

講 座	講 座 内 容	講 師
第1講座	今、労災分野をオススメする理由 ✓ なぜ労災分野新規参入がオススメなのか ✓ 労災マーケットの大きさ・概況 ✓ 労災分野の今後の動向 ✓ ゲスト講師の紹介	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ 小川 舜平 
第2講座	未経験弁護士が労災分野新規参入で成功するポイント ✓ 労災分野に参入したきっかけ ✓ 労災分野で成功するためのポイント	紫葵法律事務所 所長 弁護士 幡地 央次 氏 
第3講座	労災分野における案件処理のポイント ✓ 実例を用いたケーススタディ	紫葵法律事務所 所長 弁護士 幡地 央次 氏 
第4講座	全国の労災分野における成功事例 ✓ 全国における労災分野成功事例 ✓ 労災分野マーケティングのポイント	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ 鎗城 裕道 
第5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 ～今から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	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ リーダー 飯塚 泰之 

弁護士1人・事務局0人で**驚異の生産性**を実現！！

労災分野**未経験**の**若手弁護士**が
集客開始たった**半年**で

受任数
10件

年間見込売上額
推定 4,000万円

労災 分野新規参入

労災増加の今こそ、真の被災者救済を！

- ✓ **ライバルが少ない！**労災の市場を詳しく解説！
- ✓ **特化サイトでの効率的な集客**の方法がわかる！
- ✓ **120日で受任！**全国の成功事例を一挙大公開！
- ✓ **労災分野未経験**でも対応可能！ノウハウ大公開！

スペシャルゲスト

紫葵法律事務所 所長 弁護士 **幡地 央次 氏**

2015年に弁護士登録(修習68期)。京都にて紫葵法律事務所を開設後、幅広い分野を取り扱い、2024年より労災分野に本格参入。事務所の売り上げの柱へと成長させている。

誌上特別インタビュー

3分で読める
詳細は中面へ

未経験から成功をつかむ！労災分野新規参入セミナー

お問い合わせNo.S123324

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。株式会社船井総合研究所

Funai Soken

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

セミナーのお申込みはこちら



当社ホームページ〔www.funaisoken.co.jp〕からもお申込みいただけます。右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ **123324**

開 催 要 項			
日時 会場	東京会場	会 場	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO
	2025年 開催時間 14:30～17:30 受付開始：開始時間30分前～		〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）
● 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、会場はマイページにてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。			
受講料	一般価格 税抜 20,000 円（税込 22,000 円）/1名様 会員価格 税込 16,000 円（税抜 17,600 円）/1名様		
● 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 期間	・ 銀行振り込み ： 開催日6日前まで ・ クレジットカード： 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます		
お問い合わせ	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 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。		
お申込みはこちらからお願いいたします			

お申込みはこちらからお願いいたします

【お申込み方法】

右記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。
 または、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.123324 を入力、検索ください。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
 ※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken



紫葵法律事務所
所長 弁護士
幡地 央次 氏（修習68期）

独立開業までの歩み

弁護士になって最初に入所した事務所では、交通事故分野をメインに取り扱っていましたので、ひたすらに交通事故事案のみをこなすという日々でした。ただ、弁護士になることを志した時から、どんな分野も総合的にできるようになりたいという想いがあったので、当時から法テラスを通じて、離婚や破産、刑事などの分野にも取り組んでいました。独立に際して、当時のボスが、おみやげとして交通事故の弁持案件を大量に譲ってくれまして、独立してからの約1年はそれをこなしていたのですが、飽きもありまして、詐欺被害救済というニッチな分野にたどり着き、他にも様々な分野を取り扱っていました。

労災分野との出会い

様々な分野に取り組んでいたのも、新しい分野に関しては常にアンテナを張っていたような気がします。そんな時に、ちょうど船井総研からセミナーのDMが届きまして、興味本位で参加するようになりました。多分、2、3種類のセミナーに参加したんですが、その後に「労災分野」のセミナーDMが届いたんです。ただ、「労災」と見たときには、「なんかパツとしないな」とか「よく分からない」というイメージで、当時は無意識に労災は嫌いな分野というイメージだったんです。ですから、何故参加したのかは自分でも良く覚えていないですね。せっかくなのでと思い、お話を聞いてみました。

参加したセミナーでの発見

当時のセミナーのゲストが、今は研究会でもお世話になっている神戸の先生でして、話を聞いていたら、「これまでの経験も活かそう」「すごいブルーオーシャンじゃん！」「これはいいぞ！？」となったんです。さらに、ゲストの先生が実際に解決した事案の詳細をお話ししてくださったのですが、これまでの「地味でつまらなさそう」というイメージから一転、「理論立てて解決できる面白い案件」「自分に向いているかもしれない」と思ったんです。

