

真の被災者救済のための労働災害業務改革セミナー

講座	講座内容	講師
第1講座	<p>競争が激化する法律業界において 労災に新規参入をおすすめする理由</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ 労災マーケットの大きさ・概況 ☑ 労災分野の今後の動向 ☑ 労災分野参入をお勧めする理由 <p>長野県出身。2019年に新卒で船井総合研究所に入社。個人法務分野を中心に法律事務所のWebマーケティングに特化し、立ち上げに関与したサイトは公開翌日から受任相当の案件を獲得するなど即時業績アップに貢献。地方都市の1名事務所から弁護士20名強の事務所まで幅広いコンサルティング経験を持つ。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 個人法務グループ リーダー</p> <p>飯塚 泰之</p> <p>研究会実績 2020年～現在 法律事務所経営研究会 2021年～現在 法律事務所合同総会 2022年～現在 法律事務所 人身傷害業務研究会</p>
第2講座	<p>労災分野における成功事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ 労災分野参入を決めたきっかけ ☑ 労災分野に取り組むメリット ☑ 後遺障害認定サポート成功のポイント ☑ 労災分野の実務のポイント 	<p>河口法律事務所 代表 弁護士</p> <p>河口 直規氏</p>
第3講座	<p>早期介入型労災モデル成功の秘訣</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ 早期介入型労災モデルの仕組み ☑ 労災分野で集客をするためのコツ ☑ 事例事務所の取り組み紹介 ☑ コンサルタントから見た労災分野参入へのポイント解説 <p>長野県長野市出身。大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。建設業界、介護業界にて業績アップ業務に従事した後、現在は弁護士の人身傷害分野、社労士の障害年金分野に取り組む事務所のコンサルティングに従事。Webマーケティングや、集客チャネル開拓などのマーケティング全般から、生産性向上の為にツール導入まで幅広く注力しており、北海道から沖縄までの事務所の集客・生産性向上支援を実施している。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 個人法務グループ</p> <p>鏑城 裕道</p> <p>研究会実績 2021年～現在 法律事務所人身傷害業務研究会 2020年～現在 障害年金経営研究会</p> <p>セミナー実績 2021年7月 労働災害新規参入セミナー 2022年2月 交通事故分野に取り組む弁護士向け労働災害分野準備セミナー</p>
第4講座	<p>明日から実行いただくためのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ 労災を事務所の売上の柱へ～2023年に重視したい取り組み～ ☑ 講座内容を明日から実践するためのポイント <p>2007年に株式会社船井総合研究所に入社。現在は士業分野の総責任者を務める。入社以来士業分野を専門にコンサルティングを行い、2017年より国家資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱うユニットの責任者を務める。その後、2020年より士業全般の統括責任者として「これからの中小企業を支え、少子高齢化・人口減で発生する社会問題を解決できる」基盤をつくる」というミッションを掲げて活動している。</p>	<p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 マネージング・ディレクター</p> <p>小高 健詩</p> <p>コンサルティング実績 ●士業事務所BtoC分野 DX支援 ●士業事務所BtoB分野 営業スキーム構築支援</p>

Webからお申込みください



右記のQRコードもしくは、下記のURLからお申込みください
【セミナー情報をWebからもご確認いただけます】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101147>



わずか120日で 新規参入プログラム大公開！ 受任までできる！

商品 集客 受任 事件処理

労働災害

～すべては被災者救済のために～



ゲスト講師
河口法律事務所 代表弁護士 **河口 直規氏**
講師プロフィール
平成29年より、北海道札幌市で河口法律事務所を開業。現在は労働災害分野に注力し、22年には年間4,000万円の売上を達成。

- ☑ 取り組む事務所が少ない
これからの成長分野
- ☑ 営業・施設開拓不要！
特化HPのみで集客可能！
- ☑ 後遺障害等級認定サポートに
取り組み、経営面も安定！
- ☑ **100件超の事例データベース**
活用で未経験者でも対応可能！
- ☑ 労災のみで年間売上
4,000万円達成事例も！

ゴミ箱に捨ててしまう前に**3分だけお付き合いください！**
3分で読めて確実にあなたの事務所の参考になるレポートはコチラ！

全日程 2023年 13:00～16:30 (受付開始:12:30より)
オンライン **8月26日(土)** | **8月29日(火)** | **8月31日(木)**

参加費 **一般価格** 10,000円(税込11,000円)/1名様 **会員価格** 8,000円(税込8,800円)/1名様

真の被災者救済のための労働災害業務改革セミナー お問い合わせNo.S101147

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
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」を明記の上、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

