

營運目標連結之智慧財產管理計畫

大江生醫以生物整合設計理念為核心，於 2011 年轉型為 CDMO(委託研究開發暨生產服務)，公司投入大量研發資源進行多元技術開發，包括新原料、新生產技術和新劑型，並成為業界領導地位並維護各項研究成果。

智慧財產權為公司重要的無形資產，營業秘密公司競爭力的致勝關鍵，為持續創造與維護智慧財產價值，並充分利用公司無形資產以創造最大利益，本公司已制定與營運目標連結之智慧財產管理計畫如下：

1. 智慧財產權的管理制度：

本公司致力於新原料、新生產技術和新劑型之研發，並積極佈局重要專利，保障本公司研發成果及其權利，並於市場形成技術壁壘。本公司建立完整的智慧財產權管理制度，邁向智慧財產權質與量提升之目標。

- i. 激勵研發創新：建立研發討論平台，鼓勵發明人發想。
- ii. 專利申請策略：建立提案審核制度，戰略性專利佈局。
- iii. 專利維護流程：定期審核專利價值，執行專利商品化。

2. 營業秘密保護與管理制度：

本公司著重營業秘密之保護，採行之保護措施及管理制度涵蓋人與物之層面。

- i. 新到職人員簽訂之「勞動合約」，合約中包含智慧財產權之構想、創造、改良、使用等規範，以及營業秘密保密條款。
- ii. 對在職人員定期進行資訊安全宣導與營業秘密主題教育訓練。
- iii. 公司機密資料依據機密等級，設定有不同之存取、閱讀、使用等權限。

2022 年度執行情形

i. 本公司今年獲得的殊榮：

大江生醫榮獲 2021 年度專利商品化成功的企業案例。

2022/1/11，台灣經濟部智財局發佈

(https://pcm.tipo.gov.tw/PCM2010/PCM/commercial/show/article_detail.aspx?aType=5&Articletype=1&aSn=2270&fbclid=IwAR1Gw4MNozCS3Baf1wRqa2LB-

ywFkdOwto0gbnHeizJodbHZjXwAr6CpA8g)

重點內容擷取:

公告資訊

優質專利圖地

商品化時事報導

供應/需求

研發與智財無縫接軌，百分百展現技術能量

一般企業內部所屬部門，在智財管理上多屬被動角色，以研發、營運研發部門的專利申請提案為主，難以掌握公司的智財資源。在案例公司中，我們看到的「**組織智財部編排於產品研發發展流程中，並與研發、營運部門協力合作，為公司開發優質的專利權。**」

案例公司「**從研發中心到產品市場化，再回專利**」，並協助企業轉轉投入目標，追求差異化，展開創新研發與智財布局；此外，公司認為掌握市場動向亦是營業品部門的職責，研發、智財部亦應與營業品部門需求，與客戶、供應商接軌，並在研發過程中，思考新開發之技術與產品，未來如何進行市場銷售，以提供客戶最具市場價值的技術與服務。

在此發展的前提下，案例公司將智財部的職能置於核心，於營運中與營運中心訂定年度研發目標，由研發設計中心提出創新研發項目，在每季舉行的研發暨重大會議進行創新技術的公開討論，其中營業品市場銷售的戰略據此，負責技術的創新研發研究所、負責營運生產的研發設計研究所、負責智財布局的戰略智財部都會共同參與討論，最後決議作為公司未來發展的研發項目，每季每季2次的研發設計及專案會議中對內溝通專利、新技術和商業化等研發成果。

針對研發設計中心在研發設計高手會議中所提議的研發成果，因戰略智財部已於研發提案階段完成專利性評估，因此可迅速展開專利布局；若是該研發成果是屬於客戶所委託研發的產品，在完成打樣且產品即將上市前，戰略智財部也會深入該產品進行專利佈局分析，確保「智財部」對該產品的產品智財保護良好，並有充分的「實施數據保護者」的專利權則可避免不同地區之產品輸出與上市。

從上述的智財管理過程中，可以發現案例公司內部並非間隔無縫，各部門藉由研發部門的會議進行資訊交換，讓研發智財部布局可以從多角度的去思考，從研發到市場需求，智財部對產品研發成果。

