

THE EVERYTHING ・ 職人のための現場ガイド

AI レンガ屋 プレイブック

AIの時代に、レンガ積みとブロック積みの仕事で食っていく——三倍の規模の会社より稼ぐやり方。

全部入り ・ 御託なし ・ 自由に配ってください

THE EVERYTHING

はじめに読んでください

十年前、組積の仕事をともに回そうと思ったら、事務の人を雇い、記帳をよそに頼み、それでも子どもを寝かしつけたあとに図面からレンガを拾っていました。

いまは違います。一班でやっているレンガ屋が、きちんと段取りさえ組んでいれば、町の向こうで六班を抱えている会社より多く受注し、早く見積を出し、早く金を回収しています——しかも書類のために夜を潰すことは、一晩もありません。

その人があなたより頭がいいわけではありません。あなたより腕のいい組積工でもありません。パソコンに強いわけでは、まったくありません——私たちが見てきた中で一番うまくやっている人は、二年前まで紙と鉛筆でレンガの数を拾っていました。ただ一つ、人より先に気づいただけです。**商売のつまらない半分——電話、見積、拾い出し、請求、催促、書類の整理——は、もう勝手にやらせておける。**だからその人は、自分の力を金になるほうに回しました。現場と、お客さんです。

これは、その人のやり方をそのまま書いた本です。「コピペで使える50の呪文」ではありません。テック屋の御託でもありません。中身は実際の仕組みだけ——どう考えるか、何を、どの順番で用意するか、そして腕のいいレンガ屋がうまくいく手前で投げ出してしまう落とし穴。ここに出てくる話は、私たちが実際に付き合っている職人や小さな会社のものです。名前は伏せ、数字はそのまま載せました。最初から最後まで読めば、ソフトに一元も使わなくても、いまより締まった、儲かる組積の商売になります。

あなたの責任について、はっきり一言

この本のどこにも、構造のレンガ積みに合格を出すものはありません。擁壁やまぐさや耐力壁が構造設計者の仕様どおりに積まれていると証明するものもありません。組積工としてのあなた自身の判断を肩代わりするものもありません。AIが担うのは事務です。壁そのもの——それが立ち続けること、仕様どおりに積まれていることの責任——は、最初から最後まであなたのものです。

この本の中身

01 土俵が変わった

お客さんがあなたを値踏みする3つのこと——そして相手側はもうAIを使っているという話。

02 AIを先に置いて考える

古いやり方にAIを後付けするのをやめる。AIが最初に触る前提で、商売を引き直す。

03 もう仕事を取りこぼさない

電話は全部つながる——約束は全部拾われ、催促され、もう動き出している。

04 現場を出る前に見積を出す

AIがあなたの言葉とあなたの単価で拾い出しを組む。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで金を回収する

入金47日ではなく7日で——気を遣うフォローの連絡は一通もなし。

06 勝手に片づくメール

仕分けも下書きも済み、金の見張りまで——移動中は読み上げまでしてくれる。

07 デジタルの事務長

朝の一枚、勝手に育つ工事台帳、そして片づいた書類。

08 実際の倍に見せる

全部に社名を入れる。そして勝手に回る「評価から紹介へ」の輪。

09 30日の乗り換え

一週間に一つずつ。任せる度合いのつまみと、三つ回して初めて効く理由。



2分の穴あきチェック

商売のどこから金が漏れているかを正確に見つける——そして何から直すか。

01

第一章

土俵が変わった

まだ何もない基礎の前に立った施主に、あなたの腕がいいかどうかは分かりません。その場では分からないのです。見えるところで判断されます——そして腕のいいレンガ屋のほとんどが、取れたはずの仕事を、そこで静かに落としています。

工務店が一軒分の班を探すとき、あるいは施主がやっと擁壁をやると決めたとき、電話は一人にはかかりません。検索の上から五人にかかります。そして仕事は、次の三つを最初に押さえた人のところへ行きます。

