

# 大好評につき 再度・開催決定！

オンライン開催

2021年 9月 17<sup>金</sup>日 25<sup>土</sup>日  
10月 15<sup>金</sup>日 23<sup>土</sup>日  
13:00 ~ 16:30

「交通事故の減少に伴って案件がなくなる」  
という不安を抱えて参入しました

取り組んでいる事務所が少ない今こそ

# 労働災害

ポータルサイト・人脈に頼り切らず、更に安定した経営を目指す

「労災を始めて広告費月8万円ほどで  
問い合わせが年間約50件・受任が約20件できました。  
事務所の第二の柱にすることができて一安心です。」

## 労働災害の現状

年間の死傷者

13万人

労災サイト数

64サイト

## 河口法律事務所様(札幌)の特徴

ウェブ  
集客のみ

勉強会等  
営業なし

北海道旭川市出身。平成18年10月に弁護士登録(第59期)、東京都内の法律事務所に勤務。その後、北海道に戻り札幌弁護士会に登録換え。平成29年12月に河口法律事務所を開設。現在は労働災害に力を入れており、労災被害者のサポートに注力している。弁護士1名・スタッフ3名。労働災害に取り組んで1,000万円プラスオン。現在弁護士1名で100件の事件を対応。

ゲスト講師



河口法律事務所  
代表弁護士 河口直規 氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

労働災害新規参入セミナー

お問い合わせNo **S076249**

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

船井総研セミナー事務局

< E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(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.」を入力ください。) → **076249**

ゲスト講師



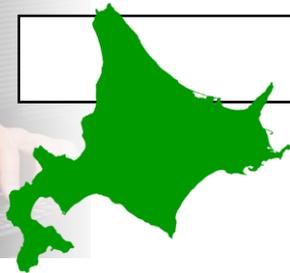
交通事故をメインにしていたが  
これからどうなるのだろう...と思いました

労災特化サイトを立ち上げて年間で

問合せ数約 **50**件  
受任数約 **20**件

現在は交通事故と  
労働災害の  
2本の柱で  
運営しています

しっかり仕事をしていれば、相談が来ると思っていましたが、情報発信を行い、より多くの方に知ってもらう重要性を知りました



北海道 札幌市

河 口 法 律 事 務 所  
代 表 弁 護 士 河 口 直 規 氏  
札 幌 弁 護 士 会 所 属 ( 第 5 9 期 )

## ■2019年に労災を始めた事務所はどうなったのか？

今回は**北海道・札幌市**で労働災害に取り組まれている河口法律事務所・河口直規氏にインタビューをしたいと思います。

私は(株)船井総合研究所の山本千穂と申します。  
どうぞよろしくお願いいたします。

河口先生は2019年に弊社が主催する

労働災害新規参入セミナーにご参加をいただきました。

約2年たった今、労働災害に取り組んでどうだったか？

労働災害でうまくいったこと、困ったことをインタビューしていきたい  
と思います。**10分で読める内容**となっておりますので、ぜひ事務所の皆様  
とお読みいただけると幸いです。



インタビューアー  
(株)船井総合研究所  
山 本 千 穂

## Q. どうして労働災害を取り組まれたのでしょうか？

### ■現状に不満はない。けど将来の不安があった

当事務所は、交通事故をメインに売上の**約5割を占めていました。**

交通事故は**ポータルサイトで集客**をしていたのですが、**だんだんと案件が減り、今後どうなるんだろう**という不安がありました。

そこで、何か違うものに取り組みなきゃいけないと模索していたところ、労働災害を取り組んで事務所の柱を作っている先生のセミナーがあると知り、参加しました。話を聞いて**労働事故の被災者は増えており**、これから伸びる分野だと感じました。また、労働災害であれば**交通事故との親和性が高い**ため、実務の参入ハードルが低いと感じました。手元に対応中の交通事故案件もあったため、今すぐの売上は困っていませんでしたが、**取り組んでから成果が出るまでは時間が掛かると思っていた**ので、あの時、労災を始めていてよかったです。



## Q. セミナーに参加された当時は、労災に取り組まれている弁護士はいましたか？

ほとんどいなかったですね。当時だと、弁護士の**労災特化の専門サイトは全国で10サイト**しかなかったです。**札幌にもなかった**ので、すぐに始めようと思い、セミナー受講後すぐにサイトの制作を開始しました。

