

会社概要

社名	有限会社 エース商会		
創立	1985年5月		
所在地	〒350-1305 埼玉県狭山市入間川2-15-4		
資本金	1,000万円	従業員数	18名
事業内容	一般貨物自動車運送事業		

主力製品・サービス

運送・移転業務を幅広く請け負い、軽貨物から2t、3tまでの一般貨物、引越をはじめ、事務所移転、チャーター便、定期便を扱うなど、豊富な経験を生かし、計画から実施まで低コストで対応している。

本社（狭山市）、狭山営業所、栃木営業所、第1車庫、第2車庫、トラック15台を所有している。

【事業内容】

- 物流事業
一般貨物運送事業・軽貨物運送事業・
引越事業、倉庫事業・設備工事業業・
一般労働派遣事業・産業廃棄物収集運搬事業
- 販売事業
防災備蓄品販売

作成前の課題認識

現状の経営資源、ビジネスモデル、提供価値があいまいな状態で整理できていなかった。
漠然と頭の中にあったが、見える化できていなかった。

作成の成果・今後の活用

会社と経営をこれまでと異なる角度から見るできるようになり、見直すきっかけとなった。
また、3年後、5年後など、これからのあるべき姿に向かって、社員との意識合わせ、対話ツールとして活用していきたい。

経営デザインシート (有限会社エース商会)

自社の目的・特徴

- ・ 運送のことならエース商会におまかせ。全国どこでも
- ・ 豊富な経験をいかし、計画から実施まで低コストで対応
- ・ 配達、引越（一般家庭から単身者）、事務所移転、チャーター便、定期便

経営方針

- ・ 生産から移動販売まで「美味しい」を物流でつなぐ一気通貫フードビジネス
- ・ 運送業、無農薬野菜栽培・収穫、キッチンカー 運営、レストラン運営
- ・ 従業員が健康な限り長く働くことができる職場環境を提供する



資源	ビジネスモデル	価値
内部資源 <ul style="list-style-type: none"> ・トラック運送ドライバー ・狭山営業所、栃木営業所 ・車庫（狭山市） ・トラック15台（軽貨物から2t・3t車） <p><知財></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自由闊達な社内文化 ・物流ノウハウ 外部調達資源 <ul style="list-style-type: none"> ・地域行政・経済社会からの信頼 <p><知財></p>	事業ポートフォリオ <p><ビジネスモデル></p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般貨物自動車運送事業 ・軽貨物運送事業 ・倉庫事業 ・運送・移転業務 ・引越業務 ・事務所移転、定期便 ・計画～実施まで低コスト対応 <p><誰と></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手芸能事務所 ・Honda向運送会社 <p><知財の果たしてきた役割></p> <ul style="list-style-type: none"> ・愛社精神の向上 ・顧客からの信頼の獲得・向上 	提供してきた価値 <p><提供先></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手芸能事務所 ・Honda向運送会社 ・福祉・教育向け家具会社 <p><何を></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事務所移転・資材保管 ・自動車部品輸送・保管・梱包 <p>提供先から得てきたもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ・良好な信頼関係 <p>全社課題（弱み）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特定荷主依存体質 ・若手人材不足による事業停滞 ・従業員の高齢化 ・価格競争にさらされている ・サービスの差別化ができない
これまでの外部環境 <p>+要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貨物自動車運送事業法改正 ・業務効率化・省人化の進展 <p>-要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ドライバー、荷役作業員不足 ・運賃下げ圧力と大手の進出 		

資源	ビジネスモデル	価値
内部資源 <ul style="list-style-type: none"> ・自営の無農薬野菜農場 ・セントラルキッチン ・レストランと調理師 ・キッチンカーとドライバー ・SNS・WEBデザイナー ・データアナリスト ・地域ネットワーク <p><知財></p> <ul style="list-style-type: none"> ・移動製造販売のノウハウ ・エース商会のブランド 外部調達資源 <ul style="list-style-type: none"> ・芸能事務所（株）〇〇〇 ・無農薬米・野菜の契約農家 <p>知財</p>	事業ポートフォリオ <p><ビジネスモデル></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「物流」x「飲食サービス」 ・生産から移動販売まで「美味しい」を物流でつなぐ移動販売 ・企画>農産物生産>物流>加工・調理>物流>販売 ・POSによる売れ筋商品分析 ・売れるメニューと飲食店DX ・在庫、仕分、配達の物流DX ・全体最適SPAビジネスモデル <p><誰と組んで></p> <ul style="list-style-type: none"> ・飲食店・料理専門家 ・データ分析家 <p>知財の果たす役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫、配送ルート管理 ・荷物の梱包、荷役、仕分けノウハウ 	提供する価値 <p><提供先></p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンサート会場の参加者 ・西武球場等のイベント参加者 ・タワマン、大規模団地居住者 ・自宅で食べたい人 <p><何を></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いつでもどこでも便利に食事 ・飲食店が必要な場所に来る ・新鮮で美味しい無農薬作物 ・リーズナブルな価格 ・健康で衛生的な調理 <p>提供先から得るもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安くて美味しいという評判 ・安全で衛生的という信頼 ・エース商会のブランド ・安定した売上と利益

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これまでの外部環境	必要な資源	解決策
<p>+要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタル化の進展 ・新たな生活様式で新たな飲食 <p>-要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口減少で運送需要減少 ・ネット通販宅配需要は高まるが大手企業中心 ・価格競争の激化 	<ul style="list-style-type: none"> ・無農薬野菜農家 ・飲食店営業ノウハウ ・調理師資格取得者 ・データアナリスト ・地域ネットワーク <p>知財</p>	<p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手芸能事務所（株）〇〇〇との業務提携の強化による会場の優先確保 ・地元のネットワークを通じた西武球場イベントにおける会場の優先確保 <p><事業基盤の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社農場の整備、無農薬野菜農家との協業 ・セントラルキッチン建設とレストランのオープン ・飲食店専門家の指導による、オリジナルメニュー、人気メニューの開発 <p><広告宣伝></p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様なSNSメディアを介した、口コミ拡散、ホームページへの誘導 <p><資金調達></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業再構築補助金を活用した業種転換
移行のための課題		
<ul style="list-style-type: none"> ・飲食サービス業の経験がない ・優良な無農薬野菜生産農家の確保 ・イベント主催者との関係、出店場所の確保 ・調理師・ドライバー等のスタッフの確保 		

これから