

講 座	講 座 内 容	講 師
第 1 講座	なぜ労災分野がオススメなのか 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 ✓ 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 労務ビジネス支援部 弁護士グループ 労災チーム 木村 優仁 
第 2 講座	労災分野新規参入で成功する秘訣 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 ✓ 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	福崎法律事務所 代表 弁護士 福崎 真也 氏 
第 3 講座	労災分野の実務処理 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 ✓ 実例を用いたケーススタディ	福崎法律事務所 代表 弁護士 福崎 真也 氏
第 4 講座	労災分野で成功するコツ 全国成功事例をもとに、その共通点や成功のコツをわかりやすく解説します ✓ 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 労務ビジネス支援部 弁護士グループ 労災チーム リーダー 鎚城 裕道 
第 5 講座	明日から実行いただくためのポイント 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 ✓ 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 労務ビジネス支援部 弁護士グループ 企業法務チーム リーダー 飯塚 泰之 

開 催 要 項	
日時 会場	オンライン 2025年 6月4日水 6月7日土 開催時間 13:00~16:00 ログイン開始：開始時間30分前～
受講料	一般価格 税抜 20,000 円(税込 22,000 円)/1名様 会員価格 税抜 16,000 円(税込 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.127286 を入力、検索ください。



「民事家事案件の減少」「事務所売上の次の柱」
に不安を抱いている方
を探している方



福崎法律事務所
代表 福崎 真也 氏

実務経験もない、集客活動の経験もない

労働災害

月反響 **10件**！売上見込み **2,000万円以上アップ**！

そして何より・・・弁護士としての喜びを見出すことができました
私の話を3分だけ聴いてください

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. S127286

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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



当社ホームページ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）右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

127286



福岡法律事務所

代表 福岡真也 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)

九段総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 福岡法律事務所を開設

Episode 1 不安

弁護士登録して数年、都内の事務所でそこそこ忙しい毎日を送っていた。

出版社系や賃金業、不動産業関連の業務が多かった。

その後、同僚の弁護士と二人で始めた事務所は、最初は本当に忙殺される毎日だったが、パートナーと私、それぞれの想いもあって、2017年に独立し、福岡法律事務所を設立。

でもこの時点では、これといった専門分野なんてなかった。

開業当初は、社外取締役の業務や、仕事を通じて知り合った知人からの紹介案件をこなして、弁護士としては悪くない生活だったと思う。

でも弁護士業界の現実は厳しくて、コネのない私にとっては、本当に綱渡りの毎日。

安定も長くは続かなかった。

社外取締役の契約満了などいろんなことが重なって、抱える案件が少しずつ減っていくのを感じた。

「このままじゃ、事務所を維持するのさえ厳しくなるかも」そんな不安が、頭の片隅にこびりついてた。

弁護士として、この先どうやって生活していくんだ？毎日、自問自答の繰り返し。

そこで私は新しい道を模索し始めた。

Episode 2 一筋の光

そんなある日、事務所に一枚のDMが届いた。株式会社船井総合研究所からだった。タイトルは「労災ビジネスモデル」。

正直、あまり興味のない分野だった。過労死とかの悲惨なニュースは新聞で見えていたが、自分とは関係ない世界だと思っていた。「労災は手続きが面倒くさそう」「書類さえあれば、弁護士の出る幕なんてないんじゃないか」。そんな先入観が、私の中にあった。

でも、手持ち案件が減って、将来への不安が募る中で、もう藁にもすがる思いだった。「物は試し、話だけでも聞いてみるか」。これまでの私なら、セミナーに参加するなんて考えられなかった。でも、今回は違った。

DMには、「事務所売上の柱になる」「報酬単価が高くて儲かる」「ライバルが少ない」などを書いてあった。もちろん、全部鵜呑みにしていたわけじゃない、「そんなうまい話があるわけないだろう」。

そう思いながらも、心のどこかで期待していた。

もしかしたら、このセミナーが、私の人生を変えるきっかけになるかもしれない。そう思った。

Episode 3 葛藤

いざセミナーに参加するとなると、やっぱり迷いが生じた。

「自分の常識とかポリシーと違う考え方かもしれない」「本当にうまくいくんだろうか」「セミナーに参加したところで、何も変わらないんじゃないか」。いろんな疑念が頭をよぎった。

弁護士としてのプライドも、私の背中を重くした。「今さら労災なんて…」「他の弁護士はどう思うだろうか」「こんなセミナーに参加しているとか、知られたくない」。そんな思いが、心の中で渦巻いていた。

セミナーへの参加を本気でやめようかとも思った。

でも、ここで諦めたら、本当に何も変わらない。今の状況を打破するためには、何か新しいことを始めなければならない、そう自分に言い聞かせて、私はセミナー会場へと向かった。

