

THE EVERYTHING ・ 職人・工事業のための実践ガイド

AI工務店 実践ガイド

AI時代に工務店を経営する方法 — そして、三倍の規模の
会社より稼ぐために。

仕組みのすべて ・ 誇張なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

はじめにお読みください

十年前、まともな工務店を回すということは、事務員を雇い、税理士に払い、それでもなお、子どもを寝かしつけたあとの食卓で図面から増築の見積を拾う、ということでした。

今は違います。三現場と六社の協力業者を抱える工務店の社長が、事務所を丸ごと構えている会社より多く受注し、早く見積を出し、出来高請求の入金も早い — しかも夜の書類仕事はゼロです。

その人があなたより頭がいいわけではありません。腕がいいわけでもない。ましてやパソコンが得意なわけでもない — 私たちが見てきた中でも指折りの一人は、二年前まで三角スケールと蛍光ペンで積算していました。ただ一つだけ、人より先に気づいただけです。**仕事のつまらない半分 — 電話、見積、追加工事、出来高請求、催促、書類整理 — は、もう勝手に片づく。**だから彼は、金になるところ、つまり工事と職人と施主に力を注いだのです。

本書は、その人のやり方をそのまま書いたものです。「コピペで使えるプロンプト50選」ではありません。テック業界のノリもありません。書いてあるのは実際の仕組み — どう考えるか、何を、どの順番で用意するか、そして、腕のいい工務店ほど手前で投げ出してしまいう落とし穴です。ここに出てくる話は、すべて私たちが実際にお付き合いしている工事業・小さな会社のものです。社名は伏せ、数字はそのまま載せました。最初から最後まで読めば、たとえソフトに一円も使わなくても、今より締まった、利益の出る工務店になります。

許可と資格について、はっきり一言

本書のどこにも、工事を承認したり、工程を検査したり、確認済みの図面や法令に適合していると証明したり、建設業許可を持つ事業者の判断を肩代わりするものではありません。AIが担うのは事務です。工事そのもの — そして、それが正しく施工され、確認・検査を通り、瑕疵担保の期間を通じて不具合なく保たれる責任 — は、最初から最後まであなたのものです。

目次

01 土俵が変わった

施主があなたを判断する3点 — そして、相手側はもうAIを使っているという話。

02 AIファーストで考える

古いやり方にAIを後付けしない。AIが最初に触る前提で、仕事を引き直す。

03 もう二度と仕事を取りこぼさない

電話は全部つながる — 約束はすべて拾われ、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が図面とあなたの単価で見積をつくる。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで入金される

工程に達した当日に出来高請求。追加工事は着手前に署名まで。

06 勝手に回るメール受信箱

仕分け、下書き、金の見張りまで — 移動中に読み上げさせることも。

07 デジタルの事務長

朝の要点報告、勝手に育つ現場ファイル、片づいた書類。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに社名を。そして勝手に回るクチコミ・紹介の歯車。

09 30日の切り替え

週に一つずつ。任せ具合のつまみと、三つ以上でないと効かない理由。

✓ 2分の「漏れ」点検

どこから金が漏れているかを正確に見つけ、何から直すかを決める。

01

第一章

土俵が変わった

800万円の増築の図面を前に座っているご夫婦に、あなたの腕がいいかどうかは分かりません。玄関先に立っている段階では、絶対に分からない。施主は目に見えるものだけで判断します — そして多くの工務店は、そこで取れたはずの仕事を静かに落としています。

施主がいよいよ増築を、建て替えを、2021年から貯めてきたリフォームを、やると決めたとき。一社だけに電話することはありません。五社かけます — 検索結果の上から、あるいは設計事務所が挙げた名前から。そして仕事は、次の三つを先に押さえた会社に決まります。

1 そもそも電話に出たか — すぐ折り返したか

増築は「一番腕のいい工務店」ではなく「一番先に出た工務店」が取ります。留守電に落ちれば、軽トラック一台より高い仕事が、図面を開く前に消えています。

2 見積は言った日に届いたか、体裁は整っていたか

その週のうちに届く、内訳が細かく、工程ごとに分けられた見積は、二週間後にショートメールで届く一式いくらの数字に、毎回必ず勝ちます。施主は見積書を「この人は現場をどう回すか」の予告編として読んでいます。

3 やり取りが楽だったか

連絡が明快で、こちらから催促する必要がなく、「すみません、送るの忘れてました」がない。やり取りが楽な会社が二件目を取り、その次に施主の兄弟の家を取ります。

この三つのどれにも入っていないものに気づきましたか。腕の良し悪しです。三つとも**事務と連絡**の話 — つまり、六社の職人を一日回したあとに、あなたが一番やりたくない、時間もない、あの仕事です。

そして誰も言わないことを一つ。交渉相手の側は、もうAIで動いています。ハウスメーカーは図面から拾い出しを数分で終わらせます。分譲・規格住宅の会社は当たり前のようにその方法で入札します。保険会社は原状回復の請求明細を、アップロードされた瞬間に自社の単価表と一行ずつ突き合わせています。問題は「建築にAIが入ってくるか」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として働くか、敵として働くかです。

