

加盟業主先契約資訊揭露義務之建構

楊 宏 暉*

要 目

壹、前 言	一、非典型契約
貳、加盟制度	二、附合契約
一、加盟的經濟功能	三、繼續性契約
二、加盟的利益	伍、加盟者的保護需求
(一)加盟業主的利益	陸、我國民法上的適用
(二)加盟者的利益	一、締約上過失的規定與不足
(三)消費者的利益	二、資訊落差與資訊揭露義務的 例外性
三、加盟類型	三、資訊揭露義務的判斷因素
四、法律評價	(一)資訊需求
參、加盟契約	(二)資訊期待可能性
一、加盟之法律意義	柒、締約前揭露加盟資訊之規範法制
二、加盟契約	一、國際私法統一協會
三、加盟的特色	(一)模範法
肆、加盟契約的特殊性質	

DOI : 10.3966/102398202016030144004

*

中正大學法律系副教授，政治大學法律系法學博士。

本文為科技部補助專題研究計畫（101-2410-H-194-029）之部分研究成果，特別感謝匿名審查委員提供寶貴之修正意見與建議，使本文得以減少謬誤，惟一切文責仍由作者自負。

投稿日期：一〇三年九月二十九日；接受刊登日期：一〇四年一月十五日

責任校對：蘇淑君

(二) 揭露方式	(三) 法律效果
(三) 應揭露之資訊	捌、我國法上加盟業主的資訊揭露與界限
(四) 違反效果	一、應揭露之重要資訊項目
二、歐洲契約法加盟原則	(一) 個案認定的不易操作
(一) 資訊揭露義務之一般規定	(二) 明確例示之參考
(二) 應揭露的特定資訊項目	二、加盟的獲利性與重要資訊項目
(三) 違反效果	(一) 加盟投資的成本
三、法國法	(二) 加盟投資的成功機會
(一) 概 述	(三) 特殊情況
(二) 應揭露的資訊項目與方式	三、資訊揭露義務之界限
(三) 違反效果	(一) 結果擔保的排除
四、美國法	(二) 加盟者的商業經驗
(一) 概 述	四、資訊的不實提供
(二) 資訊項目及揭露文件	(一) 不實的事實聲稱
(三) 違反效果	(二) 欠缺客觀基礎的預測
五、日本法	五、揭露方式
(一) 概 述	六、因果關係的問題
(二) 資訊揭露事項	七、歸責要件跟過失相抵
(三) 營收利益事項	玖、違反之法律效果
(四) 中小零售商業振興法	一、損害賠償
六、德國法	二、解除契約
(一) 概 述	拾、結 語
(二) 揭露事項	

摘 要

加盟具有長期性跟鉅額投資的性質，導致加盟者的被鎖住，因此，健全事前締約決定的自由與完整，便成為規範重點，基於資訊不對稱，應由加盟業主承擔先契約資訊揭露義務。我國民法目前尚未有具體規定，但在公平交易法上則有規範加盟資訊揭露的行政規則，因公平交易法與民法具互補關係，故該規定內容，具一定參考價值，惟若要套用民事關係上，仍須再額外補充之。本文肯認加盟業主對於影響締結加盟契約決定之重要事項，負有揭露義務，此一重要事項的界定，可從「加盟獲利性」之相關因素出發，進一步可從「加盟投資的成本」跟「加盟投資的成功機會」二大類別去細究應予揭露之資訊項目，同時也析論違反行為義務時之歸責要件與過失相抵、因果關係證明與損害賠償責任。

關鍵詞：加盟、加盟契約、資訊揭露義務、締約上過失、資訊不對稱、說明義務、誠信原則

壹、前言

連鎖加盟產業在國內非常興盛，小從香雞排、手工蛋捲生意，大至便利超商、連鎖咖啡店、速食餐廳等等，均可見加盟之商業經營模式。為一圓自行創業當老闆的夢想，讓近年國內連鎖加盟經營方式發展迅速，營業範疇遍及綜合零售¹、一般零售²、餐飲服務³、生活服務⁴等多種行業，依據經濟部商業司主辦，財團法人中國生產力中心所作「2010年提升連鎖加盟總部競爭力計畫——國內外連鎖加盟商情研究報告」資料顯示：臺灣連鎖加盟產業經歷四十餘年來的發展，已達成熟階段。二〇〇九年臺灣連鎖加盟業者總部由二〇〇八年的1,624家，增加至二〇〇九年的1,715家，年成長5.60%，總店家數也從101,429家，增加至106,724家，平均每個企業總部都擁有62.2家的規模。加盟店的比例從二〇〇〇年的65.16%到二〇〇九年的67.89%，每年均有增漲的趨勢⁵。在如此蓬勃發展的情況下，自然也衍生不少的法律糾紛，報告指出，加盟糾紛常見的案例，包括：加盟金糾紛、廣告不實、契約糾紛、未充分揭露重

¹ 如：統一超商7-ELEVEN、全家Family Mart、萊爾富Hi-Life等。

² 如：85度C咖啡、得恩堂眼鏡、今生金飾、捷安特、金石堂、麗嬰房、GIORDANO、台鹽生技、櫻花廚具、震旦通訊、台灣大哥大、神腦國際等。

³ 如：麥當勞、肯德基、八方雲集、四海遊龍、美而美、麥味登、丹堤咖啡、壹咖啡、古典玫瑰園、野宴日式燒肉、麻布茶坊、貴族世家、三媽臭臭鍋、錢都日式涮涮鍋、葵可利、休閒小站等。

⁴ 如：戲谷網咖、皇冠、十大花蝶、百視達、東森房屋、永慶房屋、住商不動產、中信房屋、21世紀不動產、有巢氏、宅急修、泰利（洗衣店）、巨星（美髮）、自然美（瘦身美容）、長頸鹿（美語）、吉的堡（美語）、喬登美語、何嘉仁美語、MPM數學、山葉音樂教室、中國石油（加油站）、台塑（加油站）、普利司通（汽車修護）、建成中醫等。

⁵ 財團法人中國生產力中心，2010年提升連鎖加盟總部競爭力計畫——國內外連鎖加盟商情研究報告，頁11-12，2010年11月。

要交易資訊、加盟店標示糾紛等⁶。

在加盟關係中，加盟業主係屬商場上打滾多年的老手，對於加盟業務擁有豐富的經驗，而有意加盟者，則多屬初次創業或中途轉業之人，對於相關業務與商業活動，常常是缺乏足夠專業知識與商業經驗，必須仰賴加盟業主的協助，故這兩者在交易地位上，係處於不對等的狀態，特別是針對加盟事務的資訊不對稱，有些加盟者於加盟後，發現錢景不如想像中美好，甚至於虧損，遠不比加盟業主招募時所勾勒之商機無限藍圖，導致糾紛頻生，儘管加盟有利於加盟者的創業，但是，經營銷售的風險，還是由加盟者承受，縱使加盟者對於加盟業主的銷售政策有從屬性而幾無影響之可能，仍然得承擔獨立企業經營者的經營風險，使得加盟者一方面具有獨立商人的性格；另一方面因必須聽從加盟業主的指示，也具有類似勞工的從屬性（經濟上的從屬性）⁷。為防止加盟業主濫用其交易優勢地位，確保加盟者締約的實質自由，以避免錯誤交易的風險，各國法制大多強化對於加盟契約締結前重要資訊的揭露，如美國、日本、法國、西班牙，對此均設有明文規定。我國民法目前針對此一新型的加盟契約，尚未設明文規定，對於先契約義務，僅於民法第245條之1設有一般規定，惟該條文的適用範圍，素有爭議。雖然，公平交易委員會於適用公平交易法第25條時，針對加盟案件，過去訂有「對於加盟業主資訊揭露案件處理原則」（現為「公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則」），由於此一處理原則規定內容相當明確，因此，公平交易委員會過去依此原則導正加

⁶ 財團法人中國生產力中心，2009年提升連鎖加盟總部競爭力計畫——連鎖加盟產業商業情報資料庫建置（國內報告），頁38-43，2009年12月。

⁷ 劉華美，德國勞動契約之特色——兼論加盟店是否適用勞工法？，月旦法學雜誌，48期，頁92-93，1999年4月；Emmerich, JuS 1995, S. 761ff.

盟產業秩序，執法成效頗佳，且常獲法院支持。不過，近來的行政法院判決，有開始嚴格檢驗管制這類加盟案件合理性的傾向⁸，這些法院見解的轉變，反應出法院認為這類交易糾紛的私權性質較為濃厚，應本由當事人自行循私法途徑解決，行政機關不宜以行政罰手段過度介入私權糾紛。但是，在當事人的民事訴訟上，民事法院也不太支持公平交易委員會的法律適用結論，而得出不同之判決⁹，顯現出不同法院對於同一問題關切重點的不同，行政法院關

⁸ 如臺北高等行政法院98年度訴字第2637號判決認為：系爭「新開幕自行購買項目清單」金額僅約10萬元。衡諸常情，擬投資約450萬元之交易相對人通常不會僅因約10萬元之價差，影響其加盟之決策，亦即，該未揭露之資訊是否可認定為「重要」，不無疑義；「丹堤」等文字圖樣之商標權，其申請審查或取得時點、權利內容及有效期限，均可於智慧財產局之網站上查詢；「丹堤咖啡連鎖系統——歷年展店一覽表」已揭示自1993年至2006年之歷年累計開店數及每一年新增開店數、丹堤咖啡之全省分布圖，加盟店與直營店的比例分布圖，雖未明白記載上一會計年度「加盟店數」及「終止加盟契約數目之統計資料」。但上開加盟資料之所以重要，在於提供交易相對人為加盟風險評估之資訊，原告所提供可供評估之資料雖未如被告上開資訊揭露原則所示，但難謂全然無從評估。況且，原告並無於前一年度有大量加盟店終止契約之情事，加盟店數亦持續成長，縱未提供前一年度加盟店數及終止契約數，亦難認此部分未揭露之資訊為重要。但經上訴後，最高行政法院100年度判字第1456號判決認為：在繼續性之加盟經營關係中，檢舉人對於被上訴人在交易上之依賴程度甚深，足認被上訴人較諸檢舉人係具相對市場力或市場資訊優勢地位之事業。而被上訴人於簽立加盟契約前及加盟契約存續期間所收取之加盟權利金及其他費用，其項目、金額、計算方式、收取方法及返還條件；被上訴人授權檢舉人使用之智慧財產權，包括商標權、專利權及著作權等，其申請審查或取得之時點、權利內容、有效期限及檢舉人使用之範圍與各項限制條件；及被上訴人上一會計年度全國及該檢舉人營業區域所在市、縣（市）加盟店及終止加盟契約數目之統計資料等加盟資訊之充分揭露，攸關檢舉人是否加盟或如何加盟之判斷與決定，並影響連鎖加盟之交易秩序及其他加盟事業之公平競爭，從而維持原處分之效力。

⁹ 如臺灣高等法院99年度上字第522號民事判決，即是處理前開行政法院判決的同一事實，認為：處理原則第4點所定各項應揭露資訊，未必全屬「重要交易

心的是交易秩序是否確有受到影響，而民事法院關心個別加盟者是否因此確受有損害¹⁰。有鑑於此，本文嘗試從民事法學的觀點與加盟契約的特殊性，檢視加盟業主資訊揭露義務的論理基礎、法律依據、具體內容、適用範圍與法律責任。

資訊」，必須該資訊足以影響交易決定始可，此觀公平交易法第24條（現為第25條）處理原則第6點規定自明；倘加盟業主所隱匿或遲延揭露之資訊非屬重要交易資訊，或對交易相對人非顯失公平，或不足以影響連鎖加盟之交易秩序者，尚無違反公平交易法第24條（現為第25條）規定。加盟者係因事業重心外移，致無心經營而頂讓該店，顯與丹堤公司是否於簽約前提供其他投資費用項目等書面資料無關。又丹堤公司有何項商標權，乃屬公開資訊，丹堤公司實不具資訊之優勢地位。加盟者既知丹堤公司無申請專利權及著作權，則丹堤公司有無揭露是項資訊，應無影響上訴人加盟之風險評估，加盟者更未舉證證明其因是項資訊之欠缺而作出不加盟之決定，益徵是項資訊非為重要交易資訊。丹堤公司已在網站上公開其國內外全部據點之店家資料，加盟者可由前開公開資訊取得其營業區域所在之加盟店資料，難認丹堤公司有未向上訴人揭露前開資訊而意圖隱匿之情事，而本案加盟者締約考量之重點，無非是否開放加盟、加盟店總數是否過少、是否收取權利金等項，並未重在直營店與加盟店之消長等市場變動。綜上，法院認為縱令丹堤公司未揭露完整之加盟資訊，然並無以欺罔或濫用市場優勢地位，利用加盟者之高度依賴致無選擇其他業者加盟之餘地，而誤為加盟之情事，且無影響加盟之交易決定，更無將來潛在多數受害人，難認有隱匿揭露重要交易資訊之情形，對加盟者無顯失公平可言，亦不足以影響連鎖加盟之交易秩序，尚無違反公平交易法第24條（現為第25條）之規定。

¹⁰ 關於這部分的討論，可參閱楊宏暉，從民法與公平交易法的規範面向論述締約前資訊揭露義務——兼論丹堤咖啡加盟案，公平交易季刊，21卷3期，頁53-54，2013年7月。

貳、加盟制度

一、加盟的經濟功能

加盟（franchise）的概念是從古法文 franc（francher）借用而來，該詞意指「解放、自由」之意，故具有「免於稅賦」之意，法制史上，國王或領主以 franchise 授予特許權，此一歷史背景體在現今的加盟關係中，即加盟者必須支付使用代價，即所謂的權利金（royalty），加盟業主則像國王一樣授予其特許權，並就此取得權利金，亦即由國王的授權，轉變為私人與私人之間的特權授予關係¹¹。

加盟制度源起於十九世紀末的美國，美國勝家縫紉機公司（The Singer Sewing Machine Company）被認為是著名的成功範例，其藉由授予商人專屬銷售權及使用公司之商標，在全國各地銷售公司之商品，獲得巨大利潤，使得加盟風潮蔚為興盛¹²。

在經濟意義上，加盟是一種商業合作的模式，亦有稱之為「共生交易」者¹³，加盟業主與加盟者都是為自己利益與計算而為交易，只是雙方具有共同的利益，即增加銷售以獲利，因此，是一種分工合作的商業經營模式，即先由加盟業主發展出一套方案並在市場上試驗，獲得成功之後，再加以推廣網路擴大，此一方案涉及的是，以單一品牌方式銷售商品和服務的複雜制度，加盟業主提供其

¹¹ Möller, AcP 203 (2003), S. 319ff; 吳光明，論加盟契約，月旦法學雜誌，187期，頁11-12，2010年12月。

¹² 林美惠，加盟契約法律問題之研究，頁21，1996年4月；MARTIN MENDELSON, FRANCHISING LAW 22 (2d ed. 2004).

¹³ 王文宇，論「共生交易」對公平交易法的挑戰——以加盟事業為中心，國立臺灣大學法學論叢，29卷1期，頁98-104，1999年10月。

統一的經營方案，而有意加盟者則可加入參與經營，相對於加盟者自行開業的情況，加盟者只要提出開店的資本即可，而加盟業者則讓加盟者共用體系資源，並確保在市場上的統一形象。雙方關係非常密切，加盟契約偏向於具有合作契約的性質，因此，加盟被稱為是一個聰明頭腦（指加盟業主）與一個勤奮中小企業主（指加盟者）的「幸福共生體」（glückliche Symbiose）¹⁴。加盟制度具有降低營運風險、減少營運成本、快速提升知名度、專業分工、分享經營經驗、一致性管理制度與企業形式的效益，而被廣為採用¹⁵。

二、加盟的利益

（一）加盟業主的利益

對於加盟業主而言，可藉由加盟店拓展通路，不必自行籌措資金，而能以較小成本方式實現規模經濟效益，迅速擴充銷售網路，同時，透過加盟契約的安排，也可遂行某種程度的垂直整合，即藉由加盟業主對於加盟者的控制監督關係，取代於市場上為個別之交易，而實現較傳統商店模式為佳的組織效率與規模經濟¹⁶。因此，在加盟關係中，雙方當事人具有長期的契約上共同合作，能夠創造雙贏局面。

（二）加盟者的利益

以加盟方式經營事業，有好有壞。好處是：加盟者可以享用成功的招牌、享受成功的經營管理經驗、享用高知名的品牌和既有的消費者群、可擁有自有的事業、可獲得加盟業者的協助和諮詢、參

¹⁴ *Medicus, Schuldrecht II -BT, Rn. 608.*

¹⁵ 林玫馨，連鎖加盟面面觀，全國律師，5卷2期，頁8，2001年2月。

¹⁶ 王文字，同註13，頁98-104。

與加盟業者舉辦的訓練以充電吸取新知、加盟者必須自備的投資資金較少、加盟者可享受加盟業主的廣告宣傳和促銷活動而受益、加盟者可享受大量進貨議價帶來的利益、加盟者可運用加盟業主的各項資源、加盟者的營運風險大減、加盟者可獲得加盟業主督導人員的輔導督促、加盟者可享用加盟業主長期研發的成果、加盟業主隨時會提供市場調查情報和資料、加盟業主會舉辦激勵性的活動和競賽以提升績效。

壞處則是：加盟者必須受加盟業主的控制致失去一些經營自主權、加盟者必須支付加盟金及定期月付加盟管理費、契約限制轉讓或退出、加盟業主表裡不一致加入前難以測知和評估、造成加盟者對加盟業者的依賴性高、加盟業主的政策可能影響到加盟者的利潤（如促銷活動）、加盟業主可能決策錯誤致加盟者須負擔損失、加盟者良莠不齊致須承擔其他加盟者所帶來的商譽損失或傷害、加盟者須配合加盟業主的政策致可能失去立即商機¹⁷。

一般而言，對於加盟者而言，無須經驗和知識，即可創業經商並加入一個已經有商業實績的商業體系，並可接受加盟業主的經驗傳授與技術支援，跟自行開業的風險相比，如：買錯設備、產品不對、員工訓練不足、促銷資源不夠、產品成本過高等等，還是低很多的，而且愈是知名品牌的加盟體系與加盟產品，愈易產生「品牌磁吸作用」（Sogwirkung der Marke）¹⁸，加盟者愈容易爭取到顧客，也愈容易將產品銷售出去。故一般而言，只要加盟條件係屬合理，加盟對於加盟者的利益還是大於弊病的。

¹⁷ 李幸模，連鎖加盟店，頁14-15，1998年6月，2版。

¹⁸ Schmidt, Handelsrecht, § 28 S. 787.

(三)消費者的利益

消費者也能從這樣的經營模式中獲利，一來因為大量生產與大量銷售之故，消費者因此可以較低價格購買相同品質的產品；二來由於加盟體系具有統一的形象，具有標準化的優勢，消費者可以基於商譽與信賴，短時間即可買到所熟悉的產品，即使身在語言不通的海外，走進McDonald店即可有享受同樣漢堡的安心感，而且加盟店都受統一的訓練，消費者亦可享受熟悉的一致性服務¹⁹。

三、加盟類型

加盟在類型上，依其標的種類，可分為商品加盟、服務加盟、生產加盟與綜合類型，在這類形式中，加盟者都具有商品或服務之銷售者的地位，依此，加盟者可視為是加盟業主之銷售仲介人（Absatzmittler）。由於加盟者係以自己名義及為自己計算而為營業，在內部關係上，加盟業主亦未授予代理權，故加盟者應非屬加盟業主的代理人，然而，加盟係受加盟業主一致形象的光環所籠罩，顧客係信賴加盟業主的品牌而為交易，而非重視加盟者的個人身分，因此，是否有表見代理之適用，不無爭議²⁰。

另外，從加盟業主控制關係之強弱，可分為委託加盟、特許加

¹⁹ 林美惠，同註12，頁46。

²⁰ 論者有認為應從顧客的觀點，決定契約相對人，因此若加盟店未明白揭示其為獨立企業經營者時，應認為加盟店係以加盟業主名義為交易，儘管加盟店未獲代理權之授與，但基於加盟體系外部的統一營業標誌，可認為加盟業主創造一個代理權授與之權利外觀（Rechtsschein），故可成立表見代理。Vgl. *Buck-Heeb/Dieckmann*, JuS 2008, S. 583ff. 但也有認為加盟者使用統一的營業標誌，並未得出加盟業主的權利外觀責任（Rechtsscheinhaftung），蓋交易上加盟經營已屬尋常，也可知加盟店與加盟業主是不同的經營主體，加盟業主也欠缺創造權利外觀的可歸責性，故不成立表見代理。Vgl. *Ullmann*, NJW 1994, S. 1255ff.

