

陳 述 書

目 次

- 1 この事件の性格と私たちの立場
- 2 順風満帆な船出 平成2年1月～平成5年1月
- 3 暗転 平成5年1月～平成5年10月
- 4 妨害と抵抗 平成5年10月～平成6年4月
- 5 第二次妨害活動，公取委への申立 平成6年5月～平成6年6月
- 6 関西国際空港開港をはさんだ第三次・四次妨害活動
平成6年7月～平成7年8月
- 7 兵糧攻めに対するゲリラ戦
- 8 公取委による注意処分と局面の転換 平成8年12月
- 9 その後の展開と差止訴訟の提起 平成8年12月～
- 10 変わりつつある時代の流れ

陳述書

1 この事件の性格と私たちの立場

この陳述書を書くにあたり、この 15 年の経過を詳しくたどってみたとき、この事件がいったいなぜ生じ、なぜ私たちが提訴しなければならなかったのか、そうした根本的な問題の所在が、あらためてはっきりと浮かび上がってくる思いがいたしました。

ふりかえてみますと、私たちが平成 2 年に設立した会社、エアポートプレスサービス株式会社（以下 A P S 社と略記します）は、関空プロジェクトの将来性に夢を懸けて、地元の有志が集まってつくった文化ベンチャーでした。

関空プロジェクトがスタートした当時、大阪では、特に地元泉南を中心に、新しく誕生する「国際都市泉州」への期待が大きく膨らんでいました。そうした雰囲気盛り上がるなかで、さまざまなビジネスが動き出そうとしていましたが、その一つが、新しくできる関空島で新聞・書籍の販売、さらに将来的には出版物の刊行・販売などの文化事業をおこなっていこう、という地元有志の企てでした。

みんな、そうした事業には素人でしたが、それぞれが資金を出し合い、私が関西国際空港会社と関係があったことなどから、請われて代表取締役就任を承諾して、設立準備のための活動を始めたのは、平成 2 年の初め、関西国際空港開港の 4 年以上前のことでした。私も、新聞社の中にある程度の知己を持っていたとはいえ、新聞の販売の世界についてはよく知らず、「実配」「即売」など初歩的な業界用語も初めて聞いて戸惑うありさまでした。ただ、彼ら地元有志の夢と抱負、熱意に押されて、いうならば「一肌脱いだ」のです。ですから、現在の社長もそうですが、私は在任 12 年間、まったく無給で というよりかなりの持ち出しで 活動してきました。

そのように、私たちは、新聞販売業界には無知でした。しかし、すぐにわかったことは、関空島は、この業界にとっては空白の処女地だということでした。日本全国、どこでも朝日・毎日・讀賣・産経・日経の全国紙発行新聞 5 社（以下全国紙 5 社ないし単に 5 社と略記します）による販売のテリトリー分けが完璧に出来上がっていて、山奥の山頂までテリトリーが定まっているそうなのですが、新しくできる陸地である関空島では、まだそれが空白で、これからどう

なるかわからないという状況だったのです。

その空白の処女地に、そんなこれまでのテリトリー分けに関係がなく、またそれまでの長い期間に出来上がっていた全国紙 5 社による販売業界の隠然・公然の掟とも無縁な、したがって、そういうものに縛られないし、縛ることがむずかしい新規参入者、つまり私たちが、偶然、全国紙 5 社が販売体制をつくる前、さきほど申しましたように、関空開港の 4 年以上前に、独自にビジネス活動を始めた というのが「事の発端」なのです。

これから詳しく経緯をのべますが、新聞販売業界各社は、最初はむしろ、この空白の処女地への無知な新規参入者を、みずからの業界の中に引き込んで利用しようと考えたと思われます。ところが、そうした取り込みが得策でないと判断するや、いきなり態度を変えて、逆に排除にかかってきたのです。いってみれば、素朴に関空プロジェクトに夢を描いていた地元の文化ベンチャーが、この新聞業界の権益構造に巻き込まれ、翻弄されたのが今回の事件の経緯だったといえます。

私たちは、態度を変えたあとの彼らの遣り口があまりにもひどいので、それに憤慨し、その理不尽な圧力に押しつぶされては、小なりといえども、矜持に関わると考え、これと対抗してきました。そして、その対抗に対して彼らの攻撃は次々にエスカレートし、そのエスカレートした行動を通じて、全国紙 5 社の新聞販売における独占体制と権力体質が、次々に明らかになってきたのです。そうした事態の推移の中で、私たちは、彼ら 5 社の販売店に対する絶対的な権力支配、それを通じて作り出されている排他的な独占体質と闘わざるをえなくなっていたのでした。

この事件は、業界に無知で、そうであったがゆえに実にナイーブに新しいビジネスを始めようとした地元地域の新規参入者が、全国的に確立されている独占的で権力的な 5 社体制という巨人と対面しなければならなくなって、そこから大きな圧力を受け、攻撃されてびっくりし、しかし、そこでこれに屈してはなるものかと、旧約聖書の小さなダビデと巨人ゴリアテの争闘のような闘いを展開したということだったのだ、というふうに私は考えております。

なぜ、そのように考えざるをえないのか、以下、時系列に沿いながら、具体的な事実に基づいて、事の次第を明らかにしていきたいと思えます。

2 順風満帆な船出 平成 2 年 1 月～平成 5 年 1 月

平成 2 年 1 月 19 日、月曜日、よく晴れた日でした。私は、約束の午後 2 時 30 分に桜橋の産経新聞大阪本社を訪ねました。旧知の吉田政昭第一事業部長（以下肩書きはいずれも当時のものです）と会い、A P S 社の事業について提案し、

協力を要請するためでした。事業開発部は展覧会や催事のチケットが溢れ、活気づいて見えました。話はトントン拍子で進み、吉田部長は、関空エリアにおける新聞販売についての私たちの構想に原則的に賛成し、協力を約束してくれました。続いて、1月29日には、同本社三島祝夫販売促進部長にも会い、あらためて私たちの提案をおこないましたが、産経新聞大阪本社としてはA P S社の提案を原則的に了承し、資本参加を含めて前向きに検討しましょうという結論になりました。

この最初の打診に対する反応から、どうやら、うまくいきそうだということになって、それから、A P S社の設立計画書を作成し、それを持って各新聞社の大阪本社をまわり、各社に対して我々の事業提案を打診しました。

平成2年2月26日、読売新聞大阪本社で、これも旧知の望月克巳販売局総務、飯塚正意販売局次長らと面談。A P S社の提案を原則的に了承し、資本参加も検討するということでした。

3月10日、毎日新聞大阪本社で、石塚範生販売第一部長、西村次長らと面談。ここでは、私たちの提案に賛成してくれるとともに、毎日新聞が幹事をしている5社の次長会にA P S社の提案を諮りましょう、との意向でした。

3月17日、日本経済新聞大阪本社で、梅津雅春販売局長らと面談。ここでも、A P S社の提案を原則的に了承し、資本参加も検討するという結論でした。

このような経緯から、5社の協力が得られるものと考えたわが社は、さっそう事業を始めようとなりました。本格的な事業展開は、4年先の開港後になるにしても、そのまえにその後の準備と並行して、できる範囲での事業をやっつけよう、と考えたのです。

5社と接触した経緯から新聞社側の協力は得られると判断しましたので、実際の業務開始のためにも、本格的な事業展開の準備のためにも、早く会社をスタートさせたほうがいいと考え、平成2年6月20日、エアポートプレスサービス株式会社を立ち上げました。開港の4年以上前のことでしたので、資本参加を表明している5社のほうについては、本格的な供給は開港後のことになるので、そのときまでに資本参加してもらえばいい、という判断でした。

その後も、5社とは良好な関係が続きました。

A P S社の事業としては、まずは、りんくうタウン内と工事労働者の労務宿舎内に新聞の自動販売機を設置して販売を始めることにいたしました。というのは、関空エリアに新聞を供給することを使命とする会社であるならば、まず、現にいまそこで働いている労働者たちに新聞を届ける義務があるのではないかと、思い至ったからです。

