



CONTENTS

- [TOP] 一流企業TOPインタビュー  
「株式会社 ユーグレナ」
- 2. Information / 5分でエッセンスが分かるビジネス書 /  
5分で分かる!ビジネスキーワード
- 3. Information  
みなとく名店「MAMANO(マmano)」
- 4. 第6回 港区ものづくり・商業観光フェア

TOP INTERVIEW

## 株式会社 ユーグレナ 代表取締役社長 出雲充 (いずも・みつる) 氏

# 東大発ベンチャーの挑戦! “ミドリムシ”初の東証一部上場

社名にも採用されている「ユーグレナ」は、ミドリムシの学名です。代表取締役社長の出雲充氏は、ミドリムシの事業化をめざし、東京大学発のベンチャー企業として2005年に創業、2014年12月には東証一

部上場を果たしました。東京大学発ベンチャー企業で、東証一部に上場しているのは同社が初だそうです。なぜ、成功できたのでしょうか。「産学官連携」の大きな可能性について、出雲氏に伺いました。



大学1年生。バングラデシュでの体験が起業のきっかけに。

「ミドリムシ」というと、半数ぐらいの方が青虫や芋虫等の虫を思い浮かべます。ミドリムシは虫ではなく、ひと言でいうなら藻の一種。ワカメや昆布等の仲間なのです。こう切り出したのは、出雲充氏。藻の一種でありながら、植物と動物の両方の性質を兼ね備え、人間が生活するために必要な59種類もの栄養素を持つ生物として、農芸化学の分野では、1980年頃から研究されてきました。

出雲氏がミドリムシで起業したきっかけは、大学1年生の時にインターンから研究されてきました。ミドリムシの培養技術は、当社の中核技術であり、これだけはどこにも負けない自信があります」と出雲氏は力を込めます。ベンチャー企業や中小企業が成長を遂げるには、他に真似のできない、圧倒的な技術力やアイデアが必要だと主張する出雲氏にとっては、まさにミドリムシの培養技術がそうだったのです。

「ミドリムシ」といって、半数ぐらいの方が青虫や芋虫等の虫を思い浮かべます。ミドリムシは虫ではなく、ひと言でいうなら藻の一種。ワカメや昆布等の仲間なのです。こう切り出したのは、出雲充氏。藻の一種でありながら、植物と動物の両方の性質を兼ね備え、人間が生活するために必要な59種類もの栄養素を持つ生物として、農芸化学の分野では、1980年頃から研究されてきました。

設立から9年で、東京大学発ベンチャー企業として初めて東証一部上場を果たし、大きな成功を収めた出雲氏ですが、最初からミドリムシ事業がうまくいくと考えていたのでしょうか。よく狙ってやったのでしょうか。うと言われますが、ビジネスとしてうまくいくかどうか、儲かるかどうか、大学の研究者で、そんなことを思っている人はいません」と出雲氏は言い切ります。ごく自然な感情として、人と地球をよくしたい、バングラデシュのような発展途上国の食料問題や環境問題の役に立ちたい、との思いから起業したにすぎないそうです。

現在、ミドリムシを原料に使った食品や飲料、化粧品等を製造・販売しているユーグレナですが、ミドリムシの応用や事業化には時間がかかりました。なぜなら、ミドリムシの培養が難しかったためです。栄養価が高ければ高いほど、バクテリアや酵母、プラントクトンといった他の生物に食べられてしまいます。他の生物からの攻撃を防ぎながら、屋外で大量培養する技術の研究を続け、東大発のベンチャー企業として創業したのが2005年のこと。その年の12月、ついに培養技術の開発に成功しました。

「産学官連携」は大きな可能性を秘めていると出雲氏はいいます。ミドリムシの技術を中心に、名だたる大企業と共同でさまざまな事業プロジェクトを進めるユーグレナ。

「お台場では、ミドリムシのバイオ燃料で動く自動運転のクルマが走り、羽田空港と世界各国の都市を、国産のバイオジェット燃料で飛ぶ飛行機が結ぶ。外国の方々もびっくりすることでしょう。『大学の研究室で育った技術を、ベンチャー企業が上手に使って製品化すれば、こんなに面白いことができるんだ』ということを、2020年までに示すことができればうれしいですし、この目標はこれまでもこれからも変わらない、私たちの使命だと考えています」。出雲氏はこう締めくくりました。

● 連絡先  
住所：港区芝5-33-1  
電話：03-3453-4907 (代表)



