

指導のてびき(第1時)

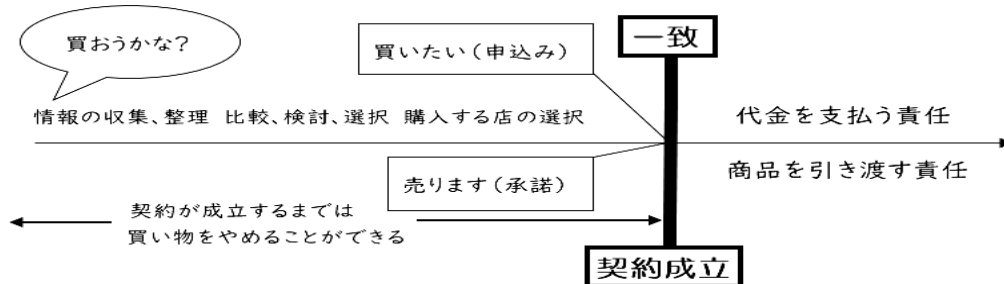
買い物の仕組みについて考えよう!

【本時の教材】 ワークシート「買い物の仕組みについて考えよう!」

掲示用教材 買い物場面のイラストデータ

【教材のねらい】

ある品物がある値段で買いたい(自分の物にしたい)という買う人の申し出(申込み=買う意思の表示)と、売る人のこれを受ける意思(承諾=売る意思の表示)が一致したときに、売買契約が成立します。契約の成立の時点を確認することはとても重要で、なぜならば、いったん売買契約が成立すると、契約の当事者(買う人と売る人)は、それぞれ一方的な都合で契約をなかったことにはできなくなり、契約した内容に従って、買う人は代金の支払いを、売る人は商品の引き渡しをしなければなりません。しかし、契約成立の前であれば、買う人は、どのお店で、何を、いくらで買うか、あるいは買わないかなど、自由に情報を調べて比較、検討して選択することができます。売る人の側も、どのような商品をいくらで販売するか、自由に決めることができます。(これを「契約自由の原則」と言います。「契約自由の原則」については、中学校の社会科公民的分野の発展学習や、高等学校の公民科、家庭科等で学習します。)



売買契約が成立する前に、契約するか(買うか)どうか、どの品物をどの店で買うかなど、購入に必要な情報を集めて考えること(よく考え、調べて比較、選択し、確認をしていく意思決定過程)が重要であると気づかせること、そのために、契約成立の前後の違いを理解し、契約成立の時点がいつかということ意識して考えることの重要性に気づいてもらうことが、本教材のねらいです。

本教材は、以上の観点から、次のようなワークを設定しています。

- ① 4つの買い物の事例をあげて、売買契約の成立の時点を見分けられるようにします。
- ② 売買契約が成立すると、買う人と売る人それぞれにどのような責任が発生するか、確認します。
- ③ いったん売買契約が成立すると、契約をなかったことにはできないことを確認します。
- ④ 返品や交換に応じてくれる事業者がありますが、それは例外であることを確認します。
- ⑤ 契約が成立するまでは、情報を比較、検討して買い物をするかどうか決められることを確認します。

【指導案】

授業の概要

売買契約の基礎を知ることを通じて買い物の仕方や仕組みを理解し、買い物をするまでの意思決定過程(情報の収集・整理とその活用、物の選び方、買い方の工夫など)の重要性に気づき、買い物トラブルを防ぐ工夫やトラブルにあったときに消費者がとるべき行動(消費者の役割)について学習する。

到達目標

1. 売買契約の基礎と買い物の仕組みが分かり、契約成立前の意思決定過程(情報の収集・整理とその活用、物の選び方、買い方の工夫など)の大切さに気づく。
2. 身近な物の選び方、買い方を理解し、購入するために必要な情報の収集・整理が適切にできる。
3. 購入に必要な情報を活用し、身近な物の選び方、買い方を考え、買い物トラブルを防ぐ工夫をすることができる。
4. 買い物トラブルに対して消費者がとるべき行動とその影響を知り、消費者の役割に気づく。

指導計画

第1時 買い物の仕組みについて考えよう! ……【本時】

第2時 買い物でトラブルにあったらどうしよう!(本当にトラブルかな?)

