

今からでも交通事故分野を伸ばしたい

交通事故

減少時代の**新戦略**

交通事故案件の**減少**にお悩みの方。

この逆境に左右されずに

持続的成長を遂げている事務所の**戦略**とは。

秘訣は**選択と集中**

交通事故分野の新戦略レポート

**重傷事故
特化**

or

**軽傷事故
特化**

河川法律事務所
代表/弁護士

河川直規 氏

河川先生が交通事故分野の売上を伸ばした秘訣とは？

人身傷害分野の成長を図る。交通事故の新戦略セミナー お問い合わせNo. S132263

主催



サステナブル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

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] からの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。 → 132263

講座	講座内容	講師
第1講座	交通事故分野の“イマ”について	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 木村 優仁
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 交通事故分野の市場概況 ✓ 自動ブレーキ、自動運転等、交通事故に影響を及ぼす外部環境 ✓ 交通事故分野に取り組んでいる法律事務所経営の現状 ✓ 交通事故、労災分野に取り組み成長を果たしているゲスト講師紹介 	
	交通事故分野で安定して成果を出すためのポイント	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 交通事故分野の集客について ✓ 交通事故分野と労災分野の両軸で事務所運営をするメリット ✓ なぜいま、交通事故を弁護士が取り組むべきなのか 	
第2講座	交通事故分野で事務所を発展させるためのコツ	河川法律事務所 代表/弁護士 河川 直規 氏
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 交通事故分野の最新のマーケティング戦略 ✓ 交通事故マーケティングに取り組んでいる事務所の実践事例 ✓ 高単価案件を獲得するための勘所 	
	なぜいま、交通事故を弁護士が取り組むべきなのか	
第3講座	明日から実行いただきたい事	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 小川 舜平
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人身傷害分野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 	
第4講座	明日から実行いただきたい事	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 鐺城 裕道

開催要項

日時 会場	東京会場 船井総研グループ 東京本社 サステナブルグローススクエア TOKYO	大阪会場 株式会社船井総合研究所 大阪本社
	2025年 9月27日 日	2025年 10月8日 水
受講料	開催時間 14:30~17:00 受付開始：開始時間30分前~	開催時間 14:00~16:30 受付開始：開始時間30分前~
	● 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。	
お申込み 期間	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。	
お問い合わせ	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がございます
	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.132263 を入力、検索ください。



ゲスト講師特別インタビュー 交通事故のマーケティング戦略が変わったことで交通事故・労災が主力分野となりました



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

小川 舜平

私、株式会社船井総合研究所の小川舜平と申します。ここからは私の方でゲスト講師の河口法律事務所代表 河口直規氏へのインタビュー内容をお届けいたします。



河口法律事務所

代表/弁護士

河口 直規 氏



事務所情報

平成18年弁護士登録（第59期）。平成29年に河口法律事務所を開設。現在は労災や交通事故といった人身傷害分野を専門に注力。

小川

河口先生、本日はお時間をいただきましてありがとうございます。早速ですが、交通事故に取り組み始めた時期やお問い合わせ数についてお話を伺っていただければと思います。

河口氏

こちらこそ、よろしくお願いたします。当事務所は2017年に開設しまして、当初は主に4つのポータルサイトに月々十数万円の掲載料を支払い、交通事故のお問い合わせをいただいていた。多い月には10件ほどのご相談がありましたね。

小川

なるほど。全国的に交通事故の発生件数が減少傾向にあるというデータもありますが、先生ご自身もお問い合わせ数の減少を感じることはありましたか？

河口氏

ええ、まさにその通りです。ポータルサイトからの問い合わせは、少しずつ減っていくのを感じていました。特に2018年頃からは、交通事故の相談が目に見えて減ったという印象です。なかでも、報酬が高額になる重傷事故が減少していったことには、かなりの危機感を覚えましたね。

小川

やはり先生も減少を感じていらっしゃったんですね。そうした状況のなか、何か対策を講じられましたか？

河口氏

交通事故の相談が減少し、漠然とした不安を感じていた時期に、ちょうど船井総合研究所から労災分野に関するセミナーのDMが届いたんです。正直なところ、DMに書かれていた「競合が少ない」「高単価案件が多い」という点には半信半疑でしたし、労災事案は複雑な印象もあって、正直なところ「本当に自分にできるのか」という不安な気持ちが大きかったです。しかし、このままではいけない、何か行動を起こさなければという思いが強く、思い切ってそのセミナーに参加することにしました。

セミナーでは、ゲスト講師の先生から労災分野が競合が少なく、今後成長が見込める分野であること、そして交通事故と親和性が高いため、これまでの知識や実績がなくても事件解決が可能だという話を聞き、これなら自分でも取り組めるかもしれないと感じました。そして、2019年から船井総合研究所に労災分野のコンサルティングをお願いすることにしました。

