

大阪司法書士会 「法律講座ワークショップ」の開催報告

大阪司法書士会 小 牧 美 江

(1) ワークショップ開催までの経緯

1、大阪における「高校生法律講座」活動

大阪司法書士会は、平成 12 年度より、大阪青年司法書士会との共催により、大阪府下の高等学校への出張法律教室事業・「高校生法律講座」を実施してきた(実施実績については、大阪司法書士会・平成 16 年 1 月 30 日付「法教育研究会「論点整理」に対する意見書」に詳述している)。

講座活動を実施する中で、運営にあたっている消費者問題対策委員会での検討、講師反省会での意見交換において、①伝えたいことは山ほどあるが、これを伝えきれないという悩み、②学校側での位置づけが、授業の一環なのか単なるイベントなのかよくわからない、といった問題点も浮き彫りとなり、教員の本音の意見を聞きたいとの意見が年々大きくなってきた。

そこで、委員会では、昨年度、①大阪府高等学校商業教育協会・大阪市立高等学校教育研究会商業教育部ビジネス委員会共催(共に公設研究会)の「消費者問題講演会」において、「高校生法律講座」についての商業科教員との意見交換会、②大阪高等学校生活指導研究協議会(教員の自主研究団体)の例会への委員の参加と交流を通じての教員との意見交換、をそれぞれ実施した。

2、大阪高等学校生活指導研究協議会(全国高等学校生活指導研究協議会・大阪支部=大阪高生研)との交流

大阪高生研は、HR活動、生徒会活動、体育祭・文化祭、クラブ活動など、教科外の生活指導方法の研究をしている教員の自主研究団体である。既に大阪弁護士会とは協力関係にあり、「模擬裁判授業」に取り組むなど、法教育に関心を持つ教員も多かった。そのため、大阪司法書士会の「高校生法律講座」にも高く関心を寄せていただいた。

実際に「高校生法律講座」を見学して、何が問題なのか検討をしていただきたいという委員会の要請にも快く応じていただき、大阪高生研の会員以外の教員にも呼びかけていただいて、3回に分けての見学会を実施した。いただいた意見には、私たちが気づかなかった視点も多く含まれていた(見学会での感想の一部については、日司連が『学校へ行こう2』に「教師から見た法律教室」として寄稿いただいた)。

この見学会での意見交換を通じて、大阪高生研から、「総合的な学習の時間」のテーマとしてもピッタリな改良型講座を一緒につくりましょう、という提案をいただき、今回のワークショップ開催にいたった。

3、ワークショップ事前打合せ会(6月15日実施)

委員会と大阪高生研による事前打ち合わせでは、進学校でも学習困難校でも「どの学校でもできる!」をキャッチフレーズにした講座作りをしよう、ということになった。夏休み中に、教員と司法書士を生徒に見立てた模擬授業ワークシ

ワークショップを実施し、現在の「高校生法律講座」実施方法に改良を加えたうえで、2学期中に府立N高等学校で実施してみよう、という企画を立て、双方から検討チームを作り、授業案作りをすることになった。

確認をした改良点は、以下のとおりである。

- ① 来年度からの各高等学校への参加申し込み要領送付に際し、講座の目的をより明確にする「趣旨説明書」を作成し、配布する。
- ② 講座の目的を明確にするため、講座の内容から司法書士の仕事説明は省き、生徒には事前に「説明文」を配布する。
- ③ 「総合的な学習の時間」または「ロングホームルーム」を利用した2時間授業案を作る。1コマ目は教員が指導、2コマ目は司法書士が法律講座を実施する連続授業とする。
- ④ 上記の授業を受けた生徒に対し、発展授業に取り組める学校向けに、発展授業案を作成して提案する。

今回のワークショップは、大阪府下の全高等学校にも案内を送付し、大阪高生研以外の一般教員にも参加を呼びかけた。

一方、司法書士講師団については、打合会を実施し、例年どおりの「高校生法律講座」実施要領の再確認とともに、大阪高生研との研究開始についての報告と、法教育入門の研修を実施した。講師団には、これらの研究の進展に注目しつつ、教員との連携作りも念頭に、今年度実施各校との打合せの充実を図るよう、委員会から要請をした。