1 そもそも出たか——すぐ折り返したか

その一軒は、一番腕のいいレンガ屋ではなく、一番先に出たレンガ屋のものになります。留守番電話に回った時点で、図面も見ないまま負けています。

2 見積は早く出たか、そしてちゃんとして見えたか

きれいに項目の分かれた見積——レンガは個単価、ブロックは平米単価、足場、搬入、清掃——が一日で届けば、来週になって名刺の裏に走り書きした数字に、毎回勝ちます。例外はありません。

3 やり取りが楽だったか

進み具合がはっきり分かる。こちらから催促しなくていい。「すみません、送るの忘れてました」がない。やり取りが楽だという評判が、次の十二軒でも真っ先に電話をもらう理由になります。

この三つ、どれ一つとして中身の話ではないのに気づきましたか。あなたの腕の話は一つもありません。三つとも**事務と連絡**の話です——現場を一日やったあと、一番やりたくなくて、一番時間がないところです。

そして誰も言ってくれないこと。テーブルの向こう側は、もうAIで回っています。大手の工務店は入札をAIに通しています。建売のところは一棟分の拾い出しを数分で出します。建材屋のシステムは、あなたの注文の履歴をあなたより正確に覚えています。AIが組積の世界に入ってくるかどうか、という話ではありません。もう入っています。問題は、それがあなたの味方が敵か、だけです。

いい知らせもあります。技術が小さいところに味方するのは、歴史上これが初めてです。大手は委員会を開き、全社展開をやり、研修をやらないと動けません。あなたは火曜に決めて金曜から回せます。土俵がひっくり返ったのです。小さくて、速くて、段取りのいいレンガ屋が、大手の看板と同じ顔をして、同じ働きができる——大手の間接費なしで。

「でも自分はパソコンが苦手で」

これを一番うまくやっている職人も、みんな苦手です。私たちが見た中で一番のみ込みが早かったのは、現場二十六年、パソコンを触りはじめて三年という社長でした。本人の言葉です。「字の間違いなんか気にせんでええ。文法も気にせんでええ」。ショートメールが打てるなら、あるいは音声メッセージが残せるなら、この本の中身は全部回せます。タイピングが得意なことは、古い条件でした。やりたいことを口で言えることが、新しい条件です——そしてレンガ屋は、それがもともと得意です。

月3〜10万円
+（超えることも）

職人向けの案件管理・積算ソフトの相場です——それでいて、打ち込みと拾い出しは、やっぱりあなたにやらせます。うちの知る社長の一人は月10万円、多い月は30万円払っていました。職人がろくに開かないソフトに、です。この数字を覚えておいてください。このプレイブックの中身はすべて、その支出に取って代わるか、その支出に元を取らせるかのどちらかです。

三倍の規模の会社は、大きいから遅いのです。そこがあなたの入り口です。この本は、そこを通り抜ける話です。

02

第二章

AIを先に置いて考える

道具の話をする前に、考え方を直す必要があります。一番大きな間違いは、間違ったソフトを買うことではありません。古いやり方にAIを後付けして、何も変わらないと首をひねることです。

あなたの商売の段取りは、全部が一つの前提の上に組みられています。どの工程にも人が要る、という前提です。誰かが電話に出る。誰かが図面からレンガを拾って見積を打つ。誰かが出来高請求を催促する。誰かが構造設計者の資料と納品書を綴じる。一日の形そのものがその前提でできていて——その前提が、いま死にました。

古い段取りを自動化してはいけません。引き直してください——AIが最初に全部を触り、あなたが見張る形に。考え方の転換が三つあります。どれも、実際に付き合っている職人が身につけたものです。

転換その一——手順ではなく、結果を任せる

「どのボタンを押すか」を考えるのをやめてください。これからは、腕のいい職長に話すように、自分の商売に話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが考えます。ある社長は、請求書を取り消して日割りで出し直し、お客さんにメールするところまでを、そのまま一文で言って済ませました。別の社長は、建材屋のカウンターから一言送るだけで材料を頼みます——「いま建材屋。標準の化粧レンガ一万二千個とモルタル四パレット、佐藤さんの現場に火曜納品で」——それで発注書も、経費も、帳簿も、勝手に片づきます。本人の言葉です。「ショートメール一本で、えらい量のデータが動く」。

