

一人部門的

IP 日常手札



produced / published by



產業專利知識平台

現正連載中！

follow on

-  IPKM website
-  IPKM 電子報
-  TIPO website
-  TIPO facebook





第6話
單打獨鬥行不通！

前情提要！

新思精機先前的
研發狀況無比艱辛。

技術解決方案
也因為缺乏專利
而沒有生意進帳。

但吸取了過往的
經驗與教訓，在
小慧一群人的努力下，

公司得以分析
出具潛力的開發
方向，也掌握了
IP布局的節奏。

這次的產品一定會
開發成功、磅礴上市，
成為銷售冠軍！

話是這麼說，

但事情真有這
麼順利就好了。

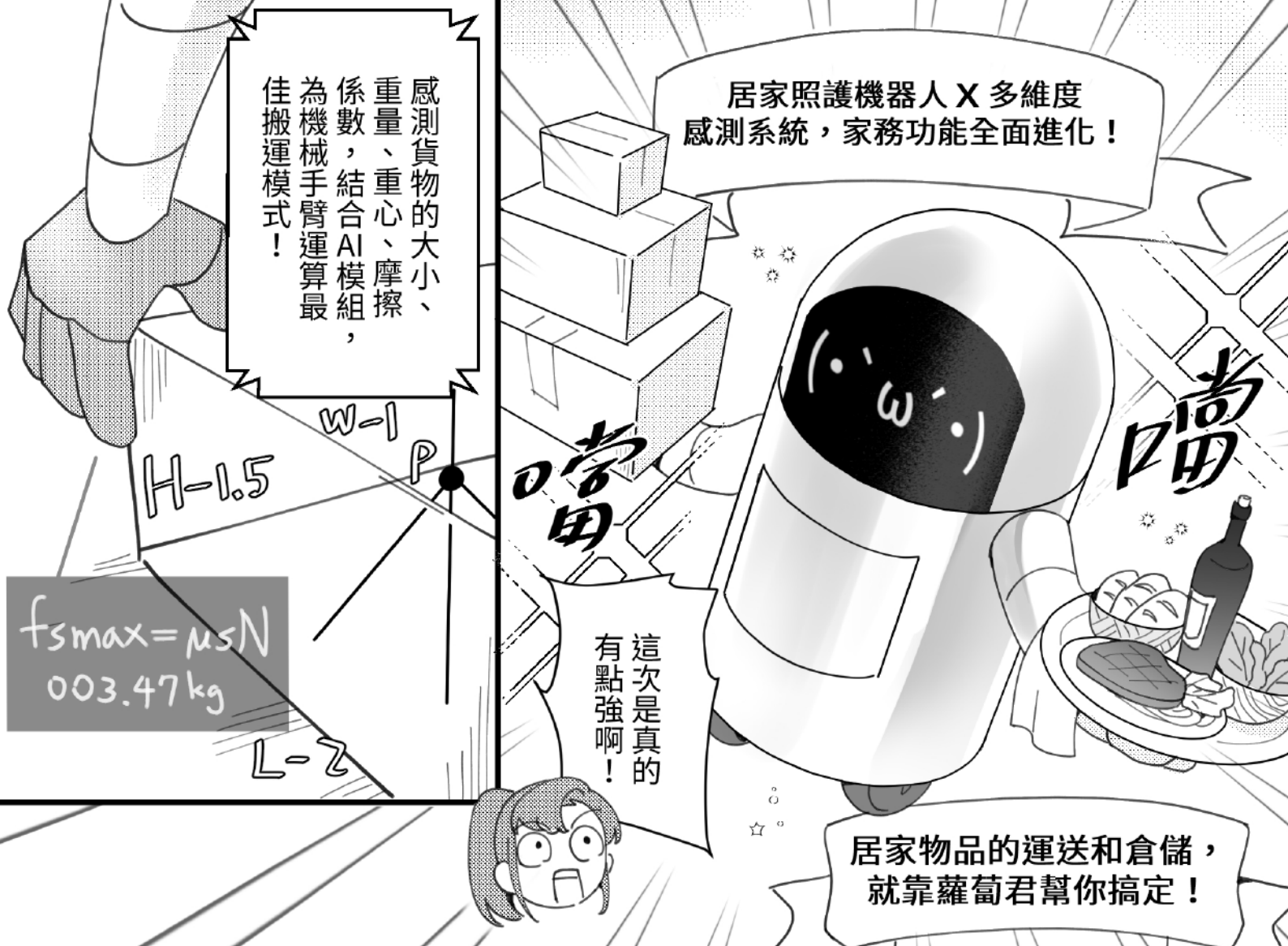
啊？



一人部門的 IP 日常手札

⑥ 單打獨鬥行不通！









於是把情況
說明了一下

這種鬧劇到
底要演幾次？

寂———...