(2) 法律講座ワークショップ（8月18日実施）

1、参加者 合計45名

内訳：教員・16名（所属校数12校）、司法書士・27名、高校生・2名、

2、模擬授業（概要は別紙のとおり）

- ① 連続授業1コマ目：教員による事前授業
- ② 連続授業2コマ目：司法書士による法律講座
- ③ 発展授業編：社会科（現代社会）における授業例（資料・1、2）

3、意見交換より

（教員：大阪高生研）・昨年度「高校生法律講座」を参観してみて、司法書士は、一生懸命なのに、教師ではないので、話し方の力量などで「損」をしていると感じた。司法書士に「丸投げ」して、教師がラクをしているのはおかしい。「対生徒」は教師がプロだ。教師がプロとしてやっている授業に専門家としての司法書士からアドバイスをもらえないか、という講座に組み替えられないかと考えた。

今日の模擬授業を見ていても、教員が1時間目で段階を踏んで盛り上げているから、2時間目の司法書士の講座が生きてくる。前段の1時間目なしでは、生徒には難しい話だろう。1時間目を、教員なら誰でも、説明を少し見れば簡単に指導できる〇×式のプリント化するなど、細部は工夫がいるが、「使える2時間」になるかな、と思う。

(司法書士A)・教員と協力する取り組みは新しい視点で、このようなことを考える機会が持ててよかった。これまでは、生徒の感想を見ても、気をつけようなどの感想だけで止まっている。自分だったらこうやる、という能動的な受け止めができる内容にできないかと思っていた。たとえば、複数の司法書士が立場の違う意見(被害者側、悪質業者側など)を闘わせる場面を見せる、じゃあ自分はどうするのか、ということを考えて、何かを感じ取れる授業ができれば、とも思う。

(司法書士B)・司法書士は、日常業務の中で、伝えたい事例をたくさん持っている。消費者問題の中に隠れているジェンダー格差の問題、ヤミ金融の巧妙な手口の例など、司法書士が日常的に問題を感じているけれども、学校の先生方は日常的には感じるができないこと、知る機会がないことを、生徒たちに是非伝えたい。しかし、伝える技術がない。司法書士が先生方に伝えることで、先生方が少し視点を変えて、一緒に取り組んでいただいたり、発展授業をしていただいたり、協力ができればと思う。最初の取り組みは、講義形式から入っていかざるを得ないかもしれないけど、1年、2年進む中で、発展していければと思う。

(3) 今後の方向性

1、秋の授業実践計画

既述のとおり、2学期中に、府立N高等学校で、「総合的な学習の時間」を利用した2時間授業に取り組んでいただくことになっている。同校では、今回のワークショップの内容では難しい内容も多いとのこと、しくみが複雑なマルチ商法のロールプレイも、たとえばキャッチセールスに置き換えるなど、いくつかの改善をする予定である。

また、ワークショップに参加していただいた教員の中で、この2時間授業に興味をお持ちいただき、所属校で実施を検討したいとの感想もあった。

これらの実践結果を受けて、授業内容、指導方法、配布資料に法教育の解説も付した簡単なマニュアルを作成し、「どの学校でもできる！」授業案を広めていければと考えている。

2、法教育にどうつなげるか(私見)

委員会としての総括が未実施のため、以下、私見を記載する。

今回の2時間連続授業案は、これまで司法書士が実施してきた講義形式の消費者教育(注意喚起型)を、教員を巻き込み、生徒に考えさせる、演習形式の消費者教育(問題検討型)に組み替えようとするものである。これだけを見れば、単に形式を変えただけの注意喚起消費者教育にすぎないのではないかと、との批判もあるだろう。

しかし、大事なことは、教育のプロである教員を「巻き込んだ」ことにあると思っている。

今回の取り組みが始まる前、司法書士が何を伝えたいのか、生徒にどうなって欲しいのか、法教育とは何か、司法書士は講座で何を悩んでいるのか、教員に対して何を感じているのか、ということ、大阪高生研の教員にじっくり何度もお

