



公取協ニュース

No.54
26.1.15

編集・発行

一般社団法人 自動車公正取引協議会

〒100-0014 東京都千代田区永田町1-11-30 サウスヒル永田町4F

TEL 03-5511-2111(代表) FAX 03-5511-2112

目次

消費税率引上げに伴う 価格表示の方法等について…………… 1～3	二輪車関係 ・品質評価者講習会…………… 7
規約担当者研修会を開催（JAROによる講演）……3	・広報 PR…………… 7
燃費と ASV 技術についての 明瞭な表示の考え方…………… 4	・正副委員長会議…………… 7
消費者庁が非会員に対して措置命令…………… 4	当協議会よりお知らせ
平成 25 年度広報 PR について…………… 5	・セルフチェック実施について…………… 8
中古車の「修復歴」に関する相談について… 5～6	・規約運用に関する情報等のメール配信をします …8
	・会員事業者の社内研修等に講師を派遣します… 8

消費税率引上げに伴う価格表示の方法等について

1. 今後も「消費税込価格」を表示して下さい

当協議会では、消費税率引き上げに伴う自動車の販売価格の表示方法（消費税込価格又は消費税抜価格）について、関係委員会・部会において検討を行うとともに、関係団体の関係委員会・部会の意見等を聴取しながら検討を行ってまいりました。

検討結果

検討の結果、消費者に分かりやすいという観点から、今後も「消費税込価格」を表示することになりました。会員の皆様におかれましては、以下の表示例（消費税率8%時の例示）を参考に、今後も「消費税込価格」を表示されますようお願いいたします。

消費税込価格の表示方法

正しい表示例

（消費税率8%時に販売店が新車の価格表示をする場合）

- ① 車両本体価格 108万円（消費税込）
- ② 車両本体価格 108万円（消費税8万円含む）
- ③ 車両本体価格 108万円（消費税抜価格100万円）
- ④ 車両本体価格 108万円（消費税抜価格100万円＋消費税8万円）

問題となる表示例

（消費税率8%時に販売店が新車の価格表示をする場合）

- ① 車両本体価格 100万円（消費税抜）
- ② 車両本体価格 100万円＋消費税
- ③ 車両本体価格 100万円（消費税8万円）
- ④ 車両本体価格 100万円（消費税込価格108万円）

2. 広告表示を行う際の留意点

消費税率引上げ前の購入が「お得」である旨の表示

当協議会には、広告において「消費税率引上げ前の購入がお得（有利）である旨」を表示することについて、問い合わせが寄せられています。

消費税率の引上げ前に購入した方が「お得（有利）」であるかどうかについては、4月以降、各社が販売条件（値引き、ローン金利等）を見直し、消費税率引上げ前よりも有利な条件での販売を行うことも考えられること等から、不確定であると言えます。

したがって、「消費税率引上げ前の購入がお得（有利）である旨」の断定的な表示は、結果として事実と反することになるおそれがあり、取引条件について、実際よりも有利であるかのように誤認させる不当表示に該当するおそれがあります。

問題となる（おそれのある）表示例

- ① 消費税は8%へ!! 新車を買うなら 今が絶対お得!!
- ② クルマをお得に購入 するなら、消費税増税前の 今がラストチャンス!!
- ③ 急げ! 消費税5%の 今買わないと損をする!!

消費税の転嫁を阻害するおそれのある表示

消費税転嫁対策特別措置法では、消費税分を値引きする等の以下のような広告表示は、「消費税の円滑かつ適正な転嫁を阻害する表示」として禁止されています。広告宣伝等を行う際には留意して下さい。

問題となる表示

「消費税当社負担」、「消費税3%（8%）分を値引き」
「消費税相当分のオプション購入券を提供」等

問題とならない表示

「3%（8%）還元セール」、「3%（8%）値引き」等、
消費税との関連がはっきりしないもの
※中古車については、その商品特性から値引き（二重価格表示）を行うことはできません。

