

オトナ社会へのパスポート 「知っておきたいこれだけは」

組 番 名前

～ 契約編 ～

1. 契約

「契約」とは法的な(①)を伴う約束です。(②)と(③)の「意思表示の合致」(＝お互いの合意)があれば成立します。

契約が成立すると、お互いに契約内容を守る(④)が生じ、一方的にやめることはできません。



□約束でも契約は成立します

2. 契約はやめられないの？

『民法』や『(①)契約法』『特定(②)法』では、一定の条件のもとで、契約をやめられる場合の決まりがあります。



20才以上だと嘘をついたらだめだよ！

未成年者の契約

未成年者も契約はできます。ただし、(③)の範囲を超え、親権者の(④)なく契約した場合は、親権者または本人が(⑤)ことができます。しかし、(⑥)以上だと偽った場合や、結婚している場合は、取り消しができません。

3. 気をつけたいこんな契約

A	(①) 指輪やネックレス、会員権など	電話やハガキ、メールなどで販売の目的を告げずに呼び出し、商品やサービスを契約させる。
B	(②) エステ、化粧品セットなど	街で「無料サービス」などと声を掛け、店や事務所で契約をさせる。
C	(③) 健康食品、石けん・シャンプー、化粧品、美容器具など	「商品を販売すればもうかる」「入会者を紹介すればマージンが得られる」などと勧誘し、販売組織の会員になった人が次の会員をさらに勧誘して、販売網を拡大する。

これらの販売方法では、どのような点が問題だと思いますか。

④

4. クーリング・オフ

クーリング・オフとは、いったん(①)した後でも、契約書を受取ってから(②)期間内であれば無条件に契約を(③)できる制度です。契約ははじめからなかったこととなります。

クーリング・オフ
は君を一生守る
大切な知識だよ



クーリング・オフができる販売方法と期間

販売方法	クーリング・オフ期間
訪問販売 (キャッチセールス、アポイントセールスは店舗契約も可)	(④)日間
電話勧誘販売	8日間
特定継続的役務提供 (エステ、語学会話教室、学習塾、家庭教師、PC教室、結婚相手紹介サービス)	(⑤)日間
連鎖販売取引(マルチ商法、ネットワークビジネス)	(⑥)日間
業務提供誘引販売(内職・モニター商法)	20日間
訪問購入	8日間

クーリング・オフ通知の書き方・出し方

<p>郵便はがき</p> <p>□□□□□□□□</p> <p>東京都〇〇区 1-2-3 ×××株式会社 代表者様</p>	<p>契約(⑦)通知</p> <p>契約日 平成〇〇年〇月〇日 商品名 △△△△ 契約金額 〇〇万円 販売店名 ×××株式会社</p> <p>上記日付の契約は解除します。 支払い済みの〇〇〇円を返金し、商品を引き取ってください。</p> <p>平成〇〇年 〇月〇日 住所 千葉県 名前</p>
---	--