出雲充氏

地球環境の役に立ちたい  
儲け？ 狙ってはいません

中小企業こそ産学官連携で！  
革新的な製品・サービスの開発ができます



【ユーグレナを活用した製品例】

(右から)  
飲料「飲むユーグレナ」、化粧品「B.C.A.D. シリーズ」  
菓子「ユーグレナ・バー」、無洗米「石垣みどり米」

# INFORMATION 港区・その他

## 区のインフォメーション

### 中小企業向け「経営力を高めるセミナー」「事業承継セミナー」参加者募集

区内の中小企業の皆さんが、高い関心を持っているテーマ「経営力」・「事業承継」のセミナーを開催します。現役の中小企業診断士を講師に迎え、経営に必要な知識をわかりやすく説明します。

◆対象 区内に事業所がある中小企業の経営者・担当者

◆とき・内容

#### ① 経営力を高めるセミナー

11月16日(水) 午後1時～午後4時

「経営者や従業員の経営力と企業自体の経営力を高める方法、経営革新について」

●講師：大場貞男氏

#### ② 事業承継セミナー

12月1日(木) 午後1時～午後4時

「後継者の育成や株式や資産を承継するための方法」

●講師：佐々木文安氏

※講師は、NPO東京都港区中小企業経営支援協会所属の中小企業診断士です。

※複数のセミナーに参加できます。

◆ところ 港区立商工会館(港区海岸1-4-28)

◆定員 30人程度(申込先着順)

◆費用 無料

◆申し込み

産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」  
<http://www.minato-ala.net/guide/kenshu/seminar/2016/160720.html>  
 をご覧ください。

< 問い合わせ >

産業振興課 経営相談担当 電話：03-3578-2562

### 「簿記入門」講座(日商簿記3級) 資格取得支援講座 受講生募集

港勤労福祉会館では、勤労者のスキルアップと中小企業従業員の人材育成・企業力アップを支援するために、各種資格取得支援講座を実施しています。今回は「簿記入門」講座(日商簿記3級)を行います。ぜひ、この機会に、資格取得にトライしてください。

◆対象 区内在住または在勤の中小企業勤労者等

◆とき

平成28年11月8日(火)～平成29年2月14日(火)

毎週火曜日・全13回 午後7時～午後9時

※平成28年11月15日(火)、平成29年1月3日(火)を除く

◆ところ 港勤労福祉会館 2階(港区芝5-18-2)

◆定員 30人程度(申込先着順)

◆費用 受講料8000円(別途テキスト代4000円)  
 ※受講者決定後、受講のご案内とともに振込用紙を送付します。

◆申し込み・問い合わせ

講座名・自宅住所・氏名・電話番号・勤務先・勤務先電話番号を明記のうえ、郵送またはFAXでお申し込みください。

< 締切 > 10月28日(金) ※当日消印有効

港勤労福祉会館(〒108-0014 港区芝5-18-2)

電話：03-3455-6381 FAX：03-3457-7787

### 詐欺や事故等のくらしのトラブルを回避！ 「消費者教養講座」受講生募集

消費生活に関わるトラブルを未然に防止するために

必要な知識・情報や対策を習得するための講座です。ぜひ、この機会に受講ください。

※保育あり(1歳6か月以上の未就学児6人まで。希望する人は受講希望講座の2週間前までにお申し込みください。)

◆対象 区内在住・在勤・在学者

◆とき・内容 全12回

各回 金曜日 / 午後1時30分～午後3時30分

11月18日	あなたの周りの消費者問題とトラブル回避術
11月25日	これだけは知っておきたいクリーニングトラブル
12月2日	健康食品のウソホント
12月16日	安全安心楽しい旅行
1月13日	豊かな老後の生活設計
1月20日	終活～最近お墓事情まで
1月27日	これだけは知っておきたい賃貸住宅
2月3日	電気・ガス自由化に備えて
2月10日	通信機器・通信サービスの契約トラブルと情報モラル
2月17日	その広告は本当？
2月24日	消費者契約 キホンのキ
3月3日	見守りサポーターを目指して

◆ところ 港区立消費者センター

(港区芝浦1-16-1 みなとパーク芝浦 2階)

◆定員 30人程度(申込先着順)

