

その2. 景品表示法

商品やサービスの品質、内容、価格等を偽って消費者を誤認させる不当な表示に対して差止請求ができます。

優良誤認 [商品や役務の品質、規格などの内容についての不当表示]

医療保険の場合

〈例〉
「入院1日目から入院給付金を支給!」との表示であったが、入院後に診断が確定してからの給付金しか支払われなかった。



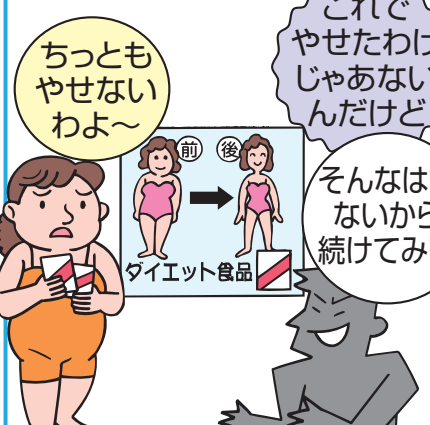
食肉の場合

〈例〉
国産有名ブランド牛肉であるかのように表示して販売されていたが、実はブランド牛ではない国産牛だった。



ダイエット食品の場合

〈例〉
利用者の声とともに、「食べてもやせられる!」と表示されていたが、ねつ造された内容で、効果の実証データも根拠がなかった。



有利誤認 [商品や役務の価格など、取引条件についての不当表示]

運送業者の場合

〈例〉
基本価格を記載せずに「今なら50%OFF!」との表示であったが、実際には50%割引とは認められない料金だった。



家電の保証条件の場合

〈例〉
「安心保証5年!」と表示されていたが、全額を保証するのは1年間で、その後は一部の修理が有料になった。



携帯電話通信業者の場合

〈例〉
店頭チラシの料金比較で、「自社が最安!」とあったが、実際は自社の不利となる他社の割引サービスを除外しての比較だった。



その3. 特定商取引法

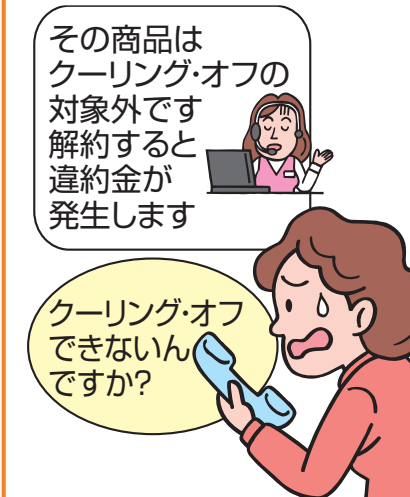
特定の取引における不当な行為^(※)に対して差止請求ができます。

(※) 不当な行為とは、
● 不実告知、故意の事実不告知、威迫・困惑等の不当な勧誘行為
● 著しく虚偽又は誇大な広告
● クーリング・オフを無意味にするような特約又は契約の解除等に伴う損害賠償等の額を過大にする特約等を含む契約の締結などです。

特定商取引法の対象となる取引は、全部で6つです。

1. 訪問販売

〈例〉
「クーリング・オフはできない」と言って申込みの撤回を認めない。



2. 通信販売

〈例〉
インターネット等で商品の性能、品質等について著しく事実と異なる広告をしている。



3. 電話勧誘販売

〈例〉
電話で商品を勧め、「申し込むまで毎日電話するゾ!」と脅迫めいた勧誘をする。



4. 連鎖販売取引

〈例〉
ホームパーティーなどと称してその場で商品を勧め、友人にも紹介すると「高額な紹介料が入ります」などと言ったにもかかわらず、紹介料が入らなかった。



5. 特定継続的役務提供

〈例〉
英会話スクールなどの受講契約で前払いをした場合の解約に際し、高額な違約金を請求された。



6. 業務提供誘引販売取引

〈例〉
パソコンソフトを購入すればそのソフトを利用したHP作成の仕事を紹介すると言われたのに、仕事を紹介してもらえない。

