

FTIの活動と投資戦略：世界中の患者さんにFast trackでヘルスケアソリューションを届ける

FTI：2004年設立のヘルスケア特化のベンチャーキャピタル

- **FTIのパーパス “Capital for Life”**：世界中の「いのち」と「暮らし」に、一日も早くインパクトをもたらす
- 国内アカデミア発の創薬スタートアップに投資、FTIによる会社設立（Venture Creation）と徹底したハンズオン支援
- 海外展開支援に実績、10件のIPO・M&Aを達成
- AMED「創薬ベンチャーエコシステム強化事業」認定VC

2004年	21年	3	
設立	投資実績	拠点数	
4本	>400億円		
ファンド数	運用総額		
42社	31社	16社	10社
投資先数	取締役派遣	設立・シード投資	上場・M&A実績

FTIの投資戦略：日本とグローバルを連動させる

- **日米3拠点体制**：本郷・日本橋オフィスに加え、世界のバイオエコシステムの中心地である米国ボストンにオフィスを開設（2019年）。3名の現地キャピタリストがアウトバウンド・インバウンドの両面を支援

アウトバウンド：海外展開する国内発スタートアップ支援
(例:Shinobi Tx., RegCell, Metagen Tx., Sonire Tx.)



インバウンド：海外投資先・VCの国内市場とのつなぎ役
(例：国内製薬企業・国内投資家とのマッチング)

日本とグローバルを橋渡しするFTIが感じる課題

アウトバウンドの課題

国内発
スタートアップの
海外展開

スタートアップ経営人材の厚み

国内本社のグローバル製薬企業には豊富な経験・ネットワークを有する人材がいる一方、国内創薬スタートアップとの繋がりは限定的

データの質や完成度

国内アカデミア発のシーズは、海外製薬・海外VC目線で「Investable」になっていない

海外調達・Exitの難しさ

海外市場でのVC調達・IPO・M&Aを実現するには、制度面・資金面でさらなる後押しが必要

新薬を開発・上市する市場としての魅力度

イノベティブな製品を開発する海外バイオテックが日本にアクセスする目的は、国内製薬や国内機関投資家との接点。開発・上市する市場としての優先順位は高くない

海外VCは国内企業に投資しにくい

AMED事業で海外VCの関心が高まる一方、経営チームの国際性・スタートアップ経営・創薬経験が課題になると共に、税務・外為法の手続きなど、制度面の不透明さが心理的障壁に

インバウンドの課題

海外投資先・VCと国内市場をつなぐ

Appendix: 課題に対する打ち手（案）

アウトバウンドの 打ち手

国内発
スタートアップの
海外展開

スタートアップ経営人材の厚み

- ・ 国内外の製薬人材の流動化を促し、国内スタートアップに関与する仕組みの整備
 - EIR・ベンチャーパートナー制度への支援
 - 国主導の“人材機構”による体系的な創薬スタートアップ向け人材教育
 - SUへの人材派遣、兼業・副業の促進
 - 海外バイオCXO経験者によるメンタリング・アドバイス

データの質や完成度

- ・ アカデミアとスタートアップ・投資家を繋ぐインキュベーション機能の拡充（VCによるVenture Creation、インキュベーターの拡充）
- ・ データの質の向上に向けた、製薬・VC・官公庁一体での早期からのアカデミア支援

海外調達・Exitの難しさ

- ・ 臨床試験でのPOCから上市までの継続支援を可能にする、国内VCの規模拡大
- ・ IPO前後をスムーズに橋渡しできるAMED補助金の制度設計
- ・ 海外IPO・M&Aに向けた、国内企業の本社海外移転等のプロセスの円滑化

新薬を開発・上市する市場としての魅力度

- ・ 日本への期待を「国内製薬企業・投資家との協業」に加えて、「国内開発・国内上市」へ→ラグロスの解消へ
 - より魅力ある新薬市場へ：イノベティブな新薬に対する相応な薬価評価
 - 整備された臨床基盤・審査体制に関するさらなるアピール
 - 国内製薬企業による国内・海外バイオテックのM&Aやライセンスイン促進

海外VCは国内企業に投資しにくい

- ・ AMED「創薬ベンチャーエコシステム強化事業」による海外VCの関心の高まりを梃子に、国内投資促進パッケージを展開
 - 海外VC投資とのマッチングによる政府助成メニュー拡充
 - キャピタルゲイン課税やPE（恒久的施設）リスクに係る不安の解消、外為法の事前届出など、制度面に関するガイドラインの策定や手続きの簡素化
 - 海外からの国内創薬スタートアップ投資への優遇措置

