

来場開催セミナーならではの見どころ!

- CPAP件数を増やしてきた歴史をゲストが直接語る
- WebでSAS患者を集めるノウハウを公開
- 事例クリニックにおけるSASの対応の事例紹介
- 既存患者をうまくCPAPへ誘導するトーク紹介
- 離脱しがちなCPAP患者を継続させる仕組みやツール
- 2026年の診療報酬改定から考えるSAS診療への見解



最後にコンサルタントから皆様へ。

昨年、大好評のSASセミナーをさらにバージョンアップして開催が決定!

本レポートをお読みいただいた皆様は、たった今チャンスをつかまれています。なぜなら今回開催するセミナーは我々がおよそ1年以上にわたって、全国の様々なクリニックの事例からヒントを得て、その中でも特に素晴らしい成績を残されている”最先端”の事例をお伝えさせていただきからです。理論だけではなく、実践・事例に基づいた売上や見直しには表れにくい内容です。少しでも気になった、明日から何かを変えていきたい、これから医院を成長させていきたい場合は、ぜひ今回のセミナーに参加されることをおすすめいたします。

たった半日のセミナーで持続的な成功のきっかけをつかみ取るのか、それとも先延ばしにしてこれまで通りの診療を続けるのか、それは皆様次第です。ぜひこのチャンスをつかみ取っていただき、成功への一歩としていただければと思います。

今後は追加開催の予定なく、本セミナーが最後となる可能性もあるため、

とにかくSASを強化したいが困っている皆様には必ず参加いただきたい内容です。

また今回のセミナーは、当社のクライアントにもご案内しているため座席数を考慮しますと、すぐに満席となってしまうことが予想されますので、可能な限りすぐにもお申込みいただくことをおすすめします。

繰り返しますが今回が最後の開催の予定でございます。

当日お会いできることを楽しみにしております。

2026年版 内科クリニック経営戦略セミナー

人口が多くない
商圏でも

診察時間は
そのままでも

ドクターを
増やさなくても

CPAP管理件数

昨年
大好評だった
セミナーをさらに
バージョン
アップ!

60件 から 300件 まで
増やす

内科クリニックの つくり方を大公開

2026年診療報酬改定を踏まえた SAS診療の経営戦略を大公開

- CPAPが月60件から300件以上まで増える秘訣
- SAS患者をWebマーケティングで集める戦略
- 毎月PSG検査を10件以上誘導するノウハウ
- 検査からの誘導率を40%近くまで高める方法
- CPAP患者の継続率を95%まで高めるノウハウ
- 0円でできる既存患者からのSAS患者発掘

現在ドクター
一人で月間
CPAP
300件

ゲスト
講師

三上内科クリニック
院長 三上 修司氏

本セミナーで
学べるポイント

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/140020>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「140020」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。

大阪
会場

2026年 5月 17日
船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)

東京
会場

2026年 5月 24日
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)

主催

成功企業から学ぶ睡眠時無呼吸症候群件数と収益を最大化する方法

お問い合わせNo. S140020

サステナ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

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 140020

CPAP患者数 60件から300件 までの道のり

三上内科クリニックのご紹介

兵庫県神戸市東灘区にて2017年に現院長の三上修司氏が開業。開業当時からSAS診療を行っていたものの、1年程度は月間CPAP件数は60件程度と伸び悩んでいました。そこから集患強化、対応強化などSASに力を入れ、2024年には新規PSG検査を毎月20件ほど、月間CPAP管理件数は300件を突破、今後は「予防医療を通じて健康資産を守る」ミッションの下、更なる飛躍を目指してクリニックを経営しています。

三上内科クリニック
院長 三上 修司氏

経歴

1990年 宮崎医科大学卒業・神戸大学第一内科入局・神戸大学付属病院&国立神戸病院にて研修
1997年 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勤務開始
2005年 同院循環器内科部長
2013年 同院副院長
2017年 三上内科クリニックを新規開業

所属

日本内科学会
日本循環器学会
日本透析医学会
日本睡眠学会
日本心血管インターベンション学会
日本心臓リハビリテーション学会

資格

日本内科学会 総合内科専門医
日本循環器学会循環器専門医
日本透析医学会指導医
日本医師会認定・認定産業医
医学博士

クリニック紹介

クリニック名:三上内科クリニック
専門領域:内科・循環器内科・生活習慣病内科・一般内科
月間延べ来院数:1,600人~2,000人
レセプト枚数:1,200枚~1,400枚
患者割合:生活習慣病6割・循環器疾患2割・その他発熱など2割
スタッフ体制:ドクター1名・看護師4名・受付医療事務4名
月間CPAP管理件数:300件
月間PSG検査数:6

