



企業法律系列

加盟契約實務研究

蕭富庭——著

一本全面瞭解加盟契約的工具書

- ・系統性的介紹加盟法律問題，及處理案件之實務心得
- ・創業不踩雷！律師教您避免誤觸加盟合約的法律雷區

 元照

購書請上：<https://www.angle.com.tw/book.asp?BKID=15831>

加盟契約實務研究

蕭富庭 著



元照出版

搶先試閱版

元 照 出 版 公 司

推薦序

在一個悶經濟的時代，臺灣的年輕人面對著前所未見三不一沒有之挑戰，承受著對低薪的不安，對高房價的不安以及對高失業率的不安，而對未來沒有明確的前景藍圖，但在這塊土地安身立命的臺灣人從未對臺灣未來經濟前景放棄希望，而從事各方面的努力和改革。法律人自然也不例外，努力創造更好的經濟法制建設。法制的建設就好像將去遠足一樣，永遠要為美好的明天做準備。

欣見富庭律師洞察臺灣目前的經濟市場實務，看到了有許多年輕人或是中年轉業之人創業潮流。雖許多人有創業夢，也真的大膽去當老闆，而連鎖加盟標榜快速上手、協助創業，在市場強力推動下，成了年輕人翻身的解藥，但加盟路上法律陷阱多，有人成功也有人傾家蕩產血本無歸，或是加盟之後窮忙換來微薄的收入，就算是順利進行，但也有可能遇到加盟總部看到生意興隆，藉故不續約或主張加盟店違約，而自行開設直營店，使加盟商血本無歸，故加盟契約妥適與否便是主要關鍵。

因我國並未有加盟專法，其主要涉及的法律包括民法、公平交易法、商標法、營業秘密法，富庭律師在本書中選擇以便利商店加盟契約為論述中心，除了因為在臺灣便利商店遍及全臺，也是因為目前係以便利商店加盟體系較為完整，無論是基本概念屬性、契約相關爭議問題都有詳述，故本書在實務上之重要性更是不用多言。富庭律師

在本書之研究方法，主要係針對國內實務運行現狀與我國重要文獻、學說見解進行整理，後再參酌實務契約法例上關於加盟契約模式並以契約時間序模式進行系統性研究，就加盟前資訊揭露、和締約後雙方之責任義務範圍為分析及討論，最後提出經由優劣分析後的實務運作改良建議並加以說明，認為無論在學術研究或是實際參與，應對加盟契約權利，以及相關法制加以配套。並藉由上述相關對便利商店加盟契約的實務研究具體提出改革建議，並對加盟實務應用提出加盟契約基本檢核表等等，使本書對於想踏入加盟事業的創業者更具實用性。

富庭律師除了律師本業外，也是全國商業總會顧問並於國立臺北大學進修法學博士，同時亦任教於大專院校作育英才，其不僅僅在公司法、證交法有很深的造詣，在加盟契約法制方面一直以來更是多所著墨，所以當富庭律師告訴我這樣的出版計畫，我非常的開心，他系統深入的研究了加盟契約，同時關注到加盟主、加盟店、加盟業主，就我看來研究商法之法律人絕不該關在自己的世界中，更應關注到真正生活在市場經濟下的人們，提供更多的法律協助，創造更好的法制環境，本書做到這點，也希望這本書能引起更多的研究，造福更多勇於創業提振臺灣經濟的無名英雄。

臺北大學法律學院教授

陳彥良

推薦序

從中小企業白皮書的資料可知，2016年臺灣中小企業家數高達140萬家以上，占全體企業近98%，其中獨資經營的中小企業超過一半，可見國內創業風氣興盛，而且獨資仍是目前創業市場的主流。

加上近年來受僱者薪資成長緩慢，以2017年的資料來看，大學畢業初任人員每人每月的經常性薪資平均為28,446元，比2016年提高330元，相較於2008年的薪資水準26,563元，10年來僅提高1,883元，迫使年輕人創業意願更為強烈。

惟目前市場競爭激烈，創業5年的存活率不到7成，可見創業失敗率不低。現在隨著連鎖加盟的業態出現，大大縮短創業摸索過程，並且提高獲利的可能性，這也是加盟連鎖產業蓬勃發展的主因，其中加盟便利商店（超商）更被認為在所有連鎖加盟產業中是最穩健的行業，國內加盟數已達到10,000家以上。

