

2020年7月度 広告作成等に関する相談の受付状況

1. 相談受付件数・相談者の内訳

7月度の全体の相談受付件数は計 111 件で、前月度と比較すると 11 件減（新車関係 16 件減、中古車関係 13 件減、その他 18 件増）、対前年同月比では 66 件減（新車関係 22 件減、中古車関係 53 件減、その他 9 件増）となっています。

相談者の内訳では、「広告代理店」からの問い合わせが全体の約 43%を占めており、その内、メーカー系ディーラーが広告主となっている広告等に関する問い合わせが約 31%（15 件）を占めています。「メーカー系ディーラー」からの問い合わせ（23 件）と合わせると、メーカー系ディーラーの広告等に関する問い合わせが全体の約 34%（38 件）を占めています。

【相談者の内訳・2020年7月】

	新車関係	中古車関係	その他	計
相談者	54	36	21	111
広告代理店	28	10	10	48
メーカー系ディーラー	11	7	5	23
自動車関係団体	4	3	1	8
中古車専門店	1	9	3	13
中古車情報誌社	0	2	0	2
メーカー	2	1	0	3
新聞社	2	0	0	2
テレビ・ラジオ局	0	0	0	0
その他	6	4	2	12

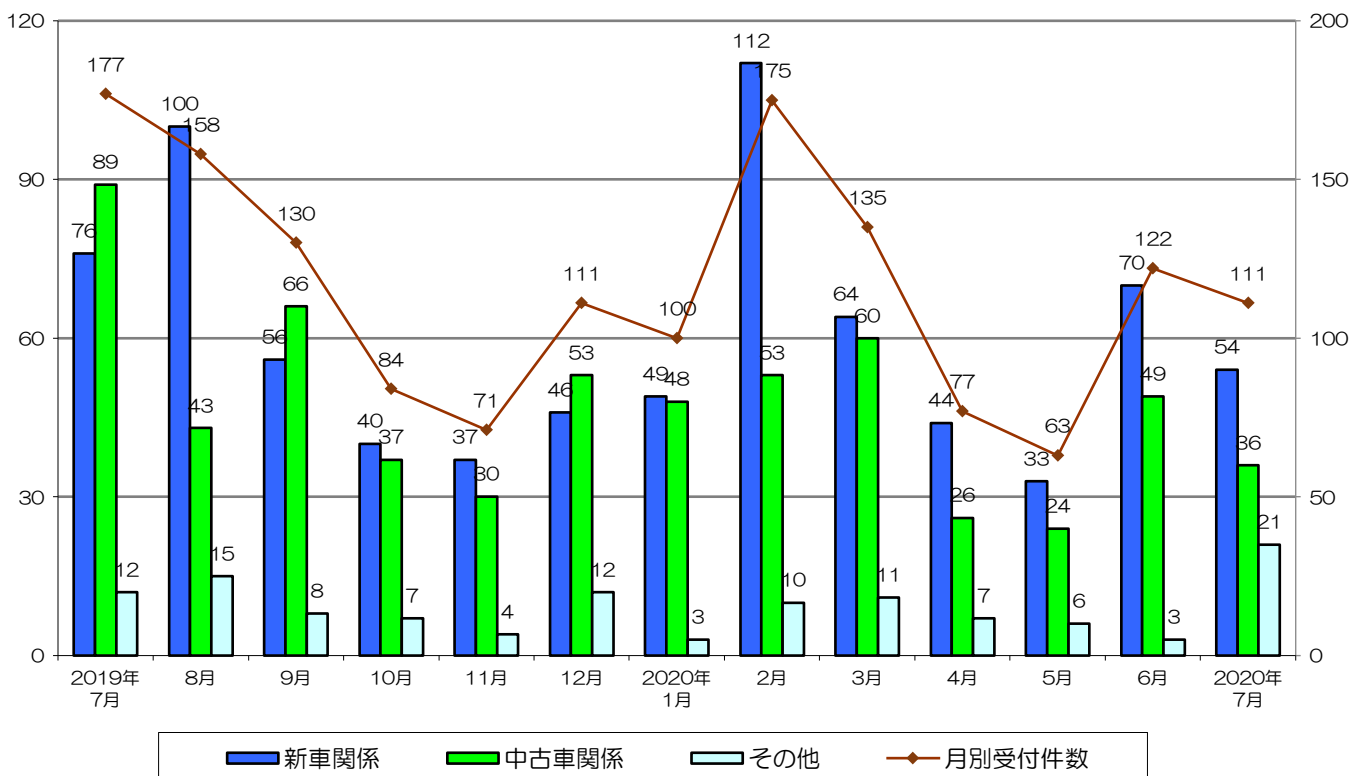


広告代理店からの問い合わせにおける広告主の内訳	
メーカー	6
メーカー系ディーラー	15
中古車専門店	6
その他	21

【相談受付件数の推移・2019年7月～2020年7月】

<車両区分別受付件数>

【月別受付件数】



2. 新車関係

新車関係の表示では、『価格表示』に関する問い合わせが 59.3%、『抽象的な問い合わせ』が 22.2%（広告表現の可否 14.8%、抽象的な問い合わせ 7.4%）となり、両項目で全体の約 82%を占めています。