話をした。教員からも、司法書士はなぜそんなに学校に来たがるのか、仕事の宣伝かという疑問など、率直な意見をいただいた。司法書士の意図を理解していただくと、「これは教員がやることである。司法書士が全部抱えることはない。一緒にやりましょう。」と、教員側にしっかり受け止めていただけた。

これまでの講座活動では、司法書士と教員との間のこのような「お互いの顔が見える」関係作りが不十分であったのだろうと思う。

私たちの意図が教員に理解してもらえると、それならばこう改善しようという授業展開の工夫も、すぐにアイデアがでてくる。この教材は使える、その教材は生徒にはまだ無理、という判断も的確である。教員は、教科の枠にもとらわれない。今回の模擬授業に取り組んでいただいた札幌教諭は、国語科の教員である。表現能力の向上の観点、契約書という文書と他の文書の違いといった観点から、国語科の教科に法教育を取り入れることが可能だ、と話される。このような教員の力量を目の当たりにし、法教育では、「主人公は子どもたち、授業運営の主役は教員、司法書士は名脇役（あるいは名黒子役）」が、専門家として最もよい関わり方ではないか、と実感した。

今回試みた「ロールプレイで撃退方法を考える」という手法は、法教育のねらいに沿って言えば、

- ① 自律的責任ある主体として契約における法律を使う能力を養う、
- ② 契約が日常生活に身近であることと、日常生活でも十分な法意識を持って行動する能力を養う、
- ③ ロールプレイやグループ討論を通じて、意見交換の能力を養う、

といったことの導入となる授業の位置づけになるかと思う。「法教育」そのものは、1～2回の授業でできるものではなく、小・中・高と段階を踏まえながら年月をかけて取り組むものである。その中のある部分を、外部の視点、専門家の視点から援助する形が、この授業の位置づけになるのだろう。

このような授業を教員と司法書士の協同で実施することで、学校現場に「法教育」取り組みのきっかけをつくる、「法教育」の重要性を教員に伝えることができる。教員との協力関係が深まれば、もっと深い内容の教材研究への協力も可能であろう。さらに進んだ「法教育」授業の実践を支援するという形で、教員による本格的な「法教育」へと、発展していけるとも考えている。

司法書士が、専門家として関与した「生の事件」例、法学における最先端の研究成果、法とジェンダーの問題、男女共同参画などの「伝えたいこと」と、「法教育」の情報を教員に伝え、法教育と学校現場と社会を結ぶ役割を担う。それが「市民に身近な法律家」としての司法書士の存在意義ではないかと考える。

(別紙) ワークショップ模擬授業の概要

平成16年8月18日実施

(1) 1コマ目：教員による事前授業編

模擬授業実施者 京都府立八幡高等学校 札埜和男教諭

1、導入 契約とは何か

- ・ マンガ・悪質商法「「契約」ってなに？」の解説
- ・ 契約クイズをやってみよう（題材は消費生活センターHPから）
これは契約か契約でないか？
→不明点、難しいことは、後で司法書士さんに質問しよう

2、展開1 クーリング・オフ

- ・ マンガ・悪質商法「契約解除の手段 クーリング・オフ」の解説
- ・ 訪問販売で買ったものは、一部を除き、クーリング・オフできるか？
- ・ マンガ・悪質商法「デート商法（恋人商法）」の解説
こんなときに、使うのがクーリング・オフの制度

3、展開2 身近な契約の例

- 大学入学時の提出書類「授業料納付の連帯保証人」を資料で見せる
 - ・ 高校入学のときに、保証人になってくれたのは誰？
 - ・ マンガ・悪質商法「(連帯)保証」の解説
- レンタルビデオチェーン店の会員証、契約書を資料で見せる
 - ・ 個人情報を関連会社で使用します、という条項を知っていたか？
- 国内パック旅行のカタログの解約条件の記載を資料で見せる。
 - ・ 卒業旅行はどこに行きたい？ 何日前までなら無料で解約できる？
 - ・ 解約条件は、小さな字で書いている

4、展開3 「お金を貸します」というダイレクトメールが届いた

- ・ どこから、住所や名前の情報が漏れたのだろうか？
- ・ 一度も会ったことがないのに、こんないい条件で500万円も貸してくれるなんて、いい話か？
- ・ 他の金融会社のことも調べてみようか。

