

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 法律・労務支援部 弁護士個人法務グループ 上原 陽平
第2講座	紫葵法律事務所の取り組み ゲスト講師の紫葵法律事務所 幡地央次氏に、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いただきます。	紫葵法律事務所 代表/弁護士 幡地 央次 氏
第3講座	労災注力事務所における最新成功事例 全国の船井総合研究所とお付き合いのある労災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 法律・労務支援部 弁護士個人法務グループ 小川 舜平
第4講座	労災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 法律・労務支援部 弁護士個人法務グループ マネージャー 飯塚 泰之

開催要項				
日時 会場	開催日時	※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。		
		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~)	
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メンバース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			
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。
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.140152 を入力、検索ください。





WEB
配信

好評につきオンライン開催決定！
1日で急成長マーケットへの参入方法がわかる！

開業5年目の
弁護士が

競争ひしめく
京都府京都市で

専門知識0で

労災分野

新規参入

して成功した
秘訣大公開セミナー

未経験でも成功を掴むためのポイント

- Point 1 WEBサイトのみで集客可能！
- Point 2 未経験でも明朗な面談誘導基準！
- Point 3 売上に大きく貢献する高単価案件多数！

ゲスト講師 紫葵法律事務所 代表 弁護士 幡地 央次 氏

■ 講師プロフィール

2016年に弁護士登録（修習68期）。京都にて紫葵法律事務所を開設後、幅広い分野を取り扱い、2024年より労災分野に本格参入。事務所の売上の柱へと成長させている。

「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合いください。

徹底解説 ゲスト講師のスペシャルインタビュー「感謝を超えた『感動』を依頼者に届ける」
労災モデルの解説は中面へ

なぜ未経験で成功？開業5年目弁護士の労災新規参入セミナー お問い合わせNo.S140152

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



当社ホームページ [www.funaisoken.co.jp] からお申込みいただけます。右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 → 140152

幡地先生の労災への取り組みストーリー



紫葵法律事務所
代表 弁護士
幡地 央次 氏（修習68期）

私が「労災」という天職にたどり着くまで

弁護士になって最初に入所した事務所では、ひたすらに交通事故案件を多くこなすという日々でした。独立以降も元ボスの先生から継続受任をお許しいただいた交通事故案件を引き続き対応させていただき、保険会社との繋がりも継続させていただいたりしたので、事務所の数字という意味ではしばらく不安はありませんでした。しかし、他の分野で同期や周りの先生方がどんどん力を付けていくなか、**漠然とした焦りを常に覚えていました**。軽微な交通事故案件での対応は、同じような作業になりがちです。もちろん、案件をご紹介いただけることは非常にありがたいですし、困っている方の解決のお手伝いができることは喜ばしいことなのですが、どうしても一方で**「これは私でなくてもできる案件だな」**という思いが常に頭にありました。その後、私は詐欺被害救済というニッチな分野に注力し、やりがいこそ感じていましたが、**今度は経営の安定感に不安を感じるようになりました**。

労災分野との出会い

新しい分野には常にアンテナを張っていました。詐欺被害救済、ニッチな民事事件……。いろいろな領域を探して試行錯誤する日々。そんなある日、船井総合研究所から1通のDMが届きました。そこに書かれていたのは**『労災分野』**の文字。今となってはきっかけは一切覚えていないのですが、**『せっかくだから聞いてみるか』**と半ば冷やかしのような気持ちで席に座ったのです。そのわずか2時間後、私の弁護士人生を根底から覆す**『衝撃』**が待っているとも知らずに――。