◆費用 無料

◆申し込み・問い合わせ

お電話で申し込みください。

港区立消費者センター 電話：03-3456-4159

< 申込受付 > 10月1日(土)から各講座開催日の前日まで

## 港区に根付くお店を案内する



エクアドルのカカオ農園にて



MAMANO店舗の外観

チョコレート専門店「MAMANO(ママの)」は、赤坂見附駅近くの商店街にある2坪の小さなお店です。お店の裏側には、ガラス張りの工場とテラス席があり、製造風景を眺めながらチョコレートを使ったスイーツ等のメニューが楽しめます。おススメは、8種類の風味が人気の「赤坂カードチョコレート」(8枚1800円)と、「極上とろける生チョコレート」(6個1400円)。どちらも香りの高さや口どけの良さが自慢の逸品です。

同店では、アリバカカオのみを使用したチョコレートを手アトリード(発展途上国に対して適正価格での取り引き)で輸入し、製造・販売をしています。



いろいろなフレーバーが楽しめる「赤坂カードチョコレート」各200円

客の開拓を試みたり、チョコレートの山椒や黒糖等と素材を組み合わせて新商品を開発する等、常に積極的なお店の運営を続けています。また、チョコレートの売りが落ちる夏場には、水を使わずチョコレートとミルク等の素材だけで作る「チョコかき氷」を販売して人気を呼んでいます。

## みなと名店

MAMANO(ママの)  
 株式会社コータロー  
 代表取締役  
 江沢孝太郎(えざわこうたろう)氏

■問い合わせ  
 住所：港区赤坂3-8-8  
 赤坂フローラルプラザビル1階  
 電話：03-6441-2744  
 ホームページ：http://mamano-chocolate.com



代表取締役 江沢孝太郎氏

## フェアトレードで輸入 エクアドルの希少カカオを使った高級チョコレート

を決意しました。しかしチョコレート作りは未経験、ゼロからのスタートです。ほぼ独学でチョコレート作りを学び、商品開発から店舗づくりまで一人で行った。2013年、開店にこぎつきました。

同店の創意工夫は多岐にわたります。例えば、深夜1時まで営業時間を延長して新規顧客の開拓を試みたり、

「僕は、常に新しさと驚きとともに、チョコを提供することを考えています。それで、世界中の人たちを笑顔にしたいんです。そう語る江沢社長は、アリバカカオの魅力を広める挑戦を続けています。」



チョコかき氷のソースは、アリバカカオ70%のチョコレート等で作り、水を一切使っていない Mサイズ 730円

# INFORMATION その他

詳しくは、港区立消費者センターホームページ  
<http://www.city.minato.tokyo.jp/shouhisha/kurashi/shohi/kehatsu.html>  
 をご覧ください。

## 中小ビルオーナー等の皆さん！ 省エネによる光熱水費削減を 港区が支援します！

区では、中小規模事業所に省エネ相談員を派遣し、光熱水費削減に向けた省エネ対策を提案します。また、省エネに取り組んだ事業所を『港区省エネ推進モデル事業所』として認定し、取組を積極的にPRしていきます。「光熱水費を減らしたい」、「正しい省エネ対策を知りたい」、「自社の取組をPRしたい」等の悩みを持つビルオーナーやテナント事業者の人は、ぜひご利用ください。

### ◆対象

区内で所有または使用している中小規模事業所

◆実施予定数 15事業所 ◆費用 無料

### ◆主な支援内容<省エネ相談員が行う支援>

- 光熱水費の削減に向けての相談
- 東京都地球温暖化対策報告書を作成しながらエネルギーの使用状況の整理・検証・説明
- エネルギーの使用状況にあわせて手間のつかない省エネ対策の提案
- 港区や東京都の補助金等の情報の案内

### ◆詳細・申し込み

詳しくは、港区ホームページ  
<http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyundanka/syoudeneshien.html>  
 をご覧ください。

<問い合わせ> 環境課 地球温暖化対策担当  
 電話：03-3578-2474

## 「みなとエコ宣言」に登録しませんか？ 事業者の皆さんの環境活動をPRします！

「みなとエコ宣言」は、事業者の皆さんの環境に配慮した取組について自由に宣言していただき、区がその内容を事業者情報とともに港区のホームページで紹介する事業です。宣言内容は、「クールビズやウォームビズに取り組みます」「暖房時は、室温20度を目安にします」等、簡単なもので結構です。ぜひ、みなとエコ宣言に登録して自社の取組をPRしてみませんか？

### ◆対象 区内事業者

(所在地が区内であれば業種や規模は問いません。)

### ◆申し込み

登録申請書を郵送、FAXまたは窓口持参により、港区環境課に提出してください。  
 ※登録申請書は、港区ホームページからダウンロードできます。

詳しくは、港区ホームページ  
<http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyukankyou/minatoecosengen.html>  
 をご覧ください。

