

軽トラックの可能性を広げる独自性の高い製品を開発 YouTube活用でブランドイメージを向上

自動車および自動車部品の企画販売を手掛けており、ラーメン店(天下一品)のFC経営も行う。自動車部品のなかでも軽トラックの機能性部品に特化し、2017年に軽トラック専用キャリア「HARD CARGO」を開発、販売を開始した。さまざまな場面に合わせてカスタマイズを可能にして商品展開を拡げてきた。2020年4月から全国593店舗を展開するオートボックスで販売を開始。さらに自社ECを構築するなど販売チャンネルを増やし、現在では自動車部品全体売上高の3割程度を占めている。

所在地 兵庫県丹波篠山市住吉台99-1
電話/FAX 079-558-7211/079-558-7214
URL <https://www.h-cargo.com>
代表者 代表取締役 田中 宏之介

設立 2003年
資本金 500万円
従業員数 33人



軽トラックのデメリットを解消し新たなライフスタイルを提案

軽トラックは利便性は高いもののルーフがないため、これまで脚立等の長尺物を積載できない弱みがあった。同社はその課題の克服に取り組み、ニーズから逆算して企画・設計を行い、装着が簡単で安全性も高いルーフキャリア「HARD CARGO」を開発した。重量物も安全に積載でき、サイズ調整機能によりすべての車種に対応できる点で優位性と革新性が認められたことから商標登録されている。用途に合わせたカスタマイズが可能で、仕事から遊びまで軽トラックの可能性を広げる独自性の高い製品となっている。



カーキャリア「HARD CARGO」

雑誌広告やYouTubeを活用したプロモーション戦略でブランドイメージを向上

新型コロナウイルスの影響もあり、これまで積極的に出展していた国内最大の自動車展示会を取りやめ、自動車雑誌の広告と取材企画記事による情報発信にシフトした。さらにYouTubeチャンネルを開設し、雑誌企画と連動して有名タレントを起用した動画配信を実施した。これらのプロモーション戦略により、認知度やブランドイメージが向上し、売上増加に寄与している。認知度向上によりキャンプ・アウトドア好き一般ユーザー向けへの展開や建築業界への販路拡大、欧米など海外への事業進出を実現した。



YouTubeチャンネル

多様な販売チャンネルの確立と特約店制度の導入で新たな顧客を獲得

これまでの自動車部品は「メーカー」→「卸売商社」→「販売店」→「ユーザー」といった流通経路を辿るが、同社は「卸売商社」、「販売店」、「ユーザー」へ直接販売することで多様な販売チャンネルを確立した。特約店制度の導入により、「HARD CARGO」商品を全国300店舗以上の販売店と契約を開始し、独自の販売ルートを構築した。また、同社ホームページからの販売システムを構築したことで新たな顧客獲得につながっている。



同社ホームページ