

台日競爭法對加盟業規範新探

顏廷棟*

壹、前言

公平交易委員會（下稱公平會）公布民國109年全國主要連鎖便利商店產業調查報告¹：五大連鎖便利商店加盟品牌，門市營業據點共計11,985家店，平均每1,966人就有1家連鎖式便利商店，便利商店密集度逐年提高。總來客數為32.28億人次，平均每人至連鎖便利商店的次數約為137次，每人每次消費金額約84.16元。五大品牌前3大業者，不論在營業額或店數統計之市占率合計均已超過7成5，顯現連鎖式便利商店為高度集中之市場結構，其競爭型態朝向多元化、多樣性及創新性發展。

無獨有偶的，日本公平交易委員會（原文：公正取引委員会，下稱日本公平會）也在2020年實施連鎖便利商店加盟產業調查，調查結果發現部分品牌加盟體系存在有妨礙市場公平競爭之虞行為，爰於2021年增修「有關獨占禁止法對於加盟體系規範原則」²

（下稱加盟體系規範原則）以充實規範內容。

本文從比較法觀點出發，首先介紹日本便利商店加盟業概況；其次探討日本獨占禁止法對加盟業規範及案例類型；繼之以上揭研究結果為基礎，檢討我國「公平交易委員會對於加盟業主經營行為案件之處理原則」

（下稱加盟案件處理原則）及近期主要加盟案例；最後結論，提出改善加盟案件處理原則規範及調整公平會執法方向之建言。

貳、日本便利商店加盟業概況

日本公平會繼2011年實施加盟產業調查以來，為掌握加盟市場現況，爰以八大連鎖便利商店品牌之加盟業主及旗下合計5萬7,524家加盟店為調查對象，從2019年10月至2020年8月實施便利商店加盟產業調查，嗣於2020年9月公布調查報告³。

本次加盟產業調查，以便利商店市場現

* 本文作者係銘傳大學財金法律系教授

註1：2021年7月20日公平會新聞稿。

註2：原文：「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」，刊載於日本公平會網頁：

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/franchise.html>，最後瀏覽日期：2022年8月9日。

註3：原文：「コンビニエンスストア本部と加盟店との取引等に関する実態調査報告書」，刊載於日本公平會網頁：

https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/sep/kitori0902/200902_02.pdf，最後瀏覽日期：2022年8月9日。

狀、加盟業主與加盟店交易狀況為主軸，調查報告簡介如下⁴。

一、便利商店市場現狀

依據經濟產業省商業統計，2014年零售市場規模約122兆日圓（商品銷售額），其中便利商店銷售額占比5.3%；在總數78萬家零售商店，便利商店家數占比4.5%。2019年總體便利商店產值（12兆1,840億日圓），已接近百貨公司及超市量販店市場規模（合計19兆3,960億日圓）。便利商店加盟業達到如此龐大市場規模，其加盟體系與加盟契約，即為產業調查重點⁵。

（一）加盟體系

一般對於加盟體系之定義，係指加盟業主授權加盟店使用特定商標、商號等權利，並且統一管理實施加盟店銷售商品或提供服務等業務經營指導輔助，加盟店相對支付金錢對價之事業經營形態⁶。

加盟體系之加盟業主與加盟店，內部締結加盟契約，外部呈現與一般企業總店與分店同樣之支配從屬關係；惟在法律性質上，加盟店為獨立於加盟業主之營業主體，加盟店與加盟業主之交易關係應受獨占禁止法規範。

加盟業主與加盟店經營同一便利商店品牌

事業，對外爭取消費者來店交易，具有追求共同利益關係；惟在加盟體系內部，加盟業主與加盟店有關權利金計算或營業管理事項可能產生爭議，尤其在加盟店獲利減少狀況，當事人間對立緊張關係益為明顯。

經營便利商店零售業務，籌備工作包含：市場行銷調查、連鎖品牌宣傳廣告、商品或服務開發、供貨廠商交涉與選定、生產及物流體制設備、銷售時點資訊系統設備、店鋪據點開發等事項。在連鎖便利商店經營體系，加盟店或直營店負責店鋪銷售業務，其餘業務歸由加盟業主或總店負責。加盟店藉由加盟業主授權使用商標品牌以吸引顧客來店消費，大部分銷售機能仰賴加盟系統供應，倘若斷絕與加盟業主交易關係，加盟店即難以繼續經營便利商店業務。

（二）加盟契約

1. 契約種類

便利商店加盟契約，以店鋪土地建物提供者分類，主要分為「加盟店自備型」、「加盟業主提供型」二類。前者於1970年代便利商店加盟業興起之初，多由一般雜貨店轉型經營使用；後者得以減輕加盟店初期投資負擔、降低進入市場門檻，近年常見於上班職員中途離職自行創業使用。

註4：該調查報告長達227頁，附錄圖表資料多達199項目，本文限於篇幅，僅擇要介紹調查重點。

註5：調查報告第26-49頁。

註6：該調查報告對加盟體系之定義，與日本加盟體系規範原則1.(1)、我國加盟案件處理原則（二）有關加盟定義規定類似。依加盟業主有無出資、加盟店所有權歸屬及營收利益計算方式等區別標準，加盟體系包含自願加盟、特許加盟及委託加盟等多種型態。參閱，小本惠照（2018），〈フランチャイズ・システムの多様性：定義、実態、ビジネスモデルの再検討〉，《駒大経営研究》，49卷3・4号，第170-180頁。

「加盟店自備型」或「加盟業主提供型」契約，二者加盟店均須獲得加盟業主授權使用商標或營業秘密（know-how）等智慧財產權；二者差別在於，後者加盟業主負擔店舖土地建物成本，因此相對於前者收取較高額權利金。

2. 契約條款

在加盟體系統一管理制度下，便利商店加盟契約通常訂有如次條款：維護加盟商標品牌信譽義務、初期投資額、營業日及營業時間、經營指導輔助事項、商品進貨推薦制度、銷售價格、權利金計算、帳戶清算制度、區域開店計畫、競業禁止義務、契約期間及更新與續約、經濟狀況變化之協議等條款。其中主要條款，進一步說明如下：

(1) 商品進貨推薦制度

基於維護加盟商標品牌信譽之必要，並且確保加盟店獲得滿足市場需求之商品進貨來源供應，加盟契約規定加盟業主得向加盟店推薦適當之商品進貨廠商。如此採用商品進貨推薦制度，即使信用評等不足之加盟店在加盟業主信用擔保下，亦有可能獲取少量多次進貨供應。

