

割引等の一例

1 無料提供

- ・通常有料で提供する商品・サービスを無料で提供する場合
例) ワンドリンクサービス
- ・通常販売等を行っていないが、有価値の物品等を無料で提供する場合
例) ノベルティグッズの進呈

2 割引

- ・支払い代金から一定の金額の値引き又は定率の割引を行う場合
例) 支払い金額から300円引き
例) 支払い金額から10%オフ

3 その他

- ・将来に消費者にとって利益となりうるサービス等を提供する場合
例) スタンプポイントを通常の3倍付与
例) 次回の買物で使える20%割引券

割引等として認められないものの一例

1 支払金額と比較して消費者が受ける恩恵が著しく低いもの

- 例) 50,000円以上の商品を購入された場合100円割引
住宅購入契約を結ばれた方にボックスティッシュ1箱をプレゼント

扱っている商品が高額のものが多い場合、定額の割引や少額の記念品の配布等では、消費者が受けるメリットが相対的に小さくなるので、定率割引などの導入をご検討ください。

2 事業者間取引に対する割引等

- 例) 卸値から5%オフ

卸売りなど事業者間取引に対する割引等は、個人の消費行動を喚起するものではないため、対象となりません。個人に対する販売を想定した割引等をご検討ください。

3 サービスの利用対象者が著しく少なくなることが想定されるもの

- 例) 1,000万円以上の貴金属を購入された場合支払額から10%割引

サービス利用の条件が高額購入者に限定するなど、利用対象者が少数に限られてしまう場合は対象となりません。多くの方が対象となるよう、金額に関係なく定率割引を適用するなどをご検討ください。

4 元から対象者を限定せずに実施している割引等

- 例) 2点以上購入したすべての方を対象に、2点目以降10%オフ

ワクチン接種者等への利益とならないすべての消費者を対象とした割引は対象となりません。ワクチン接種者等を対象とした割引を新たに設けるか、接種者等の割引の上乗せなどをご検討ください。