

第2回 将来の販売価格を比較対照価格として用いた二重価格表示等に関する 意見交換会 議事要旨

1 日時 令和2年8月24日（月）13:00～13:50

2 場所 ウェブ会議を利用したオンライン開催

3 議題

執行方針案に関する意見交換

4 出席者

○ 学識経験者

岩本 諭（佐賀大学経済学部 教授・副学長）

佐藤 吾郎（岡山大学大学院法務研究科長 教授）

白石 忠志（東京大学大学院法学政治学研究科 教授）

○ 消費者庁

片桐 一幸（審議官）

西川 康一（表示対策課長）

5 議事要旨

➤ 執行方針（案）

西川表示対策課長から、「＜資料＞将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示に対する執行方針（案）」に基づいて説明を行った。

(1) 執行方針の目的と位置付け

執行方針の目的は、事業者の予見可能性を向上させ、将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示が一般消費者を誤認させるような方法で行われることを未然に防止することである。

また、その位置付けは、「不当な価格表示についての景品表示法上の考え方」（平成12年6月30日公正取引委員会）（以下「価格表示ガイドライン」という。）にも将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示について言及されているが、それだけでは必ずしも分からない内容があることから、これを執行方針により明らかにすることで、価格表示ガイドラインを補完するものである。

(2) 基本的な考え方

過去の販売価格は、既に販売された実績のある価格である一方で、将来の販売価格

は、未だ現実のものとなっていない価格であり、エビデンスがきちんと存在しているかという問題がある。そういう意味で、将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示というのは、虚偽表示につながるおそれが本質的に内在していると考えられ、表示した将来の販売価格で販売することが確かな場合以外は基本的には行うべきではない。

(3) 景品表示法を適用する際の考慮事項等

ア 景品表示法上の考え方

事業者が比較対照価格とされた将来の販売価格で販売する「確実な予定」を有していないにもかかわらず、あたかもあるかのように表示している場合には、不当表示のおそれがある。

事業者が「確実な予定」を有していると認められるためには、事業者がセール期間経過後に将来の販売価格で販売するための「合理的」かつ「確実に実施される」販売計画を有している必要がある。注釈で「合理的」及び「確実に実施される」の意味を記載している。

イ 景品表示法を適用する際の考慮事項

(7) 有利誤認表示として取り扱われる場合

事業者がセール期間経過後、表示どおり将来の販売価格できちんと販売した場合には、通常、事業者が合理的かつ確実に実施される販売計画に基づいて販売しているものであると推測され、消費者庁としては、このような場合には景品表示法上問題にしないということを明らかにした。

一方で、事業者が比較対照価格とされた将来の販売価格で販売できない特段の事情というものが存在しないにもかかわらず、セール期間経過後に将来の販売価格で販売していない場合には、通常、合理的かつ確実に実施される販売計画を有していなかったことが推認され、セール期間経過後の事情から、その前のセール期間中の表示について違法性を推認するという手法を記載している。また、このような違法性の推認がされる場合に、消費者庁は、原則として表示開始時点から有利誤認表示として取り扱う。

(4) 有利誤認表示として取り扱われない場合

事業者がセール期間経過後に比較対照価格とされた将来の販売価格で販売していない場合であっても、事業者から消費者庁に対して、合理的かつ確実に実施される販売計画を有していたことを示す資料やデータ及び将来の販売価格で販売できない特段の事情が存在することを示す資料の提出があり、かつ、当該特段の事情の発生後遅滞なく表示を取りやめ、顧客に対し、将来の販売価格で販売するこ

とができなくなったことを告知している場合には、違法性の推認は働かず、消費者庁は有利誤認表示として取り扱わない。

特段の事情として認められるのは、災害の発生や感染症の流行等のように、事業者の責に帰することができない不可抗力が原因となった場合である。

一方、セールの販売目標が達成できずにセールを継続したり、他社が値下げをしたために対抗上セールを継続したりするなど、事業活動を行う上で予見できないとは言えないような事情が原因となった場合には特段の事情として認められない。

ウ 将来の販売価格での販売期間

最低2週間の販売が必要である。

➤ 意見交換

【学識経験者】

- 本文書は、運用基準ではなく、執行方針となっているが、その点について事業者側にどのように説明していくことになるか。

【消費者庁】

- 本執行方針によって事業者認識していただきたいことは、まず、セール期間経過後に将来の販売価格できちんと販売していれば、基本的には問題とはならないということであり、次に、将来の販売価格で販売するための計画をきちんと作成していたことを示すことができる資料やデータを整えておく必要があるということである。

そういう意味では、事業者に対して、こういう準備をしておく必要があるということを示したものであり、執行方針という名称としたものであると御理解いただければと思う。

【学識経験者】

- 合理的かつ確実に実施される販売計画を有していたことを示す資料やデータを整理しておくことは、景品表示法第26条に規定する事業者が講ずべき表示等の管理上の措置としても必要であることを強調していくことも重要である。
- 「確実な予定」を有していると認められるためには、合理的な販売計画、つまり、内容面での合理性に加えて、確実に実施される販売計画、つまり、実施確実性、この2点が要証事実として必要であることが明確に示されている。

また、将来の販売価格を比較対照価格として用いた二重価格表示は、景品表示法の考え方で言えば内在的に危険な面があり、表示した将来の販売価格で販売することが確かな場合以外は基本的には行うべきではないが、それでもあえて行う事業者にとっては、事業者が何をすべきかということが行為規範として明確に示されていると思う。

6 今後について

(1) 意見交換会

今回をもって本意見交換会は終了とする。

(2) 今後の予定

執行方針（案）をパブリックコメントに付した上で、執行方針の成案を公表する。