

臺灣臺北地方法院民事判決

113年度訴字第5658號

原告 長安實業有限公司

法定代理人 廖倚宏

訴訟代理人 申惟中律師

複代理人 王俊彥律師

被告 西華動物藥品股份有限公司

法定代理人 Gaetan Edwin Morizur

訴訟代理人 蔡侑澄律師

上列當事人間履行契約事件，本院於民國114年11月6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、程序方面：

一、被告之法定代理人原為張正旺，於本院審理中變更為Gaetan
Edwin Morizur，已據其於民國114年10月16日具狀聲明承受
訴訟，並有被告公司變更登記表在卷可稽（見本院卷第43
5、438頁），核與民事訴訟法第170條、第175條、第176條
規定相符，應予准許。

二、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但請求之
基礎事實同一者，不在此限，民事訴訟法第255條第1項第2
款定有明文。查原告以兩造於111年1月1日起簽立「西華豬
用產品區域經銷商合約」（下稱系爭契約），被告未依系爭
契約附件2「區域年度業績目標及達成獎勵」（下稱系爭獎
勵辦法）交付111年度、112年度重點產品目標達成進貨獎勵
產品共計小瓶鐵球寧851瓶、大瓶鐵球寧95瓶為由，依系爭

01 獎勵辦法之約定起訴請求「被告應給付原告小瓶鐵球寧（10
02 0ml）851瓶、大瓶鐵球寧（250ml）95瓶」（聲明第1項，見
03 本院卷第9、10頁），嗣經被告提出相關交易明細後，原告
04 主張被告應再給付112年度已達成年度重點產品獎勵目標之
05 獎勵產品大瓶鐵球寧共計201瓶，及再給付大客戶補助（KA
06 補助，下稱KA補助）共計170瓶，而變更該項聲明為「被告
07 應給付原告大瓶鐵球寧（250ml）371瓶」（見本院卷第329
08 頁），因其前後主張之基礎事實同一，揆諸前揭規定，應予
09 准許。

10 貳、實體方面：

11 一、原告主張：

12 (一)伊與被告簽訂系爭契約，伊負責雲林縣之經銷，為「區域經
13 銷商」；依系爭獎勵辦法約定，伊達成該獎勵辦法所載重點
14 產品獎勵達成目標之銷售金額，可獲得當年度銷貨金額5%計
15 算等價之大瓶鐵球寧（每瓶以1,560元計算）作為回饋獎
16 勵。兩造雖未簽訂112年度之經銷合約，被告仍持續出貨予
17 伊，顯係以系爭契約之法律關係作為雙方繼續合作之基礎，
18 被告於112年間亦確有依系爭契約繼續透過伊經銷各項產
19 品，則依112年度鐵球寧之目標為大瓶鐵球寧700瓶、小瓶鐵
20 球寧7,000瓶，總金額為5,642,000元計算，伊於112年度已
21 訂購大瓶鐵球寧810瓶、小瓶鐵球寧7,360瓶，核算訂購金額
22 為6,280,100元，無論以瓶數或金額計算，伊均已達成被告
23 制定之112年度業績目標，依系爭獎勵辦法約定，以當年度
24 之銷售金額計算5%折算成大瓶鐵球寧數量，被告應再給付伊
25 大瓶鐵球寧201瓶。又被告業務人員游能凱（下稱游能凱）
26 向伊說明KA補助會有5%回饋，伊已透過游能凱向被告提交大
27 客戶補助之申請，並經被告核可，游能凱亦曾明確回應將於
28 2月出貨，依伊於111年度之鐵球寧銷售業績5,304,000元計
29 算，被告應再給付伊170瓶之大瓶鐵球寧。縱認KA補助需個
30 案申請，然伊於此前確實有向游能凱訂購大瓶鐵球寧180
31 瓶、小瓶鐵球寧2,600瓶，金額為1,970,800元，並經游能凱