平成3年3月18日には、A P S社の泉佐野準備事務所に毎日新聞西村次長、産経新聞田中次長が来訪。工事中の関空島、りんくうタウンを案内して見ても

らい、A P S 社の事業計画について説明しました。このとき、りんくうタウン内と工事労働者の労務宿舍内にA P S 社が新聞の自動販売機を設置して販売を始めることについて、原則的に了承をいただくことができました。

4月5日、新聞協会にて、発行5社の京阪神次長連絡会が臨時で開かれ、A P S 社の事業提案について意見交換がされました。その結果、讀賣、毎日、日経はほぼ賛成、産経は細部で保留、朝日は反対、ということだったと伝えられました。そして、産経新聞田中次長より、次の5社次長会への出席を要請されたのです。

4月24日、午後5時から北新地の料亭「芝苑」で開かれた次長会に出席させていただきました。この夜は、なごやかに酒席をともにして、A P S 社の将来の事業計画などにも話が及んで語り合い、これからも協力し合っていくことを確認しました。

さらに、6月21日には、大阪駅前第3ビル12階の新聞協会会議室で開かれた次長会に出席させていただき、ここでA P S 社の事業計画を説明して、あらためて了解を得ました。

朝日新聞も、強硬に反対しているわけではなく、これからの展開によっては協力を得られる見込みが充分にある感触だったわけです。

この当時の5社の販売局の反応は、こんなふうなもののように思われました。

関空島とりんくうタウンという新しい市場が生まれようとしていて、激しい競争、鎬の削り合いをしなければならないときにあたって、ちょうどいい調整装置になる会社が、第三者として、しかも地元有志という形で出てきてくれた。この会社に各社平等に関わっていけば、公正な競争ができて、うまくいくのではないか。 そんな反応が感じられたのです。

あとで聞いたところでは、そのとき、六甲アイランドの苦い経験が各社の頭の中にあっただよう。神戸の六甲アイランドが出来たとき、この関空島・りんくうタウンと同じように海上に新しく誕生した陸地、新しい市場をめぐって、熾烈な競争が予想されたわけです。そこで、このとき、各社が相談して、流通を合理化しようということで、朝日の販売店を中心に共同の体制をとったのですが、結果としては朝日がこれを拡販に利用してシェアを大きく奪う結果になり、各社が臍を噛んだということなのです。そんなことになるのだったら困る。でも、中立の第三者で地元有志がつくる新会社、これに対等に出資して、この会社を通じて販売をおこなえば、どこかが出し抜くということもなく、うまくいくのではないか。 おおよそ、そのように考えられたのではないかと推察されます。

さて、このように当時は5社はA P S 社に対して友好的で協力してくれていましたから、私たちの自販機設置の申し入れは快く了解されました。したがって、

地元販売店と契約もスムーズに結ぶことができ、新聞の仕入・販売は順調におこなわれていきました。

工事中の島の自販機に毎朝新聞紙を入れるのは、けっこうしんどい仕事で、毎日朝早くから 4WD 車に新聞を積んでフェリーに乗って新聞を届けました。労働者には喜ばれていたようです。

続いて、平成 4 年 1 月からは、りんくうタウン内にも新聞自販機を設置し、毎日新聞と産経新聞を供給するようになりました。

A P S 社は、このような業務をおこないながら、開港後の本格的な事業展開に向けて、準備を続けていたのです。その間、平成 4 年に入ってから、5 社からの格別のアプローチはなかったのですが、おそらく 5 社は 5 社なりに内部調整をおこないながら、開港にそなえているのだろう、と私たちは考えていました。

ところが、そうではなかったのです。私たちの知らないところで、別の動きが進んでいたのです。

3 暗転 平成 5 年 1 月～平成 5 年 10 月

これはあとでわかったことですが、平成 5 年 1 月に、5 社の大阪本社販売局長会が開かれ、ここで、関西国際空港エリアにおける新聞販売のための 5 社共同出資会社設立の方針が決められたといわれます。

そして、同年 5 月初め頃に行われた 5 社販売局長会で、共同出資会社設立が最終決定されて設立準備委員会が組織され、5 月 7 日には、各社の販売第一部長・次長、設立準備委員会の合同会議が行われました。これで共同販売会社の設立準備が正式にスタートしたわけです。それから、この設立準備委員会の会合が重ねられ、また発行 5 社に基本的に系列化されている在阪新聞卸売 5 社の責任者も、関西国際空港新聞事業準備委員会を組織し、6 回にわたって会合をおこなっています。

さらに、6 月 21 日には、発行 5 社の販売第一部長・次長会で、在阪発行 5 社の完全合意に基づく対等出資による関空における共同販売会社の設立を決定しております。

こうした一連の談合の中から、平成 5 年 10 月 8 日、5 社共同出資会社である関西国際空港新聞販売株式会社（以下、関空販社と略記します）が設立仮登記されました。

いったんはほとんどの社がそろって協力と出資の意向を見せていた私たち A P S 社には、もちろん、なんの相談も連絡もなく、蚊帳の外においたままに進められたことでした。ですから、この新会社の設立は私たちにとっては寝耳に

水のことだったわけです。

それまで、私たちA P S社の事業に乗って、それを通じて関空エリアでの新聞販売をおこなおうとしていたのに、それを突然やめて、A P S社の事業と同じものを自分たちで共同の会社をつくって、自分たちだけでやろうというわけです。しかも、のちに明らかになってくるのですが、卸売 5 社は、関空エリアでの新聞販売については、すべて関空販社を通すものとするとして、すでに販売活動をおこなっていた私たちA P S社を含め、ほかとの取引を拒絶するので、これは、私たちにしてみれば、まさしく裏切り行為といわざるをえないものでした。

本来であれば、関空エリアでの新聞販売は、発行 5 社に系列化されている卸売 5 社および各系列販売店が新規獲得競争を激しく展開しなければならないはずでした。ところが、そこに中立の第三者としてA P S社が出てきたので、この新参者を恰好の調整装置として、この会社に各社平等に関わっていけば、公正な競争が確保できるのではないかと、ということになったわけです。しかし、なぜか、それが具体化する段階になったら、卸売 5 社が談合の上でA P S社とは別に新たな販売会社をあとから共同で設立し、すでに販売事業をおこなっていた先発のA P S社と取引を拒絶したうえで、この共同販売会社が全国紙の販売を一手に引き受けておこなう、という方向に転換したのです。

この転換、私たちにしてみれば裏切り行為こそが、今回の事件の発端であり、事件をめぐる問題の本質はすべてここに含まれているのです。

すでにスタートしていたA P S社を利用する路線から、共同販売会社をあとから設立してここに結集する路線に転換したのは、いったいなぜなのか。彼らは、この裁判の一審第 3 準備書面で、次の二つの理由を挙げています。

第 1 には、「航空会社から、各販売店から各々新聞を納入されるのでは、現場に混乱が生じて大変であるから納入窓口を一本化して欲しいとの要望があったこと」だといえます。

第 2 には、「関空島への新聞納入には連絡橋を通行しなければならないため高い渡橋料がかかり... .. 物流コストを合理化する必要があったこと」を挙げています。

しかし、いずれも、理由として成り立ちません。

まず事実として、関空販社の設立が 5 社の間で最終決定されたうえで実務的にスタートしたのは、まえにのべたように平成 5 年 5 月 7 日のことです。ところが、5 社が航空会社に対して営業活動を始めたのは、それよりずっとあと、平成 5 年 9 月 10 日以降のことだったのです（これについては甲第 38 号証、39 号証で立証しています）。このとき初めて、発行 5 社と卸売 5 社の部長・次長らがそろって、J A L、A N A、J A Sなどの航空会社を訪問して、新聞の購

読、搭載紙購入を要請しているのですが、このような営業活動を始める前に、すでに関空販社の設立は決まっていたのです。ですから、航空会社から窓口を一本化して欲しいといわれたから、共同販売会社をつくった、などということはありません。

