



令和2年12月1日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官
平成30年(ワ)第23925号 不当利得返還請求事件
口頭弁論終結日 令和2年9月8日

決

5

千葉県

原告

原告

同訴訟代理人弁護士

鈴木 武志

浅田 哲

笠松 未季

10

東京都千代田区大手町1丁目7番2号

被告

株式会社産業経済新聞社

同代表者代表取締役

飯塚 浩彦

同訴訟代理人弁護士

奥村 毅

小泉 裕樹

15

主 文

- 1 原告の請求を棄却する。
- 2 訴訟費用は原告の負担とする。

事実及び理由

第1 請求

20

被告は、原告に対し、2385万5752円及びこれに対する平成30年8月2日から支払済みまで年6分の割合による金員を支払え。

第2 事案の概要

25

本件は、新聞販売店を営んでいた原告が、新聞を発行し原告に供給していた被告に対し、①原告が必要とする適正な部数を超えて一方的に過剰な部数の新聞等が供給されたという私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律において禁止されるいわゆる押し紙があったこと、あるいは、②折込広告料を負

担する広告主等が、上記過剰供給分の新聞等について余分な広告費を負担する等の不利益を被ったことから、原告と被告との間での新聞等の売買契約のうち上記過剰供給分に係る部分は公序良俗に反し無効であるとして、不当利得返還請求権に基づき、上記過剰供給分に係る既払代金額に相当する2385万5752円及びこれに対する訴状送達日の翌日である平成30年8月2日から支払済みまで平成29年法律第45号による改正前の商法514条の商事法定利率年6分の割合による利息金の支払を求める事案である。

1 前提事実（当事者間に争いがないか掲記の証拠により容易に認められる事実）

(1) 原告は、平成24年7月10日から平成28年9月21日まで毎日新聞下総中山販売所及び毎日新聞原木中山販売所（以下、これらを併せて「本件販売所」という。）を経営し、毎日新聞の外、被告が発行する産経新聞及びサンケイスポーツその他の刊行物の販売及び配達をしていた者である。

(2) 被告は、産経新聞及びサンケイスポーツその他刊行物の発行等を業とする新聞社である。

(3) 本件に関係する私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独占禁止法」という。）及び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「本件告示」という。）の定めは別紙1関係法令のとおりであり、独占禁止法19条及び2条9項6号を受けた本件告示3項において、新聞の発行業者（本件では被告がこれに該当する。）が販売業者（本件では原告がこれに該当する。）に対し正当かつ合理的な理由なく①販売業者が注文した部数を超えて新聞を供給し（販売業者からの減紙の申出に応じないことも含む。本件告示3項一号。）又は②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して（本件告示3項二号。）販売業者に不利益を与えることが禁止されている（いわゆる押し紙の禁止。）。

(4) 被告は、平成24年7月から平成28年7月までの間の各月、原告に対し、

産経新聞を別紙2産経新聞一覧表の各月の供給部数欄に記載された部数につき、単価1772円（平成26年3月度まで）又は1823円（同年4月度以降）でそれぞれ売った。また、被告は、上記期間の各月、原告に対し、サンケイスポーツを別紙3サンケイスポーツ一覧表の各月の供給部数欄に記載された部数、単価1988円（平成26年3月度まで）又は2044円（同年4月度以降）でそれぞれ売った（以下、当該各売買契約を「本件各契約」といい、本件各契約に係る一連の取引を「本件取引」という。）。（甲6の32・33）

(5) 原告は、平成24年12月28日、被告との間で、本件販売所において、契約成立から3年間、被告が発行する産経新聞、サンケイスポーツ等の刊行物を千葉県市川市内及び船橋市内の所定の特定区域において販売する旨の基本契約（以下「本件基本契約」という。）を締結した。本件基本契約は、平成27年12月28日、自動更新条項（本件基本契約第17条）によって、同一の条件で平成30年12月28日までの期間に更新された。

(6) 原告と被告とは、平成28年9月21日、本件基本契約を合意解約し、本件取引を終了した。

2 争点

(1) 本件各契約のうちに押し紙に当たる部分があり、当該部分が公序良俗に反し無効となるか（民法90条（平成29年法律第44号による改正前のもの。以下同じ。））

ア 原告の主張

(ア) 新聞業界一般における押し紙の問題

新聞の販売業者は小資本の個人商店が多く、経済力や資本力において新聞の発行業者と圧倒的な格差がある。また、販売業者は、専ら発行業者から供給される新聞を中心的に扱うものであって、発行業者からの新聞の供給がなければ経営が成り立たず、かつ、その新聞の販売も発行業

者から指定された区域内でしかできないこととされている。このように、発行業者が販売業者に対し、優越的な地位にあることは明らかである。

発行業者が上記のような優越的地位を濫用して部数の水増しのため、圧倒的劣位にある販売業者に対し適正部数（実際に配達される部数（以下「実配部数」ということがある。）にその2%程度の予備紙（汚損や誤配に備えたもの。）を加算した部数。）を超えて新聞を押し付けその新聞原価（代金）を支払わせることは、独占禁止法で禁止されている押し紙に当たる。

(イ) 本件取引における押し紙（本件告示3項一号の類型）

a 原告の産経新聞及びサンケイスポーツ（以下、これらを併せて「産経新聞等」ということがある。）の実配部数は、別紙2産経新聞一覧表及び別紙3サンケイスポーツ一覧表の各実配部数欄記載のとおりである。なお、原告の主張する実配部数は新聞販売管理ソフト上で逐次管理されていたものであって、正確なものである。

原告と被告との取引は、平成24年7月に始まったところ、原告と本件販売所の前経営者である株式会社毎日新聞社（以下「毎日新聞社」という。）との間で、産経新聞について487部、サンケイスポーツについて104部という引継部数が定められ、被告もこれを認識していたのに、原告が知らない間に、被告と毎日新聞社との間で、これを大幅に超える産経新聞1020部、サンケイスポーツ150部という部数が取り決められており、原告のもとに同部数が届けられた。原告は、本件取引開始後間もなくから、被告担当者から電話がある度又は被告担当者が本件販売所を訪れる度に、供給部数を減らすことを求め、不要な部数についての仕入代金を支払うことはできないことを訴えた（以下、被告が原告に対する供給部数を減らすことを「減紙」ということがあり、原告が被告に対し減紙を求めることを「減紙要求」とい

うことがある。)。被告は、原告の減紙要求を容易に受け入れなかったものの、何度も頼み込んだ結果、4月分と10月分の供給部数を増やすこと（以下、被告が原告に対する供給部数を増やすことを「増紙」ということがある。）を交換条件として、減紙に応じると答えた。被告から4月分及び10月分の増紙部数及び引換えの減紙部数は明らかにされなかったが、原告は、年に2回の負担の方がましであると考えてやむを得ず被告担当者の上記提案を受けることにした。その結果、産経新聞については平成24年8月分から60部の減紙となり、その後も段階的に910部まで減紙となった一方、平成25年4月と10月は一気に1000部を超える供給となった。このように被告が4月と10月の部数を増やそうとするのは、その月の発行部数が広告取引の基礎データとなるABC部数となり、当該部数の多さが新聞社にとって新聞広告の媒体価値を高めることにつながるからである。

