

高等学校第1学年 家庭基礎学習指導案

日 時：平成 23 年 11 月 2 日（水） 2 校時
指導者：教育センター所員 平野 佐矢子

- 1 題材名 「『本当にそうなの？』～批判的思考と適切な意思決定のできる消費者になろう～」
(2) 生活の自立及び消費と環境 エ, オ, カ

2 題材について

(1) 題材観

平成 21 年 3 月に公示された高等学校学習指導要領において、家庭科では、生涯発達の考え方を重視し、これまでの「衣・食・住」「高齢者」等の分野別学習から、人の一生を見通した学習となった。また、「被服製作」「調理実習」に重きを置いた実技教科ではなく、生活を科学的に理解し、問題点を解決し実践に生かす教科としての位置付けが高まった。生涯の生活設計に重きが置かれ、内容(2)の「生活の自立及び消費と環境」においては、生涯にわたる生活経済や多重債務等の深刻な消費者問題、消費生活と環境との関わりについて科学的に理解し、適切な意思決定に基づいて責任をもって行動できる力を育成することが求められている。また、小学校家庭科、中学校技術・家庭科家庭分野において、系統性を重視した内容へと改訂された。高等学校段階では、既習事項を踏まえ、基礎的な知識や技術の定着を図りながら、発展的な指導を行い、科学的な根拠に基づいた実践力を身に付けさせることが大切である。

現在の消費生活においては、消費者保護基本法の改正(消費者基本法へと改称)や消費者庁の新設などからも、消費者問題の多様化・深刻化を窺い知ることができる。様々な手口で消費者を騙す悪質業者は後を絶たず、一人暮らしの高齢者や若者が被害に遭うことも多い。また、携帯電話やインターネットの普及により、効率的に情報が収集できる一方で、氾濫する情報に惑わされる危険性も高くなっている。さらに、クレジットカードや電子マネーの普及等のキャッシュレス化により、家計が大きく変化している。この「見えないお金の流れ」が、金銭感覚を鈍らせ、若者の多重債務の原因の一つであるとも言える。

消費生活における課題は、前述の消費者問題だけではなく、大量生産・大量消費・大量廃棄による様々な環境問題にも及ぶ。資源の少ない日本だが、経済発展とともに、便利で快適な生活を優先してきた結果、食料や労働力を海外に頼るようになった。さらに、近年の不況の影響も重なり、量販店や 100 円均一店の需要は右肩上がりであり、人件費軽減のために海外での生産を余儀なくされるといふ悪循環も生じている。このような消費行動の結果、現在の様々な環境問題や資源・エネルギー問題を引き起こしている。

これらのことから、消費生活の現状と課題について理解し、自己の生活をしっかりと見つめ、環境負荷の少ない生活の工夫をしながら、適切で慎重な意思決定を行うことのできる消費者を育てることが大切だと考え、本題材を設定した。

(2) 生徒観

本学級は、普通科文系コースである。学習意欲も高く、生活態度も落ち着いている。本学級の生徒を対象に実施した調査では、100 円ショップの商品や格安商品の生産が可能な理由について「大量生産しているため」「人件費の安い海外で作っているため」等の回答が見られ、商品の価格だけではなく、品質や人件費にも目を向けていることが感じられた。消費生活分野における「悪質商法」「クーリングオフ」「消費生活センター」などの既習事項については、ほぼ全員が意識しているが、「内容まで理解している」と答えた生徒は半数ほどに留まった。このことから、中学校での既習事項を振り返りながら、消費者問題の背景についての考えを深めさせ、実践へつなげる姿勢を育むことが必要だと感じた。

(3) 指導観

高等学校学習指導要領解説家庭編では、(2)生活の自立及び消費と環境の中で、「消費者の権利や責任について理解させ、適切な意思決定に基づいて行動できるようにする。その際、特に契約や消費者信用、多重債務問題などを具体的に扱い、消費者として適切な判断ができるようにする。」と示されている。契約や消費者問題については、中学校技術・家庭の家庭分野において学習しているため、高等学校においては、「グローバル化、情報化などの社会変化や、それに伴う販売や流通の多様化、消費者と事業者の情報量の格差など、消費者問題発生の社会的背景について考えさせる。」ことが示されている。