「師」と「友」との出会い

そこから、船井総研の人身傷害業務研究会という勉強会にお試し参加をしてみることにしました。当時は正直、実務知識がない中で、ホームページを作ってマーケティングをしてもあまり意味がないと思っていたので、ひとまずこの研究会でノウハウを学びながら、既存業務を整理しつつ、そのうち参入しようかなあぐらいの温度感でした。ですが、このお試し参加した研究会の後の懇親会に参加したら、これがまた楽しくて。（笑）もちろん、お酒の席ですから、そういう意味合いでの楽しさはありません。ですが、**人身傷害分野という特定の事案に取り組む全国の弁護士との交流は楽しく学べる場で、非常に価値を感じたんですね。**その懇親会では、労災案件をたくさん取り扱っている先生に、「すぐには忙しくならないから、とりあえず始めてみたらいいんじゃないか」と背中を押され、船井総研に個別相談という形で、より具体的な話を聞きました。そこでも船井総研のコンサルタントの方々から「やるなら早い方が良い」「詐欺事案以外にも事務所の柱となる分野は必要」と熱くオススメされまして、**セミナーに参加した時からの出来事が全て繋がったような感覚にもなり**、思い切って船井総研に個別コンサルティングを依頼して、参入を決めました。もちろん、費用面でいえば、初年度の持ち出しもあることはわかっていましたし、そういう意味ではリスクはあると感じていましたけど、どれだけ失敗したとしても、お試しで参加した研究会は勉強にかかせないツールだと思いましたし、

労災分野参入！半年で受任10件までのストーリー

ホームページを作って全く問い合わせが無いなんてことはないだろうと、**必ず将来的にはプラスになると思えたので踏み出すことができました。**

個別コンサルの依頼の成果は…？

本当にありがたいことに、忙しくてしんどいです（笑）ホームページを公開したらいきなり問い合わせが何件も来たんです。懇親会の先生にだまされた！と思いましたね（笑）正直、広告などのマーケティング知識はもっていないのですが、船井総研のコンサルタントが毎月ホームページや広告を運用してくれていまして、おかげで、**自分の満足度や期待度を下回ったことはこれまで一度もないです。**

紫葵法律事務所が受任した怪我症状類型

- ・死亡
- ・高次脳機能障害
- ・脳疾患（労働能力損失率100%）
- ・骨折
- ・切創

など重傷事案多数！

京都で労災分野1番の事務所を目指して

もちろん、やりがいもすごく感じています。問い合わせが来て、率直に思ったのは「**人ってこんなに困ってるんだ**」ということです。交通事故の問い合わせと比べたら怪我の重症度も高いですし、取り組んでいる弁護士が少ないというのも十分に分かっていましたから、**「自分がやらなきゃ」という思いに駆られました。**労災分野に参入する前に、船井総研のコンサルタントに「京都で1番の労災事務所にしましょう！」と言われていて、当時は正直「本気か？」と思っていたんです。でも今では、労災で苦しむお客様と向き合うことを通じて、**「京都で1番 被災者に寄り添う弁護士」**にならなれるんじゃないかと本気で思っています。こう思えるので、自己肯定感も高まりますし、自身の道標になっています。

未経験の私でも前には進める

もちろん、未経験ですので、不安はありましたが、現時点での感覚を言葉にするのなら「**コケながらも前に進んでいる感じ**」でしょうか。全くできない、手が付けられないということはありませんでしたし、不安だからこそ問い合わせがあったら詳しく話を聞くようにしています。

やはり直接話を聞くと、会社への責任を追及できそうな出来事や労働状況が詳しく把握できますし、依頼者が何に困っているのかも明確にわかります。そして何より研究会で交流する先生方やゲスト講師にわからない事や不安なことをたくさん質問しながら、案件毎に学びながら進めているので、加速度的に知識が増えていく楽しさも同時に味わっています。

これから参入する方へメッセージ

大前提として、向き不向きはもちろんあると思います。もともと私は、論理的に考えることが好きだったり、勝ち負けがはっきりしていることが好きな性格でした。でも、労災分野は無意識のうちに避けていましたから、このような思いがけない出会いになる可能性はどなたにでもあると思います。ですが、単になんでもかんでもやってみるというわけではなく、自身の決断したことをある程度継続するという覚悟は必要だと思っています。今の私から言えることは、1つの売り上げの柱、精神的な柱を作ることができれば、時間的な余裕も生まれて、本当にやりたいことができるようになるので、そういう意味でも**労災分野はその柱になりうる分野だということです。**

