

講座	講座内容	講師
第1講座	<p>今、労災分野をオススメする理由</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>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</p> <p>小川 舜平</p> 
	<p>労災分野に本格注力して成功する秘訣</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 労災分野本格参入の決め手</li> <li>✓ 本格参入後の成果</li> <li>✓ 労災分野のやりがい</li> </ul> <p>もともと労災分野特化サイトをお持ちだった弁護士法人グリーンリーフ法律事務所。集客に本格的に取り組む、反響数や受任状況はどう変わったのかを中心に、人身傷害分野担当のお二人にご講演いただきます。労災分野の案件が増え、お二人の心境にも変化が... 弁護士数16名の大規模事務所における労災分野の取り組みを赤裸々にお話しいただきます。</p>	<p>弁護士法人 グリーンリーフ法律事務所 弁護士</p> <p>申 景秀 氏</p> <p>弁護士法人 グリーンリーフ法律事務所 弁護士</p> <p>時田 剛志 氏</p>  
第3講座	<p>全国の労災分野における成功事例</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>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</p> <p>鏑城 裕道</p> 
第4講座	<p>明日から実行いただきたい事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 労災を事務所の売上の柱へ ～今から重視したい取り組み～</li> <li>✓ 講座内容を明日から実践するためのポイント</li> </ul>	<p>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</p> <p>飯塚 泰之</p> 

開催要項

<p><b>東京会場</b> 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(八重洲)</p>	<p>日時会場 2025年 <b>5月17日</b> 田</p> <p>● 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。</p>
<p>開催時間 14:30~17:00 受付開始：開始時間30分前～</p>	
<p>受講料</p> <p>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</p> <p>● 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。</p>	
<p>お申込み期間</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・銀行振り込み：開催日6日前まで</li> <li>・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がございます</li> </ul>	
<p>お問い合わせ</p> <p>船井総研セミナー事務局 E-mail <a href="mailto:seminar271@funaisoken.co.jp">seminar271@funaisoken.co.jp</a></p> <p>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。</p>	

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](http://www.funaisoken.co.jp))、  
右上検索窓にお問い合わせNo.127074 を入力、検索ください。



# 労災 分野付加で成功を掴む!

1年間で約15件もの受任達成、その秘訣とは?

取り組まない理由がない!?  
労災分野の魅力について語る

- WEBサイトのみで集客が可能
- 高単価で事務所売上に大きく貢献
- 競合が少ないブルーオーシャンの市場

## スペシャルゲスト

弁護士法人グリーンリーフ法律事務所  
時田 剛志 弁護士 申 景秀 弁護士

必ずあなたの背中を押してくれる  
ゲストが語る成功までのエピソード

労災分野付加! 受任15件を達成した秘訣大公開!

お問い合わせNo. S127074

セミナーのお申込みはこちら



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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10  
船井総研大阪本社ビル





▲弁護士 申景秀 先生

▲弁護士 時田剛志 先生

弁護士法人グリーンリーフ法律事務所  
(埼玉県さいたま市大宮区・埼玉弁護士会所属)  
埼玉県内に事務所を構え30年以上の歴史を誇り、  
弁護士16名以上が所属する大規模事務所。  
取扱分野も、交通事故や離婚・企業法務まで多岐に  
わたる。  
注力分野においては、弁護士が専門チームを組み、  
専門性を高め、高品質のサービスを提供している。

ただ、報酬もさることながら、この依頼者を通じて、労災に遭われた方々って、本当に困っているんだな、と感じたんです。重大なお怪我を負っているのにも関わらず、依頼者が当時勤めていた会社は賠償金を支払おうとしなかったんですね。

この件がきっかけで、この分野は相当社会に求められているんじゃないかなと感じたのをよく覚えています。

## Q 労災分野に取り組んだきっかけは？

7、8年前の株式会社船井総合研究所さん（以下、船井総研）のセミナーがきっかけだったと思います。  
もともと当事務所には交通事故チームというのが存在していたんですが、その延長で労災分野の必要性を感じて、取り組みを開始しました。

## Q 労災分野参入当時の状況は？

当時は、とりあえず専門サイトを作成して、SEO評価を上げるべく、弁護士で手分けをして記事を執筆して…という状況でした。  
「事務所の柱」としてまではそれほど考えていませんでしたから、広告などはかけずにできる範囲でやろう、といった感じでしたね。

