

平成23年3月15日判決言渡 同日原本交付 裁判所書記官

平成20年(ワ)第3139号 損害賠償請求事件

口頭弁論終結日 平成22年12月7日

判 決

当 事 者 の 表 示 別紙1当事者目録記載のとおり

主 文

- 1 被告株式会社A及び被告B会は、原告に対し、連帯して841万4778円及びこれに対する被告株式会社Aについては平成20年6月17日から、被告B会については同月14日から各支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。
- 2 原告の被告株式会社A及び被告B会に対するその余の請求をいずれも棄却する。
- 3 原告の、被告C、被告D、被告E、被告F、被告G及び被告Hに対する請求をいずれも棄却する。
- 4 訴訟費用は、これを10分し、その1を被告株式会社A及び被告B会の連帯負担とし、その余を原告の負担とする。
- 5 この判決は、第1項に限り、仮に執行することができる。

事 実 及 び 理 由

第1 請求の趣旨

- 1 被告らは、原告に対し、連帯して8719万8940円及びこれに対する被告E、被告F、被告G、被告H及び被告B会(以下「被告会」という。)につき平成20年6月14日から、被告株式会社A(以下「被告会社」という)につき同月17日から、被告Cにつき同月18日から、被告Dにつき同月19日から各支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

2 被告会社は，原告に対し，550万円及びこれに対する平成20年6月17日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

3 仮執行宣言

第2 事案の概要

本件は，被告会社と新聞販売店契約（以下「本件販売店契約」という。内容については後記のとおりである。）を締結し，新聞販売店を経営していた原告が，被告会社及び被告会により新聞販売店としての法的地位を侵害されたと主張して，被告会社，被告会並びに被告会社の取締役であるC，D，E，F，G及びH（これら6名の被告会社取締役らを，以下「被告取締役ら」と総称する。）に対し，被告会社及び被告会については債務不履行又は不法行為，被告取締役らについては平成17年法律第87号による改正前の商法（以下「旧商法」という。）266条ノ3第1項及び会社法429条による損害賠償請求権に基づき，連帯して，8719万8940円及びこれに対する訴状送達の日（各被告につき，それぞれ前記第1の1記載のとおりである。）から支払済みまで民法所定の年5分の割合による遅延損害金の支払を求めるとともに，被告会社は原告の販売店の販売区域における越境販売を放置したなどと主張して，被告会社に対し，債務不履行又は不法行為による損害賠償請求権に基づき，550万円及びこれに対する訴状送達の日（各被告につき，それぞれ前記第1の1記載のとおりである。）から支払済みまで前同割合による遅延損害金の支払を求める事案である。

1 前提事実（証拠掲記のない事実は，争いがなく，原告，被告会社及び被告取締役らの間で争いがなく，被告会の関係では弁論の全趣旨により認められる。）

(1) 当事者等

ア 原告は，Y新聞販売店T（以下「T店」という。）を経営していた者である。

イ 被告会社は，Y新聞の名称で，日刊新聞紙の発行等を業とする新聞社で

ある。被告会社は、平成14年7月1日に株式会社Iが分社化したことに伴い、同社の元西部本社管内の営業を包括的に承継した会社である。（以下、被告会社の前身の会社も含め、単に「被告会社」という。）

Jは、被告会社の従業員であり、販売局販売第2部に所属し、平成13年1月から筑後地区のY新聞販売店を担当していた者である。

ウ 被告Cは、平成18年6月13日から平成21年6月9日まで、被告会社の代表取締役の地位にあった者である。

被告Dは、平成14年7月1日から平成18年6月13日まで、被告会社の代表取締役の地位にあった者である。

被告Eは、平成14年7月1日、被告会社の取締役に就任し、現在もその地位にある者である。

被告Fは、平成16年1月9日、被告会社の取締役に就任し、現在もその地位にある者である。

被告Gは、平成18年6月13日から平成21年6月9日まで、被告会社の取締役の地位にあった者である。

被告Hは、平成19年6月12日、被告会社の取締役に就任し、現在もその地位にある者である。

（本項のうち、時期については、被告会の関係で甲1）

エ 被告会は、筑後地区において、Y新聞販売店を経営する店主をもって組織される団体である。

(2) 販売店契約の締結

原告は、平成2年11月1日、被告会社との間で、原告が被告会社の発行するY新聞その他の刊行物を、被告会社の販売店として、福岡県八女郡広川町付近の所定の特定区域（別紙2記載太線枠内）において販売する旨の本件販売店契約を締結した。（被告会の関係で甲4）

原告と被告会社は、平成8年8月1日に同内容で再度契約を締結し、原告

は被告会社の販売店であるT店として営業してきた。本件販売店契約の内容は、要旨、以下のとおりである（甲4）。なお、以下の各条項中、甲は被告会社を指し、乙は原告を指す。

1条 甲と乙は、乙が甲の発行する新聞等（甲の発行する新聞以外の刊行物を含む。以下同じ。）を販売区域において、甲の販売店として販売することを契約する。

2条 乙は、甲の販売計画に従い、新聞等の普及に努め、購読者に対して定価をもって販売し、かつ敏速、正確に戸別配達をする。

11条 乙が次の各号の一に該当する場合は、甲は催告を要せず直ちに本契約を解除することができる。

1 甲の名誉又は信用を害し、あるいはその他甲に損害を及ぼす行為があったとき

1 不配遅配等の行為により戸別配達の完全が期待できないおそれが生じたとき

1 甲の示唆があるにもかかわらず販売成績、経営努力が認められないとき

1 Y新聞系統店との協調を欠くなど、同系統店に著しい迷惑を及ぼす行為があったとき

1 乙が営業上順守すべき諸法規に違反したとき

1 乙が配達その他業務一般につき購読者から不信を被り、または甲の販売方針に違背したとき

1 甲又は甲が承認する第三者機関に対し虚偽の申告を行ったとき

16条 本契約の期間は、成立の日から3年間とする。ただし、期間満了1か月以前に各当事者から何らの意思表示のないときは契約は更新されたものとする。

更新後の契約期間は1年間とし、以降も前項の例にならって自動

的に更新するものとする。

本件販売店契約は、同契約16条の自動更新条項により、平成13年まで契約が更新され続けてきた。

(3) 新聞販売店の業務態勢等（本項につき甲10の1・2，甲105，証人K），証人J，原告，弁論の全趣旨）

ア 新聞販売店は、被告会社に対し、原則として毎月4日、当年度の業務報告書の「今月の定数」欄に必要とする新聞の部数を記入して、当月分の被告会社発行の新聞紙等を注文する。「定数」とは、新聞販売店から被告会社に対する注文部数を指し、「実配数」とは、新聞販売店が被告会社に対して新聞等の実際の配達部数として報告する数であり、「予備紙」とは、定数と実配数の差であり、本来は、新聞紙の破損等に備えた予備及び読者に対するサービス又は宣伝用として新聞販売店が無料で配布するものであることが予定されている。定数を増やすことを「増紙」、減らすことを「減紙」ともいう。

イ 新聞販売店の業務は、毎日1回ないし2回の戸別配達、新聞代金を定期的に集金する業務、及び購読者増加に向けられた営業活動が中心である。

原告の経営するT店のような新聞販売店の収入は、新規読者の勧誘、獲得による新規購入契約の締結と、止押（とめおし）と呼ばれる既存の購読者に対する契約期間の更新ないし延長に大別される。これら営業活動は、新聞販売店自体が行う場合と、新聞販売店が、新聞販売の営業活動を専門とするセールス会社（セールス団ともいう。なお、以下、セールス会社のスタッフを「セールススタッフ」という。）に報酬を約して委託して行う場合がある。なお、セールス会社に対する報酬支払は、契約カードの購入という形で行われる。

被告会社においては、その契約する新聞販売店が、新規読者の勧誘をセールス会社に委託することについては、新聞販売店所長の団体であるY会

や統一精算会を通じて補助金を出すなどしている一方、止押業務については、セールス会社に委託しないよう指導している。

ウ 被告会社は、新聞販売店に対し、各種の補助金を支出しており、その主要な補助金の内容及び性格は以下のとおりである。（乙イ32）

（ア） 制度補助

各販売店の毎月の定数と、各担当地域の世帯数に基づいて計算された基数に応じて、共通の基準により算出される補助金で、全ての販売店に対し支給される。

（イ） 特定補助

経営状態の悪い販売店から申告のあった場合に、当該販売店の収支が赤字にならないようにする目的で支給される補助金であり、このうち「増紙補助」は、経営状態が極端に悪い販売店から申告があった場合に、被告会社が当該販売店の経営状況や増紙意欲、経営姿勢等を調査・確認した上で、支出の必要があり、支給による経営の改善可能性がある場合に限って支給されるものであり、「臨時補助」及び「従業員充実補助」は、増紙補助より緩やかな基準で支給されるものである。

（ウ） 規定補助

販売店の申請により、一定の基準に基づいて支給される補助金で、基準を満たしていても、経営状態が極めて良好な販売店や、増紙に対する意欲の乏しい販売店に対しては支給されないこともあり得るが、實際上ほとんど全ての販売店に支給されている。

また、被告会社は、販売店が被告会を通じてセールス会社に新規購読者の勧誘業務を委託した場合、当該セールス会社に対し、補助金を支払っている。（甲13）

エ 被告会社は、新聞販売店に対し、定期的に業務報告を求めており、具体的には 業務報告書（毎月2回、4日と20日）、個人揚げカード報告

書（各店の個人別新規勧誘者数及び止押数と内容を記載したもの。毎月1回）、拡張カード引継報告書（セールス会社から新規契約のカードを購入した旨とその内容を記載したもの）の提出を求めている。

また、被告会社は、新聞販売店に対し、販売地区の区ごとに、手板（配達員別に日々読者の移動を記載し配達部数を確認したもの）、読者一覧表（区域ごとの各読者名と購読種別等を記載したもの）、発証明細表（区域ごとに購読種別の売上枚数と金額を記載したもの）、増減表（毎月の新規購読者と契約切れの読者の一覧表）を毎月作成し、店舗に常備し、被告会社が閲覧を求めたときに速やかに提示するよう求めている。

さらに、被告会社の販売担当員は、毎月2回ほど、各新聞販売店を訪問し（以下、「訪店」というときは、かかる新聞販売店への訪問を指す。）、上記各書類を見てその店の販売状況を把握するとともに、販売店に本社の販売方針を伝え、販売の努力を促すとともに、販売店からの相談があれば相談に乗り、販売店の成績不振の場合にはその原因を指摘して努力を求めるとしている。

