

原告 寺 崎 昭 博
被告 株式会社佐賀新聞社

平成28年7月29日

訴 状

佐賀地方裁判所 民事部 御中

原告訴訟代理人弁護士	江 上 武 幸
同弁護士	毛 利 倫
同弁護士	小 林 正 幸
同弁護士	青 木 歳 男
同弁護士	田 上 普 一
同弁護士	松 澤 麻 美 子

当事者の表示 別紙当事者目録記載のとおり

損害賠償請求事件

訴訟物の価額	8186万1790円
ちょう用印紙額	26万6000円（訴訟救助により貼付しない。）
予納郵券	訴訟救助により貼付しない。

請 求 の 趣 旨

- 1 被告は、原告に対し、8186万1790円及びこれに対する訴状送達の日
の翌日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。
- 2 訴訟費用は被告の負担とする。
との判決並びに仮執行の宣言を求める。

請 求 の 原 因

第1 はじめに

本件は、佐賀新聞吉野ヶ里販売店（以下、「本件販売店」という。）の経営者であった原告が、被告から販売店経営に必要な部数を超える新聞（以下、

「押し紙」もしくは「残紙」という。)を供給され続けた結果、経営が困難となり廃業を余儀なくされたことから、不当利得、債務不履行または不法行為を原因として利得の返還または損害の賠償を求める訴訟である。

以下、第2において当事者の属性を述べ、第3において「押し紙・残紙」について説明し、第4において、被告の責任を基礎づける事実を述べたうえで、第5において、不当利得・債務不履行・不法行為の主張を行い、第6において不当利得損害についての具体的金額を主張することとする。

第2 当事者

1 原告について

原告は、平成21年3月23日、被告と本件販売店の譲渡契約を締結し、同年4月1日から本件販売店を運営してきたが、販売店経営に不必要な新聞を供給され続けた結果、経営困難に陥り、平成27年12月31日をもって販売店経営を廃業した者である。

2 被告について

被告は、明治17年8月1日に創刊された日刊地方新聞佐賀新聞（朝刊専売）を発行する新聞発行本社である。

第3 「押し紙・残紙」について

1 「押し紙・残紙」とその意味

「押し紙」もしくは「残紙」とは、被告を含む新聞発行業者（以下、「新聞本社」という。）が、新聞販売店（以下、「販売店」という。）に対し、その優越的地位を利用して、販売店の経営に必要なのない新聞を供給する行為、あるいはそのようにして供給された新聞のことをいう。

販売店は、仕入れを強制された新聞という意味で「押し紙」と呼び、他方、新聞本社は、強制のニュアンスを排除し、配達されずに販売店に残った新聞という意味で「残紙」と呼ぶことが多い。いずれも、中身は同じであり同義語である。

なお、「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（以下、「独占禁法」という。）の新聞業の特殊指定「新聞業における特定の不公正な取引方法」（平成11年公正取引委員会告示）は、新聞本社が販売店に経営に不必要な新聞を供給することを不公正な取引方法として禁止しているが、その法令の解釈の場合は「押し紙」と表記されている。

新聞業における「押し紙」もしくは「残紙」の存在は古くから問題視され、その抜本的な解決が求められてきたが、新聞本社の経営が販売店の新聞仕入れ代金と広告主からの紙面広告料の2つの収入から成り立っており、新聞本社の自主的解決にまかせては解消が望めないため、独占禁止法で新聞業の特殊指定をおこない告示を定め「押し紙・残紙」の規制を行うことにして

いる。

2 独禁法による「押し紙」の禁止について

(1) 独禁法は、「自己の取引上の地位を不当に利用して相手方と取引する」不公正な取引（独禁法2条9項6号ホ）を禁止し、新聞業の特殊指定は「新聞業における特定の不公正な取引方法」（平成11年7月21日公正取引委員会告示第9号。以下、「平成11年告示」という。）を策定して、新聞本社が正当かつ合理的理由なく販売店に対し

- ① 販売業者が注文した部数を超えて供給する行為
 - ② 販売業者からの減紙の申し出に応じない行為
 - ③ 販売業者に自己の指示する部数を注文させる行為
- の3つの類型の「押し紙」を明示的に禁止している。

3 発行業者が、販売業者に対し、正当かつ合理的な理由がないのに、次の各号のいずれかに該当する行為をすることにより、販売業者に不利益を与えること。

- 一 販売業者が注文した部数を超えて新聞を供給すること（販売業者からの減紙の申し出に応じない方法による場合を含む。）。
- 二 販売業者に自己の指示する部数を注文させ、当該部数の新聞を供給すること。

