

講座	講座内容	講師
第1講座	法律事務所業界の最新動向 ・法律事務所業界の二極化の動向と未来予測 ・好調な事務所と苦戦している事務所の分かれ目	株式会社船井総合研究所 士業ビジネス支援本部 法律・労務支援部 上原 陽平 
第2講座	未経験からでもOK! 労災分野に新規参入するためのポイント ・労働災害分野の魅力 ・新規参入を成功させるためのポイント ・全国各地の成功事例解説	株式会社船井総合研究所 士業ビジネス支援本部 法律・労務支援部 小川 舜平 
第3講座	明日から実行していただくために ・明日から取り組むためのポイント ・船井総合研究所ができるサポート	株式会社船井総合研究所 士業ビジネス支援本部 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	開催時間	2026年 4月14日 火 13:00~15:00	<small>※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。</small> 開催方法 オンライン開催 PCがあればどこでも視聴可能 (ログイン開始：開始時間30分前~)
		2026年 4月25日 土 10:00~12:00	
		2026年 4月30日 木 13:00~15:00	

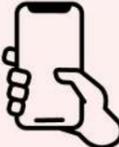
受講料 **一般価格** 税抜 5,000 円 (税込 5,500 円)/1名様 **会員価格** 税抜 4,000 円 (税込 4,400 円)/1名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧：FUNAIメンバーズPlus) へご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。

お申込み期限
 ・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

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たします

【お申込み方法】

 **【QRコードからのお申込み】** 右記QRコードからお申し込みください。

【PCからのお申込み】
 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.139897 を入力、検索ください。



オンライン開催決定

2026年 13:00~15:00 2026年 10:00~12:00 2026年 13:00~15:00
4月14日 火 **4月25日 土** **4月30日 木**

**WEBで集まる
 労働災害**

マーケティング

SEO・広告運用・AIO

セミナー

- ・「地域名労災」上位を獲得するSEO対策
- ・進化するGoogle広告活用術
- ・コスパ最大化SNS広告出稿最新事例
- ・チャットボット導入によるお問い合わせ増加
- ・クリック単価~10円のLINE広告
- ・デマンドジェネレーション広告の活用
- ・労災サイトで月間セッション15,000件を達成
- ・労災専門サイトの必須コンテンツ
- ・弁護士ニーズを最大化させるサポート設計
- ・問い合わせの97%以上がWEBサイト経由
- ・Google口コミの活用で売上2,000万円増加

中面に30事例掲載中

労働災害分野新規参入セミナー お問い合わせNo. S139897

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
 〒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

セミナーのお申込みはこちら 

労働災害 マーケティング セミナー

法律事務所の現状

1

弁護士数・法律事務所の増加

※弁護士白書をもとに船井総合研究所が作成
弁護士数はこれまでの22年で**2.34倍**まで伸び、今後も増加していく見込みです。また、資格者の増加にともない、**法律事務所数**も14年間で**1.53倍**増加しています。このように競争が毎年増加しているということがわかります。



2

人口の減少

※弁護士白書2024年版・総務省統計局「人口推計（2024年）」・国立社会保障・人口問題研究所が発行する「日本の将来推計人口（令和5年推計）」
今後20年で日本の人口は13%減少と言われており、弁護士の増加を鑑みると**20年で弁護士1人当たりの人口は37%減少**と考えられます。競争環境の急激な悪化ということになり、全体的な案件の減少が予測されます。



3

他事務所との差別化ができる専門分野が必要

ではどうしたら勝ち残ることができるのでしょうか。ズバリ、勝ち残るためには、**特定の分野の専門性を磨き、他事務所と差別化する**ということが肝要です。どの分野で突き抜けるか、私たちが**オススメする分野は「労働災害」分野**です。

