

《医薬品・バイオ技術》

# ライセンスイン・アウト 交渉戦術と条文作成のコツ

ーケーススタディーを自社の契約書に生かすー

●日時 平成18年5月31日(水) 12:30~16:30 ●会場 [東京・五反田] ゆうぼうと 5F くれない  
●聴講料 1名につき49,980円(消費税含む・資料付き) [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 (有)医薬ライセンス研究所 代表取締役 工学博士 岩並 澄夫 先生

●ご略歴 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 コンサルタントを経て、(有)医薬ライセンス研究所設立 代表取締役

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, Merck KGaA, 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, 山之内製薬, 東大, 富山化学, 筑波大, 国内外バイオベンチャーほか多数(200件以上)

【講座趣旨】 医薬品・バイオ技術の提携、ライセンス契約交渉では、インとアウト、其々の立場によって、押さえるべきポイントが大きく異なります。本セミナーでは、多くの事例研究に基づき、其々の立場で不利にならない契約交渉の仕方、デッドロックの具体的な解決方法、妥当な経済条件の決め方、契約終了時の取り決め等の重要ポイントを解説し、契約交渉にはらむ潜在的リスクとその回避方法に付いても説明します。後日大きな問題を引き起こした事例から何が学べるのか？イン、アウト、其々の立場で絶対に譲ってはいけない点、状況により妥協出来る点は何かを知り、自社の要求を契約書に巧みに反映させるノウハウも併せて提供します。

1. 最近の話題から見るライセンス交渉への教訓  
(米多国籍企業が共同開発先日本企業のトップ製品返還を求め訴訟提起、WBC誤審問題ほか)

2. ライセンスイン・アウト及び研究提携のプロセス

- ◆ 新製品及び技術の探索から契約締結後のケア迄のプロセス
  - ①探索評価 ②CDA, MTA ③Due Diligence
  - ④契約(TermSheet, MOU, LOI, LA等)交渉段階、⑤契約締結後
- ◆ インとアウト、其々の立場から見た留意点
- ◆ インとアウト、其々にとっての魅力的なビジネスモデルとは？
- ◆ 主要契約条件の中身と決め方(以下は、内容の一例)
  - ・ライセンス対価の内訳、経済条件の決め方は？
  - ・ 妥当な経済条件とは？
  - ・契約地域、適応症、switch OTC、併売/コプロ権、原末製造権の取り扱いとは？
  - ・Option権とFRRの違い、競合製品の扱い
  - ・成果の所有権/改良技術に対する実施権
  - ・契約期間、M&A、契約終了時に返還するものは？
  - ・ 契約をやめる権利

3. インとアウトで大きく異なる、望ましい契約条文とは？

- ◆ CDA, MTA, TermSheet, MOU, LOI, LA
- ◆ インとアウト、其々の立場で必ず入れたい契約条項とは？
- ◆ 相手が嫌がる契約条項の挿入を相手に同意させる方法とは？

4. 外国企業、製薬企業、バイオベンチャー、独立行政法人、大学法人と巧く交渉する方法は？

- ◆ ライセンス交渉の基本→両者が得をする交渉とは？
- ◆ 外国企業との交渉での留意点は？文化の違いは？
  - ・ Japan Premium? 金持ちの猿?
- ◆ 外国企業が日本で留意すべき点は？
  - ・ High Context Cultureと契約条文?
- ◆ バイオベンチャーとの交渉での留意点は？
  - ・ バイオベンチャーが学ぶべきことは？
- ◆ 独立行政法人、大学法人との交渉での留意点は？
  - ・ 独立行政法人、大学法人が学ぶべきことは？

5. 終わりに:再度、「Professional」について

●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15,750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

1. 銀行振込・現金書留にてお願い致します。
2. 原則として開催日までにお願ひ致します。
3. 後日になる場合は予定日をご明記下さい。
4. 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。
5. 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** TEL 03-5436-7744(代)  
TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD. FAX 03-5436-5080(申込専用)

「ライセンス契約書」セミナー申込書 (講師紹介 15,750円割引)  
No.605115 5/31

会社名		
事業所 事業部		
住所	〒	
TEL	FAX	
所属部課 役職名	受講者氏名	e-mail
今後ご希望しない案内方法に×印をしてください (現在案内が届いている方も再度ご指示ください)		
【 郵送(宅配便)・FAX・e-mail 】		

ご記入いただいた個人情報は、セミナーの受付・運営・アフターサービスのために利用いたします(セミナー講師の方へもお知らせいたします)。今後の案内ご希望の方には、その目的でも使用いたします。今後のご案内のため「個人情報の取り扱いに関する契約」を締結した外部委託先へ、個人情報を預託する場合があります。個人情報に関するお問合せ先:e-mail:privacy@gjtu.co.jp