

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25回)
2. 日 時	平成27年12月4日(金)午後3時00分～4時10分
3. 議 案	1. 景品類の提供に係る検討事項について 2. その他
4. 主な内容	前回WG(平成27年10月2日(金)開催)にて、景品類として有価証券を提供する行為について、意見交換を行った。今回のWGでは、景品類の提供に係る検討事項について整理した事務局案をWGで検討し、景品類として有価証券を提供する行為についての今後の検討の方向性を確認した。 1. 景品類の提供に係る検討事項について (主な意見等) 資料1の項番2-1.「景品類として有価証券を提供する行為について」について、以下のとおり意見交換を行い、今後の検討の方向性を確認した。項番2-2.「『取引の価額』の考え方について」と、項番2-3.「その他の問題提起事項(未成年口座に関する景品類の提供等)について」については、次回以降のWGで検討する旨を共有した。 - 景品類として有価証券を直接提供する行為(以下「直接プレゼント」)については、税務や社内帳簿等の懸念点を解決できれば、行うことが可能であるという理解でよい。 ⇒ 直接プレゼントについては、事務局で調査したところ、内部管理の観点からは、事業者の社内の勘定や帳簿、システム面から非常に難しいとの認識である。また、顧客の観点から考えても、直接プレゼントは代金支払いを伴わないために法律上、有価証券の売買契約とはならないと思われ、景品類として提供される有価証券は一般口座で取引することになり、売却時に税の申告が必要になる場合があるなど、有価証券取引を面倒なものと捉えられ、ひいては敬遠されることにもつながりかねないと考えている。 事前にWGに依頼した意見照会の結果によると、景品類として有価証券を提供する行為の主なメリットとして、投資促進や顧客の投資リテラシー向上というものが挙げられていたが、上記のとおり、投資促進等にはつながらないと思っている。 したがって、問題をすべてクリアすれば、直接プレゼントができないことはないが、顧客、事業者共に、デメリットの方が大きいと思われるため、方針として、直接プレゼントはやらないことにしないか、ということを事務局としては提案したい。(事務局) - 直接プレゼントについて当社内でも検討したが、顧客、事業者双方にとって現実的に困難と考えられる。直接プレゼントと実質的に同様の効果が得られ、比較的問題が少ないと思われる方法、つまり、景品類として有価証券の買付代金等を提供する方法(以下「買付代金等プレゼント」)について検討するべきと考える。 したがって、直接プレゼントは行わないこととし、買付代金等プレゼントについて検討することとしたいが、どうか。 ⇒ 直接プレゼントを行わないこととするかどうかは、買付代金等プレゼントについても事務局からの資料説明やWG委員の意見交換をした後で、それぞれの方法を比較等しながら判断するべきである。

- ・ 直接プレゼントについて過去に当社で検討した際は、とても整理しきれなかったため、実施しなかった。
- ・ 買付代金等プレゼントについては、景品類としての有価証券の提供は売買によるものと考えられることから、通常の売買の場合と同様に契約締結前交付書面の交付や適合性の判断等が必要になるのは当然としても、直接プレゼントよりは検討しやすいという感触を持っている。
⇒ 買付代金等プレゼントの方法の方が検討しやすいと言っても、有価証券を提供する際に適合性の判断をどのように行うのか等、実際に対応できるのかということは懸念している。(事務局)
- ・ 買付代金等プレゼントの際に提供する有価証券は特定の銘柄を指定する必要があるのか。特定の銘柄を指定する場合には、ローリスク商品を志向している方にハイリスク商品が渡ることも考えられることから、ハイリスク商品は難しいだろう等の意見が当社ではあった。
- ・ 景品類としてハイリスク商品を提供するに当たっては、配慮すべきことが多いため、景品類として提供することは難しいと思うが、各社が取り扱っている商品の中でも、ローリスク商品・長期保有目的の商品とするのであれば、提供は可能だと考える。
⇒ ローリスク商品・長期保有目的の商品とはどのような商品を考えているのか。例えば、株式はハイリスク商品とローリスク商品のどちらであると考えているのか。(事務局)
⇒ 株式はハイリスク商品と考えている。株式個別銘柄はボラティリティが高く、景品類として提供することは難しいと思う。また、個別銘柄の推奨ともなりかねない。ローリスク商品にはインデックスに連動する投資信託等が該当するのではないかな。
⇒ ローリスク商品であれば、直接プレゼントも可能と考えているのか。(事務局)
⇒ 直接プレゼントについては、顧客にとって利便性が悪く、また、社内的にも事務等が煩雑であり、難しいと思う。買付代金等プレゼントであれば可能だと考える。
- ・ 景品類の提供の対象者を全顧客にすると、全顧客に適合する有価証券でないといけなくなり、景品類の提供が難しいかもしれない。景品類の提供の方法として、たとえば、景品類として提供する銘柄をリスクの低い商品に限定したうえで、購入した銘柄と同じものを景品類として提供するのであれば、適合性の問題等をクリアしやすいのではないかな。
- ・ 提供する景品類の金額は少額であり、かつ、顧客にとっては無料で取得されることになると思われるため、有価証券のリスクについて考えを巡らし、適合性の判断等まで議論するのは過剰な考え方ではないかな。
- ・ 景品類としてリスクの低い商品を用意することや結果的に少額であるとの論点は理解できるが、一方、それらを景品類として受け取ったところで、目的として挙がっていた顧客の投資経験にプラスになるのか疑問に思う。なお、景品類提供の対象顧客や有価証券を限定することや複数の選択肢を提示することで、景品類を提供できないことはないと思う。

	・ 買付代金等プレゼントは、キャッシュバックではなく、買付代金等の一部負担という考え方なのか。 ⇒ 景品類が有価証券である場合に限らず、一般的な考え方として、買付代金等の使途が限定されていれば、景品規制の適用対象となるため、景品規制の適用対象外のいわゆるキャッシュバックとは整理できない。一方、買付代金等の使途を限定していなければ、景品規制の適用対象とはならず、キャッシュバックと整理できる。(事務局) ・ 顧客の適合性等を判断し、景品類として有価証券を提供できる顧客に対しては有価証券を、提供できない顧客に対しては商品券を景品類として提供する、というようなキャンペーンは可能か。 ⇒ 顧客毎に適合性の判断等ができるのであれば、可能かもしれない。(事務局) ・ 本WGの議論を踏まえて、直接プレゼントは行わないこととし、また、買付代金等プレゼントは、まずは行うことを前提として、主査と事務局で留意事項等を整理し、検討案を作成する。 ⇒ 本WGの議論では、直接プレゼントは行わないという結論になったが、事務上の困難さ等からの判断であると理解している。WG委員以外への対外的な説明の観点からは、法律的な側面についても確認しておく方がいいのではないか。 ⇒ ご指摘の内容を記載することが必要かどうかを含めて検討する。(事務局) 2. その他 (主な意見等) 特になし 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）