

第4回 真の被害者救済のための 交通事故業務改革 セミナー2016

【開催日】

東京：2016年2月27日（土）

大阪：2016年3月 6日（日）

両会場：12時～17時（開場11時30分）

特別インタビューレポート

開業わずか2年で150件以上の受任を実現

被害者救済ネットワークの
実現から見たWEBに頼らない

紹介ルートを中心とした
交通事故案の獲得方法

インタビューー 株式会社船井総合研究所 堀本悠



ゲスト講師

浦和総合法律事務所

弁護士 青木芳之 先生

特集1 競争が激しくなる交通事故分野。選ばれ続ける事務所とは？

特集2 交通事故業務における医療問題への対応と
被害者救済ネットワークの構築方法



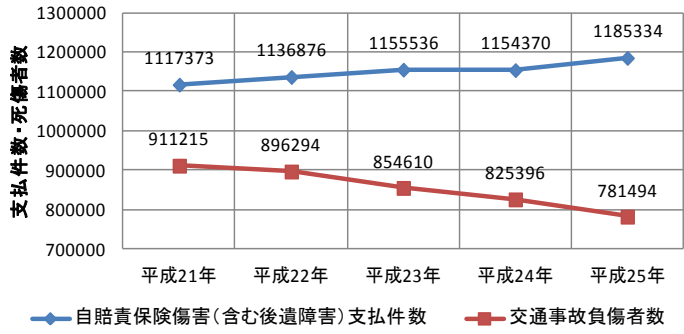
浦和総合と病院の医師 専門家が丸となり
交通事故被害者の救済に励んでいる。



競争が激しくなる交通事故分野。選ばれ続ける事務所とは？

交通事故分野を扱われている先生方から「以前よりも交通事故事案の相談が減少した」という声を最近耳に致します。実際に交通事故発生件数は年々減少しているにもかかわらず、交通事故事案の獲得に関してマーケティング活動を積極的に行う事務所が増加しており、交通事故に関するお問い合わせを獲得することは以前よりも困難になりつつあります。

実際に数値上でも示されています。下記のグラフが示すように、負傷者数が減少しているにもかかわらず、自賠責保険の支払件数は増加しており、交通事故事案における弁護士の方の関与率が高まっています。以前に比べて、弁護士の方による交通事故被害者に向けての情報発信が広がっているためだと考えられます。



出典：交通事故死傷者数と保険金支払件数の推移(「交通統計」(財)交通事故総合分析センター発行)資料より加工

弊社が普段をお付き合いをさせて頂いている事務所様の交通事故件数の推移を分析すると、反響数を増加させたか横ばいの事務所様が多い一方で、減少してしまった事務所様も一部ございました。反響数を増加させた事務所様が取り組まれている主な共通点は以下となります。

- ①交通事故分野特化ホームページの作成
- ②事故直後からのワンストップサービスの実施
- ③整骨院・整形外科・保険代理店への勉強会の実施
- ④医療・治療問題への積極的な関与
- ⑤交通事故に関する専門スタッフの育成

特に反響数を得る上で重要であった交通事故特化ホームページでは、2014年以前までは、賠償金の増額を訴求することが有効でしたが、昨今では、賠償金のみならず、交通事故被害者が抱えている様々な問題への対応を掲載することが有効となっています。特に後遺障害に関する治療や通院に関する事柄等、医療問題に関する事柄を掲載することや、問題の解決に向けて取り組む姿勢が重要になっています。

ホームページと共に最近、特に成果が出ている手法は左記の③にて紹介をさせて頂きました「整骨院・整形外科・保険代理店への勉強会の実施」です。

勉強会の実施はホームページに比べると手間もかかり、成果が出るまでに時間が必要となりますが、一度関係を構築した上で、定期的な勉強会を実施することで、ホームページよりも受任確度の高い事案を安定的に得ることが可能です。また、勉強会では、交通事故被害者の真の救済の実現に向けてのポイントや留意することをお伝えすることが重要です。また、交通事故被害者にとってより良い結果になる可能性が上がるため、社会的にも意義のある活動を実現することができます。

交通事故分野では、ここ数年で業務改革が進んだため、今まで以上に「徹底的に交通事故被害者の目線に立ち、事件処理ではなく、問題の解決を行うこと」をしなければいけなくなりました。また、交通事故被害者が抱える様々な問題を解決するための「被害者救済ネットワークの構築」ができているかどうかにより重要になってきているということが分かりました。