01 承諾於112年2月份出貨，則被告至少應再給付伊大瓶鐵球寧
02 63瓶。從而，爰依系爭契約之約定及大客戶補助方案，請求
03 被告給付大鐵球寧371瓶。

04 (二)兩造於112年度仍依循111年度之經銷契約繼續合作關係，且
05 依被告之存證信函可知，兩造間經銷契約係於113年2月23日
06 終止，佐以被告於通訊軟體LINE經銷群組（下稱系爭經銷群
07 組）公布現金回饋公告時，伊仍於通訊軟體中受通知，被告
08 於112年4月7日發布之推廣活動公告，亦將伊列為經銷商，
09 並於通訊軟體LINE要求伊應儘速下單購買產品，足見伊於11
10 3年2月23日前仍為被告產品之經銷商。然被告於其單方主張
11 終止經銷契約前，明知伊有以經銷商名義販賣西華動物藥品
12 之契約權利，竟故意拒絕出貨予伊，且故意對外宣稱伊非合
13 法經銷商，致客戶誤已為伊已不具合法經銷權利，造成伊銷
14 售業績大幅減少；被告甚至於112年5月間，無端將伊自系爭
15 經銷群組退出，使伊無法接收相關產品訊息，亦無從得知有
16 何促銷活動，縱伊能與游能凱、洪嘉良等被告公司業務私下
17 聯繫，仍無法與其他經銷商處於相同之競爭地位，無法繼續
18 適用經銷商之優惠價格、促銷活動，更因被告要求遮隱鐵球
19 寧之價格，造成伊與其他經銷商在銷售能力上產生顯著差
20 異，已違法且嚴重影響原告基於合法經銷關係所得預期之銷
21 售獲利甚明。被告係故意以背於善良風俗之行為，向不特定
22 人傳遞不實訊息，使伊無法達成原定總業績及原本應完全銷
23 售之利潤，致受有不能依契約取得業績達標現金回饋及預期
24 利潤之損失，爰依民法第184條第1項後段規定請求被告賠償
25 此部分損失2,720,465元。

26 (三)並聲明：1.被告應給付原告大瓶鐵球寧（250ml）371瓶。2.
27 被告應給付原告2,720,465元，及自起訴狀繕本送達翌日起
28 至清償日止，按週年利率5%計算之利息（下稱2,720,465元
29 本息）。3.願供擔保，請准宣告假執行。

30 二、被告答辯略以：系爭契約約定原告為雲林縣之非獨家產品經
31 銷商，並明定契約期限至111年12月31日止，採一年一簽

01 制，並以書面形式簽訂，且每一新年度之業績目標及回饋獎
02 勵方案，均會根據各經銷區域的養豬頭數、經銷商前一年度
03 的銷售表現、強弱品項及實際業績等因素，由被告總公司
04 於每年3至4月間擬定，並將該年度的業績目標及回饋獎勵方
05 案等納入經銷契約附件後，陸續與各經銷商簽訂112年度經
06 銷契約。嗣因他經銷商檢舉原告有跨區削價競爭等情，伊基
07 於維護市場秩序而暫緩與原告簽訂112年度經銷合約書，後
08 於同年11月初請原告補簽112年度之經銷合約書，惟遭原告
09 所拒絕，伊為免合作關係不明確，遂於113年1月22日正式以
10 存證信函終止經銷合作關係。原告於112年度之年度總業績
11 並未達目標，且112年度已無「年度重點產品目標達成獎
12 勵」方案，其自無權請求伊給付獎勵大瓶鐵球寧201瓶。又
13 原告明知KA補助之申請程序，且KA補助必需先經被告公司總
14 經理核准後執行等情，業經游能凱、證人洪嘉良（下稱洪嘉
15 良）證述綦詳，且游能凱已明確證稱其並無承諾或核准同意
16 給予原告本件主張之鐵球寧KA補助，洪嘉良亦證稱其未曾辦
17 理過或聽聞過原告有何鐵球寧KA補助專案，原告無權請求伊
18 給付KA補助回饋獎勵大瓶鐵球寧170瓶。再伊已依約履行給
19 付義務，並無違約或不法，更無原告所指之故意不配貨予原
20 告或故意對外宣稱原告非合法經銷商等之背於善良風俗之行
21 為加損害於原告，原告亦未證明其業績衰退與伊有何相當因
22 果關係，復未證明其主張之所失利益，其請求伊賠償所失利
23 益並無理由等語。並聲明：(一)原告之訴及其假執行之聲請均
24 駁回。(二)如受不利益判決，願供擔保，請准予宣告免為假執
25 行

26 三、經查，系爭契約（即原證1區域經銷商合約）之生效日為111
27 年1月1日，原告為被告於「雲林縣」地區之「非獨家」產品
28 經銷商；系爭契約第11條「期限和終止」約定「11.1本合
29 約自生效日起生效，除非依合約條款提早終止，否則自生
30 效日起至當年度12月31日有效。本合約得經雙方授權代表
31 簽署，於每一次修約時延長12個月效期。」「11.2甲方有

