

青果物包装情報誌 ベルタイムス

BELLE TIMES



野菜の価値を守る、野菜の価値を伝える企業へ

【特集 SPECIAL座談会】

【鮮度保持の未来を考える】

【購買につなげる売り場づくり】

【機能性表示食品の届出、パッケージ製作から出口戦略までトータルサポート】

02 Belle Green Wise News

農業・畜産の展示会「JAGRI」に出展!

03 SPECIAL座談会

野菜の価値を守る、野菜の価値を伝える企業へ

06 ベジメータ測定イベント

ホクレンくるるの杜様にてイベント開催!

07 機能性表示食品 採用事例

[お客様の声] 〈静岡県〉JAふじ伊豆(三島函南地区) 様

09 機能性表示食品 採用事例

[お客様の声] 〈大阪府〉乾農園 様

11 オーラパックすぐ食べレンジ 採用事例

[お客様の声] 〈滋賀県〉JAグリーン近江(グリーン近江農業協同組合) 様

13 オーラパックすぐ食べレンジ 採用事例

[お客様の声] 〈埼玉県〉有限会社 若谷農園 様

15 オーラパック 採用事例

[お客様の声] 〈福井県〉大同青果 株式会社 様

17 オーラパック 採用事例

[お客様の声] 〈愛知県〉JAとよはし大村園芸部会 様

19 ぴたパック 採用事例

[お客様の声] 〈和歌山県〉日高卸売市場株式会社 様

20 別注ロール 採用事例

[お客様の声] 〈神奈川県〉JA全農青果センター株式会社 様

21 新商品情報

オーラパックプラ規格品 オーラパックすぐ食べレンジ(黒)規格品



ベルグリーンワイズが旬な情報
お得なキャンペーンなどを
お知らせするメールマガジン

ベルマガ!

購読のお申込みは
こちらから



お客様の声、導入事例も
ホームページにて公開中!

オーラパック

検索

展示会出展情報



年 2 回開催 日本最大 / アジア最大級！農業・畜産の展示会
旧：農業 WEEK



5/22 水 ▶ 5/24 金 会場：グランメッセ熊本

出展 テーマ

鮮度保持袋で野菜の鮮度を保ち
物流問題を解決
野菜の魅力をパッケージで伝える

鮮度保持フィルム

物流の変化で求められる野菜の鮮度保持。
弊社では鮮度保持フィルム「オーラパック」を
事例も交えてご提案します。

栄養・機能性食品

栄養機能を PR するパッケージで差別化させませんか
弊社では野菜の成分分析も可能です。
また、野菜の栄養を担保するためには鮮度保持が不可欠です!

◆本展へ来場する方は、事前に WEB からの来場登録が必要です。

株式会社ベルグリーンワイズ お問い合わせ窓口

info@bellegreenwise.co.jp TEL : 052-238-1413



野崎 健

株式会社バルグリーンワイズ
代表取締役青果物の未来について
過去・現在から
お話し頂きました。

野菜の価値を守る 野菜の価値を伝える企業へ

<過去>

2009年オーラパック発売から 鮮度保持を追求し続けることについて

野崎 当初は鮮度保持だけでなく色々開発しようとしていて大変だったよね。でも、やっぱりバルグリーンワイズの強みは青果物だなということで、青果物の鮮度保持を会社の開発テーマとして取り上げようということになりました。外部の技術コンサルの協力も得て、新しい技術を導入したんですが、なかなかすぐ鮮度保持効果を得られることもなく当初は売上もなかったよね。

赤尾 初年度750万でした。

全員 ははは(笑)

野崎 頑張った方だね。いかに鮮度を保たせるかの技術の追求をずっとやってきましたね。技術者の採用もして学びましたね。

赤尾 最初はきちんとしたエビデンスもなかったので、2015年にラボを作って24時間365日の環境を作りました。

野崎 オーラパックができるまでは、価格や納期、関係性だけでやってきたけど、オーラパックができたことによって、問題解決型で、お客様に違いを見いだせるようになってきましたね。

中田 第一次技術革命ですね!

野崎 はい。提案するときに大事にしたのは、検証結果とお客様の採用事例ですね。

赤尾 最初は販売のノウハウがなかったけど、ラボができて今はエビデンスがほとんどの野菜であるので、各営業マンがきちんと説明できます。またお客様からは、誰がどのように使用してどのような効果があったのか?と聞かれますので、採用事例は効果的でしたね。このエビデンスと採用事例の積み重ねで売り上げが伸びるきっかけとなりました。

野崎 それでも、なかなか売れなかったよね。そんなに簡単ではなかった。普通の袋に比べて高いしね。

赤尾 売り方の仕組みができてなかったんですね。今では何かあれば技術部門がサポートして、販売手法に関しては、販売促進部

門や機能性表示部門といった様々な部門が関わっていますが、当時は個人商店の集まりでしたから、営業マンが一人で解決するしかありませんでした。

中田 その人のレベルで決まっちゃうよね。引継ぎしたら終わりみたいな。

野崎 そうですね。あと…何言おうとしたんだっけな、忘れちゃった(笑)そうそう!追い風もありましたよね。食品廃棄ロスを減らそうという社会的な追い風がありましたね。直近だとコロナも追い風でしたよね?