盟、自願加盟、合作加盟²¹，一般所指稱的加盟，係指特許加盟而言，即由加盟者負擔加盟店設立所需之人力、資金，加盟者依約繳交權利金和保證金後，取得授權，並依規定使用商標、商號、商品、服務與經營模式，但應接受加盟業主的統一管理，加盟業主則提供know-how、商標、商號、教育訓練等支援，營業利潤亦由加盟者與加盟業主依比例享有，故加盟者的開店經營，受到統一管理而承受較多的拘束性²²。

四、法律評價

有鑑於加盟的諸多好處，歐盟執委會（European Commission）對此類交易即持較寬鬆的管制態度，過去在制定「加盟契約集體豁免規則」²³時，即於衡量理由中特別提到，加盟契約通常可促進商品的銷售及（或）服務的提供，其使加盟業主能夠以有限資金建構一致性的加盟網路，藉由加盟體系，可使新的企業經營者容易參進市場，特別是對於中小企業而言，並能強化不同製造商間的產品競爭，此外，加盟契約使獨立的商人，在加盟業主的經驗傳承與協助之下，得以迅速開業並對營運有美好遠景，並能使其得以跟大型企業進行有效的競爭。

²¹ 劉姿汝，加盟契約與公平交易法，法令月刊，57卷7期，頁4-5，2006年7月。

²² 關於各種加盟類型的差異與實例，可參楊宏暉，從加盟契約的特性初探當事人的基本義務，中正財經法學，5期，頁56-57，2012年7月。

²³ VERORDNUNG (EWG) Nr. 4087/88 DER KOMMISSION vom 30. November 1988 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Franchisevereinbarungen. 現已被 VERORDNUNG (EU) Nr. 330/2010 DER KOMMISSION vom 20. April 2010 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen所取代。

參、加盟契約

一、加盟之法律意義

加盟係由加盟者與加盟業主，依據契約成立的繼續性債之關係，進行垂直合作所組織而成的銷售體系，並未將加盟者納入組織內部，而是透過契約的連結，串起整個加盟體系，依據契約，加盟業主負有義務提供「加盟包裹」(Franchise-Paket)，此一加盟包裹的內容包括：採購方案、銷售方案、組織方案、智慧財產權的使用權、對加盟者的訓練、對加盟者主動及持續的協助支援，以及不斷地繼續發展方案。加盟者則負有義務支付一定對價以利用加盟包裹，並以自己名義及為自己計算而為經營。

關於加盟的意義，我國法上目前尚未有明確的定義規定，比較接近法律定義者，為公平交易委員會在處理原則所為之界定，其稱「加盟經營關係」，係指「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。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。」其中，「加盟業主」，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。「加盟店」，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。此一定義，重點放在加盟業主的授權跟協助，以及加盟店的對價支付，至於，單純之商品與服務的轉售，非屬加盟。

歐盟於一九八八年加盟契約集體豁免規則第1條第3項a款，對加盟設有定義，意指為銷售商品或提供服務給消費者，而使用工業或智慧財產權，如商標、商品名稱、商店招牌、新型、新式樣、著

作權、know-how，或專利之權利總稱²⁴。此一定義，重點只放在加盟業主的授權。不過，在加盟契約的定義中，則進一步延伸其內容，所謂加盟契約，係指一方企業（即加盟業主）授予他方企業（即加盟者）為銷售特定商品及（或）服務之目的而利用加盟之權，而加盟者直接或間接支付一定對價之契約。契約應包括以下項目²⁵：(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)加盟業主於契約期間內持續對加盟者提供商業上或技術上的協助。依此，授權、形象統一與加盟業主的協助，以及加盟者的支付對價，成為契約的要素。

美國法於加盟規則中，將加盟界定為，係指任何的繼續性商業關係或安排，加盟者取得經營與加盟業主商標同一或相關之營業之權，或取得提供、銷售或經營與加盟業主商標同一或相關之商品或

24 “Franchise” ist eine Gesamtheit von Rechten an gewerblichem oder geistigem Eigentum wie Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschilder, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte, Know-how oder Patente, die zum Zwecke des Weiterverkaufs von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher genutzt wird.

25 “Franchisevereinbarungen” sind Vereinbarungen, in denen ein Unternehmen, der Franchisegeber, es einem anderen Unternehmen, dem Franchisenehmer, gegen unmittelbare oder mittelbare finanzielle Vergütung gestattet, eine Franchise zum Zwecke der Vermarktung bestimmter Waren und/oder Dienstleistungen zu nutzen. Sie müssen den folgenden Gegenstand enthalten:

- die Benutzung eines gemeinsamen Namens oder Zeichens sowie die einheitliche Aufmachung der vertraglich bezeichneten Geschäftslokale und/oder Transportmittel;
- die Mitteilung von Know-how durch den Franchisegeber an den Franchisenehmer;
- eine fortlaufende kommerzielle oder technische Unterstützung des Franchisenehmers durch den Franchisegeber während der Laufzeit der Vereinbarung.

服務之權；加盟業主有權對加盟者的經營方式實施控制，或對加盟者的經營方式提供重要協助；加盟者須支付對價給加盟業主，方能取得或開始加盟之經營²⁶。依此，授權、形象統一、協助、控制關係、繼續性關係與支付對價，均為加盟的要素。

歐洲加盟協會（European Franchise Federation）於加盟自律公約（European Code of Ethics for Franchising）第1點中對於加盟定義為，係一銷售商品及（或）服務及（或）技術的一種體系，以在法律上及財務上個別且獨立之企業（即加盟業主和個別加盟者）彼此間的緊密與持續合作為基礎，由加盟業主對個別加盟者，授予權利並施加義務，使其依加盟業主的方案經營商業。此權利使個別加盟者有權利及義務，依雙方當事人為目的所締結之書面加盟契約的架構內，以直接或間接的對價支付，使用加盟業主之商品名稱及（或）商標、know-how、商業及技術方法、系統設計與其他工業產權及（或）智慧財產權，並接受持續商業及技術協助的提供²⁷。此一定義，極為詳細，加盟業主與加盟者的義務，均加以說明，並且強調加盟契約的互惠性。

²⁶ 16 CFR 436.1.

²⁷ “Franchising is a system of marketing goods and/or services and/or technology, which is based upon a close and ongoing collaboration between legally and financially separate and independent undertakings, the Franchisor and its individual Franchisees, whereby the Franchisor grants its individual Franchisee the right, and imposes the obligation, to conduct a business in accordance with the Franchisor’s concept. The right entitles and compels the individual Franchisee, in exchange for a direct or indirect financial consideration, to use the Franchisor’s trade name, and/or trade mark and/or service mark, know-how, business and technical methods, procedural system, and other industrial and/or intellectual property rights, supported by continuing provision of commercial and technical assistance, within the framework and for the term of a written franchise agreement, concluded between parties for this purpose.”

國際私法統一協會（International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT）於「加盟資訊揭露模範法」（Model Franchise Disclosure Law）中對於加盟之界定，係指一方（加盟業主）對他方（加盟者）直接或間接以金錢性對價為交換而授予權利，並伴隨know-how與支援，實質上規定屬於加盟之營業的應有方法，在內容上包含加盟業主對營業之相當程度且繼續的管理，同時，實質上與加盟業主指定之商標、服務標章、名稱或logo結合，於加盟業主指定之體系下，賦予從事為自己之販賣物品或服務之營業的權限，且課加義務之情形。其權利包括以下情形：(一)在主加盟契約下，由加盟業主賦予次加盟業主之權利；(二)在次加盟契約下，由次加盟業主賦予加盟者之權利；(三)在開發契約下，由加盟業主賦予他方當事人之權利。（第2條）

二、加盟契約

加盟契約係指為加盟所締結之契約，在我國法上屬於非典型契約，尚未有明確的定義。我國法院判決在個案中對於加盟契約之認定，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。而加盟本部，既係基於其商店經營所累積之技術及專業知識為前提，架構其加盟系統，而加盟者則通常欠缺此技術或專門知識，其經營之決定受專業的加盟本部所提供之資料及說明內容影響甚大。從而加盟本部於加盟契約締結階段，對於將成為加盟業主之人，即負有盡可能提供客

觀且正確資訊之誠信原則上保護義務²⁸。

加盟契約依據二〇〇六年「關於商事代理、加盟及經銷契約之歐洲法原則」²⁹（The Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, PEL CAFDC，下稱「歐洲契約法加盟原則」）第3:101條規定，係指在該契約中，一方當事人（加盟業主（franchisor）），受領對價之支付，而授予他方當事人（加盟者（franchisee））在加盟業主的網路內，為加盟者之利益及以加盟者之名義，為銷售特定產品，從事加盟營業（franchise business）之權。加盟者有權利及有義務使用加盟業主之商號名稱（tradename）、商標（trademark）及其他智慧財產權、know-how和商業方法。

依此定義，加盟契約具有下列重要特徵³⁰：(一)授權經營加盟業主的商業方法，主要包括智慧財產權跟know-how的授權（即business package）；(二)銷售某些類型的產品（此具有經銷契約的性質）；(三)加盟者的獨立性：以加盟者名義及為加盟者之利益；(四)支付加盟業主一定對價。至於加盟業主的提供協助，則不在此定義之

²⁸ 參閱臺灣高等法院96年度上易字第392號民事判決。

²⁹ 此原則為歐洲民法典研究小組（Study Group on a European Civil Code）於歐洲契約法原則（Principles of European Contract Law, PECL）之外，針對特定契約類型所研擬之特別規定，以提供法律實務工作者一些指南，並提供合理程度的法律明確性。商事代理、加盟與經銷的共通點，均都是將商品或服務提供到市場上的中間人，並且通常都是有長期性的合作關係，其成功強烈依靠雙方的忠誠與密切合作，故將渠等予以合併規範，本原則只處理當事人之間的內部關係，並未規定其與第三人之間的關係，目的在藉由提供推測當事人會同意之可能的問題解決方法，以節省交易成本。See MARTIJN HESSELINK, JACOBIE W. RUTGERS, ODAVIA BUENO DÍAZ, MANOLA SCOTTON & MURIEL VELDMANN, COMMERCIAL AGENCY, FRANCHISE AND DISTRIBUTION CONTRACTS (PEL CAFDC), Introduction I 95 (2006).

³⁰ *Id.* Chapter 3, Article 3:101, Comments A.

內，故其定義較歐盟競爭法的定義為寬³¹。

三、加盟的特色

綜合上述，加盟係一致性外部形象的垂直合作銷售制度，授權、形象統一、協助、控制關係、繼續性關係與支付對價，為加盟契約之重要特徵。加盟的重點即是在相同的標誌下，整個團體（體系）對外統一出現，使用相同的名稱，採取相同的商業模式，為達到統一形象，加盟業主對加盟者有廣泛的控制權限，加盟者相對於一般的獨立商業主體，承受更多的拘束性。因此，加盟關係是介於契約形式跟組織形式之間的一種特殊型態，一方面是加盟者與加盟業主是個別加盟契約的法律主體，具有其獨立性；另一方面整個加盟體系是以統一形象出現在市場之上，在外部表象上，儼然是加盟總店的各地分店，具有組織體內一部分的實質，使得加盟關係具有「自治與體系拘束」（*Autonomie und Systembindung*）的動態緊張關係³²，有契約自治的一面，當事人互為獨立契約主體，各自承擔經營風險，但又有組織的一面，各加盟店透過加盟總店的連結，以及加盟總店對各加盟店的控制權與指示權，連鎖成一個以加盟總店為控制中心的「類組織體」³³，具備組織的階層關係，以及共同利益的追求，保持組織成員的一體性，享受組織形成的規模效率。因此，加盟中當事人間的法律關係，所要考慮的面向，除個別加盟契約當事人的內部關係之外，還有「外部性」（*externality*）的問題，要把網路裡其他加盟者的關係與利益考量進去，兼具個體與集

³¹ 蓋歐盟競爭法為限制集體豁免規定的適用範圍，將提供協助納入加盟定義中，以縮減豁免的範圍。

³² *Böhner*, NJW 1998, S. 109ff.

³³ 關於組織與契約的區別，可參閱邵慶平，組織與契約之間——經濟分析觀點，月旦法學教室，62期，頁35-40，2007年12月。

體的雙重面向。

肆、加盟契約的特殊性質

一般認為加盟契約具非典型契約、混合契約、繼續性契約、諾成契約、不要式契約、有償契約、雙務契約及架構契約之性質³⁴。其中，對於加盟者權利義務關係之辨明與投資意思決定之作成，較具影響因素者，為以下概念。

一、非典型契約

非典型契約乃是典型契約的對比，典型契約，係指法律明文規定並賦予一定名稱之契約，又稱「有名契約」，民法債編各論所規定的各種契約類型，即為典型契約³⁵。加盟契約為新興交易類型，為民法制定時尚不普遍的契約類型，故未於民法典中設有規定，故屬非典型契約，亦稱「無名契約」（*Innominatvertrag*）。因此，其契約內容，缺乏預設之任意規定，使加盟者較難事先預測其權利義務的內容，即使契約有漏洞，也無法直接透過預設之公平規則予以補充解釋，多只能依靠契約內容之約定，而加盟契約的權利義務內容，目前也並非民法中任何一種有名契約能夠予以涵蓋者，是故，基於非典型契約的性質，加盟契約於契約有漏洞時，容易衍生法律糾紛，也因為權利義務缺乏明確規定，加盟契約內容的非典型與不可預測性，使得契約條件的預先揭露與先契約義務的強化，就有其實際上的需求。

³⁴ 楊宏暉，同註22，頁60-63；林美惠，同註12，頁75-80。

³⁵ 王澤鑑，債法原理(一)，頁119，2001年3月，增訂版。

二、附合契約

由於契約的內容缺乏法律規定作為補充，又有大量交易的需求，因此，實務上的加盟契約，多數情況都得仰賴加盟業主提出的契約，為了維持加盟體系的一致性與統一形象，需要予以規格化及標準化，同時也為了與多數交易的便利性及降低交易成本，故加盟契約通常是由加盟業主預先擬定條款，而具有附合契約（定型化契約）的性質，加盟者對於契約內容的影響可能性有限，為避免優勢地位的濫用，加盟契約也須有定型化契約條款內容控制的適用³⁶。相關條款的事先揭露，特別是限制性約款，有助於加盟者明瞭其權利義務，減少後續的交易糾紛。

三、繼續性契約

繼續性契約乃指債之內容，非屬一次性給付，而是具有時間因素，總給付的內容繫於時間的長度³⁷。加盟契約的履行，雙方之給付，均會隨時間經過而增加，故具有繼續性契約的特徵，而繼續性契約的雙方當事人，通常有較緊密的信賴關係，加盟業主授予加盟者使用其商標及名稱與利用其know-how，以及遵守其所發展之組織方案與行銷方案為特定商品和服務之提供與銷售，加盟業主對於加盟者亦有支援、建議及教育義務，對於加盟者的營業行為施加控制，而加盟者除支付一定對價之外，有時就加盟之商品也負有採購義務。因此，加盟者會因為加盟而投入特殊交易投資（transaction-specific investments）與資產專質性（asset specificity）³⁸，此一投

³⁶ Schmidt, in: Ulmer/Brandner/Hensen, AGB-Recht, Teil 2, (13) Franchiseverträge, Rn. 4f.

³⁷ 王澤鑑，同註35，頁146。

³⁸ Eric G. Furubotn、Rudolf Richter著，顏愛靜譯，制度與經濟理論：新制度經濟

資常無法轉為他用，故加盟者對於加盟業主會產生「路徑相依」(path dependence)的依賴性，特別是加盟初期的特定投資成本，有賴契約關係的長期存續，方能回收，故會產生「鎖住」(lock-in)現象³⁹，致可能遭受不公平的交易限制或發生相對優勢地位濫用之情事，並且於契約結果不符期待時，亦不易脫離契約關係。

伍、加盟者的保護需求

加盟的核心在於加盟業主提供加盟包裹，讓加盟者有機會可以參與市場的成功(Markterfolg)，在加盟契約中，雙方當事人的角色屬性，皆屬商人，雖然，加盟者在締結加盟契約之前，尚非是企業經營者，但德國實務上認為該契約係為從事營業活動者，即屬企業經營者的行為，非消費行為，故加盟者並不具備消費者資格⁴⁰。就此屬性而言，加盟者作為一個商人，基於理性，應會比一般人更加尋求自保之道與機會風險評估，原則上，其並不需要特別規定的保護。不過，在加盟關係中，具有典型上資訊不對稱的情況，相較於加盟業主，加盟者還是屬於較無商業經驗者，而加盟業主對其營業模式具有專屬的詳細知識，基於二方面的理由，仍應受到保護，一方面是由於營業活動自由的限制，加盟者在經營上因為必須從屬於加盟業主，無法主導重要的商業經營決策，須遵從指示與加盟方案，並非完全獨立自主的經營商業，容易有較高且非己能控制的不確定風險；另一方面則是因為加盟的參進必須先投入高額の資本與時間，這些投資多為沉沒成本(sunk cost)，對加盟者容易造成套

學之貢獻，頁126-127，2001年9月。

³⁹ 王文宇，同註13，頁100-103。

⁴⁰ BGHZ 162, 253.

牢現象。從而，加盟者仍有其值得關注的保護需求存在，而需要前契約資訊揭露義務予以平衡，使其就欲計畫經營之事業，能有較充足的圖像可據以決定締約與否，減少事後悔約的機率⁴¹。

在加盟關係中，加盟者通常需要進行重大的初步投資與後續投資，有些投資具有一般性，如基地的取得，有些則屬於特定性投資，如特定機器設備的購置。因此，若契約的結果不如預期，或者是他方終止契約關係時，這些特定性投資即成為沉沒成本，這二個風險事由，即使認為加盟者係屬具備商人專業判斷能力者，通常也不容易避免。儘管加盟就像投資，成功與否，有其風險性，但是，如果能夠減少不確定的風險因素，即可能減少後續的糾紛，因此，締約前的強化保護，特別是成本風險的事先估算機會，便有其保護之價值。

首先，獲利不符預期（*disappointing profitability*）一事，對於加盟者而言，並不容易避免，因為大部分用以評估獲利可能性與經濟風險的必要資訊，如產品特性、廣告策略、行銷策略與*know-how*等等，均係掌握在加盟業主手裡，甚至於以營業秘密方式加以保護。因此，加盟者需要特別的法律保護規定，以減輕這樣的誤判風險，故課予加盟業主締約前的資訊揭露義務，以便讓加盟者可以作健全的投資評估，充實其資訊健全決定。在加盟業主與加盟店之間，係屬繼續性之交易關係，加盟店除初始投資費用之外，在契約存續期間，加盟店亦須向加盟業主購買商品或服務且支付一定費用，固然，加盟業主應充分揭露簽立契約前與加盟契約存續期間所收取加盟權利金及其他費用之相關資訊，蓋這些資訊為加盟業主所熟悉，但卻為加盟店所不易知悉者，相關費用之總支付成本，為加

⁴¹ *Wagner, Vorvertragliche Aufklärungspflichten im internationalen Franchising*, S. 154.

