

## (6) 大学生からの教材提案

山梨大学教育人間科学部3年の保坂さんが、中学生・高校生がトラブルにあいやすい悪質商法のキャッチセールスやクーリング・オフに関する教材を作成しました。

<キーワード> キャッチセールス ロールプレイング クーリング・オフ

<活用対象> 中学生・高校生

<活用教科等> 家庭科、社会科、総合的な学習の時間、特別活動など

<教材の解説>

### 1 身近なトラブル・危険度チェック

- ・①～⑤の設問に YES・NO で答えさせ、YES の合計数で消費者トラブルへの巻き込まれやすさを診断する。
- ・授業の最初に実施し、これからの学習について生徒に興味を持たせる。

### 2 キャッチセールスのロールプレイングをしてみよう

- ・シナリオを使って、グループでロールプレイングを行い、キャッチセールスとはどのように勧誘され契約させられるのか、生徒に具体的に理解させる。
- ・「あなたならどうしますか？」について、選択肢の中から選ばせる。どれを選択したか挙手をさせ、その他を選んだ生徒にはどのようにするか答えさせる。

### 3 キャッチセールスに気をつけよう！

- ・キャッチセールスの勧誘方法について、挿絵をみて、「あなたならどうしますか？」について、行動やセリフを入れさせる。
- ・キャッチセールスの特徴について、教科書やロールプレイなどから、まとめさせる。
- ・学習のまとめとして、キャッチセールスに引っかかった友達へのアドバイスを書かせる。クーリング・オフや消費生活センターに関する学習をしてから、書かせたほうがよい。

### 4 マインドマップの作成

- ・キャッチセールスという言葉から連想するキーワードを、放射線状に分類して記述させる。
- ・学習の最後のまとめとして、マインドマップを作成させてもよい。

### 5 クーリング・オフのはがきを書こう！

- ・「はがきの例」を見ながら、クーリング・オフのはがきの書き方やチェックポイントなどについて説明する。
- ・電話勧誘の健康食品について、クーリング・オフするという場面を想定し、領収書兼売買契約書を見ながら、はがきを書かせる。

## 身近なトラブル・危険度チェック

☆ ①～⑤の設問に YES・NO で答え、YES の合計数を出してみましょう。

- ① 買い物のとき、急にほしくなって衝動買いをすることが多い。 YES・NO
- ② ネット広告やテレビで、有名人がよい商品と言うと信用するほうだ。 YES・NO
- ③ 人から頼まれたことは嫌だと思っても、断れないことが多い。 YES・NO
- ④ 何か心配なことが起こったときに、気軽に相談できる相手がいらない。 YES・NO
- ⑤ SNSなどで、自分や他人の個人情報を出したことがある。 YES・NO

☆ あなたの危険度をチェック！

・YESの数が4つ以上

消費者トラブルにあう危険性がとても高いです！これからしっかり学習しましょう。

・YESの数が2～3つ

少し危険です！これから学習して、消費者トラブルに引っかからないようにしましょう。

・YESの数が0～1つ

今のところ安心です！学習して、家族や友達がトラブルにあったときにアドバイスできるようにしましょう。

.....

### <教員向け解説>

- ① 衝動買いをしがちな人は、商品の品質表示などの情報を読まなかったり、ネットショッピングなどの規約を確認せずに申し込んでしまうことが多いので注意しましょう。
- ② 有名人の「この商品はとてもよい」という推薦文や、消費者の体験談を宣伝に利用して売り込む商品（健康食品、ダイエット食品等）が多いです。体験談などを“うのみ”にしてはいけません。
- ③ 友人や知人から誘われる悪質商法もあります（マルチ商法など）。
- ④ 心配なことが起こったときに、気軽に相談できる人がいれば安心です。また、相談できる公的機関の消費生活センターの周知は、とても重要です。
- ⑤ SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）などコミュニケーションの輪を広げる機能の利用が進んでいますが、自分や他人の個人情報の流出などのトラブルが多く起こっています。

