

新聞販売店の現状

中森葉月

午前2時、毎日決まって明りが灯る家がある。東京都大田区、肉屋や八百屋の並ぶ短い通りに立つASA久が原店もその一つだ。かしゅんかしゅんと新聞に折り込み広告をはさむ機械の規則正しい音が響く。バイクのぶうんというエンジン音がして、東の空が白む頃には各家庭の郵便受けに刷りたての新聞が配達される。ASA久が原店では、新聞の休刊日を除いてほぼ毎日12人の配達担当員たちがこうした業務にあたっている。

ASAとは日本の四大紙、朝日新聞の販売店だ。日本では新聞を駅のスタンドなどで売るよりも戸別配達が主流。新聞社の収入の6割は新聞戸別契約料から得られる利益だ。その構造を支えるのが販売店で、それぞれに独立した経営者がいる。子どものころから配達を手伝い、新聞一筋今年58歳になる両角誠さんが久が原店の所長だ。

経営者としての始まりは、脳溢血で倒れた前所長・父親の代理で販売店を切り盛りを任された23年前。お金を気にせずいかに契約数を増やすかということだけを考えて。「そりゃあ楽しかったよ」と当時を振り返る。営業を外部業者に委託し、契約と引き換えに展覧会や映画のチケット、洗剤やトイレトペーパーなどオマケをたくさん付けた。

しかし「何考えてんだ」と母に一喝され両角さんは気が付いた。オマケが目的の客では意味がない。新聞を読んで長期的に契約を結んでくれる客を大切にしようと外部業者をすべて切り、従業員教育を徹底した。受け持ちの人の名前と顔を一致させること。会えば積極的にあいさつすること。新聞ではなく自分を売りなさいと教えた。「決断したのは俺だよ」彼の自負がにじむ。

さまざまな施策を打つも、久が原店の収益は2002年を境に毎年2-3パーセントの減少を続けている。折り込み広告は昔の半分程度になり、林立するマンションに営業訪問してもインターホンにさえ出てくれない。両角さんには25歳の息子がいる。今はいち従業員として久が原店で働いているが、将来そのまま跡を継ぐかどうかは分からないという。「潰れたら、かわいそうだしね」とぼつりと父親としての本音をもらす。

厳しい経営状態に追い打ちをかけたのが9月11日の朝日新聞社社長木村氏の会見だった。慰安婦問題や原発事故発生当時を記録した吉田所長の調書。朝日は相次いで訂正・謝罪を行った。

「体の力が抜けたね」と両角さんはその日を振り返る。ものの3週間で久が原店では朝日新聞を配達している約2800世帯のうち、30-40世帯で契約打ち切りの申し入れがあ

ったという。しかもこれはすべて、朝日にロイヤリティが高い「お得意様」だった。販売店の従業員たちは謝って回ることはできない。ここぞとばかりに読売や産経は各家庭に慰安婦問題の自社報道のあり方を朝日と比べるチラシを配布し、正面から朝日ネガティブキャンペーンを展開している。

しかし辞めるわけにはいかない。生活のため、何より長く働いてくれている従業員たちのためだ。超奥の手は残してあるとまだ目の光は消えていない。今回の件を怖がって調査報道しなくなったら新聞は終わりだ。新聞業界を根っこで支える、両角さんからの警告だ。