また、もし窓口を一本化する必要を感じたとしても、それは、すでに5社の間で計画が進行していたA P S社を窓口にするべきだったことなのです。それなのに、計画進行中で一部販売活動も始めていた先発のA P S社との取引を中止し、あえて、関空販社設立を後発に設立する道を選んだのはなぜなのか、その理由の説明になっていません。

第2点の渡橋料が高いから物流を合理化しなければならなかった、というのも理由になりません。そんなことは初めからわかっていたことです。だからこそ、各社ばらばらにやるのではなくて、私たちA P S社が一括して請け負いましょう、と持って持ちかけたわけなのです。そのまま、先発のA P S社の事業に乗っていればよかった理由にはなっても、それをやめて共同販売会社を新たに設立する理由にはなりません。

彼らが挙げている共同販売会社設立路線への転換の理由は、いずれも成り立たないものです。また、A P S社と5社との間でトラブルがあったり、当初の関係を変えざるをえない環境の変化が生じた、というようなことはいっさいありませんでした。それでは、なぜ彼らは路線転換したのでしょうか。

私たちは、いろいろと情報を集めました。新聞社や卸売会社の人たちの中にも、非公式に情報を教えてくれる人たちがいました。そうした情報によりますと、いくつかの要因が浮かび上がってきました。

一つには、5社の大阪本社の人たちは、A P S社といっしょにやろうというつもりだったのだけれど、東京本社に話が行ったら、それが覆されてしまい、大阪も東京からかかってきたしぼりからは逃れることができなかった、という説です。

もう一つは、平成4年の6月に卸売5社の役員改選があって、新しい役員が就任し、これらの人たちの中から、A P S社に対する強い反対意見が出て、路線が転換された、という説です。

いずれにしても、突如、どこか有力な筋から横槍が入ったことはまちがいありません。いったいどこからなのか、その真相は私たちにはわかりません。しかし、はっきりしていることがあります。それは、東京本社からであれ、卸売5社の新役員からであれ、この時点でも出てきた横槍は、「A P SだかB P Sだかしらんが、どこの馬の骨だかわからんもんに、なに勝手なことさせるんや」ということだったという点です。

つまり、関空販社設立という企ては、関空島における新聞販売をどのようにう

まくおこなうか、という具体的な問題を検討する中から出てきた路線転換ではなくて、すでに市場に参入していた先発の業者であるA P S社を排除して、身内だけでやってきたこれまでの体制　　テリトリーと権益の配分の仕組みを守ろうということからのみ出てきたものだったということです。

実際、さきほど指摘したように、エアーラインに納入する新聞の窓口一本化にしても、通行料に関する配送の合理化にしても、A P S社が十分に対応できる問題でしたし、まさにそのような問題の解決のために、5社は、A P S社に期待し、協力と資本参加を表明していたわけなのです。にもかかわらず、彼らが関空販社を設立する前に、そうした問題についてA P S社になんらかの相談や打診があったかということ、まったくなかったのです。

それでは、関空島における新聞販売が儲かるから、A P S社にまかせるのが惜しくなって、自分たちで会社を設立した、ということなのか、というと、そうではないのです。もしそうであったとしたなら、それ自体、いったんいっしょにやるからといってA P S社を設立させた5社の裏切り行為ですが、それでも、A P S社の参入を認めて、おたがいに競争しよう、というのなら、まだましです。ところが、そうではなくて、すでに販売をおこなっていたA P S社と取引を拒絶して新聞を供給せず、関空島における全国紙の販売を一手に引き受けておこなうというのですから、目的は裏切りだけではなくて、A P S社の市場からの排除なのです。

そもそも、卸売各社にとってみれば、どこに卸売をしても、得られる利益は同じなのですから、関空エリアというマーケットをとってみれば、そこで複数の競争者によって公正な競争がおこなわれ、それによって潜在的な需要が掘り起こされて、取扱部数が増えるという方向にいったほうが利益が大きくなるはずなのです。にもかかわらず、共同販売会社を設立し、新聞取扱をそこにだけ独占させるという措置をとったのは、経済的利益のためではなく、先発の参入者ならびに新規参入者の排除のためにほかならないとしか考えられません。

それに、関空販社設立の際に、いくら操作しても黒字になる事業計画が立てられなくて困った、という話も聞いております。私が関空販社設立直後の平成5年11月26日に面談した毎日新聞系列の卸売会社・近販の隅田正彦取締役は、「関空販社は赤字になることははっきりしているのに、なぜ設立されるのか、わからない」と語っていました。私たちA P S社が事業計画を立てたときにも、新聞の販売だけで採算をとるのはむずかしいだろうということはわかっており、それ以外の事業を含めて将来的に採算をとる計画を立てていたのが実態です。

実際、関空販社は恒常的に赤字で、平成9年3月1日付の関空販社の文書によりますと、親会社である卸売5社から月に1社あたり35万円の補助を受けて経営を成り立たせている状況になっています。それ以前は、月に40万円から50

万円の補助が各社からおこなわれていたといわれています。けっして、それだけでは儲かる事業ではなかったのです。それは彼らも承知の上のことだったと思います。儲けより、「どこの馬の骨だかわからん新参者」が勝手に、仲間内で完全に仕切られていた市場に入ってくることのほうが問題だったのです。

私たちは、彼らの路線転換の理由は、経済的利益や効率の問題ではなく、5社による独占体制と権力支配の枠内に、どんな小さなものであれ、それとはなじまない異質な外部参入者をに入れてはならない、という原則的立場にかえったことにあるのだと考えざるをえませんでした。

4 妨害と抵抗 平成5年10月～平成6年4月

関空販社設立と同時に、発行5社、卸売5社の関空エリアにおける営業活動は一気に活発化しました。この市場を完全に制覇して、先発のA P S社が営業する余地をなくそうというのです。

同時に、A P S社の新聞仕入に対する妨害も始まりました。たとえば、平成5年12月には、毎日新聞大阪本社田中博敏販売第一部長が、地元の毎日新聞系列販売店である木下新聞舗を訪問して、「新聞の販売については、関空島は関空販社の権益、りんくうタウンは地元販売店の権益とする。これに違反しないように」と言い渡しています。つまり、「りんくうタウンは、おまえらのテリトリーとして認めてやるから、関空販社のテリトリーである関空島には新聞を入れるな」ということです。具体的に「A P S社とは取引しないように。もし取引をすれば、新聞販売店契約を解除する用意がある」といっています。

また、それまでA P S社が自動販売機を設置して新聞販売をおこなってきた二色浜労務宿舎や東京製鋼では、地元販売店との契約によってそこから新聞を仕入れていたのですが、平成6年3月31日の契約期限満了とともに、以後の取引を拒絶され、ほかの販売店も、発行5社・卸売5社からの「関空島へは新聞を入れるな。A P S社とは取引するな」という指示によって、新たな取引には応じてくれませんでした。

さらには、A P S社は、関西国際空港警察、りんくうエネルギーセンター、機動隊などからも契約をとっていましたが、4月からの供給開始にあたって、なんとか仕入を確保しなければならなかったのです。しかし、卸売5社からも地元販売店からも取引を拒絶された状態で、見通しが立たず、これらの顧客からは、「新聞社から、A P S社には新聞の納入ができないからという警告があったが、大丈夫か」という問い合わせがあって、対応に苦慮したのでした。

このように、関空販社の設立と同時に、5社ならびに関空販社の側からの共同した仕入妨害がA P S社に加えられてきたのです。そうすれば、販売しよう

にも仕入ができないわけですから、きっとA P S社は尻尾を巻いて市場から退出するだろう、と彼らはふんでいたのだと思います。

しかし、私たちは、はい、そうですか、と引き下がるわけにはいきませんでした。私たちとの合意を裏切っただけでなく、全国的に確立されている独占的で権力的な 5 社体制をバックとして、このような不当な取引拒絶ないし取引制限によって市場からの退場を余儀なくさせるような行為に対しては断固として闘わなければならない、と決意しました。私たちは、あらゆる方法を使って、この理不尽なやりかたに抵抗するつもりでした。

