

この研修は日本弁理士会の継続研修として認定を申請中です。
この講座を受講し、所定の申請をすると、外部研修機関として3単位が認められる予定です。

特許ネゴシエーターとして必要な知識と考え方を総整理！

特許ライセンス契約交渉の実務

昨今の企業経営では知的財産の「活用」が重要なテーマの一つとなっています。知的財産の活用を図る上では、ライセンス契約をいかに自社にとって有利なものに導けるかという点が大きな課題となります。

たとえ強い特許を取得できたとしても、特許ライセンス契約で失敗してしまえば意味がありません。また企業活動のグローバル化が進展するにつれて外国企業を相手としたシビアなライセンス契約交渉に直面する日本企業も増えています。

特許ライセンス契約の実務においては、契約締結交渉等の「交渉問題」が成功を左右することになりますが、そこには様々な課題が存在します。

本セミナーでは、特許ライセンス契約の交渉で直面しがちな諸問題とその対応について具体的に検討しながら、交渉を成功に導くために必要となる実務上の知識と考え方を解説いたします。

＜このセミナーを受講するメリット＞

- ◆自社の特許ライセンス契約交渉を担当する上で、実務的に必要な知識を習得できます。
- ◆特許ライセンス契約交渉を成功に導くためのポイントや考え方を整理することができます。

⇒ 社内から、そして交渉の相手方からも一目置かれるネゴシエーターになれます。



講師紹介

石田 正泰 (いしだ まさやす)

青山学院大学法学部特別招聘教授

東京商工会議所知的財産戦略委員会委員、日本MOT振興協会知的財産委員会委員
経済産業省政策評価懇談会委員、(一財)経済産業調査会 監事 など

凸版印刷株式会社 専務取締役(法務本部長兼広報本部長、知財専門子会社社長)、
(一社)日本知的財産協会 副会長・ライセンス委員長・フェアトレード委員長、慶應義塾大学大学院(理工)非常勤講師、
(一社)日本経済団体連合会 知的財産部会長、東京理科大学専門職大学院研究科長・知的財産戦略専攻教授などを歴任。
著作として、「企業経営における知的財産活用論」「技術経営(MOT)におけるオープンイノベーション論」
「知的財産契約実務ガイドブック」「ライセンス契約実務ハンドブック」「特許実施契約の基礎知識」(いずれも発明推進協会)など多数。
豊富な実務経験と高度な知見を有し、知財関連契約分野の第一人者として業界で高い評価を得ています。

IR 日本アイアール (企画・運営)

〒160-0008 東京都新宿区三栄町25-7 太田ビル3F

電話：03-3357-3467 E-mail: ir@nihon-ir.co.jp

「特許ライセンス契約交渉の実務」講座内容(予定)

◆特許ライセンス契約交渉の流れと概要

- ・事前調査 ・交渉の枠組み ・契約内容のつくり込み、表現、評価
- ・ライセンス契約のチェックリスト ・交渉の実際 ・交渉の戦略

◆特許ライセンス契約交渉における主な争点事項

- ・ライセンスの対象/種類/範囲 ・対価について ・競合技術、競合製品の取扱い制限
- ・保証問題 ・ライセンシーの不爭義務 ・改良技術の取扱い ・サブライセンス許諾権

◆特許ライセンス契約交渉における当事者の考え方

◆特許ライセンス契約交渉を成功に導くために

- ・サクセスストーリーの考慮 ・ライセンス契約の調査および検討事項のチェックポイント
- ・交渉にあたっての立場別の問題点 ・ライセンス契約の検討から交渉、調印までの重要ポイント

◆開催日時： 2015年10月15日(木) 13:30~17:00

◆会場： 日本アイアール(株) 本社会議室 ◆定員： 18名

◆受講料： 9,000円/1名(税別) [税込：9,720円/1名]

※最少催行人数に満たない場合は、中止させて頂く場合がございます。予めご了承ください。

★交通アクセス：

東京メトロ丸ノ内線

四谷三丁目駅：徒歩6分

都営新宿線

曙橋駅：徒歩8分

JR線、丸ノ内線、南北線

四ツ谷駅：徒歩11分



■申込書 (特許ライセンス契約交渉の実務)

FAX番号：03-3357-8277

以下の事項をご記入の上、日本アイアール宛にFAXで送付してください。

会社名		部署名	
住所	〒		
お名前		E-Mail	
電話番号		FAX	