「これ、私のための分野じゃないか？」 参加したセミナーでの発見

船井総合研究所のセミナーにて、壇上で語る兵庫県弁護士会の先生の話の聴きながら、私は強い驚きと大きな可能性を感じました。**『これまでの交通事故の経験が、そのまま、いやそれ以上に活かせる……』**
『しかも、ほとんどの先生が手をつけていない圧倒的なブルーオーシャン！』
気づけば前のめりにメモを取っていました。何より衝撃だったのは、事案解決のプロセスです。正直申しますと、恥ずかしながら私は、それまで「労災」という分野に対して、**『地味でつまらなそう』**という偏見を抱いていました（先輩の諸先生方には大変申し訳ございません）。しかし、上記の兵庫県弁護士会の先生の講演を聞き、その偏見は見事に打ち砕かれました。そこにあったのは、複雑に絡み合う各制度を紐解き、多方面から証拠を収集して、医学的知見をも駆使しながら、法的に理論立てて勝利を掴み取るという、**最高にワクワクする弁護士業務の姿**でした。交通事故案件で培った知識を新たな分野で役立てられるという希望と、交通事故分野では私はなかなか出会えなかった高次脳機能障害や脊髄損傷といった重度後遺障害の事案、また精神障害や過労を原因とする自殺や血管不全による死亡案件に関われるという高揚感。**『これは地味なんかじゃない。自分がやりたかった分野そのものだ』**
という転換があったことはよく覚えています。

師の言葉で迷いが消えた。 足踏みするより、走りながら学ぶ道へ…

正直、最初は及び腰でした。**『実務知識も乏しいのに、今すぐHPを作ってマーケティングをしても意味がない。まずはじっくり勉強してからだ』**……そう自分に言い訳をしていたのです。しかし、**お試しで参加した研究会の懇親会で、その考えは一変しました**。そこには、人身傷害という共通の課題に向き合う、全国の熱い仲間たちがいました。労災案件の先駆者である先生は、迷う私に笑ってこう言ったのです。**『すぐには忙しくならないから、とりあえず始めてみたらいいんじゃない？』**その一言で、肩の荷が下りました。さらにコンサルタントからの**『柱となる分野は早い方がいい』**という熱い助言が、バラバラだったパズルのピースを一つに繋げました。もちろん、初年度の投資は安くありません。

～感謝を超えた『感動』を依頼者に届ける～

持ち出しのリスクもありました。しかし、研究会での学びと、資産として残るHPがあれば、たとえ失敗してもそれは**『無駄』**にはならない。むしろ、**何もしないことこそが最大の損失だ――**。そう確信した私は、その場で参入を決意しました。

公開直後から鳴り止まない電話。 確かな受任がもたらす経営の展望

『とりあえず始めてみれば？』
懇親会で先輩弁護士にそう背中を押され、半信半疑で労災分野への参入を決めたあの日。正直なところ、最初は**『失敗しても、勉強代だと思えばいい』**と自分に言い聞かせていました。ところが、いざホームページを公開してみると、現実予想を裏切りました。**公開直後から、途切れることなく問い合わせが舞い込んできたのです**。**『話が違う、いきなり忙しすぎるじゃないか！』**
あの日背中を押してくれた先生に、私は今でもお会いしたら恨み節をいいますが、本当に始めてからすぐに多くのご相談をいただきました。その中には、軽微な通勤災害から重度の障害が残るものまで様々でしたが、いずれも共通していたのは、**全てのご相談者が「相談先に困っていた」ということです**。あの先生に背中を押されて始めた労災分野ですが、もし私が始めていなければ被害者の皆様が相談先に困り続けていたと考えると、先生には感謝申し上げなければなりません。もちろん、労災案件は決して**『簡単』**ではありません。事案はややこしく、緻密な理論構成が求められます。最近では訴訟に発展するケースも増え、弁護士としての真価が問われる場面も少なくありません。しかし、**だからこそ面白いのです**。かつて交通事故案件のルーティンワークに飽きを感じ、自分の居場所を探していた私にとって、理論を積み上げ、正当な報酬を得て、依頼者から深く感謝されるこの仕事は、**まさに求めていた『理想』そのものでした**。参入から2年。今、私の手元には、着実に積み上がる受任案件という**『事務所経営の強固な柱』**があります。高い単価が見込める受任の安定は、私に**『経営の展望』**と、次の一手を考える**『前向きな時間』**をもたらししてくれました。マーケティングのことは、信頼できるパートナーに任せ、私は弁護士としてやりがいのある案件に没頭する。あのとき、一通のDMを手に取り、直感を信じて会場に足を運んだ自分を、今の私は心から褒めてやりたいと思っています。

