

月間CPAP件数 60件→300件を達成した集患 秘訣を大公開セミナーのご案内

第1講座

睡眠時無呼吸症候群(SAS)診療でクリニック経営を強化!2025年に勝ち残るための戦略とは?

近年の一般の方の睡眠医療への注目や、令和6年の診療報酬改定により、内科クリニックでの睡眠医療に参入し始めた先生方も増えていらっしゃいます。睡眠時無呼吸の診療強化でクリニックを安定させ、2025年以降も勝ち残るための戦略についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科チーム 朝倉 匡基



第2講座

【CPAP管理数5倍増!】月間CPAP管理件数300件超えを達成した秘訣を大公開

本講座ではCPAP管理件数を月間60件から月間300件へ成長させた三上内科クリニックを経営されている三上修司氏に登壇いただきます。月間CPAP管理件数60件から300件を超えるまでに取り組んだ集患方法について包み隠さずお伝えいたします。

三上内科クリニック 院長 三上 修司 氏



第3講座

【月間CPAP管理60件→300件!成功事例から学ぶ】SAS診療導入・強化のためのステップアップを徹底解説

SAS診療導入・強化のステップにおいて弊社150医院以上のクライアントで行っている現状分析、目標設定、戦略策定、実行計画、効果測定の方法についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科チーム 朝倉 匡基



第4講座

本日お伝えしたかったこと

「本日どうしてもお伝えしたかったこと」と題して、本日のまとめ講座をさせていただきます。本日セミナー以降、自院にどう落とし込みをしていくのかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 内科チーム チーフコンサルタント 中村 遥



開催要項

開催日時

2025年
5月25日(日)
10:00~12:30
(受付開始:開始時間30分前~)
TKP東京駅カンファレンスセンター

2025年
5月25日(日)
14:00~16:30
(受付開始:開始時間30分前~)
TKP東京駅カンファレンスセンター

2025年
6月 1日(日)
14:00~16:30
(受付開始:開始時間30分前~)
船井総合研究所大阪本社

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。

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様
●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適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127901>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「127901」をご入力し検索ください。

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)

※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。



生活習慣病診療をされている 内科クリニック必見!

一般の内科クリニックが

CPAP管理 件数 300件

月間60件から飛躍的成長した 軌跡を大公開

300件に向けてやるべきこと3選

2025年最新版!

潜在層・顕在層を意識したWebマーケティング

かかりつけ患者からSAS患者を拾い上げる!

費用0円で行える院内でのSAS啓蒙対策

SAS患者は“通院離脱が多い”!?

離脱させないための患者フォローアップ体制

三上内科クリニック

院長 三上 修司 氏

CPAP管理件数 月間300件を実現するノウハウ集患方向はこちら

主催

月間CPAP件数 60件→300件を達成した集患秘訣を大公開

お問い合わせNo.S127901



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申し込みはこちらから→



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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→127901

ゲスト講師特別インタビュー

Web集患に注力したことで
月間 CPAP管理件数60件から 300件突破!
三上内科クリニックの三上院長に

成功ストーリー を伺いました!

三上内科クリニック 院長 三上 修司 氏

プロフィール

1990 年宮崎医科大学卒業。神戸大学第一内科（循環器内科）に入局。神戸大学附属病院、国立神戸病院にて研修。1997 年に神戸大学医学部大学院博士課程修了。
六甲アイランド甲南病院に勤務し、2005 年から同院循環器内科部長、2013 年から同院副院長。
2017 年には兵庫県神戸市東灘区で三上内科クリニックを新規開業。

循環器内科医として地域住民の健康資産を守る一環で、開業当初から睡眠時無呼吸症候群の診療を開始され、着実に件数を増加させるも 2018 年当時には新規 PSG 検査は 4~5 件、月間 CPAP 管理件数が約 60 件ほどで停滞していました。その後 SAS 診療の集患を強化することで 2024 年には新規 PSG 検査を毎月 20 件ほど獲得し、月間 CPAP 管理件数は 300 件を突破されました。

今後『予防医療を通じて健康資産を守る』ミッションの基、更なる飛躍を目指してクリニックを経営されています。



三上内科クリニックの院長 三上 修司 氏に CPAP 管理件数 60 件→300 件を達成した 秘訣をインタビュー形式でお聞きました!



