

令和7年（ネ）第34号 不当利得返還・損害賠償請求控訴事件

控訴人 ●●●●

被控訴人 株式会社西日本新聞社

控訴準備書面（1）

2025（令和7）年 5月12日

福岡高等裁判所 第3民事部 御中

控訴人訴訟代理人

弁護士 江 上 武 幸

同 宮 地 信 太 郎

同 毛 利 倫

同 田 上 普 一

同 佐 藤 潤 一

同 鍋 島 典 子

目次

| | |
|--|----|
| (証拠説明的部分) | 5 |
| 第1 押し紙問題全般について | 5 |
| 1 甲B26「新聞この仁義なき戦い」(昭和57年・内藤国夫著) | 5 |
| 2 甲B27「新聞の時代錯誤」(平成19年・大塚将司著) | 5 |
| 3 甲B7「新聞社 破綻したビジネスモデル」(平成19年・河内孝著) | 6 |
| 第2 新聞特殊指定の制定と改正の経過 | 6 |
| 1 昭和30年新聞特殊指定 | 6 |
| 2 昭和39年新聞特殊指定 | 7 |
| 第3 予備紙2%の自主ルールの取り決めと業界関係者の自助努力 | 8 |
| 1 甲B45「東京地区新聞公正取引協議会支部運営規則内規」(昭和35年) | 8 |
| 2 甲B46「北陸地区新聞公正取引協議会協定」(昭和36年) | 8 |
| 3 甲B9「熊日会50年史」(平成15年・熊本日日新聞熊日会) | 8 |
| 4 甲B51「新聞販売店経営の近代化」(昭和58年・熊本日日新聞社取締役森茂) | 9 |
| 5 甲B52「地方紙経営と販売正常化の考察」(昭和58年・新潟日報社代表取締役平山敏雄) | 9 |
| 6 甲B54「新潟日報50年史」(平成4年・新潟日報社) | 10 |
| 7 甲B3の4「地区新聞公正取引協議会運営細則(モデル)」(昭和60年・新聞公正取引協議委員会) | 10 |

| | | |
|----|---|----|
| 第4 | 予備紙2%の自主ルールの軽視 | 10 |
| 1 | 甲B7「新聞社破たんしたビジネスモデル」（平成9年・河内孝） | 10 |
| 2 | 甲B4の1「勧告書」（平成9年12月22日・公正取引委員会） | 11 |
| 3 | 甲B4の2「新聞業におけるいわゆる押し紙の是正について（要請）」（平成9年12月22日・公正取引委員会審査局長） | 11 |
| 4 | 甲B4の3「株式会社北國新聞社に対する勧告について」（平成9年・公正取引委員会） | 11 |
| 第5 | 自主規制の解除と予備紙2%ルールの撤廃 | 12 |
| 1 | 甲B23の4「わかりやすい新聞販売の諸規則〈改定三版〉（平成15・新聞公正取引協議委員会） | 12 |
| 2 | 乙22「照会事項（回答）」（令和4年3月4日・九州地区新聞公正取引協議会） | 13 |
| 3 | 甲A23「平成15年12月定数報告」（平成15年11月28日・西日本新聞販売局） | 13 |
| 第6 | 拡大する予備紙部数及び予備紙率 | 13 |
| 1 | 甲A24「平成21年8月度 佐賀地区部数表B」（平成21年8月・佐賀地区担当員） | 13 |
| 2 | 甲B84「平成21年8月度佐賀県地区部数表B（甲A24の各販売店毎の押し紙率（令和7年2月17日・控訴人代理人） | 14 |
| 3 | 甲B73の2「佐賀県新聞販売店経営の訴外●●●●と担当●●●●（原審証人）との面談時の会話録音の反訳」（平成25年3月8日・●●●●録音） | 14 |
| | （法定優越的地位濫用の追加的主張に関して） | 14 |

| | | |
|-----|---|----|
| 第 1 | 追加的主張の位置づけ | 14 |
| 第 2 | 時期に遅れた攻撃防御方法に対する反論 | 15 |
| 第 3 | 独禁法第 2 条第 9 項第 5 号ハ「その他」の要件 | 15 |
| 1 | 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」(甲 B 6 7) | 15 |
| 2 | 北國新聞社に対する公正取引委員会の「勧告書」(甲 B 4 の 1) | 16 |
| 3 | 「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(平成 1 1 年 6 月 3 0 日)(甲 B 6 の 2) | 16 |
| 4 | 「正常な商慣習に照らして不当に」について | 16 |
| 5 | 「取引の相手方に不利益となるように」について | 16 |
| 6 | 小括 | 17 |
| 第 4 | 被控訴人の強度の違法性 | 17 |
| 1 | 注文部数指示行為および実配数と定数を記載した長崎県地区部数表の隠ぺい ... | 17 |
| 2 | 控訴人の販売店経営に真に必要な部数 | 19 |
| 3 | 学説 | 20 |
| 4 | 自由増減の権利の否認 | 21 |
| 5 | 押し紙販売政策の維持のための 4・10 増減問題 | 22 |
| 第 5 | まとめ | 23 |

