

交通事故減少、自動ブレーキ搭載標準化時代の新戦略

交通事故に注力する弁護士のための 事故型労働災害 ワンストップモデル 新規参入セミナー

なぜ、事故型労働災害への参入が成功しているのか

1. 弁護士の関与が少なく、注力する事務所が皆無に近く、
2. 事故型の労働災害(＝物理的なケガ)に特化し、
3. 交通事故で培った賠償ノウハウを活かせる

詳しくは中面

参入約1年で、既存売上にプラス+1,000万

ゲスト講師

神戸ライズ法律事務所
代表 坪井俊郎氏

半日で、労働災害事案の獲得方法から
実務処理まで全てを解説していただきます！

3月16日(土)@東京会場 / 3月23日(土)大阪会場

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 大阪本社ビル

事故型労働災害ワンストップモデル新規参入セミナー

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

お問い合わせNo. S041528

FAX 0120-964-111

24時間
対応

■申込に関するお問い合わせ: 指田

■内容に関するお問い合わせ: 福島

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』をご入力ください。) →

041528

ゲスト講師インタビュー



神戸ライズ法律事務所
代表 坪井俊郎氏

開業直後から順調だった
交通事故は、競合増により
費用対効果が悪化・・・

知識とノウハウを活かせる
次なる分野を模索

開業から交通事故の被害者救済に注力

大阪市内の法律事務所で勤務していたが、船井総研のセミナーに参加し独立を決意。独立と同時にコンサルティングを依頼し、数値データに基づく商圈分析や競合分析により、神戸・三ノ宮に事務所を構えることとなる。開業間もなく交通事故分野のWEBマーケティングを開始し、順調に事件を獲得。弁護士一名の事務所としては市内トップクラスの受任件数を誇り、事務所経営の基盤を築いた。

競合の増加により費用対効果が悪化

ここまで順調に事件を獲得できていた交通事故分野だったが、ほどなくして同地域・同分野での競合が増加し、費用対効果の悪さを感じ始める。1クリック1,500円程度だったリスティング広告の広告費は3,000円程度まで高騰。また、ポータルサイトの台頭などにより、複数事務所で比較検討されるケースが増え、以前のような寡占的な市場ではなくなってきていた。重大事故の事件が舞い込むことも少なくなり、受任単価は徐々に低くなる傾向を帯び、競合過多による消耗戦が予想された。更には交通事故件数の減少や自動ブレーキ標準化のニュースも耳に入るようになり、交通事故分野のみを事務所経営の柱としておくことに不安を感じ、次なる分野を模索する日々が始まる。

労働災害に取り組むことを決意



ゲスト講師インタビュー

労働災害への注力を決意

交通事故分野の売上のみに依存することに不安を覚えた坪井代表は、次の分野として労働災害に注力することを決意。

理由としてはシンプルで、賠償の構造が近く、これまで交通事故分野で培った後遺障害や損害賠償に関する知識・ノウハウを存分に活かせる分野と考えられるためだった。



先駆者の少ない分野ならではの苦悩も・・・

前述の読みは的中し、医学的な知識や損害賠償のノウハウをゼロから学ぶよりも遥かにスムーズに労働災害分野における勘所をおさえることができ、WEBを活用したマーケティングも順調に滑り出した。

しかしながら、交通事故で学び得た知識をそのままに活かせる部分がある一方で、実際に事件を処理する中で必要になる労働災害分野特有の細かい知識や実践的なノウハウについて体系的に学べる機会は当時まだ無く、手探りで一つ一つ補填していくしかなかった。

労働災害関係書類の取り寄せ方をはじめ、「勝ち/負け事案」（安全配慮義務違反や不法行為責任が問えるか）の判断の方法、会社の資力（賠償金を支払う能力）の見極め方、受任するべきか事件か否かの判断の方法など、実際に取組み、自身で調べながら試行錯誤を重ねる日々が続いた。



これについて坪井代表は、「その当時にこれらを解説してくれるセミナーがあれば・・・」としみじみ語る。

交通事故に加えて、収益の柱にまで成長



ゲスト講師インタビュー

交通事故に加わる収益の柱にまで成長

先駆者の少ない分野ならではの苦労はありながらも、事件獲得・実務処理ともに軌道に乗り始める。WEBマーケティングにおいて「分野専門サイト」の立上げ・運用は基本中の基本であるが、交通事故分野と比べて、「労働災害専門サイト」を設ける事務所が驚くほど少なく、これは現在も同様である。専門サイトの立ち上げから間もなく、反響が立て続けに発生。1,2年目で既に労働災害分野の売上は全体の10%強を占め、現在は25%程度を占めるようになり、売上金額としても4桁を優に超える。「今期の労働災害分野の売上は2,000万円を目標に」と坪井代表は意気込む。