加盟店與進貨廠商締結商品買賣契約，進貨量決定權屬於買受人名義之加盟店；惟商品買賣價格並非由少量進貨之加盟店單獨洽談，而係加盟業主以旗下全體加盟店進貨量為買賣計價標的與供貨廠商議價。

(2) 加盟權利金計算

加盟權利金為加盟店使用加盟品牌商標、接受經營指導輔助或使用加盟系統設備，支付給加盟業主之對價。通常業界使用權利金計算方式，計有：a. 總銷售金額乘以一定比例；b. 帳面總銷售利潤乘以一定比例；c. 實際總銷售利潤乘以一定比例；d. 固定金額。

上揭b類計算方式，所謂帳面總銷售利潤，係指總銷售金額減去總進貨成本金額之差額，不扣除庫存及報廢商品之進貨金額。至於c類計算方式，又稱為「便利商店會計原則」，所謂實際總銷售利潤，係指總銷售金額減去總進貨成本金額之差額，扣除庫存及報廢商品之進貨金額。

權利金金額或計算比例高低，通常參考加盟品牌信譽評等、授權使用商標權或營業秘密價值、各種營業指導輔助費用等因素決定。此外，若係加盟業主負擔店舖土地建物成本、加盟店平均銷售金額高、加盟業主開發自有品牌商品、加盟品牌大規模廣告行銷，加盟體系建置完善物流系統等情形，加盟業主相對收取較高加盟權利金。

(3) 帳戶清算制度

加盟店與加盟業主在契約存續期間，採用帳戶清算制度（Open Account），加盟店將每日銷售金額匯入加盟業主帳戶，加盟業主從帳戶收款金額扣除代付進貨貨款、水

電燃料費、權利金等款項金額；若收款金額不足應付款項目金額，則從流動資金自動融資補足。

在以實際銷售總利潤乘以一定比例計算權利金之加盟契約，藉此賬戶清算制度，有助於加盟業主正確掌握加盟店總銷售金額與進貨貨款金額。

二、加盟業主與加盟店交易狀況

加盟業主為開拓加盟市場版圖，大都以招募加盟廣告行銷其加盟品牌，然後舉辦招募說明會，勸誘與會者簽訂加盟契約。有意加盟者簽約後，經過開店準備期間，開始經營加盟便利商店業務，依據加盟契約與加盟業主發生繼續性交易關係。如此加盟業主與加盟店交易狀況，加盟產業調查從締約前、締約後二階段觀察，分別說明其與獨占禁止法規範關係⁷。

（一）締約前說明事項

管理經營加盟店業務之加盟業主，與有意加盟者處於資訊不對稱關係，加盟業主在招募過程，對於加盟重要事項若未充分揭露資訊或有虛偽、誇大表示者，導致相對人作出錯誤締約決定，同時剝奪競爭者爭取與該相對人交易之機會，構成獨占禁止法一般指定第8項欺瞞的引誘顧客行為。

從防範違反獨占禁止法觀點，確保有意加盟者獲得正確締約資訊，加盟業主在招募過程有無提供如次說明事項，即為加盟產業調查注意重點：加盟後之商品供應條件（商品

進貨推薦制度等）；加盟後之經營指導內容、方法、次數及費用負擔；加盟費用（開店準備金等）；加盟權利金徵收時期、方式及計算方法，計算總銷售金額是否扣除庫存及報廢商品之進貨金額；與加盟業主帳目清算方法、對加盟店融資利率；有無經營損失補償或業績不佳之輔助相關措施；契約期間、更新及解約條件與程序；同一區域增開其他店舖計畫；預估銷售金額或營業利潤；與其他加盟品牌比較；營業時間及臨時歇業。

依據加盟店回答問卷調查統計資料，其中有關權利金計算是否扣除庫存及報廢商品之進貨金額說明義務事項，38.8%表示未充分理解說明內容、2%表示說明內容不符實情、15.6%表示未提供說明，以上合計56.4%超過33.9%表示有理解說明內容者。另外有關預估銷售金額或營業利潤說明事項，41.1%表示實際狀況不如預估說明內容，超過33.5%表示實際狀況大致符合預估說明內容者。

（二）締約後交易狀況

加盟店與加盟業主締約後，必須遵守相關經營事項限制約款，該等約款若屬維護加盟品牌信譽或營業秘密事項必要者，應無違反獨占禁止法之虞。惟其他約款或加盟業主行為，若有違反正常商業習慣，不當課予加盟店不利益交易條件者，構成獨占禁止法第2條第9項第5款規定之濫用優勢地位行為。

依據加盟店回答問卷調查統計資料，締約後交易狀況如下：

1.銷售商品項目限制

註7：調查報告第86-148頁。

近三年在加盟業主推薦商品項目外，有63.1%表示未曾銷售非推薦商品；其餘銷售非推薦商品者，有8.3%表示曾經遭受加盟業主制止，其中25.7%表示被暗示不停止銷售可能受到不利益對待處置。

2.進貨商品數量限制

近三年加盟店進貨商品數量，有47.5%表示曾經被加盟業主強求超過必要進貨商品數量，其中59.3%表示主要理由為配合連鎖加盟促銷活動，有20.6%表示被暗示未達到要求進貨商品數量可能受到不利益對待處置。

3.限制折價促銷即將逾期商品

近三年加盟店銷售便當、生鮮食品或季節性商品，12%表示經常或有時被限制不得折價促銷即將逾期商品，其中38.1%表示被暗示違反限制可能受到不利益對待處置。

(一) 最近議論問題⁸

1.全年無休、24小時營業

基於維護便利商店連鎖加盟品牌信譽、滿足市場消費者需求等目的，加盟契約規定加盟店全年無休、24小時營業約款，加盟業主在招募過程若有充分說明，應無違反獨占禁止法之虞；否則，若未充分說明或虛偽、誇大表示者，構成獨占禁止法一般指定第8項欺瞞的引誘顧客行為。

締約後依實際狀況，應允許加盟店與加盟業主協議縮短營業時間，加盟業者

利用交易地位不對等關係，拒絕與加盟店協議，違反正常商業習慣，不當課予加盟店不利益交易條件，構成濫用優勢地位違法行為。

加盟店回答問卷統計資料，有95.6%表示全年無休營業、91%表示24小時營業。有關營業時間及臨時歇業事項，有14.4%表示實際狀況較招募說明更嚴苛、30.9%表示招募過程未提供說明。至於24小時營業收支狀況，有77.1%表示在深夜10時至隔日凌晨5時營業時段，營業額處於入不敷出的虧損狀態。

