

講座内容

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！
2026年に勝ち残るための戦略を徹底解説

競合環境が激化するSAS業界において内科クリニックとして睡眠時無呼吸の診療強化で経営を安定させ、2026年以降も勝ち残るための戦略についてお伝えします。

【講座内容抜粋】

- ・睡眠時無呼吸症候群の診療を強化するにあたり必要な考え方
- ・月間CPAP件数に応じた集患方法
- ・Webを中心に活用した地域住民の集患方法
- ・PSG検査最大化のための仕組み作り
- ・患者体験を意識した診療体制作り
- ・施策改善のための効果測定方法

株式会社船井総合研究所 内科支援部 内科グループ 吉田 航平



第2講座

本日一番お伝えしたかったこと

本日のセミナーをお聞きいただき、明日以降自院にどのように落とし込みを行っ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 内科支援部 内科グループ マネージャー 和田 大樹



開催要項

オンライン開催 ご都合の良い開催日を選択して、Web受講が可能です。

2026年 2月28日(土)・3月1日(日)・3月7日(土)・3月8日(日)

13:30~15:00 10:00~11:30 13:30~15:00 10:00~11:30

[ログイン開始:開始時刻30分前~] [ログイン開始:開始時刻30分前~] [ログイン開始:開始時刻30分前~] [ログイン開始:開始時刻30分前~]

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もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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/137037>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークに「137037」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」と検索してご確認ください。※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。

成功事例から学ぶ

一般的な内科クリニックでも

CPAP 管理 200件

を達成するための事例を大公開!

本セミナーでお伝えしたいこと

- | | |
|----|------------------------------------|
| 01 | 月平均PSG検査数5件→28件を実現する潜在層に向けたマーケティング |
| 02 | 費用0円! 院内誘導のみで月平均PSG検査数1件→7件を実現する施策 |
| 03 | PSG検査→CPAP治療の導入率を向上させた誘導フロー |
| 04 | CPAP患者の離脱を防ぐ! 患者管理方法とは |

オンライン開催 ご都合の良い開催日を選択して、Web受講が可能です。

2026年 2月28日(土)・3月1日(日)・3月7日(土)・3月8日(日)

13:30~15:00 10:00~11:30 13:30~15:00 10:00~11:30

[ログイン開始:開始時刻30分前~] [ログイン開始:開始時刻30分前~] [ログイン開始:開始時刻30分前~] [ログイン開始:開始時刻30分前~]

主催 内科クリニック向け 睡眠時無呼吸症候群診療強化セミナー

お問い合わせNo. S137037

サステナブルグロスカンパニーをもっと。 Funai Soken 〒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

お申込みはこちら

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) 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。 → 137037

紙面特別講座

内科専門のコンサルタントが特別解説

一般的な内科クリニックが
CPAP管理件数200件を達成するために
必要な3つのPOINTとは



株式会社船井総合研究所
内科支援部 内科グループ

吉田 航平

激化する内科業界 SAS 市場の現実

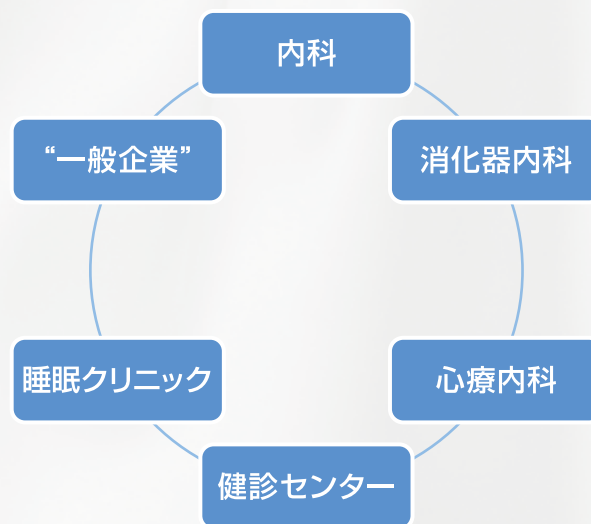
皆様もご存知の通り、内科業界全体で競争は激化していますが、中でも**SAS（睡眠時無呼吸症候群）**診療を巡る競合環境は、この数年で特に激化しています。

この背景には、「診療科目の多様化・他事業の参入」と「大手専門クリニックの台頭」という、マクロな環境変化が深く関係しています。

① 診療科目の多様化・他事業の参入

以前は耳鼻咽喉科などが主でしたが、診療報酬改定を機にSAS診療に注力する内科クリニックが急増しました。さらに、消化器内科、心療内科、健診センター、そして一般企業までもが参入し、**パイの奪い合い**が激化しています。

