

押し紙行為の不当性が認定されなかった事例**【文献種別】** 判決／大阪高等裁判所**【裁判年月日】** 令和5年4月14日**【事件番号】** 令和4年（ネ）第1299号**【事件名】** 損害賠償請求控訴事件**【裁判結果】** 棄却**【参照法令】** 独占禁止法19条、新聞業における特定の不公正な取引方法3項1号**【掲載誌】** 判例集未登載

◆ LEX/DB 文献番号 25595419

国土館大学教授 **渡辺昭成****事実の概要**

Xは、新聞発行本社であるZの系列店として、Zの発行する新聞の販売を行うとともに、平成10年1月より同じく新聞発行本社であるYの発行する新聞（以下、「Y新聞」という。）等の販売、その他の新聞の販売、宅配事業等を行っている。

平成28年4月、XはYに対し、部数調整を検討してほしいと要求した。Yはそれを受けて、供給部数の減少（以下、「減紙」という。）の代わりに補助金の交付で対応することとした。

平成29年5月、Yは、Xが同年1月に公取委へYに対し適当な措置をとることを求める報告を行ったとの噂を聞きつけ、YはXを訪問し、5月以降、Y新聞を朝刊・夕刊のセット（以下、「セット」という。）で300部減紙することとした。同年7月、YがXを訪問したところ、Xは減紙することを求め、同年8月、YはXとの関係を保つために、Y新聞朝刊を100部減紙した。その間、Xはいったん取り下げた公取委への報告について再度調査を依頼する旨の書面を提出した。同年10月、YはY新聞を11月から値上げすることに伴い、一斉減紙を行うこととなり、Xを訪問し、Y新聞朝刊を300部減紙することに伴い、補助金の交付を中止することを説明し、Xはこれを了承した。同年11月、XはYに対しY新聞朝刊を500部減紙することを求める書面を手渡したが、Yから購読者からの集金額が増えるはずであると説明され、予定通り、Y新聞朝刊を300部減紙して補助金の交付を中止することに了承した。

平成30年4月、XはYを訪問して、公取委への報告を取り下げる代わりにYがXの希望する減

紙を実現すると約束したことをどう考えているか尋ねるとともに、京都地域で一斉減紙を行うのであればXも減紙してほしい旨を伝え、Yは5月分からセットで50部減紙した。同年10月、XはYに対し、折込広告の収入が良くないので、Yへの支払が20万減れば楽になる、Y新聞50部等を減紙すれば20万になると伝えた。これに対し、Yがとりあえず40部減紙すると答えると、Xは「すみません」と述べ、Y新聞朝刊40部が減紙されることとなった。

その他、Xは、平成31年9月までに少なくとも19回にわたり、Yに対し、減紙を要望する旨を記載したファクシミリを送信した。そのうちの3回において、Yは各要望の一部について応じた。

XはこれらYの行為が独占禁止法に違反して、Xの注文を超える部数の新聞が供給されたとして、Yに対し、不法行為に基づき、注文部数を超えて供給されたとする新聞の合計価格相当額の支払を求め、原審（京都地判令4・4・22LEX/DB25595419）がXの請求を棄却したことから、Xが控訴した。

判決の要旨

平成10年1月にXがYと契約を締結するにあたり、Yに対し予備紙をゼロにすることを求めたが応じてもらえず、不満を持ちながら契約をしたものの、平成19年、平成21年にZの系列店計5店舗の経営を引き継ぐ際に、一定部数の予備紙を前提とする取引が変更されたことは証拠上うかがえず、Y新聞の供給部数が、実配部数（Xが実際に購読者に宅配している部数とコンビニエンススト