2.區域開店計畫

加盟業主在何處開設便利商店，原則為其營業自由，不生獨占禁止法違法性問題。惟加盟店開店後，加盟業主是否在同一區域內開設直營店或增開其他加盟店，影響該加盟店營業收益，因此招募過程應說明區域開店計畫。

有關區域開店計畫，加盟契約亦有明定加盟業主決定增開店鋪，應負衡量店鋪商圈特性、與已開店鋪距離關係、區域自然及社會條件、區域住民生活動線等事項，及提供營業受損加盟店輔助等義務條款。

加盟業主若未說明區域開店計畫，或有虛偽、誇大表示者，致使有意加盟者作出錯誤締約決定，構成獨占禁止法一般指定第8項欺瞞的引誘顧客行為。

依據加盟店回答問卷統計資料，有關「是否在周圍區域增開店鋪說明」與

註8：調查報告第150-199頁。

「實際狀況」事項，表示「實際狀況比招募說明更惡劣」或「未提供說明」合計超過四成。至於在同一區域增開相同加盟品牌或其他加盟品牌店舖，何者減少其加盟店銷售金額程度較嚴重，70.2%表示增開「相同加盟品牌店舖」較嚴重，理由為「相同加盟品牌無法進行商品或服務差別化策略」。

參、獨占禁止法對加盟業規範

一、禁止不公平交易方法規定

獨占禁止法第19條規定：「事業人不得實施不公平交易方法」。所謂「不公平交易方法」，同法第2條第9項訂有定義規定。其中與加盟業規範相關者，主要有同項第5款濫用優勢地位行為、第6款授權日本公平會頒布一般指定第8項欺瞞的引誘顧客行為。

獨占禁止法第2條第9項第5款定義之濫用優勢地位行為，係指利用自己對相對人交易上優勢地位，違反正常商業習慣，不當要求其接受不利益交易條件之行為。本條款規定適用於加盟業違法判斷標準⁹：加盟業主對加盟店有交易上優勢地位，加盟店若未能維持與加盟業主繼續性交易關係，將引來事業經營困境，因此不得已接受對其顯然不利益之交易條件。在個案認定，應綜合考量加盟店對

加盟業主依賴程度（接收經營指導依賴程度、依照推薦進貨商品及原物料之比例）；加盟業主市場地位、加盟店變更交易對象可能性（初期投資金額、可否中途解約及內容、有無違約金及金額、契約期間等）；加盟業主與加盟店事業規模差異等因素。

一般指定第8項欺瞞的引誘顧客行為，係指對自己供給之商品或服務之內容、交易條件或其他與交易相關事項，使顧客誤認較實際或競爭者供給為顯著優良或有利，不當引誘競爭者之顧客與自己交易。

從效能競爭（Competition on the Merits）觀點，濫用優勢地位行為獲取競爭上利益或免除不利益之交易相關事項，減損競爭過程的健全市場機制，非屬以提供質優價廉之商品或服務從事正當競爭行為¹⁰。至於欺瞞的引誘顧客行為，以誤導顧客對於價格或品質之正確認識，干擾其合理選擇交易條件，減損以效能競爭為前提之競爭手段公平性¹¹。

二、加盟體系規範原則修正

日本公平會在2020年實施加盟業產業調查，檢討加盟業主與加盟店交易關係適用獨占禁止法規範圍問題點，隨即於2021年4月28日公布新修正加盟體系規範原則。

本次修正涵蓋五大重點，從防範加盟業主實施欺瞞的引誘顧客不公平交易方法觀點，增設加盟招募過程說明義務事項；在締約後

註9：加盟體系規範原則3.(1)註7。

註10：歷來主要學說，定位濫用優勢地位之公平競爭阻礙性，在於侵害相對人從事自由競爭基礎之交易條件決定權；最近學說，從效能競爭觀點，重新評價其反競爭性質。參閱田辺治（2022），〈「能率競争」概念からみた優越的地位の濫用の公正競争阻害性に関する一考察〉，《競争政策研究センターCPRCディスカッション・ペーパー》，第8頁。

註11：林秀弥（2019），〈顧客誘引規制の原理的課題〉，《日本経済法学会年報》，40号，第17頁。

階段，預防加盟業主不當利用交易地位不對等關係，新增例示違法濫用優勢地位行為類型¹²。

（一）預估銷售金額或營業利潤說明義務

加盟業主以現在經營店鋪之收益平均值，提示有意加盟者作為其預定開店之收益模式（model）或模擬（simulation），必須充分說明該模式或模擬並非嚴格意義之預估銷售金額或營業利潤。

此外，中小零售商業振興法第11條規定，加盟業主負有揭露並說明周邊地域人口、交通流量及其他據點條件類似店鋪近三年營業年度收支相關事項義務。加盟業主必須充分說明，使有意加盟者理解該規定事項並非預估銷售金額或營業利潤。

（二）強制進貨量之濫用行為

有關加盟店銷售商品或使用原物料，加盟業主指示加盟店或違反加盟店意願以其名義進貨，進貨數量超過實際銷售必要數量，且不容許退貨，加盟店被迫接受進貨數量。

（三）全年無休、24小時營業

1. 營業時間等說明義務事項

加盟業主說明營業時間或臨時歇業等相關事項，應提示招募加盟事業在特定時段由於人手不足、昂貴人事費用等因素，致有不利影響經營之資訊。例如，提示人手不足相關資訊，應提出類似環境之現在營業店鋪徵人狀況或加盟店主出勤狀況等實際事實根據。

2. 拒絕營業時間協議之濫用行為

加盟契約有關加盟店營業時間條款，明定在契約期間得由當事人合意縮短營業時間。締約後，加盟店以24小時營業致使收益減損理由，提出協議縮短營業時間之請求，加盟業主無正當理由拒絕協議，加盟店被迫維持原營業時間。

（四）區域開店違約之濫用行為

加盟契約約定加盟業主不在同一區域增開店鋪，加盟業主違約增開店鋪，致使加盟店營業收益減損；或加盟業主增開店鋪，未履行提供營業受損加盟店輔助義務條款。

（五）限制折價銷售商品之濫用行為

加盟業主未提供彈性折價銷售即將逾期商品機制，要求加盟店折價銷售必須遵守嚴苛的報備審核程序，致使加盟店知難而退，放棄折價銷售商品計畫。

肆、日本加盟爭訟案例類型

獨占禁止法規定事業人實施不公平交易方法之法律責任，除日本公平會得處以罰鍰、命改正違法行為等行政處分（同法第20條、第20條之6）外，被害人得請求法院判決命其停止違法行為或承擔無過失損害賠償責任（同法第24條、第25條）。據此法律責任規定，歷來由於加盟契約爭議，發展出下列案例類型。