【相談受付状況】

相談内容	件数	比率	相談内容	件数	比率
表示関係	38	70.4%	その他相談	7	13.0%
景品関係	9	16.7%	合計	54	100.0%

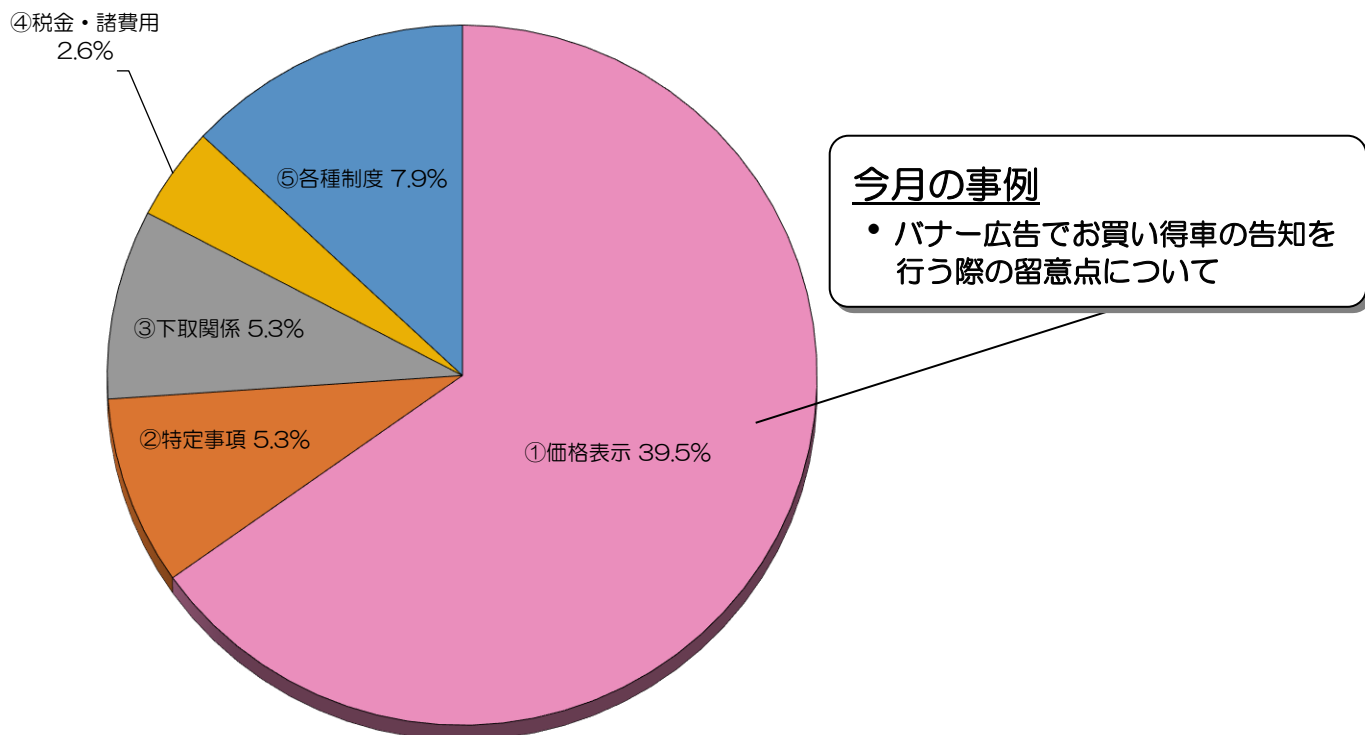
[表示関係の相談内訳]

相談内容	件数	比率	相談内容	件数	比率
①価格表示	15	39.5%	④税金・諸費用	1	2.6%
表示方法	1	2.6%	その他（税金・諸費用）	1	2.6%
値引き表示	3	7.9%	⑤各種制度	3	7.9%
割賦・リース	9	23.7%	補助金関係	3	7.9%
各種制度	1	2.6%	⑥抽象的な問合せ	13	34.2%
その他（価格）	1	2.6%	広告表現の可否	7	18.4%
②特定事項	2	5.3%	企画の可否	3	7.9%
安全・環境	2	5.3%	抽象的な問合せ	3	7.9%
③下取関係	2	5.3%	⑦その他	2	5.3%
			合計	38	100.0%

