

「アグレッシブな米国ハイテク企業との交渉戦略」

～シリコンバレー在住の米国弁護士から
米国企業のライセンス戦略を読み解く～

多くの日本企業は、米国企業との特許ライセンス契約等の交渉において、様々な困難に直面した経験を有しています。米国企業の中には、例えば、極めて厳しい特許保証を要求してきたり、特許権等の価値に比べて不当に高額なロイヤルティを要求してきたり等、非常にアグレッシブで、明らかに不合理とも感じられる交渉態度で臨んでくるものも少なくありません。しかし、このような場面に直面しても、米国訴訟だけは回避したいとの恐れ等から、相手に対し有効なカウンター・プロポーザルを行うことを断念し契約を締結してしまうケースが多くあります。

そこで、本セミナーにおいては、このようなアグレッシブな米国企業等に対峙した場合に、日本企業として、どのような交渉戦略をとるべきかを、シリコンバレー在住の米国弁護士の実験の経験も聞き出しながら解説します。

【主催】 一般社団法人大阪発明協会

【開催日】 平成30年9月7日(金) 13:30～17:00

【開催場所】 大阪大学中之島センター 7階講義室702

大阪市北区中之島 4-3-53 06-6444-2100

【講師】 阿部 隆徳 氏 阿部国際総合法律事務所 所長

(<http://www.abe-law.com/>)

弁護士(日本・ニューヨーク州)・弁理士

大阪大学大学院医学系研究科招聘教授

【定員】 40名(定員になり次第締め切ります。)

【参加料】 会員8,500円(一般12,500円)(テキスト代含、消費税込)

※ 2名以上お申込みの場合、2人目から50%引き(大阪発明協会法人会員のみ)

①(1)3日以内のキャンセルの場合、受講料はお返しできませんので予めご了承下さい。

(2)聴講券、納品書又は請求書は、講座開催日の10日前頃に郵送いたします。

(3)他府県発明協会会員でも会員料金で受講できます。

【プログラム(案)】

1) 米国企業のライセンス交渉戦略

2) 問題点とアドバイス

1 問題点

(1) PDF (2) 不合理に高いロイヤルティ

(3) 特許のカバー範囲を無視した同一ロイヤルティレート

(4) 一方的な内容の条項 (5) 監査条項 (6) 不爭条項

(7) 権利不行使条項 (8) 知的財産権の移転

- (9) 非侵害の表明
 - (10) 完全合意条項
 - (11) 裁判管轄／準拠法
 - (12) 特許が満了した後のノウハウに関するロイヤルティ
 - (13) 排他的ライセンスにおける勤勉な努力
 - (14) 日本企業がライセンサーの場合の遅延戦略
 - (15) 米国訴訟の恐怖
- 2 日本企業の典型的な反応
 - 3 米国企業の意図
 - 4 日本企業に対するアドバイス

-----切り取り線-----

大阪発明協会 企画サービスグループ行き		FAX 06-6479-3930	
<h2 style="margin: 0;">中級～上級向け 知的財産セミナー</h2> <h3 style="margin: 0;">申込書</h3>			
<p>2018年9月7日開催</p> <p>「アグレッシブな米国ハイテク企業との交渉戦略」</p> <p style="text-align: right;">申込日 平成 年 月 日</p>			
会社名 又は氏名		部署名及び 連絡担当者	
ご住所 〒			
TEL		FAX	
受講者氏名		所属部署名	実務経験年数
e-mail	ご専門 (例)電気機械		
受講者氏名		所属部署名	実務経験年数
e-mail	ご専門 (例)電気機械		
<p>※お申し込み者宛に、国の説明会、講座・セミナーほかの情報をご案内させていただく場合があります。なお、案内などを希望されない場合は、当協会へお申し付けください。</p> <p>※許可なくして講義内容を録音することを固く禁じます。</p>			

お支払方法 (予納金・現金・銀行振込・郵便振替)

1. 請求書 (要 不要)

振込先銀行 三井住友銀行 大阪本店営業部 普通預金 7900182
 三菱東京UFJ銀行 中之島支店 普通預金 0042472
 郵便振替口座 00940-7-312572

2. 予納金処理の方 得意先コード

--	--	--	--	--	--

会員・非会員の区別(法人会員・個人会員 発明協会・一般)