為何我也……

咳咳，
總之就是缺了
感測技術對吧？

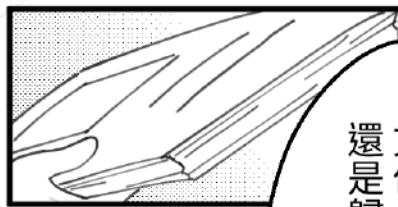
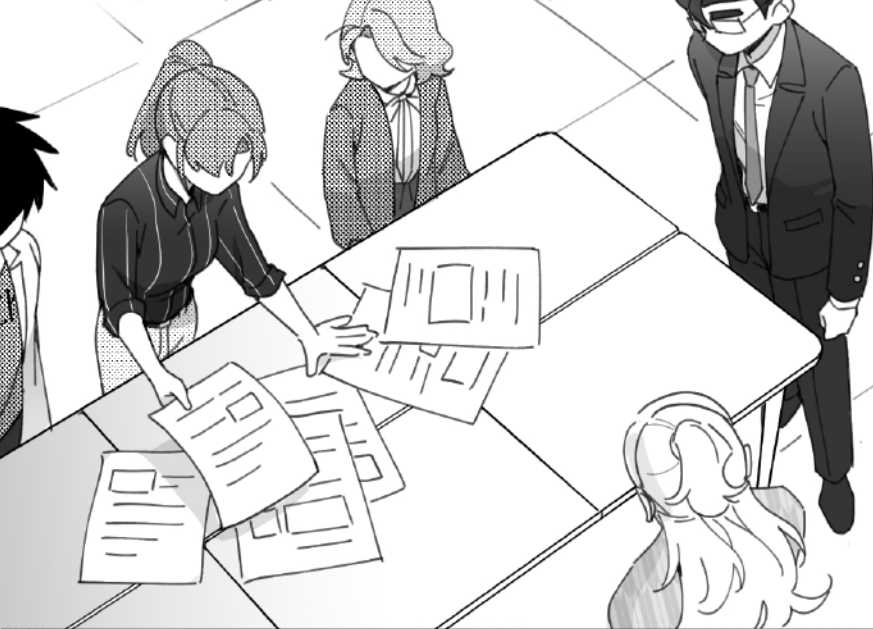
這種溝通
失誤，之後
請不要再犯了。