（平成11年告示第3項）

(2) なお、平成11年告示は、昭和39年10月9日公正取引委員会告示第14号の特殊指定（以下、「昭和39年告示」という。）を全面的に改定したものである。

昭和39年告示は、「新聞の発行を業とする者が、新聞の販売を業とする者に対し、その注文部数を超えて新聞を供給すること」を「押し紙」として禁止していたが、その規定では「押し紙」を防ぐことができなかったことから、平成11年告示の全面的な改正に至っている。

具体的には、平成9年12月、北國新聞が独禁法の規定を潜脱するため、販売店に対し自己の指示する部数を注文させ、その部数を供給して「押し紙」をしている事実が発覚したため、公正取引委員会は、平成10年2月、北國新聞に対し「押し紙」の排除勧告を行うと共に、昭和39年の押し紙規定の見直しを行った結果、平成11年告示の全面改定に至っている。

3 「押し紙・残紙」の弊害

販売店に供給されたものの配達先のない「押し紙・残紙」は、折り込みチラシと共に、古紙回収業者に処分が委託され破棄処分されることになる。

本来、販売店は、新聞本社から購読部数に破損等に備えた若干の予備紙を供給されれば経営に支障はない。

従って、販売店にとって「押し紙・残紙」は、仕入れ代金の負担が増えるため経営圧迫の最大の原因となるほか、保管場所の確保や古紙回収業者への処分の委託など本来の仕事以外の仕事量が増える弊害だけの、処置に困る迷惑な存在である。

なお、「予備紙」は、破損や雨水濡れに備えて余分に仕入れる新聞のことであるが、地区新聞公正取引協議委員会は新聞公正取引協議会運営細則において「新聞の購読部数」（実配数と同義）の「2%を限度」とすると定められている。

本件販売店の「押し紙・残紙」の部数は、原告が母親から経営を引き継いだ平成21年4月時点で、定数（送り部数）2749部のうち285部であり、「押し紙・残紙」の率は10.37%で、その部数の仕入れ代金は月48万1080円である。

約3年後の、平成24年6月時点では、定数（送り部数）2893部のうち540部であり、「押し紙・残紙」の率は18.67%で、その部数の仕入れ代金は月91万1520円である。

廃業時の平成27年12月時点では、定数（送り部数）2830部のうち392部であり、「押し紙・残紙」の率は13.85%で、その部数の仕入れ代金は月66万1696円である。

原告が販売店を運営した平成24年1月から27年12月までの6年と9ヶ月間の「押し紙・残紙」の総部数は3万3387部であり、その部数の仕入れ代金（1部当たり単価1688円）の総額5635万7256円である。

第4 被告の責任を基礎づける事実

この章からは、「押し紙」と「残紙」の用語の混乱をさけるために、主として、新聞社サイドの用語である「残紙」を用いることとし、独禁法に関連する場面や販売店の立場を強調する場面では「押し紙」の用語を用いることとする。なお、引き続き「押し紙・残紙」と並列した表記を用いる場合があることをあらかじめお断りしておく。

1 残紙の発生原因

被告から原告の販売店への新聞の供給は、前月の定数に、年間の増紙目標部数を月ごとに割り振った部数に上積みした部数を翌月の定数として供給する仕組みがとられている。

被告は、佐賀新聞販売店全体の年間の増紙目標部数をあらかじめ社内で決め、その部数を販売店各店ごとに割り当て、各販売店は被告から割り当てられた年間増紙目標部数を月ごとに配分して「自主増紙・目標計画書」に記入させ被告に提出させている。

これらの販売店の年間増紙目標や毎月ごとの増紙計画は、表向きは販売店が自主的に決定したようにされているが、実際には、被告が担当者を通じて販売店に明示若しくは黙示的に強制して作成させている。

なお、月ごとの増紙計画は、1月と8月がほかの月より多めの部数が記載され、ほかの月はほぼ均等に部数が振り分けられている。

次に、販売店の「部数報告書」には、「前月定数」と「今月定数」及び「来月目標定数」を記載する欄しかなく、実配数を記入する欄は設けられていない。これは、被告が、定数（送り部数）と実配数の差である残紙の部数が書類上は分からないようにするための措置と思われる。