被控訴人が押し紙問題を解決済みであれば、押し紙を解消した時期、方法、その後の経過、および現在の状況等を端的に主張・立証すれば足りる。しかし、被控訴人は、控訴答弁書においても押し紙の解決については何ら触れていないことから、押し紙問題を現在も抱えたままであると考えざるを得ない。九州を代表するブロック紙の西日本新聞社が押し紙の自主解決に向けての経営方針の転換を図ることを期待する次第である。

なお、本書面の前半部分は、控訴審裁判官にこれまで提出した書証を公正中立の立場から再検討してもらうための証拠説明的準備書面であり、法定優越的地位の濫用の追加主張に関する点については、後半部分で主張を補充することとする。

(証拠説明的部分)

第1 押し紙問題全般について

1 甲B26「新聞この仁義なき戦い」(昭和57年・内藤国夫著)

「押し紙をなくす。つまり売れるだけを送るとの原則を守ろうとしていないのは、毎日とかサンケイだけでなく、残念ながら、地方紙の9割がそうだと思います。」(176頁・末行)

「正常化は社にも販売店にも利益になることだし、読者からの信用も取り返すことができる。地方紙にとっても経営基盤をさらに強固にするためプラスになるはずです。10月以降も残紙を積んだトラックが走り回っている地域がある。日本の製紙会社に梱包のまま還元される紙代は、年間200億円近いと言われています。」(185頁・後ろから2行目)

「発行本社と販売店との間の正常化は、本社首脳の決意次第で早期実現も可能」(215頁・4行目)

2 甲B27「新聞の時代錯誤」(平成19年・大塚将司著)

「押し紙の存在を知るのは新聞社とその販売店だけだ。それを明るみに出すとすれば、販売店の方である。」(192頁・12行目)

3 甲B7「新聞社 破綻したビジネスモデル」（平成19年・河内孝著）

「新聞社が、毎日何部の新聞を印刷し販売店に搬入しているかは、ABC公査を見れば出ます。しかし、運びこまれた新聞のうち、何部が実際の読者の手に届いているのか、言い換えると何部が販売店にとり置かれている（「残紙」になっている）のかは、実に深い闇に包み込まれている。」（57頁・後ろから6行目）

「業界の取り決めで認められている予備紙は、注文部数の2%まで。100部につき2部前後ですから、それだけなら、搬入部数と配達される部数の間に、さほど大きな乖離は生まれません。」（59頁・5行目）

「発行本社側は裁判には勝っていても、一方で司法機関が『押し紙』の存在を認めていることが、いずれボディブローのように効いてくるはずです。」（60頁・10行目）

第2 新聞特殊指定の制定と改正の経過

1 昭和30年新聞特殊指定

(1) 甲B35「新聞業における特定の不公正な取引方法」（昭和30年・公正取引委員会）

「4 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、その注文部数をこえて新聞を供給すること。」

(2) 甲B36「新聞業における特定の不公正な取引方法」実施要綱（昭和30年）

「第2条（定義）8 この要綱において注文部数とは、新聞販売業者が、現実の新聞購読部数を基準として新聞社に申し出る部数をいう。」

(3) 甲B37「条解独占禁止法」（平成9年・弘文堂）

「専売店制度の下では、新聞社はその販売店に対して取引上きわめて強い立場にあるところ、新聞社の発行部数増大の競争のあおりで、たとえば、系

列の販売店へ実際の販売部数を超えて押し込み供給するという形で生じるなど販売店に不当に不利益を強いることになりやすい面があると考えられる。」

(4頁・下から9行目)

「新聞の発行部数の増大を図ることは、(中略) 広告の紙面掲載において広告主の判断指標となる等の要因にもなり、新聞社の経営にとって基本的に重要な政策であり、常にその圧力が働くが、専売店制度における新聞社と販売店との取引上の力関係を反映してそれが販売店に向けられると、一方的な取引条件を押しつけやすいものとなる。その典型的な例が押し紙である。」

(5頁・「(2) 押し紙」の4行目)

2 昭和39年新聞特殊指定

(1) 甲B3の1「新聞業における特定の不公正な取引方法」(昭和39年・公正取引委員会)

「2 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、その注文部数をこえて、新聞を供給すること」

(2) 甲B3の2「新聞業における特定の不公正な取引方法実施要綱」(昭和39年)

「3条(押し紙の禁止) 新聞社は、新聞販売業者に対し、その注文部数をこえて、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つて、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)を加えたものを超えて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、月初おどり紙をいう。」

(3) 甲B3の3「新聞業における特定の不公正な取引方法」第4項 注文部数の解釈について(昭和39年・公正取引委員会)

「1「注文部数」とは、新聞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で定めた予備紙等(有代)を加えたものをいう。2 新聞社は、新聞販売業者に対し、その「注文部数」を超えて新聞を供給してはならない。3 新聞販売業者は、新聞社に対し「注文部数」を超えて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、郵送部数及び即売部数をいう。(2)予備紙等(有代)とは、予備紙のよか月末予約紙、月初おどり紙をいう。」

第3 予備紙2%の自主ルールの取り決めと業界関係者の自助努力

1 甲B45「東京地区新聞公正取引協議会支部運営規則内規」(昭和35年)

