

臺灣臺北地方法院民事判決

111年度智字第17號

原告 羽淇有限公司（原名：臺灣恩億家有限公司）

法定代理人 鄧怡芝

訴訟代理人 劉仁閔律師

邱柏越律師

趙翊婷律師

被告 顏敬霖

訴訟代理人 林見軍律師

上列當事人間請求損害賠償事件，本院於民國111年12月22日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及其假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

壹、程序事項：按當事人得以合意定第一審管轄法院，但以關於由一定法律關係而生之訴訟為限，前項合意，應以文書為之，民事訴訟法第24條定有明文。依被告所簽立給原告之經銷商申請協議書（下稱系爭協議書）背面之經銷商申請契約條例第10.4條約定，兩造合意以本院為契約涉訟時之第一審管轄法院，是以原告向本院提起本件訴訟，核與首揭規定，尚無不合，合先敘明。

貳、實體事項：

一、原告主張：

（一）原告與美國恩億家電子商務公司（NE Plus Enterprises LLC，下稱美國恩億家公司）簽訂臺灣專屬商標使用授權書（下稱系爭專屬授權書），取得臺灣地區「NE+」、「NE VITA」、「NE+SOD」商標（下合稱系爭商標）使用之專屬授權後，並依法於我國進行多層次傳銷業務報備，即於臺灣地區

01 以多層次傳銷方式經營、銷售系爭商標商品，被告並曾與原
02 告簽訂系爭協議書，為原告旗下經銷商，原告與被告間有經
03 銷契約之法律關係。

04 (二)兩造於系爭協議書簽訂時，依系爭協議書背面印製之經銷商
05 申請契約書條例已明文記載申請人同意接受經銷商申請契約
06 書（含營運規章）之全部條款，且依原告營運規章中之經銷
07 商規則與守則第4章節經銷商契約條款第8條第1項規定、第5
08 章經銷商守則條款第5條第3項後段規定，被告自不得銷售與
09 原告相同之產品，並誘使原告旗下經銷商脫離原告之直銷商
10 體系；然原告曾於民國109年11月6日、109年12月間寄發存
11 證信函促請被告停止違約行為，然被告置之不理，並於109
12 年12月成立恩億寰宇實業有限公司（下稱恩億寰宇公司），
13 逕自使用系爭商標，並對外銷售與原告表徵極為相似、內容
14 物相同之保健品，並早於109年12月11日經原告解除與被告
15 間之經銷契約關係前，已逕自使用系爭商標，對外銷售由被
16 告顏敬霖委請訴外人康妍科技有限公司（下稱康妍公司）為
17 統包公司，再由康妍公司發包給訴外人會昌實業股份有限公
18 司代工生產產品，該產品包裝與內容物與原告之保養品極為
19 相似，並於市面上販售；且訴外人即原告員工劉宛菱曾於10
20 9年10月中下旬接獲旗下經銷商來電告之被告之下線即訴外
21 人王國明向其表示恩億寰宇公司對外以「臺灣恩億家公司經
22 營不善，他們已經寫好一套新的系統，手中也握有生產產品
23 的技術，你們團隊可以平移過來」等語，並佯稱該公司也是
24 NE PLUS SOD產品在臺灣地區負責人，及請媒體報導銷售之
25 商品、與原告下線公司舉辦活動；另被告於109年10月初，
26 在原告旗下部分經銷商散布「臺灣恩億家的錢都是Gigi（即
27 原告法定代理人鄧怡芝）在管，Gigi是美國恩億家公司黃慶
28 華（英文名：Bart）的小三，所以臺灣恩億家公司的錢都被
29 他轉出去給美國恩億家公司，因此臺灣恩億家公司現在發不
30 出獎金」等不實言論；並如前述成立1個與原告業務相同之
31 直銷系統，誘使原告旗下經銷商離開原告轉而加入被告之直

01 銷系統，均屬違約行為。

02 (三)原告因與美國恩億家公司簽訂系爭專屬授權書，需每年支付
03 美金（下未標示幣別者同）6萬元權利金，被告之行為已侵
04 害原告專屬授權權利，致原告受有相當於6萬元權利金之損
05 害。另被告擅自生產使用系爭商標之保養品，造成原告銷售
06 同類商品之市場損失，以原告本有該保養品之訂購總額為20
07 萬6,395元計算，該金額本屬原告因銷售商品可得之數額，
08 自應被告依民法第227條第1項準用民法第226條第1項，賠償
09 權利金加計商品可得利益，即合計26萬6,395元之損害。