当社ホームページ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。) → **101147** 検索

真の被災者救済のための労働災害業務改革セミナー



河回法律事務所 代表弁護士
河口 直規 氏

独立後すぐに交通事故バブルがはじけ、将来に不安を抱いた

2017年に札幌で自分一人の事務所を立ち上げました。

特に交通事故分野はピークは過ぎていたものの、ポータルサイトがあり、比較的集客しやすいと感じていたため、個人分野の中でも注力して取り組んでいました。当時はポータルサイト4つに十数万円の掲載料を支払い、月間10件以上の問い合わせを得るという状況で、解決すれば売上にも大きく貢献するような事案もありましたので順調に経営ができていました。

しかし、**2018年くらいから目に見えて交通事故事案の減少を感じるようになった**んです。特に大型事案が目に見えて減っていく事に特に危機感を感じていました。このころにはポータルサイトからの集客が不安定になってきており、将来に漠然と不安を抱くようになっていました。

労災分野に特化している事務所のセミナーに参加

そんな日々を過ごす中で、労災分野で業績アップを図るセミナーのDMが届きました。DMを読み始めると

- ・**労災分野が取り扱う事務所が少なく、今後成長する分野であること**
- ・**実は報酬単価が安定的に高い分野であること**
- ・**経験が無くても取り組みやすい**

などが記載されており、内容については半信半疑でした。



これまで交通事故分野が徐々に減っているのに、**労災は競合が少なく、これから伸びる分野**であるというのは**信じがたい**部分がありましたし、**高単価**という特徴に関して具体的なイメージが湧かなかったので**懐疑的**でした。

また、過去数件扱ったことがあるとはいえ、**複雑な事案が多いイメージ**でしたので、本格的に取り組むには少し**不安**もありました。

ですが、いずれにしても**このまま自分自身が行動しなければ、状況は何も変わらない**と分かっていたので、**意を決して東京で開催されるセミナーに参加すること**にしました。

セミナーを聞き、不安が解消され、労災分野への参入を決意

参加したセミナーでゲスト講師の先生からは

- ・**交通事故分野などと比較して労災分野は専門サイトがかなり少ないこと**
- ・**高単価案件が多く、集客も十分にできること**
- ・**知識や実績が無くても事件解決ができること**

を聞き、当初抱いていた疑問や不安が解決され、その気持ちは大きな興味へと変わりました。経験の少ない労災分野ではありましたが、セミナー内で実務面も詳しく解説していただいたので、「**自分でもできそうだな**」と思い、**労災分野への本格参入を決意したんです**。

不安な気持ちを抑えて労災コンサルティングを依頼

そこで**思い切って船井総合研究所へ、個別コンサルティングの依頼**をすることにしました。

毎月のコンサル料の他に、広告費用など支出がありましたが、新しいことを始めて集客を実現するためには必要な費用だと考えていました。

ただ、正直コンサルを依頼したからといって本当にうまくいくのか？と半信半疑な気持ちがありました。特にHPが完成するまでは集客も始まらないため、HP制作期間中は「このままで大丈夫か？」という不安は大きかったです。

ただ、「もし上手くいかなかったとしても多少のお金が無駄になるだけ」と考えるようにして、無理やりに不安を抑えていました。

真の被災者救済のための労働災害業務改革セミナー



▲公開当初の労災特化HP



▲リニューアル後の労災特化HP

HP公開から想像以上の順調なスタートを切ることができた

個別コンサルの結果はどうだったでしょうか。

HP公開直後からぽつぽつと問い合わせがくるようになりました。実際に公開からそれほど経たないうちにセミナーで聞いていたような高額な賠償金が請求できる問い合わせもありました。

初めて受けたのは、40代の女性の方で、食品工場勤務中に、上方からドアレールが落ちてきて頭や頸を負傷したという事案。後遺障害認定(14級)もすでに受けていましたが、使用者側に責任はないのか？という内容だったと記憶しています。

ご本人は何人もの弁護士に相談したそうですが、これといった回答が得られず困っていた様子でした。セミナーでゲスト講師の先生に聞いた実務面の話参考に労働局などに情報開示請求を行い、**順調に事案を解決することができました。**