転換その二——AIが先、あなたが後

古いやり方は、あなたが手を動かして、道具がちょっと手伝う。新しいやり方は、AIが全部の一回目をやって、あなたが承認するか、直すか、却下する。見積は机に座る前にもうできています。返信はメールを開く前に書けています。電話は、あなたが足場から降りる前に取られています。あるお客さんはこう言いました。「十回のうち九回はそのままでええ。ほな行こか、送って、で終わり」。あなたの仕事は、四十分の打ち込みから、十秒の判断に縮みます。（それと——初日から鍵を全部渡すわけではありません。最初のうちは何をするにも、特に金がからむことは、必ず許可を取りにきます。信用に足ると分かってきたら、少しずつ手綱をゆるめる——第九章です。）

転換その三——直すことは、投資です

普通のソフトは、同じ間違いを永遠に直し続けます。AIは、一回直せば終わりです。ある組積工が、自分の個単価には必ず緊結金物とまぐさと最後の酸洗いを含めるが足場は絶対に含めない、と教えました。返ってきた答えは「これからはそう覚えておきます」。そして本当にそうします。ある工務店は白っぽいモルタルと目地を深く掻いた仕上げが好みだ、と一度言っておけば、二度と間違えません。直すたびに積み上がります。半年もすれば、あなたのように見積り、あなたのように書き、あなたの決まりを知っています——あなたが一度教えたからです。

引き直しの練習

自分の商売を歩いて回って、やり取りの一つひとつにこう聞いてください。「これ、AIが先に触ったらどうなる?」

やり取り	古いやり方	AIが先
工務店から一軒分の見積依頼	留守電。班は、先に出たところが押さえた。	出て、中身を拾って、図面を見る日を押さえて——朝飯前に見積の下書きまで。
レンガの納品が二パレット足りない	木曜に気づき、金曜に催促し、月曜に忘れる——班は手待ち。	届いた日に指摘、自動で催促——建材屋が直さないときだけ、あなたに上がってきます。
建材屋の価格改定が届く	200通のメールの底に埋もれる。次の見積りは古い単価のまま。	抜き出して、あなたの単価に反映——一行で。「化粧レンガ四色番が値上げ、砂も上がってます」
現場が終わる	請求は「今晚」。評価は頼まないまま。	現場先から請求。きれいになった壁に感激しているうちに評価を依頼。次の仕事の芽も拾っておく。

ここから先の章は全部、この練習を商売の一か所ずつに当てているだけです。あなたが事務員になるわけではありません。あなたを中心に勝手に回る商売の、持ち主になるのです。

03

第三章

もう仕事を取りこぼさない

一番高くつくのに、一番痛くない漏れから始めましょう——請求書が来ないからです。

レンガ屋はこれが本当にひどい。自分でも分かっているはずですが。足場の上で、糸に合わせて班と積んでいる。両手はモルタルだらけ。電話は軽トラのどこかで鳴っています。鳴り止みます。その電話——一軒分の外壁、擁壁、ブロックの車庫、化粧壁と門柱二本——は、名簿の次のレンガ屋にかかります。それで終わりです。

16件

年間、見えないまま

週に四本、電話を取り逃がすとします。誰からかかってきているか、正直に考えてください。たいていは納品の件で建材屋、工務店、足場屋、班の誰か、です。そのうち週に一本だけが、本当にレンガ積みを頼みたい人だとします——それで年におよそ50件、聞かないまま消えた引き合いです。そのうち三件に一件が成約したはずだとします。年に16件が、次に電話を取った人のところへまっすぐ歩いていった計算です。痛くも痒くもありません。電話が鳴ったことすら知らないからです。（あくまで例です——ただ、自分の数字でやってみてください。効きます。）

そして止めの一撃。あなたに電話してきたお客さんは、留守電を残しません。次の人にかけます。留守番電話は、仕事が死にに行く場所です。古い対策は「もっと電話に出る」でした。AIを先に置く対策はもっと大きい——電話は本当は二つの問題で、レンガ屋はたいてい一つ目しか考えていないからです。