10 (四)並聲明：1. 被告應給付原告26萬6,395元，及自起訴狀繕本
11 送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。2. 願
12 供擔保請准宣告假執行。

13 二、被告則以：

14 (一)兩造確實曾簽立系爭協議書，然該協議書乃制式化契約，其
15 所為雙方權利、義務、罰則之規範，其內容顯失公平允而無
16 效。

17 (二)縱系爭協議書有效，被告並無原告所指違反經銷商規則與守
18 則第4章節經銷商契約條款第8條第1項規定、第5章經銷商守
19 則條款第5條第3項後段規定之違約情節。任何商業行為，尤
20 以多層次傳銷之行為乃盤根錯節，非一人之力可獨立操控，
21 自非被告所致。且原告提出被告違約情事之相關證據，均係
22 被告成為原告經銷商前，或結束經銷關係後所為，自非違
23 約。

24 (三)另就原告主張之損害賠償項目數額，其中原告主張支出6萬
25 元之權利金損害部分，原告亦未為商標註冊，故無因商標權
26 支出費用之情形。該6萬元權利金與本件無因果關係。又原
27 告是否因被告行為受有銷售商品預期獲利即20萬6,395元之
28 損害，亦未見原告舉證以實其說。

29 (四)另倘被告應負損害賠償責任，因被告曾於109年11月4日向原
30 告訂購商品並預付貨款新臺幣41萬2,300元，然迄今並未收
31 受原告交付貨物，嗣經被告於109年12月3日正式發函與原告

01 終止系爭協議書之經銷關係，並依系爭協議書第7.5條之約
02 定、民法第179條之規定，得向原告請求退還價金，並以該
03 新臺幣41萬2,300元之債權對原告為抵銷。

04 (五)並聲明：1. 原告之訴駁回。2. 如受不利益判決，願供擔保請
05 准宣告免為假執行。

06 三、查下列事項堪信為真實：

07 (一)原告與美國恩億家公司簽訂系爭專屬授權書，取得台灣地區
08 「NE+」、「NE VITA」、「NE+SOD」商標（下合稱系爭商
09 標）使用之專屬授權後，並依法於我國進行多層次傳銷業務
10 報備，即於臺灣地區以多層次傳銷方式經營、銷售系爭商標
11 商品等情，經兩造所不爭執（見本院卷第346頁），並有系
12 爭專屬授權書（見本院卷第53至61頁）、恩億家電子商務公
13 司商標使用授權書（見本院卷第51頁）在卷可稽。

14 (二)被告曾與原告簽訂系爭協議書，為原告旗下經銷商，原告與
15 被告顏敬霖間有經銷契約之法律關係等情，亦經兩造所不爭
16 執（見本院卷第346頁），並有系爭協議書與所附經銷商申
17 請契約書條款（見本院卷第89至90頁）附卷為據。

18 (三)被告曾在109年10月初，向原告旗下部分經銷商表示「臺灣
19 恩億家的錢都是Gigi（即原告法定代理人鄧怡芝）在管，Gi
20 gi是美國恩億家公司黃慶華（英文名：Bart）的小三，所以
21 臺灣恩億家公司的錢都被他轉出去給美國恩億家公司，因此
22 臺灣恩億家公司現在發不出獎金」之言論，被告雖以原告僅
23 擷取片面語句，然對客觀上曾有該段內容陳述則無爭執（見
24 本院卷第346頁）。

25 四、原告主張被告銷售使用系爭商標之商品，且以散布原告公司
26 有經營不善或資金遭挪用之不實言論，使原告旗下經銷商脫
27 離原告之直銷體系，已違反營運規章中之經銷商規則與守則
28 第4章節經銷商契約條款第8條第1項規定、第5章經銷商守則
29 條款第5條第3項後段規定，自屬違約，並致原告受有相當於
30 每年應支付系爭商標授權金，及銷售使用系爭商標商品可獲
31 得之利益，合計為26萬6,395元，自應由被告依不完全給付

之規定，負損害賠償責任等情；為被告所否認，並以前詞置辯。是本件之爭點為：(一)系爭協議書是否因顯失公平而無效？(二)被告有無於兩造經銷契約關係存續期間，為如原告主張之違約行為？(三)如是，則原告以其每年應支付之授權金、系爭商標保健品原銷售可獲得之利益計算損害賠償，是否可採？(四)被告所為抵銷抗辯是否可採？茲析述如下：