赤尾 めちゃめちゃ追い風でしたね。

野崎 包む事の必要性だったり、まとめて買うので鮮度保持の重要性を求められました。

赤尾 最近では当たり前のネット通販も、流通に時間がかかるけどお客様に鮮度を届けなければいけないという流通の変革もありますよね。

野崎 “採れたての新鮮さを”という事で、採用事例も当初は産地側だったんですけど、今はスーパー側も増えてきましたね。食品廃棄ロスの低減や、より新鮮にという価値観をお持ちだということもありますよね。



赤尾 あとは世の中も変わってきて、女性の社会進出も増えてきたという事もありますよね。私の母親の時代であれば、専業主婦がほとんどだったので、毎日スーパーに行って使う分だけ買い物できていたけれど、今は皆さん働いていて、買い物は週末だけという方も多くなってきていることも、鮮度保持のニーズが高まっている背景のひとつかと。

忙しい女性を応援しようということでは、オーラパックには電子レンジパッケージがあります。レンジで下処理ができたり、レンジだけで1品完成したりと簡便調理が可能です。包装で鮮度保持やレンジ調理の付加価値を付けることで、より青果物の価値を高めるといった事をやってきました。



中田 光彦
株式会社ベルグリーンワイズ
表示技術顧問

名古屋大学 工学部をご卒業後、株式会社リクルートにご入社。
その後オリザ油化株式会社を経て、2008年株式会社サラダコスモにご入社。
そこで研究開発部長を務められ、生鮮食品で国内第一号となる機能性表示食品「大豆イソフラボン子大豆もやし」の商品化に携わる。
2019年に、野菜で健康研究所を設立。現在は生鮮野菜や果物の機能性表示届出のコンサルティング事業を経営。

<過去~現在> 2021年「野菜で健康推進」表示 コンサルティング事業の開始について 「鮮度保持」と「機能性表示」で 青果物業界に貢献していくことについて

野寄 2016年に企業ミッションを作ったんだけど、それまでは袋を作ることばかりやっていたよね。

中田 私と赤尾さんが出会った頃ですよ！

生命食部会に出始めてそこで出会って、何回目かで、赤尾さんにコーヒー誘われて、ちょっと相談があるんだけど…って話をされたんです。そこから始まっているんだよね。

赤尾 そうですね。

中田 私が機能性表示をやり始めたのは2012年の12月からで、そこから勉強を始めて、約2年間かかって制度化されたんですよ。

ちょうどその時、サラダコスモの中で、もやしは数は売れるんだけど利益がでないの、このままいったらもやし業界は潰れるぞと言われていました。

今までの発想では絶対に無理だと思い、機能性表示を始めたんです。そして2015年にもやして機能性表示を取得しました。今日に至ってる割と大きなきっかけは、そのもやしを某量販店に持っていったところ、機能性表示のもやし！面白い！素晴らしいね！と言われたんです。ただ、1品だけ機能性表示を置いたって目立たないから、日本中の野菜で機能性表示できるようにしてほしいと言われてました。その頃、農水省でちょうど機能性表示を広める勉強会を全国で

やりたいという事で、私が講師として選ばれました。そして全国で教え始めたのが2015年なんですね。

その翌年に赤尾さんと出会いました。生命食セミナーでパッケージ会社のベルグリーンワイズのことは知っていましたが、機能性表示はパッケージに印刷するものなので、切っても切り離せない存在ですし、会社で鮮度保持も研究していたので、ベルグリーンワイズとやってる事同じじゃないかと思っていたところ、赤尾さんに何か一緒にやりたいと、コーヒー1杯で口説かれました(笑)

赤尾 なぜ口説いたかという、ピーマンとレモンの話なんです！

ピーマンは熟していると実はレモンよりもビタミンが多いんですけど、追熟していると傷みやすいので、ビタミンが乗る前の早熟の段階で収穫してしまうので、レモンの1/5以下になってしまう。しっかり熟した段階で収穫して、鮮度保持袋で鮮度を保持して、強調表示などで付加価値を付けたら売れるよね、鮮度保持袋と機能性表示は相性がとても良いよねというお話を聞いて、これだ!!と思ったんです。

中田 野菜の栄養は目に見えませんが、見える化するノウハウを教えますので、それをどんどん売ってくださいというこちらの願いと合致しましたね。

野寄 表示って手をつけにくいですよ、怖いというか…

中田 そうですね、怖いし、面倒くさい、よくわからない、なので書けない、下手に書くとり締まられてしまう、というのがあるので、みんな嫌厭していましたよね。

赤尾 JAさんに説明に行き、ここまでパッケージに書けますよと話す、皆さん「書きたい!」と言うんですよ。ただ実際にそこまでやっている人はいない。そこで、「これは我々は皆様のお役に立つ仕事ができるな」と思いましたね。

そこで弊社の営業を集めて勉強会をしたところ、これは面白い!お客様が望んでいることで、世の中の役に立つことだし、会社としてやっていこうという事になりましたね。

野寄 景色が変わったよね。

中田 ベルさんでやり始めたのと時を同じくして、サラダコスモもやしだけで利益が2倍3倍となって、なおかつ全ての食品に何らかの表示をしたことで、サラダコスモって体に良いもの作ってるよねというブランドができました。

赤尾 コーヒー1杯の話のときに今でも覚えているのは、サラダコスモさんは機能性表示をする前は、安心安全を届けるのがもやし屋の使命だ!という感じでしたが、工場の職員にもやしに入っている成分を知ってる人いますか?と聞いたところゼロだったと(笑)それなのに自分の作っている商品を高く売ろうとか、良くしようなんていう発想生まれないよね。

意外と自分の強みを知っているようで知らない所が多いというのもある意味チャンスだなと思いましたね。

中田 見える化という言葉もそのからよく言われるようになっていたし、その辺でもちょうどマッチしてましたよね。一番見えないのが野菜の栄養素なんじゃないかとも思うし、それを見える化することで価値が上がるし、売れるんですよ。