Q 1.

今回はインタビューにご協力いただき誠にありがとうございます。まずは読者の皆様にイメージが付きやすいよう、普段の三上内科クリニックでの診療科目や 1 日の患者数、人員体制などを教えてくださいませんか。

A 1.

当院では私（三上修司氏）の専門領域である循環器内科を中心に、1 日に約 90 名～100 名ほどの患者さんを診療しており、月間で 1,600 人～2,000 人近くの患者さんを診療しています。来院患者さんの内訳は生活習慣病が 6 割、循環器疾患が 2 割、その他発熱を含めたのが 2 割くらいです。そのため SAS をはじめとした慢性疾患が当院の主な患者層であると思います。スタッフの人員体制は医師 1 名、看護師 4 名（午前 2~3 名 / 午後 1 名）、受付医療事務 4 名（午前 3 名 / 午後 2 名）です。基本的には医師 1 名でなんでもできるように体制と人員を整えました。

Q 2.

ありがとうございます。比較的小人数でかなり多くの生活習慣病、循環器疾患の患者さんを診療されているんですね。生活習慣病や循環器疾患の患者さんが来院されている状況でも、SAS 診療に取り組まれていこうと思ったきっかけは何かあるのでしょうか。

A 2.

実は当院のミッション（理念）が『予防医療を通じて健康資産を守る』というものです。SAS を始めたきっかけもこのミッションに基づいており、「循環器疾患の患者さんの予後改善に必要なものは何か」と考えたときに、自然と SAS は診療していかなければいけないと感じ SAS 診療に取り組み始めました。それによって当院で来院されている生活習慣病や循環器疾患を患っている患者さんに CPAP 治療を導入することができ以前よりは『予防医療を通じて健康資産を守る』ことができているのではないかと考えています。

Q 3.

SAS 診療への取り組みは理念から来ていたんですね。確かに月間 CPAP 件数 300 件は『予防医療を通じて健康資産を守る』ことに繋がっていらっしゃるんですね。この月間 CPAP 件数 300 件についてですが、SAS 診療を始めた頃から CPAP 管理件数はこれほどまで多かったのでしょうか？

A 3.

正直にお答えすると最初から順調ではありませんでした。SAS 診療に取り組むと決めてもなかなか増えていく兆しは見えず、CPAP 管理件数も 50 ～ 60 件で低迷していました。それと同時に経営的にも不安や焦りが見えてきました。

Q 4.

三上先生でも月間 CPAP 件数が 50 ～ 60 件であった時代があったんですね。そのような月間 CPAP 管理件数が 60 件だった頃から、300 件までに成長させることができた方法とは何であったのでしょうか？

A 4.

当時は集患や経営戦略という視点は全くなかったため、経営パートナーとして、実際に自院に来てくれて“なにを”“どうしたらいいのか”を一緒に考え、きめ細かく教えてくれるような存在や環境を探していました。そのような時に船井総合研究所のコンサルタントと出会い、経営戦略、具体的な施策、集患手法について教えてもらいました。

Q5. ありがとうございます。SAS 診療の集患施策を進めていかれたとのことですが、具体的には何を取り組まれたのでしょうか？

A5. 具体的には HP を作りこみ、Web 検索広告を運用してもらうことで飛躍的な成長ができたのではないかと考えています。当時は HP から来院に繋がるのかと懐疑的でしたが、何故来院に繋がるのかを丁寧に教えてもらい、納得した上で施策に取り組むことができました。HP の作り込みでは船井総合研究所の担当コンサルタントと相談しつつ、SAS についての記事作成だけでなく、SAS 専門サイトや SAS オンライン診療ページの作成にも取り組みました。SAS 専門サイトでは、いびきや寝起きの頭痛、日中の眠気などの SAS の細かな症状や当院で治療した患者さんの症例報告などの様々な情報を入れ込みました。