(一)系爭協議書是否因顯失公平而無效？

1. 被告固以111年8月6日到院之答辯狀抗辯系爭協議書為制式化契約，是否有失公允而告無效，請本院依職權審酌等語（見本院卷第317頁），然經本院向被告闡明應補充具體事由（見本院卷第347頁），惟被告仍以理由如該點所示，並無其他（見本院卷第347頁），亦未補提任何主張契約無效之法律依據，先予敘明。
2. 又倘依被告所辯係認系爭協議書為制式化契約，遂符合民法第247條之1之規定而無效者。按依照當事人一方預定用於同類契約之條款而訂立之契約，為免除或減輕預定契約條款之當事人之責任、加重他方當事人責任，或使他方當事人拋棄權利或限制其行使權利者、其他於他方當事人有重大不利益者之約定，按其情形顯失公平者，該部分約定無效，為民法第247條之1各款所明定。又該法條所稱「按其情形顯失公平者」，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。申言之，定型化契約條款是否顯失公平而為無效，法院應於具體個案中，全盤考量該契約條款之內容及目的、締約當事人之能力、交易經過、風險控制與分配、權利義務平衡、客觀環境條件等相關因素，本於誠信原則，以為判斷之依據，發揮司法對定型化契約條款之審查規整功能，而維憲法平等原則及對契約自由之保障（最高法院110年度台上字第1172號判決意旨參照）。
3. 經查，系爭協議書後附之經銷商申請契約書條款，依其約款所指之經銷制度，係由被告與原告成立經銷契約關係，並購買原告之商品，再由被告參與原告之產品推廣與銷售，並可

就原告之獎金制度取得獎金，並有原告之各項階級晉升之制度，另就被告向原告購買之商品，仍有滿意保證換貨及瑕疵擔保之約定，且於所購得之商品得於發票日起7日內，於未拆封之情形下，可無條件檢據原訂購單、發票及產品，向原告申請辦理退貨，並就從速檢查通知時間，具體約定為受領產品後14日，並就兩造倘因終止或解除契約關係時，就產品退貨以按提領日起算45日、60日、90日、120日、150日、180日，就時間長度對應扣除原購買價格10%至40%；另就原告修改系爭協議書有關經銷商之權利、義務等規範，亦約定須由原告向公平交易委員會變更報備後實施等情，有該條款存卷可憑（見本院卷第90頁）；另依系爭協議書申請人聲明欄位記載「本人將遵守臺灣恩億家公司所有規則與條款」，故成為經銷商之被告尚須遵守原告制定之事業獎勵計畫、營運規章、經銷商規則與守則，其中該獎勵計畫、營運規章係具體規定經銷商階級晉升與所獲得獎金比例，與購物積分兌換實體貨幣之兌換比例；另規則與守則部分，係約明訂貨方法、退貨方法，獎金發放與代扣款項，並於經銷商契約條例再度重申前述經銷商申請契約書條款之相關約定內容等情，有上開計畫、規章、規則與守則存卷可憑（見本院卷第65至78頁），上開規定係為具體化被告成為原告經銷商之權利義務關係，其中涉及兩造財務等權益內容者，即獎金、階級晉升、購物積分兌幣制度，購買商品之瑕疵、退換貨等制度，甚或兩造終止、解除契約關係後之權利義務分配，雖屬制式化契約，然原告既未具體指明何約款有因約款內容及目的、締約當事人之能力、交易經過、風險控制與分配、權利義務平衡、客觀環境條件等相關因素為調整後顯失公平之情節，是自難認兩造間之經銷契約關係，及所受系爭協議書、後附條例、上開計畫、規章、規則與守則，有何顯失公平致法律關係無效之情形。

