

## 6. 化粧品訪問販売の倫理要綱

1. 本会会員は、「特定商取引に関する法律」（以下「特商法」という。）、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法」その他関係法令を遵守し、優良で安全な化粧品を公正な販売方法でお客さまに販売するものとする。
2. 本会会員は、適切な教育制度を設け、販売員に対する教育の徹底を期し、その資質の向上に努めるものとする。
3. 本会会員は、販売活動においてお客さまに対し、商品の品質、効能効果、数量、価格、取引条件、使用等について正確な情報を提供するものとする。
4. 本会会員並びに系列の販売店、営業所、販売員等は、特商法等の定めにより、次の事項を遵守するものとする。
  - (1) 訪問の際、「販売員登録証」（訪販化粧品工業協会会員）あるいは、「J D S A 認定教育登録証」（公益社団法人日本訪問販売協会会員）を呈示し、販売業者名、販売員の氏名及び商品の種類など販売目的を明らかにすること。
  - (2) 初めてのお客さま及び二回目のお客さまに対しては、現金販売又は割賦販売のいずれの場合にも契約の内容を明らかにした書面（電磁的方法により提供する場合を含む。）を交付すること。
  - (3) 書面記載の契約解除（クーリング・オフ）に関する条項について正しく説明すること。
  - (4) その他特商法及び本会自主基準に定める事項。
5. 本会会員並びに系列の販売店、営業所、販売員等は、特商法等の定めにより、次の不当な行為を行ってはならない。
  - (1) 勧誘をする際に、お客さまが「いません」「関心がありません」「お断りします」などと、はっきりした契約をする意思がないことを表示した場合に再勧誘をすること。
  - (2) クーリング・オフを妨げるため、重要なものについてお客さまの判断を惑わせるような言動や故意に事実を言わなかったり、威迫して困惑させたり、お客さまに当該化粧品を開封又は使用させること。
  - (3) クーリング・オフによって生ずる債務の全部又は一部の履行を拒否したり不当に遅延させること。
  - (4) 化粧品の購入の意思がないお客さまに対して、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘したり、高齢者や若年者等の判断力の不足に乗じて契約したり、売買契約書

面に虚偽の記載をさせること。

(5) 道路その他公共の場所においてキャッチセールスをする事。

(6) 不当な誘引方法によりアポイントメントセールスをする事。

(7) お客さまに通常必要とされる量を著しく超える量の商品を販売する契約を締結させる事。

(8) その他、次の欺瞞的又は不当な表示等をする事。

① 化粧品等の効能効果を誤認させるような表示をする事。

② お客さまの皮膚の状態を診断するなどして医療行為と誤認させるような言動を用いる事。

③ 他社又は他社商品を誹謗するような言動を用いる事。

④ アンケート調査等と称して、販売目的を隠してお客さまに接近する事。

6. 本会会員は、消費者の保護に努め、お客さま相談窓口を整備し、お客さまから苦情や相談を受けたときは、速やかにかつ適切に対処し履行するものとする。

1973年3月9日 制定

1975年11月8日 改正

1977年1月10日 改正

1989年3月15日 改正

1999年4月1日 改正

2001年6月1日 改正

2011年6月22日 改正

2013年4月1日 改正

2021年6月23日 改正

2023年11月20日 改正