そこで、本題材では、消費生活の現状と課題を踏まえ、氾濫する生活情報の中から目的に合ったものを正しく取捨選択するために、批判的思考力を身に付け、適切な意思決定のできる消費者を育てることを目標とする。テレビコマーシャルや商品広告等を活用し、生活経験の少ない生徒たちが消費者問題を身近な問題としてとらえ、自分の消費行動と結び付けて考えられるようにする。また、シミュレーションゲームやグループ協議を通して、商品やサービスの購入、ライフステージごとの経費について疑似体験をさせ、多様な情報や価値観の中から適切な意思決定をすることの大切さに気付かせるようにする。学習のまとめとして、自分の目指すライフスタイルを思い描き、その実現のための生活設計に取り組みせ、生涯を見通した経済計画を立てさせることで、現在の自分の消費行動改善へとつなげる。

学習の各場面では、「提言カード」等による意思表示を行い、グループやクラスで意見を共有させる。この指導を通して、学習したことを自己の生活に生かし、実践へとつなげさせるようにする。

3 題材の目標

- ・消費生活の現状と課題を踏まえて消費者の権利と責任について理解させ、適切な意思決定に基づいて行動できるようにする。
- ・消費生活と環境との関わりについて理解させ、環境保全に貢献できるライフスタイルを実践できるようにする。
- ・学習したことを基に、生涯を見通した自己の生活について考えさせ、自分の目指すライフスタイルを実現するために生活を設計できるようにする。

4 題材の評価規準

関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
<ul style="list-style-type: none">・消費生活の現状と課題や、消費者の権利と責任について関心をもち、適切な意思決定に基づいて行動しようとしている。・消費生活と環境との関わりについて関心をもち、持続可能な社会を目指したライフスタイルを工夫し、行動しようとしている。・生涯を見通した生活設計に興味をもち、取り組もうとしている。	<ul style="list-style-type: none">・適切な意思決定に基づき、消費者として主体的に判断できるようになるために、消費生活の現状と課題、消費者の権利と責任について考えを深めている。・生活設計の立案を通して、自己の生き方や生涯を見通した生活設計について考えを深めている。	<ul style="list-style-type: none">・消費者として適切な意思決定に基づいて行動するために、必要な情報を適切に活用することができる。・自己の生き方を思い描き、充実した人生を送るための生活設計を立案することができる。	<ul style="list-style-type: none">・消費生活の現状と消費者の権利と責任について理解している。・消費者問題とその背景について理解している。・消費生活と環境との関わりについて理解している。・生涯発達の視点に立ち、各ライフステージにおける課題と経済計画について理解している。

5 題材の指導計画

題材名

「本当にそうなの？」～批判的思考と適切な意思決定のできる消費者になろう～(全5時間)

- | | | | |
|---|--------------|-------|----------|
| 1 | 現代の消費生活の特徴 | (2) エ | (1時間) |
| 2 | 消費行動と意思決定 | (2) エ | (1時間) |
| 3 | 消費者問題と消費者の権利 | (2) オ | (1時間) 本時 |
| 4 | 消費行動と資源・環境 | (2) オ | (1時間) |
| 5 | 生涯の生活設計 | (2) カ | (1時間) |

時間	学習活動	指導上の留意点
1	・現代の消費生活の特徴と課題を知り、自分自身の消費行動を振り返る。	・消費行動が、生産者や企業を動かすことに気付かせ、消費は社会への投票であるという意識をもたせる。
1	・商品広告の分析を通して、消費行動の特徴と意思決定の大切さを知る。	・「本当にそうなの？」という意識で商品やサービスを見るように促す。
1	・悪質商法や多重債務の現状と原因、消費者の権利と責任を知る。	・消費者の心理や心の隙間を突いた販売方法や、消費者問題に陥る原因に気付かせ、強い意思をもつことの大切さを実感させるようにする。
1	・生活チェック等を通して、持続可能な社会の形成に向けての行動目標を立てる。	・消費行動と環境問題との関わりを自分のこととして捉えさせる。
1	・学習内容を振り返り、生涯を見通した生活設計を行う。	・ライフステージごとの経費や不測の事態を想定した生活設計をさせ、自分の生き方について考えさせる。