(4) 訴訟に至る経緯

ア 平成12年4月、当時の被告会社の担当員がT店を訪店した際、業務報告書では7部とされていた予備紙が、実際には39部であることが判明した。その結果、原告は、同年5月18日付けで、「4月度業務報告書上では、予備紙7部と報告していましたが、実際は約40部でした、虚偽の報告をしていた事を深く反省し今後も本社指示に従い増紙に励んで行くことを約束致します」との誓約書とともに、「平成12年10月目標増紙計画表」を作成し、被告会社の販売局長に提出した。

イ 被告会社は、平成13年5月中旬頃、Jを通じて、原告に対し、原告の販売区域である広川地区世帯数5100世帯のうち約1500世

帯に相当する区域を原告の新聞販売店から切り離して被告会社に返還するよう申し入れた。

原告は、一旦はこれに同意したが、同年5月29日、被告会社の販売局長であるKを訪ね、上記申入れを拒否する旨回答した。また、その際、原告は、前記平成12年5月の業務報告書に予備紙7部と記載していたが、それは嘘で実際は20部である旨、虚偽報告していたことを申告した。

ウ さらに、平成13年6月25日、JがT店を訪店した際、配達区域の一つとされている「26区」に不審な点があることに気づき、確認したところ、同区自体が架空区であり、その購読者とされている132人も架空読者であることが判明し、原告も同事実を認めるに至った。

エ 被告会社は、平成13年6月28日、原告に対し、原告の努力不足が認められることや、部数実態報告に虚偽があることなどを理由に、T店の担当区域から一部区域を返還し、同地域の読者台帳を同月末までに引き渡すべきことを申し入れた。そして、原告がこれに応じない場合には、新聞販売店契約は同年7月末日をもって期間満了とし、更新しない旨を通知した（以下「平成13年更新拒絶」という。）。

原告は、同年7月25日、福岡地方裁判所小倉支部に対し、新聞販売店の地位を仮に定めることを求める仮処分の申立てを行った。上記仮処分申立てについて、同年10月29日、原告が被告会社に対し、同年8月1日から本案第1審判決言渡しの日までの間、広川地区において、新聞等販売店契約上の地位にあることを仮に定める旨の決定がなされた。

（以下「本件仮処分」という。被告会の関係で甲5）

オ 本件仮処分決定を受け、被告会社は、同年11月、Jを原告の販売店に訪問させた。Jは、被告会社販売局宛ての第1期増紙計画表及び被告会社宛ての誓約書を持参して、原告に対し、これらへの署名を求めた。

第1期増紙計画表は、同年12月から平成14年7月まで8か月間で合計110部(月平均約14部)の増紙を目標とする増紙計画を記載したものである(被告会の関係で甲6)。また、誓約書の内容は、業務報告書の記載事項は全て明記し、帳票類の完備・提示等、販売部数の透明性を厳守すること、上記計画表のとおり8か月計画を達成し、回収率目標150%以上を継続的に達成することなどのほか、これらにつき不履行があった場合、取引を中止されても異議を申し立てないというものであった(被告会の関係で甲7)。

これに対し、原告は、110部の増紙目標は達成不可能などと言って、誓約書への署名を拒否した。

力すると、Jは、平成13年12月7日、原告に対し、今後新聞供給は注文部数自由増減の下で継続するが、増紙業務は依頼しないこと、被告会の活動には不参加とすること、業務報告は不要であるし、Jら担当員も訪店しないこと、平成14年1月から増紙支援をしないこと、所長年金積立は中止し、従業員退職金の補助等をしないこと、セールス団関係は原告が直接処理すべきこと、特別景品等は辞退されたいことなどを申し渡した。(被告会の関係で甲8)

(5) 地位確認等の訴え

原告は、平成14年9月25日、地位確認及び不当な更新拒絶(平成13年更新拒絶)による慰謝料の支払を求めて、福岡地方裁判所久留米支部に本案訴訟(同裁判所平成14年(ワ)第276号)を提起した。そして、平成18年9月22日、被告会社の原告に対する平成13年更新拒絶には正当理由がなく、更新拒絶は無効であるとの第1審判決が下され、これに対し、双方が控訴(福岡高等裁判所平成18年(ネ)第868号)したが、平成19年6月19日には上記判断に加え、同更新拒絶が原告に対する不法行為を構成することを認める控訴審判決が下され

た。これに対し、被告会社は上告受理申立て（最高裁判所平成19年（受）第1463号）を行ったが、同年12月25日、不受理決定により上記判決は確定した。（被告会の関係で甲10の1ないし3。以下、当該訴訟を総称して「前訴」という。）

(6) 本件訴訟

原告は、平成20年5月29日、本件訴訟を提起した。（当裁判所に顯著）

2 争点

- (1) 越境販売についての被告会社の責任
- (2) 原告のY新聞販売店としての法的地位の侵害についての被告会社及び被告会の責任
- (3) 被告会社による、原告の新聞販売店としての新聞部数・普及率の低下につき、積極的回復措置を採る義務の存否
- (4) 被告取締役らの任務懈怠責任の存否
- (5) 被告らの債務不履行又は不法行為と原告の損害の因果関係
- (6) 原告の損害額

3 争点に対する当事者の主張

- (1) 争点(1)（越境販売についての被告会社の責任）について
（原告の主張）

原告と被告会社が締結した契約では、原告のテリトリーにおける営業、販売、配達活動は原告が独占しており、被告会社は、第三者に原告のテリトリーにおける営業、販売、配達活動を許してはならない。すなわち、越境販売は、新聞販売店の経営基盤に関わる重大な問題であるから、被告会社は、越境販売がなされた場合にこれを是正する義務を負うだけでなく、越境販売が行われることが予見される場合には、これが行われないうよう、未然に積極的かつ具体的な措置を講じる義務を負っている。

ところが，原告が第三者の越境を確認して被告会社に訴えた後も，被告会社は，「店と店の問題」などと言って，第三者を排除するための具体的な措置を講じなかった。

実際に原告が指摘したものの他にも，多数の読者に対して越境販売が行われていたはずである。少なくともU店において，平成15年中に原告のテリトリーに越境販売した事実が6件確認できていることからすると，U店及びV店のそれぞれについて，それを超える1年間に少なくとも7件から10件程度の越境販売を行っていたと推測される。

これを放置するなどしていたことは，被告会社による契約上の義務違反行為ないし法的利益の侵害であるから，被告会社は，民法415条又は709条に基づき，原告の損害を賠償する責任がある。

（被告会社の主張）

ア 原告が越境販売と主張する23件のうち，原告が平成15年当時から被告会社に越境販売と指摘していた12件については，越境販売自体がなかったか，原告の対応に問題があるなど，越境販売の原因が原告自体にあったかのどちらかである。

また，被告会社は，調査・報告の後，平成15年10月末日をもって他店からの配達をやめさせ，原告が配達を引き継ぐよう手配した。これにより，平成20年になるまで，原告又は原告代理人から，越境販売の問題について指摘されることはなくなり，問題は解決した。

以上の経過から明らかなおり，原告から越境販売との指摘を受けた12件について，被告会社が何ら放置していないことは明らかである。

イ 前記12件以外の11件についても，原告は前記ア記載の被告会社の報告から5年以上も経過して初めて越境販売の事実を指摘したものである。しかし，前記アのとおり，原告の申告後，被告会社は，他の販売店による配達をやめさせ，原告が引き継ぐよう手配したのであるから，

前記ア記載以外の11件についても、原告が被告会社に対して、その事実を申告していれば、被告会社により引継ぎの手配等が行われたであろうことは容易に推測し得ることである。

また、原告が平成15年当時から被告会社に越境販売と指摘していた12件のうち11件については、いずれも原告の対応等が問題となっており、他の販売店がやむを得ず原告の販売区域内で販売せざるを得なかったものである。そして、仮に前記ア記載以外に11件の越境販売が存在したとしても、前記ア記載のものと時間的に近接した時期に行われたものである以上、いずれも原告の対応等が原因となって生じたものと強く推認される。

さらに、これらの11件について、被告会社は、本件訴訟における原告第1準備書面を受領するまで1度も越境販売があったとの申告を受けたことはなく、越境販売が存在したとの認識を全く有していなかった。仮に認識があれば、被告会社において、越境販売を放置していなかったはずである。

ウ 以上によれば、越境販売につき、被告会社が原告に対し、債務不履行又は不法行為による損害賠償責任を負うことはない。

(2) 争点(2) (原告の被告会会員としての法的地位の侵害についての被告会社及び被告会の責任) について

(原告の主張)

被告会は、原告を含むY新聞販売店主を会員とし、セールススタッフ派遣の窓口となり、または拡材(販売促進用景品のこと。以下同じ。)の共同購入やイベントの開催、新聞中入れの制作・配布を委託するといった具体的な販売店支援を行っている。つまり、被告会は、単なる親睦会ではなく、被告会社の行っている支援と一体となって、原告が販売部数を維持し、営業利益を上げていくためには不可欠な存在である。

しかるに、被告会社は、平成13年6月1日、原告に対し、所長会議に出席しないよう通告し、被告会の活動への参加を妨げた。

また、同月18日、同月25日及び同年7月16日の3度にわたり、原告がセールススタッフの派遣を要請したにもかかわらず、被告会社は、これに一切応じなかった。

被告会社は、原告の新聞等販売店契約上の地位にあることを仮に定める旨の決定が出た後である同年12月7日にも、原告に対して、被告会の活動に参加しないように改めて申し渡して、原告が被告会の活動をなし得ないようにした。

原告は、平成13年9月頃、被告会を通じることなく、直接にセールススタッフと委託契約を締結した。これに対し、被告会社は、当該セールススタッフに、原告との委託契約を解消するよう強要した。その結果、原告は、当該セールススタッフから委託契約を一方的に解消され、セールススタッフによる営業を行うことができなくなった。

平成14年2月以降は、担当者のT店への訪店も中止された。

他方、被告会は、原告が被告会の会員である以上、他の新聞販売店と同じように取り扱う義務があり、被告会が各販売店に対して行う各種支援を原告に対しても行う義務が存在していたにもかかわらず、平成13年6月1日以降、原告を被告会の活動から排除し、上記義務を履行していない。

さらに、原告の被告会社販売店としての地位が確定した平成19年12月25日以降も、被告らは、被告会の活動の全てから原告を排除し続けている。

このように、被告会社及び被告会は、原告が被告会の会員として被告会及び被告会社から販売店の発展向上を目的とした支援諸施策の実施を受け得る法的地位を有しているにもかかわらず、平成13年以降継続し