もちろん、不安はあると思いますが、実際に始めて、続けていれば当初の不安は取り越し苦労だったと気付くと思います。この機会が少しでも皆さんの後押しになれば幸いです。

年間労災被災者約15万人。 労災に強い法律事務所は 必要不可欠な時代へ！

初めまして。株式会社船井総合研究所で労災分野専門のコンサルティングを行っている鎬城（かぶらぎ）と申します。

まずは、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。

誌上特別インタビューゲスト講師の「労災分野参入！半年で受任10件までのストーリー」はいかがだったでしょうか？未経験かつ若手の弁護士が労災分野に新規参入し、半年で受任10件、見込み売り上げ推定4,000万円を達成したというストーリーは、非常にインパクトがあったのではないのでしょうか。

この誌上特別講座では、労災分野専門でコンサルティングを行っている私から、業界動向、労災分野がオススメな理由や、ゲスト講師が早期に成功を掴めたポイントなどについて解説させていただきます。

どうぞ最後までお付き合いください。

今、大注目の労災分野

新たな事務所の柱となる分野として労災分野が注目されています。

弊社が集客のお手伝いをさせていただいている法律事務所も2023年6月時点では、全国で4事務所だったのに対し、2024年6月現在では17事務所にまで増加しています。

いかに労災分野が注目され、また凄まじいスピードで進化しているのかがお分かりいただけるかと存じます。

注目すべき最大のポイントは**競合が不在**であることです。

昨今はどの分野においてもターゲットの減少はもちろん、競合の増加も目立つようになり、コストに見合った集客が難しくなってきたことで、次なる一手を考える事務所が増えてきました。



株式会社船井総合研究所
土業支援部 弁護士グループ
鎬城裕道（かぶらぎ・ひろみち）

また、多くの事務所で取り扱いのあった交通事故分野においても、2020年のコロナウイルス流行を皮切りに問い合わせの質・量の悪化が目立つようになったため、交通事故に代わる新分野を検討する事務所が増えています。

そのような中、まだまだ取り組む事務所がなく、新規参入で早期に成功できるのが労災分野です。

労災に関する知識不足は深刻な問題

業務中に事故に遭った、怪我をしたという場合、会社が労災として申請し、各種労災保険の申請もしてくれるというのが通常です。

しかし、雇用主も従業員も労災に関する知識がないというケースが散見されます。

また、会社が対応したにせよ、会社の対応が適正になされているか、事故にあった当人にはよく分からない、雇用主側も従業員が怪我をした際に何をすべきかわかっていないということが、現状の課題点として挙げられます。

このような状況において、後遺障害が残った場合の補償はおろか、会社に対する事故の責任の追及など、被災者本人が事故後、適切に対応するということは考えづらく、**泣き寝入りしてしまうケースがほとんど**ではないでしょうか。 **仕事中に事故に遭い、怪我をしたらまず弁護士に相談するという新たなスタンダードが必要**といえるでしょう。

まだまだ減らない重大事故 ポイントは後遺障害等級認定！

日頃から安全対策が講じられている昨今。死亡事故の発生件数は年々減少傾向にある一方で、2022年の休業4日以上死傷者数は13万2千人を超え、過去最多となっています。

中でも重傷で後遺障害が残存する可能性が高い、建設現場における「転落・墜落」事故や、製造業における「はさまれ・巻き込まれ」（手指の切断など）事故は全体の約3割程度となっています。

なかなか減少しない重大事故について、労災に関する知識不足が課題となっている今、**後遺障害の等級認定段階からサポートするという新たなモデル**で社会性はもちろん、収益性においても成功している事務所が増えてきています。

一人でも多くの労災被災者を救うためにも、労災に強い弁護士が必要不可欠なのです。

労災分野がオススメな理由

労災分野がオススメの理由として、

- ・**ターゲットが増加している点**
- ・**集客がしやすい点**

が挙げられます。

現在、日本全国における労災被災者の数は年間約15万人と言われており、過去5年の労災被災者増加率は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・伸びている市場なのです。

また、労災分野の集客導線は95%以上がホームページ経由となっています。本セミナーのゲスト講師の幡地先生も何か特別紹介ルートがあるわけではなく、労災分野に特化したWebサイトで集客を行っています。