ア等即配所へ配置している部数を合計したもの)に合わせ変更されることはなかったと認められる。その背景として、XY間で締結された新聞販売店取引契約1条1項において、「XはYの発行する新聞等の普及を目的とし(中略)常にYの販売政策に協力し、販売部数の維持・拡大に努める。」と定められており、Yが上記努力義務の履行を重視する姿勢をとってきたことがあると考えられる。そして、平成30年10月、XはYに対し50部の減紙を申し出て、Yが40部の限度で減紙に応じると答えると、Xはこれを了承している。このような経過は、XがYに減紙を申し入れ、両者で協議の上、減紙の合意が成立したことを示しているとともに、合意が成立しなければ、従前部数が維持されることが前提となっていることがうかがえる。上記の契約や減紙の経緯を考慮すると、XとYの間において、新聞供給契約における供給部数はXが部数を指定して注文し、Yが単に注文に応じる方法によってのみ定まるわけではなく、一定部数の予備紙を設けることを前提に、XとYの間でその部数について協議を行って定めるとされていたと認めるのが相当である。

新聞業における特定の不公正な取引方法3項1号において、「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出に応じない方法による場合を含む。)」により正当な理由がないのに販売業者に不利益を与えることが不公正な取引方法に該当するとされていることについては、たしかにYはXがファクシミリの送信等によって申し出た減紙に直ちにに応じてきたわけではなく、同3項1号括弧書きに該当する事実があることになる。そこで、Yの対応に正当かつ合理的な理由がないといえるか、ひいては不法行為が成立するといえるかを検討する。なお、XがYに毎月送付する入り止め分析表に記載された実配部数については、「分析表」という文章の表題からみても、その中に記載された実配部数が同3項1号の「注文した部数」に当たると解すべき根拠に乏しい。

新聞供給契約において、販売業者が発行業者(新聞社)から、実配部数に一定の予備紙を加えた部数の供給を受けることは一般的である。これは、販売業者が販売活動を委ねられた地域において販売拡大の努力をすべき立場にあり、発行業者としては、販売業者に対する供給部数を実配部数より

も多く設定することによって、販売拡大への動機付けができるとともに、販売努力の達成の有無をチェックする煩瑣を省くためであると解される。本件取引契約においてもXがY新聞の販売部数の維持・拡大についての努力義務を負う旨が定められているから、上記の一般的な事例と同様に供給部数が実配部数を超えることに合理的な理由がある。また、XはYとの取引を開始するに当たって、予備紙を含めた部数の供給を受けることを理解していたといえるから、減紙の申出がそのままの形では受け入れられなかったことによって、あらかじめ計算できない不利益が課されるともいえない。また、Yが協議によって成立させた予備紙の水準が販売店の利益を奪うようなものであれば、協議内容・態様が理不尽であり、Yの対応に正当かつ合理的な理由がないとの評価につながり得るが、Xの粗利確保の観点からみて不合理なものであったとまでは認め難い。

Yは予備紙の設定を通じ、Xに営業努力の履行を求めていく立場にあり、予備紙が過大となり、XがY新聞の販売から撤退すると、販路を失うことになる。それに対しXは、Yと取引を継続することによって、Y新聞を確保することができ、予備紙の設定を通じ、営業努力の履行を迫られてもそれに堪えられる限り、それに応じ、取引を継続することは自らの利益となるが、予備紙の負担が過大であれば、当該新聞の販売から撤退することが選択肢となる。Y新聞の取扱いがXの事業活動に占める割合は不明であるが、Yとの取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すと認めるには足りないから、Xにとって著しく不利な要請をYから受けた場合に、これを受け入れざるを得ない立場にあるとはいえない。

両者の協議の過程によれば、YはXの理解を得るための説明等を行い、Xの減紙の要求に対しても一定の範囲で応じるほか、これに応じられない場合に補助金の支給等の措置を講じている。

以上によれば、予備紙の設定自体は不合理なものではなく、Xはそれがあることは承知の上でYとの取引を開始しており、また、Yが協議を通じて成立させた予備紙の水準はXの利益確保の観点からみて不合理なものであったとまでは認め難い。そもそも、YがXにとって著しく不利益な要請をしてもXがこれを受け入れざるを得ない立場にあるとはいえず、また、YはXからの減紙要請