	交通事故	労働災害
クリック単価	3,000 ～5,000円	300 ～500円
一件当たり 受任コスト	50,000 ～150,000円	10,000 ～50,000円
一件当たり 報酬	数十万円が殆ど	数十万～数千万円

労働災害に取り組んでみて分かったこと

交通事故と比べて後遺障害の等級認定が圧倒的に容易で、「等級に納得いかない」というケースは基本的に無い。また、休業補償が非常に手厚いほか、治療費打ち切りが殆ど無いなど、より十分な補償を実現しやすいという印象がある。「労働災害分野に注力することで、企業側に睨まれるのでは」と懸念する声もあるが、まともな企業であればそれを全く意に介さない様子であるうえ、こちらとしても「企業防衛としての知識」が身につくというメリットもある。

何よりも、交通事故で培った知識・ノウハウは間違いなく大きなアドバンテージになり得ることから、人身傷害に強い弁護士が一人でも多く労働災害に取り組み、被災者の救済と、経営の安定化を果たしてほしいと願い、今回のセミナー登壇に臨む。

なぜ、労働災害分野への参入が成功しているのか

1. 弁護士の関与が少なく、注力する事務所が皆無に近い

交通事故被害者の救済に尽力されている弁護士の先生方にとって、今日の交通事故減少は喜ばしいことである一方、今後の事務所の経営を考える上では、憂いの種になっていることもまた事実かと思います。そのような中で、交通事故の分野で培った賠償のノウハウや医学的な見識を活かしつつ、取り組むことのできる分野を検討される先生が増えています。中でも特に注目を集め、事務所経営の柱として成長させる事務所が続出している分野こそ、「労働災害」なのです。

無くない労働災害— 年間約12万人の死傷病者

製造業や建設業、運送業の現場における「死傷事故」が、労働災害の多くを占めます。各所で安全への配慮・対策が進められているとはいえ、私たちの生活に欠くことのできないインフラを担うこれらの業界において一定数のヒューマンエラーを完全に防ぎきることは難しく、今後も絶えず発生することは自明の理であると言えます。また、政府による労働災害保険の受け取り対象である、**4日以上**の休業を伴う案件については、増加している業種・業界が多く存在します。交通事故と比べ事件数こそ少ないものの、「市場」としての永続性・成長性について期待する見方が強まっています。

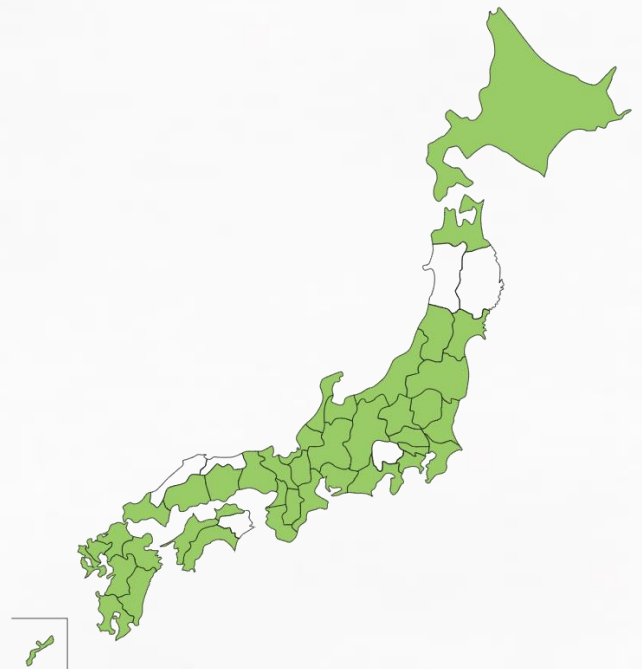
競合環境はきわめて穏やか、 早期の参入で圧倒的一番化も

一つの分野における競合環境を知る上で、その分野に関する内容のみを扱った、所謂「特化WEBサイト」の数が指標となります。2010年頃より注目され始めた交通事故分野ですが、現在は各市単位で特化サイトがひしめき、県単位で特化サイトの無いエリアは稀有、という状況です（上図）。

