

クローバル化とローカル化。相反する言葉ではあるが、今や組織の成長のキーワードとなっている。言葉でよく使われ、この二つの言葉をもリンクするのが、都会はソリューション（問題解決）営業、田舎はリレーション（つながり）営業といふものだ。

以下述べるソリューション営業とは、顧客の問題点を適切に理解し解決するための提案を実施できる営業スタイルである。一方、リレーション営業とは人間関係、信頼関係を築いたうえでの営業スタイルだ。本来、都会、田舎と分ける営業スタイルが存在するがどう

## 元気をつくるマネジメント力

5

うかは分からぬが、この  
二つの営業スタイルを持つ  
人が大きな営業成績を挙  
げるのは言うまでもない。  
グローバル化での提案はリ  
リューション営業に近く、  
ローカル化での提案はリレ  
ーション営業なくしては成  
立しにくい。

先日、メディカルツーリズムの  
スムの調査でタイ王国を訪  
問した。徳島県では糖尿病  
に関するメディカルツーリ  
ズムが推進されている。新  
たな産業創出の一つの要因  
になると書かれているが、

は半分を占める。特にタイ  
はほかの国の2倍以上。タ  
イの医療産業は国内総生産  
(GDP) を上回る年率15  
%で成長し、2008  
年度の医療ツーリズム収入  
はタイ観光収入の1割にも  
よる。  
世界市場は日本政策投資銀  
行産業調査部の報告による  
と、2010年は4兆80  
00億円、2012年には  
8兆円となる試算されて  
いる。このうちアジア市場

## ソリューション営業

は半分を占める。特にタイ  
ツーリー のツーリスト受け入れ人數  
はほかの国の2倍以上。タ  
イの医療産業は国内総生産  
（GDP）を上回る年率15%  
で成長し、2008 年度の医療ツーリズム収入  
はタイ観光収入の1割にも  
達する。新規開設される病院は九つあり、医療資  
源、語学対応も十分である。アメニティーの高さも  
評価されている。また国策として2002年にタイ国  
政府観光庁が「医療ハブ」

タ-イのクローバル化は、どうしたらよいのか。まずは、個々それぞれが問題解決能力を高め、人間関係や信頼関係を築いていける能力を高めていくことが必要だという。(森川高昭・徳島大学病院情報センター部長) だが、国内と国を回ると、医療の差が激しく、どんな病気も30ヶ(約100円)

構想を発表し、外国人へのビザ発行手続きを簡素化する政策を実施した。ほかに大きな成功要因とみられるのが実はソリューション営業をつくる人材だ。会議での彼らのモチベーション、ハンクリーさが大きな成功要因だとみられるのが実はソリューション営業をつくる人材だ。会議での彼らのモチベーション、ハンクリーさが らは必死で新しいソリューションを探そうとする姿勢が垣間見える。

て今春に起きた暴動にみられるようにローカル化していくにいたるといふことは、いまだ成功しているとは言ひ難い。

クローバル化とローカル化を日本、もしくは徳島に照らし合わせて考えれば、両方とも成功させるにはどう