

2019年（令和元年）7月1日

陳 述 書

原告 寺崎 昭博

第1	はじめに～経歴	2
第2	被告から指示を受けた部数の注文をさせられたこと	3
1	被告が販売店に押し紙をする時の方法	3
(1)	増紙目標部数の強制	3
(2)	注文部数（定数）の強制決定	4
2	目標部数を達成してもそれ以上の注文を要求されていたこと	4
3	目標部数を達成することができずに押し紙が累積していったこと	5
4	一斉減紙が実施された直後でも目標部数は増え続けたこと	5
5	新聞社の指示に従わざるを得なかった理由について	6
(1)	事業承継を巡る圧力	6
(2)	65歳定年制	6
(3)	罰金制度と補助金の抱き合わせ	7
(4)	折込チラシの調整	8
(5)	契約更新の拒絶	9
第3	新聞社は減紙の申出に全く応じてくれなかったこと	9
1	押し紙の存在はタブー視されていたこと	9
2	平成23年9月に、はじめて減紙を申し入れたこと	10
3	平成25年6月にも減紙を申し入れたこと	11
4	平成26年10月にも減紙の申し入れを行ったこと	12
5	平成27年8月11日にも減紙を申し入れたこと	14
6	最後の申し入れ（平成27年8月末）	16
7	廃業の通告	17
第4	A B C協会の公査対策について	18
1	A B C協会について	18

2	被告から受けていたA B C公査対策	19
3	私が行ったA B C公査対策の実情	20
第5	押し紙がなければ経営を存続できたこと	20
1	はじめに	20
2	母から吉野ヶ里店を引き継いだ時点で相当数の押し紙があったこと	21
3	押し紙が増え続け銀行借入れを増大せざるを得なかったこと .	23
4	廃業に至る原因	23
第6	さいごに	24

第1 はじめに～経歴

私は昭和45年10月16日生まれで、48歳になります。

32歳の時に7歳年下の妻と結婚し、長男をもうけました。長男は、現在高校の1年生です。

私は、佐賀県立佐賀西高等学校から熊本大学法学部に入学しました。将来、弁護士になることを希望し、在学中から司法試験の勉強をしていました。

ところが、平成9年に佐賀新聞三田川販売店（現在の「吉野ヶ里販売店」）を経営していた父が過労のため急逝しました。

そのため、平成9年から、母が父の跡を引き継いで新聞販売店店主となり、同時に、私も、26歳から新聞販売店の仕事に従事してきました。

その後、平成21年3月23日付で、私が、38歳の時に吉野ヶ里販売店の経営者になりました。

私は、これまでに何通か陳述書を提出しています。この陳述書では、私の立場から、私が原告の立場でこの訴訟の争点だと考えているポイントごとに事実を整理して私と佐賀新聞の関係を述べていきたいと思えます。これまでの陳述書やこれから述べる争点ごとに重複する箇所があるかともありますが、ご容赦ください。

第2 被告から指示を受けた部数の注文をさせられたこと

1 被告が販売店に押し紙をする時の方法

販売店は読者に新聞を届けるためには、まず新聞社から新聞を購入しなければなりません。販売店は、読者の数に見合った部数を仕入れればよいはずですが、被告は販売店経営に必要なのない新聞の仕入れを強要してきます。その方法は次のようなものです。

(1) 増紙目標部数の強制

増紙目標部数は、表向きは販売店が1年間に頑張っ増やす読者の数ということになっていますが、販売店が自主的に決めることは出来ず、実態は、被告がその年に販売店に新たな仕入れを強制する部数を意味しています。

毎年3月中旬ごろ、次の年度（4月以降）に達成すべき増紙目標を記入する用紙が各販売店に渡されます。用紙には「自主増紙・目標計画書」と書かれており、あたかも販売店が自分の判断で増紙目標を決めたかのようにみせかけられています。

しかし、この用紙が渡される前に、被告販売局内で販売店毎に割り当てる増紙部数が決まっております。それは、被告の次年度の経営計画にあらかじめ販売店に供給する部数の仕入れ代金が収入見込み金額として計上されているからだと思われま。

従って、私たちが出来るのは、被告があらかじめ決めている年間の増紙目標部数を月ごとに、どのように振り分けるかを定める事だけです。仕入れ部数を減らすことは認められていませんので、読者数が減った分は、すでに押し紙になっており、廃棄処分しておりますが、その上に、毎年の増紙目標部数の仕入れが増えますので、ますます押し紙が増えるという悪循環に陥ってとうてい出来る話ではありません。

しかも、その振り分け方にも条件があります。

例えば、年間50部の増紙を振り分ける場合、年度末の最終月に一気に50部増やすと言うようなことは絶対に認められません。

本来、販売店としては既に押し紙をたくさん抱えているので、それ以上の新聞の仕入れは、一部たりとも必要がありません。しかし、増紙を拒否することはできないので、出来るだけ仕入れを先延ばしにするほうが、仕入れ代金の支払いの負担が軽くなるので、販売店の立場

からすると、年度末の最後の3月に仕入れ部数を一気に50部増やことにすれば、それまでの11ヶ月の間は、50部の押し紙の仕入れ代金が発生しないので、それだけ助かることとなります。

しかし、被告はそういったことは一切認めず、各月に均等に振り分けるように指示していました。特に、8月と1月は他の月より多めに割り振るよう指示します。これは後述しますが日本新聞協会の公表部数に関係してくるからです。

増紙計画書の書き込みが終わったものは、被告の担当者が販売店に回収しに来ます。もし、被告の意向に沿わない内容が書かれていれば、担当は書き換えるまで何度も店に来ます。そして最後まで抵抗する販売店には、強制改廃や契約更新拒絶をにおわせて、最終的には被告の望む内容の書面を作成させます。このように実際は、強制して書かせた書面が、建前上は販売店が自主的に作成した書面として扱われ、年間販売目標制度が、注文部数を事実上拘束する制度として機能していました。