一、締約前說明義務案例

（一）契約誠信原則

註12：刊載於日本公平會網頁：

<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2021/apr/kitori/01fcgl.pdf>，最後瀏覽日期：2022年8月9日。

早期在1980年代，法院有從是否構成詐欺締約觀點，判決加盟業主未充分揭露加盟資訊之法律責任者¹³。嗣後，在1991年10月1日京都地方法院判決¹⁴，基於契約誠信原則，課予加盟業主說明義務根據：對於缺乏店鋪經營經驗、資金能力不足之個人，期待締結加盟契約獲得加盟業主指導及輔助，是以加盟業主在加盟招募過程負有提供正確締約資訊之誠信原則義務。本案判決，雖認定加盟業主違反締約說明義務；惟加盟店請求損害賠償應負七成過失相抵責任，理由為：加盟店締結加盟契約，預計得到加盟業主指導及輔助；但加盟店為獨立經營事業主體，基於自己經營責任，本應承擔其店鋪營業虧損風險。

其他法院類似案件判決，基本承襲上揭京都地方法院判旨；惟在衡量加盟店過失相抵程度部分，存在個案事由差異。例如，1993年11月29日東京地方法院判決¹⁵：加盟店經營者有別於一般消費者，對於自己經營事業有追求利潤意圖，即應承擔評估加盟業主提供資訊妥適性之最終責任；惟加盟店經營者為長期從事銀行工作之離職轉業人士，欠缺店鋪經營專業知識，其請求損害賠償應負四成過失相抵責任。另在1999年10月27日同法

院判決¹⁶：便利商店加盟業主未說明銷售相關商品是否違反酒稅法及藥事法規定，違反資訊提供義務；惟加盟店輕率未予查證銷售商品適法性，其請求損害賠償應負五成過失相抵責任。

以上案例判決，從加盟店經營者具有事業人性質觀點，基於自己經營責任原則，認定其對於加盟說明事項應有與有過失原則之適用。相對如此實務見解，學者認為加盟契約當事人存在資訊地位不對等關係，有意加盟者在締約前欠缺專業經驗與一般消費者無異，不應一律視其為事業主體¹⁷，是以判決課予與有過失之高度注意義務，是否妥適？實值商榷¹⁸。

（二）禁止欺瞞的引誘顧客

日本公平會2002年訂頒加盟體系規範原則，對於加盟業主在招募過程未充分揭露重要事項或有虛偽、誇大表示行為，適用一般指定第8項欺瞞的引誘顧客禁止規定。學者認為，本項指定所稱「顧客」，包含一般消費者及事業人等交易對象，在以欠缺事業經營經驗者為加盟招募對象之案件，應與一般消費者為交易對象之案件，採取同樣嚴格程度之違法判斷標準¹⁹。

註13：大阪地判昭和53・2・23，判例タイムズ（1978年9月），363号，第248頁；大阪地判昭和61・9・29，判例タイムズ（1987年2月）622号，第116頁。

註14：判例タイムズ（1992年3月），774号，第208頁。

註15：判例タイムズ（1995年6月），874号，第212頁。

註16：判例時報（2000年7月），1711号，第105頁。

註17：有關學說對於加盟店事業人性質批評，參閱知念晃子（2020），〈フランチャイズ契約の締結過程における情報提供義務——学説の分析を中心に——〉，《岡山大学法学会雑誌》，69卷4号，第53-55頁。

註18：波光巖（2011），〈フランチャイズ契約におけるフランチャイザーの情報提供義務違反による損害賠償責任に関する判例分析と若干の考察〉，《神奈川法学》，44卷2・3合併号，第272-273頁。

註19：根岸哲、舟田正之（2010），《独占禁止法概説》，第243頁，有斐閣。

實務有關未充分揭露加盟重要事項爭訟案件，主要有預估銷售金額、加盟權利金計算方式等案例類型。

1. 預估銷售金額案例

2001年5月18日名古屋地方法院判決²⁰，對於被告Circle K便利商店加盟業主表示石川縣內便利商店平均每日銷售金額為50萬日圓，卻未揭露預估原告有意開設加盟店之銷售金額僅為32萬5,000日圓相關資訊，認定被告應負侵權行為及締約過失責任；但涉案行為尚未符合「欺瞞的引誘顧客」違法構成要件，理由為：被告在加盟招募過程，勸誘原告締結加盟契約，並未提示其有意開設店鋪之預估每日銷售金額，綜合考量本案情節，本案尚無證據顯示被告有促使原告誤認較實際事項優良或有利表示，以致不當誘引相對人與自己交易行為。

2001年7月5日千葉地方法院判決²¹，對於被告Lawson便利商店加盟業主過度預估加盟店營業金額爭議，認定並未違反一般指定第8項規定，理由為：被告加盟業主以前年度全部加盟店平均銷售額，作為招募說明預估開店銷售金額標準，該預估銷售金額僅係單純營業目標值，即使原告加盟店實際銷售金額未達預估標準，因當事人未有「保證利益」

約定，是以被告行為尚未符合「欺瞞的引誘顧客」違法構成要件。

學者對於上揭判決提出質疑²²，認為加盟業主僅提示全部加盟店平均銷售金額，並未揭露個別加盟店預估銷售金額低於平均銷售金額之「重要事項」資訊，致使有意加盟者期待其加盟店可達到預估銷售金額水準，如此使用高度詐術「致使誤認」行為，應已構成「欺瞞的引誘顧客」違法要件。

2. 加盟權利金計算方式

加盟權利金計算方式，若以總銷售利潤乘以一定比例，該總銷售利潤有無扣除庫存及報廢商品之進貨金額（帳面總銷售利潤或實際總銷售利潤），加盟業主應於加盟招募過程充分說明。在採用帳面總銷售利潤計算方式（加盟權利金 = {〔總銷售金額-總進貨成本金額〕+ 庫存及報廢商品進貨金額} × 一定比率），加盟店必須承受庫存及報廢商品成本損失、變相增加權利金金額之雙重負擔。

