笑費者になろう！ 笑って学ぶ消費生活 指導・解説書

●本DVD教材の企画の趣旨

民法の改正により、2022 年 4 月から成年年齢が 18 歳となった。それにより、18 歳になると一人で有効な契約ができると同時に、父母の親権に服さなくなった。一方で、社会的な経験が乏しく、未成年者契約取消が行使できなくなることから、18 歳～19 歳をターゲットにした悪質商法の被害が増えている。

このＤＶＤ教材では、若者に被害の多い代表的な悪質商法の手口について、コントとして見せることで身近にとらえさせ、被害に遭わないよう注意を促すとともに、もしも被害に遭ってしまった場合には、どのような対応をすればよいかを理解させることを目的としている。また、そうした一人ひとりの行動が、健全な消費者市民社会を築くために必要であることにも触れている。

弊社発行の副読本『新おとなドリル』と同じキャラクターを登場させているので、併せて使うとより効果的に指導することができる。

●本DVD教材の構成

このＤＶＤ教材は、5 つのチャプターから構成されている。それぞれ、いぬ先生・ねこ先生パートとコントパートとで構成され（チャプター5 はコントパートなし）、通常再生では各チャプター全体が再生される。学習用の素材として、コントパートだけの再生もできるので、授業の流れによって使い分けていただきたい。

●指導・支援の内容、ポイント

(1)契約について知ろう

このチャプターでは、「契約」についての基礎知識を得ることを目的としている。

〇はじめに　解答 契約とは、法律上の**権利**と**義務**が生じる約束のこと	契約を結んだ後に、義務の履行が行われなかった場合、契約の解除だけでなく、強制履行、損害賠償請求が行われることがある。民法 415 条では、「債務者がその債務の本旨に従った履行をしないときは、債権者は、これによって生じた損害の賠償を請求することができる。」とされている。
〇問題 1 **解答　②**	売買契約については、民法 555 条に「売買は、当事者の一方がある財産権を相手方に移転することを約し、相手方がこれに対してその代金を支払うことを約することによって、その効力を生ずる。」とあり、申込みと承諾によって成立する。売買契約は、当事者の意思表示の合致のみで成立し、書面の作成は必須ではない。「これをください」という申込みに対して、「かしこまりました」と承諾をして成立する。
〔成人したら一人でできる契約の例〕	成人は、選択肢に挙げた契約にとどまらず、法的に単独ですべての契約を結ぶことができる。
〇問題 2 **解答　できる**	未成年者の契約については、民法 5 条において、 「1. 未成年者が法律行為をするには、その法定代理人の同意を得なければならない。（略） 2. 前項の規定に反する法律行為は、取り消すことができる。 3. 第 1 項の規定にかかわらず、法定代理人が目的を定めて処分を許した財産は、その目的の範囲内において、未成年者が自由に処分することができる。目的を定めないで処分を許した財産を処分するときも、同様とする。」と規定があり、お小遣いの範囲内や、定期券を購入するためにお金を渡した場合などを除いて、売買契約をするには、法定代理人の同意が必要となる。
〇問題 3 **解答　できる**	特定商取引法（特定商取引に関する法律）では、訪問販売、通信販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引、特定継続的役務提供、業務提供誘引販売取引、訪問購入について、規制を設けている。エステティックサロンは、特定継続的役務提供にあたる。特定継続的役務提供では、クーリング・オフ期間が過ぎてしまっても、法律で定められた上限以内の損害賠償等の額を支払えば中途解約ができる。
〇消費者ホットライン	消費者ホットライン「188」にダイヤルをし、アナウンスに従って郵便番号を入力することで最寄りの消費生活センターにつながる仕組みとなっている。土日祝日など消費生活センターが開所していない場合には、国民生活センターにつながるなど、年末年始を除いて原則、毎日つながる。相談窓口につながった時点から、通話料金がかかる。

