

# 加盟契約爭議與公平交易法

■演講人：劉姿汝副教授  
(中興大學法律學系)

## 壹、前言

在經濟不景氣的時代，進入加盟體系，是年輕人脫離低薪自行創業，以及中青年人尋求事業第二春的常見選擇。從北中南各地經常舉辦的加盟展，總是人潮不斷，可窺知一二。但各行各業的加盟經營方式日益蓬勃的同時，爭議也屢見不鮮。加盟契約發生爭議屬私法問題，為何會帶到公法性質較強公平交易法中來討論？實際上，加盟契約為加盟業主與多數加盟店間締結的定型化契約，衍生的契約爭議，可能同時影響眾多加盟店。而當此等契約爭議涉及限制競爭或不公平競爭，則有公平交易法介入的空間。從公平交易法論加盟契約問題，首推公平會制定的「公平交易委員會對於加盟業主經營行為之規範說明（以下簡稱「對加盟業主之規範說明」）」，其內容從締約前重要交易資訊的揭露、契約審閱期，到透過契約約定對加盟店的限制可能違反公平交易法的類型等，都與契約問題息息相關。如何從公平交易法的角度評價加盟契約之爭議，並與私法契約之規範，在各司其職之外，能相互作用達到解決問題之效果，非常重要。

## 貳、加盟契約之性質

加盟業主與加盟店間為獨立的事業與事業的關係，故能適用公平交易法。加盟制度乃由加盟業主對加盟店提供加盟品牌形象、經營know-how，而加盟店相對提供加盟金、權利金等作為對價的一種經營關係。加盟的契約性質，通常是

一種混合契約，可能同時包括買賣、承攬與委任等多種內容。其中，加盟契約最有特色的兩個特質是定型化契約與繼續性契約。

定型化契約的型態下，由加盟業主一方預先擬妥契約內容，欲加盟者並未參與契約內容之決定，只能附合該契約。可能造成欲加盟者締結前不瞭解契約內容，或者締約之後發現契約內容對自己不利益而顯失公平。但加盟店非消費者，無法適用消費者保護法對於定型化契約的規定（第11條至第17條），僅能回歸於民法的適用（第247條之1）。而「對加盟業主之規範說明」在契約審閱期的要求，補足了消費者保護法有規定而民法有所欠缺的部分，其他可能違反公平交易法的限制競爭或不公平競爭行為，也有助於認定定型化契約是否違反誠信原則而顯失公平時的判斷。至於繼續性契約的特質，則是契約的履行期並非一時性，通常有1年以上的期間。對加盟店而言，某些不利益的交易限制，是契約締結後實際營業才察覺，甚至是被加諸於契約締結之後，即使想終止契約，卻因已投下不少無法回收的成本，或礙於被請求高額的違約金（或沒收履約保證金），甚至牽連連帶保證人而卻步，陷入進退兩難的泥淖，多隱忍至契約期滿。加盟業主在此等契約特色下，突顯對加盟店的相對優勢地位。

以下，根據加盟契約締結前之說明義務、加盟契約內容違反公平交易法，以及契約期間終了後履約與競業禁止等三個部分，進行問題的探討。

## 參、締約前之資訊揭露說明與審閱期提供之義務

加盟業主在締約前對欲加盟者有重要資訊揭露的義務，除了因為契約內容是加盟業主預先擬定外，尚因契約當事人間對於專門知識與資訊收集等，存在有顯著落差，此義務即是解決欲加盟者此部分的劣勢，以確保契約的正義。

關於公平會的「對加盟業主之規範說明」中要求加盟業者在締結加盟經營關係10日前或個案合理期間，需以書面提供加盟重要資訊，以及締約前提供至少5日或個案合理期間之契約審閱期。兩者的意義並不全然相同。但同樣影響的不僅止於欲加盟者是否締約的判斷，更進一步的是，避免加盟店因為未收到充分的資訊與說明，而在締約後發生未預料的損失。