盟店於締結加盟關係前，據以合理評估該項投資是否超出其負擔能力，而為決定是否締結加盟關係的關鍵因素，有時也會涉及其融資需求的安排，就「成本負擔」之評估這點而言，加盟店相對於加盟業主，即陷處於相對弱勢之不利地位。此外，加盟店於簽約前，對於加盟業主智慧財產權取得之真實狀況、市場規模變動情形、過去經營績效等重要訊息並不全然清楚，亦難以瞭解加盟產業的市場規模變動情形、發展空間，或先前加盟店的經營狀況，以查核相關資訊之正確性及進行風險評估，就「經營風險」之評估這點而言，加盟店亦處於資訊弱勢之不利地位，雙方當事人之間存在重大的資訊落差。這部分，有待加盟業主提供資訊以作充足的投資評估。

其次，契約關係的終止，雖屬繼續性契約固有的風險，然而，因為加盟者須為特定性投資，從而對於加盟關係的持續，具有依賴性，為使當事人得以為理性的投資，法律應對這些投資提供某種程度的保護，故宜以法律要求加盟業主為終止契約前，應有一定的合理期間為預告通知，以讓加盟者得對新狀況為調整，或避免作進一步的無用投資。

對此，我國法院認為加盟契約，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。而加盟本部，既係基於其商店經營所累積之技術及專業知識為前提，架構其加盟系統，而加盟者則通常欠缺此技術或專門知識，其經營之決定受專業的加盟本部所提供之資料及說明內容影響甚大。從而加盟本部於加盟契約締結階段，對於將成為加盟者之人，即負有盡可能提供客觀且正確資訊之誠信原則上保護

義務⁴²。

陸、我國民法上的適用

一、締約上過失的規定與不足

在加盟契約關係中，由於加盟者會有被套牢的風險，而且這風險大多肇因於雙方當事人間的資訊不對稱所致，因此，契約締結前的資訊揭露便成為多數法制的強調重點。加盟契約在我國尚屬無名契約，無任意規定可資補充。但民法對於締約前階段之義務，設有民法第245條之1的一般性規定，作為締約上過失（*culpa in contrahendo*）制度的實定法上依據。不過，民法第245條之1對於契約已成立但不符合期待之情形，是否有適用餘地，素有爭議⁴³。多數見解認為本條僅規範締約上過失責任類型中的「契約不成立」樣態⁴⁴，縱使是參酌少數說意見，認為本條可作為所有締約上過失類型的規範基礎，即便如此，本條第1項第1款，對於締約重要資訊的揭露義務，不管是隱匿還是不實說明，均是以「詢問」為構成要件，而且主觀上又須具備「惡意」之高度要件，使得本條規定，跟一般通認之資訊揭露義務相對比，明顯地既狹隘又嚴格，對於問題的解決，恐實益有限⁴⁵。

⁴² 臺灣高等法院96年度上易字第392號判決。

⁴³ 王澤鑑，同註35，頁269-270。

⁴⁴ 劉春堂，民法債編通則(一)，頁186、198，2001年9月，1版；孫森焱，民法債編總論（下），頁684-685，2001年10月；鄭玉波、陳榮隆，民法債編總論，頁403，2002年6月，2版。

⁴⁵ 楊宏暉，締約前資訊義務之研究，政治大學法律研究所博士論文，頁221-222，2009年1月；向明恩，對我國民法第245條之1之反省與檢討，臺北大學

二、資訊落差與資訊揭露義務的例外性

先跳脫制定法的狹隘框架，從保護當事人意思自主決定的立場予以觀察，若締約雙方當事人之間存有「資訊落差」（*Informationsgefälle*）之情況，而資訊弱勢之一方又有特別保護之需求，且無法期待其自我保護時，資訊優勢之一方，基於誠實信用原則，對於影響他方締約決定之重要事項，應負主動的說明義務，若因故意或過失而違反者，應依締約上過失負損害賠償責任。此一義務之目的在於確保他方當事人於締約時能夠有充分完整的資訊，以保護其意思形成上的實質自由，維護程序上的契約正義⁴⁶，避免締結不符合期待的契約。惟基於私法自治與契約自由，原則上法律期待當事人各方會為自己的契約利益而各自努力，當事人必須承擔自己懈怠的不利益後果，僅有在例外的情況，才會扭轉資訊風險的分配，讓資訊優勢之一方負說明義務。對於資訊風險分配的討論，特別是締約前的問題，學者王澤鑑教授即認為：(一)資訊取得需要成本；(二)各當事人應自行取得必要資訊，不能仰賴他人提供，否則雙方將難獲得必要資訊，使契約失其效率；(三)磋商締約應容許當事人有所保留，不能盡洩底牌，完全透明⁴⁷。因此，對於契約雙方當事人間的資訊風險，究竟該依據何種標準分配，以及責任範圍如何，我國學說上尚未有明確的定論。

基於「信賴責任」（*Vertrauenshaftung*）理論，認為締約的雙方當事人因契約磋商而進入「特別結合」（*Sonderverbindung*）關係，互負忠實、照顧、說明、告知或協力等義務，可作為扭轉資訊風險分配規則之基礎依據。不過，也不是只要當事人雙方之間存有

法學論叢，79期，頁191-196，2011年9月。

⁴⁶ *Canaris*, AcP 200 (2000), S. 273ff.

⁴⁷ 王澤鑑，同註35，頁273。

資訊落差，即可當然地推導出資訊揭露義務的，還是要符合一定的要件，德國學者Breidenbach提出資訊揭露義務的「動態系統」（bewegliches System）理論⁴⁸，認為應考量「資訊需求」（Informationsbedarf）⁴⁹、「資訊可能性」（Möglichkeit der Information）⁵⁰與「機能範疇」（Funktionskreis）⁵¹的因素，而為個案的綜合評估與具體認定。如果將之稍微簡化者，即判斷有無資訊揭露義務之存在，即須考慮「資訊需求」與「資訊期待可能性」⁵²。

三、資訊揭露義務的判斷因素

（一）資訊需求

一般認為鑑於締約當事人雙方私法自治與利益對立的基本性格，並不存在對於一方當事人契約締結決定之全部相關事項的「一般性說明義務」（allgemeine Aufklärungspflicht）⁵³。參與交易往來的當事人，被認為具備參與交易往來的一般知識經驗、一般注意能

⁴⁸ Breidenbach, Die Voraussetzungen von Informationspflichten beim Vertragsabschluss, S. 61ff.

⁴⁹ 指針對影響契約締結的重要事項。

⁵⁰ 指義務人對於該資訊的知悉與揭露可能性。

⁵¹ 指義務人基於其機能範疇而可被他方信賴者，特別是專業、廣告或信賴地位的考量。換言之，若當事人一方基於其特殊性之職務或角色，引起他方對其為一定行為之正當期待者，則其所負之資訊揭露義務便隨之增加，尤其是當義務人具有職業上與經濟上之地位，或具有專業專家的特質者。Vgl. BGHZ 77, 175.

⁵² 楊宏暉，同註45，頁355-363；向明恩，前契約說明義務之形塑與界線——評基隆地方法院92年度訴字第342號民事判決，月旦法學雜誌，190期，頁180-181，2011年3月。

⁵³ Breidenbach, aaO. (Fn. 48), S. 52; Lorenz, Der Schutz vor dem unerwünschten Vertrag, S. 319.

力與一般資訊的獲取能力，其得以在交易過程中自力維護自身利益，故原則上對於應自我負責獲取的資訊，而怠於取得者，並不符合資訊需求的條件，不能因自己的懶惰致造就資訊落差，即可將風險轉嫁他方，這跟法律鼓勵勤勉之精神相背離。

因此，如果所需資訊係屬一般皆可平等接近者或是位處於自己的資訊領域範圍內者，即不成立資訊揭露義務，如市場行情資訊。但是，如果一方當事人對於所需資訊，取得的可能性相當低或獲取成本相當高時，例如：資訊係在他方的領域內，導致探知係不可能或有相當困難者，即有考慮讓他方負揭露義務之必要⁵⁴。現實上，資訊的無法取得，可能是因為個人的因素，如無商業經驗⁵⁵、欠缺法律知識及語言能力⁵⁶，或是因為標的物新穎（如新科技產品）⁵⁷，或是因為契約複雜性（如保險）⁵⁸等因素所致，有各種諸多的可能性。但是，在規範意義上，決定性的標準，在於哪些資訊係具體交易上所必要的，通說認為只有屬於「重要事項」之資訊，才有例外揭露之必要。惟何謂「重要事項」，抽象的說，是指會阻礙契約目的達成之事項，因該等事項對於契約締結之決定具有重大影響⁵⁹。例如：加盟業主應將加盟店服務標章未獲授權使用一事告知加盟者⁶⁰。將資訊揭露設置一個重要性門檻，可以確保契約不會事後任

54 BGH WM 1981, 875; 1986, 1047.

55 BGH NJW 1992, 300.

56 OLG Stuttgart NJW 1982, 2608.

57 OLG Stuttgart CR 1989, 598.

58 BGH NJW 1964, 244.

59 BGHZ NJW 1979, 2243.

60 參閱最高法院92年度臺上字第1164號判決，本案略以：上訴人主張被上訴人對外招攬有巢氏房屋加盟店，明知永慶公司曾函知停止使用與其已註冊之「有巢氏」服務標章相同之公司名稱，竟隱瞞事實，以有巢氏公司名義與伊訂立系爭加盟契約，授權伊成立之公司使用有巢氏加盟店標章，其後永慶公

意地被撤銷或廢止，對於契約嚴守原則提供最低保護。

加盟者的資訊需求在於投資決定的風險，相關影響締約決定的重要事項，均操之在專業加盟業主手裡，如加盟方案的可行性，加盟者很難從市場上或其他的資訊管道取得，加上加盟關係基於長期繼續性與投資沉沒成本所產生之依賴性的影響，使得資訊需求程度，更加提高。

(二) 資訊期待可能性

1. 加盟業主的專業與機能

資訊期待可能性涉及資訊的取得與揭露，對於該當事人係屬可合理期待者，基本上，義務人對於相對人資訊需求的重要事項，為已經獲取之現有資訊者，才有揭露的可能，同時也因其無額外的成本負擔，相較於需要投入高額成本才能獲得資訊之他方當事人而言，其係屬最小成本的避險者，故可合理期待其為資訊的揭露。

然而，倘若是義務人尚未知悉掌握之事項，義務人是否進一步負有積極獲取之義務，不無疑問。不過，若客觀上係屬於交易典型可得而知之重要事項者，則仍可有義務的違反。但是，一般而言，對於尚未知悉掌握之資訊，提供資訊之可能性較低。

對於揭露義務人而言，揭露資訊是否可得期待，對於資訊努力

司禁止伊使用，伊方知受騙受有損害，被上訴人應負侵權行為之損害賠償責任等語。被上訴人對於有巢氏服務標章是否有權使用，雖無故意，欺騙上訴人情事不負詐欺刑責，惟其於接到永慶公司函知停止使用其標章後應已瞭然，於未獲進一步授權前，衡情應不得再授權他人使用，竟於永慶公司通知停止使用其註冊標章後，未另取得其授權前，又未告知上情，即與上訴人訂約，授權上訴人使用該標章，致上訴人誤以為被上訴人有使用上開標章之權限而與其訂約，則彼等有無怠於業務上應盡之義務，應負過失侵權行為責任，尚非無疑。本案後經臺灣高等法院92年度上更(一)字第126號判決，認為契約因詐欺而被撤銷並成立侵權行為損害賠償責任。

的誘因維護，應加以顧及。締約當事人雙方間之其他利益對立的調和，也應依個案情事，予以考量。因此，從交易的觀點，資訊的揭露應該具備「合理的期待可能性」，在高度專業分工的經濟社會裡，機能分化（funktionelle Differenzierung）的結果，一方面擴大了對於決定自由的影響可能性；另一方面也強化因交易接觸所生之特別信賴關係，只要一方當事人執行該機能，而他方加以信賴致放棄自身資訊努力者，即會產生保護需求與資訊期待⁶¹，當事人一方於經濟活動中基於其角色、專業或職務所引發的正當行為期待，經常是他方當事人期待有揭露義務的基礎，基於專業所產生的知識優勢，符合最小成本者的概念，亦可作為揭露義務的適當分配基準。換言之，如果當事人一方係具有專業知識或處於特殊職業地位者，造成愈高的信賴時，愈容易負有資訊揭露之義務。

在加盟關係中，加盟業主對於加盟方案的掌握，具有一定程度的「資訊獨占」（Informationsmonopol），使得加盟店難以從加盟業主以外之其他管道獲知相關訊息，大部分據以評估獲利可能性與經濟風險的必要資訊，以及投資成本負擔之資料，均只能仰賴加盟業主提供，而加盟業主相較於欲加盟者，由於其在市場上經營的成功，在經驗及知識上，均居於專業的角色，引發欲加盟者對之的信賴，基於加盟契約的緊密合作與高度信賴，亦可期待加盟業主負較高度的忠實義務與承擔資訊風險的正當期待。而且，加盟業主也可藉由資訊揭露，從中獲得商業網路擴張與加盟費用收入的實質報償，依據報償思想⁶²，要求加盟業主負揭露義務，係屬交易上的合理期待。

基於加盟業主的機能（Funktion des Franchisegebers），加盟業

⁶¹ Breidenbach, aaO. (Fn. 48), S. 73.

⁶² Rehm, Aufklärungspflichten im Vertragsrecht, S. 243ff.

主的任務在於發展及引導整個加盟體系，盡可能與加盟者們共創成功的收益，基於此項引領機能（*Leitfunktion*），可合理期待加盟業主負先契約的資訊揭露義務，同理，加盟業主必須公開加盟體系的運作方式及成果遠景，雖然，加盟業主並不負擔保責任，但其應該就很可能出現的情事，負說明義務，亦即加盟體系的加入，可能無法達成契約目的時，必須告知其風險。

2. 加盟契約的屬性與利益結構

此外，當事人間所締結之契約的性質及其在契約上之利益結構，也可作為判斷揭露義務之因素，大體而分，契約之特性，可分為「利益對立契約」（*interessengegensätzlicher Vertrag*）、「利益維護契約」（*interessenwahrnehmender Vertrag*）與「合作契約」（*Kooperationsvertrag*）。

利益對立契約係指雙方當事人在契約上的利益地位是處於對立與競爭的情形，大多數的「交換契約」（*Austauschvertrag*）即屬此類，買賣契約為其典型，出賣人與買受人在交易過程中相互競爭，以追求自己的利益最大化，呈現「零和賽局」（*Zero-Sum Game*），一方有所得即另一方有所失，由於雙方當事人處於利益衝突的狀態，因此，對於一方應負資訊揭露義務之合理期待便屬低度⁶³。

利益維護契約係指當事人一方之給付，係為特別維護他方利益之契約，如事務處理契約（*Geschäftsbesorgungsvertrag*）、委任契約（*Auftragsvertrag*）、居間契約（*Maklervertrag*）、信託契約（*Treuhandvertrag*）、醫療契約（*Behandlungsvertrag*）、法律顧問契約（*Rechtsberatungsvertrag*）或財務顧問契約

⁶³ *Fleischer*, Informationsasymmetrie im Vertragsrecht, S. 575; *Rehm*, aaO., S. 243; *Busch*, Informationspflichten im Wettbewerbs- und Vertragsrecht, S. 129.

（*Vermögensbetratungsvertrag*）等。在契約關係中當事人並非處於利益衝突的狀態，因此，對於一方應為資訊揭露之合理期待便升高⁶⁴。

合作契約係指以雙方當事人的共同合作（*Zusammenwirken*）與目標的共同達成為契約內容者，合夥契約（*Personengesellschaftsvertrag*）與合資契約（*joint venture*）即為適例，雙方當事人具有共同利益（*Gemeinschaftsinteresse*），在目的共同之下，促使資訊的廣泛共通，因此，對於資訊揭露便有很高的合理期待⁶⁵。

從加盟契約屬性與當事人的利益結構予以觀察的話，當事人雙方係處於「互利」與「競利」的地位⁶⁶，一方面雙方當事人追求同一目的，共創加盟體系的成長，透過加盟，加盟業主得藉此開拓市場，加盟者則藉此在市場上參與經營，雙方共謀其利，但在另一方面當事人雙方內部之間，又有利益對立之情況，各自仍有自身追求的利益，加盟者希望盡可能地支付最少費用與維持多一點的自由來加盟，而加盟業主則會想要多收取加盟費用及其他利益，拘束加盟者營業自由以維持一致性。儘管如此，加盟契約之主要目的在於透過雙方的共同合作拓展經營網路及追求共同的商業利益，以營造雙贏利益，雖然，經營風險並沒有完全的共同分擔，而是由加盟者承擔加盟店的經營風險，但加盟業主仍可依加盟店營收比例收取權利金，具有某種程度的利益共同性，而且加盟契約即是建立在合作思想的基礎上，雙方當事人具有緊密的合作義務與信賴關係，故加盟契約仍可歸類於合作契約類型之下，從而加盟業主負有高度的資訊揭露義務，應屬可合理期待者。

⁶⁴ *Fleischer*, aaO., S. 575; *Rehm*, aaO. (Fn. 62), S. 243; *Busch*, aaO., S. 128.

⁶⁵ *Fleischer*, aaO., S. 574; *Busch*, aaO., S. 127.

⁶⁶ *Haager*, NJW 2004, S. 1220ff.

