

＜講師割引適用について＞

- ・割引額はそれぞれの下記料金より、1名ご参加の場合 ¥10,800円引き、2名以上参加の場合 通常の同時申込割引から更に1名につき¥2160円引きとなります。
・割引の適用条件としては、本申込用紙にてfax申し込みされた方、弊社HPにて講師割引番号を記載の上、お申し込みを頂いた方に限らせていただきます。
また場合によっては講師にご確認を取らせていただくことがございますので、その点ご了承下さい。・その他割引との併用はできません。

★後発医薬品80%時代・激動の医薬品ビジネスに必須！医薬品特許の教育研修に最適！
★理解度を深めるため、グループディスカッションを取り入れたインタラクティブなスタイル！

＜3回継続セミナー＞ 医薬品特許戦略

ー 特許戦略、パテントクリアランス、強い特許明細書の書き方 ー

講師： エスキューブ(株) 代表取締役 エスキューブ国際特許事務所 所長
知財経営コンサルタント 弁理士 田中 康子 先生

- 会場 [東京・大井町]きゅりあん
●受講料(税込、資料・昼食付)

Table with 4 columns: 参加形態, 区分, 価格(税込), 1社2名以上同時申込. Rows include 1講座のみの参加, 2講座の参加, 全講座(3講座)の参加.

- \*申込時に参加形態(第○・○回参加)を申込備考欄に記載下さい。
\*各回、別の方が受講いただくことも可能です。
\*1社2名以上同時申込は、同時申込、同形態(講座数、参加日)でのお申込にのみ有効です
\*日程変更等ございました場合は、ご容赦下さい。
\*全3回申込の方へ(不測の事態により、全回開催出来ない場合、以下規定に基づき返金致します)
全3回中、2回未満の実施の場合：70%返金
全3回中、3回未満の実施の場合：40%返金

＜全3回早期申込割引＞

9月6日(木)までに、全3回申込の場合に限り、81,000円(税込)でご参加頂けます。
※1社2名以上同時申込は、さらに税込10,800円引き

WEBでの検索はこちら！→「情報機構 AR180910」

■継続研修セミナー全体のポイント

後発品80%時代を目前に、先発対後発の訴訟が多発し、大手新薬メーカーの後発品参入や長期収載品事業の譲渡といったパラダイムシフトが進行しており、従来の医薬品の特許戦略を精査し、時代に合わせた総合的な戦略を取り入れる時期がきている。本セミナーでは、先発対後発の対峙構造を前提とした後発品80%時代の医薬品メーカーの特許戦略、パテントクリアランス、医薬品ビジネスを守る強い特許明細書の書き方にフォーカスし、総合的な特許戦略により医薬品ビジネスを守ることを目指す。理解を深めるため、座学だけでなく、適宜ディスカッションを取り入れた双方向形式のセミナーとする予定である。

＜第1回＞9月20日(木)10:30-16:30

「後発品80%時代の医薬品メーカーの特許戦略」

後発品80%時代を目前に控え、後発品市場が活況を呈している。一方、先発品市場は低分子化合物を探索研究する従来型の新薬開発から、アンメットメディカルニーズにマッチするバイオ医薬品開発へのシフトが進み、同時にバイオ後続品(バイオシミラー)の開発が進んでいる。さらに、環状ペプチドのような中分子医薬品や細胞医薬品の開発がポスト抗体医薬品として注目を集めている。この様な状況下、医薬品メーカーは、先発対後発の対峙構造を念頭にバイオ医薬品への対応も考慮した、これまでとは違う特許戦略を立案・実行しなければならない。今回は、医薬品業界・市場の構造変化を把握したうえで、先発メーカー、後発メーカーそれぞれの立場からの特許戦略について検討し、企業内での戦略実行について議論する。

- 1. 医薬品業界の最近の状況
1.1 医薬品業界の構造変化
1.2 先発対後発の特許侵害訴訟
1.3 医薬品に特有の制度
①特許期間延長制度 ②試験研究の例外規定
③再審査期間とパテントリネージ
1.4 バイオ医薬品について
2. 先発メーカーの特許戦略
2.1 自社ビジネスを守る特許出願戦略
2.2 ライフサイクルマネジメント(LCM)
2.3 後発医薬品対策
2.4 後発側への警告・訴訟提起
3. 後発メーカーの特許戦略(ジェネリック・バイオシミラー)
3.1 パテントクリアランスの実施
3.2 製剤特許出願
3.3 オートソラズドジェネリックと虫食い申請、
3.4 警告・訴訟への対応
4. 企業内での知財戦略の実行
4.1 医薬品開発における知財アクションポイント
4.2 社内ネットワーク
・知財マネジメントシステムの構築
4.3 知財人財・知財キーパーソンの育成
○確認と復習 ○Q&A

＜第2回＞9月21日(金)10:30-16:30

「医薬品のパテントクリアランス」

医薬品業界の特許1件の価値は他の業界に比べて大きい。他者特許を尊重しつつ、自社製品の開発を進めることは、非常に重要である。今回は、医薬品の研究開発と特許調査のタイミング、調査の際に気を付けるべき医薬品特有の特許制度、そして市場参入障壁となる他者特許が見つかった場合の対策について検討する。特に他者特許調査については、先発品と後発品、それぞれ低分子、バイオ、中分子医薬品の場合について検討する。