第3時 買い物でトラブルにあったらどうしよう!(使ってみたらたいへんだ)

本時のねらい

1. 売買契約について、①契約の成立時期、②売買契約成立の効果としての買う人(消費者)と売る人(事業者)の責任、③契約が成立すると一方的な都合や理由で契約を無かったことにできないこと、を知る。
2. 買い物の仕組みが分かり、売買契約を成立させる前の意思決定過程(情報の収集・整理とその活用、物の選び方、買い方の工夫など)の大切さに気づく。

	学習活動	予想される児童の反応	教師の支援
2分	<p>【導入】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今日の学習内容を知る。 		<ul style="list-style-type: none"> 買い物をしたことがあれば何を買ったか発表させる。
<p>買い物の仕組みについて考えよう!</p>			
10分	<p>【全体学習】</p> <ul style="list-style-type: none"> 売買契約の成立時点について確認する。(ワークシート(1)を書く。) <p>【個人学習】</p> <ul style="list-style-type: none"> 4つの買い物の場面で売買契約が成立するのはどの場面か考える。(ワークシート(2) 1 2 3 4を書く) <ol style="list-style-type: none"> お菓子を買う。 ピザの注文。 本の取り寄せ。 自動販売機。 	<p>○予想される解答例</p> <ul style="list-style-type: none"> 買う人が「買います」と言う。 売る人が「いいですよ」と言う。 <ol style="list-style-type: none"> お金をはらったとき ピザが届いたとき お金を払ったとき 商品がでてきたとき <p>.....</p> <p>事例の確認</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 = イ これをください。ありがとう。 2 = イ ピザを届けてください。ありがとう。 3 = イ 取り寄せして。ありがとう。 4 = ウ 自動販売機のボタンを押す。(予め承諾がある。) 	<ul style="list-style-type: none"> 教科書の説明を読む。 実際に経験したことがある事例では、そのことを思い出しながら書かせる。経験したことがない場合は、想像して書くようにさせる。
10分	<p>【全体学習】</p> <ul style="list-style-type: none"> 話し合いをする。 		<ul style="list-style-type: none"> 話し合いの後に4事例について解説する。
5分	<p>【個人学習後発表】</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約が成立したときの義務について考える。(ワークシート(3)を書く。) 	<ul style="list-style-type: none"> 買う人 お金をはらう。 売る人 商品を渡す。 	<ul style="list-style-type: none"> 買い物をしたときのことを思い出させる。
5分	<p>【個人学習後発表】</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約が成立すると、原則として契約がなかったことにできず、返品交換もできない。しかし、できる場合があるのはなぜか考える。(ワークシート(4)を書く。) 	<p>(※解答例も参照。)</p> <ul style="list-style-type: none"> レシートがあるから。 使っていないから。 売る人(お店)の好意や、サービスによって返品できたり交換できたりした。 返品が多いと、お店の人は売り物にならず、困るだろう。 	<ul style="list-style-type: none"> 返品できたり、交換できたりするのは、お店の人の好意であることに気づかせ、これらが多いときは、お店の人も困ることに気づかせる。
8分	<p>【班学習】</p> <ul style="list-style-type: none"> 買い物の場面(アイウエ)の中で、買い物をやめてもよい場面(契約が成立していない場面)はどれか考える。(ワークシート(5)を考える。) <p>【全体学習】</p> <ul style="list-style-type: none"> 班ごとに発表する。 	<ul style="list-style-type: none"> 契約が成立する前なら、買い物をやめてもよいのではないか。 <p>事例の確認</p> <p>1 = ア 2 = ア 3 = ア 4 = アとイ</p>	<ul style="list-style-type: none"> 契約が成立すると、売る人と買う人に義務が生じるが、契約の成立の前であれば引き返せるので、引き返ってよい場面はどこか注目させる。 契約の成立時期から考えるとわかりやすいことに気づかせる。
5分	<p>【個人学習後発表】</p> <ul style="list-style-type: none"> 今日の学習でわかったことをワークシートの枠内に書き、学習のふりかえりを発表する。 	<ul style="list-style-type: none"> 買い物が契約であることを知った。 売買契約の成立する前に「よく考える」「よく調べ、じっくり商品を選ぶ」「よく確かめる」 	<ul style="list-style-type: none"> 契約の成立する前によく考えることの大切さを感じさせる。契約の成立までの意思決定過程の重要性に気づかせる。

