

安心して製品をお勧めいただくために 信頼のルール、ご存知ですか ～化粧品編～

「薬事法」をよく理解しましょう

化粧品は、薬事法により表現できる効能効果が定められています。健康食品のリクルートで使っている表現でも、化粧品では使えない表現があります。会社発行の資料で正しく説明しましょう。

使用経験をもとに、オーバーな表現で製品をすすめていませんか？

CASE 1

- × 髪の毛の根元が立つようになったの！
- 髪に「はり」と「こし」を与えてくれるの！

個人の体験談であっても、効能効果の範囲を超えた表現はできません。使用経験も法で定められた範囲内で、正しい説明をしてください。

CASE 2

- × 3日後には、髪がなめらかになるの！
- 髪や頭皮をすこやかに保つ
ヘアピュリファイアを試してみてください！

化粧品の説明をする際、その効能効果を保証する表現は禁止されています。

CASE 3

- × バスセラムは、どんな肌でもトラブルがないのよ！
- バスセラムは、お風呂でリラックスしながらお肌を整えてくれるの！

化粧品の説明をする際、安全性を保証する表現は禁止されています。



独自の資料や根拠をもとに、製品をすすめていませんか？

CASE 1



- × 「ヨーロッパでは、この成分は○○に効くといわれています」

実績はお伝えすることができません。医療従事者など(医事、薬事、美容、理容に従事する方々)が推奨するかのよう説明はできません。

CASE 2

- × 「この製品には○○の根拠があります」

根拠をお伝えすることができるのは、「医薬品」または「医薬部外品」です。このため製品の申請が厚生労働省へ必要になります。化粧品では使用できません。

CASE 3

他社製品との比較はできません。他社製品の事実を話していても、誹謗と判断されますからご注意ください。

コンプライアンス意識をしっかりと持つ

- ・化粧品は表現の範囲を超えてリクルートすると、医薬品や医薬部外品等とみなされます。
- ・薬事法違反として指導や処分を受ける可能性があります。
- ・法律やルールは、ビジネスをしやすい環境を整えるものです。規定の範囲内での表現を遵守した、誠実で正しい行動をお願いいたします。



薬事法や化粧品の表現の範囲についての詳細は、裏面をご覧ください。

化粧品類製品群別の表現可能な効能効果

(2ndユニレベル製品は55項目のうち下記37項目が該当します)

ヘアケア類

- ・頭皮、毛髪を清浄にする。
- ・香りにより毛髪、頭皮の不快臭を抑える。
- ・頭皮、毛髪をすこやかに保つ。
- ・毛髪にはり、こしを与える。
- ・頭皮、毛髪にうるおいを与える。
- ・頭皮、毛髪のうるおいを保つ。
- ・毛髪をしなやかにする。
- ・クシどおりをよくする。
- ・毛髪をつやを保つ。
- ・毛髪につやを与える。
- ・フケ、カユミがとれる。
- ・フケ、カユミを抑える。
- ・毛髪の水分、油分を補い保つ。
- ・裂毛、切毛、枝毛を防ぐ。
- ・髪型を整え、保持する。
- ・毛髪の帯電を防止する。

石けん類

- ・(汚れをおとすことにより) 皮膚を清浄にする。
- ・(洗浄により) ニキビ、アセモを防ぐ(洗顔料)。

スキンケア類

- ・肌を整える。
- ・肌のキメを整える。
- ・皮膚をすこやかに保つ。
- ・肌荒れを防ぐ。
- ・肌をひきしめる。
- ・皮膚にうるおいを与える。
- ・皮膚の水分、油分を補い保つ。
- ・皮膚の柔軟性を保つ。
- ・皮膚を保護する。
- ・皮膚の乾燥を防ぐ。
- ・肌を柔らげる。
- ・肌にはりを与える。
- ・肌にツヤを与える。
- ・肌を滑らかにする。
- ・ひげを剃りやすくする。
- ・ひげそり後の肌を整える。
- ・あせもを防ぐ(打粉)。
- ・日やけを防ぐ。
- ・日やけによるシミ、ソバカスを防ぐ。

「薬事法の施行について」記 第1の3の(3)

薬事法と製品の関係

薬事法は、医薬品、医薬部外品、化粧品、医療機器の品質、からだへの有効性、安全性の確保を目的とした法律です。

<1stバイナリー製品>

健康食品、清涼飲料水です。

病気を予防したり、治療する「医薬品」ではないため、効能効果を伝えることはできません。薬事法違反とみなされます。

<2ndユニレベル製品>

化粧品です。

薬事法が適用されます。

●化粧品とは……

からだを清潔にしたり、見た目を美しくしたりするもの。皮膚等に塗布して使用するなど、緩やかな作用の製品のことで、薬用効果があるといわれている化粧品は、医薬部外品です。注意しましょう。

規制・適用される広告の範囲

薬事法の規制は、製品の容器、包装、ガイドブック、ポスター、インターネット等による広告だけでなく、セミナー、映像放映、リクルーティング(口頭での勧誘)にまで含まれます。また独自に集めた一般的な書籍類や文献などを特定の製品に結び付けて利用する場合にも、製品の広告と判断されます。

製品の紹介をする際には、会社発行の資料をご利用ください。また製品ごとに記載されている注意事項についてもご説明ください。

コールセンター: ☎0120-989-329

公衆電話からおかけの場合 TEL 03-6230-3311

受付時間: 平日10時~17時(土・日曜・祝日はご利用いただけません)

株式会社 ナチュラループラス

〒106-6035 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー35F

TEL 03-6230-3311 FAX 03-6230-3011