

# 9月9日は「救急の日」

## 正しく理解 正しく利用

救急車の出勤回数は、年々増え続け、58年中は過去最高の1,067件を記録しました。

58年中の出勤状況は、家庭内の急病による要請が6割を占めていますが、中には相変わらず救急車の誤った出勤要請も多く、実際に不慮の事故で緊急を要する方もあります。救急車は正しく利用してください。



ビーボが聞こえたら救急車の誘導を



★キャッチセールス  
路上でセールスマンに呼び止められ、強引に連れていかれた喫茶店で化粧品セットを購入しましたが、翌日解約を申し入れたのですが、セールスマンが「説明するから」と勝手に開封した商品を、「すでに使用しているから解約できない」と

★SF商法（または催眠商法）  
健康食品の説明会があるというので行ってみたら、最初は「今日は販売が目的ではありません」と

セールスマンから言葉巧みに商品をすすめられ、十分に考える余地もないまま高価な商品を購入する契約をしてしまい、トラブルを生ずるケースが後を断ちません。買う前には、その商品が本当に必要なものか、品質は大丈夫か、支払いが可能かをもう一度考えてみてください。万が一、契約することになったら代金は全額支払わず、解約の権利（クーリング・オフ制度）を残しておくようにしましょう。今号ではキャッチセールスとSF商法についてご紹介します。

# 高価な商品を買うときはよく考えて

キャッチセールス・SF商法・マルチ商法……

↓ 指定期間内であれば無条件解約できます ↑

と言います。どうすればいいのでしょうか……。

このケースは、屋外で見知らぬセールスマンに突然話しかけられたもので「キャッチセールス」と呼ばれ、訪問販売の一種です。このように勧誘時にセールスマンの勧めによって試しに使用した場合にはクーリング・オフで解約できます。

いって健康についての話があり、日用品などをただでくれました。そのあと、健康食品が市価の三割引とあって販売され、最後に「本日最高のお買得品です」といって羽毛布団が一組十数万円で売られました。話が巧みで、わずか五組しかないという言葉につられて購入してしまつたのですが……。



## 頭を冷やして冷静に考える 期間——クーリング・オフ

クーリング・オフとは、訪問販売などで売買契約の申し込みや契約の締結をした日を含め、指定期間内であれば無条件で契約の解除等ができる制度で、購入者が業者

を出す（内容証明や配達証明郵便など）ことによって、効力が発生するものです。



- ▼クーリング・オフの期間
  - 訪問販売、生命保険など …… 4日以内
  - マルチ商法（ネズミ講式販売方法） …… 14日以内
  - 宅地建物取引 …… 5日以内
  - ▼クーリング・オフができない場合
    - 代金を全額支払った場合
    - 化粧品や健康食品などで、一部を「使用」とクーリング・オフができなくなる旨を告げられているのに使用した場合
    - 乗用自動車や通信販売の商品を購入した場合

最低二三日以上の期間にわたって指定商品を陳列し、消費者が自由に商品を選択できる状態のもとで、展示場など販売のための固定的施設を設けている場所で購入した場合  
最後にこうしたトラブルに巻き込まれないためには、うまい誘いには乗らないこと、きっぱりと断る勇気を持つことが大切です。万一トラブルに遭ったときには早急に県生活センター（☎0188-3510999）か市役所市民生活課（☎49-3111内線213）へ相談するようにしてください。

## 市長の対話ノート

### 老人福祉に思う



No.96

国際人口会議「メキシコ宣言」が採択されました。特に注目されます点にふれてみます。

その一つは、人口問題の原点は「平和」であり「生命」である。地球上の生命を守るには、その有資源を準備による生命滅亡の道ではなく、社会経済福祉の開発に使われるべきであるとしたことです。

二つには、女性差別撤廃条約を早期に批准し、人権尊重の基での人口調整が図られるべきであるということ。三つには、高齢者を単なる扶養の対象とみることなく、社会に活発に貢献できるグループとみるべきであると提言していることです。

私もこの提言を全面的に支持するものです。と同時に自治体という限られた場所ではありますが、その具現のために最大の努力を払いたいと思えます。特に「老人福祉週間」に当たり、社会活動に貢献できるグループとしての具体策を求めて、広く議論を起こしてみたいと考えます。

とかく福祉といえば「恵み与えるもの」とか「権利として当然」としか受けとられていない嫌いがありますが、そんな狭義だけのものではありません。もっと創造されるべきものではないでしょうか。

留山健治郎