加盟總部與加盟者之間通常是處於共生關係，完整的加盟制度將可帶來雙贏的結果，不過，也有少部分加盟總部與加盟者處於不對等的地位，其中最主要的癥結來自於加盟契約的規範及其實務處理方式。

《便利商店加盟契約實務研究》一書從最初的概念介紹、契約屬性到加盟前、後，以及結束加盟關係所面臨的

購書請上：<https://www.angle.com.tw/book.asp?BKID=15831>

契約與實務案例，做了淺顯、完整的介紹，範圍涵蓋民法、公平交易法以及法院判決結果解析，無論對加盟總部、加盟主、加盟產業研究者或對加盟有興趣的民眾都是一份重要的工具書。尤其富庭律師長期從事國內外加盟產業研究，並且投入加盟法律服務工作多年，累積相當豐富的實務經驗，相信本書將是國內少數專為讓您認識便利商店加盟契約的寶書，它的出現您將洞悉便利商店加盟契約的眉角，不再霧煞煞，個人大力推薦本書。

中華經濟研究院台灣經濟所研究員

第8屆公平交易委員會委員



元照出版

搶先試閱

王素馨

推薦序

加盟連鎖重要的開始 與關鍵的第一步

2017年服務業GDP市場產值達總體62.89%，總就業人口666.6萬人，顯示服務業為推動臺灣經濟發展最主要的核心。根據2018臺灣連鎖店年鑑統計普查，臺灣連鎖總部達2,781家，總部平均店數約37.7店。臺灣地區連鎖總店數約104,959家，直營店46,729家，加盟店約58,320家。

服務業是生活型態產業（Lifestyle Biz），洞悉生活型態演進是關鍵經營能力。而近年來崛起的新零售或電商，也有效並成功的結合超商的取貨。不論對商業環境或就業市場甚或經營管理，超商均影響人們生活日常周遭。

這幾年，隨著基本工資與時薪調漲及一例一休影響下，超商總部亦不斷進行多項加盟制度變革，如提高分潤比例及補貼，增加總部負擔投資設備與調高毛利保證額度等，在此同時，瞭解相關合約原始規定及內容細項與約束對象等內容，變成一門十分值得探究的課題。

富庭兄與我相識於商研院時期，彼時其已針對國內外服務業市場內部及外部環境進行深入研究。本書集合一般概念與法律概念外，並對生硬的加盟合約內容進行詳明的解析，是一本從外到內、從總部到個人，跨合約種類並結合實際案例的實務見解與法律專業意見的實務觀察，實在

購書請上：<https://www.angle.com.tw/book.asp?BKID=15831>

是學術機關與研究團體考研引徵、加盟總部業者收集宣教與有心投入加盟事業的一般大眾生活參考、創業家居良伴。

身為連鎖加盟業者，本書提供十分充足及詳盡的參考價值與基本溝通觀念協助，對連鎖業相關與有興趣者，千萬不能錯過本書，並祈本書能繼續更新案例，伴隨商業發展同步提升加盟業者對加盟制度理解及瞭解加盟模式業態相關應注意未注意細節，達成總部業者雙贏局面。

感謝富庭兄提供十分詳盡的實例說明連鎖加盟專書，並期待未來能再拜讀富庭兄其他大作。



元照出版 搶先試閱版
美食達人（開曼）控股公司（85°C）董事

張信文

二版序

《便利商店加盟契約實務研究》出版後不久，公平交易委員會修正「公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則」，放寬揭露加盟重要資訊時點得為雙方約定期間、刪減加盟業主應揭露之加盟重要資訊例示項目等。之後筆者處理加盟案件、撰寫加盟文章與演講分享，偶有學界或實務人士詢問本書為何不擴及所有產業的加盟契約，這樣可以更加完整。

因此，當元照出版於2022年通知《便利商店加盟契約實務研究》售罄時，筆者決定因應公平會修正公平會加盟處理原則增修本書內容，並將此書內容擴及所有產業，不限於便利商店加盟，同時將本書更名為《加盟契約實務研究》。期盼這次改版，可以增加本書可讀性與實用性。

