



RI 第 2 6 1 0 地区

東となみロータリークラブ会報

2012-2013 年度 No. 4 3

事務局 〒939-1635 富山県南砺市福光 7336-4 福光会館 3F

ふくみつ光房内 TEL 0763-53-1333 F A X 0763-53-1334、

inashorc@athena.ocn.ne.jp

2012-2013 年度 会長 河合耕一、幹事 上田昭二

2012-2013 年度 RI テーマ



「奉仕を通じて 平和を」

(田中作次会長)

例会記録

クーリング・オフは早目が肝心！

クーリング・オフとは？

訪問販売や電話勧誘販売などにおいて、いったん契約してしまっても法律で定められた期間内であれば無条件で解約できる制度です。ただし、乗用車、使用してしまった消耗品などクーリング・オフが適用されないものもあります。くわしくは消費生活センターなどに問い合わせましょう。

※通信販売はクーリング・オフ対象外ですが、返品特約の表示がない場合、商品到着後8日間は送料消費者負担で返品が可能です。

クーリング・オフ可能な取引と期間

取引内容	適用対象	期間
訪問販売	店舗外での訪問販売（キャッチセールス、アポイントメントセールス、SF商法では店舗契約を含む）	8日間
電話勧誘販売	電話勧誘による取引	8日間
特定継続的役務提供	エステ、語学教室、家庭教師、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービスの継続的契約	8日間
連鎖販売取引	いわゆるマルチ商法	20日間
業務提供誘引販売取引	いわゆる内職商法、モニター商法	20日間

クーリング・オフの方法

- 「はがき」で構いませんが、特定記録郵便や簡易書留など証拠の残る書面で行います。
- 「契約を解除する」旨を明記し、既払金の返金、商品の引き取りなどを求めます。
- はがきの場合は、表裏コピーをとり保管します。
- クレジット契約をした場合は、信販会社にも「契約を解除する」旨を通知します。

事業者への通知例

通知書

契約年月日 ○年○月○日
商品名 ○○○○
契約金額 ○○○○円
販売担当者 ○○○株式会社
○○○営業所
○○○氏

上記契約は解除します。
支払い済みの○○○円を返金し、商品はお引き取りください。
(通知を出した年月日)
(自分の住所・氏名)

郵便はがき
0000-0000

(事業者住所)
(事業者名)
代表者様

信販会社への通知例

通知書

契約年月日 ○年○月○日
商品名 ○○○○
契約金額 ○○○○円
販売担当者 ○○○株式会社
○○○営業所
○○○氏

上記契約は解除します。

郵便はがき
0000-0000

(通知を出した年月日)
(自分の住所・氏名)

(信販会社住所)
(信販会社名)
代表者様

富山県消費生活センター
☎(076) 432-9233

荒木会員卓話資料

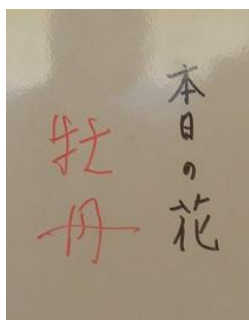
第1669回例会

平成25年5月8日(水) 井波文化センター

1. 点 鐘 会長
2. ソング：我等の生業



3. 会長の時間：日頃の仕事の合間、この例会に出るとホッとします。先週、例会を欠席しましたが、本日のソング、我等の生業の言葉を今かみしめながら、歌いました。連休中「舟を編む」という映画を見て来ました。辞書を作るという少し変わり物の編集長が出て来ます。その中で、辞書の紙は、指にまとわりつくような薄さで、かつ、インクがにじんで後ろに通らない、かつ、2-3枚一緒に捲れないという性質のものを必要とするということで紙屋さんに精度を要求する場面がありました。そこで、日本人のものづくりのこだわりと素晴らしさを感じました。さて、自分の仕事はどうか・・・



4. 幹事報告(木村副幹事)：①5月15日の日展鑑賞会は、会員7名、家族5名の計12名の参加です。車に乗り合わせをお願いします。今週中に、手配し事務局から連絡します。⑤メイクアップ希望者は、他クラブ例会変更を事務局に確認を。
5. 委員会報告：①出席委員会：本日20名中11名出席(57.89%)
6. ニコニコBOX(SAA：本日4名5000円、その他、R

財団1名、米山1名)