(1) 買う人と売る人がどんなことをしたら売買契約が成立するのか、書いてみましょう。

家庭科の教科書でどのように説明をしているか確認して、枠囲みの中の_____に、買う人と売る人が、それぞれどんなことをして、おたがいの意思が合ったときに売買契約が成立するかを書かせます。「ご利用にあたってのQ&A」でも解説をしていますが、答えは、買う人が「(例) 買う意思を表し／申し出をして／申込みして／買いたいと言って」、売る人が「(例) 売る意思を表し／申し出を受けて／承諾して／オッケーと言って」、おたがいの意思が合ったときが、売買契約の成立のときです。

教科書では、「買い物は、買う人の申し出を、売る人が受けて成立する売買契約でもあります。」「買う人(消費者)は買う意思を表し、売る人は売る意思を表して、おたがいの意思が合ったとき(合意)に売買契約が成立します。」という説明や図解が掲載されていますので、これを参考に記入させてください。教科書の言葉を児童が理解した表現で置き換えても構わないと思います。

なお、契約をするときの「意思」、契約が成立するまでの「意思決定過程」というときの「意思」は、単に考えや物事を行うもとなる気持ちや指すという意味の言葉で「思」の字を使う言葉です。何かを決定して実行する積極的な意欲をもった考えや気持ちを指す「意志」とは異なる言葉ですので、ご注意ください。

(2) 次の1~4の買い物をするとき、ア・イ・ウ・エの場面のうち売買契約が成立するのはどの場面ですか。ア・イ・ウ・エのうちそれぞれ1つに○をつけましょう。

ある特定の品物について、買う人の申込みと、売る人の承諾が一致したときはどこか、1~4の各場面、解答例の各場面の説明(青文字の部分)も参考に児童に考えさせ、○印を記入させてください。

厳密には、売買契約が成立するためには、目的物である品物とその価格についても、買う人も売る人もわかっている必要があります。申込みをしようと価格を尋ねたときにその値段では買えないとなれば、まだお互いの考えは一致していませんから売買契約は成立していません。自動販売機のような機械は、お店の人のように「承諾した」旨の言葉は言いませんが、「表示している商品とその価格に納得して申込みをした(ボタンを押した)人全てに売ることを承諾する。」と、予め示しているのだと考えます。ですので、申込みをしたとき(ボタンを押したとき)に契約が成立します。

(3) 売買契約が成立したら、買う人は何をしなければなりません。また、売る人は何をしなければなりません。それぞれ書いてみましょう。

買う人は「代金を支払う。」こと、売る人は「品物を引き渡す。」ことをしなければなりません。これは、売買契約成立の効果として契約当事者に発生する「義務」にあたります。児童にわかりやすい言葉に置き換えると、契約で約束したことの「責任」という説明でよいと思います。「やっぱり買わないと言ったりしない。」「やっぱり売らないと言ったりしない。」と付け加えて書いてもよいと思います。そうしておたがいが責任をはたすと、欲しかったもの(買う人は品物、売る人は代金)が手に入ります。

(4) いったん売買契約が成立すると、契約をなかったことにはできません。また、買った商品をかかってに返したり、交換してもらったりすることもできません。

1 売買契約が成立した後は、商品をかかってに返すことができないはずなのに、返すことができた人がいたり、交換してもらえた人がいたりするのはなぜでしょうか。

いったん売買契約が成立すると、契約をなかったことにはできません。買った人の勝手な理由や都合だけでは品物を返品して代金を返してもらったり、別の品物と交換してもらったりすることはできません。もちろん、売る人の勝手な理由や都合だけで代金を増額したり、別の品物に変更したりするようなこともできません。いったん成立させた売買契約の約束の内容には、買った人も、売った人も従わなければいけません。(難しい言い方をすると、これを「契約の拘束力」といいます。)