て各種支援策の実施を拒絶・妨害し，前記法的地位を侵害し続けているのであるから，民法709条，719条に基づき，原告の損害を連帯して賠償すべき義務がある。

（被告らの主張）

ア 被告会は，あくまでも会員相互の親睦を図り，販売店及び被告会社の相互の発展向上を図ることを目的とする団体であるが，そもそも，販売店に対し，具体的義務として，「契約内容として，会員に対して平等に」，「セールス会社を委託できるためのシステム」や「拡材を共同購入するシステム」を享受させなければならない義務を負うものではない。

また，セールススタッフの派遣については，被告会を通じなくとも，販売店独自に調達できる上，自ら営業専従の幹部社員を雇用したり，セールス会社を設立したりして，増紙を図ることは可能である。

したがって，被告会に義務違反はないし，原告の被告会会員としての法的地位の侵害もない。

イ 原告は，被告会社には，被告会を通じてセールス会社を委託するシステムや，被告会を通じて拡材を共同購入するシステムを享受させる義務があると主張する。

しかし，販売店が現在の読者との契約を更新・延長する止押のために，セールススタッフの派遣を受けることは禁止されており，セールススタッフの派遣を受けられなかったことと，新聞部数の維持には関連がない。

販売店は，被告会を介することなく自らセールススタッフの派遣を依頼することが可能であるし，それにより新規の購読契約を獲得できた場合には，補助金を受けることができる。さらに，セールススタッフの派遣を受けなくとも，自ら営業専従の幹部社員を雇用したり，セールス会社を設立したりするなどの代替手段によって，部数を維持・増加することは可能であった。

また、販売店は、通常自ら拡材を購入しており、被告会は、拡材の共同購入を行っていない。例外的に、被告会が拡材を共同購入するのは、極めて大量の拡材を同時に購入する必要がある場合に限られ、年に1、2回にすぎない。そうすると、原告には、被告会を通じた拡材の共同購入ができないことによる不利益はほとんどないに等しいといえる。

ウ 以上のとおり、被告会社及び被告会に義務違反はない。

(3) 争点(3) (被告会社による、原告の新聞販売店としての新聞部数・普及率の低下につき、積極的回復措置を採る義務の存否) について

(原告の主張)

被告会社は、平成13年12月からの死に店扱いによって原告の新聞部数・普及率の低下を招いたのであるから、自己の違法な先行行為の影響を断絶させる積極的責務、すなわち部数低下・普及率低下を招くような状況から原告を脱却させる積極的回復措置を採る責務を負っている。

そうであるにもかかわらず、被告会社は上記積極的回復措置を採らないという態度を一貫して維持した。この点についても、被告会社の義務違反が認められる。

(被告会社の主張)

被告会社は、セールススタッフ派遣妨害や、拡材購入妨害のような違法な先行行為をしていない。

また、原告の主張する積極的回復措置を採る義務は、被告会社と原告との間の新聞販売店契約には規定されていないし、法律上の根拠もない。このような根拠のない義務を被告会社に課し、その義務を履行していないとして原告が被告会社に対して損害賠償請求をすることは誤りである。

(4) 争点(4) (被告取締役らの任務懈怠責任の存否) について

(原告の主張)

被告取締役らは、その職務上、被告会社が、原告の被告会及び被告会

社から販売店の発展向上を目的とした支援諸施策の実施を受ける法的地位を侵害しないように注意すべき義務があったのにこれを怠り、被告会社が上記法的地位の侵害を行うのを漫然と放置していたのであるから、被告取締役らには、それぞれについて任務懈怠が認められる。

(被告取締役らの主張)

原告の主張する任務懈怠責任とは、会社による違法行為がないように監視監督する義務の懈怠というものであるが、取締役がおよそ会社の行為全般について違法行為がないように監視監督する義務を負うとの根拠が不明である。

また、取締役がそのような義務を負うとの解釈が可能であったとしても、被告取締役らの監視監督義務違反の態様が抽象的にしか主張されておらず、主張として著しく不十分であり、主張自体失当である。

また、原告の主張は、被告会社が違法行為を行ったことを前提とする主張のようであるが、被告会社には何ら違法行為はない以上、被告取締役らの責任は問題となり得ない。したがって、この点でも原告の主張は失当である。

(5) 争点(5) (被告らの債務不履行又は不法行為と原告の損害の因果関係)について

(原告の主張)

新聞販売においては、他紙とのし烈な競争のもと、セールス専門のセールススタッフによる協力は必要不可欠である。かかる支援策なしには購読者の拡大ができないどころか、容易に他紙販売店からの切り崩しを受けてしまう。

また、赤ちゃん新聞(後記第3の2・イ(ウ)d)や各種チケット等のサービス供給拒絶によっても、その配布において他地区との差別的取扱いとなってしまう、購読者の信頼を喪失してしまう。実際、これによって購読中止・購読継続拒否となったケースが生じている。

このように、被告らの債務不履行又は不法行為によって、原告に損害が生じている。

(被告らの主張)

原告に何らかの損害が発生しているとしても、それは原告が、新聞販売店に求められる普及努力義務を履行しなかったことによる減収の結果であり、被告会社や被告会の行為との間に因果関係は全くない。原告が拡材の購入を激減させたことに端的に示されているように、原告が十分な営業努力を行っていないことは明らかである。

また、被告会社は、前訴判決確定後の平成20年1月以降、8回にわたってT店を訪問し、原告との取引を正常化すべく様々な提案を行ったが、原告はこれを何ら受け入れなかった。このように、原告が主張する前訴口頭弁論終結時以降の損害は、原告の上記不作為に基づくものであるから、被告らの行為との因果関係がない。

したがって、被告会社及び被告会には、そもそも損害賠償義務がない。

(6) 争点(6)(原告の損害額)について

(原告の主張)

被告らの行為によって、原告には、以下の損害が生じた。

ア 営業損害

平成13年に被告らから援助を拒絶されるようになるまでの、平成9年から平成12年までの4年間の原告の所得平均額は、728万4615円である。

そして、原告が、被告らから援助を拒絶されるようになった平成13年以降の各年の所得金額と上記所得平均額との差額は、合計935万1764円となる。

イ 販売店の価値の減少

平成12年12月時点における、T店の価値は、約930万円であっ

た。ところが、平成20年4月時点でのT店の価値は、約195万円である。

すなわち、T店の販売店そのものの価値が約735万円減少したのであり、これも原告の損害である。

ウ 越境販売による慰謝料

被告会社の義務違反により、第三者が原告のテリトリーを侵した結果、本来原告に帰属すべき約500万円もの利益が失われたのであり、原告はこれを上回る精神的苦痛を受けたのであるから、その損害は少なく見積もっても500万円を下らない。

エ 慰謝料

(ア) 費用相当分

平成12年12月時点で1589部あった原告の実配数は、平成20年4月時点で534部まで落ち込んでいる。

これを元通り回復するためには、そのための費用だけでも、約2057万円が必要である。すなわち、契約が切れる顧客のうち止押ができるのはどんなに多くても50%であるから、実際に1055部(1589部 - 534部)を伸ばすためには、最低でもこの1.5倍の契約を取らなければならない。そして、1年間の購読契約を1件結ぶことに成功した場合のセールススタッフの報酬は約1万円、拡材費は約3000円であり、これを基に計算すると以下のとおりとなる。

(計算式)

$$1055 \times 1.5 \times 1 \text{万} 3000 \text{円} = 2057 \text{万円}$$

(イ) 本来得られた利益

平成4年から平成10年までの間に(各年12月実績で比較)、原告が実際に増やすことができた購読契約は、年間平均77件である。

インターネットの普及などで新聞を購読しない人が増えている現

代において、新聞各社が激しい購読者競争を行っている中、購読契約を増やすことができるのは、どれほど頑張っても1年間に60件が限度である。とすれば、1055部を回復するためには約18年が必要である。

これを前提に、現時点で261万7734円の所得を、前記の平成9年から平成12年までの原告の平均所得額(728万4615円)にまで回復する18年の間に、本来であれば原告が取得することができたはずの利益は以下のとおり、約4200万円となる。

(計算式)

$$(728万4615円 - 261万7734円) \times 18 \div 2 = 4200万円$$

(ウ) 以上のような事情からすれば、原告が受けた精神的損害を慰謝するためには、少なくとも6257万円が必要である。

オ 弁護士費用

原告は、本件訴訟遂行を弁護士に依頼し、その費用を負担した。

そのうち、被告らに連帯して負わせるべき費用としては、792万7176円が相当であり、被告会社に負わせるべき費用としては、50万円が相当である。

カ 合計

被告会社、被告会及び被告取締役らの債務不履行又は不法行為により、原告が被った損害は8719万8940円である。

加えて、被告会社の債務不履行又は不法行為により原告が被った損害は550万円である。

(被告らの主張)

原告の主張はいずれも争う。

ア 営業損害

(ア) 前訴の確定判決において、原告の営業損害は200万円と認定さ

れ、被告会社から原告に対して同額の損害賠償金が支払われていることから、原告には何ら損害がない。

(イ) また、原告は、平成9年から平成12年までの平均所得金額と、平成13年から平成19年までの平均所得金額との差額から、原告の営業損害の額を計算している。しかし、原告は、平成13年と平成15年の所得金額が平成12年以前の平均所得金額を上回っているにもかかわらず、超過分を無視している。この損害の算定方法は誤っている。

イ 販売店の価値の減少

原告は、販売店としての地位が承継される場合に、その承継人たる新販売店経営者が旧販売店経営者に支払うこととされている代償金の算定方法に基づき、販売店の価値を算定できるとして、その差額が損害と主張する。

しかし、当該販売店の実配数及び保有カード数などに基づいて代償金が算定されるのは、販売店経営者としての地位が任意承継され、適切に引継業務が行われた場合に限られる。仮に、平成20年7月の更新拒絶により販売店経営者たる地位を喪失したことをもって代償金相当額を請求する意図が原告にあったとしても、上記のとおり、代償金は、販売店経営者たる地位の任意承継が行われ、適切に引継業務が行われた場合にのみ支払われるものであるため、原告による代償金相当額の請求は認められない。

ウ 越境販売による慰謝料

そもそも、通常の契約に基づく本件のような訴訟において、財産上の損害を、無形損害である慰謝料として請求することはできないというべきである。これは、後記エについても同様である。