「三、1 押し紙は本社の違反とする。この場合の違約金は1部につき定価の1ヶ月分とする。2 積み紙は販売店の違反とする。販売店は実配数(基本的に月ぎめ購読有代数をいう)をこえて注文してはいけない。(中略)ただし、予備紙は1000部以下は100部につき2部(中略)を認める。四、規定予備紙以上の残紙の違約金は1部につき定価の1ヶ月分とする。」

2 甲B46「北陸地区新聞公正取引協議会協定」(昭和36年)

「一、特殊指定を完全に遵守し、押し紙、無題紙、拡材の使用は行わない。また値引き行為を行わない。四、違反事実に対する違約金(後略)押し紙、積み紙は1部1000円とする。ただし、予備紙は1000部以下は2%(中略)を認める。」

3 甲B9「熊日会50年史」(平成15年・熊本日日新聞熊日会)

「新聞界では今も常識化している『押し紙』制度が熊日でも広がっていたのです。(注略)このシステムは(中略)注文以上の新聞を送り込み、計算書で取り上げる一方(注:請求書で請求すること)、店の不満を爆発させないため、

経営補助など各種補助金や奨励金で押さえ込もうという仕組みです。」（36頁・上段6行目）

「当時、こうした仕組みは業界としては、当たり前のもので、県内の朝日、毎日、読売、西日本の各新聞店も『程度の差』こそあれ、新聞販売店の常識的な姿だと思い込まされていたようでした。」（36頁・上段後ろから11行目）

「各社にくらべればずいぶん穏やかでしたが、それでも専売補助や経営補助など『押し紙補填』の補助金は9種類にのぼり、その支出額は販売店に支払う手数料の15%を占めていました。」（36頁・上段後ろから5行目）

4 甲B51「新聞販売店経営の近代化」（昭和58年・熊本日日新聞社取締役森茂）

「まず押し紙の全廃・自由増減を宣言した。（昭和）47年10月1日の事である。（中略）予備紙の上限を1.5%とし、ムダのない経営を考えさせるとともに、補助金は手数料制に吸収して、計算しやすい形をとったわけだ。（中略）予備紙が完全に1.5%以下になるのはそれから、1年2か月後の（昭和）49年1月だった。」（34頁・左側下から2行目）

5 甲B52「地方紙経営と販売正常化の考察」（昭和58年・新潟日報社代表取締役平山敏雄）

「販売店への予備紙に関していえば、当社も拮材問題ほどには威張れない。ひところは5%近くに達していた。しかし、越後者は“頼まれれば江戸にモチつきに行く”方だから、大軒会長の正常化の熱意にほだされ、年に1%ぐらいずつ切ってきて、いまは予備紙が2%を切るか、切らないか、といった線である。」（25頁・左側下から14行目）

「予備紙を切ることは、その血を流すこと—現実に実入りが減ってくるから、経営者としては決断までの段階が辛かった。（中略）いま振り返ってみると、“すっきりさわやか。やっておいてよかったな”というのが正直な感想である。販売店との信頼のきずなもグンと太くなった、これはいつときの収入の減など

には代えられぬ、新潟日報今後の大きな財産である。」（25頁・左側下から3行目）

6 甲B54「新潟日報50年史」（平成4年・新潟日报社）

「こうした中で新潟日報は（昭和）56年4月、正常販売を厳守して実配部数を堅持する政策を打ち出した。（中略）そして3年、予備率は1・93%にまで減った。（中略）それにも増して大きかったのは販売店との信頼関係が深まり、増紙意欲の向上につながったことである。『2億円の損失』は決して無駄ではなかった。」（259頁・後ろから6行目）

7 甲B3の4「地区新聞公正取引協議会運営細則（モデル）」（昭和60年・新聞公正取引協議委員会）

「第13条（押し紙、積み紙の禁止）新聞社は、販売業者に対し、その注文部数を超えて新聞を供給してはならない。2 「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）に第14条2項に規定する予備紙等（有代）を加えたものをいう。3 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。4 販売業者は、新聞社に対し、新聞購読部数（有代）に第14条第2項に規定する予備紙等（有代）を加えたものを超えて注文してはならない。14条（予備紙等〔有代〕）この運営細則でいう予約紙、おどり紙、および予備紙とはそれぞれ、次のものをいう。

予約紙であって、月末4日以内に限り配布するもの。② おどり紙であって、月初め、現読に対し3日以内に限り配布するもの。③ 予備紙であって、新聞の購読部数の2%を限度として、販売業者が保有するもの。2 前項の予約紙、おどり紙、および予備紙は、予備紙等（有代）と総称する。」

第4 予備紙2%の自主ルールの軽視

1 甲B7「新聞社破たんしたビジネスモデル」（平成9年・河内孝）

「朝日の古屋哲夫常務取締役（販売担当）は、『今度の販売正常化（注：8

1～82年（昭和56～57年）の販売正常化）が失敗したらどうなるのか』という質問に対し『内部努力ではもうだめ。公権力が入ってこざるを得ない。そこまで販売乱戦の危機は深刻化している。これが最後のチャンス』と言い切っています。」（93頁・後ろから3行目）

