

- ① 契約に当たる場合は○、当たらない場合は×を()に記入しよう。
- a. 友達と野球の約束をする。・・・・・・・・・・・・・・・・・・()
 - b. コンビニでおやつを買う。・・・・・・・・・・・・・・・・・・()
 - c. 電話でホテルの予約をする。・・・・・・・・・・・・・・・・・・()
 - d. お母さんに弁当をつくってもらう。・・・・・・・・・・・・()
 - e. エステのアンケートに答える。・・・・・・・・・・・・・・・・・・()
- ② 店で買い物をするとき、契約が成立するのはいつだろうか。
- a. 消費者が「買います」と申し込んだとき。
 - b. 店員が「ありがとうございます」と承諾し、代金を請求したとき。
 - c. 消費者がお金を支払って商品を受け取ったとき。
 - d. 消費者が印鑑を押したとき。 ()
- ③ (1) 次の消費者トラブルのうち、生徒があいやすいと思う消費者トラブルを選んで()に記号を記入しよう。(複数回答可)
- | | | |
|----------|-------------|-----------------|
| a. 訪問販売 | b. キャッチセールス | c. アポイントメントセールス |
| d. ゲーム課金 | e. マルチ商法 | f. 通信販売 |
- ()
- (2) 消費者トラブルにあいやすい人って、どういう人だろう？
- ④ クーリング・オフの説明について正しいものに○、誤っているものに×を()に記入しよう。
- a. 不意打ち性のある販売方法により契約してしまった場合、一定期間内であれば無条件で契約をやめることができる。・・・・・・・・・・・・()
 - b. マルチ商法のクーリング・オフ期間は8日間である。・・・・・・・・・・・・()
 - c. 3,000円以上の化粧品や健康食品など消耗品のうち、使用したものはクーリング・オフできないが、未使用のものについてはクーリング・オフできる。・・・・・・・・・・・・()
 - d. 通信販売で購入した場合、クーリング・オフできる。・・・・・・・・・・・・()



もずやん

2. 生活の管理と契約① (ルールや約束、契約の理解・選択)

～若者によくある消費者被害～

指導上の留意点

生徒が生活を送るうえで、日々の消費行動が「契約」であることを認識することは少ないと考えられる。何気なくしている「契約」とは何か、契約の成立時期など契約の基礎知識を習得し、契約には法的な責任が生じることに関心させる。また、さまざまな消費者トラブルが発生する原因を知り、トラブルから身を守るための判断力、トラブルにあつたときの対処法を身に付けさせる。

各問についてのポイントと解答例

- ① 契約とは「法的な責任が生じる約束」のことである。契約の中でも売買契約は、契約書がなくても、お互いの合意があれば口約束でも成立する。契約が成立すると、お互いに権利と義務が生じ、法的な拘束力をもつ。例えば、売り主は買い主に代金をもらう権利が発生し、商品を引き渡す義務を負う。買い主は、売り主から商品を受け取る権利が発生し、代金を支払う義務を負う。契約が成立すると、一方の都合だけで勝手に契約を解除することはできない。契約が守られなかった場合、訴訟をすることができ、裁判を通じて強制的に守らせることができる。教材㉔A-2の場合、店はプレゼント(例えばネックレス)を消費者に引き渡し、消費者はネックレスの代金を支払うことが契約内容である。ネックレスが最初から壊れていた場合、消費者は壊れていないネックレスを求めることができるが、店が契約を守っている限り、返品はできない。レシートは領収書としての意味があるので店が代金を受領したことの覚書である。実生活において、レシートが手元にあつて、商品が未使用、契約してから日数があまり経っていない場合には、店が返品や交換に応じてくれることもある。これは、店が任意に消費者の求めに応じている顧客サービスの一環であり、返品に応じてくれなくても違法とはいえない。

解答

a. × b. ○ c. ○ d. × e. ×

a. d. e. については、権利と義務を生じていないため、契約とはいえない。

- ② 店で買い物をするとき、消費者が商品をレジにもっていくことで、お客(消費者)がその商品の購入の申込みをしたことになる。また、レジにいる店員(事業者)がお客に代金を請求することで商品の販売を承諾したことになり、この時点で売買契約は成立する。自分の消費生活の中の契約シーンを想定し、契約の成立時期について確認させる。

解答

b

- ③ (1) さまざまな消費者トラブルがあることを伝え、生徒があいやすいと思うトラブルについて考えさせる。
(2) 被害にあいやすいタイプを考えさせ、生徒が被害にあわないための注意点を引き出す。

解答例

⇒ 人の言うことを安易に信用する、批判的な見方をせず自分で考えようとなし、断ることができない、文章を読まない など

- ④ クーリング・オフできる場合とできない場合について確認させる。また、取引類型によってクーリング・オフできる期間が異なることを認識させる。

解答

- a. ○ 訪問販売や電話勧誘販売などの不意打ち性のある販売方法の場合、クーリング・オフ期間は8日間である。
b. × マルチ商法のクーリング・オフ期間は20日間である。
c. ○ 開封した消耗品については、クーリング・オフできない。
d. × 通信販売ではクーリング・オフできない。