

交通事故の被害者を救済する！

そのためには、まずHPを見つけてもらわなければいけません。

真の被害者救済のための

交通事故業務

救済の第一ステップである「問合せ」につながる
WEBサイトのポイント

0. 交通事故分野に取り組む全国の先生方の悩み

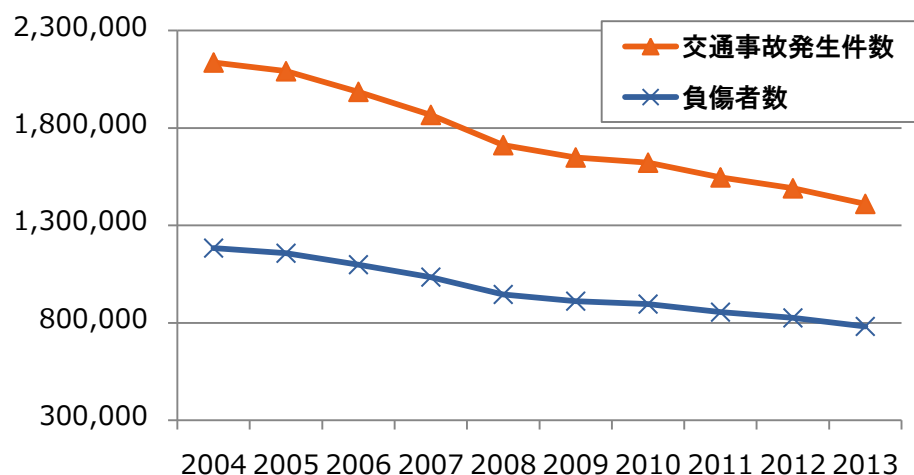
■ 何となく先行きが不安・・・という先生方が多い

- ✓ 損保側での業務を中心にかなりの案件数に取り組んできた。このまま**保険会社側で取組み続けるか、被害者側も増やしていくべきか・・・。**
- ✓ 数年前からWEBマーケティングに取り組んでいるが、ここ数年、**以前のよ**
うな案件獲得が難しくなってきた。商圈内に似たようなホームページや、取組
みを行っている事務所が増えていることが原因のようだ。**どのように差別化し**
ていくべきか・・・。
- ✓ これから本格的に交通事故分野に取り組もうと考えているが、今から取
組むのでは競合も多いし、交通事故件数は減少しているし、遅いような気がす
る。**事務所の注力分野に仕上げるための案件数を確保するにはどうしたらよい**
だろうか・・・。
- ✓ 交通事故分野は事務所の柱ではあり、**医学分野の理解や医師との協力関係**
の構築が重要と感じてはいるが、どのように取り組んでいけばよいかわからな
い・・・。

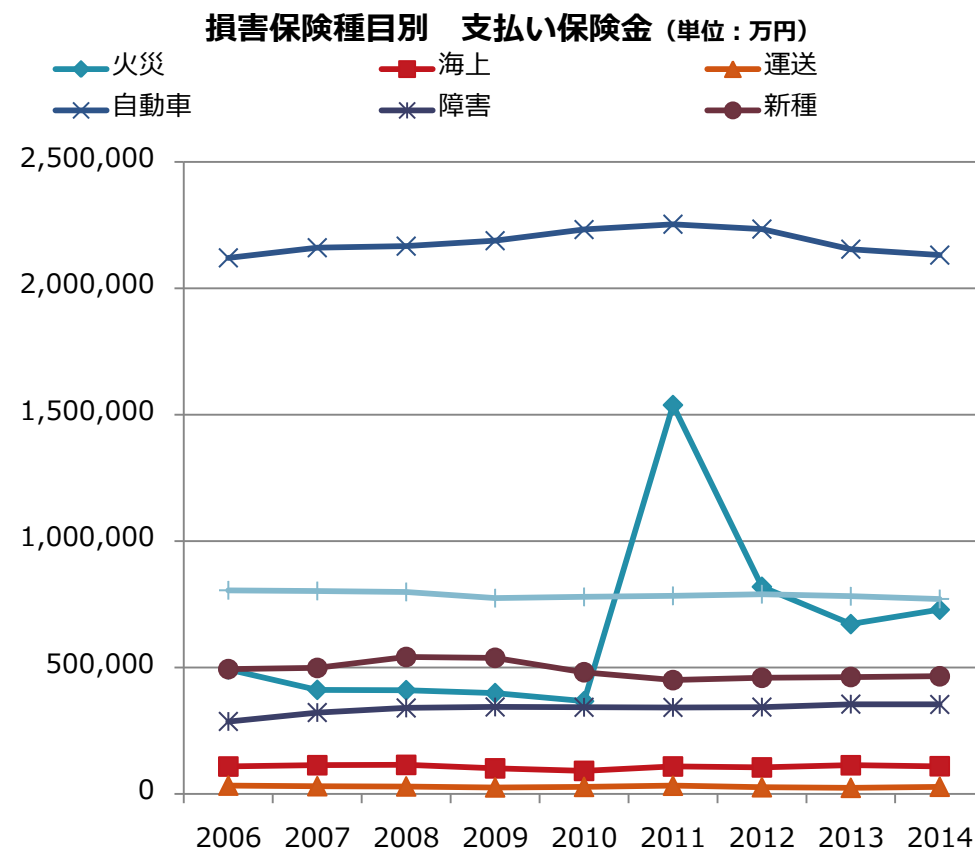
1. 交通事故分野を取り巻く環境

■ 交通事故発生件数は減少しているが保険支払額/件は増加

保険会社側の交通事故弁護士にとっても、より厳しい時代が来る可能性が高い。



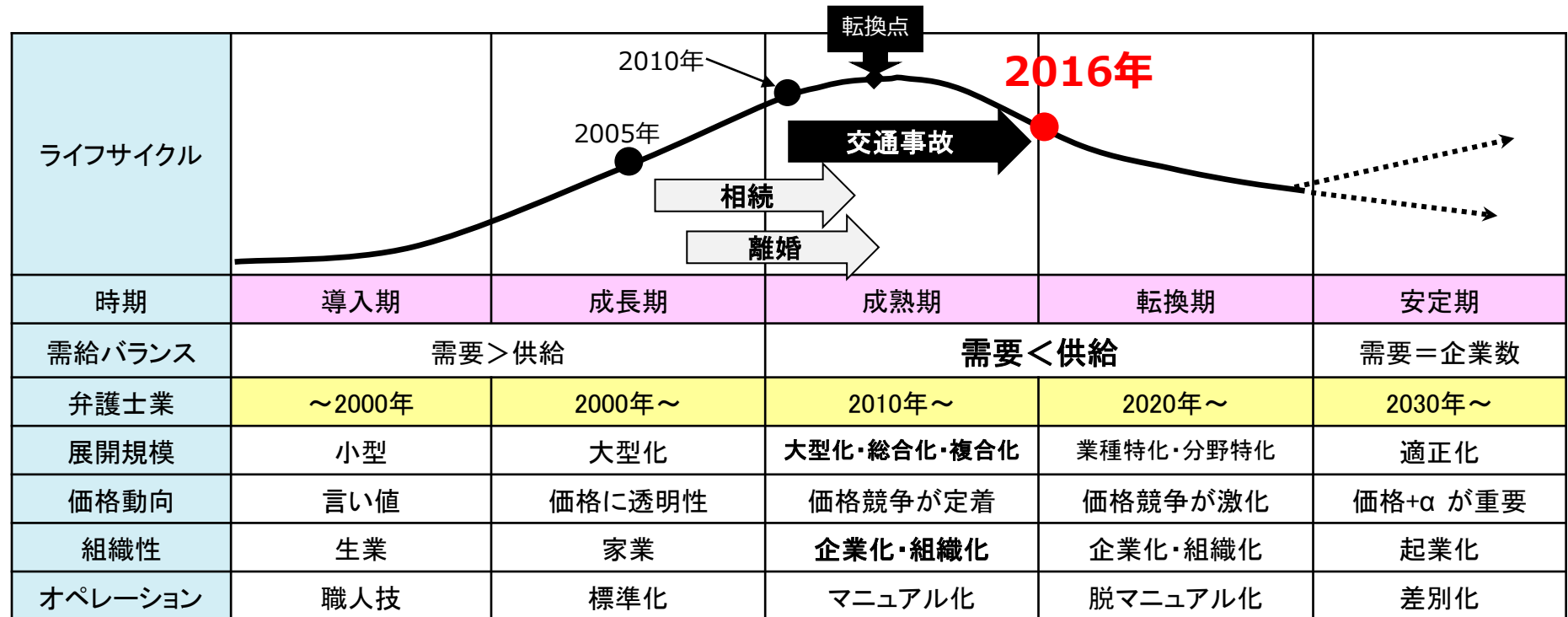
	負傷者数 (人)	交通事故発生件数 (件)
2004	952,709	1,183,616
2005	934,339	1,157,115
2006	887,257	1,098,566
2007	832,691	1,034,653
2008	766,382	945,703
2009	737,628	911,215
2010	725,903	896,294
2011	692,056	854,610
2012	665,138	825,396
2013	629,021	781,494