6 本時の指導(3/5時間)

(1) 本時の目標

- ・消費者問題の社会的背景についての考えを深めることができる。
- ・消費者の権利と責任について理解し、責任ある消費者として実践しようとする。

(2) 本時の展開

	学習活動	指導上の留意点	評価・資料
導入(5)	○動画を視聴し、感想を記入する。	○訪問販売に関する動画を視聴させ、率直な感想を記入させる。 ○消費者の心理分析を基に、消費者問題の原因について考えることを知らせる。	・ワークシート ・「アフターサービス」(動画)

	学習活動	指導上の留意点	評価・資料
展開 (35)	<p>○既習事項(契約・悪質商法)を復習する。</p> <p>○視聴した動画と、近年の消費者トラブル事例を基に、悪質業者がつけ込む消費者の心理について、グループごとに事業者と消費者側の立場に立って考える。</p> <p>○グループ協議の結果を発表する。</p> <p>○悪質業者につけ込まれないための心構えについてまとめる。</p> <p>○消費者信用と多重債務について知り、多重債務者の手記を読んで多重債務の原因を探る。</p> <p>○多重債務に陥らないための心構えについてまとめる。</p> <p>○消費者トラブルを避けるための方法と、トラブルに遭遇した場合の対処法について知る。</p> <p>○消費者としての心構えを、川柳にまとめる。</p>	<p>○中学校での既習事項であることを伝え、契約の仕組みや悪質商法の手口について思い出させる。</p> <p>○どのような言葉や行動に消費者の心が揺れるのか、付箋を使ったグループ協議をさせる。 ・グループごとに事業者側と消費者側の立場で心理を考えさせ、思い付いたキーワードを付箋に記入させる。(立場は、教師が指定する) ・付箋に記入した内容を基に、グループで協議をさせる。</p> <p>○実物投影機を使い、出された意見を示しながらグループの意見を発表させる。</p> <p>○消費者の心理を巧みに利用した罠の存在に気付かせ、批判的思考と冷静な判断力をもつことの大切さを実感させる。</p> <p>○クレジットカード発行枚数と多重債務者の推移を示したグラフを見せ、問題意識をもたせる。</p> <p>○手記を読ませ、多重債務に陥った原因を発表させる。</p> <p>○強い意思をもって行動することの大切さを伝え、今自分にできることを考え、行動するように促す。</p> <p>○消費者の権利と責任を確認し、権利と責任を果たす消費行動とは何か考えさせる。</p> <p>○消費生活センターの存在を再確認させる。</p> <p>○提言シート(消費者川柳)を記入させることで、消費者としての在り方を再確認させ、実践へとつながるようにする。</p> <p>○全員分の提言シートを掲示し、共有することを伝える。</p>	<p>○消費者問題に対して自分の意見を持ち、協議に積極的に取り組んだか。(関心・意欲・態度)(思考・判断)【観察・ワークシート】</p> <p>○適切な意思決定に基づいて行動する消費者となるために、考えを深めることができたか。(思考・判断・表現)【提言シート】</p>
まとめ (10)	<p>○まとめ</p>	<p>○だます側の仕事に従事している人の心理や価値観について語り、職業選択と生き方を考えさせる。</p> <p>○授業の感想を記入させる。</p>	<p>○責任ある消費者として、実践しようとしているか(関心・意欲・態度)【ワークシート】</p>

業者がつけ込む、消費者の心理を探ろう！！～「だまされる心理」の分析をしよう～

活動 資料(動画、紙資料等)を見て、それぞれの立場に立って、考えてみましょう。

A: 業者(ものやサービスを売る側)は、売るために、どのような言葉や行動を考えるだろうか。

B: 消費者(ものやサービスを受ける側)が「つい、買ってしまう」のは、どのような言葉や行動だろうか。

方法 ① 個人で考える。

付箋紙に、自分の考えを記入する。(付箋紙1枚に、1つの考えを書く。キーワード化して書く。)

② 個人の考えを、グループで出し合う。

用紙に、全員分の付箋紙を貼り、同じような意見ごとに分ける。

新しく思いついた意見があれば追加する。(新しい意見は違う色の付箋紙に記入する。)