- 河合会長：先週、誕生祝いの花ありがとうございました。山本先生写真感謝。
- 小西会員：富山の会議出席のため、申し訳ありませんが、早退します。
- 荒木会員：欠席がちとなり申し訳ありません。若葉が萌え、春の草も芽吹き始めました。老夫婦がポチポチ散歩していました。
- 坂井会員：お陰様でゴールデンウィークはたくさんのお客様がおこし頂きました。有難うございました。
- 山本会員：連休中に河合会長のおすすめでちょっといい買い物をしました。しばらく自分の部屋に飾って、診療室に移そうと思います。
- 中島会員：来週の日展鑑賞会楽しみにしていましたが、東京出張のため、残念ながら欠席させていただきます。



卓話「クーリングオフについて」 荒木憲一会員

荒木会員：本日は、南砺市が配布しているチラシの一部(本会報のトップの写真)をコピーして持参しました。参考にして下さい。

我々は通常、物を買う時、その店に行って、品ぞろえを見て、説明を受けて、アフターなどを聞いて買います。しかし、業者が直接家に来たり、電話でものを買う場合も出て来ます。これは、突然こんな場合に出会うと、昔のような押し売りだと断る場合もあるでし

ようが、現在は、言葉巧みに、居座られ、最後には面倒になって、あるいは、泣きつかれ、温情にすがられたりすると、仕方なしに買う場合も出て来ます。これが最近では頻繁に起きて、あちこちで問題になっています。このような、俗に言う悪徳商法は、自宅、あるいはホテルの一室、ショッピングセンターの駐車場の出店などの限られた密室で、高額なものを取引するケースが多いです。実例をあげると、①消防署からといって、消火器を点検し、売り付けるもの、②高齢者宅へ、緊急連絡システムの機器を売りつけるもの、③水質の検査をするといって、試薬で自宅の水を調べ、汚れていると称して、浄水器を売りつけるもの、④布団を見せてほしいといって、ダニがいるといい、高価な羽毛布団をうりつけるもの、⑤大震災の後、耐震工事の必要を行って、床下の補修や乾燥機、瓦の工事などをさせるものなどがあります。とにかく、このような取引はクーリング・オフが可能です。一般的なクーリング・オフ可能な取引は以下のような種類があります。

1. 訪問販売：店舗外の訪問販売【①キャッチセールス：都会で路上で呼びとめて、美容のアンケートして、化粧品を買わされるケース②アポイントセールス：コンサートやパーティー・食事会などを企画し智チランを配布、集めて、宝石やパソコンなどを売りつけるケース。着付け教室をして、着物を買わせるケースなど。③SF商法〈催眠商法、最初にこの商法を行った、新製品普及会という業者から名前をとった〉これは、最初に無料プレゼントをして、それから引きつけて大きな商品を買わせていくもの。
2. 電話勧誘販売：エコキュートなど、最近関心が高そうなものを巧妙に売り付ける
3. 特定継続的役務提供：エステ、語学教室、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービスの継続的契約：これらはそれぞれ、エステ商品、語学教材、ビデオやパソコン、真珠の指輪など関連商品を売り付けるのが目的
4. 連鎖販売取引：いわゆるマルチ商法〈昔のネズミ講〉例・化粧品販売で実績をあげるため、

部下の販売員を増やしていくと利益が上がっていくもの。

5. 業務提供誘引販売取引：いわゆる内職商法・モニター商法〈仕事をさせるということで、パソコンなどを売りつける〉

これらの取引は、クーリング・オフが可能です。期間は、1～3は8日間、4・5は20日間となっており、この期間以内であれば、無条件で解約できます。ただし、品物によっては適用されないものもありますので、詳しくは消費者センターなどに問い合わせましょう。工事などは、業者は全て穴を塞ぐなど、現況復帰しなければなりません。クーリング・オフの方法は、法律専門家は、内容証明郵便などを使いますが、一般の人は、葉書でも構いません。契約日、品物、金額、販売担当者などの契約内容を記載し、解除する旨を通知しますが、葉書の表裏のコピーをとり保管をします。最近多い、クレジット契約した場合は、信販会社にも同様に解除する通知を出すといいでしょう。

会員の皆様、隣近所の方々、老人クラブなどで、こういう話がないか、あれば是非相談に乗ってあげて下さい。