一般社団法人日本損害保険協会 保険種目データより船井総研が加工 <http://www.sonpo.or.jp/archive/statistics/syumoku/>

1. 交通事故分野を取り巻く環境

■ 地域差はあるものの、交通事故分野は転換点を迎えている



第0段階

広告宣伝やマーケティング活動を実施する事務所は皆無。

第1段階

ホームページやタウンページ等の広告が出現。マーケティングを実施する事務所に相談が集中。

第2段階

競争が激化。マーケティング(広告宣伝等)で差別化できた事務所に相談が集中。

第3段階

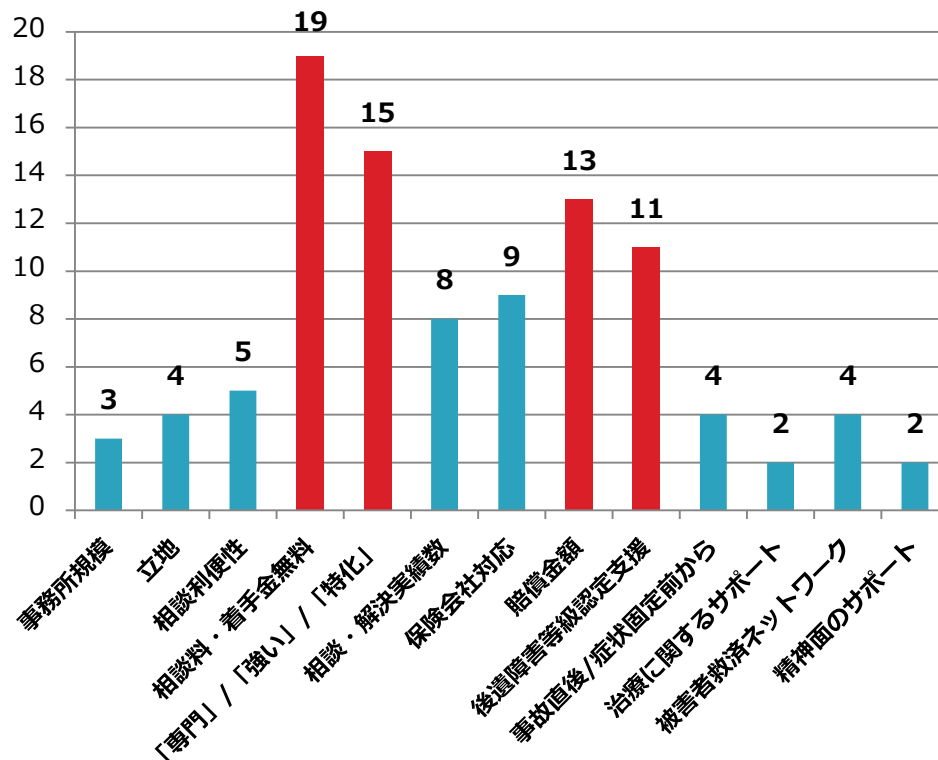
広告宣伝だけでは勝ち残れない。サービスの高度化、専門化、独自性が必要となる。

1. 交通事故分野を取り巻く環境

■ 相談料着手金無料,賠償金増額,等級認定対応は一般化

✓ 各都市の交通事故注力事務所のホームページ訴求内容

(※全国各地の主要都市+ご参加者の所在都市17をピックアップし,SEO上位3サイトを対象に調査。個別事務所のサイトのみが対象。)



類別	件数	特徴的な訴求
相談料・着手金無料	19	
「専門」/「強い」/「特化」	15	本当に強い、死亡・重度積極対応
賠償金額	13	
後遺障害等級認定支援	11	
保険会社対応	9	
相談・解決実績数	8	
相談利便性	5	出張相談、ご家族の相談歓迎
立地	4	
事故直後/症状固定前から	4	治療中の方の相談可
被害者救済ネットワーク	4	トータルサポート、フルサポート
事務所規模	3	女性弁護士
治療に関するサポート	2	医療の専門家との連携、医学的研修実施、医療コーディネーターによる支援
精神面のサポート	2	
ブランディング	1	専門誌掲載、顧客満足度、専門家による評価