柒、締約前揭露加盟資訊之規範法制

於肯認加盟業主對於加盟店負有高度之資訊揭露義務下，到底哪些資訊屬於影響加盟決定之重要事項，而要求加盟業主必須主動揭露者，即有待進一步確認，雖然，每一個加盟者在加入加盟體系時，其所重視之點雖不盡相同，若依個案具體判斷，對於重要資訊的認定，可能就容易引發紛爭。如能透過交易上的統計或法實證的調查，列出一些共同的重要資訊，作為最低應揭露之標準者，將能有助於法律的適用與法安定性的維持。對此，有些法制致力於標準化這些事項，或透過制定法，或透過模範法，或透過自律公約方式，將資訊揭露義務予以具體化，讓業者有規則可循，建立產業之正當秩序，以避免運用抽象公式的不確定性結果。

一、國際私法統一協會

(一)模範法

國際私法統一協會鑑於加盟在各國經濟中扮演重大的角色，關於加盟契約之規範，經研究小組檢討後認為當事人在締約前之資訊揭露為一大重點，但若制定強制性規定，可能會減低簽約國的採擇意願，最後乃決定以公布指南之方式，制定模範法。由於加盟契約所涉問題甚多，如契約法、管轄權、智慧財產權等，考量因素甚多，實難以制定全盤性準則，研究小組參考美國法經驗，認為有關揭露之立法值得借鏡，故制定出一個不具強制力的模範法（Model Franchise Disclosure Law），提供各國立法者參考，以期有助加盟契約之發展⁶⁷。

⁶⁷ 陳洸岳，非對等契約當事人間之資訊提供義務的確立——以日本「金融商品販

(二)揭露方式

依據模範法的規定，揭露文件必須以書面為之（第4條第1項），加盟業主必須於加盟者簽訂契約前十四日或加盟者支付不須返還費用前十四日，將揭露文件（disclosure document）附加加盟契約，交付予欲加盟者（第3條）。加盟業主並得要求欲加盟者以書面確認揭露文件之受領（第7條）。

(三)應揭露之資訊

依據模範法第6條規定，加盟業主於締結加盟契約時應揭露下列資訊：

- 「(1)加盟業主於揭露文件中應記載下列資訊。
- (A) 加盟業主之法律上名稱、法律形式或法律上之所在地及其主營業所之所在地。
 - (B) 加盟業主於欲加盟者經營加盟營業之國內，進行或欲進行之營業時的商標、商號、店名等名稱。
 - (C) 加盟業主於欲加盟者所在國之主營業所所在地。
 - (D) 對於欲加盟者所將經營之加盟的說明。
 - (E) 加盟業主及實質上於同一名稱下賦予加盟權利之加盟業主關係人，就包括以下項目在內之事業經驗的說明。
 - (i) 就欲加盟者所將從事種類事業，上述之人在過去的經營期間。以及
 - (ii) 就欲加盟者所將從事種類事業，上述之人過去在同一種類事業賦予加盟權利之期間。

賣法」及UNDROIT「加盟契約開示義務模範法」為中心，律師雜誌，293期，頁45-46，2004年2月。

- (F) 就與加盟有關之加盟業主之事業活動上，負經營責任之全體責任者之姓名、營業地址、職稱及事業經驗。
- (G) 以下之人，就涉及加盟及其他事業關於詐欺、不實表示或類似行為或交易方法，於最近五年內之已確定之刑事、民事或仲裁判斷之責任，以及加盟業主或其子公司是否有上述案件之繫屬者，其案件號碼。
 - (i) 加盟業主。
 - (ii) 加盟業主之關係人且從事加盟事業者。
- (H) 加盟業主及其關係人於最近五年內破產、倒閉或類似程序，及其案件號碼。
- (I) 加盟業主及實質上以同一名稱賦予加盟權利之加盟業主關係人下之加盟店與直營店之總數。
- (J) 於加盟者在地國、其國境鄰接國（無鄰接國境者為加盟業主之母國）或上述二國之國內，於欲加盟者之店鋪預定地附近場所設置店鋪之加盟者及實質上以同一名稱賦予加盟權利之加盟業主關係人的加盟者名稱、營業地址及營業電話。但超過[X]距離者，不在此限。
- (K) 該當加盟業主之加盟者及實質上以同一名稱賦予加盟權利之加盟業主關係人之加盟者，於其締結加盟契約時前三個會計年度內，中止加盟之加盟者資訊及該加盟者中止加盟之原因。
- (L) 就加盟業主授權加盟者之智慧財產權，特別是商標權、專利權、著作權及軟體，其以下相關資訊。
 - (i) 註冊及（或）申請註冊之情形。
 - (ii) 智慧財產權之權利人及（或）註冊申請人。

- (iii) 智慧財產權之失效日。及
 - (iv) 就加盟者基於加盟契約使用智慧財產權之排他或非排他之權利，如有生重大影響可能之訴訟或其他法律程序者，其情形。
- (M) 就加盟者應購入或租賃之商品及（或）服務的類別，應明述下列資訊。
- (i) 是否須向加盟業主、加盟業主關係人或加盟業主指定之供應者購入或租賃者。
 - (ii) 是否加盟者有權推薦其他供應業者，以獲得加盟業主同意。以及
 - (iii) 就該等商品與（或）服務，加盟業主或其關係人自供應加盟者商品與（或）服務之供應業者，是否直接或間接受領報酬或其他利益，如回扣、獎金、獎勵等，而其應轉交給欲加盟者。未轉交者，是否有由加盟業主或其所推薦之供應業者將其計算至對價上之情事。
- (N) 包含以下事項在內之財務狀況。
- (i) (a) 欲加盟者於開業時之投資總額的預估。
 - (b) 加盟業主提供或安排融資者，其詳情。
 - (c) 包含資產負債表及損益表在內之加盟業主過去三年間之財務文件。如有經會計師查核或其他經獨立查核之財務文件者，亦同。設立未滿三年之加盟業主僅需揭露開業後製作之該等文件。
 - (ii) (a) 由加盟業主，或加盟業主代表，對欲加盟者提供加盟業主、加盟業主關係人擁有之店鋪的財務表現實績或預測值之資訊時，該資訊應符合

以下要件。

- (aa) 有製作該資訊時之合理根據。
 - (bb) 包括準備及表達該資訊時之重要前提。
 - (cc) 明示是否以既有店鋪之實績值為基礎。
 - (dd) 明示其是否以加盟業主擁有與（或）加盟者擁有之店鋪為基礎。
 - (ee) 明示符合或超過各該數值範圍或結果之店鋪比例。
- (b) 提供前款之財務資訊時，加盟業主應明示，欲加盟者之店鋪業績水準可能不同於加盟業主所提供之資訊內容。

(O) 以下事項之說明。

- (i) 契約標的之產品或服務之一般市場的狀況。
- (ii) 契約標的之產品或服務之區域市場的狀況。
- (iii) 市場發展之將來性。以及

(P) 避免理性之欲加盟者誤解文件說明內容之其他必要事項。

(2) 揭露文件中應包括下列資訊。但加盟契約中已包含該等資訊者，僅須於揭露文件中敘明契約中之該當條款。以下資訊事項如未包含於加盟契約中者，應於揭露文件中載明其內容。

- (A) 如有加盟期間及其更新之條件者，其內容。
- (B) 開業時及交易繼續期間中之培訓計畫的說明。
- (C) 授予排他性權利之程度，包括關於營業區域與（或）顧客之排他性權利者；以及由加盟業主保留之以下權利的資訊。
 - (i) 保留使用或授權使用加盟契約中之商標權的權利。

- (ii) 保留販賣或經銷該授權加盟者販賣之商品與（或）服務之權利，而該加盟者係直接或間接透過同一或其他經銷網路取得加盟契約中之商標權或其他商標權之授權者。
 - (D) 加盟業主終止加盟契約時之要件及終止時之效果。
 - (E) 加盟者終止加盟契約時之要件及終止時之效果。
 - (F) 限制加盟者營業區域與（或）顧客時，其限制內容。
 - (G) 契約期間及契約終了後之競業禁止條款。
 - (H) 開業時之加盟費用，該費用有無返還部分及其返還條件。
 - (I) 其他費用及支付項目，包括加盟業主為沖銷營業稅而附加之權利金。
 - (J) 加盟業主對加盟者販賣商品與（或）服務所課之限制或條件。
 - (K) 加盟之讓與及其他移轉之條件。以及
 - (L) 裁判管轄及準據法之相關條款及解決紛爭之方法的指定。
- (3) 於主加盟之情形，成為次加盟業主者，對於欲成為次加盟者，除應提供第(1)項及第(2)項所定資訊外，並應基於本條第(1)條(A)(E)(H)各款及第(2)項(C)(F)款，揭露由加盟業主所受領之資訊，同時亦應提供加盟契約終了時，次加盟契約所處狀態及主加盟契約內容之相關資訊。」

(四)違反效果

依據模範法的規定，對於違反揭露義務之加盟業主，加盟者得終止契約並請求損害賠償。該法第8條規定：

- 「(1)若揭露文件或重要變更之通知，有下列情形者，加盟者得於三十日前以書面通知終止加盟契約，並（或）請求加盟業主賠償因以下(A)(B)(C)款所定行為而生之損害。但加盟者依其他方法取得應揭露之資訊，或未依不實表示而行為，或依情形終止契約顯失公平者，不在此限。
- (A) 未依第3條所定期間內交付揭露文件者。
 - (B) 就重要事實為不實表示者。
 - (C) 就重要事實未為表示者。
- (2)加盟者依本條規定尋求救濟者，其權利行使期間不得超過依以下規定期間先屆至者。
- (A) 構成終止原因之作為或不作為時起一年內。
 - (B) 構成請求損害賠償原因之作為或不作為時起三年內。
 - (C) 加盟者得知合理顯示其得請求損害賠償之事實或情事時起一年內。
 - (D) 交付加盟者載明違反情事之書面通知並附有加盟業主當前揭露文件時起九十日內。
- (3)本條第(1)項所定權利，並未剝奪加盟者依得適用之法律所可主張之任何其他權利。
- (4)關於契約終止及損害賠償，本條未規定者，依其他得用之法律。」

二、歐洲契約法加盟原則

(一)資訊揭露義務之一般規定

歐洲民法典研究小組（Study Group on a European Civil Code）於二〇〇六年公布歐洲契約法加盟原則，作為處理商業長期合作關係之契約的規範參考。本原則對於商業合作關係設有締約前資訊揭

露義務之一般規定⁶⁸，第1:201條規定：

- 「(1) 一方當事人應於契約締結前之合理期間內提供他方當事人適當的資訊。否則，將依第(3)項規定處理。
- (2) 適當的資訊，係指足使他方當事人在合理資訊基礎上決定是否簽訂契約及條件考量之資訊。
- (3) 若當事人未依第(1)項規定而導致他方當事人締結契約，而其明知或可得而知，若他方當事人於被提供適當且及時之資訊時，將不會締結契約或將締結另一條件重大不同之契約者，適用歐洲契約法原則第4章就錯誤所規定之救濟。
- (4) 當事人不能排除本規定之適用。」

本條之規範目的，在於為使當事人就是否訂約，以及以何種條款訂約，能夠作成一個「理性的決定」(rational decision)，因此，此一義務的履行，必須於契約締結前的合理期間內為之，以確保當事人能夠擁有全部與契約相關且必要的資訊，這樣才能在資訊充足的前提下進行契約締結，特別是在加盟契約中，所訂立之契約，通常都具有長期性與繼續性，並且在初期就要投下鉅額投資，對於加盟者而言，無疑是一種沉重負擔，作為評估其風險承擔能力之相關資訊，通常不易有其他管道可獲取適當資訊，必須仰賴加盟業主的提供。所謂「適當資訊」，係指足以使他方當事人在合理資訊基礎上，決定是否訂約，及以何種條件訂約的資訊。資訊的提供必要正確、完整且透明，依個案情況，相關資訊包括：他方當事人

⁶⁸ 歐洲契約法原則第4:107條對於締約前資訊義務設有一般規定，但該規定並未針對商事代理、加盟與經銷的情況予以特別斟酌，因此，本原則針對這些契約類型予以特別規定，可認為是對這些契約的締約前資訊義務的特殊情況(special instance)規定。

的經驗、涉案的智慧財產權、商業部門的特定特徵、市場條件、網路的結構與規模、對價跟費用、契約條件⁶⁹。若當事人未履行此義務者，則依歐洲契約法原則中第4:103條以下關於錯誤之規定處理⁷⁰。

(二)應揭露的特定資訊項目

除了一般的締約前資訊揭露義務（第1:201條）之外，歐洲契約法加盟原則進一步延伸加盟業主的義務，特定化應提供的資訊項目，於第3:102條予以特別規定，以保護加盟者的利益，蓋加盟者必須作重大投資，卻缺乏取得相關資訊的其他管道，在資訊不對稱的情況下，可能承受重大的投資風險，因此，要求加盟業主提供資訊，便成為確保加盟者能有相關且必要之一切資訊以作充分判斷的重要基礎。其理由主要在於這些重要的資訊，係在加盟業主的掌控之中，諸如智慧財產權與know-how等攸關加盟營運的內容，具有營業秘密的特性，加盟者別無其他管道取得，只能依賴加盟業主所為之揭露，自我評估成功經營的可能性，而且加盟契約往往具有定型化契約的性質，加盟者難以有個別磋商的餘地，因此，更正當化了讓加盟者可提早獲得有關契約條款的資訊之必要性。同時也將保護密度予以提高，為一「強制規定」（mandatory rule），不可合意排除。

依本原則第3:102條第1項規定，於締約前加盟業主特別就以下事項提供加盟者適當且及時之資訊⁷¹。

⁶⁹ See HESSELINK, RUTGERS, BUENO DÍAZ, SCOTTON & VELDMANN, *supra* note 29, Chapter 1, Article 1:201, Comment E.

⁷⁰ HESSELINK, RUTGERS, BUENO DÍAZ, SCOTTON & VELDMANN, *supra* note 29, Chapter 3, Article 3:102, Comment B.

⁷¹ HESSELINK, RUTGERS, BUENO DÍAZ, SCOTTON & VELDMANN, *supra* note 29, Chapter 3, Article 3:102, Comment D.

「(a)加盟業主之公司及經驗。

這類資訊在於辨別加盟業主的身分，如名稱、公司名稱、登記地址、加盟業主的登記資料、最近資本負債表中的公司股本，以及在商業登記中的登記資料。此外，還必須包括加盟業主關於特定商業經營的經驗，原則上應包括加盟的開始日期、商業經營的主要發展階段及加盟網路（franchise network）。

(b)相關的智慧財產權。

原則上，相關資訊應包括核准及目前有效之權利的證明、加盟業主公司之商標或識別力表徵之使用授權的證明、對公司的可能法律訴訟，也必須說明加盟者對智慧財產權所能享有的權利內容。

(c)相關know-how的特徵。

包括關於加盟者為使用、銷售或再銷售契約標的物產品所不可或缺之加盟業主商業方法的資訊。

(d)商業部門及市場條件。

原則上，應包括加盟營業活動領域的一般說明及最須注意的特徵，特別是關於競爭狀態、需求狀態及價格走勢。

(e)特定之加盟方法及其營運。

原則上應包括對加盟所涉營業模式的一般說明、know-how特徵、加盟業主提供之協助、預估之必要投資與支出。若加盟業主提供欲加盟者銷售預測或營業成果者，須有經驗或研究作為依據及須足以合理化。

(f)加盟網路之結構及範圍。

原則上，應包括加盟網路的組織形式、加盟業主直營及加盟者經營之個別商店數量及地點、最近中止之加盟者數量、並說明是否係基於屆期或其他理由終止。

(g)費用、權利金或其他定期性支付。

對價通常包括加盟金（initial fee）及後續的定期支付，故在訂

約之前，加盟者必須知道支付的條件，特別是由加盟業主嗣後決定之定期支付；關於在整個契約關係存續期間內決定定期支付之標準的資訊，也應該要提供。

(h) 契約條款。

原則上應包括雙方當事人的權利跟義務、契約期間、費用制度、終止條件及更新條件、經濟考量、排他性協議，及限制加盟者對營業的自由處分。」

(三) 違反效果

本條第1項規定所列舉事項，係屬「最低限度要求」(minimum requirement)的資訊，意指加盟業主不能提供少於上述所列事項資訊⁷²。若加盟業主未及時提供本條所列舉之資訊者，如有構成「重大錯誤」(fundamental mistake)時，歐洲契約法原則中相關的法律救濟，如無效(第4:103條⁷³)、調整(第4:105條⁷⁴)、

⁷² HESSELINK, RUTGERS, BUENO DÍAZ, SCOTTON & VELDMANN, *supra* note 29, Chapter 3, Article 3:102 Comment D.

⁷³ Article 4:103 (I) of PECL: 「如有下列情形，一方當事人可基於契約成立時存在之關於事實或法律的錯誤而使契約無效：

(a)(i)錯誤是由於他方當事人提供之資訊造成的；或(ii)他方當事人已知或本應知道該錯誤，而且讓錯誤方陷於錯誤狀態有悖於誠實信用和公平交易；或(iii)他方當事人也犯有相同的錯誤，以及

(b)他方當事人已知或本應知道，如果錯誤方知道了真實情況，錯誤方就不會締結該契約或只會以完全不同的條款締結契約。」

⁷⁴ Article 4:105 of PECL:

「(1) 如果一方當事人可因錯誤而宣布契約無效，但他方當事人表明願意或者實際上的確按照有權宣布契約無效的一方當事人所理解的契約加以履行，則該契約被視為按照錯誤方所理解者締結。在被告知有權宣布契約無效方所理解之契約後，以及在該方當事人基於對宣布契約無效通知之信賴業已從事行為之前，他方當事人須立即表明其願意履行或實際履行。」

損害賠償（第4:117條⁷⁵）等規定，均可適用。此外，本條第2項規定⁷⁶，雖未因此導致重大錯誤者，加盟者仍可請求損害賠償，此一規定具有嚴格責任（strict liability）的性質，除非，加盟業主合理相信所提供之資訊是適當的或已於合理期間內提供者，但若加盟業主未提供之資訊，非屬本款第1項所列事項者，則無嚴格責任之適用，而是應依第1:201條規定處理。

再者，本條規定具有強制規定的性質，當事人不能合意排除適用（第3:102條第3項）。

(2) 在此種表示或者履行之後，宣布契約無效的權利即喪失，而且任何先前的宣布契約無效通知，亦不生效力。

(3) 雙方當事人犯有同樣錯誤者，法院可基於任何一方當事人之請求，使契約符合如果錯誤未曾發生所會達成者。」

⁷⁵ Article 4:117 of PECL:

「(1) 只要他方當事人知道或者本應知道錯誤、欺詐、脅迫或獲取過分利益或不公平好處，有權依本章規定宣布契約無效的一方當事人可以從他方當事人獲取損害賠償，以使宣布契約無效方當事人盡可能地處於如同其未曾締結契約一樣的狀態。

(2) 如果一方當事人依本章規定擁有宣布契約無效之權利，但卻未行使其權利或者依第4:113條或第4:114條的規定喪失其權利者，在符合第一項的條件下，其可以對因錯誤、欺詐、脅迫或獲取過分利益或不公平好處而給其造成的損失，獲得損害賠償。當該方當事人在第4:106條的意義上被不正確的資訊誤導時，亦應適用同樣之損害賠償計算方法。

(3) 在其他方面，損害賠償應符合第九章第五節的有關規定，個別方面作適當調整。」

⁷⁶ 第3:102條第2項規定：「若加盟業主未遵守第1項規定，但未導致歐洲契約法原則第4:103條所規定之重大錯誤者，加盟者可依歐洲契約法原則第4:117條第2項和第3項請求損害賠償。但加盟業主合理相信資訊是適當或已於合理期間內提供者，不在此限。」

三、法國法

(一) 概述

法國法對於加盟契約，僅針對加盟業主的締約前資訊揭露義務設有明文規定，依據法國商法典（French Commercial Code）第330-3條（Article L. 330-3⁷⁷）規定，加盟業主對加盟者負締約前的資訊提供義務⁷⁸，在一九九〇年十二月四日Cour de Cassation一案中，加盟者以錯誤為由，請求宣告契約無效，主張商業利益遠低於加盟業主所引發的結果期待，法院判決加盟業主未履行其提供加盟者以客觀標準為基礎的市場研究資料。實務上，大部分的訴訟多是

⁷⁷ Article L330-3 of French Commercial Code: “(1) Any person who provides to another person a corporate name, trademark or trade name, by requiring therefrom an exclusivity or quasi-exclusivity undertaking in order to carry out their activity, shall be required, prior to the signature of any contract concluded in the common interest of both parties, to provide the other party with a document giving truthful information allowing the latter to commit to this contract with full knowledge of the facts. (2) This document, whose content shall be fixed by decree, shall specify in particular the age and experience of the undertaking, the state and prospects for development of the market concerned, the size of the network of operators, the term and conditions of renewal, cancellation and assignment of the contract and the scope of the exclusive rights. (3) When the payment of a sum is required prior to the signature of the contract indicated above, particularly to obtain the reservation of an area, the benefits provided in return for this sum shall be specified in writing together with the reciprocal obligations of the parties in the event of renunciation. (4) The document specified by the first paragraph and the draft contract shall be notified at least twenty days before the signature of the contract or, where applicable, before the payment of the sum indicated in the above paragraph.”

