

行政院公平交易委員會處分書

公處字第 097044 號

被處分人：立孚能源股份有限公司

統一編號：80088772

址 設：臺北縣林口鄉嘉寶村嘉溪雅坑 3-5 號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：台北縣液化氣體燃料商業同業公會

址 設：臺北縣板橋市民族路 129 巷 16 之 1 號 2 樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：○○○ 君

被處分人：富國泰有限公司

統一編號：96887771

址 設：臺北縣新莊市富國路 176 巷 11 號 1 樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：清記煤氣有限公司

統一編號：33254095

址 設：臺北縣樹林市中山路 1 段 205 號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：偉多利煤氣有限公司

統一編號：35378590

址 設：臺北縣三重市仁愛街 374 號 1 樓

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：家美企業有限公司

統一編號：16389549

址 設：臺北縣汐止市汐萬路 1 段 169 巷 15 號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：永松美有限公司

統一編號：33061647

址 設：臺北縣永和市中山路 1 段 60 巷 5 號

代 表 人：○○○ 君

地 址：同上

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人：○○○ 君

被處分人因違反公平交易法事件，本會處分如下：

主 文

- 一、被處分人立孚能源股份有限公司、台北縣液化氣體燃料商業同業公會、甲○ 君、富國泰有限公司、清記煤氣有限公司、偉多利煤氣有限公司、家美企業有限公司、永松美有限公司共同以不正當方法，促使大台北地區多處行政區內瓦斯行業者配合調漲桶裝瓦斯零售價格且不為價格競爭，暨互不搶客戶，而有限制競爭及妨礙公平競爭之虞之行為，違反公平交易法第 19 條第 4 款規定。
- 二、被處分人乙○○ 君、丙○○ 君、丁○○ 君、戊○○ 君、己○○ 君、庚○○ 君、辛○○ 君、壬○○ 君等 8 人，分別為前項被處分人之董事或有代表權之人，因故意而致使前項被處分人違反公平交易法第 19 條第 4 款規定。
- 三、第 1 項被處分人自本處分書送達之次日起，應立即停止第 1 項違法行為。
- 四、處立孚能源股份有限公司、台北縣液化氣體燃料商業同業公會、

甲○ 君各新臺幣 2,500 萬元罰鍰。

處富國泰有限公司新臺幣 200 萬元罰鍰。

處清記煤氣有限公司新臺幣 150 萬元罰鍰。

處偉多利煤氣有限公司新臺幣 100 萬元罰鍰。

處家美企業有限公司新臺幣 80 萬元罰鍰。

處永松美有限公司新臺幣 70 萬元罰鍰。

處乙○○ 君、丙○○ 君、丁○○ 君各新臺幣 100 萬元罰鍰。

處戊○○ 君新臺幣 20 萬元罰鍰。

處己○○ 君新臺幣 15 萬元罰鍰。

處庚○○ 君新臺幣 10 萬元罰鍰。

處辛○○ 君新臺幣 8 萬元罰鍰。

處壬○○ 君新臺幣 7 萬元罰鍰。

事實

- 一、案據台北縣某瓦斯行 96 年 11 月 28 日來函檢舉，同年月 19 日立孚能源股份有限公司(下稱立孚分裝場)乙○○○○○○及台北縣液化氣體燃料商業同業公會(下稱北縣瓦斯公會)丁○○○○○○召集台北縣新莊市、樹林市與桃園縣龜山鄉迴龍村之全數桶裝瓦斯分銷商(即瓦斯行)赴富國泰有限公司(下稱富國泰，新莊地區瓦斯行業者)營業處所附近聚會，研商內容主要為統一調漲桶裝瓦斯零售價格，以及價格調漲後若發生客源流失情事，瓦斯分裝場將出面解決等事宜；再者，同年月下旬，3 名黑衣人親赴地區瓦斯行，表達翌日起 20 公斤裝營業用桶裝瓦斯零售價格一律訂為每桶 700 元，並規定不得搶他瓦斯行客戶，甚者，黑衣人聲稱，其所屬顧問公司已規定鄰近各瓦斯行須自同年月 27 日起依所訂價格販售桶裝瓦斯，且地區全數瓦斯行均已獲告知，事後將會採行電洽方式詢價，俾利確認渠等有無依前開所述規定辦理。爰本會就上述瓦斯分裝業者及瓦斯公會要求瓦斯行遵行統一零售價格與互不搶客戶乙節，立案調查。
- 二、國內桶裝瓦斯末端零售價格，因消費者其購氣數量與使用頻率區分為營業用桶裝瓦斯零售價格(泛指小吃店及餐廳等營業商家客戶)，以及家用桶裝瓦斯零售價格(多屬一般家庭客戶)。

依內政部消防署(下稱消防署)截至 96 年 9 月底止，全國依法應納入消防安全查察之列管廠商共計 120 家瓦斯分裝場及 3,540 家瓦斯行；至案關可供氣予大台北地區瓦斯行之瓦斯分裝業者，多位於台北市、台北縣、基隆市及桃園縣等 4 縣市，而該地具合法申領營業牌照之業者共計 41 家；再者，有關瓦斯行部分，經查相關資料顯示，大台北地區具合法申領營業牌照，且現行狀況於 96 年 12 月至 97 年 2 月間非為停業狀況(含解散、廢止、歇業與撤銷)之核准設立的瓦斯行家數，核對後台北市 173 家、台北縣 425 家、基隆市 37 家、桃園縣龜山鄉迴龍村 4 家，合計大台北地區共 639 家瓦斯行。

三、大台北地區液化氣體燃料商業同業公會組織架構概述：

大台北地區液化氣體燃料商業同業公會包括台北市液化氣體燃料商業同業公會(下稱北市瓦斯公會)、北縣瓦斯公會及基隆市液化氣體燃料商業同業公會(下稱基隆瓦斯公會)，組織架構部分依會員人員多寡，繁簡不一，以會員數最多之北縣瓦斯公會言，組織運作上先依台北縣之行政區域劃分板橋區(含土城市)、雙和區(即中和市及永和市)、新店區(含深坑鄉、坪林鄉、烏來鄉及石碇鄉)、三鶯區(即三峽鎮、鶯歌鎮及樹林市)、三重區(含蘆洲市)、淡水區(含三芝鄉、石門鄉及八里鄉)、汐止區(含金山鄉及萬里鄉)、瑞芳區(含貢寮鄉、雙溪鄉及平溪鄉)及新莊區(含泰山鄉、五股鄉、林口鄉)等 9 區，各區內 7 家瓦斯行會員代表即可分派選任 1 位區代表，而區代表選任後，採分區代表選任公會理、監事，其後再由理、監事聘任無給職之各區區主任，以負責區內相關會務工作；另北市瓦斯公會部分，其無選任區代表與設置分區區主任一職，台北市各行政區域內相關會務事宜，均由其會員代表選任之各該區公會理、監事負責聯繫辦理；再者，基隆瓦斯公會部分，鑑於轄內會員業者家數較少，會務相關事宜未有劃分責任區域，全由公會統籌聯繫辦理。

四、調查經過：

本案之爭點在於桶裝瓦斯零售市場，經本會派員實地訪查、約談相關業者到會陳述，陳述紀錄內容略以：

(一) 北縣瓦斯公會新店區區主任即永安煤氣器材行負責人暨昇茂煤氣有限公司(下稱昇茂煤氣)管理人癸○○：

昇茂煤氣管理人為北縣瓦斯公會新店區區主任，而事業負責人子○○則為北縣瓦斯公會監事代表，故與北縣瓦斯公會丁○○均十分熟稔，惟有關近期北縣瓦斯公會或瓦斯行同業大型餐敘或開會乙事，昇茂煤氣僅於 96 年 11 月底派員參與北縣瓦斯公會假屏東縣辦理之會員代表大會，至於有否參與同年月 6 日上午在台北縣新店市○○○餐廳之同業聚會，昇茂煤氣除未知負責人子○○是否私自出席與會外，本事業其餘相關人員均未有參與聚會。

至昇茂煤氣之桶裝瓦斯零售價格變化情形，無論家用或營業用售價，自 96 年 6 月調價後迄今均維持不變，但預計將為調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，以 20 公斤裝為例，調價後售價每桶 700 至 720 元間。

昇茂煤氣最大供氣廠商係山盟實業股份有限公司(下稱山盟分裝場)，次之為高興實業股份有限公司(下稱高興分裝場)，該等瓦斯分裝業者曾向本事業提及，由於之前台灣中油家用液化石油氣牌價調整時，未將相關成本合理反應於瓦斯行提氣單價上，故一段時間後，瓦斯分裝業者會調整供氣單價，爰希望本事業可調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，以便昇茂煤氣得以在價格上反應其提氣成本的調動。

(二) 北縣瓦斯公會雙和區區主任即永松美有限公司(下稱永松美)負責人壬○○，及另一實際負責人丑○○：

永松美與中大煤氣有限公司為屬共同營運之瓦斯行，而本事業自 96 年 10 月至 12 月間均未參與台北縣中和市或永和市瓦斯行同業之聚會，對中、永和市部分同業於同年 12 月調漲 20 公斤裝營業用桶裝瓦斯零售價格為 700 至 720 元乙事，認為此調漲售價係為確保市場價格得以反應成本，讓瓦斯行可獲取合理利潤，避免削價競爭致生虧損(本事業累計至今已虧損 200 多萬元)所為之舉