平成5年10月28日、私は大江橋法律事務所に石川正弁護士を訪ねました。石川弁護士は、私の同級生で、行政法の雄川一郎先生門下の秀才です。ここで、私は、卸売 5 社ならびに関空販社の行為には独占禁止法違反の疑いがあるのではないかと検討を依頼したのです。続いて、12月8日には、村山法律事務所の村山眞弁護士に相談し、この件を依頼することになり、以後1週間に1回ほどの割で打ち合わせを重ねました。また、翌平成6年1月に入ってから、月1回のペースで独禁法研究会を開いて、10人ほどの若手弁護士とともに、研究を重ねました。

その結果、この件は独禁法違反の疑いが濃厚であるということが明らかになっていきました。そこで、私たちは、この線で、法律的に闘う準備をおこなっていきました。

これと並行して、A P S社としては、新聞の仕入先の確保に奔走いたしました。

いよいよ開港に向けて動き出してくる中で、仕入の不安を抱えながらも、私たちも一定の契約を取ることができましたし、今後の販売拡大も考えなければならない状況でしたので、むだとは思いましたが、平成6年1月から卸売5社に対してそれぞれ取引申込の電話を繰り返し、1月28日には、各社に書面で取引を申し込みました。

しかし、各社とも、一様に「関西国際空港島内で弊社が取り扱う新聞、雑誌については、すべて関空販社を窓口にしております」という理由を挙げて、取引を拒絶してきました。

ただ、その中で、読売新聞系列の卸売会社である大讀社からの回答の書面には、「この新聞業界にはさまざまな商慣習が存在し、テリトリーの区分などで長い歴史と実績があることは事実であります」として、そのような商慣習によるテリトリー分けからして、関空販社が窓口になっているのであるから、A P S社との取引に応じられない、とっておりました。これは、つまりは、「わしらが長い間かかって身内で作ってあげてきたテリトリー分けの慣習があるんやから、おまはんのような新参者は入れることはできんや」とはっきりい

っているに等しいわけです。これは、今回の事由がまさに共同取引拒絶であることを、問わず語りに語っているものだといわなければなりません。

このように、卸売 5 社が共同して取引を拒絶しており、それまで A P S 社が取引していた地元販売店にまで取引を事実上禁止しているのですから、仕入先を探すのはきわめてむずかしい状況でした。販売をしようにも仕入の道を塞がれているのですから、普通なら、ここで、A P S 社は、市場から退出するしかなかったでしょう。そうなっていたら、「著しい損害」どころか、死にいたる「致命的な損害」を受けたことになるのではないのでしょうか。

でも、それでは 5 社体制の不当な行為に負けたこととなります。私たちは、なんとしてでも市場にとどまって営業を続け、そう簡単には引き下がらないことを見せなければならぬと考えました。そのためには、なんとしても仕入先を見つけなければなりません。そして、八方手を尽くした結果、とりあえず、即売業者であるなんばミヤタから緊急に仕入れさせてもらうことができました。なんばミヤタは、卸売 5 社からそれぞれ全国紙各紙を仕入れ、即売している業者です。ですから、A P S 社にとっては、当然、卸売 5 社から仕入れるのよりも仕入値は高くなり、利益率は低くなってしまいます。しかし、背に腹は代えられません。

それに、なんばミヤタは、卸売 5 社からの強い圧力を受けながら、好意から私たちに新聞を卸してくれたのです。これは、5 社による独占体制と権力支配の内側にあって、A P S 社とは取引するなという命令に反する行為ですから、相当の覚悟がないとできないことです。それを決断されたなんばミヤタの宮田浩社長には深い敬意を感じざるをえません。そして、もちろん、私たちは、この好意のおかげで、契約した顧客に対する供給責任を果たすことができたのですから、なんばミヤタには深く感謝していることはいうまでもありません。

このようにして、それ以外のすべての仕入先を遮断された A P S 社は、平成 6 年 4 月 1 日からは、なんばミヤタにだけ頼って、供給活動を続けました。しかし、なんばミヤタに対して A P S 社と取引するなという圧力が強力にかかってくることは目に見えていました。

案の定、4 月 1 日に仕入を開始して、2 週間も経たないうち、4 月 12 日、朝日新聞からなんばミヤタに対して、A P S 社に対する供給をしないようにという指示が来ました。しかし、なんばミヤタは、私たちの窮状を見かねて、非公式に供給を継続してくれました。

ところが、4 月 13 日夜、讀賣新聞の系列販売店である岸和田谷新聞舗が召集して地元販売店が集合し、関空島およびりんくうタウン内の新聞販売の窓口を決める談合をおこない、それを受けて、なんばミヤタが A P S 社に新聞を供給しているのをやめさせるように、朝日新聞に対して抗議と要請が行われました。

その結果、翌4月14日から、朝日新聞系列の卸売会社である新阪からなんばミヤタへの供給がストップする事態になりました。なんばミヤタから、「4月14日分については、なんとか責任をもって供給するが、申し訳ないが、そのあとは供給できない」旨の通告がありました。私たちの唯一の頼みの綱であった仕入先が圧力によって閉ざされてしまったのです。

しかし、このことによって、5社の遣り口に対する私たちの怒りはさらに高まり、負けてなるものかという思いはさらに強くなりました。なんばミヤタからの示唆もあって、私たちがとった手段は、駅の売店などで新聞を購入し、それを供給するという窮余の一策でした。

それから毎朝、毎夕、手分けして、南海電鉄貝塚駅・吉見の里駅・鶴原駅・羽倉崎駅・泉佐野駅などの売店、JR新家駅・和泉砂川駅などの売店、阪神電車梅田駅の売店、山下たばこ店など、数多くの売店・小売店で、ここでは5部、ここでは10部と、新聞を現金で買い求め、当座の供給をしのぐ毎日が始まりました。

もちろん、なんの儲けもなし、というより赤字覚悟です。ただ、供給責任を果たし、5社の不当な圧力に屈しないというためだけに、毎朝、毎夕、売店・小売店をまわって新聞を買い集め、お客さんに届けるという作業を続けました。朝刊を朝一番に届けようと思えば、午前4時には家を出て準備しなければなりません。もちろん、雨の日も風の日も、土日祝日もなく、新聞休刊日以外は毎日です。そのようにして、売店・小売店をまわりました。

こんな努力に対しても、5社は、私たちの社員に尾行をつけて、購入している売店・小売店を特定し、それらの店に圧力をかけてきました。私たちが購入していた店は全部チェックしたようですから、彼らの追跡調査は徹底していたことがわかります。そして、それぞれの店に対して、まとまって買いに来る人に売るのをやめてくれ、といったのです。

これに対して、南海電鉄の売店で「まとめ買いには応じないでといわれたので」と私たちの購入を断るところも出ましたが、このような要求に対して反撥する小売店もさすがに多かったのです。ある売店では、「何部買おうが、買ってくださいる人はお客さんやないか。お客さんにあんたとこの新聞売ったらいかんというのはどういうこっちゃ」とお店の人に言われて、ぐうの音も出なかったという話です。

5社は、このように、小売店に対して客に売るなという圧力をかけるという常識外れの行動までとって、APS社の窮余の仕入策をも妨害しようとしたのです。

なぜ、ここまでやるのでしょうか。彼らの独占体制と権力支配を新規参入者に乱されないように守るためにほかなりません。

5 第二次妨害活動、公取委への申立 平成6年5月～平成6年6月

私たちは、このときおこなわれた、地元販売店からの仕入に対するこうした妨害活動を第一次妨害活動と名づけています。というのは、その後も、彼らは手を替え品を替え、数次にわたって、さまざまな方法で仕入妨害を続けてきたからです。

第二次妨害活動が始まったのは、平成6年5月末からでした。

5月31日、中之島堂島ホテルに、発行5社の在阪本社販売第一部長・次長それぞれ5名、関空販社3名、卸売会社2名、販売店4名の面々が集まりました。「A P S対策会議」が開かれたのです。ここで、9月の関西国際空港開港を前にして最終的な「A P Sつぶし」の方策が話し合われました。そして、これ以降、これまでの卸売会社による仕入妨害だけでなく発行本社ぐるみの妨害活動がおこなわれていくのです。

