

「押し紙」をなぜ断れないのか？

先に紹介した、読売や産経の販売店主が提起した「押し紙」裁判では、販売店主の側が「押し紙」を断わった証拠を明確に示すことができなかった。それが敗訴の原因になったと推定される。しかし杉生さんは、書面で繰り返し「押し紙」を断わっている。それゆえに勝訴する可能性が高い。

なお、毎日裁判に突入してからも、杉生さんが新聞の注文部数を決定する権限を奪い続けた。杉生さんは、裁判が進行中の08年初頭に、再三にわたり新聞の搬入部数を、さらに100部減らすよう書面で申し入れた。しかし、毎日はこちらを聞き入れようとはしなかつた。

つた。

そこで杉生さんは、「押し紙」裁判とは別に、100部分の卸代金については、支払い義務がないことを認定させるために、別の裁判を起こしたのである。

この裁判は、09年5月に和解というかたちで決着し、毎日には150万円の解決金を杉生さんに支払った。

一方、毎日新聞の「押し紙」の実態については、東京都内でも明らかになっている。たとえば、09年8月に廃業に追い込まれた練馬区のS販売店の例である。この販売店では、搬入される新聞の45%程度が「押し紙」になっていた。具体的な新聞部数の内訳は、次のとおりである。

	搬入部数	実配部数	「押し紙」	「押し紙」率
2008年9月	1200部	668部	532部	44%
2008年10月	1200部	662部	538部	45%

このケースについては、新聞社による優越的地位の濫用という観点から、第5章で改め

て言及したい。

さらに私は、S販売店の店主を通じて面識を得た別の店主から、「押し紙」についての情報を得た。江戸川区で長年にわたって毎日新聞新小岩北販売所を経営し、2007年9月に自主廃業に追い込まれた店主である。

新小岩北販売所における搬入部数と発証枚数は、次のとおりだ。

	搬入部数	発証枚数
2007年1月	1045部	456部
2月	1030部	458部
3月	1030部	461部
4月	1030部	454部
5月	1030部	443部

搬入されていた新聞の約55%以上が「押し紙」だった。

私を知る限り、毎日の「押し紙」で最も規模が大きいのは、大阪府豊中市にある蛍ヶ池

販売所と豊中販売所のケースである。これら2店における廃業時点での「押し紙」率は、第2章の冒頭で紹介したとおりだ。2007年6月の廃業時点で、蛍ヶ池販売所が70%、豊中販売所が75%だった。

異常としか言いようがない「押し紙」率だが、すでに述べたように、本当に元店主の高屋さんが「押し紙」で損害を被っていたかどうかは、「押し紙」で生じる損害を折込チラシの水増しや補助金でどの程度まで相殺できていたのかを調べなければ答は出ない。ただ、仮に「押し紙」の損害をすべて相殺できていても、販売店経営には人件費をはじめとして、さまざまな経費が必要なので、折込チラシの水増し収入と補助金で損害を埋め合わせ、プラスマイナスがゼロになっても経営が順調だったとは限らない。

折込チラシの需要が極端に多ければ、折込チラシで得る収入が、新聞の原価を上回り、「押し紙」がまったく負担にならないこともあるが、それをもってしても販売店が潤っているとは限らない。こうした事情があるので、「押し紙」問題を考察するときには、相殺が成り立つか否かだけにこだわるのではなくて、「押し紙」を柱としたビジネスモデルそのものの是非を、モラルという観点から問題にすべきだろう。

念のため私は高屋さんに、「押し紙」の受け入れを断わらなかった理由を尋ねてみた。