(2) 注文部数（定数）の強制決定

販売店の仕入れ部数は、販売店が自由に決めることはできません。私の場合も、今まで一度も自分が望む部数の注文が出来たことはありません。毎月末ごろまでに、被告から各販売店に「部数報告書」と題した書面が送られてきますが、その書面の「来月目標定数」欄には、販売店が決めた数字を書くのではなく、被告が望む数字を書くように担当から指示されます。

2 目標部数を達成してもそれ以上の注文を要求されていたこと

母が経営を引き継いでから数年間は、読者の新聞離れも今ほど深刻ではなく、必死で努力した甲斐もあり、何とか増紙目標に見合う新規契約を獲得することが出来ていました。しかし、それでも新聞社は、目標部数を達成すると、それ以上の部数の仕入れを要求していました。これでは、目標を達成すればするほど自分の首を絞める結果となってしまいます。

そこで、私は、平成10年から、担当員が指示する増紙目標部数を書面に記載しないで白紙で提出するようにしました。

しかし、被告は、社の示す増紙目標部数を記入するよう要求してき

ました。その際、被告の担当者は母に「息子に跡を継がせるためには増紙目標以上の部数の仕入れの成果を見せてもらわないと困る」とか「増紙目標通りの仕入れ部数では息子にあとを継がせる活動実績としては不十分だ。」等とあって、仕入れ部数をさらに増やすように暗に脅迫してきました。それでもなお、母や私が増紙目標を受け入れに難色を示すと、担当は、最後には腹をたてて、母に「販売店をやめるつもりがあるか」と脅しをかけてきました。被告の指示する部数を仕入れないと、本当に強制改廃されるかもしれないという恐怖心から、それ以上の抵抗はできませんでした。

3 目標部数を達成することができずに押し紙が累積していったこと

その後、私が店主になった頃には、年度当初の増紙目標どころか現状維持すら厳しい状況になってきていましたので、追加を指示された増紙目標部数は、そのまま店の押し紙に残ることになりました。

私は何度も、定数欄に「必要部数だけを書いていいでしょう？」と担当に迫りましたが、その度に「そこには社の定数を書いてもらわないと困る。それ以外の数字を書かれたら、自分は社には戻れない。」と言われました。また「どんな数字を書いても定数の部数が送られてくるし、それを拒否すれば次の契約更新はないよ。」と言われました。

ここでいう定数とは、被告が販売店に仕入れさせる部数のことです。そしてこの定数は増えることはあっても減ることはありません。

このようなことが堂々とまかり通るのは、販売店契約を3年に短くしておくことで、販売店が新聞社に反抗したら、いつでも契約更新拒絶をして、新しい販売店主を連れてくるか、他の販売店に販売を任せればいからです。

ですから販売店としては、事業を続け家族や従業員の生活を守るためには、どのような理不尽な事でも、被告の指示には黙って従うしかないのです。

これこそが販売店が新聞社に対して仕入れの注文部数を自由に決めることができない、最大の原因です。もちろん私も、自分の店が必要とする部数の注文を認めてもらったことは、1回もありません。

4 一斉減紙が実施された直後でも目標部数は増え続けたこと

私が、店主になっていた間、平成25年3月と平成26年4月の二

度にわたり、一斉に押し紙の減紙が行われました。

それぞれの一斉減紙の際に、私は、これから被告は押し紙政策をやめ、新聞社らしい真っ当な自浄作用を働かせて、押し紙の解消にむけて進み始めるのではないかとのかすかな希望を持ちました。

しかし、二度とも減紙がされてもすぐに次の増紙政策がはじまり、一向に根本的解決には向かうことはなく、全く望まない目標定数を書かせ続けられました。

その際、担当から「押し紙を切ってやったのだから、しっかりと自主目標の数字でその恩義に伝えてください。契約更新の面談も予定されていますから。」と言われました。契約更改をチラつかせられて、私は、新聞社から指示された増紙目標を書いて提出せざるをえませんでした。

5 新聞社の指示に従わざるを得なかった理由について

ここまで読んでいただくと「なぜ、新聞社の指示に従い続けたのか」「指示に従わないこともできたのではないか」と疑問に思われるかと思えます。

このような疑問は、まっとうな感覚だと思いますが、私が身を置いていた佐賀新聞と販売店との関係は、そのようなまっとうな感覚は通用しない関係にありました。

新聞社に絶対服従することこそが、新聞販売店店主としての正しい振る舞いとされ、服従しない場合には、事業承継の妨害、65歳定年の圧力、主任雇用という負担、折込チラシの調整という新聞社の報復にあつて、最終的には契約更新の拒絶という強制退場を迫られていたからです。

(1) 事業承継を巡る圧力

すでに述べた通り、被告は母に「息子に跡を継がせるためには増紙目標以上の部数の仕入れの成果を見せてもらわないと困る」とか「増紙目標通りの仕入れ部数では息子にあとを継がせる活動実績としては不十分だ。」等とあって、仕入れ部数をさらに増やすように暗に脅迫し、その結果、徐々に廃棄処分に回す押し紙の量が増えていきました。

(2) 65歳定年制

店主は65歳になると定年を理由に廃業しなければならない決ま

りです。私は、個人事業主である販売店主になぜ定年制があるのか不思議に思いましたが、被告との間での取決めだということでした。しかし、この定年制も被告のさじ加減ひとつでどうにでもなることを知り、二重に驚きました。

佐賀新聞の販売店主の会である「佐賀会」の歴代の会長は、知る限り全員が65歳を過ぎても経営を続けることが認められていました。しかし、歴代の会長のなかで前々会長だけは、65歳定年を理由に廃業させられました。本人はまだまだ元気であり、歴代会長らと同じように65歳を過ぎても販売店を続ける気持ちでおられました。

話では、前々会長は当時の販売局長に嫌われていたので65歳で経営を辞めさせられたということです。佐賀会の会長をされるほどの力のある販売店主の方でも、被告に睨まれたらどうすることもできないことがわかりました。販売店主の運命はすべて被告に握られているのです。販売局は販売店の生殺与奪の権を握っていることがわかりました。