5、ビデオ視聴 数社の消費者金融会社のCMを編集したビデオを視聴

- ・ 金利は何%だったか？ →15%~25%くらい
- ・ 遅れたときの金利は何%だったか？ →誰もわからない
- ・ CMの特徴で気づいたことを発表しよう

6、まとめ

(2) 2コマ目：司法書士による法律講座編

模擬講座実施者 大阪司法書士会 中井明子司法書士、高橋利枝司法書士

1、導入 教員の授業の補足

- ・ 契約書は、よく読むのと併せて、保管することも大事
- ・ マンガ・悪質商法「多重債務」の解説 金利が高いことの問題点

- ・ 「お金を貸します」ダイレクトメールは、ヤミ金融
貸金業者の登録番号が書いてあるか →書いてなければヤミ金融
書いてあるけどインターネットで調べるとウソ →ヤミ金融
→実際のヤミ金融の被害事例を紹介する
- 2、ロールプレイ（マルチ商法）の実演
 - ・ 生徒を指名して、台本を見ながら実演してもらう
- 3、解説1 マルチ商法
 - ・ マンガ・悪質商法「マルチ商法」の解説 板書による図示も利用
- 4、グループ討論 悪質商法（マルチ商法）撃退を考えてみよう
—今回は省略—
- 5、ロールプレイ（マルチ商法・撃退バージョン）の実演
 - ・ 生徒を指名して、台本を見ながら実演してもらう
 - ・ 気をつけるポイントの部分で演技をストップしながら、何が大切か一つずつ確認をしていく
- 6、解説2 悪質商法にひっかかったらどうするか
 - ・ 契約を結ぶと、原則は解除できない
 - ・ 解除できる場合1 クーリング・オフ
→1時間目のクーリング・オフの解説を補足、クーリング・オフの通知方法の説明
 - ・ 解除できる場合2 消費者契約法に基づく取消
 - ・ 解除できる場合3 未成年者取消
未成年者取消の例外＝取消できないのはどんな場合は
 - ・ 解除できる場合4 買った商品に欠陥がある場合
- 7、まとめ どうしても解決ができなかった場合
 - ・ 相談窓口の紹介
- 8、質問タイム

(3) 発展授業実践プラン発表（概要について模擬授業実演）

模擬授業実施者 大阪府立刀根山高等学校 首藤広道教諭

1、授業案の趣旨

発展授業として、社会科（現代社会）における授業案を提案。
最低3～4時間は必要。

2、授業案：「自立した消費者への道」 「契約」「消費者主権」

- ① 法律講座ワークショップ 資料：生徒向け資料（資料・1）
- ② 法律講座ワークショップ 資料：解説編（資料・2）

授業案：「自立した消費者への道」 「契約」「消費者主権」

1. プリントを読んで・・・

- ①クレジットカードのしくみについて知っていることを、できるかぎり出しあってみよう。
- ②ゆかりの行為で何が問題だったのか、班で出し合ってみよう。
- ③買った化粧品は返品できるだろうか、班で話し合って結論を理由をあげて説明しなさい。

■議論のまとめ

①クレジットのしくみとは

②未成年者の契約は成立するか。「契約の不存在」

③親のハンコがあるのに、なぜ契約は成立しないのか。

④返品できるかどうか→クーリングオフはできるか。クーリングオフの意味
※クーリングオフ：頭を冷やして考える

2. 「契約」について考える

①「契約」と「約束」の違いはどこにあるか。

★発問：「親子の間の約束 契約について」

②契約の種類→「民法」上は13種類定義されている。

★発問：「民法ってなに？」これは宿題。ついでに「六法」って何か調べておいで。

③契約の実際

★発問：〇〇契約の〇〇に入るものをあげなさい。

★発問：八百屋さんで大根を買う場合、どの時点で契約は成立すると考えられるか。

- ①「おじさん、大根2本ください。」②「はいよ。」③おじさんが大根を新聞紙でくるむ。
- ④おじさんが「はい、300円です」と言って大根をわたす ⑤代金300円を払う。