2 甲B4の1「勸告書」（平成9年12月22日・公正取引委員会）

「2（一）北國新聞社は、北國新聞の朝刊について、平成4年5月ころ、発行部数を大幅に拡大するため、その発行部数を約3万部増紙して30万部にすることを内容とするイーグル作戦と称する増紙計画を策定し、同計画を販売方針として新聞販売店に周知し、その後、同計画に基づき、毎月、大部分の新聞販売店に対して、注文部数を著しく上回る部数を翌月の目標部数として設定している。

また、北國新聞社は、北國新聞の夕刊について、平成7年1月ころ以降、実配部数の合計を大幅に上回る約11万部の発行水準を維持するため、毎月、大部分の新聞販売店に対して、注文部数を著しく上回る部数を翌月の目標部数として設定している。」（5頁）

3 甲B4の2「新聞業におけるいわゆる押し紙の是正について（要請）」（平成9年12月22日・公正取引委員会審査局長）

「当該審査の過程において、他の一般日刊新聞発行本社においても、取引先新聞販売業者に対し、『注文部数』を超えて新聞を供給していることをうかがわせる情報に接したところである。」（1の本文下から3行目）

「2 ついては、貴協会におかれては、傘下会員に対し、各一般日刊新聞発行本社において、取引先新聞販売業者との取引部数の決定方法等について自己点検を行うとともに、取引先新聞販売業者に対していやしくも独占禁止法違反行為を行うことがないように、本件勸告の趣旨の周知徹底を図ることを要請します。」

4 甲B4の3「株式会社北國新聞社に対する勸告について」（平成9年・公正

取引委員会)

「3 北國新聞社と新聞販売店の取引関係について

北國新聞社は、新聞販売店に対する北國新聞の卸売価格、各種補助金の支給基準等の取引条件を設定しており、また、この、取引条件に新聞販売店の間で格差を設けることにより、同社が策定する販売方針に従わない新聞販売店に対して、同取引条件の設定にあたり不利益を課しうる立場にある。また、新聞販売店のほとんどは、中小規模の新聞販売業者であり、北國新聞の販売に伴う収入に依存して事業を行っており、前述の立場にある北國新聞社との取引において、北國新聞社が策定する販売方針に従うことを余儀なくされている。」

「4 注文部数について

新聞業においては、新聞販売店が実際に販売している部数に正常な商慣習に照らして適当と認められる予備紙等を加えた部数を新聞発行業者に対する『注文部数』（以下単に『注文部数』という。）としている。また、北國新聞社は、新聞販売店が実際に販売している北國新聞の部数として新聞店から毎月報告を徴している部数（以下「実配数」という。）を把握するなどにより、注文部数をおおむね了知し得る状況にある。」

「5の（4）北國新聞社が新聞販売店に対して供給している部数

北國新聞社は（中略）大部分の新聞販売店に対し、その注文部数を著しく超えて供給しており、その結果、新聞販売店においては、相当部数の販売残紙が生じ、経済上の不利益をうけている。」

「6 適用法条

独占禁止法第19条（新聞業における不公正な取引方法第2項）」

第5 自主規制の解除と予備紙2%ルール of 撤廃

- 1 甲B23の4「わかりやすい新聞販売の諸規則〈改定三版〉（平成15・新聞公正取引協議委員会）

「昭和39年以降の長い間、新聞公正取引協議会は公取委の承認のもとに、公正競争規約と特殊指定の両方を扱い、規約違反も特殊指定違反も業界の自主ルールで禁止していました。ところが、公取委は平成10年8月、公正競争規約を認定する際、独占禁止法上の特殊指定については公取委自らが厳正に対処するとして、それまでの方針を変更しました。従って現在では、新聞公取協の仕事は公正競争規約の問題だけで、特殊指定については委ねられていません。」

(7頁左側・下から12行目)

「しかし、公取委は、平成10年1月16日付取引部長名の文章で『無代紙』は値引きと認められる経済上の利益であり、景品類に当らない」(公取委事務総局『新聞業の景品規制の見直しについて』)と、これまでの方針の変更を伝えてきました。」(7頁右側・下から11行目)

2 乙22「照会事項(回答)」(令和4年3月4日・九州地区新聞公正取引協議会)

「[質問2] 貴会には平成25年4月から令和2年11月までの期間において、新聞購読部数(有代)に加える予備紙等(有代)の定め(以下「本定め」といいます。)が存在しましたか。上記対象期間のすべてにおいて、そのような定めは存在しません。[質問3] 本定めが存在していないとすれば、貴会には本定めをいつ頃廃止されましたか。遅くとも平成10年に廃止しました。」

3 甲A23「平成15年12月定数報告」(平成15年11月28日・西日本新聞販売局)

「*予備紙は定数の2%以内*上記部数は自由増減に基づいて自由意思による定数報告です。西日本新聞センター 所長名

第6 拡大する予備紙部数及び予備紙率

1 甲A24「平成21年8月度 佐賀地区部数表B」(平成21年8月・佐賀地区担当員)