(3) 罰金制度と補助金の抱き合わせ

罰金制度と補助金の関係について、私が経験した出来事で説明します。

被告では、定数（送り部数）が1800部を超えた販売店は、新たに主任を1名雇用しなければならないという決まりがあります。定数が2400部を超えると2人目の主任を雇用しなければなりません。そのような決まりが、いつ、どこで、どのようにして決まったのか私は知りませんし、説明を受けたことも一度もありません。

自営業者の場合、従業員を増員するかどうかは経営者の自己判断で決められるはずですが、被告と販売店との間では、被告が決めるようになっています。

吉野ヶ里店でも、母が経営者だった平成12年ころから、送り部数が1800部を超えているからという理由で、被告から主任を一人雇用するよう迫られるようになりました。

新たに主任を雇うことになれば、最低でも月額35万円ほどの人件費が必要になります。そのため、母は主任の雇用を見合わせることにしました。すると、被告は母親に対し圧力をかけてきました。主任を雇用しないと月額5万円の罰金を課すというのです。この金額はだれ

がどこで決めたのかわかりません。罰金の支払いは、毎月の補助金の中から月5万円を差し引く方法で調整・徴収するという事です。

主任を一人採用すると、約35万円の新たな給料が必要になります。ただでさえ経営に余裕がないのに、そのよう多額の給料の原資はどこにもありません。仮に、新しく雇った主任が購読部数を拡張することが出来たとしても、自分の給料をすべてまかなえるほどの利益を販売店にもたすことは現実的には無理です。仮に、主任が自分の給料を自分で稼げるようになるとしても、それまでには相当の年月がかかりますので、それまでの主任の給料は販売店の手出しになります。

母は、当時の担当から「決まりどおりにしなければ、販売店主としての資質に問題があるとして区域の縮小や契約の打ち切りを迫られることになるがいいか。」「息子（注：私のこと）には、販売店を継がせられなくなるがそれでもいいか。」などと言われ続けました。

結局、母は、被告の圧力に負けて、平成17年に主任の雇用を受け入れました。

(4) 折込チラシの調整

販売店にとって、折込チラシ収入は、重要な収入源です。

ところが、私の販売店では、その折込チラシの部数も少なく調整されていました。

私は、佐賀市の玉屋デパートのチラシがここ数年私の店舗に来ていないことに気付いていました。私は、私の店だけではなく、周りの店にも届いていないのだろうと安易に考えていました。

ところが、私以外の店には玉屋デパートのチラシが入っていることを聞かされました。それがわかったのは、私が所属する神埼・三養基・鳥栖地区の佐賀新聞の販売部会が開かれた時、チラシの話になり、私がふと「最近玉屋のチラシが来ないよね。」と漏らした一言に、周りの販売店主が「自分の店には来てるよ。」と答えたことからです。

なぜ私の店にだけ来ないのか、すぐさま佐賀新聞サービスに確認しましたが、依頼主の要望でというばかりで一向に明確な回答がありませんでした。そこで、直接玉屋デパートにたずねたところ、玉屋デパートでは、佐賀新聞全体で枚数を決めており、販売店毎のチラシの枚数はわからないとのことでした。何故、私の店に玉屋デパートのチラシが入って来ないのか、その理由はわからないとの説明でした。

私は、玉屋デパートの説明をそのまま佐賀新聞サービスに伝えたところ、玉屋デパートと被告の間にはいつている代理店からの要望でそうしているという答えでした。私は、その代理店というのはどこの誰か聞きましたが、教えてもらえませんでしたので、その説明が事実かどうか確認出来ませんでした。それから1年ぐらいて、ようやく玉屋デパートのチラシが届くようになりました。通常、玉屋デパートと佐賀新聞サービスとの間にはいつた代理店が、特定の販売店にビラを卸さないでいいといった指示など出しませんので、佐賀新聞サービスが被告の意向を組んで、私の店だけ玉屋デパートの折り込みチラシ入れていなかったと考えるほかありません。

因みに、佐賀新聞サービスという会社は、被告の折込広告を扱う会社で被告の系列会社です。社長は被告の社長と兼任であり、役員には被告販売局の歴代の局長が名前を連ねています。

(5) 契約更新の拒絶

被告が販売店を意のままに支配する最終手段となっていたのが、契約更新という手段です。

私たちの販売店もそうでしたが、被告の販売店は、親子二世代にわたって20～30年という期間にわたって被告と販売店契約を継続しているケースが多いのですが、そのいずれの販売店も契約書上の契約期間は3年間でした。

なぜ、3年間という期間にするのかというと、それは3年ごとに訪れる契約更新という機会を利用して「もしも契約期間中に販売店が新聞社に反抗したら、次の契約更新は拒絶する」とチラつかせることで、販売店を意のままに支配するためです。「更新拒絶」という伝家の宝刀をチラつかせることで、販売店の多くは、黙って被告の意向に従っていました。

第3 新聞社は減紙の申出に全く応じてくれなかったこと

1 押し紙の存在はタブー視されていたこと

私が、販売店の仕事をするようになって諸先輩から教えられたことは、「残紙＝押し紙」の話題はタブーであり、絶対口に出してはいけないということでした。被告の人間に対してだけでなく、販売店や従

業員同士の間でさえもそのことを口にするのは憚られました。

そのため、母や私が経営を引き継いだ初期には、これ以上押し紙が増えないように、何とかして、新聞社が指示する増紙目標を免れようと努力をしていました。

しかし、平成23年に佐賀新聞が二部制を導入して、読者の評判を落として読者が激減すると、私の販売店は多くの残紙で溢れかえるようになりました。また、殆んどの販売店が、過剰な残紙によって経営が圧迫されるようになったため、押し紙をタブーとする余裕がなくなってきました。

2 平成23年9月に、はじめて減紙を申し入れたこと

普通の商売であれば、販売先（新聞販売店では購読者のこと）が減れば、それに応じて注文も減らせばよいのですが、私たち新聞販売店は仕入れ部数を勝手に減らすことは許されていません。読者が減った分は、そのまま押し紙として店でかかえておく必要があります。以前述べましたように多額の借金をかかえていますので、押し紙が増えれば資金繰りが更に悪化しますので、次第に資金ショートを起こすようになり、毎月の被告への新聞代の支払い（納金）が遅れるようになりました。