結果的に、依頼者には約400万円の賠償金が支払われ、**ご本人も大変満足した様子だったのを今でも鮮明に覚えています。**

これを皮切りに順調に受任・解決を重ねていきました。

この解決事例などをSEO対策としてHPの記事として掲載し、Web上の口コミも増え、問い合わせも増加していきました。これらの要素が相まって**労災分野だけで月間15~20件程の問い合わせが安定的に来るようになりました。**

実際に労災分野に取り組んで気が付いた課題

労災事案は一件一件の報酬額が大きくなるものが比較的多いですが、解決時期をコントロールすることができないので、**毎月継続的に入金があるというわけではありませんでした。**入金がない月が続くということも珍しくないのです。

受任数は増えていくものの、**解決が1年以上先になるので、キャッシュフローが不安定な点**については改善できれば良いなと思っていました。

被災者に寄り添う姿勢が課題解決につながった

短期間で解決ができるサポートはないかと考えていた時、労災分野を扱う事務所もほとんど取り組んでいない「**後遺障害認定サポート**」を見つけました。労災事故に遭い、**後遺障害が残ると言われた方に対して適切な等級が認定されるようサポートする**というものです。等級が1つ異なるだけで、被災者の受け取る労災保険金は、数十万~数百万、損害賠償請求においては数千万円の差異がでることもあります。

実際の症状を医師にうまく伝えられていないケースや、診断書に不備があるケースは意外と多く、**弁護士が介入することで適切な等級が認定されるのです。**

損害賠償事案ほど弁護士報酬は高額ではありませんが、業務負担もそこまでかからずに**約半年で完結する業務**です。

このサポートは、お客様には**非常に喜ばれる**ので弁護士としてもやりがいがあります。

この取り組みを進めた結果**キャッシュフローも安定し、業績が大きく伸びて労災分野だけで売上4,000万円を達成することができました。**

労災分野で地域一番事務所になった事を実感し新たな目標ができた

HPからの問い合わせ数も順調に伸びていたタイミングで、全国展開している大手事務所がWeb広告を大量投入してきた時期がありました。これは当事務所の問い合わせ件数が、この事務所にすべて流れる可能性があることを意味していました。

しかし、HPで**地域密着**を謳っていることや、多くの解決実績・依頼者様からの口コミのおかげで実際には**問い合わせは一切減ることはありませんでした。**地域で多くの実績を積むことで、大手事務所にも簡単に負けなかったという事実は、**非常に大きな自信と安心**につながりました。

ありがたいことに、労災分野においては地域一番の事務所になれたのではないかと実感しています。

次の目標は、労災被災者がもっとスムーズに弁護士にアクセスできる環境をつくることです。その為に目の前の依頼者に対するベストなサポートはもちろん、**事務所としても規模を拡大し、1人でも多くの労災被災者を救済するためにこれからも尽力したい**と考えています。

今すぐに労災分野に参入すべき4つの理由～誌上特別講座～



今すぐに労災分野に参入 すべき4つの理由

なぜ**労災分野**だけで**4,000万円**もの
売上を達成することができたのか

株式会社船井総合研究所 士業支援部 鎬城 裕道

ご挨拶が遅くなりました。

株式会社船井総合研究所 労災分野専門のコンサルタントの鎬城裕道(かぶらぎひろみち)です。

ゲスト講師の河口先生のお話はいかがだったでしょうか？

これからの注力分野を決める中で、①**市場の成長性**や、②**集客のしやすさ**、③**経営面の安定性**、④**業務の取り組みやすさ**は欠かせない要素になります。

ここからは、**労災分野に今すぐ取り組んでいただきたい理由**について、上記の4つのポイントに分けてお伝えいたします。

Point1 労災分野は数少ない「これから伸びる市場」

現在、日本全国における労災被災者の数は、**年間約15万人**とされています。

下の表をご覧ください。

過去5年の労災被災者の増加率は113%と、**他分野と比較しても増加率が大きくまさにこれから伸びる・伸びている市場**であることがお分かりいただけるかと存じます。

また、**労災被災者が約15万人**いるのに対し、全国における**労災特化サイトの数は、64サイトしかありません**。労災被災者を救済するためにも、競争が激化している時代で競合と差別化を図り生き抜いていくためにも**今すぐに参入すべき分野**なのです。

	労働災害	交通事故	離婚
ターゲット	約 15万人/年 <small>休業4日以上 の労災死傷者数</small>	約 36万人/年	約 19万人/年
過去5年 増加率	113%	56%	56%



