

医疗器械 · 高端医疗设备 | 已上市企业 (示例板块)

CONFIDENTIAL

某医疗器械股份有限公司

后 IPO 知识产权诊断报告 (决策层加强版)

—— 用知识产权支撑下一增长曲线与再融资估值

演示样本 (Demo) · 已脱敏 · 2026 年 8 月

【决策层速览】一页掌握核心结论

本页为核心结论摘要，可直接截屏转发董事会或投资人，无需补充说明。

三个关键数字（示例）

关键数据	含义	行动信号
专利若干件 / 发明专利占比约四成	发明授权+发明公布合计占约四成	作为高端装备企业，发明专利占比有提升空间
少量 PCT + 少量海外专利	智慧芽全球库实测（示例）	海外布局已起步但尚不系统，需补强
商标 100 余件 + 软著 60 余件 + 标准多项	品牌与软件资产运作成熟	品牌软实力强，是市场拓展的坚实基础

三项最紧迫行动（示例）

优先级	行动项	建议分工	时间窗口	预算
优先	系统化海外专利布局	建议由技术负责人牵头+外部机构	3-6 个月	约 5-15 万
优先	梳理失效专利成因与决策	建议由 IP 对接人核查	1-2 个月	内部工作
重要	提升发明专利占比	建议由研发+专利工程师协同	持续	约 3-8 万/年

【对决策层的直接影响】：公司技术底子厚实，海外布局已有起步但尚不系统，发明专利占比有提升空间。补齐这两项，对海外市场拓展、再融资估值和机构投资者的技术认可度都有直接加分。

一句话核心判断

公司已上市多年，知识产权体系成熟度较高，海外布局已起步但尚不系统，发明专利占比相对"硬科技"定位存在提升空间。建议以"海外布局系统化+发明专利提质"为主线，用知识产权支撑核心业务的下一增长曲线。

【预约信息备注】关于决策层速览

本速览基于公开数据（示例值）形成。若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供最新的内部专利台账与海外布局规划，本速览的三个关键数字与三项行动将替换为贵司的真实数据与最紧迫事项，成为可直接用于董事会汇报与投资人沟通的一页纸。

一、决策层六问（老板必读）

1. 现在必须决定什么？

三件事需要近期决策：第一，是否系统化海外专利布局；第二，是否提升发明专利占比；第三，失效专利的处置——需决定是否启动系统梳理，防范核心专利意外失效。

2. 不做的业务后果是什么？

若不对海外布局与发明专利提质采取行动：一是海外市场缺乏系统性专利排他权，高端市场拓展受限；二是发明专利占比持续偏低，可能影响“硬科技”定位下的再融资估值与机构投资者认可；三是失效专利占比若持续扩大，可能引发核心专利意外失效的风险。

3. 需要多少预算？

工作项	参考预算（示例）	备注
海外专利布局（PCT+目标市场）	约 5-15 万	含代理费、官费、翻译费
发明专利提质（若干件/年）	约 8-18 万	含代理费、官费
失效专利梳理与年费管理	约 1-2 万	一次性梳理+年度维护
FTO 检索（2-3 次）	约 4-9 万	一案一查
合计（首年，示例）	约 18-44 万	仅供参考

重要提示

上表为行业市场参考成本估算，仅供内部决策参考，并非任何机构的服务报价。

4. 最迟什么时候决定？

海外布局的决策窗口受 PCT 优先权期（12 个月）约束——核心产品的新技术方案一旦申请国内专利，需在 12 个月内决定是否通过 PCT 或巴黎公约进入海外，错过则失去优先权。建议在下一批核心技术方案申请国内专利后的 3 个月内，明确海外布局的目标国家与投入预算。

5. 谁负责具体建议事项的落实？

工作事项	建议承担方
海外布局决策与服务机构遴选	建议由董事长审批
海外专利布局方案	建议由技术负责人牵头、外部机构执行
发明专利提质	建议由研发负责人+专利工程师协同
失效专利梳理与年费管理	建议指定内部 IP 对接人执行

职责说明

以上分工仅为基于行业实践的外部建议，具体责任安排需由公司管理层根据内部资源自行确定。

6. 有没有更便宜或更稳妥的替代方案？

更便宜的方案：先以马德里商标国际注册低成本覆盖海外品牌，再视业务进展逐步启动专利 PCT；更稳妥的方案：先完成失效专利梳理与核心专利维持安全，再启动海外布局，避免“边布局边流失”。两案可并行，优先级上建议先稳存量、再扩增量。

二、IP 总监六问

1. 哪些具体专利对应哪些产品模块？建议建立“专利—产品—发明人”映射台账，明确每项核心产品背后的专利支撑。
2. 核心权利要求是否覆盖竞品或自身产品？建议对核心发明专利进行权利要求范围评估。
3. 哪些专利仍有 PCT 机会？需建立“新申请—12 个月优先权监控—PCT 决策”机制。
4. 目标市场哪些竞品专利构成真实 FTO 风险？建议在进入目标市场前开展定向 FTO 检索。
5. 商标驳回通知书具体引证了什么权利？需核查驳回记录及引证权利，评估海外目标市场品牌可注册性。
6. 发明人、申请人、研发合作方与供应商之间的权属是否清楚？需核查职务发明归属、合作研发权属约定、供应商定制技术 IP 归属。

