

日刊工業新聞特別取材班【編】

# 次代に挑戦する 優良中堅・ 中小製造業

次代に挑戦する  
優良中堅・  
中小製造業

## 業績好調企業の 秘密がここにある!

日刊工業新聞社

日刊工業新聞特別取材班【編】  
日刊工業

9784526072437

1923034018003

ISBN978-4-526-07243-7  
C3034 ¥1800E  
定価（本体1800円＋税）



# 国内漁業を支える特殊な「オモリ」の作り手

海光社

## ●漁業の必需品を世界で初めて開発

巨大な網を海中に仕掛け、回遊してくる魚を誘導して捕獲する定置網漁業。日本全国の沿岸部で活発なこの漁法を支えているのは、網糸一本一本の内部に編み込まれた数珠状の鉛製のオモリだ。定置網では潮流の影響を受けないように、網地やロープなどに比重の高い線状重錘体と呼ばれる専用のオモリを入れている。刺し網、引き網、はえ縄漁にも使われ、今や漁業界の常識となっているこの線状オモリを世界で初めて開発したメーカーが、東京都中央区に本社を構える海光社だ。

創業者の林寿（ひさし）氏は海洋研究者で、戦前から国内漁業の近代化に取り組んでいた。海中で魚をおびき寄せる「水中集魚灯」やロープに編み込む線状重錘体「沈子綱（ちん

しつな）を發明。1946年に海光社水産研究所を創立した。56年に株式会社化し、2代目で現会長の林幸雄氏が線状重錘体を「ラインウエイト」として量産体制を整備。ラインウエイトは漁業の省力化に広く普及し、戦後の漁法を大きく進化させた。現在も全国の水産業者にとって不可欠な存在だ。90年代半ば以降は、組み紐（ひも）設備を導入して自社工場にて合成繊維で組み紐に加工した製品も生産する。3代目を受け継ぐ林宏至社長は「ニッチな需要だがなくなると漁業が成り立たず、食糧供給に大きな影響がでる」と使命感をにじませる。

## ●専用装置を駆使して一貫生産

ラインウエイトは千葉県白井市の自社工場で一貫生産。約3000平方メートルの敷地内で、鉛



はやし ひろゆき  
林 宏至 社長

### 会社概要

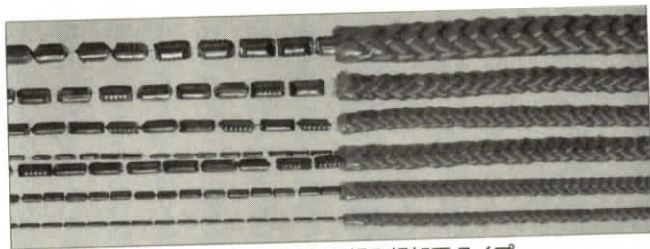
社名：株式会社海光社  
 設立：1946年（昭和21年）4月  
 代表：林宏至（はやし・ひろゆき）  
 本社：東京都中央区日本橋浜町2-29-1  
 NSK-BLDG.3F  
 電話：03-6661-9071  
 FAX：03-6661-9073  
 URL：<http://www.kaikoshi.co.jp/>  
 資本金：3,000万円  
 業種：漁業資材、カーテン用オモリ、鳥害対策ネット、ELランプの製造販売  
 売上高：2012年度27,245万円 2013年度見込み28,000万円



世界でも希少な特注プレス機械

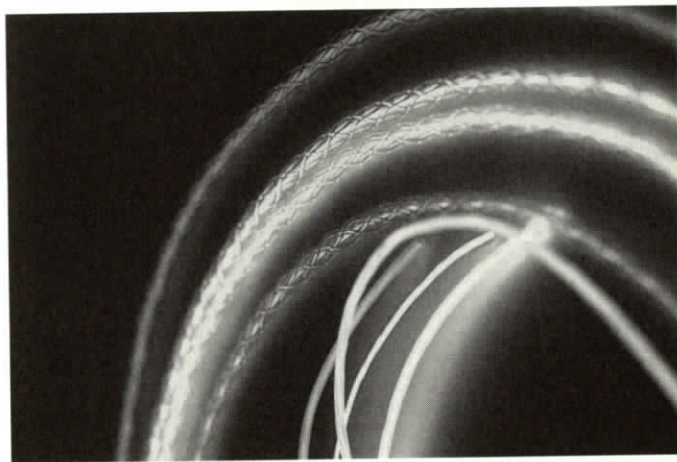
◎新事業でニッチ分野を開拓  
 ラインウエイトの生産を地道に続ける一方で、林社長は新事業として鳥害対策ネット、無機EL（エレクトロ・ルミネッセンス）に参入