納金が遅れ始めるとすぐに被告本社の会議室に呼び出されました。

平成23年9月8日、被告販売局の堀口局長、新井部長、竹下担当、◆◆局員の4人に囲まれて、私は納金の遅れを責められました。

第一声は堀口局長の「なんで納金してないの。」というドスの効いた声でした。私は居たたまれず、多量の残紙をかかえている窮状とそこに至る経緯を改めて説明しました。すると「残紙はすべて店の責任だから、新聞社には関係ない。」と堀口局長は言い放ちました。これまで散々押し紙をしておいてなんという言い草だろうと思いました。

このままの経営状況が続けば、またすぐに資金ショートをおこし支払いが遅れることはわかっていたので、私は、思い切って「押し紙」の話を持ち出し減紙をお願いすることにしました。局長が「今何部残っているのか？200や！？300や！？」と吐き捨てるように聞いてきましたので、私は実際には450部ほどあった経営に不必要な部数の内「350部ほど残っています。」と答えました。局長の語気に改廃の二文字が頭をよぎり恐怖で350部と答えるのが精一杯だった

のです。この時、そばにいた矢野さんが驚いたように「350もや。」と発言しました。

ほどなくして堀口局長が「残紙もあって苦しいのはわかったけど、残紙は店の責任だから販売局として切ってやることはない。納金の件は上に向け合って銀行の融資が下りるまで待つてやる。」と言われ、減紙の申し出は簡単に拒否されました。局長の言葉で「切る」というのは、押し紙を減らすという意味です。「切る」というこの言葉一つからもわかるように、押し紙を減らすのはあくまでも新聞社であり、販売店からは押し紙を減らすことはできないのです。

3 平成25年6月にも減紙を申し入れたこと

その後、既に述べとおり、平成25年3月に、被告は、一度目の一斉減紙を行い新聞社全体で2000部の押し紙を切りました。

この一斉減紙のきっかけとなったのは、平成24年の秋季総会の際に、販売店から押し紙に対する不満が公然と出されるようになったからです。押し紙の存在そのものをタブーとしてきた佐賀新聞と販売店の関係性からすると、驚くべき変化であり、それだけ、どこの販売店も経営が苦しく、押し紙を削減しなければ経営の改善が見込めない水準まで追い詰められていたのだと思います。

ところが、一斉減紙の後も、増紙目標を指示する佐賀新聞のやり方には変化がありませんでした。

そのため、私の店では、平成25年に資金ショートを起こして新聞社への納金が遅れてしまいました。

平成25年6月18日に私は、納金が遅れたことから、被告に呼び出されました。

当時、販売局長は、堀口局長から山井局長へと交代していました。

井口局長は「私も赤字会社の経営をさせられてきたから君の置かれている状況はよくわかる。苦しい事もよくわかる。でも、言いたくないけど立場上言わなければいけないから言うけど、このままの状況が続けばこちらとしても対処せざるを得なくなるから、そうならんように頑張ってくれ。」と言いました。

この時も「今、実際何部ぐらい残ってるの？」と聞かれたので、私は「460部ぐらい残ってます。」と答え、その削減を求めました。そうすると山井局長は「俺もどこまで出来るかはわからんけど、がん

ばってみるから、寺崎君も頑張ってくれ。すぐにどうこう出来るわけではないけど努力はするから。」と言われました。この時、山本部長からは「財産の処分の話は家族間でしたのか。まだ販売店を続ける気なのか。もうやめた方がいいのじゃないのか。」などと言われました。

局長が交代しても、結局、佐賀新聞は私の店がかかえている大量の押し紙の減紙の申し出には応じませんでした。

4 平成26年10月にも減紙の申し入れを行ったこと

平成26年の4月に、再び一斉に押し紙の減紙が行われました。この時、県内全店で3000部の整理が行われました。私の店には、90数部の減紙が割り当てられ、その結果、押し紙は400部程度になりました。

前回の34部に比べると、90数部の押し紙の整理により、多少の経営の改善には繋がりましたが、いかんせん、400部という押し紙の数が多すぎるため経営の危機的状态は大きく変わることはありませんでした。押し紙の負担が大きすぎて、相変わらずの資金繰りに悩まされ続けました。

平成26年5月16日に被告に呼び出されました。

この時も山井局長、山本部長、竹下担当、矢野局員の4人と私でした。被告側はいつも以上に強気でした。私がかねて問題を指摘してきた押し紙を、全体で3000部程度切っていたからだと思います。

私の店の現状を聞かれましたので、その日の朝現在で残紙が372部あることと、相変わらず資金繰りが苦しいことから減紙してもらわないと納金が出来ない状態であることを話しました。

山井局長からは「チラシの落ち込みも止まらないし、今はどこの店も苦しくなっていることはわかっている。特に君の所はチラシの単価が他の店に比べてだいぶ低いこともわかっている。でも、チラシの単価が低いのは販売店の立地によるものだから仕方ないじゃないか。君の所がよそより苦しいだろうということも理解している。本当は全部切りたいけどそれをすると本社がつぶれてしまう。そのような中でも俺は自分の首をかけて3000部切った。お前の店が厳しいのはわかっているから、本当はもっと切りたかったけど、お前の所だけ余計に切るというわけにもいかんやった。販売局の中でも強硬に反対する意見もあったしな。それでも俺はお前が優秀な人間ということは知って

いる。だから、他の店よりは余計に切ったぞ。お前なら何とかこの苦難も乗り越えてくれると信じとるけん、頑張ってくれ。物事には潮目というのがある。新聞社もいつまでもこのままではおらんと思うから、それまでどうにかこうにか凌いで頑張ってくれ。」と言われました。

山本部長からは、「君の所だけ特別に余計に切ってやってるんだから、この次などということは新聞社として絶対にありえんから、そのつもりでいなさい。」と言われました。また、いつものように「家族間で現状は把握しているのか。借金は財産を売って減らしてはどうか。この先もまだ販売店を続ける気があるのか。」などと言われました。