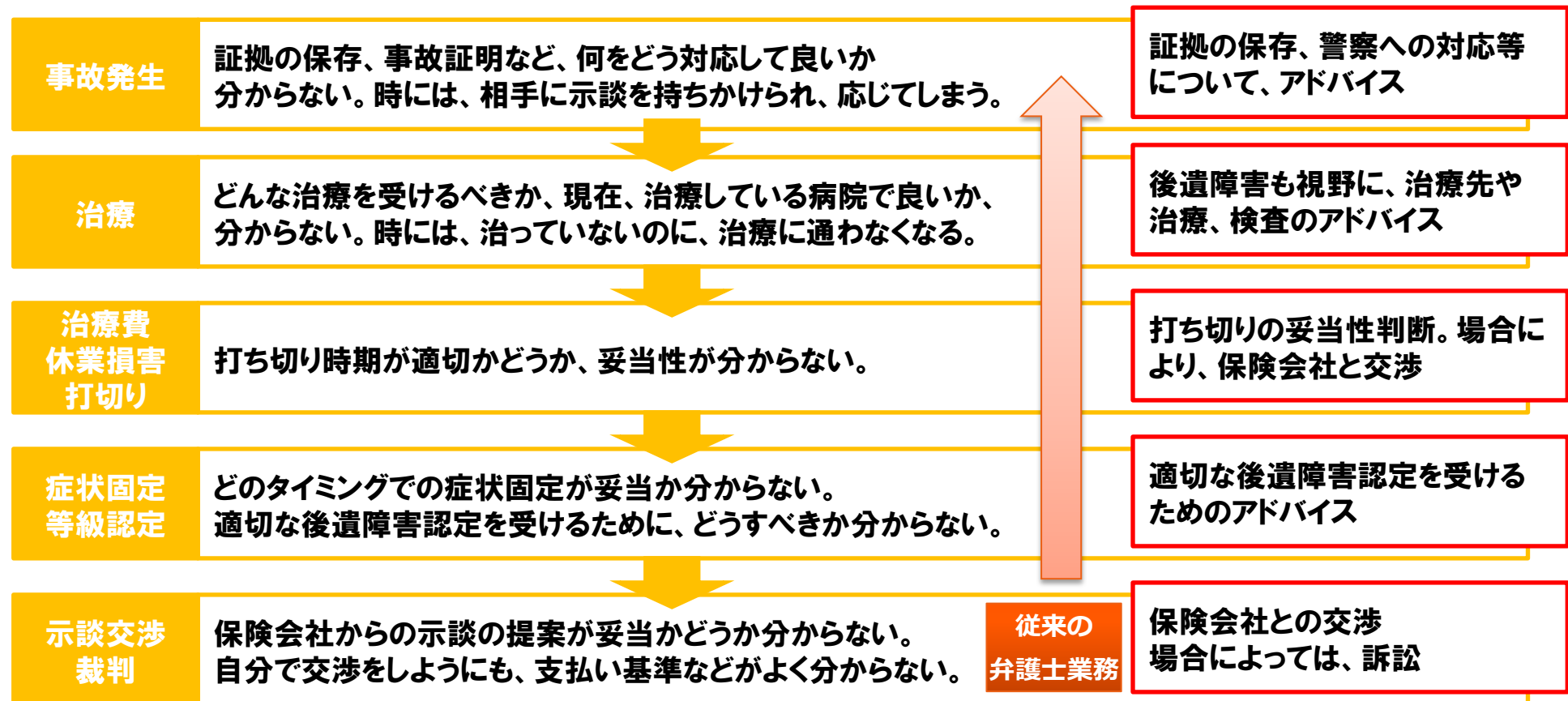
1. 交通事故分野を取り巻く環境

■ ホームページ上に見る交通事故業務の実態

- ✓ 船井総研でも2012年から提唱を続けている**事故直後からの受任、ワンストップサービスの展開**については、**必要性・重要性への認識は一般化しつつある。**
- ✓ 依頼者にとって喫緊の課題である**身体的な痛みや精神的に追い込まれた状況に対して、いかに共感し、対策をとることができるのか、**といったところが求められてきている。
- ✓ 引き続き、「専門」「強い」といった表現の**根拠を明確化**することが依頼者目線では事務所を選ぶ際の目安になり、表現の工夫が必要となっている。
- ✓ ポータルサイトによるSEO上位の寡占化が広がっているため、**共存と独自性の発揮とが重要**になる。

2. 真の被害者救済とは

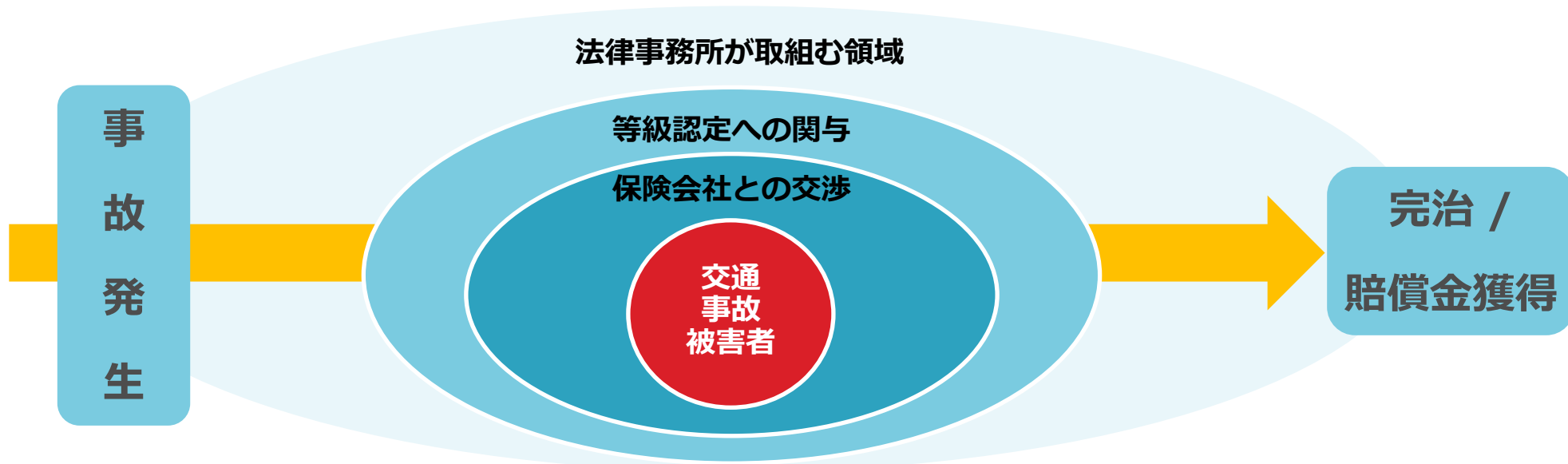
■ 標準化されつつある事故直後からのワンストップサービスの整理



2. 真の被害者救済とは

■ 真の被害者救済とは“トータルケア”でありワンストップサービスが不可欠

- ✓ ワンストップサービス＝事件解決ではなく“**問題解決**”、被害者により一層寄り添うからこそ、**本当に感謝**していただける
- ✓ 問題解決≠賠償金の増額 **被害者のニーズに応えた結果見出されたワンストップサービスであり、それにより実現できるようになったトータルケア**
- ✓ 交通事故**実務の処理レベルを高次元に上げ、非競争の領域の商品力を築く**



