

	シーズ名	オープンイノベーションによる健康サービス提供
	氏名・所属・役職	岩崎 安伸・都市経営研究科・教授(実務)
<p>&lt;概要&gt;</p> <p>健康増進や健康維持に対する個人的な取り組みをサポートするサービスは、典型的な人対人のサービスであり、そのために顧客の求めるニーズとそれを提供できるサービスプロバイダーを一致させることは困難であった。顧客はインターネットなどの各種情報を頼りにすることが多いが、現実的にはサービス経験者の口込みなどを信頼して、個人対個人の直接取引が行われている。</p> <p>また顧客の健康に関するニーズは、マッサージなど人体に関わるサービスから食事など個人の生活、さらには感情に関わる心理カウンセリングまで、非常に範囲が広い。そのために、一人のサービスプロバイダーだけでは顧客のニーズに対応できることは限られている。</p> <p>ここにオープンイノベーションとして、各種サービスプロバイダーの情報を提供できるアプリを用いることにより、顧客の多様なニーズに対応することができる。</p> <p>&lt;アピールポイント&gt;</p> <p>サービスを提供される前に探索することができないヒューマンサービスを、アプリから探索することができる。</p> <p>サービスプロバイダーは、アプリに自らが参加することにより、市場参入コストを下げることができる。</p> <p>顧客ニーズとそれを提供できるサービスプロバイサーを対応させられる取引業態を介在させることにより、顧客満足を得られるとともに、業界全体の取引コストを圧縮することができる。</p> <p>&lt;利用・用途・応用分野&gt;</p> <p>スポーツ選手やチームに対する競技力向上に向けたサービスや、福祉・介護領域での健康増進に必要なサポートサービスをアプリから見つけることができる。</p> <p>&lt;関連する知的財産権&gt;</p> <p>なし</p> <p>&lt;関連するURL&gt;</p> <p><a href="https://www.aga-la.com/athreep">https://www.aga-la.com/athreep</a></p> <p>&lt;他分野に求めるニーズ&gt;</p> <p>AIによる顧客ニーズ探索</p>		
キーワード	オープンイノベーション・健康関連サービス・アプリ・取引コスト	