見える化することで、メディアもPRしやすくなるし、ちゃんとしたエビデンスがあるから特集を組んでくれやすくなりますよね。それで名前が知られやすくなります。

赤尾 鮮度保持と機能性表示の関係性で言えば、鮮度が良ければ栄養素が落ちにくいという相関関係が高いし、美味しさに繋がるので、それが担保されます。

中田 そうそう。機能性表示のガイドラインにも書いてあるんですけど、収穫した時の分析値で届け出して表示するのではなくて、消費者に届いて消費者が食べる段階でその成分があることを担保していなければいけないんですよ。つまり、鮮度を維持できていれば高い数字で表示できるし、逆に鮮度が悪くなってしまっただけで栄養素が低くなってしまっていたら低い数字で書かなくてはならないんです。これは大きな差ですよ。

野寄 鮮度保持をする意味っていうのがこれで益々上がったよね

中田 バイヤーさんも、何も書いてない商品より色々書いてある商品の方が売れそうだねってことで、店の棚を空けてくれるようになりますよね。

野寄 もともとそんな発想なかったですもん。

中田 私が持ってたノウハウを社会実装してくださってるって感覚があります。野菜会社に教えても一対一でしか広まっていけないんですけど、パッケージ会社に教えることによって一気に広がるのでとてもありがたい。

野寄 良い連携をさせて頂きましたね。我々にとっても違う景色を見せて頂いた。

全然違いますよ。営業の話とか聞いても、会社で取り組んでいるこのことは価値のあることだって社員みんな思っていますよ。

中田 ある意味、**第二次技術革命**ですね。

赤尾 社格が上がったかな。こんなことやってる資材メーカー会社ないですからね。それは有難いなと思っていますね。



赤尾 勉
株式会社ベルグリーンワイズ
執行役員

<現在~未来へ> 2024年一般社団法人設立と 今後の展望について

中田 鮮度保持と機能性表示のコンサルが結びついて一面的な部分は成長してきたんですけど、よくよく考えると**社会課題全部に繋がっている**と思うんですよ。

医療費を低減していかなければいけない、そのためには健康増進していかなければいけない、そのためには野菜をもっと食べよう、沢山食べるのももちろんですが、質の良いものを食べてほしい、量と質を上げるには美味しさと栄養素なんですよ。単純に野菜の鮮度が良ければ美味しく栄養が高いんです、美味しいからもっと食べる、それが健康増進に繋がります。

もう一つは、最近の地球環境の改善ですね。その中でも二つあって、一つは化学肥料や農薬を使わない**有機農業の拡大**、もう一つは**食品ロスの削減**です。

有機農業は生産性が悪くなるので値段が高くなります。値段が高くても売れるようにするにはいけない。そして有機農業は一年中作るのが難しくなります。売られる期間が短くなるけど、売る側はなるべく長く売りたい。そうすると鮮度保持が重要になってくるんですね。有機農業と鮮度保持は一心同体なんじゃないかと思えます。食品ロス低減はベルグリーンワイズさんも取り組んでいる事だと思います。古くなったら捨てなければいけないので、それをとにかく抑えたい。そのためには鮮度保持は重要です。

あとは新しい視点ですけど、有機農業で生産性が悪くなったのを補填するための話です。農薬を使っていたら捨てなくてはならなかった部分も、有機農業で作ると、売れる部分が一気に増えるんです。例えば玉ねぎの皮がお茶にできたり、人参の葉っぱまで食べられたり。

捨てる部分を加工するまでに鮮度を維持しなくてはならないので、それを上手に売れるようにする為のUPサイクルの為に鮮度保持は役に立つと思います。

さらに、日本の食料自給率UPにもつながりますし、農水省も言っている日本の農産物の海外への輸出を増やしたいという事にも鮮度保持は重要になってきます。

野寄 **鮮度保持はキーワード**かもしれないね。うちの場合は、今までは包装資材という観点だけでやってきましたが、もっと広く鮮度保持というのを捉えてやっていけることがあるんじゃないかって思っています。

中田 ぜひ鮮度保持という技術と鮮度の見える化に力を入れて頂きたいですね。伝わらなければなかったのと一緒、伝えないことにはわからないので買うこともできない、その為伝える技術も大事ですね。

赤尾 見える化って本当に重要ですよ。皆さん概念的にはあっても、伝え方が難しいので、それを数値化したり、文献にしたりしてどうやって相手に伝えるか、それが価値に繋がりますからね。

野寄 その辺がこの**社団法人の役割**だね。技術だけでなくコミュニケーションだったり、伝えていくという一番大事な部分を皆さんと一緒にやっていきたいですね。

中田 世界の変化が激しくて一企業だけでやっていても間に合わないと思うんですよ。

鮮度というものの定義化をし、技術領域を高め、マーケティング領域に落とし込み、社会実装していく流れを上手に協会で導きたいですよ。その為には仲間も増やさないといけないし、なるべく多くの人に賛同して頂ける定義づけや見え方にしていかなければいけませんね。

野寄 鮮度って基準がないからね。そこから作って活動なんで、時間はかかるし難しいですけど、見える化していかないとダメですよ。

中田 色々な領域に影響してくと僕は思っていますよ。

赤尾 日本は世界一の高齢化先進国ですからね。2050年以降このままではまずいですよね。

野寄 日本は高齢化社会のお手本になるだろうと世界からは見られていて、皆さん注目していますよね。

中田 今ふと思ったんですけど、老化も抑えられれば鮮度保持ですよ(笑)人の鮮度保持。

鮮度から派生して色々重要な技術になるんじゃないかって思いますよね。

赤尾 あとうちの花の袋も取り扱っているんですが、最近花の癒し効果っていう事も言われていますよね。老人ホームに定期的に花を飾っていると、癒し効果があったり、痴呆症に効果があるというエビデンスがあるそうです。

花の鮮度も見える化できれば、食の安全だけでなくメンタルヘルスという事にも繋がられるかもしれませんよね。

野寄 それやりたいね!