グループとしての意見をまとめる。

③ 個人でまとめる。

②の活動(個人の意見+グループの意見)を経て、自分の意見をまとめる。

私たちのグループは

の立場で考えます。

グループとしてのまとめ・感想

詠み人*

詠み人*

詠み人*

詠み人*

詠み人*

詠み人*

詠み人*

詠み人*

ある日。

小さなカバンを手にした青年が、画家として有名なエム氏の家を訪れた。

「ごめん下さい。長くはおじゃましません。重要かつ有益なお話を、ちよっと、お知らせにまいっただけでございませう」

その事務的な礼儀正しさを見て、エム氏は機先を制して言い渡した。

「せっかくだが、生命保険には入っている。別荘は持っている。健康器具は、買わされたばかりだ」

「いいえ、そんなものではありません。お悩みごとの、解決法をお持ちしたのでございませう」

「悩みなどはない。からだは健康だ。作品は好評で、収入も充分。金に不自由はない」

「それは、わかっております。もっとべつなこと。頭についての問題でございませう」

「失礼なことを言うな。頭は正常だ。大学教授に比べれば、知能は少しぐらい劣るかもしれない。だが、芸術とは関係のないことだ」

「それも、よく存じております。頭のなかのことではありません。おかぶりになっておいでのベレー帽と、頭との中間の存在についてでして……」

それを聞いて、エム氏は顔をしかめた。彼の画風は精密さを特徴としていたが、毛髪のはうはそれに反して粗雑であり、つねづね気にしていた。

「まずまず失礼だ。髪毛の薄くなったのを、わざわざからかいて来たのか。いいかげんで帰ってくれ」

「まあまあ、ご立腹なさらぬよう、誤解なさらぬよう、お願いいたします。じつは、すばらしい発毛剤を、お持ちしたのでから」

青年はカバンをあげ、緑色の液体の入った小さなビンを取り出した。エム氏はそれを手にし、ラベルを見た。

「そうだったのか。しかし、発毛剤はいろいろ使ってみたが、感激するような品には、まだめぐりあっていない。これからも同様だろう。第一、聞いたこともない名前の製品だ」

「それは、テレビなどで、大衆への宣伝をしていないからです。ききめはたしかなのですが、残念ながら非常に高価な品です。そのため、限られた上流階級のかただけを選んで訪問し、お買いいただいたいでいるのです」

上流階級という言葉で、エム氏は少しいい気分になった。その機をのがさず、青年はしやべりはじめた。

「当社では、いままでとちがったアイデアを開発し、成功し、特許をとりました。むずかしい学術的な説明は省きますが、簡単に申しますと、毛髪という植物のタネを、皮膚という畑にまく、という原理なのです」

「なるほど。はじめて耳にする発明だな。よく液を見ると、緑色の小さな粒が無数に入っている。これが、その毛髪タネというわけだな。あるいは効くかもしれない。よし、使ってみよう。サンプルを、そこへおいていってくれ」

「そうはまいりません。サンプルだけで毛髪がはえてしまいますから、当社の営業になりませぬ。お買いいただくには……」

「うまいことを言うが、その手には乗らない。買った方がいいが、だめだった。よくある手だぞ。信用できない」

「ご心配は、ごもつともです。これが保証書。たちどころに、ふさふさとした髪になり、すぐ抜けるようなことはありません。一週間たつて、以上の効能を示さない場合には、代金をお返しいたします」

エム氏はその書類を検討したが、一流銀行の支払い保証もあり、まちがいなさそうだ。これならば、ためしてみても損はない。

「では、買うことにする。しかし、それにしても、ずいぶんと高価だな」

「でございますから、限られた上流階級のかただけに……」

「わかった、わかった。で、使用法は」

「筆でお塗り下さい。指先など不必要な個所につけないよう、ご注意を。では、一週間後にまた。まいります。責任あるアフターサービスが、当社の方針でございます」

一週間後。

「ごめん下さい。いかがでしょうか」

と、やってきたセールスマンの青年を、エム氏は喜びの声で迎えた。

「すばらしい。夢のようだ。高価だったが、それだけのことはあった。頭いれめんにも、もう、一センチほど伸びてきた。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足いただけ、ほっとしました」