※ハガキの両面をコピーし、郵便局から簡易書留など証拠が残る方法で出します。
クレジット払いにしたときは、クレジット会社と販売店の両方に書面で通知します。



クーリング・オフ期間が過ぎても、特定継続的役務提供や連鎖販売取引では(⑧)の決まりがあります。できるだけ早く消費生活センターに相談しましょう

オトナ社会へのパスポート 「知っておきたいこれだけは」

組 番 名前

～ インターネット編 ～

1. インターネットショッピング・インターネットオークション

インターネットショッピングは、TV・雑誌広告・カタログショッピングと同じ
(①)です。通信販売は、クーリング・オフは(②)。

商品が届かないなどの消費者トラブルが多いため、注意して利用することが大切です。

◎利用する時に注意するところはどこですか。

事業者には「特定商取引法」による表示義務があります

・事業者名・(③)・(④)を確認する。

・(⑤)方法を確認する。

・(⑥)できるか、その場合の条件がないかなど返品に関する表示を確認する。

*「返品不可」という表示がなければ、商品が届いてから(⑦)日間は返品できます。



前払いはリスクがあるよ。評価欄も見てみよう。

◎インターネットオークション

基本的に(⑧)間取引になり、トラブルになった場合は解決が困難です。

2. インターネット上の契約

『(①)消費者契約法』では操作ミスなどを防ぐために、「申込み」画面の次に「内容の確認や訂正」画面の設定が必要とされています。

契約の成立時期は、事業者から承諾の通知が届いた時です。

3. 架空請求、ワンクリック請求

・覚えのない請求は、連絡をせず(①)する。

・相手にメールや電話をすると(②)を知らせることになるので、連絡しない。

・迷惑メールがたくさん届くときは(③)の設定をする。

・フィルタリングや(④)を利用する。

・スマートフォンのアプリは信頼できるところからダウンロードする。

・請求画面が消えないなど不安な場合は(⑤)に相談する。

*IPA 独立行政法人情報処理推進機構

4. 出会い系サイト

・さまざまな口実でメールを長引かせ、(①)料金を払わせる。

・実際に会いに行っても(②)にあうこともあるので、利用しない。

5. ブログ・プロフィール・SNS

・一度書き込んだ情報を取り戻すことはできないので、(①)を書き込んだり、写真や動画をUPしない。

オトナ社会へのパスポート 「知っておきたいこれだけは」

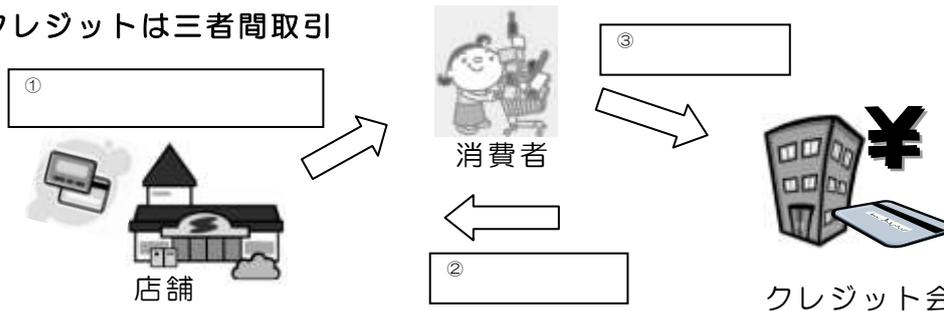
組 番 名 前 _____

～ マネー編 ～

1. クレジットカードの機能

- (①) 一手元に現金がなくても商品やサービスを購入できる
 - (②) 一お金を借りる
- * 支払い終わるまでは、借金と同じ

2. クレジットは三者間取引



- ・クレジットとは、後から返済するという(④) をもとに、立替払いを利用できる仕組みです。カードを作るにはクレジット会社の審査があります。
- ・クレジットに関する情報は「(⑤)」に記録されます。

スマホの機種代分割払いも、個人信用情報機関に記録されるよ。
支払いが遅れないようにね！！



3. 支払方法と手数料

- ・支払方法により、(①) がかかる。

支払い方法	
1回または2回払い	手数料が(②) ①翌月又は翌々月払いの1回払い ②翌月と翌々月の2回払い ③ボーナス1回払い
3回以上の支払い	手数料が(③) ①3回以上の分割払い ②リボルビング払い 毎月の支払額または支払率が(④)。 利用限度額いっぱいのお買物をしがち。 支払いが(⑤)し返済残額がわかりにくい。

4. マネートラブルにならないために

- ・消費者金融から借金すると(①) がかかります。
- ・貸金業の登録がなく、法律で決められた利子以上を請求する(②) は違法です。
- ・借金が重なり返済できない(③) になった時は、(④) をするために、早めに消費生活センターに相談する。

5. マネートラブルにならないために

- (①) ・(②) ・貯金の3つのバランスを考え、お金を管理する。

解答

～契約編～

1. ①責任②申込み③承諾④義務
2. ①消費者②商取引③こづかい④同意⑤取り消す⑥20才
3. ①アポイントメントセールス②キャッチセールス③マルチ商法
④販売目的を告げていない、強引 等
4. ①契約②一定③解除④8⑤8⑥20⑦解除⑧中途解約

クーリング・オフ通知の書き方・出し方

<p>郵便はがき</p> <p>□□□□□□□</p> <p>東京都〇〇区 1-2-3 ×××株式会社 代表者 様</p>	<p>契約（[※]解除）通知</p> <p>契約日 平成〇〇年〇月〇日 商品名 △△△△ 契約金額 〇〇万円 販売店名 ×××株式会社</p> <p>上記日付の契約は解除します。 支払い済みの〇〇〇円を返金し、商品を引き取ってください。</p> <p>平成〇〇年 〇月〇日 住所 千葉県 名前</p>
---	---