對於加盟業主所應揭露的事項因為各國國情與經濟狀況不盡相同，主管機關的要求也不同。美國FTC針對加盟資訊應揭露事項的規範多達23項（「Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising」），甚至包括要求揭示加盟業主或經營者過去曾有過的民刑事訴訟資訊，因為美國透過加盟方式進行詐欺的案例，時有所見。而日本公平會所制定之獨占禁止法上有關加盟制度的考量（「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」，以下簡稱「日本加盟制度處理原則」）要求揭露項目的例示，與我國的「對加盟業主之規範說明」同樣共有8項，但細部內容有些許不同。此外，常見加盟業主在招募之際宣傳預期之獲利或銷售金額，此項目在美國、日本以及我國均未被列為必須揭露的重要交易資訊，因為即便揭露了也未必真實。但日本的部分，在加盟招募時若有揭示預期的銷售金額或獲利時，要求必須基於相類似的環境中，以已經開設的店鋪之實際業績，用合理方式算出，相關的根據事實

與計算方式都要同時據實揭露，以確保欲加盟者不被誇大資訊所矇騙。

至於「對加盟業主之規範說明」第4點契約審閱期的部分，讓欲加盟者在締約前不僅能透過應揭露的重要資訊以瞭解該加盟制度，更進一步能在審閱期間檢視契約內容，確認相關的權利義務。雙重的把關，讓欲加盟者有機會充分衡量，再決定加盟與否。

### 案例1 未盡說明義務

日本的某加盟體系的加盟業主，要求加盟店的原物料必須跟契約中約定之特定供應商訂貨，貨款則是經手加盟業主來支付。加盟店於加盟後赫然發現約定供應商所提供之原物料較其他供應商貴。原來，加盟業主並非僅是經手付費，而是向供應商買進後，轉手賣給加盟店，賺進差價及回饋金。加盟店認為此一部分加盟業主在締約前未為說明，使其在締約後多付預期外之金錢，向加盟業主提起訴訟請求損害賠償。日本法院肯認加盟店之主張，認為加盟業主違反誠信原則，未盡契約之附隨義務，而判決加盟業主應為賠償。

### 案例2 揭露事項與事實不符

咖啡加盟體系下的加盟店在加盟之前，所獲悉之加盟條件為「投資金額，一般店面約40坪左右，約新臺幣450萬元」，但在加盟之後所支付的金額卻超過此金額。另外，有關智慧財產權權利內容、上一會計年度全國、該加盟店營業區域所在市、縣（市）的加盟店資料、以及終止加盟契約數目之統計資料等，未為公告或更新。加盟店向公平會檢舉加盟業主揭露事項不實及不足，公平會認定加盟業主此等行為顯係利用交易相對人資訊不對等之弱勢地位，為足以影響連鎖加盟交易秩序之顯失公平行為，違反公平交易法第24條，處50萬元罰鍰（98年公處字第098080號處分）。

## 肆、加盟契約內容違反公平交易法之爭議

上述締約前未盡充分資訊揭露與提供契約審閱義務，涉及違反公平交易法第24條（影響交易秩序之顯失公平行為）。而「對加盟業主之規範說明」第5點至第7點，則針對加盟業主透過契約為差別待遇、搭售、限制交易對象，或是強制購買數量等其他不正當限制加盟店之交易行為，尚有違反公平交易法第19條等其他規定之可能性。此外，如招募時刊登不實或比較廣告，不論契約締結與否，另有違反公平交易法第21條與第24條之問題。

### 案例3 要求加盟店的營業時間與項目

日本超商7-11之某加盟店，不願意配合加盟契約中深夜營業與代收費用之業務，因為深夜營業對於其人事成本負擔極大，且加盟之後代收費用業務項目越來越多，因此主張加盟業主濫用相對優勢地位，訂定的業務項目條款顯失公平，提起訴訟欲排除該等契約條款。法院認為便利超商全天候營業之營業形象，早已深植人心，且契約締結前已透過揭示義務提供詳盡說明與資料，並不容其後再以違反公平交易法等理由否定之。至於加諸代收款項業務部分，由於並未超出締約加盟前之想像業務範圍或加盟店之負荷，因此判加盟店敗訴【東京地裁平成21年(ワ)第29786號判決：高裁平成24年(ネ)第722號判決】。本案凸顯加盟店所負擔之義務是否屬顯失公平之不利益，應從該加盟體系的特質進行衡量，若為該體系維持品牌形象所需之合理配合，應為容許。