[景品関係の内訳]

相談内容	件数	比率	相談内容	件数	比率
総付景品(もれなく)	4	44.4%	期間延長	2	22.2%
一般懸賞(抽選等)	1	11.1%	抽象的な問合せ	2	22.2%
			合計	6	100.0%

【表示関係】 主な問い合わせの内訳



広告表示・景品提供に関するよくあるお問い合わせにつきましては、[こちら](#)をご覧ください。

〔バナー広告でお買い得車の告知を行う際の留意点について〕

Q. 来月開催するフェアにおいて、新車の在庫車（同一車種・同一グレードでボディカラーが異なるもの）を4台限定で値引きをして販売します。バナー広告で告知する予定ですが、スペースに限りがあるため、バナー広告では「スカーレット特価車フェア」とのみ表示し、詳細はリンク先のページで表示したいのですが、問題ありませんか？

【問題となる表示例（バナー）】

8/8、8/9 今度の土日は●●販売店へ！
スカーレット特価車フェア
詳細はこちらをクリック

＜前提＞フェア対象車は、

- ▶スカーレット 1.5MⅡ（2WD）の新車
- ▶在庫車 4 台限定で、ボディカラーは
 - ・ブルー 2 台
 - ・ホワイト 1 台
 - ・レッド 1 台

A. 公正競争規約第 3 条第 4 項では、「新車に関する商品広告において、「特価」等価格が有利である旨を表示する場合には、その根拠となる販売価格を表示しなければならない」、と定められています。

したがって、「特価」の根拠となる販売価格（値引き前及び値引き後の価格）を表示するとともに、対象となる車両の詳細（グレード名やボディカラー、台数、在庫車である旨等）を表示してください。

ただし、バナー広告のようにスペースが小さい場合等、やむを得ない理由により、「特価」の根拠となる販売価格、対象車両の詳細を全て表示できない場合は、「在庫車のため台数等には限定がある」旨を表示するとともに、リンク先を確認することを促す表示（「詳細はこちらをクリック」等）を行った上で、リンク先のページにおいて、「特価」の根拠となる販売価格や対象車両の詳細を明瞭に表示してください。

【正しい広告表示の例（バナー）】

8/8、8/9 今度の土日は●●販売店へ！
スカーレット在庫車 特価フェア
在庫車のためグレード・台数・色等が限られます
詳細はこちらをクリック

【リンク先ページでの表示】

在庫車 4 台限定※1

8/8、8/9 期間中ご成約の方対象！

 ブルー 2台限り  ホワイト 1台限り  レッド 1台限り

スカーレット 1.5MⅡ（2WD）

車両本体価格 200 万円※のところで **180 万円※2**

Photo:スカーレット 1.5MⅡ（2WD）
ボディカラー ブルー

※1 在庫車のため、メーカーオプションは装着できません。
※2 価格には、保険料、税金（消費税を除く）、自動車リサイクル料金、登録等に伴う費用は含まれません。
★車両の販売状況等、最新の情報に関しては店舗スタッフまでお問い合わせください。

3. 中古車関係

中古車関係の表示では、『価格表示』に関する問い合わせが全体の19%、『必要表示事項』に関する問い合わせが19%を占めており、両項目で表示に関する問い合わせの38%を占めています。

【相談受付状況】

相談内容	件数	比率	相談内容	件数	比率
表示関係	24	66.7%	その他相談	6	16.7%
景品関係	6	16.7%	合計	36	100.0%

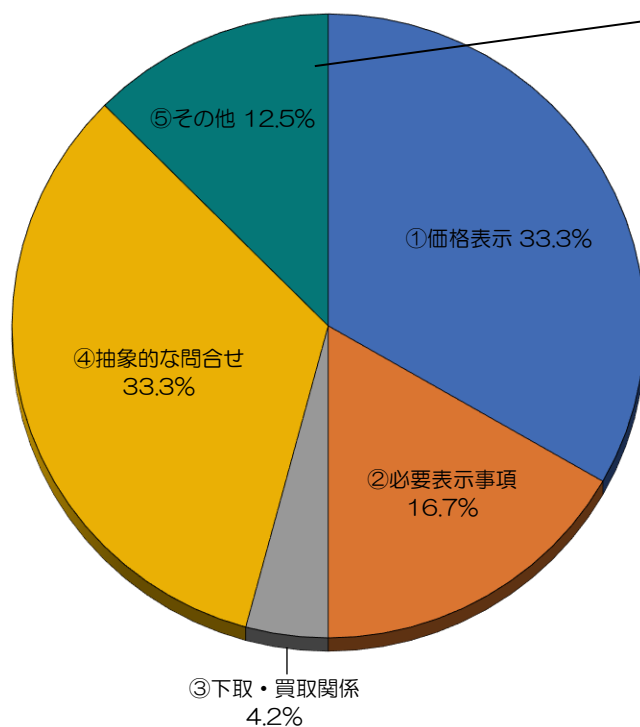
[表示関係の相談内訳]