その後も、原告は、被告に対し、新聞等の代金額が産経新聞等の売上収入及び折込広告料収入に照らして過大であったために、毎月のように減紙要求を繰り返したが、被告はこれを受け入れず、一部減紙に応じることがあっても原告の要求どおりではなかったり、一旦減紙したと思ったら原告の了解のないまま増紙したりした。

上記の供給部数の増減は、被告が主導していたものであったが、このことは、被告が計算し、作成した別紙4収益対比表において、供給部数で注文した場合（実際の本件取引の状態）の原告の収益から、実配部数どおり注文がなされたと仮定した場合の販売店の収益を引いた差額が、開業後1年以上もマイナスとなっていることにも表れている。

b 原告は、平成27年8月、本件販売所の主系列である毎日新聞社が原告との間の契約を一方的に解除したことによって、同月以降、取り扱う新聞等が被告と中日新聞東京本社の2社に関するもののみとなっ

た。原告は、メインである毎日新聞の取り扱いがなくなったことから、いずれ閉店しなければならない状況にあった。そこで、原告は、同年10月頃から、被告及び中日新聞東京本社との間で、双方代理人を交えて、域内の朝日新聞販売所に本件販売所における原告の業務を委託し、段階的に原告が廃業する方向での話し合いを始めた。その後、原告は、同年11月前半頃、中日新聞東京本社との間では上記の内容での業務委託をすることで合意に達したが、被告との間では、購読者名簿の開示の手順などについて意見が対立し、合意には至らなかった。

原告は、平成27年8月の毎日新聞社による契約解除後も、被告担当者から電話がある度又は被告担当者が本件販売所を訪れる度に、自ら減紙要求をしたところ、被告がこれに全く応じないため、平成27年11月頃からは代理人が、上記業務委託に関する交渉と並行して被告に対し減紙要求をするようになった。これを受けて、被告は、同年12月に一度減紙をしたものの、同年12月28日から平成28年5月までの間、原告からの再三の減紙要求に全く応じなかった。なお、原告が購読者名簿の提出を拒んだことは、減紙要求に応じないことを正当化する理由にはならない。

c 前記 a 及び b でみた被告の行為（とりわけ減紙要求を拒絶したこと）は、本件告示3項一号の類型として禁止される押し紙に当たる。

(7) 本件取引における押し紙（本件告示3項二号の類型）

また、被告は、被告が一方的に決定した部数を原告に引き受けさせるという方法によって、自己の指示する部数を事実上注文させ、当該部数の新聞を供給したのものでもある。すなわち、原告は、部数を明示して積極的に新聞の注文をしたことが一度もない一方で、被告が減紙要求に容易には応じなかったり、また増紙と引き換えの減紙をしたりしたというのであるから、供給部数の増紙や減紙はいずれも被告が一方的に決定す

るものであったといえる。このような被告の行為（供給部数の決定）は、本件告示3項二号の類型として禁止される押し紙に当たる。

(エ) 押し紙に当たることについての被告の認識

原告は、被告に対し、毎月の実配部数について、増減対比表を作成し、毎月6日から8日まで頃にFAXで報告していた。したがって、被告は実配部数の具体的増減を逐次把握していたものであるから、当然に、適正部数を超えた過剰供給になっている事態も認識していたといえる。

(オ) 結論

本件取引における実配部数は、別紙2産経新聞一覧表の「実配部数」欄及び別紙3サンケイスポーツ一覧表の「実配部数」欄記載の部数のとおりである。

まず、産経新聞について、①消費税が5%であった平成26年3月分までの期間について、実配部数9913部に2%の予備紙198部を加えた1万0111部が適正部数であったところ、これを超える1万7658部が供給されており、その差である7547部が過剰供給分であり押し紙に当たる。また、②消費税が8%であった平成26年4月分以降の期間について、実配部数1万2499部に2%の予備紙250部を加えた1万2749部が適正部数であったところ、これを超える1万6034部が供給されており、その差である3285部が過剰供給分であり押し紙に当たる。

次に、サンケイスポーツについて、①消費税が5%であった平成26年3月分までの期間について、実配部数2107部に2%の予備紙42部を加えた2149部が適正部数であったところ、これを超える3411部が供給されており、その差である1262部が過剰供給分であり押し紙に当たる。また、②消費税が8%であった平成26年4月分以降の期間について、実配部数2513部に2%の予備紙51部を加えた25

6 4部が適正部数であったところ、これを超える3978部が供給されており、その差である1414部が過剰供給分であり押し紙に当たる。被告は、上記のとおり、あえて独占禁止法に反する押し紙をしてきたものであるから、本件各契約のうち上記の押し紙に当たる部分は公序良俗に反し無効である。

(カ) 上記の押し紙によって原告に不利益が生じていたこと（被告の主張に対する反論1）

被告は、仮に新聞の適正部数を超える過剰供給があったとしても、原告に不利益が生じていないから押し紙には当たらないと主張するようである。しかし、別紙4収益対比表上も明らかなおお、原告は、開業から1年4箇月後までの間、実配部数で注文したと仮定した場合の方が、実際の取引（被告からの過剰供給があった場合）に比べて収益が多かったし、この間に生じた損失分を取り戻したのはようやく平成27年6月になってからのことである。また、原告は、押し紙に係る余剰紙及び当該余剰紙分の折込広告の廃棄処理等に不必要な労力や支出を要するという不利益も被った。そして、原告が損失分の回復をすることができたのは、被告の恣意に基づいて支払われる計算根拠不明の増紙対策奨励金の支払があったからであって、原告が被告により恣意的に支給される金銭に経営を頼らざるを得ない不安定な立場に置かれたこと自体が不利益であったといえる（なお、実際に原告が受領していた折込広告料の額は、別紙4収益対比表に示された折込広告料の単価の七、八割程度であった。）。以上によれば、原告には不利益が生じていたものであるから被告の主張は理由がない。

(キ) 押し紙に当たる以上本件各契約を無効とすべきこと（被告の主張に対する反論2）

被告は、仮に押し紙に当たるとしても本件各契約は公序良俗に反せず、

無効にならないと主張するようである。

しかし、原告が受領した新聞紙や増紙対策奨励金は、被告の不法原因給付であるから、原告は、被告に対し返還義務を負わず、本件各契約を無効とすることに伴う清算は生じない。また、新聞等に折込広告の挟み込みを依頼する広告業者等は、過剰供給分に対応する購読者が存在するものと誤信して折込広告料を支払ったものであって、被告のした過剰供給は広告業者等との関係において詐欺等の違法行為を構成する余地があることに鑑みると、本件各契約は無効とされるべきであって、取引の安全を害するという理由をもって本件各契約を有効とすべきではない。したがって、被告の主張は理由がない。