2 「残紙」の推移について（別紙1）

原告が本件販売店の経営者となった平成21年4月から、廃業する平成27年12月までの間の、定数・実配数・残紙・残紙率・仕入代金の推移は別紙1の通りである。

別紙1の「定数（送り部数）」は被告が原告に実際に供給した部数であり、「実配数（予備紙2%含）」は本件販売店の購読部数に適正予備紙2%を加算した部数であり、「残紙（押し紙）」は定数から実配数を引いた部数である。

「残紙（押し紙）率」は定数にしめる「残紙」の割合であり、「仕入代金（損害）」は「残紙」の部数に1部当たりの仕入代金1688円をかけた金額である。

別紙1から、原告が本件販売店を引き継いだ平成21年4月で既に285部（残紙率10.37%）の「残紙」が存在している。

当時の年間の増紙目標部数は50部程度であり、増紙を達成できなかった部数や購読中止による部数減と合わせ、その後、「残紙」の数は次第に増えていき、約3年後の平成24年6月には、「残紙」の部数は540部（残紙率18.67%）に達している。

3 減紙の申し出とその拒否

原告は、多量の「残紙」を抱え、その仕入代金の支払いに経営を圧迫されるため、被告にたびたび減紙を申し出たが、被告は一度も正当かつ合理的理由を示すことなく、原告の減紙の申出に応じなかった。

原告の減紙の申し入れと、これに対する被告の対応の経過は以下のとおりである。

(1) 平成23年8月4日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、E販売局長、A販売部長、F担当、原局員の4名から納金遅れの理由を問われた。

原告は、450部を超える「残紙」があり、その内350部について減紙を申し出たがE局長は、「残紙があつて苦しいのはわかるが、「残紙」は販

売店の責任だから切ってやることはない。」と言って減紙の申出には応じなかった。

(2) 平成25年6月18日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、B販売局長から「残紙」の部数を聞かれた。

原告は、「残紙」が460部ほどあることを伝え減紙を申し出たが、B販売局長は、減紙の申出には応じなかった。

(3) 平成25年11月13日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、B販売局長、A販売部長、F担当、H局員の4名から、経営状況を聞かれた。

原告は「残紙」の仕入代金の支払いが経営圧迫の最大の原因となっている事を説明し、減紙を申し出たがB販売局長は減紙の申出には応じなかった。

その上、B販売局長は原告に対し、納金の遅れが続いているので、契約期間については、これまでの3年から1年に短縮することを通告した。

(4) 平成26年5月15日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、B販売局長、A販売部長、F担当、H局員から経営状況を聞かれた。

原告は、「残紙」が約400部ほどあることを伝え減紙を申し出たが、B販売局長は、「残紙を全て切りたいがそれでは佐賀新聞社がつぶれてしまう。全体で3000部を切ることすら困難であったのに、吉野ヶ里店だけ、他より多く減らすことはできない。「残紙」を切ったり、これ以上減紙したりするのは無理だ。」と述べて減紙の申出には応じなかった。

(5) 平成26年10月17日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、B販売局長、A販売部長、F担当、H局員から納金の遅れについて厳しく叱責された。

原告は、B販売局長から「これ以上納金の遅れが続き、その金額が信認金を超えれば改廃になる。」と告げられた。

原告は、減紙が認められればきちんと納金が出ることを説明し減紙を申し出たが、A部長は「君の所は他の店より余計に切ってやっとうが。これから先1部たりとも切ってやることは絶対にありえない。」とあって減紙の申出には応じなかった。

(6) 平成27年8月11日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、O販売部長とM担当から経営状況を聞かれた。

原告は、これまで販売局長ら販売局の幹部に再三減紙を申し出てきたが減紙の申し出に応じてもらえなかった経過を説明し、当日現在の「残紙」が370部ほどあることを伝え減紙を申し出たが、O販売部長は減紙の申し出には応じなかった。

のみならず、O販売部長は、過去の面談記録をみながら、平成26年5月時点の「残紙」が372部であること、同年10月時点の「残紙」が390台で400部に近かったことを指摘し、原告に「残紙」の部数が減っていないことを理由に廃業を促した。

(7) 平成27年8月下旬

M担当は、本来であれば平成27年4月1日の契約更新時に作成しておくべき契約書を持参した。

原告は、M担当に対し、「残紙」の仕入れ代金が経営を圧迫している状況を説明し、減紙を申し出たが、M担当は「それであれば、契約書はもって帰る。」と言って減紙の申し出には応じなかった。

