

## 緊急注意情報!! 訪問販売での屋根塗装工事契約にご注意ください!

年末に、高齢おひとり暮らしの男性から相談がありました。訪問してきた事業者と屋根の塗装契約を99万円ですておられたのです。工事代金は128万円を38万円値引きで99万円という、どう見ても作為的な金額です。訪問時に即契約をさせ、2日後に工事開始、丸2日で作業完了と年内にすべての工程が終了していました。目にも留まらぬ速さです。

契約について考えさせる時間を与えず、クーリングオフ妨害ともとれるやり方もしていました。というのも、相談者の手元には、たった1枚の見積書しか残っておらず、相談者の話によると、契約書のようなものに記名捺印し、わざわざ郵送で送るように指示されたと言うのではないですか。これは明らかにおかしいです。本来、訪問販売であるならば、工事契約書を手渡しし、書面には必ずクーリングオフの記載があるはずですが、これは、クーリングオフが適用される訪問販売にしないために、あたかも消費者からの要請で契約をしたかのように仕向けているとしか思えません。

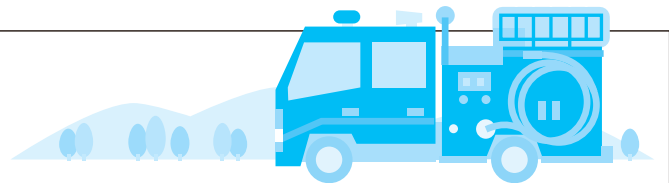
きっかけは「屋根を見せてもらっていいですか? 無

料で屋根の点検をしますよ」から始まりました。そこで、「瓦が割れている、雨漏りの可能性がある」などと不安をあおり、契約を急がせます。契約を急がせる事業者は特に用心した方がいいです。高額な契約をすぐに結ぶ必要はありません。まずは見積書を受け取り、料金や作業内容を慎重に確認してからでいいのです。

この悪質な事業者は以前、消費者庁から行政指導を受けたにもかかわらず、未だに、正攻法ではないやり方で事業を続けています。残念ながら、これが今の現実社会です。私たち消費者が事業者を見る目を養うことの方が、一番手っ取り早い被害防止法になりそうです。現在、この事業者とは交渉中です。追って経過報告しますね。

ある弁護士さんが教えてくれました。玄関先に「訪問販売お断り」のシールだけでは、契約を締結しない旨の意思表示としては、不十分で弱いそうです。「いかなる販売事業者等との間でも一切の契約締結の意思がない」との文言を更に明示しておくのが望ましいとのこと

## なんでも 南部分署



今年も春が近づき野焼きをおこなう時期になりました。近年では野焼き中の事故が多く発生しています。火入れを行う際、次のことに留意し、事故や怪我のないように努めてください。

- ・リーダーは全体を管理し、情報を共有する。
  - ・当日の気象情報を確認する。
  - ・参加者(自分自身)の体調を把握する。
  - ・参加者同士で行程を把握しておく。
  - ・参加者の連絡を密にする。(着火時、飛火時の声掛け)  
 炎の勢いが強くなると声のみでは聞こえないことがある。
  - ・火着け前の尾根の上には登らない。(炎の駆け上がりがある)
  - ・火を着けると突風が起きたり、風向きが変わる。
  - ・常に「逃げ道」を考えておく。
  - ・ジェットシューターを有効に配置する。
  - ・慌てて行動しない。(慌てることで周りが見えなくなり、事故につながる)
  - ・化学繊維などの燃えやすい服は避け、帽子・手袋・ゴーグルなどを着用する。
- また、火入れをされる場合は、消防署(南部分署)まで事前に連絡をお願いします。