⁷⁸ 本條規定並不是只適用於加盟關係，而是適用於一方當事人提供他方當事人智慧財產權及要求他方當事人承諾為排他性或準排他性交易之所有契約類型，加盟只是其中的一個典型。See ODAVIA BUENO DÍAZ, FRANCHISING IN EUROPEAN CONTRACT LAW 33 (2008).

肇因於加盟業主於締約前提供之銷售預測數據與加盟者實際經營後的實際獲利，具明顯差異為由，而訴請法院宣告契約無效⁷⁹。

(二)應揭露的資訊項目與方式

加盟業主的資訊揭露，必須以「書面」方式為之，並且應於簽訂契約或加盟者支付任何費用的前二十日予以提供，所提供之資訊，必須與加盟有關，諸如：公司的設立跟經驗、相關市場的發展狀況與將來發展前景、網路的重要性、契約期間、契約更新、終止及轉讓之條件、獨家經營區域（Article L. 330-3 (2)）。於一九九一年進一步以施行細則（implementing decree）具體化應提供的資訊內容，總計六大類型：1. 辨別加盟業主公司身分的資訊，如地址及法律形式；2. 加盟業主之詳細登記資料，如公司登記字號與日期、商標登記；3. 銀行資料；4. 加盟業主公司設立期間、加盟業主或其經營者的先前經驗、加盟體系的重要發展、對於加盟客體之商品或服務之一般市場狀況及加盟區域市場狀況的介紹、最近二年之資產負債表；5. 關於加盟網路之資訊，如加盟店之地址及契約締結日、加盟店總數及前一年內的數目變動及其原因、欲加盟者經營區域內之既有加盟店；6. 契約期間，更新、終止及轉讓之條件、排他性、加盟費用及加盟者開業投資之預估⁸⁰。

(三)違反效果

本條之主要目的，在於保護加盟者的「意思自由」（freedom of consent），蓋基於資訊不對稱和談判力量不對等之理由，加盟者在加盟關係中屬於弱勢一方，故有強化法律保護需求的合理性⁸¹。

⁷⁹ *Id.* at 63-64.

⁸⁰ *Id.* at 65.

⁸¹ *Id.* at 66.

對於加盟業主未履行締約前資訊揭露義務者，法國法院及學者，傾向於依法國民法第1109條以下之「瑕疵合意」（defective consent）⁸²，予以處理，由加盟者主張「相對無效」，並可請求損害賠償（法國民法第1382條⁸³）。依此，法院審究的重點，不在於加盟業主有無形式上遵守揭露的要求，而是在於加盟者是否為「有效的同意」（valid consent），亦即加盟者是否對於契約的重要內容，發生錯誤，或是否其同意是受詐欺，故縱使加盟業主所提供之資訊非屬第330-3條所列事項者，仍應正確且完整的提供，否則，仍有瑕疵合意之適用⁸⁴。

透過資訊揭露義務的規定，立法者認為加盟業主擁有相關資訊，同時也瞭解這些資訊跟加盟者締約決定的相關度，而加盟者對這些資訊都缺乏，法律所列資訊係加盟契約的實質要素，推定加盟業主擁有這些資訊，並推定加盟者未擁有這些資訊，從而，對於加盟者而言，即可免去證明資訊義務存在的負擔。至於，加盟業主是否已履行義務之舉證責任，由誰負擔，雖有爭議，但一般認為應由加盟業主舉證。最後，加盟者的瑕疵合意，依據學者對於法院判決的觀察，認為法院採取加盟者瑕疵合意的推定方式，亦即若加盟業主無法證明其對於應揭露之資訊已為告知者，推定瑕疵合意，而由

82 法國民法第1109條：「如同意是因錯誤所致，受脅迫或受欺詐而為，不為有效之同意。」本文之條文翻譯係轉引自羅結珍譯，法國民法典，頁296-297、351，2010年6月。

83 法國民法第1382條：「人的任何行為給他人造成損害時，因其過錯致該行為發生之人，有義務賠償損害。」

84 既然是依意思表示瑕疵處理，則法國商法典第330-3條的立法，是否仍具必要性，其與民法之關係為何，學說上有不同意見。有認為該條對於意思表示的無瑕疵要求更高（如Tiquant），亦有認為該條係提供特定標準以判斷是否未揭露會導致意思表示瑕疵，而無須援引抽象的誠信原則（如Ghestin, Leloup）。See BUENO DIAZ, *supra* note 78, at 72.

加盟業主證明其與未揭露間欠缺因果關係；反之，若加盟業主證明已履行義務者，即推定無瑕疵，而須由加盟者證明係基於瑕疵合意而訂約⁸⁵。

此一義務的履行，是一種「手段債務」（*obligation of means*），加盟業主只須依善良管理人注意履行其義務即可，無須擔保特定的結果。雖然，實務上大多數的訴訟，都是源自於銷售預測落差太大的緣故，但是，立法者並未因此即針對銷售預測資訊，明定為應揭露事項，銷售預測常是加盟業主用來吸引加盟的作法，也是加盟者決定加盟與否的關鍵因素，法院傾向於當不正確的銷售預測導致瑕疵合意，才會作為無效的考量理由，若加盟業主提供銷售預測時，依法國商法典第330-3條規定，必須符合書面、二十日前及正確性的要求，因此，銷售預測須以客觀標準（*serious criteria*）為基礎，市場研究資料若未納入有關加盟營業的真實情況者，即不符合客觀標準，不過，實際上最重要的判斷，還是在於銷售預測與實際獲利的偏離程度，若差距達30%以上者，即可推定為不正確⁸⁶。

四、美國法

（一）概述

美國法對於加盟制定規範，起於一九七〇年代，當時，詐騙（*fraud*）瀰漫於加盟領域，聯邦交易委員會（*Fair Trade Commission*）於一九七一年宣布要制定規則以管理加盟活動的計畫，經過數年的提議、聽證、評論與資料分析，聯邦交易委員會認為加盟產業詐騙猖獗，有制定聯邦規則的必要性，蓋因聯邦交易委員會發現

⁸⁵ *Id.* at 72-74.

⁸⁶ *Id.* at 78.

加盟業主時常對於加盟業主及其營業之性質、加盟的成本及其他契約條件、加盟的成功率及加盟業主的融資可能性等事項，為不實陳述（*misrepresentation*），此外，加盟業主也時常使用錯誤或無事實根據的獲利主張以吸引欲加盟者，但是，卻無法讓加盟者達成預期利益，聯邦交易委員會認為這些行為會對交易相對人造成重大的經濟損害，故制定「加盟規則」⁸⁷，於一九七九年十月二十一日生效，此一規則要求加盟業主於締約前以「揭露文件」（*disclosure document*），依特定格式為資訊的揭露，作為加盟資訊規範的最低標準。隨著加盟產業的蓬勃發展，聯邦交易委員會也著手檢討規則的修改，當然也包括加盟規則是否還具有功能而應被維持或是該被廢棄的省思，不過，多數評論及執法經驗顯示，認為加盟規則應該繼續被維持，以作為遏制詐騙的防護牆，也是提供欲加盟者重要資訊的一個符合成本效益之方法，以使其能夠評估加盟的成本、效益及潛在風險。

此外，儘管也有不少呼籲應將「加盟關係的濫用」（*abusive franchise relationships*）納入規範，如限制商品或服務的供應來源、後契約的競業禁止約款，不過，聯邦交易委員會並未將此加入，蓋尚無證據記錄顯示這類行為構成顯失公平行為。聯邦交易委員會法第5條界定「顯失公平行為」，係指足以對消費者造成顯著損害，無法被消費者合理避免，以及該損害大於對消費者所得享受之利益或競爭上的利益⁸⁸。而且要制定一項適用於整個產業的規則，必須這類行為具有普遍性，才足以合理化，惟依證據顯示，尚未支持這

⁸⁷ 英文全名為“Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities Venture.”

⁸⁸ 劉定基，欺罔與不公平資訊行為之規範——以美國聯邦交易委員會的管制案為中心，公平交易季刊，17卷4期，頁64-65，2009年10月。

樣的普遍性，也未能滿足上開三要件。因此，加盟規則還是著重在締約前的資訊揭露，目的在合理化揭露要件、最小化守法成本，並且適應科技與市場條件的變化，在內容上也多保留舊規定的項目，但更為詳盡⁸⁹。

(二)資訊項目及揭露文件

依據加盟規則，加盟業主最遲應於欲加盟者締結契約前或支付任何對價的十四日前，提供「揭露文件」⁹⁰，並依一定封面（cover page）⁹¹及目錄格式⁹²編排，具體應揭露之資訊項目如下⁹³：

1. 加盟業主及其關係企業

包括加盟業主的名稱及主要營業地址、加盟業主最近會計年度終了前十年內之前手的名稱及主要營業地址名稱、加盟業主使用或欲使用作為事業經營之名稱、加盟業主代理人的身分及主要營業地址、商業組織形式（如公司或合夥）、加盟業主的商業活動、加盟所涉之一般市場、加盟所涉產業之法律規範、競爭狀態的一般描述、加盟業主的先前商業經驗等等。

2. 商業經驗

包括加盟業主董事、受託管理人（trustee）、合夥人、主管及其他管理經營加盟之人的姓名及職稱，並說明其主要職位及過去五年的雇主，並涵蓋其職位之起迄日及地點。

⁸⁹ DAVID J. KAUFMANN & DAVID W. OPPENHEIM, FTC DISCLOSURE RULES FOR FRANCHISING AND BUSINESS OPPORTUNITIES 11-15 (2007).

⁹⁰ 16 CFR 436.2.

⁹¹ 16 CFR 436.3.

⁹² 16 CFR 436.4.

⁹³ 16 CFR 436.5.

3. 訴訟

是否加盟業主、前手及財務上支持加盟業主或擔保其履行之關係企業，是否就違反加盟、反托拉斯法、證券交易法、詐騙、不公平或欺罔行為等，有行政、刑事或民事訴訟的繫屬。是否在提供揭露文件前十年，有無被判重罪、有無就違反加盟、反托拉斯法、證券交易法、詐騙、不公平或欺罔行為等民事訴訟中被判應負損害賠償責任，是否受禁制令或限制命令。

4. 破產

是否加盟業主、前手及財務上支持加盟業主或擔保其履行之關係企業，在提供揭露文件前十年，被宣告破產。

5. 加盟金

揭露加盟金（initial fees）及其返還條件，以及其計算方式。

6. 其他費用

加盟者應支付給加盟業主之其他費用（other fees），及其計算方式。例如：權利金、租賃協商費用（fees for lease negotiations）、建造、改建、額外的訓練或協助、廣告、廣告合作、採購合作、稽核、會計、存貨、轉讓、更新。

7. 預估的初期投資

例如：預先開幕支出（pre-opening expenses）、最初的加盟費（initial franchise fee）、訓練費用（training expenses）、購買或租賃之不動產、設備、固定資產、建造、改建、裝潢費用、開業的存貨、保證金及其他預付費用。

8. 商品及服務來源的限制

如加盟者應向加盟業主或其指定之人或經其同意之人或依指定規格，購買或承租商品、服務、設備、存貨、軟硬體、不動產或其他與加盟經營有關之物品。若加盟業主因此獲有利益者，應說明其總利益。

9. 加盟者義務

加盟業主應依表格詳列加盟者的主要義務，如：地點選擇與取得、預先開幕的購買或租賃、地點開發及其他預先開幕的要求、初期及後續的訓練、開店、費用、標準及經營手冊的遵行、商標及專屬資訊、產品或服務的限制、保證及客服要求、區域開發與銷售配額、後續採購、維修、外觀及改建要求、保險、廣告、補償、所有者的參與、記錄與報告、查核與審閱、轉讓、更新、後契約義務、競業禁止、爭議解決及其他。

10. 融 資

加盟業主或其代理人或關係企業提供融資安排的條件，如數額、利率、期數、擔保品、人保、提前清償條件、潛在違約風險等等。

11. 加盟業主的協助、廣告、電腦系統與訓練

包括加盟業主對於加盟者開店地點決定、店面購買或租賃協商、符合建築法規及取得准許、建造、改建或裝潢、員工雇用及訓練、必要設備、標誌、存貨及供應的提供等等，所提供之協助。產品或服務的研發、員工訓練、加盟事業的改良。廣告方式、加盟者所營地區的廣告支出、如何進行廣告合作、加盟者的贊助金額。是否須購買或使用電腦系統及其費用、後續維修、保養及升級。提供經營手冊、訓練計畫、訓練課程頻率。

12. 經營區域

加盟者被准許的經營區域、增加新據點的條件、加盟者對新據點的優先權或選擇權、是否為區域獨家及其條件。

13. 商 標

授權給加盟者的各個商標，如有註冊者，其註冊日及註冊號碼、有無侵權、異議或宣告無效之案件繫屬。

14. 專利、著作權與專屬性資訊

加盟業主是否對於加盟重要之專利或著作權，擁有權利或取得授權，是否有重要的專利申請案，其專利性質、專利申請及其與加盟之關係。個別專利之期間、類型（發明專利、方法專利、新型專利）、專利號碼、核准日及名稱。著作權之期間、登記號碼及日期，以及相關的案件繫屬。

15. 參與加盟商業的實際經營

加盟者是否應親身參與加盟事業的直接經營，以及是否加盟業主建議其參與實際經營。

16. 對加盟者可銷售物的限制

是否加盟業主對於加盟者可銷售之商品或服務施加限制或條件，或限制其所能銷售的顧客。

17. 更新、終止、轉讓與爭議解決

如加盟期間、期間更新、加盟業主或加盟者的終止及其原因、加盟業主或加盟者的契約轉讓、契約中及契約後的競業禁止條款、仲裁或調解的爭議解決方式、管轄法院、準據法的選擇。

18. 公開形象

如以加盟名稱或標誌使用公開形象所能獲得之補償或利益。

19. 財務績效

如果提供加盟業主或加盟者之通路的實際或潛在財務績效，此一資訊應有合理依據。

20. 通路與加盟者資訊

過去三個會計年度內，加盟者及加盟業主每年所各自擁有之通路數量及其總數量，並依年初、年末及變化量而為表示。轉讓數量，以及加盟店與直營店的統計（包括新開、終止、未更新、加盟業主收回、中止、年初及年尾數量）、預計開店數。

21. 財務報告

提供揭露文件前二個會計年度之加盟業主的資產負債表、前三個會計年度之每年的營業報告書、股東權益表及現金流量。

22. 契約

加盟契約及其他租賃、購買契約之影本。

23. 收據

收到揭露文件之日期的收據。

(三) 違反效果

加盟業主如果未能提供加盟規則所要求揭露之資訊者，構成聯邦交易委員會法第5條所稱之「不公平競爭」行為⁹⁴，聯邦交易委員會可以發布「停止命令」(cease and desist order)，據此，聯邦交易委員會可以解除(rescission)加盟契約、要求變更契約、返還所支付費用或結合以上措施。不過，加盟規則並未賦予加盟者有主觀權利，因此，加盟者無法據此提起私人訴訟，儘管有立法上的呼籲，但國會尚未納入立法⁹⁵。

不過，違反加盟規則的行為，如果符合侵權行為法上不實陳述(misrepresentation)的要件時，包括緘默詐欺(fraud by silence)，還是可以發生侵權行為損害賠償請求權。雖然，不實陳述原則上須出自詐欺(fraudulent)，才會該當，但是，法院也承認在當事人間若存在「特別關係」(special relationship)，如特別的信賴關係，亦可成立「過失不實陳述」(negligent misrepresentation)⁹⁶，而加盟關係中之當事人亦符合這樣的特質，即加盟業主具專業之知識優勢，而加盟者為無經驗之人，二者間具特別信賴關

⁹⁴ 16 CFR 436.1.

⁹⁵ *Wagner*, aaO. (Fn. 41), S. 81.

⁹⁶ 楊楨，英美契約法論，頁218-220，1999年8月，修訂再版。

係⁹⁷。依據侵權行為法，加盟者可以請求解除契約及損害賠償，如屬故意詐欺，還可進一步請求履行利益之損害賠償⁹⁸。

五、日本法

(一)概 述

日本的公正取引委員會於二〇〇四年公布「有關加盟體系之獨占禁止法處理準則」(Guidelines concerning the Franchise System under the Antimonopoly Act)，該準則是鑑於產業調查報告結果顯示，加盟契約於締約前後，存在諸多問題。在締約之前，加盟業主於招募加盟過程中，有關加盟權利金計算方式、有無提供加盟店經營輔導、有無限制營業區域或開店數目、預估營業金額或營收利潤之事實根據及合理計算方式等事項，頗多未記載於契約書或未為充分說明。對於締約之後的加盟關係，加盟業主對加盟者就採購對象、進貨數量、商品售價、更改契約內容、競業禁止等事項，可否加以限制，尚無明確規範標準。因此，希期藉由處理準則，強化獨占禁止法對於加盟產業的規範。為使契約內容明確化、防止交易相對人的權益受到侵害、確保加盟產業市場之公平競爭的規範理念，乃課予加盟業主應提供充足資訊之義務，以便加盟者得作適當的判斷⁹⁹。

⁹⁷ *Wagner*, aaO. (Fn. 41), S. 92.

⁹⁸ PAUL RICHARDS, *LAW OF CONTRACT* 196-99 (5th ed. 2002).

⁹⁹ 顏廷棟，從濫用相對優勢地位之觀點論競爭法對於加盟關係之規範，公平交易季刊，19卷2期，頁114-120，2011年4月；顏廷棟、余朝權，日本獨占禁止法對相對優勢地位濫用之規範，公平交易季刊，14卷4期，頁1-12，2006年10月；劉姿汝，同註21，頁15-16。

(二)資訊揭露事項

對於處理準則以下述中小零售商業振興法所定應揭露之事項，加盟業主應記載於書面，並給予相對人合理之審閱期間，否則將構成欺瞞的引誘顧客之違法行為。

1. 加盟後之商品供給條件，如供貨廠商推薦制度。
2. 提供加盟店經營輔導之內容、方法、次數、費用負擔。
3. 加盟時收費項目之性質、金額、有無退還或退還條件。
4. 加盟後，加盟者使用商標、商號或接受經營輔導等所支付之金額，及其計算方式、收取時期、收取方法。
5. 加盟業主提供融資之清償方法、條件、利率等。
6. 對於加盟者有無提供營業損失補償或援助、提供補償或援助之內容。
7. 契約期間、契約更新及解除之條件與程序。
8. 加盟店地區得否設置同一加盟體系之其他加盟店、有無該預定計畫及其內容。

(三)營收利益事項

加盟業主在招募加盟過程中，若對於預估營收利益或強調優於其他加盟體系之表示者，應提出客觀數據。此外，涉及加盟權利金計算方式、解約條件等重要事項，除應記載於書面外，並應為充分之說明。

(四)中小零售商業振興法

日本經濟產業省於一九七三年制定「中小零售商業振興法」¹⁰⁰，其中第11條針對加盟規定於締結契約時，必須事前交付記載下列事

¹⁰⁰ 英文名稱為“Medium-Small Retail Business Promotion Act”。

項之文件，並就該記載事項加以說明¹⁰¹。其後，隨著加盟連鎖的發展，因交易而產生的糾紛或問題也日益增加。於二〇〇二年修訂「中小型零售商業振興法施行細則」¹⁰²，針對前述第11條的內容加以補充，強化加盟業主資訊提供的責任。

1. 有關加盟時徵收加盟金、保證金等金錢的事項

包括金額的計算方法、款項的性質、收取時間、收取方式、返還條件。

2. 有關針對加盟者之商品銷售條件的事項

包括貨品種類、貨款結算方式。

3. 有關經營指導的事項

包括加盟時，加盟業主是否有針對加盟者舉辦講習會或其他研修課程；加盟後，加盟業主對加盟者繼續提供經營指導之內容、方法及次數。

4. 有關使用商標、商號等其他表示的事項

包括使用加盟業主商標、店號及其他標示的權利；使用的條件及方式。

5. 有關契約期間、契約更新及解除的事項

包括契約的期間、契約更新的條件及手續、契約解除之要件及程序、契約解除所衍生之損害賠償之計算方式與其他相關義務。

6. 加盟者數量的變化有關事項

包括最近三年加盟者店鋪數、新增加的店鋪數、解除契約的店鋪數、更新契約與不更新契約的店鋪數。

¹⁰¹ 林金郎，競爭法對加盟業主資訊揭露之規範，公平交易季刊，8卷1期，頁161，2000年1月。

¹⁰² 英文名稱為“Ministerial Order Implementing the Medium-Small Retail Business Act”. Available at <http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/country/japaneselaw2002.pdf> (last visited: 2014.09.10).