対する労働災害分野においては、特化サイトを設けている法律事務所はきわめて少なく、全国でも10サイト強ほどしか存在しません（2019年1月現在）。

WEBの検索が一般的なものとなった今日、特化サイトを早期に立上げることで、認知を一挙に集め、参入障壁を高めることが可能になります。

交通事故特化サイトが存在する都道府県



労働災害特化サイトが存在する都道府県



なぜ、労働災害分野への参入が成功しているのか

2. 事故型の労働災害に特化し、生産性を高める

製造や建設、運輸といった国家のインフラを支える業界の現場において、膨大な数の事故が今後も発生し続けることは前述の通りです。このように、交通事故と似て非なる労働災害分野ですが、大きく異なる点がもう一つ存在します。それは、事故で負う怪我がきわめて重篤なものが多く、相応の後遺障害等級が認定されるほか、死に至ってしまうようなケースも後を絶たない、という点です。

1 件の報酬は数百～数千万 「選択と集中」で、経営の柱に

ご存知の通り、労働災害は「怪我」だけではありません。精神的な失調やそれによる自死、職業性疾病（漸進的に疾病の原因として蓄積）など、その態様は様々です。その中でも**交通事故で培った賠償ノウハウと医学的見識**をフルに活用し、被害者（被災者）のサポートにあたることで**生産性を極限まで高められるのが「災害型（＝災害による負傷）事件**なのです。重篤な後遺障害を負うことの多いこれらの事件の報酬は、1件数百万円から数千万円に上ります。「非器質性障害に関する問い合わせが多く、時間ばかりかかって、売上は・・・。」といった、労働災害に対する一般的なイメージとは大きく異なることをご理解いただければ幸いです。類型別の生産性等の傾向については、下図をご覧ください。

災害型事件を確実に集める カギは、WEBサイトにある

「生産性の高い事案は、ポータルサイトや大手事務所に集まるもので、所謂「町弁」への問い合わせは少ない」上記のようなお悩みも、よくお聞きするところです。しかしながら、弁護士数名の小規模事務所においても、ある**「型」を守って特化サイトを作り込み、広告を運用**することで**一桁の後遺障害等級が認定される事件や死亡事故を立て続けに受任**し、事務所経営の柱として早期に地域で一番化を果たしている事務所が続出しているという事実があります。本セミナーでは、WEBサイトの作り込みと広告運用の「型」について、事例をもとに、余すことなくお伝えさせていただきます。

労働災害類型別の実務と生産性の違い

		認定業務の 難易度とポイント	裁判業務の 難易度とポイント	終結までに かかる時間	1 件あたり 報酬（円）	生産性
労働災害	災害性疾病	易	中～難 (過失割合)	半年～2・3年	数百～数千万	高
	職業性疾病 (アスベスト等 含む)	別表に追加されると 比較的 易	難 (医学の専門性)	1～3年	数百～数千万	種類により 中～高
	精神疾患	難	申請で終わることも あり	2～3年	数十～100万	低
	過労死	難	難 (業務起因性)	3～5年	認められれば 数百万	低
他	未払い残業代 請求	発生なし	中～難 (立証)	証拠収集状況 による	50～100万	種類により 中～高
	解雇無効	発生なし	中～難	2～3年	数十～数百万	低

なぜ、労働災害分野への参入が成功しているのか

3. 交通事故で培ったノウハウと知識を活かす

労働災害分野の業務において中心となるのは、①会社の責任を認めさせること、②過失割合を明確にすること、そして③損害賠償の各費目について損害額を検討することです。損害賠償論については制度が多少異なるものの、交通事故事件の損害賠償と同じ考え方であることから、取り組む上でのハードルが高くないことが特長です。今回のセミナーでは、先駆的に取り組まれている先生の賠償ノウハウのほか、交通事故と同じ点、異なる点についてもお話しいたします。

認定基準はほぼ同じだが、上位の等級が認められやすい

交通事故でしばしば用いられる、自賠責保険の「後遺障害等級表」は、労働災害の等級表に準拠して作られています。内容が多少異なるものの、**賠償実務の根幹をなすこの表が共通している**という点が、取り組みやすさを物語っています。

また、今回ご登壇いただく、弁護士法人鷹匠法律事務所・大橋先生も、分野の親和性の高さについて「労災保険障害の等級の認定にあたっては、自賠責保険と違って必ず局医と呼ばれる都道府県の各労働局に所属する顧問医師が被害者を実際に診察して意見を述べてることになるため、**比較的上位の等級が認められる傾向にある**」と説明されています。

交通事故に注力する事務所が続々と労働災害分野に参入

前回、2018年5月に開催した労働災害セミナーにご参加いただいた先生方に共感を頂き、労働災害分野への参入を早速進めていらっしゃるようです。後頁にてその先生方のインタビューを掲載させていただいています。



