


講座	講座内容	講師
第1講座	人身傷害分野を取り巻く市場概況	
	労災・交通事故分野を取り巻く市場概況についてお伝えするとともに、事務所に適した注力分野の選び方を解説します	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 上原 陽平
第2講座	弁護士法人宇都宮東法律事務所の取り組み	
	ゲスト講師の弁護士法人宇都宮東法律事務所代表伊藤一星氏と同事務所で人身傷害分野に取り組む安永麟也氏に事務所のこれまでの歩みや取り組み、未来への展望をお話しいたします。	弁護士法人宇都宮東法律事務所 代表/弁護士 伊藤 一星 氏 弁護士法人宇都宮東法律事務所 弁護士 安永 麟也 氏
第3講座	労災・交通事故注力事務所における最新成功事例	
	全国の船井総研とお付き合いのある労災・交通事故分野に注力する事務所の成功事例を、実務、マーケティングの両面からお伝えします。	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 小川 舜平
第4講座	労災・交通事故分野に注力し事務所を成長させるために	
	本セミナーの総括として、ご参加者様に明日から実行いただきたい事項について、ポイントをわかりやすく解説します。	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 鎗城 裕道

開催要項	
日時 会場	2025年 12月12日 金 開催時間 14:00~16:30 受付開始：開始時間30分前～ <small>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。</small> 東京会場 TKPガーデンシティPREMIUM東京駅日本橋 〒103-0027 東京都 中央区 日本橋3-11-1 HSBCビルディング5~7F
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 <small>●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 ご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。</small>
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) <small>※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。</small>


お申込みはこちらからお願いいたします



サステナブル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（www.funaisoken.co.jp）、
 右上検索マークにお問い合わせNo.135201 を入力、検索ください。



交通事故・労災 人身傷害分野を軸に

売上規模・知名度・人員規模

地域一番

法律事務所を目指す！

※1：2025年10月1日時点での所属弁護士数で定義しています。（(株)船井総合研究所調べ）

モデル事務所に聞く！
地域一番事務所になるための方法とは？

年間交通事故受任数400件超！

MEO表示順位エリア1位！ ※2
※2：2025年10月1日時点宇都宮市内での表示順位です。（(株)船井総合研究所調べ）

所員数30名超！

**スペシャルゲスト講師/弁護士法人宇都宮東法律事務所
代表弁護士/伊藤一星 氏 弁護士/安永麟也 氏**

**メリット盛りだくさん！
地域一番事務所になるための入り口はこちら！！**

人身傷害分野に注力し地域一番事務所を目指すノウハウ大公開！ お問い合わせNo.S135201

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

〒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〕からお申込みいただけます。右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。 135201

ゲストスペシャルインタビュー

事務所を構える栃木県・宇都宮市で名実ともに地域一番事務所と呼ぶにふさわしい存在となった弁護士法人宇都宮東法律事務所。代表の伊藤一星氏にこれまでの歩みや成功の秘訣を伺いました。

弁護士法人宇都宮東法律事務所
代表弁護士/伊藤一星 氏

地域一番事務所のメリットは**集客・採用・事件処理**など様々

集客面では、地域住民や地元企業が法的課題に直面した際に、まず一番最初に当事務所を選んでもらえるようになりつつあると感じます。

また、採用面でも、栃木県の法律事務所に就職をしたい修習生や転職者がまず一番最初に当事務所を選択肢にしてもらえているように思います。

さらに、地域一番事務所となって多くの事件が集まることで事件処理を通じたノウハウも事務所に集積していくため、事件処理のレベルもどんどん上がっているように思います。

「**三方良し**」の**経営理念**が地域一番事務所の秘訣！

当事務所では事務所の一体感を高めるために、事務所の存在意義・使命・将来像・行動指針といったPMVV（パーパス・ミッション・ビジョン・バリュー）や経営計画を立てています。

そんな経営理念にも掲げている一緒に働く所員、依頼者、地域社会といった三者が幸せを感じれるような三方良しの事務所経営がここまでの事務所成長には欠かせなかったと思います。

そもそも経営計画を策定している法律事務所はまだまだ少ないと思いますし、どんな風に作ったら良いのか最初は私も苦労しました。

そんな中、なんとか同じ士業事務所や事業会社の例を参考にしたり、船井総合研究所の経営計画策定合宿などに参加しながら策定した経営計画や経営理念にはこだわりを持っています。