措。本事業負責人雖擔任北縣瓦斯公會雙和區區主任，惟同年 11 月 6 日及 11 月下旬地區同業聚會商討桶裝瓦斯零售價格事宜，確實完全不知，另貴會詢問同業於○○○○餐廳之聚會，其地點縱與本事業營業處所鄰近，本事業負責人仍不知此事，故不會有本事業通知其他同業應將 20 公斤裝營業用桶裝瓦斯零售價格調為 700 元之事。

事實上本事業樂見同業為反應成本所為之調價舉措，且本事業同年 12 月間有與地區營業用客戶溝通協調，希望桶裝瓦斯零售價格得有調漲，故原欲期盼在 97 年調漲桶裝瓦斯零售價格，且客戶亦已取得諒解(但調價幅度俟股東商議後方才確定)，惟不料竟受貴會之關切，故迄今未有調動。

北縣瓦斯公會 96 年 11 月 27 日於屏東縣召開之會員代表大會，會後公會所發放之會議紀錄，其中有關：「．．．雖然公會礙於公平法規，無法為大家訂定合理售價，但各業者可自行計算各店的成本與利潤訂定合理的售價．．．」等內容，會議中無人提出發言與說明，應為公會事後自行撰寫會議紀錄所另加載明及寄送之行為。

(三) 北縣瓦斯公會三鶯區區主任即清記煤氣有限公司(下稱清記煤氣)負責人己○○：

本事業負責人雖擔任北縣瓦斯公會兩屆的三鶯區區主任，惟僅參加每 3 個月公會召開之理、監事會議，對其他同業之聚會則皆未參加，另有關 96 年 11 月 7 日於台北縣三峽鎮○○○○○及 11 月 25 日於台北縣樹林市之兩次同業聚會，本事業皆未參與，亦不知有聚會情事。至本事業桶裝瓦斯零售價格變化情形，同年 9 月間迄今均未調動。

雖他地區瓦斯行業者以小貨車載運桶裝瓦斯至本地販售(該等業者多屬瓦斯分裝業者直營或係未為合法申設營業處所之瓦斯行，即俗稱之白牌業者)，且以低於本事

業之售價搶食客源時，樹林市地區瓦斯行仍不會互搶客戶。

(四) 北縣瓦斯公會新莊區區主任即富國泰有限公司(下稱富國泰)負責人戊○○：

本事業負責人戊○○目前雖擔任北縣瓦斯公會新莊區區主任，惟本事業並未在 96 年 11 月 8 日有召集瓦斯行同業於台北縣泰山鄉○○路之○○○○○○開會，而同年月 19 日亦無召集同業於本事業處所討論有關調漲營業用桶裝瓦斯零售價格之情事，且公會亦無介入要求本事業召集同業聚會；事實上同年 10 月底或 11 月初，某自稱係屬行銷廣告公司之甲○○曾親赴本事業，洽詢可否代為召集地區業者，討論有關瓦斯行之行銷手法及獲利方式，該時本事業並未答應聯絡同業聚會，係甲○○自行召集地區其他同業於同年 11 月 8 日假泰山鄉○○路○段○號○○○○○餐聚，該餐聚本事業負責人確有參與，與會人員約 10 多人，席間未見北縣瓦斯公會丙○○理事長，但會議主持由公會丁○○總幹事擔任，其間丁君主述經營瓦斯行所應注意之安全事項，惟會議中並無論及聯合調漲營業用桶裝零售價格與互不搶客戶等事宜。再者，縱本事業與立孚分裝場乙○○副總已熟識許久，但當日未見乙副總有參加。

最末，桶裝瓦斯零售價格調漲乙事，本事業確有在考量各項物資調漲因素後，以及同年 11 月中旬起陸續與客戶溝通，方才調漲 20 公斤裝營業用桶裝瓦斯零售價格為 680 至 700 元間，至其他同業調漲部分，應係依其自身之經營策略而為之調價。

(五) 北縣瓦斯公會三重區區主任即偉多利煤氣有限公司(下稱偉多利)實際負責人庚○○：

本事業實際負責人庚○○係擔任北縣瓦斯公會三重區區主任，96 年 11 月 8 日瓦斯行同業於台北縣三重市○○○○以及同年月 25 日三重市○○路之○○○聚會，均係庚君先行聯絡三重市與台北縣蘆洲市之公會小組長，即友

愛煤氣有限公司(下稱友愛煤氣)寅○○、長進液化煤氣有限公司(下稱長進煤氣)卯○○、信榮煤氣行辰○○及昭杏煤氣有限公司(下稱昭杏煤氣)巳○○等，再由小組長分別聯絡各地同業召集開會，聚會緣由乃某一位甲○○先赴本事業洽談欲召集同業，商討有關瓦斯行經營事宜，爰逕行聯絡同業餐聚或開會，其中同年月 8 日 ○○○餐廳之宴席應乃甲君請客，而兩次開會內容均為討論業者間不要削價競爭，且營業用桶裝瓦斯零售價格原有之大幅優惠折扣應予取消，期恢復至行政院退除役官兵輔導委員液化石油氣供應處(下稱液供處)管制桶裝瓦斯配銷的時代，使每桶家用及營業用桶裝瓦斯零售價差僅維持在 20 至 30 元間，另同業間更不得互搶客戶；前開會議中同業對此均表贊同，甚稱調漲營業用桶裝瓦斯零售價格不失為一件好事；再者，兩次聚會參與之同業大致相同。不過○○○○之聚會，北縣瓦斯公會丁總幹事及立孚分裝場乙○○均有與會，惟○○○之開會，甲君未為親赴，卻反是 2、3 名年輕業外人士於會議中轉述與甲君表述之相同內容；此外，該次會議結束後，會議結果亦會由當日與會者轉知鄰近未到場之瓦斯行同業。

至近期本事業桶裝瓦斯零售價格部分，同年 12 月起調漲營業用客戶 20 公斤裝桶裝瓦斯零售價格為每桶 680 至 700 元間，但家用客戶之售價則維持不變。

有關有瓦斯行搶奪他瓦斯行之既存客戶時，舉例言，如藍白煤氣或隆利煤氣等瓦斯行客戶被搶，該兩瓦斯行即會前往新增客源之瓦斯行營業處所嗆聲，表明不可搶奪客戶之意。

(六) 北縣瓦斯公會汐止區區主任即家美企業有限公司(下稱家美企業)負責人辛○○：

本事業負責人辛○○於 96 年初方接任北縣瓦斯公會汐止區區主任一職，據辛君所知，同年 10 月底或 11 月初，曾接到自稱北縣瓦斯公會丁總幹事引介之甲姓企管顧問公司員工來電，甲君隨後即赴本事業與辛君洽談有關欲

辦理瓦斯行同業之企管說明會事宜，當時辛君旋幫忙在台北縣汐止市○○○○訂席 3 桌，另當日及隔日便以電話通知汐止市除本事業以外之 17 家瓦斯行業者，並邀請同年 11 月 9 日參與甲君於前開餐廳舉辦之企管顧問說明會；說明會當日約係上午 10 點半左右開始，說明會結束後再行餐聚，席間確曾見立孚分裝場之乙副總、台鑫液化煤氣有限公司(即原欣平煤氣)老闆娘午○○(未○○○○)及國助液化煤氣有限公司負責人申○○(擔任北縣瓦斯公會之理事)等人，而企管顧問公司有 2 至 3 人到場(全為男性)，會議中由企管顧問公司之甲君主持，說明內容論及企業整體識別及企業包裝等事項，至餐費應由企管顧問公司人員所支付。

(七) 北縣瓦斯公會瑞芳區區主任即明暉煤氣商號(下稱明暉煤氣)負責人酉○○：

本事業負責人雖擔任北縣瓦斯公會瑞芳區區主任，惟 96 年 11 月 10 日台北縣瑞芳鎮及雙溪鄉瓦斯行同業於○○○餐廳開會乙事，係新三益煤氣行(下稱新三益)負責人戌○○聯絡接洽，同業如新三益、瑞友煤氣行、棟昌煤氣行、貴堂煤氣有限公司等及本事業均有參加，而北縣瓦斯公會丙○○理事長及丁○○總幹事亦皆有出席，商討議題係希望各瓦斯行不要有削價競爭行為，且會議中希望下次台灣中油調漲家用液化石油氣牌價時，瑞芳區同業能以各瓦斯行合理之利潤及成本自行調整桶裝瓦斯零售價格，至聚會餐費由誰支付，本事業並未知悉。

(八) 北縣瓦斯公會理事長丙○○：

本人同時為山盟分裝場及長成石油氣分裝廠股份有限公司(下稱長成分裝場)之總經理，且並為台灣液化石油氣分裝安全協進會(下稱台灣分裝協會)之理事，另亦參與台北縣新店市健成煤氣行之實際經營。

