

銀行が振り向く！あなたの会社の信用力UP講座

～元メガバンク銀行員が語る『法人口座開設』の秘訣～

元メガバンク銀行員が語る、法人口座開設の審査基準と対策の全てをご紹介します。バーチャルオフィスでも大丈夫！銀行が振り向く信用力の作り方をお教えします。

本講座では、事業計画書・決算書の作成術、最短突破の裏ワザ、そして法人口座開設後の銀行との付き合い方、融資・補助金活用法まで、包括的に解説していきます。

講師：望月テツ



なぜ、新設法人の預金口座は開設しにくくなったのか？



厳格化する審査基準

新設法人の口座開設が年々難しくなっています。銀行は以前よりも厳しい審査基準を設けるようになりました。



金融機関の慎重な姿勢

金融機関は新規事業に対してリスク回避の姿勢を強めており、特に実績のない法人に対しては慎重な対応をとっています。



法規制の強化

マネーロンダリング対策などの法規制強化により、金融機関は顧客の事業実態をより詳細に確認するようになりました。

新設法人の口座開設が難しくなった背景には、国際的な金融規制の強化や不正利用防止の取り組みがあります。銀行は顧客の信用力と事業の実態を厳格に審査するようになっています。

金融機関が法人口座を開設する際の事務手続き



申込書類の提出

法人登記簿謄本、定款、印鑑証明書などの基本書類を提出します。



事業実態の確認

銀行担当者による事業所訪問や事業計画のヒアリングが行われます。



代表者の信用調査

代表者の属性や過去の金融取引履歴などが確認されます。



審査結果の通知

内部審査を経て、開設可否の結果が通知されます。

金融機関は法人口座開設にあたり、厳格な手続きを踏んでいます。この過程では、提出書類の正確性だけでなく、事業の将来性や代表者の信頼性も重要な判断材料となります。



口座開設を断られる主な理由

資本金が少なすぎる

最低限の事業運営に必要な資金が確保されていないと判断されると、口座開設が認められないことがあります。

事業実態が確認できない

バーチャルオフィスのみで実際の事業所がない場合や、具体的な事業活動の証拠が不足している場合は審査に通りにくくなります。

個人の経歴との連続性がない

代表者の過去の職歴や経験と、新たに始める事業との関連性が見られない場合、事業の継続性に疑問を持たれることがあります。

代表者の信用力が低い

代表者自身の信用情報に問題がある場合や、過去の金融取引に不備があった場合は、法人の信用力にも影響します。

これらの理由に加えて、事業内容や目的が不明瞭である場合や、金融機関との取引実績がない場合も、口座開設が難しくなる要因となります。審査では総合的な判断が行われるため、これらの点に注意が必要です。



法人口座を開設するために準備しておくこと



事業の現状をしっかりと説明できるようにする
事業計画書を作成し、ビジネスモデルや収益構造を明確に説明できるようにしておきましょう。



資本金は多めに用意する
最低でも30万円～50万円程度の資本金を設定し、自己資金の証明ができるよう準備しておきましょう。合同会社ではなく株式会社の設立も検討してください。



金融機関との取引実績を作る
個人口座での取引実績を積み重ね、信頼関係を構築しておくことが重要です。



代表者の経験・経歴・実績を証明する
資格証明書、前職での受賞歴、詳細な経歴書、見込み客リストなどを準備しておきましょう。

これらの準備を事前に整えておくことで、金融機関の審査担当者に対して、事業の信頼性と将来性をアピールすることができます。特に資本金の額と代表者の経歴は重要な判断材料となります。



