

臺灣新北地方法院民事判決

108年度訴字第53號

原告 比悠客國際股份有限公司

法定代理人 王修仁

訴訟代理人 王瀚興律師

被告 艾斯尼有限公司

法定代理人 趙令帆

訴訟代理人 謝清傑律師

上列當事人間請求損害賠償事件，經本院於民國108年5月82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、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但擴張或減縮應受判決事項之聲明者，不在此限，民事訴訟法第255條第1項第3款定有明文。查原告起訴原聲明：被告應給付原告新台幣（下同）150萬元為最低金額及自起訴狀繕本送達翌日起依年息5%計算之利息。嗣原告於民國108年2月25日本案言詞辯論期日當庭變更聲明為：被告應給付原告150萬元為最低金額及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。有言詞辯論筆錄附卷可考（本院卷第199頁）。經核原告上開所為係屬減縮應受判決事項，與前揭規定相符，應予准許。

貳、實體方面：

一、原告主張：原告與訴外人Mobimods Limited Liability Company（因其產品品牌為WOODENCITY，下稱WOODENCITY）訂有貨物供給契約，屬於真品平行輸入之合法廠商，與被告屬供給同樣貨品之事業，兩造對於爭取訴外人博客來數位科技股份有限公司（下稱博客來公司）為銷售WOODENCITY商品之通路，有相關競爭之行為，然被告基於競爭目的，企圖斷絕原

告與博客來公司間之銷售通路，向博客來公司陳稱原告並無在台灣銷售WOODENCITY產品之權利，雖原告與博客來公司訂有相關銷售契約，然博客來公司仍因被告之指稱將原告於其平台銷售之WOODENCITY產品下架，被告之行為已侵害原告營業權。被告日前又向香港商果翼科技股份有限公司台灣分公司（下稱果翼台灣分公司）稱其為台灣獨家代理商，被告必欲排除原告於市場而後快。博客來公司為原告之通路為公眾所知，被告卻以不實之陳述，企圖使原告無法繼續使用博客來公司之通路，已侵害原告之營業權。又兩造同屬於公平交易法所規範之事業，被告上開基於競爭之目的所為足以影響交易秩序之欺罔或顯失公平之行為，已違反公平交易法第25條之規定。爰依民法第184條第1項前段、後段及同條第2項規定併予主張而為選擇合併，請求擇一為原告勝訴判決，並請求本院依公平交易法第31條或民事訴訟法第222條規定，酌定被告損害賠償金額等語。並聲明：(一)被告應給付原告150萬元為最低金額，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。(二)原告願供擔保而為假執行。

二、被告則以：被告於107年6月11日與WOODENCITY簽訂SUPPLY CONTRACT No. 25契約書，依照該契約書第1.5條款約定，被告自107年6月11日起算12個月，取得WOODENCITY產品在我國的獨家總代理權。被告因而向博客來公司及果翼台灣分公司通知被告取得WOODENCITY產品在我國的獨家總代理權之事實，該通知行為係被告正當權利行使，並非不正競爭行為，被告並未對博客來公司及果翼台灣分公司陳稱「原告無權銷售WOODENCITY產品」。又依據原告與博客來公司人員電子郵件內容，可推知博客來公司的政策是上架總代理經營者的產品，並避免同一產品重複經營者上架。況博客來公司及果翼台灣分公司經營多年，頗具規模，自有其公司政策，其將原告商品下架之原因，未必係因原告無銷售WOODENCITY產品之權利，上開二公司有其本身的商業考量，縱使有任何人對其等陳稱原告無權銷售WOODENCITY產品，其等亦未必因此將

原告寄銷之WOODENCITY產品下架。銷售平台作成商品下架決策之形成原因有多種可能，豈可認為必然是因被告通知原告無權銷售WOODENCITY產品所導致之結果等語，資為抗辯。並聲明：(一)原告之訴及其假執行均駁回。(二)如受不利之判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、兩造不爭執事項：

被告曾通知博客來公司及果翼台灣分公司其取得WOODENCITY產品在我國的獨家總代理權。

四、本院之判斷：

原告主張被告曾對博客來公司及果翼台灣分公司陳稱原告無權銷售WOODENCITY產品，該行為屬不正競爭行為，並導致原告原於博客來公司平台上架販售之WOODENCITY產品遭博客來公司自銷售平台下架，被告之行為已違反公平交易法第25條有關不公平競爭之規定且侵害其營業權，故依民法第184條第1項前段或後段或同條第2項侵權行為之法律關係請求被告負損害賠償等情，則為被告所否認，並以前詞置辯。是以，本件應審酌之爭點析論如下：