～インターネット編～

1. ①通信販売②できません③所在地または住所④電話番号(③④はどちらでも可)
⑤支払い⑥返品⑦8⑧個人
2. ①電子
3. ①無視②個人情報③受信拒否④セキュリティソフト⑤消費生活センター
4. ①ポイント②犯罪被害
5. ①個人情報

～マネー編～

1. ①ショッピング②キャッシング
2. ①商品・サービス契約②立替払い③支払い④信用⑤個人信用情報機関
3. ①手数料②かからない③かかる④一定⑤長期化
4. ①利子②ヤミ金③多重債務④債務整理
5. ①収入②支出

ロールプレイング キャッチセールスーキャッチでエステ

登場人物:20歳で大学生の けいちゃん ・ イケメン男性・ エステの店員 ・ ナレーター

ナレーター:友達と別れたけいちゃんは、家に帰るため急ぎ足で原宿の街を歩いていると
イケメンの男性に声をかけられました。

イケメン男性:こんにちは！君、とってもかわいいね、もてるんじゃない？
ファッションに関するアンケートに協力してくれない？5分でいいんだ、すぐ終わるよ。

けいちゃん : えーっ、でも時間ないから…

イケメン男性: 答えてくれたら、エステの無料チケットをプレゼントするよ。

けいちゃん : じゃあ、ちょっとだけなら。

イケメン男性: ありがとう。じゃあ、アンケートに答えてね。
どんな雑誌を読んでいるの？雑誌に載っているモデルさんで好きな人いる？

けいちゃん : いるいる。

イケメン男性: そんな人みたいになりたくない？お肌の手入れは、どうしてる？

けいちゃん : うーん、普通にやってる。

イケメン男性: ありがとう、アンケートはここまで。プレゼントの無料チケットをあげるから一緒にきて。

ナレーター: そう言って、イケメン男性はけいちゃんをエステと書かれたビルに連れて行きました。
そこに白衣を着たエステの店員が現れました。

エステ店員: アンケートに答えてくれてありがとう、これプレゼントのチケットよ。
お肌のお手入れしているようだけど、無料で簡単なお肌のチェックしてあげるわね。
あ〜ら、大変だわ、あなたのお肌、肌年齢が40才とでたわよ。
今のうちにお手入れしないと、取り返しが見つからないことになるわよ。

けいちゃん : えーっ そんな！！

エステ店員: ねえ、うちのエステに通わない？
うちのエステは若い子向けのお店だから料金も格安よ。
チケット制だからいつ来ても大丈夫。
20回分のチケットと化粧品で15万円だけど、毎月少しずつ払えばいいのよ。
いくらなら払える？

けいちゃん: 3000円位かな…でも、やっぱり無理そう。

エステ店員: 大丈夫！今キャンペーン中だから、15万円のところ13万円でもいいわよ。
それに今日契約してくれるなら、あなただけ特別12万円でもいいわ。
ここに名前と住所、書いてくれる？

ナレーター: こうして、けいちゃんはエステと化粧品の契約書にサインをしてお店を出ました。
そして化粧品をかかえながら家に帰り、ひとり部屋のなかで…

けいちゃん: アンケートだけのはずが、エステに通うことになっちゃった。それにこんなに高い
化粧品も買わされちゃった。どうしよう…

ナレーター: さあ、みなさん、みなさんならどうしますか？

ロールプレイング アポイントメントセールス—デート商法

登場人物： 誘われる **やっくん** ・ 勧誘員女性 A ・ 販売員 ・ ナレーター

ナレーター：この前の日曜日、やっくんが街をぶらぶらしていると、かわいい女の子に「アンケートお願いします」声をかけられ、「女の子にプレゼントするなら何が喜ばれると思いますか？」というような質問に気軽に答えました。次の週、ケータイに電話があり…