智財戰略圍繞「企業精神」發展，彰顯企業無形資產價值

案例公司的研發與智財並重運作，讓我們看到該公司市場與研發、戰略智財部運作緊密扣，該公司對於研發部門、戰略智財部的關係定位，也可從其部門名稱中看出端倪。在案例公司中，研發設計中心主要的2個研發部門為「創新研發研究所」和「前進設計研究所」；智財部門則稱之為「戰略智財部」。顯示該公司對於研發與戰略智財部運作之期許。

在瞭解案例公司研發部門的運作後，讓我們看看戰略智財部是如何整合公司內外資源，達到「戰略」的效果。我們透過案例公司對智財部公司「戰略智財部」，除了一般智財部門負責的專利、商標申請及維護外，還涵蓋商業秘密、專利、在「**智財部**」中，以發展保護食品及食品為核心的案例公司，在全球專利市場上不僅競爭力，目前全球專利布局件數已超過800件，且每一案專利都是公司的研發成果，公司擁有專利所提及的原料及其技術，隨著市場的變化，均可能用創新所研發的技術，因此案例公司不輕易放棄任一專利，對於部分目前已被遺棄或未再使用的專利，在進行專利維護評估時，由戰略智財部重新評估專利技術與利用的可能性，例如：因應各國民情及經濟發展狀況的不同，產品在不同地區市場表現的時間會有所差異，因此在評估專利是否應繼續維護時，戰略智財部會透過原料大數據進行市場調查，尋找該原料下一波可能流行的市場區域，或是思考原料可能之新功效與用途，甚至將部門溝通與設計優化既有專利或技術的可行性，進而提高專利創造價值。

以案例公司在國內擁有的「**孩子乳脂膏專利**」為例，一條乳脂膏均須經過冷卻與封裝過程，但孩子乳脂膏具有保藏期且於室溫下仍能保持活性的特性，2019年COVID-19疫情期間，全球物流受阻，在實體中須從溫室保存的乳脂膏系列食品便面臨短絀的挑戰，因此案例公司重新檢視此技術，從製成切入並開發出可生產高濃度生菌的數，以及維持生菌活性的保存技術，為疫情下的食品運輸與保存發展出新用途，針對此項研發成果，案例公司已申請美國專利，並快速地在15個月內獲證，專利上市後使用。

至於戰略智財部如何配合公司「生物醫藥設計廠社」的營運策略，為公司策劃智財策略，2021年案例公司開始進行併購和策略結盟，受到COVID-19後疫情影響，案例公司的生產製造策略轉為「國際化」，亦即在美國、歐洲、日本等地設立製造中心，以快速滿足市場需求的目標；在併購過程中，除了生產需求外，能否在技術或專利上與其他公司間建立方式，以進行專利活化。

結語

案例公司是國內少數「**智財**」，應是公司以智財帶動一體的企業，為國際健康食品及食品產品提供快速、客戶服務與品質保證技術內置生產條件，該公司研發與戰略智財部直接面對市場，並大量布局專利，讓公司品質、研發與智財策略**互為連結，達到「三位一體」的邊境**，而這樣的成果，歸功於案例公司對於戰略智財部的重視，經營投入資源，讓基礎的智財管理工作具體化，使智財部門可以在公司營運策略的高度上，為公司學化「智財戰略」，為智財部擴大價值，讓公司在全球生技與CDDO領域中得以生生不息並永續經營。

[1] 財團法人資訊工業策進會科技法律研究所創智財中心，《2019年國內企業智財現況調查報告》，網址：<https://www.tips.org.tw/body.asp?no=BGCHDC#460>，2020年3月。

[2] 智財管理策略地圖

[3] 生物醫藥設計(BD)：源自客戶需求，整合化學、生物學、醫學、工業工程學、基因醫學、美學、人工智慧學，應用材料科學、消費電子等研究等跨領域的專業知識與技術。

受訪人：戰略智財部 黃部門主管

- ii. 本公司全集團專利申請現況_截至 2022/12/08：
 - 全球專利總申請數量：本公司現持有 908 件專利。
 - 全球專利總核准數量：本公司現持有 567 件專利。
- iii. 確實執行專利申請分級制度，依據專利提案審核流程，舉辦 2 場專利審查會議，決定專利申請類別與國別。
- iv. 確實執行核准專利審核流程，舉辦 4 次專利商品化及專利維權評估會議。
- v. 對於現職同仁進行專利檢索系統 Derwent Innovation 教育訓練，建立研發人員對於先前技術的概念，強化研發能量。
- vi. 2022 年並未發現重大智慧財產管理異常事項。