中田 応援してくれる仲間を増やしていきたいですよ。

赤尾 社団法人の設立の目的はそういう事もありますよね。カンパニーではできないけど、**同じ志を持った人達を繋ぐネットワーク**になりますよね。

野寄 この社団法人、すごい志高いよね!

中田 これからです、頑張りましょう!



購買につなげる売り場づくり



2023年9月2～3日、11月18～19日の2回

北海道北広島市にあるホクレンくるるの杜様にて「ベジメータ」の測定イベントを開催しました。



「ベジメータ®」とは

「ベジメータ®」は、光を使って皮膚のカロテノイド量測定することで野菜摂取量の状況を「ベジスコア」で数値化します。多くの方にご興味を持っていただき、1回目は2日間で合計525名の方に、2回目は2日間で合計455名の方に測定いただきました。



ベジメータを用いて購買意欲向上

ベジメータの測定と同時に、1回目は、トマト・かぼちゃの試食とにんじんジュースの試飲、2回目りょうおもいかぼちゃの試食案内させていただきました。

測定後に結果を聞いて、野菜不足を認識されたお客様は、試食した商品を購入いただき購買意欲に繋がっていました。



「ベジメータ®」で自身の野菜摂取量を知ること、野菜を意識的に購入して食べようという意欲につながります。

また、継続的に測定することで、野菜摂取の習慣化につながります。ベルグリーンワイズは「ベジメータ®」のレンタル・リース販売に加え、店頭イベントの企画運営も行っています。ご興味のある方はぜひお問い合わせください。

ホクレンくるるの杜様では多品目の青果物が販売されており、売場ではYPOPの表示をして野菜の栄養やはたらきなどの情報を発信されています。

売場だけの表示では伝わりきらなかった思いをベジメータイベントを通して野菜の価値について伝えることができ、お客様自身が健康な生活を送るためのヒントを提供できる大変有意義なイベントでした。



「食と農のふれあい広場」というコンセプトのもと、地元北海道の農畜産物を販売する農畜産物直売所や農村レストラン、農業体験施設などが併設されています。

詳しくはこちらから▶



ホクレン | くるるの杜様

GABA
ストレスケア



「数あるトマトの中で付加価値をつけて販売する」



従来の技術や栽培方法でどのように付加価値をつけて販売するかを悩んでいた時に、静岡県の研究施設が実施するAOIプロジェクト(農業の飛躍的な生産性向上と農業を軸とした関連産業のビジネス展開を促進する取り組み)のモデル事業に参加することに決めました。

静岡県農林技術研究所の特許技術を使ったトマトは、機能性成分である「GABA」の含有量が高いことが分かり、数あるトマトの中で付加価値をつけて販売するために、何かオリジナルティを出すための1つの手段として機能性表示食品の取得に動き出しました。

誰に頼めば良いのかわからない状況の時にベルグリーンワイズ社の担当者に出会い、専門的な知見も持っていたため相互理解も早くスムーズに作業を進められ、商品化することができました。

機能性表示食品が人々の健康生活の助けになるツールの一つとして日頃から手に取っていただけるように、まずは売場で商品の魅力をPRして理解していただくことが大切だと考えています。味が良いだけのトマトは多数ありますが、しっかりと機能性成分が担保され味も品質も良いトマトは少ないことを背景に、県の栽培技術を活用して「ミシマガチトマト」を確立したため、行政と連携をして訴求していきたいです。



機能性表示食品取得をきっかけに 他商品との差別化を 図れるようになりました

世の中に数あるトマトですが、県の技術を活用して「本気」で研究したものを、「本気」の現場で作ることから「ミシマガチトマト」と名付け、機能性表示食品取得をきっかけにコンセプトにあった販売方法や他商品との差別化を図れるようになりました。三島という名前を商品名に入れている事も含め地域でしっかりと育てて良いブランドを確立させ、多くの方に食べていただきたいです。



「老若男女問わずミシマガチトマトの魅力を知ってほしい」

量販店では数種類のトマトが陳列されるため、少しでも消費者の目を惹く商品にしたいと思っていました。

機能性表示食品を取得するまでは無地袋の包装で、糖度や品質の高いトマトでも差別化を図ることが難しかったです。取得後は黄色を主としたデザインで売場で目立つ仕様にし、機能性成分は「GABA」で「仕事や勉強による一時的な精神的ストレスや疲労感を緩和」と表記しています。



※機能性表示食品「ガチトマト」JAふじ伊豆様



GABAで訴求できる機能性成分は他にもありますが、生活する中でどの世代でも抱えるストレスに着目し、老若男女問わずミシマガチトマトの魅力を知ってもらい認知拡大できればと考えています。また、従来の無地袋から機能性成分を表記したパッケージにしたことで納品先からの反応も良く販売単価も上がりました。