(二)被告有無於兩造經銷契約關係存續期間，為如原告主張之違約行為？

01 1. 原告主張被告有違反營運規章中之經銷商規則與守則第4章
02 節經銷商契約條款第8條第1項規定、第5章經銷商守則條款
03 第5條第3項後段規定之行為；而按營運規章中之經銷商規則
04 與守則第4章經銷商契約條款第8條第1項確有規定「公司特
05 定違約事由或其他可歸責於經銷商之事由：a. 銷售、推廣與
06 本公司相同或近似的產品。b. 參與、經營與本公司銷售型態
07 相同或近似之其他公司。c. 有傷害本公司信譽之行為與言
08 論。d. 協助、誘導或以其他不當方式使其他經銷商離開原體
09 系或換線之行為。e. 其他有損公司利益之行為。f. 依經銷商
10 營運規章-5. 經銷商守則條例所載事項」（見本院卷第76
11 頁），並依經銷商守則條款第5條第3項後段亦有規定「經銷
12 商說服或吸引顧客或經銷商終止或減少購買本公司產品的任
13 何行為，或從一個本公司事業組織轉移到另一個組織，或停
14 止或減少推廣本事業機會、產品的努力，或者推廣購買其他
15 競爭對手品牌，貶抑本公司產品、銷售計畫、管理團隊或其
16 他人員的名聲，均違反經銷商的領導權責，亦違反本公司經
17 銷商營業規章」（見本院卷第77頁），是倘被告於與原告經
18 銷關係存續期間，有前開約款所示之行為，自屬違約，先予
19 敘明。

20 2. 關於兩造間之經銷關係存續期間之認定：

21 (1)原告與被告簽署之系爭協議書固未記載申請人即被告申請
22 成為原告經銷商之時間（見本院卷第89至90頁），然證人
23 即曾任原告負責人之劉哲偉於言詞辯論中證稱：原告公司
24 成立沒多久，被告就已經簽了系爭協議書等語（見本院卷
25 第414頁）；參諸原告公司係於109年2月17日設立登記
26 （見本院卷第49頁），並於109年4月24日向行政院公平交
27 易委員會報備為多層次傳銷事業等情，有該網頁查詢頁面
28 可稽（見本院卷第63頁），另被告曾早於108年7月29日原
29 告公司成立之前，即曾向原告法定代理人鄧怡芝以通訊軟
30 體討論其積分入帳之問題等情，有該對話紀錄附卷為據
31 （見本院卷第351頁），是應認被告係於109年4月間，即

原告完成報備從事多層次傳銷事業之當月，已與原告成立經銷契約關係。

(2)又被告曾於109年12月3日委請律師寄出函文給原告，並向原告表明「終止經銷契約及退貨還款事宜」等情，有該函文與函件執據附卷為據（見本院卷第383至385、389頁）；併參以原告曾於該日前之109年11月6日、該日後之109年12月11日兩度寄發存證信函給被告，向被告表明其有違反兩造間之系爭協議書與相關經銷契約規定之情形，其中原告於109年12月11日該函表明依經銷商規則與守則第8.2條、第10.1條之規定，終止與被告間之經銷契約並取消被告之經銷商資格等情，有各該存證信函存卷為憑（見本院卷第115至125、127至131頁），是上情可徵兩造間之經銷契約關係，於109年12月3日應仍存在，否則被告自無庸委請律師寄發上開函文表明終止契約，原告亦無庸再以該存證信函表明終止契約之意旨。

(3)另於原告以109年12月11日向被告為終止契約意思表示前，被告已先於109年12月3日委請律師向原告表明終止經銷契約關係，並以民法第561條第1項為終止契約之依據，然該條規定非屬強行規定，兩造自得本於契約自由原則就契約終止權之行使另行約定。又依系爭協議書後附經銷商申請契約書條例第7.1條、第7.4條約定，經銷商得自訂約之日起30日內，以書面通知原告終止契約，並如上開期間經過後，亦得隨時以書面通知原告終止契約（見本院卷第90頁），是應認被告於109年12月3日委請律師為終止契約之意思表示，自己生終止兩造間經銷契約關係之效力。

(4)從而，雖兩造均未提出彼此間之經銷契約法律關係確切起迄日之相關證據，然揆諸前開認定，應認兩造之經銷契約法律關係，於109年4月起至109年12月3日間，仍持續存在。

