

2019年11月開催 セミナーのご案内【講師割引申込用紙】

※ この申し込み用紙は切り離さず、そのままお送り下さい。 FAX：03-5740-8766

※ 弊社HP (<https://johokiko.co.jp/>) よりお申し込み頂く場合は備考欄に 講師割引番号「W-012」を記載して下さい。

<主催>
情報機構

<https://johokiko.co.jp/>
〒141-0032 品川区大崎3-6-4 トキワビル3階
TEL：03-5740-8755 FAX：03-5740-8766
mail req@johokiko.co.jp

★後発が勝つために、先例を調べて、リスクを的確に把握し、積極的に攻めましょう！★想定したリスクの範囲内で進む限りは勝てます。

後発医薬品が勝つための特許戦略

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

- 講座のポイント：国内後発医薬品市場（特に低分子）の拡大が飽和へ近づき今日、先発品の特許を侵害せず、再審査期間経過後に他の後発メーカーに先んじてより早く市場に参入し、市場での優位性を獲得することが後発メーカー各社の最重要事項である。
- そのためには、無効審判により先発の特許にチャレンジして再審査期間経過後の後発品申請に備えること、特許係争までを後発品開発と見込んで、果敢に申請・承認・薬価収載へ進むことも視野に入れる必要がある。しかし、先発特許の無効可能性や特許係争のリスクの想定を誤ると、思わぬ損害を被ることになりかねない。
- 本講座では、後発医薬品メーカーが、先発との特許係争のリスクを的確に想定してより早く市場に参入し、市場での優位性を獲得するための、つまり“後発医薬品が勝つための”特許戦略について議論する。
- 受講後、習得できること：先発との特許係争のリスクの想定する ・先発特許の無効可能性を判断する ・特許訴訟での勝敗見込み
・後発医薬品が勝つための特許戦略 ・先発特許の種類による戦略

- イントロダクション
 - 後発医薬品が「勝つ」とはどのようなことか
 - 先発特許を潰す、訴訟で勝訴、ライセンス（AG）、GEシェア最大化
 - 先発との特許係争のリスクを想定する
 - 後発医薬品メーカーが知っておくべき仕組み
 - 特許期間延長、再審査期間
 - パテントリンケージ（日本、米国（ハッチワックスマン、BPCIA）、欧州、韓国）
- 後発医薬品が勝つための特許戦略
 - 1.1 パテントクリアランスの徹底 /2.2 先発の特許を潰してより早く参入 /2.3 対後発品対策
- パテントクリアランスの徹底
 - 3.1 他者特許調査による関連特許の選定
 - 3.1.1 物質、用途、併用、結晶多形、製剤、製造法等
 - 3.1.2 他者特許調査のポイント
 - 3.2 侵害リスク（潰せる可能性含む）の想定（「4」、「5」でも検討）
 - 3.3 特許満了日の確認

- 先発の特許を潰してより早く参入
 - 4.1 手段：情報提供、特許異議申立、特許無効審判、特許無効の主張（特許侵害訴訟）
 - 4.2 理由：新規性・進歩性・記載要件
 - 4.3 調査：先行技術調査のポイント、審判決例調査⇒「5」
- 審判決例の調査
 - 5.1 先発勝訴：マキサカルシトール、ピタバスタチン（製剤）、ロスバスタチン等
 - 5.2 後発勝訴：ピオグリタゾン、ピタバスタチン（結晶）、オキサリプラチン、リツキシマブ等
 - 5.3 特許無効審判：アイセントレス、トラスツマブ他
- 対後発品対策
 - 6.1 特許出願：水和物、製法、製剤
 - 6.2 Right to Practice の確保（他者による権利化阻止）
 - 6.3 AG、バイオセシム、特許切れ前用途のライセンス
- まとめとQ&A

WEBでの検索は
→「情報機構 AA191188」



<講師割引適用について>

- ・割引額は通常受講料金（税別）より、
1名ご参加の場合 ¥10,000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¥2,000円引きとなります。
- ・割引の適用条件としましては、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。

講師割引申込

本講座料金(税別)より ¥10,000 引き
2名以上参加 更に¥2,000 引き

<申込要領> 以下ご了承の上、お申込み下さい

- 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場合がございます）
- 受講料のお支払いは、原則として開催日までにお願いたします。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。
- 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、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%
- 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。
- 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。

FAX：03-5740-8766、または、→ <https://johokiko.co.jp/> にてお申込み手続き下さい。

※FAX番号はくれぐれお間違えの無い様お願い致します。

会社名	所属部課・役職等		
住所〒	TEL	FAX	
受講者①氏名	受講者① e-mail	備考	
受講者②氏名	受講者② e-mail		
受講者③氏名	受講者③ e-mail		
上司氏名	上司e-mail		
ご案内をご希望の場合は今後の案内方法にレ印を記入下さい(複数回答可) <input type="checkbox"/> e-mail <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> 郵送			

ご連絡頂いた、個人情報には弊社商品の受付・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