

③新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大

養殖真珠の代替核としてセラミックス核を活用した宝飾品・アクセサリーの製造・販売事業

養殖真珠の代替核としてセラミックス核を用いることで、色落ちしないカラー真珠や非球形のハート型・涙型真珠を養殖し、宝飾品・アクセサリーとして加工・販売する事業である。

➤ **連携体**

農林漁業者	志摩の真珠養殖漁業者(水産養殖業)
独自の挿核技術を活用した真珠養殖を行い、セラミックス核を用いたカラー真珠や非球形真珠の養殖を行う。	
中小企業者	OKKO真珠(株)(その他の製造業)
市場のニーズを把握し真珠の形状・色合いの組み合わせについて養殖計画の策定を行うほか、真珠の最終仕上、宝飾品加工販売を担当する。	
連携参加者	山増電機製陶(株)(窯業・土石製品製造業)
製陶設備・焼成ノウハウを活かしセラミックス核の製造を担当する。	
サポート機関等	伊勢市産業支援センター、(独)産業技術総合研究所、(学)中部大学、(独)中小企業基盤整備機構中部支部

➤ **連携の経緯**

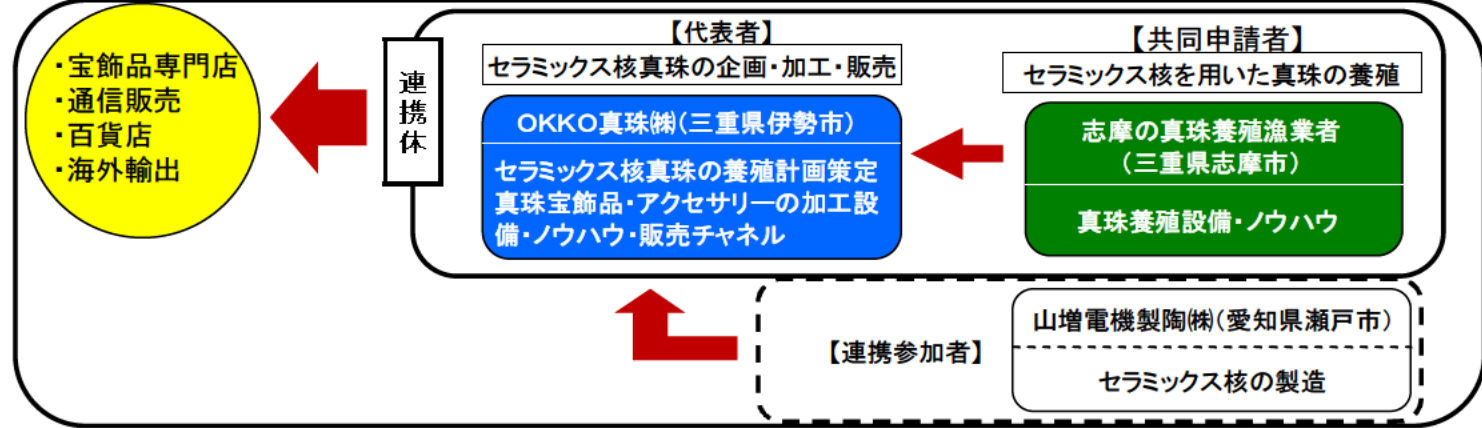
OKKO真珠(株)は真珠の宝飾品加工・販売を行っている。真珠業界に新たな需要喚起を行うため、斬新なデザインの開発に取り組んできたが、更なる技術革新の必要性を感じていた。一方養殖業者は、昭和30年より真珠養殖に携わる漁業者である。独自の工夫によって、歩留まりや品質の向上などの経営努力を図っていた。そんな折、セラミックス核を用いた真珠養殖の地域資源活用型研究開発事業に参加したことで、両者の思いは一致し、商品化に向けて更に連携を深めることとなった。



左:ハート型 右:涙型

➤ **連携に当たっての課題や工夫等**

OKKO真珠(株)は、長期的な不景気による宝飾品の買い控えや若年層の真珠離れ等による真珠業界全体の需要低迷により新たな真珠商品の開発が必要だと感じていた。バイヤーや消費者への入念なヒアリングを行い、市場ニーズを捉えた商品企画、出荷数量にかかる養殖計画を策定した。一方の養殖業者は、独自のノウハウを活かし難易度の高いセラミックス核の挿入による真珠養殖を実現。また、核自体に着色されたセラミックス核を用いることで、真珠の色落ちを防止した。こうして、従来の真珠イメージから脱却し、今までの真珠にはないカラーやデザイン性の組み合わせを有する商品化に至った。



➤ **連携による効果**

農林漁業者	5年で1,200万円の売上増加、全量取引による経営安定
長年の養殖ノウハウを活かした新事業による売上増加、経営の安定化が期待される。	
中小企業者	5年で2,000万円の売上増加、セラミックス核養殖真珠のブランド確立
セラミックス核養殖真珠の認知度向上によるブランドの確立及び若年層の顧客の創出が期待される。	

➤ **代表企業等の連絡先**

企業等名 : OKKO真珠株式会社	所在地 : 三重県伊勢市楠部町1801
T E L : 0596-27-5998	F A X : 0596-23-7307
E - m a i l : okko@amigo2.ne.jp	ホームページ : http://www.okko.co.jp/