

医薬品・バイオ技術の ライセンスアウト 【実践的Q&Aセミナー】

～導出実務上のリスクとその回避策・解決法、種々の疑問点に対し具体的に答える～

●日時 平成17年8月25日(木) 12:30～16:30 ●会場 [東京・五反田] ゆうぼうと 5F たちばな

●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 (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 1972 山之内製薬中央研究所、中枢薬エミレス® 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】 バイオベンチャー、官公学発法人はもとより、製薬企業にとっても、製品・技術の導出はアライアンスの大きな柱である。ビジネス経験に乏しいバイオベンチャーが、中小の製薬・化学企業が、また、官公学発の法人が、なけなしの自社技術を正当に評価され大手製薬企業と対等のパートナーとして付き合い合えることができるのか？ 答えはYesである。ただ、アライアンスビジネスについての知識と経験と市場文化を学び実践すればの話である。今回は、導出側の立場から見た、成功するアライアンスには何が必要か？ 潜在・顕在するリスクをどう回避するか？ こんな時は、どうするか？ これって何だ？ に付き具体的事例を交えて解説する。導入側にとっても相手を知るための有益な知識となる。

◎アライアンスに至る各プロセスとは？

導出側と導入側の立場の違いと、そのポイント？

▲ アライアンスで必ず遭遇する顕在・潜在リスクとその回避策は？

- i) 導出側: 研究、特許出願、開発、紹介・売込・導出先の絞込、
 契約交渉、契約締結後
 ii) 導入側: 探索評価、Due Diligence、製品の決定、契約交渉、契約締結後

《内容の一例》

1. 導出の成否は、研究開発戦略立案で形作られ、アライアンス戦略の巧拙で決まる

- i) 研究者とアライアンス戦略の調和は可能か？
 アライアンスを見据えた特許出願戦略は？アライアンスを目指し、製品を差別化できる開発とは？

2. 製品・技術の紹介段階: CDA, MTA, DD (due diligence)

- i) 如何にして適切な導出先を見つけ出すか？
 ii) 差別化できる紹介資料とは？ プレゼンの仕方は？
 効果的なDDの受け方は？

- iii) 魅力的なアライアンスのモデルとは？ 契約地域、適応症、併売権、QPQ
 iv) 魅力的で妥当な経済条件とは？ NPV(具体的な計算方法は？)
 v) 導出候補先は如何に絞り込むか？ 経済条件より重要なfactorとは何か？
 vi) 各契約書(CDA, MTA)に必ず記載すべきことと、特段の注意事項は何か？

3. 契約交渉段階: LOI, HOA/MOU, OA, LA, SA

- i) LOI, HOA/MOU, OA, LA, SA: 各契約の主要条項と起草・交渉での注意事項
 ii) 各契約書で共通の事故頻発条項は？ 契約終結条項、その書き方と読み方
 iii) 迅速な交渉は何故重要？ 良い経済条件獲得より重要eSpeedを定量化する
 vii) Partnerの上手な選択は？ 経済条件の初期提案に騙されるな、
 有利な経済条件の獲得法は？ 妥当な経済条件は如何に決めるか？
 viii) 導入側を競争させるには？ Bidのタイミング合わせに一工夫

4. 契約締結後の注意点

5. 終わりに: バイオベンチャー、官公学がアライアンスで成功する秘策はあるか？

最近の話題から見るライセンス活動への教訓
 (道路公団、橋梁談合ほか) 独占禁止法、professional、compliance

●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。

受講料は返金致せませんので、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支払い致します。
- 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** TEL 03-5436-7744(代)

● TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD. FAX 03-5436-5080(代)

「ライセンスアウト」セミナー申込書 (講師紹介 15,750円割引)
 No.508106 8/25

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。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@gijutu.co.jp