在原告加盟店主張以帳面總銷售利潤計算權利金方式，違反公序良俗相關案例²³，法院判決否定原告主張，理由為²⁴：採用如此加盟權利金計算方式，加盟店得以控管庫存及報廢商品進貨成本，避免加盟店少報總銷售金額以

註20：判例時報（2002年4月），1774号，第108頁。

註21：判例時報（2002年5月），1778号，第98頁。

註22：若林亜理砂（2012），〈コンビニ・フランチャイズ契約における情報開示と独占禁止法〉，《駒澤法曹》，8号，第69-71頁。

註23：大阪地判平成8・2・19，判例タイムズ（1996年10月），915号，第131頁；千葉地判平成13・7・5，判例時報（2002年5月），1778号，第98頁。

註24：若林亜理砂，前揭註，第62頁註釋7。

減少支付權利金金額，該計算方式有其合理性。

有關加盟權利金計算方式爭議，主要為總銷售商品成本扣除庫存及報廢商品進貨金額之重要事項，加盟業主有無違反說明義務？關於此點爭議，2007年6月11日最高法院判決²⁵，否定加盟業主違反說明義務，理由為：本件加盟契約書第40條權利金條款規定「Seven-Eleven便利商店經營對價，以各會計期間末日之總銷售利潤（總銷售金額扣除總銷售商品成本金額）乘以附錄明細書（二）第3項訂定之一定比例計算」，其所謂「總銷售商品成本金額」不含庫存及報廢商品成本金額，雖與一般理解之企業會計原則有異；惟在招募過程，加盟業主職員依據附錄明細書，有提示庫存及報廢商品成本金額應列入加盟店負擔之營業費用會計項目處理事項。且在營業準備手冊，亦有載明計算總銷售商品成本金額，應扣除瑕疵商品退款、庫存及報廢商品進貨金額等項目，以得出淨銷售成本事項。綜合以上情節，足認加盟店在締約前已相當理解本件權利金計算方式。

對於本案最高法院判決，有提出批判意見者²⁶，認為系爭加盟契約書並未明確訂定「總銷售商品成本金額」定義條

款，對於欠缺企業會計知識、經營經驗之有意加盟者而言，在繁忙準備開店期間，無法期待其僅閱讀附錄明細書或營業準備手冊，即可充分理解本件加盟契約權利金計算方式。

受到上揭反對意見影響，2011年9月15日福岡地方法院判決²⁷，對於類似案件作出與最高法院不同見解之判決。本案被告加盟業主抗辯：招募過程已說明有關營業費用包含瑕疵品、庫存及報廢商品成本事項，該等成本金額屬於營業費用不得再重複計入銷售商品成本項目，此應為有意加盟者可理解之企業稅務會計一般常識，是以前已盡重要事項說明義務。如此抗辯事由，未為福岡地方法院採信，判決理由：一般而言，有意加盟者欠缺經營零售店經驗，無法期待其正確理解企業稅務會計基本知識，加盟業主僅間接說明營業費用事項，難認已盡權利金計算方式說明義務。

二、締約後濫用優勢地位案例

便利商店加盟業主與加盟店締結加盟契約後，涉及加盟業主是否濫用優勢地位行為之爭議，主要有限制折價促銷商品、強制深夜營業等案例類型。

（一）限制折價促銷商品

2009年6月22日，日本公平會決議²⁸，認定

註25：最判平成19・6・11，民集224号，第521頁。

註26：若林亜理砂，前揭註，第65頁。

註27：福岡地判平成23・9・15，判例時報（2012年2月），2133号，第80頁。

註28：公取委排除措置命令平成21・6・22。本案解說，參閱平林英勝（2009），〈コンビニ・フランチャイズ本部による見切り販売の制限が優越的地位の濫用に該当するとされた事例——公取委命令平成21・6・22〉，ジュリスト，No.1384，第100頁。

Seven-Eleven便利商店加盟業主（下稱被處分人），限制加盟店折價促銷即將逾期商品，違反獨占禁止法第2條第9項第5款禁止濫用優勢地位行為規定。

被處分人與加盟店締結加盟契約，對於便當等易於易腐敗之生鮮食品，設定比保存期限較短之銷售期限、超過銷售期限應即報廢等約款，並且約定報廢商品成本損失歸由加盟店負擔。至於商品售價，加盟契約允許加盟店自行決定；惟加盟店若有折價促銷即將逾期商品（尚在保存期限內，已逾銷售期限之生鮮食品），即被加盟業主暗示可能受到解除契約等不利益對待，致使加盟店停止該折價促銷商品活動。

本案日本公平會衡量加盟契約當事人事業規模差異、繼續性交易依賴關係等因素，認定被處分人對加盟店處於交易優勢地位，是以涉案行為不當限制加盟店減輕負擔機會，核已成立濫用優勢地位違法行為。本案處分理由指摘涉案行為加重「加盟店負擔」，涵蓋雙重負擔意義²⁹：其一，加盟店承擔報廢商品成本損失；其二，報廢商品成本列入總銷售金額計算權利金，增加支付權利金金額負擔。

在上揭日本公平會處分案後，衍生出同品牌加盟店主張限制折價促銷商品行為侵害其價格決定權，依據債務不履行及侵權行為等理由，訴請加盟業主賠償損害案件。例如，2013年3月28日福岡地方法院判決³⁰，否定原

告加盟店請求，理由為：被告加盟業主實施限制折價促銷商品行為，得以防止加盟店疏於管控商品銷售期限，以致發生交易機會損失、報廢商品成本損失等風險，且得以維護消費者對其商品價格信賴及加盟品牌信譽，爰難謂系爭行為具有違法性。

原告不服本案一審判決，上訴二審法院，2014年11月7日福岡高等法院判決³¹，廢棄原審判決，理由為：被上訴人加盟業主，派遣其業務督導員告加盟店不得折價促銷即將逾期商品，嗣後雖然說明加盟店有銷售商品價格決定權；惟仍然持續告知加盟店不得折價促銷商品，致使加盟店疑慮遭受加盟業主不利益對待處置，最終停止系爭銷售行為。如此超過「建議銷售價格」程度之告知行為，顯然侵害加盟店商品價格決定權。