(一)按「除本法另有規定者外，事業亦不得為其他足以影響交易秩序之欺罔或顯失公平之行為」；「因故意或過失，不法侵害他人之權利者，負損害賠償責任。故意以背於善良風俗之方法，加損害於他人者亦同」、「違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責任。但能證明其行為無過失者，不在此限」，公平交易法第25條、民法第184條第1項、第2項分別定有明文。次按民事訴訟如係由原告主張權利者，應先由原告負舉證之責，若原告先不能舉證，以證實自己主張之事實為真實，則被告就其抗辯事實即令不能舉證，或其所舉證據尚有疵累，亦應駁回原告之請求（最高法院17年上字第917號判例參照）。又公平交易法第24條（已修正為第25條）規定「除本法另有規定者外，事業亦不得為其他足以影響交易秩序之欺罔或顯失公平之行為。」係不公平競爭行為之概括規定，行為是否構

01 成不公平競爭，須從行為人與交易相對人之交易行為，及
02 市場效能競爭是否受侵害加以判斷，苟無具體事證足以證
03 明事業之行為係積極攀附他人商譽或不當抄襲他人商品，
04 榨取他人努力之成果，而足以影響市場效能競爭時，即難
05 謂業已違反前揭之規定（最高行政法院91年判字第2055號
06 判決意旨照）。再按侵權行為之成立，行為人須具備歸責
07 性、違法性，並不法行為與損害間有因果關係，始能成立
08 。即損害賠償之債，以有損害之發生及有責任原因之事實
09 ，並二者之間，有相當因果關係為成立要件。故原告所主
10 張損害賠償之債，如不合於此項成立要件者，即難謂有損
11 害賠償請求權存在。從而，原告主張博客來公司將其於平
12 台販售之WOODENCITY產品下架，係因被告向博客來公司及
13 果翼台灣分公司陳稱原告無權銷售WOODENCITY產品所致，
14 被告侵害其營業權且違反公平交易法第25條有關不公平競
15 爭之規定，被告應就其因此所生之損失負賠償責任等語，
16 則原告就其所主張之事實及其因果關係，即應負舉證責任
17 。

18 （二）原告主張被告向博客來公司及果翼台灣分公司陳稱原告無
19 銷售WOODENCITY產品之權利，無法係以其所提出之Line對
20 話截圖及電子郵件為證。惟觀諸上開Line對話截圖內容：
21 這兩天我們有收到自稱WOODENCITY台灣總代理訊息，說要
22 供貨，我們不是很了解狀況等語（本院卷第49頁）。上開
23 Line對話者為何人，對話之內容是否與被告有關，均無從
24 得知，況該內容更未提及有關原告無權銷售WOODENCITY產
25 品之語句，原告以此Line截圖內容主張被告曾告知博客來
26 公司及果翼台灣分公司無權銷售WOODENCITY產品等情，自
27 屬無據。再觀諸博客來公司人員徐國凱於107年8月15日
28 以電子郵件通知原告：貴司上架的兩個品牌Robotime及Wo
29 denCity已有總代理在博客來公司經營，目前上架在設計
30 文具館內的品項，會由我這邊先下架，請留意勿再上架這
31 兩個品牌於平台內，避免重覆報品等語；原告於同年月16

01 日（即翌日）以電子郵件回復徐國凱：關於這兩個品牌，
02 我們公司都有跟正廠簽經銷合約，是真品，是正品，正常
03 報關進口的產品。想請教您，是總代理要求將我們產品下
04 架嗎等語；徐國凱於當日再以電子郵件回復原告：是總代
05 理要求的沒錯，平台內品牌只要有總代理上架，原則上都
06 會尊重總代理以他們為主，且貴公司的售價都還比總代理
07 的價格高，對貴公司的銷售經營也沒有好處等語，有電子
08 郵件列印附卷可參（本院卷第51頁）；參以證人即博客來
09 公司電子商務商品經理徐國凱於本院證稱：原告在我負責
10 的產品線上上架的有WOODENCITY及ROBOTIME這兩個品牌，
11 這兩個品牌的產品是原告跟博客來公司簽完合作契約之後
12 由原告自己上架的，產品上架之後是否繼續經營該產品由
13 館長負責，合作契約只有約定合作模式及抽成的內容，商
14 品的內容沒有記載在合作契約中，原告將商品上架後會有
15 新品提報給館長，由館長依據其經營的想法、產品是否符
16 合平台的性質及是否與平台上現行的品牌商品有重複等因
17 素決定是否繼續經營操作該產品。原告WOODENCITY及ROBO
18 TIME兩種品牌產品上架後，是我們要求原告將兩個品牌的
19 產品下架，因為我的經營廠商有拿到這兩個品牌的總代理
20 ，該品牌的總代理即被告先來知會他們有拿到這兩個品牌
21 的總代理，並問我們是否可以上架這兩個品牌的產品或是
22 要先跟原告溝通，我們的作法是先請被告提出總代理權的
23 證書，確定沒有問題之後再評估雙方的價格、平台上銷售
24 的價格，及與雙方的合作條件，比較完之後由我請被告將
25 商品上架，並將原告的商品下架，被告沒有跟我說原告沒
26 有權利銷售WOODENCITY的產品；原證四的電子郵件（即上
27 開電子郵件）是我跟原告往來郵件內容，我回函的意思不
28 完全是商品的總代理來函說他們有拿到總代理權，才將原
29 告的商品下架，對我來說總代理權不等於獨家銷售權，我
30 考量總代理在商品上的行銷授權，圖像及影音，會比較完
31 整，加上被告的合作條件及商品的售價，都較原告優，才

