

有利誤認を招く不当表示の例

価格や取引条件に関して、著しく有利であると誤認される表示を禁止しています。

取引条件とは、このようなものです。
●取引条件：数量、アフターサービス、保証期間、支払い条件 など

CASE 1



実際のものよりも著しく有利であると誤認されるケース

商品・サービスの価格その他の取引条件について、実際のものよりも著しく有利であると一般消費者に誤認される表示は不当表示となります。

外貨定期預金の受取利息

「外貨預金 今なら〇〇%」と表示していたが、外貨預金の受取金利が手数料抜きのもだったため、実質的な受取額は表示の1/3以下になってしまった。



運送業者の割引運賃

荷物の運送料金について「今なら半額!」と表示していたが、実際には常にその運賃であった。



他にもこんなケースがあります

- セット売りの食器を「お徳用」と表示していたが、実際にはバラ売りと同じだった。
- テレビの販売促進キャンペーンで景品について「当選本数〇〇本!」と表示していたが、実際には当選本数は〇〇本よりも少なかった。

CASE 2



競争業者のものよりも著しく有利であると誤認されるケース

実際はそうではないのに、商品・サービスの価格や取引条件などが競争業者のものよりも著しく有利であると一般消費者に誤認される表示は不当表示となります。

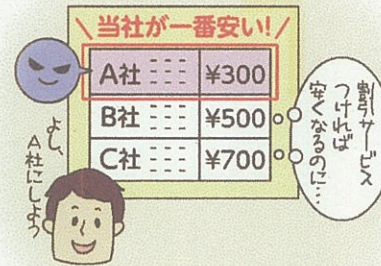
酒類量販店の販売価格

新聞の折り込みチラシで、地域一番の安さ并表示していたが、実際には周辺の酒店の価格調査をしておらず、根拠のないものだった。



携帯電話通信業者の料金

店頭チラシの料金比較で、自社が最も安いように表示していたが、実際には自社に不利となる他社の割引サービスを除外した比較だった。



他にもこんなケースがあります

- 「他社商品の2倍の容量」と表示していたが、実際には他社と同程度の容量しかなかった。
- 「月々〇〇円払いで商品を買えるのは当社だけ」と表示していたが、実際には他社でも同様の条件で販売されているものだった。

不当な二重価格表示を禁止しています。

架空のメーカー希望小売価格表示

根拠のない通常販売価格表示 (その価格で売った実績がない)

架空の市価などを比較対照価格に用いて自社の販売価格を安く見せかける表示

……などは、不当表示となります。

不当な二重価格表示の例

家電量販店の場合…

家電量販店の店頭価格について、競合店の平均価格から値引きすると表示しながら、その平均価格を実際よりも高い価格に設定し、そこから値引きしていた。



メガネ店の場合…

フレーム+レンズ一式で「メーカー希望小売価格の半額」と表示していたが、実際には、メーカー希望小売価格は設定されていなかった。



他にも、こんな表示が有利誤認を招く不当表示になります。

- 一部の商品だけ5割引なのに「全品5割引」と表示
- 内容量を多く見せるための過大包装