交通事故分野は事務所の**原動力**。 人身傷害分野は地域一番事務所になるための**カナメ**。

交通事故をはじめとする人身傷害分野に取り組んだきっかけ

現在、当事務所の売上の60%以上を占める人身傷害分野ですが、取り組み始めたきっかけは、当地では保険会社側で業務を行う事務所はあったものの、被害者側専門で業務を行う事務所がなかったこと、被害者側の仕事にやりがいを感じたことです。

また、交通事故で積んだ経験を活かせる分野として、労働災害を始めとする他の人身傷害分野も注力分野にしていきたいと思うようになりました。

企業法務分野も拡大し、顧問企業も70社以上。労災分野との親和性は？

弊所の顧問先は県内の中小企業が中心となっています。他方で労災事故で相手方になる会社は東京に本社がある大企業であることが多く、利益相反をうまく避けることができています。

また、被災者側での経験が使用者側での業務に活かせたり、その逆もあるため、利益相反にならない範囲で両方の立場を経験することは事件処理のレベルを上げるうえでも役立っています。

伊藤先生にとって、人身傷害分野とは…？

弊所は、事務局活用を積極的に進めている事務所ですが、人身傷害分野は事務局活用を通じて高い生産性を確保しやすい分野だと思います。

また、交通事故の被害者の方からは、事件終了時にお褒めの言葉や感謝の言葉をいただく機会が多く、顧客満足度の高い分野でもあると思います。

弊所が、事務所を成長させて地域一番事務所になれたのも、交通事故に注力して事務局活用を進めたからだと思っていますので、その意味では事務所の成長の原動力であったと思います。

依頼者からだけでなく所員や地域にも **持続的に選ばれ続ける事務所**でありたい

改めてにはなりますが、地域一番事務所になることで事務所のブランド力が高まり、集客面でも採用面でも大きなメリットがあるように思います。

弁護士業界でも今後更に競争が激しくなると思いますが、そんな中でも顧客に選ばれ続ける事務所になるために地域一番事務所となることは大きな利点があるかと思っています。

名実ともに地域一番事務所となって、所員・依頼者・地域社会から選ばれ続ける事務所にしていければと思います。

人身傷害分野のコンサルタントが解説！
ココがポイント！

- ✓ 時流・市場を読む
- ✓ 特定分野で一点突破
- ✓ 新分野への展開
- ✓ 事務所の成長ビジョンを描く



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
船井 裕道

事務所の“イマ”を

正しく把握することから始めましょう！

ゲストの弁護士法人宇都宮東法律事務所が実際にたどったSTEPが以下の1～4です。
まずは皆さまの事務所が、「今、どこにいるのか」という把握から始めていただきたいと思います。

- ✓ 当事務所と言えばこの分野と言える得意分野を持っている
- ✓ 得意分野の売上や成績を毎年上げることができている
- ✓ 数年に一度でも取り扱う分野について見直し、新しい取り組みができている
- ✓ 事務所に明確なビジョンがあり、そのビジョンに基づいた採用などの活動ができている

一つでもチェックがつかない場合は、是非、本セミナーのお話しをお聞きいただくことをオススメします！

STEP1

時流・市場を読む

オススメは労災分野！

近年では交通事故の発生件数は減少し、交通事故分野を取り扱う弁護士数は増加しており、市場環境は悪化の一途をたどっていると言われています。

しかし、レンタルサイクルや電動キックボードなどの普及が進み、重傷事故の発生率はあまり減少していないというデータもあります。

また、2025年1月にはLAC基準の改定により、弁護士報酬が見直され、収益性が高くなっていたりと、市場が縮小する中にもチャンスがあることにお気づきでしょうか？

弁護士法人宇都宮東法律事務所は当時の市場を鑑みて交通事故分野を注力分野として定めました。今、このエリアでは何が時流なのか、市場の拡大性があるのか、競合が少ないのか、という様々な視点からまずは注力分野を絞ることをお勧めします。

近年交通事故分野との親和性で注力分野として選ばれている労働災害分野は、被災者の過去5年増加率は100%を超えており、全国でも競合が少ないという点では、まさしく時流であると言うことができ、市場の拡大性も見込めるためお勧めです。