様々な不安を抱えながらも、心の奥底では、一縷の望みに賭けていた。

Episode 4 運命の出会い

このセミナーで、ゲスト講師である静岡の弁護士法人鷹匠法律事務所の代表、大橋先生に出会った。

労災に関して先生は、弁護士としてのやりがいや社会貢献、労災マーケットの成長性などを熱く語られており、胸に深く突き刺さった。

さらに、「ネット集客は、それを実現するための強力な武器になる」ともお話しされていた。

この話を聞き、「私にもできるかもしれない」、そう思った瞬間、私の心の中にあった迷いは、消え去っていた。

大橋先生との出会いは、私にとって、まさに「運命の出会い」で、私の心に火をつけ、新たなチャレンジへと向かわせるきっかけをくれた。

Episode 5 決意

セミナー後、私はコンサルティング契約を結ぶことを決意した。年商から見れば、決して安くはない金額だった。

でも、私は将来のあるべき姿を思い描いていた。「ここで投資しなければ、本当に何も始まらない」。

そう自分に言い聞かせた。

コンサルティング契約には、研究会という、同じ業界で成功している先輩経営者が集まる会への参加も含まれていた。そういう

先輩と直接話せることは、私にとって本当に魅力的だった。成功している弁護士たちのノウハウを学び、刺激を受けることができる。そう考えると、契約金額も決して高くはないと思えた。

この道を進んだら、もう後戻りはできない。そんな覚悟を持って、私は新たな一歩を踏み出した。

Episode 6 試練

分野を絞り込むことや本当にネット集客で良いお客様からのお問い合わせがあるのかという不安はあったが、コンサルタントのいう通り労災専門のホームページを立ち上げた。

ホームページを立ち上げて、わずか3日後にお問い合わせがあり、さらに3か月以内には賠償金が数千万円になってもおかしくないほどの大きな労災案件を受注した。

労災に取り組みわずか3ヶ月、目に見える結果が出る速さに驚いた。

もちろん新しいチャレンジは、決してうまくいくことばかりではなかった。

業務処理がスムーズにいかずにいらいらしたり、入金までの期間が長くなったり…。

いくつかの困難が、私の前に立ちはだかった。

でも、大橋先生の言葉、研究会で出会った仲間たちが教えてくれる実際の解決方法やその存在が助けになり、乗り越えることができた。

集客の方法、労災の実務…。一つひとつ課題をクリアしていくことで、労災分野を事務所の柱にしていくことへの自信を深めた。

研究会の他の先生方は、従業員からの反対を受けたり、依頼者からのプレッシャーなどの課題もあると言っていたが、私と同じように研究会の仲間に相談することで、勇気づけられ課題をクリアしたとうれしそうに話していた。

Episode 7 さらなる壁

ただ唯一の懸念は資金繰り、つまり入金サイトの長さだった。

労災は事件解決し、報酬金が入るまでに短くても半年、訴訟となるとそれ以上となる。

このことから、運転資金がショートする可能性のある労災分野を事務所の柱とするのが本当に正しいのか、やはり他の分野に転換すべきか悩んだこともあった。

しかし、入金サイトの見える化に取り組んだことでこの不安は解消された。

Episode 8 成果

労災分野の見込み売上は年間2,000万円超にまでなり、事務所を長く経営していけるという確かな手ごたえを感じた。

地域のなかで労災案件なら当事務所に問い合わせがくるという状態を作り出すこともできた。

そして何より、いくつか事務所に断られてしまった方を、当事務所で受任し、解決に導き、強く感謝され、かけがえのないやりがいに出会うことができた。

困難な時期を乗り越えることで、私は大きく成長し、弁護士としての新たな可能性を切り開くことができたと感じている。

リスクを取った選択は本当に正しかった、と確信している。

Episode 9 さらなる高みへ

この成功は、労災の本質的な問題解決になっているのだろうか？

つまり、多くの労災被災者を救うことができているかという新たな問題にぶつかった。

受任数の増加、商圏拡大（支店展開）することで、一人でも多くの被災者に適正な補償を受け取ってほしいという気持ちが強くなってきた。

私は、これからも、弁護士として、目の前の被災者に親身に、一生懸命に向き合っていこうと思う。

知識・経験ゼロから成功するためのポイントを解説！



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
鏑城裕道 (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（以下、船井総研）で労災分野専門のコンサルティングを行っている鏑城（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。前頁のストーリ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し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。

なぜ知識・経験ゼロから成功をつかめるのか

今回のゲスト、福岡法律事務所の福岡先生は知識・経験ゼロから成功を掴み取りました。

なぜ、成功を掴むことができたのでしょうか？

- ・労災が簡単だから？
- ・事務所の立地が良かったから？
- ・歴史のある有名事務所だったから？
- ・たまたま質のいい案件がとれたから？

いずれも答えはNOです。

答えは、

- ・時流を読み、挑戦をしたから
- ・自身の長所を伸展させ、業務に活かしたから
- ・日々学びながら取り組む姿勢があったから
- ・成功事例を素直に実行することができたから