ここで妨害活動の最大の標的になったのは、なんばミヤタです。なんばミヤタは、系列の卸売会社の新販からの圧力によって、いったんA P S社への供給をストップせざるをえませんでした。その後、半ば非公然に供給を再開してくれ、そのおかげで私たちは顧客への新聞の供給ができていたのです。その意味では、なんばミヤタは、5者の独占体制と権力支配とに対する私たちの闘いにおいて、はっきりと私たちの味方についてくれていた、といていいと思います。ということは、5社にしてみれば、身内からの裏切り者ということになります。この「裏切り者」を「摘発」して、非公然の仕入ルートをつぶしてしまおうというのが、彼らの当面の目標になったわけです。

「A P S対策会議」の決定を受けて、6月初めから、彼らは、なんばミヤタが扱っている新聞の流通実態に関する徹底した調査・追跡と、A P S社への流れの解明にとりかかりました。特に、6月4日から6日の3日間は、赤外線付望遠カメラを使用して監視活動をおこない、なんばミヤタとA P S社の社員に尾行を付けて動向を調査するといったことがおこなわれました。これには、プロの興信所や明らかに暴力団関係者と思われる人間たちが使われていました。それらの男たちに連日尾行されて身の危険を感じて自宅に帰れなくなった社員もいました。新聞を仕分けする場所に暴力団関係者と思われる男たちが乗った黒塗りの乗用車が横付けされていて、妨害されるというようなことが何回もありました。新聞を運搬中に、怖いお兄さんから、「兄ちゃん、その紙（新聞のこと）どこもってくねん」とからまれ、威嚇・脅迫まがいのことをされた社員もありました。

けれど、このような調査・追跡・監視活動がおこなわれることを事前に察知

していたなんばミヤタとAPS社は、さまざまに手を打って、非公然仕入ルートを守りきり、彼らの攻撃をしのぐことができました。

このように、彼らの攻撃をしのぎながら、APS社としては、守るだけでなく攻めることを考えていました。

すでにのべましたように、前年の平成5年10月以降、私たちは、卸売5社と関空販社の独占禁止法違反の疑いについて、調査と検討を進めていました。独禁法研究会も何回も開き、研究を深めていました。そして、彼らの行為が独禁法違反に当たるという確信を懐くにいたったのです。

そこで、私たちは、逆襲に出ることにしました。彼らの調査・追跡・監視活動をしのいだ平成6年6月8日、公正取引委員会に対し、独占禁止法第45条1項に基づいて、卸売5社と関空販社には独禁法違反の事実があると思料するので、公取委は適切な措置を執るべきである、と申し立てたのです。

そして、6月17日には、公取委近畿中国四国事務所第三審査課の稲田高喜課長、中澤克之専門官に対して説明をおこない、以後、公取委は、私たちの申立に基づく調査に入っていたのです。

8月19日には、関空販社の長谷社長や卸売会社の幹部が、公取委事務局で事情聴取されました。私たちも、11月2日に事情聴取を受けております。こうして、この事件は、独立行政委員会の調査にゆだねられていったわけなのです。

6 関西国際空港開港をはさんだ第三次・四次妨害活動 平成6年7月～平成7年8月

そうしているうちに、関西国際空港の開港が迫ってきました。私たちは、新たな契約を取って事業を拡大したいとはもちろん考えていましたが、そうしたいのはやまやまでも、供給する新聞の安定した仕入が確保できなければ、それもできないわけです。いま、実際に供給してもらっているなんばミヤタは、同社が新聞を仕入れている卸売5社に対しては半ば非公然なルートで供給してくれているわけですから、いつ仕入ができなくなるかもしれないのです。実際、さきにのべたように、平成6年4月のようになんばミヤタからの仕入が、圧力によってできなくなれば、売店から購入して供給するという非常手段をとるしかないわけなのです。

それに、たとえ仕入が継続的にできていたとしても、このような半ば非公然の仕入ルートでは、大幅な部数増加には対応できないのは明らかなことだったのです。ましてや、その仕入ルートが閉ざされたときには、大部数を売店などで調達することは不可能ですから、ただちに供給ストップという事態に立ち至ってしまいます。

ですから、私たちの事業を継続するには、なんとかして安定した仕入先を確保する必要があったわけです。

そのとき、平成6年7月11日付で関空販社から内容証明郵便が送られてきました。それは、関空販社がA P Sに全国紙5紙の販売することを申し出たものでした。しかし、先にのべたように、A P S社は、卸売5社と直接取引をしてこそ事業が成り立つのであって、関空販社を介在させることはできないという立場です。また、なぜはるかに先発の業者であるA P S社が、後発の競争相手、卸売各社からすれば同等の位置にある関空販社から新聞を仕入れなければならないのでしょうか。そのうえ、その関空販社からの書面では、即売所で販売する新聞についての取引のみを申し出ているのであって、いちばん問題な搭載紙の販売についてはふれていないのでした。

焦眉の問題は、開港が迫っている中で、大口需要である搭載紙の仕入をどう安定的に確保するかにありました。本来なら、卸売5社が取引をしてくれるべきなのですが、まえにいいましたように、平成6年1月私たちが取引を申し込こんだのに対して、卸売5社は、そろって、「関西国際空港島内で弊社が取り扱う新聞、雑誌については、すべて関空販社を窓口にしております」という理由で取引を拒絶してきたのです。私たちは、もちろん、それは不当だし、不公正だと考えていました。しかし、その考えとは別に、卸売5社と取引できないのなら、残る安定した仕入先として、とりあえず、搭載紙については妥協して、関空販社から仕入を考えてもいい、という判断でした。

そこで、7月19日、私は関空販社本社で卸売5社の意向を直接に確認しようと、会談をもちかけました。その場で、卸売5社へ取引の申出をおこない、あらためて私たちの立場を主張いたしました。しかし、この折衝は、結局のところ、原則的な立場のちがいがから、物別れに終わりました。

こうして、搭載紙についての安定した仕入が確保できないでいる中で、発行本社を通じたなんばミヤタに対する圧力がまたもや強く現れてきたのです。これを私たちは、第三次妨害活動と位置づけています。

8月9日、発行本社5社の第一販売部長会が開かれ、その決定として、朝日新聞社が、なんばミヤタに指示として伝えてきたのは、いかなる形においても、A P S社への新聞の供給をいっさい停止すること、もし供給しつづけていることが明らかになれば、なんばミヤタとの取引を停止する、という内容でした。またもや、A P S社に新聞を卸すなという圧力が、応じなければ取引を全面停止するという以前よりも強硬な形で、なんばミヤタに対してかけられてきたのです。

8月11日、なんばミヤタからA P S関空店に対する新聞供給がストップされました。この日なんばミヤタからA P S社に送られてきた受注拒絶書には、受

給拒絶の理由として、次のように記されていました。

「去る8月9日午後5時、朝日新聞社中江販売局長より電話があり、下記の申し入れがありました。

1. 去る8月9日の5社販売局第一販売部長会の申し合せに基づき、朝日新聞社から当なんばミヤタ(株)に対しA P Sへの新聞供給をストップするようとの指示があった。
2. もしA P Sへの新聞供給をストップしなければ朝日新聞社はなんばミヤタ(株)に対して全ての新聞の供給をストップするとの申し入れ。」

実に理不尽なことです。しかし、ともかくも、顧客に供給する新聞をなんとかして確保しなければなりません。A P S社としては、またもや、J R和泉砂川駅売店などの小売店から現金で新聞を仕入れて間に合わせるといふ非常手段をとるしかありませんでした。

開港直前のこの時期、営業を始める航空会社の機上搭載紙などの大口需要をめぐる契約獲得が重要な局面を迎えていましたが、またもや表面化した5社の妨害活動によって安定した仕入が確保できない状況に陥ったA P S社は、その点で大きなハンディを負わされていました。たとえば、8月30日に、契約獲得が有力だったケータリング会社(機内食などを納入する業者)K R Cの新聞扱いが関空販社に決定したのは、A P S社には供給の不安があるから、という理由によるものでした。関空販社は、営業活動の中で、当然、「関空での卸売5社の唯一の窓口は私たちです」といったでしょうから、ほかの会社の場合にも、同じ要因が契約先選択に大きく作用したものと考えられます。