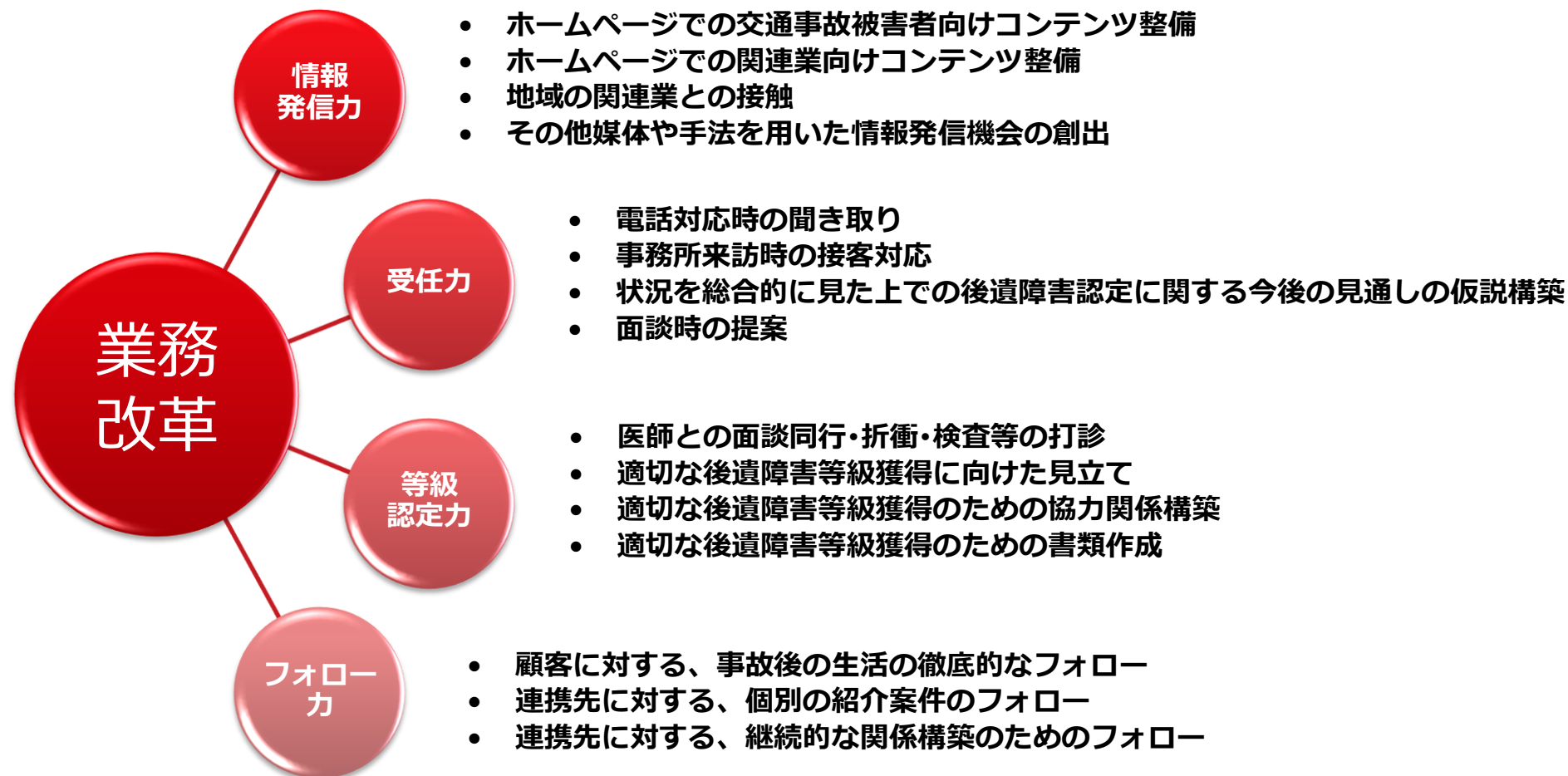
2. 真の被害者救済とは

■ トータルケア実現のための被害者救済ネットワークの構築



3. 業務改革を進める上で

■ 今日から始めたい真のワンストップサービスの全容



3. 業務改革を進める上で

■ ワンストップサービスに取り組む事務所で注意したいこと

- ✓ 事故直後から受任するも**特段何もせずに依頼者のアクションを待ってしまっている。**
- ✓ とにかく前段階からといわれることが多いため、タイミングなどあまり気にせずとりあえず受任し、受任通知を送ってしまっている。
- ✓ **治療や通院に関するアドバイスにおいて、他の弁護士や本、研修の受け売りでそのまま依頼者に伝えてしまっており、地域性を踏まえたり、経験則からのアドバイスまではできていない。**
- ✓ 症状固定までの期間で適切な検査方法や撮影しておくべき画像についてよく分かっていない。事務所で**実際に検査してみるなど、どうやれば良いのか検討がつかない。**

4. 交通事故業務改革実現に向けて取り組みたいこと

■ 治療・賠償実務の各段階で理解しておきたいポイント



被害者

- ✓ 交通事故賠償の概要
- ✓ 後遺障害等級認定制度
- ✓ 治療時の注意事項
- ✓ 医師から予想されるアクション
- ✓ 症状固定の意味と賠償金との関係
- ✓ 介護・就労など今後の生活について
- ✓ 保険会社からの予想されるアクション

法律事務所

- ✓ 依頼者の不安払拭
- ✓ 今後の対応における必要な事項をおさえた現状把握
- ✓ 状況に応じた簡易検査の実施
- ✓ 医療機関との関係構築・折衝・すり合わせ
- ✓ 保険会社窓口との交渉・その他関係者との間の取り持ち
- ✓ 外部機関の紹介・協力要請

☆ 交通事故被害者救済のための実務習得なら

■ 医療分野・後遺障害等級認定実務を真正面から学ぶ機会を創る

✓ 実務のレベルアップに不安がある場合は・・・

✓ ライフサイクルが進んだ段階では、
商品力を高めずして選ばれることは困難。

✓ 船井総研では「後遺障害認定実務講座」
として、各部位や分野の**専門医**と、医師
及び治療に関する専門家と連携して技術を
磨き上げてきた**全国の弁護士による実務に
特化した研修会**を年2回開催。

交通事故賠償実務を変えようという熱意
ある弁護士が多数集まっている。

Law firm management collegium
法律事務所経営研究会
交通事故分科会

第1回 4月
2015年

後遺障害認定実務講座

頭部外傷篇



T1・T2強調画像の特徴

T2強調画像	Short T2 低信号 黒	Long T2 高信号 白
T1強調画像	Short T1 高信号 白	Long T1 低信号 黒
	脂肪 急性期血腫 (デオキシヘモグロビン)	出血性細胞 蛋白を含む水 (う胞など)
	空気 液体 慢性期血腫 (オキシヘモグロビン) 慢性期血腫 (ヘモグロビン)	液体 腫瘍 炎症 脱髄

※ 経過性期血腫とは発症後時間経過をさします。メディカルリサーチ 株式会社

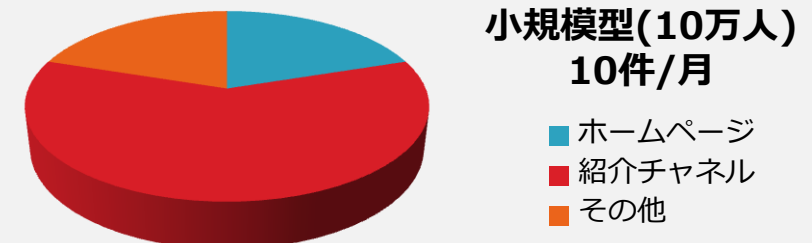
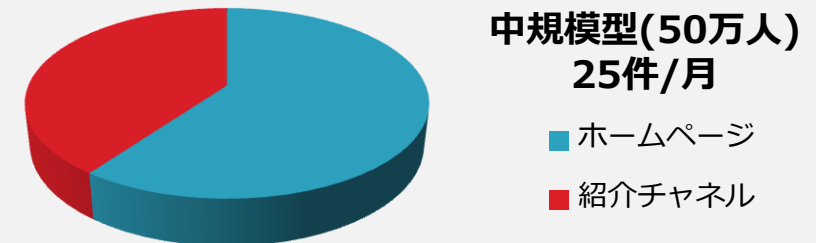
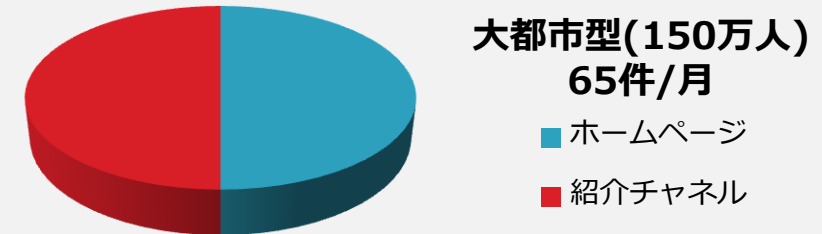


☆ 交通事故被害者救済のためのチャネル開拓なら

■ 交通事故分野特化ホームページとチャネル開拓で安定集客

- ✓ 安定的に案件が来るか不安な場合は...
- ✓ ライフサイクルが進んだ今、**分野特化ホームページ**を使って**広告の費用対効果を上げる**ことは非常に重要。
- ✓ さらに、外部環境の変化で案件の増減を生じさせることなく、かつ、依頼者や周辺関係チャネルにとっても信頼できる弁護士に依頼できることは、三方良し。

反響件数



☆ 交通事故分野の販促力アップでおさえる大原則

■ ウェブと地上戦 双方で実施すべきことに取組み両輪を廻す



最新のウェブ事情
×
ユーザーの課題解決
ニーズの把握



周辺業界の適正把握
×
弁護士が解決する
という気概と
正しいテクニック

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 特定の分野について特に調べている方向けホームページ作成

