

ここで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、リレーソリューション営業とは人間関係、信頼関係を築いたうえで営業スタイルだ。本来、都会、田舎と分ける営業スタイルが存在するかと

⑤

ソリ
ユ
ー
シ
ョ
ン
営
業

先日、メディカルツーリズ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言われているが、

先日の調査でタイ王国を訪れたのは、タイの2倍以上。タ病院は九つあり、医療資

のツーリスト受け入れ人数は、タイの国内総生産の15%を占める。アムニティの高さから、2008年度の医療ツーリズム収入として2002年にタイ国

はタイ観光収入の1割にも

証機関であるJCIの認証

源、語学対応も十分である

評価されている。また国

政府観光庁が「医療ハブ」

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れる人材だ。会議での彼らのモチベーション、ハングリーさからは必死に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。

タイのグローバル化は他国がまねしづらいコスト、クオリティ、アメニティにおけるソリューションを、民間と国がタッグを組んで構築したことにある。だが、国内に目を向けると貧富の差が激しく、どんな病気も30%（約100円）

で診療・治療ができる画期的な「30%医療保障制度」も課題は少なくない。加えて今春に起きた暴動にみられるようにローカル化としてはいまだ成功しているとはいえない。

グ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一層磨いていくことが必要だろう。（森川喜昭・徳島大学病院情報センタ一部長）

■ 随時掲載

隨時摘戴