

宣稱加盟店經營實績須有憑有據

加盟業主以廣告宣稱協助加盟店開業且穩定經營的成功案例，如果是憑空虛撰，將有廣告不實的疑慮。

■ 撰文 = 林政羽
(公平會服務業競爭處專員)

案例背景

公平會接獲A加盟店檢舉指稱，S加盟業主在招募加盟過程，提出一則網路報導，內容為一位無餐飲背景及相關工作經驗的Y小姐接受採訪表示，在偶然機會認識S加盟業主所經營的餐飲加盟品牌，後來拿出積蓄在內湖開設該餐飲品牌門市，於開業後的4個月期間，平均月營業額有40萬元至70萬元，並達到損益兩平。但據A加盟店瞭解，內湖門市為直營店，且A加盟店的月營業額與報導所稱差距甚大，疑涉有廣告不實，公平會於是進行調查。

加盟店經營實績具招徠效果

加盟店雖然可以經由加盟業主的商標授權、教育訓練及經營指導，加速步上經營軌道，但因為加盟店與直營店相關經營經驗仍有差距，因此面臨的風險尚有不同。所以加盟店而非直營店的經營實績，是有意加盟者判斷加盟體系之品牌優劣及成本效益，為評估加盟與否的考量因素，如果加盟店的經營實績良好，表示有意加盟者透過

加盟該品牌後，足以穩定獲利且持續經營，對有意加盟者具有招徠效果。

廣告宣稱的具體成功案例須有事實根據

雖然加盟店的經營實績會因為營業地點、各店經營情形及管銷費用而有不同，但是廣告既然宣稱特定加盟店於一定期間的平均月營業額達一定範圍區間及損益兩平，廣告主自應確保廣告表示的店舖為加盟店而非直營店，且有該加盟店營運的客觀統計數字為憑。

經公平會調查，Y小姐表示其為該餐飲品牌內湖直營門市的受僱員工，實際並無開設加盟店，也不清楚開業4個月的「平均月營業額」及「損益兩平」的情形，是S加盟業主給予相關內容，由其遵循參與採訪，且S加盟業主無法就網路報導所述的相關內容提出佐證。因此公平會認定S加盟業主的相關宣稱難謂有據，核屬虛偽不實及引人錯誤之表示，已違反公平交易法第21條第4項準用第1項規定。