この秘訣をゲストに直接聞いてみました

睡眠時無呼吸症候群の診療を始めたきっかけ

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診療を始めたきっかけもミッションに基づいており、「循環器疾患の患者様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様に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」ことができていないかと考えています。

スタートは順調ではなかった

睡眠時無呼吸症候群の診療を少しずつ始めていったのですが、正直初めは順調ではありませんでした。取り組みを決めてもなかなか増えていく兆しは見えず、CPAP管理件数は50件~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。

一番苦労していたこと

その頃特に困っていたことは大きく3つで、「①集患できない」「②検査からCPAPにうまく誘導できない」「③CPAP患者がすぐに離脱してしまう」ということでした。睡眠時無呼吸症候群はほとんど認知度も低く、なかなかWebなどで調べることもなくて悩みを感じている患者様が少ないのでなかなか集めにくいです。またせっかく検査に誘導して疾患が発覚しても、そこから定期的にCPAPで通うことに抵抗を感じる患者様がなかなか治療を始められません。そういう背景からすぐに離脱をされてしまい、なかなか管理件数を伸ばすことができていませんでした。

管理件数を伸ばすうえであった2つの壁

60件程度からなかなか伸びなかったCPAP管理件数が現在の300件まで増えるまでに、大きく2つの壁があったと考えています。一つは100件、もう一つは300件です。100件までは経営戦略や習慣戦略の立案など、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か課題で、どう解決していくのかを明確に説明してもらい、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。

急成長したきっかけ

当時は集患や経営戦略という視点は全くなく、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”と一緒に考え、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。そのようなとき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。

60件程度から300件に管理件数を伸ばすうえで、**次ページで紹介!**
三上内科クリニックでは何を行ってきたのか?

診療時間そのまま
ドクター1人でも
商圈人口少なくても

CPAP患者数60件から300件までの道のり ～三上内科クリニックの場合～

その秘訣を3つの
ポイントに絞って解説!

なぜ三上内科クリニックはSAS診療をここまで増やすことができたのか?

Point 1 PSG検査数が毎月10件以上!集患&誘導戦略

オンライン(Web)集患対策

ホームページの徹底的な作りこみ

(1) 公式サイトの内容充実



- ・睡眠時無呼吸症候群に関連する症状ページの充実
- ・CPAPの差別化を強めるページの作りこみ
- ・AI対策で最新のアルゴリズム対策

SASの症状を網羅したページ設計

(2) SAS診療専用サイトの作成で権威性アップ

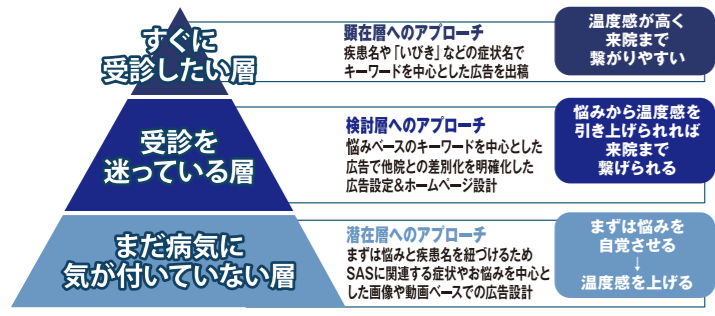


- ・SASに関連する悩みのページ作成
- ⇒ニッチなキーワードもデザイン化して充実
- ・Web広告の落としどころとしてページを利用

SASに特化したサイトで専門性の強化

Web広告への投資と最適化

Web広告はただかけるだけで反響が生まれる時代はもう遅い。狙う患者層に応じてそれぞれの戦略を立てる必要がある。落としどころのページも反応率には重要なのでここに専用サイトを活用する。



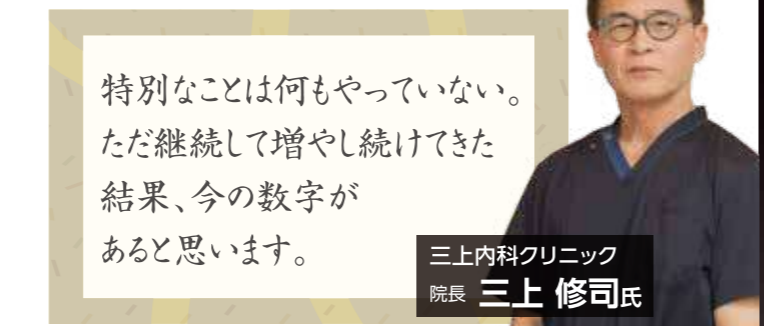
オフライン(既存患者)誘導対策

既存患者への徹底的な啓蒙

SAS患者の始まりのほとんどは「認知していない」ところから。生活習慣病や一般内科の患者様にもリーフレットやチェックリストを活用しながらSASについて知ってもらい、自分の悩みがSASの可能性のあることを気づいてもらうことが重要。

