

「広告・販促物にもエコを」。広告関連資材卸のベルアドワイズ（本社名古屋市中区新栄2ノ42ノ28、小森弘道社長、電話052・238・1402）は、再生プラスチックを主原料にしたディス



小森弘道社長

プレー用パネル「エコノラック」をこのほど開発、販売を開始した。リサイクル商品は広く普及しているとはいえ「広告・サイン資材は（リサイクル品は）少ないのが現状」（小森社長）だけに、差別化商材として提案を強化

展示用パネルがエコ認定

ル春日井を持ち株式会社需要があると判断し投入した。同社は、ベル春日井に、事業会社3社で構成している。前3月期に着手し、環境月間材に再生プラスチックに合わせて6月に市場70%程度を使用。発泡

していく方針だ。同社は、ベル春日井に、事業会社3社で構成している。前3月期に着手し、環境月間材に再生プラスチックに合わせて6月に市場70%程度を使用。発泡

設立した。現在は、ベ

△△11

ベルアドワイズ

起業創造

新たな道を行く

ベル春日井設立当時から、ダウ化工（本社東京）の中部地区総代理店として、展示用パネル「ウッドラック」を販売。サイン・POP広告の企画・作成分野に進出している。今回の開発の背景について、小森社長は「（環境省が創設した）エコ・ファースト企業などから、環境対応型商材の引き合いがあるが、広告関連資材は少ない。エコ認定商品は



市場投入した「エコノラック」

環境配慮型商品の開発で差別化

倍率18倍の低発泡樹脂イアアップ。安定生産をボードで、従来のスチレンボードと同じ加工で品質を確保し、価格から環境対応型スチレンボードとして展開可能に。グリーン購入法のデータベース（特定調達物品情報提供システム）に登録される予定という。素板（厚さ5ミリと7ミリ）と紙張り（同）、粘着（厚さ7ミリ）の3タイプを展開。初年度1億2千万円の売り上げを見込む。「ウッドラックは中部地区でしか販売できないが、エコノラックは、再生原料の安定供給が課題となるが、（小森社長）ことから、同社は、プラスチックボードなどの端材回収と破碎の專業者に加え、発泡メーカーとタ

倍率18倍の低発泡樹脂イアアップ。安定生産をボードで、従来のスチレンボードと同じ加工で品質を確保し、価格から環境対応型スチレンボードとして展開可能に。グリーン購入法のデータベース（特定調達物品情報提供システム）に登録される予定という。素板（厚さ5ミリと7ミリ）と紙張り（同）、粘着（厚さ7ミリ）の3タイプを展開。初年度1億2千万円の売り上げを見込む。「ウッドラックは中部地区でしか販売できないが、エコノラックは、再生原料の安定供給が課題となるが、（小森社長）ことから、同社は、プラスチックボードなどの端材回収と破碎の專業者に加え、発泡メーカーとタ