

ロールプレイング

で学ぶ

悪質商法

**ACTION**



※本パワポは見本です。  
2022年供給版の際、仕様が変更となる場合がございます。  
あらかじめご了承くださいませ。

LIFE おとなガイド →p24-p25  
→巻末ワークシート①



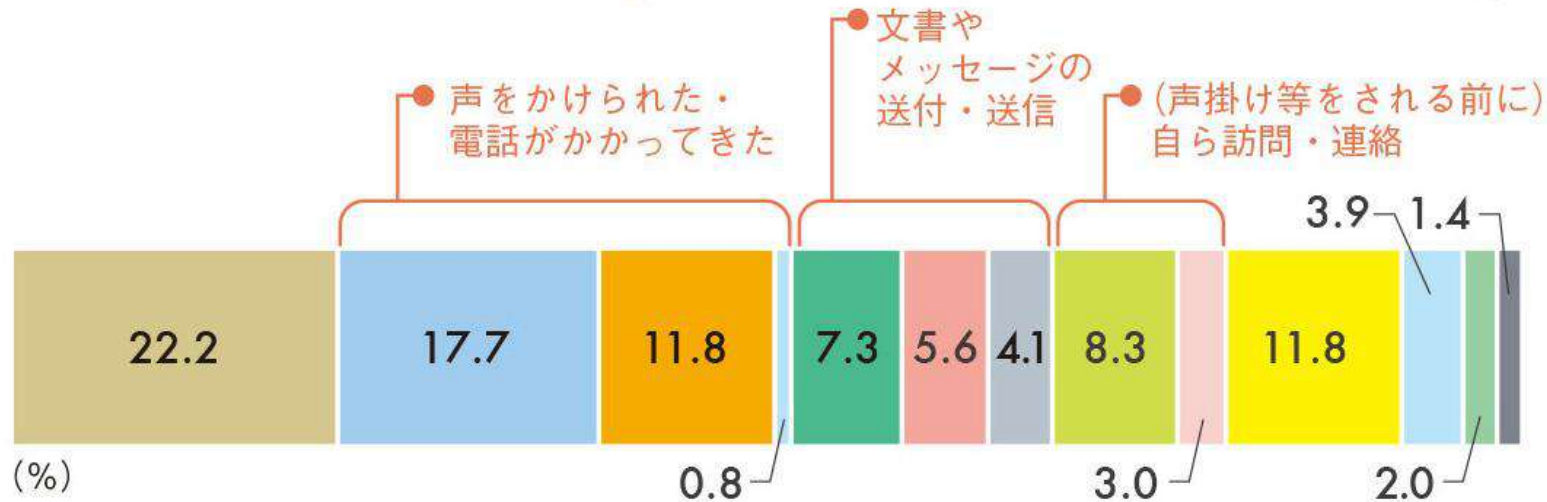
**悪質商法はどのような  
状況で起こる？**



**WORK** ワークシートに記入しよう！

どのような状況で悪質商法にあ  
うか、誰がどのような目的で  
誘ってくるのか想定してみよう。

# ① 勧誘の最初のきっかけ



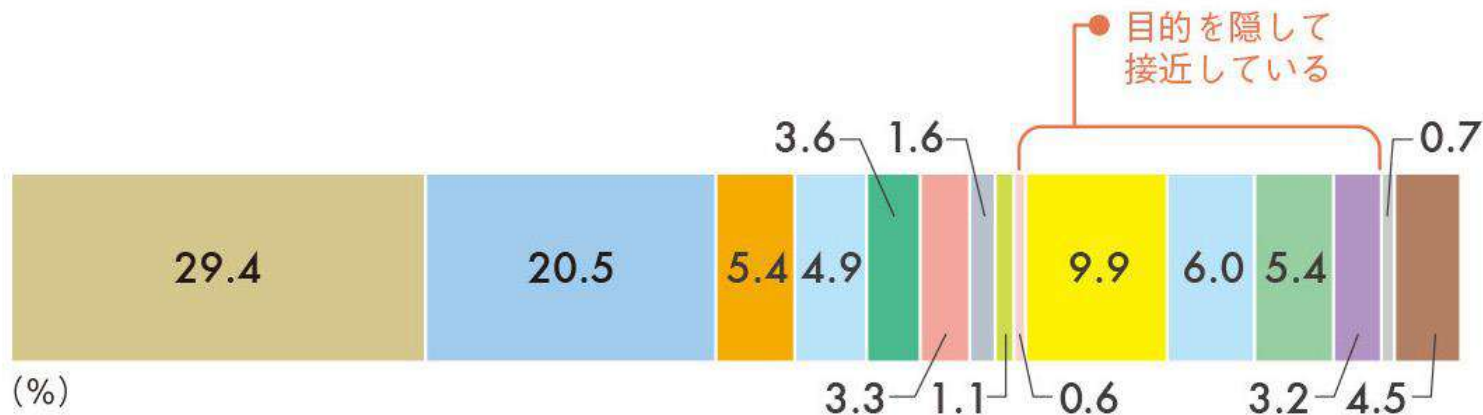
「友人・知人を介しての紹介」 「声をかけられた・電話がかかってきた」 「文書やメッセージの送付・送信」