(2)消費者トラブルに巻き込まれないために ～様々な悪質商法～

このチャプターでは、若者に被害の多い悪質商法の手口とその対策を知ることを目的としている。

○問題 1　解答(例)	・路上で声を掛けられて、ついて行ってしまったこと ・無料や期間限定という言葉に惑わされ、はっきり断れなかったこと ・契約内容を十分確認しなかったこと　　など
○キャッチセールスとは 解答　販売目的	アンケート調査などを装い、**販売目的**を隠して声をかけて、喫茶店や営業所に連れて行き、商品やサービスを契約させる販売方法。被害は 20 歳代女性が多い。
○問題 2　解説	
コンプレックス商法	**コンプレックス**を感じさせて高額な商品を売りつける商法。外見や身体に関する劣等感につけ込むことが多い。消費者契約法の困惑類型に加えられた。
当選商法	「高額商品が当たりました！」「あなただけが選ばれた」などと言って消費者に近づき、商品を売りつけたり手数料や送料などの名目で金銭を要求したりする。
霊感商法	先祖の因縁や霊のたたりなどで悪いことが起こっているなどと脅し、印鑑や壺,掛け軸などに**霊力**があるように言葉たくみに思わせて、不当に高く商品を販売する商法。霊感商法は消費者契約法の困惑類型に加えられている。
資格商法	就職活動中の人に「就職に有利になる」「将来国家資格になる」などと言い、高額な教材を売りつけ、解約しようとすると高額な解約料を請求する商法。
内職商法	「自宅でできる簡単な仕事で月収 10 万円」など**自宅**で可能な仕事の希望者を集め、専用のパソコンやソフトを購入させたり、高額な登録料などを支払わせたりする商法。実際は仕事がなかなかないため、ローンだけ残ることが多い。業務提供誘引販売取引といい、クーリング・オフの期間は 20 日間となっている。
○悪質商法の断り方	「お断りします」「いりません」「買いません」「契約はしません」など、きっぱり断る。「お金がない」「今忙しい」などは、相手につけ込まれるので注意する。
○悪質商法にだまされてしまった時　解答	キャッチセールスの場合、クーリング・オフの期間は契約を交わしてから**8 日間。**その期間が過ぎていても、**消費者契約法**で契約を取り消せる場合もある。
○契約の極意　解答	**あいまい**な態度は絶対ダメ！　**不要な**契約はきっぱりと断る。
○消費者ホットライン	(1) の指導・支援のポイント参照

(3)消費者トラブルに巻き込まれないために ～デート商法～

このチャプターでは、若者に被害の多いデート商法の手口と対策を知ることを目的としている。

○問題 1 解答(例)	・SNS で知り合ったのに、すぐに会ってしまったこと ・絵の展示会場についていってしまったこと ・よく考えずに契約してしまったこと　　など
○デート商法とは 解答　恋愛感情	デート商法は、街頭でのアンケートや SNS、マッチングアプリなどでの出会いをきっかけとして、**恋愛感情**を抱かせ、それを利用して高額な商品やサービスを契約させる商法である。年齢としては 20 代が圧倒的に多く、商品としてはアクセサリーや絵画、不動産など高額なものが多い。相手が異性であることから解約をためらったり、契約してからも少しの間、相手から連絡があったりするなど、クーリング・オフの期間を過ぎることが多い。そのため、2018 年、消費者契約法が改正され、デート商法が困惑類型の一つに加えられた。
○問題 2 解答　8 日間	特定商取引法により、事業者は勧誘に先立って販売が目的であることを消費者に明示することが定められている。デート商法では、販売目的を隠して展示会などに連れて行くことが多く、そこで結んだ契約は、クーリング・オフの対象となることがある。クーリング・オフの期間は、キャッチセールスやアポイントメントセールスと同じ**8 日間**となる。
○問題 3 解答　消費者契約法	2018 年の改正により、困惑類型①（2）人間関係の濫用（社会生活上の経験不足の不当な利用）として加えられた。消費者が、社会生活上の経験が乏しいことから、勧誘者に恋愛感情等の好意の感情を抱き、かつ、勧誘者も同様の感情を抱いていると誤信しているところに、事業者がこれを知りながら、これに乗じ、契約を締結しなければ関係が破綻する旨を告げて契約をした場合、取り消しが可能となった。
○消費者ホットライン ○契約の極意	(1) の指導・支援のポイント参照 (2) の指導・支援のポイント参照