「AC●●●● 8月3日数（実配数）朝刊 1802 8月6日数（定数）朝刊 2158 （注：予備紙数 2158－1802＝356 予備紙率 $356 \div 1802 = 19.75\%$ 総合計 8月3日数（実配数）朝刊 50111 8月6日数（定数）朝刊 60120 （注：予備紙数 60,120－50,111＝10,009 予備紙率 $10009 \div 50111 \div 20.01\%$ ）」

2 甲B84「平成21年8月度佐賀県地区部数表B（甲A24の各販売店毎の押し紙率（令和7年2月17日・控訴人代理人）

「AC●● 押し紙率（注：定数に占める（実配部数＋適正予備紙2％）の部数の割合） 57.78%」

3 甲B73の2「佐賀県新聞販売店経営の訴外●●●●と担当●●●●（原審証人）との面談時の会話録音の反訳」（平成25年3月8日・●●●●録音）

「●●氏 経営強化維持費ということで約22～3万出してもらったわけや。これをね、それこそ例えば、うちの残りの今残紙、仮に350なり300なりあるやないですか。これ全部清算したら、これ一体どうなるんやろうかち思ったわけですよ。」、「例えば、もうこういう経営強化維持費の要りませんと。その代わりに紙全部切ってくれというような社としての今後の考えというのはないんですか。」（48頁・右側）

（法定優越的地位濫用の追加的主張に関して）

第1 追加的主張の位置づけ

原判決は、本件新聞取引は平成11年新聞特殊指定第3項のいずれの押し紙にも該当しないとの判断を示した。控訴人は原判決の取消変更を求めると同時に、特殊指定に該当しないとの判断が維持された場合に備えて、平成21年改正の独禁法第2条第9項第5号ハ「その他」の法定優越的地位濫用を追加主張することにした。

第2 時期に遅れた攻撃防御方法に対する反論

法定優越的地位濫用の主張は、本件取引行為が新聞特殊指定第3項のいずれの押し紙にも該当しないとしても、上位法である独禁法の法定優越的地位濫用に該当すると主張するものである。判断の基礎となる事実関係は同一であり、新聞特殊指定の押し紙禁止規定と法定優越的地位濫用行為の規定のいずれの適用法令を採用するか判断が必要だけで、訴訟の完結をいたずらに遅滞させることにはならない。よって、時期に遅れた攻撃防御方法ではない。

第3 独禁法第2条第9項第5号ハ「その他」の要件

1 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（甲B67）

「優越的地位の濫用の規定は、独占禁止法の一部を改正する法律（平成21年法律第51号。以下「独占禁止法改正法」という。）によって、独占禁止法第2条第9項第5号として法定化された（注1）。（注1）独占禁止法第2条第9項第5号のほか、同行6号の規定により公正取引委員会が指定する、①すべての業種に適用される「不公正な取引方法」第13項及び②特定業者にのみ適用される不公正な取引方法にも、優越的地位の濫用の規定が置かれている。なお、優越的地位の濫用の規定がある特殊指定は次のとおりである。○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第9号）」
（1頁本文上から3行目）

「優越的地位の濫用として問題となる行為とは、「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に」行われる、独占禁止法第2条第9項第5号からハまでのいずれかに該当する行為である。」（3頁2項）

「取引の一方の当事者（甲）が他方の当事者（乙）に対し取引上の地位が優越しているというためには、市場支配的な地位又はそれに準ずる絶対的に優越した地位である必要はなく、取引の相手方との関係で相対的に優越した地位で

あれば足りると解される。甲が取引先である乙に対して優越した地位にあるとは、乙にとって甲との取引の継続が困難となることが事業経営上大きな支障を来すため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合である。」（４頁第２の１項）

「この判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮する。」（４頁第２の２項）

2 北國新聞社に対する公正取引委員会の「勧告書」（甲B4の1）

「第一 事実 一の1の（四） 北國新聞社は、新聞販売店に対する北國新聞の卸売価格、各種補助金の支給基準等の取引条件を設定しており、また、この取引条件に新聞販売店の間で価格を設けることにより、北國新聞社が策定する販売方針に従わない新聞販売店に対し、右取引条件の設定に当たり不利益を課し得る立場にある。新聞販売店のほとんどは、中小規模の新聞販売業者であり、北國新聞の販売に伴う収入に依存して事業を行っており、右の立場にある北國新聞社との取引において、北國新聞社が策定する販売方針に従うことを余儀なくされている。」

3 「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（平成11年6月30日）（甲B6の2）

「第2の改正理由としては、発行業者による販売業者に対する優越的地位を背景とした、いわゆる押し紙の規定の整備であります。」（2枚目・下から10行目）

4 「正常な商慣習に照らして不当に」について

正常な商慣習に照らして適当と認められる部数の予備紙等を付加して供給する場合は違法とはされないとする趣旨である。正常な商慣習のもとで適当と認められる予備紙等は実配数の2%で足りる。

