

うまい話にご用心

アポイントメント セールス

出会い系サイトで知り合った男性とメル友になった。男性からドライブに誘われた帰り、「僕は宝石デザイナーの仕事をしている。職場を見てほしい」と宝石店へ連れて行かれた。「僕のデザインしたダイヤのネックレスを着けてほしい」と勧められ、車のローンがあるので買えないと断っていたが、「営業成績に協力してほしい」などと説得され、ダイヤのネックレスをクレジット契約した。翌日、やはり高額なため、クーリング・オフ通知を業者に出したが、その男性から再三電話があり、根負けして店に出向き再契約してしまっ

た。

アポイントメントセールスは、「景品が当たった」「旅行に安く行ける、会って話したい」などと販売目的を隠して電話やはがきで呼び出し、「あなただけは特別」などと有利な条件を強調し、商品やサービスを契約させる商法です。デート商法ともいいます。



○うまい話はあるはずない

見知らぬ異性からの電話やメールは、商品などの購入の誘いと疑ってかかるようにしよう。見ず知らずの人が親切で、自分に有利な話をしてくれるはずはありません。

○販売員の好意は口です

消費者はデートや恋愛だと思っ

○一人で悩まず相談を

契約しても、期間内であれば契約を解除できるクーリング・オフ制度があります。また、期間を過ぎた場合であっても、うその説明を受けた場合などは中途解約できる可能性があります。できるだけ早く消費生活相談窓口にご相談ください。

▼問い合わせ 市民サービスグループ (☎ 3491)

人が輝き まちがときめく

仲間たち Group

そば登別蕎麦道場

『登別蕎麦道場』は、そば打ちの技術の習得と、そば打ちを通じてまちづくりに貢献することを目的として、平成14年に結成されました。

現在、会員は20歳代から70歳代までの27人。毎月第2日曜日に札幌内高原館でそば打ちを楽しんでいます。

「そばの材料は、そば粉と水と小麦粉だけですが、その時の気候や材料の種類、打ち方などによって味が変わってきます。誰でも気軽に始められますが、やり始めると奥が深いです」と話すのは代表の二木謙蔵さん。

そば打ちには段位があり、7月の段位審査会に向けて、5人が特訓中でした。

「会では、毎月の活動のほか、子どもたちにそば打ち体験学習を



そば打ちの楽しさと、おいしさを広めていきたいです



行ったり、いろいろなイベントに参加したりして、そば打ちの楽しさを広めています。そのほかにも道内のそば打ち同好会と交流会を行います。まずはそば打ちを体験してください。自分で作るそばは格別ですよ」と二木さんは入会を呼び掛けていました。

今回で入会して2回目になる木村順子さんは、「以前からそば打ちに興味があり、時間に余裕ができたので入会しました。自分で作るそばは最高ですね。近所に配ると大変喜ばれて、これからも頑張る励みになります。段位を取れるぐらい上達するように頑張りたいです」と楽しそうに話してくれました。

入会を希望される方は、二木さん (☎ 2773) までどうぞ。