静岡県高校生向け消費者教育教材（講師用説明シナリオ）

|  |
| --- |
|  |

講師用説明シナリオと解説のポイント

は事例　です。

は解説、参考

|  |
| --- |
|  |

選択スライドは、10，11、21，22，23，25，37，38、39，40、49，51　です。

**（スライド　１）静岡県　高校生消費者教育出前講座（表紙）**

　　出前講座を始めます。

　　講師自己紹介

スライドには、本日の出前講座の内容の項目を記載しています。

**（スライド　２）契約ってなんだろう（表紙）**

　「契約ってなんだろう」を始めます。

（スライド　３）契約はどれですか？

　・それでは最初にクイズです。①から⑤のうち契約はどれか考えてみましょう。

順番に読みます。

　　①バスに乗る

　　②店で洋服を買う

　　③美容院でカットする

　　④アパートを借りる

　　⑤友達と待ち合わせをする

（スライド　４）契約はどれですか？

・正解は、①から④です。①から④が契約です。

⑤の「友達と待ち合わせをする」は契約ではありません。その理由は、後で説明します。

契約で購入するモノは、形のある物だけでなく、バスに乗る、美容院でカットするなど、

運送というサービスや髪をカットするというサービスもあります。

また、契約の場面は対面で行う場合だけでなく、インターネットを使った通信販売など

もあります。

（スライド　５）契約はいつ成立する？

　・次の質問です。契約はいつ成立するでしょうか。

洋服を購入するシーンを例に、契約の成立のタイミングについて考えてみましょう。

順番に読みます。

①店員が「かしこまりました」と言ったとき

②代金を支払ったとき

③商品を受け取ったとき

④契約書や領収書をもらったとき

契約が成立するのは①から④のどの時点だと思いますか。

（スライド　６）契約はいつ成立する？

　・正解は、①の店員が「かしこまりました」と言ったときです。

契約は、買う人と売る人の意思が合致したときに成立します。

代金の支払いや商品の受け渡しの時ではありません。

　　④の契約書や領収書に関してですが、

契約書は契約の内容の確認、領収書は支払った証拠となりますが、契約の成立時点では

ありません。契約の成立は、お互いの意思が合致したときであることを覚えておきましょう。

（スライド　７）契約ってなんだろう

　・契約は、法律上の責任が生じる約束です。どういう責任かというと、

　　契約が成立すると、お互いに権利と義務という責任が発生します。

　　洋服を買うシーンを例にすると、「これをください」という申し込みと、「かしこまりま

した」という承諾があり、お互いの意思が合致したときに成立しましたね。

　　意思が合致して契約が成立すると、購入する人には洋服を受け取る権利と代金を支払

う義務、お店の人は、洋服を渡す義務と代金を受け取る権利　という法律上の責任が発

生します。

　　先程の、「友達と待ち合わせをする」は契約ではありませんでしたね。友だちとの約束には権利と義務がないですね。これが、契約と約束との大きな違いです。

（スライド　８）契約ってなんだろう

　・ここまでのことを整理すると

　　契約は　申し込みと承諾で成立しましたね。

契約書を交わさなくても、契約は口頭でも成立するということです。

　　契約は一旦成立すると、お互いに権利と義務という法律上の責任が発生するので、原則、

契約をやめることはできません。

「原則」というのは、例えば、あとでお話しするクーリング・オフ制度が適用される販

売方法などの場合には、一方的にやめることができるからです。

　　法律上の責任があるので、契約したことを守らないと、裁判で訴えられることもありま

す。

|  |
| --- |
| （補足して説明する場合）例えば、客が「洋服をください」と言って代金を払ったのに、洋服が渡されなかったら「洋服を渡してください」と店を訴えることができます。一方、洋服を渡したのに客が代金を払わないと、店は「代金を払ってください」と客を訴えることができます。 |