## Q.どうやってサイトを作成しましたか？

### ■サイトってどうやって作るんだ？

#### とりあえず、船井総研に相談してみた

当時はポータルサイトを利用していましたので、**事務所サイトすらない**状態でした。セミナーでは労災の特化サイトを作成する必要性を知りましたが、**実際どうしたらいいのかわからない**ので船井総研に相談をしました。

労災サイトの制作に関しては、**船井総研が他事務所の労災サイトを調査**してくれ、色などのデザインや必要なコンテンツや等を提案をしてくれました。ウェブ制作会社とのやり取りはすべて船井総研が対応してくれました。私は最後の確認をするくらいでしたので、**既存業務を進めながらサイトの制作ができました。**

サイトの作成を始めた2019年頃は**スマホがかなり普及していた**ため、スマホから見やすいサイト作りを意識しました。実際に作成してみて、**スマホからの閲覧者が6-7割**だったので正解でしたね。

最初、自分の写真を出すことに抵抗があったのですが、船井総研に「弁護士の顔が見えたほうがいい」と説得されて、渋々承諾した記憶があります。今では、相談に来る方に「相談前に、どんな弁護士が対応してくれるかわかって安心した」、「優しそうな先生でよかった」と言ってもらえるので、顔出しをしてよかったと思っています。



▲作成した労災サイト

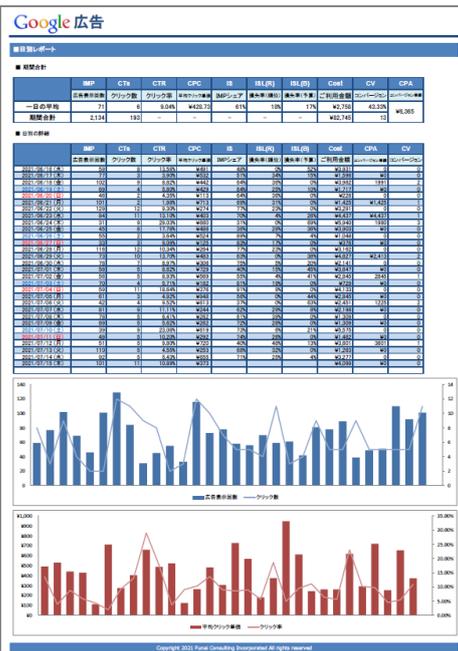
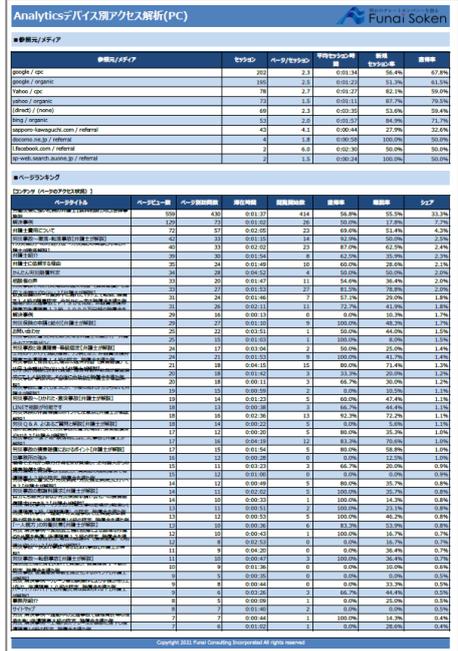
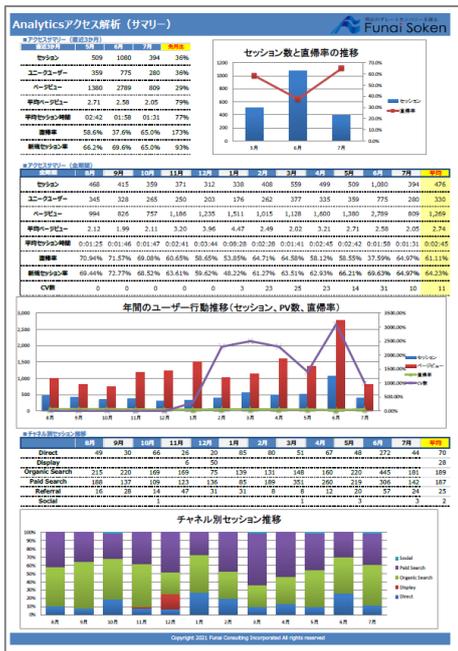
# Q.ウェブ広告・集客はどうしていますか？

