

セミナー参加特典

無料経営相談(60分)

交通事故分野のマーケティングについて
専門のコンサルタントが事務所に合わせてご提案！

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	交通事故分野の市場概況と今からでも取り組むべき理由 ・交通事故分野の市場概況 ・交通事故分野に取り組んでいる法律事務所経営の現状 ・交通事故分野に今からでも取り組むべき理由 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 コンサルタント 氷熊 一将	
第2講座	交通事故で伸びている事務所が実践している今取り組むべき施策 ・交通事故分野のWEBマーケティング最新事例 ・Googleに頼らない交通事故分野の最新のマーケティング戦略(SNS・紹介チャンネル) 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 コンサルタント 氷熊 一将	
第3講座	明日から実行いただきたい事 ・交通事故分野で今注力すべき取り組み ・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 法律・労務支援部 マネージャー 飯塚 泰之	

開催要項

日時 会場	オンライン開催	2026年 4月 6日 月	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	オンライン開催	2026年 4月 9日 木	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)
	オンライン開催	2026年 4月 11日 土	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	オンライン開催	2026年 4月 21日 火	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)
	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。					
	※講師は、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より適用となります。					

受講料	一般価格	税抜 5,000円 (税込5,500円)/1名様
	会員価格	税抜 4,000円 (税込4,400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より適用となります。		

お申込み方法
下記QRコードよりお申込みください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークからお問い合わせNo.138874を入力、検索ください。

お申込み期日
・銀行振込み：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

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。



法律事務所経営オンラインセミナー

交通事故は

もう終わり

そんな風に 思っていないませんか？

Googleだけに頼らない。

—「Web×SNS×地上戦」で伸ばす最新戦略—



主催



株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お申込みはこちら



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)

138874 検索

悲観する必要はありません。交通事故業務は、やり方次第で「まだまだ伸びる」市場です。



このような皆様に
オススメ
します

- ✓ 競合が増え、受任単価が高騰していると感じている
- ✓ 受任しても「小粒案件」ばかりで利益が薄いと感じている
- ✓ 保険代理店や整骨院からの「紹介」が減ったと感じている
- ✓ 後遺障害等級認定の獲得率が下がっていると感じている

交通事故分野の市場状況

「超成熟」市場になったものの交通事故件数は下げ止まり

10年前と比較すると確かにバブルと言われていた時代は終わりましたが、交通事故がゼロになったわけではありません。この10年間、毎年のように、「技術革新に伴い交通事故は激減する」と言われ続けてきましたが、交通事故件数もコロナ以降は下げ止まっています。交通事故件数が多いエリアでは、工夫をすることで勝機は十分にあります。



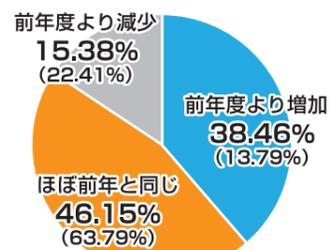
LAC改訂により“今”取り組む価値が高い分野に

弁護士費用特約(LAC)の基準改定は、弁護士の先生方には追い風です。今まで報酬額が少なく、受任できなかった案件も受任ができるようになります。

広告費は上げどまり。案件数増加事務所も

異常なまでの受任単価高騰はピークを超え、採算が合わなくなった「安易な参入組」が撤退を始めています。競争相手が減りつつある今、このタイミングで踏み止まり、正しい施策を継続できる事務所だけが、残された市場シェアを独占できるフェーズに入りました。実際に昨年船井総合研究所で交通事故に取り組む事務所へ行ったアンケートでは、約85%の事務所が「前年と同じ以上」と回答しており、「前年度より増加」と回答した事務所も13%⇒38%と一昨年のアンケートと比較しても大きく増加しており、残存者利益が顕在化し始めています。

交通事故案件数に関するアンケート



2026年を勝ち抜く「3つの重点施策」

レッドオーシャン市場で選ばれるための差別化Web戦略

他事務所と似たようなHPでは、競合が増えた今は埋もれてしまいます。強みを一点突破で訴求し、数ある事務所の中から「比較された上で選ばれる」サイト構成をお伝えします。

Google広告だけじゃない！時流を捉えるSNS広告

高騰しているGoogle広告で「検索されるのを待つ」だけでは限界があります。生活インフラとなったSNSの広告枠を活用し、検索行動を起こす前の層に安価にアプローチしている事務所の事例をお伝えします。

脱・Web依存！「指名検索」を生むチャネル開拓

Web上の比較競争を完全に回避できる最強のルート、それが「整骨院・保険会社」等からの紹介です。しかし、単なる挨拶回りでは紹介は生まれません。本セミナーでは、紹介元が自発的に動きたくなる「Win-Winな提携提案の仕組み」を事例ベースで公開します。

【参加者特典】 交通事故分野ポテンシャル診断フィードバック

交通事故ポテンシャル診断

専門のコンサルタントによる「事務所ポテンシャル診断」経営相談会



まずは無料の「経営相談」で、貴事務所の診断結果をお伝えします

参加者限定で無料で貴所の交通事故ポテンシャル診断をさせていただきます。貴所の交通事故分野の伸びしろをお伝えさせていただきます。希望者はコンサルタントとオンライン会議で実施いたします。(1時間程度)