このようにして、A P S社は、この重要な局面において、公正な条件で競争することを、卸売5社ならびに関空販社の共同取引拒絶によって阻まれたために、得べかりし契約を得ることができず、大きくシェアを失ったのが実態だったのです。

結局、後発の関空販社はJ A L系を中心に90パーセント以上のシェアを握り、先発のA P S社が獲得できたのはA N Aの一部の搭載紙や新規のラウンジ売店での販売紙など、5パーセント程度にとどまったのでした。搭載紙などの大口需要については、いったん契約が成立したものをとりかえずのは、よほどのことがなければむずかしいことを考えるなら、この段階までにおいて、A P S社に対して取引を共同で拒絶し、あまつさえ仕入妨害を共同で組織的におこなうことによって、仕入に対する不安を醸成することを通じて、契約締結を妨害し、結果的に大きなシェアを奪った行為は、わがA P S社に対して、不当で不公正な方法によって著しい損害をあたえたものといわなければなりません。

平成6年9月4日、関西国際空港が開港しました。

私たちは、A N A搭載紙をはじめ、開港以前よりは増えた部数の新聞を毎日

滞りなく供給する責任を果たさなければなりません。A P S社は、開港直前の9月2日、なんばミヤタに対して念書を提出して、供給を再開してもらいました。再開といっても、つねに発行5社・卸売5社一体になった圧力となんばミヤタに対する全面供給ストップの脅しにさらされながらの取引でした。

実際に、開港後も、5社によるなんばミヤタに対するA P S社との取引を妨害する活動は、組織的におこなわれました。これを私たちは第四次妨害活動と位置づけています。

平成6年9月5日、関空開港の翌日に、発行5社大阪本社の販売局長会である「五日会」が開かれましたが、この席でA P S対策が話し合われました。そして、早速、仕入妨害活動が始まりました。

まず手始めに、A P S社員がJR和泉砂川駅で尾行されているのに気づきました。彼らがふたたびA P S社の仕入ルートの追跡調査を始めたのです。

そして、なんばミヤタに対して、A P S社が関空販社からすべての新聞を仕入れるように斡旋せよ、という指示がなされました。

さらにはまた、私たちがなんばミヤタを通じて卸売5社に申し入れたANA搭載紙分の増数が拒絶されました。きちんとした契約に基づいて、配送体制も整備し、配置・配送に関しても体制が取れているのに、なぜ卸売会社が供給してくれないのでしょうか。まったく理屈の通らないことです。理由は何なのか、と糺したなんばミヤタに対して、彼らは一様に「理由はいえない」と答えるしかなかったのです。

たとえば、平成6年11月1日付の「関西空港2号売店並びにA P S関空店への注文の件」という、なんばミヤタから送られてきた文書には、日本経済新聞大阪本社販売第一部のこの問題についての見解として、次のように書かれています。

- 「1. 現在の状態では日本経済新聞社としては、いかなる増数にも応じかねる。
2. 現在の部数で紙をまかなって欲しい。
3. 上記の理由については明確に説明できない。」

このように、各社とも、理由を明らかにしない(できない)ままに、取扱部数の増数を拒絶したのです。

この問題をなんばミヤタだけに任せておくことはできないと考えた私たちは、A P S社として発行5社に交渉を申し入れました。そして、12月22日に、朝日・讀賣両社の販売局次長と面談して、善処を求めたのですが、朝日新聞大阪本社の野村義孝次長、讀賣新聞大阪本社の山田茂昭次長の回答は、

A P S社がこれまでに契約した実配分は地元販売店に渡せ。

A P S社がこれまでに契約した搭載紙などの即売分は関空販社から買

え。

という不当なものに終始しました。

なお、ここでいう「実配」とは、定期購読者に宅配する新聞のことで、A P S社は、関空エリアで関西国際空港株式会社などに実配の契約をもっていました。また、「即売」とは、売店などで不特定多数に販売される新聞のことで、A P S社は売店で即売を扱っていましたが、搭載紙もこの即売に入ります。これらA P S社の実配・即売の扱い分を、彼ら 5 社販売局が決めた権益構造にしたがって、それぞれ配分替えしろ、というのです。

この回答は、彼らの取引拒絶の狙いが、関空エリアにおけるマーケットの実配分は地元販売店の権益、即売分は関空販社の権益という権益構造を 5 社の権力によって押しつけ、その権益構造の押しつけをもって新規参入者 A P S社の場合、新たな新規参入者というよりは、すでに市場に参入していた者であり、関空販社に比べれば、はるかに先発ですでに実績を持っていた業者なのですが を排除するところにあったことを示しています。

このような状況の下で、私たちは、顧客への供給責任を果たすために、5 社の圧力と妨害をはねのけ、彼らの包囲網を縫って、自力で新聞の仕入を確保しなければならなかったのです。

7 兵糧攻めに対するゲリラ戦

この間の私たちの仕入確保の闘い それは、まさに「闘い」だったとっていいと思います は、並大抵のものではありませんでした。なにしろ、元締めが発行本社をはじめ卸売 5 社がすべて共同して取引を拒絶し、仕入を妨害してくるのです。そして、仕入ができないように兵糧攻めにしていれば、音をあげて、市場から退出していくしかないだろう、というのが彼らの目論見だったわけです。

けれど、どっこいそうはいなかったのです。

私は、この闘いの経過を追っているとき、楠正成の千早城の闘いのことを思い出しました。幕府の大軍に包囲されて糧道を断たれた正成軍は、地元の百姓たちと連携して巧みに食糧を調達して千早城に立てこもりつづけ、ゲリラ戦で幕府軍を悩ませたのでした。

A P S社はちっぽけな会社で、5 社の大組織に包囲されて仕入の道を断たれましたが、地元の業者と連携して仕入ルートを確保して会社を維持し、ゲリラ戦で闘いつづけたのです。

5 社の圧力でなんばミヤタからの仕入が途絶えるたびに、駅売店などで新聞を仕入れて供給を続けたことは前に述べましたが、これは来る日も来る日も早

朝に何カ所もの売店をまわって新聞を買い集めるのですから、なかなか大変なことでした。父親の苦勞を見かねて、息子さんが友達を集めて手伝ってくれたこともありました。そんな人たちに対して、5社側は尾行をつけてチェックし、脅しをかけて妨害したりしたのです。

先ほど述べたようにプロの興信所や暴力団関係者が使われ、尾行、威嚇・脅迫まがいのことがおこなわれました。特に、5社側がなんばミヤタに対して取引の全面停止という脅しをかけてA P S社への供給をストップするように迫ってきた平成6年8月9日以降、2年あまりの間は、完全に非公然な形で仕入をおこなわなければなりませんでしたので、大袈裟ではなく、まるで占領下のレジスタンスのような活動をおこなわなければなりませんでした。

5社側は、梱包にマークをつけたり、不審な包みを運ぶ者には尾行をつけたりして、なんばミヤタから搬送される新聞の行方をくまなくチェックしていました。ですから、なんばミヤタからA P S社への新聞の引渡場所は、今日はどここの地下駐車場、今日はどここの市場の中というふうに、毎日のように転々と変更されました。また、尾行を蒔くために、おとりを使った陽動作戦もおこなわれました。関空まで鉄道が開通してからは、電車を使って新聞を搬送したりしましたが、その際、いろいろな陽動作戦をおこなったのです。たとえば、いかにも新聞の包みのように偽装した紙包みを持った社員を関空行きの電車に乗せます。尾行はその社員についていきます。しかし、これはおとりで、別に、旅行客の恰好をした女性が大きなスーツケースに新聞をつめて、やはり電車で関空に向かうのです。

そんなことを2年以上続けました。社員たちは、前に売店や小売店で新聞を購入して供給したときと同じように、新聞休刊日以外は毎日、休みなく、こうしたことを業務としておこない、供給を維持したのです。