### <問い合わせ>

環境課 地球環境係 電話：03-3578-2496

## その他のインフォメーション

### ビジネスの可能性を広げよう！

## 「江戸・TOKYO 技とテクノの融合展 2016」 開催のお知らせ

東京信用保証協会は、中小企業・小規模事業者の皆さまの事業拡大・発展に貢献するため、10回目となる

ビジネスフェアを開催いたします。

今回のテーマは「東京創造力 ～キラリと光る中小企業の力～」です。業種・業態を超えたビジネス交流、取引先や提携先の開拓、情報収集の場として、ぜひご利用ください。

### <開催概要>

- ◆主催 東京信用保証協会
- ◆日時 10月12日(水) 午前10時～午後5時
- ◆会場 東京国際フォーラム ホールE  
(千代田区丸の内 3-5-1)
- ◆テーマ 東京創造力 ～キラリと光る中小企業の力～
- ◆内容

- ブース展示 (中小企業、支援機関 280 企業・団体)
- 出展者プレゼンテーション
- その他特別企画
- 講演会

<第1部> 午前11時～午後12時30分

「～経営上のトラブルに巻き込まれないために～  
 これだけは知っておきたい法律知識」  
 講師：弁護士 大澤孝征氏

<第2部> 午後2時30分～午後3時50分

「組織を活性化化するコミュニケーション力」  
 講師：明治大学文学部 教授 齋藤孝氏

### ◆入場料 無料

### <問い合わせ>

東京信用保証協会  
 ビジネスフェア実行委員会事務局  
 電話：03-3272-2070 FAX：03-3272-3999  
 (〒104-8470 中央区八重洲 2-6-17)

詳しくは、東京信用保証協会ホームページ

<http://www.cgc-tokyo.or.jp>  
 をご覧ください。

## 5分で エッセンスが分かる ビジネス書 No.26



雑談には人生を変える力がある  
**『超一流の雑談力』**  
 安田正(著)  
 文響社 / 1490円

雑談力を高めるとコミュニケーションの枠を超えて人生に良い影響を与える著者が主張します。本書は章ごとに、三流・二流・一流に分けて雑談力の影響度を短く指摘し、本文で一流になるための38のテクニックを紹介しています。例えば、「話題」についての章では、三流は雑談で相手を不快にする、二流は何も生み出さない雑談をする、そして一流は雑談で信頼を築く、といった具合です。

また、雑談で気軽な印象を与えるためには、ドレミファソラシドの音階のうち、「ファ」か「ソ」くらいの高めの声を出すと、効果的だそうです。雑談が苦手な人もそうでない人も、雑談力の威力を再認識するのに好適な一冊です。

### Business Book Review

資金ショート、売上9割を占める顧客から契約解除通告、3度のレイオフ(再雇用を前提とした一時解雇)等、困難の数々…IT企業経営者著者の壮絶すぎる実体験に基づく経営指南書です。重大な戦略転換を行うとき何をよりどころに決断するか、旧知の幹部社員を会社の成長とともに解雇しなければならぬときにどう伝えるか等、生々しい問題も赤裸々に伝えています。

同書は、世界最古のマネジメント誌「ハーバードビジネスレビュー」にて、読者からベスト経営書第1位に選出されました。またグーグルCEOラリーペイジも「意思の力だけで会社を破滅の淵から救える」という証言で絶賛しています。

## 5分で分かる！ ビジネス キーワード No.26



オムニチャネルとは、例えば、同一企業で実店舗とオンラインストアを持つ場合、実店舗、オンラインストアそれぞれの商品在庫や顧客情報等を分けることなく統合し、オンラインで注文した商品が、店舗で受け取ることができるような戦略のことです。実際には店舗だけでなく、カタログやSNS、テレビ広告等、顧客との接点を全て統合する考えです。

アメリカの百貨店「メイシーズ」が、2011年に、店舗と自社ECサイト等の区別をなくし、在庫や顧客情報を一元化させました(オムニチャネル化)。その結果、同店の在庫圧縮と売場の効率化が進み、優良顧客の増加につながりました。このことがきっかけとなり、オムニチャネルという言葉が知られるようになりました。似たような言葉に「マルチチャネル」があります。マルチチャネルとは、

### オムニチャネル

### Business Keyword

さまざまな販売経路を用意していますが、オムニチャネルとは違い、それぞれの販売経路で販売する仕組みで、統合されてはいません。一方、オムニチャネルでは、商品在庫や顧客情報等を統合することによって、顧客にアプローチできるという違いがあります。