## ■そもそもウェブ広告の仕組みすらわからなかった

私はウェブに関して全く詳しくはなく、餅は餅屋だと思ったので、船井総研に**サイトの制作もウェブの広告もトータルでお願いすることにしました**。今は定期ミーティングでウェブサイトの状況や、広告の現状を細かく報告してくれるので、安心してお任せしています。実際に、**どういうキーワードで検索をしてきたのか、その時の広告費はいくらだったのか等、細かいところまで分かるので面白いですね**。

※船井総研コーポレートリレーションズ(FCR)はGoogle広告とYahoo!マーケティングソリューションの正規代理店です

### 実際のウェブ分析資料(一部)



▲1か月ごとに数字の変化 ▲よく見られているページ ▲Google広告の効果測定



◀Google広告の管理画面

## Q.実際に労災に取り組まれていかがでしたか？

### ■依頼者から感謝をされ、日々やりがいを感じている

労働災害は後遺障害が残るケース、それも重大なケースが多く、**今後の労働・生活に不安のある依頼者が多い**です。事故後、会社から、本来あるべき補償・賠償がされておらず、納得いかないと思っている人が多いのが現状です。弁護士がサポートすることで、適切な解決方法を提供できると感じています。

また、依頼者から**感謝のお手紙**をいただいたり、**嬉しいクチコミ**の評価もいただいているので、自分が行ったことが人の役に立っているという実感があります。すごくやりがいを感じて、日々の業務に取り組んでいます。



河川法律事務所様の  
Googleクチコミ

この度は大変お世話になりました。  
立場の弱い私に寄り添い、親身になり話を聞いて頂きました。  
大変納得のいく結果で感謝の気持ちでいっぱいです。  
労災事故や困り事が有れば、河川弁護士に相談する事をオススメ致します。  
本当に本当にありがとうございました。

パワハラによる精神疾患(適応障害)の労災認定を受け療養しておりましたが、軽度の後遺障害が残り、会社への損害賠償請求のためにご依頼しました。  
法律に関しては無知のため不安を感じておりましたが、都度経過を丁寧に説明していただき安心してお任せする事ができました。  
依頼から半年程で示談がまとまり、労災で補償されなかった部分の治療費や休業補償、通院慰謝料、後遺障害慰謝料、逸失利益等の示談金を受け取る事ができました。  
長い間の心のわだかまりがやっと解け、今は前向きな気持ちで新しい仕事を始めております。  
労災に関して疑問や不安がある方はぜひご相談されると良いと思います。  
この度は大変お世話になりました。

▲実際にいただいたGoogleのクチコミ  
<https://goo.gl/maps/yKGzAweWCLhMhS4j9>

## Q.事務所の経営という面で、労災はいかがでしょうか？

### ■入金もあり、売上が伸びて来ています

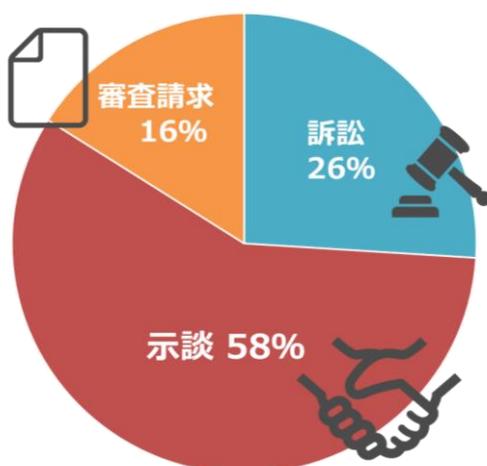
労災を始めて2年ほど経ちましたが、今年に入ってから次々と入金があり、**労働災害分野だけで売上が1,000万円プラス**されました。労災は、労災事故直後の方からのお問い合わせもあるため、長い方だと2年ほどお付き合いがあります。**すぐに売上に直結するというわけではない**ので、資金カツカツの状態で始めるのはおすすめしません。

また、ウェブ広告ですが毎月**広告費を8-10万円**ほどかけています。月の問い合わせが10件前後、**受任が2-3件**ほどです。労災は問い合わせが来てから依頼になるまでが時間がかかりますね。