3. 消費税率引上げ前後の誤認防止のための対応

消費税率に関する誤認を防止するための表示の必要性

個別取引について、消費税の納税義務が発生する時期は、各販売店が売上計上日として継続して適用している日が基準となるため、平成26年3月31日までに「登録（届出）」、「納車」等、販売店において売上計上をした場合には、消費税率5%が適用されます。売上計上日が平成26年4月1日以降となる取引の場合は、消費税率8%が適用されます。

一方、多くの消費者は、3月中に契約すれば、消費税率5%で購入できると考えており、実際には3月中に契約しても、売上計上日が4月1日以降であれば、消費税率8%が適用され、消費者の認識と実際とのギャップが発生することになることから、消費税率等に関する消費者の誤認を防止するための表示上の対応が必要となります。

平成26年3月31日までの対応（※登録（届出）を売上計上日としている販売店の場合）

① 消費税率8%が適用となることが確実な車両の場合

<表示内容>ア. 販売価格 — 消費税率8%に基づく消費税込価格
イ. 付記説明 — 登録（届出）が4月以降となるため、消費税率8%に基づく価格を表示している旨

② 消費税率8%が適用される可能性（確定ではない）のある車両の場合

<表示内容>ア. 販売価格 — 消費税率8% 又は 5%に基づく消費税込価格

イ. 付記説明 — **8%の場合**

登録（届出）が4月以降となる可能性があるため、消費税率8%に基づく税込価格を表示している旨及び3月中の登録（届出）となった場合は、消費税率5%で改めて精算させていただく旨

5%の場合

消費税率5%に基づく価格を表示している旨及び登録（届出）が4月以降となった場合は消費税率8%で改めて精算させていただく旨

③ 消費税率5%が適用となることが確実な車両の場合

<表示内容>ア. 販売価格 — 消費税率5%に基づく消費税込価格（現行どおり）

イ. 付記説明 — 特に何も表示しなくても可

*ただし、可能な限り早い時期から、「消費税率5%に基づく価格を表示している旨及び登録（届出）が4月以降となった場合は消費税率8%に基づき改めて精算させていただく旨」を表示すること

具体的な対応例につきましては、同封の「消費税率の引上げに伴う価格表示方法等の対応の手引」または、当協議会ホームページ(<http://www.aftc.or.jp/>)をご覧ください。

平成25年度規約担当者研修会を開催

「最近の自動車広告に関する消費者からの苦情・相談の内容」について JARO による講演

平成25年11月18日、東京・市ヶ谷のアルカディア市ヶ谷において、平成25年度の公取協規約担当者研修会を開催いたしました。

本研修会は、公取協事務取扱所の規約担当者の方々に、景表法や規約等の運用に関する理解を深めていただくためのもので、本年度は全体研修として、公益社団法人日本広告審査機構（JARO）調査役 小野喜一様より「最近の自動車広告に関する消費者からの苦情・相談の内容」についてご講演いただきました。



講演内容の主なポイント

- ・圧倒的にテレビCMに対する苦情が多い。今後の課題はテレビCMの表示の適正化である。
- ・最近には特にASVのような安全面の新機能の訴求が増えたが、作動する条件や作動しない条件を正確に伝えないと過度な期待や誤認につながるおそれがある。
- ・自動停止機能が付いている自動車のCMでよそ見運転自体が違法行為であり、それを助長するような内容になってはいけない。
- ・イメージ先行で過度な強調表示をする一方で、「運転マナー」や「社会常識」をおろそかにすべきではない。
- ・「安全性」は自動車において重要な要素であり、安全のために正しい「運転マナー」を広告において啓発することも大切なことではないか。
- ・また、燃費について広告に表示している数値（JC08モード）と実数値との乖離についての苦情は、以前から減らない。
- ・実燃費は使用環境や運転方法により差があることを必ず明瞭に表示することが必要。