オムニチャネルの戦略では、顧客は店舗で見つけた商品をパソコンやスマホで注文することができるようにします。そうすると、店舗は在庫を実店舗用とEC用等に分けずに、一元管理したり、複数の販売経路を横断しながらマーケティングや顧客管理を行います。

つまり、オムニチャネルでは、商品在庫や顧客情報等を統合することで、実店舗とネットショップ、SNS等の垣根を取り払われます。複数の販売経路を横断した一貫性のある購買体験を提供することで、顧客へのさらなる利便性、満足度の向上が見込めます。

### 困難にどう立ち向かうか？

『HARD THINGS』  
 ベン・ホロウィッツ(著)  
 日経BP社 / 1944円



第6回

# 港区ものづくり・商業観光フェア

来て、見て、さわって MINATOプロダクト **入場無料**

港区の「匠」に焦点を当て、ものづくりの技術や確かな技術に裏付けられた製品、商品、サービス等の魅力を紹介するとともに、港区のブランドや品質を国内外に広く発信します。

とき **11.4 FRI・5 SAT 10:00~18:00**

ところ **みなとパーク芝浦** 港区芝浦一丁目16番1号

応援サポーター  
「ガチャピン・ムック」

GACHAPIN  
×  
MUKKU  
© FUJITV KIDS

5日に行くよ!  
みんな  
見に来てね!



## 選りすぐりの匠

港区選りすぐりの「匠」が製作した、三味線や指物などの伝統工芸品の展示、菓子職人が作った和生菓子の紹介、陶芸の実演、染めの製作体験など匠の技を見せます。



氷の彫刻の  
実演や展示も  
要チェック!



## 新技術

「今大注目のVR体験!」最先端技術を無料で体験できるチャンス! 五感を刺激する、技術の展示もあります。会場に来て最新の機器に触れてみてください。



\*VRは、Virtual Reality (バーチャル・リアリティ)の略称で、日本語では「仮想現実」とも呼ばれます。身体に装着する機器や、コンピュータにより合成した映像・音響などの効果によって、3次元空間内に利用者の身体を投影し、空間への没入感を感じさせます。

## 予約制

### 体験コーナー

港区の匠の技を実際に体感できる「ものづくり」を体験してください!

- ハーモニカ製作体験 ●バリアフリー映画体験
- ドライフラワーのコサージュ製作体験(4日(金)のみ)
- そば打ち体験(5日(土)のみ) ●パティシエの技体験 ●和本製作体験

各体験とも予約制です。詳しくは、下記の公式サイトで確認してください。



ガチャピンとムックもお手伝いするよ!

### 子ども菓子店

in  
みなと  
パーク  
芝浦

▶5日(土)のみ

子どもたちが主役となって「モノを売ること」の楽しさや難しさを学んでもらう、商いを体験するコーナーもあるよ!



## 素敵な賞品が当たる抽選会実施!

受付時間 10:00~17:00 (4日、5日) 各日とも先着500名

抽選場所 みなとパーク芝浦会場 1F特設エリア

\*抽選は、お一人様1回とさせていただきます。



### 電車でお越しの方

- JR 田町駅東口 徒歩 5分
- 都営地下鉄 三田駅 A6出口 徒歩 6分

### バスでお越しの方

- ちいばす 芝浦港南ルート みなとパーク芝浦 下車
- お台場レインボーバス 田町駅東口 徒歩 6分
- 都営バス 田町駅東口 徒歩 7分

公式サイト: <http://www.minato-monodukuri.org>

みなとものづくり 2016

検索

問合せ

実行委員会事務局  
03-3432-3383 (平日 11:00 ~ 18:00)

【主催】第6回 港区ものづくり・商業観光フェア実行委員会 / 港区  
【参加団体】港区産業団体連合会・港区商店街連合会・港区観光協会・  
東京商工会議所港支部・東京中小企業家同友会港支部・  
NPO法人江戸前21・(株)ジェイコム 港新宿・港区



港区政70周年

同時開催

## 第2回 港区地域 げんきフェア

生活者の役に立つサービス・製品の提供や地域貢献に積極的な港区の事業者をご紹介します。

主催: 港区産業・地域振興支援部 産業振興課

参加費  
無料

事前申込  
不要

とき **11.5 10:00~17:00**

【特別展示】  
スケルトニクスが  
やってきます!

搭乗体験も  
行います

先着順のため、ブースで  
整理券をお配りします。