です。

ということなのか、この後詳しく説明していきます。

労災分野の市場

労災分野は今非常に注目されており、多くの事務所が新規参入しています。

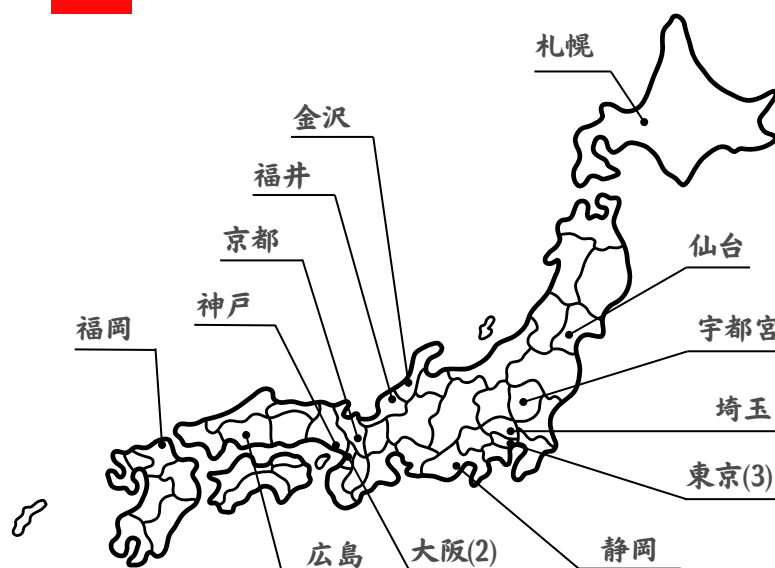
その魅力は、市場性にあり、死傷者数が年々増加していることに加え、既に労災に取り組んでいる事務所、つまり競合が圧倒的に少ないことが何よりの特徴です。

このように時流を読み、即行動に移した事務所の多くが先行者メリットを得て、成功を掴むことができます。

参考

船井総研がご支援している事務所エリア

弊社とお付き合いのある事務所の所在エリアです。全国で労災分野に取り組む事務所は増加していますが、まだまだ参入の余地は十分にあります。



モデルチェンジが成功への追い風に！

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

依頼者へのフォローで後遺障害認定から弁護士介入を！

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。

ですから、**依頼者への丁寧なフォローこそが、このモデルで成功を掴むためには必須なのです。**

福岡先生はこのフォローを徹底し、お客様から“選ばれる”事務所になっています。

困っている人を救済したい その思いこそが一番の成功の秘訣！

最後の成功の秘訣は、ゲストの福岡先生の姿勢にあります。

「日々、学びながら依頼者と前に進む。」

福岡先生は、労災分野に関しても、BtoCマーケティングの知識、経験ゼロから労災分野に参入されました。本来であれば、知識や経験がないわけですから、不利になってしまうはずですが、

ですが、福岡先生は、知識・経験がないが故に人一倍丁寧な顧客対応をして成功を掴まれました。

労災分野を取り扱う法律事務所のコンサルティングを通じて私が感じているのは、**「労災被災者は、右も左もわからない状態である」**ということです。

きっとこの記事をお読みの方や、私たちが想像する以上に、被災した方々は困っていて、「まず何をしたいのかもわからない」という状態にあることがほとんどです。

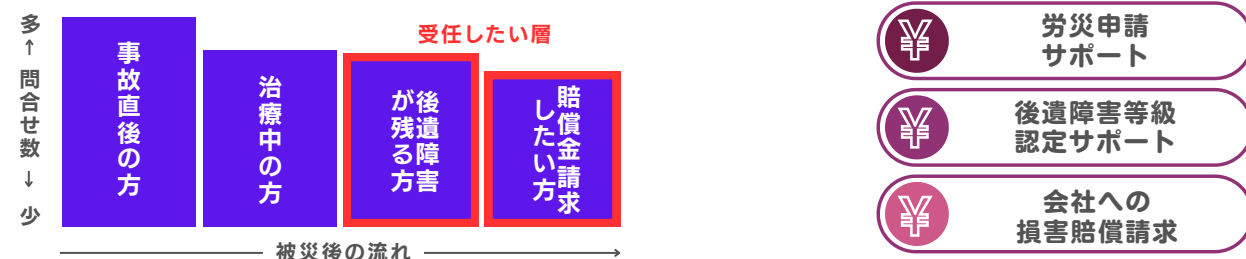
ですから、**1人1人、丁寧に話を聞くことで、弁護士介入の価値を理解してもらうことができ、受任数も自ずと増加しているのだ**と思います。

また、何より船井総研の「法律事務所人身傷害業務研究会」という勉強会には、被災者を救済したいという熱い志をもった弁護士が多数在籍しており、実務に不安があっても乗り越えていける環境が整っていますから、**少しでも共感してくださった方にはぜひ挑戦していただきたい**と心から願っております。

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



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



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



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。

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。すでに労災分野に取り組んでいる先生方や、元労基署の労災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. 労災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、労災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。労災分野は、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. 労災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名で労災分野で成果をあげている事務所があります。労災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、労災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。