

●ほんのひとこと

再考、再販制度とアマゾンのポイント

●出版協副会長 竹内淳夫
彩流社

出版不況はいよいよ底なし沼に足を入れた。今年上半期の売上げ減は、朝日新聞にまで取り上げられる状況で、前年比5.9%、書籍は5.5%減で4094億円だという。

売上げ減の要因は、この間言われ続けられている単に“活字離れ”や“スマホ・携帯”費用の増大による購買力の低下だけではない。リアル書店の廃業も多く、新刊書籍と触れる機会はますます狭められ、情報はあれど、実物はなかなか自分の手で確かめられない状態にある。

その割には、膨大な出版物が日々生産され、過剰に送り出されている。文化の形成における多様性と知的財産の蓄積という点からすれば、多くの出版物が輩出されることは、喜ぶべきことであり、また誇り得る出来事である。

しかしながら、現状では、出版市場は縮小し、かつて文化の伝達者としての誇りと使命感を持って地域で活動していた“書店”というイメージは見ると影もない。

戦後の経済成長と軌を一にしていたとは言え、出版業界の発展を支えてきたシステムが再販制度に基づく定価販売である。いうまでもなく、それは全国一律の販売価格、極端な弱肉強食の取引条件設定の規制、資本力のない版元でも著者の発掘やベストセラー、ロ

ングセラーを生む可能性を保証するものであり、また同時に書店の育成も保証したことは否定できない。

したがって、この再販制度は委託販売制と相まって、戦後復興、高度成長時代、価値の多様化時代、バブル時代までは業界発展の基軸であった。そしてそれを支えたのが取次店のマセール（雑誌流通）システムの確立であった。だが、価値観が多様化し、マスからミニへと時代が変わりつつあった時に、物流を担うべき取次店が判断を誤ったのだ。

世は情報化時代に入り、物流も宅配時代に入ったにも関わらず、マス流通にとらわれた結果、ミニの流通コストと委託制度の負の面（返品）の対応が遅れ、再販制度そのものが持つ利点を生かし切れない現状を生んだように思われる。

1996年の売上げピークを境に縮小し始めた市場に対して、その拡大策を書店、取次、版元の三位一体で構想するのではなく、売上げ確保のサービスという名目の“値引き”方向に向かったのである。

そんなときに、黒船にたとえられるアマゾンが上陸してきたのだ。以前にも触れたが、アマゾンは再販制度によって橋頭堡を築き、一定の市場占有をした上で、サービスという名の値引き（10

%、時には15%）を展開して、リアル書店からの顧客奪取を目指している。

これは、明確な再販契約違反だとの認識で、われわれ出版協の加盟社の有志は、再三そのサービスから自社商品を除外するよう申し入れをしたが、「再販制度は遵守するが、サービスプログラムは止めない」とのことだ。ご存じのように、既に5社が出荷停止を敢行し、3社は現在も実施中である。

また、「除外指導」を求めた小社をはじめ、4社は日販から「除外指導はいたしかねます」という回答があったため、7月20日以降、日販に「再販売価格維持契約書」の第3条「乙は小売業者と再販売価格維持出版物の定価を維持するために必要な契約を締結したうえで販売しなければならない」、第4条「前条の契約を締結しない業者には販売しない」、第5条にある両者は「定価が維持されるよう誠意をもって相互に協力する」とあることから、違約金を請求した。

違約金が支払われるか否か分かりませんが、10%のポイントサービスが再販契約に違反していることは自明でしょう。もし、自社の商品を大幅値引きの対象商品から除外して欲しいという要求が、契約当事者が一方的に無視するならば、再販契約あるいは再販制度の形骸化は一気に進み、出版界の戦国時代が招来するだろう。

アマゾン・ポイントサービスから小社商品除外指導に関して一御社との再販売価格維持契約書に基づく違約金請求について

日頃は、小社出版物の販売にご尽力いただき、誠にありがとうございます。

さて、小社は5月30日付で「アマゾン・ポイントサービスからの小社商品の除外指導」の要望書を御社との再販売価格維持契約書に基づいてお願いいたしましたが、6月30日付けの回答（報告になっていましたが）では、小社の要望を「アマゾンジャパン（株）にご要望をお伝えいたしました」とあり、「同社からは契約当事者ではない出版社には回答する立場にない」との見解を頂いた、とあります。

小社とアマゾンジャパンが再販契約の当事者で

ないことは自明であり、従って契約当事者である御社に指導を求めたのであり、その根拠は小社と御社との再販売価格維持契約書であります。（よもやないと思いますが、小社が要望しているのはAmazon.com Int'l Sales, Inc.への指導であり、その回答です）

また、報告書にある「ポイント付与が再販契約違反に該当するかどうか……」以後の文言については、本来取次店が判断する立場にはありません。

すでに公取委の野口見解では、「お楽しみ程度」という基準があり、1%程度までのサービスや景品としての期間限定のサービスは（小社は基本的に容認しませんが）、それなりの共通認識として多くの書店が実施していることも理解しております。しかしながら、当該事項に関して、値引きか再販契約違反行為になるかどうかの判断は、「基

本的に版元の判断による」との政府統一見解が小泉内閣で出されております。その意味では、御社のいう「弊社で独自に判断するのは困難」という見解そのものが成り立ちません。しかも「プログラムからの除外指導はいたしかねます」というのは、明確に再販売価格維持契約書の第3条、第4条、第5条に違反するものと言わざるを得ません。

したがって、小社は、再販売価格維持契約書の第6条に基づく違約金として、8月20日までに金3万円の支払いを請求いたします。

なお、Amazon.com Int'l Sales, Inc.への要望が入られた場合には、この限りではありません。

（彩流社が2014年7月18日に日販へ提出した違約金請求の文書／一部省略）