

授業展開例② 第3章「若者に多い契約トラブル事例」

● 題材名 多様化する販売方法と問題商法

● 本時の目的

- ・販売方法の多様化に伴う問題について理解する。
- ・インターネットによる消費者トラブルについて理解する。
- ・消費者問題について知り、被害を未然に防いだり、早期解決したりするための方法を身に付ける。

● 指導展開例 (次の指導展開例の展開②の一部でWeb版教材を使用している)

時間	主な学習活動	指導上の留意点	教材・資料
導入 5分	● 前回の授業内容を理解しているか確認する。	● 契約の基礎知識や未成年の契約について復習させる。	
展開① 10分	● 多様化する販売方法について考える。	● 販売方法の種類を伝える。 ● インターネットを通じた消費者被害について、身近な例を挙げ、考えさせる。	
展開② 30分	● 問題商法による被害を未然に防ぎ、早期解決する方法を考える。	● 問題商法や被害にあった場合の解決方法についても理解させる。	
	● Web版教材第3章「若者に多い契約トラブル事例」の契約トラブル事例①～④を確認する。 ● 契約トラブルの原因について考え、ワークシート②にまとめる。 ● 解説を参考に、解約や契約時のポイントをワークシート②にまとめる。 ● Web版教材第3章「若者に多い契約トラブル事例」のチャレンジクイズ①～⑤に取り組み、ワークシート②にまとめる。 ● 解説とまとめを確認する。	● 実際に若者に多い契約トラブルの事例であること伝える。 ● 契約トラブル事例について、トラブルとなったきっかけや原因について考えさせ、注意しなければならないことに気付かせる。 ● 解約や契約時のポイントを確認させる。 ● クーリング・オフ制度を利用できるか考えさせる。 ● 特定商取引法の契約に係る内容を理解させる。 ● 消費生活センター等に相談することは、自分自身の被害救済だけではなく、他の人の被害防止や制度の改善につながることを理解させる。	ワークシート② ・事例ワーク ・チャレンジクイズに挑戦 Web版教材第3章
まとめ 5分	● 学習内容をワークシートにまとめ、発問に答える。	● 多様化する販売方法やインターネットによる消費者トラブル、問題商法について理解したかどうか、発問する。	

【第3章「若者に多い契約トラブル」】

【契約トラブル】

【事例ワーク】次の事例から、トラブルにあった原因を考え、注意点と対応策についてまとめよう。

事例①

企業説明会場の近くで、就職活動に関するアンケートを求められ、名前と連絡先を書いた。後日、営業員から電話で「無料の就活セミナーを受けないか。」と誘われ、「無料セミナー」を受けた後に、有料のセミナーに勧誘された。就活に失敗した人の動画を見せられ、不安になり、その場で30万円の就活セミナーに申し込んだ。

◆トラブルにあった原因

(例) 無料セミナーに参加したはずが、事業者から就職活動について不安をあおられ、突然有料セミナーに勧誘された。

◆注意点と対応策

(例) 消費者契約法により、契約を取り消すことができる。

事業者側が、本来の目的を告げず呼び出している。

アポイントメントセールスのため、特定商取引法で、クーリング・オフ制度が設けられている。

事例②

知り合いに「1回だけ無料で脱毛エステを受けられる」と誘われ、エステティックサロンに出かけた。無料の脱毛エステの施術後、1年間回数無制限の全身脱毛コース45万円(月々1万5千円×36回払い)を勧誘されて、分割払いなら大丈夫だと考え、その場で契約した。

◆トラブルにあった原因

(例) 脱毛エステの施術目標達成が不確かであるにもかかわらず、その場の雰囲気や契約してしまった。

分割払いの月々の支払額を確認しただけで、支払期間や支払総額まで考えていなかった。

◆注意点と対応策

(例) 脱毛などの特徴のあるサービスは、特定商取引法でクーリング・オフ制度が設けられている。

書面を受け取ってから8日間以内であれば、何の理由もなく契約解除ができる。

分割払いの場合、支払期間や支払総額を確認することが大切である。

事例③

友人から投資に誘われ、その友人のサポートをしているという先輩から「銀行に預けるよりも投資をしたほうが良い」という話を聞いた。数日後、その先輩から連絡があり、「初心者が投資でもうけを出すためには、50万円の自動売買アプリを購入する必要がある」と説明された。高額だと思ったが、「アプリを使えば簡単にもうけが出るので購入代金はカバーできる」と、「このアプリは会員制なので入会者を紹介すれば1人につき5万円の利益がある」と言われ、学生ローンで借金をして契約した。

