次7與項次28不計入超額達標獎勵品項，不納入超額達標獎勵。.....	需配合實際履約金額內計超額達標獎勵品項所佔之比例計算超額金額。其中附件一【授權大陸地區總經銷商合同品項及經銷價格表】項次7與項次28不計入超額達標獎勵品項，不納入超額達標獎勵計算。.....	1.增加4款非常規品項酒品； 2調整條款部分用字；
14	第七條第一款第二項		履約期限內，甲乙雙方采訂單式的管理和支付方式，並依據第七條第二款第三項辦理付款。	新增條款
15	第七條第二款第一項	乙方應依【分月提貨計劃書】通過書面下單訂貨（第一年期首拉訂單應於合同總期開始後十日曆天內下單，首拉訂貨款不得低於人民幣壹千萬元），以後每筆下單的最低金額為人民幣伍佰萬元，所下訂單之品項、數量均由甲方依可提供品項、數量供應。	乙方應依【分月提貨計劃書】通過書面下單訂貨（第一年期首拉訂單應於簽訂後十日曆天內下單，首拉訂貨款不得低於人民幣壹千萬元），採用指定碼頭交貨的訂單，每筆訂單不低於4個貨櫃（40個板），採用其他交貨方式，每筆下單的最低金額為人民幣壹佰萬元，所下訂單之品項、數量均由甲方依可提供品項、數量供應。	新增碼頭交貨條款

13

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



16	第七條第二款第三項	乙方收到甲方發給的「訂購確認單」後，應在十個工作日內支付該【訂購確認單】貨款金額。	若乙方在甲方倉庫提貨的訂單，應在收到甲方發給的「訂購確認單」後，在十個工作日內支付該【訂購確認單】全額貨款；若乙方在甲方指定碼頭提貨的訂單，應在收到甲方發給的「訂購確認單」後，在十個工作日內支付該【訂購確認單】全額貨款或先行支付20%貨款金額，并于該訂單進口前五個工作日支付剩餘80%貨款，甲方始得辦理進口作業。	新增碼頭交貨付款形式
17	第七條第二款第四項	乙方未簽認回傳「訂購確認單」時，視為未下訂單，該訂單失效，甲方無息退還乙方已支付貨款或作為乙方下一次訂單應支付的貨款。	乙方未簽認回傳「訂購確認單」或未于指定時間內支付該訂單貨款時，視為未下訂單，該訂單失效，甲方無息退還乙方已支付貨款或作為乙方下一次訂單應支付的貨款。	新增未于指定時間內支付訂單貨款處理方式
18	第七條第三款第二項之5	乙方應在收到甲方通知後 日曆天內，應將甲方的空櫃和棧板運回甲方指定的地點。	乙方應在收到甲方通知後 15 日曆天內，應將甲方的空櫃和棧板運回甲方指定的地點。.....	限制時間，填寫具體時間，以15日為限（同現有總經銷商合約提領時間一致）
19	第十條第十二款	甲方應最少每季度一次召集乙方討論關於市場營銷策略的執行成果及現況分析的會議。乙方不得從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區及中國大陸中式白酒同業之白酒產品。	甲方應最少每季度一次召集乙方討論關於市場營銷策略的執行成果及現況分析的會議。乙方不得從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區之白酒產品。	刪除條款中“中國大陸中式白酒同業之白酒產品”