## Q SEO1本勝負だと、問い合わせは少ない？

船井総研さんとお付き合いする前は、問い合わせも少なく、相談が2か月に1件あるか、ないくらいでした。  
ただ、そんな中で私（時田先生）に後遺障害3級が残存している方からの依頼があったんです。  
相当重いお怪我を負われている方で、解決したときにはかなりの報酬が入りました。

## Q どんなところに課題を感じていましたか？

可能な限り、弁護士の中でサイトに掲載する記事を執筆していたんですが、とにかく、相談数が増えないんです。  
もともと取り組んでいた、離婚分野や交通事故サイトは、特段広告を掛けずとも、そこそこ案件が来ていたのに、何故だろう？と。

ですから、課題としては集客が伸び悩んでいたといったところでしょうか。

## Q なぜ労災分野に“再注力”しようと思ったのですか？

まずは高単価という点でしょうか。先ほどもお話ししたように、一度、重傷案件を経験しているというのがありますが、私（時田先生）はマーケティング活動というのは本当に砂を噛むような作業だと思っているんですね。苦労して集客して、受任して解決したときに、**本当に自身の苦労が報われる**。しかも1件でも広告費等をペイできるという点は、素直に魅力的だと感じています。

あとは市場環境だと思います。交通事故分野の案件が減少してきている中で、**当然どこかにその軸足を移していかなければ今後も勝ち残れないですよ**。そんな時に競合環境の緩やかな労災分野を船井総研さんがオススメしてくれたということがきっかけとしては大きいです。

## Q 船井総研にコンサルを依頼したきっかけは？

ある時、船井総研さんで実施している「法律事務所人身傷害業務研究会」という勉強会に、お試参加という形で参加させていただいたんですよね。その際に、船井総研の方がおっしゃった「我々は先生方の前にお客様を連れてくるのが仕事ですから、お任せください」という言葉がすごく気に入りまして、当事務所の代表に話をし、ご依頼することになりました。

もちろん、その勉強会に参加していたのは私達なので、代表に伝え、説得もしました。コンサル費用に加えて、広告費用等も掛かるので決して安い金額ではないですが、**そこは投資だと割り切って踏み込みました**。

うちの代表は**変化をしていかないと勝ち残れないという考え**を持っているんです。現状は売り上げがある程度安定して伸びていたとしても、それに絶対に安心しないような気持ちを持っていて、「**止まったら終わり**」と事あるごとに言っています。ですから事務所全体として、**マーケティングや投資に対して高い意識を持っているのだ**と思います。

## Q 労災分野の社会性についてはどうお考えですか？

労災被害に遭われて、困っている方とお話しをしていると、会社が微々たるお金を渡して、労災申請させないといった話も耳にしますし、そもそも自分で怪我をしたのだから、それは労災ではないのではないかなんていう過度な誤解をされていて、労災申請の機会を逃しているといった方もいらっしゃいます。

本来当たり前になるべき労災申請すらされていない現実に直面したときには、これは社会的な問題だなという強い気持ちも当然湧いてきます。

**我々は何か新しい分野に取り組むときに、社会問題の解決につながるのか、ニーズがあるのか、という視点は非常に大事にしている**ので、まさに労災分野は意義のある取り組みであると感じます。

## Q 個別コンサルの成果はいかがですか？

まず、サイトへの流入数激増ですよ（笑）過去も、「埼玉 労災 弁護士」と検索したら、上位1、2番目に表示されていたはずなんですよね。その当時**千数百だった流入が今一万件くらいになっている**のは明らかな変化ですね。

他にも業務がある中で、特定分野のマーケティングに注力してくれるという方がいるのは心強いですよ。ここまで増加させるというのは、自分たちだけでは到底できないことだと思います。

## 成果がでた！ 個別コンサル前後の比較



今までは後遺障害の申請までは、ご自身で進めてもらって、会社との交渉の段階でご依頼ください。というスタンスだったんですが、今は船井総研さんにご指摘いただいたように、**後遺障害の等級認定の段階、何ならその前の休業給付の段階からもサポートするように心がけるようにはなりましたね**。

それによって、**等級認定サポートの報酬というの見込まれるようになりましたし、早い段階から依頼者とは信頼関係を築くことができる**ので、受任目前で逃してしまうといったことも防げていると思います。

