



スライド1

「契約とクーリング・オフ」

<ねらい>



ここでは、契約の中で注意すべきポイントを説明します。①「契約って簡単にやめられるの?」、②「契約の成立は?」の2つのクイズで理解を深めます。

また、思わぬ契約をしてしまった場合、訪問販売や電話勧誘販売などの場合、8日以内なら理由なく契約を解除ができるクーリング・オフについても説明します。

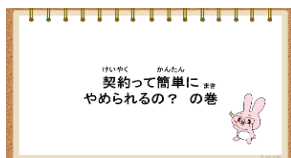
<所要時間の目安>

講義形式:20分程度

講師シナリオ

指導のポイント/解説

スライド2



私達は毎日契約をしながら、生きています。その何気なくしている契約について、大事な2つのポイントをクイズで説明します。

皆さんは、契約をしたことがありますか?
どんな契約をしましたか?

その契約について大事なことが2つあります。
まず、契約って簡単にやめられるかどうか?クイズで考えていきましょう。

☞受講者に契約をしたことがあるか尋ねます。答えにくそうにしていれば、講師から電車に乗ったり、コンビニでおにぎりを買ったりすることは全て契約であり、あらゆるものが契約によって成り立っていることを説明します。

スライド3



花子さんがお店で洋服を選んでます。

その契約の1つ目のポイント、一度成立すると、自分の都合で、契約をやめることができないことをクイズを通して伝えます。

スライド4



花子さんが洋服を選んで、試着しました。



スライド5



花子さんが、お店で試着した洋服を買おうと、レジに行き、お金を支払い、洋服を受け取りました。

スライド6



花子さんが、家に帰って今日買った服を着てみると、どうも似合いません。今日買ったのだから、返品できるはずと店に戻ろうと思いました。

スライド7



花子さんは、お店にレシートと服をもって行き、店員さんに「返品するので、お金を返してください」と言いました。

スライド8



さて、皆さん、花子さんはお金を返してもらえますか？お金を返してもらえると人は手を挙げてくださいますか？

☞お金を返してもらえると答えた受講者に、なぜその答えを選んだか尋ねます。日常生活では、返品を申し出たとき、返品できる場合が多いため、経験上、返品できると理解しています。しかし、法律上は理由なく簡単に契約をやめることができないことを伝えます。



スライド 9



答えは、花子さんは洋服を返すことはできません。
 お金も返してもらえません。
 しかし、お店の好意で、商品を他のものと交換してくれる
 場合や、お金を返してくれる場合もあります。もし、皆さん
 が買った商品を返品したいときは、一度お店の人に返品
 できるか尋ねてみましょう。

スライド 10



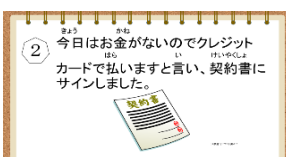
契約で大事なことの2つ目、それは、契約がいつ成立し
 たかです。これも、クイズで考えていきます。
 今度は、花子さんが自転車を買いにいきます。

スライド 11



花子さんが自転車店に行きました。花子さんが気に入っ
 た自転車を決め、店員さんに「これください」と言いまし
 た。
 店員さんが「はい、これですね」と言いました。

スライド 12



花子さんが、「今日はお金を持ってきていないので、クレ
 ジットカードで支払います」と言いました。店員さんが「で
 は、こちらの契約書にサインしてください」と言い、花子さ
 さんがサインをしました。

返品可否は店の判断で行っており、必ずしもいつも返品できるわけでは
 ありません。しかし、法律上は、一度
 成立した契約は理由なく一方的にや
 めることはできません。
 「とりあえず契約書にサインして」と
 言われても、理解できない時や必要の
 ないものは、きっぱり断ることが大切
 だと伝えます。

☞ 契約について、2つめの大事なことは
 契約の成立時期です。花子さんが自転
 車を買う場面をクイズにして問いか
 け、商品を購入する一連の流れから、
 どこで契約が成立したかを考えていき
 ます。

花子さんが自転車を買う過程をクイズ
 形式で話します。



スライド 13



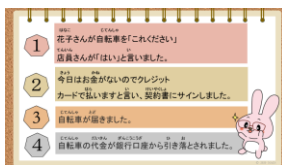
数日後、自転車が家に届き、受け取りました。

スライド 14



それから、数日後、クレジットカード会社が自転車の代金を花子さんの銀行口座から引き落としました。

スライド 15



さて、皆さん、花子さんが自転車を買いに行った4つの場面で、どの時点で契約が成立したでしょうか？

スライド 16



答えは、①番です。花子さんが「これを下さい」と言い、店員さんが「はい」と答えた時点で契約は成立します。これは売買契約という契約です。契約は口約束でも成立します。

☞ 4つの選択肢を再度説明し、花子さんが自転車を買う過程を思い出してもらいます。それから、①番、②番、③番、④番と一つずつ、どれが正解か受講者に挙手してもらい、受講者と答えを共有します。