問題その一——取れなかった電話

あなたは足場の上か、荷降ろし中か、道具を積んだトレーラーを引いて走っています。AIの受付が、あなたの屋号で、24時間、電話に出ます。声は普通です。用件を聞き取ります——何を（一軒分の外壁、ブロック積み、擁壁、化粧壁、門柱、ポスト）、どこで、どのくらい——図面を見に行く日を押さえ、急ぎの危険なやつは一番上に上げ、あなたが足場板から降りる前に要点をショートメールで送ってきます。休憩も取らず、風邪もひかず、人を雇うより桁違いに安く済みます。

問題その二——取ったけれど、半分忘れた電話

正直に。運転席から「はいはい、擁壁の値段、木曜までに出示すわ」と言って、次の現場に着く頃には消えていた、というのが何回ありますか。だらしのないではありません。忙しいのと、頭が唯一の書類棚だからです。AIを先に置くと、電話というものの意味が変わります。

- **電話は全部残ります。**録音され、文字になり、現場ごとに綴じられます。六週間後にお客さんが「いや酸洗いは込みやて言うたやん」と言ってきたとき、実際に何を言ったか確かめられます。
- **約束が勝手に出てきます。**「木曜までに見積」。「あの色番の納期、建材屋に聞く」。会話から抜き出されます——あなたは何も書き留めません。運転していたのですから。
- **約束のほうがあなただけを追いかけてきます。**木曜の朝。「田中さんに擁壁の見積を今日と言ってあります。動かしましょうか?」同業がやらないフォローが、毎回勝手に起きます。
- **材料がそろっていれば、仕事のほうが勝手に始まります。**電話で工事の中身も、住所も、範囲も拾えている——だから見積は「やることリストの一行」ではなく、あなたが車を停めた時点で待っている下書きです。

やり方は何でもいい——これだけは譲らないこと

- ✓ 電話は全部、あなたの屋号で取られること——夕方六時も、土曜も含めて。
- ✓ 全通話に検索できる書き起こしがあること——「目地の色、何て言うてたっけ?」
- ✓ 約束が、あなたを追いかけてくる場所に落ちること——手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 電話で聞いた中身がそのまま工事台帳に流れること——三回打ち直さないこと。

自分でやる版

電話を電話代行に転送して、台本を詰める——屋号、地区、用件、「午後に折り返します」。そして車を出す前に、約束を音声メモに残す。それだけでも仕事は増えます。

やってもらう版

AI電話まるごと一式（The Everythingがやっているようなもの）なら、この基準を丸ごと満たします——出て、文字にして、約束を追いかけて、通話から見積まで下書き。どちらにしても、電話も約束も、床に落とさないこと。

04

第四章

現場を出る前に見積を出す

二番目に大きい漏れ。「今晚出します」と言った見積です。

実際はこうなります。現場を見て回って、「今晚お送りします」と言って——帰ったらくたくたで、子どもの飯があって、気がつけば夜九時半に図面からレンガを拾っています。あるいは明日。あるいは木曜。その間に工務店は、あなたと会ったのと同じ日に、よそから二本値段を取っています。

速さ

が見積を制す

値段ではありません。速さです。工務店がまだ基礎の上に立っているうちに見積が届くレンガ屋は、驚くほどの確率で取ります——多少高くても、です。速くてちゃんとした見積は、向こうが一番知りたいことを伝えます。この人は段取りができていて、この人の班はちゃんと来る、と。

古い助言は「ひな形を使え、現場から見積を出せ」でした。忘れてください。AIを先に置く見積とは、AIが拾い出しを組み、あなたが確認することです。いまの組積の現場で、実際にどうなっているか。

