

発行本社／折込会社との交渉方法

問題点を整理することが大事

服部崇博弁護士の講演

4月7日に大阪で開かれた、「日販協近畿」2025年度第10回理事会の終了後、「発行本社と販売店の交渉方法／折込広告会社と販売店の交渉方法」をテーマに服部崇博弁護士が講演した。「発行本社が販売店に廃業を求めたが、販売店がこれを拒否。そのため発行本社が、過去の予備紙分について請求した」といった具体的な相談事例を取り上げ、販売店が発行本社と適切な交渉を行うための方法を解説した。



講演する服部弁護士

どのように交渉すれば良いのか

発行本社との取引に関する新聞販売店の相談を二つ受けた(左下囲み)。これらの内容は共通する

ことがあった。契約書の中身というよりも、「発行本社や折込広告会社とどのように交渉するのが良いのか」ということが課題だと感じた。いくつか、押し紙訴訟の裁判例をみたが、こ

のように交渉すべきではなかったかと思う点もあつたので、その点も含めて話したい。交渉する究極的な目的は相談事例1、2のよう

なことを回避することにある。なぜ、発行本社お

よび折込広告会社と交渉する必要があるのか。交渉するのは現状の取引条件に不満があり、取引条件を変更したいという動機があるからだ。

まず現状把握をする。どうして取引条件を変更したいのか。販売店の問題点を洗い出し、分析して把握すること。現

状を把握していくと、発行本社および折込広告会社との契約とは違う要因で経営状況が悪化しているということがある。たとえば店舗家賃の値上げや、必要以上の数の従業員を雇用している、などである。

まずは、現状の問題点、事実関係を整理すること。交渉する必要があるのかどうか、見極めることが大切だ。相談事例1では予備紙が異常に多いことが、経営状況を悪化させていた最大の要因だった。

発行本社および折込広告会社との関係を考える重要な法律だ。公取は発行本社と販売店が対等な関係だと考えていない。契約書の内容が独占禁止法違反になるケースがある。事実関係を分析したうえで法的問題点があれば交渉

発行本社と適切な交渉を行う前に

発行本社および折込広告会社との契約内容を確認し、問題があるということであれば、発行本社

および折込広告会社と交渉する必要がある。そもそも契約書はあるのか。口頭での取り決

め、これまでの慣行なのか。契約書に基づいて予備紙が送られてきているのかなど、契約の中身の確認が必要だ。

会員の皆さんが問題点の洗い出し、事実関係の整理、資料を作成するにあたっては努力もかかる。日販協近畿に相談するとスムーズにいくだろう。これらの作業については事務局は精通している。

次に法的問題点を理解する。主に独占禁止法を理解すること。発行本社／折込広告会社と販売店の関係を考える重要な法律だ。公取は発行本社と販売店が対等な関係だと考えていない。契約書の内容が独占禁止法違反になるケースがある。事実関係を分析したうえで法的問題点があれば交渉

しやすくする。発行本社、折込広告会社との交渉がうまくいかなかった場合に、「次の法的な手続き」に進むのか判断材料になる。

独占禁止法に違反するような合意であれば、最終的に違法・無効になる可能性がある。そういったものについては強い姿勢で交渉に臨める。法的問題点の整理については法律家と進めるのが望ましい。

寄せられた相談内容

【事例1】

発行本社が販売店に廃業を求めたが、販売店がこれを拒否した。そのため、発行本社が納金残金を請求した。この請求額が驚くような金額だった。

【事例2】

発行本社が販売店に経営する販売区域の転換を打診した。その際、発行本社担当者は販売店の経営者に対して「新店では残紙の整理も含め、経営状況の改善を約束する」としたが、守られなかった。また、業務委託報酬金額についても減額された。

交渉の過程および合意内容を記録化

あとになって「言った／言わない」を防ぐ必要がある。手紙、FAX、メール、LINEで記録を残す。録音する場合は最初から最後までを録音するように。電話のやりとりで、音声データが残らないのはNG。電話がかかってきて録音できなかった場合には、「何時

何分にお話しされたことについてですが……」とメールを送ることで、テキストを残すことが大事だ。後々重要な証拠になる。交渉過程の記録は、公取正取引委員会を含む行政機関に情報提供する際にも重要な資料になる。資料があることで、公取も動きやすくなる。

民事裁判のルールでは「立証責任」というものがある。押し紙訴訟では発行本社は「押し紙を強制した証拠はない」と主張するが、この場合は販売店が押し紙を立証する必要がある。交渉過程の記録は証拠になる。裁判まで行かなくても、交渉過程の記録はその後の交渉で有利になる。交渉過程の記録化は徹底してほしい。

発行本社とのやりとりで、「雰囲気があやしくなってきたな」と思ったらまずは記録すべきだ。場合によっては日販協近畿に相談を。日販協近畿は販売店が記録しやすいようにフォーマットを作るなど、体制を整えてほしい。

交渉が妥結した場合、その合意内容は必ず書面化する。あとで合意内容を覆されないよう合意書を作る。

事実に基づきながら交渉することが大切

法的問題点、事実関係をしっかりと分析したうえで事前に資料を準備し、発行本社、折込広告会社と交渉する。こちらの言い分には裏付けがあるとエビデンスに基づきなが

ら交渉することが大切だ。こちらの条件提示がなるお願いなのか、法令等に抵触する恐れがあり、その是正を求めるものかどうかを見極め、交渉を進める必要がある。法令に抵触する問題では、法的な手続を検討していくことになる。

折込広告会社については構造的な問題があると感じる。そもそも契約書がないのは問題だ。発行本社の子会社で、販売店と対等ではないので無理難題を突き付けてくるのではないか。

まともな折込広告会社と取引すべきで、もしないのであれば皆さんで折込広告会社を作るなりしたほうが良いのではないかと感じる。