至北縣瓦斯公會部分，依地區別台北縣轄下共有 9 區，各區有其負責之地區區主任，區主任會召集區域內瓦斯行聚餐及協調穩定桶裝瓦斯分銷市場秩序，惟本人均不

會出席各該區聚會，但隔 3 個月公會所召開之理、監事會議，屆時會與各該區主任碰面。

有關瓦斯分裝場部分，本人以專業身分擔任前開兩瓦斯分裝場之總經理，再者，台灣分裝協會部分，本人會經常出席該協會每月定期與不定期之聚會，聚會場合多選台北市○○○餐廳，舉例而言，96 年 12 月 10 日之瓦斯分裝業者聚會即是，當次本人亦有參與。

末關本人投資新店市瓦斯行部分，由於該瓦斯行早於 78 年間即與新店市其他 26 家瓦斯行組成聯配中心，並共有 5 個銷售據點，惟本人占其聯配中心投資總額比例約僅 5%，故實際聯配中心之運作，仍須洽詢聯配中心經理人亥○○○為熟諳，此外，山盟分裝場銷氣予聯配中心之瓦斯氣量每月共計約 200 多公噸，未含小運售氣單價約 26 元/公斤。

北縣瓦斯公會丁總幹事曾向本人提及，有一行銷顧問公司為提升瓦斯行經營品質，經接洽丁總幹事本人，表示將幫忙維持各區域桶裝瓦斯分銷市場之穩定，避免各瓦斯行殺價競爭以致事業經營毫無利潤，甚且，該顧問公司強調瓦斯行要以服務為目的，應提升桶裝瓦斯供應品質不可發生偷斤減兩及逾期鋼瓶之情事；該時本人聽聞後未置可否，僅要求顧問公司直接洽公會各區區主任商談即可；再者，該顧問公司所聘僱人員是否為所謂不明業外人士，或係出面維持桶裝瓦斯分銷市場秩序之黑衣人，本人並不清楚，且黑衣人與本公會乙○○候補理事有無關連，本人亦不知。

有關 96 年 11 月中旬本公會丁總幹事、立孚分裝場乙○○副總與本公會新莊區區主任戊○○是否有召集同業聚會，本人毫無所悉；另，同年月 6 日新店區瓦斯行業者於台北縣新店市○○○餐廳之聚會，本人有事未參加，但當日本來投資之聯配中心幹部會議亦在同一地點聚會。本人所營山盟分裝場負責人 A○○因兼具新店市某瓦斯行負責人，故同業恐衍生誤認甲君代表瓦斯分裝場

出席該次聚會。再者，同年月 8 日三重區瓦斯行於台北縣三重市○○餐廳聚會討論桶裝瓦斯零售價格調漲事宜，有無聚會與是否由前任北縣瓦斯公會理事長兼現任銘星實業股份有限公司(下稱銘星分裝場)負責人B○○與本公會丁總幹事所召集，本人亦不清楚，也未有人向本人提及，至立孚分裝場乙○○副總為本公會會員代表兼候補監事，故丁總幹事與乙副總出席各區域瓦斯行同業聚會為屬應當，不過，有關區主任有時會反映希望回歸過去液供處時期統一訂價之事宜，本人當下均會表示，現已屬自由競爭時代，不能回復以往末端銷售價格可統一訂定，故各該區區主任若有協調訂定各區域內桶裝瓦斯零售價格之事，其應該不可能告知本人。

有關台北縣三重市、蘆洲市、新莊市、樹林市及泰山鄉等地瓦斯行業者調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，本人係於同年 12 月初由報載獲悉，至黑道介入致使價格調高部分亦同，但本公會及本人從未介入前開零售價格之調漲事宜。

(九) 北縣瓦斯公會總幹事丁○○：

本人於 83 年間即以每股投資金額 10 元投資山盟分裝場近 200 萬元，另 92 及 93 年於台北縣瓦斯行同業共同出資申設銘星分裝場之際，再行投資 100 萬元，並擔任該事業監察人，另兼任台灣分裝協會監事。事實上，原瓦斯分裝場經營獲利還算可以，惟受限競爭過於激烈，現已幾乎無利可圖；另，本人之子亦有投資台北縣轄內之瓦斯行。

近期本人參與大台北地區瓦斯分裝場或瓦斯行同業聚會乙事，北縣瓦斯公會部分，96 年 10 月 2 日召開理、監事會議，同年 11 月 27 日召開會員代表大會，另同年 10 月迄今，除外縣市或台灣地區相關公會或協會之會議外，無參與台北縣瓦斯分裝場或瓦斯行同業有兩桌以上之大型餐聚，或約當人數之開會。

另貴會續為詢問有同業指稱本人與瓦斯分裝業者曾於同年 11 至 12 月間有多次密集召集各地區瓦斯行同業商討調整大台北地區桶裝瓦斯零售價格乙事，乃近期有某一行銷公司之甲○先生為推廣其事業產品，且服務對象及客群恰屬北縣瓦斯公會會員，故透過與本人接洽，希望介紹地區同業與其認識，而該公司旋利用北縣瓦斯公會會員名冊，自行尋找說明會辦理場址，並聯繫餐廳、連絡會員與訂定聚會時間，本人偶爾會參加甲君舉辦之說明會，惟本說明會與北縣瓦斯公會其餘會務人員均無涉，且與公會無關，僅本人以自身立場引介瓦斯行同業與該公司人員相識。

甲君所辦理之說明會，本人於同年 11 月初有參與的場次地點含括台北縣板橋市○○○○○、台北縣泰山鄉○○○餐廳、台北縣三重市○○餐廳、台北縣瑞芳鎮○○路某一餐廳等等，而北縣瓦斯公會理事長有參加的場次則包含瑞芳鎮○○路之餐廳及泰山鄉○○○餐廳之聚會；每場次出席之瓦斯行同業人數未達 20 人，而立孚分裝場乙○○副總多有參加，但並非全部參與，不過，乙君為何多次參與，且是否與行銷公司有業務往來，本人不知，至每場次與會人士大多熟識，也多有交談，互相間並討論瓦斯相關議題，也抱怨生意難做，若有較佳之經營模式最佳，譬如瓦斯行的行銷手法即為其一。事實上，行銷的運作方式多屬新穎觀念的應用，故該行銷公司除負責人外，成員年輕化居多，惟公司成員未為熟悉，另該公司期藉說明會能順利拓展業務，會場中行銷公司人員眾多，而會場內話題焦點多係討論有關該公司提供之產品包裝及服務等事項；至說明會的場址空間部分，依本人及友人常去之○○○餐廳而言，該餐廳並無法提供投影設備之相關服務，且行銷公司當日亦無以簡報方式說明服務內容，或許說明會之場地選址可能考量得提供餐飲時，將有誘因以吸引受邀者與會。

本次大台北地區桶裝瓦斯零售價格調漲乙事，無涉北縣瓦斯公會，且公會如何得以主導。事實上，縱台北縣部分地區有調漲桶裝瓦斯零售價格之事實，其應瓦斯行業者以個人名義所為，無關北縣瓦斯公會。另北縣瓦斯公會理事長接受貴會訪談時，倘說及行銷公司為維持市場交易秩序，有促使台北縣各地區瓦斯行業者在達成互不搶客戶之機制後，再形成各地區桶裝瓦斯零售價格合理調漲之情事，應均屬該行銷公司行為，本人不知。

(十) 立孚分裝場實際經營者乙○○：

本事業自 93 年成立迄今，實際經營者均為乙○○副總經理，而 C○○總經理(D○○○○○○○○○○)，現已淡出瓦斯相關事業。本事業每月向北誼興業股份有限公司提氣之瓦斯數量約為 720 至 1,000 噸，全年計 10,200 噸，提氣到場瓦斯成本約 24 元/公斤，而供氣予瓦斯行之運裝費用係依據客戶瓦斯購氣數量、財務信用狀況及付款條件等，訂出每公斤瓦斯約 1 至 2.5 元的收費標準，惟運裝費用單價變化情形，自 96 年 1 月迄今，均未調價，原欲 97 年農曆年後調漲運裝費，因貴會近期查訪，暫緩採行。

本事業直營之瓦斯行部分，台北縣有淡水鎮世欣煤氣及永和市安成液化瓦斯有限公司(下稱安成瓦斯；負責人為 C○○○○E○○)，台北市則有南港區東昇瓦斯爐具行(下稱東昇瓦斯)，基隆市則為安樂區梧桐煤氣(乙君指稱其似應非屬直營店)，而直營瓦斯行之實際經營者均為乙君。至桶裝瓦斯零售價格部分，考量經營壓力與成本，世欣煤氣 96 年 9 月間調價後迄今，均維持 20 公斤裝家用桶裝瓦斯零售價格介於 770 至 800 元，而營業用則介 670 至 720 元；另安成瓦斯於同年 10 月調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，20 公斤裝銷售單價主要為 680 至 700 元，並維持迄今不變；此外，東昇瓦斯在同年 10 月初調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，20 公斤裝每桶調漲為 670 元至 680 元，家用則未有調動，維持在 730 至 780 元間；末，