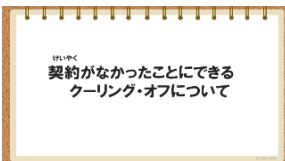
②番と選ぶ人が多いですが、正解は①番です。

売買契約は、買う人と売る人の両者の意思の合致で成立し、口頭でも成立します。必ずしも、契約書は渡されません。安易に「契約します」と言うと、契約が成立し、解約できなくなる場合もあります。要らないものは、きっぱり断りましょう。

売買契約は口頭でも成立し、やめられないが、例外があると説明し、次のクーリング・オフにつながります。



スライド 17



先ほどの花子さんの時のように、契約は一度成立すると、やめられなくなります。それで、困ったことになることもあります。

そんな時、理由なく契約をやめることができる方法があります。それが、クーリング・オフです。

では、クーリング・オフについて詳しく見ていきましょう。

スライド 18



クーリング・オフは、全ての契約でできるのではなく、法律で決められた契約のみ可能です。家で契約した場合や町を歩いているときに、呼び止められてお店に連れて行かれたり、何かを売ることを隠してお店に呼び出されたりして契約した場合はクーリング・オフができます。

また、電話で勧誘され契約した場合、エステや外国語学校などの契約をした場合もクーリング・オフが可能です。また、他の友達をビジネスに加入させれば、お金が儲かると言われ契約をするマルチ商法などもクーリング・オフができます。

スライド 19



クーリング・オフは8日間です。マルチ商法は契約内容が複雑で理解するまで時間がかかるので、クーリング・オフ期間は長く、20日間です。しかし、クーリング・オフは期間を1日でも過ぎれば、できなくなるので短い8日間を覚えておきましょう。

特定商取引法には、思わぬ消費者トラブルに巻き込まれた場合、消費者は契約に不慣れなため、消費者を守るクーリング・オフ制度があります。これは、訪問販売、電話勧誘販売、特定継続的役務（エステ、英会話学校など）、マルチ商法、内職商法、訪問購入で契約した場合、消費者の申し出だけで理由なくやめることができる特別な制度です。

クーリング・オフはどんな場合でもできる訳ではありません。お店で買った物や、通信販売で買った物は、クーリング・オフできません。

☞ 本教材電子紙芝居「キャッチセールスの巻」「マルチ商法の巻」参照

☞ 8日間を覚えておくように、何度も「8日」を伝えます。

マルチ商法や内職商法のクーリング・オフ期間は20日間です。

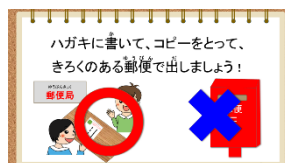


スライド 20



クーリング・オフは契約書もらった日を1日目として、8日間しかすることができません。10日の水曜日に契約書を受け取ったら、17日の水曜日までにハガキに必要事項を書いて出せばクーリング・オフができます。

スライド 21



クーリング・オフのハガキは必ず裏表をコピーしましょう。郵便局に行き、受領証のある特定記録郵便か配達記録のある簡易書留で出しましょう。クーリング・オフは出した時から効果があります。クーリング・オフのハガキのコピーと受領証や配達記録は、証拠として5年間保管しましょう。

スライド 22



ナックちゃんも「契約はよく考えて！」と言っていますね。これから契約するときは、よく考えましょう。大きな金額の契約や内容が分かりにくい契約は、周りの人にも相談してから契約するようにしましょうね。

☞ カレンダーを使って、8日間を説明します。

クーリング・オフ期間は、契約書を受け取った日を1日目として8日間で、契約書を受け取った日と同じ曜日まで出すことができます。ハガキを出した時からクーリング・オフの効果が発生します。必ずしもハガキが8日以内に相手方に届く必要はありません。

☞ 証拠の保管が大切であるということを理解してもらうために、悪質業者に「そんなハガキは受け取ってません」と言われ、ハガキを出したことを立証することができないために、業者からクーリング・オフを断られる事例を話し、証拠の必要性を説明します。

☞ トラブルに遭った時は、周りの先生や支援員の方々や消費生活センターに相談するよう伝えます。消費生活センターの連絡先の電話番号は188です。この電話は、皆さんの住んでいる居住地の消費生活センターにつながる番号です。「188」「いやや」で、覚えましょう。