- ✓ ユーザーは交通事故被害に遭ったときにどうすればよいかを知りたい。
- ✓ 疑問に対して解を持つホームページを作成することで、ユーザーの支持を得ることができる。
- 閲覧状況の数値から、ユーザビリティの評価が可能。

整形外科・脳神経外科等医師と連携し、医学に精通した弁護士が対応
埼玉・浦和 交通事故・後遺障害相談

HOME 交通事故問題でお悩みの方へ(当事務所の弁護士は医師と連携しています) 交通事故問題解決のポイント
賠償金計算における3つの基準 賠償金の計算方法 後遺障害(後遺症)の損害賠償について 後遺障害等級の認定
弁護士に相談するタイミング 交通事故解決実績 採用情報

医学に精通した弁護士だからこそ
実現できる賠償金の獲得方法があります

当事務所が交通事故被害者から選ばれる7つの理由

- 1 医師との深い連携
- 2 一貫した事件処理
- 3 豊富な医学知識
- 4 受任件数の積み込み
- 5 埼玉地域密着の対応
- 6 賠償金獲得率98%
- 7 高い顧客満足度

048-825-8686
受付時間 9:00~18:00(土日)
無料相談はこちら

交通事故・後遺障害のご相談
相談料・着手金 0円

048-825-8686
受付時間 9:00~18:00(土日)
無料相談はこちら

夜間相談
19:00~21:00(土曜日のみ)
詳しくはこちら

日曜相談
日曜・第4日曜日 10:00~18:00

当事務所の最新情報及び解決実績

2016/02/24	弁護士 井上英樹
2016/02/24	弁護士 藤生利之
2016/02/19	お客様の声
2015/10/19	就労説明会(事務所説明会)
2015/10/14	浦和・川口・所蔵 事務局 橋本

【浦和総合法律事務所の解決事例】部位及び傷病から見る解決事例

脳挫傷
死亡事故で、刑事記録をもとに事故態様を明らかにする
たとして、裁判所で裁判官の判決が回れる。950万
円を獲得した事例

訪問数・・・1,584/1人あたり閲覧ページ・・・2.31

直帰率・・・66.16% コンテンツ数・・・93ページ

月間 反響 8.2件 面談 7.2件 受任 4.8件

閲覧上位ページ・・・弁護士紹介/事務所紹介/

整形外科、脳神経外科等医師と連携した業務遂行

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 交通事故特化ホームページで意識すべきポイント

- ① サイト名は「エリア+サービス」にする
- ② 電話番号&受付時間を明記する
- ③ 弁護士の顔を出す
- ④ 費用を明確に打ち出す
- ⑤ 自事務所の強み＝競合との差別化を明記する
- ⑥ 解決事例を掲載する
- ⑦ 弁護士からのメッセージを掲載する
- ⑧ お客様の声・推薦者の声＝第三者の評価を掲載する

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ サイトコンテンツ一覧とオリジナル記事の重要性

- ✓ 閲覧上位コンテンツは
 - 弁護士紹介
 - 事務所紹介
 - 弁護士費用
 - 解決事例
 - 同じタイトルでも具体的でオリジナル性が高いもの
- ✓ 分量としては最低 A4 1枚、できれば1.5～2枚程度が理想。
- ✓ 読んだ方が共感できる、自分のことと思える、リアリティを感じることが重要。
- ✓ 滞在時間を延ばす、回遊性を高める工夫が必要。

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ サイトコンテンツ一覧とオリジナル記事の重要性

Ⅰ 整形外科、脳神経外科等医師と連携した業務遂行

複雑で理解してもらい難い高次脳機能障害は、ご本人・ご家族の皆様も大変苦しいにも関わらず、賠償金が適正に支払われていないケースが多い障害です。

高次脳機能障害の賠償金を適正に獲得するには、脳神経外科の方との連携が重要であり、相談にのる弁護士自体の交通事故の経験が豊富でなければなりません。

当事務所の弁護士は、交通事故事案の経験が豊富であり、多くの高次脳機能障害を扱っております。また、脳神経外科の方との連携も実現しており、高次脳機能障害に強みを持っている法律事務所です。

ご相談は無料ですので、賠償金に関するだけでなく、ご家族の方で、日々の介護や生活に関するお悩み相談でも構いませんので、お気軽にご相談下さい。

高次脳機能障害に関するご相談なら 048-825-8686

交通事故被害に遭った場合、怪我の治療は病院に通い、損害賠償は通院終了後に弁護士に頼めばよいと思われていませんか？

答えはNoです。当事務所では、交通事故の被害者から損害賠償請求に関する依頼を受けると、必要とあらば直ちに主治医の先生の門をたたき、当該医師と連携して業務を進めていきます。現状、そのような取り組みをしなければ、怪我に相应しい後遺障害等級を獲得することはできず、被害者の救済は十分な損害賠償を得ることはできないからです。

例えば、交通事故で大腿骨骨折の傷害を負い股関節と足指が事故前のように曲がらなくなって、整形外科で診察とリハビリを繰り返し、1年後、医師に「通院はもういいですよ」と告げられます。

医師に後遺障害診断書を作成してもらい、等級申請をしたところ、股関節の可動域制限については順当に後遺障害等級10級が付いたが、足指の機能障害については後遺障害等級非該当になった。おかしいと思い弁護士に相談するとします。

ア.	後遺障害非該当となった理由として、まず、交通事故直後の初回診断において、足指について何らの診断もなされていなかったという場合があります。 この場合は、初回診断をされた医師に、MRI画像を見てもらい、再診断を要請し、応じてもらえたら、当事務所の連携医に再診断所見の妥当性について意見をもらうという流れが通常
----	--

交通事故直後から弁護士にも相談していれば、全く違う流れになります。

例えば、先日、事故直後に相談いらした方が、初回面談で、「左大腿骨骨折」という傷病名の記載された診断書を提示されました。大腿骨骨折と言えば大怪我です。事故の衝撃もかなり大きなものですから、ご相談者としては左の腰から足先まで全部痛いというのが正直な所です。

しかし、損害賠償の世界では、正確にどこが痛み、どこが動きづらいのか、それはどの部位にどのような損傷が生じているからなのかという細かい分析が勝負を分けます。

そこで、腰から足先に向かって、1か所ずつ、症状を教えてください、しかし、聴き取りをしているうち、「左足の親指もちょっと変なんだよなあ」と、ご依頼者がつぶやかれました。聞けば、足指にも痛みがあり、可動域もかなり制限されているとのこと。しかし、診断書には大腿骨骨折とだけ記載され、足指については何らの記載もありません。

受任後、主治医の先生を訪ね、X線画像を丹念に検証していただいたところ、足指に骨折が見つかり、初回診断書には左親指基節骨骨折との記載が追加されました。

もし、足指に機能障害の後遺障害が残った場合、初回診断書に大腿骨骨折の所見しかなければ、上記(2)のとおり、足指については後遺障害等級非該当となっていたところです。

他にも、診断書上、膝について何らの所見もなかった方が、初回面談で膝の痛みを訴えられていることから、受任後、早期にMRI撮影をお勧めしたところ、半月板損傷が発覚したり、初回診断では所見しかなかった方の肩の可動域制限があまりにも深刻であったことから、懇意にしている整形外科に紹介して直ちにMRI撮影してもらったところ、右肩腱板損傷が発覚したり、全身が痛いと言った依頼者について、骨盤骨折が発覚したりと、枚挙に暇がありません。これらの事案においては、いずれも高位の後遺障害等級が認定されました。