Q6. SAS 診療の集患において Web を中心に対策されていたんですね。一般的に SAS は症状の気付きにくさから Web 集患では集まりにくいんじゃないかと考えている先生方が多くいらっしゃると思いますが、その点についてはどうお考えでしょうか？

A6. 確かに SAS の疾患ページだけで患者さんを集めることはとても難しいのではないかと思います。そのため当院では「いびき」や「運転中の眠気」「口が乾燥する」などの SAS を疑う症状ページを作成することで HP アクセス数やそこからの予約数を高めることができ、結果として PSG 検査数を増やすことができました。

Q7. 疾患ページだけでなく周辺症状のページを作成し集患に利用されていたんですね。順調に CPAP 管理件数を増やされていたように思えますが、月間 CPAP 管理件数が 300 件を超えるまでの過程には課題などはあったのでしょうか？

A7. 大きな課題であると感じたのは月間 CPAP 管理件数が「100 件を超えるまで」と、「300 件を超えるまで」の 2 つでした。

Q8. 月間 CPAP 管理件数が「100 件を超えるまで」と「300 件を超えるまで」で感じた課題についてのそれぞれ詳しく教えていただけますでしょうか？

A8. 100 件までは経営戦略や集患戦略の立案など、通常の医師業務とは異なることを始めるのに時間がかかりました。HP 記事で何を作成するのか、Web 予約の導線整理など何度も船井総合研究所の担当コンサルタントと打ち合わせを経てようやく達成できた 100 件であったと思います。次の 300 件を超えるまでの課題は、100 件までに築いた集患戦略の改善に時間を要したと思います。船井総合研究所との毎月の打ち合わせで、現状の集患体制は何が課題で、どう解決していくのかを明確に説明をしてもらい、その改善に努めました。また、“集める”だけでなく“離脱させない”という考え方も重要です。当院の場合、離脱率が低いことも特徴です。



月間 CPAP 管理件数 300 件突破までの課題についてお伝えいただきありがとうございます。“集める”だけでなく“離脱させない”という考え方はとても重要ですね。具体的に三上内科クリニックで実施されている離脱防止策についてご教示いただけますでしょうか。

A9. 当院では患者さんのお悩みに向き合うことと、患者体験の向上の 2 点を意識していました。CPAP 利用患者さんのよくあるお悩みは「マスクが合わない」「寝苦しい」「口が渇く」などですが、これらのお悩みに対して時間をかけて対応していました。現在ではスタッフや業者さんと密に連携を取り合うことでこれらの問題に対応いただいています。患者体験の向上では、CPAP 管理や PSG 検査の方は優先的に診察に通し“待ち時間ほぼ 0 分”を実現しました。また SAS 患者さん限定でオンライン診療も始めており、外来診察枠を圧迫することなく患者さんの生活に合わせた診療体制で、更なる患者体験の向上を目指しています。

CPAP 利用患者さんの離脱を防ぐために、患者体験の向上に向けてスタッフとも連携して離脱防止に向けた体制を整えておくことも大切になるのですね。

三上院長、本日は貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございます。



三上院長のお話をより詳しく知りたい方、CPAP管理件数を増やしていきたい方、CPAP利用患者さんの離脱でお悩みの方はぜひ本セミナー詳細をご確認ください

紙面特別講座

～三上内科クリニックから学ぶ～

自覚症状に気付きにくいSAS患者を集め
月間CPAP管理件数300件超えを
達成するポイントとは？

内科専門のコンサルタントが特別解説



株式会社船井総合研究所
医療支援部 内科グループ
マネージャー

和田 大樹

今、内科クリニックがSAS診療を強化する意義

1 睡眠時無呼吸症候群の“市場性”