本案加盟業主不服二審判決，上訴三審法院，2015年12月3日最高法院裁定駁回上訴³²，本案判決確定。

本案一審判決，基於維護加盟品牌信譽重要性立場，肯定系爭限制行為適法性；二審判決，從保障加盟店商品價格決定權觀點，認定系爭限制行為具備違法性。系爭限制行為，牽涉加盟契約當事人有關報廢商品成本負擔及權利金計算之利害對立關係，是以日本公平會處分理由，在於加盟業主濫用繼續性交易關係之優勢地位，迫使加盟店接受對其顯然不利益交易條件。綜合本案判決及行政處分意旨，加盟業主為達成與加盟店共存

註29：顏廷棟（2011），〈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，第121頁。

註30：福岡地判平成25・3・28，判例時報（2014年3月），2209號，第49頁。

註31：福岡高判平成26・11・7，判例時報（2015年3月），2244號，第28頁。

註32：最高裁第一小法廷平成27年12月3日決定。

共榮目標，應適度調整加盟體系限制折價促銷商品之管理策略³³。

（二）強制深夜營業

本案Seven-Eleven便利商店加盟店（下稱原告或上訴人），主張系爭加盟契約訂定24小時營業時間約款，其中強制深夜11時至隔日上午7時營業時間，違反獨占禁止法第2條第9項第5款、第19條禁止濫用優勢地位行為規定，訴請依同法第24條規定命停止本案違法行為，2011年12月22日東京地方法院判決³⁴，駁回原告請求。

原告不服一審判決，上訴二審法院，2012年6月20日東京高等法院判決³⁵，駁回原告上訴，理由為：依據本件加盟契約，上訴人負有不得變更加盟品牌形象、維護營業信譽等義務，是以被上訴人加盟業主要求上訴人深夜營業，並不當然構成濫用優勢地位違法行為。通常便利商店在深夜時段之營業額減少，但上訴人可利用此時段從事貨品清點、店內清潔等準備白天營業工作，且相較於該時段歇業店鋪僅增加2%權利金，因此難謂深夜時段營業對上訴人有何不利益。至於深夜營業可能遭遇強盜事件風險，本案品牌加盟體系有完善防盜措施，遭遇強盜事件風險並未高於他品牌加盟店，是以上訴人主張本案有濫用優勢地位行為情事，尚無依據。

本案加盟業主是否構成濫用優勢地位違法行為，關鍵點在於加盟店能否評估24小時全天營業（含深夜營業時段）業務量及勞動時

間等負擔能力。對於欠缺經營經驗之加盟店而言，即使加盟契約明定24小時營業時間條款，其在締約前未必具備評估經營便利商店花費成本與營收利潤能力，因此無法判斷該營業時間條款是否為不當不利益之交易條件，是以本案二審法院強調契約義務及開店後實際經營狀況，據以否定本案有濫用優勢地位行為之判決理由，顯非妥適。

伍、公平交易法對加盟業規範與檢討

一、加盟案件處理原則

公平會為有效處理加盟業涉及違反公平交易法（下稱公平法）案件，訂定加盟案件處理原則。該原則第五點規定，違反第三點、第四點規定，且足以影響交易秩序者，構成公平法第25條違法行為。

上揭處理原則第三點，課予加盟業主在招募加盟過程，揭露如次重要事項資訊義務：開始營運前、營運期間各項費用（如加盟金、教育訓練費、權利金計收方式…）；授權使用智慧財產權內容與限制條件；經營協助、訓練指導內容與方式；同營業區域設置同加盟體系經營方案或計畫；加盟契約存續期間之經營關係限制（如指定購買商品或原物料之交易對象、品牌、規格或項目及最低數量…）；加盟契約變更、終止及解除之條件及方

註33：矢島秀和（2018），〈コンビニエンス・ストアのフランチャイズ契約において本部が加盟店の価格決定権を侵害したとして損害賠償責任が認められた事例（セブン—イレブン・ジャパン価格決定権侵害事件）〉，《沖繩大学法経学部紀要》，28号，第94頁。

註34：東京地判平成23・12・22，判例時報（2012年7月），2148号，第130頁。

註35：東京高判平成24・6・20，審決集59-2卷，第113頁。

式。此外，同原則第四點規定，加盟業主應於締約前提供相對人合理契約審閱期間；締約後，負有在一定期間內交付契約之義務。

上揭加盟案件處理原則，規定重要揭露義務事項過於簡略，未如日本加盟體系規範原則，詳細規定揭露事項內容及揭露程度。例如，加盟營運期間之權利金計收方式，如係以總銷售利潤乘以一定比例計算，該銷售利潤有無扣除庫存及報廢商品進貨成本金額？此事項攸關加盟店應否承擔報廢商品成本損失及增加權利金支付金額，加盟業主應有充分揭露必要。再者，加盟業主若有提示預估銷售金額或營收利潤，有關類似經營環境等事實根據或合理計算方式等應揭露事項，同處理原則規定，付之闕如³⁶。此外，若屬便利商店24小時營業特性加盟店，有關營業人事成本、深夜營業時段銷售狀況等營業時間限制相關事項，同處理原則並無明文列入說明義務規定，如此可否依據原則第三點（六）5.其他加盟經營關係限制事項，課予加盟業主揭露資訊說明義務？可能孳生爭議。

綜觀公平會對於加盟案件處理原則，規範

事項僅限於締約前資訊揭露義務；至於締約後濫用優勢地位行為，同處理原則未有明文規範。惟如上所述，同處理原則規範資訊揭露事項過於簡略，當事人權利義務處於「不完全契約」（Incomplete Contract）狀態，締約後可能發生加盟店依賴加盟業主繼續性交易關係的箝制問題（Hold-up Problem），導致加盟業主易於濫用交易優勢地位行為³⁷。

上揭處理原則第六點規定，加盟業主經營行為仍應適用「公平交易委員會對於公平交易法第二十五條案件之處理原則」（下稱公平法第25條案件處理原則）規定。依據公平法第25條案件處理原則第七點例示顯失公平行為類型，涵蓋（四）不當利用相對市場優勢地位行為，是以解釋上加盟業主締約後濫用優勢地位行為，不當要求加盟店接受不利益交易條件，足以影響交易秩序者，應有本條規定適用餘地³⁸。

二、近期主要案例

（一）咖啡陪你咖啡加盟案

民國105年4月14日公平會決議³⁹，咖啡陪

註36：公處字第111058號處分，公平會認定加盟業主以廣告宣稱楠梓加盟店109年11月營業額為新臺幣36萬，與實際營業額6萬8,109元不符，構成公平法第21條不實廣告違法行為。惟加盟業主若係個別針對特定有意加盟者表示銷售金額或營收利潤，並非以一般「公眾」為宣傳對象，不符公平法第21條違法廣告構成要件，如此表示行為仍有適用同法第25條規範之必要。