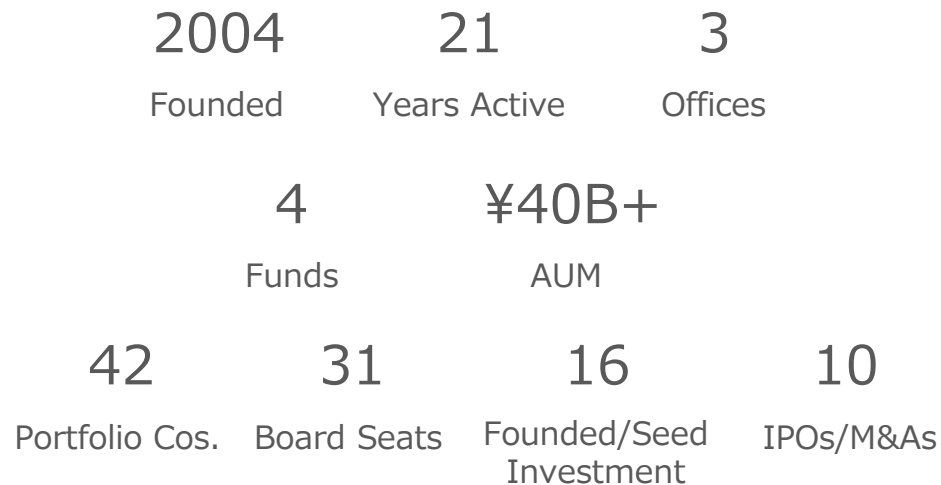
インバウンドの 打ち手

海外投資先・
VCと国内市場
をつなぐ

FTI: Delivering Healthcare Solutions to Patients Worldwide on a Fast Track

FTI: Healthcare-Focused VC firm since 2004

- **FTI's Purpose "Capital for Life":** Delivering impact on "life" and "well-being" across the world
- Investing in biotech startups spun out from Japanese academia
- Proven expertise in hands-on support and global expansion, with 10 successful IPOs/M&A exits
- Designated VC of AMED "Strengthening Program for Pharmaceutical Startup Ecosystem"



Strategy: Connecting Japan and the Global Market

- **Tri-regional Presence:** Two offices in Tokyo, an office in Boston established in 2019 — the heart of the global biotech ecosystem
- Three venture capitalists in Boston support both outbound and inbound activities.

Outbound: Support for Japanese startups expanding overseas (e.g., Shinobi Tx., RegCell, Metagen Tx., Sonire Tx.)



Inbound: Bridge between US portfolio companies / VCs and the Japanese market (e.g., facilitating connections with pharma and investors in Japan)

Challenges FTI Faces in Bridging Japan and the Global Biotech Ecosystem

Outbound Japanese Startups Expanding Overseas

Limited management pool

While Japan-headquartered global pharma have experienced and well-networked talent, their connections to domestic Bio startups are limited.

Data quality and readiness

Seeds from Japanese academia and startups are often not regarded as “investable” by global pharma and VCs.

Difficulty in fundraising and exiting overseas

Institutional and financial support is essential to enable fundraising, U.S. IPOs, and cross-border M&A.

Japan’s limited attractiveness as a development/launch market

Global biotech companies seek partnerships with Japanese pharma and investors, but Japan is rarely a priority for development or launch.

Barriers to overseas VC investment in Japan

Despite growing interest from overseas VCs driven by AMED programs, gaps in management experience and opaque regulations continue to pose psychological barriers.

Inbound Connecting Startups/VCs with the Japanese Market

Appendix: Proposed Measures to Address These Challenges

Outbound Japanese Startups Expanding Overseas

Limited management pool

- Encourage cross-sector talent mobility from pharma to startups
- Establish EIR/venture partner systems, and national programs for startup management training
- Promote secondments and side jobs
- Mentorship by experienced CXOs from global biotechs

Data quality and readiness

- Enhance incubator capabilities to bridge academia, startups, and investors
- Joint initiative by pharma, VCs, and government to help academia improve data quality and investment readiness

Fundraising and exiting overseas

- Expand domestic VC capacity to support later-stage development
- Structure AMED grants to facilitate a smooth transition before and after IPO
- Streamline procedures for HQ relocations and cross-border IPOs and M&As

Japan's limited attractiveness as a development/launch market

- Shift from "pharma-only partnerships" to actual development and launch in Japan
- Ensure pricing systems adequately reward therapeutic innovation
- Promote Japan's robust clinical trial infrastructure and regulatory environment
- Encourage Japanese pharma to pursue M&A or in-licensing from overseas and domestic biotechs

Barriers to overseas VC investment in Japan

- Leverage interest generated by AMED programs to drive inbound investment
- Expand matching fund schemes in collaboration with global VC investment
- Clarify and streamline regulations (e.g., taxation, foreign exchange procedures)
- Introduce preferential policies to encourage inbound biotech investment

Inbound Connecting Startups/VCs with the Japanese Market