

資本提携・事業提携の順序・戦略について

成功例と失敗例ー海外進出のためのケーススタディ

今回は、日本企業の海外進出の潮流の中、現地企業との資本提携や事業提携などの際、知的財産権の保護など日本企業が予め注意すべき事項や、その戦略についてのセミナーを開催いたします。

知的財産もさることながら、日本企業の海外進出を中心的な命題としていきますので、知財部だけではなく、経営企画部・法務部・海外事業部などの方々にも必ず有益なセミナーとなりますので、ぜひご参加ください。

2014年 **7月8日** (火)
14:00~16:15
※質疑応答含む (受付: 13:30~)

会場: ハートンホテル南船場
大阪市中央区南船場2-12-22
TEL 06-6251-2111
参加費: 5,000 円 (税込)
申込み: FAXもしくはメールにて
お申込みください

講師 **弁護士・ニューヨーク州弁護士**
佐野法律事務所代表

佐野 隆太郎 氏

プロフィール

神奈川県桐蔭学園高等学校 卒業、東京大学法学部 卒業、
バージニア大学ロースクール 卒業
西川シドリ・オースティン法律事務所・外国法共同事務所、
スカヤデン・アープス法律事務所・外国法共同事務所、
弁護士法人御堂筋法律事務所を経て、
2011年 佐野法律事務所開設

現在は、国際取引業務を中心に多数のM & A、
合併事業、資本業務提携案件等に関与

ケース1 西アジア
独占的代理店契約の解約に多大な費用負担が発生した事例

ケース2 アジア
販売店相互間のコンフリクトの調整例、知的財産の付与・エンフォースメントと競争避止義務の関係性

ケース3 欧米
販売店側が勝手に特許を取得した事例
(公知性・新規性判断の相違)

ケース4 インド等
合併会社設立・合併契約締結の際の落とし穴、資本提携と商流の編み方、商流の中での知的財産保護

ケース5 欧米
ライセンス契約等業務提携の後、資本提携の申し入れをお断りするべきであったいくつかの事例

ケース6 欧米
資本提携を業務提携に先行させることでのメリットが得られた例、その商流での知的財産保護

ケース7 アジア、欧州
大口受注の際の留意事項、契約書の記載どおりに案件が進行しない事例

■ セミナー申込書 ■ 株式会社パトラ宛 FAX:06-6271-7910 /mail:patra@sun-group.co.jp

会社名				氏名			
部署				役職			
住所	〒						
TEL			mail				
人数	2名様以上でご参加の場合は、こちらにもご記入ください。⇒ 合計_____名参加						
参加費	お支払い方法のご希望 (チェック✓してください) 当日現金払い <input type="checkbox"/> お振込み <input type="checkbox"/>						
	※ 当日現金払いの方: セミナー当日に領収書をお渡しいたします。 ※ お振込みの方: お申込み確認後に請求書を送付いたします。(お振込み手数料はお申込者ご負担をお願いいたします。)						

※ご記入いただいた個人情報はサン・グループのみが保管し、本セミナー関連業務・今後開催するセミナーの案内等に利用いたします。