また、原告による損害の推定は、合理的根拠のない、推定にすぎない。

越境販売については、仮に存在したとしても、その原因は原告にあるのであって、原告の請求には合理性がない。

エ 慰謝料

(ア) 費用相当分

前訴判決において、原告の営業損害は200万円と認定され、被告会社から原告に対して同額の損害賠償金が支払われていることから、原告にはそれ以上の損害がない。

加えて、購読者を維持、獲得するための費用は、本来、販売店が拠出すべきものであり、新聞社が拠出すべきものではない。

(イ) 本来得られた利益

原告が慰謝料名目で請求する「本来得られた利益」は原告の将来の損害を内容とするが、平成20年7月末日をもって、原告と被告会社との間の新聞販売店契約は終了していることから、かかる損害は発生しない。

オ 損害の重複及び矛盾

(ア) 原告の主張する営業損害、販売店の価値の減少及び他店の越境販売による被害という3つの損害は、いずれもT店の部数が減少したことによる減収を損害として主張するものであり、同じ損害を重複して主張するものである。

(イ) 原告は、部数の回復に約18年かかることを前提に、費用相当分及び本来得られた利益を損害として主張する。

しかし、本来得られた利益を被告らに請求するのであれば、部数が回復していることが前提なので、部数回復に必要な費用相当分の支払まで求めることは、二重に利益を求めることになる。これは、両立しないものであって、明らかに矛盾する。

第3 当裁判所の判断

1 争点(1) (越境販売についての被告会社の責任) について

(1) 認定事実

前記前提事実，証拠（各項掲記のほか，甲75，乙イ34，原告）及び弁論の全趣旨によれば，以下の各事実が認められる。

ア 被告会社は，各販売店に対し，新聞販売店契約に基づいて，一定区域内におけるY新聞の独占的販売権を与えている。各販売店は，自店に与えられた販売区域内でのみ新聞販売を行うことができるのであり，他の販売店の販売区域に越境して新聞の販売を行わない義務を負っている。原告も，本件販売店契約に基づき，別紙2記載太線枠内の区域において，Y新聞を独占的に販売する権利を有し，実際に販売を行っていた。（乙イ8，37）

Y新聞の読者のうち，他の販売店の販売区域に転居した後も購読を継続する読者（以下「移転読者」という。）は，原則として，「読者転居通知票」によって取り扱われる。これは，移転読者が，転居後もY新聞の購読を継続する旨を転出元の販売店に届け出た場合，当該販売店は，「読者転居通知票」に必要事項を記載し，被告会社に届け出するためである。

一方，移転読者が，転出元の販売店ではなく，転出先の販売店に直接連絡し，新たに新聞の購読契約を締結した場合には，「読者転居通知票」は使われないこととなる。

イ 原告は，平成14年12月初め頃，T店の区域内のL方に，原告以外の販売店からY新聞が配達されているのに気づいた（別紙3の1番）。原告は，同月18日の朝刊配達時にL方に配達していた配達車を写真撮影し，同日夕方，息子であるMをL方に赴かせ，事情を聞かせた。すると，同年7月に筑後市長浜から引っ越してきたが，従前から購読していたY新聞を転居後も従前のU店から配達してもらっているとのことであった。他方，同日，被告会社にU店から，ファックスでLの読者転居通知票が届けられ，転居先がT店の区域内であったため，被告会社担当者はこれをT店に転送

し、同月19日から原告がL方に配達するようになった。(甲21)

原告とは別の販売店店主を当事者とする事件の関係で上記事実を認知した被告会社は、JにU店の店主Nからの事情聴取を行わせ、Nに対し厳重に注意した。

ウ 原告は、原告代理人弁護士を介して、平成15年9月26日付けで、被告会社に対し、T店の販売区域内における越境販売13件(別紙3記載2番、4ないし14番を含む。)について、事実が存在するか及び越境販売店に対する処分結果について回答するよう申し入れた。(甲9の1, 甲22, 23)

これに対し、被告会社は、同年10月13日付けで、原告に対し、以下のとおり回答した。(乙イ6)

(ア) 他店の越境販売については、事実確認をした上で注意をし、改善指導している。

(イ) 指摘された13件の内、2件は不明及び配達はされていない。6件はT店に連絡したが連絡がつかないため、購読者保護のため近隣の販売店が配達している。2件はT店に連絡したが原告が配達を拒否したため、3件は購読者がT店よりの配達を拒否し、近隣の販売店から配達を希望したため、それぞれ近隣の販売店が配達している。

(ウ) 現行の配達店からは同年10月末日をもって配達を中止する。購読者の要請もあり、11月1日以降の配達は事前に全軒挨拶訪問の上、配達を開始していただきたい。

(エ) T店の販売区域でのセールス活動は、調査の結果、確認できなかった。

エ さらに、原告は、その代理人弁護士を介して、平成20年1月17日付けで、被告会社に対し、U店のT店販売区域に対する越境販売について、被告会社販売局がU店に対して指導・処分を行ったかについての回答を求

め、申入れを行った。(甲9の2)

これに対し、被告会社は、同月21日付けのファクシミリで、申入れのあった件については、T店が配達することとなった旨回答した。(乙イ7)

オ 原告は、本件訴訟の第1準備書面(平成20年12月16日付け)で、別紙3記載1番、3番、15ないし23番の越境販売を指摘した。このうち、15ないし23番は、上記第1準備書面で初めて指摘されたものであり、それ以前にこれらについて原告が被告会社に申告したことはなかった。

(2) 争点に対する判断

ア 前記のとおり、被告会社は、各販売店に対し、新聞販売店契約に基づいて、一定区域内におけるY新聞の独占的販売権を与えており、各販売店は、自店に与えられた販売区域内で独占的に新聞販売を行うことができることの反面、他の販売店の販売区域に越境して新聞の販売を行わない義務を負っている。そして、販売区域を分割して上記独占的販売権を各販売店に付与している被告会社は、その反面として、ある販売店が他の販売店の販売区域に越境販売した事実を把握した場合これを是正するべき義務を、新聞販売店契約上、各販売店に対して負担しているものというべきである。

イ そこで本件について検討するに、上記認定事実記載のとおり、原告は、被告会社に対し、13件の越境販売がされたことによってT店の販売区域が侵されたとの報告をするとともに、事実確認と処分を求めたことが認められる。

一方で、原告は、本件訴訟の第1準備書面で、23件の越境販売があった旨主張するが、被告会社は、上記第1準備書面を受領するまで、うち11件について報告されたこと等はなく、把握していなかった旨主張する。なお、上記の23件には、原告が被告会社に対し、平成15年9月26日付けで申入れをしたもののうち12件が含まれているが、残り1件については氏名も判明していないため、含まれているか否か明らかでない。

ウ まず、原告が被告会社に対して申告した13件の越境販売については、被告会社が調査して事実関係を把握した上、越境販売の存在が確認された分については、T店からの配達ができるようにした旨の文書が原告に交付されている。

なお、この点について、原告は、原告に引き継がれたのはこのうち5件にすぎず、その余は問題が改善されなかった旨主張する。しかし、それ以降、平成20年に至るまで、原告が被告会社に対し、越境販売に関する何らかの苦情を述べていること、あるいは上記文書の交付後にも越境販売が継続していたことを窺わせるような事情は本件証拠上見当たらない。そうすると、原告の上記主張は措信し難いものといわざるを得ない。

そして、被告会社は、原告の申入れを受けて、越境販売がなくなるように一応の手当てをしているものと認められ、被告会社が越境販売を知り又は知り得べきでありながら放置していたと判断することはできない。

エ さらに、原告が被告会社に対して申告しなかった越境販売については、そもそも越境販売が存在したことを認めるに足りる証拠はないといわざるを得ない。仮に、越境販売の存在が認められるとしても、それを被告会社が知っていた又は知り得べきであったと認めるに足る証拠はない（越境販売をされた販売店の店主等から通報を受ける以外の方法で、被告会社において越境販売の事実を把握することは困難といえる。）から、被告会社が具体的な措置を講じるべき義務に違反したということとはできない。

なお、原告は、判明していない分も含めれば、越境販売は多数行われていた旨主張するが、かかる事実を認めに足る証拠はなく、原告の憶測の域を出ないものというべきである。

オ 以上によれば、被告会社が越境販売について認識しながら具体的な措置を講じていなかったとはいえず、被告会社が、原告に対し、越境販売に関して債務不履行ないし不法行為責任を負うことはないというべきである。

2 争点(2)(原告の被告会会員としての法的地位の侵害についての被告会社及び被告会の責任)について

(1) 認定事実

前記前提事実，証拠（各項掲記のほか，甲65，72，乙イ32，35，証人K，証人J，原告）及び弁論の全趣旨によれば，以下の各事実が認められる。

ア 被告会社の販売局について

被告会社の販売局は，販売第1部から販売第3部まで存し，筑後地方を初めとする福岡県南部は販売第2部が担当している。各部は，部長の下に担当員と呼ばれる社員が約10名ずつおり，それぞれが管轄する区域内の20店ないし40店くらいの販売店を担当している。担当員は，販売店を訪問し，同店から送られてくる業務報告書の内容を確認し，収支バランスを見て集金率や投資経費の多寡について指導したり，新聞販売セールスの活用や販売促進用景品の活用を提案するなどしている。（甲105）

イ 被告会について

(ア) Y会とは，Y新聞販売店を経営する店主らによって，親睦・相互扶助を目的として，地区ごとに組織された団体である。

被告会は，筑後地区において，Y新聞販売店を経営する店主をもって組織されたY会である。被告会は，会員相互の親睦を図り，販売店及び被告会社の発展向上を目的とし，当該目的のために，販売経営に関する研究会の開催，強固な販売網づくりのための諸施策の研究・実行等を行うこととしている。（甲2の1・2）

被告会社と筑後地区における新聞販売店契約を締結した経営者は，自動的に被告会に入会することとなる。

(イ) 被告会の役員は被告会社と協同して会務を司ることや，被告会会長は，被告会社と役員との協議の上，会員の承認を得るなどとされている。

また、被告会からの除名についても、被告会社と被告会会員の協議の上除名することができる旨の定めがある。なお、上記除名規定は、被告会の会則に従前は存しなかったところ、平成14年4月1日実施の会則で設けられたものである。(甲2の1・2)

また、被告会社は、統一精算会を通じてセールス会社に補助金を出したり(甲13)、新聞中入れ(具体的内容は後記(ウ)dのとおりである。)を作成したりしている。

このように、被告会は、被告会社から完全に独立しているわけではなく、相互に関係している。

(ウ) 販売店の経営における被告会の役割として、主要なものは以下のとおりである。

a セールススタッフの派遣

Y新聞では、個別の販売店がセールス団と取引を単独ですると、契約手数料(カード料)が高騰するなどの悪弊が予想され、一方で再販(定価格販売)が義務化されているところから、各Y会で会員制による統一精算会を発足し、Y新聞統一カード料制度により運営している。すなわち、Y新聞のセールス関連の精算事務は、被告会社の子会社である株式会社Oが行っているが、この会社と業務取引契約をしたセールス団が、各地区のY会単位で結成された統一精算会を通じて取引を行っている(ちなみに、福岡県内には被告会を含めて7つの地域Y会があり、同数の統一精算会がある。)(甲3)