01 權基於自己之決定，無須特定事由的在任何時間，以1個月
02 前的書面通知經銷商而終止本合約。經銷商不因此提早終止
03 而有任何請求補償的權利。」（見本院卷第26頁）；且兩造
04 於系爭契約簽訂後，並沒有經雙方授權代表簽署新合約延長
05 12個月效期等事實，為兩造所不爭執（見本院卷第148至150
06 頁），堪認屬實。

07 四、得心證之理由：

08 原告主張被告積欠其112年度回饋獎勵大瓶鐵球寧201瓶，及
09 111年度KA補助之回饋獎勵大瓶鐵球寧170瓶，且被告於單方
10 終止經銷契約前，故意拒絕出貨予原告，及故意對外宣稱原
11 告合法經銷商，致客戶誤以為原告已不具合法經銷權利，造
12 成原告銷售業績大幅減少，又將原告自系爭經銷群組退出，
13 使原告無法繼續適用經銷商之優惠價格、促銷活動，更因被
14 告要求遮隱鐵球寧之價格，造成原告與其他經銷商在銷售能
15 力上產生顯著差異，被告係故意以背於善良風俗之行為，向
16 不特定人傳遞不實訊息，使原告無法達成原定總業績及原本
17 應完全銷售之利潤，致受有不能依契約取得業績達標現金回
18 饋及預期利潤之損失，爰依系爭契約之約定及大客戶補助方
19 案請求被告給付大鐵球寧371瓶，及依民法第184條第1項後
20 段規定請求被告賠償所失利益2,720,465元本息等語；被告
21 則否認之，並以前揭情詞為答辯。茲就原告各項請求判斷如
22 下：

23 (一)原告依系爭契約之約定，請求被告給付112年度回饋獎勵大
24 瓶鐵球寧201瓶，有無理由？

25 1.按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責
26 任。民事訴訟法第277條前段定有明文。原告主張依系爭
27 契約之年度重點產品獎勵回饋約定，請求被告給付112年
28 度之重點產品獎勵回饋大瓶鐵球寧201瓶，被告既已否認
29 之，並抗辯112年度已無鐵球寧產品之「年度重點產品目
30 標達成獎勵」方案，原告自應舉證證明之。

31 2.依前揭系爭契約於第11條「期限和終止」之約定，堪認系

01 爭契約已約定有效期間自111年1月1日起至111年12月31日
02 止，則系爭契約附件2之系爭獎勵辦法（包括年度重點產
03 品獎勵）亦僅於該期間為有效，原告主張依系爭契約之年
04 度重點產品獎勵回饋約定，請求112年度之回饋獎勵大瓶
05 鐵球寧201瓶，已難認為有據。又查游能凱已證稱112年度
06 的經銷合約沒有年度重點產品的業績達成獎勵，所有經銷
07 商都一致（見本院卷第338頁），洪嘉良亦證稱「（問：
08 在112年度（2023年）是否有提供經銷商「鐵球寧產品」
09 的年度重點產品」業績達成獎勵？）鐵球寧沒有。…

10 （問：那你有無計算過長安公司的112年度鐵球寧產品的
11 「年度重點產品獎勵」呢？）沒有。…（問：剛提到112
12 年度沒有年度重點產品獎勵，這部分有通知所有經銷商
13 嗎？）我的理解是每一年的合約促銷方案都是當年就結
14 束，我們也不會有義務去告知隔年有或沒有這個促銷。」

15 （見本院卷第355、357、361頁），堪認被告於112年度對
16 所有經銷商均已無（鐵球寧）「年度重點產品獎勵回饋」
17 辦法，原告主張依兩造間經銷契約之年度重點產品獎勵回
18 饋約定，請求被告給付112年度之重點產品獎勵回饋大瓶
19 鐵球寧201瓶，自屬無據，為無理由。

- 20 3. 至原告以兩造於112年度仍依循111年度之經銷契約繼續合
21 作關係，被告於系爭經銷群組公布現金回饋公告時，其仍
22 於群組內受通知，被告於112年4月7日發布之推廣活動公
23 告亦將其列為經銷商，並要求伊應儘速下單購買產品，足
24 見其仍為被告產品之經銷商，其得請求112年度之重點產
25 品獎勵回饋大瓶鐵球寧201瓶云云。惟系爭契約既已明確
26 約定契約「至當年度12月31日有效」，且查系爭契約第2
27 條2.3亦約定「…經銷商亦確認，其依此所進行的投資，
28 都已認知到本合約乃有期限限制，且在期滿後基於甲方的
29 單方決定而可能不會予以延長。」（見本院卷第21
30 頁），游能凱即被告公司家畜事業部部門經理復已到庭結
31 證稱，其對經銷合約約定內容條款的增、刪、修改，沒有

