

1. 会合名	「広告等の表示及び景品類の提供に関する規則」等の見直しに関するワーキング・グループ」(第27回)
2. 日 時	平成28年3月17日(木) 午後3時00分～午後4時00分
3. 議 案	1. 景品類として有価証券を提供する行為に係る留意事項について(意見照会結果及び対応案) 2. 景品類の提供に係る「取引の価額」の考え方等に関する留意事項について(意見照会結果及び対応案) 3. その他
4. 主な内容	1. 景品類として有価証券を提供する行為に係る留意事項について(意見照会結果及び対応案) 事務局より前回WG(平成27年12月21日(月)開催)終了後に実施した意見照会の結果を踏まえた対応案について資料1に基づき説明を行い、内容について合意した。 (主な意見等) 特になし 2. 景品類の提供に係る「取引の価額」の考え方等に関する留意事項について(意見照会結果及び対応案) 事務局より、前回WG(平成27年12月21日(月)開催)終了後に実施した意見照会の結果を踏まえた対応案について資料2に基づき説明を行い、項目ごとに議論し、大要以下の通り意見交換が行われた。 (主な意見等) (1)「通常行われる取引の価額のうち最低のもの」の考え方について (A) 足切水準について 「取引の特性に応じて、各社において除外できる範囲を判断することは妨げない」と明記することには賛成であるが、「下位20%程度に位置する取引を『通常行われる取引のうち最低のもの』とすることが考えられる」と記載があるとその数字に縛られるように思う。例えば、先日発表されたNISA口座稼働率は57%であり、約40%は取引の行われていない口座であるので、足切の水準を20%と考えると取引の価額はゼロとなる。また、足切水準を下位40%と考えると20%の倍の基準で足切をすることになり抵抗を感じる。 ⇒ 「取引の特性に応じて、各社において除外できる範囲を判断することは妨げない」と記載をした上で、その例示としてNISA制度、ジュニアNISA制度、累積投資を挙げて例外的な取扱いができるとしている。制度設計等を考慮すると、長い期間を見込み、そこから発生する手数料を考えることは出来ると考える。あくまで、一般的な口座開設キャンペーン等については、足切の水準をまずは20%と考えることでどうかという案である。(事務局) ⇒ 制度に応じて足切水準を考えて良いということであれば、この書き振りでよいと考える。 ⇒ 特に反対はないようなので現行の事務局案を下地に検討を進める。 (B) 将来の見込み期間について - 足切水準の議論とも関連するが、NISA等の制度が随時見直されていく中で、将来の見込み期間を1年と明記すると、たとえば新たな制度ができたとき等に、その都度の対

応が難しくなるかもしれない、記載しない方がいいのではないかな。

- ⇒ 自社や他社のキャンペーンに関する本協会への照会に伴い、照会してきた協会員に景品提供額の計算根拠について確認を行うことが度々ある。その際、キャンペーンを行っている社から初めは明確な回答が得られなかったにもかかわらず、後になって実は長期間を見込んで取引の価額を計算していると回答を受ける場合がある。計算根拠に関する期間の管理ができていないと思われるそのような状況を受け、どれだけの期間を見込み、取引の価額を計算するのか等について、初めから各社で明確に管理していただきたいという趣旨で、例示として1年間という期間を記載している。(事務局)
- ⇒ 事務局案の記載ぶりについて、将来の見込み期間が1年間に縛られるような印象を受けるとの意見があるので、制度等を合理的に判断し、期間を設定することが出来ることを明確にした記載に修正したい。

(C) キャンペーンの記録

- ・ キャンペーンが重複しないようにキャンペーンの期間等を設定すれば、顧客毎の管理は特段不要だという理解で良いか。
- ⇒ その理解で良い。キャンペーンが重複していないこと、または、重複しているのであれば顧客毎に提供した額が管理され、提供できる景品の上限額を超えていないことが確認できれば良い。(事務局)

(2) 総付景品における「正常な商慣習に照らして適当と認められる」限度について

- ・ キャンペーン全体での収益がプラスであれば良いという考え方(別紙2-2)をする社があるのだと初めて知ったが、確認すること自体は良いのではないかな。
 - ・ 「正常な商慣習」の考え方に関して、「通常行われる取引の価額のうち最低のもの」に紐づく手数料と考える場合には、多く手数料を払った顧客に報いることが出来ない。他方、キャンペーン全体の収益で考える場合は、逆にそれほど手数料を貰っていない顧客に多額の景品を提供する可能性もある。考え方の明確化がされていないと認識しており、キャンペーン全体を考えて総額収益を超えない範囲であれば良いのではないかな。
- ⇒ 景品類の提供に係る考え方は、事務局で判断することはできないため、消費者庁に照会することとなる。ただし、高額を買付者の方に報いるという考え方であれば、総付景品においては、購入額に応じた景品類の提供について告示で示されているため、そちらを検討されてはどうか。口座開設時等に景品類の提供を考える際は、実績に基づいて将来の取引を見込んで「通常行われる取引のうち最低のもの」を取引の価額として提供できる上限の計算をしている。また、以前協会から発出しているNISA口座開設等に当たっての景品類の提供等に関する考え方においても示しているとおり、口座開設時に全顧客に一律の額を提供し、更に口座開設後の実際の取引購入額に基づき景品提供を行うという考え方もある。先述した重複管理は難しくなるが、キャンペーンの設定の仕方の問題でもあると考える。
- なお、そのような考え方を採用しようとする理由が、高額を買付者の方に報いるためということとは合理的ではないと感じている。(事務局)
- ⇒ 意図せず高額を買付者の方に報いるためと伝わってしまったが、確認したい趣旨としては、単純に、「正常な商慣習」の考え方に関して、キャンペーン全体の収益で考えることの是非について確認したいということである。
- ⇒ 全体として黒字であれば良いということならば、何をもって「通常行われる取引の価額のうち最低のもの」とであると判断するのが曖昧ではないかと感じる。ただし、消費者庁に照会を行わなければその点は明らかにならないため、調整のうえ照会することを

	検討したい。(事務局)
	以 上
５．その他	※本議事要旨は暫定版であり、今後、内容が一部変更される可能性があります。
６．本件に関する問い合わせ先	自主規制企画部（０３－３６６７－８４７０）