

医薬・バイオ事業者のためのアライアンス基礎講座

13:30-16:30

TLICビジネススクールでは集中プログラムとして、国内および外資系大手製薬企業においてアライアンス業務責任者を歴任され、現在は(有)医薬ライセンス研究所代表取締役の岩並澄夫氏を講師にお招きし、「医薬・バイオ事業者のためのアライアンス基礎講座」(全2回)を開催いたします。

アライアンスの成功という目標に向けて、「準備段階に行うべきこと」、および、「交渉の進め方」の2フェーズそれぞれのプロセス、留意点についてお話いただく、大変実践的な内容となっております。

医薬・バイオベンチャーの経営者やアライアンス・ライセンス担当者の皆様にはぜひ聞いておいていただきたい内容となっておりますので、奮ってご参加ください。

日 時	第1回 2010年3月19日(金) 13:30-16:30 第2回 2010年3月26日(金) 13:30-16:30
場 所	東京都港区海岸一丁目7番8号東京都立産業貿易センター浜松町館 6F 東京ライフサイエンスインキュベーションセンター(TLIC) A会議室 <a href="http://tlc.incubation-center.com/access.htm">http://tlc.incubation-center.com/access.htm</a>
料 金	無料
対象者	ライフサイエンス・ベンチャーの経営者、その他関係者
定 員	30名(満席になり次第締め切ります)
内 容	第1回目 「成功するアライアンスのために何が準備できるか？」 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アライアンスを目指す研究開発と知財管理のあり方は？</li> <li>■ 研究開発初期段階に合ったアライアンス・モデルとは？ <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 製品、技術の型毎に異なる可能な提携骨格</li> </ul> </li> <li>■ 成否のキーポイントと準備段階における実践とは？</li> </ul> 第2回目 「成功するアライアンス交渉の進め方」 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アライアンス(ライセンス、研究提携)交渉推進の基本原則とは？ <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 基本原則を無視した致命的な失敗の数々</li> </ul> </li> <li>■ 契約締結に至るまでの標準的プロセスと注意ポイントとは？</li> </ul>
講 師	■ 岩並 澄夫 (有限会社医薬ライセンス研究所 代表取締役 工学博士) 1983年 山之内製薬(現:アステラス製薬) 国際事業、国際ライセンス、戦略企画、製品企画、創薬研究部門にてライセンス・研究提携契約・交渉を担当 2001年 ノバルティスファーマ(株)ライセンシング部長 Novartis Pharma AGと日本製薬、バイオベンチャー企業、アカデミア(独立行政法人、大学法人)とのライセンス・提携契約、交渉を担当 2004-2005年 ノバルティスファーマ(株)事業開発本部アドバイザー 2004年 有限会社医薬ライセンス研究所設立、代表取締役 会員：日本ライセンス協会(LESJ)、医薬ライセンシング協会(JPLA)
申込み	「会社名」「お名前」「メールアドレス」「第1回に参加/第2回に参加/両方参加、のいずれか」を明記の上、E-mail: <a href="mailto:seminar@breakpoint.co.jp">seminar@breakpoint.co.jp</a> または、お電話にてお申込み下さい。
お問合せ	東京ライフサイエンスインキュベーションセンター事務局 (平日9:30-17:30) TEL:050-5803-2333 FAX:03-3433-5783 E-mail: <a href="mailto:seminar@breakpoint.co.jp">seminar@breakpoint.co.jp</a> URL: <a href="http://tlc.incubation-center.com/">http://tlc.incubation-center.com/</a>