勧誘員 A：元気？この前はありがとう。次の日曜日、時間あったら会えるかな？

やっくん：えっ、ビックリだよ。時間ある、ある！

ナレーター：こうしてデート気分で出かけたやっくんでしたが…

勧誘員 A：来てくれてうれしい！実はね、私アクセサリーのデザインとかしているのよ。いろいろ展示しているんだけど、一緒に来て見てくれないかな？

やっくん：アクセサリーとかつけないし、お金もないし…

勧誘員 A：いいから、いいから。一緒に来てくれるだけでいいんだから、お願い！

ナレーター：こうして一緒に行ってみると、作品展ではなくアクセサリーのお店でした。早速2階に連れていかれ、高そうなネックレスや指輪を次々に見せられました。

販売員が近づいてきて

販売員：この宝石はどうでしょう？いずれ結婚するときには指輪にすれば良いし、それまではペンダントヘッドにして使えますよ。ぜひこの機会に。お支払いは心配なく、クレジットにして毎月1万円くらいなら無理なく払えるでしょう？

やっくん：いや～そんなこと言われても、無理です。

ナレーター：気が付くと何時間もたっていて、周りには一緒にお見せに来た女の子の姿はなく、販売員が何人もいて、買わないと帰れそうもなく、とうとう契約書にサインしてしまいました。その後、クレジット会社から「30万円のアクセサリーを買いましたか？」という電話がありました。「はい」と答えました。

やっくん：こんなアクセサリー買うつもりじゃなかったのにな～。あっ、彼女からメールだ。

勧誘員 A：やっくん、買ってくれてありがとう。おかげで私の成績になったわ。また、ときどき会える？また、メールするね。

ナレーター：勧誘員からは、契約後8日間は何通もこのようなメールがありました。その後は何度電話やメールをしても通じなくなってしまいました。

ロールプレイング マルチ商法

登場人物:誘われる やっくん ・ 誘う友達 A 君・ 販売員 ・ ナレーター

ナレーター: 社会人になったやっくんは久々に電話で友達の A 君から呼び出されて、会うことになりました。

A 君 : お待たせ、最近はどうしている？

やっくん : 相変わらずだよ。何か面白いことないかなあ。

A 君 : 俺、今、ちょっと忙しいんだ。でも充実してるよ。ネットワークビジネスで頑張ってるんだ。

やっくん : ネットワークビジネスって何だ？ 会社はやめたわけではないんだろう。

A 君 : 会社はやめなくたってできるサイドビジネスだよ。月に50万も、100万円も収入がある人もいるんだ。これから説明会に行くんだけど、一緒に行ってみようよ。

ナレーター: やっくんは、しぶしぶついていきました。

会場には、かなりの人が集まっています。それも若い人ばかりです。

販売員 : やあ、みんなよく来てくれたね。まず、商品のことを説明しよう。この浄水器は、1台30万円するけど、高性能ですごい効果があるので、健康にも良いんだ。これを知らない人に教えてあげることが、君たちの仕事なんだよ。

ナレーター: 販売員がとても熱心に、「いかにこの浄水器が、買った人に喜ばれているか」を話します。話が進むうちに、会場が異様な雰囲気になってきました。

販売員 : 買った人たちからは感謝されている！こんなに良い商品は他にはない！しかも「買いたい」という人を紹介してくれるだけで、みんなには20%の手数料が入り、儲かる！このようにピラミッド型のシステムになっていて、月50万円の収入も夢ではない！！ネットワークビジネスって知っているかい？マルチ商法とはまったく違うビジネスなんだ。

ナレーター: やっくんは会場の熱気のこもったムードにのみこまれて、いつのまにか、販売員の言葉も信じられるようになっていました。

A 君 : お前もまず使ってみるだろう。契約しような。

やっくん : 支払はどうするんですか。30万円なんて、今、僕、お金ないし…

販売員 : 大丈夫。クレジットにしようか。毎月1万円ずつ払えば、3年で終わるからね。それに、人に勧めて、買ってくれた人の手数料が入れば、すぐに払えてしまうから、大丈夫だよ。

やっくん : はい、そうですね。僕も、頑張ります！！

ナレーター: といいながら、やっくんは 契約書にサインしました。張り切ったやっくんは、友人のだけれかかまわず電話をかけました。ところが、ほとんどやっくんの話を聞いてくれません。ようやく見つけて説明会場に連れて行くことができても、ほとんど契約してくれません。やっくんのつぶやきが聞こえてきました。