實在非常
抱歉：

但我們真心認為，
這次的發明是很
有潛力的。

這個結論是怎
麼得出來的啊？

曄？

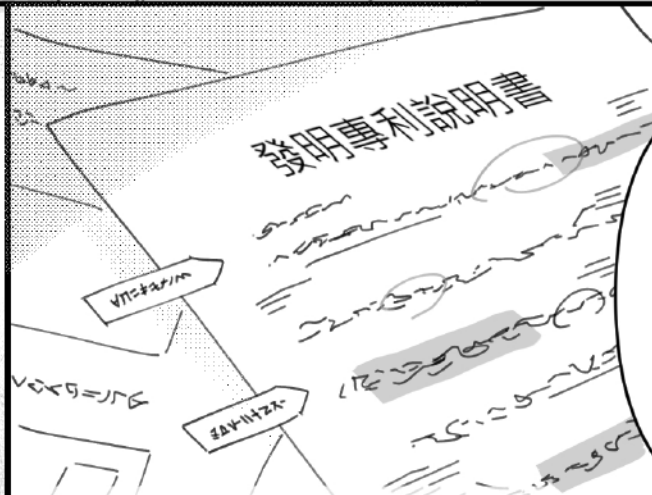


只要詳細研讀專利文件，技術的特徵還是歸納得出來的。

【觀念補充】

技術功效矩陣分析有助於企業快速了解現有專利布局狀況並規劃自有專利布局方向。

其中3D掃描／貨物感測的技術在居家照顧的效用幾乎沒有人發展，代表這是一個切入市場的機會，推出新產品就很有可能成為領先者！

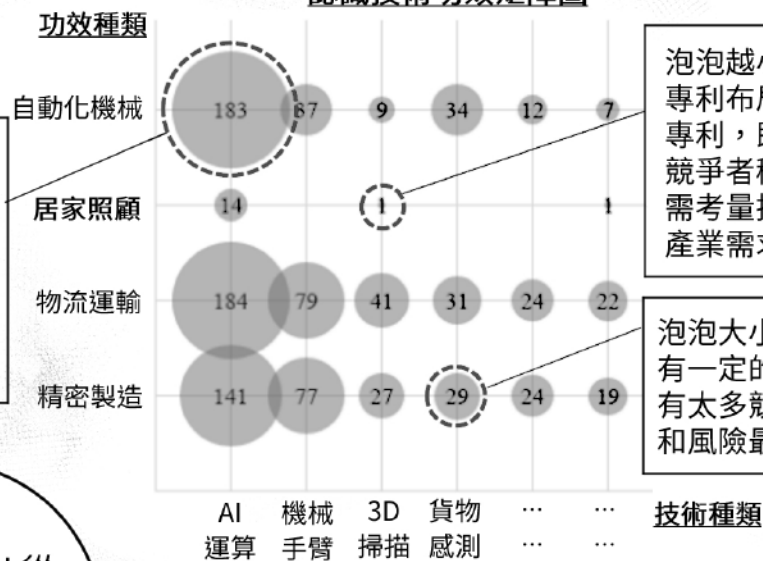


【觀念補充】

專利說明書中會描述為了解決特定問題所採用的技術方案，以及該技術方案所達成的效果或優點。

我們把很多篇專利中的技術和功效定義出來，再將其設定為橫軸及縱軸製作成統計表格。

認識技術功效矩陣圖



泡泡越小或空白表示該處專利布局甚少或未有相關專利，即技術市場藍海，競爭者稀少有利布局，但需考量技術門檻過高或是產業需求不高的可能性。

泡泡大小適中者，代表產業有一定的成長潛力，且尚未有太多競爭者進駐，是利益和風險最平衡的布局點。

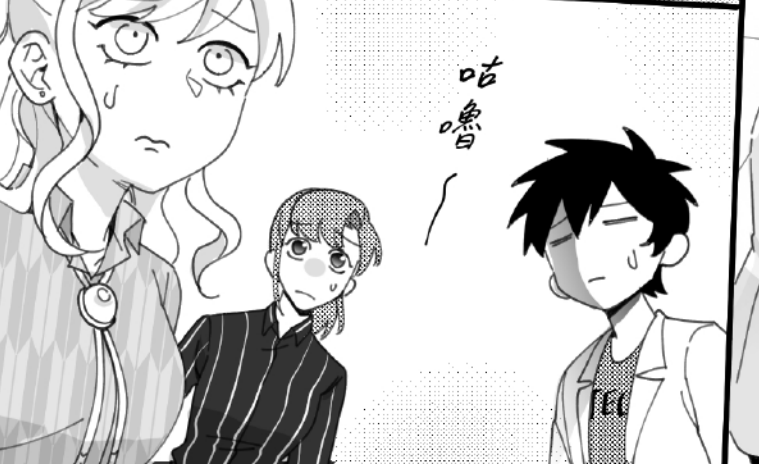
根據我們之前做過的技術功效矩陣分析，通盤檢視技術類別與其功效應用在產業上發展的冷熱區。

Free to Combine ! → New Product !

