

## 【医薬品・バイオ技術の】

## ライセンス・研究提携における経済条件

## — 本当は怖い、初心者の経済条件 —

- 日 時 平成20年 3月28日(金) 12:30~16:30 ● 会 場 [東京・五反田] ゆうぽうと 5階 たちばな  
● 聴講料 1名につき 49,980円 (消費税込、資料付) [1社2名以上同時申込の場合 1名につき39,480円です]

● 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

## ● ご経歴

- \* 山之内製薬にて長期に亘り、国際事業、国際ライセンス、戦略企画、製品企画、創薬研究部門にてアライアンスの責任者を歴任。
- \* 2001からスイス系グローバル企業のノバルティスファーマKKIに移籍、ライセンシング部長。  
スイス本社と日本企業とのライセンス及び研究提携ほか事業開発戦略、各種交渉及び契約を担当。
- \* 現在、医薬品、バイオ技術、提携交渉のコンサルタント会社である(有)医薬ライセンス研究所、代表取締役。  
国際及び国内ライセンス、研究、開発アライアンスに関する契約及びビジネス交渉が専門。製薬国内大手・中堅、外資大手、バイオベンチャー、アカデミアの何れの立場からも多くの交渉経験を持つ。医薬バイオビジネス関連アドバイザーとして、現在活躍中。

【講座趣旨】 医薬品・バイオ技術のライセンス、研究提携における経済条件の内訳、各々の持つ意味、種々の提携形態、各プロセスにおける具体的な契約条件の決めかた、リスク対策に付き解説する。又、経済条件に関する具体的な失敗例、自社に有利な契約条件の書き方、読み方につき事例研究を用い解説する。

## 1. 初めに：アライアンス推進の流れと経済条件

- 1) 医薬品・バイオ技術提携における  
プロセスと対価が発生する機会とは？
- 2) Dealにおける妥当な価格設定とは？  
売買の対象物は明確になっているのか？
- 3) 取引価格を決定づける要素とは？
- 4) 需給バランスを有利に動かす交渉前の仕掛けとは？

2. 製品技術の導出入・提携における各種契約中で発生する  
各々の対価が持つ意味、その決め方、  
リスク対策と自社に有利な交渉戦術

- 1) MTA / 試料提供の対価
- 2) Option契約 / Option Fee / 機会損失の対価 / Option権とFRR
- 3) License契約
  - i) 契約一時金 ii) マイルストーン
  - iii) ロイヤルティ / 特許 / Know-How / 商標 /  
Net Sales Price・薬価 / 階段式 / 査察
  - iv) 開発、販促用サンプル価格の決め方は？
  - v) Licensorに有利な経済条件の決め方は？
  - vi) Licenseeに有利な経済条件の決め方は？
  - vii) Sub-licenseeからの対価の配分は？
  - viii) Co-Marketing, Co-Promotion, Co-Detailing ix) 税金
- ・Royaltyの支払期間は如何に定めるべきか？
- ・対価の「取りはぐれ」を避けるための方策はあるか？

## 4) 研究提携契約

- i) 契約一時金 ii) 年金 iii) マイルストーン iv) ロイヤルティ
  - v) 共同研究、委受託研究/利益の分配方法
  - vi) 知財の所有権と対価の名目
  - vii) 委託側に有利な経済条件の決め方は？
  - viii) 受託側に有利な経済条件の決め方は？
- ・Bio-Ventureや中堅製薬企業が  
リスク回避するためのビジネスモデルはあるか？

## 5) 供給契約

- i) 原体供給価格 ii) 製品供給価格
  - iii) 為替変動 iv) Floor Price/Ceiling Price
- ・原体、製剤供給の損得勘定は？

## 6) 契約期間、満了・終了・解約 (Term&amp;Termination)と経済条件

## 3. 本当は怖い、経済条件に関わる条件設定、事例集

(失敗と成功の事例研究)

- ・Milestone支払い条文、注意すべきポイント
- ・解約時期と支払い義務のタイミング、ほか

## 4. DCF法によるライセンス価値の計算法

(Net Present Value, Expected NPVとは？)

## 5. 欧米企業との経済条件交渉：攻め処と注意点

## 6. 終わりに：アライアンス交渉とプロフェッショナル

【質疑応答】

「ライセンス経済条件」セミナー申込書 No.803170 3/28

(講師紹介 15,750円割引)

|   |            |   |  |
|---|------------|---|--|
| 会社名   | 事業所<br>事業部 | 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。<br>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。<br>申込書に必要事項をご記入の上FAXにてお申込み下さい。<br>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。 |  |
| 住所 〒  |            |   |  |
| TEL   | FAX        |   |  |
|   | 所属部課 役職名   | 氏名(フリガナ)  | e-mail   |
| 受講者1  |            |   | ご記入いただいた個人情報は、セミナーの受付・運営や、今後のご案内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)。個人情報の詳しい取り扱いにつきましては、次のURLをご参照ください。http://www.gijutu.co.jp/doc/privacy.htm |
| 受講者2  |            |   |  |
| 今後ご希望しない案内方法に×印をしてください<br>(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 ]  | 〒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<br><b>技術情報協会</b> FAX 03-5436-5080<br>TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD. [ 申込専用 ]               |