5 「取引の相手方に不利益となるように」について

正常な商慣習に照らして適当と認められる予備紙等を含め販売業者が真に必要な部数を超えた新聞が有代で供給される場合には、当然に販売業者に不利益が生じると考えられる。

6 小括

被控訴人が控訴人に対し、控訴人の販売店経営に真に必要な実配数に予備紙2%を加えた部数を超える新聞を供給したのは、法定優越的地位の濫用である。

第4 被控訴人の強度の違法性

1 注文部数指示行為および実配数と定数を記載した長崎県地区部数表の隠ぺい

(1) 被控訴人は販売店に対する注文部数の指示行為が証拠に残らないように、実配数等の部数報告を毎月電話で行わせた。

控訴人は電話で部数の注文はしていない。控訴人は電話の最後に担当から注文部数に記入する部数を指示され、指示された部数を記入した注文表を被控訴人にFAX送信している。仮に、控訴人が電話で注文した部数を、そのまま部数注文表に記入してFAX送信するような仕組みになっていれば、注文部数が白紙の注文表はありえない。平成25年4月、平成28年5月、平成28年10月は、注文表の注文部数記載欄が白紙であるが、この月は担当から注文表に記載する部数の指示がなかったことを示している。それ以外に注文部数を白紙のままFAX送信する理由は考えられない。

(2) 注文部数より実際の送付部数が多かったり、逆に少ない月がある(注:1~3部程度の違いは転出入者の存在によるものと思われる)。このことも、被控訴人が注文表の注文部数とは関係なく送付部数を決定していることを示している。被控訴人は、電話による注文が正式な注文であり注文表記載の注文部数は参考にすぎないと主張しているが、実際に注文表記載の注文部数と被控訴人の送付部数には何ら相関性がないことから、被控訴人の「単なる参

考にすぎない」との主張はむしろ正鵠をえたものである。

(3) 単なる参考にすぎない注文部数を記入した注文表を何故FAX送信させるのかという疑問が生じる。この疑問は、控訴人が当初から被控訴人に説明を求めてきたところである。これに対し、被控訴人は何ら合理的な説明は出来ていない。単に「参考のため」と述べるにとどまっている。

(4) 元佐賀県販売店経営者の訴外●●●●は、電話による実配数の報告をやめただけでなく、注文表のFAX送信もとりやめている。その理由は、被控訴人が販売店の経営に必要な部数とかけ離れた部数を勝手に決めて送付してくるからである。●●は電話による実配数の報告や、注文表のFAX送信に興味を感じなくなり、むしろ、後日、問題が生じたとき電話報告や注文表は販売店が自らの意思で注文部数を注文していたとの口実にされることを警戒したからである。

●●が電話による実配数の報告もせず、注文表をFAX送信しなくなっただけから、経営に必要とする部数以上の新聞の送付は行われたことから配達に支障を来すことはなかったが、増え続ける残紙の量に次第に経営を圧迫されるようになった(甲B73の2・48頁右側)。

(5) 福岡市西区●●のAC●●の販売店経営者●●●●・●●を原告とする押し紙裁判(乙8・判決)において、被控訴人は販売店に毎月、実配数を電話で報告させていたことを次のように認めている。

「そのため、被告は原告らから、月初めの電話で実配数の報告を受けることにしており」(17頁・下から10行目)

●●親子は、昭和55年8月から平成21年8月まで親子二代にわたりAC●●を運営してきたが、当時、被控訴人が電話による実配数と定数(送付部数)を、甲A24の「佐賀県地区部数表」と同じ表にしたものを作成し、本社で厳重に保存していることを知らなかったため、被控訴人から指示されて作成した部数注文表が自己の意思に基づく注文行為の証拠とされることに

なってしまった。

- (6) 本件控訴人も●●親子と同じような立場であったが、幸い、佐賀県の販売店経営の訴外●●●●が、電話で部数注文はしていないこと、販売店には自由増減の権利は認められていないことが立証できる音声データを保存しており、加えて、甲A24の佐賀県地区部数表を入手していたことから、それらの証拠の提供を受けることができた。原審証人期日で長崎県担当の●●●●証人が、長崎県地区でも同じ表を作成し保存していることがわかった。

被控訴人が控訴人が主張する実配数を間違いだというのであれば、被控訴人が保管している長崎県地区部数表を証拠に提出すればよいが、被控訴人はその部数表を提出して積極否認をしないため、控訴人主張の実配数を基に販売店経営に必要な予備紙2%の部数計算が出来ている。

2 控訴人の販売店経営に真に必要な部数

平成10年に九州地区販売協議会の予備紙上限2%の自主ルールが廃止されたとしても、「販売店経営に真に必要な部数」がどの程度であるかは、各新聞社は自主的に定めておく必要がある。その基準を決めていなければ、被控訴人は自社には押し紙や積み紙はないと主張することは出来ない。公正取引委員会の法的解釈が示された北國新聞社に対する押し紙排除勧告書（甲B4の1）には、「新聞販売店が実際に販売している部数に正常な商慣習に照らして適当と認められる予備紙等を加えた部数」という定義を示している。予備紙は新聞の破損や汚損、あるいは水濡れ、配達漏れ等に備える予備の新聞のことであるが、梱包技術や運送方法の進化した現在では正常な商慣習の元では予備紙は実配部数の2%程度で十分足りる。