三、企业概况与 IP 资产诊断

3.1 企业概况

某医疗器械股份有限公司（示例板块上市），主营医疗诊断、临床医疗、医美设备、消费者健康四大板块，拥有多项医疗器械注册证，客户覆盖大型公立医院与国企采购。

3.2 专利资产：总量可观，结构待优化

专利类型	数量（示例）	占比
发明专利	约 50 件	约两成
发明公布	约 45 件	约两成
实用新型	约 100 件	约四成
外观设计	约 45 件	约两成

发明专利合计占比约四成，作为高端装备企业有提升空间。

3.3 海外专利：已起步但尚不系统

经智慧芽 Patsnap 全球库实测（示例），公司海外专利布局已起步：少量 PCT 国际申请，部分已进入海外国家阶段。这一布局体现了国际化意识，但相比行业头部企业，海外布局尚不系统，覆盖的产品与技术范围有限。

数据说明

海外专利数据经智慧芽 Patsnap 全球库检索（示例值）。智慧芽免费 API 的申请人名称索引可能存在覆盖不全，建议向 WIPO 及目标国专利局获取官方确认。

3.4 商标、软著与标准

商标 100 余件（国内注册）、软著 60 余件、标准多项（团体标准）。品牌运作成熟，软件资产丰富，标准参与度高。

国际商标备注

商标数据为国内注册商标（经企查查 QCC 实测）。国际商标数据须另行检索核实后再补入，须通过官方渠道核实。

【预约信息备注】关于 IP 资产诊断

本节数据均来源于公开渠道（企查查 QCC、智慧芽等）的实测结果，可能存在更新延迟。
若贵司在预约诊断时，能提供内部的专利/商标/软著清单、法律状态台账及缴费记录，本报告的

资产盘点将由"公开数据"升级为"内外部交叉核验", 结论更为精确, 尤其能发现公开数据中遗漏或状态有出入的资产。

四、竞品专利对标与 FTO

4.1 竞品对标

企业	专利规模 (示例)	技术方向	赛道
对标企业甲	万余件	全品类、全球化布局	同一赛道
对标企业乙	约千件	细分龙头, 含海外专利	同一赛道
对标企业丙	约千件	细分龙头, 含海外专利	同一赛道
对标企业丁	约千件	相邻赛道, 含海外专利	相邻赛道
C 公司 (本报告主体)	约 250 件	双赛道, 少量 PCT+海外	本报告主体

【预约信息备注】关于竞品对标

本节的对标竞品系基于行业公开信息与执业经验作出的初步判断, 未必完整反映贵司的真实竞争格局。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时, 能提供准确的竞争对手名单 (含公司全称、主要产品型号), 本节的专利对比将由"行业经验推断"升级为"基于真实竞品的精确专利检索与对标分析", 可精准定位贵司的相对优势与差距。

4.2 FTO 风险初判

FTO (Free To Operate, 自由实施) 风险主要集中在: 国内头部企业的有效专利, 以及海外巨头在目标市场的专利。公司招投标密集, 大型客户合规要求高, 建议在新品上市前、重大招标前进行定向 FTO 检索。

【预约信息备注】关于 FTO 分析

本节的 FTO (自由实施, 避免侵犯他人专利权的检索分析) 风险提示, 仅为基于相近技术领域的初步方向判断, 并非针对贵司具体产品技术点的完整检索结论。

若贵司在预约诊断时, 能提供核心产品的技术方案或技术交底材料, 我们即可启动针对性 FTO 检索分析, 明确给出贵司产品商业化过程中的专利侵权风险与绕行方案。

五、核心风险矩阵

评估维度	现状（示例）	评级	说明
海外专利布局	少量 PCT+海外，尚不系统	需关注	已起步但覆盖有限
发明专利占比	约四成	需关注	"硬科技"定位下的技术壁垒叙事
失效专利占比	约四成（示例）	待加强	需区分主动放弃与被动失效
FTO 风险防控	招投标密集，合规要求高	待加强	建议建立定向 FTO 机制
技术秘密管理	核心算法与配方	待加强	高价值技术秘密分级保护
IP 管理体系	已通过贯标认证	已具备基础	体系成熟度较高
品牌商标体系	商标 100 余件	已具备基础	品牌软实力强
标准话语权	团体标准多项	已具备基础	行业话语权强

六、量化代价与成本效益

将核心风险场景的潜在损失与预防成本对照，帮助决策层理解"不做的代价"：

风险场景	潜在损失（估算）	预防成本	成本效益比
海外市场无专利排他权，竞品自由实施	失去海外定价权与份额	PCT+海外布局 5-15 万	一次布局成本远低于一次海外诉讼或市场丢失的损失
核心专利因漏缴年费失效	核心技术公开且无保护	年费管理 1-2 万/年	年费成本远低于丧失排他权的代价
发明专利占比低拖累估值	再融资估值折价	发明提质 8-18 万/年	发明专利提升带来的估值溢价通常高于投入