(4)消費者トラブルに巻き込まれないために ～マルチ商法～

このチャプターでは、若者に被害の多いマルチ商法の手口とその対策を知ることを目的としている。

○マルチ商法とは **解答　手数料**	友人、知人に「会員になって新しい会員を増やすと、そのたびに**手数料**がもらえ、もうかる」などと勧誘し、商品やサービスを買わせる商法のこと。特定商取引法では、連鎖販売取引という。ネズミ講（無限連鎖講）と異なり、違法ではない。マルチ商法は商品やサービスの売買を通して会員を増やすのに対し、ネズミ講は登録料・会員費だけで会員を増やしていく点が異なっている。
○問題 1　解答(例)	・絶対もうかるという話がおかしいことに気がついていないこと ・もうかる仕組みに限界があることをわかっていないこと ・友人の意見をうのみにして、自分で考えなかったこと　　など
○問題 2 (セリフ抜粋)	それぐらいなら 1 週間でかせげるやり方知ってるけど、興味ある？ バイトより全然楽してかせげるし、俺の知り合いも 1 か月で 40 万かせげたって喜んでたし。 時間もかからないし、その分勉強する時間が増えるわけだから、一石二鳥。 就職活動に役立つことも多くて、もうすでに内定もらっている人はだいたいやってるからね。 無理にとは言わないけど、まあ、やっといた方が得だと思うけどね。 親に相談？いやいや、もういい大人なんだからさ、親に相談とか恥ずかしいよ。 悪いものじゃないからさ、もし嫌になったら期間内にキャンセルもできるし、大丈夫だよ。
○問題 3 **解答　20 日間**	マルチ商法は、特定商取引法により厳しい規制が掛けられている。 勧誘にあたっては、消費者に対して、統括者、勧誘者などの氏名、勧誘を目的としている旨、その勧誘に関わる商品または役務の種類を告げなければならない。もし業者が勧誘をする際、事実と違うことを告げられて、それが事実であると誤認したり、故意に事実を告げられなかったときにその事実が存在しないと誤認したりした場合は、承諾の意思表示を取り消すことができる。また、**20 日間**のクーリング・オフの期間が定まっている。業者が事実と違うことを言ったり脅したりした場合は、20 日間を過ぎてもクーリング・オフをすることができる。また、中途の解約・返品のルールも厳格に定められている。
○消費者ホットライン	(1) の指導・支援のポイント参照
○契約の極意	(2) の指導・支援のポイント参照
○シミュレーション	ワークシートの二次元コードから教育図書の「家庭科デジタル＋」の「マルチ商法撃退シミュレーション」に取り組み、実際の勧誘への対応を体験する。適切な断り方や、契約してしまった場合の対処法についてふり返らせたい。

(5)消費者市民として行動しよう

このチャプターでは、消費者市民社会について知り、自分の消費行動が社会や環境に与える影響を考えて消費生活を送ることができるようになることを目的としている。

○問題 1 **解答　B** **○問題 2** **解答** **消費者市民社会**	消費者教育推進法において、消費者市民社会とは「消費者が、〔略〕、自らの消費生活に関する行動が現在及び将来の世代にわたって内外の社会経済情勢及び地球環境に影響を及ぼし得るものであることを自覚して、公正かつ持続可能な社会の形成に積極的に参画する社会」と定義されている。契約の重要性について理解し、クーリング・オフ等消費者のための制度を活用できる。商品情報について十分に検討してから契約することによりお金の投票を行うことができ、また、消費者トラブルが発生した場合、自らのトラブルの解決だけでなく、未然防止や被害拡大防止を考えて行動できることなどが、これからの消費者には求められる。
○問題 3 **解答　応援**	ある商品を買うという消費行動は、販売する企業に利益をもたらすことになり、その企業を**応援**しているという意味になる。これをお金の投票という。偽物を購入することは、偽物をはびこらせる手助けをすることと同じである。
○問題 4　解答	消費者トラブルにあった時、あきらめずに**消費生活センター**などに相談することで、**悪質な業者**を排除し、**被害**の拡大を防ぐことができる。
○消費者ホットライン	(1) の指導・支援のポイント参照