の裾に入れるオモリも月産1トン程度手がけている。  
 かつて倉庫だったスペースには60台の製紐（ちゆう）機が並び、1時間に約140メートルの速さでオモリ本体に複数の糸を編み付けて組み紐資材を作っている。林社長は「最近沿岸漁業が主流なので、撚りロープ向けより組み紐の需要が増えている。当社にとっても加工品を販売できるため単価が高く、生産量は全体の3割程度だが売上高では5割を占める」と打ち明ける。



「ラインウエイト」の組み紐加工タイプ

の溶解からプレス、線状加工、出荷までの全工程を手がける。プレス機械はドイツのメーカーが設計し日本の造船会社が製造した設備で、世界で数えるほどしか存在しない希少なものだ。生産設備メーカーも廃業が増えており、林社長は「社内でのメンテナンス技術の蓄積や、修理先の確保が重要になる」と実感を込める。  
 原料の鉛は自動車のバッテリーから再利用している。海光社向けに配合された合金を仕入れ、425度Cで溶かす。冷却して固まった状態で直径8ミリメートルの線状に押し出し、さらに伸線機で細くする。要望に応じて太さや形状はアレンジする。線状になった鉛を専用装置に投入し、中心部に糸を入れた上で鉛だけを等間隔に切り離して数珠状態に加工する。「当社は目付（1メートル当たりの重さ）の正確さで定評がある」と林社長は自負する。オモリの重さは1メートル当たり5〜600グラムと幅広い。加工したものを1巻15キログラム単位でポビンに巻き取って完成品となる。東日本大震災の復興で需要が増え、現在は1ヶ月当たり30〜40トンを生産している。漁網向け以外では、カーテン



装飾向けなど幅広いニーズがある無機ELコード

した。ゴミ置き場向けの鳥害対策ネットは98年、折しも都市部の生ごみ増大によるガラス被害が深刻化した時期で、東京都での採用を皮切りに全国自治体から引き合いがあった。林社長は「最近の市場に出回るネットは1メートル当たり60グラム程度だが、当社はガラスが持ち上げられないとされる170グラムの製品を主力にしている。高機能品を求めるマンション管理組合などからウェブサイトを通じて直接受注している」と力を込める。

無機ELは2000年頃、消防関連から「光るロープ」の開発依頼を受けてリサーチを重ね、イスラエル社製の電線状ELにたどり着いて製品化。これが意外にもアパレル向け店舗デザインナーの目にとまり、装飾用として評価された。さらにフィルム状ELランプの生産も開始

し、事業の幅が広がった。「ほんのりと明るく目に優しい照明として、無機ELはニーズがある」と林社長。新事業においても、法政大学キャリアデザイン学部との連携やインターンシッププログラムでの製品開発など、ニッチな需要をすくい上げる精神が一貫して発揮されている。

### ◎「こつこつと継続」第一に

海光社にとって新事業は社内活性や市場開拓のために重要だが、全社売上高の9割を占める漁業資材が主力であることにこれからも変わりはない。林社長は「漁場でラインウエイトが役立っている様子を見ると、やりがいを感じる。近年は乱獲による資源枯渇が問題となっているが、海洋国家の日本にとって水産業は国力であり、絶やしてはいけない。大切な食文化としても応援し続ける」と力を込める。「環境負荷の少ない事業にこだわる。必要とされるものを安定して届けていくモノづくりをこつこつと継続する」と理念は揺るぎない。