平成26年9月あたりから、また資金繰りが苦しくなりました。

これまでも銀行からの借り換えと返済、借り換え額の増大と返済を繰り返してきましたが、今回は銀行の追加融資をうけても、返済の見通しが全くたたない状況であることがわかりました。10月27日に被告本社会議室に呼び出された時に、被告から遂に改廃に言及され廃業を促されました。

この時も山井局長、山本部長、竹下担当、◆◆顧問の4人と私でした。私は、販売店の経営の現状と読者の獲得活動の成果報告、そして今回納金が遅れている理由について説明をし、押し紙を減紙してもらえれば、経営の改善が見込めることを力説しました。この時、山井局長は「現状ではチラシの落ち込みも激しく、経営難に陥っている店舗も何店舗かある。君の所も苦しいだろうけど、納金が遅れるということは、わかっていると思うけど改廃の対象になるという事だよ。もし、納金の遅れが信認金の額を超えたら終わりやけんね。それだけはわかって。」と言われました。

改廃というのは新聞社と販売店との取引をやめる、つまり販売店を廃業させるということです。また、信認金とは販売店に万一事故があった時のために、本社にあらかじめ預けておいた保証金のことです。

山本部長から「もうやめたがよかつちやなか。こっちもよそより余計に切ってやっとするのに、また納金がおくれるなんて、なんしょっと。確かに部数は増えとるかもしれんばってん、納金せんなら一緒やるもん。納金せんということは、もう取引先として認められんということよ。帰って家族に今後の身の振り方ば相談したがよかつちやなかね。」と言われました。自分たちの押し紙政策は棚に上げて、一方的に私の

納金遅れを責め立てる被告の幹部の人間のあまりにも横柄な態度に腹が立ち、私はこの時は「残紙が無ければきちんと遅れることなく納金できますけど。」と言い返しました。それに対して山本部長が「今何部残っとつと？」と聞かれましたので、「390部台です。400部近くあります。」と答えました。すると、「君の所は他の店より余計に切ってやっとうろが！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ません。」と語気を強くして言われました。そのやり取りを見かねたのか山井局長が「寺崎君、さっきも言ったように、新聞社は納金やけん。それさえちゃんとしてくれればいいけん。そこだけは守ってくれ。お願いする。」と言われました。私も「別にお金があるのに払わないと言ってるわけではないですよ。本当に資金繰りができずに困っているから遅れているんです。いま、兄弟や知人に頼んで、どうにかできるような工面している所です。」と言いました。

竹下担当は「納金だけはきちんとしてもらわないと、本社も裕福ではないから、納金がないと困るから。」と言われました。

続いて◆◆さんは「これまでもさ、何度も同じような面談をしてきたけどさ、全然良くなってるように見えんとき。寺崎君もまだ若いし、この事業で失敗しても、次の事業じゃ成功するかもしれんじゃないね。お金のいくらかでも返ってくる今のうちに新しい道に踏み出した方がよかとじゃなかね。お父さんもお母さんも頑張ってきてもらったけどさ、時代のながれもあるしさ、新聞社だっていつまであるかわからんよ。帰ってからゆっくり家族と相談してみらんね。」と言いました。

それから、山井局長が「他の者がいろいろ言ったけど、俺はお前の能力をかってるから、とにかく納金だけはちゃんとしてくれ。俺からのお願いはそれだけだけん。」と言われ話は終わりました。

5 平成27年8月11日にも減紙を申し入れたこと

平成27年、この年私は契約のない状態で8月まで販売店を運営してきました。前年の11月に呼び出された際に、次年度4月からの契約を更新するかどうかの判断は年明けにすると言われ、そのままほったらかしにされていました。

私は、契約更新ができていないため、ある日突然、新聞の供給が止められるのではないかと不安でたまりませんでした。

同年7月ころ、私の店は、またも、資金ショートを起こしてしまい

ました。

そして、8月11日に被告本社会議室に呼ばれました。

この時は、新しく被告販売局の部長に昇進した●●氏と担当の木村氏の二人から面談を受けました。この時は、今までの時と違い、事前に質問事項を渡されていまして、私は回答書を作って新聞社に赴きました。

その時の質問事項は次の通りです。

- ① 納金遅れの原因は何ですか？
- ② その原因が資金不足だとすると、資金が不足する原因は何ですか？
- ③ 折り込み収入が減ってきたとはいえ、佐賀新聞販売店が恒常的な赤字に陥っているとは考えられません。具体的に説明してください。
- ④ 貴店に関しては以前より、副業を展開されているとの噂が絶えません。副業が新聞経営に影響しているのですか？
- ⑤ 読者開拓にはどのような工夫をしていますか？どのような課題がありますか？
- ⑥ 労務面はいかがですか？配達、集金等の従業員さんは足りていますか？
- ⑥ 貴店は自らの体質を改善しなければ、ますます状況は厳しくなるものと思われませんが、今後どのような方針を取られますか？

私は、これらの質問に対する回答の中で、それとなく押し紙が資金不足の最大の原因であることを訴えました。

また、以前にも、減紙をお願いしたこと、それが新聞社の事情によってどうしても出来ないのであれば、仕入れ単価を下げてもらうこと、それも無理であれば、現在、販売店主が不在で新聞社が直営で経営している販売店の区域を分けてもらうこと、規模拡大によって資金不足の解消が見込めることなど、これまで被告に要望してきたことを振り返り、それらのお願いをしたが、何一つ聞き入れてもらえなかったことを話しました。

その後、●●部長から「定数は2750部か。」と聞かれたので私は「2820部です。」と答えました。すると、次に「実配はいくら？」

とたずねられたので「その日の朝の段階で約370部の残紙がある。」と答えました。

この時、●●部長は次のような事を言われました。「今年の5月16日に面談した記録がある。当時の残紙が372部です。この時95部切っただけです。金額にして年150万円分。それだけ新聞社の収入が減るということです。そしてその時のメモに、これが最後の支援ですと書かれています。非常にソフトな表現だけど、俺から見たらイライラする。要はもうやめた方がいいよということですよ。お互いに傷口を広げないうちに。いつまで続けるのですか？ということでしょう。うちは別にいいんですよ。君の所がつぶれたからといって、すぐには倒産しません。けど君は父母の代から、汗水たらしてためてきた信認金をなくすことになるかもしれんよ。また、10月27日の面談では残紙が390台で400近いと書かれています。なかなか改善しないね。これだけ広告収入が減ってくると販売店への押し紙ももう限界だろうと思います。俺個人としては、読まれてもいない新聞を大量に刷ってさ、販売店に買わせて、俺は嫌。でも、今の仕組みがそうになっているのだから仕方ないでしょう。すぐには変えられません。物事の潮目を待つしかないでしょう。」というようなことを話されました。