お客様情報

〈静岡県〉JAふじ伊豆(三島函南地区)様

JAふじ伊豆様は静岡県東部地区の8農協が統合された農協様です。今回取材させていただいたJAふじ伊豆三島函南地区様是三島市に位置しています。機能性表示食品「ミシマガチトマト」は、県の栽培技術(※1)を活用して栽培されており、甘くて味が濃いことが特徴です。生産時期は、6月～8月、12月～3月の年2回で年間約10トン栽培されています。主な販売先は、ファーマーズマーケットみしまるかん、三島市内のイトーヨーカドー様、ツルハグループ様です。
(※1) トマトの株の重さを自動測定したうえで、水と肥料を与えるタイミングをコントロールするシステム



お客様の声

GABA

機能性表示食品

なす

乾農園様にて、「富田林の千両なす」の
GABAで機能性表示食品の取得と
パッケージに別注品を
ご採用いただいております。



周りがやっていない ことをしないと 商品の付加価値が高まらない

機能性表示食品について知識があまりなかったのですが、新たな販売方法もあることを知りました。周りがやっていないことをしないと商品の付加価値が高まらないという思いと、青果物で機能性表示食品を取得しているのは珍しさがあったため他の商品と差別化を図るために取得しようと決めました。

スムーズに 商品化が進みました

初めに商品コンセプトを明確にするために、ベルグリーンワイズ社にオリエンテーションを実施していただき、GABAを表記することに決め、そこから訴求したいターゲットを絞り商品コンセプトを作り上げ、ターゲットは40代~50代の高血圧が気になる世代に決めました。ベルグリーンワイズ社には商品コンセプトに基づいて、当社の意見を汲み取りながらパッケージデザインをいくつか提示していただけたため、スムーズに商品化が進みました。



窓口を1本化 してくれたため 負担が軽減されました

機能性表示食品を取得するにあたり、何から手を付けていけば良いのか、誰に相談すれば良いのかが分かりませんでした。色々な業者に依頼するのは手間もかかりますし、個人で機能性表示食品を取得しようと思ったら、普段の業務をしつつ複雑な書類の作業などが発生するため、そこまで手が回らず時間の確保が難しい現状がありました。それをベルグリーンワイズ社が書類の届け出、表示内容のチェック、デザイン作成、パッケージ作成の窓口を1本化してくれたため、負担が軽減され大変助かりました。



お客様に商品の魅力を 自信を持って伝えられるので すごく誇りです

今回、「富田林の千両なす」は大阪府内で初となる農産物で機能性表示食品を取得しました。実際に商品を対面で販売する際に、色々な商品が置かれている中で機能性表示食品を並べていると他商品と差別化を図ることができ、お客様に商品の魅力を自信を持って伝えられるのですごく誇りです。目新しい商品のため関心を持って話を聞いてくださる方が多く、健康志向の方は意識して購入してくださる方もいます。今後はより一層、機能性表示食品「富田林の千両なす」の認知を拡大していきたいですし、この商品を通して人々の健康生活を豊かに出来たらと思います。



お客様情報

〈大阪府〉乾農園様

乾農園様は、創業以来継承する「海老芋」をはじめ、大阪きゅうりや大阪なすなど、富田林市の代表的な農産物の生産を手掛けられています。日本人スタッフに加え、ベトナムのスタッフの方も迎えられ、「大家族」のチームワークで日々「美味しい農産物」の育成に取り組まれています。ハウス栽培1ha、露地栽培ではお米約1ha、大阪なす30a、海老芋50aの農地を持たれており、収穫量は大阪なすが12トン、海老芋が15トン、主に関西のスーパー様に出荷されています。



お客様の声

オーラパックすぐ食べレンジ

黒枝豆

滋賀県のJAグリーン近江
(グリーン近江農業協同組合)様にて
オーラパックすぐ食べレンジを
ご採用いただいています。



オーラパックすぐ食べレンジで
近江黒ダイヤの
ブランド価値を担保できるため、
当組合の指定袋として
出荷しています。



JAグリーン近江
藤田様

他社商品と差別化を図るために オーラパックすぐ食べレンジを導入

一般の防曇袋に入れて出荷していましたが、鮮度面で課題を抱えていたため、鮮度保持袋を探していたところネット検索でオーラパックを見つけました。サンプルで試験後、1週間ほど鮮度が保たれていたため、平袋タイプの規格品から使い始めました。その後、より他社商品と差別化を図るために、ベルグリーンワイズ社独自の「鮮度保持+レンジ調理」のオーラパックすぐ食べレンジを導入しました。

生産者側は丹精込めて栽培した枝豆の鮮度を長持ちできること、販売側はその日売れ残ったとしても鮮度が保たれるため、翌日も売場に陳列でき良い状態でお客様に購入していただけること、加えて食品ロス削減にも貢献できるため自信を持って販売しています。

「近江黒ダイヤ」は滋賀県内でしか 手に入りにくい希少品

「近江黒ダイヤ」は通常の枝豆よりも味が濃く、甘みがあり、滋賀県内でしか手に入りにくい希少品です。商品が生まれたきっかけは、黒枝豆を能登川地域のブランド野菜にしたいと取り組んだことです。当初は、能登川地域の黒枝豆として商品化されましたが、枝豆の生産量の範囲が広がり、今では「近江黒ダイヤ」に名称が変更になりました。特徴的な商品名「近江黒ダイヤ」はJAやメディアと協力して地域の方々の公募で決めました。この地域で黒ダイヤは黒豆のことを指し、大粒でみずみずしい黒豆が、黒く光るダイヤのようという意味も込められています。袋デザインも商品名とマッチするようにベルグリーンワイズ社に数種類デザイン案を提案してもらい、こちらの意見を汲み取りながら黒を基調としたデザインにしました。