交通事故被害者救済ネットワークとは、

- ①賠償金の増額といった経済的な苦しみだけではない被害者に寄り添った身体的・精神的な苦痛や被害の回復を目指す(トータルケア)
- ②法律事務所のみならず、整形外科や整骨院等を中心とした被害者が受傷直後から接触するあらゆる関係者及び事件解決後における苦痛や被害の回復を目指す

上記①、②を実現するためのネットワークを構築することと定義しています。

この後、ご紹介をさせて頂く、浦和総合法律事務所代表の青木先生は、ホームページだけではなく、交通事故被害者救済ネットワークの構築にご尽力し、開業わずか2年で150件以上の受任を実現されています。WEBに頼らない紹介ルートを中心とした交通事故の獲得を目指されている先生方には必見の内容です。



開業わずか2年で150件以上の受任を実現

被害者救済ネットワークの実現から見たWEBに頼らない 紹介ルートを中心とした交通事故の獲得方法

浦和総合法律事務所 青木芳之先生 × (株)船井総合研究所 堀本悠



堀本

初めに、なぜ交通事故を専門に扱う事務所として開業されようとお考えになられたのでしょうか？

青木先生

交通事故を数多く手がける事務所にて勤務弁護士をさせて頂きましたので、交通事故分野に関して一定程度の知識があったためです。

交通事故事案を扱えば扱うほど、適正な金額の賠償を被害者に行うには、医師の方との連携は必須だと考えておりました。合わせて、自分自身も医学精通しなければと思っておりました。また、少し大袈裟な表現にはなりますが、診断書等の内容に関して、医師と正面から向き合えるような知識を身に付けつけると共に関係を作りたと思っていました。

そのような想いを胸に秘め、開業の準備をしていた所、真の被害者救済を実現するために活動されている御社をネット経由で知ることができ、経営相談を申し込みました。

経営相談を受ける中で、私自身が交通事故業務分野において改革が必要だと思っていた点が酷似しており「この会社とだったら一緒に理想を実現できる」と思いご依頼をさせて頂きました。

また、開業直後でもありましたので、集客面に関してもサポートを依頼致しました。最初の取り組みは、ホームページでしたが、入念なヒアリングから私の強みを見つけて下さり、とても良いサイトを作って下さいました。最初は反響数が少ない時期もありましたが、改善を重ねることで、反響も徐々に増加し、更には私の想いを伝えてくれる存在で、とても満足しています。

▲ 「医学知識」を訴求した浦和総合法律事務所ホームページ

堀本

青木先生が考えられている交通事故分野について改革をすべき点に関しまして詳しく教えていただけますでしょうか？

青木先生

医療問題に正面から取り組むこと。被害者の抱えるあらゆるストレスや苦痛の解消を目指すことが必要だと考えています。

堀本

おっしゃる通りですね。船井総研では、2012年のセミナーにて、下記のように受傷直後から弁護士が関与する重要性についてお話をさせて頂きました。セミナー後、多くの事務所様がこの取り組みをしてくださり、以前よりも多くの交通事故被害者様を救ってくださっています。青木先生が取り組まれていること、意識されている事柄は、ワンストップサービスの先まで考えられておられますね。

事故発生	証拠の保存、事故証明など、何をどう対応して良いかわからない。時には、相手に示談を持ちかけられ、応じてしまう。
治療	どんな治療を受けるべきか、現在、治療している病院で良いか、わからない。時には、直っていないのに、治療に遭わなくなる。
治療費 休業損害 打ち切り	打ち切り時期が適切かどうか、妥当性がわからない。
症状固定 等級認定	どのタイミングでの症状固定が妥当かわからない。 適切な後遺障害認定を受けるために、どうすべきかわからない。
示談交渉 裁判	保険会社からの示談の提案が妥当かどうか分からない。 自分で交渉しようにも、支払い基準などがよく分からない。

真の被害者救済のための
ワンストップサービス

▲ 船井総研が2012年から提唱したワンストップサービス

青木先生

そうかもしれませんね。賠償金を本当の意味で適正化するには、勉強と共に医師の方とのネットワークを構築することが重要だと思います。

ただ、多くの先生方が苦勞されておりますが、なかなか弁護士に好印象を持って下さる方を見つけることは難しかったです。私の場合は、依頼者と病院同行をする中で、依頼者を救うために協力をして欲しいと何度もお願いをした所、幸運にもお話をできるようになりました。