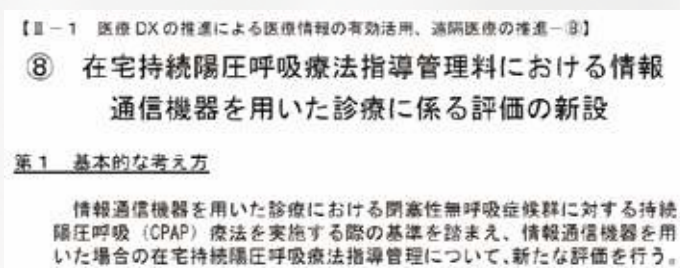
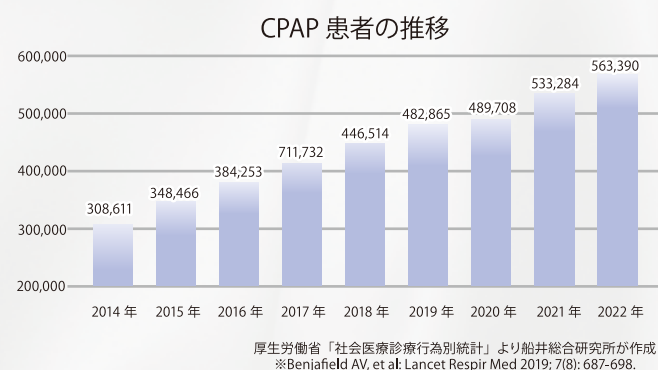
右図は CPAP 利用患者数の推移を表したグラフで、近年「睡眠時無呼吸症候群」の認知も高まってきていることもあり、年々 CPAP 利用患者数は増加の一途をたどっています。

一方で、治療を必要とする SAS の潜在患者は日本人口 1.25 億人に対して約 940 万人以上とも推計されています。(※)

仮に貴院が開業している地域の足元診療圏が 5 万人いれば、CPAP 治療中の患者さんは約 256 人おり、“未治療”の患者さんが約 3,500 人程度いることが推察することができます。

また R6 年度の診療報酬改定では在宅持続陽圧呼吸指導管理料が生活習慣病管理料 2 との併算定が可能になったことにより、国からも診療を求められているということがわかります。

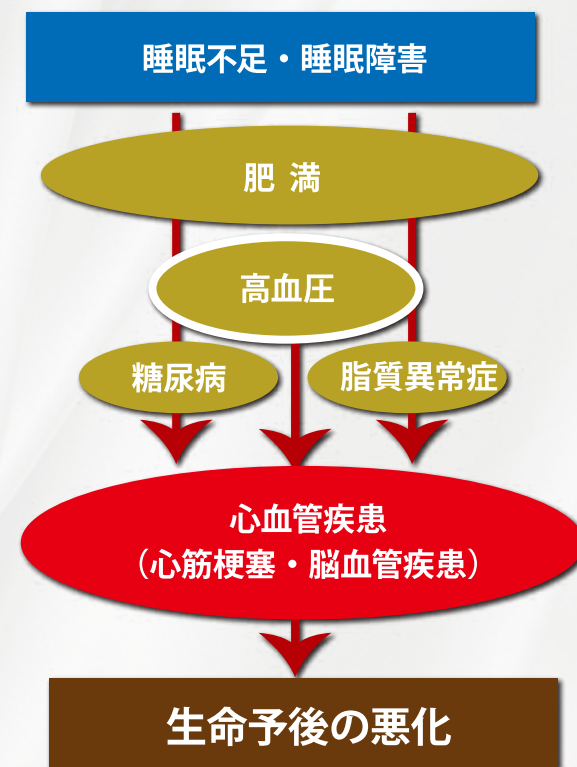
潜在患者数が残っていること
国からも推し進められている領域であることという 2 点で市場性がある領域であることがわかります。



※R6 年度診療報酬改定個別改定項目より抜粋

今、内科クリニックがSAS診療を強化する意義

2 一般内科診療との高い“親和性”



厚生労働省「e-ヘルスネット」より引用

SAS を診療する科目は呼吸器内科、循環器内科、耳鼻咽喉科、歯科など多くの診療科目がありますが、SAS の特長として生活習慣病・心臓疾患と関連が深い点があります。そのため、一般内科診療で、特に生活習慣病を中心に診療されているクリニックにおいては、通院している患者さんの中に多数の“未治療患者”が存在している可能性が示唆されています。

それらの未治療患者さんの発見と治療には、非常に大きな社会的意義があるといえるでしょう。

今、内科クリニックがSAS診療を強化する意義

3 医師稼働時間に対する高い“生産性”