01 最終決定權，公司總經理還有國外的總部有最終決定權，
02 112年是否續約由總公司處理，經銷商的續約，契約是由
03 總公司擬稿，「（法官問：總公司擬好契約的文後由業務
04 去和經銷商談，還是會業務先與經銷商談好才上簽去與總
05 公司確定契約內容？）大概是同步，總公司會給英文版的
06 契約，公司會去做翻譯，業務也會去跟經銷商談初步的續
07 約內容，之後才會去跟總公司的契約做對應，看符不符合
08 總公司的契約內容」等語（見本院卷第338、352頁），洪
09 嘉良（被告公司豬事業部區域經理）亦證稱，被告公司
10 每一年度都會與經銷商簽訂書面的年度經銷合約（見本
11 院卷第354頁），堪認被告每年均會評估是否與區域經銷
12 商簽訂書面契約，且有決定簽約與否之權利。從而，不論
13 兩造於112年度是否仍依循111年度之經銷契約繼續合作關
14 係，被告是否仍給予原告與其他經銷商相同之現金回饋、
15 優惠，被告於112年度對所有經銷商既已無（鐵球寧）

16 「年度重點產品獎勵回饋」辦法，自不能因原告尚未簽訂
17 書面契約，即認系爭契約及系爭獎勵辦法仍對兩造繼續有
18 效，否則即對其他已簽112年度經銷合約之經銷商不公
19 平，故認原告此部分主張顯無理由，不足採信。

20 (二)原告依大客戶補助方案（即KA補助），請求被告給付回饋獎
21 勵大瓶鐵球寧170瓶，有無理由？

22 1.依游能凱到庭所證述「（問：關於KA大客戶補助專案，西
23 華公司正常的申請程序是怎樣？是否須經總經理核准？）
24 通常會由業務人員或業務主管跟當區的經銷商進行溝通，
25 確認大客戶是誰，如果有因為價格或其他因素我們無法交
26 易，會由西華人員申請大客戶的補助計畫，向西華公司內
27 部陳報，待總經理核示之後才會執行」（見本院卷第339
28 頁），及洪嘉良所證述「（問：是否不同產品，或不同末
29 端大客戶的KA大客戶方案都要逐案申請公司核准？）是。
30 （問：西華公司補助或核銷經銷商KA大客戶專案時，經銷
31 商需要提供證明文件或相關資料？）因為通常要辦KA大客

01 戶專案的時候，是經銷商會同公司的業務就是我去跟客戶
02 見面討論要採購的產品數量，比如說像剛剛適得配案子他
03 要採購，我有過去跟客戶解釋所謂大客戶的方案內容是36
04 瓶搭贈4瓶，當時經銷商並不需要提供什麼證明文件，我
05 們就會回公司以公版的申請書向公司提出申請。（問：像
06 這樣的KA大客戶專案，是否須向公司申請，並經總經理核
07 可呢？）要總經理核可」（見本院卷第358頁），可知被
08 告公司之KA補助（大客戶補助方案）是依終（末）端客戶
09 的需求以個案提出申請，是由經銷商與業務人員或業務主
10 管先進行溝通，後經銷商會同業務人員跟客戶見面討論要
11 採購的產品數量（即確認大客戶），如有因為價格或其他
12 因素而無法由業務（或業務主管）決定交易，即由被告人
13 員申請大客戶補助計畫，向被告公司內部陳報，待總經
14 理核示之後才會執行，此亦經原告承認在卷（見本院卷
15 第507頁，言詞辯論意旨狀記載「依據上開證人證述…倘
16 有經銷商欲辦理大客戶補助，則會由被告公司業務偕同
17 經銷商向客戶確認採購數量，並與客戶解釋補助方案內
18 容，後續再由被告公司業務向被告公司申請、陳報，經
19 總經理核示後執行」等語），游能凱復證稱所有的經銷
20 商都知道KA補助申請流程，是一開始就知道，在會議上都
21 有告知各經銷商（見本院卷第346頁）。從而，堪認原告
22 自始即知悉KA補助（大客戶補助方案）需先提出書面申
23 請，且應經被告公司總經理核可後始可執行。