また、今後は被害者の方が抱える問題を総合的にケアすること、もしくは解決することがとても重要だと思っていますし、法律事務所としても、それが差別化要素にもなると思います。

医療機関・治療機関にも交通事故被害者の救済に向けての協力を本気でお願いすることで道は拓ける。

堀本

青木先生は我々がお付き合いをさせて頂いている先生方の中でも紹介案件がとても多いのですが、どのような活動をされているか教えてくださいませんか？

青木先生

多くの先生が実施されているかもしれませんが、現場に実際に訪問することをとても大切にしています。また、治療を実際に体験したりすることで、治療に関する知見を深めています。

また、事務員の方々にも医療に関する知識を高めてもらい、医療機関からのお問い合わせ時の受付業務も実施をして頂いています。事務員の方々は、連絡のあった医療機関・治療機関の情報を詳しく把握してくれているので、私としては非常に助かっています。私がしきれていないケアをして下さっています。

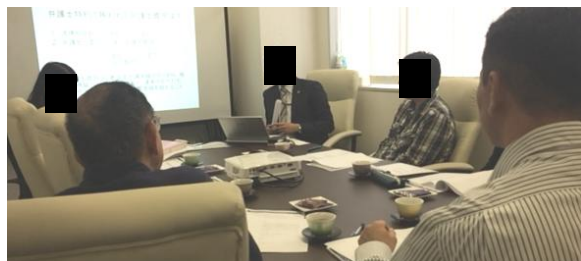
堀本

素晴らしいですね。治療現場までいかれて実際に治療を体験するといったことまでされている先生は少ないと思います。医療問題について本気で取り組むという姿勢が、医療機関からも評価されているのだと思います。

紹介案件の多い先生方が共通して実施されている取り組みは以下となります。

- ① 整骨院・整形外科・保険代理店に向けての勉強会
- ② 治療現場への訪問・病院同行
- ③ 賠償問題よりも治療問題に関する情報交換
- ④ 弁護士以外の受付担当者の設置
- ⑤ 治療機関へのリーフレットやポスターの設置

特に①の勉強会を実施されている事務所様では、継続的に実施されている事務所様とそうではない事務所様で大きな差が生じております。回数としては、年間3回程度が最適です。また、④の弁護士の方以外で医療機関・治療機関からの受付業務を行うことも重要です。これは単に電話での受付をするのではなく、一緒に医療機関に訪問し、先生方と関係を一緒に構築しておくことが重要です。



▲ 医療機関の先生方向けの勉強会の実施例



▲ 浦和総合様は所員の方々の意識が非常に高い

青木先生

整骨院や医院等の方々からは弁護士の方に聞いていいかわからないことでも気軽に聞けるのでとても助かっているという声をたくさん頂いています。また、私自身では手の届かない範囲まで、クライアントに対して気遣いをしてくれるので、一緒に訪問した意味はとても大きいと感じております。

堀本

特にどのような連携先からの相談が多いですか？

青木先生

整骨院さんからの相談が最も多いです。実際に訪問すると非常に驚かれます。また、「交通事故被害者救済に尽くしたい」というような先生がいらっしゃることは有難い」と、多く先生からお声がけいただきました。やはり、整骨院の皆さんにとっても、弁護士に参与していくことは心理的ハードルが高いようで、こちらから歩み寄ると言うのは大きな一歩であったと感じています。

堀本

工夫されていることを教えてくださいませんか？

青木先生

どんな内容でもあっても真摯に対応するに尽きると思います。特に気を付けている点としましては、ご質問には全て無料でなるべく即時に答える、ご紹介いただいた事案は非該当であっても、どのような結果で解決を迎えたのか丁寧に説明する、保険会社に関する情報など、ちょっとした変化についても丁寧に情報を共有する、といった所です。

医院の方もそうですが、賠償金の問題に限らず、被害者の方の全ての問題に対してケアするという姿勢で関係される方々にお会いするだけで、賠償金の問題だけを話していた時は全く違う反応をしてくださいます。当然ですが、事務所の利益よりも被害者の救済を中心にネットワークを構築することが今後交通事故分野に取り組む上では最も重要だと思います。より多くの方々の協力を経て、多くの交通事故被害者を救いたいと思います。