このように、契約はいったん成立すると、お互いに法的な責任が生じるので、契約する

前に、契約内容をよく確認することが大切ということです。

　　洋服を例に考えると、「これを下さい」という前に、洋服のサイズや色、価格、支払い

方法や支払い時期等を確認すること。また返品についても可能かどうか、可能な場合の

条件も確認しましょう。

**（スライド　９）未成年者契約の取消し（表紙）**

・次は未成年者契約の取消しについてです。

（スライド　１０）★選択　未成年者契約の取消し

　・では皆さんに質問します。

　　「１７歳の高校生が、保護者に内緒で１０万円の化粧品セットを買いました。取り消

すことはできるでしょうか。」考えてみてください。

　　①は、取り消すことはできない

②は、未成年者は取り消しができる

③は、保護者が申し出たときのみ取り消しができる

（スライド　１１）★選択　未成年者契約の取消し

　・正解は、②の未成年者は取り消しができるです。

理由は次の画面で説明します。

（スライド　１２）未成年者契約の取消し

・２０２２年４月に民法が改正され、成年年齢は１８歳になりました。

１８歳で成人になると親（保護者等の親権者）の同意がなくても契約することができます。

　例えば、「スマートフォンを購入する」「クレジットカードを作る」「ローンを組む」「ア

パートを借りる契約をする」などです。

　自分の名前で契約するということは、「契約に伴う責任も自分で負う」ということです。

一方で、２０歳になるまでできないことがあります。

　　喫煙　飲酒　競輪・競馬などのギャンブルの投票券を購入する　ことなどです。

|  |
| --- |
| （参考）民法　（成年）第四条　年齢十八歳をもって、成年とする。 |

（スライド　１３）未成年者契約の取消し

・「民法」では、未成年者が契約するときは法定代理人（保護者等の親権者）の同意が必

要です。法定代理人（保護者等の親権者）の同意を得ないで行った契約は取り消す

ことが出来る、と定められています。

これを「未成年者契約の取消し」といいます。

社会経験が少ない未成年者を保護するための規定です。

「未成年者契約の取消し」を主張して契約が取り消されると、未成年者は受け取った商

品を返し、支払った代金は返金されます。

　但し、未成年者が行った契約はどんな契約でも取り消しができるわけではありません。

　おこづかい（「自由に使っていいよ」と渡されたお金）の範囲の少額である場合、

　自分は「成人である」「親の同意がある」などとウソをついた場合などは取り消しが

できません。

（参考）民法

（未成年者の法律行為）

　　第五条　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。ただし、単に権利を得、又は義務を免れる法律行為については、この限りでない。

**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。

（スライド　１４）未成年者契約の取消し

・「未成年者契約の取消し」ができることを、事業者の立場で考えてみましょう。

　事業者は、未成年者であることを理由に契約を取り消されると困るので、未成年者

は勧誘せずに、成人になって間もない１８歳、１９歳、２０歳の人をターゲットに

することが考えられます。

成人になって間もない人がターゲットにされやすいことを知っておきましょう。

**（スライド　１５）クーリング・オフ制度（表紙）**

　　次は、クーリング・オフ制度についてです。

（スライド　１６）クーリング・オフ制度

|  |
| --- |
| クーリング・オフ制度を説明する前に、街で「留学に興味がないか」と呼び止められ、簡単なアンケートに答えたという若者に多いキャッチセールスの具体的事例を示し、こんな場合どうしたらよいか考えてもらう。その上で、次の画面でクーリング・オフ制度の説明をする。 |