	2019年10月~12月	2020年	2021年1月~5月
参入経過年数	1年目	2年目	3年目
労災反響数	7	68	36
労災受任数	4	16	10
交通事故売上	5,000,000円	16,000,000円	7,000,000円
労災売上	100,000円	1,700,000円	10,000,000円
広告費	100,000円	720,000円	370,000円

▲労災分野の数字

今まで対応してきた案件ですが、**8割が肢体傷害**で、残りの**2割が精神疾患**の方です。精神疾患の方はサポートしていないという事務所もいるとお聞きしましたが、当事務所ではサポートをしています。



▲訴訟・示談・審査請求の割合

事件の解決方法ですが、交渉・訴訟となると、ほぼ100%**相手方の会社にも弁護士が付きます**ので、**案件が進まないということはない**です。現在は**交通事故の売上ダウン分を労災でカバー**している状態です。

## Q.労災を始める先生へ一言お願いします

### ■一言で言うと「案ずるより産むが易し」です

2019年に船井総研が主催する労災セミナーに参加し、そこからサイトを作成し、現在があります。新しいことにチャレンジするのは勇気があることだと思いますが、「**案ずるより産むが易し**」です。あれこれ心配するよりも、まずは実行してみて、改善していくのがベストです。事件が終われば入金があります。当事務所の場合は、1件につき100-150万円ほどの報酬があります。今後の売上の柱を探しているのであれば、まずは労災にチャレンジしていただきたいです。

労災案件は**被災者一人ひとりにとって非常に大きな出来事を扱う**ので、**丁寧な仕事ができる弁護士に担当してもらいたい**ですね。依頼者からも非常に感謝されます。ぜひ、一緒に労働被災者をサポートしていきましょう。



インタビューアー  
（株）船井総合研究所  
山本千穂

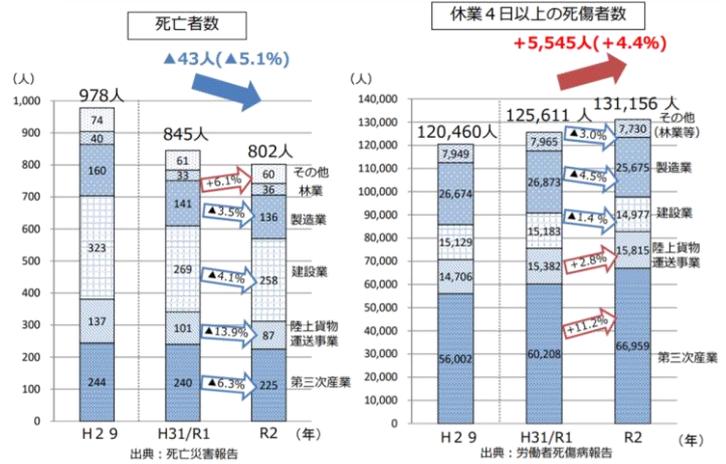
皆様、河口先生のインタビューはいかがでしたでしょうか？今回開催するセミナーでは、詳細をお伝えいたします。最後に**船井総研が労災をおすすめするポイント**とよくいただくご質問、河口先生が**実際に使用しているツール**についてお伝えいたします。

# 船井総合研究所が労働災害をおすすめする4つの理由

## ① 労災事故が増加している

～年間の死傷者は約**13万人**～

労災事故による死亡者数は802人、休業4日以上の**死傷者数は約13万人**おり、**休業4日以上の死傷者数は、近年、増加傾向**にあり、平成14年以降で過去最多となりました。(令和2年厚生労働省・労働災害発生状況より)



賠償の体制も不十分であり、労災認定に関するアドバイスを的確に受けることができず、苦しんでおられる方が多くいらっしゃいます。このような状況を打開するべく、労働災害に取り組む弁護士が増え、その結果、**弁護士による適切な情報発信が増えることで**、より良い労働環境を創出し、万が一、労働災害に遭うことがあっても**適切な賠償を受けられることができる社会を実現**できると考えています。

## ② 労働災害を扱う弁護士が少ない

労災特化サイト数 **64**サイト～

2019年に調査した当時は、労災特化サイトは**全国に10サイト**しかなく、取り組む弁護士はごく少数でしたが、**2021年には64サイト**となりました。**約2年で労災特化サイト数は約6倍**になり、徐々に注目されつつある分野ということがわかります。