為協助讀者瞭解加盟契約實務，本次改版除了增修前述內容外，也在各章節增加補充「小提醒」，簡要說明筆者觀察與處理加盟案件的心得。再者，本次改版增加第六章「加盟業主之表見代理授權人責任」與附論「公平交易委員會關於揭露加盟重要資訊處分之分析」，以介紹加盟業主對第三人的責任及公平會對於加盟資訊揭露的執法實務。

購書請上：<https://www.angle.com.tw/book.asp?BKID=15831>

本次改版，筆者首先感謝元照出版的專業團隊，更要感謝委任案件的客戶與買書支持的讀者。而筆者在研究與寫作路上，感謝指導教授陳彥良老師教導及王素鸞老師提攜。最後，感謝摯愛家人，特別感謝聿施、星瑜與星誠的陪伴，斷除我一切煩惱，給我前進的能量。

蕭富庭 謹誌

2023年9月



元照出版

搶先試閱版

目 錄

推薦序	陳彥良
推薦序	王素彎
推薦序	張佶文
二版序	
自序	

第一章 加盟基本概念

壹、加盟契約的定義與類型	1
貳、加盟主要牽涉的規範	7
參、加盟的經濟上功能	19
肆、加盟契約之主給付義務	25

第二章 加盟契約之屬性問題

壹、租賃契約	32
貳、僱傭契約	34
參、委任契約	36
肆、合夥契約	47
伍、附合契約	48

第三章 加盟契約締結前之資訊揭露與契約審閱問題

壹、資訊揭露規定	60
貳、契約審閱規定	75

第四章 加盟契約締結後之問題

壹、營業收入歸屬與風險分擔	89
貳、營業時間之約定	91
參、商品價格限定	95
肆、加盟者對員工之教育監督義務	99
伍、代收之要求	102
陸、違約金	104
柒、租賃關係	108
捌、盤損益確定	110
玖、加盟店之商圈保障	113

第五章 加盟契約終止與終了之問題

壹、違背指示而終止	118
貳、未依約送款而終止	122
參、終了續約	124
肆、終止之損害賠償	128
伍、退還加盟金	129
陸、返還保證金	133
柒、解約金	138

第六章 加盟業主之表見代理授權人責任

壹、表見代理之簡介	144
貳、加盟業主是否負表見代理授權人責任之實務	146
參、行政機關之作為——以新北市政府對房仲業 為例	152

附 論 公平交易委員會關於揭露加盟重要資訊 處分之分析

壹、前 言	157
貳、公平會加盟處理原則之修正重點.....	161
參、處分分析與說明	170
肆、結 論	178

附 件

一 加盟契約基本條款檢核表	181
二 美國7-11加盟契約架構	183
三 公平交易委員會公告之應揭露加盟資訊清單 （業主簡約版）	186
四 公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之 處理原則	187
五 公平交易委員會對於公平交易法第25條案件之 處理原則	190
六 加盟業主經營行為違反公平交易法第25條案例 類型	198
七 公平交易委員會對於流通事業之規範說明	200

第一章

加盟基本概念

壹、加盟契約的定義與類型

問題

A看到路上鹹酥雞攤打著免費技術指導與懸掛招牌，開店後供應原物料。A前往詢問，與鹹酥雞攤老闆相談甚歡即談簽約，簽約時契約上寫著加盟契約，A很疑惑只是單純技術指導與掛招牌，為何是簽加盟契約。

試問契約約定免費技術指導、懸掛招牌與供應原物料到底是不是加盟契約？

由於加盟契約非我國民法債編所規定的有名契約（典型契約），故無法從民法知悉加盟契約的定義與加盟關係為何。為了清楚界定加盟契約，本書以下整理我國涉及加盟之規範與司法實務見解對加盟之闡釋。

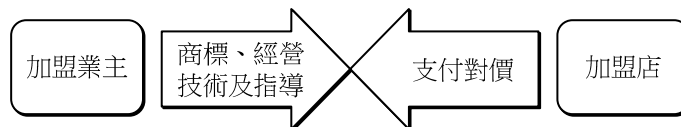
一、加盟的定義

目前我國對加盟有較完整定義的規範，是公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則（本書簡稱「公平會加盟處理原則」），屬行政程序法第159條之行政規則。根據公平會加盟處理原則第2點第3款規定，加盟經營關係，指加盟業