■ポイント：

自動販売機ではどうか。

インターネットショッピングではどうか・・・

④近代法の中の「契約」

「契約自由の原則」・・・契約内容・条件、契約するかしないかは全く当事者の自由
契約を結べば、当事者間に法的拘束力・義務が生じる。それは契約を結んだ人の意思に基づいて
いる。これを「(個人)意思自治の原則」という。

市民革命が個人の人格の確立をもたらした。ブルジョア階級たる資本家を生み出す。

私的所有権の絶対という原則の誕生

資本主義社会の初期→自由競争 市場原理 アダム・スミスの「見えざる手」

経済活動の自由が普遍的な原則

■ポイント：

⑤自由はかえって不自由になる・・・現代法の中の「契約」

★発問：「資本家と労働者はどちらが力が強いか」「消費者と企業はどちらが力が強いか」

弱者と強者の並存

契約に社会的統制を加えるようになった。

労働基準法 労働組合法 労働関係調整法 借地・借家法などの法律が生まれた

消費者保護法 消費者基本法

■ポイント：

3. 悪徳商法の歴史的背景を考える・・・消費者問題の発生の歴史

■ポイント：歴史的社会的な背景

①昔から悪質商法はあった。「良質なものを売るべきだ」という消費者運動は終戦直後から。

②高度経済成長期（60年代 年率10%の経済成長）

作れば売れる時代から「消費者の眠れるニーズを掘り起こす」時代へ
訪問販売 マルチ商法 キャッチセールス ねずみ講 通信販売・・・

③豊田商事事件（金のペーパー商法 5万人2000億 85年に会長刺殺事件）

④バブル崩壊（91年ころ）以降：長引く不況と規制緩和

規制緩和→市場原理にまかせる

消費者被害の拡大

電話勧誘販売 インターネット電子取引など販売方法の多様化

不当請求 架空請求が最近拡大してきた

★発問：①次の3つの販売方法で相談件数が多い順をあげよ。

電話勧誘販売 家庭訪問販売 サイドビジネス商法

②サイドビジネス商法には主婦の被害者が多いがなぜか？

4. なぜ悪質商法にひっかかるのか・・・

① あなたのひっかけが可能判定

② 「被害に遭うほうが悪い」「用心していれば被害に遭わない」「変な事業者とあかかわるからだ」という意識

③ 「もともと契約したくなかった。」「契約したくなかったのに断れなかった。」

「契約してわかったけどこんなはずじゃなかった。契約をやめたい。」「きちんと説明して欲しかった。事前に説明されていたら契約しなかったのに。契約のあとでわかるなんて、詐欺みたいなものだ。」

④ 「契約してから文句をいっても遅い。文句があるなら、はじめから契約しなければよい。」「自分から契約しておいて、させられたはないだろう。いやなら断ればよい。断らなかったのは自分じゃないか。」「勧誘に3時間は常識だ。長時間勧誘なんてとんでもない言いがかり。」

★発問：「②③④これらの言い分は妥当だろうか。」班で話し合う。

★発問：「どういう人が被害に遭いやすいのだろうか」班で話し合う。

セールスマンの置かれている状況

基本給は少ない歩合制が多い。セールストーク

⑤「商売とは商品を売ることだ。説明したら買う気が失せるようなマイナスの説明はするべきではない。イメージで購買意欲を掻き立てるのは当然。消費者断られて引き下がるようではセールスにならない。そこから粘って消費者に買わせるのは当然だ。」

★発問：⑤の意見についてその妥当性を判断してください。

■ポイント：被害者と加害者の共通の特性とは何か。

適切な契約についての意識の欠如 契約の常識の欠如

5. まとめ 被害にあわないために 消費者主権の確立

★発問：契約を交わす際に大事なポイントは何か、班で話し合おう。

① 消費者保護法（1968年）の理念

行政に消費者保護のための施策を義務付け

事業者にも消費者保護のための責任があり、行政の消費者保護の施策に協力する義務があることを定めている。

② 「消費者契約法」（2001年）

消費者と企業の力の差・格差を前提としている。その格差により消費者被害が発生すると規定。事業者への努力義務（契約内容は明確平易にであること。契約の事項を説明するよう努力すること）規定 取り消し制度 不当な条項の無効

