

# 新生活を彩る様々な「契約」をする前に 押さえておきたいポイント！

裏面で、あなたの心理傾向と  
「消費者力」をチェック！



## 新しい住まい！

賃貸住宅の契約書類や物件を確認するときは

**電気・ガス等の設備や入居中・退去時の取決めの確認も忘れずに！**

入居した賃貸住宅がプロパンガスで、料金が高いが事業者を変更させてくれない、トイレの水漏れ修理を依頼しているのに対応してくれない、等の事例が発生しています。

- **禁止事項**や**修繕・退去時の費用負担**のほか、**特約**がないかも確認しましょう。
- 入居前にできる限り**貸主側と一緒に**物件の現状を確認し、**傷や汚れ等の写真**を撮っておくと、退去時等のトラブル防止に有効です。

※ 賃貸借契約書の詳しいチェックポイントは、「国民生活センター」ホームページで確認できます。

[https://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20220303\\_1.html](https://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20220303_1.html)



## 新しい生活！

インターネット通販でのトラブルへの備え

**購入時の最終確認画面はスクリーンショットで保存！**

単品のつもりが定期購入で2回目以降は価格が高額になった、商品が届かず事業者とも連絡がとれない、等の事例が発生しています。

- 事業者の**名称**や**連絡先**、商品の**数量・価格**、**支払時期**等を確認しましょう。
- トラブルに遭遇した場合、**最終確認画面の表示内容**は、**契約取消しの交渉**等における**証拠**となります。

※ 詳しくは、「消費者庁」ホームページで確認できます。

[https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer\\_transaction/amendment/2021/notice04/index.html](https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_transaction/amendment/2021/notice04/index.html)



## 新しい私！

**美容医療や脱毛エステ、語学教室などの継続的なサービス  
高額料金を一括前払いする場合は、条件等を確認！**

事業者が倒産し、サービスが受けられず返金もされない、といった事例が発生しています。

- 事業者が**前受金の保全措置※**を講じているか確認しましょう。
- 都度払いや月払いなど**別の支払方法**がないか確認しましょう。

※ 事業者が万一倒産した場合でも、一般債権者に優先して弁済が受けられるための措置。特定商取引法では、「特定継続的役務提供」に関する前払取引を行うときには、契約書面等に前受金の保全措置の有無と、措置がある場合はその内容を記載することとなっています。「特定継続的役務提供」の詳細は、「特定商取引法ガイド」で確認できます。

<https://www.no-trouble.caa.go.jp/what/continuouservices/>



少しでも不安に思ったら、一人で悩まず、

**消費者ホットライン「188（いやや!）」**

にご相談ください。



消費者ホットライン188  
イメージキャラクターイヤン

# あなたの 心理傾向 と「消費者力」をセルフチェック！

「自分は大丈夫」と  
思っていないですか？



各項目の点数をつけて、  
合計点を出してみましょう。

- ・1点：ほとんど当てはまらない
- ・2点：あまり当てはまらない
- ・3点：どちらともいえない
- ・4点：やや当てはまる
- ・5点：とても当てはまる

セルフチェックで分かる  
あなたの心理傾向は？

|   |   |                            |  |                              |                       |
|---|---|----------------------------|--|------------------------------|-----------------------|
| ア | 1 | マスコミで取り上げられた商品はすぐ試したくなる    |  | 点                            | アの合計<br><div></div> 点 |
|   | 2 | 好きな有名人が勧める商品は買いたくなってしまふ    |  | 点                            |                       |
|   | 3 | 新しいダイエット法や美容法にはすぐにとびつく     |  | 点                            |                       |
|   | 4 | 専門家や肩書きがすごい人の意見には従ってしまう    |  | 点                            |                       |
|   | 5 | 無料だったり返金保証があるならいろいろ試してみたい  |  | 点                            |                       |
| イ | 1 | 資格や能力アップにはお金を惜しまない         |  | 点                            | イの合計<br><div></div> 点 |
|   | 2 | 良いと思った募金にはすぐ応じている          |  | 点                            |                       |
|   | 3 | 欲しいものは多少のリスクがあっても手に入れる     |  | 点                            |                       |
|   | 4 | どんな相手からの電話でも最後まで聞く         |  | 点                            |                       |
|   | 5 | 試着や試飲をしたために、つい買ってしまったことがある |  | 点                            |                       |
| ウ | 1 | 拝まれるようにお願いされると弱い           |  | 点                            | ウの合計<br><div></div> 点 |
|   | 2 | おだてに乗りやすい                  |  | 点                            |                       |
|   | 3 | 自信たっぷりに言われると納得してしまう        |  | 点                            |                       |
|   | 4 | 見かけの良い人だといひ信じてしまう          |  | 点                            |                       |
|   | 5 | 素敵な異性からの誘いだと思えない           |  | 点                            |                       |
|   |   |                            |  | 総合点数 (ア+イ+ウ) = <div></div> 点 |                       |

総合点数から分かる  
あなたの危険度

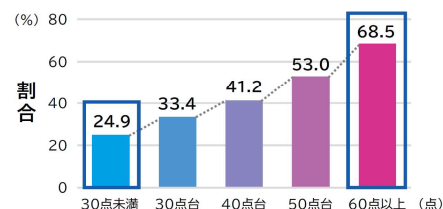
■勧誘を受けたときに契約してしまう確率

総合点数が高い人ほど  
特に危険！勧誘には意識  
的に注意しましょう！

「性格的には自分は被害  
に遭わない」と思える  
ような人でも4人に1人  
は契約！油断は禁物！

- 60点以上：約70%
- 50点台：約50%
- 40点台：約40%
- 30点台：約30%
- 30点未満：約25%

■総合点数と購入・契約の割合



ア・イ・ウの点数から見る、さらに詳しい注意ポイント

| 特に注意すべきポイント   |   | 特に強化すべき「消費者力」は… |                                                                                                                                                                                                   |
|---------------|---|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 各項目群14点以上は危険！ | ア | 売り口上の信じすぎに要注意   | <b>気づく力</b><br>をつけよう！                 話題の商品や、限定品などに魅力を感じやすいときは、すぐに購入や契約せずに、落ち着いてゆっくり考えてみましょう。商品の実態やしくみが十分に理解できない場合は、「良い言葉」だけを信じずに、批判的に考えて見極めることも大事。その場の雰囲気流されず、焦らず冷静に考える習慣を身につけることも大切です。          |
|               | イ | 自分の欲しい衝動に要注意    | <b>断る力</b><br>をつけよう！                 ときとして好奇心旺盛で何事も経験してみたくなくなったりしませんか？飛びつきたくなるようなおいしい話には「裏があるかも？」と、一度立ちどまって考えてみることも大事。少しでもおかしいと思ったら、きっぱりと断りましょう。断るときは「大丈夫です」など曖昧な言い方ではなく、きっぱりと「いりません」と伝えることが大切です。 |
|               | ウ | 勧誘者の信じすぎに要注意    | <b>相談する力</b><br>をつけよう！                 性格的に、もめ事が嫌いな傾向のあなたは、勧誘の違和感等に対して、見て見ぬふりをしていませんか。少しでも勧誘に違和感を感じたら、一人で抱え込まず、周りの信頼できる人に相談してみましょう。周りの人に相談しにくい場合は、外部の消費生活センターなどに相談をするのもよいでしょう。                    |

セルフチェックの結果をもとに、「消費者力」を鍛えましょう！

