

▶小修繕や、設備の備品販売など幅広いサービスを展開する「iecon（イエコン）」

住宅オーナー領域のDX推進を図る 「オーナーズクラブシステム」

iecon イエコン

住宅関連に閲わってきました。そのなかでオーナークラブを立ち上げた社に新卒で入社し12年間、もともと大手不動産会社で入社してきました。そこで、6年前に、住宅関連に閑わってきました。そのなかでオーナークラブを立ち上げたのですが、ニーズの7割くらいがメンテナンスをしっかりやってほしいというものがだつたのです。そこが重要だということを解決するサービスを提供しています。

――総合的に暮らしの困りごとを解決するサービスを展開しています。各種の困りごとは自社で解決するのだと、パートナーシップ提携で解決するのと、

――肌身で感じました。まいにおけるOS、いわばWindowsにあたるiPaaS（クラウド総合プラットフォーム）事業の「イエコン」を開始しました。サービスを構築するためのベースには居住者の困りごとがあります。小さな工事をどこに頼めば良いかが分からないとか、火災保険の証券や設備の説明書が

コーライフ

アプリ

住まいのOSとなる「iecon（イエコン）」を開発し、暮らしの困りごとを解決する小修繕や、設備の備品販売など幅広いサービスを展開する「コーライフ（東京都中央区）。新築やリフォームでかかわったオーナーとつなぐHUB的なサービスになることから、現在、400社以上の住宅事業者が導入している。具体的なサービス概要と今後の展開について代表取締役社長兼CEOの池内順平氏に話を聞いた。

『住まいのOS、400社が導入 暮らしの困りごとを総合解決



池内順平社長

――といったか不明といつた点をデジタル化しようと考査しました。各種の困りごとは自社で解決するのだと、パートナーシップ提携で解決するのと、



会社概要	
会社名：	コーライフ
代表者名：	池内順平
本社所在地：	東京都中央区
創業年：	2015年
事業内容：	e-コマース、プラットフォーム構築、住宅メンテナンス、住宅設備サポート事業など

400社が解約率1%で寄せる 全幅の信頼

――どういった事業者がサービスを利用しているのですか。

――中長期では、どういったメニューを増やしていく予定でしょうか。

――中長期では、どういったメニューを増やしていく予定でしょうか。

――中長期では、どういったメニューを増やしていく予定でしょうか。

2通りで展開しています。具体的には設備保証や住宅備品の販売、リフオ

ームやリペアの手配、火災保険や住宅ローンサー

ビスなどを展開してま

ります。損保会社と連携してオールデジタル化する仕組みを開拓していきます。また、自動ドア

小修繕や設備の備品販売を全国対応

――中長期では、どういったメニューを増やしていく予定でしょうか。

――中長期では、どういったメニューを増やしていく予定でしょうか。

――中長期では、どういったメニューを増やしていく予定でしょうか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――A.I.を活用した「できる人が動く」仕組みを

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。

――最後に、今後実現したい未来はどのように描いていらっしゃいますか。