このようなルールがある一方で、実際の買い物の場面で、返品・交換を見たこと、体験したことがある児童もいるかもしれません。返品・交換を頼もうとして断られたところを見たり、体験したりした児童もいるかもしれません。それはなぜか考えさせてください。

理由としては、以下のようなことが考えられます。

- ・お店側が親切で、あるいは店の評判を落とすたくなくて、返品・交換に応じているため。
- ・お店のサービス規約などで、レシートで購入の事実が証明できる人には返品・交換に応じるなどの仕組みをつくっているため。
- ・お店のサービスの規約などで、返品・交換の条件を決めていて、その条件も契約の内容となっているため。
- ・お店側が、買った人から新しい申込み（売買契約の内容の変更の申込み）を受けたので、その申込を承諾したことで、前の売買契約を合意解除し、新たな売買契約を成立させたから。

この他にも、いろいろな理由があるかもしれませんが、大切なことは、「いったん売買契約が成立したら、一方的な都合や理由で契約を無かったことにはできない」こと、返品や交換に応じてくれるのはあくまでも例外で、返品や交換についてのルールを予め定めている契約内容であったり、お店のサービスであったり、新たな内容の契約を結び直していたりしているのだということに気づかせてください。

買い物の経験があまり無い児童が多い場合には、教師の側でこのような例があるんだよと、いくつか事例を示してもらったり、ご自身の経験を語ってもらったりしてもいいかと思います。

2 返すことができたり、交換してもらえたりするからといって、そんなお客さんがたくさんいたら、お店の人はこまらないのでしょうか。気がついたことを書いてみましょう。

返品・交換に応じてお店に返ってきた商品は、その後どう扱われるのでしょうか。未使用で包装にも問題のない例えば衣類や食器のような品物であれば、また商品として他の消費者に販売されるかもしれませんが、食品や飲料品、開封された品物などはどうでしょうか。例えば食品は、包装に問題がなかったとしても、購入者が持ち歩いているうちに適切な温度での保管ができていなかったり、賞味期限が短くなったりしているかもしれません。衣類のような腐敗しない物であっても、異物が混入したり汚れがついたりしているかもしれません。お店としては、そのような品質が変わったかもしれない品物を、改めて商品として販売することはできず、多くの返品・交換商品は廃棄され、お店はその仕入れ代金を損金処理しているということ、児童に気づかせてほしいと思います。

この單元では、売買契約を成立させる前の意思決定過程（情報の収集・整理とその活用、物の選び方、買い方の工夫など）をよく考えて決めることを学びます。なぜ、よく考えて決めることが大切かというときに、このような相手となるお店（事業者）の事情のことも知っていると、よく考えて、本当に必要な品物を間違い無く購入することの重要性に気づきやすくなるかと思います。

- (5) いったん売買契約が成立すると、契約をなかつたことにはできません。けれども、契約が成立していないときだったら、買い物をするのをやめてもかまわないですね。
 それでは、(2)の1～4のA・I・U・Eの場面うち、買い物をするのをやめてもかまわないのはどの場面ですか。あてはまる場面のA・I・U・Eに、△マークをつけましょう。

(2)の問いで○印を付けた「売買契約の成立」のときよりも前の場面であれば、買い物をやめてもかまいません。解答例の△印を付けた場面がこれにあたります。

☆☆今日のワークでわかったことを書いておこう!☆☆

このまとめの枠囲みの中には、ひとりひとりの児童の言葉で、考えたことを書かせてみてください。解答例に示した言葉に限定しなくてかまいません。個別に考えることが難しいようでしたら、班で考えてもらったり、全体で1人～数人に発言してもらったりして共有してもよいと思います。