- **あなたが喋る、向こうが組む。**現場を歩いて、見えたものを口に出すだけです——「平屋一軒、化粧レンガ二万二千個ぐらい、標準ブレンド、伸縮目地は図面どおり、基礎の立ち上がりにはブロック四段、二階建て側は足場、脇の通路が狭いから一輪車で回す、三人の班、最後の酸洗いも見ていて」——これが、単価の入った、項目の分かれた、あなたのひな形の見積になって出てきます。
- **あなたの履歴から値段を出します。**過去の見積を食わせておけば、あなたの単価、あなたの利幅、あなたの個単価と平米単価の付け方を覚えます。数をこなす工務店と、一見の施主とで単価が違う？ちゃんと分けて覚えています。
- **あなたの決まりを知っています——一度教えたからです。**あなたの現場で「材工共」がどこまでか、足場と荷揚げが込みか別か、レンガの口ス見。見習いに教えるように教えてください。見習いと違うのは、忘れないことです。
- **あなたが忘れたものを拾います。**ある職人が現場の報告を食わせたら、AIの見積には、金を取っている積算屋が同じ現場で落としていた交通費が入っていました。夜九時半にへばって、まぐさや金物や清掃を忘れる、ということがありません。そこが肝心なところです。
- **値段を取りに行くこともできます。**ある色番の今日の単価が分からない？着工日を約束する前に納期を知りたい？建材屋に確認して、そのまま入れておきます——違うブレンドを拾っていたら直してやってください。そうすれば、ずっと覚えています。

2〜3日

→ 半日

付き合いのある社長——現場二十六年、パソコンはほとんど触りません。「前は二日も三日もかかった見積が、うちのAIやと半日や。昨日出したやつなんか、前なら二日かかるとる。同じ日に送ったわ」。値段も本人の感覚と「だいたい同じところ」に入ってきました。過去の見積から覚えたからです。

そしてみんなが飛ばすところ——**追いかけです**。二日後に一通。「擁壁の見積、届いてますでしょうか。中身のご説明もできますので」。この一通が、単価を下げるより多くの仕事を取ります。同業のほとんどが送らないからです。一軒分の外壁や大きな擁壁なら、お客さんは本気の金額を天秤にかけています。頃合いのいい静かな一押しが、こちらに傾ける決め手になることは珍しくありません。AIを先に置けば、追いかけは身につける習慣ではありません。勝手に起きることです。

肝心なのはソフトではありません

基準です。その日のうちに、ちゃんとした形で、自分の数字から値段を出して、追いかける。この基準を満たす、紙の手帳のレンガ屋は、満たさないアプリ持ちのレンガ屋に勝ちます。AIはただ、その基準を楽にするだけです。

05

第五章

気まずい催促なしで金を回収する

壁は積み終わりました。あとは金を取るだけ——これがレンガ屋にとっては、誰も教えてくれなかった二つ目のタダ働きです。

7日
47日ではなく

職人の請求書が入金になるのは、出してからだいたい六週間後です。お客さんが払う気がないからではありません。たいていは忘れているだけで、こちらは催促するのが気まずい。その間、レンガと砂とセメントと班の手間を、あなたがカードで立て替えています。木曜に三人分払わないといけないとき、それは本物の資金繰りの出血です。

催促は**仕組み**の問題で、人の問題ではありません。仕組みを直せば、気まずい会話も、あの「例の請求書、すみませんちょっと」の情けないショートメールも、二度と要りません。

一週間で金が入る仕組み

1 終わった瞬間に請求する——または出来高で請求する

一日待てば、入金が一日遅れます。AIを先に置けば、軽トラから一言です。「山本さんの擁壁、請求出しといて」。見積の明細、あなたの支払条件、先方のメール。一軒分の現場なら、済んだ段階の出来高請求を下書きします——基礎の立ち上がり、軒まで、洗い上げ——だから最後にまとめてではなく、進みながら請求できます。

2 払うのを馬鹿みたいに簡単にする

「振込先はこちら」より、支払リンクのほうが早く入金されます。払いたい気持ちと、払い終わるまでの間の段差を、全部なくしてください。

3 丁寧な一押しを自動にする

3日目、7日目、14日目に感じのいい確認を——自動で、つまりあなたは一度も送りません。それから月次の残高のお知らせと、本当に焦げついたときだけあなたに上がる合図。資金繰りで見れば、何十万円分もの働きです。

4 どうしても駄目なときだけ、語気を上げる

たいていは一回目か二回目で払います。残る一人には、もう少し固い——それでも礼を失しない——文面が行きます。あなたは最後まで、いい人のままです。

金は金です。ここだけは、最初のうちAIの手綱を短く握っておく場所です。向こうが下書きし、あなたが承認する、毎回です——一か月ちゃんと合っているの見届けて、もう聞かなくていいと言うまでは。