*本圖表數據為虛構

從圖中也可看到，AI運算和機械手臂這兩個公司擅長的技術相當熱門，要是拿來跟感測技術結合成新產品，也有機會跨足更大的市場！





距離展會的時間
也所剩不多……

小慧，提出專利
申請多久之後可
以領證？

保守估計是
2到3年……

通常在發明誕生
後盡快申請專利，
才是最理想的情況。
但現在是連構想的
完整度都……

阿瑋。

假如自行研究
缺漏的感測技術，
你有辦法掌握嗎？

要了解技術的
原理是有機會，
但這樣還不夠……

觀念補充：展會所公開的技術應該在公開後12個月內提出專利申請。較佳的方案是在技術概念完成後第一時間就提出專利，以避免競爭對手早先一步取得專利。

技術工法、製造流程、
參數設定、程式碼等
變因，沒實際測試是
很難知道可行方案的。

現在沒有充足
的時間和資源
做這些事。

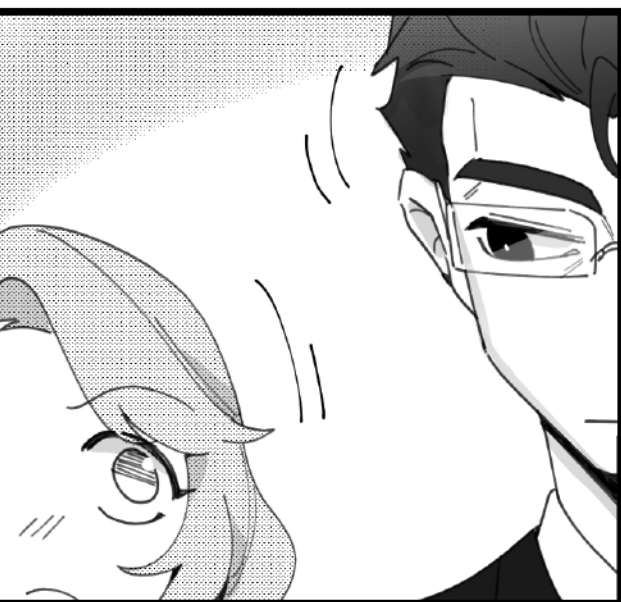
procedure
parameter

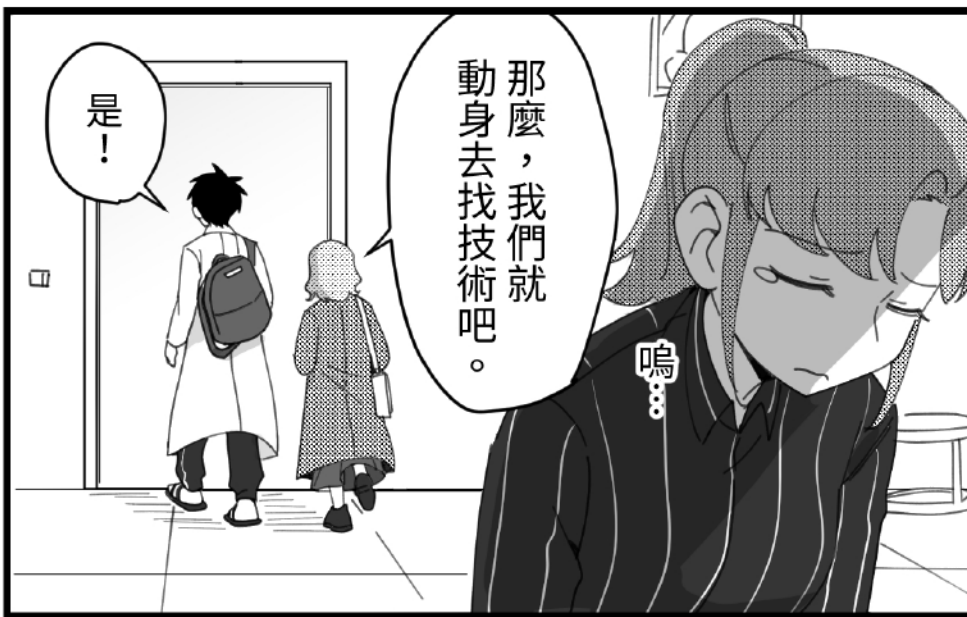
source
code

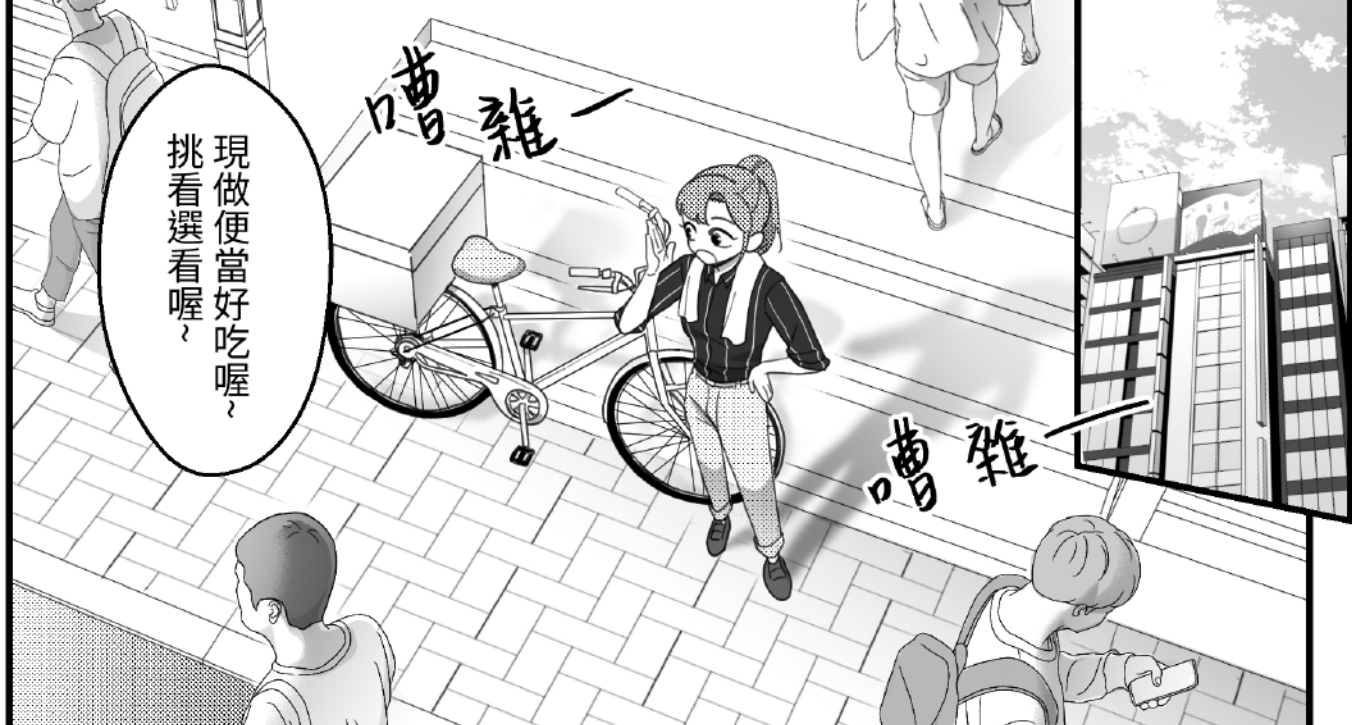
我們缺乏的，
實際上是操作技
術的經驗值嗎……

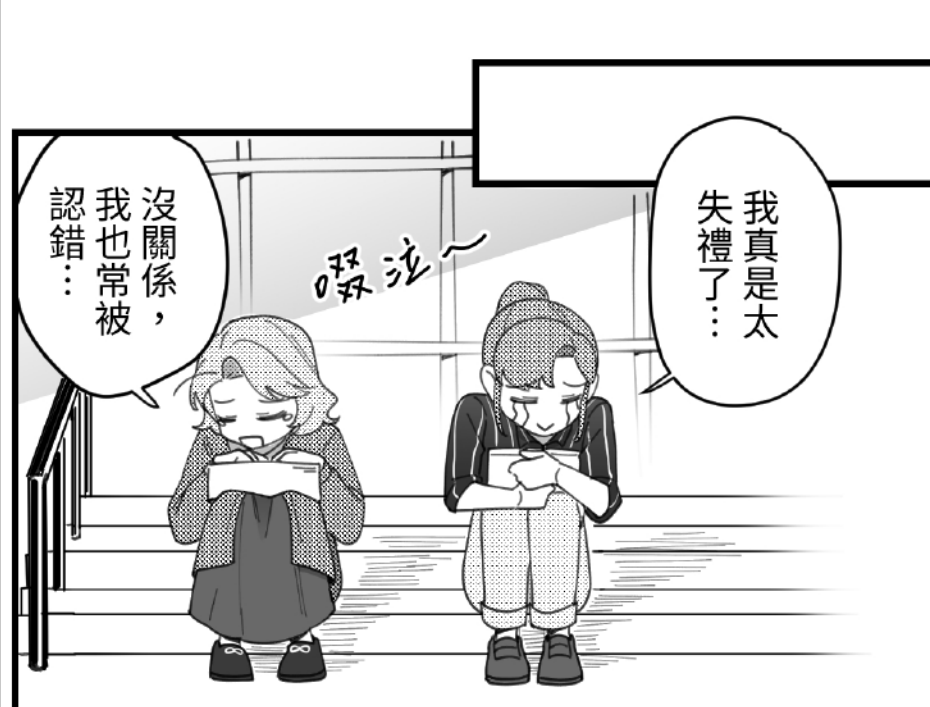
看來得找專家
做技轉，產品
才有可能如期
完成了。

這樣的話技術
人力成本增加，
要付技術授權金，
而且高機率產品
利潤要被抽成……！









技術來源1: 學研單位

1

學術機構

各公私立大學

2

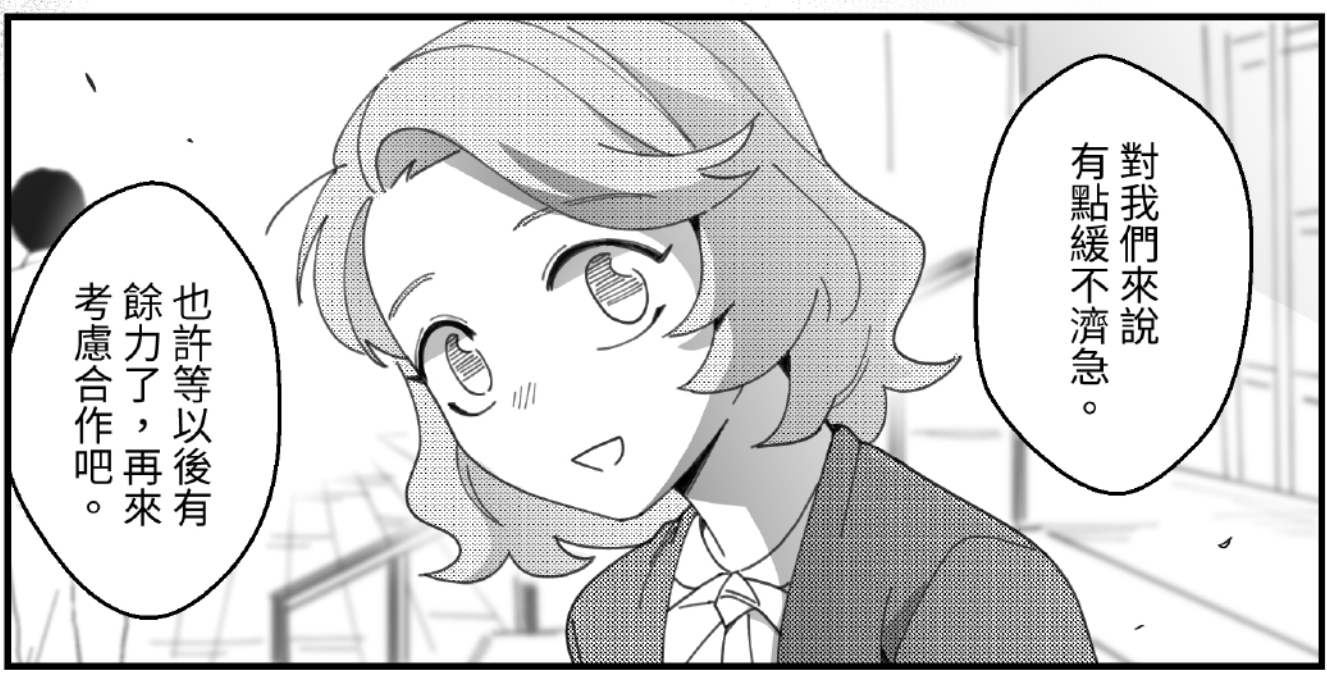
研究機構

有研究能力的財團法人、行政法人或政府研究機關

如中研院、中科院、工研院…等

但這有時也是缺點，由於技術太前端，大多尚未落實產業應用，需要再投入資源才能進展到產品開發。

學研單位研發的都是非常先進的前端技術，這是他們的優點。



技術來源2：技術/專利聯盟

1

技術聯盟

某技術領域蒸蒸日上，同業、異業、產業鏈、供應鏈開始組成合作關係，使技術在企業間流動，創造規模經濟效益、共同產業創新，並可能催生該領域的技術標準。

2

專利聯盟

企業或技術聯盟在市場上難免會產生專利布局的困境，因此萌生專利交互授權之需求，以減少專利侵權糾紛，維持產業的良性競爭關係；專利聯盟的營運風險控制效果，可提升技術合作的意願，並可能催生比技術標準更具強制力的標準必要專利(SEP)。