梧桐煤氣同年 9 月間營業用桶裝瓦斯零售價格調漲為 20 公斤裝 650 元至 670 元，但家用桶裝瓦斯則未有調動，均維持主要銷售單價每桶 750 至 820 元。

有關地區性瓦斯行同業聚會部分，本人確有參加 96 年 11 月 6 日上午 10 時 30 分於台北縣新店市○○○餐廳的餐聚，該聚會乃由某 X 信廣告公司（忘記第一個字）甲先生通知本事業新店市客戶中興煤氣行（下稱中興煤氣），而該煤氣行詢問本人是否出席，當時恰好瓦斯分裝同業有表達出席意願，旋一同出席聚會；同年月 7 日上午瓦斯行同業於台北縣板橋市○○○餐廳之聚會，是由本事業板橋市客戶大順瓦斯有限公司（下稱大順瓦斯）電話通知，鑑於可白吃白喝，欣然赴約；同年月 8 日上午，瓦斯行同業於台北縣泰山鄉○○○餐廳之聚會，乃由北縣瓦斯公會新莊區區主任富國泰負責人戊○○電話通知本人，本人亦確有出席，另戊君併要求本人轉通知本事業台北縣新莊市客戶立太瓦斯有限公司（下稱立太瓦斯）及遠祥煤氣行（下稱遠祥煤氣）派員出席；至同年月 8 日下午台北縣三重市○○餐廳之瓦斯行同業聚會，北縣瓦斯公會三重區區主任即偉多利之庚○○有電話通知本人，本人有與會；同年月 9 日上午台北縣汐止市瓦斯行同業於○○餐廳之聚會，由北縣瓦斯公會汐止區區主任辛○○先生電話聯繫，本人亦有與會；同年月 10 日，台北縣瑞芳鎮○○餐廳之瓦斯行同業聚會，是北縣瓦斯公會瑞芳區主任，明暉煤氣負責人丙○○電洽聯繫，本人也有出席。惟同年月 6 日下午台北縣中和市○○○○餐廳，及 7 日下午台北縣三峽鎮○○○餐廳等聚會，因未有邀約及通知，故未參加，亦不知此事。

末，有關瓦斯分裝同業聚會事宜，北區分裝協會每 3 個月會開一次理、監事會議，最近一次本人未參加。而北、北、基分裝聯誼會係每月會在台北市○○○餐廳聚會，由各瓦斯分裝業者輪流作東，同年 12 月 10 日之聚會，輪到本事業作東，故本事業 C○○總經理亦有出席與會。

前開地區性瓦斯行同業聚會，本人共計出席 6 場次，每場次席開 2 至 4 桌，聚會中廣告公司甲先生均有與會，且有時協同 3 至 4 位人士出席，另北縣瓦斯公會丁總幹事該 6 場次亦均有出席，至北縣瓦斯公會丙○○理事長，本人記憶所及除台北縣板橋市與新莊市之同業聚會場次未能確定外，餘均有參加。會議中，甲君提供能源局統計之現行家用桶裝瓦斯零售價格調查表，以及台北市政府建設局調查之桶裝瓦斯零售價格行情表共 2 張，據此，甲君於會中針對營業用桶裝瓦斯零售價格建議不應給予過多價格折讓，惟家用部分則未有聽聞要調整。此外，會議中並說明 20 公斤裝家用與營業用桶裝瓦斯零售價格價差應以 50 元為佳，再者，會議內容亦有提及瓦斯行業者應如何行銷乙事，惟未為說明相關顧問費用應如何收費，瑞芳區的場次則有述及瓦斯行不要殺價搶奪客戶之事宜。至各場次餐費最終為誰付費，本人並不清楚，且參加聚會後即未與甲君碰面，迄今仍不知其真實姓名與背景。另者，有關參與地區性瓦斯行同業之聚會人員，除前開已述人員及各場次聯絡人外，可直呼姓名者，如新店區場次有高興分裝場 F○○、台和實業股份有限公司 G○○，而板橋區場次則含北縣瓦斯公會區主任即如一煤氣有限公司(下稱如一煤氣)負責人 H○○，新莊區場次則有立太瓦斯人員等(遠祥煤氣未派員出席)。

末，有關瓦斯分裝同業聚會情形，如北區分裝協會理、監事會議，銘星分裝場會由董、監事 B○○、I○○與丁○○輪流出席，而丙○○則代表山盟分裝場與會，另銘欣分裝場則 K○○代表，至此會議與北、北、基分裝聯誼會等議程進行，乃先法令宣導再為聚餐。

本人聽完廣告公司甲君之論述，並無具體實踐，主因本事業直營瓦斯行早於同年 9 月至 10 月間即先行調漲桶裝瓦斯零售價格，故未理會甲君建議。再者，大台北地區桶裝瓦斯零售價格調漲乙事，應與瓦斯公會無關，調漲原因為何，不甚清楚，且瓦斯行係未在同一時間調漲售

價，屬價格跟隨，應不算聯合行為。至有瓦斯行表示如有不配合調漲營業用桶裝瓦斯零售價格至 680 元(指 20 公斤裝)以上者，本人將出面處理或由黑衣人介入乙節，本人並不知情，但本事業下游瓦斯行客戶倘以不敷成本即 650 元以下之價位銷售 20 公斤裝營業用桶裝瓦斯時，本人會單獨赴該瓦斯行進行規勸，另他瓦斯分裝業者之瓦斯行客戶有此低價銷售行徑，本人會通知該瓦斯分裝業者進行處理。此外，本人偶爾會親赴非屬本事業之瓦斯行客戶，進行瞭解該瓦斯行經營財務狀況或打聲招呼，但不會關照有關桶裝瓦斯零售價格事宜。前開說明，舉例而言，如六韜實業股份有限公司(下稱六韜分裝場)台北市南港區下游客戶友人煤氣企業有限公司同年 10 至 11 月間以 20 公斤裝營業用桶裝瓦斯每桶 600 或 620 元之價格銷售，致使本事業直營店客戶被搶走，本人即通知六韜分裝場進行處理，最終六韜分裝場亦無法解決，據知，該瓦斯行客戶已積欠六韜分裝場共 2、3 千萬元氣款。

(十一) 甲○(現為致信行銷廣告有限公司負責人；下稱致信行銷)：

本人 93、94 年間曾於台北縣中和市從事瓦斯行工作，惟瓦斯行經營不易，95 年間即轉赴中國經商，96 年 5、6 月間再返台籌組現行之致信行銷管理顧問有限公司，惟本公司執照仍在申辦中，不過籌備階段曾僱用 L 姓與 M 姓二位員工，但 96 年 11 月起即已離職，目前公司僅剩負責人一人負責全部分經營事項。至公司主要營業項目，含括企業識別系統(Corporate Identity System；簡稱 CIS)推廣及企管顧問等工作，初期規劃乃致力協助瓦斯行產業，以分析該事業成本結構、提出合理銷售價格建議與經營模式，並提供整體企業形象包裝、提高服務附加價值及落實貼心客戶服務等設計，遂期使瓦斯行之桶裝瓦斯零售價格得以相對提高(相對傳統瓦斯行而言)，再者，顧問公司之經營，乃透過簽訂顧問合約之方式獲益，另，有關專業技術能力部分，本人過去經營瓦

斯行即曾導入整套 CIS，對該系統建制相當熟諳，且電腦操作方面亦有基本技能，對品牌設計工作可不假他人自行完成。

不過，貴會再為詢問有關 CIS 設計所須的基本硬、軟體設施、廣告色彩學基本觀念以及行銷學的基本學理等等問題，本人不清楚也不知道，甚且與廣告息息相關的印刷工作亦未曾從事。

本人自中國返台後，96 年 6、7 月間，即與北縣瓦斯公會丁○○○取得聯繫，並於同年 8 月間親赴公會與丁○○○洽談瓦斯行之行銷經營想法，而丁○○○認為構想非常可行，當時本人即向丁○○○要求協助引介各地區主任，期透區主任可聯繫各地瓦斯行同業進行聚餐，俾利推廣本人行銷之理念，惟當時丁○○○表示無法全然配合，故部分地區仍由本人親自聯繫，部分地區則由丁○○○接洽，由本人聯繫之業者，依稀記得有新店區區代表 N○○、新莊區區富國泰○○○戊○○、板橋區如一煤氣○○○H○○、雙和區永松美○○○壬○○、瑞芳區明暉煤氣之○○○○（與西○○以及三重區某一業者等，至訂席聚會的時間約在同年 11 月初兩個星期內，密集辦理餐聚，餐聚費用及訂席均由本人付錢與訂位，全不假他人之手，餐聚人員，含括台北縣轄內多數瓦斯行業者，而台北市部分則僅有松山區鄰近業者，惟該場次聚會未有用餐，而瓦斯行業者之聯繫由北縣瓦斯公會丁○○○○負責接洽。

本事業對瓦斯行產業所提供之服務業務內容，主係利用簽訂加盟瓦斯行之方式，提供瓦斯行個別銷售單價建議與專業經營手法，達到避免加盟瓦斯行間惡性競爭及相互搶奪客戶之最終目的，甚至要求之前搶他人客戶者，均需歸還客戶予之前之供氣同業。