つまりその中で、内科クリニックとして、他の科目と比較したときに「**患者様を選んでもらう**」ための戦略が非常に重要となります。



② 大手専門クリニックの台頭

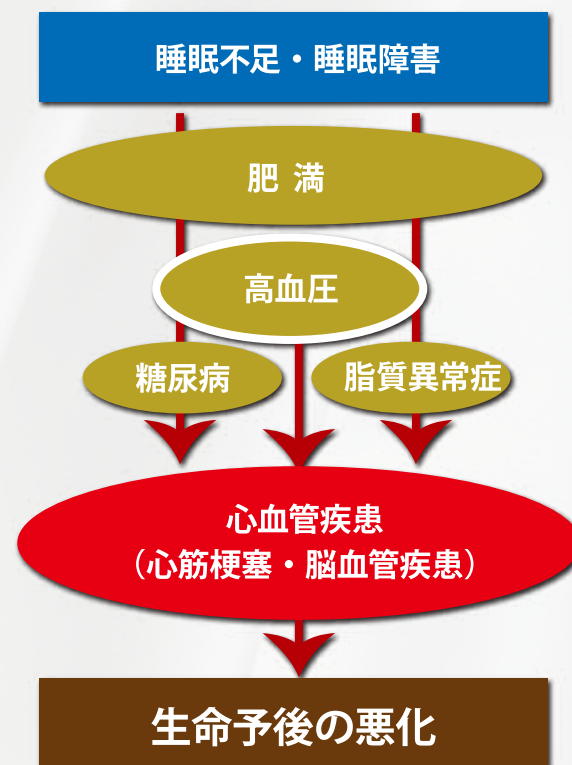
SAS市場における脅威として、莫大な資金力とノウハウを持つ**大手専門クリニック**の参入です。全国的に広告を出稿する企業が増加してきており、地域によっては複数の企業による広告出稿が行われており、Web上の競合環境も激化を極めてしています。

今、内科クリニックがSAS診療を強化する意義

① 生活習慣病との強い関連性

SASは、肥満、高血圧、糖尿病、脂質異常症などと密接に関連しており、生活習慣病患者を多く抱える内科クリニックとの親和性は極めて高いといえます。

先にも述べた通り、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、通院している患者様の中に多数の“未治療患者様”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様の発見と治療には、非常に大きな社会的意義があるといえるでしょう。



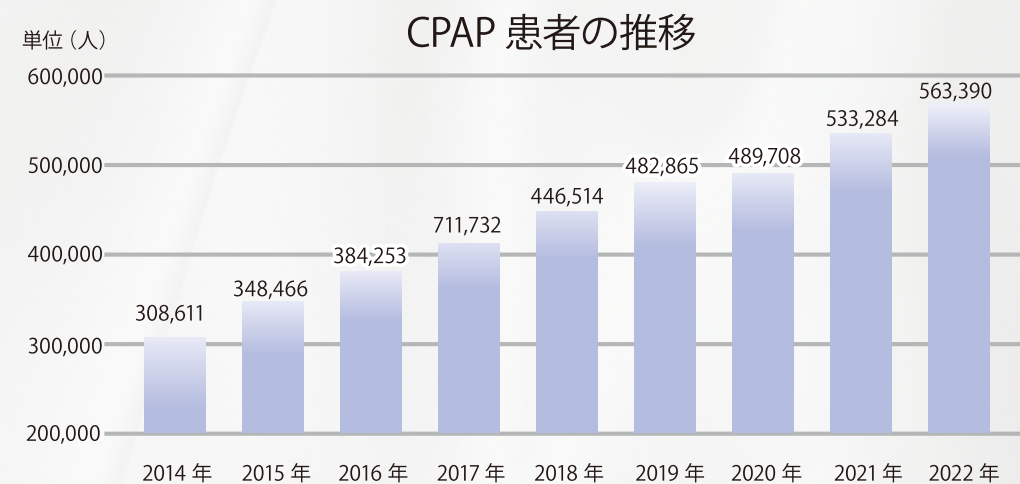
厚生労働省「e-ヘルスネット」より引用

② 940万人といわれる未治療患者（潜在層）の存在

下図は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治療中の患者様は約256人おり、“未治療”の患者様が約**3,500人**程度いることが推察することができます。



厚生労働省「社会医療診療行為別統計」より船井総合研究所が作成
※Benjafield AV, et al: Lancet Respir Med 2019; 7(8): 687-698.