「燃費やASV技術についての明瞭な表示の考え方」を策定

燃費やASV技術について、一般消費者の理解促進を図るとともに、誤解を招くような表示が行われることのないようにするため、11月8日付で「燃費やASV技術についての明瞭な表示の考え方」を公表いたしました。会員各社におかれましては、本考え方に基づき、適正な表示に努められますようお願いいたします。

媒体ごとに表示方法等を定めておりますので詳細につきましては、当協議会のホームページをご覧ください。(http://www.aftc.or.jp/)

テレビCMにおいて、ASV技術について表示する場合の表示例

(ASV技術の機能・効果を端的に表わす用語を用いる場合)

※表示と併せて「音」や「マーク」で注意を促すこと

<p>画面1 自動で停止する●●ブレーキ※搭載!</p> 	<p>画面2</p>  <p>※●●●●ブレーキは、○●km/h以下の状況で前方の車両や障害物と衝突する可能性があると判断した場合に作動し、自動的に停止又は減速することにより衝突回避や衝突被害の軽減を図ります。歩行者や小型の障害物には反応しません。路面状態や気象条件等によっては、システムが作動しない場合があります。システムだけに頼った運転はせず、安全運転を心がけて下さい。 詳細は、Web又は店頭でご確認下さい</p>
---	--

<表示のポイント> ■ASV技術に関する説明を複数画面で表示する場合は

- (1) ASV技術に関する表示に※を付ける等、関連が明確になるよう表示すること
- (2) 1行あたり最大30文字、最低2秒以上表示すること
併せて、音を入れる、又は画面上にマークを入れる等により、注意を促すこと
- (3) 強調表示と同一、または著しく異ならない程度の大きさで表示すること(最低でも、強調表示の3分の1以上)
- (4) 文字間及び行間の余白を空けるとともに、背景の色とは対照的な色の組み合わせにすること等により、視認性を確保すること

消費者庁が非会員に対して措置命令

消費者庁は、走行距離に関する不当表示を行った「有限会社ビートレード(公取協非会員店)」及び修復歴に関する不当表示を行った「株式会社川島(公取協非会員店)」に対し、景品表示法第6条の規定(同法第4条第1項第1号(優良誤認)違反)に基づき、それぞれ措置命令を行いました。

<違反事実の概要>

事業者名	有限会社ビートレード(北海道:代表者 取締役 早坂 健)
措置日時	平成25年8月29日
違反事実	中古車情報誌に広告掲載していた中古自動車のうち、 ①1台の中古自動車について、走行距離の逆転が判明した車両(改ざん歴車)であるにもかかわらず、実際の走行距離数であるかのように表示した。 ②13台の中古自動車について、「マイル」表示の走行距離数を「K(キロメートル)」表示することにより、実際のものよりも過少に表示した 例)実際の走行距離数 20,499マイル(約32,798Km) ⇒ 中古車情報誌に表示された走行距離数 2.1万K
事業者名	株式会社川島(グッド木屋瀬店)(福岡県:代表取締役 川島 康寛)
措置日時	平成25年10月31日
違反事実	中古車情報誌に広告掲載していた中古自動車のうち、13台について、修復歴がある車両であるにもかかわらず、「修復歴なし」と表示

詳細については、消費者庁ホームページ

有限会社ビートレード▶ <http://www.caa.go.jp/representation/pdf/130829premiums.pdf>

株式会社川島▶ http://www.caa.go.jp/representation/pdf/131031premiums_1.pdf

をご覧ください。

平成25年度の広報PRについて

会員店ステッカーを無償で配布しています。
必要な場合は当協議会までご連絡ください。

中古車情報誌への広告掲載、ポスターや消費者向け冊子の作成配布を通じて PR 活動を実施

平成25年度の広報 PR 事業は、会員店 PR として「会員店はお客様にわかりやすい消費税込価格を表示している旨」のポスターを作成、配布、及び同内容について地方新聞への掲載を行います。

消費者向け PR として、自動車情報誌に「中古車購入の際のポイントやトラブル未然防止についての記事広告を掲載、また初めてクルマを購入する方を対象とした小冊子を作成し、職業高校や、消費生活センターに配布を行うなど積極的な PR 活動を実施していきます。

