

加盟廣告宣稱營業額要有所本，重要資訊也不能少

加盟業主招募加盟時，廣告宣稱營業額獲利情形要有所本，且應以書面揭露加盟重要資訊，方能使有意加盟者審慎評估，避免作出錯誤加盟決定。

■撰文＝呂致育
（公平會服務業競爭處科員）

案例背景

公平會接獲反映「N市集」品牌加盟業主T公司與加盟店締結加盟契約前，未提供購買商品費用以及加盟契約存續期間對於加盟經營關係之限制事項資訊；另發現T公司加盟簡報文宣所載營收數據涉有不實，併同調查。

廣告宣稱每月營業額與事實不符

經公平會調查，T公司於民國111年開始招募「N市集」品牌加盟時，以其自行製作之加盟介紹簡報「旗艦店版」及「精裝店版」向有意加盟者介紹加盟，簡報中營業損益預估頁面，旗艦店版宣稱每月營業額平均250萬元、精裝店版則是150萬元。T公司係以111年度開業之A直營門市（旗艦店）及B加盟門市（精裝店）作為每月營業額之估算基礎，惟經計算T公司提出2門市111年各月份營業收入資料，每月營業額平均數字未達前述宣稱。

因事業於廣告中就「營業額」等獲利情形乃是有意加盟者判斷各競爭業者及各加盟品牌營運風險、投資報酬率、回收期間、加盟體系成長性之重要項目，對有意加盟者具有招徠效果，更是據以評估加盟與否的關鍵。而T公司前述廣告營業額之宣稱與事實不符，已足以引起欲加盟者錯誤之認知及決定，屬虛偽不實及引人錯誤之表示，違反公平交易法第21條規定。

未提供加盟重要資訊行為顯失公平且影響交易秩序

另T公司於締結加盟契約前，未以書面等方式提供購買蔬菜、水果、蛋、冷藏及冷凍等類商品之費用金額或預估金額，以及每星期會額外配貨1次至2次商品予加盟店銷售之限制事項，加盟店分別係於門市開幕時，始知悉各類商品費用金額，以及後續營運時，才知T公司前述配貨行為。

前開加盟重要資訊，均為有意加盟者基於事業經營所關切事項，並賴以評估是否締結加盟經營關係或選擇加盟業主之加盟重要資訊，故T公司基於資訊優勢之一方，於招募加盟過程，未充分且完整提供其所掌握之重要資訊，即與交易相對人締結加盟經營關係，屬於利用資訊不對稱之行為爭取交易，構成顯失公平行為。

又T公司招募10家加盟店，難認屬單一個別或非經常性交易事件，已具有影響多數受害人之效果，且未充分及完整提供上開加盟重要資訊，將妨礙交易相對人作成正確的交易決定，致其權益受損，並易使競爭同業喪失締約機會，產生不公平競爭之效果，對交易秩序構成損害，已足以影響交易秩序，而違反公平交易法第25條規定。

結語

公平會提醒，加盟業主應秉持「有憑有據」、「不誇大」、「說清楚」、「講明白」的基本原則，降低連鎖加盟廣告違法風險，並應該

事前與加盟店充分溝通且提供完整加盟費用與加盟條件等重要交易資訊供有意加盟者瞭解，才能創造雙贏，減少加盟交易糾紛。





何時該給加盟重要資訊呢？

是否簽立預約單(草約)並給付定金。

☐ 是，但如果之後放棄加盟，定金**不能退還**。

☐ 是，但如果之後放棄加盟，定金**可以退還**。

☐ 否，直接**簽立本約**。

簽立**預約單**10日前或雙方約定期間提供加盟重要資訊

簽立**加盟契約**10日前或雙方約定期間提供加盟重要資訊

加盟總部應揭露(提供)之加盟重要資訊：		
開始營運前(開店前)所需支之費用金額。 例如： ☐ 加盟金 ☐ 第一次進貨費用 ☐ 教育訓練費 ☐ 資本設備及裝潢工程等費用 1	加盟營運期間(開店後)所需支出之費用金額。 例如： ☐ 權利金 ☐ 訂購商品、原物料費用 2	授權加盟店使用智慧財產權的相關資訊。 智慧財產權的： ☐ 權利名稱 ☐ 使用範圍 ☐ 限制條件 3
經營協助及訓練指導之內容與方式。 4	加盟店營業區域設置同一加盟體系之經營方案或預定計畫。 5	加盟契約存續期間，對於加盟經營關係之限制。 6
加盟契約變更、終止及解除之條件及處理方式。 ☐ 契約變更之條件 ☐ 契約變更之處理方式 ☐ 終止、解除契約之條件 ☐ 終止、解除契約之處理方式 7	提供資訊的方式： ☐ 紙本、電子郵件、電子儲存裝置、社群媒體或通訊軟體等方式。 但資訊提供的有無，加盟總部應提出證明。  公平交易委員會	