そして、販売店がセールススタッフの派遣を受けたい場合、まず店主は被告会社の担当員が販売店を訪れた際に、セールス派遣の要請を出す。これを受けて、担当員は各販売店主の派遣要請を取りまとめ、被告会に対し、その日程調整等を依頼する。そして、被告会が具体的な派遣の日程や人員の調整を行い、セールス会社に対して具体的な業

者の派遣を依頼する。販売店はセールス会社に依頼してカードを買い、新規読者を獲得したセールスに対して報酬を支払うことになる（実際には被告会社がセールス会社に立替払いし、その後販売店が被告会社に支払う扱いとなる。）。この際、被告会社は、セールス会社に対し、その実績に応じて補助金を出すことにより、販売店の営業活動を援助している。（甲103の1ないし3）

また、被告会は、統一精算会として、依頼したセールス会社と販売店との精算を被告会が取りまとめて処理する仕組みを構築し、セールスに関する精算手続を簡易・迅速に行えるようにしている。

販売店がセールス会社と取引をする場合は、Y新聞統一カード料制度の運営細則を遵守しなければならないが、その中には新規購読者獲得のためだけにセールススタッフを使用することが規定され、新聞配達や集金業務、既読者の契約更新業務（止押）などにセールススタッフを使用することは禁止されている。

（本項につき甲13，59，61）

b 拡材の共同購入

拡材の購入は、被告会が、年に数回程度、各販売店の必要個数をまとめた上で共同購入を決めている。共同購入により、大量一括購入で単価が下がり、各販売店の経費節減に資することとなる。

c 各種イベントチケット

各種イベントチケットは、通常、被告会が被告会社から配布を受けた上で、販売店に配っているものである。販売店は、これを新聞購読の新規勧誘等に利用する。

d 新聞中入れ

具体的には、赤ちゃん新聞（こどもの日や七五三の時に、読者の申込みに応じて作成する、子供の写真入り新聞をいう。ちびっこ新聞も

同様。)や、新聞休刊日を告知するチラシなどである。新聞中入れは、被告会が各販売店の必要部数を集計した上で、被告会社に制作と配布を委託する(もともと赤ちゃん新聞を発行しているのはY会の上部団体である販売第2部連合Y会であり、被告会社ではない。甲59)。

ウ 平成13年更新拒絶に至る経緯(乙イ46)

(ア) 平成12年4月頃、T店の実際の予備紙数は39部であったが、原告が業務報告書に7部と記載して虚偽報告を行ったことが発覚した。(乙イ32, 35)

そのため、原告は、同年5月18日付けで、「4月度業務報告書上では、予備紙数7部と報告していましたが、実際は約40部でした、虚偽の報告をしていた事を深く反省し今後も本社指示に従い増紙に励んでいくことを約束致すものであります」と記載した誓約書(乙イ25, 32, 35)と、「平成12年10月目標増紙計画表」を作成し、被告会社の当時の販売局長であったPに差し入れた(乙イ35)。

(イ) 被告会社は、平成13年4月28日、原告に対し、原告の販売区域の一部を切り離し、他の販売店主に引き継ぐという区域分割を提案し、同年5月17日にJがT店に訪店した際には、原告も、一旦は区域分割を承諾した。(甲10の2)

(ウ) 原告は、平成13年5月29日、K局長を訪問し、「平成13年5月業務報告書に予備紙7部と記載しているが、これは嘘で20部です」と、再度、虚偽報告を行っていたことを明らかにした(乙イ32, 35)。また、その際、原告は、K局長に対し、区域分割の約束を撤回するとの意思を伝えた(甲10の2)。

(エ) 平成13年5月30日、JはT店を訪店し、原告に対し、分割了承が一転した理由を尋ねた。これに対し、原告は、有力店主が裏で行動を起こしているに違いなく、開業からいろいろなことがあり、考えを変え

たと答えた上で、被告会社の方が再考の余地がないのであれば闘うことに決めている旨表明した。

(オ) Jは、平成13年6月12日、Q第2部長(以下「Q部長」という。)と共にT店を訪店した。そして、増紙計画の進行状況等を確認した後、Q部長は、セールスマンは新規拡張しか許されていないのに、福岡YSK6月入りカードうち2枚が継続カードであること及び6月月初業務報告書の不備などを指摘した。さらに、Q部長は、分割区域の縮小等も考えられるので、区域分割について再考して同月16日までに返答してほしい、了承できないとなれば継続取引の更新ができなくなると思われることなどを原告に伝えた。

(カ) 平成13年6月19日、JがT店を訪店したところ、店内にR弁護士の顧問詔書が提示されており、原告から法的措置をとる旨告げられた。原告は、帳簿類についても弁護士に相談の上でないと提示できないとした。Jは、通常業務を進められないまま、T店を退店した。

(キ) 平成13年6月25日、JがT店を訪問し、原告の帳票類を確認(原告は、同月22日、帳票等の提示は協力するようにとR弁護士からアドバイスを受けていた。)した際、多数の読者が存在するにもかかわらず、読者数の増減がないなど、不自然な配達区域(26区)があることを発見した。そして、その後の調査を通じて、この26区は実在しない架空区であり、そこに属するとされた132人の読者も、現実には存在しない架空読者であることが明らかになった。

(ク) 被告会社は、平成13年6月28日、原告に対し、区域分割及び帳票類の引渡しを求めるとともに、これに応じない場合には、同年7月31日をもって、本件販売店契約を期間満了として更新しない旨通知した。

エ 本件仮処分後の経緯

(ア) 平成13年10月29日に本件仮処分決定がなされた後、被告会社

は、同年11月初旬、原告に対し、同年12月から平成14年7月までの8か月間で110部増という「第1期増資計画表」とともに、要旨、以下の内容を含む「誓約書」（以下「本件誓約書」という。）を示し、これに署名するよう求めた。（甲6，7）

- a 販売部数の透明化を厳守（業務報告書の記載事項は全て明記すること等）
- b 今回の虚偽報告を含む減紙を早期に復元・挽回すること、その一つとして8か月で110部の増紙を行うという上記計画の履行
- c 現在読者へのサービスや非現読への種まき業務の強化
- d 虚偽報告やセールススタッフの目的外使用（食い止め作業等）の禁止
- e 上記aないしdの不履行の場合、取引を中止されても異議を申し立てない。

これに対し、原告は、本件誓約書への署名を拒否した。

(イ) 被告会社のK局長は、Jと共に、平成13年11月17日、T店を訪問し、原告に対し、本件誓約書に署名捺印してその内容を履行するか、または以下の内容の取引にするかの選択を求めた。（乙イ28）

- a 本件仮処分には従わざるを得ないので、新聞等の供給を継続する。
- b 増紙業務を依頼しない（Y会活動不参加、業務報告書の提出も不要）。
- c 平成14年1月より増紙支援は一切しない。（セールス関係は販売店が直接処理。その他臨時補助も行わない等。）

これに対し、原告は、どちらを選択するかについて明確な回答をしなかった。

(ウ) Jは、平成13年12月7日にもT店を訪問したが、その際も、原告は本件誓約書に署名捺印するかどうかを明言しなかった。

そこで、Jは、同年11月17日の訪店時にK局長が話した内容をメ

モにして原告に手渡した（甲 8，原告。以下，同メモを「Jメモ」ということがある。）。その上で，Jは，原告に対し，本件誓約書に記載された取引を望むか，Jメモに記載された取引を望むかについて，明確な回答を求めた。また，その際，Jは，本件誓約書の文言の修正も検討する旨述べたが，原告が修正を希望する旨の申し出をすることはなかった。（乙イ 29）

しかし，その後も原告が本件誓約書に署名捺印することはなかった。

オ Jは，平成 14 年 4 月頃，原告からプロ野球の観戦チケットを求められたことから，かかるチケットを原告が入院する病院まで届けた。（乙イ 18 の 4，乙イ 32）

その後は，原告に対して拡材が交付されたり，送られてくることはなくなったが，原告は，Jや被告会社に対し，拡材の要請をしたことはなかった。

カ 原告は，遅くとも平成 14 年 5 月 20 日までに被告会を除名され，被告会の会員ではなくなった。（甲 54）

また，Jら担当員は，遅くとも平成 14 年 7 月以降，平成 20 年に至るまで，T店を訪店しなくなり，セールススタッフの派遣について取りまとめることもなくなった。（甲 25，80，81）

(2) 争点に対する判断

ア 被告会社及び被告会の負う義務

まず，原告は，被告会社及び被告会は，被告会会員に対し，被告会のシステムを享受させる義務がある旨主張する。

この点，前記前提事実及び上記認定事実によれば，原告は，平成 2 年に本件販売店契約を締結して以来，販売員の派遣を妨害されていた時期はあったものの，概ね，原告の希望どおりに販売員の派遣を受け，販売拡張を行っていたことが認められる。そして，被告会を通じて依頼する販売員（プ

口のセールススタッフ)を利用した場合、販売員ないしその所属する会社に対し、被告会社から補助金が支払われることとなっており、販売店を営する原告にとって、営業活動の手段として有用なものとなっていたことが窺われる。また、拡材の共同購入や各種イベントチケットの手配なども、購読者の維持・拡張を図る販売店の利益になる制度であるというべきであり、だからこそ被告会を通じて継続的に行われているものといえる。

このように、販売店にとって利益となる各制度については、販売店としても、将来にわたり利用できるであろうという期待があるのが通常であるし、実際に、そのような制度に基づきセールススタッフや拡材等が各販売店に提供され続けているのである。そうすると、被告会社や被告会の一存で、特定の販売店についてのみ上記各制度を利用できなくするなど、著しく不利益な扱いをすることは、新聞販売店契約の趣旨に反し、許されないものというべきである。この意味で、被告会社及び被告会は、被告会会員に対し、被告会のシステムを享受させる義務があるというべきである。ただし、販売店に著しい成績不良が見られる場合や、販売店との信頼関係が破壊されるような事情があった場合など、他の販売店と異なる取扱いをしてもやむを得ないといえるような事情がある場合については、かかる販売店の期待を保護する必要性も乏しいと考えられるから、この限りでないものと解される。

