

# 中国知財セミナー【契約編】

～現地提携・進出の際の契約は大丈夫だった?～

米中貿易摩擦は激しく応酬した後、第一段階の合意に達したが、その結果として実は中国がより市場開放に向けた法律整備を行っていたことがご存知でしょうか。また、GDP 総額世界二位まで実力を付けてきた中国では、14億人の消費ポテンシャル・内需拡大は今後の成長のカギを握り、外国企業にとってもマーケットとしての可能性は一段と高まってきたと言えます。

そこで、中国ビジネスを円滑に推進されるためには、日本と異なる中国法制度、知財制度、各種プラクティス、商習慣などを含めて、中国における常識・非常識をしっかりと認識・理解されることは、中国ビジネスパートナーとの契約を問題なく結ぶために極めて重要なことと言えます。

本セミナーでは、中国の歴史、文化、法制度の側面からみた中国ビジネスの全体像を解説した後、実務なところに落とし込んで、中国における契約実務を日中間プラクティスの相違に着目して、事例を交えながら、現場での注意点を詳しく解説いたします。

【主催】 一般社団法人大阪発明協会

【開催日】 令和2年 3月 5日（木）14:00～17:00

【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】 毛立群氏（上海立群専利代理事務所 中国弁理士・弁護士）

【定員】 40名（定員になり次第締め切ります。）

【参加料】 会員8,700円（一般12,500円）（送料代、消費税10%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）

②(1)開催日3日前以内のキャンセルの場合、受講料はお返しできません。

※ 受講料のお振込は講義終了後になりましても問題ございません。

(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】

### I. 中国ビジネスの全体像について

- 1.中国の歴史、文化、法制度からみる中国ビジネスの特徴
- 2.改革開放後の中国はどのように発展してきたのか？
- 3.商慣習としては契約を重要視する？そうではない？
- 4.知財保護を重要視する国？そうでない国？
- 5.米中貿易摩擦の現状及び中国経済・知財に齎す影響

## Ⅱ. 中国ビジネスの場で失敗しない契約

1. 契約における失敗例及び成功例
2. 基本なところは一番落とし穴
3. 中国の裁判実務では契約内容をどうみているのか？
4. 契約は結んで終わるものではない
5. 相手の契約不履行に備えるためには
6. 各類型の契約作成についての注意点  
販売代理契約／商品売買契約／製造委託契約／  
ライセンス契約／共同開発契約／機密保持契約
7. 日本の中小企業が特に留意すべき点

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	
<b>初級～中級向け 知的財産セミナー 申込書</b>			
2020年3月5日開催			
「中国知財セミナー【契約編】 ～現地提携・進出の際の契約は大丈夫だった？～」			
		申込日	年 月 日
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	
※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。 ※許可なくして講義内容を録音することを固く禁じます。			

お支払方法 (予納金・現金・銀行振込)

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UFJ銀行 中之島支店 普通預金 0042472

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)