◆トラブルにあった原因

(例) いわゆるマルチ商法の可能性があるにもかかわらず、その注意点を理解していなかった。

学生ローンを組んでまでもうけ話ののってしまった。

◆注意点と対応策

(例) 特定商取引法の連鎖販売取引(いわゆるマルチ商法)に該当する可能性がある。

マルチ商法の場合、書面を受け取ってから20日間以内であれば、何の理由もなく契約解除ができる。

自分の借金返済のために友人を入会させて利益を得ようとする、被害者だったはずが加害者になってしまう。

「簡単にもうかる話」など、ないことを知っておく。

事例④

スマートフォンで「新人モデル発掘オーディション」という広告を見て応募し、書類選考合格の連絡があり、オンライン面接を受けた。面接の翌日合格を告げられ、事務所に向いたところ、「合格ではあるが、モデルとして仕事をするためには、1年程度レッスンを受けてもらわなければならない。入会金40万円のほか、レッスン費用は毎月2~3万円かかる」と言われた。モデルになれるチャンスだと思い、その場で契約した。

◆トラブルにあった原因

(例) オーディション合格を理由に呼び出されたところ、突然、レッスン契約の勧誘を受け、冷静に判断できない状況で契約してしまった。

◆注意点と対応策

(例) 事業者側が、本来の目的を告げず呼び出している。

アポイントメントセールスのため、特定商取引法で、クーリング・オフ制度が設けられている。

入会金40万円について、契約書面に「入会金は、いかなる事情があっても返金しません」の記載がある場合、この契約条項は無効になる可能性があるため、消費生活センターに相談する。

【チャレンジクイズに挑戦】

チャレンジクイズ①

路上で呼び止められて「近くでアクセサリーの展示会をしているから見に来て」といわれ、近くの宝石店に連れていかれた。そこでネックレスを買ってしまったが、家に帰ってから、高額だし買ったことを後悔した。

◆ポイント

街中や店舗以外の場所で呼び止められて、近くのお店などに連れて行き商品などの販売をする（ **キャッチセールス** ）には、クーリング・オフ制度が適用される。

◆事例から考えたこと

（例）キャッチセールスで商品を購入した場合は、クーリング・オフ制度が適用されるが、その場で契約せず、よく考えて判断することが大切である。

チャレンジクイズ②

インターネットショッピングでスニーカーを購入したが、届いた商品は思っていたイメージと違っていた。

◆ポイント

インターネットショッピングは特定商取引法の「通信販売」だが、（ **クーリング・オフ** ）制度はない。

インターネット通信販売では、（ **返品に関すること** ）を広告に表示することになっている。

◆事例から考えたこと

（例）インターネットショッピングには、クーリング・オフ制度がないことを理解した上で、返品の可否や条件について確認する必要がある。

チャレンジクイズ③

中古車を購入した。販売店からは、事故歴がないと言われていたのに、購入後間もなく整備に出したところ、実は事故歴があることが分かった。

◆ポイント

（ **消費者契約法** ）では、勧誘に際して事業者が重要事項について事実と異なることを告げて（これを「不実告知」という）、消費者が事実でないことを事実と誤認して契約した場合、契約を取り消すことができる」とされている。

◆事例から考えたこと

（例）中古車を購入する場合は、事故歴の有無は重要な事項となるため、正確な情報を収集することが大切である。

チャレンジクイズ④

証券会社の担当者から電話で「〇〇会社の株は、今後絶対値上がりする。間違いなくもうかるから、今買っておいの方がいい」と勧誘され、買うことにしたが、その後、株は大幅に下がり大損してしまった。

◆ポイント

（ **消費者契約法** ）では、事業者が将来の見通しが不確実なことについて断定的なことを告げたことによって、消費者が確実と誤認して契約した場合、その契約を（ **取り消すこと** ）ができる」とされている。

◆事例から考えたこと

（例）株式の値動きは不確実であり、「絶対値上がりする」「間違いなくもうかる」と断定することはできないこと理解し、もうけ話には注意したい。

チャレンジクイズ⑤

マンションを購入しようと思っていた時に、事業者から新築マンション建設の話聞いた。眺めも日当たりも良さそうだったため購入契約をしたが、マンションの隣に高層マンションの建設計画があることを知った。営業員はそれを知っていたようだ。

◆ポイント

事業者が消費者にとって有利なことだけを言い、不利益なことを故意に告げなかったため、消費者が不利益な事実がないと誤認して（ **契約** ）をした場合、消費者契約法では、（ **不利益な事実の不告知** ）として契約を取り消すことができると定めている。

◆事例から考えたこと

（例）不動産は大きな買い物なので、条件の比較、検討を行うとともに、トラブルに遭ってしまった場合の対処法についても事前に調べておきたい。