

★特許実施許諾、特許侵害係争の和解、事業取引、提携、M&A…
紛争解決、予防のために如何に特許交渉し、契約書を締結するか！

セミナーNo.301505



特許ライセンス交渉と 契約書ドラフティングのポイント

- 日時: 2023年1月24日(火) 10:30~16:30
- 会場: Zoomを使用したLive配信セミナーです。
勤務先やご自宅のパソコンでご視聴ください。
- 聴講料: 1名につき 55,000円(消費税込、資料付)
[1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき49,500円(税込)]
[大学、公的機関、医療機関の方には割引制度(アカデミック価格)があります。]

●講師: 岡本IPマネジメント 代表、国立大学法人神戸大学 客員教授 岡本 清秀氏

【講演趣旨】 企業の技術競争力を高めるには価値ある特許、ノウハウの知的財産を保有し、活用することが望まれます。特許の活用には、特許実施許諾、特許侵害係争の和解、事業取引や提携、M&Aなどにおいて、如何に特許交渉をし、契約書を締結するかが重要となります。契約書は、法的側面のみならず、事業戦略、技術戦略、知財戦略の実践の重要なシナリオを作りであり、事業経営の戦略に基づかねばなりません。本講演では、ライセンスとビジネス、ライセンス交渉、事業を成功させる特許契約ドラフティングのポイントについて、実務経験者のみならず、契約の初心者の方にもわかりやすく事例を交えて解説します。知財のマネージャ、契約書の作成を担当される方々にお勧めします。

1. ビジネスとライセンス

- 1.1 世界の産業成長とライセンス
- 1.2 日本の産業の盛衰と
ライセンスマネジメント
- 1.3 半導体産業の行方

2. ライセンスの法規制(ライセンサーの責任)

- 2.1 日本の法制度:
民法、独占禁止法、特許法、
営業秘密法、判例
- 2.2 米国の法制度:
反トラスト法、特許法、判例
- 2.3 中国の法制度:
技術輸出入管理条例、民法典契約編、
専利法、独禁法、判例

3. 特許ライセンス交渉を成功させるには

- 3.1 特許侵害警告を受けたときの対応法
- 3.2 特許侵害警告をするときの留意点
- 3.3 交渉目的の明確化
- 3.4 交渉シナリオの策定
- 3.5 ネゴシエーターとネゴシエーションの留意点
- 3.6 特許侵害和解交渉の留意点

- 3.7 特許ライセンス契約の留意点
- 3.8 特許ライセンス事例
- 3.9 ライセンスアウトによる事業失敗事例
- 3.10 ライセンスインによる事業成功事例
- 3.11 特許訴訟とライセンスのマネジメント
(訴訟のメリット、デメリット)

4. ライセンス契約ドラフティングのポイント

- 4.1 契約に事業戦略ありき
- 4.2 契約の手順
- 4.3 契約の豆知識
- 4.4 各契約条項
 - (1) 許諾特許
 - (2) 許諾製品
 - (3) 許諾地域
 - (4) 許諾ノウハウ
 - (5) 実施料:
一括払い、ランニング、適正実施料、
正味販売額か売上高か
 - (6) 秘密保持、最惠条項、特許保証、監査、
不爭条項、完全合意、解除と解約、
契約更新、他、

【質疑応答】

●申込方法

- 1. 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。
- 2. お申し込み後はキャンセルできません。
受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

講師紹介割引申込書

「ライセンス契約」セミナー

No.301505 1/24

- ・講師からの紹介として、聴講料を2割引させていただきます。
- ・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。
- ・申込書に必要事項をご記入の上、FAX(03-5436-5080)にてお申込みください。
- ・当社(技術情報協会)への直接のお申込みに限り、割引を適用いたします。

会社名	事業所・事業部		
住所	〒		
TEL	FAX		
	所属部課	氏名(フリガナ)	E-mail
受講者1			
受講者2			
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]			
個人情報の利用目的			
・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため		・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため	
・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします			



TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-5080