2 加盟契約實務研究

主透過契約之方式，將商標或經營技術等授權加盟店使用，並協助或指導加盟店之經營，而加盟店對此支付一定對價之繼續性關係。但不包括單純以相當或低於批發價購買商品或服務再為轉售或出租等情形。公平會加盟處理原則所稱的「加盟經營關係」，等同實務上所稱的「加盟契約關係」或「加盟店契約關係」。

加盟經營關係有二個重要主角，一是加盟業主（俗稱加盟總部），另一是加盟店（俗稱加盟店主或加盟者¹）。所謂加盟業主，依公平會加盟處理原則第2點第1款規定，是指在加盟經營關係中提供商標或經營技術等授權，協助或指導加盟店經營，並收取加盟店支付對價之事業。而所謂加盟店，依公平會加盟處理原則第2點第2款規定，指在加盟經營關係中，使用加盟業主提供之商標或經營技術等，並接受加盟業主協助或指導，對加盟業主支付一定對價之他事業。



資料來源：本書根據公平會加盟處理原則繪製。

圖1 加盟經營關係圖解

司法實務上關於加盟契約的定義，可見臺灣高等法院96年度上易字第392號判決，與上述公平會加盟處理原則的定義大同小異：「按加盟契約，係指營業人（加盟本部）與他營業人（加盟店）締結契約，提供他方本身之商標、服務標章、商號

¹ 為行文方便，本書以下用「加盟者」表示與加盟業主締結加盟契約之人（涵義包括公平會所稱之加盟店）。

第一章 加盟基本概念 3

名稱或其他營業象徵之標誌及經營之知識，在同一之形象下進行商品販賣或其他事業經營之權利；而他方則支付一定之對價，並投入必要之經營資金，而在加盟本部之指導及援助下經營事業之繼續性法律關係²。」後臺灣高等法院105年度上字第194號判決則明確說明連鎖加盟體系之直營店與加盟店的定義：「按連鎖企業對於旗下商店之經營，可分為直營店與加盟店，前者由連鎖企業經營者直接投入人事、土地、設備等並掌控經營權，自負盈虧；後者係由第三人繳交加盟金，由連鎖企業授權商標、服務標章及提供設備、裝潢、商品，並作人員代訓。換言之，加盟店係由加盟者預付加盟金，以為取得經營資格之對價，加盟業者亦因加盟行為，取得連鎖企業之商標、服務標章之授權及設備、商品之供給，而連鎖業者因加盟事業之擴展，增加其市場佔有率，擴大經濟規模，謀取最大商業利益。」

有學者亦認為：「從以上最高法院與高等法院裁判可知，在加盟關係裡，加盟者必定使用加盟主之商標、名稱，而如前所述，依加盟契約，加盟者的確得使用加盟主之商標或名稱，加盟主亦有授權加盟者使用其商標或名稱之義務，這項使用權利與授權使用義務，乃加盟契約之必要之點，亦即任何加盟契約均以此為內容³。」另有學者歸納加盟契約應包括：「一、使用共同名稱或標誌，以及商店和（或）運送工具的統一裝飾；二、加盟業主將know-how告知加盟者；三、加盟業主於契

² 在臺灣高等法院96年度上易字第392號判決定義加盟契約後，臺灣臺北地方法院多援引該高等法院判決之闡釋，例如臺灣臺北地方法院96年度訴字第9490號判決。

³ 游進發，無名契約典型化之因素，國立高雄大學法學論叢，第13卷第1期，2017年9月，頁51。

4 加盟契約實務研究

約期間內持續對加盟者提供商業上或技術上的協助⁴。」

二、加盟的類型

目前加盟類型可以分為三大類⁵：

(一)自願加盟

自願加盟的加盟業主與加盟者的關係，大致上同前述加盟經營關係的定義。加盟業主沒有參與出資，對加盟店沒有所有權，單純提供商標或經營技術等授權，協助或指導加盟者經營，並收取加盟金、權利金、輔導費等對價。加盟者依照自願加盟契約使用加盟業主提供之商標或經營技術等，並接受加盟業主協助或指導，對加盟業主支付上述對價。常見於休閒飲料、冰品乳品的加盟。