イ 被告会社及び被告会の義務違反の存否

(ア) これを本件について見るに、前記のとおり、原告は、平成2年に本件販売店契約を締結して以来、一部の期間を除いて被告会を通じた上記各制度を利用して営業を行い、平成12年頃までは順調に販売店の経営を続けてきている。そうすると、原告も、上記各制度を、今後も利用できるとの期待を有していたというべきである。

そこで、かかる原告の期待を保護する必要性が乏しいといえるような

特段の事情が認められるかについて、以下検討する。

(イ) a 成績不良及び努力懈怠

T店の平成13年6月当時の普及率は、虚偽報告部分を定数から控除しても29.9パーセントであり、当時の筑後地区全体の平均普及率である30.2パーセントをわずかに0.3パーセント下回るにすぎない。(甲10の1・2, 乙イ15, 16, 32, 弁論の全趣旨)

b 虚偽報告

前記認定事実ウ記載のとおり、原告には度重なる虚偽報告があり、その数及び割合も決して軽微なものではない。かかる虚偽報告を長期間にわたって維持したことは強く非難されるべきであり、原告の責任は決して軽いものではない。

しかし、その背景には、ひたすら増紙を求め、減紙を極端に嫌う被告会社の方針がある(甲10の1・2参照)ことが明らかである。そうすると、被告会社は、原告の虚偽報告を一方的に厳しく非難することのできる立場にはないというべきである。

c 帳票類の提示拒否

原告は、平成13年6月19日、J担当から関係帳簿の閲覧提示を求められたにもかかわらず、この要求を拒んでおり、これは本件販売店契約の契約解除事由にも当たるものである。

しかし、原告が帳票類の提示を拒否したのは、前記b記載の虚偽報告の発覚をおそれたためであることが窺われ、そうであるとすれば、虚偽報告に至る背景やそれに関する被告会社の姿勢等も併せて考慮すべきである。また、原告は、その後R弁護士のアドバイスを受けて、同月25日には帳簿類の提示に応じており、上記提示拒否は一時的なものといえる。

d 原告の分割案拒否等

原告が被告会社に対し、一旦承諾した分割提案を拒否したことは確かである。しかし、かかる分割提案は、原告のT店経営において著しく大きな影響を与えるものである一方で、原告の了承は口頭のものにすぎず、被告会社が分割を前提に権利関係の設定を進めていたような事情も証拠上見受けられないこと等を考慮すれば、原告の了承の撤回をもって直ちに信頼関係を破壊させるほどの事情とすることはできないというべきである。

e その他、平成13年当時において、原告に、被告会社及び被告会との信頼関係を破壊するような事情は見受けられない。

f 小括

以上に鑑みれば、原告にも問題のある点が散見されるものの、著しい成績不良が見られるわけではないし、原告と被告会社ないし被告会との信頼関係が破壊されたとまでいえる状況には至っていないから、特段の事情は認められず、原告の期待を保護する必要がないとはいえない。したがって、原告は、被告会を通じた各制度を利用できるとの期待を有しており、少なくとも平成13年当時においては、その期待は保護に値するものであったというべきである。

また、被告会を通じた各制度の利用は、その前提として、被告会社の担当員の訪店及びその際の取りまとめが重要であると考えられるところ、T店については、遅くとも平成14年7月以降、平成20年に至るまで、Jら担当員の訪店がされなくなっているのであるから、それによって原告の法的地位ないし権利の侵害が継続しているというべきである。

そうすると、被告会社は、少なくとも過失により、原告の法的地位ないし権利を侵害したものとわざるを得ない。

(ウ) そして、上記のとおり、原告の法的地位ないし権利の侵害が認めら

れるが、その主体としては、被告会社のみならず被告会も含まれるというべきである。理由は以下のとおりである。

- a 前記認定のとおり、被告会は、販売店及び被告会社の発展向上を目的とし、当該目的のために強固な販売網づくりのための諸施策の研究・実行等を行うこととしており、被告会社と筑後地区における新聞販売店契約を締結した経営者は、自動的に被告会に入会することとなっている。また、被告会の会則上、被告会の役員は被告会社と協同して会務を司ることや、被告会会長は、被告会社と役員協議の上、会員の承認を得るなどとされている。
- b そして、セールススタッフの派遣については、前記認定のとおり、新聞販売店を訪問する被告会社の担当員(本件当時T店についてはJ)が、新聞販売店の依頼を取りまとめ、被告会に依頼することによって派遣を受けられることになる。そうすると、被告会社が、新聞販売店のセールススタッフ派遣依頼の窓口となっているものである。また、Y新聞のセールス関連の精算事務は、被告会社の子会社である株式会社Oが行っているが、この会社と業務取引契約をしたセールス団が、各地区のY会単位で結成された統一精算会を通じて取引を行っているものである。

また、新聞中入れ、拡材の共同購入及び各種イベントチケットについては、被告会が取りまとめていることが窺われるところ、例えば平成14年4月頃にJが原告の依頼を受けて野球のチケットを交付しているなど、原告が被告会からの上記サービス提供を受ける際にも被告会社の担当員を窓口としていたのであり、これは原告以外の筑後地区の販売店主も同様であると推認される(新聞中入れについては、前記のとおり被告会あるいは被告会社が制作していたのであるから、被告会社ないし被告会を通すことなく入手するのは困難といえ、拡材につ

いても、被告会社との関係が良好な販売店が、被告会社ないし被告会を通すことなく専ら独自に入手していたような事実は本件証拠上認めるに足りない。)。

c このように、被告会は、筑後地区のY新聞販売店店主らの親睦・相互扶助の団体としての性格も有するものの、その目的、組織、活動内容等において、上記のとおり被告会社と極めて密接な関連を有することは明らかである。

d さらに、前記のとおり、平成14年4月1日実施の被告会の会則では、被告会の会員につき被告会社と協議の上除名することができるとの規定が新たに設けられている。そして、原告は、同月20日までに被告会を除名されている(Jは、平成14年5月20日に原告及びR弁護士らと面談した際、原告は会則に則り除名された旨明言している。甲54) のであり、上記規定は原告を被告会から除名するために新たに設けられたのでないかとの疑いも払拭できないところであるが、それはさておくとしても、被告会は、原告を除名することにより、原告に前記各制度によるサービスを提供することを明示的に拒否したものと認め得るものである。

なお、かかる原告の除名に関し、原告において、上記会則の除名事由に該当する事由が存在したとは認め難いところである。

e したがって、被告会についても、原告に対して、原告が前記各制度の利用を妨害しない義務(被告会とその会員としての関係に基づくものと解される。) があったというべきところ、前記のとおり、原告のサービス提供への期待を保護することにつき、その必要性を否定し得るような特段の事情が本件では見出せないにもかかわらず、原告による各制度の利用を拒否したといえる以上、結局、被告会についても、少なくとも過失による原告の法的地位ないし権利の侵害が認められる

というべきである。

ウ 被告会社及び被告会の主張に対する検討

上記の点について、被告会社は、原告は自らセールススタッフとして従業員を雇用し、あるいは被告会社を通さなくても直接にセールス会社にセールススタッフの派遣を要請することができたとする主張する。また、被告会も原告が独自に拡材を入手することは容易であった旨主張する。

たしかに、原告が自ら販売拡大のための人員を雇用することは、何ら妨げられるものではない(現に原告は、かつて止押用の営業専門の従業員を雇っていたことがある。)。また、Jメモの記載は、Y会の活動を経ることなくセールス団への依頼を行うことが可能であることを前提にしていること(甲8,乙イ29),Jも証人尋問において、販売店がY会を通じずにセールススタッフの派遣を受けることが可能であると証言していること、被告会を脱会していたSが、平成14年頃、同会を介することなくセールススタッフの派遣を受けており、それを原告も知っていたこと(甲54),原告は、本件訴訟に先行する仮処分手続において、セールス派遣を要望する場合に必ずしもY会を介する必要はないが、Y会を介さなければ多額の費用がかかる旨主張していること(乙イ22)等に鑑みれば、原告が直接セールススタッフに依頼して派遣を受けることも全く不可能というわけではなかったと考えられる。

しかしながら、前記のとおり被告会を通じて依頼するセールススタッフを利用した場合、セールススタッフないしその所属するセールス会社に対し、被告会社から統一精算会を通じて補助金が支払われることとなっており、その分、販売店から販売店からセールス会社等に支払うべき金員は低額に抑えることができたと容易に推認できるから、販売店を経営する原告にとって、営業活動の手段として被告会を通じてセールススタッフの派遣を受ける方が有利であったことは明らかである(販売店が被告会を通す

ことなく独自にセールススタッフ派遣を依頼した場合にも、被告会社から補助金が支払われたことを認めるに足る証拠はない。)。

また、前記のとおり、被告会社においては、セールス関連の精算事務は、株式会社〇と業務取引契約をしたセールス団が、各地区のY会単位で結成された統一精算会を通じて、Y新聞統一カード料制度により運営してきているのであり、この構築されているシステムは相当強固なものであり、かつそのようなものとして関係者全般に認識されていたものと認められる (Jの陳述書(甲58, 59)には、Y会会員でない者は、統一精算会のルールでセールススタッフを利用することは考えられず、セールsteamも規定に違反したことになるとの記載や、Y会会員でない販売店店長はセールsteamと取引はできず、セールスも個別取引はできないとの記載があるが、これらは関係者が上記認識を確固たるものとして有していたことの証左といえる。)。

そして、そうである以上、自前のセールsteamを組織できるような一部有力な販売店主は格別、一般の販売店が統一精算会の制度を利用することなくセールススタッフの派遣を受け続けることは困難なものといわざるを得ない。証拠(甲98ないし101, 102の1ないし3)及び弁論の全趣旨によると、原告は、平成13年更新拒絶後、一度だけ個人的に依頼してセールススタッフの派遣を受けたものの、その後は一切セールススタッフの派遣を受けていないが、その理由が原告主張のような被告会社による妨害によるものか否かはさておき、その事実自体、上記困難さを裏付けるものというべきである。

また、同様に被告会社及び被告会を通すことなく中入れ等を調達することが困難であることも、前記のとおりである。

したがって、上記被告会社及び被告会の主張は、いずれも前記認定・判断を左右するものではない。

エ 小括

以上によれば，被告会社及び被告会は，T店店主である原告に対し，本件販売店契約ないし被告会の趣旨に鑑み，被告会を通じた様々な制度の利用を妨害しない義務を負うところ，少なくとも過失により，かかる義務に違反して原告の法的地位ないし権利を侵害したものとわざるを得ない。そして，かかる義務違反について，被告会社及び被告会は，客観的に共同していたものと認められる。