もしなんばミヤタに対して全面的な取引停止措置がおこなわれたら、なんばミヤタに大きな迷惑をかけることになりますから、私たちも必死でした。それに、もしそんな暴挙がおこなわれたら、もちろん徹底して全面的に闘うつもりでした。特定の顧客に供給してはいけないとあって、それを守らなかったから、取引を全面停止するなどという行為は、どのように粉飾しようが、きわめて悪質な違法行為です。彼らもさすがにそれぐらいのことはわかっていたでしょうから、脅しは何度もかけても、実際には取引全面停止というような措置には踏み切れなかったのです。その代わりに、理由をまったく明示しないままに増数を拒否するという手段で兵糧攻めをおこなって、なんばミヤタとA P S社の事業を妨害したわけなのです。

それに対して、私たちが長期間にわたって地下レジスタンス活動まがいの仕入活動をおこなって事業を続けたのは、まず第一に、契約した顧客に新聞を供

給する責任を果たすためであり、また 5 社の独占体制と権力支配に負けてはなるものかという意地であり、そして大きな負担とリスクを背負いながら私たちを応援してくれているなんばミヤタの好意に報いなければならないという気持ちからでした。

そして、そのような私たちのレジスタンス活動に対して、以前から 5 社の独占体制と権力支配に苦しめられていた新聞業界の関係者の中には、秘かに拍手を送っていてくれた人たちも少なくなかったのです。差し障りがあって公表できませんが、新聞販売店の人たちを含め、多くの人たちから、共感、激励の声が寄せられました。

そのような陰ながらの応援にも励まされながらがんばりつづけているうちに、局面を転換するような出来事が起こりました。私たちの申立に基づいて調査を続けていた公正取引委員会が、卸売 5 社と関空販社に対して注意処分をおこなったのです。

8 公取委による注意処分と局面の転換 平成 8 年 12 月

申立以来 2 年半経った平成 8 年 12 月 25 日、公正取引委員会から A P S 社に宛てた通知書が届きました。そこには、私たちの申立について、「独占禁止法違反につながるおそれのある行為がみられましたので、独占禁止法違反の未然防止をはかる観点から関係者に注意しました」と書かれてありました。

それより前、平成 8 年 6 月 25 日に、関空販社は株主総会を開き、定款の変更をおこないました。これは公取委の指導によるものです。また、10 月 30 日には、公取委近畿中国四国事務所に対して「報告書」を届け、その中で、定款変更の報告とともに、空港島内では全国紙の販売は関空販社はおこなわず、卸売 5 社が直接おこなうことを約束する旨、報告しております。

この定款の変更の要点は、それまで目的に掲げていた「新聞の販売」を目的から除外し、それに代えて、「新聞の仕分け、配送、代金回収業務等の受託」を目的に加えたことにありました。つまり、関空島の中での新聞販売は関空販社がおこなうとしていたことが「独占禁止法違反につながるおそれのある行為」だと見られたので、販売はしないことにして、卸売 5 社がおこなう販売の業務だけを受託しておこなうということにしたわけです。

これは、関空販社という会社の設立自体が独禁法違反の疑いがあったことを示しており、また、これまでのべてきたように長期にわたって継続されてきた A P S 社に対する排他的な取引拒絶が実質的に独禁法に抵触するという判断を示していると考えられました。

このときは、公取委上層部とマスコミ・トップとの間で取引がされたという噂

もありましたが、世論がまだ高まっていない状況の下で、巨大マスコミに対する公取委の措置としては、これが精一杯のところだったのでしょうか。

しかし、この注意処分は、事実上、独禁法違反行為を認め、中止を勧告したに等しいものでした。だから、実際に、この注意処分がおこなわれてからは、A P S社やなんばミヤタに対する仕入妨害活動は、あからさまな形ではおこなわれなくなっていったのです。その意味で、この公取委による注意処分は、一つの局面転換のきっかけになったのでした。

9 その後の展開と差止訴訟の提起 平成8年12月～

平成8年12月25日の公取委による注意処分がきっかけになって、A P S社の仕入に対する妨害活動はおこなわれなくなりました。もう非公然ルートを通じてレジスタンス活動まがいの仕入をおこなう必要はなくなったのです。さすがにほっとしました。

しかし、その後も、A P S社に対する共同取引拒絶は続きました。

私たちは、たとえば、近くは平成12年12月21日付、讀賣新聞大阪本社の山田茂昭販売局長宛の文書、あるいは平成13年1月18日付、讀賣新聞大阪本社の加藤博久社長宛の文書など、何度か「取引のお願い」をしてきたのですが、結局、私たちが望んでいた卸売5社との間の取引が実現することはありませんでした。

また、公取委の注意処分を受けて、関空エリアにおいて全国紙の販売をおこなわないことになったはずの関空販社は、相変わらず販売を続けていました。

確かに定款は変更されましたが、それは形式上のことで、損益計算書を見ますと、平成9年度から14年度までの間、ずっと全国紙の販売を売上として計上しています。損益計算書上では、新聞仕入高(1)と新聞売上高(1)が計上されており、これはつまり、新聞を仕入れて、売り上げているということで、まさに新聞の販売をおこなっているということにほかなりません。また、平成15年度以降は、新聞売上高(1)の代わりに受託料収入を計上していますが、これは毎月の売上を勘案して決算時にだけそうした処理をしているにすぎないものであって、実態はこれまでと同じです。

このように、共同取引拒絶についても、共同販売についても、注意処分以前に比べて、なんらの改善もなされていないのです。

そして、A P S社の事業は、開港前の重要な時期に共同取引拒絶と仕入妨害活動によって、得ることが十分に可能だった契約を逸し、その後も新規契約に対する増数拒否を受け、つねに仕入が途絶する不安をかかえていたがために、事業拡大もままならず、関空販社が90パーセントのシェアを握ったのに対して、

売店での販売では3.8パーセント、搭載紙では9.09パーセントとのシェアにとどまっていた。

ところが、平成12年の独占禁止法の改正により、不公正な取引方法により著しい損害を受けたときには、消費者や業者は差止を求める訴訟ができることが規定されました。私たちは、この法改正による新しい規定を使って、卸売5社と関空販社に対して独禁法違反行為の差止請求訴訟を起こす道を探りはじめました。同時にまた、公正取引委員会に対しても、あらためて申立をおこなう準備を始めました。

そうした中で、平成13年におこなわれたA P S社の役員改選にともない、平成13年2月26日をもって、私は約11年間務めた代表取締役社長を退任し、代わって倉澤巳代二取締役が社長に就任いたしました。

そして、私の退任後、平成13年12月10日公取委へ再申し立てに行きましたが、再調査のためには、もっと詳しい資料が必要とのことで、資料を集めていたところ、それより先に、平成14年11月5日に、関西国際空港新聞販売株式会社及び新聞卸売5社に対する独占禁止法違反行為に対する差止請求の訴訟が受理されました。そこで、訴訟と申立は並行できないという公取委の見解もあって、公取委に対する再申立は取り下げることにし、裁判に取り組みを集中することにしました。

10 変わりつつある時代の流れ

平成16年6月9日に大阪地裁は、A P S社の差止請求に対して請求棄却の判決を下しました。A P S社はただちに控訴し、ここ大阪高裁で第二審が争われているわけです。

この一審判決については、さまざまな問題点が指摘できます。ここでは、私は、詳しい法律論議には立ち入らず、これまでのべてきた事実経過からして、明らかに裁判所が誤謬を犯していると思われる点をのべておきたいと思います。

判決は、卸売5社による共同取引拒絶があったことは事実上認めています。この点は、判決が明記はしていないものの、私たちにとっては重要なことだと思います。

ところが、判決は、卸売5社と関空販社との間には競争関係がなかったという、ほとんど無意味なことをいって、それによって原告の主張を退けています。

しかし、本陳述書で詳しくのべたように、関空販社の設立というのは、もともとは、卸売5社の背後にある発行5社販売局が、私たちが計画していたA P S社の構想に乗って、それを利用して関空エリアのマーケットにおける出し扱