A B C 協会も、設立当初から正常な取引環境の下では予備紙は購読部数の2%で足りるとの見解もとづいて、新聞公査規程を定めている（甲B42～44）。

「A B C 30年の歩み」（甲B42・174頁以下）には、「販売正常化と

ABC」という小見出しで、「そもそも昭和35年制定、48年改正の新聞部数公査規定はいずれも正常販売を前提とするものだった。正常販売下では販売店の予備紙（残紙）は2%以内にとどまるので本社販売部数は近似的に読者販売部数とみなせるといふ予測に基づくものであった。」との記載がみられる。

控訴人は自身の体験からも、販売店経営に必要な部数は配達部数に予備紙2%があれば足りるとの認識である。

従って、訴状別紙押し紙一覧表も、実配数に予備紙2%を加えた部数を経営に必要な部数として、その部数を定数（送付部数）から引いた残りの部数を押し紙としている。

3 学説

- (1) 「独占禁止法判例研究会第61回佐賀新聞押し紙事件」（甲B18・令3年9月15日・NBL. No. 1202・林秀弥名古屋大学教授）

「そもそも、3項1号の「販売業者が注文した部数」とは実際に新聞社に注文した部数（この中には新聞社に強制されて積み紙された分を含む。）ではなく、規範的なものである。すなわち、販売業者がその経営上真に必要であるとして、実際に販売している部数にいわゆる予備紙、予約紙等を加えた部数と解される。」（111頁・左側）

- (2) 「意見書」（甲B69・令和5年7月9日・林秀弥名古屋大学教授）

昭和30年新聞特殊指定の実施要綱において、「注文部数とは、新聞販売業者が、現実の新聞購読部数を基準として」判断すると規定している。

昭和39年告示2項については、発行業者が販売店に対して注文部数の増大を求め、販売業者がそれに応じた部数の新聞を注文することも不公正な取引方法に該当し得るとするために、「注文部数」については規範的な解釈を採用しないと平成9年の北國新聞社事件のように容易に法の潜脱を招く。

平成11年改正の主眼は3項になく、専らとっていいほど、著作物再販制度を巡って行われたとっていい。3項の改正は、北國新聞社事件勧告を

踏まえて、発行業者が販売業者に指示して注文部数自体を増やすようにさせる行為についても、不公正な取引方法として規制することを明確化する性格以上のものではない。大阪地裁判決 23 頁（甲 B 1 2 の別紙 1）のように、平成 11 年告示新聞特殊指定にあたって、その 3 項において昭和 39 年告示 2 項の「注文部数」ではなく「注文した部数」という文言が採用されたことを過度に強調して、平成 11 年告示 3 項 1 号における「注文した部数」の解釈と昭和 39 年告示 2 項の「注文部数」の解釈との不連続性を強調するのは妥当でない。

平成 11 年告示の 3 項の改正に深く関与した山木康孝氏（当時、公取委事務総局取引部取引企画課長）の論考（これはいわゆる立案担当者解説と位置付けられるものである）においても、それまでの解釈を踏襲し、「『注文部数』とは、販売業者がその経営上真に必要であるとして、実際に販売している部数にいわゆる予備紙、予約紙等を加えた部数と解される。そして、このような『注文部数』を超えて新聞を供給することが禁止されるものである。」として規範的解釈をとることを明確にしている。

4 自由増減の権利の否認

（1）自由増減の権利とは

新聞販売店は本来独立した自営業者として当然の権利である販売店経営に必要な部数を注文する権利（注文部数自由増減の権利）が認められる。初めから売れないとわかっている商品を仕入れ代金を支払って仕入れる経営者はいない。しかし、新聞社と販売店是对等平等な取引関係にはなく、新聞者が圧倒的に有利な地位にあることは社会的に見ても容易に理解可能である。従って、押し紙裁判で新聞社が口をそろえて「優越的地位」を否定する方が、一般社会常識からみて違和感を覚える。

新聞社は販売店の「自由増減の権利」を認めているというもの、具体的にいかなる方策を講じて販売店の「自由増減の権利」を保障しているのかにつ

いては明らかにしない。

(2) 自由増減の権利の不存在

幸い、佐賀県販売店の訴外●●●●が、担当と「自由増減の権利」について意見を述べ合っている場面を録音していたので、被控訴人が販売店に「自由増減の権利」を認めていないことがその会話から十分伺える（甲B73の2・48頁右側）。そもそも被控訴人の販売店は、「自由増減の権利」という言葉さえ知らないものが殆どであり、その行使の方法も知らない。

●●●●と担当●●●●の会話に頻繁に「紙を切ってほしい」とか「紙を切る、切らない」という言葉が出現するが、これは販売店の仕入れ部数は被控訴人の了解がなければ減らすことが出来ないことを、双方が当然の前提としていることを示している。

控訴人が、●●●●担当に減紙を相談していたところ、平成29年9月6日に実配数ギリギリの新聞しか送付されなかったため、あわててメールで30部の増紙を頼んでいる。（甲A21）

●●●●と●●●●担当の上記会話から、スポーツ紙は担当の判断でその場で減紙しているが、本紙朝刊の300部から350部に及ぶ残紙については被控訴人には切る意思のないことが表明されている。