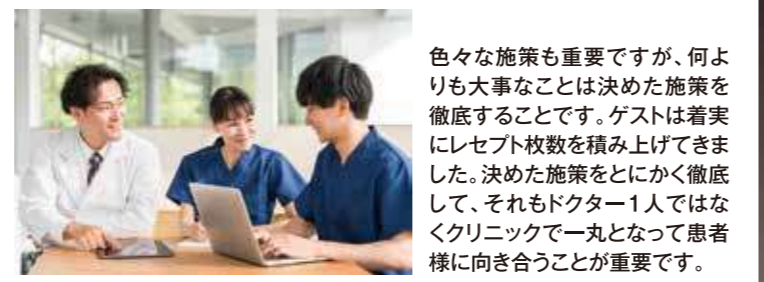


スタッフ連携と施策の徹底



特別なことは何もやっていない。ただ継続して増やし続けてきた結果、今の数字があると思います。

三上内科クリニック
院長 三上 修司氏



色々な施策も重要ですが、何よりも大事なことは決めた施策を徹底することです。ゲストは着実にレセプト枚数を積み上げてきました。決めた施策をとにかく徹底して、それもドクター1人ではなくクリニックで一丸となって患者様に向き合うことが重要です。

Point 2 仕組み化でPSG検査からのCPAP誘導率を40%に

よくある事例

検査実施
↓
患者説明と提案
↓
(温度感上がっていないので)
今はいいかな…

せっかく誘導できても
なかなかCPAPに
誘導できない…

三上内科クリニック

検査実施
↓
患者説明と提案
↓
仕組み化した提案とスタッフの提案があるので
やってみます!

誘導を高める仕組みがあるのでレセプトが着実に溜まっていく

そもそも検査に来る人は不安を抱えている、そこに対してしっかり寄り添って話すと、検査まで誘導できる。スタッフからのSAS誘導も含めて、クリニック一丸として対応している。継続して施策を行っているため、スタッフの認識もあがり、結果継続的に誘導できている。

Point 3 離脱率は5%前後!CPAP患者の定着化

三上内科クリニックで当初行っていたこと

とにかく患者様のお悩みに向き合うこと、患者体験の向上の2点を意識。CPAP利用患者様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た。

患者様の離脱の根本原因は捉えられず「面倒くさい」「お金がかかる」で多くが離脱してしまっていた。

施策を変えて患者様の定着率が大幅に改善!

- ☑ スタッフや業者との連携を重視
- ☑ 患者体験の向上
- ☑ CPAP管理やPSG検査の方は優先的に診療に通し、「待ち時間ほぼ0分”を実現
SAS患者限定でオンライン診療も開始、外来診察枠を圧迫せず患者様の生活に合わせた診療体制を実現

オンライン&オフラインの網羅的な対策がレセプト枚数アップのカギ!

なぜ離脱するのか?寄り添って対策することで定着率が劇的改善!

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

弓削 裕輝

激化する内科業界 SAS 市場の現実

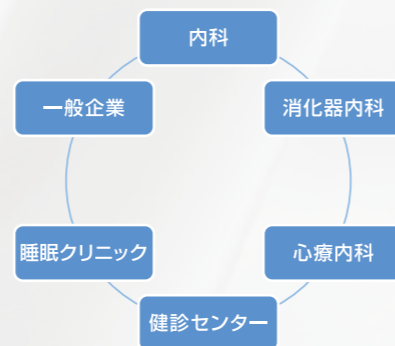
皆様もご存知の通り、内科業界全体で競争は激化していますが、中でもSAS（睡眠時無呼吸症候群）診療を巡る競合環境は、この数年で特に激化しています。