オーラパックすぐ食ベレンジを JAグリーン近江の指定袋として出荷しています

当組合では「近江黒ダイヤ」を出荷する時、JAグリーン近江のブランドとしてオーラパックすぐ食ベレンジを指定袋として

しています。
ブランド化された枝豆のため手作業で選別を行い、虫食いや中身の埋まり具合などプロの目で判断した上で袋詰めをしています。



商品のブランド価値・品質も 担保されるため 価値のある袋だと感じています

購入後、袋のままレンジ調理をすればおいしい枝豆が完成するので、近江黒ダイヤを味わっていただくためにも最適な袋だと思います。茹で調理はお湯で茹でる手間がかかりますが、すぐ食ベレンジ袋だとその必要もなく栄養素も保持され、近江黒ダイヤとしてのブランド価値、品質も担保出来るため価値ある袋だと感じています。そして、この袋で販売することでデザインがかっこよく売場でも目立つため、お客様からの認知度は高いと実感しています。さらに簡便調理機能のある袋のため、すごく便利な袋だねと好評な声をいただいています。



お客様情報

〈滋賀県〉JAグリーン近江(グリーン近江農業協同組合)様

JAグリーン近江様は、滋賀県の東近江地域9つのJA様が合併され大型合併JAとして発足されました。

特産品として、近江米、日野菜漬け、近江牛などがあります。

近江黒ダイヤ枝豆の年間収穫量は約12t、主な出荷先は滋賀県内の平和堂様、京都・大阪の卸売市場様です。

記事詳細はこちら▶



お客様の声

オーラパックすぐ食べレンジ 白とうもろこし

埼玉県の有限会社若谷農園様にて
オーラパックすぐ食べレンジを
ご採用いただいています。



非常に甘みのある
白とうもろこしと
レンジ調理の相性が
抜群です



有限会社 若谷農園
若谷様



白とうもろこしのシーズンは約2週間 “プレミアム感を付けて販売したい”

当園では「雪の妖精」という品種の白とうもろこしを栽培しています。白とうもろこしは一般的に知られている黄色のとうもろこしより栽培している生産者の方が少なく珍しいため希少価値があります。当園の白とうもろこしのシーズンは約2週間でプレミアム感を付けて販売したいと考えていました。今まで一般の防曇袋を使用していましたが、資材にもこだわり差別化を図るためにオーラパックすぐ食べレンジを導入しました。収穫できる時期も限られ、品種も珍しいため少しでも長く美味しく食べていただける期間を保てること、かつ簡単調理が可能な袋で商品とマッチしていると感じています。

“1本用より2本用” 消費者からの需要が多く 大変好評です

今回2本用仕様のオリジナル袋を作成し、1本用よりも2本入りの方が消費者には需要が多く大変好評です。1度購入されたお客様からは新鮮さが長持ちして便利で使いやすいという声をいただいております。当園の白とうもろこしとオーラパックすぐ食べレンジでの調理は非常に相性が良いため自信を持って販売しています。





茹で調理よりもレンジ調理の方が 甘く調理出来ました

当園の白とうもろこしは非常に甘みが強いのもポイントです。茹で調理をすると栄養素や甘みが水に溶け出てしまうのですが、すぐ食べレンジで調理をすると甘みが凝縮され風味も良く召し上がっていただくことが出来ます。実際に食べ比べてみても茹で調理よりレンジ調理の方が甘く調理することが出来ました。



農業に毎日同じ環境はない 臨機応変に必要な栄養分を 変えています

当園では、土にこだわっており、化学肥料を減らし、農薬を減らすなどの栽培方法で作物を生産しています。白とうもろこしに関しては、肥料を好むため、有機質をたっぷり含んだ養分の多い肥料を使って栽培しており、青果物の様子を見ながら、土壌に足りないものを適切に補給することを大事にしています。農業に毎日同じ環境はないため、臨機応変に補給する必要な栄養分を変えながら最適な状態に育つように調整しています。



お客様情報

〈埼玉県〉 有限会社 若谷農園 様

有限会社若谷農園様は、小松菜・くわいの生産販売/ 埼玉県内の学校給食用食材として供給業務/ 小松菜を中心とした食育活動をされています。

ビニールハウス75a(小松菜)/露地畑4ha/くわい水田60a/稲田60aの耕作面積を持たれており、主な出荷先は、農協、卸売市場、直売所、大手量販店様などです。

記事詳細はこちら▶



お客様の声

オーラパック 新じゃがいも

福井県の大同青果株式会社様にて
オーラパック別注品を
ご採用いただいています。



一般の袋とオーラパックでは、
格段に緑化抑制の効果に
差が出ました

ある包装問屋様から「この袋使ってみたら?」というご紹介があり、一般の袋とオーラパックとで実際に社内の玄関入り口にてテストをしてみたのがきっかけです。

一般の袋とオーラパックでは、格段に緑化抑制の効果に差が出たため、すぐに採用を決め、現在まで約10年以上使用しています。

「このような袋をよく作ってくれたな」と感動しました。

お客様に安心して購入して
いただけるため、
積極的な販売ができています

オーラパックに包装することで、緑化抑制が可能になり、1週間～10日間ほど鮮度が長持ちするため、作り置きも可能になりました。そのため、作業効率が上がりました。

すぐに緑化してしまうと販売も積極的には行えませんが、オーラパックに包装することで、棚持ちも良くなりますし、お客さまにも安心して物をご購入いただけるので積極的に販売ができています。