(8) 平成27年10月9日

原告は、被告の本社販売局に呼ばれ、A販売局長、O販売部長、M担当、H顧問の4人から廃業を伝えられた。被告は、本件販売店の権利の買い上げ金額を計算した書類を用意しており、そこには、本件販売店の「残紙」が389部と記載されていた。

(9) 平成27年12月31日

原告は、亡父親が始めた本件販売店を廃業するにあたり、けじめをつけるため、12月末をもって廃業することとした。

これに対して、被告は本件販売店がかかえる389部の「残紙」についても、直ちに減紙することなく、12月末の廃業時まで供給を続け原告に「残紙」の仕入れ代金相当額の損害を与え続けた。

(10) 平成25年3月及び平成26年4月の佐賀新聞全販売店一斉の減紙について

前記のとおり、被告は原告からの度重なる減紙の申し出に応じて拒否したが、平成25年と平成26年の2回は、全店一斉の減紙を実施した。その結果、原告の本件販売店の「残紙」も若干の部数ではあるが、一時減少した。

これは、被告が平成24年に新たに佐賀新聞2部制（従来の佐賀新聞を政治社会面等と地域面の2つの新聞に分けること）を導入したが、読者には大変不評であり、佐賀新聞の読者数が急速に減少したため販売店の不満が爆発し、それを解消するために被告が全販売店を対象に平成25年3月

は全体で約2000部、平成26年4月は全体で約3000部の減紙を行ったものである。本件販売店は平成25年に35部、平成26年に94部の減紙がなされたが、残りはそのままであり、経営の抜本的改善には至らなかった。

4 被告は、販売店の「残紙」について十分認識していた。

(1) 被告は販売店に大量の「残紙」があることは、担当による訪店や販売店主との会合等を通じて十分認識していた。また、被告は担当に命じれば、販売店に備えつけられた関係書類を調査することで、いつでも簡単に販売店ごとの「残紙」の数を正確に把握することが可能である。なお、原告は、販売局長らに減紙の申出を行うたびに、「残紙」の部数について報告していた。

ちなみに、被告は平成25年と26年の2度にわたり、全販売店を対象に2000部と3000部の減紙を実行したが、これは、被告が全ての販売店に「残紙」があることをあらかじめ知っていたことを証明するものである。

(2) ABC 公査にそなえた「残紙」の隠蔽工作

新聞本社の発行する紙面広告料は発行部数の多寡によって決まる。この発行部数はABC協会が発表する部数であり、各新聞本社の販売店に対する供給部数の合計であり、実際の読者の数ではない。しかし、発行部数と実際の読者の数に差がありすぎると、広告主の判断に悪影響を与えるため、ABC協会は公表部数の信頼性を確保するために公査を実施している。

公査は、2年に1度、新聞本社及び販売店を調査員が訪れて帳簿等を調べる方法によって実施されている。

被告は、各販売店が大量の「残紙」を抱えているため、ABC協会の公査で「残紙」の存在が発覚しないよう、あらかじめ販売店に対し公査に備えて「残紙」を隠ぺいする偽装工作进行指示および指導している。

具体的な隠ぺい工作の方法としては、まず、販売店ごとに定数に占める「残紙」の割合を計算するよう指示し、「残紙」の率が高い場合は、残紙率を下げるために実配数を増やすよう指示している。実配数を増やす方法としては、読者の存在を裏づけるための架空の領収書を作成したり、読者台帳等の帳票類の数字に手を加えたりする方法などを指示している。

「公査対策用の1ヶ月分の帳票類ができあがったところで、次の月の帳票類の作業に入る前に、一度担当に確認してもらったほうが良いでしょう。」と、販売店に対し偽装工作の結果について担当のチェックを受けるよう、細部にわたる指示を行っている。

このことも、被告が販売店に大量の「残紙」が存在する事をあらかじめ知っていたことを示すものがある。

5 その他の被告の優越的地位の濫用

上記1乃至4で述べた事実は、すべて被告の優越的地位の濫用を基礎づける事実であるが、その他にも被告の優越的地位の濫用を示す事実が多数存在する。

(1) 販売店経営に対する不当な支配介入

被告は、販売店に対し定数に応じて設定した「主任」を雇用することを義務付け、雇用した場合には月額2乃至6万円の補助を出し（もともと、1人雇用するには月額30万円乃至35万円程度の人件費を要する。）、雇用しない場合には、1人につき月額5万円の補助金カットの罰金を課している。

