

## ヘルパー・Eさんの場合



Fさんが最近、迎えに来た車でいそいそと外出する姿を見かけます。昨日も誰かを待っている様子だったので、それとなく聞いてみました。

Fさんが話し始めたのは、ときどき訪ねてくる青年のこと。Fさんを気遣って、スーパーや銀行などに送り迎えをしてくれるそうです。ただし、その人は訪問販売員。いやな予感がしました。

## 「お礼に、何か勧められた商品を買ってあげたことは？」

「あるよ。息子みたいに優しくしてくれるからね」

「そう…。じゃあ、ここで一緒に待ちましょう。私をご挨拶させてほしいの」

まもなくやってきた販売員は、私が挨拶すると、あわてた様子で退散。なぜ急に態度が変わったかわからず、Fさんは戸惑っていましたが、私が理由を話すとしぶしぶ納得してくれました。

### その後の対応

今後のために、私はFさんに消費者センターの連絡先を伝えました。勤務先に戻ってからケアマネージャーと相談し、消費生活みまもり協力員のアドバイスを仰ぐことにしました。

※参照法令：特定商取引法第3～9条  
札幌市消費生活条例第22条

### POINT!

#### 気づきのポイント

- ① 高齢者に近づき、親切を装って商品売りつける手口。訪問販売による「次々商法」の可能性もあります。
- ② 訪問中に怪しい人物が訪ねてきた場合、ヘルパーの存在を知らせるだけでも効果的です。
- ③ 「会社名・氏名」「訪問目的」「内容」を告げない訪問販売員が来たら、勧誘に応じてはいけません。(正しい例:「〇×株式会社の△△と申します。ふとんの訪問販売でお邪魔しました」)

最近、親切に  
してくれ  
る人が  
いてね。  
助か  
つて  
るん  
だ。