いい知らせもあります。技術が小さな会社に有利に働くのは、歴史上これが初めてです。大手は委員会を回し、全社展開を計画し、情報システム部門を通し、研修を組まなければ動けません。あなたは火曜日に決めて、金曜日にはもう動かします。土俵がひっくり返ったのです。小さく、速く、段取りのいい工務店が、積算担当と工務担当がフロアに並ぶ会社と同じ顔つき・同じ働きをできるようになった — しかも、あちらの間接費なしで。

「うちはパソコンが苦手なんで」

これを一番うまく使っている人たちも、パソコンは苦手です。私たちが見た中で最も立ち上がりが速かったのは、現場歴26年、パソコンを触り始めて三年という工務店の社長でした。本人いわく「誤字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て、留守電に伝言が残せるなら、本書の中身はすべて回せます。タイピングが得意なことは、昔の条件です。今の条件は、欲しいものを口で言えること — 工務店はもともと得意です。一日じゅう、六社の職人に、欲しいものを正確に言い続けているのですから。

3〜10万円
+ / 月

建設業向けの工程・原価管理ソフトや積算ソフトの、だいたいの相場です。しかもそれでもなお、入力も、拾い出しも、出来高の内訳づくりも、あなたにやらせます。ある社長は月に10万円、多い月は30万円近く払っていましたが、現場の人間はほとんど使っていませんでした。この数字を覚えておいてください。本書に書いてあることは、その支出を置き換えるか、その支出に元を取らせるか、どちらかです。

三倍の規模の会社は、大きいがゆえに遅い。そこがあなたの入口です。本書は、その入口を通り抜けるための本です。

02

第二章

AIファーストで考える

道具に触る前に、考え方を直しておく必要があります。最大の失敗は、選ぶソフトを間違えることではありません。古い仕事のやり方にAIを後付けして、何も変わらないと首をかしげることです。

あなたの会社のすべての段取りは、たった一つの前提の上に組まれています。「各工程は人がやるしかない」という前提です。誰かが電話に出る。誰かが図面から拾い出しをして見積を打つ。誰かが追加工事の書類をつくる。誰かが出来高請求を出す。誰かが検査機関の検査を予約し、図面と確認済証と構造の詳細を綴じる。一日の形そのものがその前提でできている — そして、その前提はもう死にました。

古い段取りを自動化してはいけません。**引き直すのです** — AIが最初にすべてを触り、あなたが監督する形に。考え方の転換は三つ。どれも、実際にお付き合いしている工事会社が身をもって学んだものです。

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」を考えるのはやめてください。これからは、腕のいい現場監督に話すのと同じように、自分の会社に話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが考える。ある社長は、請求書を取り消して日割りで出し直し、施主にメールするところまでを、その一文をそのまま言うだけで済ませました。別の社長は、建材店のカウンターから一通送るだけで材料を仕入れます —

「今、建材店でハヤマの増築用のホールダウンと筋交い金物を拾ってる」 — それだけで発注書も、経費計上も、帳簿も勝手に片づく。本人いわく「メール一通で、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、あなたが作業して、道具がたまに手伝う。新しいやり方は、AIがすべての一次案をつくり、あなたが承認するか、直すか、却下する。見積は机に着く前にできている。施主から夕方に来たタイルの質問への返信は、メールを開く前に書けている。電話は、あなたが足場から降りる前につながっている。ある利用者はこう言いました。「十回のうち九回はそのまま完璧。『よし、送って』で終わり」。あなたの仕事は、四十分の入力から、十秒の判断に縮みます。（もちろん、初日から全部渡すわけではありません。最初は何をするにも許可を求めます — 特に金が絡むことは。信用に応じて手綱をゆるめていく。第九章で扱います。）

転換その三 — 訂正は投資である

普通のソフトなら、同じ間違いを永遠に直し続けます。AIなら、直すのは一度きり。ある社長が「うちの標準の増築見積は、キッチンが概算計上、水栓金具は施主選定の予算枠、仮設・諸経費は別立てだ」と教えたところ、「では、これからそのように扱います」と返ってきました。そして本当にそうなる。ある施主の現場は定額請負ではなく実費精算方式だと教えれば、二度と間違えません。訂正はすべて積み上がります。半年もすれば、あなたのように積算し、あなたのように文章を書き、あなたのルールを知っている — 一度教えただけで。

引き直しの練習

会社の中を歩いて、あらゆるやり取りについて一つだけ問うてください。「これ、AIが先に触っていたらどうなる？」

やり取り	古いやり方	AIファースト
施主から増築の見積依頼の電話	留守電。先に出た会社に流れて終わり。	電話に出て、内容を拾い、現地調査まで予約。図面を読む前に見積が動き出している。
現場で施主から「開口をもっと広く」	「ええ、やっときますよ」。書類にならず、利益が消える。	音声メモから拾って積算し、大工が刻む前に変更契約書が署名待ちで出ている。
建材店から価格改定の通知	200通のメールに埋もれる。次の見積は旧単価のまま。	抜き出して単価表に反映。一行で報告 — 「構造材、六品目が値上げ」。
屋根・外部仕上げまで到達	請求は「手が空いたら」。金は現場に置きっぱなし。	工程に達した当日に出来高請求を下書き、現場写真つき。確認して送るだけ。

