

GENErize

ビジネスモデルのブラッシュアップに加え、
海外展開戦略及び組織作りを支援

企業名	株式会社 Generize
代表者	代表取締役 細川淳一
本社所在地	千葉県千葉市中央区亥鼻 (千葉大亥鼻イノベーションプラザ)
創業年	2024年10月
従業員数	3人 (2026年1月現在)
HP	https://generize.co.jp/



<ビジョン・事業概要>

- 「誰も取り残さず、より多くの患者を救う」という理念のもと、「早い・簡単・正確な」遺伝子検査サービスを提供
- ゲノムなどの遺伝情報解析および疾病評価を通じ、患者の遺伝子検査を担うインフラとしての役割

<事業フェーズ・目指している状態>

- 国内大学病院等から検査を徐々に受託し、実績及び認知度を積み上げているフェーズ。
- 国内市場のシェア拡大を目指すと同時に、サービスの特性上、継続利用の需要が見込めない点を考慮し、人口増加が期待できる海外市場の開拓とそれに向けた組織作りを踏まえた中長期的な事業戦略を策定する。

相談内容・抱えていた課題

C-CAPによる支援ポイント

成果

<事業戦略策定>

- ◆ 100年続く事業を目指す上で組織としての共通目標を明確にし、中長期的な視点で経営したい。



- リーンキャンバスを用いて事業のドメインを定義し、解決すべき課題、標的とする顧客層、自社の競争優位性を整理した。



- ✓ 事業をどのように継続して拡大させていくか、製品開発と販路開拓の2軸でロードマップを策定した。

<海外市場開拓>

- ◆ 標的とする展開候補国を選定するにあたり、どのように選定すべきか、評価・判断するための論点を整理したい。



- 考慮すべきポイントを整理のうえ、対象地域・国を絞った。
- JETROなど外部専門機関とのネットワークを活用し、販路開拓先を調査した。



- ✓ 最初の開拓地域をベトナム、タイ、シンガポールとマレーシアを候補国とした。
- ✓ 販路開拓に向け、アタックリスト及び営業用のリーフレットを作成した。

<組織作り>

- ◆ 現状は代表がサービス提供者やシステム管理者を兼ねているが、将来的には人員を拡充し経営に専念できる組織体制にしたい。



- 獲得すべき人材・組織風土を方向付けるためミッション・ビジョン・バリューの策定を支援した。
- 社内の業務プロセスを見える化し、対象業務遂行に求めるスキルを可視化した。



- ✓ 円滑に人材採用し、組織運営を図るため、今後会社が求める人材像やスキルセットなどを体系的に整理した。

【採択企業様の声】

漠然としていた事業構想や課題を整理し、言語化できたことは、当社にとって非常に重要なステップとなりました。具体的な海外展開のロードマップを描けたことに加え、プログラムを通して多様な方々や企業様と出会い、刺激を受けたことは大きな財産です。これらすべてのご支援に心より感謝いたします。