③ クーリングオフ制度

■被害に遭わないためには・・・契約について知ろう 法律・制度について知ろう
「賢い消費者になろう」

メモ

以上

授業案：「自立した消費者への道」 「契約」「消費者主権」

I. 本単元の目標（3時限）

- ①「契約」の基本的な概念を理解し、近代から現代にいたる「契約」の変容を理解する。
- ②悪徳商法などの事例を通して日本の消費者のおかれている状況を理解し、課題克服のための方途（個人的なあるいは社会的なとりくみレベルでのとりくみ）を考える。
- ③消費者の権利の確立（「消費者保護」から「消費者主権（消費者基本権）」へ）について理解する。
- ④「法」の実際を学び、法的思考を養う契機とする。
（法の精神とは正義の実現 権利と権利の調整機能・・・）

II. 導入（問題設定）：1. 教科書を読ませる

2. 資料の1を提示する。

★班で議論させ、発表させる。意見交換を促す。

- ①クレジットカードのしくみについて知っていることを、できるかぎり出しあってみよう。
- ②ゆかりの行為で何が問題だったのか、班で出し合ってみよう。
- ③買った化粧品は返品できるだろうか、班で話し合っ結論を理由をあげて説明しなさい。

■議論のまとめ（おさえるべきポイント）

- ①クレジットのしくみとは
- ②未成年者の契約は成立するか。「契約の不存在」
- ③親のハンコがあるのに、なぜ契約は成立しないのか。
- ④返品できるかどうか→クーリングオフはできるか。クーリングオフの意味
※クーリングオフ：頭を冷やして考える

III. 展開の1

「契約」について考える

- ①「契約」と「約束」の違いはどこにあるか。

★発問：「親子の間の約束 契約について」

解答：何らかの法的な主張ができる場合が契約。契約違反では裁判所の命令で強制的に債務を履行させられたり、損害賠償を取ったりできるようなケースが契約。

- ②契約の種類→「民法」上は13種類定義されている。

★発問：「民法ってなに？」これは宿題。ついでに「六法」って何か調べておいで。

解答：六法（憲法・民法・民事訴訟法・商法・刑法・刑事訴訟法）のうち、民法・商法は私法、すなわち私益または対等な市民の生活関係について規定している。他は公法、公的な生活関係を規定している。民法は、家族に関する規定、契約について規定

- ③契約の実際

★発問：〇〇契約の〇〇に入るものをあげなさい。

解答：「売買契約」「贈与契約」「交換契約」（移転型契約）

「賃貸借契約」「使用貸借契約」「消費貸借契約」（利用型契約）

「雇用契約」「請負契約」「委任契約」「寄託契約」（役務型契約）

「和解契約」（示談）「組合契約」「終身定期金契約」以上典型契約

民法に定めのない契約：非典型契約（リース、著作権など使用許諾契約）

★発問：八百屋さんで大根を買う場合、どの時点で契約は成立すると考えられるか。

①「おじさん、大根2本ください。」②「はいよ。」③おじさんが大根を新聞紙でくるむ。

④おじさんが「はい、300円です」と言って大根をわたす ⑤代金300円を払う。

解答：②「意志の合致したとき」 申し込みをして承諾があったときに成立する。

■ポイント：契約書がなくても契約は成立する。契約書は成立の証拠にすぎない。

自動販売機ではどうか。自動販売機の場合、売主の申し込みは自販機を置くこと承諾は買い主がお金を入れたとき。

インターネットショッピングではいつか・・・

- ④近代法の中の「契約」

「契約自由の原則」・・・契約内容・条件、契約するかしないかは全く当事者の自由契約を結べば、当事者間に法的拘束力・義務が生じる。それは契約を結んだ人の意思に基づいている。これを「（個人）意思自治の原則」という。