Point2 営業不要!Webだけで集客が可能

労災分野における集客方法は**9割以上がWeb経由**になります。前頁において河口先生がお話されていたように特化HPはすぐに成果がでるといった特徴があります。反響ルートを開拓するためのいわゆる**営業は不要**ですので、**忙しい弁護士の皆様にとって非常に参入しやすい分野**なのです。

他の事務所からも河口先生と同様、すぐに成果がでたという声が寄せられています。

Point3 キャッシュフローが安定し、被災者に喜ばれる商品設計

前頁において河口先生がお話されていましたが、もともと労災分野は使用者側への損害賠償請求事案をメインに取り扱っており、「**高単価報酬**」ではあるものの、「**入金までの期間が長い**」という弱点がありました。

しかしながら、中価格帯報酬(平均80万円程度)の商品「後遺障害等級認定サポート」に取り組むことで**キャッシュフローの安定化**はもちろん、**対象となる方が多い**ので、**損害賠償請求事案の獲得数増加にも繋がった事例が多数**出てきています。後遺障害の等級認定に不安を抱えている方は非常に多いですが、取り組んでいる事務所が少ないため、すぐに参入し、1人でも多くの被災者を救済していただきたいと思えます。

Point4 未経験でも参入可能

労災分野に取り組むかで迷われている方が非常に気にされるのが、「実務経験がない」「事案の進め方がわからない」という点です。

しかし、河口先生も最初から労災事件の実務に精通していたわけではありません。

弊社が運営する法律事務所人身傷害業務研究会には、人身傷害分野に注力する多くの事務所が取り扱ってきた**100件以上の事件処理に使用した書面、事例(※個人情報の消込を行っております)**が蓄積されているデータベースがあります。

河口先生も、この事例データベースを参考にすることで実務経験がなくても事案の進め方がわかるようになり、経験を積むことができました。

ここまでお読みいただいた方には、「今すぐに労災分野に参入すべき理由」がお分かりいただけたのではないのでしょうか？

私たちとしては被災者救済のために多くの事務所に労災分野に参入いただきたいと考えております。

わずか120日で受任までできる！ 労働災害分野への新規参入プログラムを大公開！

商品



着手金 30万円 (税別) ※労災保険料負担	着手金 報酬 交渉で解決の場合 報酬率15% (税込16.5%) ~20% (税込22%)	着手金 報酬 交渉で解決の場合 報酬率15% (税込16.5%) ~20% (税込22%)	報酬 調停で解決の場合 報酬率20% (税込22%) ~25% (税込27.5%)
-------------------------------------	--	--	--

▲損害賠償請求サポート料金表

メインとなる会社への損害賠償請求サポートの商品はもちろん、後遺障害等級認定サポートや、お問い合わせが多い被災直後の方や治療中の方など、どの段階からのお問い合わせに対しても十分なサポートができる商品がそろっています。

集客



▲「当たるサイト」の構成



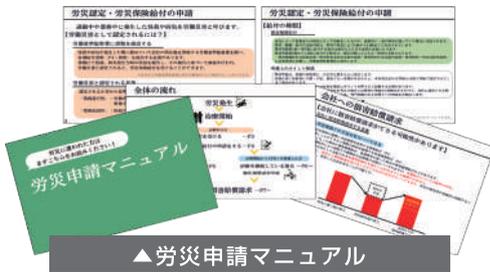
▲特化サイトの基礎原稿



▲チャットボット・会話フロー構成書

お問い合わせの95%以上が特化サイト経由である労災分野。圧倒的に重視すべき集客の面においても、特化サイトの構成書から中身の基礎原稿まで取り揃えております。また、集客の強い味方である「チャットボット」の会話フロー構成書も取り揃えておりますので、すぐに「当たるサイト」の作成が可能です。

受任



▲労災申請マニュアル



▲受付時ヒアリングシート



▲LINE友達追加ポップ

労災認定前のお客様に対し、ご自身で労災申請を進めていただくための説明ツールです。これを使用することでお客様が症状固定になったタイミング、会社への損賠請求を考えたタイミングでの再来所率を高めることができます。

労災分野に取り組む事務所様の電話受付表を分析し、「良い所どり」をしたシート。まだ知識のない事務局様でも最低限の聞き取りをすることが可能です。即受任にならないお客様と繋がっておくためにはLINE活用が有効です。お客様に友達登録していただくためのツールから、LINEのトーク画面のメニュー設定まで取り揃えております。