註37：在委外承攬、連鎖加盟等繼續性交易關係，當事人一方之廠商投資經營設備、零件原物料或專門技術屬於沉沒成本（Sunk Cost），一旦進行投資即未能移為他用，形成經濟學上所謂「人質」（hostage）或「鎖入」（Lock-in）效果。在此情況下，該投資廠商擔憂的箝制問題（Hold-up Problem），即是他方廠商締約後，若有設定或變更對其不利益交易條件，其將被迫處於不得不接受之狀態。參閱顏廷棟，前揭註，第112-113頁。

註38：該點（四）1.鎖入（Lock-in），以電梯業利用安裝完成相對人對其依賴性而濫用優勢地位，如收取無關之費用或迫使使用人代替他人清償維修糾紛款項，即屬不當要求相對人接受不利益交易條件之例示。

註39：公處字第105029號處分。

你有限公司（下稱被處分人或原告），未經韓國知名品牌「caffé bene」（咖啡陪你）總公司授權，在臺灣進行該品牌之招募加盟行為，未充分揭露加盟重要資訊，違反公平法第25條規定。

本案處分理由：1.被處分人於民國103年7月31日正式與韓國總公司簽訂加盟品牌授權契約前，及在同年8月30日授權關係終止後，有以「caffé bene」品牌對外招募加盟之事實，且以被處分人名義與相對人簽訂加盟契約，是被處分人為本案加盟業主；2.被處分人於招募過程，未以書面充分且完整提供加盟重要資訊，對於處於資訊弱勢之有意加盟者，難據以充分評估投資成本、商標權使用權限、品牌成長性與穩定性、市場規模及變動、相關訓練及指導、加盟營業績效等；3.被處分人基於資訊優勢之一方，利用交易相對人之資訊不對等，未充分揭露重要資訊，與其締結具有排他性加盟經營關係，致使提供相同商品或服務之競爭同業喪失與其締約機會，核屬公平法第25條所稱顯失公平行為。

被處分人不服本案處分，訴請臺北高等行政法院撤銷原處分，同法院於民國106年3月9日判決駁回原告之訴⁴⁰。對於本案原告是否為加盟業主、有無獲得韓國總公司授權之主要爭點，本案判決支持原處分見解，理由為：原告係以「caffé bene」品牌對外招募加

盟，且以自己名義（而非韓國總公司名義）與加盟店簽約，原告為加盟業主，為公平法第25條規定之行為人，負有揭露義務；至於原告有無獲得韓國總公司授權？其授權關係於何時終止？僅涉及刑事詐欺罪成立與否，及民事損害賠償之問題，與本件行政罰之行為人認定無涉。

本案實務見解，認定凡有實際招募加盟行為，且以自己名義簽定加盟契約者，不問其是否為該加盟品牌之真正加盟業主，即負有加盟資訊揭露義務，不影響公平法第25條行為主體適用。如此形式認定本案加盟業主違反資訊揭露義務，構成同條所稱顯失公平行為之法律見解，顯有疑義。若依原處分理由所載，本案非難性在於剝奪競爭同業與加盟店締約機會，為足以影響交易秩序之顯失公平行為；惟本案被處分人實際未獲得韓國總公司加盟品牌授權，最終未能履行加盟契約授權使用品牌之給付義務，受害加盟店以被詐欺為由撤銷系爭加盟契約後，仍得與其他競爭加盟品牌締約，不至於因本案排他性加盟經營關係而足以影響交易秩序。

本文認為，本案違法行為屬性，在於被處分人冒充知名咖啡品牌加盟業主，以引人錯誤方式與交易相對人締結加盟契約，應當構成公平法第25條所稱足以影響交易秩序之「欺罔」行為⁴¹。是以原處分適用法律見解違誤，本案判決未予糾正，亦有不當。

註40：臺北高等行政法院105年訴字第846號。

註41：公平法第25條案件處理原則第六點規定：本條所稱欺罔，係對於交易相對人，以欺瞞、誤導或隱匿重要交易資訊致引人錯誤之方式，從事交易之行為。依同點（一）例示欺罔行為類型，包含冒充或依附知名事業之有信賴力主體從事交易。

（二）全家便利商店加盟案

民國105年9月19日公平會決議⁴²，全家便利商店股份有限公司（下稱被處分人或原告），未於締結加盟經營關係前，以書面向交易相對人充分且完整揭露加盟經營關係限制事項，違反公平法第25條規定。

本案處分理由：1.被處分人依門市每月營業額之一定比例，扣除營業費用（包括存貨及報廢商品損失等）後，支付委任報酬予加盟店。是以商品報廢損失的多寡，將直接影響加盟店報酬金額；2.加盟店倘不具有決定商品訂貨量之權利，即無法控制報廢損失金額，故就被處分人所訂最低建議訂貨量或商品銷進比（不可大於95%）等事項，當屬有意加盟者作成交易判斷之重要資訊；3.加盟店必須透過被處分人提供訂購系統訂貨，按日將營業額匯回，以供月底結帳及計算支付加盟店報酬金額，加盟店在營運及取得利潤分配額需高度依賴被處分人；4.被處分人與眾多交易相對人（含潛在交易相對人）締約前，未以書面充分揭露最低建議訂貨量或商品銷進比等限制事項，妨礙相對人作成正確交易判斷，並足使競爭同業喪失締約機會之虞，為足以影響交易秩序之顯失公平行為，違反公平法第25條規定。

被處分人不服本案處分，訴請臺北高等行政法院撤銷原處分，同法院於民國106年05月11日判決駁回其起訴⁴³；被處分人不服高等行政法院判決，迭向最高行政法院提起上

訴，嗣於民國107年09月13日被判決駁回上訴⁴⁴。

本案主要爭點，在於締約前被處分人能否充分揭露相關限制事項，及未充分揭露之違法行為性質。被處人在行政爭訟過程，主張各加盟店之區域、規模、商圈、顧客特性等條件不同，故具體最低建議訂貨量或商品銷進比之數值，必須因應各店點之條件調整，無法在締約前詳細告知確切數據。如此抗辯事由，未為臺北高等行政法院採信，理由為：原告曾以「銷進比或最低建議訂貨量等原則」要求加盟店改善，原告對於商品之訂貨是否不足，顯有自己之認定標準，尚非不能預估向有意加盟者事先揭露。

