

「ピアラ・ペイ」を展開

初動のマーケティング費金融支援

通販支援事業を行う

ピアラ（本社・東京都渋谷区、飛鳥貴雄社長）

は、中小通販企業支援の新サービスを始め、支援先企業の将来売り上げを独自の予測。マーケティング投資の事業資金確保が課題となるスタートアップや中小企業向けに、金融支援サービスを提供する。

新サービスは、「P

I A L A P A Y（ピ

アラ・ペイ）」。総合

フィンテックソリューション企業であるSB

I FinTech Solutions

（本社・東京都渋谷区、金子雄一社長）と業務提携して展開する。

ピアラは、新規獲得から顧客育成を行う独自ツール「RESULT MASTER」を活用し、支援先の売り

上げ実績から将来売り

上げを予測。SBIの

審査モデルも活用しつ

つ、最大値の与信額を

設定する。将来債権の

買い取りを行い金融支

援することで、支援先

の広告予算を拡大し、

短期間に集中してマー

ケティング投資を強化

することで売り上げ拡

大を支援する。サービ

スは、健康・美容領域、

食品領域の通販企業を

対象に提供する。ピア

ラの予測データとSBI

の審査モデルを活用

することで、未回収の

リスクを軽減する。

中小の通販企業は、

マーケティング投資に

向けた事業資金を十分

確保できず、機械損失

が生じる傾向にある。

とくにスタートアップ

企業は、リピート率が

増加し既存顧客が定着

するまで一定期間を要

し、キャッシュフロー

が安定しにくい。この

ため、銀行の融資も得

られず初動のマーケテ

ィングが滞ることがあ

る。ピアラでは、独自

の金融支援サービスを

提供することで、通販

企業の事業資金調達を

支援する。