市民革命が個人の人格の確立をもたらした。ブルジョア階級たる資本家を生み出す。

私的所有権の絶対という原則の誕生

資本主義社会の初期→自由競争 市場原理 アダム・スミスの「見えざる手」

経済活動の自由が普遍的な原則

■ポイント：「契約自由の原則」は資本主義を発展させた。

- ⑤自由はかえって不自由になる・・・現代法の中の「契約」

★発問：「資本家と労働者はどちらが力が強い」「消費者と企業はどちらが力が強い」

弱者と強者の並存

契約に社会的統制を加えるようになった。

労働基準法 労働組合法 労働関係調整法 借地・借家法などの法律が生まれた

消費者保護法 消費者基本法

■ポイント：「契約自由の原則」は資本主義の発達の中で社会的統制を受けるようになった。

IV. 展開の2

1. 悪徳商法の歴史的背景を考える・・・消費者問題の発生の歴史

■ポイント：歴史的社会的な背景

- ①昔から悪質商法はあった。「良質なものを売るべきだ」という消費者運動は終戦直後から。
- ②高度経済成長期（60年代 年率10%の経済成長）
作れば売れる時代から「消費者の眠れるニーズを掘り起こす」時代へ
訪問販売 マルチ商法 キャッチセールス ねずみ講 通信販売・・・
- ③豊田商事事件（金のペーパー商法 5万人 2000億 85年に会長刺殺事件）
- ④バブル崩壊（91年ころ）以降：長引く不況と規制緩和
規制緩和→市場原理にまかせる
消費者被害の拡大
電話勧誘販売 インターネット電子取引など販売方法の多様化
不当請求 架空請求が最近拡大してきた

★発問：①次の3つの販売方法で相談件数が多い順をあげよ。

電話勧誘販売 家庭訪問販売 サイドビジネス商法
それぞれ内容を説明

②サイドビジネス商法には主婦の被害者が多いがなぜか？

★解答：①記載順 ②不況 夫の収入減少 内職減少

2. なぜ悪質商法にひっかかるのか・・・

- ① あなたのひっかかり可能判定→前回提示された。
- ② 「被害に遭うほうが悪い」「用心していれば被害に遭わない」「変な事業者とあかかわるからだ」という意識
- ③ 「もともと契約したくなかった。」「契約したくなかったのに断れなかった。」「契約してわかったけどこんなはずじゃなかった。契約をやめたい。」「きちんと説明して欲しかった。事前に説明されていたら契約しなかったのに。契約のあとでわかるなんて、詐欺みたいなものだ。」「
- ④ 「契約してから文句をいっても遅い。文句があるなら、はじめから契約しなければよい。」「自分から契約しておいて、させられたはないだろう。いやなら断ればよい。断らなかつたのは自分じゃないか。」「勧誘に3時間は常識だ。長時間勧誘なんてとんでもない言いがかり。」「

★発問：「②③④これらの言い分は妥当だろうか。」班で話し合う。

★解答：

★発問：「どういう人が被害に遭いやすいのだろうか」班で話し合う。

専門家：司法書士の意見は？

セールスマンの置かれている状況

基本給は少ない歩合制が多い。セールストーク

- ⑤「商売とは商品売ることだ。説明したら買う気が失せるようなマイナスの説明はするべきではない。イメージで購買意欲を掻き立てるのは当然。消費者断られて引き下がるようでは

セールスにならない。そこから粘って消費者に買わせるのは当然だ。」

★発問：⑤の意見についてその妥当性を判断してください。

■ポイント：被害者と加害者の共通の特性とは何か。

適切な契約についての意識の欠如 契約の常識の欠如

V. まとめ 被害にあわないために 消費者主権の確立

★発問：契約を交わす際に大事なポイントは何か、班で話し合おう。

★解答：「本当にそれが必要なものか考える。」「要るか要らないかはっきりさせる。」「

本当に欲しいと思ったら…

① 消費者保護法（1968年）の理念

行政に消費者保護のための施策を義務付け

事業者にも消費者保護のための責任があり、行政の消費者保護の施策に協力する義務があることを定めている。

② 「消費者契約法」（2001年）

消費者と企業の力の差・格差を前提としている。その格差により消費者被害が発生すると規定。事業者への努力義務（契約内容は明確平易にであること。契約の事項を説明するよう努力すること）規定 取り消し制度 不当な条項の無効

③ クーリングオフ制度

■被害に遭わないためには・・・契約について知ろう 法律・制度について知ろう
「賢い消費者になろう」

メモ

以上