医療機関において医業収入を決定づける最大の要因は医師の時間当たりの診察人数であるということをご存知であるかと思います。

通常レントゲンや CT, MRI などの検査結果の読み取りや説明は医師が行いますが、SAS 診療においては、医師以外でも CPAP データの解析・評価・療養指導ができるという点が生産性という面で非常に優れています。

また、安定してアドヒアランスが高い患者さんは診療時間が極端に短くなり、診療単価も高いことから、CPAP 管理件数が増えれば医業収入も大きく向上することが見込めます。

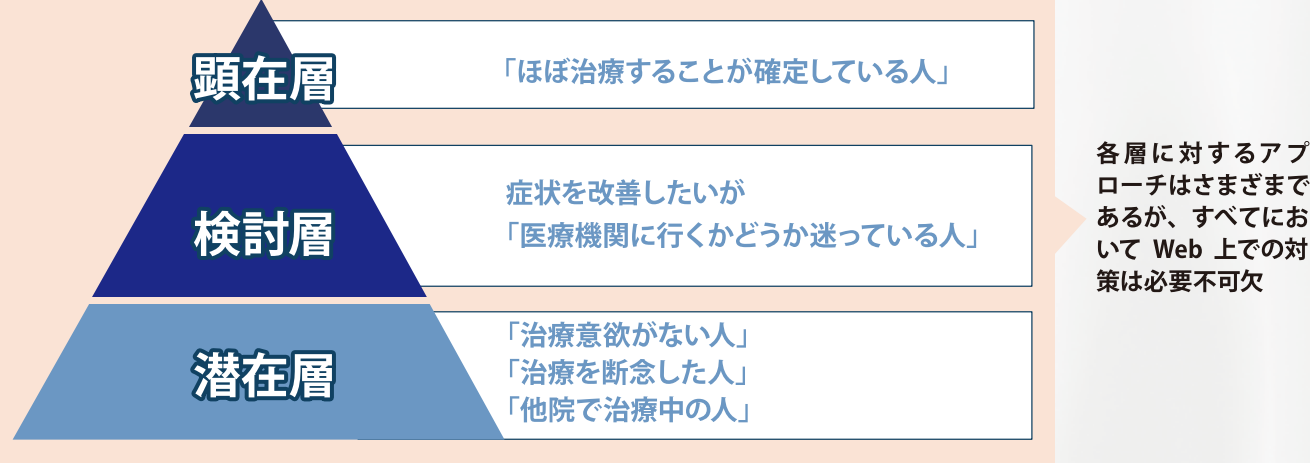
これらのことから SAS 診療は、その他の診療と比べて医師の時間的負担が小さく、相対的に短時間で高い医業収入を生み出すことが可能です。

月間 CPAP 管理件数 300 件を超えるための集患方法

患者さんがクリニックを知るきっかけは多岐にわたりますが、今や Web で調べて来院される方は 7 割を超えます。一般的な内科クリニックは、口コミで徐々に地域の認知が広がりますが、この場合ではスピードを伴わないだけでなく、競合が本格的に Web 対策をする医院が現れると負けてしまいます。これからの内科クリニック経営では集患戦略を立案し、来てほしい患者さんに来てもらうための仕組みづくりが最も重要です。

効果的な集患戦略には「来てほしい患者さんがどういう人なのか」を正確に知る必要があります。船井総合研究所では睡眠時無呼吸症候群の患者さんを「治療が確定している顕在層」「医療機関にかかるか迷っている検討層」そして「治療意欲がないもしくは断念した、あるいは他院で治療中の潜在層」の 3 パターンに分けて集患戦略を練っています。

それぞれに向けて行う具体的な施策は異なりますが、共通する点は全て Web 上での情報発信が必要になっているという点です。それぞれの患者層が求めている患者体験を院内で用意し、効果がわかる方法で、適切な地域に情報を発信することが重要です。



CPAP 件数増加による医業収入シミュレーション

下図は CPAP 導入時の 1 件当たりの単価・利益額、CPAP 管理件数が増えた際のシミュレーションを記載しています。（※外注コストを仮に 9,000 円と仮定）

