

## 香港でビジネスを行うライフサイエンス企業のためのエコシステムについて

2025年3月

世界トップクラスの大学が研究開発や民間部門のイノベーションに参加しているため、香港にはライフサイエンス企業にとって強固なエコシステムが構築されています。

このエコシステムにより、企業は自社製品のイノベーション、開発、商品化を実現することができます。海外への製品流通や現地での製品ポートフォリオの拡大など、企業は常に自社の技術や知的財産を商品化し、患者が製品を利用できるようにするための戦略を練っています。

そのため、最近では戦略的提携が重要な要素となっています。

イノベーションと商業化への推進力を高めるため、政府は過去数年にわたり、この目的を促進するための政策を数多く導入してきました（来年度には知的財産取引の取り決めを見直す意向を示しています<sup>1)</sup>）。これには以下が含まれます。

- 2022年にOASES（戦略的企業誘致局）を設立し、ライフサイエンス分野の企業に資金援助やコンサルティングサービスを提供し、香港での事業運営を促進。
- 2019年に導入された税控除制度では、対象となる研究開発活動に支出した最初の200万香港ドルについては300%の税控除が適用され、それを超える支出については200%の税控除が適用。
- 2024年に導入された「パテントボックス」制度。対象となる知的財産（すなわち、特許、植物品種権、ソフトウェアに存続する著作権）から得られる適格所得に対する税率は、16.5%から5%に引き下。対象となる知的財産は納税者自身が開発したものに限る。研究開発プロセスに第三者の知的財産の取得が含まれる場合、軽減税率の対象となる利益の額は比例的に減額される可能性がある。

したがって、香港に多数のライフサイエンス企業が設立され、事業拡大していること（そのうちのいくつかはOASESを通じて）や、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）以降、香港上場規則第18A章に基づくバイオテクノロジー企業の新規上場が増加していることは驚くことではありません。

ライフサイエンス企業が締結する戦略的提携には、さまざまな種類があります。提携の種類は、主に製品のライフサイクルの段階と提携の目的によって決まります。この分野でよく見られる取り決めには以下のものがあります。

1. **譲渡**：大学が特定の製品に関する研究開発を完了した後、知的財産権の譲渡が行われることがあります。大学は、その製品の商業化を目的とする新興企業に知的財産の所有権と管理権を移転しま

す。また、非中核製品を管理し収益化することを望まなくなった企業が、その製品に関する知的財産権を他の事業体に譲渡することもあります。

2. **共同開発契約**：両当事者は、それぞれの既存技術を基盤とした新たな知的財産の開発に着手することになります。この種の契約で特に留意すべき点は、共同開発された知的財産の所有権と管理権です。
3. **インライセンス契約**：製薬会社は、現地で製品ポートフォリオを拡大したいと考える場合があります。インライセンス契約により、製薬会社は特定の地理的領域において、ライセンサーの製品の開発、商業化、販売の権利をライセンスすることができます。
4. **アウトライセンス契約**：本質的にはインライセンス契約と同じ概念であり、製薬会社が他の市場への拡大を望む場合に利用されます。製薬会社は、特定の地域における製造、マーケティング、販売を他社にライセンス供与します。これにより、ライセンサーには新たな収益源（前払い金やロイヤリティなど）が生まれ、ライセンサーはライセンシーの専門知識や流通網を活用することができます。
5. **共同販売契約**：両当事者は単一のブランド名で製品を販売し、共同販売製品の損益を両社で分担することが多い（場合によっては開発費も分担する）。

特定のライセンスおよびコラボレーション契約について、下記サイトにてさらに詳しく解説していますので、ご覧ください（英語のみ） <https://www.twobirds.com/en/insights/2024/global/licensing-and-collaborations-in-life-sciences>）。

香港や中国本土でこれらの契約を締結することについてご質問がある場合は、お気軽にご相談ください。

<sup>[1]</sup> <https://www.budget.gov.hk/2025/eng/budget06.html>





*Alison Wong*

パートナー

+85222486013  
[alison.wong@twobirds.com](mailto:alison.wong@twobirds.com)



*Nicholle Yu*

アソシエイト

+85222486123  
[nicholle.yu@twobirds.com](mailto:nicholle.yu@twobirds.com)



音琴涼子

日本グループビジネス  
ディベロップメント部  
部長

+85296827721  
[Ryoko.nekoto@twobirds.com](mailto:Ryoko.nekoto@twobirds.com)

twobirds.com

Abu Dhabi ● Amsterdam ● Beijing ● Bratislava ● Brussels ● Budapest ● Casablanca ● Copenhagen  
● Dubai ● Dublin ● Dusseldorf ● Frankfurt ● The Hague ● Hamburg ● Helsinki ● Hong Kong  
● London ● Lyon ● Madrid ● Milan ● Munich ● Paris ● Prague ● Rome ● San Francisco ● Shanghai  
● Shenzhen ● Singapore ● Stockholm ● Sydney ● Tokyo ● Warsaw

The information given in this document concerning technical legal or professional subject matter is for guidance only and does not constitute legal or professional advice. Always consult a suitably qualified lawyer on any specific legal problem or matter. Bird & Bird assumes no responsibility for such information contained in this document and disclaims all liability in respect of such information.

This document is confidential. Bird & Bird is, unless otherwise stated, the owner of copyright of this document and its contents. No part of this document may be published, distributed, extracted, re-utilised, or reproduced in any material form.

Bird & Bird is an international legal practice comprising Bird & Bird LLP and its affiliated and associated businesses.

Bird & Bird LLP is a limited liability partnership, registered in England and Wales with registered number OC340318 and is authorised and regulated by the Solicitors Regulation Authority (SRA) with SRA ID497264. Its registered office and principal place of business is at 12 New Fetter Lane, London EC4A 1JP. A list of members of Bird & Bird LLP and of any non-members who are designated as partners, and of their respective professional qualifications, is open to inspection at that address.