併せて自動車公取協の存在及び事業内容や公正競争規約の認知度アップのための活動も実施していきます。

平成25年度的主要な広報PR事業の内容

1) 会員店PR

① PRポスターの作成・配布

「会員店は、お客様にわかりやすい消費税込価格を表示している旨」のポスターを作成し、会員店をはじめ、消費生活センター、自動車教習所に配布予定

② 地方新聞へのPR広告の掲載

北陸、甲信越地区の新聞に「会員店はお客様にわかりやすい消費税込価格を表示している旨」を掲載予定（平成26年2月、3月頃）



2) 消費者向けPR

① 自動車情報誌へのPR広告の掲載

カーセンサー、Goo、MJマガジン等の情報誌に「中古車購入のポイント」や「トラブル未然防止のポイント」を記事形式にまとめ紹介

② PRツールの作成・配布

初めてクルマを購入する方を対象に、中古車購入のポイントをまとめたツール（小冊子）を作成し、職業高校（工業・商業高校等）や、消費生活センターを対象に配布、必要に応じて説明会等も開催

中古車の「修復歴」に関する相談が増えています

～消費者相談室からのお知らせ～

最近、購入した中古車の「修復歴」に関する消費者からの相談が増えています。修復歴については、その有無を購入者に伝えるだけでなく、修復歴の部位について説明することも重要です。会員の皆様は、購入者へ車両の状態に関する情報を十分に提供するように、心がけてください。

相談事例1 伝えられた以外の部位にも修復歴があった

先月、「修復歴有」と表示されていた中古車を購入した。契約の際は、リアに修復歴があると説明を受けた。1週間後、知り合いの業者に車を見てもらったところ、フロントにも修復跡があることが判明した。販売店にそのことを伝えたが、「修復歴があることは伝えたのだから、問題はない。」と言われた。フロントにも修復歴があれば、大きく価値が下がるので、キャンセルしたい。

トラブル発生原因・販売時に求められる対応（または未然防止の対応）

- 販売時に修復歴の部位について、適切な説明（実際にはフロントにも修復歴有）をしていない
⇒車両に修復歴がある場合には、プライスボード及びコンディションノート等の書面により「修復歴がある旨 及び 修復歴の部位」について表示するとともに、商談時には説明をする
- 購入者に「修復歴がある旨」及び「修復歴の部位」を表示したコンディションノート等の書面を渡していない
⇒「修復歴がある旨」及び「修復歴の部位」を記入した書面を購入者に交付する

公正競争規約では下記①～⑤の車両状態に該当する場合、コンディションノート等における表示、同書面の購入者への交付を定めています。

- ① 走行距離計が交換されている車両
- ② 走行距離計に疑義がある車両
- ③ 走行距離計の改ざんが判明した車両
- ④ 修復歴がある車両
- ⑤ 定期点検整備なしで、要整備箇所のある車両



コンディションノートの表示例



相談事例への対応の考え方

修復歴は、そのクルマの価値や車両状態を図る重要な要素であることから、一般消費者がそのクルマを購入するかどうかの重要な判断基準であると言えます。

このケースでは、購入者は「修復歴がある旨」の説明は受けてはいますが、その部位等について間違った説明がなされており、修復歴について十分な説明を受けたことにはなりません。説明を受けた部位だけでなく、別の部位にも修復歴があれば、その車両の価値は大きく変わる可能性がありますので、民法の法律要素の錯誤（錯誤無効）、また、消費者契約法の不利益事実の不告知等に該当すると考えられ、契約解除が認められると考えられます。したがって、販売店は購入者からの契約解除の申し出に応じる必要があります。