## キャッチセールスのロールプレイングをしてみよう！

☆下のシナリオを読んで、実際に演じてみよう。

### 登場人物

まこと 20歳 モデルになるのが夢  
 スカウトマン 芸能プロダクションのスカウトマン  
 スタッフ 芸能プロダクションのスタッフ  
 ナレーター

### ナレーター

まことさんは、モデルになるという夢をもっています。  
 ある日、街を歩いていると、芸能プロダクションのスカウトマンに声をかけられました。

スカウトマン	個性的なファッションで素敵ですね。 モデルとかやっているんですか？
まこと	別に。ただ、モデルはやってみたいけど…。
スカウトマン	なるほど！ どおりで素敵だと思いましたよ！ 今、うちの事務所ではモデルの新人発掘をしていて、気になった人をスカウトしているんです。 ぜひ、うちの事務所に入ってモデルになりませんか？
まこと	……（なんか怪しいかな…？でも、こんなチャンス二度とないかもしれないし…）
スカウトマン	とりあえず、事務所に来てみない？ 話だけでも。
まこと	少しだけ、話を聞くだけなら…

### <あなたならどうしますか？>

1 めったにないチャンスなので、事務所に行ってみる。

2 事務所には行かない。

行かない理由 ( )

3 その他 ( )

ナレーター

まことさんは、芸能プロダクション事務所に連れて行かれました。スタッフとの会話です。

スタッフ	あなたはモデルとしての素質が十分にありそうですね。 うちの事務所でレッスンを積みば、トップモデルになれるかもしれません。 実は、人気モデルのKさんもうちの事務所でレッスンを受けたんですよ。
まこと	え？そうなんですか。
スタッフ	あなたも、ぜひうちの事務所に入ってください。
まこと	じゃあ、やってみようかな。
スタッフ	では、こちらの申込書に記入をお願いします。

ナレーター

まことさんは書類に目を通しました。そこには多額のレッスン費用が記されており、まことさんは驚きます。

まこと	あの、こんなに払えないんですけど…
スタッフ	大丈夫！仕事はたくさんあるし、仕事しながら少しずつ払っていけばいいんだから。
まこと	そうですか……でも……

ナレーター

まことさんは長時間説得されて契約をしてしまいました。レッスンに通い始めましたが仕事の紹介はなく、高額なレッスン代の支払いができずに困ってしまいました。事務所に解約を申し出ましたが、途中で契約はやめられない、もう少しでデビューできそうなので続けるように説得されました。

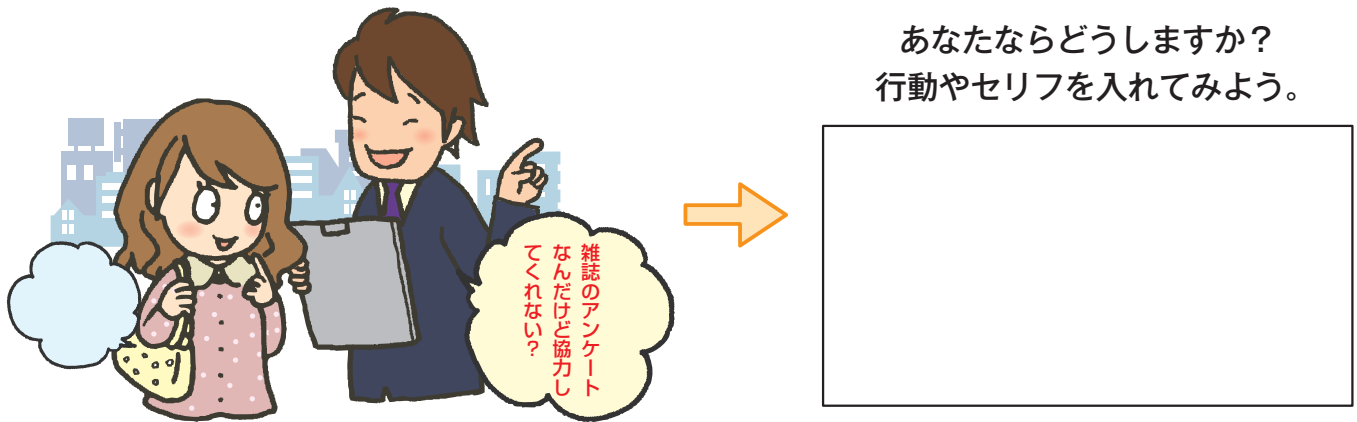
<あなたならどうしますか？>

- 1 そのままレッスンを続け、レッスン代を支払い続ける。
- 2 レッスンには行かなくなり、そのまま泣き寝入り。支払いは続く。
- 3 その他

( )

# キャッチセールスに気をつけよう！

## (1) キャッチセールスの勧誘方法



## (2) 「キャッチセールス」の特徴をまとめてみよう。

## (3) 友達が、キャッチセールスで契約をしてしまいました。あなたは、その友達からどうしたらよいと思うか相談されました。その友達へのアドバイスを書きましょう。

# マインドマップの作成

キャッチセールスと聞いて、思い浮かぶ言葉を書いてみよう。



.....