弁護士としての誇りは【労災】にあった

かつての私は、溢れる交通事故案件を効率的に処理することに汲々としていました。経営は安定していても、どこかで**『自分じゃなくてもいいのではないか』**という空虚さを感じていたのも事実です。しかし、**労災分野は違いました**。

事案はどれも個別性が高く、複雑で、決して一筋縄ではいきません。ときには激しい訴訟も伴います。しかし、難解であればあるほど、理論を組み立て、証拠を揃え、勝ち取った瞬間のやりがいは、他のどの分野でも味わえないほど大きなものでした。何より、過酷な労働環境で人生を狂わされた依頼者が、適正な賠償を手にし、再出発していく姿を目の当たりにします。その時、私はこう確信するのです。**『ああ、これこそが私が弁護士としてやりたかった仕事だ』**
今の私には、揺るぎない事務所経営の柱があります。高単価な受任体制が整ったことで、目の前の一件一件に深く向き合う**『時間』**と**『余裕』**が生まれました。経営が安定すれば、弁護士はより強く、より優しくなれる。私は今、その好循環の中にいます。私の次の目標は、この**『労災分野』というブルーオーシャンを、志ある先生方と共に切り拓いていくこと**です。かつて私が一通のDMで救われたように、**今度は私が、かつての私と同じように『次の一手』を模索している先生方の力になりたいと思っています**。

これから参入する皆様へメッセージ

労災案件に向き合うとき、私は経営者としての目を一度横に置きます。目の前で途方に暮れている相談者を前にして、損得勘定を優先するのは弁護士として論外だからです。実は、労災の現場では相手企業も保険会社も、制度を正しく理解していないことが少なくありません。その不利益をすべて被っているのが、他ならぬ被災者の方々です。**『何か救える道があるはずだ、ひっくり返してやろう』**
そうした泥臭い執念、そして医学的・法的なパズルを解き明かすような知的な探究心。それこそが、私が交通事故案件のルーティンワークの中で失いかけていた**『弁護士としての心臓』**でした。もちろん、事務所を維持するためには利益も必要です。**『貧すれば鈍する』**という言葉通り、**経営が苦しければ志を貫くことはできません**。だからこそ、私は確信を持って情報発信をしています。**本気で取り組んでいる者が『ここにいる』**と発信しなければ、救えるはずの被災者に届かない。**マーケティングをしないことは、その方々にとって『存在しない』ことと同義なのです**。今の私の目標は、**感謝を超えた『感動』を依頼者に届けること**です。そのために、志を共にする仲間を増やし、事務所を拡大していく。労災を軸としたこの挑戦は、私の弁護士人生において非常にチャレンジングですが、頑張っています。

セミナーのお申込みはこちら▶



年間労災被災者約15万人。 労災に強い法律事務所は 必要不可欠な時代へ！

挨拶が遅くなりました。

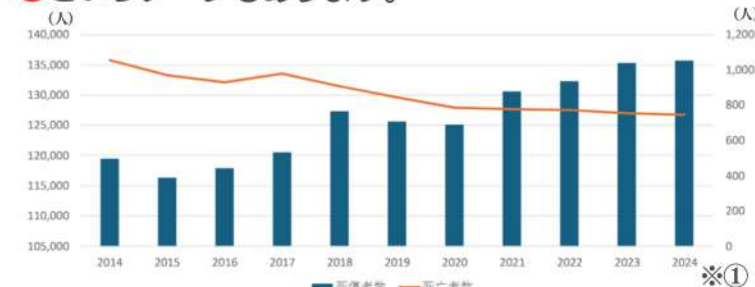
株式会社船井総合研究所で労災分野専門のコンサルティングを行っている小川（おがわ）と申します。まずは、ここまで本レポートをお読みいただきまして誠にありがとうございます。

こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」**労災分野に参入すべき理由**を4つのポイントで解説いたします。ぜひ最後までお読みください！

POINT.1 労災の被災者が増加中

労災の被災者は、年々増加傾向にあります。死亡者数は減少しているものの、死傷者数は増加し続けており、**過去5年での増加率はなんと113%**にもものぼります。

また、死亡者数が減少していると言いましたが、死傷災害の中身に注目すると、死亡には至らなくとも、**墜落、転落事故や、激突され、踏み抜きといった、比較的重傷になりやすい事故の型というものが増加している**というデータもあります。



	労働災害	交通事故	離婚
ターゲット	約15万人/年 休業4日以上労災死傷者数	約36万人/年	約19万件/年
過去5年増加率	113%	56%	85%
後遺障害等級認定件数	約2万件/年	約5万件/年	—

※②



株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
弁護士個人法務グループ
小川舜平（おがわ・しゅんぺい）

POINT.2 WEBサイトのみで集客可能

労災分野を取り扱う多くの事務所は、**WEBサイトからのお問い合わせが90%以上**となっています。実際に、幡地先生はWEBサイト経由でのお問い合わせが全体の97%にも及びます。他の事務所でも下記グラフのように90%以上がWEBサイト経由でのお問い合わせということがわかります。このように**集客面での負担が少ない**というのも労災分野の特徴のひとつです。



POINT.3 社会性が高い

労災という分野は残念ながら、一般的にまだまだメジャーな分野ではございません。そのため、**本来であれば、労災被災者であり、補償が受け取れたはずなのに受け取れていない、泣き寝入りしてしまっているという方が多くいらっしゃいます。**そのような背景があり、実際に先生方が被災者の方とご相談いただくと大きな感謝をいただけるケースが多いです。

※①②③ いずれも船井総合研究所調べ

我々とお付き合いさせていただいている先生方も「**こんなに感謝されるとは思わなかった**」であったり「**大変なやりがいを感じる**」とよく仰られています。

POINT.4 未経験でも参入可能

労災分野は専門知識を持っていないと参入できないと思われがちですが、**多くの先生が実務未経験から参入**をしています。

今回ご登壇いただく、幡地先生も労災実務については未経験での参入でありながら、驚異的な受任率と受任数を獲得しております。

ではなぜ、未経験でも参入できるのか、それは弊社が運営する、「**法律事務所 人身傷害業務研究会**」があるからです。

「法律事務所 人身傷害業務研究会」では、**全国約35事務所が取り扱ってきた80以上の事例**をデータベースに蓄積しております。

データベースでは、下記のような事案の詳細や、争点、各事務所の工夫点がひとめでわかるコンテンツや、会員事務所、先生方が過去の案件解決の際に実際に使用した生の書面をPDF形式で閲覧可能となっております。

また、事件処理の実務以外の部分である集客や受任のためのツールについてもご用意しております。

詳しくは次のページにて紹介しているのでそちらをご覧ください。

これらのツールをフル活用していただくことで、**労災未経験でも、集客から受任、事件解決まで対応**することが可能です。



ここまで読んでいただいた皆様へ

最後までお読みくださいまして、誠にありがとうございました。

いかがだったでしょうか？

本誌を通じて、少しでも労災分野という領域に興味を持っていただけますと大変嬉しいです。

今回のゲスト講師、紫葵法律事務所の代表弁護士、幡地先生にとっては競合となる事務所を増やしたくないというのが普通ではありますが、**弁護士業界をより発展させていき、一人でも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。

また、私たちが目指すのは、全国の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、多くの被災者の方々と救済できる事務所を増やしていきたいと考えています。

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、このチャンスを掴みとってください。セミナーへのご参加をお待ちしております。

わずか120日で参入！
**労働災害分野
新規参入プログラム
はコチラ**

セミナーのお申込みはこちら▶



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



▲「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



▲労災問い合わせ受付表



▲LINE友達追加ポップ

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



▲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

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でも初期段階から対応できる業務がございます。