最後に、私は持参した新しい契約書を被告担当者に渡して帰りました。

6 最後の申し入れ（平成27年8月末）

平成27年8月の末に、木村担当が契約更新した契約書を持ってきました。

しかし、その時の私の経営状況はぎりぎりまで追い込まれておりました。もはや、仕入れ代金が全く支払えない状況でした。

私は、木村担当に、どうやって経営を立て直すのかと聞かれたので、私は「お金が払える分だけ買います」と言いました。木村担当は「それはどういうことだ」と聞いてきましたので、「残紙は要りません」ときっぱり宣言しました。木村担当は虚をつかれたような表情で、そういうことであれば契約書を持って帰ると言い放ち、契約書を手に立ち上がりました。

木村担当が契約書を持ち帰れば、それは即廃業を意味します。

木村担当は「押し紙を買わないと言われれば自分の立場上そうするし

かない。」と言われました。私は、木村担当にこれ以上言っても仕方がないと思い直し、契約書を受け取りました。受け取った契約書の作成日は、平成27年4月1日と遡って記載されていました。

毎回資金ショートを起こすたびに思い悩んできたのですが、この時なぜ借金を増やしてまで押し紙を買わされなければならないのか、決して読者を増やす努力をしていないわけではないのに、なぜ私だけが経営努力が不足しているように被告に言われ、社会全体の流れとして新聞の購読率の低下を被告は認めながらも、それがさも販売店の努力不足が原因であるかの如く論点をすり替えられ続けられなければならないのか、そして、何か言おうとすれば契約を盾に脅され続けなければならないのか、被告が持っているはずの新聞社としての倫理観はどこに消えてしまったのか、借金を増やしてまで、在りもしない読者に対してチラシを貰い続け、押し紙代金のためにそれに正当な利益を加えてまで押し紙代金を払わされなければならないのか、様々な思いがあふれ出てきました。

しかし、従業員や読者、また、家族の事を考えると、私にできることは銀行に頭を下げ、借金をお願いし、自分たちの力で読者を増やし、何とか正常な販売店になるように努力することだけでした。

9月に銀行から借り増しをしたのですが、また、すぐに資金がショートしました。10月の担当訪店時に、木村担当から今後の資金繰りについて尋ねられ、私はこれ以上借金を重ねることは不可能であることを話しました。

私の中では、納金の話しかしない被告には、私の、読者や従業員そして新聞社に対する思いが一切伝わらないことを痛感し、それは今後も一切変わることが無いということを認めざるを得ませんでした。そして、被告に対して、これ以上悪事を続けて欲しくないという思いと、私たちを信じて広告を出してくださるクライアントの方々に心から申し訳ないと思う気持ちで廃業を選択せざるを得ませんでした。

7 廃業の通告

平成27年10月9日に、廃業に関して被告本社会議室に呼び出されました。この時は山本局長、●●部長、木村担当、◆顧問の4人と私でした。山本局長から「他の販売店に悪影響を及ぼすからできるかぎり早くやめてくれ。」と言われました。被告は、私の販売店の買取金額を計算した計算書を用意していました。引継ぎの時点で残紙が3

89部あると明記されていました。

被告が、このように多くの押し紙を強制的に仕入れさせた結果、私が廃業に追い込まれたことに対し、一言の謝罪もなく、経営が成り立たなかったのは全て私の責任であるとして、終わりにしようとしていました。人情のかけらもない人たちだと、改めて痛感しました。

さらにこの後、私の予想をはるかに上回るひどい仕打ちが続きました。

まず、年内一杯は営業を認めてくれるように頼み、これは認められましたが、廃業までの3ヶ月間も押し紙は続きました。最後の最後まで押し紙の仕入れ代金を絞りとったのです。これには呆れてものも言えませんでした。

そして何より驚いたのは販売店の引継ぎに際して、被告が私の販売店の権利を買い取る代金の計算から押し紙の部数を減らして計算していたことです。私が店舗を引き継ぐ際には、残紙は負の財産だけど財産の内だからという理屈で、残紙の部数も含めて譲渡代金をとっておきながら、私から販売店を買い取る時には、実配数の部数の分しか買い取らないというのです。

被告は、私の店の定数2830部に対して、買い取り金額は2430部で計算しました。つまり、押し紙の400部は販売店経営に必要な無い新聞であることを自ら証明したに等しい計算式でした。

平成27年12月31日、私は全ての配達を終えて店を閉じました。

第4 ABC協会の公査対策について

1 ABC協会について

被告は発行部数の内情をABC協会から隠すために違法な隠蔽行為を行っています。

ABC協会は正式名称を一般社団法人日本ABC協会といい、主な目的は第三者機関として新聞・雑誌の公表部数の正確性の調査を行う事となっています。

ABC協会のホームページによると「新聞社は2年に1度、協会の公査員が発行社を訪ね、公査（監査）によって正しい部数であることを確認しています。売上（販売店・取次会社）・費用（製作・配布）

から、報告された部数を確認する帳簿調査です。市場調査がサンプリングでエンドユーザーを調べるのに対し、メーカー（発行社）側からの資料提示で確認するため、正確な総数を把握することが出来ます。」と記載されています。

2 被告から受けていたABC公査対策

被告は、ABC協会の公査に備えて、普段から隠蔽工作进行を指示しています。例えば、私を含む青年部会員全員が、平成27年2月18日、佐賀新聞販売店青年部（若登会）の定例会で、被告の顧問の矢野氏からABC公査対策を指導されました。その講習で、矢野氏はABC調査によって押し紙がばれて嚴重注意を受けた時の体験談を話して、調査の実際とそれに備えた対策を講義されました。