7. 加盟者定期給付金錢之其有關事項
包括金額的計算方法、款項的性質、收取時間、收取方式。
8. 經濟產業省明定之相關事項如下
 - (1) 加盟業主的員工人數、主要幹部人數及其姓名。
 - (2) 加盟業主資本額，主要出資者。
 - (3) 加盟業主及其子公司的事業名稱及種類。
 - (4) 加盟業主最近三年的財務報表。
 - (5) 加盟業主創業開始時間。
 - (6) 最近三年度的加盟店數及增減情形。
 - (7) 加盟業主及加盟者最近五年度的訴訟案件數。
 - (8) 營業時間及營業日、休假日等相關事項。
 - (9) 加盟者經營地域範圍權利的規範。
 - (10) 加盟者解約後競業禁止事項的規範。
 - (11) 加盟者保密義務的規範。
 - (12) 權利金的計算方式。
 - (13) 定期匯出全部或部分營業額的時間與方法。
 - (14) 加盟者貸款及其利率計算方法或其他條件。
 - (15) 交易帳戶的金額與利率規範。
 - (16) 加盟者店鋪內部構造與裝潢及其特別義務。
 - (17) 違反契約的違約金規定與應遵守之義務。

六、德國法

(一) 概述

德國法對於加盟契約的資訊揭露，並不像其他國家設有明文規範，不過，德國學說與實務長期以來均肯認締約上過失制度，並經

明定於德國民法第311條第2項規定當中¹⁰³，即在締約前的磋商或準備階段，締約雙方當事人進入特別結合關係，互負照顧義務（*Rücksichtnahmepflichten*）及忠實義務（*Treuepflichten*），基此，加盟業主於締結加盟契約前，對其加盟業主負有資訊揭露義務或說明義務。

在一九八七年的一個判決裡，即肯認加盟業主於契約磋商階段就其違反義務之行為，應承擔責任，該案涉及加盟業主向加盟者表示其加盟體系遍及全德國，共事者約有200位商業代理人及約30個加盟者，若加盟者爭取到1位客戶，每月約可賺進4,000馬克，但是，加盟業主卻隱瞞先前有52個其他加盟者因未能獲致經濟上成功而退出一事，對此，法院判決加盟業主應依締約上過失負損害賠償責任，蓋加盟業主應就加盟體系的真實狀況為告知，因為這會影響到獲利可能性及締約決定，同時法院也要求加盟業主應就其所為說明之正確性負舉證責任¹⁰⁴。

其後，在另一案中，加盟業主宣揚其加盟方案，提示「低成本」（*gerigen finanziellem Aufwand*）、「高獲利」（*hohe Verdienstmöglichkeiten*）、「零風險」（*Ausschluss von Risikofaktoren*），同時也特別表示加盟者要「謹慎評估」（*vorsichtige Schätzung*）每月收益，法院表示加盟業主應就其表示不實，負損害賠償責任，且進一步補充說明，加盟者原則上無「與有過失」（*Mitverschulden*）的適用¹⁰⁵。

在一九九六年的案子中，法院認為加盟業主負有義務公開其加

¹⁰³ 陳彥良，未明文法律制度之法典化——德國民法上的締約過失，臺北大學法學論叢，56期，頁159，2005年6月。

¹⁰⁴ OLG München, BB 1988, 865ff.

¹⁰⁵ OLG München, NJW 1994, 667ff.

盟方案的成功機會（Erfolgsaussichten），並且符合真實地向加盟者說明勞力投入及資金投入的數額，加盟業主必須根據其加盟經營之經驗或測試經營（Testbetrieb），提供計算基礎（Kalkulationsgrundlage），以使加盟者能夠估算必要的費用支出、概算初期損失的期間，以及判斷實現獲利的機會¹⁰⁶。

在二〇〇一年的Aufina案中¹⁰⁷，加盟業主聲稱依照其加盟方案，成功是必然會發生的（praktisch vorprogrammiert），然而，在135個加盟者當中，有28個陷於經濟困難，法院以詐欺為由判處加盟業主應負損害賠償責任，但認為加盟業主原則上不必就「預測」（Prognosen）負責，此外，也判決加盟者應負十分之一的與有過失。

在二〇〇二年的Personal Total案中¹⁰⁸，涉及人力仲介的加盟，加盟業主提供加盟者關於平均可達成之人力仲介數量的預測及因此所生之營業額，此一預測係以「試驗經營」（Pilotbetriebe）¹⁰⁹的真實經驗為基礎，但實際上卻沒有一個加盟者可以達成該預測所提供之數額。法院判決加盟業主及其董事應就不實說明，依侵權行為負損害賠償責任。

至於加盟業主是否有提供「設店評估」（Standortanalyse）之義務，亦即是否有義務須向加盟者說明特定的開業地點是否適合於成功經營所欲加盟之事業，非無爭議。法院認為就一般市場關係及因此所生之機會與風險的資訊取得，屬於加盟者應自行負責之事，只有在特殊情況下，某些額外事實係只有加盟業主知道，而且加盟

¹⁰⁶ LG Hamburg, Ur. V. 2.5.1995.

¹⁰⁷ OLG München, BB 2001, 1759ff.

¹⁰⁸ OLG München, BB 2003, 443ff.

¹⁰⁹ 試驗經營係讓加盟業主在建立加盟體系前用以驗證其商業方案的可行性及用以例解加盟體系的運作能力。

業主明知或可得該知該事實會影響加盟者的締約決定者，其才負有告知義務，而設店評估一事，如客戶調查，係屬開放的資訊，加盟者可自行調查得悉¹¹⁰。

(二)揭露事項

德國法對於揭露義務的存在及範圍，係依據個案就契約締結與所涉及之加盟性質與加盟體系，而為決定，因此，相較於明文列舉應揭露項目之立法，其操作難度更高。大體而言，下列資訊是實務上認為加盟業主應予揭露的項目¹¹¹。而且依德國法亦未要求揭露應以書面方式為之，亦無締約前特定期間內應為揭露之明文。

1. 加盟體系的標的、效能及利益。
2. 有關加盟體系之發展及擴張的資訊。
3. 加盟業主的營業保護權，如商標權。
4. 現有之加盟店與直營店的數量。
5. 有關失敗之加盟者及流動率的資訊。
6. 加盟金及加盟費用之數額。
7. 有關可比較之加盟經營及試驗經營之說明。
8. 有關銷售預期、成本預期及收入預期之說明，以及其計算基礎之資訊。
9. 有關加盟經營之預期投資成本的說明。
10. 有關對加盟者要求之資訊，如必要的自有資本。
11. 於考量所有營運費用下，有關預期之財務需求的資訊。
12. 有關採購利益（Einkaufsvorteilen）之處理的說明。
13. 有關獨家供應商供貨給加盟經營之說明及有關契約產品之其

¹¹⁰ OLG Brandenburg, NJW-RR 2006, 51f.

¹¹¹ Giesler, in: Giesler/Nauschütt, Franchiserecht, Kap. 5 Rn. 27.

他銷售管道的資訊。

(三)法律效果

加盟業主違反締約前說明義務者，應負損害賠償責任¹¹²，加盟者可以回復如果正確履行說明義務時的狀態¹¹³。而且除了加盟業主之外，第三人若在契約協商過程中賦予特別信賴並對契約締結有重要影響者，特別是加盟業主的經理人（Geschäftsführer），該第三人亦要獨自負損害賠償責任（參照德國民法第311條第3項）。除了損害賠償之外，廢除契約及調整契約，也是救濟方法之選項¹¹⁴，另外，若有惡意詐欺之情事者，亦可行使撤銷權¹¹⁵。

捌、我國法上加盟業主的資訊揭露與界限

一、應揭露之重要資訊項目

(一)個案認定的不易操作

基於先契約的債之關係固可推導出加盟業主對加盟者負有重要資訊的揭露義務，惟到底哪些資訊是加盟者在個案中特別關切的，在加盟體系的眾多加盟者當中，可能每個人所在意的重要事項皆有不同，會有因個案而異之情況，然鑑於加盟體系的加入，具有多數性、反覆性與一般性，若要求加盟業主於每個加盟案例中去探知每個加盟者的資訊需求，恐對於加盟業主造成繁複與過苛之資訊負擔。因此，如果能夠客觀化加盟者的資訊需求，將能有效促進法律

¹¹² Fikentscher/Heinemann, Schuldrecht, Rn. 104.

¹¹³ Schlechtriem, Schuldrecht AT, Rn. 37.

¹¹⁴ Tiedtke, JZ 1989, S. 569ff.

¹¹⁵ Fikentscher/Heinemann, aaO. (Fn. 112), Rn. 97.

的適用與交易的流暢，參照上述法制，均致力於明確例示最低的資訊項目，以資適用。

(二)明確例示之參考

1. 公平交易法上的參考規定

關於加盟應揭露之資訊項目，上述各國法制對於應揭露資訊項目的細節，詳細程度也不一，反映出各國國情與商業實務的差異，難有統一的標準，仍應以一國實際商業發展需求為準，我國現行法上雖尚無特定之法律加以規範，惟有鑑於加盟產業的迅速發展，肇生諸多交易紛爭，特別是加盟業者在招募加盟過程中隱匿重要交易資訊，影響加盟事業的公平競爭，過去，公平交易委員會即透過公平交易法第25條處理眾多加盟糾紛，後更進一步制定「公平交易委員會對於加盟業者資訊揭露案件之處理原則」，對於加盟業主於締結加盟經營關係前的應揭露資訊項目事項，予以例示，並對於隱匿或遲延揭露重要交易資訊之情形，而對交易相對人顯失公平，足以影響加盟之交易秩序者，即有違反公平交易法第25條之虞，同時加盟店也可依公平交易法第30條規定請求損害賠償。後來，由於加盟業主與加盟店間之交易行為，涉及限制競爭與不公平競爭的問題日益增多，公平交易委員會乃於二〇一〇年修訂上開處理原則，將其擴充為「公平交易委員會對於加盟業主經營行為之規範說明」，內容除涵蓋締約前的資訊揭露規範外，還及於加盟業主濫用相對優勢地位之垂直交易限制行為，二〇一五年更擴充為「公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則」。此一處理原則的研擬，最初係廣邀相關政府部門、加盟業者、業界團體與學者專家參與公聽會的成果¹¹⁶，其修改也是循此模式，故其內容某種程度可反映

¹¹⁶ 林金郎，同註101，頁163。

出我國實務上的具體加盟資訊項目需求。

2. 公平交易法與民法的功能互補性

不過，此一處理原則具有公法性質，這類行政規則所揭示之義務是否可直接適用到民事關係上，不無疑問，畢竟，公平交易法的規範目的跟民法並不相同，前者主要基於維護市場上競爭的自由與公平作為規範面向，與後者僅處理私人爭執有別，但二者仍有可能產生重疊之處，即公平交易法上的資訊揭露義務與契約法上的資訊揭露義務，具有共通性，都是在保護當事人的「自主決定」（*Selbstbestimmung*）。但是，二者間的本質也有區別，契約法關切的是契約的正確性，重視的是個別當事人間的個別契約關係，偏重於個別保護的觀點；公平交易法關切的是市場透明，以促進締約的比較，其資訊揭露義務則是建立在一般消費者指導形象之上，非從個別觀點，而是從普遍多數一般人的立場作觀察，因此，重視的是一般性的保護，而公平交易法的保護，可以在更早的契約準備階段中排除對自主決定的妨害，將諸多影響契約締結之意思表示瑕疵，提前予以減少，以提高契約的正確性、減少契約動輒被撤銷的機會，故公平交易法的資訊揭露義務也會間接地強化契約上的保護。就資訊揭露義務對於決定自由的保護功能上，公平交易法跟契約法，就像「同心圓的雙層保護牆」（*zwei konzentrische Schutzwälle*）¹¹⁷，內層由契約法提供保護，外層由公平交易法提供保護，具功能上的互補關係（*Komplementärverhältnis*）¹¹⁸。雖然，公平交易法上資訊揭露，並不是以競爭上的地位均等理論為出發點，仍然是以保護締約當事人之實質意思為出發點，但是，係以市

¹¹⁷ *Busch*, aaO. (Fn. 63), S. 165ff.

¹¹⁸ 參閱楊宏暉，同註10，頁16。

場整體作為觀察的切入點¹¹⁹，基於其功能的互補性，其所揭示之重要資訊項目，雖然可能比民法上的要求較為略少，因此，縱使是符合公平交易法上的要求，在個案上並不當然就即免去民法上責任的可能性，若個別加盟者對特定資訊有重大需求者，加盟業主依據民法仍負應有揭露義務。儘管如此，公平交易法上的資訊揭露規範，仍可作為一般交易上「最低資訊需求」的參考，畢竟市場比較的因素，仍然是攸關加盟者的締約決定，故應有其價值性。

3. 加盟重要資訊項目

上開處理原則中例示的加盟重要資訊，係指以下項目：

- (1) 開始營運前之各項費用：如加盟金、教育訓練費、購買商品、原物料、資本設備、裝潢工程等，支付予加盟業主或其指定之人之相關費用，其金額或預估金額。
- (2) 加盟營運過程中之各項費用：如權利金之計收方式，及經營指導、行銷推廣、購買商品或原物料等，應支付予加盟業主或其指定之人之費用，其金額或預估金額。
- (3) 授權加盟店使用商標權、專利權及著作權等智慧財產權之權利內容、有效期限，及其使用範圍與各項限制條件。
- (4) 經營協助及訓練指導之內容與方式。
- (5) 加盟店所在營業區域設置同一加盟體系之經營方案或預定計畫。
- (6) 所有縣（市）同一加盟體系之數目、營業地址及上一年度解除、終止契約比率之統計資料。
- (7) 加盟契約存續期間，對於加盟經營關係之限制，例如：
 - ① 商品或原物料須向加盟業主或其指定之人購買、須購買指定之品牌及規格。

¹¹⁹ Schwarze, Vorvertragliche Verständigungspflichten, S. 70.

- ② 商品或原物料每次應訂購之項目及最低數量。
 - ③ 資本設備須向加盟業主或其指定之人購買、須購買指定之規格。
 - ④ 裝潢工程須由加盟業主指定之承攬施工者定作、須定作指定之規格。
 - ⑤ 其他加盟經營關係之限制事項。
- (8) 加盟契約變更、終止及解除之條件及處理方式。
- (9) 如有預估營業額或預估收益等財務預測資訊，其計算方式或現存加盟店經營實績之佐證。

二、加盟的獲利性與重要資訊項目

上開內容的制定，固然有參考美國、澳洲及日本的規定，不過，跟美國法與UNIDROIT模範法的內容相比，詳細程度還是無法比擬，但是，跟歐洲契約法加盟原則的規定相比，是比較接近的，雖然還是有所差異。基本上，每個國家的經濟發展、商業環境、教育程度，存在差異，因此，確切的說，在臺灣的加盟者最在意的事項，不一定跟外國皆相同，如果可以進行實證研究的話，就可比較精確地找出對加盟者而言，係確屬重要之資訊，德國加盟協會（Deutschen Franchise-Verbandes, DFV）即曾作過調查，發現大多數的德國加盟者於締結加盟契約時，對於加盟體系的獨特賣點與前景、加盟業主的支援提供、營業地點的決定、加盟者於加盟關係中的決定自由、加盟體系的低流動率、培訓強度、加盟體系的專業印象、開始加盟營運前及營運過程中的費用，認為具有重要地位¹²⁰。

不過，一般而言，還是可以藉由比較法方式推知對於加盟者的

¹²⁰ Richtlinie des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. „Vorvertragliche Aufklärungspflichten“.

重要資訊，以作為參考。應予主動揭露的重要資訊，一般係指會影響到契約目的達成之事項，對於加盟而言，加盟者最在意的，也是締約加盟契約的主要目的，不外乎是「加盟的獲利性」這件事，這部分可從「加盟投資的成本」跟「加盟投資的成功機會」予以觀察，投資成本的多寡，影響有意加盟者的資金回收時間與投資風險的大小評估；投資的成功機會，影響有意加盟者評估到底可否賺錢以獲致事業成就，計算獲利能力與資金回收機會。

(一)加盟投資的成本

1. 加盟相關費用

按加盟營運、開店前及營運過程中，所可能產生之費用項目及金額，如加盟金、權利金、教育訓練費、資本設備費用、裝潢工程費，甚至於購買商品或服務之費用等，為有意加盟者首要關切事項，該項資訊攸關有意加盟者評估其投資之成本，以便推算自己是否有能力負擔、何時得以回收、何時得以開始獲利，為重要且為加盟者需要掌握之資訊，均屬有意加盟者判斷加盟與否之重要資訊。依此，加盟營運前之費用，如加盟金等相關金額或預估總額，以及加盟營運過程中的費用，如權利金等之預估金額。這些金額的總數，有助於加盟者於進入鎖住關係之前，謹慎估算其投資風險。

2. 加盟契約中的限制事項

加盟者於加盟關係存續中是否其營運決定自由受有限制，例如商品、原物料、資本設備及裝潢工程等之供應條件限制，如指定規格或限定供應商，或限制採購數量等等，倘係為確保營業秘密安全及維護整體加盟體系之信譽，對加盟店課予必要的限制約款，應屬加盟運作的合理範疇，惟相關限制約款，還是可能會增加加盟者的經營成本與限制經濟上自主性，故亦應於締結加盟契約前，向交易相對人揭露，俾使其評估並選擇合適之加盟體系。

3. 加盟契約變更、終止之處理

為避免加盟業主片面變更加盟契約內容，使加盟店陷於相對不利地位或增加不可預測的成本負擔，爰課予應於締約前揭露該項資訊之義務，終止及解除契約之事由、條件及處理方式，為雙方權利義務變更重大事項，亦為後續處理之依據，均屬重要資訊，以讓加盟者據以事前評估這方面可能的交易成本與爭訟成本。

(二) 加盟投資的成功機會

1. 加盟體系之特點、相關智慧財產權的內容與相關know-how的特徵

加盟後所將經營之事業，其內容及特點為何，有助於有意加盟者評估該經營工作是否適合自己。另外，品牌形象是加盟者搭便車的重要決定因素，加盟經營所需要的智慧財產權及相關know-how，事涉加盟標的物產品之品質效能、商譽、品牌形象、消費者忠誠度與市場接受度，影響加盟成功的機會。蓋商標權、專利權及著作權之權利內容、有效期限及授權使用之範圍與各項限制條件，為加盟業主就其授權使用之營業表徵（如品牌名稱、標章等）或技術是否取得專用權之基礎，得據此對他人使用主張排他效力，並影響該加盟品牌之存續、經營及加盟者之加盟意願等，故該等權利之內容、有效期限及授權使用之範圍與各項限制條件等，為交易相對人支付一定對價之標的事項，核屬加盟經營之重要事項。而相關的know-how，也是加盟者使用或銷售產品所不可或缺之商業方法或技術資訊。不過，在締約前的磋商階段，加盟業主有正當利益對於營業秘密或重要部分的know-how，得不為揭露¹²¹。

¹²¹ Braun, NJW 1995, S. 504ff.