STEP2

特定分野で一点突破

特化HPで集客！

注力分野が決まったらその分野の集客体制を徹底的に整えます。

集客の一丁目一番地はズバリ、「特化サイト」の作成です。

集客という言い方は適切ではないかもしれませんが、せっかく高品質なサービスを提供していても、そのサービスを提供していることがお客さまに伝わらなければ意味がありません。



▲交通事故特化HP

▼労働災害特化HP

特化サイトは作って終わり、ではなく、適切に広告を掛けるなどして集客効果の最大化を図ることも重要です。

また、中身がスカスカ、放置しているといったSEO対策を施していないサイトではお客さまの目には留まらない為、様々な工夫が必要です。

STEP3

新分野への展開

商品ラインナップを増やす

STEP1で時流・市場を読んで注力すべき分野を決めたように、新たな注力分野を決めることも持続的な事務所成長を遂げるためには重要です。

ゲストの弁護士法人宇都宮東法律事務所は、まず交通事故分野に取り組み、事務局活用などを成功させ事務所売上の柱に成長させたうえで、労働災害分野への展開を決めました。

交通事故分野と労働災害分野では、損害論や後遺障害などの共通点が多く、応用できるスキルが多く存在するため親和性が高いと言えます。

新たな分野への取り組みは、いわば事務所の「商品ラインナップ」を増やすことです。

商品ラインナップは多いに越したことはないと考えられがちですが、注力している分野が事務所の柱に成長してからでないと、力が分散し、いずれも中途半端で、安定的な事務所経営は困難になってしまいます。

ですから、注力分野が大きく育ってきたタイミングや、STEP4でお伝えする事務所のビジョンに沿って次の注力分野を定めるという動きが重要になります。

STEP4

事務所の成長 ビジョンを描く

地域一番を目指すうえで必須

皆さまは事務所のPMVVをお持ちですか？
前頁の伊藤氏がお話していたように、事務所のPMVV、ビジョンなどを明確に定義している事務所は決して多くはありません。

ですが、事務所を成長させるうえでは必要であり、定めることによるメリットも多数存在します。

事務所のビジョンを定めることによるメリット

- ・採用で失敗しない！
⇒事務所の指針に合った人材が集まってくる、指針に合った人材を選ぶことができるので、人材定着率が上がり、結果として規模拡大に大きく貢献します。
- ・取り組むべきことが明確になる！
⇒ビジョンを描くことは数年後の事務所の姿を考えること。目標から逆算することができるようになるので、今、何に取り組むべきなのかが明確になり経営判断がしやすくなります。
- ・事務所成長のスピードアップ
⇒所員全員に行動指針が染み込むことで、自律し、事務所が正しい方向に動きます。経営者は安心して仕事を任せることができ、自身は事業展開などの本質的な経営ができるようになるので、自ずと事務所の成長は促進されます。

さいごに

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法律事務所向け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について、いかがでしたでしょうか？

弁護士法人宇都宮東法律事務所は、交通事故や労災といった人身傷害分野で売上を大きく伸ばし、栃木県内で高い知名度を誇る事務所へと成長していきました。

今回のセミナーでは、弁護士法人宇都宮東法律事務所がどのように人身傷害分野を伸ばしていったのかを紐解いていき、皆さまが今から何をすべきなのかということについてお話しさせていただきます。

ご登壇いただくゲスト講師の立場からすれば、競合事務所を増やしてしまうことになりましたが、弁護士業界をより発展させていき、一人でも被害者や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しました。

このセミナーは、講義を聞いて知識を得るだけでなく、弁護士の皆さまがすぐに交通事故分野や労働災害分野のマーケティングに活かし、事務所を成長させることを最大の目的としています。

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中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。

私たちが目指すのは、全国の交通事故や労働災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手法をお伝えし、多くの被害者の方々を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。

労働災害分野についてはまだまだ本格的に取り組んでいる事務所が少ない現状もあり、的確なマーケティングやサポート体制がイメージできていないかもしれません。

このように、本気で人身傷害分野に取り組み、事務所を成長させたいと考える皆さまにとって、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、事務所の成長へとつなげていきましょう。

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