・スライドをみながら、こんな場合はどうするか、考えてみましょう。

街で「留学に興味ない？」と突然、Ａ君が男性に呼び止められました。

「簡単なアンケートに答えるとプレゼントをあげる」といわれました。

Ａ君は留学に興味があったので、アンケートに答えました。

（スライド　１７）クーリング・オフ制度

・アンケートに答えると、「プレゼントを渡す」といわれたので、Ａ君は事務所について

行きました。

そこで、半年間の英会話教室が「今ならキャンペーン価格　２０万円」と強く勧められ、

Ａ君は２０万円の英会話教室の契約をすることにして、契約書に住所や氏名などを記

入してしまいました。

Ａ君は、家に帰り、よく考えると、２０万円は高額で、半年間通うのはとても難しいと

思いました。Ａ君は、やめたいと思っています。やめることはできないのでしょうか。

　　さあ、皆さんどうでしょうか。考えてみてください。

（スライド　１８）クーリング・オフ制度

・こんな時は、クーリング・オフ制度を利用しましょう。

クーリング・オフとは、頭を冷して考え直すという意味です。

クーリング・オフ制度は、消費者トラブルになりやすい取引について、契約を無条件で

やめることができる特別な制度で、特定商取引法という法律で定められています。これ

は消費者保護のための制度です。

消費者トラブルになりやすい取引とは、不意打ち性がある取引や、契約関係が複雑な取

引です。

クーリング・オフをすると、契約が解除され、事業者は商品を渡してある場合は引き取

り、消費者から代金を受け取っている場合は、代金を全額返金する必要があります。

このように、クーリング・オフを申し出ると、その契約は最初からなかったことにする

ことができます。

（スライド　１９）クーリング・オフ制度

・若者がトラブルにあいやすい販売方法に、キャッチセールスやアポイントメントセール

スがあります。これらは不意打ち的に勧誘される訪問販売の取引の1つです。

キャッチセールスは、先程の事例のように、アンケート調査を装って突然路上で呼び止

められ、店舗や営業所などに連れて行かれて契約をさせられるものです。

ほかにも、販売目的を隠して電話やＳＮＳ等でカフェや営業所などに誘い出し、契約を

させるアポイントメントセールスがあります。

・これらのクーリング・オフ期間は８日間です。

（スライド　２０）クーリング・オフ制度

・次は、クーリング・オフの手続きについてです。

契約書を受取った日を一日目として８日以内に、クーリング・オフの意思表示を

します。連鎖販売取引など一部の取引では２０日以内です。

法律で定められた期間内に意思表示したことを証明するために、図のような契約解除

通知書を送る必要があります。はがきなどの書面で出す場合は、両面コピーをとって郵

便局から「特定記録郵便」など、送った記録が残る方法で出しましょう。

クーリング・オフの申し出は、メールでもできます。

但し、メールの場合は、行使期間内にメールで意思表示したことを証明するために、印

刷したり、スクリーンショット等で申し出内容を残しておきましょう。

　　なお、契約書を受け取っていない場合や、契約書に不備がある場合、クーリング・

オフはいつまでもできますので、期限が過ぎてもあきらめずに、契約書をもって消費生

活センターに相談しましょう。

（スライド　２１）★選択　クーリング・オフ制度

・若者がトラブルにあいやすい販売方法の１つに、連鎖販売取引があります。連鎖販売取

引は、マルチ商法やネットワークビジネスとも言われ、クーリング・オフ期間は２０日

間です。

マルチ商法の特徴として、先輩、友人などから、「すぐに利益がでる」、「人を紹介す

るとお金がもらえる」などと誘われるので、安易に契約してしまう人が多くいます。契

約時に商品購入など高額な費用が発生するので借金をする場合も多いですが、なかな

か収入は得られず、また友だちも紹介できずに借金だけが残るということが多くあり

ます。（スライド２２も選択する場合は、マルチ商法の特徴は割愛する。）

連鎖販売取引は、（スライド　２２）でも説明します。

（スライド　２２）★選択　クーリング・オフ制度

・若者がトラブルにあいやすい販売方法で、中途解約ができる場合を２つ紹介します。

・１つめは、特定継続的役務提供といい、語学教室やエステなど、継続的なサービスを受

ける取引です。

エステ等は1ケ月を超える契約期間で5万円を超える場合、語学教室は２ケ月を超え

る契約期間で５万円を超える場合は、店舗に行って契約しても、８日間のクーリング・

オフが認められています。クーリング・オフ期間がすぎても、途中で解約することがで

きます。解約時の精算方法も法律で定められています。

・２つめは、連鎖販売取引です。連鎖販売取引は、マルチ商法やネットワークビジネスと

も言われます。マルチ商法の特徴として、先輩、友人などから、「すぐに利益がでる」、

「人を紹介するとお金がもらえる」などと誘われるので、安易に契約してしまう人が多

くいます。契約時に商品購入など高額な費用が発生するので借金をする場合も多いで

すが、なかなか収入は得られず、友だちを紹介できずに借金だけが残るということが多

くあります。クーリング・オフ期間は２０日間で、中途解約ができます。解約時の精算

方法も法律で定められています。

（スライド　２３）★選択　クーリング・オフ制度

　・特定商取引法でクーリング・オフができる取引を表にまとめました。

　　クーリング・オフ期間や中途解約ができる場合を覚えておきましょう。

このように、店舗で購入した場合や、ネットショッピングの場合は、原則クーリング・