紹介ルートを開拓するためのいわゆる“営業活動”は不要ですので、忙しい弁護士の皆様にとっても非常に集客しやすい分野なのです。

また、Webサイトでの集客の特徴として即効性が挙げられます。

実際に幡地先生も**専門特化サイトを作成し、公開した直後から問い合わせ・受任の獲得ができています。**

ゲスト講師が成功を掴んだ要因とは

さて、そんな中で、今回のゲスト講師である紫葵法律事務所 所長弁護士の幡地先生は労災分野未経験ながらも参入から半年で10件もの受任を達成できています。

なぜこのような成功を収めることができたのでしょうか。

事務所の立地がよかったから？
莫大な広告費を投じているから？
たまたま運がよかったから？
答えはどれもありません。

実は答えは「**労災分野未経験だったから**」です。

労災分野でお問い合わせをしてくる方の多くは、被災（事故）直後や、治療中段階のフェーズにあります。

そんな方々の共通点は、「今後の流れがわからない」「これからどうしたらよいかわからない」といった漠然な不安を抱えているという点です。

そんな方々に対し、幡地先生は**労災分野未経験で、不安があるからこそ**、1人1人丁寧にヒアリング（面談）を実施していらっしゃいます。

まさにこの動きこそが、**電話やメールのお問い合わせ段階では不明瞭だった「受任の可否要素」が明確になり、数多くの受任を獲得できた要因**といえるでしょう。

成功の追い風となる強い味方

しかしながら、丁寧にヒアリングしたからと言ってむやみに受任しているわけではありません。

幡地先生のインタビューにも登場した、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取り組む法律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。

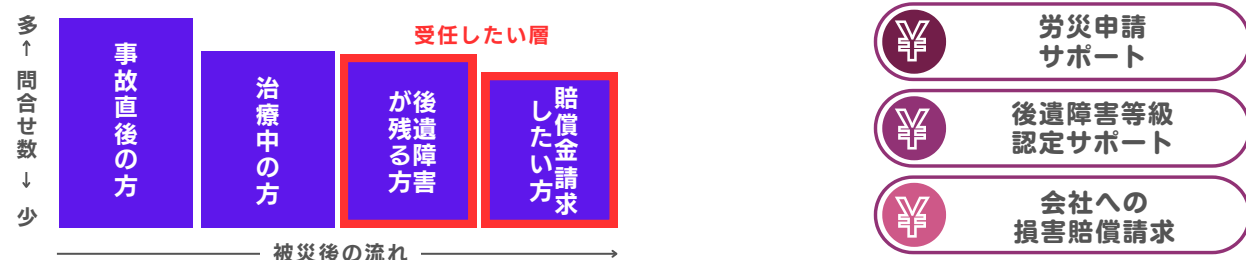
労災分野に取り組む多くの先生がこのデータベースにアクセスし、事件処理の参考にすることで経験がなくても事件を進めることができています。

こういった**データやコミュニティ活用も幡地先生の成功の追い風**になっていることは間違いありません。

わずか120日で参入！

労働災害分野 新規参入プログラム

商品設計



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、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。

集客ツール



▲「当たるサイト」デザイン



▲サイトの基礎原稿



▲チャットボットの構成書

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を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、既に労災分野において成功しているサイトの“要素”をすぐに取り入れることができます。

受任力強化



▲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、会社への損害賠償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。



▲労災問合せ受付表

労災分野に取り組む事務所の電話受付表を分析し、“良い所どり”をしたシートです。まだ知識の浅い事務局でも最低限のヒアリングをすることが可能になります。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も準備しています。



▲LINE友達追加ポップ

事件処理



▲労災・交通事故事例データベース



▲添付の生の書面



▲実際の研究会の様子

(株)船井総合研究所では労災分野、交通事故分野に注力する事務所向けに「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います。事案の詳細から、実際に使用した書面なども閲覧できるため、未経験の方でもデータベースを参考に、スムーズな事件処理が可能です。

ここまでお読みくださった皆様へ

最後までお読みくださいますと、誠にありがとうございました。
いかがだったでしょうか？

本誌を通じて、少しでも労災分野という領域に興味を持っていた
だけますと大変嬉しいですよ。

我々は、弁護士の皆様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たいと本気で想っています。

また、今回のゲスト講師、紫葵法律事務所の所長弁護士、幡地先生にとっては競合となる事務所を増やしたくないというのが普通ではありますが、この想いに賛同くださり、この度お話ししてくださる運びとなりました。

ぜひこのセミナーにご参加いただき、この労災分野に取り組む社会的意義やそのやりがい、また、労災分野を事務所の売り上げの柱にする方法について知っていただきたいと思います。

皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
士業支援部 弁護士グループ

船城裕道