假如技術市場還不夠大，就不太會有統一IP授權管道的需求呢。

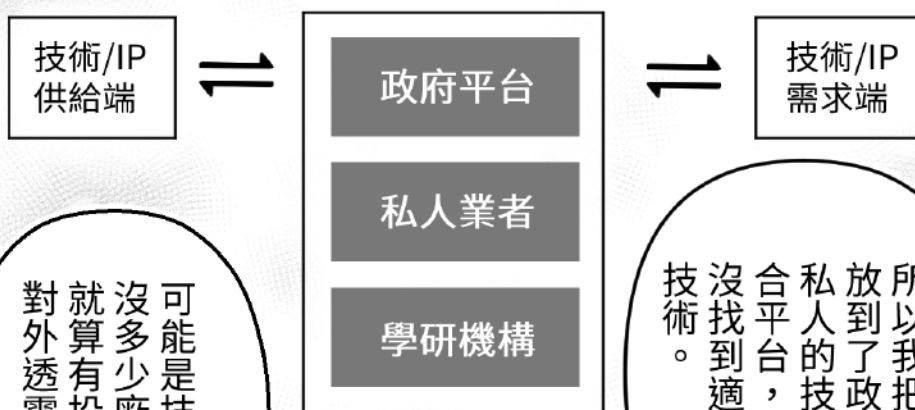


本想找相關的技術聯盟或專利聯盟，但似乎還沒有這類的組織出現。



技術來源3：技術媒合服務

協助技術媒合之第三方



可能是技術太新了，沒多少廠商在開發，就算有投入也不會對外透露。

所以我把目標放到了政府或私人的技術媒合平台，但也沒找到適合的技術。



【觀念補充】：透過專利檢索分析，可以找出擁有特定技術的重要專利權人。

之前的分析報表，
也有頻繁出現這個
公司名稱：

是市場上的
重要專利權人

現在以全球知名
企業家的姿態享有
盛名，人稱當代的
高科技女王！

姜英娜，晨栖電機創辦人
兼總裁，以強勢的領導風格
帶領千名員工打造高端科技，
在資訊業、製造業都獨霸一方。

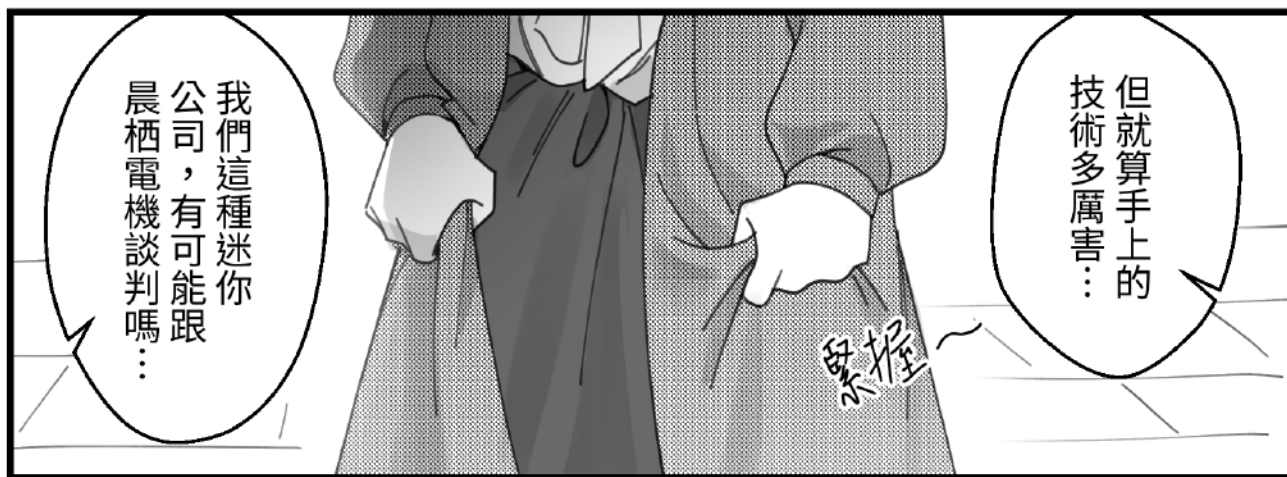
現在切入
市場還有
機會！

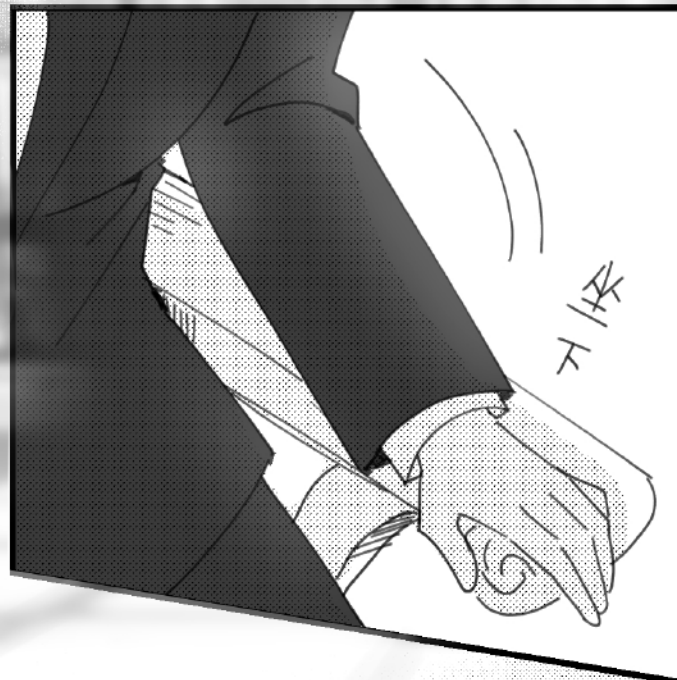
好消息是，
還沒有看到
晨栖電機推
出居家照顧
的應用。

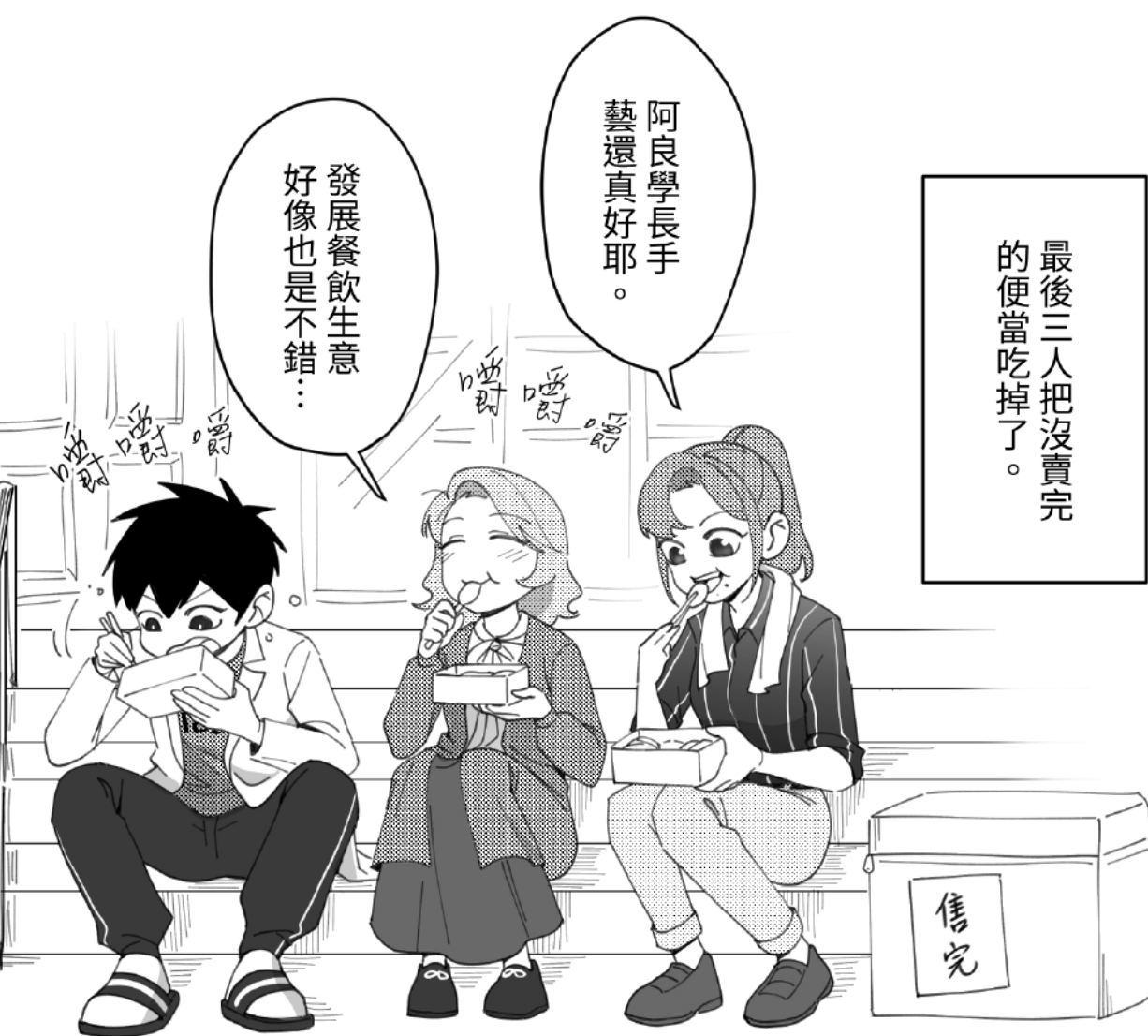
針對感測系統的
布局也相當積極，
看來阿璋拿到的
情報是可靠的。

有投入發展
各種技術應用

專利權人	晨栖電機	新思精機
感測技術 布局領域	54	0
自動化機械	21	0
精密製造	76	0
物流運輸	0	0
居家照顧	0	0









專家小語：