オフの制度はありません。よく覚えておきましょう。

**（スライド　２４）ネットショッピング（表紙**）

　　次は、若者に利用が多い、ネットショッピングについてです。

店舗での契約との違いを考えてみましょう。

（スライド　２５）★選択　ネットショッピング

・ネットショッピングの場合は、店舗での契約と違い、お互いが離れているため、すぐに

意思表示の確認ができません。いつ契約が成立するのでしょうか。

ネットショッピングは、申込画面で商品を選択し、購入するボタンをタップします。そ

の後、注文内容を確認する画面が表示されます。

注文内容に間違いがあった場合は、「戻る」ボタンを押すことにより申込内容を修正できます。

注文内容でよい場合は、「確認」ボタンを押すことにより、注文が確定され、販売会社

のサイトに申込情報が送信されます。

ネットショッピングの場合の契約の成立は、スライドのように、申込先から承諾の通知

が届いた時です。店舗での契約の成立との違いを理解しておきましょう。

（スライド　２６）ネットショッピング

　・では、ネットショッピングのよくあるトラブル事例を紹介します。

|  |
| --- |
| 事例１　ＳＮＳの広告に欲しかった新作のスニーカーが、８０％オフで安くなっていました。数量限定だったので、急いで銀行口座振込みでお金を払いました。 |

（スライド　２７）ネットショッピング

|  |
| --- |
| 届いたスニーカーを確認すると、偽モノでした。スニーカーの正規サイトを見ると、「当サイトを装った偽サイトにご注意ください」と注意喚起が表示されていました。 |

（スライド　２８）ネットショッピング

・事例のように、偽モノを送るなど、お金をだまし取ろうとする偽サイトには、いくつかの特徴があります。

偽サイトを見分ける方法のヒントをお伝えします。

まず、URLをみてください。

正規サイトのURLと似ていますが、１が小文字のＬになっていたり、－（ハイフン）が

ついているなど、正規サイトと見分けにくくなっています。しっかり確認してみましょ

う。

次に金額です。スライドのように、８０％OFFなど、金額が極端に安くなっている場

合です。

さらに、「翌日で届けます」のように、日本語の文章が不自然な場合です。

また、支払い方法が前払いの場合はリスクが大きく、銀行振込しかない場合は、特に注

意が必要です。

これらのヒントを覚えておいて、詐欺サイトに関わらないようにしましょう。

（スライド　２９）ネットショッピング

・ネットショッピングでよくあるトラブル事例として、

①代金を振り込んだが商品が届かない

②注文したものと違うものが届いた

③ブランド品の偽モノが届いた

④ショップと連絡が取れない

「連絡が取れない」とは、メールしたが返信がない、

電話番号がないので連絡できないなどがあります。

電話番号のない販売店との契約は注意しましょう。

（スライド　３０）ネットショッピング

・次は、１回の購入のつもりが定期購入になっていた事例です。

|  |
| --- |
| 事例２　ダイエットサプリが「今だけ５００円」とありました。５００円ならと思い購入しました。使ってみましたが効果がなく、途中でサプリを飲むのをやめてしまいました。ところが、その後、商品が届きました。１回の購入と思っていたので注文しましが、返品できますか。 |

広告をよく確認すると、お試しコースは４ケ月以上の定期購入が条件の契約になって

いました。「初回だけ５００円で４回の総額は２万円」と、小さく書かれています。

契約条件や解約方法などをよく確認しましょう。

契約するときの最終確認画面はスクリーンショットなどで必ず保存しておきましょう。

　　ネットショッピングで購入した健康食品を飲んだら、体調不良になったという相談も

多くあるので、注意が必要です。

（スライド　３１）ネットショッピング

　・ネットショッピングの注意点のまとめです。

ネットショッピングには、クーリング・オフ制度はありません。

ネットショップは返品できるかできないか、その条件などの返品ルールを独自に定

めていますので、注文する前に必ず返品ルールを確認しましょう。返品ルールは、「特

定商取引法に基づく表示」という箇所に書かれています。ここには会社名、所在地、電

話番号、連絡先などの会社情報もありますので、必ず確認しましょう。

また、返品について書かれていなければ、商品が届いて8日間は、消費者が送料を負担

して返品ができます。

消費者のなかには、勝手に商品を送り返してしまう人がいますが、解約したことにはな

りません。返品する場合の送料は消費者が負担しますが、勝手に送り返しても、代金は

請求されますし、往復の送料を請求される場合もありますので、注意しましょう。

**（スライド　３２）若者に多いトラブル（表紙）**

　　次は若者に多いトラブルについてです。

（スライド　３３）若者に多いトラブル

・若者に多い消費者トラブルをみていきましょう。ＳＮＳがさまざまな消費者トラブルの

　入り口になっています。

ＳＮＳは便利なコミュニケーションツールですが、思いがけない消費者トラブルに巻

き込まれることがあります。

スライドにあるように、悪質業者の勧誘手口として悪用されるケースも多くなってい

ます。

では、若者に多いトラブルを紹介します。

（スライド　３４）若者に多いトラブル　もうけ話

・まず、もうけ話の事例を紹介します。

|  |
| --- |
| 事例１「短時間で簡単に稼げる」というネット広告を見つけた。連絡したら、「３０万円のサポート費用が必要」と言われた。「お金がない」と断ったが、消費者金融で簡単に借りられると言われ、契約してしまった。 |