24 2.原告雖以游能凱證述：「（會得到鐵球寧的補助，是指買
25 幾送幾還是一定的比例？）一定的百分比，大概會有5%的
26 獎勵」等語（見本院卷第350頁），主張被告公司內部業
27 經會議討論，就鐵球寧之大客戶補助方案內容定為5%的獎
28 勵回饋，且關於補助方案之內容，業已向原告明確說明，
29 被告已承諾給予5%鐵球寧大客戶補助回饋云云。惟查游能
30 凱上開證述係源於原告訴訟代理人詢問「你提到KA補助申
31 請不過，是否還記得如果申請過的結果會是如何？」，游

01 能凱回答「會得到鐵球寧的補助」，後被告訴訟代理人再
02 詢問上開問題，游能凱才為上開證述，而游能凱之所以提
03 到「KA補助申請不過」，則是針對原證3之2023年3月17日
04 的LINE對話，游能凱向原告法定代理人表示「失約」的意
05 思（見本院卷第347頁），即游能凱替原告向被告提出之
06 大客戶補助方案未經被告總經理核准之意，且如前所述，
07 KA補助（大客戶補助方案）需先提出書面申請，且應經被
08 告公司總經理核可後始可執行，亦為原告所明知，則原告
09 既尚未取得被告總經理核可執行KA補助方案，其如何能執
10 行KA補助方案而要求被告應給予鐵球寧獎勵？況游能凱已
11 明確證稱「（被告訴訟代理人問：當初有無承諾一定會通
12 過？）我不記得了，我不是總經理，沒有辦法承諾這件事情
13 」（見本院卷第347頁），洪嘉良亦證稱在其任職期間1
14 11年度及112年度沒有替原告申請過鐵球寧產品的相關KA
15 大客戶專案，在111年度及112年度沒有見過或聽聞被告有
16 核准過原告鐵球寧產品的相關KA大客戶專案（見本院卷第
17 358至359頁），此外，原告並未舉證證明被告已核准執行
18 原告所申請之KA大客戶專案，原告主張被告已承諾給予5%
19 鐵球寧大客戶補助回饋云云，自屬無據。從而，原告依大
20 客戶補助方案，請求被告給付回饋獎勵大瓶鐵球寧170
21 瓶，為無理由。

22 (三)原告依民法第184條第1項後段規定，請求被告賠償所失利益
23 2,720,465元本息，有無理由？

24 查原告主張被告有故意背於善良風俗之行為，加損害於原
25 告，係以被告在兩造間經銷契約於113年2月23日經被告單方
26 終止前，明知其有以經銷商名義販賣西華動物藥品之契約權
27 利，竟故意拒絕出貨予原告，及故意對外宣稱原告非合法經
28 銷商，於112年5月間無端將其自系爭經銷群組移出，使其無
29 法接收相關產品訊息，亦無從得知有何促銷活動，造成其銷
30 售業績大幅減少而受有無法達成原定總業績及原本應完全銷
31 售之利潤，喪失原先依契約所應取得之業績達標現金回饋及

01 預期利潤為據。惟被告已否認之。而查：

- 02 1.原告係以原證7通訊軟體LINE截圖（見本院卷第47、48
03 頁）為據，主張被告故意對外宣稱原告非合法經銷商，
04 惟被告已否認有對外宣稱原告非合法經銷商，亦否認原證
05 7之形式真正，且查該2張截圖並無指稱被告有對外表示原
06 告非合法經銷商之意，原告復未舉證以實其說，是其此部
07 分主張已難認為有據。又如前所述，系爭契約之有效期限
08 至111年12月31日，參以洪嘉良所證述，被告公司與經銷
09 商每年簽訂契約的時間點在3、4月，原告並沒有簽112年
10 度的約，也沒有提供契約供原告審閱（見本院卷第361
11 頁），堪認兩造於112年度並未簽訂經銷商合約無誤。再
12 查系爭契約第2條2.3項約定「在此，…經銷商亦確認，其
13 依此所進行的投資，都已認知到本合約乃有期限限制，且
14 在期滿後基於甲方的單方決定而可能不會予以延長。」
15 （見本院卷第21頁），則在兩造未簽訂經銷合約書情形
16 下，被告認定與原告間已無契約關係，亦難係虛妄，則縱
17 有外傳原告被取消經銷權之傳言，亦難認係被告故意傳遞
18 不實之訊息，而逕認被告有故意背於善良風俗之行為，侵
19 害原告權利，故認被告此部分主張，並不可採。
- 20 2.原告雖主張被告於112年度故意拒絕出貨予原告云云，惟
21 被告否認之，且依被告提出之被證11原告公司112年度銷
22 貨明細表、被證17電子發票證明聯（見本院卷第131至14
23 3、257至269頁），被告於112年度確實仍有供貨予原告，
24 且游能凱證稱：「（問：縱使因長安公司跨區削價競爭，
25 西華公司進行調查、釐清時，西華公司在112年度是否仍
26 給予長安公司商品銷售權利？）確實當時還是有。（問：
27 還是有出貨給長安公司？並讓長安公司享有與其他經銷商
28 相同的促銷活動等待遇？）是有出貨。活動與待遇我不確
29 定，但是享有現金的折扣。…（問：西華跟長安在112年
30 是否有事實上的供貨、出貨關係？）有。（問：是依據甚
31 麼樣的內容去做供貨、出貨？）依據他們給我們的訂單去

