協働のまちづくり 第51回

これまで、そして、これから

安心して生活できることがみんなの幸せ
みぢかネットワーク

市民と一緒にまちづくりを進めるため、平成19年度から始まった「市民サービス協働化提案制度」。これまで30事業を、市に代わって市民活動団体などが実施しています。

今回は、認知症の予防や認知症の人への接し方など、課題解消に向けて活動する「みぢかネットワーク」を紹介します。

■問い合わせ先
市民活動交流室 ☎(36)0311

活動の切り替えが功を奏した

みぢかネットワークは、「誰もが安心して生活できるまちづくり」を目的に平成19年に設立。メンバーは、看護師やケアマネジャーら、市内で高齢者福祉の支援活動に携わる人が中心です。

関係者と打ち合わせをする酒井さん（中央）

設立当初は、高齢者支援における地域の課題抽出と地域力を高めることを目的とした「地域ケア会議」の定例開催を企画。いくつかのコミュニティ運営協議会にアプローチしましたが、内容がいまひとつ不明瞭だったことなどから、活動の一歩を踏み出せずにいました。

そこで、地域ケア会議は将来の目標とし、まずは認知症高齢者の理解を深める活動に切り替えました。同年10月から約1年間、「人づくりでまちづくり事業」の補助金を活用して「認知症サポーター養成講座」を開設。平成21年度からは市民サービス協働化提案制度で「認知症を正しく理解するための啓発活動」や「認知症高齢者を支援する人へのサポート事業」に取り組みました。

「次第に、市民のみなさんの認知症への関心が高まっていくのを感じました。一つは、テレビや雑誌などで認知症が取り上げられるようになったこと。もう一つは、市の出前講座・ルックルック講座に認知症の啓発メニューが加わったことで、認知症について学ぶ機会が増えたことが大きな要因だと思います」と語るのは、事務局の酒井久仁子さん（43歳）です。

認知症は特別なものではない

平成22年度は、入門講座「サポーター養成講座」を45回（730人参加）、認知症の初期段階の大切さを学ぶ「気づきレッスン講座」を2回（52人参加）、認知症に関わる人の技能向上を目指した「フォローアップ研修」を4回（168人参加）実施しました。

「メンバー全員で、受講者のみなさんにわかりやすく話をすることを心がけています。そのためには、専門用語を使わない。そして、講座内容を①認知症とは何かを理解②認知症になった人の思いを理解③認知症の人を抱えた家族の思いを理解④認知症の人を地域で支えることへの理解⑤認知症に対する予防の5つに分け、受講者の要望で決めています」と酒井さん。

「受講者のみなさんには、認知症は特別なものではないと訴えています。85歳以上では4人に1人が認知症になる確率があるといわれ、交通事故に遭うよりも確率が高いのです。認知症の人がいる家族のみなさんには抱え込まないでほしい。そして、周りのみなさんにも、認知症の人々を地域でも支えていくように呼びかけています」。

受講者の言葉が活動の励みに

講座や研修会でDVDやパワーポイントなどを使った説明は、分かりやすいと好評です。受講者からも「認知症にはタイプによって対応方法も違うことが理解できた」「初期段階で気づくことの大切さを認識できた」「毎年このような講演会があると地域の理解力が深まる」など、うれしい感想もたくさん。

本年度の事業計画を確認する酒井さん

酒井さんも「このような意見をたくさんもらうことは、私たちの励みにもなり、今後の参考にもなります。認知症について勉強したいという機運が広がっていることを肌で感じています」と語ります。

「しかし、メンバーはそれぞれ職業を持っているため、講師などの急な要請には対応できない場合があります。数カ月前に相談があれば調整しますので、理解をお願いします」と悩みの種も…。

認知症の人を地域で支えるために

「現在のメンバーだけで市民の要望に応えるには難しい状況です。今後は、サポーター養成講座の修了者にも講師として活躍してもらいたい」と酒井さん。本年度は、サポーター養成講座などに加え、新事業として、モデル地区を設定し、サポーター養成講座修了者を対象にした「ステップアップ講座」を計画。その他にも、民生委員児童委員を対象とした交流型研修会や、認知症の人とのコミュニケーション技法を学ぶ研修会も予定しています。

「これらの取り組みが成功すれば、認知症の人を地域で支えるという理解の輪が広がる」と酒井さんも期待しています。

「私たちの活動で、少しでも認知症や高齢者問題への理解が深まり、市民のみなさんの幸せにつながっていくことを期待して、これからも頑張っていきます」。

【おわり】

（市民活動交流館 館長・立石実）

宗像市消費生活センター
転ばぬ先の杖
☎(33)5454

でばんビちゃん

自動車の契約キャンセルはいつまで？

中古車や新車を契約したが、「お金の都合がつかなくなった」「他の販売店も見たい」などの理由でキャンセルしたいという相談が寄せられています。

■事例1

５日前に中古車販売店で90万円の車を注文し、手付金６万円を支払った。もう少し考えようと思って解約を申し出ると、「キャンセルはできるが手付金は返せない」と言われた。

■事例2

１週間前に販売店で、サンルーフ付きの新車を契約した。他にいい車が見つかったので断ったら、「サンルーフの装備に着手しているからできない」と断られた。

■アドバイス

業界団体の（社）日本自動車販売協会連合会（自販連）や（社）日本中古自動車販売協会連合会（中販連）の標準約款では、契約の成立時期は、①自動車の登録が完了した日②注文で修理・改造・架装（装備）に着手した日③自動車が引き渡された日のいずれか早い日となっています。しかし、契約成立前でも販売店に既に生じている損害（車庫証明の実費など）は負担しなければなりません。

事例１は、①～③のいずれにも該当せず、契約は成立していないと考えられます。注文時に預けた代金は、中販連の注文書の特約では「申込証拠金」と考えられ、原則返還してもらうことができます。

事例２は、サンルーフの取り付けは②の架装に該当せず、契約は成立していないと考えられます。しかし、車体に穴を開けるような装備は架装に該当し、契約の成立と見なされます。

原則、キャンセルできるかどうかは、契約成立の有無が重要なポイントとなります。

●業界団体に加盟していない販売店の場合

自販連や中販連に非加盟の販売店は、独自の基準を設けている場合があります。注文書に署名・押印する前に、必ず裏面の特約を確認しましょう。特約がなければ、注文書作成が契約成立となる場合がありますので注意しましょう。

また、現車を確認することができない雑誌広告や通信販売などでの契約で、トラブルが数多く発生しています。単に価格が安いからという理由での安易な契約はやめましょう。

●車の契約は時間をかけて慎重に

自動車は高額商品で、注文までに熟慮期間を要する取引として、訪問販売でもクーリング・オフ（無条件解除）はできません。車１台の契約は、さまざまな手続きを伴う重みのあるものです。色や値段で即決せず、時間をかけて慎重に選びましょう。

信頼できる販売店かの判断には、業界団体に加盟していることも大きな目安となります。

多重債務電話相談

■県弁護士会
毎週土曜日
10:00～13:00
＊祝日は休み
☎092(721)6778

■福岡財務支局
毎週月～金曜日
9:00～17:00
＊年末年始、祝日は休み
☎092(411)7291