(二)委託加盟

委託加盟最大特色，在於加盟業主將特定門市委任或委託給加盟者經營，並授權加盟者非獨家使用加盟業主之商標、服務標章及商店設備、裝潢、商品、行銷、教育訓練等之經營機密，以達成有效經營加盟業主所委任之特定門市的業務。簡單說，委託加盟的關係大概就是加盟者取得加盟業主指定門市的受任經營權，乃基於加盟業主為委任人，加盟者為受任人之法律關係。常見於本書討論之便利商店加盟，近年來不少連鎖咖啡或餐飲亦仿效之。

⁴ 楊宏暉，加盟契約中垂直限制競爭約款之適法性，國立中正大學法學集刊，第48期，2015年7月，頁198-199。

⁵ 以下分類參考劉姿汝，加盟契約與公平交易法，法令月刊，第57卷第7期，2006年7月，頁5-6；許英傑、李冠穎，連鎖管理，2012年6月，頁24-25。

加盟者在委託加盟關係中獲取利益，主要是依委託加盟契約之約定，乃加盟者每月交付營收予加盟業主，再由加盟業主依照月營業毛利額計算支付委託經營金。由此可知，加盟者如盡力經營創造營業額，自可獲取較高之委託經營金，而加盟業主亦從中取得因授權經營之利潤。

(三)特許加盟

特許加盟本質上同委託加盟，加盟者取得加盟業主指定門市的受任經營權，乃基於加盟業主為委任人，加盟者為受任人之法律關係。目前便利商店多採委託加盟與特許加盟，至於特許與委託加盟不同的地方，整理如下⁶：

1. 投資項目

特許加盟加盟者要投資的項目有店鋪、裝潢、門市費用，其中鋼製櫃檯、冷氣、招牌、省電器或變壓器等由加盟業主負擔；委託加盟的加盟者僅需投資門市費用，裝潢由加盟業主投資。

2. 費用歸屬

特許加盟加盟者須負擔管銷費用、員工薪資、租金等費用；委託加盟加盟者須負擔管銷費用、員工薪資等費用，但不用負擔租金，由加盟業主負擔租金。

3. 契約期間

特許加盟契約期間原則上較委託加盟長，例如特許加盟契約期間為10年，委託加盟為5年。

⁶ 此參考統一超商加盟資訊、全家便利商店加盟資訊。

6 加盟契約實務研究

表1 三種類型加盟比較

	自願加盟	委託加盟	特許加盟
店鋪出資	加盟者	雙方	雙方
店鋪經營	加盟者	加盟者	加盟者
店鋪人事	加盟者	加盟者	加盟者
智財所有	加盟業主	加盟業主	加盟業主
利潤所有	加盟者	雙方	雙方

資料來源：本書整理。

小提醒 清楚認識加盟制度

不少人認為加盟就是將商標授權給別人開店，或是傳授經營技術教他人開店，這只說對了一半。參照公平會加盟處理原則第2點對於加盟經營關係的定義，所謂加盟，是指加盟業主透過契約之方式，將商標或經營技術等授權加盟店使用，並協助或指導加盟店之經營，而加盟店對此支付一定對價之繼續性關係。

依上述定義，加盟業主必須知道加盟制度有二項重點：一是將商標或經營技術等授權加盟店使用，二是協助或指導加盟店之經營，然後建置達到這二項重點的加盟制度。

目前加盟類型可以分為三大類：自願加盟、委託加盟、特許加盟。關於自願加盟，大致上同前述加盟經營關係的定義，但是加盟業主沒有參與出資，對加盟店沒有所有權，單純提供商標或經營技術等授權，協助或指導加盟店經營，並收取加盟金、權利金、輔導費等對價。

如果加盟業主想要提高對加盟店的管控能力，可以採用委託加盟與特許加盟。委託加盟的最大特色，在於加盟總部將特

定門市委任或委託給加盟者經營，並授權加盟者非獨家使用加盟總部之商標、服務標章及商店設備、裝潢、商品、行銷、教育訓練等之經營機密，以達成有效經營加盟總部所委任之特定門市的業務。