相談内容	件数	比率	相談内容	件数	比率	
①価格表示	8	33.3%	リサイクル料金	1	4.2%	
	表示方法	2	8.3%	必要表示事項全般	1	4.2%
	値引き表示	2	8.3%	③下取・買取関係	1	4.2%
	割賦・リース	4	16.7%	④抽象的な問合せ	8	33.3%
②必要表示事項	4	16.7%	広告表現の可否	4	16.7%	
	車検証の有効期限	1	4.2%	企画の可否	1	4.2%
	修復歴の有無	1	4.2%	抽象的な問合せ	3	12.5%
			⑤その他	3	12.5%	
			合計	24	100.0%	

[景品関係の内訳]

相談内容	件数	比率	相談内容	件数	比率
総付景品(もれなく)	5	83.3%	期間延長	1	16.7%
			合計	6	100.0%

【表示関係】 主な問い合わせの内訳



今月の事例

- 中古車成約者に値引き券・商品券（自社では使えない）を提供
- 新商品をプレゼントする場合の景品価格の算定について

広告表示・景品提供に関するよくあるお問い合わせにつきましては、[こちら](#)をご覧ください。

〔中古車成約者に「値引き券」または「商品券」（自社では使用できない）を提供〕

Q. フェア期間中、店頭展览展示しているすべての車両を対象に、ご成約いただいた方に車両本体に使用できる「10万円の値引き券」をもれなくプレゼントする旨を広告で告知したいのですが、可能でしょうか？
値引き券の提供ができない場合は、百貨店等で使用できる「商品券」（自社の商品には使用できない）をプレゼントしたいと考えています。

A. 「10万円の値引き券をもれなく提供する」旨を表示することは、在庫車を通常（過去）の販売価格と比較して「10万円引き」と表示する、あるいは、例えば、「60万円のところ50万円」と表示するのと同じこととなります。

「10万円引き」、あるいは「60万円のところ50万円」等の表示は、同一の商品について行われる場合は一般消費者の商品選択に資する面がありますが、同一でない商品について表示が行われる場合は、商品の品質等の違いも価格差に反映されているため、表示された価格差のみで販売価格の安さを評価することが難しく、一般消費者に販売価格が安いとの誤認を与え、不当表示に該当するおそれがあります。
中古車については、品質の劣化や、車検残及び自賠責・自動車税（種別割）未経過分の減少等により経済価値が下落する等、時間の経過とともに商品の同一性が失われていくため、同一の商品について価格を比較することが難しく、不当表示に該当するおそれがあるため、通常（過去）の販売価格と比較して値引き額を表示すること（＝値引き券をもれなく提供）、あるいは、値引き価格を表示すること（二重価格表示）はできません。

一方、自社では使用することができない、他の事業者が供給する商品又は役務（サービス）についてのみ使用できる商品券等の金券類は、「正常な商慣習に照らして値引きと認められる経済上の利益」には当たらず、「景品」となります。このため、景品規制の範囲内（今回の場合は、店頭展览展示している中古車の中で最も低い価格の20%まで）で提供することが可能です。

〔新商品をプレゼントする場合の景品価格の算定について〕

Q. 中古車をご成約いただいた方に、当社が新たに販売（取扱い）を始める新商品（ボディコーティング）をもれなくプレゼントしたいのですが、新商品のため、販売実績がありません。

このような場合、景品の価格の算定はどのように考えれば良いでしょうか？

A. 当該新商品を、実際に販売する際の価格を景品の価格としてください。ただし、その価格が新商品のキャンペーン価格であるなど、短期間通常より安価に設定された価格である場合や、類似の商品を販売している競争事業者の価格（市価）と比較し著しく異なる場合は、問題となりますので留意してください。

中古車の成約者にもれなく景品を提供する総付景品の最高額は、中古車の販売価格の20%（※）となりますので、当該新商品を提供する際は、その価格が、対象となる中古車の最低価格の20%以内であることが必要です。

（※）お客様に提供する景品類の提供方法と最高額については[こちら](#)をご確認ください。