選擇讓被告經營操作等語（本院卷第222至224頁）。足證被告僅向證人表示其為WOODENCITY之總代理商，並未向證人表示原告無販賣WOODENCITY產品之權利，且證人主要係基於與被告間之合作條件及產品售價均優於原告等商業利潤之考量才決定由被告之產品取代原告之產品，而將原告之產品下架，益徵被告辯稱其乃合法從事效能競爭，並無不公平競爭行為，並非子虛。再觀諸被告與WOODENCITY於107年6月11日所簽定之SUPPLY CONTRACT No.25契約書1.5條款：「The Supplier gives the Buyer the right to sell the Products as an Exclusive Distributor in the Territory for the period of 12 months starting from the date of signing this Contract .」（本院卷第183頁），且被告亦將該份契約書交予證人徐國凱確認，足證被告向證人徐國凱告知其為WOODENCITY之總代理商，並非欺罔之語。稽上可知，原告指稱其WOODENCITY產品遭博客來公司下架係導於被告向博客來公司陳稱原告無權銷售WOODENCITY產品之權利等語，應屬無據。實則為被告所提供產品價格、服務及雙方間之合作條件均優於被告，而博客來公司的經營政策為避免相同品牌之產品於平台內銷售，基於商業利益的考量乃決定由被告所提供之WOOD ENCITY 產品上架，並通知原告將其於平台上WOODENCITY之商品下架，並請原告留意勿再上架WOODENCITY。被告雖與原告同屬銷售WOODENCITY產品之公司，然被告於爭取博客來公司為其銷售通路時係以其優於原告之條件而獲得博客來公司之青睞，並末有不公平競爭行為。另原告又稱被告曾向果翼台灣分公司表示其為台灣獨家代理商而欲排原告於市場而後快等語，然迄未提出任何事證資料，本院自無從採信。

（三）本件被告向博客來公司表示其為WOODENCITY總代理商等情，係真實事實之陳述，並非欺罔之言語。故縱使原告因博客來公司選擇被告商品而將其商品下架致影響其利益，被

告之競爭行為仍不具違法性或可歸責性。再審諸被告為取得WOODENCITY之總代理權，對於WOODENCITY負有最低進貨保證金額，因而需承擔庫存及產品滯銷的風險。然被告相較於其他廠商則具有提供較低價格、穩定供貨量及原廠即WOODENCITY較佳售後服務等優勢，博客來公司亦基於被告所提供上開優於原告之條件而選擇與被告交易，被告係以商業利益爭取博客來公司為其銷售平台，並無影響市場效能競爭，自難謂被告於爭取博客來公司為其銷售平台之行為構成公平交易法第25條之行為。從而，原告依據民法第184條第1項前段或後段或第2項規定，請求被告應負損害賠償責任，自屬無據。

五、綜上所述，原告主張，均不足採，被告抗辯，尚屬可信。是原告執上揭主張認被告應負損害賠償責等情，自屬無據。從而，原告依民法第184條第1項前段或後段或同條第2項侵權行為之法律關係，請求被告給付原告150萬元為最低金額，及自起訴狀繕本送達之翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息，均為無理由，應予駁回。原告之訴既經駁回，其假執行之聲請，亦失所附麗，併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘主張與攻擊防禦方法及所提證據，經審酌後認與本件判決之結果不生影響，爰不另一一論述，併此敘明。

七、據上論結：本件原告之訴無理由，因此判決如主文。

中華民國 108 年 6 月 26 日
民事第三庭 法官 王婉如

以上正本係照原本作成。

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 6 月 26 日
書記官 鄔琬誼