## <キャッチセールスの解説>

路上で声をかけて、販売目的を隠したまま、営業所や喫茶店などに連れて行き、化粧品や健康食品、エステ、宝石、絵画などの高額商品を契約させる商法です。長時間勧誘され、契約しないと帰らせてもらえない雰囲気させて、契約をさせます。

キャッチセールスは、購入意思のない消費者の不意をつくように、販売目的を隠して勧誘をするなど、販売上の問題性を多く含んでいることから、特定商取引法により規制されています。都市型の消費者トラブルの側面を持っており、繁華街などで若者が勧誘され、未成年者の被害もあります。

## ～キャッチセールスの対処方法～

- ・声をかけられても、無視して立ち止まらない。
- ・立ち止まって話をきいた場合でも、絶対について行かない。
- ・ついて行ってしまった場合でも、いらぬ商品は、きっぱり断る。
- ・契約書面を受け取ってから8日以内は、クーリング・オフにより無条件で解約できます。
- ・消費者トラブルにあったら、県民生活センターや市町村の消費生活センターに相談をしましょう。クーリング・オフ期間が過ぎていても、解決できる場合があります（例えば勧誘を受けた消費者が帰りたいたいという意思を示したのに業者が退去させなかった場合などは、消費者契約法により契約の取り消しができることがあります）。
- ・未成年者が法定代理人（親など）の同意を得ないで行った契約は、取り消しができます（本冊子 p.25 参照）。

## クーリング・オフのはがきを書こう！

契約した日を書きます

現金取引の場合、3,000円以上の契約が対象です

はがきを出す日を書きます。クーリング・オフができる期間（下表参照）は、契約書を受け取った日を含めて、次のページの例の電話勧誘は8日間です。

自分の住所・氏名を書きます。

### 契約解除通知書

契約年月日 平成○年○月○日

商品名 ○○○○○○○○○

契約金額 ○○円

販売会社名 ○○ ○○営業所

支払った代金○○円を返金し、商品を引き取ってください。

平成○年○月○日

〒○○○-○○○○

○○県○○市○○町○-○

氏名 ○○○○

### <クーリング・オフのチェックポイント>

- ・クーリング・オフ制度とは、訪問販売などの特定の取引内容（下表参照）について、一定の期間内であれば無条件で契約を解除することができる制度です。
- ・クーリング・オフの通知は、書面で行います。はがきに書くのが簡単です。
- ・はがきを郵送する前に、証拠としてはがきの両面（表と裏）をコピーします。郵便局の窓口で、「特定記録郵便」または「簡易書留」などの記録が残る方法で郵送します。（クーリング・オフは、はがきを発送した時点で効果が発生します。「特定記録郵便」とは、発送の記録が残る方法で、はがき代 52 円+160 円で送ることができます。）
- ・はがきのコピーと、郵便局の窓口で渡される受領証を 5 年間保管します（これがクーリング・オフをした証拠になります）。
- ・わからないことや心配なことがあったら、県民生活センターや市町村の消費生活センターに相談をしましょう。

#### クーリング・オフできる期間

訪問販売（キャッチセールス、アポイントメントセールス等）	8日間
電話勧誘販売	8日間
マルチ商法	20日間
特定継続的役務（エステティックサロン、語学教室、家庭教師、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービス）	8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（書籍・CD類など適用されないものもあります）	8日間

◆消耗品（化粧品、健康食品等）は、使用した分はクーリング・オフできません。

- ☆ 突然セールスの電話があり、健康食品を買うように勧められました。あやふやな返事をして電話を切ったら、翌日、業者から宅配便の代金引換郵便が届き、驚いて、つい1万円を支払って荷物を受け取ってしまいました。しかし、健康食品は不要でお金を取り戻したいと思い、クーリング・オフをすることにしました。  
荷物の中には、次の領収書兼売買契約書が入っていました。

<b>領収書兼売買契約書</b>		お客様コード01234
○○○○ 様		
金	10,000	円(税込・代金引換郵便料を含む)
商品名	マルチビタミン	数量 1個
〒123-4567 東京都港区赤坂1-2-34 株式会社 健康第一 東京営業所 電話番号 12-345-6789		

- ☆ 上の契約書を見て、クーリング・オフのはがきを書いてみましょう。契約した日は昨日、はがきを出す日は、本日とします。

はがき