き合いを防止する協調体制をつくろうとしたことから始まったのです。ここまでは、独禁法違反ではありませんし、これでいけば卸売 5 社と A P S 社とは共存できたわけなのです。

ところが、途中から、この新しいマーケットに A P S 社という新規参入者というか、もうすでに参入しているわけですが を入れると、これまで全国的に、どこにおいても 5 社の権力支配のもとに販売のテリトリー分けが出来上がっている 山奥の山頂までテリトリーが定まっている という権益(利権)構造に小さいけれど風穴があく可能性があることを、5 社内部の誰かが指摘したことから、事態はこの独禁法違反事件に発展していったのです。前に述べたように、それが誰かという真相は私たちには不明なのですが、その時点で彼らは、急遽、A P S 社の当初構想と同じ機能を持つ共同販売会社をつくり、すでに参入している A P S 社を締め出してしまおうことにしたのです。そうやってつくられたのが関空販社であり、そうやって A P S 社を締め出すためにとられたのが共同取引拒絶だったわけなのです。

ですから、卸売 5 社と関空販社との間に競争関係がないのは当然のことなのです。しかし、問題なのは、そういう性格の共同販売会社である関空販社を、卸売 5 社の役員がべったり兼任する形で、しかも関空エリアのマーケットに関する排他的取引協定のもとにつくることによって、本来関空エリアのマーケットにおいておたがいに競争関係に立っている卸売 5 社が、別法人である関空販社と、新規参入者排除という競争制限の点において共同関係に立ったということなのです。関空販社というものは、そもそも、その点をこそ最大の要点にして、つくられたものであることは、私が詳しく述べた事実経過から明らかです。関空販社というのは、最初の設立のときから、5 社が共同取引拒絶をして新聞販売における権益分配の主導権を握りつづけるためにつくられたものであり、その意味では、関空エリアにおけるマーケットの競争制限をする点において、卸売 5 社と共同関係に立っている会社なのです。そもそも、そういう競争制限を意図したのでなければ、関空エリアにおける流通合理化という点では、すでに協力関係をもって具体的に動きはじめていた A P S 社に同じ役割を担わせて利用すればよかったわけです。

ですから、卸売 5 社と関空販社との間に競争関係がないという事実から、単に形式論理的に、独禁法がいう「競争者と共同した取引拒絶」に当たらないとすることは、まったく現実離れした空論だといわなければなりません。

判決はまた、共同取引拒絶があったとしても、A P S 社には独禁法のいう「著しい損害」がなかったのだから、差止はできないとして、請求を退けています。

判決は、卸売 5 社から仕入ができなくても、なんばミヤタから仕入ができて

いたのだから、損害はマージンの差 5 パーセントにすぎないとしています。また、共同取引拒絶がなければもっと大きなシェアを占められたはずだというのは、共同取引拒絶なかりせばより大きな利益を得られた、つまり「もうけたりなかった」ということにすぎず、それだけでは「著しい損害」には当たらない、というのです。

こういう判断は、15 年間にわたって、不当で不公正な方法による共同取引拒絶によって損害をあたえられつづけてきた私たちにとっては、まことに心外としかいいようがありません。

私たちは一貫した共同取引拒絶のもとで、またそれに加えてかけられた 4 次にわたる仕入妨害活動によって、そのどの段階においても、ギブアップして市場から退出させられていても不思議ではなかったのです。私たちが市場から退出しなかったのは、損害が著しくなかったからではなくて、市場から退出せざるをえないような著しい損害をあたえられて追いつめられても、そのような不当・不公正な市場支配とあくまで闘う意志を持っていたからなのです。そのことは、これまでに述べてきた事実経過から明らかなことではないでしょうか。

ところが、そのような懸命な努力をして事業を継続したことをもって、事業を継続できたのだから損害は著しくない、ただ 5 パーセントだけの話ではないか、と判決はいうわけです。しかも、5 パーセント減ってもマージンが入っていたのだから、いいではないか、といわんばかりです。しかし、いまさらこんな初歩的ことをいわなければならないのは情けない話ですが、A P S 社が得ていたマージンは、あくまでも粗利にすぎないのであって、販売活動においては、人件費をはじめ諸経費がかかります。この諸経費分を粗利から引きますと、純益はマイナスなのです。A P S 社は儲け足りなかったのではなくて、損をしつづけていたのです。

また、事実経過において詳しく述べたように、空港開港前の契約をとるのに大事な時期に、私たちは共同取引拒絶と仕入妨害活動によって、契約をとろうにもとれない状態に落とし込まれていたのです。

ところが、判決は、そういう質的な問題を見ないで、A P S 社の主張は単に利益が小さくなったといっているにすぎないというふうに量的な問題に還元してしまうわけです。

これらの判断では、どこにおいても、問題を量的なもの 法律的には形式的な問題 に押し止めて、質的な問題 法律的には実質的な問題 として見ようとしていないといわざるをえません。しかし、だれが考えても、新聞を販売する会社が正常に新聞の仕入ができないという状態は「著しい損害」を生じさせている状態なのではないでしょうか。しかも、その状態は不当で不公正な方法によって作りだされているのです。そのような行為が差し止められ

なければならないのは当然のことなのではないでしょうか。

このように、一審判決は、この事件の発端がどこにあったのか、なぜ彼らは共同取引拒絶をおこなったのか、という本質的問題を見ようとしなくて、したがってまた、事件の本質に照らして事態の全推移をとらえることをしようとせず、さまざまな問題を個別に切り離して、形式的に、あるいは量的にとらえることしかしていないがために、この事件がそもそもどういう事件であったのかということ把握できていないのです。

この事件の本質はどこにあるのでしょうか。繰り返していいますが、新聞発行 5 社の販売局権力の主導のもとで、山奥の山頂までテリトリーが定まっているという全国的にはりめぐらされた権益(利権)構造、これに小さいけれど風穴があく可能性をなくそうとしたこと　そこにこそあるのです。大きくいえば、新聞 5 社の独占体制と権力支配を守るために、小さな参入者を排除しようとしたところにあるのです。偶然紛れ込むようにして市場に入ってきた、まことに小さな参入者ではありませんでしたが、それさえもなお、彼らは、権益構造の中の異物として排除しなければならなかったのです。

しかし、いま、時代は大きく変わろうとしています。さまざまな業界において、古い独占体制と権益構造が崩壊しつつあります。銀行業界でさえ、護送船団方式が崩れ、多数の新規参入者が相次ぎ、再編成が進んでおります。そして、「最後の護送船団方式」といわれた放送業界においても、昨年来のNHKの不祥事と受信料拒否急増、あるいは今年に入ってからフジ・ライブドア問題と、電波法に基づく許認可に守られた独占体制と権益構造が転換を迫られつつあるのはご承知のとおりです。

そういうなかであって、新聞業界はどうなのでしょう。新聞業界の独占的カルテル体質については、古くから、特に新聞代値上げ問題にからんで、つとに指摘されてきたところですが、また、5 社販売局が、それぞれ、広告料収入のアップを狙ってABC協会発表の新聞部数を水増しするために、販売店に身銭を切って仕入れさせている無料紙、いわゆる「押し紙」が、5 社権力支配のあらわれとして問題になり、全国の販売店から次々に訴訟が起こされて、「全国押し紙訴訟連絡会」が結成されるまでになっています。

おそらく、放送の次には新聞が、その業界体質を鋭く問題にされていくことになるでしょう。

このAPS社をめぐる事件は、そのような時代の流れの中で位置づけて見るとき、その本質がはっきりと見えてくるのではないのでしょうか。そのことをわかっていたきたいがために、この事件の事実経過を、法律的な問題を越えて、煩をいとわず、できるだけ詳細にたどってみた次第です。

この事件が、新聞業界が自らの古い体質を反省し、活発な参入が実現できる

自由な競争の場をつくっていく一つのきっかけになれば幸いだ、と考えています。そして、このような時代の流れの中にあって、司法が、正しい判断の下に、積極的な役割を果たされるよう、願ってやみません。