イ 被告の主張

原告の主張は否認し又は争う。

(ア) 原告の注文部数を超えて新聞を過剰に供給した事実がないこと

a そもそも、原告の主張する実配部数には裏付けがない。

b また、原告の身近には、本件販売所を引き継いだ時点において、約50年にわたり新聞販売店を経営していた父、数年間新聞販売店を営んでいた兄及び毎日新聞社の販売店の所長をしていた親戚がいた。原告は、自身も15年ほど前から、父や兄の新聞販売店で働いていたこともあり、既に新聞販売店経営の実態を熟知していた上、押し紙についても不安を感じていたというのである。そうだとすれば、原告は、経営に不可欠な情報である当該店舗における供給部数、実配部数等を事前に把握した上で当該店舗を引き継いだものと考えられる。そして、原告は、被告から供給される新聞を全て受領し、一度も返品や受け取り拒否をせず円満に本件取引を継続していたし、また、別紙2産経新聞一覧表及び別紙3サンケイスポーツ一覧表のとおり供給部数は頻繁に増減しているのであって、被告が、原告からの注文又は減紙要求に

速やかに応じて新聞を供給していたことは明らかである。原告は、被告に対し、繰り返し減紙要求をしたものの被告がこれに応じなかったと主張するところ、その具体的な時期や内容は不明である上、平成27年11月以降の減紙要求とは異なり、それ以前の減紙要求については書面等も存在しないというのであるから、平成27年11月以前に減紙要求を繰り返していたとは認められない。

c. そして、原告は平成27年8月に毎日新聞社から取引を打ち切られた後も、被告との取引の継続を希望し、被告が連帯保証人の資産の仮差押えをした際にも当該保証人に対し支払を要請するだけで押し紙の主張をせず、本件基本契約が終了した後になってはじめて押し紙の主張をしたのであって、原告と被告との取引が円満に推移していたことは明らかである。加えて、原告の代理人は、平成27年12月28日以降に被告が減紙を拒んだ際には、「何故今回のみこのような要求をされるのか、大変困惑しております。」と被告に通知しているのであって、同日以前には被告が原告の減紙要求に応じていたことは明らかである。

d. 以上のとおり、原告は、本件販売所の供給部数を把握した上で取引を開始し、本件取引終了まで円満に取引を継続していたものであり、原告の主系列である毎日新聞社からの解約をきっかけに、本件基本契約の解除をすることになったものにすぎない。被告が、原告の意に反する供給部数の受け入れの強制をしたり、減紙要求を拒否したりしていたとすれば、このような円満な取引関係が維持されることは考えられないのであるから、被告が原告の意向どおりに新聞を供給していたことは明らかであって、押し紙に当たるような新聞の過剰供給は存在しない。

(イ) 仮に新聞等の過剰供給があったとしてもそれによって、原告に不利

益は生じていないこと

本件告示は、販売業者に不利益を与えることを押し紙として禁止しているのであって、上記不利益を与えなければ押し紙には当たらない。

この点、原告は、新聞の供給部数を折込広告会社に申告し、当該供給部数に基づいて算出された折込広告料を得ていた。折込広告料の基礎となるのは4月と10月の部数であり、4月の部数に基づいて6月から11月までの、10月の部数に基づいて12月から翌年5月までの折込料がそれぞれ算出されるが、原告は4月及び10月だけ殊更に注文を多くすることで折込広告料を水増しして取得していた（このような水増しをすることができたこと自体、増紙と減紙がいつでも自由にできる状態であったことの証左であって、被告が原告に対して注文部数を強制していなかったことも明らかである。）。また、原告は、実配部数を超える供給部数とすることで、被告から増紙対策奨励金を過分に受領していた。このように、原告は、実配部数から水増しした供給部数を申告することによって、本来であれば受領できないはずの折込広告料や増紙対策奨励金を受領して利益を得ていたことになる（被告の計算によれば、原告が受領していた折込広告料や奨励金の状況は、別紙4収益対比表のとおりである。）。したがって、仮に適正部数を超える過剰供給があったとしても、原告はあえて供給部数を多くすることによって利益を受けていたのであって、被告が原告に不利益を与えたことはないから、本件各契約は押し紙には当たらない（むしろ、供給部数を水増しする方が、別紙4収益対比表のとおり、原告の利益になるのであるから、当該供給部数は原告の自発的意思に基づく注文によるものであったことは明らかである。）。

なお、原告は、増紙対策奨励金の支給が恣意的だとして、不安定な立場に置かれたとも主張する。しかし、増紙対策奨励金と本件販売所の収

益との間に関連性は認められないのであるから、原告の指摘は当たらない（原告自ら、増紙対策奨励金によって、損失を取り戻すことができた」と主張しているのであって、不利益を受けていないことは明らかである。）。

5 (ウ) 平成27年12月28日以降の減紙要求の拒絶について

被告は、平成27年12月28日以降、一時的に減紙要求に応じなかったが、これは原告が毎日新聞社から契約を解除されるという異常事態の中、原告が不誠実な対応に終始したことが原因であった。

すなわち、被告は、主系列である毎日新聞社による契約解除によって原告の経営が極めて不安定な状況であり、かつ、未払金の返済の目処も立たない状況にあると考え、原告に対し、現在の経営状態を明らかにする目的で購読者名簿の開示を求めると同時に未払金に関する返済案の提示を求めた。しかし、原告は、購読者名簿の開示にも未払金に関する返済案の提示にも全く応じないばかりか、被告に対し減紙要求をしたのである。しかも、原告が購読者のデータを被告に無断で他系統の販売店に売却していたことが発覚し、原告の配達に関する購読者からの苦情も多発するなど原告の経営する本件販売所を取り巻く状況が混乱していることが明らかであった。このような状況であったために、被告は一時的に減紙要求に応じなかったのであって、このような対応は何ら公序良俗に反するものではない。

20 (エ) 仮に押し紙に当たるとしても本件各契約は公序良俗に反しないこと

仮に、本件各契約について独占禁止法に違反する押し紙に当たる部分があったとしても、これが公序良俗に反するものでない限り、当該部分は私法上直ちに無効となるものではない。この点、原告は、広告会社等
25 に対し虚偽の部数を申告し不正に利益を得ていたにもかかわらず、毎日新聞社から契約を解除されて新聞販売店を継続することができなくなっ

たことから、被告に対し押し紙を主張しているものであって、従前部数の水増し注文によって不正な利益を得ておきながら、被告との過去の取引分まで無効を主張することはあまりに身勝手であり、正義に反する。また、本件各契約は約4年間にわたって履行済みであって、原告が受領した新聞の返品や処分費用の清算、折込広告料や奨励金の清算などが必要になるが、このような清算は取引の安全を著しく害し、非現実的である。このように、原告が過去水増し注文によって利益を得ていたことや、取引の安全が著しく害されることなどを考慮すれば、本件各契約を無効とすることが法の趣旨に合致するとは到底考えられない。したがって、仮に押し紙があったと認められたとしても、本件各契約は公序良俗に反するものではないから有効である。