此理念本人透過前開聯繫聚會之手法，於同年 11 月上、中旬依北縣瓦斯公會之分區組織依次分別於台北縣新店市○○○餐廳、中和市○○○○餐廳、板橋市○○○餐

廳、三峽鎮○○○餐廳、泰山鄉○○○餐廳、三重市○○○餐廳、汐止市○○○餐廳(受邀者含台北市內湖區及南港區業者)、瑞芳鎮○○○餐廳(受邀者含基隆地區業者)及台北市松山區○○路(經查○○路位處台北市○○區，惟毗鄰○○區與○○區)某一巷內類似里民活動中心之處所等地，就其鄰近地區的瓦斯行業者向其辦理共計 9 場次之說明會，詳加闡述本公司業務內容。會場中，本事業均會攜帶能源局網站下載之家用桶裝瓦斯零售價格統計表，影印分送與會業者，並強調同業間應不要惡性競爭或互搶客戶，且依能源局資料與自行試算之桶裝瓦斯零售價格，建議營業用桶裝瓦斯零售價格應有調整，20 公斤裝零售價格建議為每桶 680 至 720 元間，至家用部分則不需另加調整。再者，說明會均以口頭報告方式進行，整體會議基本上乃由本人、北縣瓦斯公會丙○○○理事長、丁○○○主持，會中丁○○○亦會述及本人主張不錯，倘業者能予配合，將使業者互蒙其利，另理事長若有出席，同樣將重複此些話語，除此之外，聚會時，部分瓦斯行業者亦向本人表達認同所述主張，惟本人說明會後往往即先行離席，而業者間仍會就相關議題續加討論。

至聚會參與者部分，每場次多約有 3 至 4 桌人員參與，而本事業僅本人 1 人出席，記得丁○○○每場次均有出席，而丙○○○理事長於中和市○○○○○餐廳與板橋市○○○餐廳等場次亦有到場，但有無出席三峽鎮○○○餐廳與新店市○○○餐廳等場次則未能確定。另者，各場次說明會丁○○○亦會介紹該聚會所在地點之公會區主任(陳述中除台北市松山區與台北縣汐止區區主任未明指確有介紹外)，此外，新店地區業者子○○○與B○○○等均也有出席前開某一場次聚會，至乙○○○先生本人並不認識。末，由於本公司執照尚未合法申設，故說明會會後迄今均無任何瓦斯行與本公司簽訂顧問或加盟等合約。

有關近期大台北地區營業用桶裝瓦斯零售價格調漲乙事，本人知悉貴會會就聯合漲價之情事進行查處，惟此次大台北地區瓦斯行之調整零售價格非屬漲價，僅係將原價格之優惠折扣數額予以減少，故會議中當有人提及此行為是否涉有違反公平交易法相關規定時，本人回答此減少優惠舉措應為不違法。另調價事宜，應係瓦斯行之組織體系自行決定，與前開聚會是否有關，本人不知。會場中瓦斯行業者對於如何執行互不搶客戶乙節，本人在說明會場表示，如果他瓦斯行之既存客戶來電洽詢購氣或要求報價時，因電話有來電顯示之功能，可知來電者是否為其瓦斯行原有客戶，故倘非既有客戶，即以虛報高額銷售單價因應，而若遇堅持購入高單價桶裝瓦斯者，採拖延配送方式，使其知難而退。另當多數業者配合互不搶客戶，而有部分業者不予配合的處理方式，本人構想係建議先行道德勸說，倘未奏效，則商請上游瓦斯分裝業者取消財務或提氣價格之優惠，或甚者，可為不予供氣，惟此部分構思僅為個人想法，會場中未加說明。至會後迄今，本人從未以顧問公司之名義親赴或派員赴瓦斯行要求瓦斯行應配合調漲桶裝瓦斯零售價格或互不搶客戶。

現行瓦斯行競爭激烈，部分瓦斯行經營縱面臨虧損卻仍削價競爭，故瓦斯行轉向瓦斯分裝業者要求延長付款票期，或拖欠氣款，致使瓦斯分裝業者實質獲利逐漸減少，甚或發生呆帳，造成瓦斯分裝業者欠缺資金(瓦斯分裝場向上游經銷商購氣均需以現金交易)以及面臨調價壓力，而此種潛在呆帳的忽視，易使多數外界人士誤認瓦斯分裝業者之瓦斯買賣價差利潤豐厚。據知，瓦斯分裝業者如有 1 家新設瓦斯行新增提氣，即需約準備 500 萬元資金週轉，故前開經營困境倘欲解決，惟有促使瓦斯行在經營上能合理獲利，藉以穩定現金流入，減少瓦斯分裝場經營風險；此點，前開聚會中與會人士多有提及，

惟各場次說明會場，是否有瓦斯分裝業者出席，本人不知。

五、有關「匿名民眾檢舉瓦斯分裝業者、北縣瓦斯公會及黑道組織介入大台北地區桶裝瓦斯零售價格聯合調漲案」之內容節錄：本次桶裝瓦斯聯合壟斷，乃透由台灣分裝協會與北縣瓦斯公會之原有組織體系加以運作，其中台灣分裝協會部分，部分成員會不定期密集餐敘開會研商桶裝瓦斯聯合壟斷調漲事宜，至北縣瓦斯公會部分，先行藉由公會各地區區主任協調轄內瓦斯行互不搶客戶，且由立孚分裝場乙○○擔網總指揮，協調公會各區主任，對不願配合之瓦斯行，由區主任陳報江副總後，以黑道小弟向其瓦斯行之會計人員及其員工進行攪擾、恐嚇、脅迫等行為，期使達到促成調整桶裝瓦斯末端零售價格的最終目的，其不法組織俟互不搶客戶之機制雛型建構後，即通知各瓦斯行聯合調漲桶裝瓦斯零售價格，甚且提出各瓦斯行應報高桶裝瓦斯零售價格且限制用戶不得更換瓦斯行，落實一致性的價格調整，此次桶裝瓦斯聯合壟斷調漲，可使參與之瓦斯行業者每月獲利數十萬元不等，另瓦斯分裝業者未來伺機將向瓦斯行調漲運裝費用，並預擬提撥每公斤瓦斯氣價 0.3 元以做為立孚分裝場與黑道圍事之報酬，此不當利得估計約數百萬元，而瓦斯分裝業者倘若逕行調價，每月獲利恐達數千萬元上，再者本次桶裝瓦斯零售價格之調漲事件，桃園地區瓦斯分裝業者將視大台北地區之成果伺機配合跟進。

六、法務部調查局台北市調查處(下稱台北市調處)○年○月○日○字第○○○○○○號函及○年○月○日○字第○○○○○○號函文內容節錄：

台北市調處於 97 年 1 月 30 日搜索台北市信義區順安瓦斯爐具行(下稱順安瓦斯)，並約談○○○P○○，P 君坦承，其與立孚分裝場乙○○○○○○，及合泰煤氣有限公司(下稱合泰煤氣)○○○○○Q○○等人，以台北縣淡水鎮營業用桶裝瓦斯零售價格成功調漲之實績為例，於 96 年 10 月 30 日召集台北市信義區、松山區及大安區瓦斯行假信義區○○○○○○聚會研商，協調有關地區瓦斯行業者調漲桶裝瓦斯零售價格事宜，惟未獲

同業合意。其後P君與Q君受乙君之託，再為協調地區同業，期得在97年2月1日起調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，調整幅度預定由原20公斤裝每桶600至640元之零售價格聯合調漲為700至750元間，惟倘有不配合之瓦斯行同業時，乙君將會負責出面處理。爰97年1月15日，前開地區瓦斯行同業約計7人於○○○○營業處所，研商前述同年2月初欲調整營業用桶裝瓦斯零售價格與農曆年節休市之事宜，此次聚會Q君等人均坦承無誤，有業者聲稱乙君亦出席與會。本案終因無一致決議且受到台北市調處偵查影響，現確已無前揭聯合哄抬之情事發生。

七、調查結果：

（一）案關瓦斯行成本結構暨其獲益之說明：

依業者自述，考量經營所需各項必要性支出，一般20公斤裝桶裝瓦斯零售價格恐需達625元以上，方能有剩餘金額得以分配予資本財租金、融資利息、行政人員薪資與資本主報酬等等。因此，倘未能取得瓦斯分裝業者優惠之供氣售價，而營業用桶裝瓦斯零售價格仍以市場競爭價格配銷出售（20公斤裝約每桶610至650元間），事業獲益上幾已微乎其微，甚有虧損經營之可能，爰地區瓦斯行業者，遂轉以市場競爭較為和緩與購氣週轉率較低之家用客戶分銷市場，提高家用桶裝瓦斯零售價格，期藉由家用客戶之銷氣所獲盈餘，彌補與挹注營業用客戶於銷氣上所換取之微薄利潤甚或損失，至瓦斯行仍參與營業用桶裝瓦斯分銷市場之削價競爭，主因瓦斯行尚需維持穩定之大額灌裝氣量，謀求瓦斯分裝業者提供優惠供氣售價，方得換取市場競爭優勢。