小川

なるほど、交通事故に加えて労災分野にも力を入れられたんですね。それが、交通事故の集客にどのように繋がったのでしょうか？

河口氏

交通事故と労災は、どちらも「人身傷害」という点で共通しています。労災案件は重傷事案が多く、依頼者の方々が非常に困っている状況で、私たちのサポートが直接的に役立つことを実感できます。こうした**人身傷害分野全体で専門性を高めた結果**、ご依頼いただいた方々からの信頼が厚くなり、それが自然と良い評判となって広がっていきました。その結果として、交通事故の相談が飛躍的に増加したという経緯です。現在では、**広告費をかけることなく月に約20件の交通事故相談があり、そのうち10件ほどを受任できています。**

小川

素晴らしいですね！広告費をかけずに毎月20件の交通事故相談、10件の受任というのは驚異的な数字です。しかし、労災案件も手掛けていると、業務量がかなり増えるのではないのでしょうか？その点はいかがですか？

河口氏

確かに業務量は増えますが、**大変だとは感じません。**交通事故案件は当事務所ではかなり定型化されており、次に何をすべきかが明確なため、処理に困ることは少ないです。また、**事務局とも密に連携を取っています。**事務局には、初回の問い合わせ対応や依頼者の方への書類送付、治療費や通院日数の集計など、最終的な損害賠償請求に必要な情報収集を担ってもらっています。これにより、**弁護士はより専門的な業務に集中できるため、労災案件にも取り組んでいるにもかかわらず、業務量が過度に大変になるということはありません。**

小川

専門分野を広げつつ、効率的な業務体制を構築することで、安定した案件獲得と高品質なサービス提供を両立されているんですね。特に「人身傷害分野」という切り口で強みを作ることで、単に交通事故案件を増やすだけでなく、事務所全体の価値を高められている点が、先生方の成功の鍵だと感じました。交通事故の案件の内容についてはいかがでしょうか？

河口氏

私の事務所では、交通事故のご相談のほとんどは、むち打ちなどの軽傷案件です。しかし、**広告にお金をかけていないため**、たくさんの軽いケガの案件を受けている結果として、事務所の売上も順調に伸びています。

小川

重傷案件を少数狙いに行くか、軽傷案件を多数狙いに行くかという選択肢のなかで、先生は軽傷案件をたくさん獲得しているということですね。労災付加で得た強みをしっかり活かすことができる戦略へとシフトすることができていますね。

河口氏

はい、本当に交通事故と労災には深い親和性を感じています。交通事故の減少を感じたことで労災分野に注力しましたが、その結果、労災分野が事務所の大きな柱となり、労災分野を伸ばすために行ってきたことが、結果的に交通事故分野をさらに成長させてくれました。

売上としても、**労災分野で3000万～5000万円ほど、交通事故でも2500万円以上の売上**を上げることができており、非常に満足しています。

また、やりがいとしても、**交通事故や労災は予期しない被害への対応ということに感謝していただく機会が多い**と感じています。そのため、もっと一人でも多くの方を救いたいと前向きな気持ちにしてくれます。実際に、今年から弁護士を増やして事務所の規模拡大も図っています。

今後は、「人身傷害」という分野の強みをさらに伸ばすために交通事故特化サイトの整理を行っていきたく思っています。**引き続き、このやりがいある分野を伸ばしていきたいように頑張ります！**

小川

注力する分野を交通事故から労災に移し、やがて交通事故分野の成長にも繋がった結果、労災と交通事故ともに事務所の売上の柱となっているということがよくわかりました。ありがとうございました！

交通事故分野を伸ばす秘訣は次ページにて公開！

さらに交通事故を伸ばし、労災付加で「人身障害分野」で強みを作る秘訣を公開



このような方に
オススメ

☑️ 交通事故分野に取り組んでいるが、近年**伸び悩み**を感じている方

☑️ 事故による**被害に遭われた方を救済**したい方

☑️ 人身傷害分野というマーケットで他事務所との**差別化**を図りたい方

☑️ 交通事故分野における**広告費の費用対効果の悪化**を感じている方

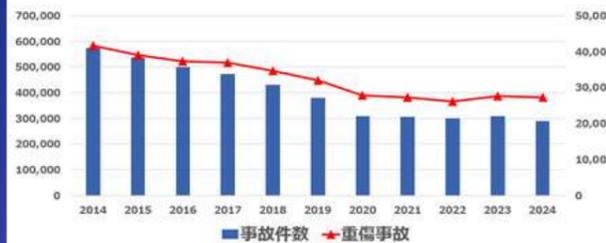
交通事故分野を伸ばすための新戦略とは？

秘訣！

交通事故分野成長の戦略のカギは「**選択**」と「**集中**」！

交通事故分野を伸ばすための戦略はズバリ「**重傷事故案件を狙う**」と「**軽傷事故案件を狙う**」の2つから選択して、選択した戦略に集中することです。

昨今、交通事故の案件そのものが**減少傾向**にあるなかで、今まで通りのマーケティングを行っていても**売上アップ**はかきません。また、広告費についても**高騰**していると感じている方もいらっしゃるのではないでしょうか。