のみならず、被告は主任候補者に面接をして人選にも口を挟み、販売店の人事権をも差配している。

販売店は新たに主任一人を採用すると月額30万円から35万円もの人件費の負担を強いられるのに対し、被告は、月額2万～6万の人件費補助金を負担することで、佐賀新聞の販売局員1人を雇用したのと同じような効果を得ることができるのである。

販売店は独立採算制の自営業であり、従業員の採用の必要性の有無・職種、人選等は販売店の経営権に属する事項であるにもかかわらず、被告は優越的地位を背景に、前記のように不当な支配介入を行なっている。

なお、販売店に対し、定数に応じて主任の数を増やすことを罰則つきで強制する被告の行為は、独禁法の優越的地位の濫用になり得る行為類型第4の2の(2)の「従業員等の派遣の要請」にも事実上抵触するものである。

(2) 増紙目標部数の仕入れの強要

被告は、平成25年度から、増紙計画が未達成の販売店には罰金を課し、目標を超過して新聞を仕入れた場合は補助金を支出するという新たな販売政策を導入した。販売店主を集めた新制度の説明会において、新聞の仕入れを増やして補助金を受けるより、罰金を払ってでも「残紙」を増やさない方が、損害が少ないことがわかり、参加者から「罰金を払って済むのであれば『残紙』は返上する。」との声が上がった。これに対し、説明者のF担当は、「そのような店はすぐ改廃する。」と恫喝して発言を封じた。

これは、特殊指定3項2号の「販売業者に自己の指示する部数を注文させ、当該部数の新聞を供給すること。」に該当する。

(3) 短期の契約期間の設定について

被告と販売店との契約の期間は3年が原則であるが、被告から非協力的と見なされた場合は、契約期間を2年や1年に一方的に短縮されたり、原告の場合は、平成27年4月の契約更新の手続きを放置され、無契約状態

で販売店経営を続けさせられたりした。このような、販売店の地位を不安定にすることで、経営者に心理的に圧迫を加え、被告の指示に従わざるを得ない状況に追い込む方法が講じられている。

第5 被告の責任

1 不当利得返還義務

(1) 公序良俗違反

ア 独禁法違反

本件「残紙」は、独禁法の新聞業特殊指定の第3項1号・2号の「押し紙」であり違法である。

イ 暴利行為

独禁法違反の「押し紙」の仕入れ代金が、本件では、原告が販売店経営を始めた平成21年4月から廃業した平成27年12月までの6年9ヶ月の間に総額5635万円もの多額に及んでおり暴利行為である。

ウ 広告主との関係

本件「残紙」の部数も被告のABC部数に含まれている。新聞広告業界においては、公表部数イコール実配数との前提で紙面広告料や折り込みチラシの枚数が決められている。被告は、実態にそぐわない「残紙」をあたかも実際の購読部数であるかのようにしてABC協会を通じて外部に公表しており、これは、広告主を欺罔し広告料を詐取する犯罪行為である。

エ 他の新聞社や他社の販売店との関係

本件「残紙」は、独禁法の規定を遵守し「残紙」や「押し紙」問題を解決済みの他の新聞社や他社の販売店との公正な競争を阻害する要因であり、自由競争社会における公平な競争の基盤の確保を目指す独禁法が禁止する不公正な取引方法の典型であり違法である。

オ 以上のとおり、本件「残紙」は独禁法違反の「押し紙」に該当すること、原告の仕入れ代金が長期にわたり莫大な金額に及んでおり暴利行為と判断されること、ABC部数に対する一般の信頼を低下させ、広告主に対しては紙面広告料や折り込み広告料の詐欺の手段に使われていること、「押し紙」や「残紙」のない他の新聞社や他社の販売店との公正な競争を阻害している事などから、本件「残紙」の売買は民法90条の公序良俗に反し無効である。