5 押し紙販売政策の維持のための4・10増減問題

被控訴人は販売店経営に必要な部数を仕入れるために販売店が負担する仕入れ代金の赤字を補填する為に、他社と同様、補助金と折込広告料で補填する仕組みを講じている。業界で「新聞のビジネスモデル」と呼ばれている経営方策である。近時、補助金の負担を少なくしようとする新聞発行本社の事情から、折込広告収入をいかに大きくするかが問題となっているが、ネット社会の普及等による広告媒体の多様化や、新型コロナの影響による折込広告収入の激減により、廃業する販売店が続出している。今は新聞業界のこれらの現状はネットで検索すれば容易に知ることができる。

本件の4月と10月の200部も多い定数の増加は、他の押し紙訴訟に見られない際だった特徴である。原判決は、この部数増も控訴人が折込広告料を取得するために売れない新聞でも注文しているとの判断を示しているが、新聞社が折込広告料の詐欺の共犯とするわけにはいかないためか、控訴人1人に責任を負わせる極めて異常な判断である。

第5 まとめ

被控訴人は、押し紙問題を自主解決出来ていない新聞社である（注：自主解決済みであれば、熊本日日新聞社や新潟日報社のように、押し紙問題解決の時期、方法、経過、現在の状況等を主張・立証可能であるところ、被控訴人は控訴審においてもそれができていない。）。また、被控訴人は控訴人ら専売店に対し圧倒的に優越的な地位を有している。従って、控訴人ら販売店は被控訴人の取引方法に黙って従うほかない立場におかれている。

以上の事実を前提に、本件取引行為が被控訴人の控訴人に対する現行新聞特殊指定第3項の押し紙行為に該当すること、仮に、新聞特殊指定の押し紙に該当しないと判断された場合、独禁法第2条第9項第5号ハ「その他」の法定優越的地位の濫用であることを控訴人は主張するものである。

被控訴人の優越的地位を利用した不公正な取引方法（新聞特殊指定・法定優越的地位濫用）の具体的態様は次の通りである。

- 1 被控訴人は、控訴人ら販売店の実配数を把握している。被控訴人が実配数を把握する方法は、以下の方法が考えられる。
 - ① 販売店経営譲渡時の経営状況調査および販売店譲渡契約のための実売数の調査を出発として、その後、毎月の入り止め部数の報告により実配数の推移を把握する。
 - ② 被控訴人は控訴人ら販売店に毎月実配部数を電話で報告させ、実配数を地区部数表に整理して記載し、送付部数と共に、外部に知れないように本社で

厳重に管理している。

- ③ 被控訴人は、控訴人ら販売店に読者名簿等の帳票類の作成を義務づけている。
 - ④ 被控訴人は、担当の訪店時に限らずいつでも読者情報の開示・閲覧を求められることができる。
- 2 公正取引委員会は、北國新聞社の押し紙排除勧告書で、「北國新聞社は、新聞販売店が実際に販売している北國新聞の部数として新聞販売店から毎月報告を徴している実配数と称する部数（以下「実配部数」という。）を把握することなどにより、注文部数を概ね了知し得る状況にある。」との公権的判断を示している。

公正取引委員会の上記事実認定及び判断は、本件被控訴人控訴人との関係にもそのまま通用する。

- 3 被控訴人は控訴人の販売店経営に真に必要とする部数を大幅に超える部数を供給して、控訴人に配達されない新聞の仕入代金の支払いを請求し不利益を与えている。
- 4 被控訴人は、押し紙政策を続けるために、控訴人ら販売店に部数に関連する補助金を支給すると共に、配達されない新聞についても折込広告料収入が得られるように、子会社の西日本新聞オリコミセンターに4月と10月の送付部数を基に折込部数表を作成させて折込広告主に公表させ、年間を通じて控訴人が折込広告料を余分に取得できる方策を講じた。なお、4月と10月の部数を前後の月より200部多い部数とすることも、被控訴人が決定したものである。

つまり、被控訴人は不法行為に該当する押し紙を自ら積極的に行うだけでなく、販売店に禁じた積み紙をさせるなど販売店契約に基づく押し紙をしない義務（債務不履行）に反するなど、その無法ぶりは目にあまるものがある。

- 5 その結果、被控訴人は控訴人から4月と10月に前後の月より200部多い仕入れ代金の支払いを受けることができるにとどまらず、ABC部数をごまか

して不法に高額の紙面広告収入を取得したり、補助金の負担を減らしたり、西日本新聞オリコミセンターの手数料収入を増やすなど不法の限りを尽くしている。

- 6 新聞社が押し紙を簡単に解消できないことは、押し紙問題を自主解決した熊本日日新聞社や新潟日報社の当時の経営陣が口ぐちに訴えているところである（甲B51～54）。

佐賀県地区部数表（甲A24）にも、佐賀県販売店全体の年間予算獲得のための目標部数を6万0350部とすることが明記されている。しかし、8月の時点で230部の部数減が生じている。新聞社が押し紙を切るのは文字通り血を流す覚悟が求められているが、そのしわ寄せをこれまで西日本新聞販売店経営に一生懸命努めてきた零細な販売店経営者とその家族・従業員に向けることは社会の木鐸たる新聞社がとるべき方策ではない。

昭和30年の新聞特殊指定制定から70年が経過しても解決しない押し紙問題を解決できるのは、もはや裁判所しか残されていない。