

令和 7 年（行ウ）第 20 号、第 32 号

地位確認請求事件

原告 株式会社長澤薬品 外 2 名

被告 国

陳 述 書

令和 7 年 7 月 14 日

東京地方裁判所 民事第 38 部 B1 係 御中

原告 Grand Health 株式会社代表取締役

箱 石 智 史 

1 はじめに

私は、原告 Grand Health 株式会社代表取締役であり、東京都台東区上野で零売薬局「Grand 薬局上野店」を営んでいる、薬剤師の箱石智史です。

私の薬局は、上野周辺で昼間の時間に病院に行って処方箋をもらうことがなかなか困難な多忙なビジネスパーソンの方や、日本へ海外旅行中に病気にかかってしまった外国人の方、近隣にお住まいの方などに、ご愛顧いただいています。

私の薬局は、令和 2 年にオープンしたのですが、厚労省から出た令和 4 年通知によって、「やむを得ない場合」にしか零売が認められないと確認され、かつ、「処方箋がなくても買える」、「病院や診療所に行かなくても買える」、「忙しくて時間がないため病院に行けない人へ」「時間の節約になる」、「医療用医薬品をいつでも購入できる」及び「病院にかかるより値段が安くて済む」という表現の広告を制限されてしまい、営業上の損害が出ています。今回、国は、そのような通知は、内部の定めに過ぎないものであり、私たち零売薬局の広告を制限してはいないと主張してきましたが、あれだけ明確に例

示を用いて広告を制限したり、販売自体を「やむを得ない場合」に限定して
おいて、これは単なるアドバイスであったり、私たち零売薬局に向けられた
ものではないと詭弁を述べる姿勢は、絶対に許せません。

2 取引の制約

私は、「Grand薬局上野店」をオープンするにあたり、当然ながら、
医薬品の大手主要4社に対して、医薬品卸の取引を依頼しましたが、全て、
例外なく取引をしてもらえませんでした。知人の調剤薬局を営む方々は、同
時期に開業して、普通に、大手主要4社と取引ができているのに、うちが零
売薬局という理由で取引をしてもらえないのは、とても、理不尽だと思いま
した。

確かに、令和4年通知は、医薬品業界では、とてもインパクトがあるもの
であり、薬剤師の中ではその話題で持ちきりでした。零売は原則やってはい
けない、広告もダメということ、厚生労働省の医薬品を扱う専門部門の局
長名での通知で明確に述べているのですから、とてもショックを受けました
し、法律の専門家ではない私にとって法律と何ら変わらないものでした。

しかも令和5年9月6日に、全国の薬局にファックスで届けられた株式会
社医薬経済社の記事では、令和4年通知を発出した「薬局」の城局長が対
応し、局内で検討が進む非処方箋薬を薬局で直接販売する「零売」の規制
について、「あくまで零売は「例外的」なものと意図しており、それが通じ
てないのであれば「意図していたかたちにしなくてはならない」、「零売を
「やむを得ない場合」に制限する05年の局長通知に「法的根拠がない」こ
とに関しては、通知は「法体系の解説をしているもの」だと強調し、「行
政訴訟で裁判所が「法律違反」と判断していないため、所管省庁による拘束
力のある「有権解釈になる」との明確に述べていました（甲7）。令和4年
通知と、この城局長の発言は、業界を震撼させ、もう零売薬局は、違法な商
売なのではないかと周りから言われ始めました。

しかし、この訴訟をするにあたり、弁護士の先生方の説明を聞くにつれ、
薬機法では零売について、この通知のような規制がないのに、このような通
知をあたかも法律のように「有権解釈」だと主張すること自体、おかしいと

思うようになり、この訴訟に参加することにしました。そして、もう一度、大手主要4社に対して、医薬品の卸販売の依頼を試みようと考えました。もしかしたら、もう一度、チャレンジすれば、取引してくれるのではないかという期待は少しありました。

私は、令和7年1月6日付けで、スズケンの東京中央営業部中央支店及びアルフレッサの荒川・台東支店に対して、医薬品卸取引開始の依頼を行いました（甲9の1ないし3）。

これに対し、令和6年1月7日、スズケンの担当者から電話があり、「零売ですと、うちの方はお取引の方をお断りさせていただいてる。」「薬局の許可としては同じなんですけど、零売薬局っていうだけでやっぱりダメ。」などという回答で取引を断られました。また、令和7年1月15日、アルフレッサから、「通常我々の方は零売薬局さんには取引をさせていただいていない。お取引をご遠慮させてください。」「保健調剤の薬局さんとの間では取引をはできます。」「零売を主にやっているとのことですのでお断りさせていただいている。」などとの回答で取引を断られました。

