

アポイントメントセールス



Q 自宅に知らない女性から電話があり、趣味などのアンケートに答えたことがきっかけで、電話やメールのやり取りをするようになりました。その後、会う約束をして喫茶店で待ち合わせすると「自分の仕事を見てほしい」と事務所に連れて行かれ、あれこれ宝石を見せられた後、80万円のダイヤのネックレスを勧められました。「支払えない」と何度も断ったのですが、断りきれずにクレジット契約をしてしまいました。解約したいのですが。

A 販売目的を隠して電話や手紙などで呼び出し、実は商品やサービスを契約させる販売方法を「アポイントメントセールス」といいます。こうした事例では、特定商取引法により契約書面を受け取った日から8日以内であればクーリング・オフ(無条件解除)をすることができます。配達記録郵便で販売業者と信販会社に契約解除通知を出しましょう。

クーリング・オフ期間が過ぎてしまっても、販売方法に問題がある場合などには契約の取り消しを申し出ることができます。早めに消費生活センターに相談しましょう。

被害相談の多い商品・サービス

アクセサリ、複合サービス会員、ビデオ・パソコンソフトなどの教養娯楽教材、絵画など

目立つデート商法や二次被害

電話で呼び出すほかに「出会い系サイト」や「メール」で知り合って、恋愛感情を利用してアクセサリなどを買わせるケースは「デート商法」と呼ばれています。ほかにも「当選したので景品を取りに来て」と呼び出されることもあるので、注意が必要です。また、一度被害にあった人に「以前の契約を解約させてあげる」などと言って再び勧誘する二次被害の相談も増えています。

知らない人からの誘いには要注意

電話の段階できっぱりと断り、応じないようにしましょう。出向いた先には数人の販売員が待ち受けていて、あの手この手で勧誘されます。万一行ってしまった場合は、勧誘されても必要のない契約ははっきりと断りましょう。

※くわしくは消費生活センター(☎23-1161)へ。

1人、1日、1kg

地球温暖化を引き起こす主な原因であるCO₂(二酸化炭素)。現在日本で国民1人当たりが1日に排出しているCO₂の量は、平均で約6kgといわれています。

このCO₂の排出量を「1人、1日、1kg」削減し、地球温暖化の防止につなげようという取り組みが、チーム・マイナス6%*によって推奨されています。(CO₂1kgの量は、サッカーボール100個分の体積に相当します)

例えば、CO₂の削減につながる取り組みとして、次のようなものが紹介されています。

- 冬の暖房時の設定温度を22℃から20℃に2℃低くする…96g削減
- シャワーの使用時間を1日1分短くする…74g削減
- アイドリングを5分短くする…63g削減
- 通勤や買物の際にバスや鉄道、自転車を利用する…180g削減
- 買い物の際は、マイバックを持ち歩き、省包装の野菜を選ぶ…62g削減
- 夜中にジャーの保温をやめる…37g削減

以上の取り組みをすべて実行した場合、512gの削減になります。

最初から「1人、1日、1kg」を実現するのは難しいかも知れませんが、できる取り組みから一つずつ行動に移していきましょう。

詳細についてはチーム・マイナス6%のホームページ(<http://www.team-6.jp/>)を参照してください。



*チーム・マイナス6%…温室効果ガス排出量6%削減を目標に、環境省によって推進されている国民的プロジェクト

※くわしくは環境計画課(☎20-1533)へ。