

交渉戦略の立て方や準備すべき事項、相手に押し切られない交渉の進め方など、技術契約の知識と交渉力のアップに役立ちます。毎回「経験に基づく交渉の話が大変参考になる」「実務に役立つ内容(80%以上の参加者)」と高評です。

～ライセンス契約、共同開発契約、秘密保持契約、売買契約等の知財関連条項を中心にして～ 満足のいく技術契約を締結するための交渉のコツ

講師：上柳特許事務所 所長 弁理士、(元)セイコーエプソン株式会社 知的財産本部長 上柳 雅誓 氏

1975年諏訪精工舎(現セイコーエプソン株式会社)入社以来、知財業務を担当。当初10年間は幅広く知財実務を担当。次の10年間はライセンス業務(交渉・訴訟・契約等)に専念。95年に部長(その後本部長)となり退職までの19年間知財トップとして全社の知財マネジメント(全社知財戦略の立案・推進等)を担当。また2000年に役員となり業務執行役員、常務取締役等を歴任し全社経営を担当。2014年退職後、上柳特許事務所を開設。知財戦略、ライセンス交渉等に関する講演、コンサルを主として活動中。元日本ライセンス協会副会長。

- 日程 2024年6月6日(木) 13:00～17:00 ★講座終了後、個別質疑・名刺交換の場を設けます★
- 会場 東京 ※都内中心部で調整中。詳細はWebページをご覧ください
- 受講料 36,300円(税込/テキスト付) ※4/6(土)までにお申込の場合、29,040円(2割引)となります

<プログラム>

I. 技術契約の留意点

1. 契約の基礎
2. 技術契約の種類と知財関連条項
3. 特許法と独占禁止法
4. 各技術契約の留意点・争点とその対応策
 - 1) 特許実施許諾契約
 - 2) 専用実施権許諾契約
 - 3) 特許及びノウハウ実施許諾契約
 - 4) 共同研究契約
 - 5) 特許共同出願契約
 - 6) 特許権譲渡契約
 - 7) 秘密保持契約
 - 8) 売買契約
 - 9) その他の契約

II. 交渉の進め方

1. 契約交渉の位置づけとリスク確認
 - ・契約目的の確認
 - ・契約締結のメリット・デメリット・歯止め
 - ・交渉と訴訟との関係
 - ・契約満了後の姿と出口戦略
2. 交渉戦略の構築
 - 1) 交渉ゴールの確認
 - 2) 情報収集と事実確認
 - 3) 分析(自社の強み・弱み、相手の狙い・強み・弱み)
 - ・最低ラインの確認と社内コンセンサス
 - ・交渉カード、BATNA
 - 4) 交渉戦略の決定
 - 5) 交渉チームと役割
 - 6) 弁護士等の外部専門家の活用
 - 7) 交渉ステップとマイルストーン管理

3. 交渉の進め方

- 1) 直前の準備
 - ・マイルストーン確認
 - ・主張事項と反論予測
 - ・アジェンダの確認(交渉の順番)
 - ・質問リストとネガティブリスト
 - 2) 交渉場面
 - ・一貫した主張
 - ・ブレークの活用
 - ・雄弁より聞き上手
 - ・交渉相手の観察
 - 3) 終了後の管理
 - ・交渉内容の確認と分析(議事録作成、情報整理、人物評価、コンテキストの確認)
 - ・ZOPAの評価
 - ・次回までの準備項目
 - 4) 交渉戦略の見直しが必要な場合
 - ・創造的カウンターオファー
 - ・更なるプレッシャーか譲歩か
- #### 4. 契約書作成時の留意点
- #### 5. 契約締結後の管理
- #### 6. 交渉の留意点
- ・交渉術と交渉学
 - ・相手の理解
 - ・交渉術にはめられない(代表的な交渉術)
 - ・社内への説明責任
 - ・交渉担当者の心得と資質
 - ・Win-Winとは
- #### 7. 「標準必須特許のライセンス交渉に関する手引き」(第2版)
- #### 8. 交渉相手が外国企業の場合の留意点
- ・国民性をふまえた交渉の留意点

III. まとめ

- ・知財・技術の召し上の防止
- ・母屋を取られない技術供与
- ・各種技術契約の雛形 他

<習得知識>

- 技術契約(知財関連契約)の基礎
- 交渉戦略の構築方法とその遂行方法
- 各技術契約の争点と留意点と争点ならびにその対処法
- 交渉術にはめられない交渉力

<講義概要>

業務提携やオープンイノベーション等の重要性が増す中、ライセンス契約や共同開発契約等の技術契約の交渉担当や、契約内容の吟味を行う機会が増えてくると思います。これら技術契約を如何に適切に締結するかは、その後の事業戦略や開発戦略の成否を左右する程に重要であります。しかしながらエンジニアや知財担当者の中には交渉に苦手意識を持つ方が少なくありません。

本講義で目指すのは、教科書に書いてあるような法律知識の習得ではなく、技術契約においてよく生じる争点や留意点についての具体的な対処法、交渉戦略の立て方、交渉の進め方やその留意点など「満足のいく契約を締結するための原則とコツ」の習得です。

良い交渉はその原則とコツを心得ていれば誰にもできるものです。

<お申込要項>



下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

03-6261-7924

申込講座	2024/6/6 満足のいく技術契約を締結するための交渉のコツ		
会社名※			
所在地※ (請求書等の送付先)	〒		
参加者①	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
参加者②	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (紙請求書) <input type="checkbox"/> 銀行振込 (PDF 請求書) <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
支払予定日※	<input type="checkbox"/> [] 月 [] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
備考※			

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先: entry@tech-d.jp メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	https://tech-d.jp/ の各講座のページからお申込みください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

<注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

お支払について

<期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

<方法>

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

【お振込先】

振込先銀行	三井住友銀行
支店	多摩センター支店 (909)
口座番号	(普) 0973522
名義	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ先	名称	株式会社テックデザイン (http://www.tech-d.jp/)		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		