3. 關於被告有無於兩造經銷契約存續期間，有原告主張銷售、推廣與原告相同或近似之產品，或誘導其他經銷商離開原告

01 直銷體系，或說明、吸引經銷商從原告事業體轉移至被告另
02 成立之恩億寰宇公司之違約情形：

03 (1)經查，被告係於109年12月9日成立恩億寰宇公司等情，有
04 該公司登記資料在卷可稽（見本院卷第133頁）；另依據
05 被告以「NE寰宇MICK」成立之通訊軟體群組對話訊息中，
06 被告曾於該群組內張貼「NE+SOD」保健品之推廣內容，諸
07 如「NE+SOD每天都在創造紀錄，讓身邊的至親好友更健
08 康」之內容，並張貼NE SOD純粉之產品外觀照片（見本院
09 卷第156、164、165、166、172頁）、分享使用者回饋意
10 見（見本院卷第149、152、153、156、165頁）、刊載恩
11 億寰宇之創業說明會訊息資料（見本院卷第150至152、17
12 0頁）、張貼介紹SOD活性之影片（見本院卷第151頁）、
13 提供恩億寰宇公司外觀、辦公室內部、產品生產廠房照片
14 與影片（見本院卷第153、162、163頁）、被告與他人間
15 之全體合照、記載110年1月26日恩億寰宇高峰領導會議照
16 片（見本院卷第166至169頁），或張貼恩億寰宇會員以寶
17 石階級區分之經驗分享內容（見本院卷第154頁）、寶石
18 階級分紅之明細表（見本院卷第170頁），其中各寶石階
19 級會員，有包括109年12月12日之程姓藍寶石經理、109年
20 8月28日之陳姓紅寶石經理、109年8月31日之蘭姓藍寶石
21 經理、109年5月29日之王姓紅寶石經理、109年12月12日
22 李姓與藍姓夫妻均為藍寶石經理、109年12月12日謝姓、
23 陳姓、蒲姓藍寶石經理、109年7月31日陳姓會員之照片
24 （見本院卷第155、157、159至160、161、161、162、164
25 頁），及另於「福傳千戶恩億萬家交流群」之群組，以相
26 同圖像並帳號名稱為「恩億寰宇Mick」發布2021新春套餐
27 活動，即銷售NE SOD純粉之組合商品銷售方案，或分享與
28 前開群組相同之產品生產廠房照片、影片、產品外包裝照
29 片等情，亦有該群組對話紀錄翻拍照片為據（見本院卷第
30 175至182、185頁）；又上開群組所張貼之「NE SOD純
31 粉」產品照片，經證人劉哲偉於言詞辯論中證稱：該提示

01 商品照片並非原告公司商品等情（見本院卷第137至139、
02 415頁）；併該產品照片亦刊登在被告經營之恩億寰宇公
03 司網頁簡介公司資料之頁面等情，有該網頁翻拍照片為據
04 （見本院卷第94頁），是綜合上情，被告早於109年7月
05 間，即其與原告間之經銷關係仍持續存在之際，已同時以
06 恩億寰宇公司名稱，以上述群組招攬會員，並以寶石作為
07 會員階級，銷售中文品名為「SOD 900 純粉」，產品外觀
08 記載名稱為「NE VITASOD™」、「NE PLUS SOD 900」、
09 「REAL SOD」之商品無誤。

10 (2)又原告曾向美國恩億家公司取得系爭商標之專屬授權，並
11 對外銷售中文品名為「維美他 900」、產品外觀記載「NE
12 VITA™」、「NE PLUS SOD 900 ANTIOXIDANT POWDER」、
13 「REAL SOD」之產品等情，有系爭專屬授權書（見本院卷
14 第53至62頁）、恩億家電子商務公司商標使用授權書（見
15 本院卷第51頁）在卷可稽，並有上開產品照片存卷為憑
16 （見本院卷第135至136頁），該產品品名、外觀包裝與被
17 告於前述群組中銷售之商品幾近雷同，並均有使用系爭商
18 標之情形，可見被告確實於與原告間經銷關係存在之際，
19 確有「銷售、推廣與原告相同或近似之產品」之違約情
20 節。

21 (3)至關於原告主張被告尚有誘導、說明、吸引其他經銷商離
22 開原告直銷體系或轉移事業體之違約情節部分：

23 ①查證人劉哲偉於言詞辯論中證稱：因為有不是原告的產品，
24 我就寄給美國總公司，向美國總公司說不是公司的
25 產品在市場上銷售，希望美國總公司給我資料確認為何
26 會有該情形發生，所以寄出電子郵件給美國總公司，美
27 國總公司就給我下單系統表格，我看過後就由公司內部
28 人員處理，去核對其中是否有包括非屬公司會員帳號之
29 購買情形等語（見本院卷第416頁），又證人劉哲偉確
30 實曾於110年1月7日寄送電子郵寄給收件對象為「NE SO
31 D PLUS」，並經該方於110年1月11日以電子郵件回覆，