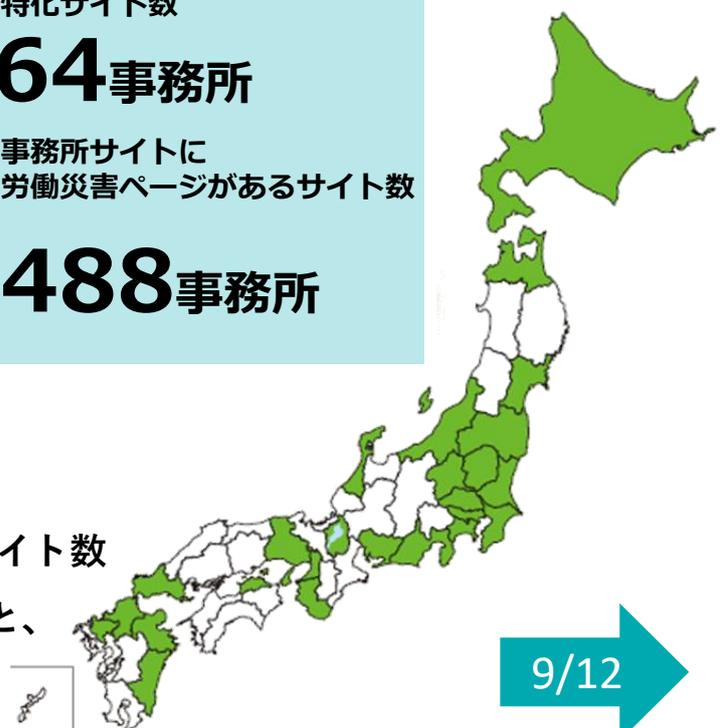
また、事務所サイトに労災ページがあるサイト数は488サイトと交通事故や離婚と比較すると、**まだまだ少ないのが現状です。**

特化サイト数

**64**事務所

事務所サイトに  
労働災害ページがあるサイト数

**488**事務所



## ③交通事故の知識を活かせる

交通事故と労働災害は賠償の構造が近く、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を活かせる**分野です。

	交通事故	労働災害
サービスの対象	交通事故の被害者	労働災害の被災者(労働者)
サポート内容	後遺障害認定 加害者(保険会社) 損害賠償請求	後遺障害認定 会社に対しての 損害賠償請求
主なやり取り先	保険会社 病院	会社 病院 労働基準監督署
取り組み状況	取り組んでいる 事務所がほとんど	取り組んでいる 事務所が少ない

## ④交通事故と比較して費用対効果が良い

労災の特化サイトを作成している事務所も少なく、**ウェブ広告も配信している事務所も非常に少ない**のが現状です。交通事故のキーワードだと1クリック当たり3,000~5,000円ですが、労働災害のキーワードだと1クリックあたり**300~500円**と非常に安価です。

	交通事故	労働災害
クリック単価	3,000~5,000円	300~500円
1件あたりの受任コスト	5万~15万	1万~5万
1件あたりの報酬	数十万円が多い	100~200万円

このように、交通事故と労災を比較すると費用対効果が高いことがわかります。

### 他事務所の声



神戸ライズ法律事務所  
弁護士 坪井俊郎氏

#### ■労災を取り組もうと思ったきっかけを教えてください

独立開業直後は交通事故のマーケティングも順調でしたが、**徐々に費用対効果が悪化し、反響も落ちてきたのがきっかけ**です。平成26年に労災の専門サイトを開設しました。今では、神戸を中心に他府県（大阪・奈良・福岡等）からも問い合わせがあります。最近では、**常時10~15件の労災案件を抱えており、今では交通事故に次ぐ第2の柱になりました。**

#### ■実際に取り組んでみてどうでしたか

交通事故分野の知識(後遺障害、損害)をそのまま活かすことができます。また、労災の専門サイトを作っている事務所が少なく、参入障壁が低いと思います。また、**当事務所の1件当たりの弁護士費用が約150万円と交通事故と比較しても非常に高額のため、事務所経営の面でもありがたいです。**

#### ■労災に参入するか迷われている事務所様へ

近くの法律事務所が労災を取り扱っていない、わざわざ福岡から神戸に相談にいらっしゃった方もいました。**労災のサポートができる事務所は足りていません。**労災事故で苦しむ方々を救うために、ぜひ労災に取り組んでいただきたいです。