交通事故業務改革セミナー2016のご案内

お忙しい中、レポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。私は、(株)船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループの堀本悠と申します。



(株)船井総合研究所
堀本 悠

弊社では、これまで150以上の法律事務所様のコンサルティングを通じて、弁護士の業務改革、法律事務所経営のお手伝いをしてきました。弁護士が大増員される中で、弁護士間の競争に勝つことよりも、むしろ、弁護士需要全体を拡大するためのマーケティングに力を入れてきました。

中でも、事故直後から弁護士が関与しサポートするワンストップサービス及び賠償金に限らず交通事故被害者のあらゆる損害や苦痛に対するトータルケアを目指して交通事故実務に取り組むことは、従来の弁護士業務の領域を広げ、真の被害者救済を実現できるものだと考えています。

現在、私たちがお付き合いさせて頂いている法律事務所様のうち全国で50事務所様ほどが、このような取り組みを始めており、受傷直後から被害者に寄り添う業務は、多くの被害者、そして連携先から支持を集めております。

私たちの目的は、この取り組みをより多くの先生方に実施して頂き、全国の交通事故被害者様に対してトータルケアを提供できるようにすることです。医療知識を含めた後遺障害の知識の習得、たくさんの相談の経験の蓄積、被害者との病院同行、医師や医療機関・施術機関との信頼関係づくり、など地道な努力が必要です。しかし、既に成果は着々と出てきています。10年後、全国で「交通事故に強い事務所」と言えば、即ち、地域における交通事故被害者救済ネットワークの旗振りを実現されている事務所、ということになると思います。

今回のセミナーでは全国の中でも先行して被害者救済ネットワークの構築、そしてトータルケアを実現しつつある事務所様の取り組みを中心に、具体的に、交通事故被害に注力する方法、整形外科医や整骨院の先生方との関係構築の手法、ホームページによる事件導入、後遺障害の相談方法、業務の進め方、医学関連の専門性の獲得方法などについて、お伝えさせていただく予定です。

今回のレポートにも登場してくださった、浦和総合法律事務所 代表弁護士 青木芳之先生をゲスト講師としてお招き致しますが、青木先生は、自らも交通事故案件を100件以上を回される、実務のスペシャリストでもおられます。インタビューにもあった、整骨院や医療関係者との連携に関して、より詳しい取組状況の全容をご講演いただきます。

また、青木先生を初め多くの法律事務所が協働している、メディカルリサーチ株式会社様より、医師との連携のポイントと有用性についても セミナー内でご解説いただきます。

既に交通事故を専門にされている先生はもちろん、交通事故に力を入れたい、被害者救済のためのワンストップサービス、そしてトータルケアを実現したい、そのためには努力を厭わない、という熱心な先生のご参加を、心からお待ちしております。



90名以上が参加された
2012年の交通事故セミナー



80名以上が参加された
2014年の交通事故セミナー



2015年には50名以上が参加された後遺障害等級認定に特化した勉強会を実施。等級認定の専門家・医師の方による実務に関する解説が大変好評でした。



セミナーの内容を一部ご紹介致します

- 被害者救済のためのワンストップサービス及びトータルケアの全体像と実現するために必要な実務知識
- 整形外科・整骨院・保険代理店等のルート開拓の成功事例(DM・勉強会・セミナー等の事例)
- 競争過多の市場でも通用する「最新の交通事故特化ホームページの構築方法2016年度版」
- WEBマーケティングの成功事例(リスティング広告・SEO対策・SNSの活用・ブログの活用)
- 交通事故事案における画像読映のポイント

■ 第4回「真の被害者救済のための交通事故業務改革セミナー2016」カリキュラム

講座	内容	講師
第一部 12:00～12:50	交通事故業務改革の全容と 全国の取り組みの現状2016	(株)船井総合研究所 堀本悠
第二部 12:50～14:10	【特別ゲスト講座】 浦和総合法律事務所の取り組み	浦和総合法律事務所 代表弁護士 青木 芳之 氏
第三部 14:20～15:30	被害者救済ネットワーク構築のための 全国の実践事例報告	(株)船井総合研究所 堀本悠
第四部 15:45～16:15	後遺障害認定実務における 医師との連携の有用性	メディカルリサーチ株式会社 代表取締役 宮澤 裕一 氏
第四部 16:15～17:00	本日のまとめ	(株)船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 鈴木圭介