したがって，被告会社及び被告会は，共同不法行為に基づき，連帯して損害賠償責任を負うこととなる。

また，上記のとおり事情によれば，被告会社及び被告会は，債務不履行に基づく損害賠償責任も負う余地があると解すべきである。

3 争点(3) (被告会社による，原告の新聞販売店としての新聞部数・普及率の低下につき，積極的回復措置を採る義務の存否) について

原告は，被告会社は自己の違法な先行行為の影響を断絶させる積極的義務及び部数低下・普及率低下を招くような状況から原告を脱却させる積極的回復措置を採る義務を負う旨主張する。

しかしながら，かかる義務については，本件販売店契約の内容として定められているものではないし，かかる義務を負う法律上の根拠もない。

また，仮に，被告会社の先行行為が違法であるとすれば，その違法行為をしたことにより，被告会社は債務不履行ないし不法行為に基づき，原告に対する損害賠償義務を負うことが考えられるところ，かかる義務を超えて，被告会社に自己の違法な先行行為の影響を断絶させる積極的義務や，部数低下・普及率低下を招くような状況から原告を脱却させる積極的回復措置を採る義務を負わせる根拠は存在しないというべきである。

したがって，その余の点について判断するまでもなく，本争点に関する原告の主張は失当であり，採用することができない。

4 争点(4) (被告取締役らの任務懈怠責任の存否) について

(1) まず , 原告は , 被告取締役らに対し , 旧商法 2 6 6 条ノ 3 第 1 項又は会社法 4 2 9 条 1 項に基づく損害賠償請求をするものと解される。

そして , 被告取締役らのうち , 被告 D 及び被告 C については代表取締役の地位に基づき , その余は代表権のない取締役たる地位に基づき損害賠償責任を負う旨の主張であると解される。

(2) 代表取締役について

代表取締役は会社の業務執行全般について職責を負い , 被用者に対する監督を怠った場合には , 監視義務違反による責任を負う。しかし , 被用者の違法行為を防止しなかったことにつき , 代表取締役であるがゆえに結果責任を負うわけではない。そこで , 通常会社 , 通常経営者を前提に , 相当の注意をしても被用者の違法行為を抑止できなかったといえるような場合には , 代表取締役は責任を負わないというべきである。

これを本件について見るに , 被用者の違法行為は , 原告に対する本件販売店契約の更新を拒絶し , その後に様々な不利益を被らせたというのであるが , 平成 1 3 年更新拒絶について , 被告 C 及び被告 D が業務報告を受けていたとか , 取締役会の議題になっていたとかというような事情は証拠上窺えない。かえって , 被告会社は , 九州地方を中心に Y 新聞の発行や販売店への販売委託等を行っており , その事務量は膨大なものであると解されることからすれば , 被告 C 及び被告 D が , T 店の扱いに関する業務報告を受けていなかったことは十分考えられ , 実際 , K 局長は , 平成 1 3 年更新拒絶を , 自身の判断で行い , より上の地位の者への報告はしていない旨証言しているところである(K 証人)。

一方 , 原告と被告会社との間の訴訟 (前訴) については , 取締役にも報告されていることが窺われるが (K 証人) , それがいつの時期に , 誰に対して行われたものであるかは判然とせず , 前訴について被告 C 及び被告 D が報告

を受けたとは認めるに足りない。

そうすると、被告C及び被告Dが、相当の注意をすれば原告に対する被用者の違法行為を抑止できたとは認めるに足りないというべきである。

(3) 代表権のない取締役について

被告C及び被告Dを除く被告取締役らは、いずれも代表権を有しない取締役であった者である。

この点、代表取締役以外の取締役は、原則として取締役会に参与する権限しか持たないが、株式会社の取締役会は会社の業務執行につき監査する地位にあるから、取締役会を構成する取締役は、会社に対し、取締役会に上程された事柄についてだけ監視するにとどまらず、代表取締役の業務執行一般につき、これを監視し、必要があれば、取締役会を自ら招集し、あるいは招集することを求め、取締役会を通じて業務執行が適正に行われるようにする職務を有するものと解すべきである（最高裁昭和48年5月22日第三小法廷判決・民集27巻5号655頁参照）。

しかし、そうであるとしても、前記(2)同様、相当の注意をしても被用者の違法行為を抑止できなかったといえるような場合には、取締役は責任を負わないというべきである。

本件について見るに、被告E、被告F、被告G及び被告Hは、いずれも被告会社の取締役であった者であるが、かかる4名につき、平成13年更新拒絶について、業務報告を受けていたとか、取締役会の議題になっていたとかいう事情は本件証拠上認めるに足りない。一方、原告との間の訴訟（前訴）については、K局長が取締役に対して報告したことを窺わせる証言をしているものの、いつ、誰に対して行った報告であるか判然としないのは前記(2)同様である。そうすると、代表権のない取締役らについても、相当の注意をすれば原告に対する被用者の違法行為を抑止できたとは認めるに足りないというべきである。

(4) したがって、被告取締役らは、いずれも旧商法266条ノ3第1項又は会社法429条1項に基づく損害賠償責任を負わない。

5 争点(5)(被告らの債務不履行又は不法行為と原告の損害の因果関係)について

(1) 認定事実

甲11の1ないし11によれば、原告の各年における所得金額及び拡張促進費の支出額は以下のとおりであると認められる。

	所得金額	拡張促進費
平成9年	747万5000円	378万4848円
平成10年	740万6260円	280万9403円
平成11年	713万9031円	191万4080円
平成12年	711万8168円	254万4976円
平成13年	818万9123円	101万5928円
平成14年	648万0733円	153万5181円
平成15年	813万2693円	102万6877円
平成16年	704万7328円	34万3427円
平成17年	708万4139円	52万1957円
平成18年	384万1377円	42万8789円
平成19年	261万7734円	24万6798円

(2) 争点に対する判断

ア 被告会社及び被告会が原告に対して行った行為は、前記2(1)記載のとおりである。

そして、かかる行為によって、原告はセールススタッフの派遣を受ける主要な手段を失い、各種宣伝物を利用できなくなり、また、その他拡材の共同購入をすることができなくなったものである。

イ この点、被告らは、原告は被告会を通さずにセールススタッフを依頼す

るなど、代替手段を取ることも可能であったし、拡材の共同購入も、年に数回程度にすぎない旨主張する。

しかしながら、それによって原告は、被告会社の補助金を受けられず、コストの高いセールススタッフしか利用できなくなったり、拡材を個別に購入することで、大量一括購入の利益を享受できなくなったりしたといえる。このように、被告会社及び被告会の行為は、原告の営業に一定の影響を与えたことが明らかであり、それによって原告の収入が減少したということが出来る。この点に関する被告らの主張は理由がない。

ウ また、被告らは、原告が十分な営業努力を行わなかったために、原告の減収が生じた旨主張する。

確かに、前記認定事実記載のとおり、原告は、平成13年以降、拡張促進費の支出を減少させており、特に平成16年以降はそれが顕著であることや、前訴確定後のJのT店訪問の際の言動(乙イ18の1ないし8)等、原告の営業努力が十分でないことを窺わせる事情も存在する。しかしながら、原告は、実際に前記ア記載の不利益を受け、生活の基盤であるT店の収入が減少している。また、原告は、かかる不利益を受け始める前は、十分な営業努力をしていたと認められるが、被告会社及び被告会によって営業努力の手段の一部が奪われたこととなるのであるから、従前と同様の営業活動をするのができなくなるのも無理からぬところである。また、原告は、営業活動を減少させてはいるものの、営業活動を全くしていないわけではない。これらの事情に鑑みると、原告の収入の減少は、原告の営業活動が従前よりも減少したことに影響を受けていることは確かであるが、その営業活動の減少についても、被告会社及び被告会の行為にその一因があるというべきであって、被告会社及び被告会の行為との因果関係がないということとはできない。

そうすると、少なくとも、原告に生じた収入減少の一部について、被告

会社及び被告会の行為と因果関係があると解すべきである。

エ 以上によれば，被告会社及び被告会の行為により，原告に損害が生じたことが認められるというべきである。

6 争点(6) (原告の損害額) について

(1) 認定事実

前記前提事実，証拠（各項掲記のもの）及び弁論の全趣旨によれば，以下の各事実が認められる。

ア 原告の各年における所得金額及び拡張促進費の支出額は前記5(1)記載のとおりである。（甲11の1ないし11）

原告の，平成9年から平成12年までの4年間の平均所得金額は728万4614円（小数点以下切捨て。以下同じ。）であり，拡張促進費の平均支出金額は276万3326円である。一方，平成13年から平成19年までの7年間の平均所得金額は619万9018円であり，拡張促進費の平均支出金額は73万1279円である。

原告は，被告会を通じてセールススタッフの派遣を受けられなくなった以降，個人的に直接セールススタッフを依頼したことがあったが，それは1回だけであった（甲98）。また，T店で，新聞の新規勧誘のためのスタッフを雇うことはなかった（原告）。

イ(ア) 原告がT店を引き継いだ平成2年11月2日当時，新聞販売店の保有カードの価値の算定基準は，保有カード1900枚で665万円と評価されていた。（甲24）

(イ) 平成12年12月時点における，T店の代償金の額は以下のとおり計算することができ，合計約980万8570円である。

実配数：セット版	72部 × 3925円 = 28万2600円
統合版	1517部 × 3190円 = 483万9230円
英字新聞	2部 × 2650円 = 5300円

スポーツ報知	3部 × 3260円 = 9780円
九州スポーツ	28部 × 3260円 = 9万1280円
釣り	6部 × 980円 = 5880円

保有カード料：合計1307部

665万円 × (1307 ÷ 1900) 457万4500円

(ウ) 平成20年4月時点における、T店の代償金の額は以下のとおり計算することができ、合計約197万8185円である。

実配数：セット版	27部 × 3925円 = 10万5975円
統合版	507部 × 3190円 = 161万7330円
英字新聞	2部 × 2650円 = 5300円
スポーツ報知	2部 × 3260円 = 6520円
九州スポーツ	18部 × 3260円 = 5万8680円
釣り	6部 × 980円 = 5880円

保有カード料：合計51部

665万円 × (51 ÷ 1900) 17万8500円

ウ 前訴において、原告は、被告会社の平成13年更新拒絶は正当事由のないもので、継続的取引関係における供給者側の優越的地位を濫用し、原告の営業権を違法に侵害したこと、被告会社は、原告の購読者、配達順路を探る目的でT店の配達員の配達行動を監視、追尾する等の行動をとり、経営の存続が危機に瀕する事態に遭遇したこと、をそれぞれ主張し、被告会社に対し、不法行為による損害賠償請求権に基づき、慰謝料400万円及び弁護士費用400万円の支払を求めた。