貳、加盟主要牽涉的規範

問題

A與某加盟業主洽談加盟，加盟業主說加盟契約只能當場看當場簽約，A覺得怪怪的就說再考慮看看，馬上到路口的律師事務所找律師諮詢。律師說目前並無加盟專法，所以加盟契約依契約自由原則，內容和方式全都任由當事人自行約定，縱使加盟業主沒有把契約先給A審閱也合乎法律規定。

試問目前有沒有加盟專法？民法有沒有規範加盟契約？加盟主要涉及哪些法律？

我國目前無加盟專法，而加盟主要涉及的法律為公平交易法、民法、商標法與營業秘密法⁷。

⁷ 如果是不動產經紀業加盟，還會涉及不動產經紀業管理條例，不動產經紀業管理條例第4條定義加盟經營者為：「經紀業之一方以契約約定使用他方所發展之服務、營運方式、商標或服務標章等，並受其規範或監督。」第18條規定：「經紀業應將其仲介或代銷相關證照及許可文件連同經紀人證書揭示於營業處所明顯之處；其為加盟經營者，應併標明之。」不動產經紀業管理條例施行細則第22條規定：「經紀業係加盟經營者，應於廣告、市招及名片等明顯處，標明加盟店或加盟經營字樣。」

8 加盟契約實務研究

一、公平交易法

加盟契約之所以和公平交易法產生緊密連結，成為加盟業主與加盟者不可不知的法律，是因為公平交易委員會訂定發布公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則。參照司法院釋字第548號解釋，主管機關基於職權因執行特定法律之規定，得為必要之釋示，以供本機關或下級機關所屬公務員行使職權時之依據。公平交易委員會函發布之公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則，是公平交易法本於公平交易法規定所為之解釋性行政規則，用以處理加盟業主經營加盟業務行為涉及違反公平交易法規定案件，致生公平交易法所禁止的不公平競爭行為⁸。

⁸ 司法院釋字第548號解釋：「主管機關基於職權因執行特定法律之規定，得為必要之釋示，以供本機關或下級機關所屬公務員行使職權時之依據，業經本院釋字第四〇七號解釋在案。行政院公平交易委員會中華民國八十六年五月十四日（八六）公法字第〇一六七二號函發布之『審理事業發侵害著作權、商標權或專利權警告函案件處理原則』，係該會本於公平交易法第四十五條規定所為之解釋性行政規則，用以處理事業對他人散發侵害智慧財產權警告函之行為，有無濫用權利，致生公平交易法第十九條、第二十一條、第二十二條、第二十四條等規定所禁止之不公平競爭行為。前揭處理原則第三點、第四點規定，事業對他人散發侵害各類智慧財產權警告函時，倘已取得法院一審判決或公正客觀鑑定機構鑑定報告，並事先通知可能侵害該事業權利之製造商等人，請求其排除侵害，形式上即視為權利之正當行使，認定其不違公平交易法之規定；其未附法院判決或前開侵害鑑定報告之警告函者，若已據實敘明各類智慧財產權明確內容、範圍及受侵害之具體事實，且無公平交易法各項禁止規定之違反情事，亦屬權利之正當行使。事業對他人散發侵害專利權警告函之行為，雖係行使專利法第八十八條所賦予之侵害排除與防止請求權，惟權利不得濫用，乃法律之基本原則，權利人應遵守之此項義務，並非前揭處理原則所增。該處理原則第三點、第四

公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則規範以下加盟經營活動：

(一)揭露加盟重要資訊

公平會加盟處理原則第3點規定，加盟業主於招募加盟過程中，須於締結加盟經營關係或預備加盟經營關係之十日前、個案認定合理期間或雙方約定期間，以紙本、電子郵件、電子儲存裝置、社群媒體或通訊軟體等方式提供加盟重要資訊予交易相對人（加盟者）審閱。違反者，構成顯失公平行為，但有正當理由而未提供資訊者，不在此限。至於哪些資訊屬加盟重要資訊，於第三章詳述。

