

製造業

年商 約4億円

1,000万円超の大口

増産の知らせは、 運転資金ニーズが膨らむ知らせ。

こんなお客さまはいらっしゃいませんか？

- ☐ 増産・新ライン立ち上げなど、生産が上向いている製造業のお客さま
- ☐ 既存のお借入れ枠を設備投資で使っているお客さま
- ☐ 1件あたりの請求書金額が大きい（1,000万円規模の）お客さま



業種
製造業
(自動車部品加工)

年商
約4億円

従業員
25名

社歴
創業40年

きっかけ
増産の話題からの
雑談

お客さまの状況

納品先の増産にあわせて受注が拡大。材料費と外注加工費の支払いが売上の入金より2ヶ月早く来る。既存のお借入れ枠は、去年の設備投資で使っている。

「注文が増えるのはありがたい。ただ、材料の支払いが
売上の入金より2ヶ月早い。増産のたびに立て替えが膨らむ」

担当者はこう動いた

増産の話を伺った際に、「その売掛金、入金日まで寝かせておくのはもったいないですよ」と一言。金額の大きな請求書をお持ちだったため、大口でも対応できるクラウドファクタリングをご紹介します。

1,200万円

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

高額取引

対応

1,000万円超の実績多数

声かけのヒント

- ・増産・新ライン立ち上げ・納品先の好調は、運転資金が先に膨らむサイン
- ・製造業は1件あたりの請求書金額が大きく、1,000万円を超える買取実績も多数
- ・設備はご融資で、増産の運転資金はファクタリングで、という使い分けのご提案を

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