

## 商慣習法 No.10 ACCC

10年前以上に某日系自動車メーカーは軽トラックを購入したお客様全員に300ドル相当の「Y a k k a」ブランドの作業服を差し上げるとメディアを通して宣伝致しました。しかし、実際に差し上げたのはY a k k a製品の引き換え券でありました。引き換え券には金額が明記されてなくY a k k aの作業服が100ポイントまで頂けると記載されてありました。

購入者がY a k k a製品を販売している小売店に赴き100ポイントの引換券を渡しますと、200ドル最高で250ドルまでしか購入できませんでした。

消費者からのクレームを受けたACCCは、調査の結果メーカーは商慣習法で禁じている消費者に誤解を与える行為と断定致しました。

メーカー側の出した300ドルの根拠は希望小売価格で販売しているお店に消費者が100ポイント引換券を渡した場合初めて300ドルに値します。しかし、多くの小売店は値引きをしている為、100ポイントでは200から250にしかなりません。

ACCCの起訴に対して、裁判所はメーカーに対して車の購入者に更に50ポイント差し上げると共に詫言状を全ての購入者に送付する様命令致しました。

本件で学ぶ事は確定出来ない約束を消費者にしてはいけないという事があります。但し、判例として通常人が明らかに冗談と判る様な広告は商慣習から除かれます。

企業ホーム・ページ及び企業広告の弁護士認証をご希望の方は下記までご連絡願います。

弁護士 堀江純一

(02) 92217555 0433294311

[Legal.one@advantagepartnership.net](mailto:Legal.one@advantagepartnership.net)

[www.advantagepartnership.net](http://www.advantagepartnership.net)

オーストラリア ニュー・サウス・ウェルズ シドニー

アドバンテージ・パートナーシップ法律事務所