

株式会社ライトボーイ

海外展開の命綱となる特許の出願を支えてくれる助成金制度

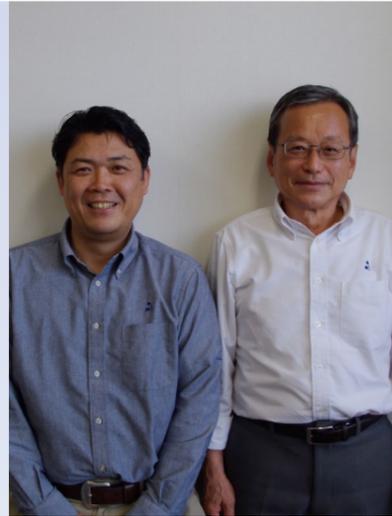
夜間工事現場やイベント・お祭りの会場などを明るく照らす移動式投光機。その名も「ライトボーイ」のブランドで、国内トップシェアを誇るリーディングカンパニーである。デザイン設計、製造、販売推進を行い、販売は大手建設機械会社に委託。国内で初めてバルーンタイプの投光機も開発し、ガードマンやかぼちゃ、サッカーボールなど、さまざまな楽しいデザインのバルーンが生み出されている。

主な権利

2007年：米国特許 第7264382号
2011年：日本特許 第4890284号
2012年：中国特許 第ZL200780051913.4号
2013年：独特許 第602007030614.0号
2013年：英仏特許 第2028636号

会社概要

所在地：本社／東京都稲城市大丸 2285-60
TEL.042-378-4109
栗木事務所／神奈川県川崎市麻生区
栗木 2-6-14 TEL.044-281-0601
URL：http://www.light-boy.com
業種：産業用電気機器の開発・設計・製造
設立：1978年（昭和53年）資本金：2,000万円



代表取締役：石澤 博俊さん（左）
投光機事業部：関 謙二さん（右）

新しい事業分野の開拓のため知財への意識は高かった

1978年に設立した株式会社ライトボーイ。その本社は現在、東京都稲城市にあり、交通安全施設事業部が入居している。2009年には、神奈川県川崎市麻生区の「かわさきマイコンシティ」に、ビジネスのメインとなる投光機事業部や製造工場、管理部門を移転した。

白線・区画線などの道路表示工事からスタートしたライトボーイ。投光機事業は、創業者による新しい事業分野の開拓であったため、当初から知的財産権に対する意識は高かった。業界に先駆けて開発した製品は、しっかりと権利化したうえで、守り育てていかなければならないと感じていた。

社是や理念を実現するために知的財産権の取得が必要

同社の社是は、「好奇心旺盛チャレンジ精神」「時代の先取り提案企業」「ユニーク

な本物へのこだわり」の3つ。このことについて石澤社長に尋ねると、「社是もそうですが、私たちの理念とする『我々は、独自の技術と発想を持って、世界一の商品を世界一の品質で、世界の隅々まで届けます』ということを実現するためには、知的財産権の取得が必要になります。私たちの目は、国内はもちろん、世界へと向けられています。海外への展開においては営業戦略上、特許の取得が有効に活用できていますし、今後もアイデアや技術の権利化は欠かせないでしょうね」との答えが返ってきた。

特許によって差別化のできる製品を海外市場へと投入

知財センターのことを知り、初めて特許出願費用の助成を申請したのは、2003年のこと。最初は採択されなかったが、その後は何度か助成金を申請し採択されている。

近年は事業の発展に伴い、北米やヨーロッパなど、海外にも積極的に進出。現

地のオーダーに合った製品の開発も行っている。そこで差別化のできる製品を市場に投入するためにも、海外でも特許によって守られているという事実は大きな力となるのだ。

日本でやっていることが海外では通用しないケースも

海外での事業について、石澤社長はこう語る。「日本でやっていることが、海外では通用しないというケースも多々あります。日本では道路工事やビルの建設現場に投光機が使われることがほとんどですが、アメリカから来た話は、シェールガスの採掘現場に投光機を使いたいというものでした。日本での主力製品は400Wのスポットライトが4灯付いたものですが、アメリカでは1,000Wが4灯で、合わせて4,000W。発電機も大きなもので、それをトレーラーで引っ張って行くんです。バルーンタイプのものがほしいという要望でしたが、そうするとバルーンを膨らませるためのファンを回す電源も必要に



同社の国内での主力商品である、400Wメタルハライドランプ4灯のスポットタイプ。



LEDのバルーンタイプ。同じ明るさでもメタルハライドランプより長時間点灯できる。



さまざまなデザインのバルーンが暗闇を明るく楽しく照らす。左は「たるとガードマン」のバルーン。右は「おりひめ」のデザインバルーン。もちろん「ひこぼし」もある。



アメリカ・イリノイ州における高速道路の工事現場で活躍するライトボーイの投光機。

なります。そこで、ケーブルを使わずに安定器から直接ファンを回せるような製品の仕様を考えました。この特許を出願するための費用の助成金を知財センターに申し出たのが、つい最近のことになりますね」

知財センターのさまざまな経験やノウハウを聞きたい

このアメリカにおける投光機は非常に評判が良く、カナダの油田などに使われるものも販売を開始しているという。石澤社長は「そうした展開の広がりもありますし、今回の特許はとても大切に守っていききたいですね」と語る。

同社において知財を担当している投光機事業部の関氏は、「現在は中国では商売を行っていませんが、今後はそうしたエリアでの権利化の問題も含めて、知財センターに相談していきたいですね。外国特許の出願にはかなりのお金もかかりますから、それに見合ったビジネスになるかということを見極め、効率よく出資し

ていくために、知財センターのさまざまな経験やノウハウを聞いていきたいと考えています」と語る。

権利化ポイントの見極めが必要 専門家に丸投げする姿勢もダメ

関氏はまた、知的財産について気をつけるべき点を、次のように語った。「私たちのようなメカの特許は、権利化しても、他社が同じような機能を別のカタチで作ってしまうことがあります。そうした点に注意して出願書類を作成しないと、せっかく権利化しても独占できないこともあるんです。ですから、まず私たちがしっかりした知識やノウハウを持って、どうしなければならぬかを考え、その上で特許事務所の弁理士さんをはじ

めとする外部の専門家の皆さんの助言やご支援をいただくことで、できるだけ有効な知的財産権を獲得するようにしなければならぬと思います」

被災地を照らした投光機は災害時の備蓄用としても注目

東日本大震災の際には、同社の投光機をレンタル会社が停電した被災地に届け、暮らしを守るために貢献したという。そうした災害時のための備蓄用に購入する市町村や消防・警察も増えてきており、今後ますます注目される製品になりそうである。

投光機の光が行き渡るように、世界の隅々にまで同社の製品が届けられれば、さらに明るい社会が見えてくるだろう。

知財
センター
から

グローバルな競争力をつけるための費用の助成

外国特許出願費用助成事業では、中小企業などに海外での特許出願の費用を助成するサポートを行っています。出願の経費は高額になるため、この制度を上手に活用されている企業も多いです。ライトボーイ様もその一社。説明会なども開催していますから、グローバルな競争力をつけるためにも、ぜひ活用してください。 東京都知的財産総合センター