

小売業

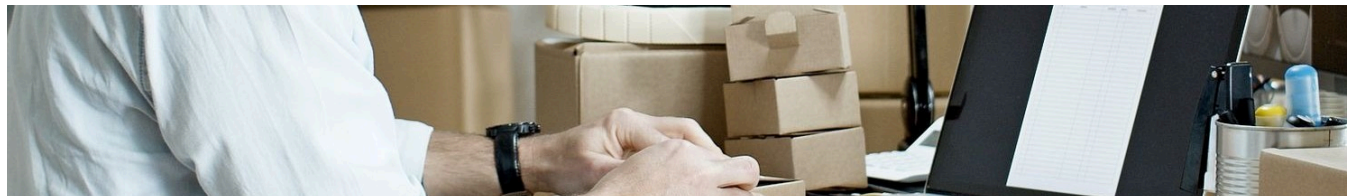
年商 約3.5億円

1,000万円超の大口

仕入れの好機はスピード勝負。 ご融資が間に合わない場面の即応手段に。

こんなお客さまはいらっしゃいませんか？

- ☐ ECモール経由の売上有るお客さま——モール宛ての売掛金を必ずお持ちです
- ☐ まとめ仕入れ・現金仕入れの好機の話が出ているお客さま
- ☐ 店舗販売が中心に見えて、実はEC・法人販売の売掛金があるお客さま



業種

小売業
(雑貨・EC併営)

年商

約3.5億円

従業員

18名

社歴

創業12年

きっかけ

仕入れ資金の
ご相談

お客さまの状況

ECモール経由の売上が伸びているが、モールからの入金は最大2ヶ月先。そんな中、人気商品をまとめて安く仕入れられる好機が到来。現金は手元に残したい。

「現金で大きく買えば安くなる。分かっているけど、
手元資金は薄くしたくない。両立できる方法を探していた」

担当者はこう動いた

仕入れ資金のご相談を受け、「スピード重視なら」とECモール宛ての売掛金の資金化をご紹介します。
見積り提示まで24時間以内、好機を逃さず仕入れができた。

1,100万円

売掛金のお買取金額

最短即日

ご契約後のお振込み

24時間以内

お申込みからお見積り提示

声かけのヒント

- EC販売のあるお客さまは、モール入金サイクルによる売掛金を必ず持っている
- 「仕入れの好機」はスピード勝負。ご融資の審査を待てない場面の即応手段として
- 店舗しかないように見えるお客さまも、EC・法人販売の売掛金があれば対象になる

気になるお客さまがいっぱいありましたら、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