このように、「簡単に儲かる」という広告や勧誘を信じて、安易に契約してしまう事例

が多くなっています。

　契約には、最初にサポート費用など、高額なお金が必要なことが多く、勧められるまま

消費者金融で借金する場合が多いですが、簡単に収入は得られず、解約したいと申し出

ても、解約できず、お金も返してもらえないという状態に陥ってしまいます。

簡単に儲かる話はありません。広告や勧誘の説明を鵜呑みにしないこと、このようなト

ラブルが多くなっていることを考えて、慎重に行動しましょう。

　　また、「お金がない」と断ると、消費者金融の利用を勧められるケースが多くあります。

「お金がない」は断る理由にはなりません。契約する気持ちがない場合は、はっきり断

りましょう。

ネットでの契約の場合、契約内容や相手の情報を記載した書面などを何ももらえない

場合も多くあります。このような場合は、契約はやめましょう。

消費者金融については（スライド　５０）参照

（スライド　３５）若者に多いトラブル マルチ商法

　・事例２は、事例１と同様、もうけ話の１つでもあるマルチ商法です。

マルチ商法は、２０歳代の若者、学生を中心に多発しています。

中学校時代の友人、先輩などから勧誘されることが多くあり、最近では、ＳＮＳやマッ

チングアプリの相手から勧誘されることも多くなっています。

事例を読んでみましょう。

|  |
| --- |
| 事例２マッチングアプリで知り合った女性から、投資のセミナーに誘われた。「登録には５０万円が必要だが、確実に儲かる。友人を誘うと収入が得られる。」と言われ、消費者金融で借金して登録した。しかし、全く収入が得られず、友だちにも断られた。 |

事例のように、確実に儲かるという説明を信じて、消費者金融で借金する人が多いで

すが、収入は得られず、友だちを誘っても、みなに断られ、友人をなくしたという事

例もあります。人間関係を壊すだけでなく、勧誘方法によっては加害者になってしま

う場合もあります。

マルチ商法は、別名、ネットワークビジネスとも呼ばれ、マルチ商法と気づかすに関わ

　っている場合もあります。クーリング・オフ期間は２０日間です。

また、マルチ商法は、特定商取引法上では中途解約の規定があり、解約すると支払った

代金等が一部返金される場合がありますので、クーリング・オフ期間が過ぎてしまって

も諦めずに、消費生活センターに相談しましょう。

（スライド　２１、２２）でも説明しています。

（スライド　３６）若者に多いトラブル　脱毛エステ

・事例３は、脱毛エステです。事例を紹介します。

|  |
| --- |
| 事例３無料体験の広告を見て、脱毛エステの予約をした。施術中にお得なコースを勧められたので断れず、契約期間２年間の高額な契約をしてしまった。 |

脱毛エステのトラブルは、若者の間でとても多くなっています。

脱毛が今、ブームになっています。事例のように、無料、格安、キャンペーン中など

と表示されたＳＮＳの広告がきっかけで、「ちょっと体験してみようかな」と気楽な気

持ちでエステ店にいったところ、思ってもいない高額な契約を勧められてしまった。

断りたいと思ったが断ることができなかった、というような事例が多くあります。

無料等の広告を安易に信じずに、よく考えて行動しましょう。

高額な契約を勧誘されても応じない勇気を持つことが必要です。

しかし、断れない場合もあります。契約内容にもよりますが、店に出向いて契約しても

クーリング・オフや中途解約ができる可能性があります。

また、エステ事業者の倒産が多いことも知っておく必要があります。

|  |
| --- |
| １８歳、１９歳の若者からの相談のうち、女性からの相談の1位が脱毛エステです（令和５年版消費者白書）。 |

　（スライド　２２参照）

（スライド　３７）★選択　若者に多いトラブル　脱毛エステ

・事例３は、男性の脱毛エステです。

脱毛エステは性別にかかわらず男女ともに多くなっています。

事例を読んでみましょう。

|  |
| --- |
| 事例３ＳＮＳで「メンズ脱毛　月額１０００円」の広告を見てエステサロンに行ったが「納得のいく脱毛には、４０万円かかる。」と説明された。広告にある施術を希望したが、分割払いもできると言われ、４０万円の契約をしてしまったが解約したい。 |