### 案例4 對商品的折扣設限

日本超商7-11之數家加盟店向日本公平會檢舉，加盟店支付之權利金是以銷售金額減去銷售商品成本後算出銷售總利益，再乘以一定比率算出。由於廢棄商品的損失部分並未被列入銷售商品成本之內，也就是要由加盟店自行吸收。而

加盟店為了減少廢棄商品對自己獲利之影響，於是開始對於每日配送之產品（當日未售完必須銷毀）進行折扣促銷，卻被加盟業主更正並且禁止。日本公平會認定加盟業主之行為乃濫用相對優勢地位，而為排除措施命令。加盟店以加盟業主違反日本公平交易法（第25條）而遭受損害為由，另提起請求民事損害賠償訴訟，並且獲得賠償。此爭議實常見於許多生鮮食品相關的加盟體系，本案引起相當大的討論，「日本加盟制度處理原則」中還因此將其列入說明事項。

### 案例5 要求營業時間等

某粥品加盟體系的加盟業主在加盟契約中，要求加盟者所聘僱之人員不得從事粥品烹調工作，但如該加盟店每日之營業時間超過8小時以上，經加盟業主書面同意，得聘僱一專職人員委由加盟業主教育訓練，並取得粥品烹調認證時起，始得與加盟者輪班烹調粥品。對此契約內容，加盟店主張：每日除營業時間之外，若將營業前之準備工作時間算入，遠超過8小時，加上每月休息不得超過4天，不得任意店休，不營業必須先獲得加盟業主之同意。因此，加盟店認為必須親自烹煮條款，以及違反勞基法的工作時間，顯失公平甚明，對加盟業主提起民事訴訟，主張此一部份的契約條款無效（民法第247條之1）。士林地院就此部份的爭議，肯定加盟店的主張，判定加盟店勝訴。但若對比前述的日本7-11事件，當加盟體系要求品牌形象與品質時，究竟應如何評價對加盟店的限制，本案加盟業主對於負責烹煮粥品者所加諸的限制，是否合理與必要，值得思考。

## 伍、契約期間終了後續約與競業禁止條款

加盟店通常在加盟時投入金額不小的加盟金或權利金，也可能對營業場所的裝潢花費不貲。因此，若加盟契約期間過短尚不足以讓加盟店得以回收成本，但加盟業主卻不願意續約時，加

盟店該如何處理，可否請求加盟業主與之續約，請求的依據為何？甚至有加盟店主張加盟業主蓄意迴避續約，其後卻在加盟店附近自行開設直營店，等同接收加盟店辛苦建立打下之市場與商譽。所以，如何讓加盟店不致於血本無歸或將苦心經營建立的市場拱手讓出；而競業禁止的爭議往往與未能續約的問題相伴而生，因為成本無法回收，所以利用原有之設備，從事與原加盟事業相類似之經營。

基本上是否續約，以及約定競業禁止條款，原屬契約層面的問題。但此等問題，亦有可能在加盟業主以其相對之優勢地位，使加盟店在相關義務上承受不利益。在我國的民法中對於競業禁止並未有特別的規定，但一般實務上都接受，在實務上曾認定其不合理或無效的情況，包括時間過長、競業擴及契約當事人之親屬，或是違反公序良俗等。此等續約問題在日本和我國的加盟體系中均有發生，「日本加盟制度處理原則」對此部分有所規範，但「對加盟業主之規範說明」中並無特別論述。若競業禁止條款的設定，例如年限過長，或是條件過嚴，有濫用相對優勢地位的可能性。基本上，超過商權維護、know-how維持的必要以外的部分，就可能被認定過嚴。在美國，亦認為加盟店在加盟業主的品牌下經營，除了加盟業主所提供之品牌形象與know-how外，更重要的是加盟店本身的努力。因此，在此觀念下，加盟業主沒有權利直接接收加盟店努力經營的成果，加盟業主不得對於加盟店加諸過於嚴苛、不合理的競業禁止要求。