06

第六章

勝手に片づくメール

メールは、金が静かに漏れ出て、代わりに気疲れが漏れ入ってくる場所です。

建材屋の請求明細、お客さんの質問、レンガの発注と納品連絡、価格改定、変更を追ってくる工務店、次の現場の擁壁の図面と構造設計者の資料——全部が広告に混ざって、全部が、あなたが肘までモルタルに浸かっているあいだに届きます。付き合いのある店長の一人は、24,000通の未読から始めました。「一通読んだらあいに、もう一通が迷子になる。二度と見つけられへんのですわ」

問題はメールが多すぎることはありません。大事なものと雑音が、止まって全部読むまで見分けがつかないことです——そしてその時間はありません。AIを先に置くと、メールは、あなたが見る頃にはもう片づいているものになります。

- **仕分けてあります。**今日効く三通が、理由つきで上に浮きます——「これは金曜までに工務店が判を要る変更です」「レンガが一週間ずれました、班が月曜に空きます」。冷やかしは、あなたが一秒考える前に振り分けられています。
- **下書きしてあります。**いつもの返事——「擁壁もブロックもやっています」「今月いっぱい埋まっています」「ざっくりの相場はこちらです」——が書けて待っています。目を通して、直して、送るだけ。
- **聞けば答えます。**その店長はいまこう聞くだけです。「仕入先からの最新の価格改定は？」——一発で見つけてきます。メーカーと、別の名前で返信してくる代理店を、つないで理解した上で、です。

誰も期待していなかったところ——金の見張り

AIは全部読んでるので、いろいろ気づきます。ある会社の話です。「発注ミスだけでもう何十万も助かってます。『待った、過去の現場から見てこっちじゃないですか』言うてくるんで」。違うブランドを頼んだり、納期六週間の色番を頼んだりすれば、班が手待ちになり、金が残土と一緒に捨てられます。別の会社では、仕入先が50%も違う金額で誤請求してきたのを、支払う前に自動で見つけました。

肝心なのは、賢いメール受信箱ではありません。ちゃんとした引き合いが、建材屋の請求明細の山の底で二度と死なない、ということです。

07

第七章

デジタルの事務長

組積の会社には、どこにも事務長がいます。たいていの会社では、それはあなたです——夜十時に、下手くそに。ほかに誰もいないからです。

+20件
一週間で

ある会社で事務の人が一週間休みました。社長の言葉です。「一週間おらんかったんやけど、おかげでその仕事も回るようになってもうて——しかも今週、たぶん20件は余分に入っとる」。乗り切った、ではありません。過去最高の週になったのです。

事務長の仕事は、つなぎ目の部分です。班が今日どこにいるか、どの現場がいつか、渡辺さんの化粧壁の写真はどこか、擁壁の構造設計者の詳細はどこか、火曜のレンガは頼んだか、着工前に足場は組む段取りになっているか、砂とセメントは入ったか。その人を雇う必要はありません。その人が回すはずだった仕組みが要るのです。

朝の一枚

鍵を回す前に。今日の現場が順番に、誰に入金を催促するか、何が納品と納期待ちか、足場がいつ来ていつ払われるか、一日潰しにきている天気、そして忘れたら痛い目に遭う一つ。コーヒー片手に二分——しかも班にも同じものが届いています。

勝手に育つ工事台帳

写真も、見積も、請求書も、現場のメモも、勝手に正しい現場に紐づきます——だから八か月後にお客さんが、色を合わせた門柱を建てたいと電話してきたとき、履歴が全部そこにあります。レンガの色番、ブレンド、モルタルの調合、目地。カメラロールと三本のメッセージのやり取りに散らばってはいません。これは、ほかの職種よりこの商売でこそ効きます——もう作っていない四十年前のレンガに色を合わせる仕事は、前回何を積んだかを正確に知っているところから始まるからです。