14

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



20	第十一條第三款第五項	從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區及中國大陸中式白酒同業之白酒產品。	從事代理進口及銷售臺灣、金門及馬祖地區白酒產品。	刪除條款中“中國大陸中式白酒同業之白酒產品”
21	第十三條第一款	甲方依本合同年度實際履約金額提撥0.3%費用予乙方。于每筆訂單隨貨發出。作為酒品瓶蓋及運輸損耗退換使用。費用之給付以0.5L-58度金門高粱酒、0.6L-58度金門高粱酒(6入)、0.6L-58度臺灣金門高粱酒及四款96ml小酒為主(最終酒品以甲方核定為準)。其費用之總數按該品項之總銷價格折算瓶數供應(小數點無條件進位)。乙方不得再向甲方主張求償酒品瓶蓋所產生一切損害。	甲方依本合同年度實際履約金額分別提撥0.3%(指定碼頭交貨)或0.1%(倉庫交貨)費用予乙方。于每筆訂單隨貨發出。作為酒品質量、瓶蓋問題及運輸損耗退換使用。費用之給付以0.5L-58度金門高粱酒、0.6L-58度金門高粱酒(6入)、0.6L-58度臺灣金門高粱酒及四款96ml小酒為主(最終酒品以甲方核定為準)。其費用之總數按該品項之總銷價格折算瓶數供應(小數點無條件進位)。乙方收到該費用折算的酒品後。若酒品出現質量或瓶蓋問題。不管是經營者或者消費者提出權利主張。乙方均應自行解決。不得再向甲方提出任何權利主張。若經營者、消費者或相關部門要求甲方進行處理的。甲方有權要求乙方處理。乙方應按甲方要求儘快處理。否則。甲方有權自行處理。甲方處理方式包括但不限於與第三方和解、調解、應訴、反訴、上訴等方式。不管結果如何。最終的責任承擔均應由乙方負責。且。乙方還應當	修正條款。明確乙方應盡之責任

15

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



22	附件經銷價格表項次11、項次29-32		0.2L-43度小金門高粱酒:供銷價43元。零售價59元。 0.3L-38度金門高粱酒:供銷價48元。零售價98元。 5L-58度金采龍金門高粱酒:供銷價1148元。零售價2988元。 5L-58度金采鳳金門高粱酒:供銷價1148元。零售價2988元。	1.新增常規品項黑標金龍標118元; 2.新增小金、0.3L-38度、金采龍、金采鳳
23	大陸地區總經理商公告	【合約預計金額】人民幣(含稅)。每年不得低於下表擬訂目標金額: 第一年:2.8億 第二年:3.1億 第三年:3.5億 第四年:4億	一、第一次競選【合約預計金額】人民幣(含稅)。每年不得低於下表擬訂目標金額: 第一年:2.8億 第二年:3.1億 第三年:3.5億 第四年:4億 二、第二次競選公告【合約預計金額】人民幣(含稅)。每年不得低於下表擬訂目標金額: 第一年:2.5億 第二年:2.8億 第三年:3.8億 第四年:4.3億 三、第三次競選公告。授權經理部門決議。	一、依2025.07.14會議內容修改每年度履約金額。但四年總量不變。 二、依2025.07.31會議討論三階段進行。

16

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



24	大陸地區總經理商販選須知-第七條第四款	超過最低投標履約金額 (人民幣13.4 億) 部分, 按比例計算分攤至各年度履約目標金額中 (第一年21%、第二年23%、第三年26%、第四年30%)	按上述比例調整。	一、依2025.07.14會議內容修改每年度履約金額, 調整分攤計算比例。 二、依2025.07.31會議討論三階段進行。
25	大陸地區總經理商公告	【合約期限】決標(中標)次日起30日曆日內完成簽約。正式履約期為年 月 日起至為期四年。若無違約情事發生, 且完成履約目標金額, 則享優先續約與本公司簽訂新約的權利。新合約簽約4年, 新合約另行簽訂。	【合約期限】決標(中標)次日起30日曆日內完成簽約。正式履約期由雙方議定, 不得超過決標日後九十日曆天。為期四年。若無違約情事發生, 且完成履約目標金額, 則享優先續約與本公司簽訂新約的權利。新合約簽約4年, 新合約另行簽訂。	修正條款, 正式履約時間較為彈性

17

金門酒廠(廈門)貿易有限公司

KINMEN KAOLIANG LIQUOR (XIAMEN) TRADING CO.,LTD.



附件二

金門酒廠(廈門)貿易有限公司									
2017-2025年營業收入及淨利									
項目	2017年度決算	2018年度決算	2019年度決算	2020年度決算	2021年度決算	2022年度決算	2023年度決算	2024年度決算	預估2025年度
營業收入	404,142,818	605,396,266	1,141,799,404	613,919,128	1,159,138,941	768,955,408	802,695,632	673,294,339	501,347,000
稅前淨利	84,011,338	83,061,790	250,117,360	123,540,677	305,761,543	205,045,191	218,477,424	181,435,807	153,018,000

注: 上表所列2017-2024年度決算數皆為審定數。

18

報告完畢

恭請指導