# 労働災害セミナーのご案内

オンライン  
開催

2021年

9月

17日(金) 25日(土)

10月 15日(金) 23日(土)

全日 13:00 ~ 16:30 @ Zoom で開催

## 第1講座 最新の労働災害分野概況と集客・受任できている法律事務所の特徴とポイント

皆様にお伝えしたいサポート内容



▲(株)船井総合研究所 土業支援部  
リーダー 山本千穂

- ①労働災害をおすすめする理由
- ②労働災害の現状・弁護士マーケットの現状
- ③ビジネスモデルの考え方
- ④河口法律事務所様の紹介
- ⑤ゲスト講座で意識してほしい4つのポイント

## 第2講座 年間約50件の問合せと約20件の受任を安定して獲得する秘訣

労災セミナーに参加した後

- 弁護士が関与できていない救済分野
- 労災事故の程度が大きいため弁護士のサポートが必要
- 交通事故との親和性が高いので参入ハードルが低い
- これから伸びる分野で売上に貢献しそう

2019年4月からホームページを作成し、10月に完成

今後の事務所経営への投資と考え、労災を開始

▲河口法律事務所  
代表弁護士 河口直規氏

- ①事務所について
- ②労災をはじめたきっかけ
- ③初めて受任した案件について
- ④労災特化サイトのポイント
- ⑤実際に使用しているツール
- ⑥業務効率化の為に意識しているポイント
- ⑦労災に取り組んでよかったこと
- ⑧最後に

## 第3講座 全国の成功事例から導き出した労災分野で事務所を発展させるコツ

労働災害事業における4つのターゲット



▲(株)船井総合研究所 鏑城裕道

- ①弁護士による労災のサポート内容  
どのようなサポートを行うのか
- ②労災の集客方法  
どのように集客を行うのか  
労災特化サイト・LINE・Googleマイビジネス
- ③労災の事件処理の流れ  
どのようなツールを活用し  
効率よく事件処理を行っているのか

## 第4講座 労災を事務所の柱へ2021年に重視したい取り組み ～一人でも多くの被害者を救い、労働災害の無いより良い社会に向けて～

事務所を安定的・継続的な成長を実現する上で



▲(株)船井総合研究所  
シニアコンサルタント 鈴木圭介

- ①事務所を安定的・継続的な成長を実現する上で  
大切なこと
- ②命感と正義感を持った弁護士の方が  
取り組むべき「労災分野」
- ③一人でも多くの労働災害に  
遭ってしまった方を救うためのステップ

## Q. 労災を始めたいけど、どう進めていいかわからないです

セミナーでは河口法律事務所様がどのように労災を始められたのか2019年～現在までの取り組みをお話しいただきます。また、実際に**使用しているツールをお見せいたします**。ぜひご参考にご確認ください。



## Q. 実務の相談をしたいんだけど、どこか相談場所はありますか？

船井総合研究所が主催する「法律事務所 人身傷害業務研究会」で**実務の情報交換が可能**です。

各事務所の実務資料をご提出いただき、実際の資料に沿って情報交換を行う予定です。

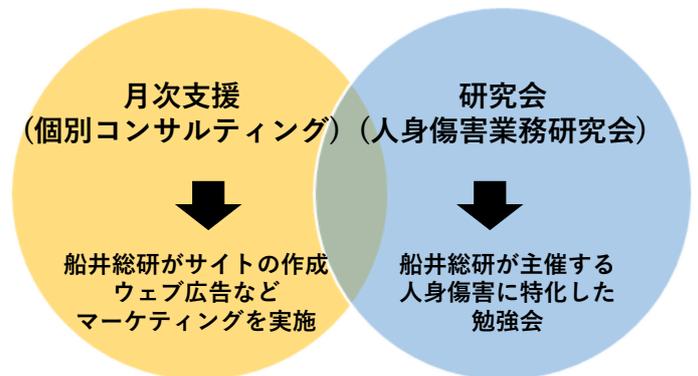
研究会データベース▶  
(会員サイト)



## Q. 船井総合研究所のサポートを教えてください

船井総研がご提供するサポートは2種類ございます。1つ目は月次支援(個別コンサルティング)で、船井総研がサイトの作成やウェブ広告など、事務所のパートナーとして二人三脚でマーケティングを実施いたします。