(2) 本件各契約のうち過剰供給部分が、広告主等に対する詐欺等を理由として公序良俗に反し無効となるか

ア 原告の主張

仮に、被告が押し紙をしたと認められない場合であっても、被告は、前記(1)アでみたとおり、原告に対して適正部数を超える新聞を過剰に供給していることを認識していたというのであるから、原告が過剰に供給された新聞代金に係る負担を穴埋めするために、過剰供給分に係る折込広告料を広告業者等から得ざるを得ないことも十分に認識していたはずである。すなわち、被告は、原告が広告料収入による填補をすることを前提に新聞の過剰供給をしたものだといえる。したがって、被告のした過剰供給は、広告業者等をして、過剰供給分に対応する購読者が存在するものと誤信させて折込広告料を支払わせるものであって、詐欺等の違法行為を構成する余地があるといえるから、本件各契約の過剰供給に相当する部分は、公序良俗に反し無効である。

イ 被告の主張

原告は、押し紙に当たると認められない場合に備えて前記アのとおり主張しているところ、押し紙が認められない場合とは、被告が原告の減紙要求に応じるなど原告の注文どおりの部数を供給し、原告に対し注文する部数を事実上強制することもなかったという場合であるから、このような場合において本件各契約が公序良俗に違反するという原告の主張は理由がない。また、4月及び10月分だけの増紙をすることによって、不正に広告主等から折込広告料を得ていたのは原告自身であって、当該原告の不正行為を理由として原被告間の本件各契約の効力が左右される理由はない。

(3) 本件各契約の無効部分に係る広告代金の支払が非債弁済に当たるか（民法705条）

ア 被告の主張

原告の主張する実配部数が真実であり、本件各契約のうち適正部数を超えた部分（押し紙部分又は過剰供給部分）が無効であるとしても、原告は取引開始時から代金を支払う義務がないことを知りながら代金全額を任意に支払ったものである。したがって、原告は、当該代金の返還を請求することはできない（民法705条）。

イ 原告の主張

被告の主張は否認し又は争う。

前記(1)アでみたとおり、被告は、原告が本件取引を開始した時点において、過剰供給が存在することを認識した上で、毎月のようにされていた原告からの減紙要求に応じず、また、原告から積極的に部数を明示して新聞の注文をしたこともないのに一方的に新聞等の供給を続けたものであった。このような状況において、原告が適正部数分の代金のみを支払い、押し紙部分又は過剰供給部分の代金については支払わないとの対応をした場合には、被告から本件基本契約等の解除をされる危険がある

ことは明白であった。したがって、適正部数を超える代金の支払は、原告が任意にしたものではないから、民法705条の非債弁済に当たらない。

(4) 被告が得た利得及び原告が被った損失の額

5

ア 原告の主張

被告は、前記(1)ア及び(2)アでみたとおり、押し紙又は過剰供給によって、原告の損失において、次のとおり、合計2476万0911円を不当に利得したものである。なお、原告は、被告に対し90万5159円の未払代金債務を負担しているため、当該額を控除した2385万57

10

(ア) 産経新聞について 1936万1839円

被告は、産経新聞について、①消費税が5%であった平成26年3月分までの期間について、押し紙又は過剰供給分である7547部に単価1772円を掛けた1337万3284円を、②消費税が8%であった平成26年4月分以降の期間について、押し紙又は過剰供給分である3

15

285部に単価1823円を掛けた598万8555円をそれぞれ原告の損失において不当に利得した。

(イ) サンケイスポーツについて 539万9072円

被告は、サンケイスポーツについて、①消費税が5%であった平成26年3月分までの期間について、押し紙又は過剰供給分である1262部に単価1988円を掛けた250万8856円を、②消費税が8%であった平成26年4月分以降の期間について、押し紙又は過剰供給分である1414部に単価2044円を掛けた289万0216円をそれぞれ原告の損失において不当に利得した。

20

25

(ウ) 折込広告料等について

原告と個々の広告業者等との間では、折込広告の配達引き受けと広

5 告料の支払を内容とする折込広告の配達に係る法律関係が個別に成立し
ており、その背後には直接契約当事者とならない広告主等の第三者も存
在している。そして、原告は、押し紙部分又は過剰供給部分に係る折込
6 広告の配達について、広告業者又は第三者との関係において、損害賠償
請求ないし不当利得返還請求を受ける可能性があるところ、これらは、
原告と当該広告業者又は第三者との間で解決又は清算されるべき問題で
あり、原告と被告との間で清算されるべきことではない。したがって、
原告と被告との本件各契約が無効になったことによって生じた「損失」
から、原告が受領した折込広告料を控除すべきではない。

10 また、利得の取得が正義公平に適わないときにこれを調整する不当利
得制度の趣旨に照らしても、押し紙などの公序良俗に反する行為がなさ
れた場合に、新聞販売業者が相応の折込広告料収入を得ているという理
由で損失がないことになれば、発行業者の責任が問われることがなくな
り、当該公序良俗違反の契約が助長されることになってしまい妥当では
15 なく、特に本件取引においては、原告の広告料収入次第で、被告が押し
紙分の販売代金をそのまま取得できることになり不合理である。

なお、仮に、原告の広告料収入を損失から控除する場合であっても、
原告には少なくとも238万5908円の損失が生じており、被告には
同額の利得がある。

20 イ 被告の主張

原告の主張は否認し又は争う。

原告は、あえて適正部数を超える新聞等を被告から購入し、当該部数に
25 比例して増える折込広告料収入という利益を得ていたものである。仮に、
本件各契約が原告の主張するように無効となり、被告が原告に対し既払
代金の返還債務を負うとされた場合、原告は、当該代金と折込広告料を
二重に取得することになる。このような結論は当事者間の実質的公平を

図る不当利得制度の趣旨に反することは明らかである。したがって、仮に本件各契約が無効になった場合には、原告に生じた損失から原告が取得した増加分の折込広告料収入を控除すべきである。

5 なお、原告が適正部数を超えた部数（4月及び10月の供給部数）を折込広告会社に申告して折込広告料を得ていたことは詐欺的であり、広告会社等が原告に対し折込広告料の返還を求める可能性は否定できないが、その可能性は現時点においては抽象的なものであって、実際に原告が返還請求を受けた事実もないはずである。したがって、このような可能性を根拠に、原告に二重の利益を留保するのは実質的に不公平であって、
10 不当利得制度の趣旨に反する。

第3 当裁判所の判断

1 認定事実

証拠（甲1ないし甲5、甲6の1ないし65、甲7の1ないし9、甲8ないし甲10、甲11の1ないし11、甲12、甲13、甲23、甲24の1ないし6、乙1、乙5ないし乙7、証人山内治一（以下「山内」という。）、証人山田秀則、証人木根森薫（以下「木根森」という。）及び原告本人）及び弁論の全趣旨によれば、次の事実が認められる。