毎月１０００円程度の負担ならと思ってサロンに行きましたが、高額な契約を勧誘さ

れてしまった事例です。高額な契約に応じない勇気を持つことが必要ですが、断れ

ない場合もあります。この事例の場合には、店に出向いてもクーリング・オフや中途解

約ができる可能性があります。

　　また、分割払いにすると、手数料も必要になります。契約書をしっかり確認しましょう。

　　エステ事業者の倒産が多いことも知っておく必要があります。

|  |
| --- |
| 注意事項は女性の脱毛エステの場合と同様です。男子学生の多い高等学校には、こちらのスライドを使うとよいと思います。 |

|  |
| --- |
| （スライド　３８）（スライド　３９）（スライド　４０）★選択賃貸アパートの事例です。・若者の相談で多いものの1つに賃貸アパートの契約があります。・賃貸アパートの相談は、契約時、入居中、退去時に分けられ、退去時の相談が最も多くなっています。事例４－１，４－２，４－３は学校の希望により決めていただくと良いと思います。 |

（スライド　３８）★選択　若者に多いトラブル　賃貸アパート

事例４－１　賃貸アパート（退去時）

・賃貸アパートの相談で、最も多いのが退去時の相談です。事例を読んでみましょう。

|  |
| --- |
| 事例４－１賃貸アパートの解約をした。きれいに使い、明け渡す時の清掃もしっかり行ったが、「クロスを張り替えるので、クロス代を請求する。」と言われた。納得いかない。 |

・退去時は、貸主からハウスクリーニング費用等、高額な原状回復費用の支払いを求めら

れることがあります。国土交通省が定めている「原状回復をめぐるトラブルとガイドラ

イン」を参考に、貸主側に説明を求め、費用負担について話し合うことになります。

話し合いで解決できない場合は、少額訴訟を利用する事例も多くあります。少額訴訟とは、

６０万円以下の請求をされた際に、原則１回の裁判で紛争を解決できるようにしたもの

で、簡易裁判所で行われます。不明な点は、消費生活センターに相談しましょう。

（スライド　３９）★選択　若者に多いトラブル　賃貸アパート

事例４－２　賃貸アパート（入居中）

　・賃貸アパートの入居中のトラブル事例を紹介します。

|  |
| --- |
| 事例４－２賃貸アパートに１人で住んでいる。トイレが詰まったので、あわててネット検索したら、「最短１０分で駆けつけます。５００円～。２４時間対応」の広告を見つけた。　電話して修理してもらったら２０万円請求されたが、あまりに高額なので納得できない。 |

・トイレの詰まり、水漏れ修理、鍵の交換、害虫駆除などのために、ネットで探した修理

　業者に依頼し、広告より遙かに高額な修理代を請求されたという相談は、賃貸アパート

で一人暮らしをしている若者からも、相談が寄せられています。

賃貸アパート入居中は、直接業者に修理を依頼せずに、まずは管理会社や貸主に相談す

ることが大切です。

（スライド　４０）★選択　若者に多いトラブル　賃貸アパート

事例４－３　賃貸アパート（契約時）

　・賃貸アパートの契約時の事例を紹介します。

|  |
| --- |
| 事例４－３賃貸アパートの契約をして家賃や敷金を払ったが、他に家賃が安く交通の便の良い部屋を見つけた。まだ入居していないので、解約して支払った費用を返金してもらえないか。 |