2. 經營協助內容

經營協助及訓練指導之內容與方式，是加盟的一項重要特徵，也是加盟業主將經營技術授權加盟店使用，並使其業務正常運作之核心，也是加盟者能否順利使其事業經營步上軌道的關鍵，故加盟業主所提供之經營協助及訓練內容，如設店評估、店面及銷售規劃、訓練課程及內容等，亦屬重要交易資訊。

3. 加盟網絡資訊

加盟體系總店數的多寡與分布情形，涉及加盟事業的成功度與知名度，愈多與愈分散的加盟店，代表加盟事業的商機規模龐大，成功的機會也比較高。此外，加盟體系的流動率，特別是加盟店退出加盟體系的數量、比例與情況，這些因素涉及加盟存活率的考量，多少也可反映出加盟背後可能隱含的風險與加盟失敗的機會。因此，品牌體系總店數、分布情形及上一年度終止或解除契約之比率、退出加盟之理由，亦為有意加盟者審酌該加盟體系規模、營運績效、成長潛力、加盟店存活率、商業風險等的重要因素。這些資訊是加盟品牌之成長性、品牌內競爭程度、品牌穩定性之重要指標，有助於加盟者評估及選擇合適的區域市場及商圈，掌握加盟品牌經營績效及發展情形，為其評估加盟與否或選擇加盟品牌的重要參考資料。除了統計數字之外，加盟店之退出理由的告知，也可讓加盟者瞭解前人為何退出，使其得參考前人經驗而更能具體地評估加盟的參與。

加盟店所在的營業區域，是否有同一加盟體系之其他加盟者的開設或預定的開店計畫，涉及品牌內的競爭，愈多同質事業的分食消費者需求，就會減少銷售率與獲利率，加盟店所在位址之市場，是否存在同一加盟體系的加盟店或直營店，或加盟業主對加盟店展店之經營方案或預定計畫，有助於有意加盟者評估及選擇合適商圈，以充分掌握同一品牌之競爭情形，為加盟店所關切之重要事

項，攸關其競爭力和獲利力之評估，而屬重要資訊。

4. 加盟業主之基本資料、主要關係人員及事業經驗

加盟業主的基本資料，如加盟業主之事業名稱、開始經營加盟業務之日期、負責人、主要業務經理人之姓名及從事相關事業之資歷等資訊¹²²，係有助有意加盟者瞭解加盟業主相關經驗背景、過往的經營實績、相關的商業經營，藉以評估加盟業主所推廣之加盟方案的可行性。

加盟業主的主要營業所所在地資訊，一方面涉及加盟者欲與加盟業主直接溝通對話的途徑；另一方面涉及萬一發生訴訟時的管轄法院利益。其揭露對加盟業主並不會額外的負擔，但可免去加盟者自行搜尋的不必要麻煩。

5. 加盟業主的訴訟、破產或財務狀況

對於資訊揭露規定比較詳細的UNDROIT模範法、美國加盟規則及日本法，均要求加盟業主就其或其關係人，於締約前幾年內（如五年或十年）的訴訟案件情況、破產或類似程序案件之情況，以及前幾年（如三年）的財務文件，如資產負債表及損益表，予以揭露。

加盟業主的訴訟資料或破產資料，涉及加盟業主的可信度，加盟者得藉此資訊評估加盟業主的人格及誠信度，以及經濟能力的可信度，判斷是否要對這加盟體系投注信賴，或者判斷該案件對於其加盟後可能產生的影響。財報文件的揭露，則可讓加盟者就財務的健全性進行評估，以判斷該加盟體系的發展性及發展潛能。因此，

¹²² 這類資訊在修正前的「行政院公平交易委員會對於加盟業者資訊揭露案件之處理原則」明確列為應揭露事項，但於修訂時，認為這些資訊於洽談加盟過程中，得由加盟店探詢所得，且非為有意加盟者決定加盟與否之必要資訊，尚無以書面揭露之必要，而予以除去。

這些亦應屬於影響締約決定之重要資訊。

6. 市場狀況

加盟產業所處之市場環境，同質產品的品牌間競爭或家數、競爭的加盟體系、市場需求狀態以及對該市場的相關法律規定，也會影響加盟者的獲利，對於競爭狀態與需求狀態，加盟業主是否負有揭露義務，或者就何種程度之訊息應予揭露，不無疑問。蓋因這類的資訊，某種程度上，具有公開性，加盟者自己亦有管道可取得，期待加盟業主為揭露之可能性，較其他僅加盟業主掌有之資訊而言，揭露的要求便比較低。UNIDROIT模範法、歐洲契約法加盟原則及法國法，針對此點即列為應揭露項目。反之，德國法院則認為市場狀況或競爭狀況，應由加盟者自行透過其他來源探知¹²³。鑑於大多數加盟情形，有意加盟者可能尚不熟悉整個市場環境，而加盟業主已在市場上耕耘多時，相關市場情況資訊較易取得，因此，要求其就一般性的市場狀況資訊承擔揭露義務，應屬合理。

與之相關的問題，特別是加盟業主是否負有「設店評估」或市場分析及提供分析結果的義務，設店評估的因素，包括開店地點的居民數量、結構、潛在顧客的購買頻率、經營環境、相競爭的店家等資料的調查取得與仔細評估。一般而言，如果加盟業主在締約前就已作出分析資料者，或是當事人於契約中特別予以明確約定者，應可承認其有此義務。但是，如果加盟業主尚未有這樣的結果報告時，是否應以自己費用去進行市場調查，不無疑問。一般認為資訊揭露義務，係私法自治和自我負責的例外情形，同時也只在於對義務人而言係屬可合理期待的情況，才會成立這樣的義務，而市場分析這部分，實際上已經屬於「調查義務」或「資訊取得義務」（*Informationsbeschaffungspflichten*）的範圍，德國法上只有在極為

¹²³ OLG Brandenburg, NJW-RR 2006, 51f.; Giesler/Güntzel, NJW 2007, S. 3099ff.

例外的情況下，才會承認，但加盟關係並不符合這部分的例外，而且設店評估或市場分析，如客戶調查，係屬於開放的資訊，加盟業主並非唯一的資訊來源，加盟者也可以自行調查評估或委請顧問評估¹²⁴，並非只有加盟業主才能得到，加盟者也可自己進行調查，故在締約之前，加盟業主原則上應不負設店評估義務¹²⁵。但是，當事人仍可透過特約，將之納入加盟契約中加盟業主協助義務的一部分。

不過，在我國實務上，設店評估或協助開店地點的尋找，係屬加盟業主協助義務的一部分，在一般的加盟流程中，是在店面找尋與立地調查評估之後，雙方才正式簽約，因此，依我國交易習慣，設店評估似為加盟業主先契約義務的一部分。

(三)特殊情況

在特殊情形下，如果存在某些可能會危害到加盟契約目的之因素，對此亦應負有告知義務，此涉及到某些異常危險為加盟者可能會面對到，而加盟業主在締約前即已知悉者，而且這些情事必須客觀事前足以導致破壞契約目的者且重大影響加盟者的締約決定者，才負有主動告知的義務。例如：加盟方案因可能違法致受到假處分而無法提供、加盟業主即將發生供貨短缺、加盟商品因安全性問題被媒體負面報導，或者是加盟店只有在特定條件之下，如座落人潮集中的市中心地點時，才能獲利之情事，又或如加盟者擬開店之地點，先前已有其他加盟店失敗之前例的情事¹²⁶。

另外，也可透過「詢問」方式，擴張說明義務的範圍。雖然，基於契約風險應由當事人自行評估的想法，加盟者能否成功經營，

¹²⁴ Giesler/Güntzel, aaO., S. 3101.

¹²⁵ Schäfer, Die Pflicht des Franchisegebers zu vorvertraglicher Aufklärung, S. 201ff.

¹²⁶ Böhner, BB 2011, S. 2248ff.

係其自身應負的加盟風險，加盟業主對此不負義務，但是，如果加盟者對於某項事項，有高度重視之價值者，還是可以透過「詢問」方式，針對該特定事項或事業風險，請求加盟業主為符合真實的回答。如未為詢問，加盟業者固無揭露義務，例如：加盟體系中有3家加盟店因經營不善而進行破產程序，加盟業主就此資訊的未告知，是否違反資訊義務，對此，德國法院認為此係一般事業經營的風險，加盟業主並無主動告知義務，但是，若加盟者有提出詢問者，即負有真實告知之義務¹²⁷。但加盟店的破產資訊，在我國法下，參照上述加盟網路資料，應屬加盟業主主動告知之事項。

三、資訊揭露義務之界限

(一)結果擔保的排除

基本上，泛濫的資訊揭露義務會跟市場經濟中的自我負責（*Eigenverantwortlichkeit*）原則相背離，也會形成加盟業主的一種「結果擔保」（*Erfolgsgarantie*），而企業經營的風險，本來就是作為獨立企業經營者之加盟者所要負擔的，加盟並不能保證一定會成功，故加盟業主應不負擔保責任¹²⁸，加盟業主並不承擔創業顧問的功能，對於職業活動的一般風險，並不負說明義務，經營企業的基本知識，本應由加盟者自行負責。締約前的資訊揭露義務，就其目的而言，僅在於讓加盟的事業經營風險，變得更容易評估及設定停損點，加盟業主並無義務就每個可能的事項皆詳為說明，而且加盟業主也僅只就自己已知之資訊為告知，對於需要耗費成本調查後，再將所得結果轉知的義務，尚不存在，如果讓加盟業主承擔加盟者無法達成預期經濟成果的責任，也會造成過苛的責任，如此一

¹²⁷ OLG Frankfurt, 15.5.2011 – 22 U 181/08 n.v.

¹²⁸ Braun, aaO. (Fn. 121), S. 504.

來，反倒讓加盟業主怯於責任而不願開放加盟，妨礙加盟產業的發展。由於加盟者的獲利不符預期，往往是由許多因素造成的，而且主要都是落在加盟者控制領域範圍內的，如企業經營技巧、財務和人力的投入、人員領導、才能、區域行銷、強力競爭者、運氣等等¹²⁹。是故，加盟業主並無獲利擔保義務，而是只就加盟體系、成果、銷售能力、收益能力、市場能力，為正確且完整的說明。這些與獲利可能性及加盟者的締約決定，息息相關，但是，加盟業主原則上並不對特定市場結果負責，而是將其計畫活動或合作活動傳達給加盟者，加盟業主須就加盟體系的合適性，向理性的加盟者為一般性說明，加盟業主必須依據其迄今經營加盟的經驗，提供計算基礎，使加盟者能夠據以評估費用支出及開業初期的虧損，以便其能夠真實判斷獲利的機會¹³⁰。必要時，加盟業主尚須就有關銷售能力及收益能力之事項，證明自己的經驗或試驗結果，若要求加盟業主就加盟對於特定加盟者或特定據點，事實上確可實現加盟者的經濟期待一事，負資訊義務，將會導致其就經濟預測負責，這是與加盟的風險與機會之分配，不相符合的¹³¹。對於加盟者而言，加盟業主並非唯一的資訊來源，其可以自行評估加盟業主提供數據或聘請顧問評估獲利水準，加盟獲利的因素是取決於許多加盟業主無法影響的客觀因素，以及於許多加盟者個人領域之主觀因素¹³²。

但是，基於加盟業主的機能（Funktion des Franchisegebers），加盟業主對此仍負一定的說明義務，蓋加盟業主的任務在於發展加盟體系，盡可能與加盟者們共創成功的收益，基於機能分化，雖然

¹²⁹ Giesler/Güntzel, aaO. (Fn. 123), S. 3099.

¹³⁰ Böhner, BB 2001, S. 1749ff; OLG München, NJW 1994, 667.

¹³¹ Böhner, NJW 1994, S. 635ff.

¹³² Böhner, aaO. (Fn. 130), S. 1750.

當事人任何一方都不承擔整個契約的全部風險，各方當事人就一般市場關係及因此而生的風險與機會，應各自承擔。只有在例外的時候，即個案中出現特別且額外之情況時，才有說明義務，亦即該資訊為一方已知，且其明知或可得而知該資訊會影響他方締約決定者。故基於加盟業主的機能，其必須公開加盟體系的運作方式及成果遠景，加盟業主雖不必承擔擔保責任，但其必須就加盟體系的使用，可能無法達成契約目的一事，告知其風險。

(二) 加盟者的商業經驗

在資訊揭露義務的決定上，係取決於締約當事人雙方的資訊落差程度，如知識或經濟上的能力或取得資訊的管道，若加盟者一方係屬從未有過獨立營業的創業者或僅有非常有限的商業經驗者，應可認為其應受更多資訊揭露義務的保護，但若加盟者係屬已在商場上經營許久之人者，其保護必要程度即較低，甚至於若加盟者原本即在該特定產業裡熟練之其他企業經營者時，揭露義務同樣也會減低。同樣的情況，也適用於若加盟者係屬原在加盟體系中的領導階層人員者，蓋這類人應被認為已擁有作成加盟決定的相關資訊。

不過，由於每個加盟體系有其各自的獨特性，即使是產業裡熟練的企業經營者，也不一定對於欲加盟體系的特殊性有所瞭解，故還是有一定的揭露義務，每個加盟體系都會有自己獨特的特殊知識與經驗，是外部人士難以直接瞭解的，而仍需要透過加盟業主的告知說明，因此，在加盟裡也不是有經驗的老手，就全然應自己承擔全部風險及必須自行判斷¹³³。

¹³³ Giesler, in: *Giesler/Nauschütt*, aaO. (Fn. 111), Kap. 5 Rn. 36f.

四、資訊的不實提供

(一)不實的事實聲稱

除了隱匿重要資訊之外，加盟業主在招募加盟過程中，如果提供了不實資訊，也會因違反「真實原則」(Grundsatz der Wahrheit)，落入廣義資訊責任的範疇。例如：加盟業主雖無市場分析之義務，但是，如果提出了不真實的設店評估及市場調查報告，仍屬違反義務，特別是當加盟者是一個無商業經驗之人，此點會提高了先契約的義務要求，德國法院認為不實的設店評估與加盟者的樂觀獲利期待跟其締約決定，具有因果關係，因此，依據締約上過失，加盟者可請求損害賠償，亦可解除契約，請求返還加盟費用¹³⁴。此外，依據誠實信用原則，加盟業主對加盟者就體系的獲利可能性(Rentabilität)為說明者，即負有正確且完整的說明義務¹³⁵。

積極的不實提供資訊，常與詐欺相提並論，當然，詐欺並非加盟特有的法律問題，加盟中涉於詐欺之情況者，如加盟業主所聲稱成功經營之加盟店的數目不實¹³⁶，或表示一定可以賺很多錢，但此一空想的銷售數字卻另被標記為慎重評估¹³⁷，不實地聲稱加盟網路遍及全國，對於迄今加盟體系的市場成功為不實說明，或是對於有意加盟者將來營業之地區為不實說明已有客戶存在，或不實聲稱其有特定know-how等等¹³⁸。

詐欺基本上是針對事實主張而言，事實指的是當下或過去的情

¹³⁴ OLG Rostock, DB 1995, 2006.

¹³⁵ Möller, aaO. (Fn. 11), S. 345.

¹³⁶ OLG München, BB 1988, 865ff.

¹³⁷ OLG München, NJW 1994, 667ff.

¹³⁸ Giesler/Nauschütt, BB 2003, S. 435ff.

況或結果，事實具有可驗證性，故若為價值判斷或對將來的成果或期待，則非屬事實。在加盟關係中，屬於事實主張者，如加盟體系的客體跟給付、加盟體系的發展跟擴張之情形、加盟業主的智慧財產權、既有之加盟經營及加盟者的數量、關於加盟失敗之加盟者及流動率之資訊、加盟金及加盟費用之數額。

(二)欠缺客觀基礎的預測

另一個與不實陳述相關的問題，則是「預測」(Prognose)，預測係指對於將來尚未知悉之結果所為的預報。對於將來遠景之預測，本質上即帶有不確定性，如其結果與預測有所不符時，是否亦有義務違反之問題？例如：「預估回收期6至15個月」、「淨利率約20~35%」、對於銷售數目與獲利數字的預測，或是對於經營加盟的投資需求或財務需求的預測。基本上，加盟業主不必就這些結果的無法實現負責，蓋這部分是屬於「預測風險」(Prognoserisiko)的範疇，歸屬於加盟者的企業經營風險，加盟獲利的因素是取決於許多客觀因素，這些是加盟業主無法影響的，同時也取決於許多主觀因素，這些是屬加盟者個人應負責之領域，應由其自行承擔¹³⁹。

不過，利潤評估與淨利率等數據資料，是有意加盟者據以評估加盟決定的重要因素，固然，營業實績與淨利率會因營業地點、各自經營情形而有不同，但如果加盟業主提供這類數據，對於有意加盟之外行人，可能產生是最低之保證營利或是加盟的平均營業值，而足以影響交易決定。因此，若加盟業主對於預測，未依據客觀合理之基礎者，仍可能會發生責任，上述外國法制亦要求對於經營績效的預測，應有合理依據，以讓加盟者判斷其說服力。因此，對於

¹³⁹ Giesler/Nauschütt, aaO., S. 436.

銷售計畫或獲利計畫的預測，若預測數字並非是以可實現或切合實際之基礎作為根據者，將導致責任的發生¹⁴⁰，倘若，預測是以主觀想像之經驗為基礎者，或是以不實事實為依據而作出銷售數字之預估者，此一基礎事實之詐欺，甚至可導致侵權行為責任。如果預測的作成，實際上未以平均值作為基礎者，內容陳述上也未提及平均值，實際上是以最佳成功經營的銷售數字或經營績效最好之加盟店或直營店為依據者，亦會導致「預測責任」（*Prognosehaftung*）。此外，如果預測銷售數字實際上只有在少數例外情況下，才能達成者，但卻產生讓人誤以為在正常情形下，該銷售數字可容易達成之印象，或產生一般加盟者均可達成該銷售數字之印象者，亦屬欠缺客觀基礎的預測¹⁴¹。是故，如有預估營業額或預估收益等財務預測資訊，應提供其計算方式或現存加盟店經營實績之佐證¹⁴²，以利加盟者參考。

五、揭露方式

由於加盟業主應予揭露之資訊項目繁多，有些涉及複雜的評估判斷，為使加盟者能夠合理判斷加盟的經營，上開資訊應於締結加盟契約前之合理期間（如十日或十四日前），予以提供。而且為使加盟者處於能夠審慎檢視與評估系爭資訊之地位，應要求以「書面」方式揭露。蓋若只有口頭告知，有意加盟者很難仔細進行判斷，同時也可避免舉證上的問題，故書面的要求，有其合理性。此外，對於加盟業主而言，書面揭露方式也有其利益，一方面可確定揭露的內容並進行檢查及向第三人尋求鑑定意見，減少資訊揭露的

¹⁴⁰ *Braun*, aaO. (Fn. 121), S. 505.

¹⁴¹ *Giesler/Nauschütt*, aaO. (Fn. 138), S. 437.