(2) 強迫による取消

原告は、平成23年8月4日以降、被告の販売局長らに対し、度々減紙の申し出を行ってきた。

これに対し、被告は、公正且つ合理的な理由がないにもかかわらず減紙

の申出に応じないばかりか、反対に原告に対して販売店経営を自主的に廃業するよう強迫した。

被告が原告に対しかかる強迫をしてまで、減紙の申出に応じなかったのは、被告の業績が「残紙」によって左右されるからである。

被告は、減紙すれば仕入れ代金の入金額が少なくなり、同時に、紙面広告収入が減少するという厳しい現実に直面せざるを得なくなる。それを避けるため、被告は減紙を求める販売店に対しては、強制改廃の脅しをかけてでも減紙をあきらめさせようとするのである。原告も、被告からかかる強制改廃の脅しを受けたため、「残紙」を仕入れ続けざるを得なかった。原告は、すくなくとも、被告に対し明示的に減紙の申出を行い、強制改廃の強迫を受けた平成23年8月4日以降の「残紙」の仕入れについては、本訴状において民法96条1項の強迫を理由に売買契約を取り消す。

2 債務不履行責任

被告は、新聞販売店契約の信義則上の付随義務として、

- ① 原告ら販売店に対し、販売店の規模に応じた適切な部数の新聞を供給する義務（適切な部数を超える「押し紙・残紙」の供給をしない義務）
- ② 原告ら販売店が減紙の申出を行った場合は、正当かつ合理的理由が認められる場合以外はそれに応じる義務
- ③ 平成11年告示の制定以降、遅くとも3年以内には、原告ら販売店が減紙の申出等を自由に行えるようにするため、独禁法遵守のコンプライアンス体制を社内に構築・整備する義務を有していたと解するのが相当である。

しかるに、被告はこれらの義務を尽くさず、原告に対し、長年にわたり大量の「残紙」を供給しつづけ、販売店の経営が続けられない経済状況に追い込み、ついに廃業に至らしめたものである。

被告が原告に対し、上記の債務を誠実に履行しておれば、原告は65歳の定年まで本件販売店の経営を続けていくことが十分可能であった。

よって、被告は原告に対し販売店契約上の債務不履行責任を免れない。

3 不法行為責任

(1) はじめに

別紙1の「残紙」記載欄に記載された新聞は、被告が、正当かつ合理的理由がないのに、販売店契約に必要な部数の新聞を原告に供給したもので、かかる「残紙」を供給した被告の「押し紙」は、独禁法が禁止する不公正な取引方法に該当し、不法行為法上も違法である。

(2) 「正当かつ合理的理由のない」こと

独禁法は、平成11年に「押し紙」の規定の全面的な見直しを行い、「正

当かつ合理的理由がない」のに注文部数を超過した部数を供給すること、減紙の申出に応じないこと、指示した部数を注文させることの3つの類型の「押し紙」を禁止した。

「正当かつ合理的理由の存在」については、公正取引委員会の見解では、「販売店が、適切な予備紙を含めなくて注文している場合に、適切な予備紙を付加して供給する場合（減紙拒否の場合は、減紙すれば適切な予備紙がなくなる場合にこれを拒否する場合、指示注文の場合は、適切な予備紙を含めなくて注文している場合に、適切な予備紙を加えた部数を指示する場合）」以外には、「正当かつ合理的な理由」の存在は想定しえないとの見解を示している。（「新聞業における特定の不公正な取引方法の全部改正（案）」に関する公聴会における公正取引委員会説明参照）。

なお、適切な予備紙は実配数の2%とされていることから、「残紙」の割合が10%から18%にも及んでいる本件にあっては、被告にはこのように大量の販売店経営に不要な新聞を原告に供給する正当かつ合理的理由が存在しないことは明らかである。

(3) 別紙1の「残紙」は、平成11年告示3の一の本文の「注文部数」を超えた「押し紙」であること

ア 平成11年告示3の一は、「販売業者が注文した部数を超えて新聞を供給すること」を禁止している。これは、昭和39年告示2で禁止していた「新聞の発行を業とする者が、新聞の販売を業とする者に対し、その注文部数を超えて、新聞を供給すること」の規定をそのまま引き継いだものである。

イ ところで、この昭和39年告示2の「注文部数」の定義は、「新聞業における特定の不公正な取引方法」実施要綱（以下、「本件実施要綱」という。）第3条（押し紙の禁止）によると以下のとおりである。

第3条 新聞社は、新聞販売業者に対し、注文部数をこえて新聞を供給してはならない。

2 この要綱において「注文部数」とは販売業者が新聞社に注文する部数であって、新聞購読部数（有代）に地区新聞公正取引協議会が定める予備紙等（有代）を加えたものをいう。