(二)加盟契約的審閱與交付

公平會加盟處理原則第4點規定，加盟業主與交易相對人簽訂加盟經營關係相關契約，不得為下列顯失公平行為：

1. 簽約前未給予交易相對人至少5日或個案認定之合理契約審閱期間。
2. 簽約日起30日內，未交付契約予交易相對人。但因不可歸責加盟業主之事由，致交付契約遲延者，不在此限（如：加盟店位處離島或偏遠地區、辦理不動產抵押權作業流程非因可歸責加盟業主之事由，或可歸責加盟店之事由等情形，而致不及交付契約）。

點係行政院公平交易委員會為審理事業對他人散發侵害智慧財產權警告函案件，是否符合公平交易法第四十五條行使權利之正當行為所為之例示性函釋，未對人民權利之行使增加法律所無之限制，於法律保留原則無違，亦不生授權是否明確問題，與憲法尚無牴觸。」

10 加盟契約實務研究

表2 加盟契約的審閱與交付

時間點	簽約前5日	簽 約	簽約30日內
應為行為	審閱加盟契約	簽訂加盟契約	交付加盟契約

資料來源：本書整理。

(三)禁止加盟業主不公平競爭行為

公平會加盟處理原則第6點規定，加盟業主經營行為除受本處理原則規範外，仍應適用「公平交易委員會對於公平交易法第21條案件之處理原則」、「公平交易委員會對於比較廣告案件之處理原則」、「公平交易委員會對於公平交易法第25條案件之處理原則」等規定。

而107年7月11日公平交易委員會第1392次委員會議修正前之公平會加盟處理原則，原本第5點規定，加盟業主於締結加盟經營關係後，不得濫用加盟店對其依賴關係所形成之相對優勢地位為下列行為：

- 1.無正當理由對於不同加盟店之間或同一競爭階層之他事業，就價格、交易條件或交易與否給予差別待遇。
- 2.無正當理由要求加盟店於購買商品時，須同時購買其他商品。
- 3.無正當理由強制加盟店採購一定數量之商品、原物料並禁止退貨，而該數量超過加盟店合理營業天數可銷售之數量或必要之存貨數量。

何謂「不當利用或濫用相對市場優勢地位」，依照公平交易委員會對於公平交易法第25條案件之處理原則第7點第2項第4款，若交易相對人對事業不具有足夠且可期待之偏離可能性時，應認有依賴性存在，該事業具相對市場優勢地位。至於為何加盟業主與加盟店會產生相對市場優勢地位，學者認為：

購書請上：<https://www.angle.com.tw/book.asp?BKID=15831>

國家圖書館出版品預行編目資料

加盟契約實務研究／蕭富庭著. -- 二版. --

臺北市：元照, 2024.03

面：公分

ISBN 978-626-369-139-1 (平裝)

1. CST：加盟企業 2. CST：企業管理

498.93

113000384

加盟契約實務研究

5H106RB

作 者 蕭富庭
出 版 者 元照出版有限公司
100 臺北市館前路 28 號 7 樓
網 址 www.angle.com.tw
定 價 新臺幣 400 元
專 線 (02)2375-6688
傳 真 (02)2331-8496
郵政劃撥 19246890 元照出版有限公司
出版年月 2018 年 8 月 初版第 1 刷
2024 年 3 月 二版第 1 刷

Copyright © by Angle Publishing Co., Ltd.

登記證號：局版臺業字第 1531 號

ISBN 978-626-369-139-1

本書簡介

本書內容整理加盟契約之重要課題，並參考日本加盟法律書籍之架構，對加盟法律問題為系統介紹：基本概念、屬性問題、資訊揭露、締約後與契約終了之問題等。為方便加盟實務應用，並附上加盟契約基本檢核表、應揭露加盟資訊清單、美國7-11加盟契約架構等。

本書值得加盟業主（加盟總部）、加盟店、加盟者、研究加盟者、加盟相關從業者及對加盟議題有興趣的民眾作為瞭解加盟契約法律相關問題之重要入門及參考書籍。



元照出版公司

地址：臺北市館前路28號7樓

電話：(02)2375-6688

網址：www.angle.com.tw



元照網路書店



月旦品評家

