

医薬品・バイオ技術の、 国内・国際アライアンス、 ビジネス交渉のための実践講座（初級）

～成功するアライアンス、ライセンスディールには何が必要か～

●日時 平成16年11月26日(金) 12:30～16:30 ●会場 [東京・大井町] きゅりあん 5F 第2講習室
●聴講料 1名につき49,980円(消費税・資料代含む) [1社2名以上同時申込の場合1名につき5,250円割引します]

●講師 コンサルタント(医薬品・バイオ技術 提携・契約・交渉) 工学博士 岩並 澄夫 先生

●ご略歴 1972 山之内製薬中央研究所、中枢薬エシレス® 筆頭発明者、主管研究員
・ 1982 山之内製薬、国際事業、国際ライセンス、戦略企画、製品企画、創薬研究部門にて国内外製薬企業、アカデミア、ベンチャー企業とのライセンス、アライアンス契約・交渉を担当・指導、部長
・ 2001 ノバルティスファーマ(株) ライセンシング部長、ノバルティスAG/ノバルティスKKと、日本製薬企業、アカデミア、ベンチャー企業との契約・交渉を担当
・ 2004 コンサルタント

交渉担当、責任者として、交渉・締結した主要なライセンス、研究・開発アライアンス及び関連契約先

Aberdeen Univ, Alcon, Amgen, Avant, Bayer, Beecham, Boot, British Biotech, Ciba-Geigy, E.Merck, Ferring, Gedeon Richter, Genetics Inst, GSK, Hoechst, Ludwig Inst, Norton, Novo-Nordisk, Ohmeda, Oxford Molecule, Roche, Schering AG, Sandoz, Sterling, Syntex, Tocris, Tularic, Unimed, Utrecht/Groningen/Leiden Univ, Upithier, US Red Cross HP, W-Lambert, Wyeth, Zeneca, 中国科学院, アズウェル, 大日本製薬, 久光製薬, 日本化薬, 三共, 田辺製薬, 東大, 富山化学, 筑波大他多数(200件以上)

【講座趣旨】 せっかくの良い製品・技術が、アライアンスによって生かされない。その原因の多くは、知識と経験不足によるところが大きい。研究開発の重要性を認識し多くの原資を注ぎ込み、自社の研究開発のレベルに一喜一憂する経営者の多くも、今や研究開発と並ぶ車の両輪の一つであるはずのアライアンスの重要性と自社ライセンス部門のレベルを正しく認識していることは少ない。後日、重大な問題が起きてからでさえ、過去の契約交渉が失敗だったことに気付いてはいない。

今回は、経験5年程度までの製薬企業のライセンス・法務担当者、バイオ・ベンチャー企業、アカデミアの経営者・責任者、ライセンス・法務担当者を対象に、なぜ今ライセンスか？アライアンスの主要契約条件は如何にして決められるのか？導入側、導出側、製薬企業、ベンチャー、アカデミア、国内企業、外資系企業の立場から、成功するディールをするためには、それぞれ何が必要か、につき解説する。

- はじめに:ライセンス契約はなぜ重要か？
- ライセンス業務とはどんな仕事か？
- なぜ、今、ライセンスか？
①ライセンス製品の経済性は？ ②導入品、そのメリットとデメリット
③主要国の医薬品市場と予測 ④望ましい提携相手会社とは？
- 医薬品のライセンスに関わる幾つかの契約書とプロセスの流れ
①ライセンス契約書とその他の関連契約書
②ライセンス契約書の構成(定義、実施権、経済条件、情報交換、開発販売努力、期間と終了、一般条項 他)
- 各主要契約条件の中身と主要な留意点とは？
- ロイヤリティ等の経済条件
(ライセンスフィー/マイルストーン/ロイヤリティ/製品供給価格他)は如何にして決めるのか？
- ライセンスディールでの注意点(契約条件編)
①ベンチャー/アカデミア/日本企業の失敗し易い点は？
②製薬企業の失敗し易い点は？(ベンチャー/アカデミアとの交渉)
- ライセンスディールでの注意点(交渉戦略・戦術編)
①ベンチャー/アカデミアの失敗し易い点は？ ②内外製薬企業の声
- 製薬企業から見たベンチャー・アカデミアとの交渉のツボは？
・講習会での質問より
- 製薬企業/ベンチャー/アカデミアの担当者に共通の留意点
(交渉手順編)
・リスクを避ける
- ビジネス交渉、実践での注意点:特に外国人との交渉で
- 外国企業は怖くない
①外国企業はお客様
②交渉の巧拙でこれだけ違う経済条件
(海外ベンチャーとの経済交渉の成果は？)
- 本物を見分ける:最近の事例から
- まとめ:ビジネス交渉、成功のために
- 質疑応答

●申込要領

●受講料について
講師からの紹介割引といたしまして、1名につき5,250円割引します。
※2名同時申し込み割引との併用はできませんのでご了承ください。

受講料は返金致しませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席下さい。

●申込方法

参加ご希望の方は、右記申込書に必要事項をご記入の上FAXにてお申込み下さい。

申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送り致します。

●支払方法

- 銀行振込・現金書留にてお願い致します。
- 原則として開催日までにお願ひ致します。
- 後日になる場合は予定日をご明記下さい。
- 銀行振込の場合は原則として領収証の発行は致しません。
- 振込手数料はご負担下さい。

●申込先

〒141-0031 東京都品川区西五反田2丁目29番5号 日幸五反田ビル8F



技術情報協会

TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

TEL 03-5436-7744(代)

FAX 03-5436-7745(代)

□「ライセンス入門」 セミナー申込書 (講師紹介 5,250円割引)
No.411120 11/26

会社名		
所属		
所在地	〒	
TEL	FAX	
E-mail		
所属部課役職名	受講者氏名	上司役職氏名
お支払い方法(現金・銀行振込)	・支払い予定日	月 日
備考		