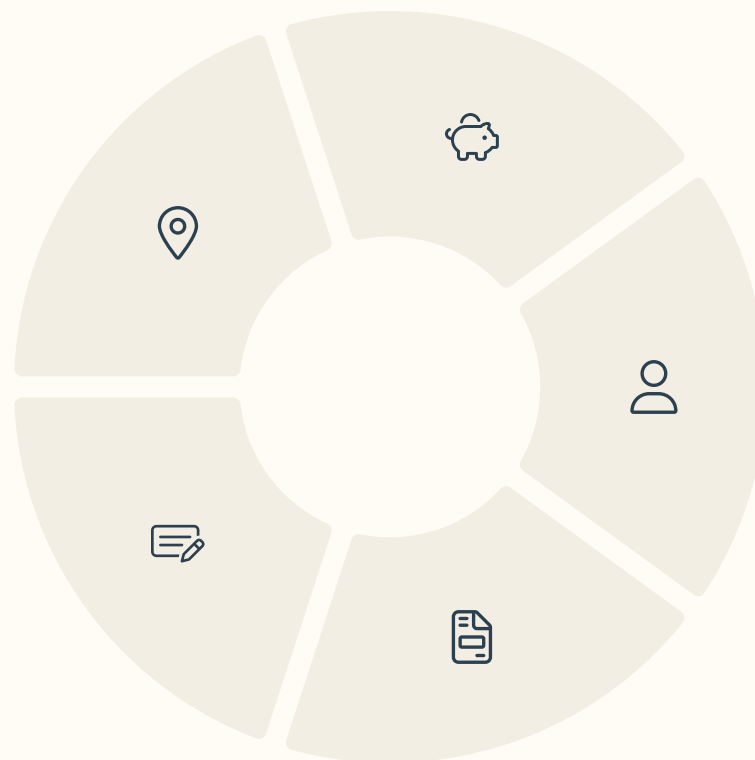
金融機関から法人口座開設を断られないための5つの方法

地元の金融機関で開設

個人口座での取引が長年継続している
地元の金融機関で法人口座を開設しましょう。

公庫での創業融資活用

公庫で創業融資を申し込み、決定後に
民間金融機関で口座開設を依頼します。



定期積金を契約

定期積金を契約し、継続的に集金に来てもらうことで関係性を構築します。

取引先からの紹介

口座を開きたい金融機関と強い絆を持つ取引先に紹介してもらいましょう。

決算書の提出

決算を行った後、決算書を提出して法人口座開設を依頼します。

これらの方法は、金融機関との信頼関係構築や事業の信用力向上に効果的です。特に公庫からの創業融資決定は、民間金融機関に対する強力な信用証明となります。



公庫融資を活用した口座開設戦略

公庫での創業融資申請

日本政策金融公庫に創業融資を申請し、事業計画の審査を受けます。

融資決定の獲得

公庫の審査に通過し、創業融資の決定通知を受け取ります。

民間金融機関への申し込み

公庫からの融資決定を根拠に、民間金融機関に口座開設を依頼します。

入金・引き落とし口座の指定

「公庫からの入金/元利金引き落とし口座として指定したい」と伝えることで、口座開設の可能性が高まります。

公庫からの融資決定は、あなたの事業が公的機関の審査を通過したという証明になります。「公庫から創業融資の決定をいただきました。ついては、公庫からの入金/元利金引き落とし口座を伝える必要があります。貴金庫（貴組合）を指定したく思いますので口座の開設をお願いできないでしょうか。」というアプローチが効果的です。

法人口座開設後の銀行との関係構築

3ヶ月

定期的な訪問

口座開設後も定期的に担当者を訪問し、事業の進捗状況を報告しましょう。

6ヶ月

取引実績の構築

安定した入出金の履歴を作り、取引実績を積み重ねていきます。

1年

融資相談

口座開設から1年程度経過したら、運転資金や設備投資のための融資相談を持ちかけることも検討しましょう。

2年

取引拡大

信頼関係が構築できたら、決済サービスや外国為替取引など、取引内容を拡大していきましょう。

法人口座の開設はゴールではなく、銀行との長期的な関係構築のスタートです。定期的なコミュニケーションを通じて信頼関係を深め、将来的な融資や各種金融サービスの活用につなげていくことが重要です。銀行は単なる口座提供者ではなく、事業成長のパートナーとして位置づけることで、より良い関係を築くことができます。

