

(3) Web 版教材を活用した授業展開例及びワークシート

授業展開例① 「インターネット通信販売の特性」、「契約成立に伴う権利と義務」

●**題材名** 多様な契約

●**本時の目的**

- ・「契約」の特徴と、それによって生じる責任を理解するとともに、インターネット通信販売による契約の特性を理解する。
- ・契約に関する基本的な事項を学習し、契約を結ぶ際には契約事項の確認等を行うことの重要性に気付く。

●**授業展開例**

次の指導案については、50分授業全体を想定したものではなく、授業時間内で授業実態や進度等に応じて適宜活用できるものとしている。

時間	主な活動	指導上の留意点	教材・資料
導入 5分	<p>発問</p> <p>インターネット通信販売を利用する際に気を付けるべきことは何か。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット通信販売を利用して契約することの「特性」に気付かせる。 	
展開① 20分	<ul style="list-style-type: none"> ●Web版教材「インターネット通信販売の特性」を読み、Q1～Q4のクイズに取り組む（ウェブ上、もしくはワークシートを利用する）。 ●「インターネット通信販売の特性」の学習内容をワークシートにまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●教材に取り組む前にインターネット通信販売を利用して契約することの「特性」を考えさせる。 ●インターネット通信販売には販売者、消費者ともにメリット、デメリットがあることを理解させる。 	ワークシート① Web版教材 「インターネット通信販売の特性」
展開② 10分	<ul style="list-style-type: none"> ●Web版教材「契約成立に伴う権利と義務」を読み、Q1～Q3のクイズに取り組む（ウェブ上、もしくはワークシートを利用する）。 ●「契約成立に伴う権利と義務」の学習内容をワークシートにまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●契約を結ぶことで法的な責任を負うことになるため、慎重に検討することを理解させる。 ●契約を販売者、消費者双方が守ることが経済活動の根源になっていることを理解させる。 	ワークシート① Web版教材 「契約成立に伴う権利と義務」
まとめ 5分	<ul style="list-style-type: none"> ●Web版教材「インターネット通信販売の特性」と「契約成立に伴う権利と義務」のまとめを確認し、ワークシートでまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●各項目の内容を振り返りながら、確認させる。 	ワークシート①

【導入 ～インターネット通信販売の「特性」とは～】

インターネット通信販売を利用する際に気を付けた方がよいことをまとめてみよう

【インターネット通信販売の特性】

Q1 これらはすべて、通信販売です。このうち、インターネット通信販売はどれでしょうか。

解答欄 (① ② ④)

そのように考えた理由は？

- (例) ・①、②、④はすべて申込みにパソコンやスマートフォン等を通じてインターネットを使用しているから。
 ・③、⑤はインターネットを利用していないから。

Q2 インターネット通信販売を利用する際は、デジタルプラットフォームの運営業者やお店を決めるとき、また商品を購入するときに、どのようなことを確認したり、注意したりしていますか。

該当する項目にチェックを入れましょう。(複数回答可)

- お店を決めるときには、事業者情報などを確認して、信頼できそうなお店かどうかを検討している。
- 商品などを購入する場合には、内容や価格、返品や契約解除の条件などを、複数のお店で比較検討している。
- 安すぎたり、割引率が大きすぎたりするお店は、信頼できそうにないので、そのようなお店では購入しない。
- トラブルが起きた場合のことを考えて、お店やデジタルプラットフォームを運営している事業者に、相談窓口があるかどうかを確認している。
- 海外の商品を個人で輸入する場合、製品事故や健康被害情報などの安全面を行政のホームページの注意喚起情報などで確認している。
- サイトの表示が、翻訳ソフトで書いたような不自然な日本語で表示されているお店は信用できそうにないので、そのようなお店では購入しない。

上記以外で何かあれば書きましょう。

- (例) ・ インターネット通信販売を利用する際には、保護者等に相談している。
 ・ 問題がない店舗かどうかを、口コミ等を見て判断する。

Q3 これまでに、インターネット通信販売でトラブルに遭ったことはありますか。あるいはどのようなトラブルが予想されますか。トラブルの内容とその原因を書いてみましょう。

(トラブルの内容)

- (例) ・商品の色がイメージしていたものと違っていたが、返品できる時期を過ぎていたので返品できなかった。
 ・商品について問い合わせをしようと思ったが、購入したお店がなくなって、連絡先が分からなかった。

(トラブルになった原因)

- (例) ・商品を実際に見ていないのに、自分がイメージした通りと思い込んでしまい、申込前に、契約条件として、返品できるかどうかや、返品できる期間などを確認していなかった。
 ・購入した事業者の連絡先を、印刷やスクリーンショットで保存していなかった。

Q4 私たちは商品やサービスの購入をする時、インターネット通信販売や店舗販売など、さまざまな販売方法から選択することができます。消費者にとってのメリットとデメリットをまとめてみましょう。