事件処理



▲労災・交通事故事例DB



▲添付の生の書面



▲実際の研究会の様子

船井総合研究所では労災分野、交通事故分野に注力している事務所向けに、「法律事務所人身傷害業務研究会」という勉強会を開催しています。この研究会に参加される皆様が実際に受任して解決した事例を持ち寄り、データベース化しております。事案の詳細から、実際に使用した申請書面、診断書なども添付されているので、労災分野の経験がない方でも、解決事例を参考にしてスムーズな事件処理が可能です。また、2か月に1度のペースで開催される研究会では、実際の事案を用いたケーススタディを実施しており、様々な事務所同士で意見交換をしながら、労災分野に必要な知見を深めることができます。

本セミナーを追加開催するに至った経緯

ここまでお読みいただきまして、誠にありがとうございます。

前回のセミナー参加者の方から

「労災分野に取り組む上でのノウハウがこんなに聞けるとは思わなかった」

「早速取り組みます！」

というお声を数多くいただきました。

このことは我々の労災被災者を救済したいという想いとまさに合致するものでした。

その声にお応えして、より多くの方が労災分野に新規参入しやすいように、商品設計から、集客、受任、事件解決に至るまでのプログラムを準備する形で、セミナーの追加開催を決めました。

※労災分野の新規参入プログラムは本紙裏面をご覧ください。

交通事故分野に取り組まれている事務所の方へ

今回、労災セミナーにご参加されていた方の中には、交通事故分野に取り組む先生方も数多く参加されていました。その先生方から、「労災は等級認定という業務構造が似ているため、取り組みやすいことがよくわかりました」「依頼者の方から大変感謝される点もよく似ており、非常にやりがいのある分野であるということがわかりました」というお声をいただいております。

このセミナーでは、誌上でもご紹介した河口法律事務所の代表弁護士 河口直規氏をお招きします。

河口氏も元々は交通事故分野に取り組んだ後、労災分野に注力し、事務所の主力分野にまで育て上げた実績をお持ちです。河口氏が労災分野に注力するようになったきっかけ、その取り組み内容、実務におけるノウハウをご講演いただきます。

さて、このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、弁護士の皆様にすぐに労災分野に注力していただき、全国の労災で被災した方々にとって、安心して相談できる場が増え、ひとりでも多くの方に本来受ける事のできる補償を届けることが最大の目的です。

ゲスト講師の立場からすれば、競合事務所をこれ以上増やしたくないというのが普通ですが、被災者を救いたいという強い思いからこのような事例を惜しみなくお話しいただける運びとなりました。

大変貴重な講演となりますので、労災分野に本気で取り組みうと思わない方、また、経営者ではなく、とりあえず勤務弁護士や事務局を行かせようという方のご参加はご遠慮ください。

ぜひこのセミナーに参加して、成功している事務所のノウハウを吸収し、最短で真の被災者救済ができる事務所になりましょう。

さて、このセミナーにかかる投資ですが、今回は「志の高い事務所の方」に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも 11,000 円（税込）です。ぜひ、このチャンスを掴みとってください。

株式会社船井総合研究所
土業支援部

船井裕道

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

後遺障害認定サポートに取り組み労災で成功する方法公開セミナー

お問い合わせNo. S101147

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2023年 **8月26日** (土)

開始 ----- 終了 -----
13:00 ▶ 16:30

2023年 **8月29日** (火)

開始 ----- 終了 -----
13:00 ▶ 16:30

2023年 **8月31日** (木)

開始 ----- 終了 -----
13:00 ▶ 16:30

申込み期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合がございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 **8,000円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
101147 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問い合わせ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

お電話・メールでのお申込みは承っておりません。またお問い合わせの際は

「お問い合わせNO.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼よくあるご質問

・お申込みに関するよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら



過去労災セミナーに参加された先生方の声

セミナー参加者の**95%**以上が
セミナーの内容に
「満足!」と回答していただきました!

前回セミナーは**ご好評**につき、**追加開催**となりました。
多くのご感想をいただいた中から、一部をご紹介します。

- 労災に関する具体的な事例が豊富で非常に有益でした。
- 労災案件に参入するメリットを再確認することができました。
- 取り組みの内容が具体的でわかりやすかったです。
- これからどのような意気込みで労災案件に取り組んでいけばいいのかわかりやすい構成で、具体的にイメージできました。
- 客観的なデータが多数掲載されていて、わかりやすかったです。
- セミナー講師の先生の実体験に基づいた労災実務の説明が非常によかったです。
- 労災の実例が多く聞いてよかったです。
- レジユメが非常に充実していたことが一番の理由です。