



一堂300萬美金的專利課

松騰實業 以專利權逼和美國掃地機大廠

一場燒掉300萬美金的掃地機器人專利權戰爭，讓市占率第二的松騰實業成功保住美國市場同時，也擴大了專利影響力，未來市占率與技術授權金成長力道可期，戰果相當輝煌！



工研院以掃地機器人專利協助松騰，迫使iRobot上談判桌。右圖為工研院研發的掃地機器人用模組。

撰文／王志鈞

2017年4月18日，當全球掃地機器人大廠iRobot控告松騰侵權時，松騰董事長燕成祥第一時間的反應是：「為了松騰的名譽，不惜一戰！」

讓松騰決定強硬反擊，而非撤離美國市場的原因有兩個：第一，燕成祥深信松騰無侵權，絕對站得住腳；第二，松騰自2003年進入掃地機器人市場時，早已針對iRobot所布局的諸多專利主動進行迴避。

自信無侵權 不甘退讓示弱

「松騰這麼認真地走自己的路，根本沒有侵權，iRobot告錯人了，」個性爽直的燕成祥表示，當時松騰正因應掃地機器人市場的急遽成長準備擴廠，但iRobot的控告讓他硬是踩下煞車，把擴廠資

金全數投入這場專利殊死戰。

燕成祥的自信其來有自，因為iRobot是透過美國國際貿易委員會（International Trade Commission；ITC）來控告11家企業。根據ITC的程序，須在1年內做出行政判決，對戰時間只有1年，所耗時間成本有限。

相對於其他10家廠商的束手無策，自始就對自家產品技術與專利有信心的松騰，以全員備戰的姿態猛力回擊。除了重金聘請在美國科技訴訟領域舉足輕重的律師事務所來協助之外，第一時間也尋求工研院的奧援。

工研院技術轉移與法律中心主任王鵬瑜過去曾協助鴻海打過無數專利戰，主動襄助大小廠商對抗專利訴訟。他分析專利訴訟策略時表示，7成以上



松騰董事長燕成祥在獲知被iRobot控告之後，第一時間便決定強力反擊。

的專利訴訟往往是和解收場，但訴訟時間卻可能長達3到5年，這段時間內所流失的客戶與市場，與最終訴訟結果不成比例，可謂得不償失。

「所以，第一時間就要告訴對手，你來告我的話，你的成本會很高，讓對手轉頭去告別人，才是專利訴訟戰中最高指導戰略，」王鵬瑜表示。

松騰接受了工研院的建議，花費2個月的時間，在工研院數萬件的專利中，挑出會讓iRobot「備感威脅」的專利給松騰當做主動出擊的子彈，包括「感測定位」、「偵測器」等多數掃地機器人廠商會使用到的技術，且為工研院技術領先的專利。

美國專利市場陷阱多 專利布局需謹慎

燕成祥表示，經過這一役發現，美國的專利註冊遊戲規則與他國不同，並非註冊之後就不能修改，而是專利原廠可以根據註冊精神隨時更新、擴大適用範圍。

舉例來說，iRobot曾註冊一項「掃地機器人撞到物品後，會轉向再離開」的專利。為此，松騰特別將產品設計成「撞到物品後不轉向，後退，再離開」，以作為迴避區隔；但2014年，iRobot將專利擴增為「掃地機器人撞到物品後會離開」，一下子便將松騰拉進侵權地雷區內。

類似這樣的專利侵權案例還包括：掃刷讓灰塵

向內集中、紅外線偵測範圍等技術，讓松騰在應付美國律師的採證時，必須小心應戰，否則任何說詞都有機會成為呈堂證供。

就是在這樣一邊打拖延戰，一邊主動反擊與反告的兩手策略下，將iRobot逼上談判桌。接著，工研院以所擁有的30件掃地機器人相關專利，讓松騰得以談判中壓迫iRobot，聲明如果對方不退，將向工研院買下專利權，再提第二波侵權控訴。在中國大陸則找來廣東賢方律師事務所執行合夥人熊永愛助陣，以工研院在中國大陸註冊的「定位載體、估測載體姿態與建

地圖的系統與方法」專利，在中國大陸知識產權法院狀告iRobot，使其面臨封廠危機。熊永愛表示，工研院相關專利具穩定性高、創新性強的特點，體現了工研院技術先進、專利及法律團隊素養專業程度高，在本案中提供了強有力的武器。

由於松騰在美國的市占率僅有4%，且與iRobot主攻的高價市場有所區隔，iRobot評估成本效益後，於2018年1月妥協撤告，成功讓松騰保住美國市場。

專利權在手 主動出擊

這一場訴訟雖然讓松騰燒掉300萬美金，卻獲益甚大。首先，在iRobot大舉控告競爭對手下，其他廠商無法進入美國市場，松騰在美市占率可望順勢成長到10%；其次，市場日益重視專利趨勢，松騰經此成功一役，技術授權給其他廠商的比重也可望大幅成長，對營收與毛利率均為雙重利多。

王鵬瑜表示，專利在產業攻防戰中扮演的角色愈發重要，工研院在專利權中向來積極布局，並希望將累積的豐碩成果作為「火藥庫」，成為產業界的最佳後盾。這次的台美掃地機器人大戰中，除了企業主的決心之外，工研院的優質專利、加上智權服務團隊積極研擬對策，以工研院的專利權強悍反擊，果然為台灣企業在國際上贏得了漂亮的一仗！■