#### 案例6 無法續約

日本某著名便當加盟體系，加盟業主對加盟店在契約期滿後不為續約，所以加盟店自行另創事業，同樣進行便當之販售，原本的加盟業主認為該加盟店違反競業禁止規定。但加盟店則主張，此加盟事業的銷售金額占其經營事業近9成，是經過長期繼續性投下資本的主力事業。因此，即使契約期滿，應有期待可續約之合理性，

此合理期待應該受到法律的保護。所以，若加盟業主沒有不得已之事由，不允許其恣意拒絕契約之更新。法院肯認加盟店續約的合理性期待，判決加盟業主需依債務不履行責任，賠償加盟店因無法續約而另行創業之一部分支出。

#### 案例7 競業禁止違反之爭議


知名漢堡品牌Subway的加盟店，因積欠相關權利金等違反加盟契約之爭議退出加盟。其後在原店址以「Subber」為名，販售與Subway相類似之三明治商品。但由於Subber的負責人並非原加盟契約當事人，而是其配偶，因此難以競業禁止條款要求其不得營業。但Subway則另主張Subber在店名、裝潢以及販賣之商品，有混淆來源與攀附商譽等違反公平交易法第20條或24條之行為，除向公平會檢舉外，並提起民事訴訟請求損害賠償。公平會認定並無來源混淆、攀附商譽的問題。民事訴訟方面Subway也敗訴。本案呈現的，反而是加盟業主面對加盟店在契約關係終了後，對原加盟店可能損及自己加盟體系的行為，在防衛上有所窘迫的情況，藉此同時反思，在加盟制度的特質下，保障加盟店的同時，如何不犧牲加盟業主的權益。對加盟店加諸的營業限制，必須從該加盟體系的特質下衡量其必要性與公平性，而非僅單方考量加盟店的立場。不論加盟業主或加盟店，皆須要在各自的相關市場維持足夠的競爭力。

#### 陸、結語

理論上，加盟契約爭議是屬於私法契約的領域。加盟店向公平會檢舉加盟業主的不當行為時，多與加盟契約相關。另一方面，若到法院提起民事訴訟解決契約問題時，往往也從主張加盟業主違反公平交易法討論契約爭議。公平會是行政機關不會介入契約爭議的解決，判斷契約條款的效力。但公平會從加盟業主與加盟店間資訊與經濟力的不對稱下，衡量加盟業主是否濫用相對優勢地位，對加盟店為顯失公平等行為而違反公

平交易法。而公平會此等衡量與認定，對於法院解決契約效力等私法爭議時，雖無拘束力，卻可以是斟酌事實時有力的參考。

日本公平會曾針對日本的加盟店進行調查研究，發現不少加盟店並不知道有加盟制度規範處理原則的存在，或是知道處理原則的存在卻不太了解具體內容，或許我國也是相同情況。公平會所制定的「對加盟業主之規範說明」，對現今各行各業的加盟體系可否減少爭議，不僅從競爭的角度，甚至對於契約問題的解決，皆扮演了重要

的角色。公平會可以對此規範說明加強宣導，讓加盟體系的參與者能更懂得如何保障自己權益。再者，規範說明也應透過實務上的案件，瞭解欲加盟者或加盟店所在意的資訊，以及常遇到的爭議糾紛類型，隨著市場變化更新內容，以切合實務現狀所需，共創加盟業主與加盟店雙贏的市場環境。 

（本文係講座於民國103年5月20日假公平會競爭中心發表之演講內容，經中正大學國經所陳世憲整理並經講座審訂）