

建設業

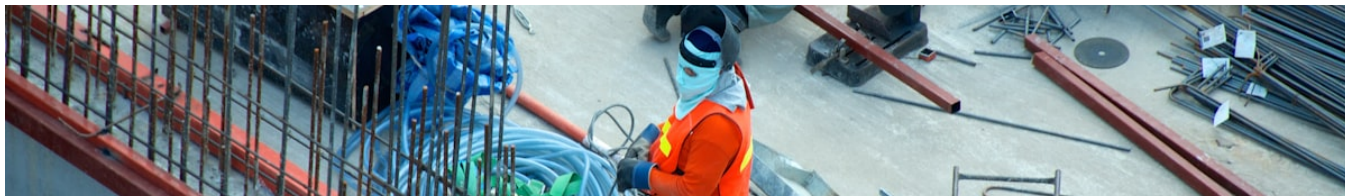
年商 約2億円

はじめての利用

「大型受注が決まった」 その直後が、いちばんの提案タイミング。

こんなお客さまはいらっしゃいませんか？

- ☐ 大きな現場・大型受注の話題が出ている建設業・専門工事業のお客さま
- ☐ 入金が翌々月末など、入金サイトの長い元請けと取引しているお客さま
- ☐ 資材費・外注費の先払いが大きく、受注のたびに資金繰りが話題になるお客さま



業種
建設業
(内装仕上げ工事)

年商
約2億円

従業員
8名

社歴
創業15年

きっかけ
月次訪問での
何気ない会話

お客さまの状況

中堅ハウスメーカーからの大型受注が決定。ただ、入金は翌々月末。
資材の調達と協力会社への支払いが先に来てしまう。

「金額が大きな仕事ほど、工期も入金サイトも長くなる。
先に支払うお金も大きいので、受注が決まっても資金繰りが厳しかった」

担当者はこう動いた

月次訪問で受注の話を伺った際に、「入金までの間の運転資金はどうされますか」と一言。
お借入れ枠を使わずに売掛金を早期に資金化できるサービスとして、OLTAのクラウドファクタリングをご紹介します。

850万円

請求書のお買取金額

24時間以内

お申込みからお見積り提示

オンライン完結

ご来店・対面手続き不要

声かけのヒント

- ・「大型受注が決まった直後」が最適なタイミング。お祝いの言葉とあわせて資金繰りの話題へ
- ・ご融資の審査スケジュールが着工に間に合わないときの、もう一つの選択肢として
- ・債権のご売却のため、お借入れと異なり決算書に負債として計上されません

気になるお客さまがいらっしゃいましたら、お気軽にご相談ください

OLTA事業開発推進チーム

メール olta-partner@olta.co.jp

お電話 090-6088-5866