■ ゲスト講師紹介



浦和総合法律事務所 代表弁護士 青木 芳之 先生

2014年4月に埼玉県さいたま市で開業。開業直後から交通事故を専門に扱う事務所として等級認定に関するワンストップサービスと被害者のトータルケアを信条に取り組み、順調に被害者救済ネットワークの拡大を実現。開業から2年に満たない期間で150件以上の受任を実現。クールな弁護士の印象を覆す、アツさと、医学分野にも真正面から取り組む姿勢に、連携先、依頼者問わずファンが多い。

メディカルリサーチ株式会社 代表取締役 宮澤 裕一 氏

医療画像診断の活用範囲の拡大と専門医との連携によるサービスの創造・提供を通じて広く社会に貢献し、併せて医療サービスの応用発展、向上に寄与することを企業理念とし、画像診断・医学鑑定書・医学意見書などの医療調査サポートサービスを提供している。

■ 講師紹介 株式会社船井総合研究所 法律事務所コンサルティンググループ



シニア経営コンサルタント グループマネージャー 鈴木 圭介

船井総合研究所法律事務所専門コンサルティンググループ グループマネージャー。全国で100以上の法律事務所が参加する法律事務所経営研究会の主幹を務めている。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、2015年に開催された第19回弁護士業務改革シンポジウムにおいては第三部会においてパネリストを務めた。



アシスタントコンサルタント チームリーダー 堀本 悠

法律事務所のマーケティングでは特に交通事故分野において日本全国で小～大商圏まで、月間20件程度の事務所のお手伝いをしている。WEB媒体のみならず、アライアンス強化などによる紹介案件獲得やセミナー営業の企画・運営など、地上戦での実績も多数有する。

開 催 要 項

会場	日時	会場／アクセス
東京会場	2016年2月27日(土)12:00～17:00	株式会社 船井総合研究所 東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階 JR東京駅 丸の内北口徒歩1分
大阪会場	2016年3月6日(日)12:00～17:00	株式会社 船井総合研究所 大阪本社 大阪市中央区北浜4-4-10 大阪市営地下鉄淀屋橋駅 徒歩3分

ご参加
費用

会員企業様：税抜 24,000円（税込 25,920円）
一般企業様：税抜 30,000円（税込 32,400円）

会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus（無料お試し期間は除く）、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

必ず
お読み
ください

- ①参加料金は開催日前までに**税込価格**でお振込みください。
- ②受講票・会場案内図は、開催近くになりましたら、ご連絡担当者様宛に発送させていただきます。
- ③お申込み後のご参加者変更は間違い防止のためFAXにてお願いいたします。
- ④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、会場は受講票でご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、中止とさせていただきますことがございます。なお、中止の際の交通費のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
- ⑤万一お申し込み後、当社から受講票が届かない場合には、お手数ですがご一報ください。

※ご参加をお取消の場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申込み担当者までご連絡くださいますようお願い致します。それ以降のキャンセルの場合は参加料の50%、当日およびご連絡のないご欠席は参加料金の100%を承ります。

※お申込期限
東京 2月26日(金)17:00まで
大阪 3月4日(金)17:00まで

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785170 口座名義:カ)フナISOウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

Tel 0120-974-000（平日9:30～17:00）（株）船井総合研究所 土業支援部
■内容に関するお問合せ：堀本 ■お申込に関するお問合せ：木多 ■問合せNo. S188531

交通事故業務改革セミナー2016

FAX: 0120-974-111

担当:木多・石綿

ご希望会場に ☒ をお付けください			☐ 2月27日(土) 東京会場			☐ 3月6日(日) 大阪会場				
事務 所 名	フリガナ			代 表 者	フリガナ			連 絡 し 担 当 者	フリガナ	
ご 住 所	〒□□□-□□□□			TEL			FAX			
ご参加者名			期/役職	年齢	ご参加者名			期/役職	年齢	
フリガナ					フリガナ					
フリガナ					フリガナ					

【参加者限定】無料経営相談を希望される方はチェックを入れ、ご相談の内容をご記入ください。→ ☐
 ※希望するが別日での都合がつく方 → ☐（希望日： ） セミナー事前相談も承っております。

ご入会中の弊社会員組織 ☐ 法律事務所経営研究会 ☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他研究会（ ）

事務処理用QRコード



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社へ発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-7711-1179)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)