3 販売業者は、新聞社に対し、新聞購読部数（有代）に地区新聞公正取引協議会が定める予備紙等（有代）を加えたものを注文しないものとする。

（注）（1）新聞購読部数（有代）とは、戸別配達部数、郵送部数およ

び即売部数をいう。

(2) 予備紙等（有代）とは、予備紙のほか月末予約紙、月おどり紙をいう。

(3) 新聞社は、次の場合、翌月これを補正する。

(イ) 計算書に記載した請求部数の前後異動のあった場合

(ロ) 新聞社と新聞販売業者間の連絡上の手違いのため新聞社が「注文部数」と異なって新聞を供給した場合

(本件要綱第3条)

すなわち、特殊指定にいう「注文部数」とは、販売店が新聞社に形式的に注文した部数を意味するのではなく、部数の中身に着目して「新聞購読部数」に「地区新聞公正取引協議会が定める予備紙等」を加えた販売店経営に必要な部数を「注文部数」と定義している。

従って、この定義に反して、販売店が販売店経営に必要な部数以上の部数を注文した場合、新聞本社はその部数を供給してはならない独禁法上の義務を課せられている。

ウ 「注文部数」のこのような定義は、本件要綱の策定に先立つ「新聞業における特定の不公正な取引方法第4項（原告注：昭和39年告示第2項）の注文部数の解釈について」（昭和39年6月5日39公取第75号公正取引委員会事務局長から社団法人日本新聞公正取引協議委員会委員長宛）において、「これまで注文部数の明確な解釈基準がなかったため、その運用にあたって種々の問題が生じていた。しかるに今回貴協会において新聞販売店の意向を参しゃくして、その解釈基準を決定し、当委員会に意向を求めてこられたが、当委員会はこれをもって今後、新聞業における特定の不公正な取引方法第4項（原告注：昭和39年告示第2項）の解釈運用にあたっての参考にするものとする。」として公正取引委員会事務局が示した「注文部数」の解釈指針が、そのまま本件要綱に引き継がれたものである。

このように、昭和39年当時、特殊指定の押し紙禁止規定にいう「注文部数」の解釈については、すでに新聞社側と販売店側とで対立が生まれており、公権的な解釈が求められたことから、公正取引委員会事務局による上記の解釈指針が示され、それがそのまま要綱に定められるに至っている（名古屋高裁平成15年1月24日判決参照）。

エ 従って、本件販売店の「残紙」は、販売店経営に必要な部数であることが明らかであり、独禁法上の注文部数をこえた「押し紙」であって、正当かつ合理的理由もないことから独禁法に違反する行為であるこ

とは明白である。

(4) 別紙1の「残紙」は、被告が原告の減紙の申出に応じない方法により生じた「押し紙」でもあること

被告が、販売業者である原告からの減紙の申出に応じなかったことは、すでに詳細に主張した通りである。

他方、被告には原告の減紙の申出に応じなかったことについての正当かつ合理的な理由は認められない。

よって、被告が正当かつ合理的な理由もなく、原告の減紙の申出に応じなかった行為は独禁法に違反する行為である。

(5) 不法行為法上も違法であること

以上のおり、被告の原告に対する、別紙1「残紙」欄記載の新聞を供給し続けた「押し紙」行為は、独禁法に違反する行為であることに加え、原告の本件販売店の経営権及び財産権を侵害する行為であること、被告は、本件販売店が大量の「残紙・押し紙」を抱えていたことを認識していたのみならず、かかる「残紙」が、ABC部数の公査によって発覚しないよう主導的に偽装を指示・指導し、広告料詐取と言わざるを得ない行為を行ってまで、「押し紙」行為を貫徹させていたことに照らせば、不法行為法上も違法であることは明らかである。

第6 不当利得・損害

1 不当利得返還請求

平成21年4月から平成27年12月までの7年間に原告が被告に支払った「残紙」の仕入れ代金の総額は、5635万7256円である。

(1688円(仕入れ原価)×3万3387部=5635万7256円)

これらの「残紙」の売買契約は、前述の通り公序良俗に反し無効である。また、原告は、本訴状で、平成23年8月4日以降の「残紙」の売買契約については強迫を原因として取消しの意思表示を行った。

よって、原告は被告に対し、別紙1記載の総額5635万7256円の「残紙・押し紙」の仕入れ代金の内、平成25年1月1日から平成27年12月31日までの3年分の仕入れ代金2602万8960円について不当利得の返還を求める。