を全く無視はせず、漸次的に対応していた。

これらの点を総合考慮すると、Yの対応に「正当かつ合理的な理由」がなく、ひいては不法行為が成立するということとはできない。

判例の解説

一 新聞業における特定の不正な取引方法

新聞業における特定の不正な取引方法(以下、「新聞業特殊指定」という。)は、独占禁止法2条9項6号、同71条に基づき公正取引委員会が特定の事業分野における特定の取引方法を不正な取引方法として指定したものである。その3項1号は、「正当かつ合理的な理由がないのに」、「販売業者が注文した部数を超過して新聞を供給すること(販売業者からの減紙の申出に応じない方法による場合を含む。)」により販売業者に不利益を与えることが不正な取引方法に当たるとしている。本項は、独占禁止法2条9項5号に規定される優越的地位の濫用を受け、新聞業界において不正な取引方法として違法となる行為類型を規定したものであり、いわゆる「押し紙」を禁止している。

新聞業特殊指定3項は、日刊新聞の発行者が個別配達の方法による当該新聞の販売業者に対して取引上優越的地位にあることについて特段の説明はないが、それを当然の前提としている¹⁾。また、不正な取引方法に該当するとされるためには公正競争阻害性が必要であるが、新聞業特殊指定3項にその記述はないものの、同各号の構成要件に該当する行為は、原則として、公正競争阻害性を有するものと捉えられ、例外的な場合に「正当かつ合理的な理由がないのに」という要件において公正競争阻害性の有無が検討される²⁾。

二 本件の事実関係の特徴

本件の事実関係の特徴は、以下の点である。第1に、原告がYの専売店ではない点である³⁾。これまで押し紙が問題となった事例は原告が専売店であり、その売上げの多くを特定の新聞の販売に依存しているものであった⁴⁾。第2に、新聞販売収入とならぶ新聞販売店の収入源である折込広告料収入に言及がない点である。折込広告は通常は折込広告代理店が入る形での広告主と新聞販売店との間の配布委託契約に基づくものであり、新聞

社はこれに介在しないものの、押し紙の結果としての損失と折込広告料収入の増加の関係が問題となることが多いが、本件においては言及がない。第3に、供給部数の定め方についての認定がなされている点である。Xは平成28年9月以降、少なくとも19回にわたり減紙を求めるファクシミリを送信し、その他Yの担当者によるXの訪問の際等にも減紙を求めているが、あくまでも供給部数はXとYの間の協議によって定めるとされていたと認定されている。

三 注文部数の決定方法

北國新聞社事件において、新聞業特殊指定3項1号がいう「注文した部数」とは、実配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ものであるとされている⁵⁾。本件においては、「注文した部数」について、「入り止め分析表に記載された文書に記載された実配部数については」、「『注文した部数』に当たると解する根拠に乏しい」とされ、YのXへのY新聞の供給部数が「注文した部数」を超過したものであるか否かの認定をXが不利益を被っていたか否かという点から検討している。

まず、実配部数に一定の予備紙を加えた部数の供給を受けることは一般的であるとする。その上で、XはYとの取引を開始するにあたって、予備紙を含めた部数の供給を理解していたことから、あらかじめ計算できない不利益が課されていたともいえないとする。そして、Yは平成29年4月以降、Xからの減紙の申出に対し、予備紙部数の調整(減紙・補助金の支給)によって対応し、Yによる協議内容・態様がXの粗利確保の観点からみて不合理なものであったとは認め難いことから、供給部数が「注文した部数」を超過していないと判断している。

しかし、実配部数、供給部数が明らかではないため明言はできないものの、交渉の経緯等から、Yの供給部数は実配部数を大幅に超えていたものと推測される。その理由は以下の通りである。

平成10年にXとYの間で契約が締結された際に、Xは「予備紙をゼロにすることを求めたが、応じてもらえず、不満を持ちながら契約した」、また、平成19年、21年にZ新聞の系列店の経営を引き継いだ際に「一定部数の予備紙を前提とする取引が変更されたことは証拠上うかがえず、Y