私も、この言葉を聞いて、改めて、大手卸会社からは、零売薬局は医薬品を違法に販売する者たちだという印象を、を持たれ、それだけをもって取引をしないのだと改めて実感しました。

そのため、私は、今でも大手主要4社との取引はできず、大手主要4社から医薬品を購入した、二次卸会社から医薬品をおろしてもらっており、まさに訴状別紙のように、本来の仕入れ値より、10パーセント以上の高値で購入を余儀なくされています。訴状にある通り、令和5年10月1日から令和6年9月30日までの1年間における売上原価は、2720万1044円（甲12）でしたので、この期間だけでも247万2823円の損害が出ており、この損害は日々増大しています。

3 広告の制限

次に、令和4年通知で、「処方箋がなくても買える」、「病院や診療所に行かなくても買える」、「忙しくて時間がないため病院に行けない人へ」、「時間の節約になる」、「医療用医薬品をいつでも購入できる」及び「病院にかかる

より値段が安くて済む」といった表現、及び、「やむを得ず販売等を行わざるを得ない場合以外でも、処方箋医薬品以外の医療用医薬品を購入できるなどと誤認させる表現」を「不適切」と明記している点に関して、被告は、「Grand薬局上野店」がホームページにて、「処方箋がなくても買える」という文言を用いていると主張しています。

しかし、実際、私は、ホームページにおいては、本来、TOPページに大きく「処方箋がなくても買える」、「病院や診療所に行かなくても買える」「忙しくて時間がないため病院に行けない人へ」「時間の節約になる」、「医療用医薬品をいつでも購入できる」という表現を大きく表現したいと考えておりました。

しかし、ホームページ制作会社と相談した際、令和4年通知があるので、大きい文字でこれらの表現を用いることは明確に通知に反してしまい、違法になってしまうので、できれば、医療用医薬品に関する一般的な説明にとどめる表現にしつつ、「病院や診療所に行かなくても買える」「忙しくて時間がないため病院に行けない人へ」「時間の節約になる」、「医療用医薬品をいつでも購入できる」という表現はさけ、この薬局を説明する部分にだけ、小さな文字で「処方箋がなくても買える」と目立たないように工夫して、薬局の特徴を控えめに記載するだけしかできませんでした（乙2）。

また、私も、YouTube動画を作ったり、著名なYouTuberやテレビ局の取材などで、零売薬局を全国に知ってもらいたいと考えていましたが、原告のまゆみ薬局の山下さんから、零売を明確に表現してしまった場合、YouTubeの利用規約（甲17）やYouTubeの利用方法の細目を定めたコミュニティガイドライン内の「違法または規制された商品またはサービスポリシー」（甲18）に反して、動画自体が削除されてしまったり、アカウントがBAN（凍結）される恐れがあるとお聞きし、そうであればテレビ局でも同じだと理解し、これらの手法を諦めました。

もし、私が考えるような零売薬局自体の存在を広く国民に知ってもらえるような広告ができていれば、私の薬局の利益は今より多かつたはずですし、多くの国民がこの便利な制度を使えたはずです。

本来、世の中の人々にとって、有益な制度が、このように不当に、法律の

根拠なく、広告すら制限されるこの令和4年通知は、絶対におかしいと思います。

4 私が伝えたいこと

私は、この令和4年通知は、薬機法の根拠がないにもかかわらず、私たち零售薬局の営業を不当に規制するものだと考えており、実際にとっても大きな不利益を被っています。

特に、私の薬局では、本件訴訟提起後、本件訴訟が医薬品業界で注目を集める中、薬機法の改正もあり、改めて、違法な制度なのであれば、勤め続けられないとして、退職を希望する従業員も出てきました。残された者たちも、当初は困った方々のためになるやりがいのある職場だと思っていたのに、実がグレーな仕事をしているのではないかと考え始め、とても精神的に落ち込んでいます。

この令和4年通知や、これを受けた改正薬機法は、一般医薬品として、薬局でアルバイト店員から買える医薬品と全く同じ成分の医薬品が、単に包装箱での販売でなく、シート単位の販売に変わっただけで、原則として医薬品の専門家である薬剤師の判断で売ることができず、医師の処方箋が必要とするものであり、小学生の子供が見ても明らかにおかしいはずです。

そのことは、本件訴訟の提起を通じて、ようやく、主要新聞社やマスコミが取材してくれ、世間の人々が少しずつ気づき始めました。

このような当たり前の疑問に対して、当たり前の判断をしてもらいたいです。

以 上