成功事例も続々

A事務所 労災分野売上が3年で4,000万円超！

POINT | 1 エリア内で地域トップクラス事務所に成長

SEO順位、Google口コミ数など商圏地域内でトップクラスの実績を誇る事務所に

POINT | 2 問い合わせ数が3年で約200%成長

HPの作りこみや口コミの増加に伴い年間労災事件受任数20件を達成

POINT | 3 労災分野売上が3年で4000万円超

LINEなどのツールで仕組み化することで、後追いを漏れなく実施し、売上が増加



B事務所 訴訟前段階からの介入で受任数増加！

POINT | 1 労災分野が売上の柱に成長

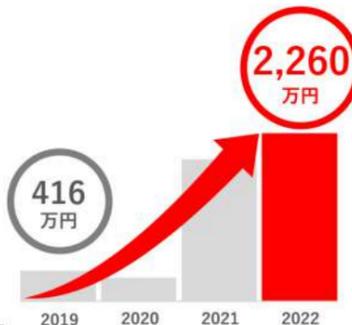
2019年は全体の10%未満でしたが、2021年以降は約40%の比率に

POINT | 2 労災報酬単価が3年で230%成長

HPの作りこみによって優良案件が増加し1件の成功報酬単価が約370万円に

POINT | 3 訴訟前段階からの介入で受任数増加

後遺障害等級認定サポートに取り組むことでお問い合わせや受任数が年々増加



セミナーでお伝えするWEB成功事例30連発

労災専門サイト

- 1 被災者に「寄り添う」労災専門サイトの必須コンテンツ
- 2 AIからの流入も獲得！AI検索時代に選ばれるサイトの作り方
- 3 他サイトへの流出を防ぐ！必要なキラーコンテンツはこれだ！
- 4 労災保険申請書類の例を公開し月間セッション数5,000件以上！
- 5 1年で約2万セッションを獲得した「等級別補償金額」記事とは？
- 6 労災サイトで月間セッション15,000件を達成したコンテンツとは？
- 7 ロングテールKWで即反響獲得！個別具体記事の重要性
- 8 問い合わせの97%をWEB経由で獲得！
- 9 競争ひしめく東京で街弁事務所がSEO1桁を維持する方法
- 10 弁護士の早期介入で見込顧客を逃さない！成功事務所のサポート内容とは？
- 11 別記事への導線を整備し直帰率改善！逃さないサイトの作り方
- 12 解決事例でお問い合わせ獲得！効果的な解決事例の内容とは？

広告運用

- 13 検索広告で月5件以上のお問い合わせ獲得
- 14 広告費率の最適解とは？広告費を無駄にしない運用方法
- 15 広告費が高なくても大丈夫！選択と集中で効率的な反響獲得
- 16 運用1ヵ月目から反響10件獲得！
- 17 反響につながるキーワードを設定しクリック率5%→10%へ！
- 18 リスティング広告だけじゃない！これからの広告はこれだ！
- 19 Google広告の新機能！労災分野でのデマンドジェネレーション広告の活用
- 20 リスティング広告の反響数が大きく変わる！知らないと損するCV設定
- 21 成功事務所の広告費は月何円？成功事例大公開！
- 22 広告運用で押さえるべきKPI・KGIとは？
- 23 労災分野年間売上6,000万円事務所のLINE活用方法とは？
- 24 驚異のクリック単価~10円！月間流入2,000件以上！LINE広告の活用事例
- 25 LINE広告の投資対効果最大化の方法とは？
- 26 月2万円のLINE広告で月間問い合わせ数2件増！

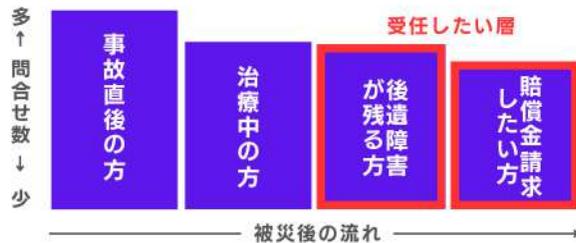
その他

- 27 労災分野のGoogleビジネスプロフィール活用で他分野の売上が2,000万円増加
- 28 圧倒的差別化ポイント！口コミ獲得手法大公開！
- 29 ビジネスプロフィールの改善がAIO対策に！？
- 30 受電対応を平準化し受任のムラを改善！平準化のためのツールとは？

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



▲労災申請マニュアル



▲労災お問い合わせ受付表



▲LINE友達追加ポップ

労災認定前のお客さまに対し、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、お客さま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さまと繋がっておくためには、LINE活用が有効です。お客さま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さま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。事例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皆さまからいただく よくある質問

Q. 労災分野では主にどのような問い合わせが獲得できるのでしょうか？

A. 問い合わせとしては2パターンあります。ひとつは業務中にケガをしてしまったケースで、もうひとつは業務中に死亡してしまったというケースです。怪我をしてしまったケースでは後遺障害や労災隠し、会社への損害賠償請求といったお問い合わせが多いです。業務中に死亡してしまったケースでは主に家族からのお問い合わせとなり、今後の生活費や会社への損害賠償請求についてのお問い合わせが主となっています。

Q. 労災分野では主にどのような方法で相談を獲得するのでしょうか？

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. 事件解決の流れはどのような流れですか？

A. 労災発生後、まずは被災者の方に労災申請をしてもらいます。その後、後遺障害認定等級が必要になった場合に弁護士として適正な後遺障害等級がつくようにアドバイスをします。被災者との面談の中で、会社側の安全配慮義務や使用者責任が判明した場合は労災保険でカバーしきれない慰謝料や逸失利益などを会社に請求します。

Q. 労災実務について、ほかの皆さまはどのようにキャッチアップしているのでしょうか？

A. 船井総合研究所では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。そこには、すでに事務所の売上の柱として労災分野に取り組んでいる弁護士の先生や、元労基署の審査官の方が在籍しており、事例の検討や不明な点の解決の場となっています。また、データベースと呼ばれる過去の事例が複数閲覧できるサービスも展開しており、事務所においてもスムーズな事件処理ができる体制を整えています。