

は販売政策を決める上で支障が生じるので、虚偽報告は店主を解任する理由になるといわけです。

しかし、真村さんと同じような記入の仕方をしている店主さんは、決して珍しくありません。むしろ大半の店主さんが、実配部数を多めに記入して、残紙部数を少なめに書き込んでいると言っても過言ではありません。つまり業務報告書の上では、「押し紙」がほとんど存在しないことになっているのです。

なぜか？残紙部数が多いと、営業不振と見なされて、店主を解任される危険があるからです。それを恐れて店主さんたちは、残紙の部数を少なめに記入するので。それに「押し紙」は、独禁法でも禁止されていますから、「押し紙」の存在が外部へもれると、新聞社に迷惑がかかります。

## 部数への異常なこだわり

読売が真村さんの解任理由として最後まで主張したのは、既に述べたよう部数の虚偽報告でした。しかし、裁判所はそれを正当な解任理由として認めませんでした。と、いうのも虚偽報告せざるを得なかった背景に、新聞社と

販売店の間の圧倒的な権限の違いがあったからです。

読売は、みずからの優越的な地位を利用して、部数減をほとんど認めない販売政策を実施していました。店主さんたちによると、「増紙こそ正義」「読売に減紙という言葉はない」といったスローガンがあったといえます。このようなスパルタ式の販売政策と圧倒的な権限の違いがある状況の下では、販売店はたとえ新聞拡販の目標部数が達成できなくても、業務報告書の実配部数の数字を嵩上げすることで、目標を達成したことにせざるを得ないのです。

逆に読売の立場からすれば、店主さんたちに虚偽報告をさせておけば、何時でも解任の理由として、虚偽報告を持ち出すことができます。読売の場合、このような巧妙なカラクリの下で、「押し紙」がどんどん増えていったのです。

## 「押し紙」排除が始まった

真村さんの勝訴は、多くの販売店主さんらを勇気づけました。2007年の10月には、YC大牟田明治店とYC大牟田中央店が、わたしたち弁護士団を通じて「押し紙」の排除に成功しました。これら2店では、搬入される新聞の約40%（900部前後）が「押し紙」でした。また、11月には久留米文化センター前店が同じ方法で「押し紙」を断りました。「押し紙」率は、約50%（1000部）にもなっていました。これら3店における部数の内訳は、表2に示すとおりです。

このように「押し紙」の排除に成功したのは、真村さんの裁判を通じて、新聞部数の虚偽報告を解雇理由として認めないという福岡高裁の判例ができていたからにはかなりません。

# 真村さんの勝訴

表2 YCにおける「押し紙」の例

	総部数	「押し紙」
YC大牟田明治（07年10月ごろ）	約2,400部	約920部
YC大牟田中央（07年10月ごろ）	約2,520部	約900部
YC久留米文化センター前（07年11月）	2,010部	997部