

| 講 座    | 講 座 内 容                                                                                                                                                                                                | 講 師                                                                                                                                                      |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第 1 講座 | <p>なぜ労災分野がオススメなのか</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ なぜ労災分野新規参入がオススメなのか</li> <li>✓ 労災マーケットの大きさ・概況</li> <li>✓ 労災分野の今後の動向</li> <li>✓ ゲスト講師の紹介</li> </ul> <p>労災分野がオススメな理由を市場データや他分野比較で解説します</p> | <p>株式会社船井総合研究所<br/>労務ビジネス支援部<br/>弁護士グループ</p> <p>小川 舜平</p>             |
| 第 2 講座 | <p>労災分野新規参入で成功する秘訣</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 労災分野に参入したきっかけ</li> <li>✓ 労災分野で成功するためのポイント</li> </ul> <p>労災分野に取り組むに至った背景や、感じているメリット・デメリットなどを赤裸々にお伝えします</p>                              | <p>福崎法律事務所<br/>代表 弁護士</p> <p>福崎 真也 氏</p>                              |
| 第 3 講座 | <p>労災分野の実務処理</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実例を用いたケーススタディ</li> </ul> <p>実際の問い合わせから、受任までのプロセスを一挙大公開します</p>                                                                                | <p>福崎法律事務所<br/>代表 弁護士</p> <p>福崎 真也 氏</p>                                                                                                                 |
| 第 4 講座 | <p>労災分野で成功するコツ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 全国における労災分野成功事例</li> <li>✓ 労災分野マーケティングのポイント</li> </ul> <p>全国の成功事例をもとに、その共通点や成功のコツをわかりやすく解説します</p>                                           | <p>株式会社船井総合研究所<br/>労務ビジネス士業支援部<br/>弁護士グループ<br/>リーダー</p> <p>鎗城 裕道</p>  |
| 第 5 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"> <li>✓ 労災を事務所の売上の柱へ</li> <li>✓ ～今から重視したい取り組み</li> </ul> <p>講座内容を明日から実践するためのポイント</p> <p>成功にはまず「決断」して「行動」に移すことが大切！経営者として成功するための秘訣をお伝えします</p>  | <p>株式会社船井総合研究所<br/>労務ビジネス支援部<br/>弁護士グループ<br/>リーダー</p> <p>飯塚 泰之</p>  |

| 開 催 要 項            |                                                                                                                                                                   |    |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 日時<br>会場           | 東京会場                                                                                                                                                              | 会場 |
|                    | 2025年<br>3月22日土<br>開催時間 14:30～17:30<br>受付開始：開始時間30分前～                                                                                                             |    |
| 受講料                | ● 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。<br>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。                               |    |
|                    | ● 一般価格 税抜 20,000 円（税込 22,000 円）/1名様    会員価格 税抜 16,000 円（税込 17,600 円）/1名様<br>● 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<br>期間         | ・ 銀行振り込み                   ： 開催日6日前まで<br>・ 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)<br>※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<br>※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 |                                                                                                                                                                   |    |



サステナグロースカンパニーをもっと。

【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（<https://www.funaisoken.co.jp>）、  
右上検索窓にお問い合わせNo.125257 を入力、検索ください。



労災分野の **知識・経験・売上ゼロ** から

追加採用なしで

**労災分野** に取り組み

たった半年で受任 **15** 件!!

競合が少ないブルーオーシャン！

営業活動不要で集客可能！

高い社会性でやりがいのある分野！

未経験からの参入大歓迎！

知識・経験ゼロから参入を決めた理由とは？

びっくり事例大公開！半年で受任15件を達成した秘訣

お問い合わせNo.S125257

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  
〒541-0041  
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナーのお申込みはこちら



WEBからもお申込みいただけます。（船井総研ホームページ〔[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)〕右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。） → **125257**



## 福崎法律事務所

代表弁護士 **福崎 真也** 氏

平成6年 3月 東京大学法学部卒業  
平成9年 3月 司法修習終了(49期)  
平成9年 4月 弁護士登録(東京弁護士会)  
九段綜合法律事務所へ入所  
平成13年10月 番町スクエア法律事務所開設  
平成29年 7月 福崎法律事務所を開設

### セミナーに参加したきっかけ

セミナーに参加しようと思ったきっかけは、「**他の売上の柱を考えなければならない」「新たな分野で売上を作らなければ…**」と悩んでいたところにタイミングよくDMが届いたことです。

セミナーに参加する前の事務所経営は言わば成り行き任せで、顧問先などから依頼があれば(事件を)受けるという形でした。

そんな中、近年は手持ち案件が徐々に減っているという感覚があり、無意識のうちに不安を抱くようになっていました。

### これまでの事務所の取り組みや体制について

事務所開設後は、社外取締役や個人事業主の顧問業務を中心に取り組んでおりました。

個人法務分野については、先ほども申し上げたように、知り合いや顧問先の紹介案件があったら対応している程度でした。

事務所のHPは持っていましたが、いわゆるWeb集客は、問い合わせてくる相手の顔が分からないということで自然と避けていましたね。

ですから、いわゆるWeb集客というものは、経験もなければノウハウもありませんでした。

### セミナーに参加した感想

私は、静岡で労災分野に注力されている弁護士がゲスト講師としてご登壇されるセミナーに参加してみました。

そのセミナーでは、  
・労災は社会的に立場の弱く悩んでおられる方が相談にいらっしゃるので大変なやりがいを感じることができる  
・注力している事務所も少なく、競合環境が緩やかである