・賃貸借契約の成立は、一般的に不動産業者から重要事項説明を受け、契約書を交わした

　時に成立します。説明をしっかり聞き、不明な点は再度説明を求めましょう。契約時に

　支払う金額は高額であることからも、賃貸借契約をする場合は、しっかりと契約内容を

確認するなど慎重に行う必要があります。

契約書をもらったら、再度、記載されている内容について確認しましょう。特約といわ

れる家主との約束が記載されているかも確認しましょう。

入居時には、入居前からあったキズや汚れ等の写真を撮っておくと、退去時のトラブル

防止につながります。

**（スライド　４１）お金の使い方（表紙）**

次は、お金の使い方についてです。

（スライド　４２）お金の使い方

・契約のところでお話ししたように、生活を送る上で私たちは様々な契約をし、支払いを

しています。最近１ヶ月の生活を振返って、どんなことにお金を使ったか、それは、ど

の項目にあてはまるか、考えてみましょう。

また、お金を使ったものは、必要なもの（needs）だったか、欲しいもの（wants）だっ

たか、分けてみましょう。

買物をするときは、wantsかneedsかを考えることが大切です。

買物をする時のポイントは、 wantsからではなく、needsからということも覚えてお

きましょう。

（スライド　４３）お金の使い方

・キャッシュレス決済についてです。

キャッシュレス決済とは、現金を使わない支払い方法です。

皆さんも、現金払いでなく、キャッシュレスの支払いをすることが多くなっていると思

います。

キャッシュレスは便利な半面、注意が必要な面もあります。

　　メリットとしては、支払いが簡単、現金を持ち歩かなくて良いなど、皆さんも実感し

ていると思いますが、お金を使っている感覚が薄れがちになることがデメリットで

す。スマートフォンの明細をチェックしたりして、お金の流れをしっかり把握しまし

ょう。

（スライド　４４）お金の使い方

・クレジットカードの仕組みについてです。

クレジットカードは消費者、販売店、クレジットカード会社の３者間取引です。

まず、①のように、消費者がクレジットカードをクレジットカード会社に申込むと、カ

ードが発行され、②のように、クレジットカードを使って、買物ができます。③のよう

に、カード会社は購入店に購入代金を一括で払い、販売店は手数料をカード会社に払い

ます。消費者は④のように、購入した後で代金を預金口座から支払うという仕組みです。

（スライド　４５）お金の使い方

・支払い方には、前払い、即時払い、後払いがありますが、説明したクレジットカードは、

後払いです。クレジットカード会社は、買物をした後でも確実に支払ってもらえる信用

できる人にカードを発行します。

成人になると、クレジットを利用できるようになりますが、クレジットを利用するため

には、信用がとても大切です。

クレジットは、支払いが終るまでは、借金しているということを理解しましょう。

クレジットカードを作ったり、クレジットやローンを利用する際、クレジットカード会

社は、申し込みをした消費者の返済能力等を確認するため、信用情報機関に、審査を

依頼します。信用情報機関には、多くの人のクレジットの利用状況や支払い状況が登

録されています。支払いが遅れたりするとその情報も登録されます。

クレジットを利用する際には、支払日までにお金を用意しておく必要があります。ルー

ルを守らないと信用がなくなり、クレジットを利用できなくなることもあります。

　　あなたの信用はとても大切です。

（スライド　４６）お金の使い方

・クレジットカードを利用する場合の注意点です。

①新しいカードが届いたらカードの裏の記名欄に署名をしましょう。

②カードの貸し借りは絶対にしないようにしましょう。

③カード番号を他人に教えないようにしましょう。

④カード決済時のレシートを保管しましょう。

⑤毎月の利用明細を確認し、銀行口座の残高を確認しましょう。

⑥紛失・盗難・フィッシングメール・偽サイトに注意しましょう。

　　なお、クレジットカードには、これまでお話ししたショッピングに加え、キャッシング

できる機能も付いています。

（スライド　４７）お金の使い方

・クレジットカードの手数料についてです。

クレジットカードは支払い方法により、手数料が発生する場合としない場合がありま

　す。スライドの表のように、１回または２回払いでは手数料はかかりませんが、それ以

上の分割払いは手数料がかかります。

このうち、特にリボルビング払いについては、注意が必要です。

では、皆さんに質問です。Ａ君は、「リボルビング払いはポイントがたくさんもらえ

るんだって！！」といっています。

あなたは、リボルビング払いにしますか、しませんか？　考えてみてください。

（スライド　４８）お金の使い方

・では、リボルビング払いについて説明します。リボルビング払いは略してリボ払いとい

います。

リボ払いにすると、ポイントがもらえるからと安易に利用せず、リボ払いの特徴をし

っかりと理解しておきましょう。