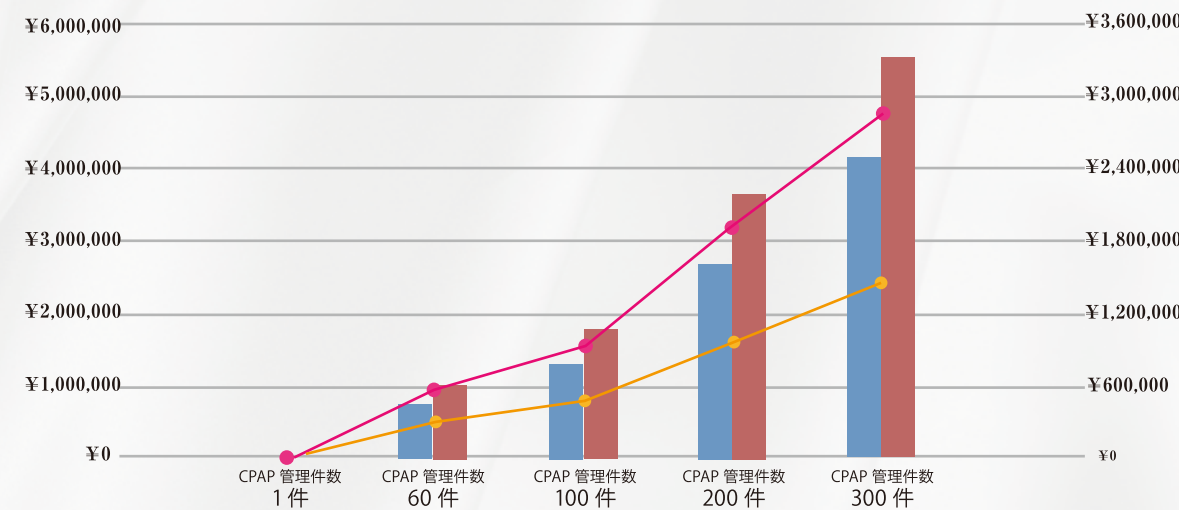
CPAP 管理件数が 100 件、200 件、300 件と増えていくことで CPAP による月間売上高は当然増えていきますが、CPAP 管理件数が増えていけば検査会社と外注コストに関する交渉を行い、利益額を引きばしていくことは重要です。

保険項目	保険売上（円）	CPAP管理件数1件	CPAP管理件数60件	CPAP管理件数100件	CPAP管理件数200件	CPAP管理件数300件
再診料	750	750	45,000	75,000	150,000	225,000
指導管理料 2	2,500	2,500	150,000	250,000	500,000	750,000
治療器加算	9,600	9,600	576,000	960,000	1,920,000	2,880,000
材料加算 2	1,000	1,000	60,000	100,000	200,000	300,000
月間売上高	¥13,850	¥13,850	¥831,000	¥1,385,000	¥2,770,000	¥4,155,000
外注コスト		9,000	540,000	900,000	1,800,000	2,700,000
月間利益額		¥4,850	¥291,000	¥485,000	¥970,000	¥1,455,000
年間売上高		¥166,200	¥9,972,000	¥16,620,000	¥33,240,000	¥49,860,000
年間利益額		¥58,200	¥3,492,000	¥5,820,000	¥11,640,000	¥17,460,000

生活習慣病患者層から CPAP 治療誘導で収益性アップ

先ほど記載しましたように、高血圧や糖尿病などの生活習慣病は睡眠不足・睡眠障害と大きな関わりがございます。生活習慣病治療を受けている患者さんの中から CPAP 治療へ誘導することができると、下図にあるように売上高・利益額は大きく異なります。

今回は『再診料』『処方箋料』『生活習慣病管理料Ⅱ』の売上をもとにシミュレーションを作成しました。「採血検査」「エコー検査」などの各種検査を実施することで更に売上高・利益額は増えていきます。生活習慣病治療に今まで注力されてきた先生方こそ、CPAP 治療を強化していくことでより収益性は高まります。