・収益性という面でもしっかりとついてくる  
といった内容をといったことを聞きました。

なかでも、「**困っている人に寄り添い、手を差し伸べることが労災分野の魅力であり、社会的意義である**」というゲスト講師の労災分野に対する想いを聞いて「**これぞ弁護士のあるべき姿だ!**」と強い感動を覚えました。

労災についての社会性や収益性を理解し共感したことに加えて、「**ひとつの分野に本格的に取り組めば解決にむけて培ったノウハウや経験がより活かされる!この際、労災分野を事務所の柱としよう!**」と思い、労災分野に本格参入しようと決意しました。

# 知識・経験ゼロから参入を決めた理由とは?

### 労災分野に取り組むうえで不安だったこと

先ほど申し上げたように、WEB集客で成功するイメージがありませんでしたし、経験がないことも不安でした。

何より労災分野という未経験領域ですから、漠然とした不安は持っていました。

事件処理においても複雑な制度が絡んでくるわけですが、知識もない中で、どのように事件解決に向けて動くべきなのか、勉強しながら進めるしかないな、と思っていました。

### 個別コンサルを受けようと思ったきっかけ

個別のコンサルティングをお願いしようと思ったのは、マーケティングに取り組んだことがなく、ノウハウもなかったというのが一番大きな理由です。

先ほども言いましたが、最近手持ち事件の減少を感じており、WEBサイトを使った集客も始めなければいけないのでは、と興味を抱き始めていたタイミングでもありました。

改めて船井総合研究所(以下船井総研さん)に話を聞いてみると、WEB集客のイメージも湧き、当初抱いていた「相手の顔が分からない」ことに対する不安も解消されたので、思い切って取り組んでみようと思えました。

ただし、どうせに取り組むのであれば、素人である自分がやるよりもプロである船井総研さんに任せた方が成功する可能性が高いと考えたのです。

そこで個別コンサルティングを依頼することにしました。

### 取り組み開始からの成果、うまくいっていると感じる部分と、難しいと感じる部分

労災分野への取り組みを始めてからは、毎月の反響数も10件前後と多く、**想像以上にうまくいっています。**

今難しいと感じるのは、やはり相談者対応ですね。

労災分野に取り組むまでは、基本的に相談者は知人の紹介などでしたから、連絡が取れなくなるということはほとんどありませんでした。

しかし、WEBサイトでのマーケティングを始めると、当然周辺の事務所と比較されることもあり、途中で連絡が途絶えてしまうという方もいらっしゃいます。

そういった点で**相談者への対応が正しいのか、受任に向けた初動が問題ないのかというような対応について悩むことが多かった**です。

ですが、このような難しさについて、船井総研さんの勉強会で労災分野に取り組んでいらっしゃる先生方から意見をいただいたり、毎月のコンサルティングのときに他の先生の対応方法などを教えていただいたりしているので、日々一歩ずつ前に進むことができています。

また、この労災分野の相談者様は本当に困っている方が多く、「自分が助けねば」という使命感も日々感じながら取り組んでいますので、**やりがいという面では、まさに想像通りで、大きな満足感・充実感を得ることができています。**

### 今後の展望について

今後は、もっと労災に関する知識を深めて来年以降の受任につなげていきたいと思っています。

そして、今難しいと思っている顧客対応に慣れて、ペースをつかんでいきたいです。

分野に慣れてきたら、さらに大きな成果を作ることができるように努力していきます。

## 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「知識・経験ゼロから参入を決めた理由とは？」はいかがだったでしょうか？実際に分野未経験の弁護士が労災分野に新規参入を決めるまでのお話は、非常にリアルだったのでないでしょうか。

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、2025年1月現在では19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  
労務ビジネス支援部  
弁護士グループ リーダー  
**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日以上之死傷者数は13万2千人を超え、過去最多となっています。

なか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福崎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。

実際に福崎先生も**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福崎法律事務所 所長弁護士の福崎先生は労災分野未経験ながらも参入から半年で15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、福崎先生は**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。

福崎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。

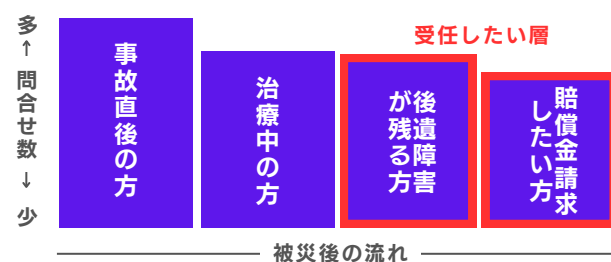
労災分野に取り組む多くの先生がこのデータベースにアクセスし、事件処理の参考にすることで経験がなくても事件を進めることができています。

こういった**データやコミュニティ活用も福崎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。

- 労災申請サポート
- 後遺障害等級認定サポート
- 会社への損害賠償請求

## 集客ツール



▲「当たるサイト」デザイン



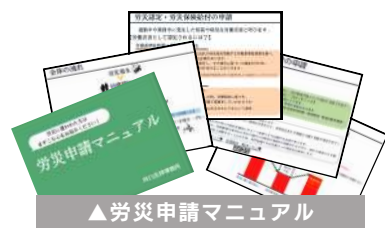
▲サイトの基礎原稿



▲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



▲労災問合せ受付表



▲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。

## 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

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頂ければ大変嬉しいです。

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、福崎法律事務所の代表弁護士、福崎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、この度お話ししていただけ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  
労務ビジネス支援部  
弁護士グループ リーダー

菊城裕道