



## 海外展開に向けターゲット国決定から販売戦略・価格戦略立案まで一気通貫で支援

企業名	株式会社ゲノムクリニック
代表者	代表取締役 曾根原 弘樹
本社所在地	千葉市中央区中央2-5-1
創業年	2018年4月
従業員数	3人（2025年2月現在）
HP	<a href="https://www.genome-clinic.com/">https://www.genome-clinic.com/</a>

Cell Free DNAを用いた  
体外受精胚の革新的ゲノム解析

メディ・シーク  
**Medi-Seq**

胚培養液中Cell Free DNA解析  
に基づく移植胚評価

移植胚選択に、新しい指標を提供します。

### <ビジョン・事業概要>

- 「知ること、救える命を増やし生殖医療に貢献したい」というビジョンのもと、全ての不妊治療患者が健康な児を得られる社会を目指す。
- Cell Free DNAを用いた胚にダメージを与えない革新的な着床前遺伝子診断サービス「Medi Seq（メディ・シーク）」の提供、

### <事業フェーズ・目指している状態>

- 胚培養液中のCell Free DNAをゲノム解析するサービス「Medi Seq（メディ・シーク）」を2022年にローンチし、日本国内の複数の医療機関にサービスを提供しているフェーズ。
- 国内の着床前診断に係る診療ガイドライン状況から、まずは海外展開を図りたい。そのための事業戦略の構築を目指す。

### 相談内容・抱えていた課題

### C-CAPによる支援ポイント

### 成果

#### <ターゲット国の調査・決定>

- ◆ アジア・太平洋地域を大枠のターゲットとして定めてはいるものの、サービス展開する具体的な国を決定するまでのプロセスが定まっていない。
- 検討軸を決定した上で、市場規模（出生率、IVF施設数等）と参入障壁（ガイドライン規制等）を調査した。
- より詳細な情報をジェトロのサービスを活用して入手した。
- ✓ ターゲット国をシンガポール、台湾、タイに決定した。
- ✓ ターゲット国におけるIVF施設のターゲットリストを作成し、今後のアプローチにおいて自走できる体制を整備した。

#### <販売戦略の立案>

- ◆ ターゲット国へどのようにアプローチすべきか、多角的な視点から整理したい。
- 解析拠点を日本に置く場合と海外へ移す場合、それぞれのメリット・デメリットを整理した。
- 従来型診断と比較したMedi Seqの優位性をフレームワークにより整理した。
- IVF施設向けのプロウシユア作成を支援した。
- ✓ 胚にダメージを与えないMedi Seqの優位性を訴求しつつ、従来型診断と併用可能な点が当社の優位性であることを整理できた。
- ✓ 保健省へのトップダウンアプローチとIVF施設や患者へのダイレクトアプローチ両輪で進める戦略を策定した。

#### <価格戦略の立案>

- ◆ ターゲット国への展開にあたり、サービス価格を検討するための材料を整理したい。
- ランニングコストを変動費と固定費に分類・整理した。
- 物流コストの見積りを入力し、サービス価格を検討した。
- ✓ 収支シミュレーションモデルを作成し、サービス価格検討に際してのツールを提供した。

#### 【採択企業様の声】

C-CAP支援前は「海外に販路を拡大したい」という漠然な課題だったが、事業戦略構築に伴走いただいた結果、よりビジョンが明確になりターゲット国の選定やIVF施設への具体的アプローチ法も立案できた。