- 1. パテントクリアランスとは
1.1 パテントクリアランスとは
1.2 市場への参入障壁となる他者特許への対策(概要)
1.3 パテントクリアランスの進め方
2. 医薬品のパテントクリアランスのポイント
2.1 先発品の研究開発とパテントクリアランス
2.2 後発品の研究開発とパテントクリアランス
2.3 特許期間延長制度 2.4 試験研究の例外規定
3. 他者特許調査
3.1 特許調査DB
①物質特許の調査(低分子、バイオ、中分子)
②製剤・製法等特許の調査
3.2 特許調査のツール(キーワード、特許分類、書誌事項等)
3.3 調査結果のスクリーニング
3.4 期間延長された特許情報の調査(J-PlarPat利用)
3.5 最終判断
4. 市場への参入障壁となる他者特許への対策
4.1 情報提供(付与前・付与後) 4.2 特許異議申立
4.3 特許無効審判 4.4 ライセンス
4.5 設計変更・開発中止/延期
○確認と復習 ○Q&A

＜第3回＞10月19日(金)10:30-16:30

「医薬品ビジネスを守る強い特許明細書の書き方」

医薬品ビジネスを守る強い特許明細書は、他社製品を排除でき、特許性があり、より広い権利が取得でき、権利行使に耐え、他者後発の権利化を阻止し、外国でも同様の権利が取得でき、自社の後発権利化を邪魔しない。そしてこの様な明細書による特許出願をタイムリーに行い、製品のライフサイクルを伸ばすことがビジネスを守るために有効である。今回は、医薬品ビジネスを守るための強い特許明細書作成について解説する。

- 1. 医薬品ビジネスを守る特許
1.1 有効成分の物質特許(低分子・バイオ・中分子医薬品、異性体、塩、結晶含)
1.2 用途特許 1.3 製剤特許 1.4 方法特許
1.5 その他(剤形、プロドラッグ、代謝物、合成中間体等)
2. 特許性を有する特許明細書
2.1 記載要件(サポート要件、実施可能要件)
2.2 新規性 2.3 進歩性
2.4 選択発明(me too approach)
2.5 拒絶理由対応への備え
3. 強い特許明細書作成のポイント
3.1 より広いクレームを作成するためには
3.2 権利行使に耐える特許明細書
3.3 他者の後発権利化を考慮した記載
3.4 記載項目ごとのポイント
4. 医薬品ビジネスを守るための出願戦略
4.1 開発スケジュールと出願のタイミング
4.2 出願戦略(基礎出願→優先権主張・外国出願)
4.3 後発品対策としての特許出願
5. 外国での権利化を視野に入れた特許明細書
5.1 特許要件 /5.2 特許期間延長制度
5.3 翻訳(誤訳防止)を考慮した特許明細書
○確認と復習 ○Q&A

講師割引申込

本講座料金より ¥10,800 引き 2名以上参加 更に ¥2,160 引き

第1回 9/20 第2回 9/21 第3回 10/19 ※参加日にチェック印をつけてください

Form with fields for 会社名, 住所, TEL, FAX, 受講者, e-mail, 上司氏名, e-mail, 備考欄

今後ご希望の案内方法にレ印を記入下さい(複数回答可) □e-mail □FAX □郵送 □不要

ご連絡頂いた、個人情報は弊社商品の受付・運用・商品発送・アフターサービスのため利用致します。今後のご案内希望の方には、その目的でも使用致します。今後のサービス向上のため「個人情報の取扱に関する契約」を締結した外部委託先へ、個人情報を委託する場合があります。個人情報に関するお問合せ先 policy@johokiko.co.jp

＜申込要領＞ 以下ご了承の上、お申込み下さい

- 1.お申込確認後、受講券、請求書、会場の地図等をお送りいたします(申込者数が最小催行人数に達していない場合、開催決定まで受講券等の発送を見合わせて頂くことがございます)
2.受講料のお支払いは、原則として開催日までお願いいたします。後日になる場合は予定日をご明記ください。当日会場でのお支払いも可能です。
3.申込後、ご都合により講習会に出席できなくなりました場合は、代理の方がご出席ください。止むを得ず欠席の場合は、弊社事務局宛に下記迄ご連絡下さい
※※原則、お電話での受付は致しかねます※※(受付時間9:00-17:00)。連絡先 req@johokiko.co.jp
弊社からの受領確認メールを持って受付完了とさせていただきます(弊社からのメールが翌営業日中迄にない場合はご一報下さい)。以下の規定に基づき、料金を申し受けます。
※開催日から逆算して(土日・祝祭日除く)
・講座3日前～4日前での欠席のご連絡：受講料の70%
・講座当日～2日前での欠席のご連絡：受講料の100%
4.原則として銀行振込の場合領収証は発行致しません。振込手数料はご負担下さい。
5.最小催行人数に満たない場合等、事情により中止になる場合がございますがご了承下さい。