(1) 産経新聞及びサンケイスポーツの供給に関する原被告間の合意内容並びに
実配部数及び供給部数等

20 ア 原告は、平成24年7月10日、前経営者から引継ぎを受けて本件販売所における新聞配達業務を実施するようになり、同日付けで、被告に対し本件販売所の開設の承認を申請した。被告は、同年12月28日付けでこれを承認し、原告と被告は、同日付けで、新聞販売に関する契約書を作成して本件基本契約を結んだ。本件基本契約においては、新聞の部数の増減
25 は購読者の状況により原告と被告との合意の上ですることとされ、原告が被告に支払う新聞原価及び購読者が原告に支払う新聞代金の定価は、それ

5 ぞれ被告が指示し又は定めるものとされていた。また、被告は、原告に対し、被告が必要とする業務上の諸事項について調査報告を請求することができ、原告は即時正確に報告する義務を負うこと、契約終了時には、原告が購読者名簿その他必要な事項一切を被告が指示した者に遅滞なく引き継ぐことも合意された。

なお、原告は、本件販売所の建物を、毎日新聞社から賃借した上で、営業していた。（甲1ないし甲5）

10 イ 毎年4月及び10月の新聞の供給部数は、ABC部数という広告取引の基礎データとなっており、4月の供給部数に基づいて6月から11月までの折込広告料が、10月の供給部数に基づいて12月から翌年5月までの折込広告料が、それぞれ算出される仕組みとなっている。また、実際の折込広告の配布については、広告業者又は広告主が、地域及び枚数を決定し、折込広告会社（本件においては株式会社サンケイアイ）に指示をすることになっていた。（乙1、乙5、証人木根森）

15 ウ 平成24年7月から平成28年7月までの各月に、本件販売所において、産経新聞について、原告が実際に購読者に配布した部数及び被告が原告に対し供給した部数は、別紙2産経新聞一覧表の実配部数欄及び供給部数欄に記載された部数のとおりであり、サンケイスポーツについて、原告が実際に購読者に配布した部数及び被告が原告に供給した部数は、別紙3サンケイスポーツ一覧表の実配部数欄及び供給部数欄に記載された部数のとおりである。別紙2産経新聞一覧表の実配部数欄及び供給部数欄記載の部数を前提に、前記期間内の産経新聞の仕入代金を計算すると、別紙4収益対比表の実配部数で注文した場合の②新聞代金（対販売店）欄及び供給部数で注文した場合の⑩新聞代金（対販売店）欄記載のとおりとなる。

25 本件取引全体の傾向として、産経新聞につき、毎年4月及び10月の供給部数が前後の月に比較して多くなる傾向があった。（甲6の1ないし

65, 甲7の1ないし9, 甲24の1ないし6)

エ 原告は、本件取引全体を通じて、少なくとも、2746万0580円
(産経新聞につき、別紙4収益対比表の「折込料」の「⑤単価」欄及び
「⑬単価」欄記載の金額の7割を単価とし、供給部数で注文した場合の金
額。「⑭折込料」欄の合計金額である3922万940.0円の7割に相当
5 する。)の折込広告料を得ていた。また、被告は、原告に対し、具体的な
算定方法等は不明であるものの、別紙4収益対比表の「⑮増紙対策奨励金」
欄のとおり、増紙対策奨励金を支払っていた。

したがって、原告の新聞取引による収支構造の概要は、①購読者からの
10 新聞販売代金収入、②広告会社からの折込広告料収入及び③被告からの
増紙対策奨励金を得る一方で、④新聞の仕入代金(費用)を被告に支払
うというものであり、供給部数が減少した場合には、①ないし③の原告
の収入と④の費用とが同時に減少し、逆に、供給部数が増加した場合には、
①ないし③の原告の収入と④の費用とが同時に増加することになる
15 関係にあり、単純に供給部数が増加すればするほど、原告が得る利益額
が減少するというような関係にはなかった。(甲6の1ないし65, 甲
23, 甲24の1ないし6, 弁論の全趣旨)

オ 本件基本契約では、新聞の部数の増減は、前記アのとおり、購読者の状
況により原告と被告との合意の上ですることとされているが、その具体的
20 な手順や方法についての定めはない。本件取引の実情としては、増減の合
意がない限りは被告が原告に対し従前どおりの部数での新聞等を供給し、
必要に応じて減紙または増紙のやり取りがなされることによって、部数が
増減されていた。(甲1, 証人山内, 原告本人)

カ 原告の父や兄も新聞販売店を経営しており、原告自身も、本件取引開始
25 時点において、既に15年ほど父や兄の新聞販売店で働いていた経験があ
り、押し紙についても知識があった。(甲23, 原告本人)

キ 被告は、毎日新聞社の主系列店である本件販売所について、被告の主系列の販売所ではないことから、担当者が当初は月に2回、その後は月に1回訪問する程度であった。(証人山内)

(2) 平成24年7月から平成25年10月までの間(以下「第1期」という)の原告と被告との間の取引状況

ア 原告は、平成24年7月10日、毎日新聞社販売局の山田就大から、被告の販売2部所属の山内らの立会の下、被告の発行する産経新聞及びサンケイスポーツの購読者を引き継いだ。その内容は、①毎日新聞原木中山販売所について、産経新聞467部(単価2950円)及びサンケイスポーツ61部(単価3260円)、②毎日新聞下総中山販売所について、産経新聞20部(単価2950円)及びサンケイスポーツ43部(単価3260円)であり、本件販売所全体では、産経新聞は合計487部、サンケイスポーツは合計104部であった。(甲4、甲5、証人山内)

イ 被告は、原告に対し、平成24年7月分として、産経新聞1020部、サンケイスポーツ150部を供給したところ(以下、特に断らない限り、被告から原告に対して供給された部数は、本件販売所全体の部数である。)、とりわけ産経新聞については、前記アでみた実配部数の倍以上の部数が供給されていた。なお、被告は、毎日新聞社から引継を受けた内容に従って、平成24年7月分の上記供給部数を決定したものであって、原告が、被告に対し、同月分の部数を示して注文をしたことはなかった。

(甲24の1・2、証人山内)

ウ 原告は、第1期の間、被告に対して、仕入代金の支払を遅延したことはなかった。

(3) 平成25年11月から平成27年12月頃までの間(以下「第2期」という。)の原告と被告との間の取引状況

ア 被告は、原告に対する平成25年11月分以降の供給部数を、産経新聞

について平成25年1月以降継続されていた910部（同年4月分及び10月分の約1020部を除く。前記(1)イ及びウ参照。）から510部へと、サンケイスポーツについて平成25年3月以降継続されていた172部から147部へとそれぞれ減紙した。