　　スライドのように、今月はパソコン、来月は自転車、再来月は食事代と高額な支払い

をクレジットカードで支払っても、毎月の支払額を５０００円に設定しておくと、支払

いは５０００円になり、支払いがとても楽に感じます。これがリボ払いの仕組みです。

リボ払いは、このようなメリットもありますが、

　　　◆支払いがいつ終わるのか、わかりにくい

　◆残高が返済できないくらい高額になっていることがある

　　　◆手数料が高い（年利１５％程度）

　　　などのデメリットがあります。このことを、よく理解しておきましょう。

また、クレジットカード契約時に、すでにリボ払いの設定になっていることがあります。

クレジットカードを契約する際は、支払い方法を確認することも必要です。

（スライド　４９）★選択　お金の使い方　スマートフォン端末の支払い

・スマートフォンの端末契約時に、端末の支払いを分割払いにして、毎月の通信料と一

緒に支払う方法をとっている場合が多くあります。このような場合、端末の分割払い

はクレジット、個別割賦です。

個別割賦は、クレジットカードではなく、契約内容が記載された書面が交付されます。

支払いが遅れると、スマートフォンが使えなくなるばかりでなく、先程説明した信用情

報機関に登録され、新たにクレジットカードが作れない、ローンが組めないことがあり

ます。

（スライド　５０）お金の使い方

・次は消費者金融についてです。

これまでいくつか紹介した事例には、スライドにあるような消費者金融でお金を借り

るというものがありました。ふり返ってみましょう。

|  |
| --- |
| 「短時間で簡単に稼げる」というネット広告を見つけ、連絡したら、「３０万円のサポート費用が必要」と言われた。「お金がない」と断ったが、「消費者金融で借金する方法を教える！」と言われ、３社から５０万円を借り入れた。 |

このように、高額な商品・サービスを勧誘され、「お金がない」と断っても、消費者

金融の借入れを勧められることがあります。「お金がない」は断る理由にはなりません。

消費者金融の金利は、利息制限法で定められていて、年１５％から２０％です。

　 ５０万円借り入れる場合の金利は、年１８％です。借りたお金に利息分も返済しなけ

ればならないことも理解しておきましょう。

安易な借入れは、多重債務に陥る危険性もありますので、注意が必要です。

消費者金融等、借金の相談は、若者からの多い相談の１つになっています。

|  |
| --- |
| 利息制限法による金利10万円未満：２０％、10万～100万円未満：１８％、100万円以上：１５％ |

（スライド　５１）★　選択 お金の使い方　奨学金

・奨学金についてお話します。

奨学金は、進学をサポートするお金で、有効に利用する必要があります。

奨学金には、返済が不要な給付型と、将来、本人が返済をする貸与型があります。

貸与型の場合は、借金として考えなければなりません。

現在、奨学金の返済で苦しむ若者も多く、社会的な問題となっています。

奨学金は借金であることを自覚して、必要最低限の借入れをしましょう。

**（スライド　５２）消費生活センターとは（表紙）**

　　最後に、消費生活センターについて紹介します。

（スライド　５３）消費生活センター

・消費生活センターは消費生活において困ったときの相談先です。

契約トラブルや製品・サービスのトラブルが起きたときに、事業者と交渉をする際の

アドバイスや、事業者との間に入って解決のための交渉の手伝いをすることもあります。

相談は消費生活について専門の知識を持った消費生活相談員等が対応しています。

行政サービスのため、相談は無料、相談内容は守秘義務があり、未成年であるみなさ

んが相談しても、本人の許可なく学校の先生や保護者に相談があったことを連絡する

ことはありません。

（スライド　５４）消費生活センター

・静岡県〇〇県民センターの電話番号と受付時間はこちらです。

また、消費者ホットライン　局番なしで１８８にかけ、住まいの郵便番号を入れるなど

すると最寄りの消費生活相談窓口につながります。

困ったことがあれば、一人で悩まず、まず相談しましょう。

（スライド　５５）消費生活センター

・消費生活センターに相談したり、情報提供することは被害防止のための周知や法律の

改正につながります。

では、相談しなかったり、情報提供しないとどんな問題があるでしょうか。

（消費者トラブルが拡大する恐れがあります）

相談したり、情報提供することは個々の解決だけでなく、よりよい社会を形成するこ

とに繋がるということを覚えておきましょう。

みんなの消費行動によって、みんなの未来が変わります。

（スライド　５６）本日のまとめ

　・本日のまとめです。

○　日常生活は多くの契約で成り立っています。

○　未成年者契約の取消しやクーリング・オフ制度を覚えておきましょう。

○　インターネットの契約はあわてず、慎重にしましょう。

○　困ったときは消費生活センター（１８８）に相談しましょう。

これで本日の講座を終ります。

（スライド　５７）出典・参考資料

（スライド　５８）イラスト　　　　　　　　　　　　　　　　　以上