内科専門のコンサルタントが特別解説

競合環境が激化するSAS業界で安定してCPAP件数を増加させるための3つのPOINT

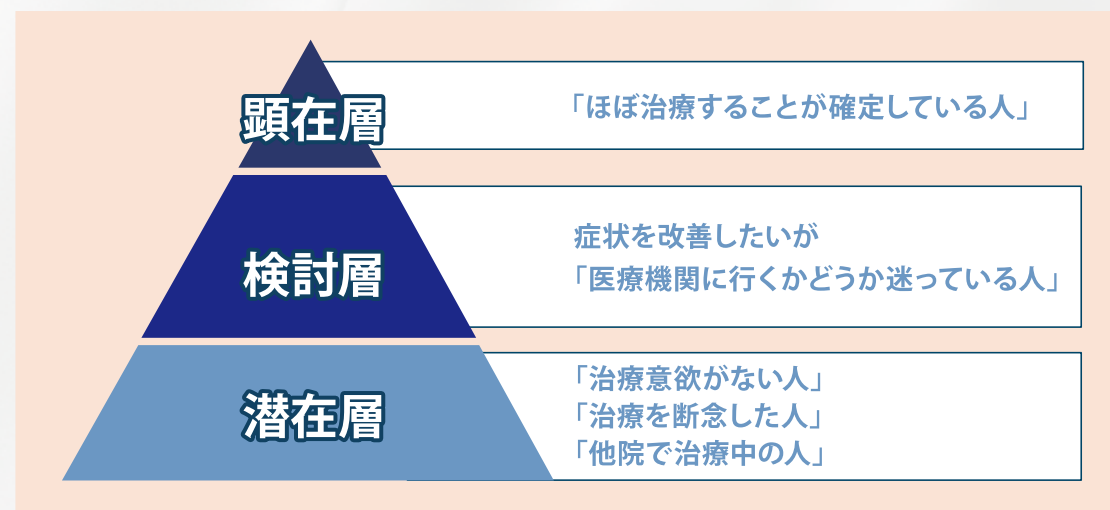
① 患者層毎に分けたWebマーケティング

患者様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、来てほしい患者様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「来てほしい患者様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様を「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診療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。



各層に対するアプローチはさまざまであるが、すべてにおいてWeb上での対策は必要不可欠

② 広告費0円で実現する院内誘導の強化

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、通常の間診へいびきに関する項目の追加、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、患者様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、検査誘導に伴い、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。

The infographic is divided into two main sections. The left section is titled "睡眠時無呼吸症候群の検査" (Sleep Apnea Screening) and includes a flowchart for the screening process: 問診 (Interview) → 簡易検査 (Simple Test) → 精密検査 (Detailed Test). Below the flowchart is a box for "簡易検査" (Simple Test) with the text: "ご自宅で簡単に実施できます" (Can be performed easily at home), "寝ている間に検査ができます" (Can be performed while sleeping), and "日常生活に支障がありません" (Does not interfere with daily life). The right section is titled "簡単！睡眠時無呼吸症候群チェックシート" (Simple! Sleep Apnea Checklist) and includes a table for checking symptoms. Below the table is a box for "2つ以上あてはまったら睡眠時無呼吸症候群のサイン" (If 2 or more apply, it's a sign of Sleep Apnea) with a list of symptoms: "いびきを指摘された" (Noticed snoring), "寝ている際に呼吸が止まっていると指摘された" (Noticed breathing stopped while sleeping), "日中に強い眠気を感じる" (Feel very sleepy during the day), "寝起きは口の中が潤いている" (Mouth is moist after waking up), "寝ても熟睡感を感じない" (Don't feel like I'm sleeping well), "集中力が続かない" (Can't concentrate), "夜中に何度もトイレで目が覚める" (Wake up multiple times at night to go to the toilet), and "寝起きに頭痛を感じる" (Feel a headache after waking up).

初診の際に見せながら説明を実施

慢性疾患患者に対して配布

院内モニターにて、睡眠時無呼吸症候群に関する情報を共有することで定期通院患者に対して訴求

③ 離脱0を実現する！CPAP継続率を高める患者管理の徹底

治療の離脱を予防するためには患者様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様に対しては、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のが期待できます。



ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ 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。
当社では、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、患者様が減り始めた」
「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、当社が提供している
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。
実際に当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。

そこで今回は、本レポートでご紹介させていただいた内容の詳細を解説する
「内科クリニック向け 睡眠時無呼吸症候群診療強化セミナー」を、オンラインにて開催いたします。

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

- ✓ 2026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200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200件へ増やす最新SAS集患対策
- ✓ 患者様はここを見ている！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
- ✓ 患者様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様初期教育

今回のセミナー会場は、オンラインにて開催いたします。

2026年 **2月28日** 13:30~15:00 **3月1日** 10:00~11:30 **3月7日** 13:30~15:00 **3月8日** 10:00~11:30
[ログイン開始：開始時刻30分前~]

皆様のご参加を楽しみにしております！

株式会社船井総合研究所 内科支援部 吉田 航平