2つ目に、法律事務所 人身傷害業務研究会という勉強会がございます。交通事故や労働災害に特化した勉強会です。詳しくはセミナー参加者特典の無料経営相談でお問い合わせください。



# 【セミナーで大公開！】労働災害業務に使える！ツールをご紹介

本セミナーでは、ゲスト講師が実際に使用しているツールをご紹介します。  
今回はマーケティングで活用できるLINEの案内や、面談用の資料や労災実務に活用できる相談票や契約書などを公開しています。セミナーでは、下記のように作成した意図や活用方法をお伝えしております。ゲスト講師のツールをぜひ事務所に取り入れてみてください。

## ▼ゲスト講師によるツールの活用方法



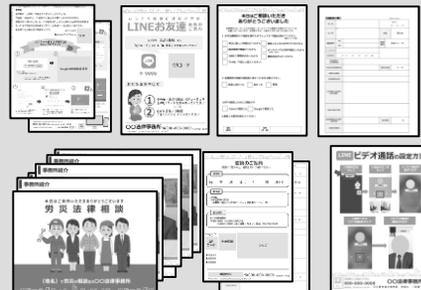
## ▼船井総研によるツールの活用方法



▲オンライン面談の案内

## 今回セミナーで紹介するツール

- 相談受付票
- お客様アンケート
- 相談票
- 委任状
- 弁護士委任契約書
- カルテ開示依頼
- 同意書
- 保有個人情報開示請求書
- クチコミの依頼



※キャプチャは一部です

# 人身傷害に特化した法律事務所向けの勉強会 法律事務所 人身傷害業務研究会のご案内

交通事故や労働災害を中心とした人身傷害被害者の救済に取り組む事務所のための、実務・マーケティングに特化した研究会です。他業界との連携や医療分野の研修、判例の獲得に向けた先進事例共有・情報交換を行っています。

2か月に1度開催される本研究会では実務の情報交換や、医師などの他業界からのゲスト講師をお招きした法律事務所 人身傷害業務研究会ならではの講座を行っています。※オンラインで開催をしています。

研究会にご入会いただいた会員様には、全国の事務所様の申請書類や研究会講座の動画やテキストを閲覧できるデータベースの使用が可能です。ぜひ弁護士・スタッフ育成にご活用ください。



▲過去の動画

▲事例が検索できるデータベース

▲情報交換で使用する診断書等

**入会金 100,000円(税抜)/110,000円(税込)**

**月会費 30,000円(税抜)/33,000円(税込)**

## 次回10月例会のご案内

次回の例会は10月2日(土)に開催いたします。セミナー参加者特典としてお試し参加は無料です。皆様のご参加をお待ちしております

### 【詳細】

日程：2021年10月2日(土)  
時間：11:00-16:30(ログイン開始時間10:30~)  
参加費用：無料  
開催場所：オンライン  
※1事務所2名につきお試し参加が無料です

### 【テーマ】

- ・労働災害分野における最新のマーケティング
- ・精神疾患での労災給付認定・損害賠償請求のポイント
- ・アスベストマーケティングの事例共有 等

## 過去の例会のテーマ

2か月に1回開催をしております。過去の例会テーマは下記をご覧ください。

### 【2021年1月例会】

ゲスト講師：保険評論家 加藤久道氏  
テーマ：交通事故は本当に減っているのか？  
「20年間で半減した」成果の真相  
情報交換会テーマ：交通事故の後遺障害認定

### 【2021年3月例会】

ゲスト講師：技術アジャスター 田井中真氏  
テーマ：技術アジャスターによる  
自動車事故車両の状況確認と事故の原因調査  
情報交換会テーマ：むちうち12級と14級の認定の比較  
上位等級を目指すための情報交換

### 【2021年6月例会】

ゲスト講師：整形外科専門医 長尾雅史氏  
テーマ：現役整形外科医による脊髄損傷の解説  
情報交換会テーマ：医師と連携をして後遺障害認定が  
できた事例・できなかった事例

# 【労災セミナー参加者特典】個別の作戦会議

本セミナーは新型コロナウイルス感染拡大防止のため、オンラインでの配信となっております。そのため、リアルタイムでゲスト講師へご質問いただくことが出来かねます。セミナーで生まれた不明点やさらに深く聞きたいテーマ、ゲスト講師への質問についてもぜひ個別の作戦会議をご活用いただき、不明点・疑問点の解消にお役立てください。