**約70%**

グラフ左から

- 友人・知人を介して紹介されたこと
- 街中を歩いていて声をかけられたこと
- 電話がかかってきたこと
- キャンパス内で声をかけられたこと
- SNSを通してメッセージがきたこと
- メールがきたこと
- 郵便物が送られてきたこと
- 自らお店等に行ったこと
- 広告・宣伝物を見て,自ら連絡したこと
- 自宅に訪問があったこと
- イベント会場やセミナー会場に行ったこと
- 上記以外のインターネット上のやり取り
- その他

## ② 勧誘を受けた際に声をかけられた内容



「勧誘目的が隠されていた」

約25%

グラフ左から

- 無料で(とても安い値段で) ~するが、どうか
- 美容に興味はないか
- いい副業がある
- 就職に不安はないか
- いいもうけ話がある
- 投資に興味はないか
- 資格に興味はないか
- モデル・タレントになりたいか
- 占いを受けてみないか
- 日常会話や世間話
- 聞かせたい話があるので会って話をしてみないか
- アンケートに答えてほしい
- すごい人がいるので、ぜひ会ってほしい
- (知らない人から)メール・SNSで会話をしたい
- その他

(消費者庁「若者の消費者被害の心理的要因からの分析に係る検討会報告書」2018年8月より)