やっくん : あいつが必ず儲かるからといったのに、誰も買ってくれない。こんなはずじゃなかった。

ナレーター: 頑張れば頑張るほど、周りの友達は離れていくし、会社の人にも声をかけたので、いづらくなり、やっくんはとうとう会社をやめてしまいました。

ロールプレイング インターネットショッピング

登場人物： けいちゃん ・友達 A さん ・ナレーター

ナレーター： けいちゃんは友達のアさんとファッション雑誌を見ている。

A さん： このモデルの持っているイタリア製のブランドのバッグかわいいね。

けいちゃん： うん。限定品だって。

A さん： さすがモデルが持っているバッグだけあって、価格が 8 万円。バイトしても手が届かないな。

ナレーター： けいちゃんは家に帰って、パソコンで検索してバッグをみました。

けいちゃん： 激安のブランドサイトがある。ちょっと見てみよう。Aさんとみていたブランドのバッグが載っている。定価 8 万円が 1 万 5 千円。限定 2 個。すぐ申し込まなくちゃ。

ナレーター： けいちゃんは名前・住所・電話番号を入力して申し込みました。するとサイトから、銀行口座に振り込むようにとメールが届きました。けいちゃんはすぐに指定された個人名義の口座に振り込みました。

けいちゃん： 2 週間経ったけどバッグが届かない。サイトにメールをしよう。

ナレーター： けいちゃんはサイトにバッグが届いていないとメールで伝えました。すぐに送ると連絡がありました。1 週間後に海外から荷物が届きました。けいちゃんは箱を開けました。

けいちゃん： このバッグ何！縫い方が雑だし、素材が違うみたい。イタリアのブランドのバッグなのに、違う国から届いたし。偽物のバッグのような。

ナレーター： けいちゃんはメールをサイトに何度も送りましたが、返事はありませんでした。サイトには住所や電話番号がのっていないので連絡がとれません。また、サイトの日本語の表記がおかしいことに気づきました。

