



第17回バドミントン大会

盛大に開催

三月十五日(日)、市民総合体育館において、子供から大人まで約八十人の皆さんが集り、一日楽しくバドミントンに汗を流しました。

成績は次のとおりです。

- 一般男子A
 - 優勝 二本柳幸久
 - 準優勝 藤本一芳
 - 第三位 相沢秀光・上原厚
- 一般男子B
 - 優勝 角田 修
 - 準優勝 柴田佳年

- 第三位 砂金 護・高橋 清
- 一般女子
 - 優勝 古屋明子
 - 準優勝 清水睦美
 - 第三位 早川真由美 高部敦子
- 混合ダブルス
 - 優勝 (中込隆文) 組
 - 準優勝 (加藤銀子) 組
 - 準優勝 (角田 修) 組
 - 準優勝 (早川真由美) 組
 - 第三位 (二本柳幸久) 組
 - 岩沢祐子
 - 井上彰雄
 - 清水睦美) 組

- 親子の部
 - 優勝 砂金 護親子
 - 準優勝 遠藤博司親子
 - 第三位 中込隆文親子
 - 藤本一芳親子

訪問販売シリーズ

「契約は慎重に」

商品やサービスを売買する約束を、売買契約といいます。私たちが「買いますという意思」を販売者に伝えると売買契約は成立します。

「カーがよいか、あるいは、価格はいくらかなど、検討します。このような、検討の後、はじめて買う意思は決定されるのです。

訪問販売では、セールスマンにつめよられて、買う意思がないのに、すすめられるま

ま氏名を書いてしまうことがあります。

契約書が整っていると、買う意思があったと思われがちです。

商品はいつでも買えるので、すから、契約は慎重に行うことが大切です。

訪問販売で苦情が多い理由のひとつに、クレジットを利用した契約が多いことがあげられます。クレジットのうち最も苦情が多いのは、立替払

「契約」です。

訪問販売やクレジットによる販売は、法律で業者を規制したり、クーリングオフ制度を設けなければならない程、消費者に不利な取引方法なのです。

そのため、今まで以上に、しっかりと判断が要求されます。セールスマンの話は真実か、本当に必要な商品なのかを、日を改めて検討する姿勢が大切です。

水田農業確立対策

水田転作に

「二協力を!!」

昨年まで水田利用再編対策として農家の皆様に水田転作のご協力をお願いしてまいりましたが、昭和六十二年度より新たに水田農業確立対策として六年間実施されます。

本年度の本市における水田転作目標面積は、昨年度に比べ約一八%増の二二八・四ヘクタールが割り当てられております。これは本市全体の水田面積の約三分の一に相当するきびしいものとなっております。

このため本年度は、千㎡(一反歩)以上水田を所有される農家の皆様に水田面積の約三分の一を転作目標面積として配分させていただきご協力をお願いすることになりました。

また、水田所有面積一反歩未満の農家の皆様におかれましても極力水田転作にご協力下さるようお願いいたします。

なお、水田転作申出書の提出期限は四月二十日までとなっておりますので、農林課、又は農協各支所まで提出して下さい。

詳しくは農林課にお問い合わせ下さい。

☎(43)11111