

こんなお悩みありませんか？

- 売上げがいつ入るの不安だ
- 新しいお取引先を増やしたい
- お取引先との繋がりを強めたい
- 毎月の回収業務や振り込み確認作業が手間だ
- お取引先の信用リスク管理が不安だ

アメリカン・エクスプレスの企業間決済イメージ



みなさまの課題解決に アメリカン・エクスプレス 企業間(BtoB)決済を。

AMERICAN EXPRESS
そう、
ビジネスには、
これがある。

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

☎0120-956-230

アメリカン・エクスプレス加盟店サービスホットライン
(通話料無料/9:00～17:00/土日祝休)

✉b2b_business_backing@aexp.com

①企業名②業種③ご担当者名④電話番号
⑤会社URL⑥何をご覧になってお問い合わせされたかをご記入ください。



加盟店や企業間決済に関する
詳細はこちらよりご確認ください▶



従来の回収業務が負担
無駄な人件費の改善に着手
—太陽食品ではどのような事業を展開されているのでしょうか。

永田 当社はラーメン専門の製麺所を持ち、麺の形状や食感などお店のこだわりに合わせて、麺の製品化をしています。また麺の製造だけでなく、ラーメン店の開業支援も手掛けており、商品開発から製造販売、コンサルティングまで総合的なプロデュースを行っています。

—御社は2012年頃からアメックスの加盟店となり、取引先からの支払いにカード払いを受け入れているそうですが、どのような経緯があり加盟に至ったのでしょうか。

永田 私たち食品業者が回収業務を



太陽食品(愛知県あま市)
永田浩之 社長(46)

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一

Value up!

回収業務にかかる余分な人件費を削減 カードの与信判断が不可欠な新ビジネスも展開

「この4年ほどで、店舗数は約600店にまで増えました。」

「その「パートナーフランチャイズシステム」を展開していく中で、アメックスの企業間決済がどう役立っているのでしょうか。」

永田 一番大きいのは、アメックスが新しく契約するPFGの与信判断をしてくれることです。PFGがどのようなPFGを連れてくるのか、それは私たちにはわかりません。でも、直接パートナー契約するのは私たちが、本当に契約してもいい相手なのか、見極めることが必要です。私が契約書を見てどれだけ個人情報調べても、分かることは少ない上に膨大な手間と時間が掛かります。

それをアメックスの企業間決済を導入したことにより、アメックスが与信に関わる情報を全部調べて、一