これに対し、福岡高等裁判所は、被告会社は、供給者としての優越的地位を濫用したと評されても仕方がないとして、上記を理由あるものと認め、原告の損害賠償請求を、慰謝料200万円及び弁護士費用20万円の限度で認容し、その余の請求を棄却し、同判決は確定した。(本項につき

甲10の1ないし3)

同判決に基づき、被告会社は、原告に対し、220万円を支払った。(乙イ2)

エ 近年、テレビ、ラジオはもとより、パソコンや携帯電話等のニューメディアの普及、若者の活字離れ、不景気などを原因として、新聞の読者離れが進んでいる。実際、筑後地区でも、Y新聞48店舗の平均普及率は平成2年11月に31.1%であったものが、平成13年の7月には30.16%になり、その後も、平成19年7月に28.32%、平成20年7月には26.31%と、継続的な漸減傾向にある。(乙イ15)

(2) 争点に対する判断

ア 営業損害について

(ア) 原告は、被告らからの援助を拒絶されたことによる営業損害として、935万1764円を請求している。

まず、損害額の計算方法について検討するに、前記(1)認定事実アによれば、原告の平成9年から平成12年までの平均所得金額は728万4614円であり、平成13年から平成19年までの平均所得金額は619万9018円である。そして、かかる平均所得金額の差額は108万5596円であるから、7年分としては、759万9172円が、原告の減少した所得金額とされるべきである。

さらに、かかる額を原告の損害額として認定することができるか検討するに、近年、ニューメディアの普及、若者の活字離れ、不景気などを原因として、新聞の購読者が減少しており、従来よりも新聞購読の勧誘が困難になっているのは、原告も認めるところである。そうすると、原告が被告らから、他の販売店同様の援助を受け、新聞販売拡大の努力を継続していたとしても、平成12年以前と同様の販売部数を維持できたかは疑問であるといわざるを得ない。かかる点において、原告は損害

額の全部が発生したことまでは立証できていないというべきである。

また、原告は、前記(1)認定事実ア記載のとおり、平成13年以降、拡張促進費の支出を減少させていることが認められる。具体的には、平成9年から平成12年までの平均支出金額は276万3326円であり、平成13年から平成19年までの平均支出金額は73万1279円であるから、原告は、拡張促進費の支出を、平成13年以降、年間約200万円減少させていることとなる。また、原告は、その間、被告会を通じることなく個人的にセールススタッフの派遣を1度受けたのみで、継続的にセールススタッフの派遣を受けたり、T店で新規勧誘のためのスタッフを雇ったりもしていないことに鑑みれば、この間の原告の経営努力が十分なものであったかは疑わしいといわざるを得ない。

そうであるとしても、原告に何らかの損害が生じていることは明らかであるから、損害の発生について何ら立証できていないということにはならない。そこで、弁論の全趣旨及び証拠調べの結果に基づき、原告に生じた損害は、上記減少した所得金額の5割を下らないものと認めるべきである。

以上によれば、379万9586円が原告の営業損害と認められる。

(イ) この点、被告らは、原告に生じた営業損害は、前訴において200万円と認定されたものであり、被告会社による200万円の弁済によって、もはや損害がなくなっている旨主張する。

確かに、前記認定事実(1)ウのとおり、前訴において、原告は、被告会社に対し、本件販売店契約の平成13年更新拒絶は被告会社の優越的地位を濫用するもので、原告の営業権を違法に侵害した旨主張し、不法行為による損害賠償請求権に基づき、慰謝料400万円を請求したところ、200万円の限度で認容され、その余の請求は棄却されたことが認められる。

しかし、費目や期間によって範囲が特定される請求（いわゆる特定一部請求）であって、不法行為に基づく損害賠償請求権であるような場合には、一部の費目又は期間のみに限定する趣旨が明記されていなくても、請求に係る費目又は期間のみを主張することで、一部請求の明示として足りる場合もあると解すべきである。

本件においても、原告は、前訴において、「慰謝料」と費目を特定して損害賠償請求をしており、それ以外の損害についても主張し得たにもかかわらず、あえて慰謝料のみを請求したことが窺われ、それは被告会社も容易に知り得たものと解される。そうすると、原告は前訴において慰謝料のみを一部請求として請求しており、その旨の明示にも欠けるところはないというべきである。

以上によれば、原告が慰謝料以外の費目について、残部の請求をすることは許されるというべきであり、費目が実質的に重なっていない限りにおいては前訴の既判力も及ばないというべきである。そして、営業損害の請求については、慰謝料と異なる費目であることが明らかであるから、前訴の既判力に拘束されることはない。この点に関する被告らの主張を採用することはできない。

イ 販売店の価値の減少について

原告は、販売店の価値が平成12年12月から平成20年4月までに735万円減少したと主張する。この点、原告の主張する損害額は、平成2年11月当時の代償金の額を基に計算されたものであり、現在の代償金額が同様であるかについては明らかでない。しかし、代償金の額が変更されたというような事情は見当たらないし、計算方法については被告会社も積極的に争っているものではない。そうすると、実配数及び保有カードから計算した販売店の代償金は、前記(1)のとおりであると認められる。

この点につき、被告らは、本件販売店契約が更新拒絶されたことにより、

販売店経営者たる地位の任意承継が行われ適切に引継業務が行われた場合にのみ支払われる代償金相当額の請求は認められないと主張する。

確かに、被告らの主張するとおり、この価格の算出は、販売店経営者の地位を任意承継し、適切に引継業務を行うことが前提とするものである。しかし、まず、平成13年更新拒絶については、原告の本件販売店契約上の地位について、前訴が認定し、それが確定している以上、前記更新拒絶は無効であって、原告が販売店経営者の地位を任意に承継することができる地位にあることを前提にすべきであることは明らかである。また、平成20年7月の更新拒絶についても、原告の本件販売店契約上の地位について資産的価値を認め得る以上、たとえ上記更新拒絶が有効なため原告のT店経営が許されなくなったとしても、T店の配達区域を承継する販売店主との間で、事実上の事業承継に当たっての精算を認めるのが衡平に合致するものといえ、上記価値が無に帰するものではない。そして、その他、代償金の計算方法に基づいてT店の販売店としての価値の減少を計算するのが不当であるような事情もない。

しかしながら、一方で、近年、インターネットなどの各種メディアの発展等により、新聞の購読者が減少しており、従来よりも新聞購読の勧誘が困難になっているのは、前記ア(ア)のとおりである。そうすると、原告が被告らの正当な援助を受け、新聞販売拡大の努力を継続したとしても、平成12年12月の販売店の価値を維持することが可能であったとまでは認められない。また、前記ア(ア)のとおり、原告の営業努力が十分であったかについては疑問が残るところである。

そこで、弁論の全趣旨及び証拠調べの結果に基づき、本費目についても、原告に生じた損害は上記損害額の5割を下るものでないと認めるべきである。したがって、391万5192円の販売店価値の減少が本件によって生じたものと認められ、これは原告の損害となるというべきである。

(980万8570円 - 197万8185円) ÷ 2 391万5192円

ウ 被告会社の債務不履行による損害について

原告は、被告会社に対し、越境販売によって生じた損害として500万円を請求している。

しかし、そもそも前記1で検討したとおり、越境販売に関して被告会社が債務不履行ないし不法行為に基づく損害賠償債務を負うことはない。この点に関する原告の主張は理由がない。

エ 慰謝料について

原告は、減少した実配数を回復するための費用相当額及び本来得られた利益の相当額を根拠に、原告の精神的損害を慰謝するに足る額を計算し、慰謝料として請求している。かような原告の請求内容を見ると、これは、被告会社が原告との本件販売店契約の更新を拒絶し、各種サービスを提供しなかったことに起因する、原告の精神的損害を慰謝するための慰謝料であると解さざるを得ない。

一方、前記(1)認定事実のとおり、前訴において、原告は、被告会社に対し、本件販売店契約の平成13年更新拒絶は被告会社の優越的地位を濫用するもので、原告の営業権を違法に侵害した旨主張し、不法行為による損害賠償請求権に基づき、慰謝料400万円を請求したところ、200万円（弁護士費用相当額を除く。本項につき以下同じ。）の限度で認容され、その余の請求は棄却されたことが認められる。そして、前訴における原告の損害賠償請求は、違法ないし不当な更新拒絶による慰謝料として請求されたものであるが、これは、更新拒絶をされ、それに伴って本件販売店契約上の地位にないものとして扱われる等、不当な扱いを受けたことに対する慰謝料も含んだものであることは、前訴の判決文(甲10の1の17頁、甲10の2の23頁等参照)からも明らかである。

そうすると、本件訴訟において原告が請求する慰謝料については、前訴

において既に請求されていたものというべきである。そして、この点に関する損害は、前訴の事実審口頭弁論終結時（平成19年4月27日）において200万円の限度で認められ、その余については存在しないことが確定している。そして、200万円については既に被告会社により弁済がされているのであるから、前訴の事実審口頭弁論終結時までに発生した損害については、理由がないことが明らかである。また、前訴の事実審口頭弁論終結時以降に生じた損害についても、具体的に主張立証されているものではなく、これを認めるに足りないというべきである。結局、本件において原告が被告らに対し、慰謝料として請求できる損害はないこととなる。

なお、被告会との関係では、上記の既判力が及ぶものではなく、別途検討する必要がある。しかし、前訴の既判力に拘束されることなく改めて検討しても、原告の慰謝料請求は200万円を超えて認められるものではなく、既に被告会社による200万円の支払によって弁済されていると見るべきである。そうすると、被告会との関係でも、原告に慰謝料としての損害は認められない。

オ 弁護士費用について

本件の事案の内容、難易度、請求額、認容額等に照らせば、弁護士費用として70万円を相当因果関係のある損害と認めるべきである。

カ 合計

以上のとおり、本件被告会社及び被告会の不法行為によって原告に生じた損害は、合計841万4778円となる。

なお、前記2記載のとおり、被告会社及び被告会は、債務不履行に基づく損害賠償責任も負う余地があるが、その額は上記不法行為による場合を上回るものではない。

第4 結論

以上の次第で、原告の本件請求は、被告会社及び被告会に対し、連帯して8

4 1 万 4 7 7 8 円及びこれに対する遅延損害金の支払を求める限度で理由があるから認容し，被告会社及び被告会に対するその余の請求並びにその余の被告らに対する請求は，いずれも理由がないから棄却すべきである。

よって，主文のとおり判決する。

福岡地方裁判所第2民事部

裁判長裁判官 西 井 和 徒

裁判官 圓 道 至 剛

裁判官 益 留 龍 也

別紙省略