	労働災害	交通事故
請求先（認定）	国（厚生労働省、労働基準監督署）	自賠責調査事務所
請求先（損害賠償）	会社、事業主、場合によっては国など	加害者側保険会社
後遺障害等級	労働者災害補償保険法施行規則別表第一 障害等級表に基づき 労働基準監督署が認定 労災認定医療機関及びその医師による認定は被災者優位の判断の傾向	自動車損害賠償保障法施行令別表に基づき 自賠責調査事務所が認定 労働災害に比べ認定基準が厳しいと言われる
指定医療機関の有無	あり	なし
不服申立手続（認定）	（行政手続）審査請求、再審査請求 → 1回ずつしか不服申立できない （訴訟）処分取消訴訟	異議申立（再審査請求）→ 何度でも可能 紛争処理センター、訴訟
損害賠償における過失相殺	定型化されていない、判例に基づく	定型化されている、赤本・緑本
賠償金・補償金について	政府補償が被災者に対して手厚いため一定の金額を受け取ることが可能 任意保険の加入率はまだ低い	自賠責保険分は最低限としてあるものの 任意保険会社の払い渋りが前提
民事損害賠償での主な論点	過失相殺、不法行為、安全配慮義務違反	過失相殺、不法行為

仙台駅前法律事務所

代表弁護士 清水 淳平 先生



労災×WEBマーケティングの 絶大な効果を実感しています

交通事故分野の苦戦を機に、労災セミナーに参加

開所から交通事故と不倫慰謝料の2分野に特化する形で、積極的にマーケティングを展開していた同事務所でしたが、近年やはり交通事故分野での苦戦を強いられていました。仙台という群雄割拠の商圈で勝ち抜くために、交通事故分野で培ったノウハウを活かせる「事故型」労働災害が次の分野として第一候補に挙がり、労働災害分野新規参入セミナー（2018年5月開催）に参加することに。

実践的なノウハウと、被災者救済に取り組む姿勢を学ぶ



労働災害分野において長年の経験を持つゲスト講師より、事件処理に必要な知識について解説があり、書籍では習得しづらい実践的なノウハウを含めて、体系的にレクチャーを受けられました。また、被災者に救済の手が差し伸べられづらい現状や、弁護士としての心構えについても、情熱的な講和がありました。

薫陶を受けた清水弁護士は、自事務所で早速労働災害に取り組むことを決意することとなりました。

専門サイト立ち上げ後、すぐに効果を実感

仙台という大商圈でありながら同分野で目立った競合が無いことが分かり、すぐに労働災害専門サイトを立ち上げることに。船井総研の専門コンサルタントの指導をもとにサイト立ち上げ・広告の運用を行い、初月で5件の問い合わせを受け、一桁等級の重大事案を立て続けに受任する（受任1件あたりのコスト10,000円）など、早くも圧倒的な集客効率の良さを感じています。

当日セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します

実務編

労働災害分野参入時におさえておくべき制度と補償の全体像
労災書類の取り寄せ方
労働災害事案における賠償実務（過失の主張、証拠の集め方等の典型的論点）
当事務所で解決した労働災害典型事案の解説
労働災害事案獲得のためのマーケティングの取り組み・事務所経営におけるメリット
労働災害分野に弁護士が関与するメリットと意義

WEBマーケティング編

分野特化サイトによるマーケティング
労働災害にあったからこそその悩み・不安を解消する分野別記事の地域一番化
受任に繋がるキーワード選定と広告文による高効率リスティング戦略
スマホ最適化／地域最適化を押さえた 最新SEO対策

参加
特典

労働災害マーケティング・実務処理基本セット



WEBでの労働災害事件獲得に成功している事務所と
そうでない事務所の違いが知りたい・・・

モデルWEBサイト＋運用キーワードをご紹介します！

- ・反響の出るサイト、反響の出ないサイトの細かな差
- ・事件1件あたり受任コスト5,000円を実現する広告運用の内容
- ・70%を超えたスマホへの最適化方法の全て

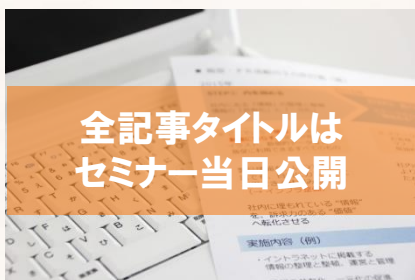


全記事タイトルは
セミナー当日公開

労働災害専門サイトを立ち上げるにしても、
原稿を何十ページも書き上げる時間が無い・・・

労働災害専門サイト用基礎原稿をご紹介します！

- ・専門サイト立ち上げに必要な約30記事をカバー
- ・訴求力、SEO評価ともに高い文章を弁護士がリーガルチェック
- ・3割程度を改変すればすぐにサイトで使用可能



