

表示例と問題点

商品・サービス	表示例	問題点
健康食品	・「高めの血圧がみるみる…」 ・「現役医師の9割が推奨しているんです！」 等、この健康食品を摂取することで、血圧が高めの人の血圧が低下し、高血圧対策に効果があるかのように表示していた。 ・「無理な食事制限過度な運動一切なし！お腹の脂肪を減らす」 ・「日常生活にプラスするだけ！」 等、この健康食品を摂取するだけで脂肪が減ったり、脂肪が燃焼するかのような表示をしていた。	実際には、表示の裏付けとなる合理的な根拠を有していないおそれ （優良誤認のおそれ）
雑貨	【着圧インナー】 ・「これを着て生活するだけで全身ヤセが叶う」 ・「着るだけで「瞬間－5Kg級」！」 等、この商品を使用するだけで、痩身効果を得られるかのように表示していた。 【美顔器】 ・「美白だけでなく、シワ改善やリフトアップにも高い効果がある」 ・「深いシワやほうれい線が明らかに薄くなった」 等、この商品を使用することで、顕著な美容効果を得られるかのように表示していた。	実際には、表示の裏付けとなる合理的な根拠を有していないおそれ （優良誤認のおそれ）
化粧品	・「－20歳の肌になれる感動コスメ…」 ・「整形級若見えファンデ」 ・「1分で韓国女優肌を再現！」 等、この化粧品を使用することで、容易に若返り等の顕著な美容効果が得られるかのように表示していた。	実際には、表示の裏付けとなる合理的な根拠を有していないおそれ （優良誤認のおそれ）
商品・サービス全般	・「〇〇ランキング第1位」、「〇冠達成」 等と表示しながら、根拠等記載が不十分であり、客観的な実証に欠ける不当な表示を行っていた。	実際には、表示の裏付けとなる合理的な根拠を有していないおそれ （優良誤認のおそれ）
	・「限定クーポン」、「キャンペーン」 等と記載しながら期間の記載がなく、常時又は長期間にわたって同様の条件で販売を行っていた。	実際よりも著しく有利な価格や取引条件であると誤認させるおそれ （有利誤認のおそれ）
	・報酬等の対価と引換えに、事業者がインフルエンサー等に依頼してSNSに投稿させた内容について、一部分を切り取ったものを自社サイト等に掲載し、「SNSで大好評！」等と表示していた。 ・「お客様の声」等として、商品・サービスに関する消費者の体験談を掲載していたが、寄せられた体験談の中から無作為抽出したものではなく、商品・サービスについて好意的な評価をしているものを恣意的に抽出したものだだった。 ・上記の表示について、「事業者の表示」であることが明瞭になっていなかった。	消費者が事業者の表示であることを判別することが困難であるおそれ （ステルスマーケティングのおそれ）