

## Q : 9 『複数の景品提供』についての考え方

当社では、熟年層の旅行需要喚起策として『ヨーロッパキャンペーン』を企画しています、キャンペーン期間中に当社企画実施のヨーロッパツアーの中から熟年層を対象とした特定のコース（旅行代金 798,000 円～989,000 円、医師 1 名同行）にお申込みいただいた方全員に、

①客室のグレードアップ（10 万円相当）

②キャリーバック（4 万円相当）

③ご自宅（東京 23 区）～空港間のタクシー代（上限 2 万円）

を付ける予定です。

さらに、上記ツアーを当社の特約販売店で申込まれた方へは、もれなく高級オペラグラス（3 万円相当）をプレゼントする予定です。

本企画を実施するに当って、「同行医師」、「客室のグレードアップ」、「キャリーバック」、「タクシー代」、「オペラグラス」は、景品規約上どのように考えればいいでしょうか。

なお、上記キャンペーン期間中に、当社の特約販売店へ来店された方にもれなく記念品（2,000 円相当）を提供する予定ですが、このことについては何か問題があるでしょうか。

## A :

ご質問のケースは、旅行にお申込みの方全員に（懸賞によらないで）提供することなので「総付景品」となります。この場合、提供できる景品類の限度額は旅行代金（旅行代金に幅がある場合には最も安い代金を取引価額としますので 798,000 円）の 20%までですから、159,600 円となります。

今回の旅行の申し込みに伴って提供される「景品」と想定されるものは、①のグレードアップ 10 万円、②のキャリーバック 4 万円、③のタクシー代 2 万円及び特約販売店で申し込んだ参加者に提供される 3 万円のオペラグラスとなります。オペラグラスも当該旅行参加者が申込先の条件を満たすことにより、懸賞等の方法によらないで①～③の経済上の利益に加えて更に提供されますので、「一つの旅行取引」に付随して提供される経済上の利益として考えられ、総付景品として「合算」されます。

次に、「医師の同行」ですが、当該旅行の特徴である参加対象者、旅行内容、旅行代金等から判断して、「正常な商慣習に照らして旅行の取引に付属すると認められる経済上の利益」であり、旅行を安全に実施するために必要なものであると判断されます。したがって、旅行の付属物であって、「景品類」に該当しないと考えられます。

また、「景品」として想定されると位置づけた「タクシー送迎」も当該旅行の特徴及び正常な商慣習に照らして妥当な範囲と思われるので、「景品」には当たらないと判断されます。

ただし、「医師同行」、「タクシー送迎」は「医師同行付き」「タクシー送迎付き」と表示し、「旅行代金に含まれている旨」を明瞭に表示しなければなりません。

**＝プレゼント、無料、特典等の用語の使用に注意＝**

結果として、「総付景品」として提供するグレードアップ、キャリーバック、オペラグラスの合計額は17万円となり、限度額の159,600円を上回り規約違反となります。

ですから、景品類の中からどれかを外すか、グレードアップする都市数を減らすなどして限度内に収めるよう調整しなければなりません。

ご質問の最後にある、当該キャンペーン中に特約販売店への入店者全員にもれなく記念品を提供する行為は、当該旅行の申し込みを条件としておらず来店を取引条件としているため、上記とは別に総付景品の制限内で提供することができます。この場合、2,000円相当の景品を提供するのであれば、それが取引価額の10分の2にあたるよう、当該店舗で販売している旅行の代金の中でもっとも低い旅行代金が1万円以上でなければなりません。

**【規約第3条（2）関係、運用基準9】**