新聞の紙面広告が新聞社の売上げの中核を成すことは先に述べた通りです。広告収入を安定して得るためにはABC協会から発行部数の正確性を保証してもらうことが必要です。広告主はABCの部数報告を信頼して、新聞広告をうつからです。そこで、新聞社は販売店に対してABC公査で、押し紙が発覚しないようにするための対策を指示して、押し紙の隠蔽を図るのです。

まず、ABC公査の時期が迫ると、各販売店に対して帳票類の準備が指示されます。今は半年分ですが、以前は1年分の領収証の半券と、帳簿と読者台帳などの数字の整合性をチェックして準備するよう指示されます。特に公査の対象に選ばれそうな店には、何度も販売局員が訪れ、帳簿の準備が問題なくなされているか、繰り返し自分たちの目で確認します。読者の数が少ないと、過去の読者を現在の読者のようにみせたり、電話帳などのいろいろな資料で、実在する人物の住所・氏名を読者に仕立てたりして数あわせをします。さらに、1年ないし半年分の領収証を印刷し、半券を破棄し、残った半券を領収証の控えの間に挟み込み実際の購読者がいるようにみせます。各月の売上金額や配達員へ支払った金額、配達部数などの数字を作り変えます。このような偽の帳簿を事前に販売店に作らせておき、ABC公査に備えさせておきます。

ABC協会は公査にはいる販売店名を、前日に新聞社に連絡します。その連絡がはいると、被告は、即座に公査対象に決まった販売店に電話を入れ、準備の状態を確認に来ます。販売店を訪問して、帳簿や領

収書の数字に矛盾がないか一つ一つチェックし、店舗に保管中の押し紙はわからない場所に運ばせます。チラシの作業が終わったら折込機械のカウンターも、押し紙があることがわからないように操作します。万の一つ、折り込み機械の数字を調べられても不正が発覚しないようにするためです。

手板と呼ばれる配達員ごとや配達地区ごとの部数を書いた紙の数字もおかしな点が無いように作り変えさせます。前日の内に、これらの準備をすべてすませ、あとはABC協会の調査員の到着を待つだけにします。

私が聞いた話ですが、昔は自分の販売店の読者名簿だけでは足りず、近隣の販売店から読者名簿を借りてきて公査を受けたこともあったということです。ある店では、ABC公査に備えた対策が全くとられていなかったため、販売局員が夜通しで偽の書類や証票を作り上げたという話も聞きました。

3 私が行ったABC公査対策の実情

私の店にも、一度ABC公査がはいました。私の店では、前記の通り、販売局員から何度も厳しいチェックを受け、押し紙がバレないように偽の資料を準備させられていましたので、前日に慌てることはありませんでした。公査に当たる販売店は、実際は何か月も前からわかっているのか、私の店の場合はずいぶん早くから事前準備を促されました。電話で逐一準備状況の報告を求められたり、普段は月に1度しか訪店しない担当が、毎週、準備状況をチェックしにきました。

第5 押し紙がなければ経営を存続できたこと

1 はじめに

前項で述べたとおり、私は、平成27年12月31日をもって、吉野ヶ里販売店を廃業していますが、その原因は、被告からの押し紙に他なりません。廃業までに、私が被告に支払った押紙の代金は、5600万円にもなりました。

私としては、家族の生活費などを削るなど、最大限の努力を行いましたが、それだけでは、到底、押し紙代金の支払いを行うことはでき

ませんでした。購読者が存在しない廃棄するだけの押し紙代金を工面するために、銀行借入れを行いました。最終的には、それでも代金を支払うことができずに、廃業を余儀なくされたのです。

以下に、5600万円にも及ぶ押し紙仕入れ代金の支払いがなければ、経営を継続できたことを述べます。

2 母から吉野ヶ里店を引き継いだ時点で相当数の押し紙があったこと

母が平成9年に経営を引き継いでから、毎年少しずつ押し紙が増えていきました。平成14年ころには、増え続ける押し紙の保管場所とするために倉庫を新築する必要があるほど、押し紙を抱えていました。

当然、押し紙代金の支払いは経営を圧迫し、平成16年4月には、代金の支払いに充てるため、自宅兼店舗の土地・建物に根抵当権を設定し、国民生活金融公庫から融資を受けました。極度額は1400万円でした。

その後、母や私は、購読者を増やす努力を行い平成20年5月時点では、押し紙は多少は減っていました。

ところが、平成20年5月のことと記憶していますが、被告が一举に160もの押し紙を吉野ヶ里店に押し付けようとする事件がおきました。

5月総会の終了後の懇親会の酒席で、当時の兵頭販売部長が私に「寺崎君の店は順調に読者を増やしているようだけど、本当に増えてるのかね？残紙だけが増えていってるのではないかね？」と言いました。これに対し、私は「毎日少しずつ努力をしているので、お蔭様で読者も順調に増えていております。」と答えました。

兵頭販売部長が「いま何部残ってますか？」と尋ねられたので、私は「50部前後です。」と答えました。実際は200部以上の押し紙が存在しましたが、酒席でもあったし、販売店主の交代を控えていた私は、足元を掬われるようなことが無いようにとの思いから、この様に答えました。

すると、兵頭部長は真顔で「50部であれば、明日から2梱包ほど送らなければいけないね。」と言われました。1梱包は80部で、2梱包では160部です。兵頭部長の発言は、50部の押し紙では少なすぎる

ので、明日から送り部数を160部増やすということの意味していました。

私は、兵頭部長に「御冗談を」といって笑ってごまかそうとしました。しかし、兵頭部長は「冗談ではないよ。佐賀市内の店舗なんか、もっとたくさん協力してくれているよ。君の所も協力してくれないと困るよ。」と言われました。