“オーラパックで食品ロス削減” 食の豊かさを伝えていきたい

日本は豊かな国ですが、他国からするともったいない食材の使い方をしている方がまだまだ多いです。

野菜をメインに商売するうえで一番根底にある考えは、安心安全な野菜で皆様の食生活を担っていきたい、野菜を流通の過程で、できるだけロスなくお客様のもとに届けたいという願いです。

そのため、SDGsの取り組みの一つとして、STOPフードロス活動、食品のロスを少なくしよう!というベルグリーンワイズ社の考え方は、目指す目的が同じだと感じました。

鮮度保持袋「オーラパック」を使うことで、食品のロスを減らし、食の豊かさを伝えていけるようにしたいです。



オーラパック®
鮮度保持効果



テスト日数/4日経過 試験環境/平均温度20℃ 平均湿度45%RH

緑化において違いが確認できた。オーラパックは、一般包装に比べ、緑化が少なく、綺麗な状態を維持していた。

4日経過
(新じゃがいも
メーカーイン)



オーラパック®

一般包装

お客様情報

〈福井県〉大同青果 株式会社 様

福井県の大同青果株式会社は、青果物の仲卸及び青果物に関わる一切の事業をしており、一般のお客様でも新鮮な野菜が購入できる名大同というお店を運営されています。また、主にスーパーマーケットやドラッグストア等に商品を卸されています。

記事詳細はこちら▶



お客様の声

オーラパック ラディッシュ

愛知県のJAとよはし大村園芸部会様にて
オーラパック別注品を
ご採用いただいています。



ラディッシュの葉の変色防止や
実のしおれが抑制され
鮮度保持効果を実感しており
約13年使い続けています



JAとよはし大村園芸部会 鈴木様

品質にこだわっているラディッシュ オーラパックでさらに品質向上へ

従来は一般のボードン袋を使用していましたが、夏場になるとラディッシュの葉の変色や実のしおれなど、痛みが進むのが早く鮮度劣化に困っていました。

また、市場担当者からも、もう少し新鮮な状態を保てませんか。と指摘を受けました。そこで、鮮度が保てる袋がないかと探していたところオーラパックを紹介していただき、品質保持にこだわって生産しているラディッシュをさらに品質向上を図るために導入を決めました。

オーラパックを使い始めて約13年。

ラディッシュの品質保持を担保するためには欠かせない資材です

当社ではオーラパックを約13年ほど使い続けています。

オーラパックで包装することで、葉の変色防止や実のしおれが抑制され鮮度保持効果を実感しており、非常に日持ちするようになりました。実際に鮮度保持の比較をした際に、無包装より約7日間程度、従来的一般ボードン袋より2、3日程度日持ちし、市場の方からのクレームも減少しています。

丹精込めて栽培した野菜を新鮮なままお客様のもとへ届けるため、オーラパックで包装することで安心して全国に出荷することができています。今ではこだわって生産しているラディッシュの品質保持の担保をするために欠かせない資材です。





大村ラディッシュの特徴



当社のラディッシュは全国1位の出荷量で、全国シェア80%以上を占めています。

生産が始まったのは約半世紀前で、栽培は通年で行き、温度や水量、日照時間などを徹底的に管理することで鮮やかでまん丸の形の玉とみずみずしい食感が売りの商品です。



新たな販路を確立して 付加価値商品の販売を展開したい

今後はより多くの方にラディッシュの美味しい食べ方や魅力を伝えていけるように新鮮で安心安全なものを届けることに加え、ベルグリーンワイズ社が新たな事業として取り組んでいる機能性表示事業など今までにない商品の売り方で差別化を図り、ラディッシュの認知拡大を促進させ、販売数量を増加させたいと考えています。新たな販路を確立することで大村園芸部会としてより付加価値をつけた商品の販売を展開していきたいです。

お客様情報

〈愛知県〉JAとよはし 大村園芸部会 様

JAとよはし 大村園芸部会様にて、ラディッシュ、ミニキャロット、木の芽を生産し全国に出荷されています。ラディッシュの出荷量は全国の80%を占めており、名実とともに日本一の産地です。大村ラディッシュは、1日で箱が500箱、ダンボールでは2万袋を出荷されています。

記事詳細はこちら▶



お客様の声

ぴたパック

トマト

袋上部をピタッと閉じられる
テープ一体型のスタンドバック
をご採用いただいております



作業効率が上がりました

いくつかサンプルを試した結果、サイズ感や見栄え等がぴたパック1313が1番良かったので採用しました。

作業面では初めはコツがいりますが慣れると包装作業の効率も上がりました。また、嵌合パックよりも資材の保管場所のスペースを取らないですし、コストメリットもあるため大変重宝しています。

袋が自立して見栄えが良い

販売先からは、スーパーの売り場に並んだ際に、袋の底にマチがついているため自立して見栄えが良いと声をいただいています。オリジナルラベルを貼付して商品を出していますが、従来の嵌合パックだと枠にきれいに収まらず、ラベルがはみ出て貼るのが難しかったり、蓋が締まりにくくその際に実が潰れてしまうことがありました。しかし、ぴたパック1313はラベルも貼りやすく、中身の見栄えも良いです。