## Q 労災申請からの介入に抵抗はありませんでしたか？

ここについては、何故か苦手意識があったんです。交通事故分野などで、自賠責保険会社への請求などは経験があったのですが、うちの事務所では労災申請に関与したことがある弁護士がいなかったというのも原因としては考えられます。

ただ、いざやってみたらスムーズに進められました。本当に思っているより簡単で、**まさに案ずるより産むが易し、**といったところでしょうか。

## Q 最後に今後の目標・展望をお聞かせください

大きな言葉で言えば、**事務所の柱となる分野に成長させたいと思っています**。離婚、交通事故と現在注力している分野はありますが、労災分野の売り上げを伸ばし、2つの分野に匹敵するくらいになれば、弁護士の採用なども必要になりますし、それはつまり**事務所の拡大をも意味する**と思います。このままの勢いでいけば、達成できると感じています。

あとは、味方を増やしたいですね。やっぱり労災を扱う弁護士が増えれば、その分掘り起こしが図られていきますから、**社会全体として労災に遭ってしまったら弁護士に相談してきちんと保証を受けなきゃ、**と思ってもらえるような環境を作りたいですね。

ですから、少しでも多くの先生方、事務所に取り組んでいただきたいなと思っています。

# 労災分野”付加”で成功を掴む！秘訣は後遺障害等級認定サポートにあり！



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  
鏑裕道 (かぶらぎ・ひろみち)

はじめまして。  
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鏑(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。前頁のゲストインタビューはいかがだったでしょうか？  
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、労災分野で成功するための秘訣などをゲストのお話と絡めてお伝えいたします。  
どうぞ最後までお付き合いください。

## 労災分野「付加」とは？

今回のゲスト、弁護士法人グリーンリーフ法律事務所は労災分野「付加」で成功を掴み取りました。  
ここでいう労災分野付加とは、既存業務でも事務所経営は十分うまくいっている、という状況にも関わらず、新たな分野に取り組むことでさらなる事務所の成長に繋がった、といった意味合いです。  
また、同事務所は企業法務分野(使用者側)にも注力しており、150件以上の顧問先を持つ実績もあります。  
一見、労災分野(労働者側)とは対極に見えますが、取り組みにほとんど影響なく、しっかりと成果をあげられています。  
もちろん、利益相反チェックは行いますが、いずれにせよ、目の前の困っている被災者を救済したいという想いが成功の秘訣であると考えられます。

## 今、大注目の労災分野

さて、今、労災分野が大注目されています。  
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2月現在では18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環境が緩やかであることです。

## 参考

### 船井総研とお付き合いのある事務所エリア

弊社とお付き合いのある事務所の所在エリアです。  
★マークのついている、千葉、神奈川(横浜)、愛知(名古屋)は被災者数が多いにも関わらず、取り組む事務所が少ない為、ねらい目です。



## 労災分野成功の秘訣はモデルチェンジにあり！

近年、労災分野に取り組む事務所はハイペースで増加していますが、これまで取り組む事務所がいなかったわけではありません。  
過去取り組んでいた事務所の労災分野におけるターゲットは、会社に対して損害賠償請求をする方がメインでした(下図STEP3)。ですが、図にもある通り、そのニーズは少なく、問い合わせ数が安定しないという集客面でのマイナスポイントが目立っていました。また、解決・入金までに時間が掛かることもあり、取り組む事務所が少なかったという背景があります。  
そこで目を付けたのが、後遺障害等級認定段階から弁護士介入するというサービスです(下図STEP2)。会社への損害賠償請求をしたいという方に比べ、顕在化するニーズが多く、集客が安定することに加え、報酬単価自体は劣るものの、解決・入金までのスピードが早いので、事務所のキャッシュフローの安定化にもつながることから、マイナスポイントを解消できるモデルが完成しました。

	STEP1 労災保険申請	STEP2 後遺障害認定	STEP3 損害賠償請求
ニーズ	多	中	少
平均報酬	約20万円	約40万円	約150万円
入金までの期間	1~3ヶ月	4~6ヶ月	18ヶ月