2 債務不履行若しくは不法行為に基づく損害

(1) 廃業前3ケ年の「残紙・押し紙」の仕入れ代金相当損害金

平成25年1月1日から平成27年12月31日までの3年間の「残紙・押し紙」の仕入れ代金相当額を損害賠償として請求する。

平成25年分（1月1日～12月31日）
 1688円×5895部＝995万0760円
 平成26年分（1月1日～12月31日）
 1688円×4966部＝838万2608円
 平成27年分（1月1日～12月31日）
 1688円×4559部＝769万5592円
 合計 2602万8960円

(2) 廃業後3ヶ年の販売店経営の逸失利益

原告は本件「残紙・押し紙」がなければ、販売店契約書第18条に基づき65歳の定年を迎える年度の3月末日まで、本件販売店の経営が十分可能であった。原告は、昭和45年10月16日生まれであり平成27年12月の廃業時の年齢は45歳であった。よって、65歳の定年まで向後20年間は本件の販売店経営を続けることが出来た。原告の廃業前3ヶ年の所得額は、母親と妻の2名の専従者給与分を含めると次のとおりである。

- ① 平成25年分（1月1日～12月31日）
 売上金額 1億1966万3021円
 売上原価 -6135万8358円
 経費 -4291万8424円
 差し引き金額 1538万6239円
- ② 平成26年分（1月1日～12月31日）
 売上金額 1億2267万5303円
 売上原価 -6152万9937円
 経費 -4368万8052円
 差し引き金額 1745万7314円
- ③ 平成27年分（1月1日～12月31日）
 売上金額 1億2326万9124円
 売上原価 -6161万0808円
 経費 -4669万8369円
 差し引き金額 1495万9947円
- ④ 平均所得金額
 (1538万6239円+1745万7314円+1495万9947円)÷3=1593万4500円

よって、原告は被告に対し、債務不履行若しくは不法行為と相当因果関係を有する逸失利益相当損害金として、上記平均所得金額の3年分の4339万2830円を請求する。

$$1593万4500円 \times \text{ライブニッツ係数} 2.7232 \text{ (3年)} \\ = 4339万2830円$$

3 慰謝料

平成9年4月に父 T が脳梗塞のため急死し、母 S が本件販売店の経営を引き継ぐことになった。当時、原告は26歳であり、熊本大学法学部を卒業して司法試験の勉強中であったが、被告は、将来、原告が本件販売店の経営を引き継ぐことを、母 S が亡父のあとを継いで本件販売店の経営を認める条件としたため、原告は、やむを得ず司法試験を断念し、母 S を手伝って本件販売店の経営に従事するようになった。

原告は母親とともに、他の販売店には負けない成果をあげてきたが、読者を拡大しても拡大しても追いつけない部数の増紙を被告から求められ、減紙も拒否され、ついに父親の代から続けてきた本件販売店を廃業せざるをえなくなった。原告は、45歳の働き盛りの年齢で、母 S (72歳) と妻 N (38歳)、長男 Y (12歳・中学1年生) の3人の扶養家族をかかえ、収入の道を断たれ路頭に迷うことになった。

他方、被告は販売店のかかる悲惨な犠牲の上にたって、会社経営を行っており、その商方はきわめて冷酷かつ不条理である。

よって、原告が、被告の債務不履行若しくは不法行為によって被った精神的苦痛を慰謝するには少なく見積もっても金500万円が相当である。

4 弁護士費用

本件訴訟の弁護士費用相当損害金は、上記請求金額の1割が相当である。

$$(2602万8960円 + 4339万2830円 + 500万円) \times 10\% \\ \div 744万円$$

5 損害額総額

$$2602万8960円 + 4339万2830円 + 500万円 + 744万円 \\ = 8186万1790円$$

第7 結論

よって、原告は被告に対し不当利得返還若しくは債務不履行ないし不法行為に基づく損害請求金内金として、廃業前3ヶ年の「押し紙・残紙」仕入れ代金相当額の金2602万8960円と、債務不履行若しくは不法行為に基づく損害賠償請求として、廃業後3ヶ年の販売店経営の逸失利益4339万2830円、慰謝料500万円、弁護士費用744万円の総額8186万1790円と、これに対する本訴状送達の日翌日より支払い済みに至るまで

民法所定の年5分の割合による損害金の支払いを求めて本訴に及ぶ。

証拠方法

証拠説明書の通り

添付書類

- | | | |
|---|-------|----|
| 1 | 訴状副本 | 1通 |
| 2 | 甲号証写し | 2通 |
| 3 | 資格証明書 | 1通 |
| 4 | 訴訟委任状 | 1通 |