5 その後の供給部数の変動は別紙2産経新聞一覧表及び別紙3サンケイスポーツ一覧表のとおりである（前記(1)ウ参照）。

イ 被告の担当者は、平成27年3月の人事異動によって、従前の山内から、山田秀則へと変更された。（乙6，証人山田秀則）

ウ 原告は、本件取引開始以降、仕入代金の支払を遅延することはなかったが、平成27年8月頃、主系列である毎日新聞社との間での新聞販売契約を、業務放棄などを理由として一方的に解除される事態となり、被告に対する仕入代金の支払が遅滞するようになった（なお、最終的には、原告と毎日新聞社とは和解に至っている。）。上記解除によって、原告の取り扱う新聞は、被告から供給を受けるものと中日新聞から供給を受けるものの2社分となった。本件販売所は毎日新聞社が主系列であり、本件販売所の建物も毎日新聞社が原告に賃貸しているものであったため、毎日新聞社との間の契約の解除によって、被告や中日新聞などの配送業務の継続が困難になる可能性が生じたことから、原被告間で、同じ地域内で朝日新聞の販売店を営む石崎寛司（以下「石崎」という。）への業務委託の方法が検討されるようになった。（甲23，証人山田秀則，原告本人）

エ 原告は、平成27年11月6日付けで、原告の代理人弁護士（本件の訴訟代理人と同じ。）を介して、被告の東京本社販売第3部金野一郎部長（以下「金野部長」という。）に対し、同日以降の供給部数について、産経新聞を445部、サンケイスポーツを132部に減紙することを書面で申し入れ、被告はこれに応じた。（甲11の1，乙7）

オ 被告の代理人弁護士（本件の訴訟代理人と同じ。）は、平成27年11

5
月19日、原告の代理人弁護士に対し、原告が石崎に対し産経新聞その他
取扱紙の配達、集金等の業務を委託することに関し、原告と石崎との間で
合意予定の業務委託契約書及び業務細則の文案を送付した。業務委託契約
書案では、第17条（特記事項）として、原告が被告に対して仕入代金の
支払を怠った場合は、被告が原告との間の契約を解約し、また、石崎が原
告との間の業務委託契約を解除した上、石崎が本件販売所の業務を引き継
ぐことができる旨の記載があった。

併せて、被告の代理人弁護士は、原告の被告に対する未払金の返済方法
及び購読者名簿の開示の可否についても回答を求めた。（甲8）

10
カ 原告の代理人弁護士は、平成27年11月19日、被告の代理人弁護士
に対し、中日新聞東京本社と原告との間で既に成立した同旨の合意の内容
に揃える形で、前記オの契約書案等を修正した上であれば合意ができる旨
の回答をした。

15
併せて、原告の代理人弁護士は、被告に対する未払金について、中日新
聞東京本社と原告との間で既に成立した同旨の合意に揃える形で、毎月
3万5000円ずつの返済を提案するとともに、顧客名簿の開示につい
ては原告が石崎に業務委託することによって自動的に被告側に開示する
ことになるので特段の対応が不要である旨の回答をした。（甲9）

20
キ 原告と石崎との間で、平成27年11月20日、新聞販売業務委託契約
が成立した。（甲10）

ク 被告の代理人弁護士は、平成27年12月16日、原告の代理人弁護士
に対し、被告が前記キの原告と石崎との間の業務委託を承認するとともに、
原告が被告に対して負っている未払金の額及び弁済方法を合意する内容の
合意書案を送付したが、合意には至らなかった。（甲10）

25
(4) 平成28年1月から平成28年7月までの間（以下「第3期」という。）
の原告と被告との間の取引状況

ア 原告は、平成27年12月28日から平成28年6月1日までの間、原告の代理人弁護士を介し、被告の金野部長に対し、産経新聞及びサンケイスポーツの供給部数を次のとおり減紙するように、書面で繰り返し申し入れた。なお、(イ)以降の申入れは、従前の申入れにかかわらず減紙がされていないことを受けての再度の申入れである旨も記載されていた。(甲1

5 1の2ないし9, 乙7, 証人山田秀則)

(ア) 平成27年12月28日付け書面

平成28年1月分以降、産経新聞について25部の減紙

(イ) 平成28年1月7日付け書面

10 同日以降、産経新聞について28部の減紙

(ロ) 平成28年2月5日付け書面

同日以降、産経新聞について55部の減紙

(ハ) 平成28年3月4日付け書面

同日以降、産経新聞について60部、サンケイスポーツについて2
15 部の減紙

(ニ) 平成28年3月10日付け書面

同日以降、産経新聞について62部、サンケイスポーツ(月曜日から
18 金曜日までの発行分のみ)について27部の減紙

(ヒ) 平成28年4月4日付け書面

同日以降、産経新聞について67部、サンケイスポーツ(月曜日から
20 金曜日までの発行分のみ)について30部の減紙

(ヘ) 平成28年5月2日付け書面

同日以降、産経新聞について70部、サンケイスポーツ(月曜日から
22 金曜日までの発行分のみ)について35部の減紙

(ホ) 平成28年6月1日付け書面

同日以降、産経新聞について78部、サンケイスポーツ(月曜日から
25

ら金曜日までの発行分のみ) について39部の減紙

なお、サンケイスポーツ(土曜日及び日曜日の発行分) について10部の増紙も併記された。

イ 被告は、平成28年1月7日付け書面による前記ア(イ)の減紙要求に対し、同月13日頃、急激に部数が減少していることから、その原因を究明し購読者回復のための対策を講じる必要があるとして、原告に対し、購読者名簿の開示と減紙要求に係る止め読者と止め理由を明らかにすることを求め、これらの対応がなされるまでは原告の減紙要請に応じないと応答した。(乙7, 証人山田秀則, 原告本人)

ウ 原告の代理人弁護士は、平成28年1月15日付け書面において、被告の代理人弁護士に対し、被告が取引開始当初の960部から600部程度までの減紙に応じた際(前記(3)アをいうものと解される。)及び155部の減紙の申入れに応じた際(前記(3)エをいうものと解される。)には、このような開示や説明は求められていないことから、前記イのような条件を付することなく減紙要求に応じることを求めた。しかし、被告は減紙に応じなかった。(乙7)

エ 平成28年4月14日、被告は、平成27年8月1日から同年10月31日までの原告の産経新聞分の未払代金債務327万2429円について、本件基本契約において連帯保証人となっていた原告の叔父である青木治夫の土地に対し仮差押えをし、平成28年5月23日、当該債務について同人から弁済を受けた。(甲1, 証人山田秀則)

オ 被告は、前記イ及びウのとおり原告からの減紙要求に応じてこなかったが、平成28年6月分の供給部数について、前記ア(ク)の申入れに対応し、産経新聞について78部の、サンケイスポーツについて39部の減紙をした(別紙2産経新聞一覧表, 別紙3サンケイスポーツ一覧表。前記(1)ウ参照。)

カ 原告は、平成28年7月8日、原告の代理人弁護士を介し、被告の金野部長に対し、同年8月分以降の供給部数について、産経新聞を11部、サンケイスポーツを5部減紙するように申し入れた。また、原告は、同年8月2日、原告の代理人弁護士を介し、被告の金野部長に対し、平成28年9月分以降の供給部数について、産経新聞を18部、サンケイスポーツを15部減紙するように申し入れた。(甲11の10・11)