## 等級認定段階からの弁護士介入で損害賠償請求案件も増加する仕組み

モデルは変わりましたが、一番狙うべきターゲットはSTEP3の損害賠償請求であることに変わりはありません。  
実は、等級認定段階からの弁護士介入により、損害賠償請求案件も獲得増加に大きく貢献できているのです。  
労災に遭い、お問い合わせする方の多くが、事故直後、もしくは治療中の段階です。  
そしてその方々は、会社に過失がある場合、損害賠償請求ができるということを知らない場合がほとんどです。

さらに言えば、後遺障害が残存するケースでも、自身の等級が適正なのかという判断もできない方がほとんどですので、STEP1からSTEP3までの流れを説明することで、弁護士介入の必要性を知ってもらうことができ、トータルサポートのニーズが顕在化します。  
つまり、このモデルはなるべく早い段階で被災者との接点を作り出し、会社に対して損害賠償請求をする方々を先拾いするものと言えるでしょう。  
この背景には労災に関する知識・情報の発信がまだまだ不十分であるという社会課題があります。  
そういった意味では、労災分野に取り組み、情報発信をするだけでも社会貢献になるのです。

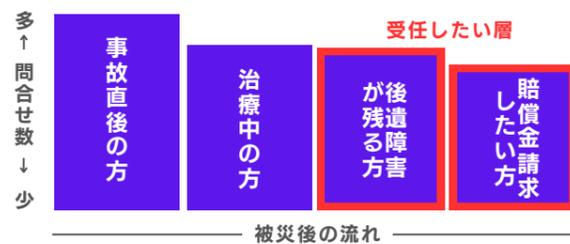
## ゲスト講師が成功をつかみ取った理由

今回のゲスト、弁護士法人グリーンリーフ法律事務所は、既に参入していた労災分野への再注力という形で、圧倒的な成果を挙げることに成功しました。  
もちろん、専門特化サイトをリニューアルして、販促費を捻出し、Web広告等のマーケティングを積極的に行ったわけですから、再注力前と比較して一定の成果ができるのは当然と思われる方もいらっしゃるかもしれません。  
ですが、弁護士法人グリーンリーフ法律事務所の成功の要因を紐解いたときに解ったことは、マーケティングにお金を費やしたからなどといった単純なことではありませんでした。  
前頁のインタビューでもあったように、  
・実際の業務を通じてわかった  
・社会課題を解決したいという想い  
・代表弁護士を筆頭に所内に根付く  
・未来志向の投資意識  
これらがなければ、いくら問い合わせが来ても受任数は伸ばすことができませんし、事務所をさらに拡大するという高次元の領域まで達することはできないでしょう。  
この労災分野への参入・再注力を機に、分野の売り上げ伸長のみならず、事務所としての成長を実現させ、かけがえのない”やりがい”に出会っていただきたいと考えています。

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



- 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

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働災害分野。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、既に労働災害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。

労働災害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

(株)船井総合研究所では労働災害分野、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。

## 労災分野に取り組まれる先生方からいただく よくある質問

**Q. 実務面に不安があるのですが、未経験の先生方はどのように事件処理をしているのでしょうか？**

**A.** 法律事務所人身傷害業務研究会をご活用いただいております。すでに労働災害分野に取り組んでいる先生方や、元労基署の労働保険審査官の方などが所属しており、実務に特化した勉強会となっております。その方々と普段からチャットで繋がっておりますので、いつでも質問ができる環境が整っています。

**Q. 労働災害分野はどんな方法で集客するのですか？**

**A.** まず特化サイトを作成し、WEB広告を掛けて集客することをオススメしています。

**Q. まだ交通事故分野で問い合わせが多く、労働災害分野に取り組むには早いと感じています**

**A.** 交通事故の発生件数は変わらないエリアもありますが、重傷案件が減っています。つまり、処理件数は変わりませんが、売上が下がってしまう可能性が高いのです。労働災害分野は、まだ競合が少ないため、早めに準備し集客を開始しておくことが大切です。

**Q. 労働災害分野において事務局が対応できる業務範囲はあるのでしょうか？**

**A.** 実際に弁護士1名・事務局1名で労働災害分野で成果をあげている事務所があります。労働災害分野に取り組む事務所の「反響時ヒアリングシート」など、成功事務所の実務を標準化したツールも用意がございますので、労働災害分野に不慣れな事務局様でも初期段階から対応できる業務がございます。