



2025年9月16日

各 位

会 社 名 ブリッジインターナショナル株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 吉田 融正
(コード番号：7039 東証グロース)

問 合 せ 先 経営企画本部長 渡 部 毅
(TEL.03-5787-3030)

伴走型支援で横河レンタ・リースの営業モデル変革を実現

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正）は、横河レンタ・リース株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役会長：山崎正晴）に対し、BtoB マーケティング体制の構築支援およびデータ活用基盤の整備支援を実施しました。

本支援により、営業とマーケティングが一体となった新たなモデルへ変革しました。
詳細につきましては、添付のプレスリリースをご参照ください。

以上

News Release

報道関係各位

2025 年 9 月 16 日

ブリッジインターナショナル株式会社

ブリッジインターナショナル、伴走型支援で横河レンタ・リースの営業 モデル変革を実現

法人営業改革支援サービスを提供するブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下「ブリッジ」）は、横河レンタ・リース株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長 山崎正晴、以下「横河レンタ・リース」）に対し、BtoB マーケティング体制の構築支援およびデータ活用基盤の整備支援を実施しました。

本支援により、マーケティング部門からの送客による新規受注が増加し、営業との連携も深化。従来までの販促業務支援から営業とマーケティングが一体となった新たなモデルへ変革しました。



■背景

横河レンタ・リースは、電子計測器や IT 機器のレンタルを中心に、法人向けのシステム提案やエンジニアリングサービスを展開する企業です。

2018 年、営業主導の属人的なアプローチに限界を感じ、全社的な営業体制の見直しを開始。マーケティング本部を新設し、BtoB マーケティングの基盤整備に着手しました。

そのパートナーとして選定されたのが、最新テクノロジーを活用した売上成長支援を強みとするブリッジでした。

■取り組み概要

ブリッジは、以下を中心に、設計から実行まで一貫した伴走型支援を提供しました。

- MA ツールの導入・活用支援
- スコアリング設計と運用
- 営業とマーケティングの役割分担明確化
- Web 行動・営業接点情報を統合管理する CDP（カスタマーデータプラットフォーム）構築
- リードスコアリングとターゲティング精度の向上

特に評価されたのは、同社の業務や実態に即した “型にはまらない” 柔軟な支援スタイル。固定的な型に縛られない伴走型の支援により、社内への定着と成果創出を後押ししました。

■成果と変化「データ活用が根づく組織へ」

これらの取り組みにより以下の成果を創出しています。

- マーケティング部門経由での新規受注が増加
- 営業現場からの共同施策提案が増加し、部門間連携が深化
→ マーケティング部門が全社の顧客開拓活動を支援するハブとして機能

本取り組みの詳細は以下の事例記事にてご覧いただけます：

URL：<https://bridge-g.com/case/insidesales-consulting-case/yrl/>

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】

社 名：ブリッジインターナショナル株式会社
<https://bridge-g.com/>
設 立：2002 年 1 月
本 社：東京都世田谷区太子堂 4-1-1 キャロットタワー19 階
代表者：代表取締役社長 吉田融正
事業内容：・インサイドセールスアウトソーシング事業
・プロセス・テクノロジー事業
・研修事業

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社
経営企画本部マーケティング部
〒154-0004 東京都世田谷区太子堂 4-1-1 キャロットタワー19 階
TEL：03-5787-3030 E-mail：mktg@bridge-g.com