「しかし、緑色をしている。ぜいたくを言うつもりはないが、気になるな」

「はい。なにしろ植物性の毛髪ですから、そうなりません。もつとも、これを黒く、お好みによっては白く染める専用の薬品がここにありますが、いささか高価ですので……」

「かまわん。黒く染めるほうを売ってくれ」

「高価で申しわけありませんが、保証書つきです。染まらないようでしたら、代金はお返しいたします」

「その点は信用している」

「ごんご定期的にお届けするよう、さっそく手配します。では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

二週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「すばらしい。夢のようだ。本物以上につやのある黒さに染まった。また、本物以上に伸び方も早い。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足いただけ、ほっとしました」

「しかし、ぜいたくを言うつもりはないが、伸びる方がばらばらのようにだな」

「植物性ですのでね。普通に市販されているポマードでは、それを押さえられませんが、当社特製の、特許をとったポマードなら、そろえることができるのです。しかし、申しあげにくいことには、いささか高価ですので……」

「かまわん。ここまで来て、金を惜しむことはない。定期的に配達するよう、手配をたのむ」

「はい。ありがとうございます。これも保証書つきです。万……」

「わかってる。信頼しているよ」

「では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

三週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「すばらしい。夢のようだ。この頭を見てくれ。生れ変わったようだ。おととい、理髪店に出かけた。理髪店で髪を刈らせる気分を味わうのは、何年ぶりだろう。じつに、いいものだ。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足いただけ、ほっとしました」

「しかし、ぜいたくを言うつもりはないが、おととい刈つたのに、もうこんな伸びてしまった。この調子だと、理髪店に足しげく通わなければならないな」

「植物性ですので、いたしかたありません。しかし、当社はお客さま本位。いただくべき費用以上に、ご負担はおかけしない方針でございます」

「何か方法があるのか」

「はい。当社で設計、製作いたしました自動理髪機です。個人の頭の形、および髪型にあわせた部分品を必要としますので、一般の理髪店むきではありませんが……」

「普通の伸びの毛髪なら、理髪店もお客も割にあわない、というわけだな」

「はい。不経済なのです。しかし、一日おきに髪をお刈りになるのですから、こちらさまのほうでは、たちまち回収のつく計算でしょう」

「それを買おう。保証つきだろうな」

「もちろんです。ちよっと、頭の写真を撮影いたします。理髪機は明日、お届けしましょう。では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

四週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「驚異的だ。夢のようだ。悲鳴をあげたいくらいだ」

「ご満足の、うれしい悲鳴でございませう」

「いや、悪夢による、悲しい悲鳴だ。たえず染めつけ、ポマードをつけつけだ。金がかかって、どうしようもない。それに、自動理髪機で一日おきの散髪だ。時間がかかってならないし、絵を描くための、写生旅行にも行けない。収入も減りはじめた。このままだと、破産してしまう」

「それは、お気の毒です」

「なんとかしたいと考えて、各種の脱毛剤をつけてみた。どれも効果がない」

「植物性ですので、そうなります」

「なにか方法は、ないものだろうか」

「当社で研究し、特許を取った専用の脱毛剤があります。これをおつけになれば、脱毛できること、保証つきです」

「たのむ。それを売ってくれ。いくら高価でもかまわない」

「はい。お買い上げ、ありがとうございます。では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

五週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「すばらしい。夢のようだ。完全に脱毛でき、もともに戻った。生き返ったような気分だ。おかげで破産しませんでした。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足していただけ、ほっとしました」

「しかし、いま気をついたことだが、ひとつだけ、不思議でならないことがあるぞ」

「なんででしょうか」

「あれだけ効果の確実な、きみの社の製品だ。きみだって、自信を持っているわけだろう」

「はい。もちろんで……」

「それだったら、なにも、きょう来る用事も必要もないはずだが」

「いえ、そうではありません。例の自動理髪機ですが、もしお使いにならないでしたら、四分の一ほどの値段でお引き取りしてもいいのですが」

「そうだったのか。それはありがたい。毛髪がなくなったのだ。使うわけがないだろう。いま、捨てようとしていたところだった。なんと、すばらしい、夢のような、良心的な営業方針だろう」