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。

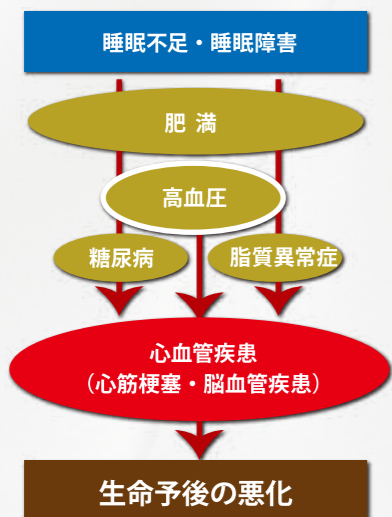
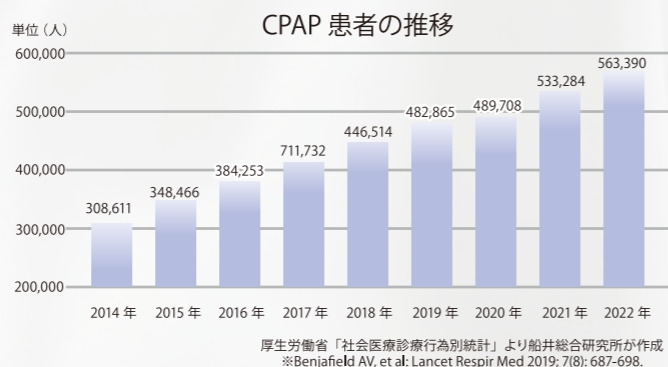
先にも述べた通り、SASを診療する科目は呼吸器内科、循環器内科、耳鼻咽喉科、歯科など多くの診療科目がありますが、SASの特長として生活習慣病・心臓疾患と関連が深い点があります。そのため、一般内科診療で、特に生活習慣病を中心に診療されているクリニックにおいては、通院している患者様の中に多数の“未治療患者様”が存在している可能性が示唆されています。それらの未治療患者様の発見と治療には、非常に大きな社会的意義があるといえるでしょう。

2 940万人といわれる未治療患者様（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「e-ヘルスネット」より引用

睡眠時無呼吸症候群セミナーのご案内

「SAS（睡眠時無呼吸症候群）患者がなかなか増えない、CPAP離脱を防げない...」と悩む皆様へ！
本セミナーでは、月間CPAP件数を60件から300件へ激増させた成功クリニックのリアルな実践手法を大公開します！
最新の診療報酬改定を踏まえた収益品大化の仕組みや、Web集患、患者様を確実に定着させるノウハウなど、超実践的な内容が満載です。
受講後は「明日から自院でどう動くべきか」の道筋がハッキリと見え、すぐさま新規獲得や離脱防止、そして大幅な収益アップに向けた具体的なアクションを起こせます！競合と差がつく独自の専門性を武器に、クリニックの業績を飛躍させませんか？
ぜひご参加ください！

講座	セミナー内容
第1講座	<p>【コンサルタントの時流解説】睡眠時無呼吸症候群を内科クリニックで増やすために必要な考え方と知っておくべきこと</p> <p>睡眠時無呼吸症候群の診療を増やすヒントはどこに隠れているのか？ 内科業界に特化したコンサルタントが解説いたします。 学べるポイント①内科クリニックの最新時流 学べるポイント②SAS診療を増やすために知っておくべき考え方 学べるポイント③今回の診療報酬改定と睡眠時無呼吸症候群の関係性</p> <p>株式会社船井総合研究所 内科支援部 チーフコンサルタント 朝倉 匡基</p>
第2講座	<p>【ゲスト講座】月間CPAP件数を約60件から約300件まで増やした事例紹介</p> <p>月間CPAP件数が約300件の実績を誇る三上内科クリニックはどのようにしてSAS診療数を増やしていったのか？成功クリニックの経営者による特別講座 学べるポイント①開業から現在に至るまでの振り返り 学べるポイント②具体的に三上内科クリニックで行っているSAS診療の運営方法 学べるポイント③明日から取り組める睡眠時無呼吸症候群の診療数と収益アップができる実践レベルの事例紹介</p> <p>三上内科クリニック 院長 三上 修司氏</p>
第3講座	<p>【コンサルタントによる事例解説】事例から学ぶSAS診療で収益と満足度を最大化する方法</p> <p>三上内科クリニックがSAS診療件数を増やすために行った施策事例をコンサルタントが解説。 案患から患者定着、SAS診療で参考にしてできる運用方法など、成功事例から学ぶ睡眠時無呼吸症候群診療。 学べるポイント①新規患者を最大化するノウハウ 学べるポイント②CPAP件数を増やすことによるメリット 学べるポイント③弊社会員様の睡眠時無呼吸症候群に関わる事例紹介</p> <p>株式会社船井総合研究所 内科支援部 弓削 裕輝</p>
第4講座	<p>明日から取り組める今日の講座の振り返り</p> <p>本日の講座を受けて、明日からどこの内科クリニックでも取り組める内容について、内科業界に特化したコンサルタントが解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 内科支援部 マネージャー 和田 大樹</p>

開催概要

開催日時

大阪会場 2026年 **5月17日(日) 10:00~12:30** (受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階
JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

東京会場 2026年 **5月24日(日) 10:00~12:30** (受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

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。

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。