

令和2年（ネ）第391号 損害賠償等請求控訴事件

一審原告 寺崎昭博

一審被告 株式会社 佐賀新聞社

意見陳述

2020年（令和2年）9月15日

福岡高等裁判所 第1民事部 御中

（一審）原告 寺崎昭博

記

1. はじめに

原告の寺崎昭博です。

私からは私と私の家族の販売店経営における「押し紙」について述べさせていただきます。

2. 押し紙を抱えていった経緯

私たち家族の佐賀新聞吉野ヶ里販売店は、私の父が昭和56年に販売店を始めた直後から、当初の被告の説明とは異なり、100部程度の不必要な新聞を抱えてしまいました。

父は、その100部の仕入れを止めるよう被告と交渉しましたが、受け入れてもらえず、その100部が「押し紙」として存在しました。父と母は寝る間を惜しんで働き、過酷な被告のノルマも地の利を生かして乗り切り、「押し紙」を解消しました。

こうした、長年の過酷な労働が祟ったのか、父は平成9年に佐賀新聞社販売局の送別会の席で倒れ、急逝しました。

その後、母が「私が販売店主になること」を条件に経営を引き継ぎますが、母と私だけでは思うように読者を増やすことも難しく、少しずつ

「押し紙」が増えていきました。「押し紙」の不条理を担当に訴えると、返ってくるのは「努力が見られない。このままでは販売店を息子（私）に継がせられない。」というさらなる「押し紙」を強要するものでした。

3. 容易には押し紙を解消できなかったこと

平成21年に、私が、販売店主になった時も、被告は「負の財産も財産だから引き継ぐように」と引継ぎの条件として、「押し紙」を切ることはありませんでした。私は、平成23年の契約更新の場で、窮状を訴え、その後、被告に「押し紙」を無くすように求めました。しかし、被告の返事は「君の所だけ切るわけにはいかない。他の店も苦しいのだ。」「全部（「押し紙」を）無くせば、新聞社が潰れてしまう。」というものでした。それからは事あるごとに「押し紙」政策を止めるよう求めたのですが、返ってくるのは判を押ししたように同じ言葉でした。

4. 押し紙の被害とは

私はどこかで「販売店をやめる」もしくは「押し紙に立ち向かい戦う」という選択をする必要があったのかもしれませんが、しかし、実際には、どんな悪天候でも休まず働いてくれる従業員的生活や両親が身命を賭して築き上げた販売店、私を信頼して購読してくださっているお客様の事を考えると決断できませんでした。

「押し紙」は、販売店主の心も蝕んでいきます。自分の受け持つ地域のお客様に有益な情報を届け、地域でのコミュニケーションを増やし、地域に笑顔を増やしていきたい。そんな思いで店主は経営をしているのに、一方で毎日無残に捨てられる「押し紙」と折込広告をみて、広告主に対する後ろめたい気持ちがどんどん膨れ上がり、心の中に闇が広がっていくのです。

5. さいごに

最後になりますが、私と私の家族は「押し紙」で苦しみ続けてきました。

どうか、私と私の家族を救ってください。もうこれ以上同じような思いをほかの人にして欲しくありません。

そして、佐賀新聞が押し紙を行わない「正常な新聞社」に戻れるように救ってあげてください。

裁判官のみなさま、どうか素晴らしきご英断をお願いします。

以上