CPAP 治療の離脱を防ぐための患者初期教育

治療の離脱を予防するためには患者さんへの初期教育に加え、マスクのフィッティング不良や乾燥などの「よくあるトラブル」に対して適切な対応を行うことが必要になります。

これは医師だけでなく、コメディカルと協業することで組織全体での対応力を高めることが重要です。

また通院が負担となる患者さんに対しては、オンライン診療も上手く組み合わせることで離脱の予防に繋がることが期待できます。



SAS 疑いの患者さんを漏れなく検査へ誘導する対策

睡眠の満足度や家族からのいびきの指摘などの自覚の高い症状について、スタッフからの声掛けや、通常の問診にいびきに関する項目を追加したり、院内サイネージや、下記のようなポスターなどさまざまなアプローチを駆使することで、患者さん自身に検査へ興味を持たせることができスムーズに検査へ誘導することが可能です。

また、検査誘導だけでなく必要な時にいつでも検査ができる体制も必要です。そのためには検査機器の台数確保や、メーカーとの連携が必要になります。

ここまでお読みいただいた熱心な先生方へ 特別なセミナーのお知らせです。

ご多用のところここまでお読みいただきありがとうございます。
弊社では、今まで多くの内科クリニックの相談を受けてまいりました。特に近年多くいただくご相談内容は
「診療報酬改定の影響で売り上げが下がり始めてきた」
「今後の経営について不安であるが、何から手を付けていいかわからない」
「近隣に競合が増えてきて、患者さんを取られ始めた」
「睡眠時無呼吸症候群診療に興味があるが伸び悩んでいる」
といったお悩みです。

このような経営課題への解決策として、弊社が提供している
ソリューションの一つが生活習慣病診療に
睡眠時無呼吸症候群を付加したクリニック経営です。

前述した通り、生活習慣病を診療している内科クリニックが睡眠時無呼吸症候群を強化することは、市場性・社会性・生産性の観点から非常に大きな意義があると考えております。
実際に弊社クライアントでは
“他院との差別化ができ、集患に拍車がかかった”
“診療報酬改定で下がってしまった生活習慣病患者の診療単価を上げることができた”
“高血圧患者の中から睡眠時無呼吸症候群を見つけることができて地域社会に貢献することができた”
などの成功事例が続出しており、結果として医業収入が安定して伸び続けるという成果が出ております。

一方で睡眠時無呼吸症候群の集患はどうしても時間のかかる領域であり、経営面で注力するのは難しそう、イメージがわきづらいとお考えの先生方もいらっしゃるかと思います。

そこで今回は、本レポートでご紹介させていただきました

三上内科クリニックの院長 三上 修司 氏をゲストとしてお招きしセミナーを企画させていただきました。

本セミナーにご参加いただくことが、これからの内科クリニック業界や、皆様の経営、そして貴院が今後成長し続ける一助と第一歩になれば幸いです。

本セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します！ 一日を通して習得できる知識はこちら！

経営面

- ✓2025 年以降を見据えた内科業界の時流解説
- ✓一般的な内科クリニックでも月間 CPAP 管理件数 300 件を超えるための経営戦略
- ✓「成功医院」と「衰退医院」を分けるポイント
- ✓成功する経営者がおさえるべき 3 つの思考

集患面

- ✓CPAP 件数を月間 60 件から 300 件へ増やす最新 SAS 集患対策
- ✓患者さんはここを見ている！他院と差をつけるホームページの差別化ポイント
- ✓未自覚患者を取り込むための SAS 専門サイトの作り方
- ✓患者さんの使いやすさを意識した Web 予約システムの導入方法

院内体制

- ✓SAS 未自覚層を簡易 PSG 検査へ誘導するための問診活用
- ✓CPAP 治療の離脱を防ぐための患者さん初期教育
- ✓CPAP 件数に応じた適切な人員体制
- ✓医師・看護師と連携の取れたシステムティックな診療体制の構築

今回のセミナー会場は、東京・大阪の 2 会場をご用意しております。

2025 年 5 月 25 日 (日) には東京で、

2025 年 6 月 1 日 (日) には大阪で、

お会いできることを楽しみにしております



株式会社 船井総合研究所
医療支援部 内科チーム 朝倉 匡基