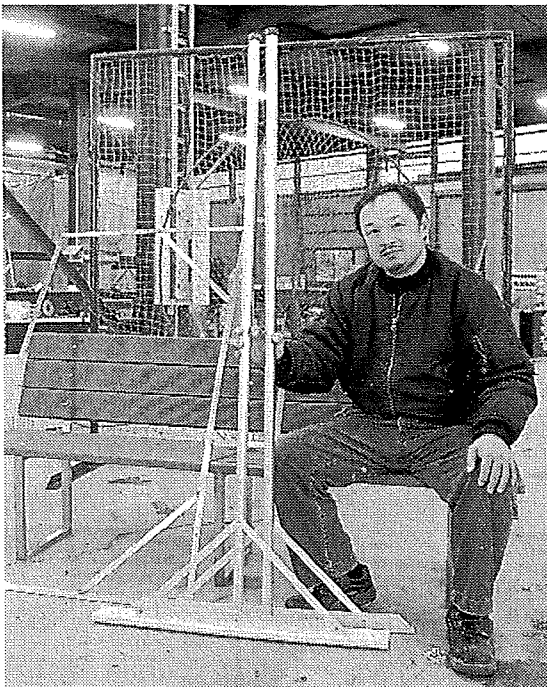


(有) S P 建材

耐久性高いベンチ①安くて軽い「トンボ」



グラウンド整備用の軽量トンボや耐久性の高いバッティング練習用ネットなど、SP建材のこだわりの製品の数々。社長の高島弘茂さんは「野球を長年やってきたからこそできる商品を手がけていきたい」と話す＝福井市内

元球児の知恵
道具に光る

耐久性の高いベンチ、安くて軽い地ならし用の「トンボ」など、福井市の建材会社「SP建材」が開発するグラウンド用品が注目を集めている。北陸の高校や大学で採用され、インターネット販売も好調だ。社長は元高校球児。「野球好き」ならではのこだわりがうけている。

福井の建材会社開発 高校や大学で好評

1993年に野球の強豪・福井商を卒業した高島弘茂さん(39)。中学時代は一塁手で四番、主将も努めたが、福井商野球部では「ベンチ入りもできなかった」。

それでも野球は大好きで、運送会社、建築施工会社を経て、29歳の時に建材会社を立ち上げた後、地元少年野球チームの指導を始めた。

グラウンド用品作りに乗り出したのは5年前。少年野球チームのトンボが壊れ、工場にあったアルミで従来の木製トンボより500gほど軽く、地面をならししやすい角度にもこだわったトンボを自ら作ったところ、子供らに「扱いやす

い」と好評だった。自信をつけた高島さんは、100本追加して製作し、市内の高校などで試用してもらった後、09年から販売を始めた。

価格も魅力。仕事柄、原材料を安く仕入れることができることから従来品の半値ほどの1本3680円(税込み)だ。現在、スポーツ用品店やインターネットを通じて年間1千本ほど売れている。

このほか、雨でさびないように、接続部分を全て溶接したバッティング練習用のネット、長時間外気に触れてもさびたり、破損したりしない耐久性の高いベンチ、地面に置くだけで簡単に線が引けるバッテリーボックスなど、規格なども開発。1月からは、従来品より安く長持ちする公園用のステンレス製背もたれベンチを自治体に売り込むという。

現在、グラウンド用品の売り上げは500万円ほど。全体の売り上げの1割にも満たないが、高島さんは従業員4人の会社を「グラウンド用品のオンリーワン企業にしていこう」と意気込んでいる。(堀田浩一)