（二）案關瓦斯行與瓦斯分裝業者間交叉持股之情形：

就前開供氣予大台北地區瓦斯行之41家瓦斯分裝業者言，於經濟部登記之董、監事與經理人員共計230位，其中有56位係兼任大台北地區瓦斯行負責人（佔其名單比例約達 $24\%=56/230$ ），其涉及74家瓦斯行（即56位中有同時兼任2家以上瓦斯行負責人者）；倘以瓦斯行角度言，41家瓦斯分裝業者中有24家之董、監事或經理人直接擔任瓦斯行之負責人，比例達 $59\%(24家/41家)$ 。再者，倘以瓦斯分裝業

者之股東名冊逐一比對時，前述各交叉持股(或出資)比例恐將大幅提升，顯見瓦斯行與瓦斯分裝業者，相互投資情形普遍，且前述數據已表露瓦斯分裝事業俱備決策能力之董、監事與經理人對瓦斯行之經營及其市場的深層影響性，甚且，瓦斯行經營的良莠亦將直接衝擊上、下游間垂直投資的總合利潤。

- (三)案關瓦斯行調漲桶裝瓦斯零售價格對瓦斯分裝業者之影響：瓦斯分裝業者為求取穩定之瓦斯灌裝銷量以及減少無謂之通路損失，近年狹其依「公共危險物品及可燃性高壓氣體設置標準暨安全管理辦法」規定，以得開立液化石油容器儲存室證明書(該證明文件已形同瓦斯行所必備之經營牌照之一)之優勢，遂行併購瓦斯行成立直營店，或採直銷暨白牌業者等經營模式，搶占桶裝瓦斯分銷市場，造成瓦斯行間競爭激烈，屢有削價競爭情事發生，而無力承受價格競爭負荷之同業，即轉向瓦斯分裝場業者要求延長付款票期，或拖欠氣款，終致瓦斯分裝業者實質獲利減少，甚有呆帳衍生。甚者，瓦斯分裝業者投資之白牌瓦斯行亦因過度之競爭，陷入無法繼續營業的窘境，故倘桶裝瓦斯零售價格有所調漲，則末端通路得能創造出穩定之現金流入，分裝業者轉投資瓦斯相關產業之風險亦可消弭，並順勢獲取搶占分銷通路的實質利益，甚且，預留了日後渠等伺機調漲運裝費用的空間。

- (四)案關瓦斯相關業者召集同業聚會之經過：

1、台北縣轄內之瓦斯行同業聚會：

由北縣瓦斯公會丙○○○○○、丁○○○○○及甲○利用北縣瓦斯公會分區組織體系，透由各該區公會區○○或聯繫人聯繫轄內既屬與非屬瓦斯公會會員之瓦斯行等相關業者，分別於 96 年 11 月初、中旬召集各區業者於新店市○○○餐廳(新店區；11 月 6 日中午，惟受邀業者含部分台北市景美及木柵等文山區瓦斯行)、中和市○○○○餐廳(雙和區；11 月 6 日晚間)、板橋市○○○餐廳(板橋區；11 月 7 日中午)、三峽鎮○○○餐廳(三鶯區；11 月 7 日晚間)、泰山鄉○○○餐廳(新莊區；11 月 8 日中

午)；、三重市○○餐廳(三重區；11月8日晚間)、汐止市○○餐廳(汐止區；11月9日中午，惟受邀業者含部分台北市內湖區及南港區瓦斯行)、瑞芳鎮○○餐廳(瑞芳區；11月10日中午，惟受邀者含部分基隆市瓦斯行)等地點餐聚研商桶裝瓦斯零售價格調漲暨同業間互不搶奪客源等事宜，聚會中由丙君、丁君及甲君共同擔綱主持人(其中丙君是否出席三鶯場次及新莊場次尚不明確)，於會議中述明上揭相關事項，再者，前開會議中立孚分裝場乙○○○○○○積極參與介入，除雙和區與三鶯區場次未為確定是否仍有到會外，其餘場次乙君均有出席，至與會人員除瓦斯行業者外亦有其他瓦斯分裝業者參與，另每場次約為2至5桌(10人一桌)不等的人員餐聚，其中併有除甲君以外之非瓦斯業者之業外人士參與。前開會議後，會議主事者及部分區域業者為求會議議決之鞏固及具體實踐，同年11月19日，北縣瓦斯公會新莊區區主任即富國泰○○○戊○○再行聯繫鄰近地區瓦斯行業者(除該轄區內業者外，亦含台北縣樹林市及桃園縣迴龍村之部分瓦斯行)，於該營業處所附近聚會商議，丁君與乙君均與會。另者，同年月25日，北縣瓦斯公會三重區區主任即偉多利○○○○○○庚○○，亦聯繫轄內瓦斯行業者，於三重市○○路之○○○聚會，而前任北縣瓦斯公會理事長即銘星分裝場○○○B○○當日亦有出席，會議內容重點與原於○○餐廳研商內容相同，惟期間約有數名不明人士之青年壯漢入場揚言，要求與會業者須行配合議決。再者，同年月25日，同日北縣瓦斯公會三鶯區區主任即清記煤氣○○○己○○，亦聯繫樹林市瓦斯行業者於該事業營業處所聚會，且公會○○○丁君協同聯繫，討論內容同為桶裝瓦斯零售價格調漲暨同業互不搶客戶等事宜。此外，北縣瓦斯公會雙和區區主任即永松美○○○壬○○，同年月下旬地區同業聚會後，再行聯繫轉知地區同業有關預定調漲桶裝瓦斯零售價格之目標價位。

2、 台北市轄內之瓦斯行同業聚會：

96 年 10 月 30 日，立孚分裝場乙○○○○○○○(兼台北市南港區東昇瓦斯實際負責人)、合泰煤氣實際負責人Q○○及順安瓦斯負責人P○○，共同聯繫台北市信義區、松山區及大安區業者假信義區○○○○○○○(位處台北市○○路○○巷○號；毗鄰○○區與○○區)研商桶裝瓦斯零售價格調漲暨同業互不搶客戶事宜。

旋由甲○之說明與北縣瓦斯公會總幹事丁○○之聯繫，召集松山區與信義區瓦斯行同業，於同年 11 月中旬在台北市○○路某巷弄內某一類似里民活動中心之地點(應與○○○○○○○為相同處所)，研商前開議題(甲君與丁君均有到場)。

其後，礙因 97 年 1 月 1 日地區桶裝瓦斯零售價格未有調漲，爰乙君、Q 君及 P 君再行聯繫同為信義區、松山區及大安區之業者於 97 年 1 月 15 日下午在全利煤氣營業處所溝通配合調價暨互不搶客戶事宜，期間除無合意外，亦受本會與台北市調處訪查關切，未有調價之行為。

3、 供氣予大台北地區瓦斯行之瓦斯分裝業者聚會：

立孚分裝場C○○○○○○○及乙○○○○○○○，利用台灣分裝協會每月定期之聚會，於 96 年 12 月 10 日晚間假台北市○○○餐廳邀集瓦斯分裝業者餐聚，期間有多位年輕業外人士隨侍在旁，餐聚時立孚分裝場即協商供氣予大台北地區瓦斯行之瓦斯分裝業者，要求所屬直營瓦斯行應配合調整桶裝瓦斯零售價格，並協助所屬灌裝瓦斯行調漲售價。

(五) 案關瓦斯相關業者召集同業聚會後配合調漲售價之踐履：

經查大台北地區如台北縣新店市、深坑鄉、石碇鄉(以上屬北縣瓦斯公會轄內分區之新店區)、樹林市、新莊市、泰山鄉、五股鄉(以上 3 市鄉為屬北縣瓦斯公會轄內之新莊區)、三重市、蘆洲市(以上 2 市為屬北縣瓦斯公會轄內之三重區)及桃園縣龜山鄉迴龍村等地區內多數瓦斯行業者，於 96 年 11 月下旬起陸續配合調漲桶裝瓦斯零售單價

(台北縣淡水鎮瓦斯行業者其調漲時點係於同年 10 月間)，惟該等地區瓦斯行業者主要針對營業用客戶調漲售價，以 20 公斤裝桶裝瓦斯為例，調幅多由每桶原約 610 至 650 元調高為 680 至 720 元；至家用客戶部分，多數未有調動，但受限區域業者互不搶客戶之協議機制或外力介入的影響，使瓦斯行業者無法順利透過價格競爭爭取交易機會，故使部分瓦斯行業者竟利用客戶無法轉換他瓦斯行之機會，逕行提高家用桶裝瓦斯零售價格，此部分，經核對業者所提供之家用桶裝瓦斯交易資料，有調價之業者，調幅多約介於每桶 10 至 30 元間不等，惟仍有極少數業者就其原低價客戶，每桶加價達 50 元以上。至其他仍有民眾反映調價或限制客戶不得任意轉換供氣業者之區域，如台北縣中和市、永和市、汐止市、瑞芳鎮及台北市信義區、松山區、南港區、內湖區、萬華區與基隆市等地，經查該區域內並未有多數業者配合調漲桶裝瓦斯零售價格，但同業間不得或不曾任意接受新客戶乙事，部分業者確有陳述；再者，有關台北縣淡水鎮之市場情形，其瓦斯行調漲桶裝瓦斯零售價格的時機較早於前開各區域，而台北市文山區之市場概況部分，有部分業者於此次 96 年 12 月至 97 年 1 月間亦有為桶裝瓦斯零售價格之調漲。