新聞の供給部数が実配部数に合わせて変更されることはなかったと認められる」と認定されている。また、その後、平成28年以降、Yが複数回、減紙に応じたとはいえ、Xはファクシミリの送付の際等において、毎回何百部という大量の減紙を求めている。また、人口減少・活字離れ等から一般に新聞購読者数が減少しており、販売部数の維持・拡大が困難と考えられることである。

四 正当かつ合理的な理由

本件において、XとYの間でXが注文する部数について、Yが単に注文に応じる方法によってのみ定まるわけではなく、一定部数の予備紙を設けること、合意が成立しない場合には従前の部数が維持されることを前提に協議を行って定めるとされていたと認定されている。その理由として、上記の交渉の経過の他、背景として本件取引契約1条1項に基づき、Yが上記努力義務の履行を重視する姿勢を取ってきたことがあると考えられること、平成30年10月にXがYに対しY新聞朝刊50部の減紙を申し出て、Yが40部の減紙で応じると答えるとXがこれを了承していることがある。しかし、協議が行われていることが「正当かつ合理的な理由」となるだろうか。

新聞業特殊指定は、上記のように日刊新聞発行業者が新聞販売店に対して優越的な地位にあることを前提としている。新聞販売店は、専売店はもとより、専売店でなくとも購読者が存在する以上、各種の新聞等を取り扱う必要がある。Xにおいても顧客にY新聞の購読者が自らの顧客に存在する以上、Y新聞を取り扱わざるを得ない場合がある。その場合には、YはXに対し、優越的な地位にあり、その中で協議が行われたからといってもXとYの間で対等な立場での交渉が行われていたとは考えにくい。また、損益計算上、Yのその他の発行物の販売を含め、Xの粗利確保の観点から不合理でなかったとしても、必ずしもそれがXにとって好ましい状態であったとまで断言することはできない。したがって、これらの理由は、「正当かつ合理的な理由」の根拠とはなり得ないだろう。

五 Yの優越的地位の有無

本件において、XはZ新聞の系列店であり、Z新聞の経営指導等を受けており、Y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

すとは認められず、Xにとって著しく不利益な要請をYから受けた場合に、Xがこれを受け入れざるを得ない立場にあるとはいえないとされている。しかし、Y新聞の取扱いがXの事業活動に占める割合が不明ではあるが、これらの事実からYが優越的な地位にないといえるのであろうか。

公取委「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第2・2において、甲と乙の間で甲が優越的地位にあるか否かは、「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」とされる。

単純に注文部数からXのYに対する取引依存度を推測することはできないものの、Xが減紙を求め始めた平成28年4月におけるセット注文部数が2559部、Xの弁護士からの書面が到着した平成31年4月のセット注文部数が1050部であることからすれば、平成28年4月の時点においてすでにXにとって過大な注文部数であったことが推測され、Xはこのような取引をせざるを得なかったとみることができる。また、上述したように、顧客にY新聞の購読者が存在する以上、XはYと取引せざるを得ないとすれば、また、他の新聞販売店にYとの間の契約が奪われた場合にはY新聞の販売収入、ひいてはY新聞が取り扱えなくなることによるZ新聞の購読者を失う可能性、また、折込広告収入の減少が見込まれるのであり、XはY新聞販売収入により損失を被るとしてもXはYからの要請を受け入れざるを得ない立場にあったとみることでもでき、そのような場合には、Yは優越的地位にあったといえる。

●—注

- 1) 根岸哲『注釈独占禁止法』(有斐閣、2009年)492頁[根岸執筆]。
- 2) 林秀弥「佐賀押し紙事件」NBL1202号(2021年)110頁。
- 3) 新聞においては、戦時統制時代に共同販売が実施されたが終戦後に統制が廃止され、昭和27年ごろから特定の新聞社が発行する新聞を主に取り扱う専売店制が復活した。山本康孝「『新聞業における特定の不正な取引方法』の全部改正について」公取587号(1999年)46頁。
- 4) 例として、佐賀地判令2・5・15消費者法ニュース125号210頁。
- 5) 公取委勧告審決平10・2・18審決集44巻358頁。

* 脱稿後、本件判批として萩原浩太・公取881号54頁に触れた。