企業在研發產品之前可以先利用專利檢索，分析相關產業的專利布局狀況。透過專利技術功效矩陣，可以了解競爭對手的技術發展狀況，協助企業評估自身的技術優勢與弱勢並決定後續技術發展規劃。

投入特定技術研發擁有初步成果之後，為了行銷產品，企業會在展會公開研發成果。雖然專利法允許在展會公開後12個月之內提出專利申請(新穎性優惠期)，不過由於目前大部分國家採用先申請制度，較好的方案應該是研發成果完成之後立即申請專利，以防止被競爭對手搶先布局，造成日後可能喪失新穎性或專利侵權的疑慮。

此外，針對企業本身技術上的弱勢，利用專利分析可以找出擁有對應技術的公司，以協助企業評估適合的技術合作對象。在進行技術合作時，企業要留意避免洩漏營業秘密，並簽署雙方保密合約。最好可以在合作開始前就在合約中明確定義合作過程中所產出的智慧財產權歸屬或是授權的約定，包含專利權、著作權等，以避免後續可能的爭議。



⑥ 單打獨鬥行不通！

指導單位 / 經濟部智慧財產局

企劃執行 / 財團法人中衛發展中心

編劇・演出設計 / 財團法人中衛發展中心 林威宇

專家協力 / 中華民國專利師公會 周靜專利師

漫畫 / Agyu

在IP部長的幫助下，公司終於找到有潛力的市場切入點，全新的技術構想橫空出世！

但安排好的研發計畫，竟爆出技術缺口，讓已經砸重本參加展會的新思精機，陷入前所未有的經營危機！？

而這份處境，也將成為主人公們與某位企業家接觸的契機...

生意做越大，問題就越多的IP日常劇場第6話。



click to see more episode