キ 原告と被告は、平成28年9月21日、本件基本契約を合意解約し、本件取引を終了させた。原告は、同日、石崎に対し、本件販売所の購読者を引き継いだ。(甲12, 甲13)

2 争点(1) (本件各契約のうちに押し紙に当たる部分があり、当該部分が公序良俗に反し無効となるか) について

(1) 第1期について

ア まず、原告は、原告が繰り返し減紙要求をしたにもかかわらず、被告がこれに応じなかったことをもって押し紙に当たる旨主張するところ、確かに、第1期においては、産経新聞等の供給部数が実配部数の倍近くとなっており(前記1(2)ア及びイ)、原告が得る利益額は、客観的にみれば、適正部数で仕入れをした場合に比較して小さくなっていたものと認められる。

しかし、本件各契約においては、単純に被告から原告に対する供給部数が増加すればするほど、原告が得る利益額が減少するというような関係にはなかったところ(前記1(1)エ)、原告が、本件取引当時、適正部数で仕入れをした場合と過剰供給の現状とでどちらの利益額が大きいのかを認識していたと認めるに足りる証拠はない。また、原告は、新聞販売店を営む親族を持ち、自らも長年にわたり新聞販売店で勤務するなどして押し紙についての知識を有していたというのであるから(前記1(1)カ)、繰り返し減紙要求をし被告がこれを拒絶したとすれば、そのこ

とを何らかの形で証拠として残しておく必要性に思い至ることができたといえるところ、原告が被告に対し減紙要求をしたことを裏付ける客観的な証拠は存在しない。そして、原告の陳述書（甲23）には繰り返し減紙を要求した旨の記載があるのみであって、原告本人尋問でも、平成24年8月の産経新聞の60部の減紙に当たって原告から被告に七、八回減紙を求めたという供述はあるものの、その後も減紙要求をしていたかについては言及がないなど、原告自身の供述においても具体的な減紙要求の時期、態様などは明確ではない。そうすると、原告が具体的な減紙要求をしたことを裏付ける証拠は乏しいといわざるを得ない。

そこで、本件取引における産経新聞等の供給部数の推移（前記1(1)ウ、別紙2産経新聞一覧表、別紙3サンケイスポーツ一覧表）をみると、第1期中においても産経新聞について平成24年8月に60部の減紙がなされその後も40部及び10部の減紙がなされたこと、原告が広告業者から得る折込広告料の基礎となる毎年4月及び10月の産経新聞の供給部数のみが前後の月に比較して増加していること、取引開始から1年程度が経った平成25年11月に突如として産経新聞の供給部数が510部に半減しているが、被告の方から、このような大幅な減紙を提案するような特段の事情がうかがわれないことからすると、被告が原告の減紙要求に対して常に取り合わないような対応をしていたとは考え難い。加えて、原告と毎日新聞社との紛争をきっかけとした仕入代金の未払発生までの間に原告が新聞代金を支払わなかったなどのトラブルはなかったこと、原告は弁護士を代理人に選任した後の交渉においても第1期における過剰供給の事実について本件訴訟に至るまで特段問題視していなかったこと（原告の代理人弁護士は、過去に原被告間で産経新聞が960部から600部へ減紙されたことを認識していたにもかかわらず、未払金の弁済方法を提案するに当たって、第1期の期間中被告が上記360

部分に相当する減紙要求を拒んでいたことが押し紙に当たると指摘することはなかった。前記1(3)カ、同(4)ウ。)をも踏まえると、原告が被告に対し、第1期の期間中に、被告が減紙すべき具体的な部数を明示する形での減紙要求をし、これを被告が殊更に受け入れなかったとまで推認することは困難である。なお、原告が、被告に対し、概括的に減紙を希望する旨を述べ、これを受けた被告が特段の対応をしなかったことはあったかもしれないが、概括的な減紙の希望だけでは被告において原告の実配部数、適正部数を把握することができず、具体的に減紙という対応を執ることはできないのであって、このような被告の態度は、優越的な地位を濫用したものと評価すべきものではない。

イ 次に、原告は、原告自身は部数を明示して積極的に新聞の注文をしたことが一度もない一方で、供給部数の増紙や減紙はいずれも被告が一方的に決定するものであったのであり、被告が一方的に決定した部数を原告に引き受けさせたといえるから、押し紙であるとも主張する。しかし、平成24年7月の本件取引の開始時点の供給部数は毎日新聞社と被告との間で決められたものであるものの(前記1(2)イ)、その後原告が具体的な部数を明示する形での減紙要求をし、これを被告が殊更に受け入れなかったとまで推認することは困難であることは、前記アのとおりである。販売業者である原告の側から具体的な部数の増減の要望が出ない場合には、従前と同数の部数での供給が継続されることは前記(1)オのとおりであるところ、このような供給部数の決定方法は、日々、新聞の配達を継続しなければならぬ販売業者の実情に即したものだといえる。そうすると、被告において一方的に注文部数を決定したとは認められないから、原告の主張は採用できない。

ウ 以上によれば、第1期において、客観的には実配部数の倍に至る程度の過剰供給の状態になっていたことが認められるものの、原告が主張するよ

うな、被告が原告からの減紙要求を拒んだこと、あるいは一方的に供給部数を決定したことを認めるに足りる証拠はない。したがって、本件告示3項一号又は二号に該当するような、被告が優越的な地位を濫用し原告に対し過剰な部数の新聞等を購入させたとの押し紙があったと認めることはできず、原告の主張は理由がない。

(2) 第2期について

次に、第2期についてみると、適正部数と供給部数等との乖離は第1期に比べて相対的に小さくなっており、実際に供給部数の変動も認められることからすると、原告から減紙要求があった場合には被告において適切に対応していたものと認められるところであり、これに反する客観的証拠はない。原告は、この間にも減紙要求を絶えず口頭などで被告の担当者に伝え続けてきたものの被告がこれに応じなかったと主張し、これに沿う原告本人供述もあるが、被告の担当者である証人山内、証人山田秀則は、そのような減紙要求があれば応じていたはずである旨を供述していることに照らすと、減紙要求がされたにもかかわらず減紙がされなかったとはいい難く、原告の主張は採用できない。したがって、第2期についても、いわゆる押し紙に当たる事実を認めるに足りる証拠はなく、原告の主張は理由がない。

(3) 第3期について

最後に第3期についてみると、平成28年1月から5月にかけて、原告と被告との間で、原告が配達を担当している購読者に対し原告が廃業した後も産経新聞等を配達するために、原告の事業の引継ぎに関する協議を続ける中で、原告が被告に対して顧客名簿の開示を拒絶するなどしたことを受けて、被告側において産経新聞（平成28年1月から5月まで）及びサンケイスポーツ（同年3月から5月まで）の減紙要求を明確に拒絶したと認められ（前記1(4)ア及びイ）、これらは、販売業者からの減紙の申出に応じない方法（本件告示3項一号）に該当すると認められる。