说明

潜在损失为行业经验估算，未结合公司具体营收与估值模型，仅供决策参考。

七、政府补贴与融资尽调清单

7.1 政府补贴专题

公司所在地区对知识产权工作有系统性资助政策：PCT 国际专利申请资助、海外商标注册资助、专利授权奖励、知识产权贯标补贴等。以 PCT 申请为例，资助可覆盖部分官费与代理费，实际自付成本可降低三至五成。

数据说明

补贴政策数据基于地区历史政策文件整理，具体以当年度申报指南为准，建议由专人对接当地知识产权局核实最新政策。

7.2 融资尽调 IP 清单

投资人与机构在尽调时，会重点核查以下知识产权文件。提前准备可节省 2-4 周尽调时间：

尽调文件	当前状态（示例）	建议
专利证书与法律状态	已有	建立电子台账，含年费状态
职务发明归属协议	需梳理确认	补签核心发明人协议
商标注册证与续展记录	已有	建立续展预警
技术秘密管理制度	需确认	形成制度文件
无侵权承诺函与 FTO 记录	需补充	核心产品 FTO 报告
海外专利文件	已有少量	整理进入国家阶段记录

【预约信息备注】关于补贴与尽调

政府补贴的具体口径与额度以当年申报指南为准，尽调清单的投资人关注点也因机构而异。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供已获得补贴情况、目标投资人名单及尽调准备进度，我们可协助匹配可申报项目、补齐尽调缺口，并量化"IP 准备充分可节省尽调时间"的估值价值。

八、专利 × 技术秘密 战略定位矩阵

以"专利覆盖广度"与"技术秘密保护深度"两个维度，定位公司的 IP 战略现状与目标方向：

	专利覆盖窄	专利覆盖广
技术秘密深	I 深藏型（秘密为主） 当前：核心配方	III 攻防兼备型（目标） 目标：算法+配方双保护
技术秘密浅	IV 裸奔型（需规避）	II 专利主导型 当前：设备结构专利为主

公司当前处于"II 专利主导型"与"I 深藏型"之间，目标应向"III 攻防兼备型"演进——核心算法与方法以发明专利保护，核心配方以技术秘密保护，形成专利与秘密协同的攻防体系。

九、战略建议与三阶段路线图

9.1 分维度战略建议

(1) 海外布局系统化；(2) 发明专利提质；(3) 专利维持精细化；(4) 技术秘密管理完善。

【预约信息备注】关于 IP 布局

本节的 IP 布局建议仅依据行业经验与公开信息给出初步方向。

若贵司在预约诊断时，能提供研发创新成果清单与技术路线图，即可围绕贵司的真实技术点制定更为具体、可落地的专利与商标布局方案。

9.2 三阶段路线图

阶段	时间	关键动作
第一阶段：稳存量	0-6 个月	失效专利梳理；马德里商标；核心产品 PCT；年费预警台账
第二阶段：提质增量	7-12 个月	核心算法/方法发明布局；专利价值分级；海外国家阶段
第三阶段：价值实现	13-24 个月	海外 FTO 分析；前瞻布局；IP 战略与业务协同评估

十、关于预约新利场 IP 诊断

本报告基于公开数据形成，是一份"外部视角"的初步诊断。真正贴合贵司实际的知识产权战略，需要在了解贵司内部研发成果、技术路线、业务优先级与再融资规划之后才能形成。我们诚挚邀请贵司决策层预约一次新利场 IP 诊断面谈。

【预约新利场 IP 诊断】

预约即享：一次面向决策层（董事长/CEO/CTO/CFO/董秘）的现场诊断交流，时长约 2 小时，围绕贵司真实情况输出修订版诊断结论与优先事项清单。

预约联系：amyqian@wispro.cn / 18068009119（钱玟洁）。

本 Demo 为演示样本，全部企业名称、产品、人员及部分数据均已脱敏，仅供展示报告结构与质量参考。

附：数据来源与免责声明**数据来源：**

(1) 海外专利数据：智慧芽 Patsnap 全球库（示例值）；(2) 专利类型/法律状态分布：企查查 QCC；(3) 商标/软著/标准数据：企查查 QCC；(4) 工商/资质/招投标数据：企查查 QCC。

免责声明：

本报告基于公开数据编制，仅供内部参考，不构成正式法律意见。国际专利与商标的法律状态建议通过专利代理机构向官方渠道确认。本 Demo 为演示样本，数据为示例值。

如对报告有任何疑问或需进一步咨询，欢迎联系：amyqian@wispro.cn / 18068009119（钱玟洁）

苏州威世朋知识产权代理事务所（机构代码：32235）

深圳市新利场知识产权咨询有限公司

2026 年 8 月