

医薬品・バイオ技術の

ライセンスイン・アウトの実務ポイント【LIVE配信】

1名分料金で
2人目無料

- ◆日時: 2024年10月30日(水) 12:30~16:30
- ◆会場: 自宅や職場など世界中どこでも受講可
- ◆聴講料: 1名につき49,500円(税込、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名でお申込みされた場合、1名につき**46,200円(税込)**
- ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,500円(税込))**

セミナーHP <https://www.rdsc.co.jp/seminar/241019>

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】※講師のご略歴等の詳細は弊社HPでご確認下さい

A1 Partners(エイイチパートナーズ) 代表 薬学博士 山口 栄一 氏

【ご専門】 事業開発・ライセンス・アライアスマネジメント・ベンチャー企業経営

- 【ご略歴】
- ・九州大学大学院薬学府 薬学博士
 - ・シオノギシンガポール 初代社長
 - ・Shionogi Qualicaps, Inc. Vice President
 - ・開発途上国の感染症対策に関する官民連携会議「民」側の代表
 - ・日本ライセンス協会 (LES) 元理事
 - ・塩野義製薬(株) 事業開発部/経営企画部 部長
 - ・Shionogi New York Ltd. 臨床開発 & プロジェクトマネジメント
 - ・Blockbuster Tokyo 2021 メンター
 - ・日本ファルマアライアンス協会 初代会長
 - ・Repertoire Genesis (株) 取締役兼社長執行役員
 - ・MEDISO サポーター

オープンイノベーション、戦略的提携の重要性が叫ばれる中、事業開発、ライセンス担当者が企業経営に貢献し、成長に導くことを期待されています。ライセンス実務担当者が医薬ライセンス業務の重要ポイント(戦略的提携、オープンイノベーション、候補化合物の評価と選定、マッチングイベントへの向き合い方、ライセンス契約の落とし穴、SaMDライセンスの注意点、ライセンス交渉のノウハウ、基本的なマイルストーン、ロイヤリティの考え方、アライアスマネジメントからライセンスのタネを生む方法、デューデリジェンスによる評価とライセンス可否の判断等)を学べるように説明します。

- はじめに
- 戦略的提携による企業経営への貢献
 - ー両利きの経営
 - ーパテントクリフの克服事例
 - ー「死の谷」を克服するスタートアップベンチャーの事業戦略事例
 - ー事業戦略、知財戦略に立脚したライセンス戦略の立案と実行
- 医薬ライセンス業務の実務ポイント
 - ーインライセンス候補化合物の探し方、評価と選定
 - ー前臨床段階のプロジェクトを導入する時の視点
 - ーアカデミア・ベンチャーからインライセンスする時の注意点
 - ーオープンイノベーションの活用: Wish list (自社のニーズ)を公開する
 - ー自社の強みを生かす: グローバルニッチ戦略
 - ーアライアスマネジメントからライセンスのタネを生む戦略
 - ーデューデリジェンスによる評価とライセンス可否の判断
- SaMD(プログラム医療機器)のライセンス契約の注意点
 - ープログラムのバージョンアップやアップデートに関する規定
 - ー個人情報保護法や医療法などの法令遵守に関する規定
 - ーデータの所有権に関する規定
 - ーデータの利用権に関する規定
 - ーデータのセキュリティやバックアップなどに関する規定
- ライセンスの事業性評価
 - ー売上予測
 - ー基本的なアップフロント、マイルストーン、ロイヤリティの考え方
 - ーNPV(現在価値)の出し方
 - ー最近のライセンス経済条件の実例から相場感を知る
 - ーライセンス可否判断は、必ずしも経済合理性だけとは限らない
- ライセンス契約の落とし穴
 - ーライセンサーとライセンシーで大きく異なる「許諾範囲」の考え方
 - ー「定義条項」は双方で誤解が生じないように明確に定めなければ紛争に繋がる
 - ー主語が契約当事者の一方のみの条項には注意が必要
 - ー自社事業の制約となりえる義務付け条項
 - ー不実施保証、権利の帰属、対外発表、解約条項 等々
 - ー契約書修正のコツ
- ライセンス交渉
 - ー製薬企業とベンチャー企業や大学とのアライアンスにおける意識のギャップを知る
 - ー交渉における限界値(絶対に譲れない線)を明確にする
 - ーBATNAはあるか?
 - ーWin-Winになる方策を考える
 - ーパイを奪い合うよりは、パイを大きくする方策を話し合う
- 最後に ※同業他社(弁護士事務所など)はお断りする可能性がございます。予めご了承ください。

本セミナーは「Zoom」を使ったWEB配信セミナーとなります。Zoomを使ったWEB配信セミナー受講の手順

- Zoomを使用されたことがない方は、こちら(https://zoom.us/download#client_4meeting)からミーティング用Zoomクライアントをダウンロードしてください。ブラウザ版でも受講可能です。
 - セミナー前日までに必ず動作確認をお願いします。はじめかたについてはこちら(<https://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>)をご覧ください。
 - 開催日直前にWEBセミナーへの招待メールをお送りいたします。セミナー開始10分前までにメールに記載されている視聴用URLよりご参加ください。
- ・セミナー資料は開催前日までに郵送いたします。無断転載、二次利用や講義の録音、録画などの行為を固く禁じます。

『ライセンス【WEBセミナー】』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、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す。受講用URLは後日お送りいたします。

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>