並檢附證述之下單系統表格與電子郵件等情，亦有該電子郵件存卷為憑（見本院卷第273至274頁），可見原告提出前開下單系統表格，應係原告時任負責人即證人劉哲偉與美國恩億家公司確認市面上該「維美他 900」產品侵權情形時供雙方所確認之資料，是被告抗辯該資料不具形式真正，自不可採。又該下單系統資料，確實有會員名稱「g022179」、「amos319」、「amos3119」、「pan139」、「pan135」、「yueh05」、「yuehao」、「hao6789b」、「HA06789a」、「ha6789」、「hauwei04」、「leo8888」、「in0001」、「fenix005」、「fenix004」、「fenix002」、「solu01」、「liao01」、「yu0001」、「wen001」、「hou888」、「f472688」、「g022179a」、「f472688k」、「f472688g」、「f472688e」之記載，與其他曾與原告簽立經銷申請協議書之會員於該協議書上填載之申請套餐編號、該欄位上方之公司負責人姓名欄位、直銷商編號之代號文字完全一致等情，有該下單系統資料與上述他人與原告間之經銷申請協議書可資核對（見本院卷第209至260、261至270頁），足見證人劉哲偉所指亦有銷售與「維美他 900」類似產品者所使用之下單系統，其會員與原告經銷商有高度重疊之情形；又銷售類似商品者即為被告經營之恩億寰宇公司，已如前述，是上情固可徵被告經營之恩億寰宇公司成員確實與原告經銷商成員有高度重疊之情形，然該情節究係成員本身之選擇，抑或係由被告以誘使、吸引或說服之方式所致，尚無從僅以上開客觀結果推認之。

- ②原告再提出發信人為恩億寰宇之訊息，並該訊息係以「致全球恩億寰宇經銷商：恩億寰宇自2020年12月正式啟動，保留了恩億家所有經銷商的權益，包括未發放的產品和原有積分，以及未來返還的積分餘額，基本上都發放完了」，並有說明新舊系統與購物積分之關係等內

容（見本院卷第271頁），然該訊息時間為110年9月10日，顯已與兩造分別主張、答辯之前述終止契約時間已間隔近1年，是已難認仍係於兩造間存有經銷契約法律關係期間所為日；且上開訊息縱曾提及「恩億家」即原告原名，然姑不論訊息中所述「保留了恩億家所有經銷商的權益」，並就系統新舊之說明，是否已有引誘、說明、吸引之意含，原告亦未舉證證明該訊息傳遞之對象為斯時與原告仍有經銷契約關係之其他經銷商，是尚無從僅以該訊息畫面本身，遽認被告就此部分有其他違約情事。

(4)綜上，被告既於與原告經銷契約關係存續期間，確有銷售、推廣與原告之「維美他 900」近似之產品之違約情節，則原告主張被告違反營運規章中之經銷商規則與守則第4章經銷商契約條款第8條第1項a款之規定，自屬有據。至其餘主張，尚不可採。

(三)如是，則原告以其每年應支付之授權金、系爭商標保健品原銷售可獲得之利益計算損害賠償，是否可採？

1. 按因可歸責於債務人之事由，致為不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定行使其權利，民法第227條第1項定有明文；另按因可歸責於債務人之事由，致給付不能者，債權人得請求賠償損害，民法第226條第1項亦規定甚明。另損害賠償，除法律另有規定或契約另有訂定外，應以填補債權人所受損害及所失利益為限。依通常情形或依已定之計劃、設備或其他特別情事，可得預期之利益，視為所失利益。民法第216條定有明文。所謂所受損害，即現存財產因損害事實之發生而減少，屬於積極的損害。所謂所失利益，即新財產之取得，因損害事實之發生而受妨害，屬於消極的損害。是本件上訴人請求地政所賠償溢繳稅款期間所受不能使用該筆稅款之利息損失，依上開說明，即屬所失利益。

2. 本件原告以被告有前揭違約情節，擅自銷售使用系爭商標之

01 商品，侵害原告專屬授權之權利，使其與美國恩億家公司簽
02 訂系爭專屬授權書並於每年繳付6萬元之權利金形同虛設，
03 故受有相當於6萬元之損害；另以被告之下單系統表格、期
04 間營收統計報表所示，總訂購金額達20萬6,395元，本應屬
05 原告對外銷售可得之利益，故亦為被告應賠償原告之損害等
06 節。然：

