



スライド1



電子紙芝居 若者に多い契約トラブル

電子紙芝居を用い相談の多いトラブル事例をわかりやすく説明します。

＜ねらい＞

全国の消費生活センターに寄せられる相談をみると、成人になりたての若者からの相談件数は未成年者と比べて多く、その契約金額も高額です。また、未成年者のトラブルではあまり見られなかったマルチ商法やエステティックサービスに関する相談が多く寄せられています。近年、インターネットの普及で、SNS(マッチングアプリ等)で知り合った異性から勧誘され、契約するケースも増えています。

甘い言葉で誘われても、知らない人には絶対について行ってはいけないこと。要らない契約はきっぱり断ること。怖くなって契約してしまっても、すぐに誰かに相談すること。相談できる場所があることを理解してもらうようにします。

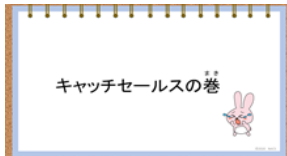
＜所要時間の目安＞

各電子紙芝居 5分～10分

電子紙芝居

講師シナリオ

スライド2



キャッチセールスの巻

キャッチセールスとは、街頭で消費者に声をかけ、事務所や店舗に連れていき契約をさせる商法です。消費者は、事務所等に行った後で販売勧誘に気づきますが、断りきれず高額な契約をしてしまいます。

登場人物

ナレーター 花子 販売員

スライド3



ナレーター ある日の午後、
花子さんが町を歩いていると呼びとめられました。

販売員 こんにちは、今お時間ありますか。
簡単なアンケートに答えていただけますか？

花子 急いでいるんです。時間ありません。

販売員 ほんと簡単なアンケートなんですよ。
それに、いま答えていただくと、無料のエステ券を
差し上げているんです。

花子 えっ！ほんとに無料のエステ券もらえるの？

(次ページに続く)



- 販売員** 本当に簡単なアンケートなのよ。すぐに終わるから。私についてきて。お肌の無料診断もやっているから。
- ナレーター** あらあら、花子さんは、見ず知らずの人について行き、ビルの中にあるお店に入っていました。
- 販売員** じゃ、このアンケート用紙に答えてね。
- 花子** はい。名前と、住んでいるところと、携帯電話の番号と……
- ナレーター** 花子さんは言われるままにアンケートに答えました。

スライド 4



- 販売員** はい。ありがとう。じゃ、お肌の診断をしましょうね。
- ナレーター** お店の人は、花子さんのほっぺたに機器を当ててモニターを見ています。
- 販売員** 花子さん、たくさん隠れシミがあるわよ。このまま放っておくと、10年後には、シミだらけになるわよ。
- 花子** えっ !! ショック !! シミだらけになるのは嫌だわ。
- 販売員** 今からすぐに、ちゃんとしたお手入れした方がいいわよ。
- 花子** ちゃんとしたお手入れしたら、シミだらけにならない? そうよ。そうならないためにするのよ。
- 販売員** 今日は、無料でお手入れしてあげるわ。一度やっただけでも、お肌が全然違うから。じゃあ、こっちに来て。

スライド 5



- ナレーター** 花子さんは、エステルームに入っていました。
- 販売員** どう! 気持ちいいでしょう。花子さんは、まだ若いから、頑張ってお手入れしたらシミにならずに済むわよ。 (次ページに続く)



- 花 子 あ～あ、25万円か、どうしよう。払えない。
 そうだ、「 」に相談しよう。
- ナレーター さて、花子さんは、どこに相談したらいいでしょう。

スライド7



断り切れずに、契約してしまった場合は、すぐに周りの人や消費生活センターに相談しましょう。

188に電話すると、近くの消費生活センターにつながります。

スライド8



ナックちゃんも、「相談しよう!」と言っています。

困った時は、一人で悩まないで信頼できるおとなに相談するか、

188に電話をかけて相談しましょう。

指導のポイント/解説

電子紙芝居の中で、花子さんがどうすればよいか、問いかけるところがあります。

正解は③番ですが、このお話の中で、花子さんの一番よい対応は何だったかを、最後に、受講者に考えてもらって下さい。

障がい者の多くは、社会経験に乏しく、人を疑うことがないので、安易に甘い言葉を信じてしまいます。知らない人に声をかけられても相手にしない、知らない人にはついていけないことを、理解してもらうことが重要です。

断り切れず、契約してしまっ、ひとりで抱え込む人も多いようです。キャッチセールスは、クーリング・オフ制度の対象で、契約して（契約書面を受け取って）8日以内なら無条件で解約できます。困ったことが起きたら相談しやすい環境を作り、何かあったら、すぐに周りの大人や消費生活センター（188）に相談するように伝えてください。

最後に、下記の点を、受講者の心に残るように伝えてください。

- 甘い言葉で誘われても、知らない人には絶対について行ってはいけない
- お金を借りて、商品やサービスの契約はしない
- 要らない契約はきっぱり断る
- 怖くなって契約してしまっても、すぐに誰かに相談する
- 困った時に相談できる場所がある