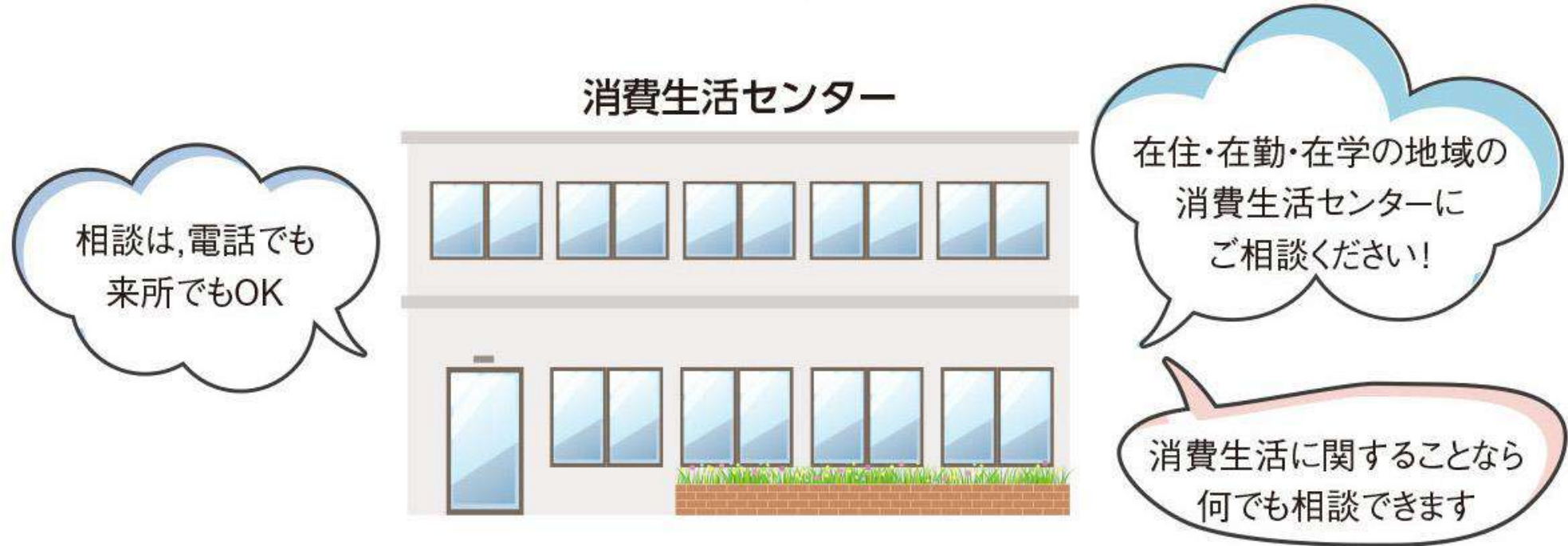
対処法を調べてみよう



- クーリング・オフ
- 消費者契約法による取り消し
- 消費生活センター

# 消費生活センターとは？

全国の都道府県・市町村に約800か所あり，各地方公共団体が設置している。



消費者ホットライン  **188** 相談は無料

全国共通の電話番号で，「188」とダイヤルすると，  
身近な消費生活センターや消費生活相談窓口などにつないでもらえる。





**どのような人が対応してくれるのですか？**



国家資格を持った消費生活相談員やそれに準じた専門知識・技術を持った人が対応します。



**消費生活相談員は，どのような対応をしてくれるのですか？**



消費者関連の法律に基づき，解決のためのアドバイスをしたり，必要に応じて事業者との間に入ってあっせん（解決のための交渉のお手伝い）を行ったりして被害の回復を図ります。



**秘密は守られるのですか？**



守秘義務があるので，情報はしっかり守られます。外には漏れません。





ロールプレイングで  
悪質商法を  
シミュレーションしよう

# Case 1 マルチ商法

登場人物



**Aくん**  
(誘われる大学生)



**B先輩**  
(誘う先輩社会人)

## 場面①

ナレーター 大学生のAくんは、社会人のB先輩からひさしぶりに電話がかかってきました。



**B先輩**：A、ひさしぶり！Bだけど元気？



**Aくん**：あ、先輩、ひさしぶりです。元気ですよ。



**B先輩**：実はAだけに教えるんだけど、絶対もうかる話があるんだよね。しかも、楽しもうかるビジネスでさ。



**Aくん**：そんなうまい話、本当にあるんですか？



**B先輩**：詳しく紹介するから、喫茶店で会おうよ。

## 場面②

ナレーター Aくんは話を聞くために喫茶店へ行くことにしました。



**Aくん**：先輩、お待たせしました！電話で話した、もうかる話ってなんですか？



**B先輩**：実はさ、このUSBメモリの中に、自動投資システムと、もうけるための投資ノウハウの教材が入っているんだよね。



**Aくん**：でもちょっと難しそうですね…。



**B先輩**：大丈夫、使い方も簡単だし、投資の勉強にもなるし。そうそう、これがこの販売会社のHP。会社の説明とか、個人投資家の体験談も載ってるだろ。



**Aくん**：すごい、この人はもうけたお金でマンション買ったんですね！

## 場面③

ナレーター B先輩の熱弁に、Aくんはすっかり引き込まれていきました。



**B先輩**：このUSBは50万円だけど、投資ですぐ取り戻せるから大丈夫！



**Aくん**：でも50万円は高いなあ…。



**B先輩**：大丈夫、分割払いもできるし、すぐに取り戻せるから。さらに、これをほかの人に売ると、紹介料として10%もらえるから損はしないよ。今が始めるチャンスだよ！



**Aくん**：そうか、もうけたお金で取り戻せるなら大丈夫かな。

# Case 2 デート商法

登場人物



Cさん  
(誘われる女性)



Dさん  
(誘う男性)

## 場面①

ナレーター CさんのSNSに、突然知らない男性からメッセージが届きました。

【SNSでのメッセージ】



Dさん：「友達かも」に名前が出てきて、気になったのでメッセージしました。僕の写真も添付しますね。よかったらお返事ください！



Cさん：(心の声：あ、人気歌手に似てる！)メッセージありがとうございます。共通の知り合いがいるんですかね…？

## 場面②

ナレーター Cさんは、趣味の話などについて毎日やりとりを重ねるうちにDさんと意気投合し、実際に会うことになりました。



Dさん：ようやく会えましたね。Cさんに会えて嬉しいです！



Cさん：私も毎日SNSでやりとりをするうちに、Dさんのメッセージが楽しみになりました。



Dさん：そうそう、僕デザイナーやってて、この近くでジュエリーの展示会やってるんだよね。Cさんにぜひ僕の作品と一緒に見てほしいな！



Cさん：ジュエリー？

## 場面③

ナレーター Dさんに熱心に誘われ、Cさんは展示会の会場へ行くことになりました。



Dさん：これこれ、キレイでしょ？



Cさん：うん、キレイだね。



Dさん：Cさんに絶対似合うよ！本当はプレゼントしたいんだけど、展示品だからあげることはできなくて…。



Cさん：30万円だもんね…。



Dさん：お店には内緒だけど、半額は僕がプレゼントするから買ってくれと嬉しいな。



Cさん：プレゼント!? でもちょっと高いかな…。



Dさん：カードローンでも全然大丈夫だよ。Cさんがジュエリーをつけてくれたら、次のデートもテンション上がるなあ!!