初めのうちは、次々に新たな損傷部位が発見されることに違和感を禁じ得ませんでしたが、整形外科医によれば、正確なことは画像を撮らないとわからないというのがこの分野の常識とのこと。

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 実績の豊富さと確かさが最も伝わる解決事例は量と質を両立

- ✓ 記載すべき項目は
 - 被害者の属性（年代、性別、職業）
 - 後遺障害認定のおりた部位・傷病名
 - 後遺障害認定のおりた等級
 - 主な自覚症状
 - 弁護士に依頼するに至った経緯
 - 弁護士の着眼点
 - 時系列に沿ったアドバイス
 - 結果
 - 費目別の賠償金増額分

- ✓ 詳細な記述であればあるほど有効。

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 実績の豊富さと確かさが最も伝わる解決事例は量と質を両立

■ 左膝痛について、後遺障害部分だけで1215万円を獲得した事例

相談者：40代男性/ 老人ホーム勤務(機能訓練指導員)

■ 後遺障害内容・部位

左脛骨顆部骨折

■ 後遺障害等級

左ひざ痛について12級13号

■ 主な自覚症状:

走れない。階段昇降時にひざが痛い。膝を地面つくと痛い。

■ 【当事務所の後遺障害等級認定・示談交渉サポート受ける前と受

賠償項目	示談交渉前	示談
後遺障害慰謝料	100万円	290万円
逸失利益	506万円	925万円
合計額	606万円	1215万円

※示談交渉により、逸失利益が下記の通りアップしました。

労働能力喪失期間 10年間→24年間

基礎年収4,684,640円

■ ご依頼の経緯

本件の被害者の方は、交通事故により、ひざに強い痛みを覚えるようになりました。そこで、保険会社の示談提示額は本当に自分の損害を正しく評価しているのか疑問を感じられ、ご相談にいらっしゃいました。

■ 結果(後遺障害部分)

受任後、後遺障害に関する検証をさせていただくとともに、被害者の方の仕事の内実も詳細に調査させていただき、労働能力喪失期間を保険会社が当初主張していた10年間から、一般的に稼働年齢とされる**67歳まで24年間の労働能力喪失を認めさせることができた事案**です。

■ 所感、争点

被害者の方は、老人ホームで老人のリハビリ介助等の仕事をしておられ、ひざの痛みを抱えながらもできるだけこれまで通り仕事をこなそうと、様々な工夫をしておられました。

特に、お仕事でされている22種目のリハビリ業務のうち、実に13種目の業務がかなり遂行困難となっていたことを、カルテや診断書等の医療記録の解析を交えながらふんだんに主張し、**十分な逸失利益の獲得を実現することができました。**

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 実績の豊富さと確かさが最も伝わる解決事例は量と質を両立

無料相談はこちら ▶

夜間相談
19:00～21:00(水曜日のみ)
[詳しくはこちら](#)

日曜日相談
第2・第4日曜日 10:00～18:00
[詳しくはこちら](#)

**弁護士特約
利用で 0円**
[詳しくはこちら](#)

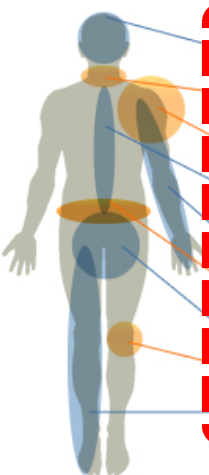
まずはお電話でお気軽に
無料電話相談
[詳しくはこちら](#)

お気軽にご相談ください
無料メール相談
[詳しくはこちら](#)

Contents menu

交通事故問題でお悩みの方へ
▶(当事務所の弁護士は医師と連携しています)

浦和総合法律事務所の解決事例【部位及び傷病から見る解決事例】



脳挫傷
死亡事故で、刑事記録をもとに事故態様を明らかにするなどして、裁判外で裁判基準の解決が図れ、950万円を獲得した事例

頸部捻挫
主婦が側面から衝突され、むちうち症やめまいを負う後遺障害14級相当の事案

頸椎椎間板ヘルニア、腰椎椎間板症等
男性会社員が追突され頸部及び腰部に後遺障害併合14級の事案

脛骨高原骨折
駐車場で車にひかれ、認定前に弁護士が介入し12級13号が認定された事例

大腿骨骨折に伴う膝関節・足関節の機能障害、後十字靭帯損傷、腓骨神経麻痺
看護師が後十字靭帯損傷、腓骨神経麻痺等で併合8級をとり4,000万円の賠償金を得た事例

当事務所は成功報酬制ですので、損をすることは、まずありません。

費用体系

[詳しくはこちら ▶](#)

弁護士特約の活用方法

[詳しくはこちら ▶](#)

解決までの流れ

[詳しくはこちら ▶](#)

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ お客様の喜びの声をインタビュー

- ✓ インタビューすべき項目は
 - 事故発生からの時系列の出来事
 - ・ 特に、医療関係者や保険会社などがどのような対応をしたか
 - ・ 依頼者の心情の変化
 - ・ 弁護士と接点を持った契機
 - ・ 弁護士への心情の変化について項目に沿ってインタビューを行う。

- ✓ インタビュー形式で行うため、アンケート用紙でいただく喜びの声に比べて、情報量が多くなる。

- ✓ 写真をあわせて掲載することで、よりリアリティが増し、共感を呼ぶコンテンツとなる。

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 地上戦と連動したコンテンツの整備

- ✓ 被害者救済ネットワークの各関係者に対するメッセージを掲載する。
 - 整骨院・接骨院の先生方へ
 - 保険会社の態度
 - 保険会社への対策
 - 連携による効果
 - 患者様の実情
 - 当事務所と連携するメリット
 - 患者様のために

- ✓ 地上戦により、事務所名での検索などが実施された場合に、しっかり読んでいただくことで、次の展開にも繋がり易くなる。

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ 地上戦と連動したコンテンツの整備

■ 整骨院・接骨院の先生方へ

■ 患者様のために

どの先生方からご相談をお受けしても、だいたい3〜4件に1件は、整形外科の通院実績さえ確保していれば後遺障害の可能性があったという事案に巡り合います。

もし、7〜8か月にわたり先生方の通院を受けることができれば、患者様の症状は随分緩和されるのではないのでしょうか。

それに比べ、症状があるのに3か月で通院をやめざるを得ない患者様は、そこまでの回復を果たすことはできないでしょう。

つまり、等級を獲得され、「後遺障害」が残ったはずの患者様の方が、等級を獲得できず自賠からは後遺障害なしと判断された患者様よりも、身体の状態が良いという皮肉な結果となることもあり得るのです。

当然、我々は前者を目指すしかありません。

後遺障害を獲得し、最大の賠償額を手にしていただいた上に、楽な身体になっていただくのです。

調子の良いことを言っているように思われるかもしれませんが。

しかし、ただでさえ、交通事故は、患者様の人生に大きな影を落とします。

そんな患者様が、さらに傷つく必要などあるでしょうか。

支払金額を抑えようとする保険会社に負けず、患者様が、元の人生を取り戻し、さらには、事故をターニングポイントとして新たな人生を切り開く手助けをすることができるのは、我々しかないのではないのでしょうか。

最近では、保険会社からの照会に対する回答書や、施術証明書に関連するご相談をいただくことも増えており、整骨院・接骨院の先生方、患者様を救済したいという思いをひしひしと感じています。