電子紙芝居

講師シナリオ

スライド 9



マルチ商法の巻

マルチ商法とは、人を紹介すれば報酬を得られると勧誘され、もうけ話の内容はよく分からないまま、商品やサービスの契約をさせられてしまう、トラブルの多い商法です。契約のきっかけの多くは、友人からの誘いです。友人から勧誘されると断りにくく、借金をさせられてまで契約するケースもあります。障がいのある人は、あまり人を疑うことなく、仕組みはわからないが簡単にもうかるという甘い言葉を信じて契約してしまいます。若者の間では、「ネットワークビジネス」と言われることもありますが、実態はマルチ商法と同じです。

登場人物

ナレーター	太郎	マル子
ジロー	サブロー	ゴロー

スライド 10



ナレーター ある日の午後
太郎さんがカラオケボックスから出てきました。

太郎 カラオケに行って、お金たくさん使ったな。
もっとお金があれば、もっとゲームもできるし、
好きな物が自由におえるのになあ。

スライド 11



マル子 あら、太郎君久しぶり。元気だった？

太郎 マル子さん 久しぶり。
ちょっと見ない間にずいぶん変わったね。

マル子 あら、そう？私、いまあるビジネスで
スッゴク！お金をもうけているの。

太郎 えっ、マル子さん、お金もうけているの？すごいね。
それで、そんな派手な服着て、あついお化粧して、
ブランド品を持っているんだね。いいな。

マル子 あら、太郎君もお金が欲しいの？
じゃ、いいお話があるのよ一緒にビジネスをすると、
スッゴク！お金がもうかるのよ。
詳しくお話したいけど、今、時間ある？

太郎 話を聞くくらいならいいよ。



スライド 12



ナレーター 太郎さんとマル子さんは、近くのカフェに入りました。
あらあら太郎さん、
本当に話を聞くだけですむのでしょうか？

マル子 じゃあ、まず、このビジネスの会員になってね。
儲けるには、このお金がもうかるビジネスセット、
30万円で買わないといけないんだけど、
これは、もうけたお金ですぐ払えるから、安心してね。

太郎 ええ、30万円も持ってないよ。

マル子 大丈夫。お金を借りて、
ひと月1万円ずつ返せばいいのよ。
私たちと一緒にもうけましょうよ。
みんなで、お金をもうけて幸せになりましょう。

太郎 僕、幸せになりたいし、お金も欲しいよ。
この契約書にサインするんだね。

スライド 13



マル子 そう、この契約書にサインしてね。太郎君、
ビジネスセットの契約をしてくれて、ありがとう。
では、どうやってお金が入ってくるか説明をするわね。
これから、太郎君が友達に、このビジネスセットを
30万円で売るのよ。1つ売れると、会社から太郎君に
5万円入ってくる仕組みなのよ。
ね、簡単でしょ。太郎君6人くらい友達いるよね。
6人にビジネスセットを売ると30万円になるってわけ。
じゃ、頑張るってね。

ナレーター あらあら、太郎さん、契約してしまいました。
でもそんなに簡単に友達が買ってくれるでしょうかね。

スライド14



太郎 ジロー君、いいもうけ話があるんだけど、
一緒にやってみない？

ジロー 興味ないからやらない。

(次ページに続く)



スライド16



ナレーター 簡単にもうけ話にのった太郎さんは
結局、借金だけが残ってしまいました。
最初は話を聞くだけのつもりだった太郎さん。
どうしてもうけ話にのってしまったのでしょうか？

太郎さんのように、もし、断り切れずに
契約してしまったら、クーリング・オフしましょう。

スライド17



ナックちゃんも、「相談しよう！」と言っています。
困った時は、一人で悩まないで
信頼できるおとなに相談するか、
188に電話をかけて相談しましょう。

指導のポイント/解説

電子紙芝居の中で、太郎さんがどう答えたらよいか、問いかけるところがあります。いくつかの答え方がありますが、大事なことは、きっぱりはっきり断る事です。

契約のきっかけの多くは、友人や先輩からの誘いです。親しい人から誘われると断りにくく、借金をしてまで契約させられるケースもあります。後から、解約や返金を求めようとしても、契約先と連絡がとれないこともあります。親しい人からの誘いでも、安易に契約してはいけません。

最近では、インターネットで知り合った異性にビジネスの勉強会に勧誘され、簡単にもうかると言われてそのビジネスに入会したが、もうからない等の相談が増えています。巧みに恋愛感情を抱かせ、高額な契約をさせています。

障がい者の多くは、社会経験に乏しく、人を疑うことがないので、安易に甘い言葉を信じてしまいます。「必ずもうかるから」、「お金を借りても、すぐに返せるから」と誘われ、断り切れずに契約してしまって、ひとりで抱え込む方も多ようです。マルチ商法は、クーリング・オフ制度の対象で、商品または契約書面を受け取ったどちらか遅い方の日から 20 日以内なら無条件で解約できます。困ったことが起きたら相談しやすい環境を作り、何かあったら、すぐに周りの大人や消費生活センター（188）に相談するように伝えてください。

最後に、下記の点を、受講者の心に残るように伝えてください。

- 親しい人から、「絶対にもうかるから」と誘われても、安易に契約しない
- お金を借りて、商品やサービスの契約はしない
- 要らない契約はきっぱり断る
- インターネットで知り合った人とは、絶対に合わない
- 怖くなって契約してしまっても、すぐに誰かに相談する
- 困った時に相談できる場所がある