本文認為，即使被處分人締約前有提示商品銷進比應低於95%限制事項，惟具體要求最低進貨量數值，尚須依據加盟店開始營業之實際銷售量始得決定。是以如同前揭日本限制加盟店折價促銷商品案例，本案加盟業主限制商品銷進比，導致加盟店承擔報廢商品成本及減少委託加盟報酬金額之雙重損失。準此，本案違法性所在，並非被處分人締約前違反資訊揭露義務；而係在締約後被處分人利用提供物流訂貨系統及利潤分配制度取得交易上優勢地位，不當要求加盟店商品銷進比或最低進貨量不利益交易條件之濫用行為，對加盟店顯失公平，構成公平法第25條足以影響交易秩序之違法行為。

（三）統一便利商店加盟案

註42：公處字第105104號處分。

註43：臺北高等行政法院105年訴字第1686號。

註44：最高行政法院107年判字第530號。

民國106年3月17日公平會決議⁴⁵，統一超商股份有限公司（下稱被處分人或原告），未於締結加盟經營關係前，以書面向交易相對人充分且完整揭露加盟經營關係限制事項，違反公平法第25條規定。

本案情節與上揭全家便利商店加盟案類似，公平會認定被處分人締約前未提示最低建議進貨數量或標準等事項；嗣於加盟經營關係期間，強制加盟店配合指示訂購商品數量，影響加盟店預先評估報廢商品損失及可得報酬金額多寡，妨礙相對人作出正確交易判斷，並易使競爭同業喪失交易機會，核屬公平法第25條所稱之顯失公平行為。

被處分人不服本案處分，起訴主張原處分認事用法違誤，案經臺北高等行政法院審理，嗣於民國107年06月14日判決撤銷原處分⁴⁶，理由為：1.原告對於未達指示進貨量之加盟店，實施「警告、參加檢討會議、營運評分考核、經常性訪店」等監督手段，客觀上只構成加盟店被認定違約之輕微風險，難謂已壓抑加盟店訂貨自由意思；縱未於締約前揭露進貨限制事項，尚非顯失公平；2.反觀本院105年度訴字第1686號判決案，全家便利商店公司使用「解約（不續約）、懲處、存證信函」之重度手段，強制壓抑加盟店訂貨自由意思，其未於締約前揭露進貨限制事項，才有顯失公平可言；3.原處分以「原告訂貨量之建議乃強制進貨（已使加盟店訂貨自由意思普遍性受到壓抑），原告未於締結加盟經營關係前，以書面向交易相對

人充分且完整揭露此種加盟經營關係限制事項，為足以影響交易秩序之顯失公平行為」，其認定非無違誤。

公平會不服上揭行政法院判決，訴請最高行政法院撤銷原判決，同法院審理認定上訴無理由，爰於民國108年10月17日判決駁回其上訴⁴⁷。

本案公平會處分及行政法院判決，皆以要求商品進貨數量，是否已達強制拘束加盟店主自由意思之程度，據以判斷加盟業主有無違反資訊揭露義務之觀點，顯然混淆加盟業主締約前、締約後違法行為屬性之差異。從效能競爭觀點，締約前違反資訊揭露義務，干擾相對人合理選擇交易條件，侵害競爭者獲取顧客手段之公平性；締約後濫用優勢地位行為，不當要求相對人接受不利益交易條件，剝奪其交易自由決定權，逸脫市場機制之正當競爭行為。準此，本案認定違法性重點，要非締約前被處分人違反資訊揭露義務，應係在於締約後濫用加盟店對其具有經濟上依賴物流訂貨系統及利潤分配制度形成之相對優勢地位，壓抑加盟店自由訂貨意思，不當要求進貨量交易條件，致使加盟店蒙受報廢商品損失及減少可得報酬金額之雙重負擔，侵害加盟店從事以交易自由決定權為前提之效能競爭法益。

陸、結論

公平會實施便利商店加盟業產業調查，僅

註45：公處字第106016號處分。

註46：臺北高等行政法院106年訴字第616號。

註47：最高行政法院108年判字第480號。

係單純統計產業數據資料，並未同時檢視各品牌加盟體系是否存在可能違反公平法行為，據以適時導正加盟市場競爭及交易秩序，是為美中不足之處。是以本文參考日本加盟產業調查報告及加盟體系規範修正要點，建議增修公平會對加盟案件處理原則：在締約前資訊揭露義務事項，增列銷售利潤計算權利金有無扣除庫存及報廢商品成本、預估銷售金額或營收利潤應有事實依據或合理計算方式、有無營業時間限制等說明義務事項；另外增設禁止締約後濫用相對優勢地位行為規

範，揭示相對優勢地位、濫用行為類型等適用公平法第25條構成要件之判斷標準。

至於加盟業適用公平法第25條案例檢討，建議公平會明確定位冒充加盟業主招募行為，應屬欺罔交易相對人違法行為類型；對於加盟業主締約後利用加盟店對其經濟依賴形成相對優勢地位，不當要求接受限制進貨商品數量，以致加盟店蒙受廢棄商品成本損失及減少可得報酬金額等不利益交易條件，應定位為濫用相對優勢地位對加盟店顯失公平，足以影響交易秩序之違法行為。

全國律師月刊審稿辦法

第一條（法源依據）

為維護社會公益，全國律師月刊之投稿者如非執業律師或未取得律師證書等，不得使用律師名銜、職稱或易使公眾混淆之職稱（包含但不限于：所長、合夥人、執行長、法律顧問或資深顧問等）。但其職銜經本會審查同意者不在此限。

第二條（消極資格）

依律師法第三條第三項規定非領有律師證書，不得使用律師名銜。投稿者如有律師法所定消極資格（律師法第五條、第七條、第九條等規定）情形，應予陳報或切結，俾利本會編輯委員會審查。

投稿者應依照本會所附之切結書（附件格式）切結之。

第三條（投稿之審查）

本會依投稿辦法先為程序形式審查並行書面審查。

如投稿者之資格或投稿文件（包含但不限于圖照、文字、著作及口述著作等）有違反投稿辦法或學術倫理等，經查證屬實將依本會辦法及決議處理之。如有違反學術倫理之虞或投稿者職銜刊載不當者，亦同。

附件表格

- 現為執業律師 具有律師證照或律師高考及格
- 具有律師法消極資格（事由：_____）
- 登載：學歷或職銜（請填寫：_____）
- 以上若勾選不實，應依法負民刑事責任。

投稿人簽名：

日期：