「はい。どなたさまも、そうおっしゃって下さいます。当社のアフターサービスの完全さについて……」

ある日。

小さなカバンを手にした青年が、画家として有名なエム氏の家を訪れた。

「ごめん下さい。長くはおじゃましません。重要かつ有益なお話を、ちよっと、お知らせにまいっただけでございませう」

その事務的な礼儀正しさを見て、エム氏は機先を制して言い渡した。

「せっかくだが、生命保険には入っている。別荘は持っている。健康器具は、買わされたばかりだ」

「いいえ、そんなものではありません。お悩みごとの、解決法をお持ちしたのでございませう」

「悩みなどはない。からだは健康だ。作品は好評で、収入も充分。金に不自由はない」

「それは、わかっております。もっとべつなこと。頭についての問題でございませう」

「失礼なことを言うな。頭は正常だ。大学教授に比べれば、知能は少くらい劣るかもしれない。だが、芸術とは関係のないことだ」

「それも、よく存じております。頭のなかのことではありません。おかぶりになっておいでのベレー帽と、頭との中間の存在についてでして……」

それを聞いて、エム氏は顔をしかめた。彼の画風は精密さを特徴としていたが、毛髪のはうはそれに反して粗雑であり、つねづね気にしていた。

「まずまず失礼だ。髪の毛の薄くなったのを、わざわざからかいて来たのか。いいかげんで帰ってくれ」

「まあまあ、ご立腹なさらぬよう、誤解なさらぬよう、お願いいたします。じつは、すばらしい発毛剤を、お持ちしたのですから」

青年はカバンをあげ、緑色の液体の入った小さなビンを取り出した。エム氏はそれを手にし、ラベルを見た。

「そうだったのか。しかし、発毛剤はいろいろ使ってみたが、感激するような品には、まだめぐりあっていない。これからも同様だろう。第一、聞いたこともない名前の製品だ」

「それは、テレビなどで、大衆への宣伝をしていないからです。ききめはたしかなのですが、残念ながら非常に高価な品です。そのため、限られた上流階級のかただけを選んで訪問し、お買いいただいたいでいるのです」

上流階級という言葉で、エム氏は少しいい気分になった。その機をのがさず、青年はしやべりはじめた。

「当社では、いままでとちがったアイデアを開発し、成功し、特許をとりました。むずかしい学術的な説明は省きますが、簡単に申しますと、毛髪という植物のタネを、皮膚という畑にまく、という原理なのです」

「なるほど。はじめて耳にする発明だな。よく液を見ると、緑色の小さな粒が無数に入っている。これが、その毛髪のタネというわけだな。あるいは効くかもしれない。よし、使ってみよう。サンプルを、そこへおいていってくれ」

「そうはまいます。サンプルだけで毛髪がはえてしまいますから、当社の営業になりませぬ。お買いいただくには……」

「うまいことを言うが、その手には乗らない。買った方がいいが、だめだった。よくある手だぞ。信用できない」

「ご心配は、ごもつともです。これが保証書。たちどころに、ふさふさとした髪になり、すぐ抜けるようなことはありません。一週間たつて、以上の効能を示さない場合には、代金をお返しいたします」

エム氏はその書類を検討したが、一流銀行の支払い保証もあり、まちがいなさそうだ。これならば、ためしてみても損はない。

「では、買うことにする。しかし、それにしても、ずいぶんと高価だな」

「でございますから、限られた上流階級のかただけに……」

「わかった、わかった。で、使用法は」

「筆でお塗り下さい。指先など不必要な個所につけないよう、ご注意を。では、一週間後にまた。まいります。責任あるアフターサービスが、当社の方針でございます」

一週間後。

「ごめん下さい。いかがでしょうか」

と、やってきたセールスマンの青年を、エム氏は喜びの声で迎えた。

「すばらしい。夢のようだ。高価だったが、それだけのことはあった。頭いれめんにも、もう、一センチほど伸びてきた。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足いただけで、ほっとしました」