気の重くない書類仕事

この商売についてくる書類——擁壁とまぐさの図面と構造設計者の仕様、検査の日取り、納品書、レンガとモルタルの製品資料——が、促され、現場ごとに綴じられ、検査機関や工務店に聞かれたときに実際に見つかる場所に置かれます。あなたの代わりに中身を作り出すことは決してありませんし、レンガ積みについてのあなた自身の責任ある確認に取って代わるものでもありません——ただ、なくならないようにするだけです。

仕組みに入っていないものは、存在しません——あなたの頭が抱えるのは、壁であって、書類ではありません。

08

第八章

実際の倍に見せる

大手が、あなたに気づかれたくないことがあります。「ちゃんとして見える」の大半は見せ方で——見せ方は、いまやほぼタダです。

一班のレンガ屋と、五十人の会社が、まったく同じ、染み一つない、社名の入った見積を送れます。お客さんにはどちらがどちらか分かりません——だから、手間をかけた小さいほうが、大きいほうと同じ扱いを受け、同じように値段を付けられます。値段への文句は、最初の見せ方で勝つか負けるかが決まります。

紹介の輪——たまたまではなく、意図して

- 続** 続けてもらう — 工事全体を楽で分かりやすいものにする。だから次も、迷わずあなたを呼びます。
- 評** 評価をもらう — 一番機嫌のいい瞬間に、口コミの評価を頼む。壁を洗い上げて、施主がそれを見て回った直後です。自動で、リンク付きで。評価は、あなたが寝ているあいだに次の十件を取ってきます。
- 紹** 紹介してもらう — 満足したお客さんは、簡単で、思い出させてもらえれば紹介します。「レンガ積みか擁壁でお困りの方、ほかにいらっしゃいませんか。あなたと同じようにお世話しますので」
- 再** 再び頼んでもらう — 母屋に合わせたポストと門塀。来年の夏にやりたいと言っていた門柱——通話の記録に残っています。頃合いを見た一言が、一件を三件に変えます。

この仕組みは純金です。そしてほとんど誰も回していません。完璧な頃合いに、毎回、永遠に、退屈なことをやり続けるという意味だからです。それはまさに、仕組みが完璧にこなし、忙しい人間が絶対にやらないことです。

今日から始める——道具ゼロでも

機嫌のいいお客さんには、軽トラに積み込む前に必ず評価を頼む。そして請求書には毎回きれいな写真を添える。きれいな化粧壁、きりっと通った目地、色を振ったブレンド——レンガ仕事は、写真に惚れ惚れするほど映ります。使ってください。輪は、何で回そうが気にしません。回してさえいけば。

09

第九章

30日の乗り換え

ここまでの中身は、全部ちゃんと効きます。ほとんどのレンガ屋が効かせられないのは、一度に全部やろうとして、現場の途中で手一杯になり、古いやり方に戻るからです。だから、一つずつ。手は止めずに。

1

1週目——一番大きな漏れを止める。電話です

電話は全部取る、全部残す、約束は勝手に抜き出す。これだけで、この取り組み全体の元がすぐ取れます。そして最初に効きを実感するのも、これです。

2

2週目——見積を直す

あなたの口述と過去の単価から、AIが拾い出しを組む。あなたが直す——その直しは全部、向こうが覚えている教えになります。その日のうちに見積、二日後に追いかけて。成約率が動くのを見てください。

3

3週目——回収を直す

終わったら即請求、一軒物件は出来高請求、払うのは簡単に、催促は自動で——金がらみは全部、手綱を任せられるまであなたが承認します。銀行残高の見え方が変わりはじめる週です。

4

4週目——事務所を丸ごと渡す

メールは仕分けと下書き、朝の一枚が回り、工事台帳は勝手に育ち、評価は自動で頼む。

なぜ四つ全部？ 一つだけでは、たいしたことがないからです。段取りを一つ自動にしても、肩をすくめて終わりです。三つで「うわ、これは」が来ます。そこで初めて、部品どうしが喋りはじめるからです。電話が見積になる。見積が請求になる。請求が評価になる。そこで、道具であることをやめて、仕組みになります。