Cさん：え、そう!?



**WORK** ワークシートに記入しよう！

シナリオについて、悪質業者の意図と、それに対する消費者の心理を考えてみよう。



悪質業者の意図（だますための手口）



消費者の心理（被害者の気持ち）

# CASE 1

## 場面①

ナレーター：大学生のAさんに、社会人のB先輩からひさしぶりに電話がかかってきました。



**B先輩**：A，ひさしぶり！Bだけど元気？



**Aさん**：あ，先輩、ひさしぶりです。元気ですよ。



**B先輩**：実はAだけに教えるんだけど、絶対もうかる話があるんだよね。しかも、楽しんでもうかるビジネスでさ。



**Aさん**：そんなうまい話、本当にあるんですか？



**B先輩**：詳しく紹介するから、喫茶店で会おうよ。

# CASE 1

## 場面②

ナレーター： Aくんは話を聞くために喫茶店へ行くことにしました。



**Aくん**：先輩、お待たせしました！電話で話した、もうかる話ってなんですか？



**B先輩**：実はさ、このUSBメモリの中に、自動投資システムと、もうけるための投資ノウハウの教材が入っているんだよね。



**Aくん**：でもちょっと難しそうですね…。

# CASE 1

## 場面②



**B先輩**：大丈夫、使い方も簡単だし、投資の勉強にもなるし。そうそう、これがこの販売会社のHP。会社の説明とか、個人投資家の体験談も載ってるだろ。



**Aくん**：すごい、この人はもうけたお金でマンション買ったんですね！



# CASE 1

## 場面③

ナレーター：B先輩の熱弁に、Aくんはすっかり引き込まれていきました。



**B先輩**：このUSBは50万円だけど、投資ですぐ取り戻せるから大丈夫！



**Aくん**：でも50万円は高いなあ…。



**B先輩**：大丈夫、分割払いもできるし、すぐに取り戻せるから。さらに、これをほかの人に売ると、紹介料として10%もらえるから損はしないよ。今が始めるチャンスだよ！



**Aくん**：そうか、もうけたお金で取り戻せるなら大丈夫かな。

### 場面①

ナレーター：CさんのSNSに、突然知らない男性からメッセージが届きました。

【SNSでのメッセージ】



**Dさん**：「友達かも」に名前が出てきて、気になったのでメッセージしました。僕の写真も添付しますね。よかったらお返事ください！



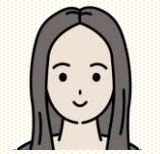
**Cさん**：（心の声：あ、人気歌手に似てる！）メッセージありがとうございます。共通の知り合いがいるんですかね…？

### 場面②

ナレーター：Cさんは、趣味の話などについて毎日やりとりを重ねるうちにDさんと意気投合し、実際に会うことになりました。



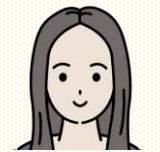
Dさん：ようやく会えましたね。Cさんに会えて嬉しいです！



Cさん：私も毎日SNSでやりとりをするうちに、Dさんのメッセージが楽しみになりました。



Dさん：そうそう、僕デザイナーやってて、この近くでジュエリーの展示会やってるんだよね。Cさんにぜひ僕の作品と一緒に見てほしいな！



Cさん：ジュエリー？

## CASE 2

### 場面③

ナレーター：Dさんに熱心に誘われ、Cさんは展示会の会場へ行くことになりました。



Dさん：これこれ、キレイでしょ？



Cさん：うん、キレイだね。



Dさん：Cさんに絶対似合うよ！本当はプレゼントしたいんだけど、展示品だからあげることはできなくて…。



Cさん：30万円だもんね…。

## CASE 2

### 場面③



Dさん：お店には内緒だけど、半額は僕がプレゼントするから買ってくれと嬉しいな。



Cさん：プレゼント!? でもちょっと高いかな…。



Dさん：カードローンでも全然大丈夫だよ。Cさんがジュエリーをつけてくれたら、次のデートもテンション上がるなあ!!



Cさん：え、そう!?



**WORK** ワークシートに記入しよう！

勧誘を断るための対処法や、気をつけておくことを書き出して  
みよう。



**WORK** ワークシートに記入しよう！

学習を振り返り、気づいた  
ことや感想をまとめよう。