そんな先生方にお会いすると、私は百人力を得た気分になります。

最強の先生方と手に手を取って、全力で交通事故被害者救済に取り組んで参ります。

そしてその輪を、少しずつ大きくしていきたいと考えております。

埼玉県内で交通事故患者救済に取り組まれる整骨院・接骨院の先生方のご参画を心待ちにしております。

■ 整骨院・接骨院の先生方へ

■ 保険会社の態度

整骨院・接骨院の先生方と、日々、お話しさせていただく中で、**保険会社からの打ち切り要求や、診療部位遮減の問題等**は、先生方にとっても、患者様方にとっても、非常に深刻で、また、いかに多くの先生方にとって、悩みの種となっているかがよくわかってきました。

これらの問題の根本は、現状、自賠が、整形外科への形式的な通院実績を、傷病の深刻さ、通院費等損害の大きさを判断する物差しとしており、保険会社各社もそれに倣って、ないしはそれ以上に、整形外科への通院状況や診断内容を、打ち切り等の根拠に「利用」していることにあります。

つまり、**保険会社は、整形外科への通院日数が少ないと、治療の必要性も小さいと判断しているのです。**

当然ながら、このような判断の枠組み自体、整骨院治療で楽になりたいと考えている患者様を無視した横暴なものです。

整形外科の先生の中にも、整骨院・接骨院治療の必要性、有効性を説かれる方もいらっしゃることも明らかとなり、患者様の傷病部位の症状の寛解のため、手技治療が必要であり、整骨院・接骨院治療が極めて有効なことは明らかです。

実際、保険会社の治療費打ち切りに対抗するため、整形外科の先生方に意見書の作成をお願いすると、そのようなご意見を頂戴することも多々あります。

整骨院・接骨院治療もれっきとした治療である以上、治療の必要性や治療費の打ち切りの是非は、整骨院・接骨院の通院治療状況も考慮の上で検討する体制に変わっていかなければならないことは明らかです。

後遺障害等級認定について、整骨院・接骨院治療の存在を無視し、整形外科通院日数が少ないから等級を認められないと判断するなど、本来、もってのほかです。

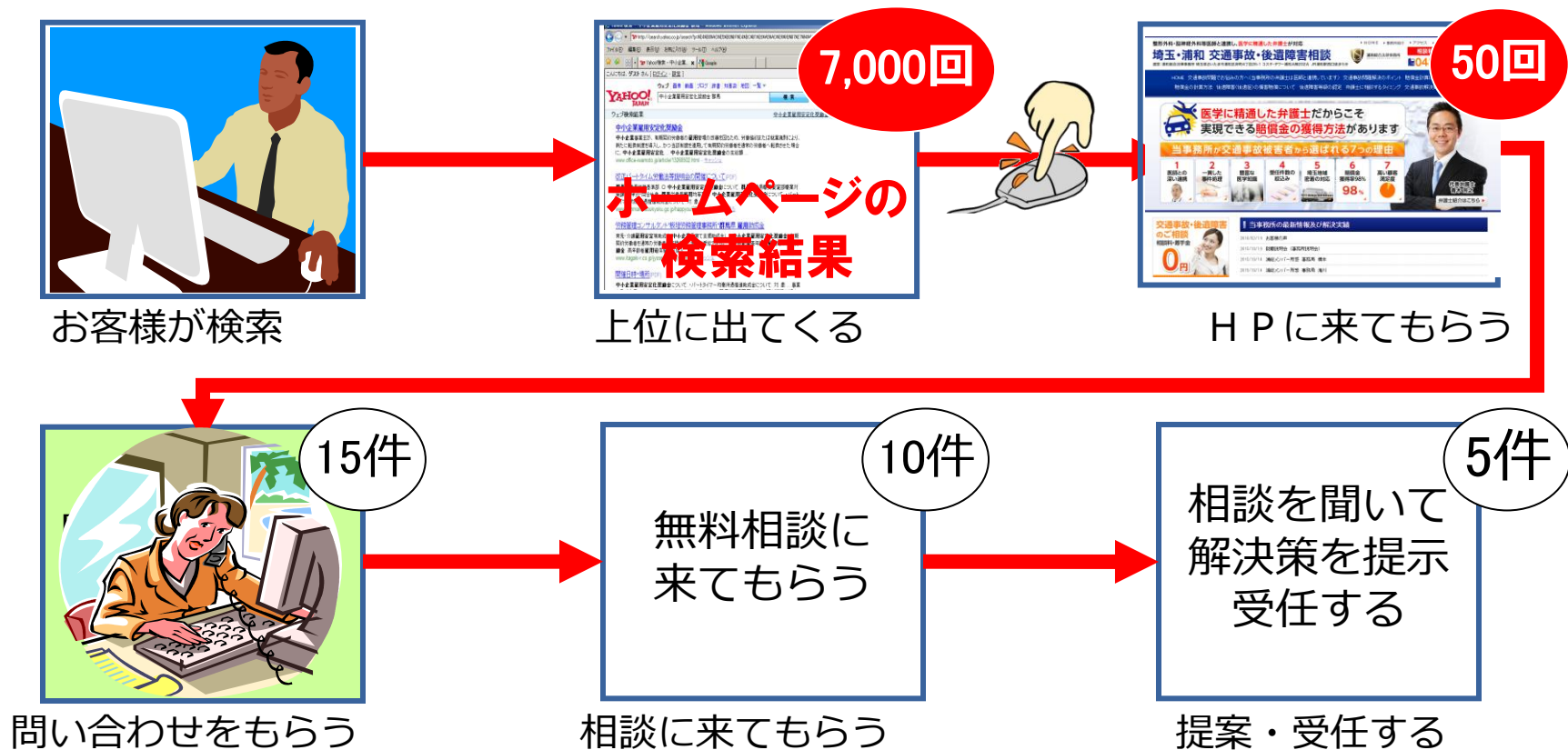
ただ、現状では、保険会社が整形外科への形式的通院実績を盾にして打ち切りを言ってきます。

この、「整形外科神話」の下、打ち切りに対抗していくには、その間の検査でさらに継続的通院を要することがわかったとか、医療照会において、医師が継続治療を必要と回答しているとか、その旨の医師の意見書があるとか、とにかく医師の意見を保険会社に対しぶつけるのが一番有効であり、逆に、それ以外ではなかなか決定打とはなりません。

つまり、**整形外科への通院をほとんどしないまま、身体に一番良いとわかっているからこそ、来る日も来る日も整骨院・接骨院様への通院を続けられた患者様が、保険会社の治療費打ち切りで遭った**

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

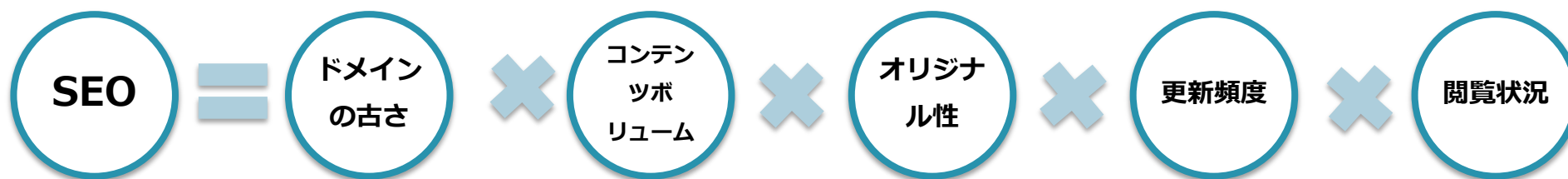
■ キーワード広告とSEO対策で訪問数を最大化する



8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ SEO対策は基本と最近の傾向をおさえて上位表示を実現