理 由

- 一、按事業以脅迫、利誘或其他不正當方法，使他事業不為價格之競爭、參與結合或聯合之行為，而有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，為公平交易法第 19 條第 4 款明文禁止。前揭所謂「其他不正當方法」係屬應予非難行為之概括性規定，故凡為達使他事業不為價格競爭、參與結合或聯合行為之特定目的，所採取之意思表示，或使他事業心生畏懼、或有所忌憚、或阻礙其自由運用經營策略等亦屬之，認定上，應自行為人的動機、目的及手段等綜合研判；其行為態樣，於競爭法上之非難性，乃因違反商業倫理及效能競爭，因而減損市場之自由競爭機制，與對競爭秩序產生不良影響，故並非以擁有相當市場力量之事業始能為之，是以本條款之適用自不以具市場力量者為限，合

先敘明。

二、本案由立孚分裝場(該瓦斯分裝場於淡水鎮擁有直營瓦斯行世欣煤氣，且該事業由乙○○實際負責營運)、北縣瓦斯公會及甲○利用辦理行銷說明會之名，引入業外人士參與，運用北縣瓦斯公會原有之分區聯繫組織體系，藉由各區區主任召集各轄區內瓦斯行同業於 96 年 11 月初、中旬分區聚會研商調漲桶裝瓦斯零售價格暨瓦斯行間互不搶客戶事宜，其後，為具體實踐會議內容，復於同年月中、下旬至 97 年 1 月間，由公會會務聯繫人聯繫同業再為聚會 4 次，另更配合 96 年 11 月 27 日召開之北縣瓦斯會員代表大會(邀約對象多為區代表以上幹部)與 96 年 12 月 10 日立孚分裝場作東邀約瓦斯分裝業者共同餐聚等機會，進行協調，在前開會議期間與會後，主事者所採行之作為，已促使大台北地區多處區域瓦斯行業者於 96 年 11 月下旬至 97 年 1 月間不得不陸續調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，並落實同業間相互不搶客戶之運作機制，顯有限制競爭及妨礙公平競爭之虞，違反公平交易法第 19 條第 4 款規定，理由如下：

(一) 運用密集動員分區組織，迅即促成漲價風潮：

立孚分裝場、北縣瓦斯公會及甲○利用 96 年 11 月初、中旬於大台北地區各地密集舉辦 9 場次瓦斯行同業聚會(主要聚會地點多在台北縣)，而以行銷說明會之名，迅即促成調漲營業用桶裝瓦斯售價之風潮，且無論原區域競爭態樣，20 公斤裝桶裝瓦斯一律調價為每桶 680 至 720 元間，甚以 700 元為其主要目標價位；至家用部分，則提供台北市高零售單價之調查資訊，供聚會業者參考，復營造與鄰近台北市價格調漲價格相差無幾亦屬合理之假象。另此期間更利用業外人士之參與聚會，形塑強制踐行作為，並就可配合之區域，透由區域聯絡人聯繫，再為辦理 4 場次第二次分區聚會，復為了要求區域內瓦斯行間應落實遵行配合調漲桶裝瓦斯零售價格暨互不搶客戶之決議，表達其決心，甚且，再透由北縣瓦斯公會同年月 27 日會員代表大會之舉行，及其會後散發之議事紀錄，以「同業間惡性傾銷，使市場一片混亂，家家都血本無歸，在毫無獲利下如何兼顧消費者的安全與服務？

雖然公會礙於公平法規無法為大家訂定合理售價，但各業者可自行計算各店成本與利潤訂定合理的售價．．．希望各地區代表先進們以身作則，朝正常化之經營方式，導正惡性競爭之習性」之暗指，實有意圖促使多數區域同業於96年11月下旬或12月1日起應為陸續配合調漲桶裝瓦斯零售價格之共同議題。此外，台北市部分，尚有立孚分裝場乙○○就信義區、松山區、南港區等瓦斯行業者於96年12月至97年1月間，由乙君主導與參與，召集同業就未能妥協共同配合調漲桶裝瓦斯零售單價乙事再為聚會，期謀同業間達成進一步之合意。

(二) 創造假合法調價議題，誘使瓦斯行配合參與漲價：

立孚分裝場、北縣瓦斯公會及甲○利用能源局油價資訊管理與分析系統調查各地區家用桶裝瓦斯零售價格資料，散發予與會瓦斯行同業，以官方調查資料為參考，引用調漲價格後與鄰近台北市之價格相差無幾亦屬合理，且營業用及家庭用價差過大甚不合理之說詞，提供得自行參考決定應否調價之說詞，藉以規避公平交易法之違法適用。再者，就營業用桶裝瓦斯零售價格部分，其教授調漲營業用桶裝零售價格非屬漲價，僅係原價格之優惠折扣數額予以減少，應不違反公平交易法相關規定，誘使瓦斯行同業參與漲價行為，甚且，再應用價格跟隨、分區分時點調漲售價之說法，使瓦斯行業者認為非屬違法行為而得以落實執行。

(三) 形塑運裝費用調漲氛圍，驅使瓦斯行配合參與調價：

據前開調查結果，瓦斯分裝業者倘提高運裝費用，而在現行營業用桶裝瓦斯零售價格競爭激烈，此舉將使眾多下游瓦斯行陷入無法繼續營業的窘境，且或增加瓦斯分裝業者之呆帳數額，提高經營風險，本案之進行係先形塑運裝費用將調漲之氛圍，有效驅使瓦斯行須配合調漲售價始得因應成本之增加，否則瓦斯行屆時唯有選擇退出市場一途。另有業者指稱，瓦斯分裝業者意圖伺機調高運裝費用約計每公斤瓦斯氣量1元時，換算20公斤裝桶裝瓦斯經營成本，此時零售單價需達645元以上方能損益兩平，而原來營業用桶裝瓦斯分

銷市場之零售市價約介 610 至 650 元間，此一價位將迫使多數瓦斯行因無法負荷上游調漲運裝費用致虧損而退出市場。

(四) 協調瓦斯分裝業者游說，促使瓦斯行無奈妥協配合：

案關此次主要推動桶裝瓦斯零售價格調漲之參與者乙○○、丙○○及丁○○等 3 人，多同時擁有瓦斯行及瓦斯分裝事業的股東、董、監事、實際負責人或經理人之身分，依渠等陳述及官方事業登記資料，相關瓦斯分裝場至少涉及渠等經營或投資之立孚分裝場、山盟分裝場、銘星分裝場、長成分裝場及銘興分裝場等，渠等為謀求運裝費用日後順勢調漲，或解決瓦斯分裝業者面臨之經營壓力，更為瓦斯分裝業者所屬之直營分銷商、轉投資瓦斯行等創造額外的投資報酬，爰洽請其他瓦斯分裝業者，就其直營或下游瓦斯行進行遊說配合調價，此外，本案更運用台灣分裝協會定期之餐聚(96 年 12 月 10 日台北市○○○餐聚，乙君、丙君確有與會，至銘星分裝場亦有派員出席，據乙君指稱銘星分裝場為 B○○、I○○或丁君之一參與，且丁君為唯一具有協會理、監事之身分者)，運用業外人士之共同參與，強勢主導此次調漲桶裝瓦斯零售價格暨瓦斯行同業間不得搶奪客戶之作爲，也致使部分未有或尚未配合之瓦斯行受其上游業者之關切，忌憚於瓦斯分裝業者擁有之市場通路與對於交易條件等具影響力等情形下，無奈地不顧客戶反彈與抱怨，配合調漲桶裝瓦斯零售價格或為允諾不會搶奪他瓦斯行客戶。

(五) 利用區域同業監督機制，使不參與瓦斯行蒙受壓力：

96 年 11 月下旬起大台北地區多處區域瓦斯行業者陸續配合調漲營業用桶裝瓦斯零售價格，而區域內同業間亦運用同業監督之機制，就不予配合之瓦斯行，以較低售價爭取他瓦斯行之既存客源時，原供氣瓦斯行即告知瓦斯分裝場出面協調或親赴低價爭取客戶之瓦斯行叫囂，致使瓦斯行間因擔心其他同業日後採行更為激烈之經營手法，進行反向的另一波削價競爭，反致己身蒙其害，而心生畏懼，爰拒絕對轉向購氣之新增客戶供氣，或依甲○等人召集之聚會時所研商落實施行互不搶客戶之方法執行，即當他同業既存客戶來電洽詢購