しかしながら、このような減紙要求の拒絶がされたのは、毎日新聞社による契約の解除に起因する原被告間での一連の交渉、協議の過程の中でのことであり、約4年間にわたる本件取引全体のうち最後の半年程度という相対的に短期間のことである（前記1(2)ないし(4)、別紙2産経新聞一覧表、別紙3サンケイスポーツ一覧表）。また、平成28年1月から5月までの期間における産経新聞の過剰供給による原告の損失額をみると、44万8458円（別紙4収益対比表の、前記期間について、実配部数で注文した場合の②新聞代金（対販売店）の合計額360万7717円と供給部数で注文した場合の⑩新聞代金（対販売店）の合計額405万6175円の差額。なお、本来、実配部数については、これに加えて予備紙2%を考慮する余地があるが、ここでは考慮していない。）となるが、他方で、原告は、前記期間において、平成27年10月時点の供給部数600部を基準とする折込広告料171万5700円（別紙4収益対比表の、前記期間について、供給部数で注文した場合の⑭折込料の合計245万1000円の7割である。7割とすることについては前記1(1)エ参照。）を受領しており、実配部数を基準とする折込広告料128万6775円（別紙4収益対比表の、前記期間について、実配部数で注文した場合の⑯折込料の合計183万8250円の7割である。7割とすることについては前記1(1)エ参照。）を受領した場合と比べて、42万8925円を過大に受領していたことになるから、結局のところ、原告が過剰供給によって被った経済的な負担は5箇月間で合計1万9533円に留まるといえる（なお、産経新聞の仕入代金は1部1823円であるから、この金額は約10部分に相当し、1箇月当たり約2部分に相当するところ、予備紙の数がこれを上回るであろうことは明らかであるから、折込広告料まで考慮した場合、原告に経済的負担は全く発生していなかったとすらいい得るところである。）。そして、平成28年3月から5月までの期間におけるサンケイスポーツの過剰供給による原告の損失額についてみても、原告の減

紙要求の内容に照らすと、1箇月当たり約30部の減紙が受けられなかったといえるところ、サンケイスポーツの1部当たりの仕入代金は2044円であるからこれに相当する仕入代金額は1箇月当たり約6万円となり、各月の原告の負担額として決して小さな数字ではないものの、原告がこのような負担を強いられたのは取引終了直前の3箇月にとどまっている。そうすると、第3期の本件各契約については、平成28年1月から5月までの期間に関しては、被告による減紙要求の拒絶がいわゆる押し紙に当たり得るとしても、原告が実際に被った負担は極めて限定的であり、原被告間で営業所の引継ぎに関する協議をする中で原告が顧客名簿の開示に応じないなどの対応をしていたとの交渉経過があったことにも照らすと、この間の本件各契約を無効とするまでの違法性があるとはいえない。

また、被告は、平成28年6月、原告側の減紙要求を受け入れているから（前記1(4)オ）、同月及び同年7月分については、そもそも押し紙があったとは認められない。

以上によれば、第3期において、本件各契約のうち押し紙に当たる部分があり、当該部分が公序良俗に反し無効であるとは認められない。

3 争点(2)（本件各契約のうち過剰供給部分が、広告主等に対する詐欺等を理由として公序良俗に反し無効となるか）について

原告は、本件各契約の過剰供給部分は、広告業者等との関係において詐欺に当たり、公序良俗違反であると主張するところ、原告自身も主張するように、原告が広告料を得ていることは広告主等と原告との間での法律関係に基づくものであって、原告と被告との間での本件各契約自体に基づくものではないから、原告が広告業者等から、実際には購読者が存在しない押し紙又は過剰供給部分に係る折込広告料収入を得ていたことが詐欺と評価されるか否かにかかわらず、そのことを理由として本件各契約自体が公序良俗違反となるとはいえない。

したがって、原告の主張は認められない。

4 結論

以上によれば、その余の争点について判断するまでもなく、原告の請求は理由がない。

東京地方裁判所民事第48部

5

裁判長裁判官

野村 武範

裁判官

石神 有吾

10

裁判官

西條 壮優

(別紙2)

産経新聞一覧表

年月	実配部数	供給部数
平成24年7月	491	1020
平成24年8月	490	960
平成24年9月	491	960
平成24年10月	489	960
平成24年11月	478	920
平成24年12月	474	920
平成25年1月	474	910
平成25年2月	472	910
平成25年3月	469	910
平成25年4月	465	1026
平成25年5月	475	910
平成25年6月	478	910
平成25年7月	471	910
平成25年8月	468	910
平成25年9月	467	910
平成25年10月	464	1022
平成25年11月	463	510
平成25年12月	463	510
平成26年1月	461	550
平成26年2月	455	510
平成26年3月	455	510
平成26年4月	461	998
平成26年5月	466	530
平成26年6月	471	530
平成26年7月	474	550
平成26年8月	482	530
平成26年9月	480	600
平成26年10月	488	600
平成26年11月	482	600
平成26年12月	479	600
平成27年1月	478	620
平成27年2月	473	600
平成27年3月	469	600
平成27年4月	466	972
平成27年5月	464	600
平成27年6月	463	700
平成27年7月	458	600
平成27年8月	476	600
平成27年9月	462	600
平成27年10月	453	600
平成27年11月	438	600
平成27年12月	431	445
平成28年1月	416	445
平成28年2月	405	445
平成28年3月	396	445
平成28年4月	394	445
平成28年5月	368	445
平成28年6月	362	367
平成28年7月	344	367
合計	22412	33692

以上

(別紙3)

サンケイスポーツ一覧表

年月	実配部数	供給部数
平成24年7月	105	150
平成24年8月	106	150
平成24年9月	106	150
平成24年10月	105	150
平成24年11月	102	160
平成24年12月	99	180
平成25年1月	97	180
平成25年2月	99	180
平成25年3月	100	172
平成25年4月	104	172
平成25年5月	103	172
平成25年6月	101	172
平成25年7月	102	172
平成25年8月	101	172
平成25年9月	103	172
平成25年10月	100	172
平成25年11月	98	147
平成25年12月	95	147
平成26年1月	94	147
平成26年2月	93	147
平成26年3月	94	147
平成26年4月	94	147
平成26年5月	94	147
平成26年6月	94	147
平成26年7月	93	147
平成26年8月	93	147
平成26年9月	92	147
平成26年10月	91	147
平成26年11月	90	147
平成26年12月	90	147
平成27年1月	90	147
平成27年2月	90	147
平成27年3月	89	137
平成27年4月	89	137
平成27年5月	88	137
平成27年6月	88	137
平成27年7月	87	137
平成27年8月	106	137
平成27年9月	100	187
平成27年10月	95	187
平成27年11月	92	187
平成27年12月	91	132
平成28年1月	90	132
平成28年2月	87	132
平成28年3月	84	132
平成28年4月	84	132
平成28年5月	79	132
平成28年6月	76	93
平成28年7月	77	93
合計	4620	7389

以上