✓ 下記の要素の評価が影響し合う。



- ✓ コンテンツ内容のオリジナル性が特に求められている。
- ✓ ユーザーにとって有益な情報発信が評価されている。
(ユーザーの問題解決を手助けする内容)
- ✓ ローカルSEOが重視される傾向にある。
- ✓ SEO順位を決定するアルゴリズムの変更に対応する必要がある。
- ✓ ニッチキーワード（傷病名）でのSEO上位表示は反響に繋がっている。

8. 今からでも間に合う！交通事故特化ホームページのポイント

■ リスティング広告は、商圈設定や利用媒体により丁寧に費用対効果を検討する対策が不可欠

- ✓ クリック課金制において、クリック単価が年々大幅に高騰している。
- ✓ 価格競争に陥るキーワード 「交通事故 弁護士」「交通事故 弁護士相談」・・・コンバージョン率は高いが、資本力のある事務所と競合した場合に難しくなる。
- ✓ 地域によっては、ビッグキーワードを外した運用に切り替える必要も。
- ✓ 一次商圈と二次商圈とで、入札単価を明確に変える。
- ✓ 掲載順位にこまかくこだわり、PCサイトでは3位以内、スマートフォンサイトでは1位を目指す。

1 今後、法律事務所が取るべき戦略

「事件解決型」から「問題解決型」の事務所へ

1. ゼネラリスト（総合型）から特定分野強化（特化型）へ
2. 特定分野強化から特定クライアント幸福最大化へ
3. マーケティングの差ではなく、サービスの差で勝負する状況へ



【幸福を最大化させるためにすべきこととは？】

既存の枠組みの中からできることを考えるのではなく、クライアントが抱えている問題の解決・幸福を最大化させるためにできることは無いかを最優先に考え、その実現に向けて活動することが最重要。

既存の法律事務所の枠組みを超えて考えるため、非競争であり、既存市場の縮小の影響は少なく、むしろ市場は拡大される。

〇〇分野に強い事務所を作るという方針から、〇〇で困っている方（個人・企業）にとって、一番貢献できる・助けることができる事務所を作るという方針へ。

2 今後、交通事故分野において取るべき戦略

『相談ルートが多様化』と『専門性(実務・サービス)の深耕・拡大』

- 1 交通事故分野は「町弁の1分野」から、「高度な専門性」を持つ弁護士の方だけが扱う分野へ
- 2 複数の弁護士の見解の中から、自身にとって最適な提案をしてくれた方へ依頼する流れは加速
- 3 保険会社の対応の変化及び保険制度の変化により、相談案件の潜在化が更に進む可能性が高まっている。潜在化の流れに対応するために相談ルートの多様化に注力をして欲しい。
- 4 弁護士としての専門性の深耕⇒件数・研鑽 + ネットワークによる専門性の拡大⇒開拓・連携
- 5 商圈を絞り、事務所商圈におけるノウハウの深耕⇒外科（医師）・整骨院・保険会社・MSW・板金等の交通事故に関連する方々の情報のブック化（集積化）
- 6 事故直後からのサポートを行うワンストップサービスから、賠償金の問題のみならず、事件進行中及び解決後の問題解決を行うトータルケアの実現へ
- 7 マーケティングにおいては、今後もWEBマーケティングは重要。リスティング広告費用の高騰に対応するために、コンテンツマーケティングにより注力を。将来的には、脱リスティング。

3 一人(一事務所)ではできないサービス領域へ

交通事故分野の変化に対応するには、一人(一事務所)では厳しい。

- 1 規模の大きさに比例してノウハウは蓄積され易いため、大きな法律事務所が有利になり易い。
- 2 交通事故事案においては、一つでも多くの事例・認定方法を学ぶことが重要。
一つでも多くの成功している事例から学び、ノウハウを集積させることが急務。
- 3 交通事故市場においては、世論に対しても影響を持たなければならない。
- 4 新しい判例を弁護士以外の専門家にも協力を仰ぐと共に、
自事務所以外で、交通事故に注力をされている方々と一緒に開発することが改めて重要。
- 5 既存の法律事務所の枠を超えたネットワークを構築することで、より多くの問題を解決できる。
- 6 より幸せな人を増やし、より幸せな世の中にするために、多くの方と連携することが重要。

4 より高い次元のサービスの実現へ

交通事故分科会（交通事故等級認定実務研修）

全国で115の法律事務所が参加し、経営や業務改革に関して勉強し合う「法律事務所経営研究会」の会員様限定に開催されることが決定した交通事故分野に特化した勉強会。

医師・放射線科医の方を講師に招き、治療を含め、後遺障害について学び、交通事故分野において、全国でもトップクラスの実績を残されている弁護士の先生による実務処理の方法をお伝え頂きます。また、交通事故被害者の救済を実現する上で必要になる画像診断機関や医師等の紹介も行っております。

交通事故業務改革コンサルティング（個別コンサルティング）

トータルペインケアサービス実現のための集客・相談・実務・医療連携全体のサポート。交通事故分野に精通したコンサルタントがサポート致します。

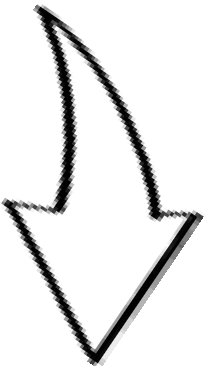
※商圏のバッティングによりお手伝いできないケースもございます

レポートをお読み頂きありがとうございます！

このレポートを読んで参考になった箇所は、ご自身ですぐに活かしていただければ幸いです。

しかしながら、**自分で取り組むよりもっと簡単**で、
より**成果につながる**方法があります。

交通事故業務に興味があるあなたに最適な
特典を次頁よりご紹介させていただきます。



特典 1：法律事務所のための研究会（勉強会）への**無料おためし参加**

船井総研の研究会では、「師と友づくり」を重視しています。

研究会の場では、**実際に交通事故業務に取り組み、成功している事務所の先生と直接お話いただく**ことができます！更に、**交通事故に特化した研究会**のため、**実務面まで踏み込んだ内容**をお伝えすることが可能です。リアルな現場の情報を共有いただけるので、決断に悩んだときも実際の成功事例を元にアドバイスがもらえます。

また、毎月100を超える法律事務所と情報交換をし、業績アップのルール化を行っている**法律事務所専門のコンサルタント**たちもあなたをサポートさせていただきます！

1度限り、**無料のお試し参加が可能**ですので、是非一度ご参加いただき、雰囲気などを知ってください！



コンサルタントがルール化した、最新の業績アップノウハウを毎回お伝えさせていただきます。



コンサルタントに質問もお気軽にしていただけ、問題解決やステップを進めるためのアドバイスをさせていただきます。



実際に業績アップに成功した先生方から直接お話をお聞いただけです！

お申し込みは、こちらをクリック！

無料お試しに申し込む

研究会について詳しく知りたい方は[コチラ](#)

特典2：専門コンサルタントによる**無料経営相談**

「いきなり研究会に参加するのは少し不安…」 「自分の事務所がどう行動すべきか聞きたい」

「ある程度このソリューションには取り組んでいるので、つまづいている箇所を乗り越える方法について聞きたい」という方にお勧めなのが**無料経営相談**です。

法律事務所に特化し、日々現場でコンサルティングや情報交換を行っているコンサルタントが

全国の成功事例を元に、あなたの事務所に最適なお提案・アドバイスをさせていただきます。（約60分）

対面・電話・TV会議（skype等）など、好きな方法をお選びいただけますので、お気軽にお申し込みください。



気になることは何でもお聞きください！



電話やTV会議での経営相談も可能です！

お申し込みはこちらから！



無料経営相談に申し込む

経営相談について詳しく知りたい方は[こちら](#)