私は、兵頭部長が酒の席で、当時の経営者である母の頭越しに私にそのようなことを言われたことに理不尽さを覚え、若気のいたりで、つい「もしそのような事をされるのであれば、出る所に出て判断を仰ぎますよ。」と口を滑らせてしまいました。すると、兵頭部長の顔つきが一瞬で恐ろしい形相に変わり「おお、上等だ。受けてたってやる。」と言われました。それから、「君のような非協力的な人間には大きな販売店は任せることはできないかもしれないね。販売区域の縮小も考えないといけないね。」と言われました。私と兵頭部長の険悪な雰囲気を感じた年配の先輩が、私たちの間に割って入ってその場をおさめてくれましたので、販売区域の縮小までは至りませんでした。

しかし、このことからわかるように、被告は販売店が健全な経営をしていること自体が過剰な利益を得ていると考えている節があり、その一部を押し紙をすることで搾取し、自分たちの利益を上げ、販売店の体力を削ることで販売店を支配しようとするのです。

平成21年4月に、私が、母から吉野ヶ里店の経営を引き継ぐにあたっては、新規開業の場合と比較して多額の開業資金は必要ありませんでした。しかし、私が、経営を引き継いだ平成21年4月1日時点で、定数2749部に対し285部の押し紙があり、その割合は10.37%で、その仕入れ代金は毎月約48万円にもなっていました。当時すでに、4つの金融機関から押し紙の代金支払いに充てるために借入れを行っていましたから、その返済と併せて、毎月発生する押し紙の代金支払いが、大きく経営を圧迫していました。もし、私が、母から経営を引き継いだ時点で、押し紙を抱えておらず、また、押し紙の仕入れ代金を支払うための借入れがなければ、健全な新聞販売店の経営が十分可能だったはずです。

3 押し紙が増え続け銀行借入れを増大せざるを得なかったこと

私が、経営者となった後も、被告からの押し紙は増え続けました。

そこで、私は、その代金支払いに充てるために、平成22年に国民生活金融公庫に、根抵当権の極度額を300万円増額してもらい1700万円にすることで対応しました。

それでも、平成23年8月に、被告への新聞代金の支払い（納金）が遅れてしまいました。そのため、平成23年9月8日に、私は、被告本社に呼び出され、納金遅れの事情について説明を求められました。その際は、私は、当時、450部を超える押し紙があり経営を圧迫しているため、350部について減紙を申し出ました。

ところが、被告は、あっさりと、私の申し出を拒否しました。

そこで、止む無く私は、平成23年10月8日に国民生活金融公庫と交渉して、上記根抵当権の極度額を1700万円から一気に3000万円に増額し、それまでの1700万円の借金を一括返済したうえで、新たに1300万円の資金を確保しました。国民生活金融公庫以外の佐賀銀行、佐賀共栄銀行及びJAからも追加融資をお願いして、納金の遅れとにならないように対応しました。

4 廃業に至る原因

その後、私なりに、上記の借入先からの借入を行って、販売店の経費や家族の生活費を切り詰めて、納金遅れとにならないように努力しました。しかし、押し紙は、購読者の存在しない廃棄するだけの新聞ですから、銀行借入れといった対処療法では、押し紙代金支払いの負担を最終的に解消することはできずに、納金が遅れるようになりました。

そのため、平成25年6月18日以降、私は、度々、被告本社に呼び出され、納金の遅れを厳しく指摘されるようになりました。このあたりの本社でのやり取りは、先ほどお話ししたとおりです。

私としては、押し紙の存在こそが、納金遅れの原因なので、押し紙

を削減するように訴えました。しかし、被告は、押し紙の返上は認めず、かえって、被告への新聞代金の支払いができないようであれば、強制改廃もやむを得ないとの意思を示すようになりました。

私は、何としても、強制改廃となる事態を避けるため、銀行にさらなる追加融資を求めましたが、銀行サイドの見解は押し紙をなくさない限り、販売店経営の改善の見通しは立たないという理由で、追加融資には応じてくれませんでした。

先ほどお話ししたとおり、平成27年12月31日をもって、吉野ヶ里店は廃業を余儀なくされたのですが、廃業時の銀行借入残高は約4900万円でした。

私が、被告に支払った押し紙の仕入代金だけでも総額約5600万円ですので、押し紙がなければ、母や私は、銀行借り入れを行う必要はなく、吉野ヶ里店の存続は全く問題なくできたはずです。

第6 さいごに

日本は素晴らしい法治国家です。高度な法律があり、それを順守することで私たちは自由を享受することができます。この法を順守するという良心を育むのが教育であり新聞でもあります。全国民の情報の支柱となり、この国の良心の育成に多大な貢献をしてきた新聞社が、裏では全国民を欺き不当な利益を得ることなどあってはならないことであり、販売店の自由を制約することなどあってはならないことです。

私はこの事実を看過することはできません。

今回の裁判で、私が押し紙によって健全な経営が出来ず、廃業に追い込まれた経緯は述べてきた通りですが、その背後に、人知れず犠牲になっている国民が存在しているのだという事実も、どうかご理解いただきたいと思います。

きちんと押し紙を咎めることで、被告はこれまでの過去を猛省し、

これから本来のあるべき姿を取り戻し、明るい未来のために活躍してくれると私は信じます。

私はせめて私が被告に任されたエリアの人たちに一つでも多く笑顔になって欲しいと、一生懸命に佐賀新聞の良さを伝え、人間関係の希薄化に歯止めをかけるべく尽力してきたつもりです。

しかし、被告の押し紙政策により、健全な経営が出来ずに多額の負債が残る結果となってしまいました。押し紙さえなければ、私は今でも地域の人々が少しでも明るく楽しい未来を手に入れるための情報を、新聞という形で届け続けることができていたと思います。

私は私と私の家族の為は勿論のこと、より良き社会のためにこれからも頑張って生きていきたいと思っています。しかし、残念ながら現状では押し紙による負債の為、多くの人に迷惑をかけ、このままでは自分の思い描く人生を歩むことは困難です。

どうかせめてこれから先、私と同じような境遇の人間を作り出さないうために、また、より良き社会のために、被告の押し紙という行為を厳しく咎めて頂きたいと思います。

最後になりますが、私と私の家族は押し紙による負債で現状路頭に迷っています。

どうか私たち家族を助けてください。そして、新聞社を本来の正しい姿に戻してください。

それができるのは裁判官の皆様の良心だけです。

心からお願い申し上げます。