

卸売業

年商 約3億円

取引拡大

新規大口取引のご報告には、 お祝いと資金計画の確認をセットで。

こんなお客さまはいらっしゃいませんか？

- ☐ 大手との新規取引・新規口座開設が決まった成長中のお客さま
- ☐ 初回発注が大きく、仕入れ代金が売上より先に必要になるお客さま
- ☐ 業歴が浅い・財務がまだ薄い、でも既存取引先宛ての売掛金はあるお客さま



業種

卸売業
(住宅設備機器)

年商

約3億円

従業員

10名

社歴

創業8年

きっかけ

新規取引開始の
ご報告

お客さまの状況

大手チェーンとの新規取引が決定。初回発注は過去最大の規模で、メーカーへの仕入れ代金が先に必要に。
新規取引先への売上が立つのは2ヶ月先。

「実績ができる前の一番苦しい時期に、
一番大きなお金が要るんです」

担当者はこう動いた

新規取引開始のご報告を受け、お祝いの言葉とあわせて初回分の仕入れ資金の計画を確認。
既存取引先宛ての売掛金を資金化して仕入れに充てる、という順番をご提案。

800万円

請求書のお買取金額

1営業日以内

審査開始からお見積り提示

**請求書ベース
の審査**

成長中の企業も使いやすい

声かけのヒント

- ・「取引拡大」「新規口座開設」は前向きな資金需要のサイン。攻めの資金にこそ提案を
- ・手元の売掛金（既存取引分）を資金化して、新しい仕入れに回すという使い方ができる
- ・業歴が浅い・成長中で財務がまだ薄いお客さまでも、請求書をもとにお申込みいただける

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