¹⁴² 參閱「公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則」三、(九)。

風險及增進法律安定性，同時也可便利加盟業主舉證其依規定已為揭露義務之履行。惟隨著數位化的發展，應不以傳統意義的書面為限，只要是可文件化的媒介，應都符合，是故，處理原則規定經交易相對人書面同意者，得以儲存於光碟或其他電子媒體之形式提供之。

六、因果關係的問題

違反資訊揭露義務的責任成立，必須違反行為與加盟者的締約決定之間有因果關係，對於責任成立的因果關係，德國實務係採取「推定」作法，對於責任範圍的因果關係，亦即損害的發生，亦被推定¹⁴³，一般而言，若加盟者未簽訂契約者，即不致於發生之營業損失，但是，營業損失若是係基於加盟體系外之因素所產生之部分，如商店的道路施工、勞資爭議、倉庫失火，則與資訊揭露義務的違反無關，這部分即不應由加盟業主負責¹⁴⁴。

七、歸責要件跟過失相抵

加盟業主對於義務的違反，只要有故意或過失，即可該當締約上過失，此一過失要件，在實務上亦受到推定。至於加盟者是否要承擔與有過失，一般認為加盟者不會只是因為信賴他方所提供之資訊而不加懷疑，即有疏失，不過，加盟者商業經驗的多寡，也會有所影響，商業經驗很少的加盟者，原則上不必承擔與有過失，但若其違反了對自己的照顧義務，如忽視其顧問所給予之警告意見者，則仍會有過失相抵的適用。若加盟者係屬同一產業有商業經營之人，依其自身專業知識判斷，與加盟業主所提供之資訊不符時，而

¹⁴³ BGHZ 61, 118; *Emmerich*, Das Recht der Leistungsstörungen, S. 139.

¹⁴⁴ *Giesler*, in: *Giesler/Nauschütt*, aaO. (Fn. 111), Kap. 5 Rn. 46f.

未尋求加盟業主澄清時，亦屬與有過失，但若該資訊係屬加盟體系外部人員所無法得知者，則無過失相抵的適用¹⁴⁵。

我國實務上有判決認為加盟店係一獨立經營者，為維護自身營業之順利推展，亦被期待其於締約時亦應慎重檢討加盟業主所提供之資訊，並自為必要之調查瞭解，而有與有過失規定之適用。按加盟店與直營店本質上並不相同，加盟店只是與加盟業者簽定契約，得使用加盟業者之商標、服務標示及獲得加盟業者之技術支援，惟加盟店仍然係獨立之經營者，加盟本部依約所應提供者係評估建議及相關協助之資訊，以供加盟店參考，最終之營業決定仍應由加盟店自行判斷，加盟本部並無直接介入加盟店經營的權限。從而，加盟店既係獨立之經營者，為維護其自身營業之順利推展，亦被期待其於締約時亦應慎重檢討加盟本部所提供之資訊，並自己進行必要之調查瞭解，不應完全依賴加盟本部提供參考之資料，而如其怠於為之者，顯亦疏於對保護自己權益為應有之注意，則對於因此所致之損害，亦應自負相當之責任。本件被上訴人雖然主張書中傳奇公司未盡商圈評估等服務之義務，惟其自陳其於覓妥租書店地點後不久即發現附近有數家同類租書店，再參以其堅持客觀上以品質較難掌控之中古書經營租書店，使自身自始於經營競爭上居於弱勢，上開重要事項即使認為書中傳奇公司未依約為適當之評估指導，確可歸責，惟被上訴人本於獨立營業主之地位，對於商圈附近競爭者是否存在，顯然亦未盡應有調查注意，且上開事項並不須高深之經營技術，始得瞭解，從而其對於該加盟店因難以經營而倒閉所致之上開損害，自己亦顯有疏失，應自負二分之一之責任¹⁴⁶。

¹⁴⁵ Giesler, in: *Giesler/Nauschütt*, aaO. (Fn. 111), Kap. 5 Rn. 47a.

¹⁴⁶ 臺灣高等法院96年度上易字第392號判決。

玖、違反之法律效果

一、損害賠償

加盟業主違反先契約資訊揭露義務之法律效果，依公平交易法第30條須負損害賠償責任，如依締約上過失理論，負的也是損害賠償責任。損害賠償的範圍該如何決定與計算，依據締約上過失責任，原則上係以「信賴利益」(Vertrauensschaden, negatives Interesse)作為損害賠償之範圍，意指回復到加盟業主未為義務違反行為之狀態¹⁴⁷，通常即指不會締結加盟契約，因此，加盟者可請求排除因締結加盟契約所產生的不利益，對於加盟者而言，營業損失即為其中的主要部分，如投資費用的支出與價值減損，但這部分必須跟營業成本與營業收入進行結算。

在計算上，屬於負債項目(損害項目)的包括：加盟店的設置與經營之成本，例如：加盟金、加盟費用與行銷費用、租金、雇員成本、水電、電信費用、營業許可等成本，商品採購成本。至於，加盟營運設備或加盟店的建設，尚不構成損害，因為其價值仍然展現在加盟者的財產總額上，不過，設備的折舊，應屬損害。如果加盟店為了開業所為之借款，也還不會構成損害，因為這些借款可能還繼續存在於加盟店的總財產之中，或為現金，或為設備資本，但是，借款利息部分，則可算入損害。至於加盟經營所得之收入，營業設備與商品價值，則屬利益項目，應與上開成本項目進行結算¹⁴⁸。

至於「履行利益」(Erfüllungsinteresse)的部分，包括未能實

¹⁴⁷ Giesler, ZIP 2002, S. 420ff.

¹⁴⁸ Giesler, in: Giesler/Nauschütt, aaO. (Fn. 111), Kap. 5 Rn. 48ff.

現之獲利期待，基於締約上過失保護信賴利益之觀點，原則上不能請求¹⁴⁹。但是，如果加盟者因為加盟而放棄原先的職業工作，加盟業主對此部分，仍應負賠償責任¹⁵⁰。

二、解除契約

除了損害賠償之外，加盟者亦可基於加盟業主違反資訊揭露義務而請求解除（*Aufhebung*）加盟契約，以「大損害賠償」（*großer Schadensersatz*）方法，作為回復原狀之方式，蓋若加盟者因加盟業主違反資訊義務而締約了內容不利於己之契約，基於損害賠償之回復原狀法理（參照民法第213條），亦得主張解除契約，以回復原狀，換言之，若加盟業主違反資訊義務者，加盟者即不會洽訂加盟契約，加盟者可以回復到如果正確履行資訊義務時的狀態，且在未解除契約之前，對於加盟業主之履行請求，亦得為給付之拒絕。對此，加盟者對於解除契約或損害賠償，擁有「選擇權」（*Wahlrecht*）¹⁵¹，可以選擇解除契約，或是維持契約而請求超額支出部分的賠償。倘若加盟者係因加盟業主故意詐欺而為加盟，則加盟者尚有侵權行為的請求權（參照民法第184條第1項後段），並依民法第198條規定，除有廢止請求權之外，亦得拒絕履行。

¹⁴⁹ *Giesler*, ZIP 1999, S. 2131ff. 另外，論者有認為相對人若於資訊義務被正確履行時，將可締結一個較為有利契約者，則依締約上過失可例外請求履行利益之賠償。Vgl. *Schlechtriem*, aaO. (Fn. 113), Rn. 37; BGH NJW 2001, 2875. 向明恩，德國締約上過失理論之發展，臺北大學法學論叢，70期，頁39-40，2009年6月。

¹⁵⁰ *Giesler*, in: *Giesler/Nauschütt*, aaO. (Fn. 111), Kap. 5 Rn. 54f.

¹⁵¹ BT-Drucks. 14/6040, S. 162ff.; BGH NJW 1980, 2408; *Giesler*, in: *Giesler/Nauschütt*, aaO. (Fn. 111), Kap. 5 Rn. 55.

拾、結語

鑑於加盟關係的長期性與初期的鉅額投資，可能導致加盟者被鎖住的結果，因此，如何健全事前締約決定的自由性與完整性，便成為當前規範加盟關係的重點，並以加盟業主的先契約資訊揭露義務為核心，各國法制都致力於加強這方面的規範。我國法雖然目前於公平交易法中設有規定，但執法的結果，也開始引發了部分法院的質疑，特別是行政權是否過度介入了私權關係。雖然，加盟關係的處理，特別是加盟前的法律關係，涉及加盟產業的健全發展，而跟競爭法產生關聯性，但是，在個別交易層面的加盟者與加盟業主之間，實質上仍是以私權爭執因素居於主要部分，鑑於公平交易法與民法的規範目的不盡相同，宜認為公平交易法上的規定，尚無法完全解決全部這方面的加盟爭議，因此，在民法上，仍應對此一法律關係，加以規定，以便利當事人主張其權利，增加法律的可預測性。民法上的相關規定，對於先契約義務的處理，以締約上過失制度作為基礎依據，惟因民法第245條之1在條文立法上的諸多不周延之處，使得本條在問題的處理，顯得心有餘而力不足，故只有先暫時跳脫制定法的框架，先從理論層面予以論述。基本上，從加盟契約的特性，是可以肯認加盟業主對於影響締結加盟契約決定之重要事項，負有揭露義務。至於，此一重要事項的決定，則可從加盟的本質切入，以影響「加盟的獲利性」之相關因素，予以觀察，並可從「加盟投資的成本」跟「加盟投資的成功機會」去細究應予揭露之重要資訊。為減輕個案適用上的不確定性與法律安定性的要求，宜參考各國的規範發展現狀，嘗試建立起一套標準化的項目，針對加盟予以特別規定，以降低企業經營風險及健全加盟產業的發展。如果將來民法債編各論修正時，有意將加盟契約納入規範時，則可考慮增訂相關規定，以利遵循。

參考文獻

一、中 文

1. Eric G. Furubotn、Rudolf Richter著，顏愛靜譯，制度與經濟理論：新制度經濟學之貢獻，2001年9月。
2. 王文宇，論「共生交易」對公平交易法的挑戰——以加盟事業為中心，國立臺灣大學法學論叢，29卷1期，頁91-120，1999年10月。
3. 王澤鑑，債法原理(一)，增訂版，2001年3月。
4. 向明恩，德國締約上過失理論之發展，臺北大學法學論叢，70期，頁1-79，2009年6月。
5. 向明恩，前契約說明義務之形塑與界線——評基隆地方法院92年度訴字第342號民事判決，月旦法學雜誌，190期，頁171-181，2011年3月。
6. 向明恩，對我國民法第245條之1之反省與檢討，臺北大學法學論叢，79期，頁145-205，2011年9月。
7. 吳光明，論加盟契約，月旦法學雜誌，187期，頁5-20，2010年12月。
8. 李幸模，連鎖加盟店，2版，1998年6月。
9. 林金郎，競爭法對加盟業主資訊揭露之規範，公平交易季刊，8卷1期，頁157-168，2000年1月。
10. 林玫馨，連鎖加盟面面觀，全國律師，5卷2期，頁4-16，2001年2月。
11. 林美惠，加盟契約法律問題之研究，1996年4月。
12. 邵慶平，組織與契約之間——經濟分析觀點，月旦法學教室，62期，頁34-44，2007年12月。
13. 孫森焱，民法債編總論(下)，2001年10月。
14. 財團法人中國生產力中心，2009年提升連鎖加盟總部競爭力計畫——連鎖加盟產業商業情報資料庫建置(國內報告)，2009年12月。
15. 財團法人中國生產力中心，2010年提升連鎖加盟總部競爭力計畫——國內外連鎖加盟商情研究報告，2010年11月。
16. 陳彥良，未明文法律制度之法典化——德國民法上的締約過失，臺北大學法學論叢，56期，頁143-175，2005年6月。

17. 陳洸岳，非對等契約當事人間之資訊提供義務的確立——以日本「金融商品販賣法」及UNDROIT「加盟契約開示義務模範法」為中心，律師雜誌，293期，頁41-50，2004年2月。
18. 楊宏暉，締約前資訊義務之研究，政治大學法律研究所博士論文，2009年1月。
19. 楊宏暉，從加盟契約的特性初探當事人的基本義務，中正財經法學，5期，頁45-121，2012年7月。
20. 楊宏暉，從民法與公平交易法的規範面向論述締約前資訊揭露義務——兼論丹堤咖啡加盟案，公平交易季刊，21卷3期，頁1-67，2013年7月。
21. 楊楨，英美契約法論，修訂再版，1999年8月。
22. 劉定基，欺罔與不公平資訊行為之規範——以美國聯邦交易委員會的管制案為中心，公平交易季刊，17卷4期，頁57-91，2009年10月。
23. 劉春堂，民法債編通則(一)，1版，2001年9月。
24. 劉華美，德國勞動契約之特色——兼論加盟店是否適用勞工法？，月旦法學雜誌，48期，頁78-96，1999年4月。
25. 劉姿汝，加盟契約與公平交易法，法令月刊，57卷7期，頁4-20，2006年7月。
26. 鄭玉波、陳榮隆，民法債編總論，2版，2002年6月。
27. 顏廷棟、余朝權，日本獨占禁止法對相對優勢地位濫用之規範，公平交易季刊，14卷4期，頁1-26，2006年10月。
28. 顏廷棟，從濫用相對優勢地位之觀點論競爭法對於加盟關係之規範，公平交易季刊，19卷2期，頁105-149，2011年4月。
29. 羅結珍譯，法國民法典，2010年6月。

二、外 文

1. *Böhner, Reinhard*, Schadensersatzpflicht des Franchisegebers aus Verschulden bei Vertragsabschluss, NJW 1994, S. 635ff.
2. *Böhner, Reinhard*, Werbekostenzuschüsse und sonstige Einkaufsvorteile in Franchisesystemen, NJW 1998, S. 109ff.

3. *Böhner, Reinhard*, Bestand und Ausmass der vorvertraglichen Aufklärungspflicht des Franchisegebers- das „Aufina“-Urteil unter der Lupe, BB 2001, S. 1749ff.
4. *Böhner, Reinhard*, Vier Maximen zur ungefragten und gefragten Aufklärungspflicht bei Franchiseverträgen: Vertragszweck, Vertragsrisiko, Due Dilligence und Beweislast, BB 2011, S. 2248ff.
5. *Braun, Frank*, Aufklärungspflichten des Franchisegebers bei den Vertragsverhandlungen, NJW 1995, S. 504ff.
6. *Breidenbach, Stephan*, Die Voraussetzungen von Informationspflichten beim Vertragsabschluss, 1989.
7. *Buck-Heeb, Petra/Dieckmann, Andreas*, Der Franchisenehmer als Vertreter des Franchisegebers?, JuS 2008, S. 583ff.
8. *Bueno Díaz, Odavia* (2008), *FRANCHISING IN EUROPEAN CONTRACT LAW*, Munich: Sellier European Law Publishers.
9. *Busch, Christoph*, Informationspflichten im Wettbewerbs- und Vertragsrecht, 2008.
10. *Canaris, Claus-Wilhelm*, Wandlungen des Schuldvertragsrechts- Tendenzen zu seiner „Materialisierung“, AcP 200 (2000), S. 273ff.
11. *Emmerich, Volker*, Franchising, JuS 1995, S. 761ff.
12. *Emmerich, Volker*, Das Recht der Leistungsstörungen, 6. Aufl., 2005.
13. *Fikentscher, Wolfgang/Heinemann, Andreas*, Schuldrecht, 10. Aufl., 2006.
14. *Fleischer, Holger*, Informationsasymmetrie im Vertragsrecht, 2001.
15. *Giesler, Jan Patrick*, Die Prospekthaftung des Franchisegebers, ZIP 1999, S. 2131ff.
16. *Giesler, Jan Patrick*, Die Auswirkungen der Schuldrechtsreform auf Franchiseverhältnisse, ZIP 2002, S. 420ff.
17. *Giesler, Patrick/Nauschütt, Jürgen*, Das Vorvertragliche Haftungssystem beim Franchising, BB 2003, S. 435ff.
18. *Giesler, Patrick/Nauschütt, Jürgen*, Franchiserecht, 2. Aufl., 2007.
19. *Giesler, Patrick/Güntzel, Volker*, Franchising: Aufklärungspflichten und kein Ende?, NJW 2007, S. 3099ff.

20. *Hagger, Christian*, Pflicht zur Weitergabe von Einkaufsvorteilen an Systempartner, NJW 2004, S. 1220ff.
21. *Hesselink, Martijn, Rutgers, Jacobien W., Bueno Díaz, Odavia, Scotton, Manola & Veldmann, Muriel* (2006), COMMERCIAL AGENCY, FRANCHISE AND DISTRIBUTION CONTRACTS (PEL CAFDC), Munich: Sellier European Law Publishers.
22. *Kaufmann, David J. & Oppenheim, David W.* (2007), FTC DISCLOSURE RULES FOR FRANCHISING AND BUSINESS OPPORTUNITIES, Chicago: CCH/Wolters Kluwer Law & Business.
23. *Lorenz, Stephan*, Der Schutz vor dem unerwünschten Vertrag, 1997.
24. *Medicus, Dieter*, Schuldrecht II -Besonderer Teil, 11. Aufl., 2003.
25. *Mendelsohn, Martin* (2004), FRANCHISING LAW (2d ed.), Richmond UK: Richmond Law & Tax Ltd.
26. *Möller, Cosima*, Der Franchisevertrag im Bürgerlichen Recht, AcP 203 (2003), S. 319ff.
27. *Rehm, Gebhard*, Aufklärungspflichten im Vertragsrecht, 2003.
28. *Richards, Paul* (2002), LAW OF CONTRACT (5th ed.), Harlow: Pearson Education Ltd.
29. *Schäfer, Georg*, Die Pflicht des Franchisegebers zu vorvertraglicher Aufklärung, 1. Aufl., 2007.
30. *Schlechtriem, Peter*, Schuldrecht AT, 5. Aufl., 2003.
31. *Schmidt, Karsten*, Handelsrecht, 4. Aufl., 1994.
32. *Schwarze, Roland*, Vorvertragliche Verständigungspflichten, 2001.
33. *Tiedtke, Klaus*, Der Inhalt des Schadensersatzanspruchs aus Verschulden beim Vertragsabschluß wegen fehlender Aufklärung, JZ 1989, S. 569ff.
34. *Ullmann, Eike*, Die Verwendung von Marke, Geschäftsbezeichnung und Firma im geschäftlichen Verkehr, insbesondere des Franchising, NJW 1994, S. 1255ff.
35. *Ulmer, Peter/Brandner, Erich/Hensen, Horst-Diether*, AGB-Recht, 11. Aufl., 2011.
36. *Wagner, Florian*, Vorvertragliche Aufklärungspflichten im internationalen Franchising, 2004.

On the Pre-contractual Information Duty of Franchisor

Hung-Hui Yang^{*}

Abstract

While franchise prevails in modern business, there have not been enough clear rules that can effectively regulate the franchisees. As most franchisee are locked in the contract due to long-term and great investment in franchise relationship, the dissolution after the contract is usually in vain. As a result, the method of improveing the freedom and comprehension of franchisor's decision in contracting, becomes a crucial factor in regulating the franchise. Because of the information asymmetry between franchisor and franchisee, franchisor should take the responsibility of information disclosure. Such development is obvious in comparative laws. While there have been no similar rules in Taiwanese Civil Code, the regulation in Fair Trade Law on information duty of franchisor does exist. Such regulation could only be used as reference. The best way to resolve the problem is through a law reform. This article agrees that based on the characteristic of franchises, the franchisor should inform material facts about franchise. The material information should focus on the "profit-making of franchise" perspective and be divided into two categories — "costs of franchise" and

^{*} Associate Professor, Department of Law, National Chung Cheng University; Ph.D. College of Law, National Chengchi University.

Received: September 29, 2004; accepted: January 15, 2015

“successful chance of franchise”. The details regarding the information to be disclosed are further explored in this article. In addition, the liability for non-performance of these obligations of franchisor is also being discussed constructed in this article.

Keywords: Franchise, Franchise Contract, Obligation to Inform, Pre-contractual Duty, Information Asymmetry, Disclosure Duty, Good Faith