

薬局アリーナ

柴田和宏

代表取締役/薬剤師



0564-25-0111

arena-ph.jp

愛知県安城市住吉町5-15-1

ビジョン

私たちは「思いやり」をスローガンに掲げ、患者様の細やかなご要望に寄り添うことはもちろん、共に働くスタッフ同士も互いに思いやりの気持ちをもって業務に尽力してまいります。

注目の在宅医療機関へのインタビュー取材「PICK UP！在宅医療機関」の第19回目は岡崎市・安城市・常滑市にて薬局を計4店舗を運営されている薬局アリーナ 柴田和宏代表取締役/薬剤師です。これまでの薬剤師や経営者としての歩み、そして、これからの在宅医療に向ける思いを熱く語っていただきました。（2025年5月取材）

柴田和宏薬剤師の歩み

ご出身と薬剤師を目指されたきっかけからお聞かせください。

私は名古屋市熱田区、熱田神宮のすぐ近くで育ちました。大学を卒業するまで名古屋で暮らし、社会人になってからも会社を設立するまでは、ほとんどを地元で過ごしました。

薬剤師を目指したのは、特別に医療への強い憧れがあったからではありません。高校では化学が得意だった一方で物理が苦手で、「化学で受験できる学部」として薬学部を選んだのがきっかけです。

臨床検査技師と迷ったのですが、最終的には薬剤師の道を選びました。



大学で4年間学ばれる中で、薬剤師への思いは固まっていったのでしょうか？

4年生の夏の模試で学年10位以内に入り、少し油断していましたね（笑）。大学2年からは病院内の薬局でアルバイトを続けており、卒業後もそのまま「うちに就職しないか」と声をかけてもらったため、就職活動もあまりしていませんでした。

国家試験の1ヶ月前にはヨーロッパ旅行に出かけたりしましたが、なんとか合格。こうして1989年、薬剤師としてのキャリアが始まりました。

病院薬剤師時代のキャリアを教えてください。

最初の勤務先は500床規模の大病院でした。アルバイト経験があったことから、1年目で「もう教えることはない」と言われ、2年目からは病棟業務を担当しました。当時は、薬剤師の病棟業務がまだ十分に評価されていない時代で、診療報酬も低く、役割の理解も今ほど浸透していませんでした。

配属された腎病棟では、血液透析に加え、白血病など多様な症例に触れ、特にCAPD（連続携行式腹膜透析）には導入初期から関わりました。CAPDでは、感染対策や服薬指導、薬剤準備、手技指導など、看護師と連携しながら幅広く対応し、多くを学びました。

この病院にはアルバイト時代を含め約6年間勤務し、患者さんに寄り添う医療の姿勢をしっかりと身につけることができました。長く関わる中で、将来は独立も視野に入りたいという思いが芽生え、「病院の外」にある経験や視点も必要なのではと感じるようになり、より広いフィールドに挑戦する決意を固めました。

病院を退職後、様々な職場経験でスキルや学びを得たと思います。そのエピソードをお話してください。

最初は検査試薬・研究用試薬 メーカーに転職し、学術と営業を兼任しました。当時、薬剤師の進路といえば病院や製薬会社が主流でしたが、私は営業経験ゼロで飛び込みました。この時期に、経費処理やビジネスマナーなど、経営者として必要な基礎を学ぶことができました。

1995年に調剤薬局へ入職し、管理薬剤師として勤務しました。自由度の高い環境で経験を積む中で、より専門性の高い

医療への関与を求めるようになり、店舗異動も経験しました。現場の医師や経営陣との関係のなかで、改めて自分の価値観や働き方を見つめ直すことになりました。

その後も複数の薬局で勤務し、薬剤師としての倫理観や品質管理への意識を高め、急成長する組織の中で変化に対応する柔軟性を培いました。そうして、自分がより直接的に貢献できる規模の職場を志向するようになり、働く環境の在り方について深く考えるようになりました。



有限会社アリーナ設立

有限会社アリーナは、ゼロから立ち上げられたのでしょうか？

はい、ゼロからのスタートでしたが、知人に「自分でやりたいって言ってたよね？」と声をかけてもらい、「コスモス薬局」を展開していた方を紹介されたのがきっかけです。法人としては別（有限会社アリーナ）ですが、いわゆる“のれん分け”のような形で、「コスモス薬局」としてスタートしました。



コスモス薬局中町店

起業への決意の背景には何があったのでしょうか？

今後の進路を考えていた時期に、ちょうど声をかけてもらい、「じゃあ、やってみようか」とそれほど深く考えずに流れに乗った形でスタートしました。ただ、「自分でやるなら本気で」という気持ちは強く、開業資金も少しずつ準備していたので、銀行からの融資は受けずに始めることができました。

最初の店舗は賃貸物件で、初期費用は運転資金だけで済みました。当時、私は37歳、「まあ、なんとかなるだろう」と前向きな気持ちでのスタートでした（笑）。

開業当初の状況はいかがでしたか？

最初のスタートは本当に順調でした。2003年4月に1号店をオープンし、初年度（9月決算）はごくわずかの赤字でしたが、翌年からはしっかり黒字に転じました……



続きはQRコードからアクセスしご覧ください → → →