相談事例2 未修復の中古車(事故現状車)であった

先日、「修復歴有」と表示されていた中古車を購入。契約時には、「フロントに小さい事故をしたことがある車だが、走行には支障はありません」と言われた。しかし、納車直後からまっすぐに走らず、また異音もすることから、他の販売店に見てもらったところ、修復歴があると聞いていた部位は実際には直っておらず、未修復の状態であることが判明した。販売店にそのことを伝えたが、「現状販売なので対応できない。そもそもノークレーム・ノーリターンと伝えたはずだ」の一点張り。納得がいかない。

トラブル発生原因・販売時に求められる対応（または未然防止の対応）

- ① 未修復の中古車(事故現状車)を販売している
⇒走行上、問題のないよう修復した上で、修復歴車として販売する必要がある
- ② 販売した車両に隠れた瑕疵があるにもかかわらず、無償修理に応じていない
⇒車両に隠れた瑕疵（修復されていない部位）があることが判明した場合、販売店は無償修理（修復）に応じることが必要（修理・修復不能の場合、解約に応じることが必要）※現状販売（整備なし、保証なし）であっても同様
⇒「修復歴がある旨」及び「修復歴の部位」を記入した書面を購入者に交付する

相談事例への対応の考え方

修復歴は、そのクルマの価値や車両状態を図る重要な要素であることから、一般消費者がそのクルマを購入するかどうかの重要な判断基準であると言えます。

このケースでは、購入者は「修復歴がある旨」の説明を受けてはいますが、実際には修復されていない未修復の中古車(事故現状車)であり、走行上問題もあることから、契約時から「隠れた瑕疵(※)」があったと考えられます。民法では、売買の目的物に隠れた瑕疵があったときは、購入者は販売店に対し、損害賠償請求（無償修理）又は隠れた瑕疵が修理不能で売買の目的を達成できない場合には売買契約を解除する権利を認めています。したがって、このようなケースでは販売店は無償修理に応じ、また修理・修復ができない場合には契約解除に応じる必要があります（販売店がその瑕疵を知っていたか否かは関係ありません）。

また、販売店は「ノークレーム・ノーリターン」を主張し、無償修理の要求を拒否しているようですが、消費者契約法では、「事業者の損害賠償の責任を免除する条項の無効」、「消費者の利益を一方的に害する条項の無効」等が定められています。これにより、消費者は「ノークレーム・ノーリターン特約」の無効を求められることになり、販売店はこれに応じる必要がある（特約は無効となり、瑕疵担保責任を負う）と考えられます。

(※) 隠れた瑕疵…購入者が、通常の注意を払っても発見できないような、中古車に当然予想される通常の自然損耗とはいえない不具合や欠陥で、売買の際に分からなかったもの

会員の皆様におかれましては、上記のようなトラブルを起こさないよう、車両のチェック、及びプライスボード並びにコンディションノート等の表示の徹底により、車両状態をお客様に十分に伝えて販売するよう、注意してください。

《二輪車関係ニュース》

「品質評価者講習会」を全国72会場で開催

「品質評価者在籍率100%」、「品質評価実施率100%」を本年度から3年間の目標として掲げ、平成25年9月から12月にかけて、全国72会場において「品質評価者講習会」を開催しました。今まで以上に品質評価の必要性やメリットについて理解を深めていただけるよう、ユーザーへの品質評価に関するアンケート結果から「品質の表示・説明を求められていること」などをお伝えしたり、講師の方と一緒に品質査定書や品質評価書を実際に作成するなど、二輪中古車の品質評価・品質査定の重要性や実施することのメリット、具体的な評価方法等について講習を実施しました。

本年度は、3,175名(新規受講者552名、更新受講者2,623名)の方が受講しており、その結果、現在、「品質評価者在籍店」は3,786店舗、「品質評価者」の有資格者は6,297名になりました。