07 (1)就其中原告所支付授權金部分，係為取得系爭商標之專屬
08 授權，以使用系爭商標始支付之對價，即無論是否有被告
09 擅自使用系爭商標販賣近似商品之情形，原告均需支付該
10 對價，並均確實自系爭商標之商標權人即美國恩億家公司
11 取得使用系爭商標之權利，故原告支付該6萬元授權金，
12 顯與被告之違約行為無相當因果關係；且依據系爭專屬授
13 權書第5條之約定，原告未經美國恩億家公司同意，不得
14 以任何形式或理由將系爭商標提供給第三方使用（見本院
15 卷第53頁），顯已限制原告將系爭商標再授權之情形，是
16 被告擅自使用系爭商標，亦與原告未授權被告使用系爭商
17 標時，被告任意使用系爭商標之情節不同，自無從以授權
18 金之數額，認作被告擅自販賣近似商品所致原告之損害。
19 又本院曾闡明原告就主張被告之違約行為與損害間之關連
20 性為說明，然原告僅重複陳述上情（見本院卷第332
21 頁），是此部分自難認被告前揭違約行為致原告受有授權
22 金6萬元之損害。

23 (2)另就原告主張20萬6,395元為原告可得之利益部分，固以
24 期間營收統計報表、下單系統表格為據（見本院卷第195
25 至206頁），然該表單雖經本院前開認定屬被告經營之恩
26 億寰宇公司之報表，然該期間營收統計表之日期為109年1
27 2月15日至110年1月6日間，顯係於被告已為終止契約意思
28 表示之日即109年12月11日以後，則此期間之營收已難認
29 屬被告與原告尚有經銷契約關係期間之違約行為索取得之
30 獲利；況該表上所記載之總金額之幣別是否為美金，抑或
31 其他幣別，亦無從僅憑該表釐清之；併依前揭「福傳千戶

01 恩億萬家交流群」群組訊息，被告經營之恩億寰宇公司除
02 販賣前揭與原告相近似之保養品外，尚有其他商品以套組
03 之方式銷售，自難認上開期間營收統計表，均屬被告銷售
04 與原告相近似之保養品之所得，並屬原告預期可得之利
05 益。另就下單系統表格所顯示之訂單期間，亦均非於兩造
06 間仍有經銷契約關係之時期，亦未記載各該會員所訂購之
07 商品內容為何，是該表單雖有訂單總數，然亦無從據以計
08 算訂購之商品內容與數量。此外，原告除上開證據資料
09 外，實未提出任何原告於被告違約推銷與原告相近似之保
10 養品前，本於銷售該商品可取得之獲利，亦未提出任何被
11 告確實於兩造間經銷契約關係存續期間，被告已銷售該保
12 養品取得獲利，並致原告受有損害之相關證據。從而，被
13 告雖確有違約行為，然亦應以該違約行為確實導致原告受
14 有損害，被告始需負擔填補債權人即原告所受損害及所失
15 利益之義務，此情已證明受有損害而不能證明其數額或證
16 明顯有重大困難之情形迥異。是原告主張被告應賠償原告
17 26萬6,395元，尚不可採。

18 (四)被告雖有違約情節，然原告並未舉證證明因被告違約情節確
19 實致原告受有損害之情事，是被告自無應填補原告損害之義
20 務，則被告所為抵銷抗辯是否可採，亦無庸再予審究，附此
21 敘明。

22 五、綜上所述，原告依民法第227條第1項準用民法第226條第1項
23 之規定，請求被告給付原告26萬6,395元，及自起訴狀繕本
24 送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為無
25 理由，應予駁回。原告之訴既經駁回，其假執行之聲請亦失
26 所依附，應併予駁回。

27 六、本件事證已臻明確，兩造其餘主張攻擊防禦方法，經本院斟
28 酌後，認與判決結果不生影響，爰不予以一一論述，附此敘
29 明。

30 七、據上論結：本件原告之訴為無理由。依民事訴訟法第78條，
31 判決如主文。

01 中 華 民 國 111 年 12 月 29 日

02 民事第七庭 法 官 陳彥君

03 以上正本係照原本作成。

04 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

05 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

06 中 華 民 國 111 年 12 月 29 日

07 書記官 吳昭誼