

中国知財セミナー【契約編】

～現地提携・進出や撤退の際の契約は大丈夫か？～

ここ数年の中国では、コロナによる経済へのダメージ、不動産市場の低迷、米中デカップリングを受けた貿易不振などはネガティブなトピックスが多い中、皆様のビジネスを纏わる実務の現場ではどのような感触でしょうか。

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。



<講師>

毛 立群 氏 中国弁護士・弁理士

中国浙江大学工学部卒業、大阪大学大学院工学研究科修士終了
2000年～2009年 松下電器産業株式会社（現パナソニック株式会社）
技術部門、本社知財部門勤務
2009年～2014年 中国専利代理事務所（CPA）勤務
2014年～ 上海にて立群専利代理事務所設立

令和6年

日時 | **2月1日（木） 15:00～16:30**対象 | 京都府内の団体・企業の勤務者、または在住の方
上記以外の方は定員に満たない場合のみ受け付けます受講料 | **無料** 形式 | **Zoomによるオンラインセミナー**主催 | **京都府 ・ 一般社団法人 京都発明協会**

<お問い合わせ先>

一般社団法人 京都発明協会

京都市下京区中堂寺南町134 KRP内 京都府産業支援センター 2階

TEL: 075-315-8686

hatsumei@ninus.ocn.ne.jp

京都発明協会

検索

<https://kyoto-hatsumei.com/>

ここ数年の中国では、コロナによる経済へのダメージ、不動産市場の低迷、米中デカップリングを受けた貿易不振などはネガティブなトピックスが多い中、皆様のビジネスを纏わる実務の現場ではどのような感触でしょうか。

経済の成り行きを懸念されている一方、GDP総額世界2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依然として高いものとも言えます。

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。

目次

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. 米中対立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

お申し込み方法

WEB申込フォームからお申し込み下さい

定員 50名 (先着順 定員に達し次第締切)

お申し込みは1月29日まで

申込フォーム ▶ <https://forms.gle/zccZ6LuNy8Qx7Xn5A>

京都発明協会ホームページ：<https://kyoto-hatsumei.com/>
京都発明協会のホームページに掲載の申込フォームからもお申し込み可能です。



申込専用
QRコード