他方で、**LAC基準の改訂**があり、報酬の下限が増加しているという**追い風**があるのも事実です。このような現状における新戦略を右にまとめました。

小規模事務所向け戦略

重傷事故案件を狙う

このような方にオススメ

- ①交通事故分野への依存度が高い
- ②年間の解決数が〜60件程度
- ③交通事故に伸び悩みを感じている

具体的な戦略

- ①重傷向け特化サイトの制作
- ②絞り込みによる広告運用
- ③年間費用対効果で考える

この戦略は、リソースが限られた小規模法律事務所が、高単価になりやすい重傷事故案件を年間で数件獲得するためのものです。

より効率的な集客を行うために、重傷向けの特化サイトを作成します。

広告については、ほしいターゲットに絞った無駄のないキーワード設定で、集客コストを抑えつつ、少数ながらも高単価案件を獲得するという戦略です。

また、削減した集客コストを事務所の次なる柱となる分野を育てるために活用することで、事務所全体の売上安定につながります。

中・大規模事務所向け戦略

軽傷事故案件を狙う

このような方にオススメ

- ①根強い連携先・紹介元がある
- ②地域トップクラスの知名度がある
- ③業務効率化にヒトと資金を割ける

具体的な戦略

- ①紹介元と口コミで集客数を増加
- ②案件処理を効率化
- ③集客コストゼロを目指す

交通事故の軽傷案件では、報酬単価の低さを考慮し、集客コストを抑えつつ、効率的な案件処理を行うことが大切です。

具体的には、保険代理店や整骨院・接骨院からの紹介を再開拓し、口コミを積極的に活用することで、コストを抑えた集客を目指します。

さらに、多くの案件をスムーズに処理できるよう、事務局やパラリーガルとの連携を強化し、事務所的事件処理体制を効率化させることも有効です。

これにより低単価の軽傷事故案件でも高効率で回すことが可能になり、事務所の売上に大きく貢献します。

等級認定、事件処理スキルの応用

労災分野付加

交通事故分野の成長戦略を考えるうえで、船井総合研究所が強くお勧めするのが労働災害分野の付加です。

労災は今後も成長が見込まれる分野であり、競合環境が全国的に見ても緩やかな分野です。

実際にゲストの河口先生も労災分野に本格注力した結果、労災分野を事務所の売上の柱へと成長させました。

また、交通事故分野とも親和性が高いため、事務所全体の人身傷害分野を強化する絶好の機会となります。



労災分野に取り組むことは、結果としてより多くの人身事故被災者を救済することに繋がり、事務所の人身傷害に対する専門性を高めることができます。

これは事務所の成長に貢献するだけでなく、社会貢献性も高く、非常に価値のある分野です。

「広告費を抑えながら、いかに安定的に交通事故案件を獲得し、事務所を成長させるか」について関心のある先生方は、必ずご参加ください。

ここまで お読みいただいた方へ



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
小川舜平 (おがわ・しゅんぺい)

今回のセミナーについて

はじめまして。

株式会社船井総合研究所で交通事故をはじめとする人身傷害分野専門のコンサルティングを行っている、小川舜平（おがわしゅんぺい）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。前頁までのゲストインタビューや新戦略について、いかがだったでしょうか？

今回のセミナーでは、交通事故分野で成功を収めるための実践的なマーケティング戦略に焦点を当てます。

ご存知の通り、交通事故の発生件数は年々減少傾向にあるにもかかわらず、依然として競争状況は厳しいままです。

このような現状において、どのようにして交通事故分野の売上を伸ばし、どのように差別化を図っていくべきか、具体的なノウハウを解説します。

ご登壇いただくゲスト講師の立場からすれば、競争事務所を増やしてしまうことになっていきますが、被災者を救いたいという強い信念のもと、ご自身の事例を惜しみなくお話ししてくださることになりました。

人身傷害分野セミナーに参加した方の声

セミナーに参加した方の
90%以上に「満足」と回答いただきました

過去セミナーに参加した方のご感想のなかから一部をご紹介します

とても分かりやすい講演でした。参加して良かったです！ありがとうございました。

交通事故分野の成長や新しい分野への参入について事務所の現状を含め詳しくお話しいただき大変参考になりました。

セミナー講師の先生の実体験に基づいた説明が非常に良かったです。

このセミナーは、講義を聞いて知識を得るだけでなく、弁護士の皆様がすぐに交通事故分野のマーケティングに活かし、成果を出すことを最大の目的としています。

私たちが目指すのは、全国の交通事故被害をはじめとする人身事故に遭われた方々が、安心して相談できる法律事務所が増え、一人でも多くの方が本来受けるべき補償を適正に受けられるようになることです。

そのために、時流に合ったマーケティング戦略をお伝えし、多くの被害者の方々の救済できる事務所を増やしていきたいと考えています。

交通事故分野への注力は、現在の厳しい市場環境だからこそ、戦略的なアプローチが不可欠です。

本気でこの分野に取り組み、事務所を成長させたいと考える皆様にとって、間違いなく価値のある内容となっています。

ぜひこのセミナーに参加して、成功している事務所のマーケティングノウハウを吸収し、交通事故減少時代を乗り越えましょう。

このチャンスを掴みとってください。会場でお待ちしております。

小川舜平