

一本当は怖い、事業開発初心者の経済条件

1名分料金で
2人目無料

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決め方、リスク対策

- ◆日時:2017年12月20日(水) 10:30~16:30
- ◆会場:商工情報センター カメラアプラザ 9F 第2研修室
- ◆聴講料:1名につき49,980円(税込、昼食・資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

- ・1名でお申し込みされた場合、1名につき**47,250円**
- ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**

※大学生、教員のご参加は、1名につき受講料10,800円です。
(ただし、企業在籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●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 氏

【ご略歴・ご活躍】

1. 文部教官助手(九州大学:生産科学研究所)
 2. 山之内製薬(中央研究所):中枢薬®Emilaceの筆頭発明者
 3. 1) 山之内国際ライセンス部にてRoche, Ciba-Geigy, B. Ingelheim, Sandoz等多数社への技術・製品導出入紹介・交渉及び契約締結(実施責任者として)
2) Novartis Pharma AGのための日本企業(旭化成ファーマ, エーザイ, 田辺, 小野, 大日本住友製薬, 富山化学, 山之内製薬等)との導出入契約交渉の日本担当責任者として、交渉・契約締結等
 4. 日本ライセンス協会 LES 会員(研修委員)、医薬ライセンス協会 JPLA 会員
- 【業務関連実績】
専門:医薬品・技術国内外ライセンス、研究提携に関する事業開発戦略、提携交渉
契約:国際及び国内ライセンス契約、医薬品供給契約、医薬品譲渡契約、研究提携契約等に付き契約書草案作成、交渉、締結
実績:250件以上(※詳細は本セミナーのHPをご覧ください。)

■受講対象

- ・製薬関連企業・アカデミアにおける事業開発/ライセンス担当者
- ・研究所技術導出入担当者及び法務担当者並びに同業務に興味を持つ方

■必要な予備知識

特に予備知識は必要ありません。基礎から解説いたします。但し、業務経験ある方はそれなりに新規な知識が身につきます。

■習得できる知識

医薬ライセンス及び研究提携における経済条件(契約一時金、マイルストーン、ロイヤルティ、オプションフィー、研究提携における種々の対価/報酬等)各々が持つ意味、その決め方、Win-Win Dealで有りながら自社有利な条件を勝ち取るための高度なノウハウを経験の有無の差異によらず、各人の経験に応じたかたちで獲得できます。

【講座の趣旨】

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、各々が持つ意味、種々のビジネスモデル、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。

【プログラム】

1. 初めに
 - 1-1. 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?
 - 1-2. 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?
 - 1-3. 取引価格を決定づける要素とは?
 - 1-4. 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略(本場に怖い事例研究と具体的な回避方策を提示)
 - 2-1. MTA/試料提供の対価
 - 2-2. Option契約/Option Fee/機会損失の対価/Option権とFRR
 - 2-3. License契約
 - (1) 契約一時金 (2) マイルストーン
 - (3) ロイヤルティ/特許/Know-How/商標/Net Sales Price・薬価/階段式/査察
 - (4) 開発、販促用サンプル価格の決め方? (5) Licensorに有利な経済条件の決め方? (6) Licenseeに有利な経済条件の決め方? (7) Sub-licenseeからの対価の配分は?
 - (8) Co-Marketing, Co-Promotion, Co-Detailing
 - (9) 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?
 - 2-4. 研究提携契約
 - (1) 契約一時金 (2) 年金 (3) マイルストーン (4) ロイヤルティ
 - (5) 共同研究、委託研究/利益の分配方法
 - (6) 知財の所有権と対価の名目 (7) 委託側に有利な経済条件の決め方? (8) 受託側に有利な経済条件の決め方? (9) 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?
 - 2-5. 供給契約
 - (1) 原体供給価格 (2) 製品供給価格 (3) 為替変動
 - (4) Floor Price/Ceiling Price
 - ・原体、製剤供給をすること/しないことの損得勘定は?
 - 2-6. 契約期間、満了・終了・解約(Term&Termination)と経済条件
 - 本場は怖い条件設定、事例紹介(失敗と成功の事例研究、Case Study)
 - ・Milestone支払い条文、注意すべきポイント(Case Study)
 - ・解約時期と支払い義務のタイミング、他
3. その他
 - 3-1. DCF法によるライセンス価値の計算法(Net Present Value, Expected NPV)の意味は?
 - 3-2. 欧米企業との経済条件交渉の攻め処と注意点

【質疑応答・名刺交換】

『ライセンス経済条件』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、弊社へFAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしていませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>