シン・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	**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** ☑ 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 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。	 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 **飯塚 泰之** 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
第2講座	**労災分野における成功事例** ☑ 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	 河口法律事務所 代表弁護士 **河口 直規氏**
第3講座	**早期介入型労災モデル成功の秘訣** ☑ 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 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、生産性向上の為の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。	 株式会社船井総合研究所 士業支援部 個人法務グループ **鏑城 裕道** 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 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
第4講座	**明日から実行いただくためのポイント** ☑ 労災を事務所の売上の柱へ～2024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 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。	 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 **小高 健詩** 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

こちら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

【セミナー情報を当社ホームページからもご確認いただけます】

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107913

わずか120日で受任までできる！ **新規参入プログラム大公開！**

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！

全日程オンライン

2024年 **1月20日(土)** 13:00～16:30（ログイン開始:12:30より）

2月2日(金) 10:00～13:30（ログイン開始:9:30より）

2月3日(土) 10:00～13:30（ログイン開始:9:30より）

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

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

シン・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.S107913

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。)→ 107913 検索

シン・被災者救済のための労働災害業務改革セミナー

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ので、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。大型事案が目に見えて減っていくこと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

そのよう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

・労災分野を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も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**とわかっていたので、**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。

シン・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、食品工場で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を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。そのため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るべき4つの理由～誌上特別講座～

今すぐに労災分野に参入するべき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

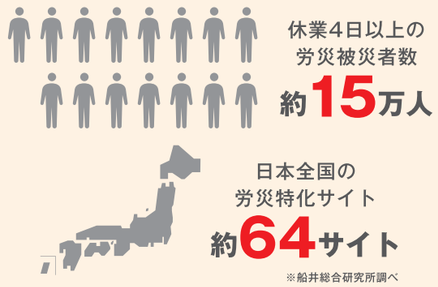
株式会社船井総合研究所 士業支援部　鏑城 裕道

　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鏑城裕道（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**と言われています。
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**であることがおわ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 休業4日以上の労災死傷者数	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う特徴があります。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

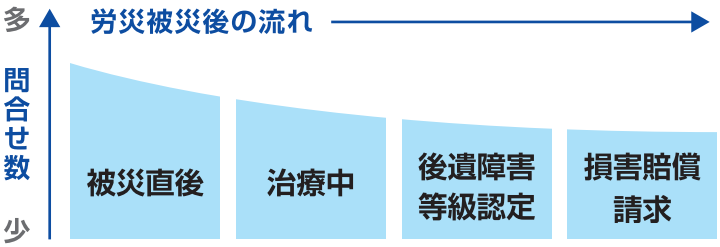
前頁において河口先生がお話されていましたが、もともと労災分野は使用者側への損害賠償請求事案をメインに取り扱っており、**「高単価報酬」ではあるものの、「入金までの期間が長い」という弱点**がありました。
しかしながら、中価格帯報酬（平均80万円程度）の商品「後遺障害等級認定サポート」に取り組むことで**キャッシュフローの安定化**はもちろん、**対象となる方が多い**ので、**損害賠償請求事案の獲得数増加にも繋がった事例が多数**出てきています。後遺障害の等級認定に不安を抱えている方は非常に多いですが、取り組んでいる事務所が少ないためすぐに参入し、1人でも多くの被災者を救済していただきたいと思います。

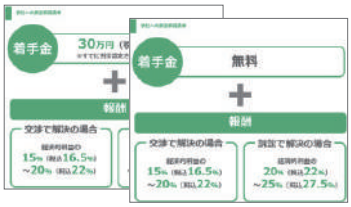
Point4 未経験でも参入可能

　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るべき理由」がおわかりいただけたのではないでしょうか？
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



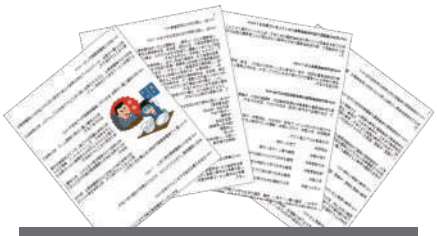


▲損害賠償請求サポート料金表

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

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。

▲受付時ヒアリングシート

労災分野に取り組む事務局の方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。

▲LINE友達追加ポップ

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ヵ月に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、さまざま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。

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。

シン・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. S107913

日時・会場

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合の良い日程をご選択ください。

	開始	終了
2024年 1月20日(土)	13:00	16:30
2024年 2月2日(金)	10:00	13:30
2024年 2月3日(土)	10:00	13:30

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もございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

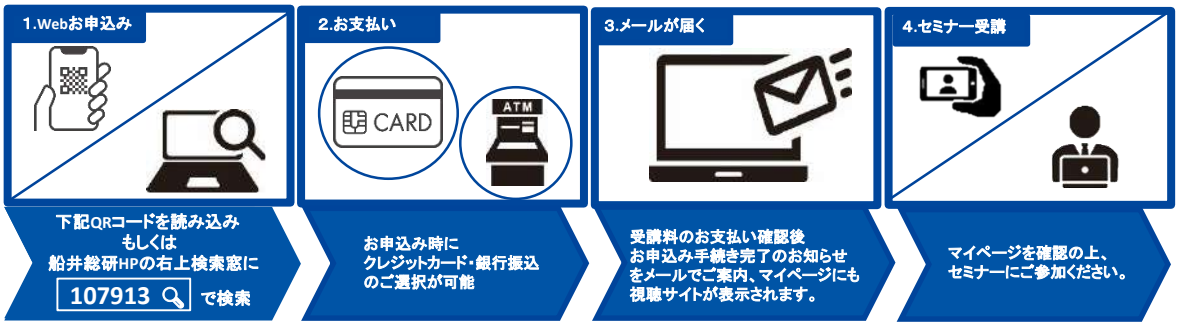
受講料

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



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

【年末年始のお知らせ】
※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっております。
※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申し込みはWebより24時間受け付けております。
ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

▼よくあるご質問

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

▼お申込みはこちら