氣或要求報價時，依來電顯示先行辨明是否為其原有客戶，倘否，則採虛報高價方式因應，倘仍遇有堅持購入高單價之桶裝瓦斯客戶時，應採拖延配送之方式，使其知難而退。

(六) 引入業外人士參與，迫使瓦斯行畏懼屈服：

本案經調查得知，無論是否係屬立孚分裝場灌裝瓦斯氣量之下游客戶，確有多數瓦斯行業者指稱，該事業若未配合調漲桶裝瓦斯零售單價，立孚分裝場之乙○○即以電洽或親訪營業處所之方式，要求應配合調價或採行同業間互不搶客戶，或稱某些區域已調價成功，而交談中乙君有時更以強硬之語氣指使要求，或協同多名業外人士共同親赴，以壯大聲勢之姿迫使瓦斯行屈服配合，而前開行銷說明會與隨後再次之分區聚會，業外人士亦多所參與。至區域瓦斯行陸續配合調漲桶裝瓦斯零售價格後，部分瓦斯行經常接獲不明人士之詢價電話，因知該段期間屬敏感時期，為免產生困擾，故對不明要求供氣之來電，均經謹慎過濾，並採行不任意供氣予未熟諳之新客戶等因應方式，或運用前開高報價之方法回應。再者，甚有部分瓦斯行受到自稱「顧問公司」或「瓦斯公會」之不明人士到其營業處所，聲明上述應漲價及互不搶客戶之要求，迫使瓦斯行擔心人身安全，不得不允諾配合。

三、本案各被處分人之行政責任部分：

- (一) 有關立孚分裝場、北縣瓦斯公會及徐為部分，渠等利用北縣瓦斯公會原有之分區聯繫組織體系，藉由各區區主任召集各轄區內瓦斯行同業於96年11月起分區聚會研商調漲桶裝瓦斯零售價格且不為價格競爭暨瓦斯行間互不搶客戶事宜，且透由前開不正當方法，共同促使大台北地區瓦斯行業者配合調漲零售價格且不為價格競爭，暨互不搶客戶之行為，係屬以「不正當方法」使他事業不為價格之競爭，核屬違反公平交易法第19條第4款規定。其中，甲○於96年10、11月間與北縣瓦斯公會密謀分區召集瓦斯行集會時，渠籌設之致信行銷尚未成立，亦即行為時甲○尚非具公平交易法所規範之事業身分（致信行銷設立日期為97年1月14日），惟按行政罰法第14條第1項、第2項規定：「故意共同實施違反

行政法上義務之行為者，依其行為情節之輕重，分別處罰之。」、「前項情形，因身分或其他特定關係成立之違反行政法上義務行為，其無此身分或特定關係者，仍處罰之。」爰依本會調查事實及前開行政罰法相關規定，甲○與北縣瓦斯公會等故意共同實施違反公平交易法第 19 條第 4 款規定之行為，不因渠非具事業之身分而得以豁免行政責任，應併同處罰之。

- (二) 有關區域業者富國泰、清記煤氣、偉多利、家美企業及永松美部分，其中富國泰其○○○戊○○為新莊區區主任、清記煤氣其○○○己○○為三鶯區區主任、偉多利其○○○○庚○○為北縣瓦斯公會三重區區主任、永松美其○○○壬○○為雙和區區主任，渠等於立孚分裝場、北縣瓦斯公會及甲○所召集之第 1 次聚會後，已明知聚會內容，確又故意於 96 年 11 月中、下旬積極協助前開業者聯繫第 2 次會議或於會後通知集會結果，以落實調漲桶裝瓦斯零售價格暨瓦斯行互不搶客戶之目的，依行政罰法第 14 條第 1 項規定：「故意共同實施違反行政法上義務之行為者，依其行為情節之輕重，分別處罰之。」復依法務部相關函示及學者意見：「數行為人之間均有故意而成『共同違法』者，均應處罰，而不論各個行為人所為之行為單獨依法認定均係符合處罰之構成要件，或各個行為人所為之行為單獨依法認定未必均可滿足處罰之構成要件，但因其均係出於故意，主觀上有互相利用他方行為作為已用之意，因而各該故意行為人構成『共同違法』…」爰上開事業應併同依公平交易法第 19 條第 4 款規定處分之；其中，永松美縱未有具體事證足資證明確有調高桶裝瓦斯零售價格，惟其明知第 1 次聚會內容，復於第 2 次聚會後，通知未與會之同業前述聚會內容外，亦通知其客戶將調漲價格，已表露意圖仿效已調漲區域之積極作為，其後雖受到本會接連兩次之約談，表達已不為規劃調漲之意，但已促成該區價格之上漲及互不搶客戶之結果，為不爭之事實。另，家美企業其○○○辛○○為汐止區區主任，該事業無論於 96 年 11 月 9 日台北縣汐止市○○餐廳餐聚前、後，

均已知悉聚會所欲討論事項，而會前並事先知其桶裝瓦斯零售價格預為調整之目標價位與操作模式，會後更通知未與會業者聚會內容，且查家美企業曾為聯合漲價行為，經本會以88公處字第129號處分書，併處新臺幣25萬元罰鍰在案，其仍故意共同與甲○等人實施上開違反行政義務之行為，當以違反公平交易法第19條第4款規定論處，要無疑義。

(三) 有關北縣瓦斯公會○○○丙○○及○○○丁○○部分，本案依丙君97年1月4日到會陳述時坦承，○○○丁君於召集各區域會員前即已告知丙君有一行銷顧問公司表示可幫忙維持各區域之瓦斯市場之穩定，避免各瓦斯行因殺價競爭沒有利潤等云云，復由之後北縣瓦斯公會與甲君等人舉辦之說明會，即使丙君或有數場次未參加，惟丁君每場次皆參加，且依部分瓦斯行之陳述，說明會多係由公會總幹事主持，顯見丙君係公會代表人，多次參加說明會，其知情卻未持反對意見，至少應推定其已默許授權由總幹事得以代表公會與甲○等人共同主持系爭說明會。按行政罰法第15條第1項規定：「私法人之董事或其他有代表權之人，因執行其職務或為私法人之利益為行為，致使私法人違反行政法上義務應受處罰者，該行為人如有故意或重大過失時，除法律或自治條例另有規定外，應並受同一規定罰鍰之處罰。」及同條第3項規定：「依前二項並受同一規定處罰之罰鍰，不得逾新臺幣一百萬元。但其所得之利益逾新臺幣一百萬元者，得於其所得利益之範圍內裁處之。」本案因丙君及丁君之故意，致使台北縣瓦斯公會違反公平交易法第19條第4款規定，應受同法第41條前段規定之處罰，爰丙君及丁君應依行政罰法第15條第1項、第3項本文規定，受公平交易法第41條前段規定之罰鍰處分。

(四) 有關立孚分裝場乙○○部分，本案依97年1月4日立孚代表人D○○君到會之陳述，立孚分裝場及相關直營店之業務實際負責人均為乙○○，本案因乙君之故意，致使立孚分裝場違反公平交易法第19條第4款規定，應受同法第41條前段規定之處罰，爰乙君應依行政罰法第15條第1項、第3

項本文規定，受公平交易法第 41 條前段規定之罰鍰處分。

- (五) 有關富國泰戊○○、偉多利庚○○、清記煤氣己○○、家美企業辛○○及永松美壬○○部分，渠等均因故意，而致使所代表事業違反公平交易法第 19 條第 4 款規定，應受同法第 41 條前段規定之處罰，爰渠等應依行政罰法第 15 條第 1 項、第 3 項本文規定，受公平交易法第 41 條前段規定之罰鍰處分。

(六) 綜上論結：

- 1、有關立孚分裝場、北縣瓦斯公會、甲○、富國泰、清記煤氣、偉多利、家美企業及永松美，共同以不正當方法促使大台北地區多處行政區內瓦斯行業者配合調漲桶裝瓦斯零售價格暨互不搶客戶之行為，有限制競爭及妨礙公平競爭之虞，核已違反公平交易法第 19 條第 4 款規定。經審酌各被處分人違法行為之動機、目的及預期之不當利益；違法行為對交易秩序之危害程度；違法行為危害交易秩序之持續期間；因違法行為所得利益；事業之規模、經營狀況、營業額及其市場地位；違法類型曾否經中央主管機關導正或警示；以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰；違法後懊悔實據及配合調查等態度；被處分人以不正當方法，共同促使大台北地區多處行政區內瓦斯行業者配合調漲桶裝瓦斯零售價格且不為價格競爭，暨互不搶客戶之行為，對市場影響產生遞延效果，並引發社會不安，而應受責難程度；被處分人之資力；與其他相關因素，爰依同法第 41 條前段規定，處分如主文。
- 2、有關乙○○、丙○○、丁○○、戊○○、庚○○、己○○、壬○○及辛○○等 8 人，因故意而致使渠等所代表之前開被處分人違反公平交易法第 19 條第 4 款規定，應受同法第 41 條前段規定之處罰，爰渠等應依行政罰法第 15 條第 1 項、第 3 項本文規定，受公平交易法第 41 條前段規定之罰鍰處分如主文。

被處分人如有不服本處分，得於本處分書達到之次日起 30 日內，向本會提出訴願書（須檢附本處分書影本），訴願於行政院。