01 出貨，還有剛才那個業務群組裡面的訂單。（問：所以實
02 際上你也不確定112年度有沒有簽訂契約就繼續供貨出
03 貨？）是，不確定。…（問：剛才提到112年就算長安有
04 跨區的行為，西華還是平等對待？）是，我指出貨」等語
05 （見本院卷第343至345、347頁），洪嘉良亦證稱：

06 「（問：西華公司在112年度是否仍給予長安公司商品銷
07 售權利，出貨給長安公司，並讓長安公司享有與其他經銷
08 商相同的促銷活動等待遇？）112年度有出貨給長安公
09 司，我不確定112年有什麼樣的促銷活動。…（問：在說
10 要終止契約這段期間，西華公司是否有照常供貨給長安公
11 司？在2023年4月底5月初6月那時候。）應該是有，時間
12 有點久，要看資料」等語（見本院卷第360、363頁），堪
13 認被告於112年度並無故意拒絕出貨予原告之情形。是原
14 告主張被告故意拒絕出貨予原告，故意以背於善良風俗之
15 行為侵害原告權利，亦不足採。

- 16 3.原告雖以被告於112年5月間無端將其自系爭經銷群組移
17 出，使其無法接收相關產品訊息，亦無從得知有何促銷活
18 動，造成其銷售業績大幅減少，係故意以背於善良風俗之
19 行為侵害原告權利。惟系爭經銷群組並非經銷商與被告聯
20 繫之唯一管道，原告亦自承其仍可與游能凱、洪嘉良聯
21 繫，且原告既持續向被告訂貨，自難認游能凱將原告退出
22 系爭經銷群組係出於故意侵害原告權益，屬背於善良風俗
23 之行為，況原告未舉證證明其未在系爭經銷群組內，已造
24 成其經銷區域內客戶不再向其下訂單而致其受有損害。又
25 經銷商之業績，除與商品價格有關，更與經銷商之服務態
26 度、專業有關，另衡以原告經銷被告之產品為豬動物藥
27 品，其銷售量乃取決於養豬市場之需求，而養豬市場又受
28 景氣、進口豬肉、豬瘟疫病、飼料價格等諸多因素，是豬
29 動物藥品銷售業績衰退之原因多端，縱原告於112年度之
30 業績有衰退之情形，亦難逕認與原告遭退出系爭經銷群組
31 有直接因果關係。從而，原告此部分主張亦難採認。

01 4.綜上，原告以被告有前揭行為，係故意以背於善良風俗之
02 行為侵害原告權利，依民法第184條第1項後段規定，請求
03 被告賠償所失利益2,720,465元本息，為無理由。

04 五、據上論結，原告依系爭契約之約定及大客戶補助方案請求被
05 告給付大鐵球寧371瓶，及依民法第184條第1項後段規定請
06 求被告賠償所失利益2,720,465元本息，均無理由，應予駁
07 回。又原告之訴既經駁回，其所為假執行之聲請亦失所附
08 麗，一併駁回之。

09 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊或防禦方法，經本院審酌
10 後，認均與本件之結論無涉，茲不再一一論述，併予敘明。

11 七、據上論斷，原告之訴為無理由，依民事訴訟法第78條，判決
12 如主文。

13 中 華 民 國 114 年 12 月 4 日
14 民事第六庭 法官 林春鈴

15 以上正本係照原本作成

16 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
17 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

18 中 華 民 國 114 年 12 月 4 日
19 書記官 廖昱倫