

企業ラボ

装着双眼鏡で特等席気分

眼鏡のように装着できる双眼鏡「カブキグラス」を製造・販売する。手で持つ必要がないので手ぶれを防ぐことができる。主に観劇やスポーツ観戦での利用を想定し、開発した坂田直明社長(51)は「装着すれば席を『アップグレード』できる」とPRする。

大学卒業後、電機大手に入社。営業担当として欧州に駐在していた1990年代後半、バレエを前から3

サンテプラス

神戸市中央区

坂田直明社長が、フィットネスのプログラムなどを販売する健康関連会社として2006年に創業した。社名はフランス語からの造語で、「もっと健康に」の意味を込めた。社員は5人。カブキグラスは1個3万3000円(税込み)で、百貨店などで購入できる。



「観劇にカブキグラスを活用してみたい」と話す坂田社長(大阪市北区で)

列目の座席で見て思いついた。2006年に独立して起業した後も、商品化は難しいと考えていたが、多くの人が犠牲になった11年の東日本大震災をきっかけに「やりたいことはやっておこう」と開発を始めた。

の人が犠牲になった11年の東日本大震災をきっかけに「やりたいことはやっておこう」と開発を始めた。

最も難しかったのが軽量化だった。一般的な小型の双眼鏡は200g近く。そのまま眼鏡型にして長時間、装着すると鼻や首が痛くなる。2年がかりで様々なメーカーに頼んで部品を供給してもらい、92

gで商品化にこぎ着けた。商品名は日本らしさを意識した。

バレエ以外にもオペラやコンサート、サーカスなど様々なショーに足を運んで

いる坂田さんのこだわりは細部に及ぶ。倍率は視野を確保する上で「理想的」な4倍とし、明るさを損なわない国産レンズを使い、オートフォーカス機能を搭載した。目に近い部分はまつ毛が邪魔にならない構造にした。鼻パッドの角度は調整可能で、誰でも最適な装着感を得ることができる。

13年の発売直後、いくつ

かの劇場から引き合いを受け、レンタルや販売が始まった。最近では送電線や高速道路の点検、プロ野球のスカウトなどでも使われる。今年5月に広島市で開かれた先進7か国首脳会議(G7サミット)では、各国首脳の配偶者に贈られた。

坂田さんは、良い席のチケットを取れない悔しさも味わってきた。「カブキグラスで『もっと近くで』という思いを実現できる。多くの人が劇場やスポーツ観戦に足を運ぶきっかけになれば」と話す。

(丸谷一郎)