

医薬品技術のライセンス、 研究開発アライアンスに関する 契約交渉の実践講座(中級)

～事例研究に基づく、知っていれば回避できる致命的な落とし穴～

●日時 平成16年5月27日(木) 12:30～16:30 ●会場 [東京・五反田] ゆうぽうと 5F くれない

●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 ノバルティスファーマ(株) ライセンシング部長 工学博士 岩並 澄夫 先生

●ご略歴 1972 山之内製薬中央研究所、中枢薬エスレース® 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)現職

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, 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, Unimed, Utrecht/Groningen/Leiden Univ, Upithor, US Red Cross HP, W-Lambert, Wyeth, Zeneca, 中国科学院, 東大, 筑波大, 田辺製薬, 大日本製薬, 三共, 富山化学, 日本化薬他多数

【講座趣旨】 医薬品に関わるアライアンス(提携)契約交渉のうち、特に研究開発が絡むものに焦点を絞って取り上げる。研究及び/又は開発契約の形式は実際極めて多岐にわたり、それ自身が独立に契約として完結するものから、ライセンス契約の中に部分的に取り込まれた形のもの、また、その構成も委受託契約形式のものから、対等な共同研究開発契約に至るまで幅広い形式が存在する。今回は、演者が20年間に亘り内資、外資において経験した事例と見聞に、最近の報道にみるナウな話題を交えて、プロの交渉とは如何にあるべきか、後悔しないための交渉のツボは何かにつき、具体的に解説する。

1. 最近の事例から学ぶ

(米シグナス社、提携先の日本社を500億円告訴、32億円で和解、ほか)

2. 研究開発アライアンス(提携)契約のスタイル

2.1 研究開発アライアンスとは？

- ・アライアンスで得た製品は、自社オリジナル製品より経済効率が高い？
- ・研究開発契約を研究開発stageの違いで分類(想定される契約条件は？)
- ・資金、業務分担の観点から分類(想定される契約条件は？)、共同又は委受託研究

3. 共同研究契約における留意点

3.1 資金分担

- ・資金分担の仕方は？間接費はどう分担するか？
- ・二国間租税条約関連(未改訂43ヶ国)源泉税と幾つかの国税、免税の条件は？

3.2 試料の供給は有償？無償？価格は？

3.3 成果の分割方法は？(失敗例？10対50が同等？)

- ・IPの所有権と実施権はどうする？ ・販売地域の分割は？
- ・共同販売は実際的か？それ以外の選択肢は？
- ・適応症、用途で仕分けできるか？ ・貢献度に応じた成果の公平な分割と調整方法

3.4 競合禁止条項は？

3.5 Alliance Management: 運営委員会ですべて発生する懸念事項とは？解決方法は？

- ・全ての決定は全会一致とするのか？
- ・一方がcasting voteを持つ場合、予算決定権はどうする？

右上へ続く▶

4. Sponsored Alliance(委受託、請負?)契約における留意点

4.1 最重要留意点とは？

- ・最終目標のimageは？ 相互の誤解が悲劇を生む(500億円で告訴、ほか)
- ・目標達成しないのに払い続ける？ 契約中途解約権を持つ？
- ・Key PersonはAllianceの要、辞めたら解約？
- ・契約終了後の財産(IP)分与は？
- ・お金を払ったのに、成果を使えない？どんな工夫が出来るか？

5. 医薬品関連技術のライセンス、

研究開発アライアンス契約に共通の留意事項

5.1 Term & Terminationにおける留意点/開発中止の場合の扱いは？

- ・合併(FTC勧告)による競合で解約する場合は？
- ・やめる側に、仕掛かり業務の完遂、完結の義務を持たせたか？
(この条項がないばかりに、虎の子が瀕死?)
- ・やめた側の財産権は？ほか

6. 研究開発アライアンス契約交渉裏話(なめたらあかんぞ！)

- ・契約交渉にトップを出すな
- ・Venture企業から製薬企業への上手なコンタクトの仕方、余りに多い意門前払い
- ・外資系は怖くない
- ・交渉の巧拙で分かれる契約上の経済条件、これだけ違う(海外Ventureとの交渉例)
- ・曖昧な条文がもたらす失敗例？試料価格はタダ？原価まで開示するのか？

7. 最近の報道と話題から学ぶアライアンス交渉の心構えと巧拙

紙面に記載しきれない内容もございますのでの詳細は弊社ホームページにてご覧下さい

●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

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

TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

TEL 03-5436-7744(代)

FAX 03-5436-7745(代)

「アライアンス」 セミナー申込書 (講師紹介 5,250円割引)

No.405122 5/27

| | | |
|-----------------|--------|--------|
| 会社名 | | |
| 所属 | | |
| 所在地 | 〒 | |
| TEL | | FAX |
| E-mail | | |
| 所属部署役職名 | 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 | | |