全記事タイトルは
セミナー当日公開

数十件の労働災害事件処理をこなしている事務所が
どうやって業務効率と生産性を上げているのか知りたい・・・

すぐに使える労災実務ツールをご紹介します！

- ・実際の運用をもとに検討し定型化した実務ツール決定版
- ・面談時に使える受任率アップの相談者案内ツール

事故型労働災害に明日から取り組むための賠償実務と 典型事故ケース対応



神戸ライズ法律事務所
代表
坪井俊郎氏
Tsuboi Toshio

平成15年 3月 関西学院大学 法学部 法律学科 卒業
平成18年11月 司法試験合格
平成20年 9月 大阪弁護士会弁護士登録
平成24年11月 神戸ライズ法律事務所 開設

今、事故型労働災害ワンストップモデルに取り組むべき理由 ワンストップ実現に向けた実務とWEBマーケティング



株式会社船井総合研究所
土業支援部

福島 淳平
Fu k u s h i m a J u m p e i

堀本 悠
H o r i m o t o H a r u k a



株式会社船井総合研究所
土業支援部

東京会場

2019年3月16日(土) 船井総研東京本社 13:00-16:30

大阪会場

2019年3月23日(土) 船井総研大阪本社 13:00-16:30

なぜ、事故型労働災害への参入が成功しているのか

1. 弁護士の関与が少なく、注力する事務所が皆無に近く、
2. 事故型の労働災害(=物理的なケガ)に特化し、
3. 交通事故で培った賠償ノウハウを活かせる

このような事務所様にご参加をおすすめします！

- ☒ 労働災害事件に興味はあったが何から取り組んでよいかわからない
- ☒ 交通事故業務との差はどういった点かを知って実務に生かしたい
- ☒ 労働災害事件特有のマーケティング手法を知りたい
- ☒ 労働災害事件で経営の柱をつくりたい
- ☒ 労働災害が注目されている中で取り組むべきかどうか判断したい



開催要項

東京
会場

日時：2019年3月16日（土）（13:00～16:30）12:30より受付開始
会場：（株）船井総合研究所 東京本社
住所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
お申込期限：2019年3月15日（金）17:00まで

大阪
会場

日時：2019年3月23日（土）（13:00～16:30）12:30より受付開始
会場：（株）船井総合研究所 大阪本社
住所：〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
お申込期限：2019年3月22日（金）17:00まで

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

お車で越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。

また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

DVD購入（1セット）50,000円（税抜）
54,000円（税込）

※会員企業様は20%OFFでご購入いただけます

※商品は代金引換（現金払い）にて発送いたします
（送料・代引き手数料は弊社負担）

※商品の発送は5月下旬～を予定しておりますが、
諸事情により遅れる場合がございます

※代金引換の受領伝票が領収書となります

ご参加
費用

会員企業様：24,000円（税抜）（税込25,920円）／1名様

一般企業様：30,000円（税抜）（税込32,400円）／1名様

必ず
お読み
下さい

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。

●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。

なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。

●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。

それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、

100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お申込み方法

お振込先

下記口座に直接お振込みください。

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）

普通 No.5785623 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキュウショ セミナーグチ

お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

TEL：0120-964-000（平日9:30-17:30）（株）船井総合研究所

■内容に関するお問い合わせ：福島 ■申し込みに関するお問い合わせ：指田 ■お問い合わせNO.041528

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます

事故型労働災害ワンストップモデル新規参入セミナー

FAX:0120-964-111(24時間対応)

担当：指田

事務所名	フリガナ	代表者	フリガナ	役職	連絡ご担当者	フリガナ	
ご住所	〒	連絡先	TEL	FAX			
ご参加会場	□にチェックをご記入ください □東京 □大阪		ご購入希望の方は□にチェックをご記入ください □本セミナー講座DVDに申し込む 50,000円（税込54,000円）（ セット）				
ご参加者お名前		役職	年齢	ご参加者名		役職	年齢
フリガナ				フリガナ			

本セミナーに期待すること（こんな内容を聞きたい、今悩んでいることの解決方法を知りたい等）をお書きください。

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付け下さい。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会（ 研究会）

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社へ発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

検



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。