

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** 多様な契約及び消費者の権利と責任

● **本時の目的**

- ・実際に若者に多いトラブル事例をもとに、注意すべき点を理解する。
- ・今後、消費者トラブルに遭った際の対処法を学習する。

● **指導展開例** 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。

■ 契約トラブル事例①～④

時間	主な活動	指導上の留意点	教材・資料
時間の目安 1事例あたり 5～10分	<ul style="list-style-type: none"> ● Web版読本第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。 ● 解説を読む前にワークシートを用い、何がトラブルの原因であったか、どのようにすればトラブルを防げたかをまとめる。 ● 解説を読み、合わせてまとめを確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 実際に多く寄せられる相談であることを伝え、当事者意識を持たせる。 ● 事例を通じて、将来自身が気をつけるべきことに気づかせる。 ● 解説とまとめを通じ、消費生活センター等に相談することは自身の救済だけでなく、さらなる被害防止につながることを理解させる。 	ワークシート② Web版教材 第3章

■ チャレンジクイズ①～⑤

時間	主な活動	指導上の留意点	教材・資料
時間の目安 1問あたり 5分程度	<ul style="list-style-type: none"> ● Web版読本第3章「若者に多い契約トラブル事例①～④」チャレンジクイズ(①～⑤)に取り組む。 ● 解説を確認し、ワークシートで学習内容を確認する。 ● 解説と合わせてまとめを確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 契約トラブル事例同様、実際に多く寄せられる相談であることを伝え、当事者意識を持たせる。 ● チャレンジクイズ③(中古車)については、市場の失敗(情報の非対称性)とも関連づけて学習する。 ● 解説とまとめを通じ、消費生活センター等に相談することは自身の救済だけでなく、さらなる被害防止につながることを理解させる。 	ワークシート② Web版教材 第3章

【契約トラブル事例】

事例① 就活セミナーでのトラブル

(何がトラブルの原因であったか?)

- (例) ・ 最初は無料のセミナーであったが、就職活動が不安になり、(内容をよく考えずに)有料セミナーにその場で申し込んでしまったこと

(どのようにすればトラブルを防げたか)

- (例) ・ 申し込む場合でも、一度冷静になって考えてから判断するべきであった
・ 他の就活セミナーと比較したり、家族や友人等に相談したりすればよかった

(事例を通じて考えたこと)

- (例) ・ これから就職活動を行う際には起こり得ることなので、冷静に判断できるようにしたい。その際には、家族や友人等に相談する等、慎重に判断したい。
・ 契約トラブルに遭った場合は、一人で抱え込まずに、消費生活センターに相談もしたい。

事例② 脱毛エステでのトラブル

(何がトラブルの原因であったか?)

- (例) ・ エステの効果が確実か不明にもかかわらず、場の雰囲気や契約をしてしまった
・ 月々の支払額のみを見て契約をしてしまった

(どのようにすればトラブルを防げたか)

- (例) ・ 申し込む場合でも、一度冷静になって考えてから判断するべきであった
・ 中長期的な観点から契約の必要性等を検討するべきであった

(事例を通じて考えたこと)

- (例) ・ エステ等では無料体験や非常に安価な初回施術があるが、事業者はその後の契約も含めて機会を設けていることをよく考えて利用したい。
・ 契約の必要性等を様々な観点から検討して、契約を慎重に結ぶようにしたい。

事例③ 投資の勧誘をめぐるトラブル

(何がトラブルの原因であったか?)

- (例) ・ マルチ商法の可能性があるにもかかわらず、その点を注意していなかった
・ お金がないのに学生ローンを組んでまでもうけ話を利用しようとした

(どのようにすればトラブルを防げたか)

- (例) ・ そもそも簡単にもうかる話はないということに注意すべきであった
・ 怪しいと感じた時点で家族や友人等に相談するべきであった

(事例を通じて考えたこと)

- (例) ・ 「簡単にもうかる話はない」ということを肝に銘じたい。
・ マルチ商法は被害者だったはずの消費者が、今度は加害者になるものでもあるため、そのような話を受けた場合には消費生活センターに相談するようにしたい。

事例④ モデルオーディションでのトラブル

(何がトラブルの原因であったか?)

- (例) ・ 自分の憧れ等が先走り、契約の内容等をよく考えずに契約した
・ 「合格」と呼び出されることそのものに疑いを持たなかったこと

(どのようにすればトラブルを防げたか)

- (例) ・ 本当にオーディション合格という理由だけで呼ばれたのかを考えるべきであった
・ その場の雰囲気ではなく、冷静に判断するべきであった

(事例を通じて考えたこと)

- (例) ・ SNSには、様々な広告が掲載されていたり、それによって勧誘されたりする場合もあるので、「うまい話」に裏がないか、批判的に考えるようにしたい。
・ 契約トラブルに遭った場合は、一人で抱え込まずに、消費生活センターに相談もしたい。

【チャレンジクイズ】

チャレンジクイズ①

(確認事項)

- 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。

(事例を通じて考えたこと)

(例)・キャッチセールスでの購入に際しては、クーリング・オフ制度が適用されることを覚えておきたいが、そもそもその場で契約せずに、冷静に判断してから契約したい。

チャレンジクイズ②

(確認事項)

- インターネットショッピングでは、クーリング・オフ制度が（ **ありません** ）。
→返品に関することを広告に表示することになっているため、購入時にはよく確認する。

(事例を通じて考えたこと)

(例)・インターネットショッピングではクーリング・オフ制度がないことを覚えておくとともに、インターネットショッピングでは事業者や注文の内容等をしっかり確認しておきたい。

チャレンジクイズ③

(確認事項)

- （ **消費者契約法** ）では、「不実告知」により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、取り消すことができるとされている。

(事例を通じて考えたこと)

(例)・中古車市場では「情報の非対称性」が発生しやすいことを覚えておき、合わせて中古車等を購入する際には様々な情報を比較、検討して購入したい。

チャレンジクイズ④

(確認事項)

- （ **消費者契約法** ）では、事業者が将来の不確実なことを確実と誤認させ、消費者に購入させた場合は契約を取り消すことができるとされている。

(事例を通じて考えたこと)

(例)・消費者契約法における契約取消しの要件を理解しておきたいが、そもそも「絶対値上がりする」「間違いなくもうかる」等の「うまい話」はないことに気をつけたい。

チャレンジクイズ⑤

(確認事項)

- 消費者が事業者により、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。

(事例を通じて考えたこと)

(例)・不動産は大きな買い物なので、販売業者の比較、検討も必要であるが、トラブルに遭ってしまった場合の対処、そもそも消費者契約法で取り消せる場合があることを覚えておきたい。