なお、本講習会を受講した会員店には「品質評価者在籍店ステッカー」を配布しております。店頭に貼付し、品質評価者在籍店であることを積極的にPRしてください。

Gooバイク、バイクブロスで「会員店」、
「品質評価」のPRを実施

Gooバイク、バイクブロスのウェブサイトにおいて、11月に配布しました会員店PRステッカーと同じデザインのバナー広告を掲載し、会員店のPRを行っています。ぜひ、皆さんのお店でも店頭のウィンドウ等にステッカーを貼付し、適正表示で安心の「公取協会員店」であることをPRしてください！また、両ウェブサイトには、「失敗しないバイク選び」というキーワードの下、「品質評価」についての記事広告を掲載し、ユーザーへの認知度の向上を図るとともに、「品質評価者在籍店」のPRを行っています。

〈会員店PRステッカー〉



〈Gooバイク記事広告〉

URL : <http://www.goobike.com/vb/feat/aftc/>

〈バイクブロス記事広告〉

URL : <http://www.bikebros.co.jp/vb/feat/aftc/>

第9回適正表示推進委員会を全国8ブロックで開催

～開催に先立ち正副委員長会議を開催～

各ブロックにおける課題や規約普及活動の効果的な実施方法等について検討するため、下記のとおり第9回適正表示推進委員会を開催しています。また、これに先立ち、各ブロックの課題や規約普及の取り組み等について情報を共有することを目的に各ブロックの正副委員長による適正表示推進委員会正副委員長会議を平成25年12月2日に開催しました。

●第9回適正表示推進委員会開催日程（一部開催済）

12月 6日	南関東地区	2月 4日	九州地区
12月13日	北関東地区	2月 5日	四国地区
12月16日	近畿地区	2月 6日	中部地区
1月20日	北海道地区	2月14日	中国地区
1月29日	東北地区		



規約に基づく表示を行っていますか？ セルフチェックの実施をお願いします。

消費者が自動車を購入する際には、価格はもちろんのこと、「保証の有無」や「定期点検整備実施の有無」などについても、重要な判断基準となります。自動車公正競争規約は、消費者の「安心と信頼」を得るために、会員販売店が守るべき基本的な表示のルールです。皆様のお店の表示が規約どおりの正しい表示になっているか、この機会にセルフチェックを実施して、適正表示に努めてください。

セルフチェック用調査票のダウンロードはこちら

URL <http://www.aftc.or.jp/am/download/chosa/index.html>

会員専用ページをご活用下さい！

～最新の広告や店頭表示等に関する情報のメールを配信します～

会員の方々への情報提供を充実させるため、ホームページの会員専用ページから会社名等をご登録いただいた会員の方々には、広告や店頭表示、消費者相談対応に関する留意点等、当協議会が発信する情報をメールで配信します。登録すると、パスワードが発行され、中古車のプライスボードやコンディショノートもダウンロードできます。まだ未登録の場合は、この機会に是非ご登録下さい。

<問合せ先>四輪車関係 TEL:03-5511-2111 二輪車関係 TEL:03-5511-2113

会員専用ページからのログイン方法

ホームページ TOP <http://www.aftc.or.jp/>

「会員ログイン」をクリック

- 初めて会員専用ページを利用される方は、こちらをクリックし、手順に沿って必要事項を入力して下さい。
- また、既に会員専用ページを利用されている方には、ご登録いただいておりますメールアドレスに情報メールを配信致します。

会員専用ホームページにアクセスするためにはパスワードが必要となりますので、入会時に発行している会員ID（会員番号）をご確認の上、パスワードの発行手続きを行って下さい。また、会員ID（会員番号）がわからない場合は、当協議会までご連絡ください。

会員事業者のニーズに合わせた研修会等に 講師を派遣します。ご活用ください！

当協議会では、会員の皆様からの要望がありましたら、新入社員研修や社内研修等に講師を派遣いたします。例えば、新入社員向けに、あるいは初めて新車の販売促進（広告宣伝）の担当になった方に、また初めて中古車の担当者になった方向けに、新車、中古車の規約のポイントや最近の消費者相談の動向、トラブル未然防止のために販売店として必要な対応等についての研修など、具体的な事例を使いながら解説します。是非ご活用ください。

詳しくは、公取協事務局までお問い合わせください。