次の日Aさんい会いました。

A さん： けいちゃん。元気ないみたい。どうしたの。

けいちゃん： ネットで注文したバッグが偽物だったの。よく考えたら安すぎだったわ。送り返してお金返して欲しいな。

A さん： その話聞いたことある。偽ブランドは送り返せないと思うけど。

ロールプレイング クレジットカード

登場人物： やっくん ・先輩 A さん ・ナレーター ・カード会社社員

ナレーター： 20 才になったやっくんは、先輩の A さんと道でばったり会いました。

A さん： 久しぶりだな。

やっくん： 先輩 お久しぶりです。

A さん： おれ、彼女できたんだよ。明日デートなんだけど。どこに行こうかな。
いいところ知らないか。

やっくん： うーん。

A さん： 彼女の誕生日だから、プレゼントを買いたいんだけど。先週も彼女とワクワクランドに行ったばかりでお金がないんだ。悪い2万円貸してくれないか。

やっくん： 先週、洋服を買っちゃったからすっからかんです。ぼくが貸してもらいたいくらいですよ。

A さん： クレジットカード持ってくるのを忘れた。ちょっと買い物してくるからカード貸してくれない。バイト代が入ったらすぐに返すから。

やっくん： うーん。(間をあけて) はい、すぐに返してくださいよ。

A さん： ありがとう。助かるよ。

ナレーター： やっくんは、A さんにクレジットカードを渡しました。10 分後にAさんはカードを返してくれました。

それから、1ヶ月後。クレジットカードの請求明細書が届きました。

やっくん： 請求金額 30 万円だって！ ということだよ。A さんに電話しなくちゃ。

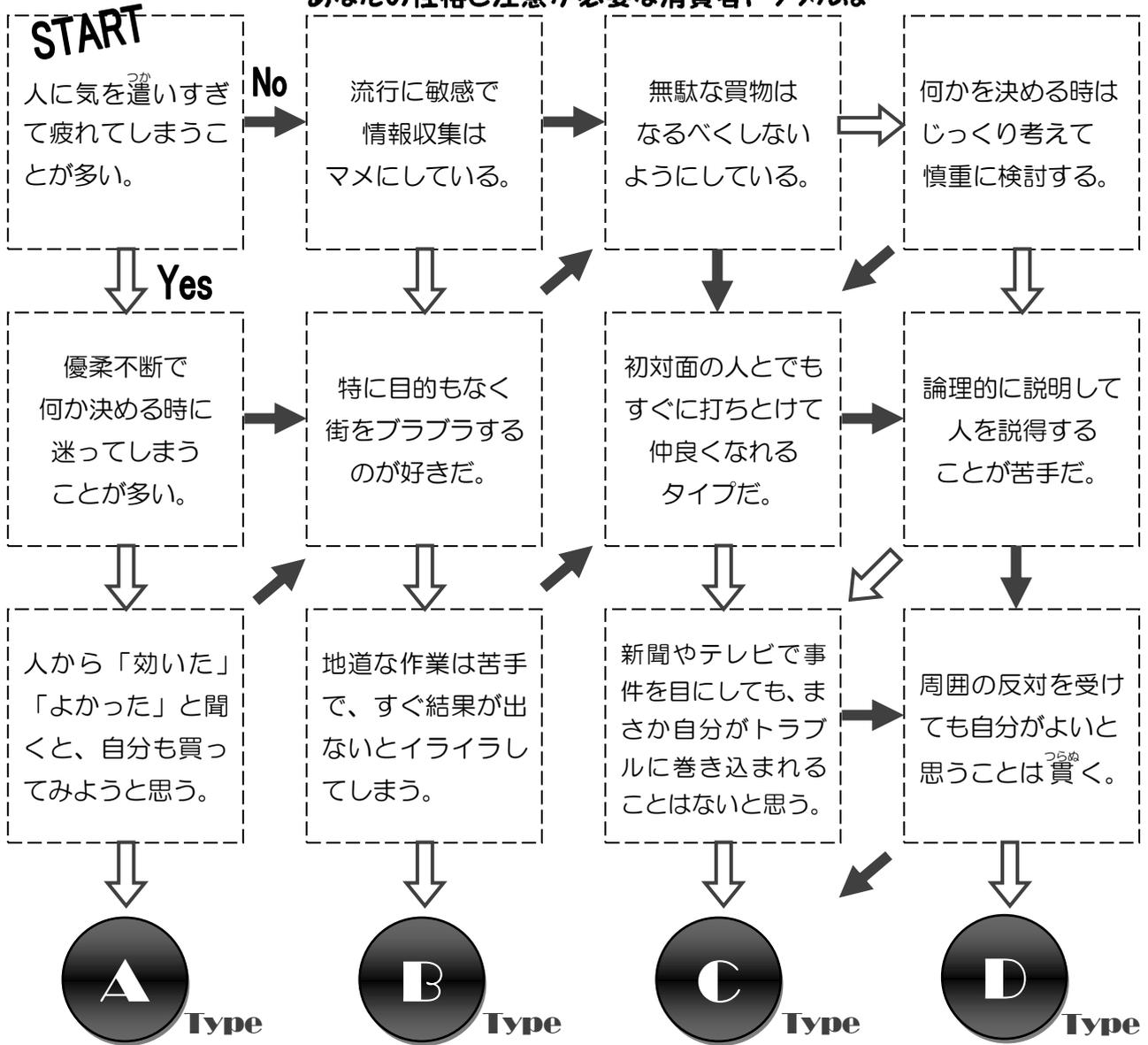
ナレーター： やっくんは、A さんに電話を何度もかけましたが、Aさんは電話にでませんでした。やっくんは自分が使用していないことを伝えようとクレジット会社に電話しました。

カード会社： お客様がクレジットカードの契約者ですので、お支払いの必要があります。
また、カードを他人に貸す行為は、カードの規約で禁止されています。

ナレーター： やっくんは 30 万円が支払えず途方に暮れています。

あなたはどのタイプ？

あなたの性格と注意が必要な消費者トラブルは…



A

人の意見に流されやすいタイプ

控えめで自己主張が苦手なあなたは、相手の意見に左右されやすいかもしれません。悪質業者から強引な勧誘をされた時でも、しっかり意思表示できるように日頃から練習しましょう。

B

感情的になりやすいタイプ

感情が不安定になっている時は、冷静な判断をするのが難しいものです。焦らず慎重に考える習慣を身につけることで、悪質業者の脅しや、誘惑や、だましの手口から身を守ることができます。

C

おおらかで楽観的なタイプ

社交的で明るいあなたは、トラブルへの危機意識は高くないかもしれません。思いがけない製品事故や、消費者をだまそうとたくらむ悪質業者からのトラブル防止のために、過信することなく行動しましょう。

D

意思がはっきりしているタイプ

意思が明確なあなたは、他人の意見に流されて消費者トラブルに巻き込まれる心配は少ないようです。もし困って悩んだ時は、家族や友人のアドバイスも頼りにしてみましょう。問題解決の近道になるかもしれません！