お客様情報

〈和歌山県〉日高卸売市場 株式会社様

和歌山県御坊市にある、民設・民営の地方卸売市場です。
総合卸売市場として、青果物・水産物・日配品・一般食料品
を幅広く取り扱われています。

インタビュー
記事詳細は
こちら



お客様の声

別注ロール レタス

玉レタスにレタス用別注ロールを
ご採用いただいています



包装機導入で人員削減可能に

包装機導入前は、レタスにシートを巻いてセロハンテープで留める包装形態で、毎日1000~2000玉を手作業で包装していました。1玉1分はかかっており、1年間で換算すると包装機導入前は年間42万玉、1日で1200玉包装しており、15人の人手が必要です。しかし、包装機導入後は2時間で15人分の作業を終えることができ、機械1台に就く人手も3名ほどで運用できるため、今まで包装作業に割っていた人手を大きく減らすことを実現しました。そして機械包装にしたことで1日3000玉の包装が可能になりました。

品質が上がったと実感

従来はレタスは裸売りばかりでしたが、機械包装でその問題が解消されてからは、量販店様にレタスの販売提案もしやすくなりました。輸送段階での破袋もなくなり、しっかりと包まれているためレタスの葉崩れも起こさず、売場で陳列されていても見栄えが良く、以前より品質も上がったなと実感しています。従業員も作業スピードが早くなったと感動の声を上げてくれています。



お客様情報

〈神奈川県〉JA全農青果センター 株式会社様

JA全農青果センター株式会社様は、全国各地の生産地で収穫された青果物が消費者のみなさまの食卓に届くまで、私たちは生産者と消費者を結ぶ架け橋として多彩な事業展開をされています。青果物の仕入れ・販売、青果物の小分け包装、セットセンター運営、加工食品の製造・販売。

インタビュー
記事詳細は
こちら



新 商 品 情 報

オーラパックシリーズに“長物”にお使いいただけるサイズが登場!

オーラパックプラ
規格品
130mm×600mm

汎用性に優れた
長物対応袋



サイズは変えず、使いやすい仕様に!

今までのオーラパックシリーズには、POS付きのセロリを対象にした長物袋のみでしたが、今回、同じサイズ・POS無しの長物の青果物にお使いいただける商品が誕生しました。

特定の青果物だけではなく、長物全般を対象しているので汎用性に優れています。おすすめの内容物は、ネギ・ニラ・葉カブ・セロリです。



長物の鮮度保持に!ぜひお試しください



試験日数:4日経過平均温度:20℃・平均湿度:70%RH

試験日数:4日経過平均温度:20℃・平均湿度:70%RH

オーラパックすぐ食べレンジにシンプルなデザインの“無地”が登場!

新商品情報



オーラパック
すぐ食べレンジ(黒)
規格品

鮮度保持機能に加え、
レンジでの加熱に
対応した野菜袋

NEW



鮮度保持
+
レンジ機能付

無地でシンプルなデザインに!

★表面

カラフルな
デザイン

現在の規格品▶▶▶
緑・橙・黄色の3色展開



NEW!

新商品▶▶▶
ラベル張りを想定したシンプルなデザイン



JANコードが無く、より汎用性が高い仕様に!

★裏面

JANコードが
あると
使いづらい
ときがある

現在の規格品▶▶▶
JANコード付きデザイン



NEW!

新商品▶▶▶
JANコードがないため、汎用性が高い



調理時間大幅短縮・栄養とおいしさを確保!

オーラパックすぐ食べレンジ

使い方動画は
こちら→

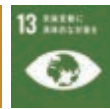


鮮度を守る特別な袋で

STOP! フードロス活動

フードロス問題をみんなで考えるきっかけに

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



(株)ベルグリーンワイズは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

生活協同組合コープかがわ様・株式会社ベルグリーンワイズの二社協賛にてイベントを開催いたしました

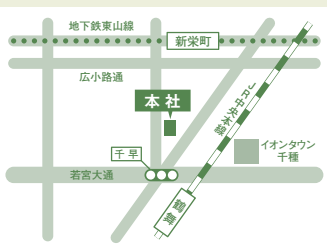


香川県

コープかがわ郡家店様

青果物の鮮度を長持ちさせる鮮度保持袋を使うことで実際に手間がかかっていた作業が省かれ、棚持ちが良くなりお店側としては生産性が上がっています。また、ご来店されるお客様にはフードロスを削減するための取り組みをご紹介できる良い機会だと思いました。

詳しくはQRコードから
チェックしてね♡



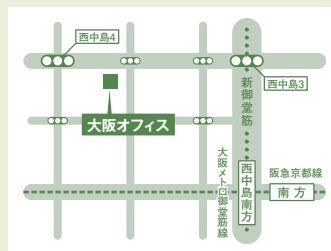
本社

Tel (052) 238-1413
〒460-0007
名古屋市中区新栄2-42-28



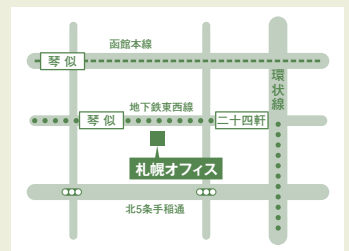
東京
オフィス

Tel (050) 3501-0071
〒101-0048
東京都千代田区神田司町2-11-1
明治安田損害保険ビル 2階



大阪
オフィス

Tel (050) 3501-0072
〒532-0011
大阪市淀川区西中島4-13-24
花原第3ビル 4階 402号室



札幌
オフィス

Tel (050) 3501-0071
〒063-0804
札幌市西区二十四軒4条5丁目1-8
SAKURA-KOTONI 3階

技術・開発拠点
未来創造
Lab

〒460-0007
名古屋市中区新栄2-42-28
(本社5F)



Belle Green Wise

株式会社 ベルグリーンワイズ

<https://bellegreenwise.co.jp/>