信用のつまみ——眠れなくなる渡し方

一年目に、初日から軽トラといい切断機は預けません。これも同じです。

1

1〜2週目——何でも聞いてきます

メールの下書きも、請求書も、一つずつ。「これ送ろうと思いますが、いいですか？」あなたは承認し、直し、教えます。

2

3〜4週目——大事な事だけ聞いてきます

いつもの返事はそのまま出ます。金と新規のお客さんは、まだあなたの一言が要ります。

3

二か月目から——例外だけ聞いてきます

何週間も、合っているのを見てきました。あとは回ります。あなたには朝の一枚と、引っかった件だけが来ます。あなたは変わらず親方です——ただ、詰まりどころではなくなっただけです。

腕のいいレンガ屋が、効きはじめる手前で投げ出す落とし穴

- 四週間分を一度にやる。やめてください。週に一つ。一つずつ勝ちを確定させてから、次を足します。
- 古い段取りにAIを後付けする。結局レンガを一個ずつ同じ古いソフトに打ち込んで、AIに「手伝って」と言っているなら、話の要点を外しています。段取りごと引き直してください（第二章）。
- 人ではなく、ソフトとして扱う。ソフトは一度設定して、あとは永遠に呪うものです。これは、教えるものです——そして毎週よくなります。一番使いこなしている職人は、一番いい職長に話すように、一日じゅう話しかけています。
- 完璧を待つ。今日動いている雑な仕組みは、「落ち着いたら」組む完璧な仕組みに勝ちます。落ち着く日は来ません。



この本を置く前に

2分の穴あきチェック

正直に。いま本当に当てはまるものに、チェックを入れてください。

- ☐ 現場に出ているあいだ、しょっちゅう電話を取り逃がしている——それで何件失ったかは、分からない。
- ☐ 今月、誰かに見積か折り返しを約束した——そして催促されるまで忘れていた。
- ☐ うちの見積は「その場で」より「今晚」のほうが多い。
- ☐ 見積を送ったあと、いつも追いかけているわけではない。
- ☐ 請求書の入金に、二週間以上かかっている。
- ☐ この一か月に「例の請求書の件ですが」という気まずい連絡を送った。
- ☐ メールが気疲れの種で、大事なものが埋もれている。
- ☐ 去年積んだ壁に色を合わせた門柱を、と電話が来たら、レンガとモルタルの調合を探すのにしばらくかかる。
- ☐ 機嫌のいいお客さん全員に評価を頼んではない。
- ☐ 図面と構造設計者の資料と納品書が、ダッシュボードと軽トラの物入れと三本のメッセージのやり取りに散らばっている。

0〜2

締まっています。少し手を入れれば、もっと走ります。

3〜6

つまらない半分から、本物の金が漏れています——そして全部直せます。1週目から。

7以上

毎週、二つ目の仕事をタダでやっています。いい知らせ。そこはいま、一番直しやすいところです。

数がいくつであれ——一番大きなチェックが、一番大きな伸びしろです。そこから始めてください。

まるごと用意しましょうか？

このプレイブックの中身は、全部自分で組めます。時間と根気があるなら、そうすべきです。実際にやっている人はたくさんいます。それより「もう出来ている状態」がいいなら——電話に出て、約束を全部拾って、見積を組んで、請求を追いかけて、事務所を回すAIが、一式で、今週からあなたの組積の商売で動きます——それが私たちの作っているものです。名前は The Everything といいます。

- ✓ 14日間の無料お試し。いつでも解約可。縛りも、契約書也没有せん。
- ✓ 大事なものは——見積も、請求書も、お客さんへの連絡も——あなたが目を通す前に出ていくことは、決してありません。
- ✓ Microsoft Teams と、あなたがすでに使っている道具の中で動きます。

あなた自身の現場で動くところを見る: the-everything-app.com — 見るだけならカード不要です。

正直なところ。これは壊れた商売を直しはしません。そして、壁をどう積むかを決めることも、ありません。構造の仕事が構造設計者の仕様を満たしていると合格を出すことも、ありません。それはやはり、あなたと、組積工としてのあなたの責任です。これが直すのは、あなたが日が暮れてからタダでやってきた、事務のほうの仕事です。