「しかし、緑色をしている。ぜいたくを言うつもりはないが、気になるな」

「はい。なにしろ植物性の毛髪ですから、そうなりません。もつとも、これを黒く、お好みによっては白く染める専用の薬品がここにありますが、いささか高価です……」

「かまわん。黒く染めるほうを売ってくれ」

「高価で申しわけありませんが、保証書つきです。染まらないようでしたら、代金はお返しいたします」

「その点は信用している」

「こんご定期的にお届けするよう、さっそく手配します。では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

二週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「すばらしい。夢のようだ。本物以上につやのある黒さに染まった。また、本物以上に伸び方も早い。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足いただけで、ほっとしました」

「しかし、ぜいたくを言うつもりはないが、伸びる方がばらばらのようにだな」

「植物性ですのですね。普通に市販されているポマードでは、それを押さえられませんが、当社特製の、特許をとったポマードなら、そろえることができるのです。しかし、申しあげにくいことには、いささか高価です……」

「かまわん。ここまで来て、金を惜しむことはない。定期的に配達するよう、手配をたのむ」

「はい。ありがとうございます。これも保証書つきです。万……」

「わかってる。信頼しているよ」

「では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

三週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「すばらしい。夢のようだ。この頭を見てくれ。生れ変わったようだ。おととい、理髪店に出かけた。理髪店で髪を刈らせる気分を味わうのは、何年ぶりだろう。じつに、いいものだ。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足いただけで、ほっとしました」

「しかし、ぜいたくを言うつもりはないが、おととい刈つたのに、もうこんな伸びてしまった。この調子だと、理髪店に足しげく通わなければならないな」

「植物性ですのので、いたしかたありません。しかし、当社はお客さま本位。いただくべき費用以上に、ご負担はおかけしない方針でございます」

「何か方法があるのか」

「はい。当社で設計、製作いたしました自動理髪機です。個人の頭の形、および髪型にあわせた部分品を必要としますので、一般の理髪店むきではありませんが……」

「普通の伸びの毛髪なら、理髪店もお客も割にあわない、というわけだな」

「はい。不経済なのです。しかし、一日おきに髪をお刈りになるのですから、こちらさまのほうでは、たちまち回収のつく計算でしょう」

「それを買おう。保証つきだろうな」

「もちろんです。ちよっと、頭の写真を撮影いたします。理髪機は明日、お届けしましょう。では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

四週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「驚異的だ。夢のようだ。悲鳴をあげたいくらいだ」

「ご満足の、うれしい悲鳴でございませう」

「いや、悪夢による、悲しい悲鳴だ。たえず染めつけ、ポマードをつけつけだ。金がかかって、どうしようもない。それに、自動理髪機で一日おきの散髪だ。時間がかかってならないし、絵を描くための、写生旅行にも行けない。収入も減りはじめた。このままだと、破産してしまう」

「それは、お気の毒です」

「なんとかしたいと考えて、各種の脱毛剤をつけてみた。どれも効果がない」

「植物性ですの、そうなります」

「なにか方法は、ないものだろうか」

「当社で研究し、特許を取った専用の脱毛剤があります。これをおつけになれば、脱毛できること、保証つきです」

「たのむ。それを売ってくれ。いくら高価でもかまわない」

「はい。お買い上げ、ありがとうございます。では、また一週間後に、アフターサービスのためにまいります」

五週間後。

「ごめん下さいませ。いかがでしょうか」

「すばらしい。夢のようだ。完全に脱毛でき、もともに戻った。生き返ったような気分だ。おかげで破産しませんでした。驚異的な効果、科学の勝利……」

「ご満足していただけで、ほっとしました」

「しかし、いま気をついたことだが、ひとつだけ、不思議でならないことがあるぞ」

「なんででしょうか」

「あれだけ効果の確実な、きみの社の製品だ。きみだって、自信を持っているわけだろう」

「はい。もちろんで……」

「それだったら、なにも、きょう来る用事も必要ないはずだが」

「いえ、そうではありません。例の自動理髪機ですが、もしお使いにならないでしたら、四分の一ほどの値段でお引き取りしてもいいのですが」

「そうだったのか。それはありがたい。毛髪がなくなったのだ。使うわけがないだろう。いま、捨てようとしていたところだった。なんと、すばらしい、夢のような、良心的な営業方針だろう」

「はい。どなたさまも、そうおっしゃって下さいます。当社のアフターサービスの完全さについて……」