	インターネット通信販売	店舗販売
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ お店に行く移動時間やお店の営業時間を気にせずに、複数のお店で、商品やサービスの比較検討が効率よくできる。 ・ 遠い場所にあるお店の商品でも、気軽にサイトで購入できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 直接商品を確認できるので、購入するかどうかの判断がしやすい。 ・ 直接店員と相談したり、アドバイスをもらえたりするので、より適切な商品を提案してもらえる。 ・ トラブルになった時、お店に行って交渉しやすい。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商品によっては、色合いや手触り、サイズやフィット感などが、サイトの表示や写真だけでは分りにくいため、思っていたものと現物が異なる場合がある。 ・ 突然サイトが閉鎖されると、連絡が取れなくなり、トラブルになった時に事業者と交渉ができなくなる可能性がある。 ・ インターネットでは相手が特定しづらく、信頼できる事業者かどうかの見極めが難しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ お店に行く移動時間や交通費がかかる。 ・ 自分の都合で自分の好きな時間帯に商品を購入することができない。 ・ 離れた店舗間で、同じ種類の商品等の比較をすることが難しい。

チャレンジ問題

インターネット通信販売と店舗販売では、お店側にとってはどのようなメリット・デメリットがあるかを考えてみましょう。

	インターネット通信販売	店舗販売
メリット	<ul style="list-style-type: none">・ 店員を雇ったり店舗を借りたりする必要がないので、人件費や家賃等を削減できる。・ 商品等の運搬や陳列にかかる時間や労力を削減できる。・ インターネットがつながる場所であれば、地域を限定せず世界中の消費者を相手に販売ができる。・ 店じまいに手間がかからない。	<ul style="list-style-type: none">・ サイト上だけでは判断しづらい商品の場合、消費者に直接確認してもらうことができ、返品対応の手間がかからない。・ 個々の消費者に適した対応ができ、リピート客を確保できる。・ 店舗が確実に存在するため、安心して契約相手として検討してもらえる。
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・ 消費者の顔が見えず、信頼できる消費者かどうかの判断が難しい。・ 返品されるリスクが高い。・ 世界中に競争相手が多く、広報の手段も限られているため、売上げにつながるまでに時間がかかる。	<ul style="list-style-type: none">・ 店舗運営のための人件費や家賃等がかかる。・ 店舗に来られる消費者が限定されてしまう。・ 店舗の敷地面積が限られているので、陳列するものや取り扱う商品などを限定しなければならない。

【インターネット通信販売の特性】で考えたことをまとめましょう。

- ・ インターネット通信販売を利用する場合、消費者と販売者ともにメリットとデメリットがあることが分かった。

【契約成立に伴う権利と義務】

Q1 消費者がお店で、1足5,000円のスニーカーを購入した場合、契約はいつ成立したでしょうか？

解答欄 (②)

Q2 上記の説明をもとに、次の()内に、適切な用語を入力しましょう。

消費者は、代金を支払う(義務)と商品を受け取る(権利)が発生します。

そして、お店側には、代金を受け取る(権利)と商品やサービスを渡す(義務)が発生します。

これは民法で定められており、法的に拘束されます。

Q3 もし、どちらかが勝手に契約を守らなかったらどうなるか、考えてみましょう。

消費者が契約を守らなかったら、どうなるでしょうか。

(例) ・ 販売者が商品を用意するためにかけた費用を回収できない。

お店の人(事業者)が契約を守らなかったら、どうなるでしょうか。

(例) ・ 消費者が安心して買い物をするができない。

【契約する際の注意点】

- (購入する前)に、本当に必要かどうかを考えましょう。
- (複数の事業者)で、契約条件などを比較検討しましょう。
- 契約相手が特定でき、(信頼できるかどうか)を検討しましょう。
- 何かあったときに、契約相手が特定できないと交渉することができず、救済される手立てがありません。まずは、事業者情報(事業者名、所在地、電話番号 など)を確認し、画面の印刷やスクリーンショットで保存しておきましょう。
- 事業者のなかには、突然サイトやアカウントを削除して連絡が取れないようにする事業者もいます。インターネットの向こう側には、(悪質な事業者もいること)を覚えておきましょう。
- 契約する物やサービスの内容、支払金額、支払方法、返品や契約解除の条件など、(契約内容)を検討しましょう。

【「インターネット通信販売の特性」と「契約成立の権利と義務」のまとめ】

全体を通じて考えたことをまとめましょう。

- ・ インターネット通信販売に限らず、「契約」を守ることが経済活動の根幹にあることが分かった。
- ・ インターネット通信販売を利用する場合、消費者にとっては便利な点も多い一方で、実際に商品を見ることができなかったり対象店舗の信頼性の確認が難しかったりする等、消費者が気をつけなければならない点も多岐にわたることが分かった。
- ・ インターネット通信販売を利用する際には、事業者情報で、事業者名・所在地や電話番号を確認することなど、インターネット通信販売だからこそ確認すべき点があることが分かった。