この先の章はどれも、この練習を会社の一部分に当てはめただけのものです。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会社の、経営者になるのです。

03

第三章

もう二度と仕事を取りこぼさない

まずは、一番高かつくの一番痛くない漏れから。請求書が来ないので、あなたは一生気づきません。

工務店はこれが本当にひどい。ご自身でも分かっているはずです。電話は一日に四十回鳴ります。来ないと言う内装屋、検査機関の事務所、夕方にタイルの話をする施主、プレカットの搬入日を確認する材木店。だから、基礎の墨出しが40ミリずれている理由を突き止めている最中に知らない番号が鳴れば、そのまま鳴り止みます。その相手 — 二階の増築、建て替え、800万円の増築 — は、リストの次の工務店にかけます。消えました。

年3件
気づかぬまま

仮に週に四本、電話を取り逃がしているとします。ほとんどは職人と建材店でしょう。ですが仮に、月に一本が本物の引き合い — 大きなリフォーム、二階の増築、増築 — だとする。四件に一件受注できるとすれば、年におよそ三件が、次に電話に出た会社へまっすぐ歩いていったことになります。工務店の一件あたりの金額なら、そのうち一件の利益だけで、ここに書いてある費用など桁違いに超えます。鳴ったことすら知らないで、痛みもない。
(あくまで例です。ただ、ご自身の数字で計算してみてください。効きます。)

そしてとどめ。電話をかけてきた施主は、留守電を残しません。次の会社にかけるだけです。留守電は、仕事に死に行く場所です。昔の対策は「もっと電話に出る」でした。AIファーストの対策はもっと大きい。電話とは本当は二つの問題であり、多くの工務店は一つ目しか考えていないからです。

問題その一 — 出られなかった電話

あなたは足場の上にいるか、検査機関の担当と躯体を見て回っているか、三つの現場のあいだを走っています。AIの電話受付が、あなたの会社の名前で、24時間365日、応対します。電話口の受け答えはごく自然で、工事の中身をきちんと聞き取ります — 何を(増築、二階の増築、新築、全面リフォーム、浴室と台所)、どこで、図面や確認申請はもう出ているのか、そしてだいたいいつ着工したいのか。現地調査をあなたの予定表に入れ、すぐ動く案件を上へ上げ、あなたが軽トラックに戻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、人ひとりの何分の一かの費用で動きます。

問題その二 — 出たけれど、半分忘れた電話

正直に言ってください。運転席から「はいはい、金曜までに値段出しときますわ」と言って、次の現場に着く頃には消えていたこと、何回ありますか。だらしのないではありません。六社の職人と三つの現場と建材店の掛けを回して、頭が唯一の書類棚だからです。ここでAIファーストは、電話というものの意味そのものを変えます。

- **すべての通話が残る。**録音され、文字に起こされ、その現場に紐づいて綴じられる。八か月後に施主が「いや、水栓のグレードアップは込みだと言った」と言い出しても、実際に何を話したかを確認できます。
- **約束が自動で抜き出される。**「見積は金曜」。「プレカットの納期を確認」。「追加の窓を追加工事として積算」。会話から勝手に拾われます — 運転中で、何も書けなかったのですから。
- **約束のほうがあなただけを追いかける。**金曜の朝。「ハヤマさんに増築の金額を今日と伝えていますが、進めますか?」。同業が絶対に送らないその一押しが、毎回勝手に出ていきます。
- **材料が揃っていれば、作業そのものが始まっている。**通話で工事内容、住所、範囲、確認申請の有無まで拾えているので、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。

どうやるにせよ、譲ってはいけない線

- ✓ すべての電話に、あなたの会社の名前で対応する — 夕方6時も、土曜も。
- ✓ すべての通話に検索できる文字起こしがある — 「浴室のタイル、どう決めたっけ?」
- ✓ 約束が、あなたを追いかけてくる場所に落ちる — 手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 通話で聞いた内容がそのまま現場情報に流れ込む — 三回打ち直さない。

自分でやる版

電話を電話代行に転送し、台本を絞る — 名前、地域、何を建てるのか、図面はあるか、「午後に折り返します」。そして約束は、車を出す前に音声メモに吹き込む。それだけでも仕事は取れます。

丸ごと任せる版

AI電話をひとまとめにした仕組み（The Everythingがやっているようなもの）なら、この線を全部満たします — 対応し、文字に起こし、約束を追いかけて、通話から見積を起こすところまで。どちらにせよ、電話も約束も、絶対に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。「もうすぐ出せます」の見積です。

実際にはこうなります。現地を見て、図面を預かって、「来週末までにお出しします」と言う。そして夜という夜が、来なかった職人と、数の足りない納品と、タイルの電話に食われていく。拾い出しは日曜の21時半にやることになる。あるいは翌週に。そのあいだに施主は他の二社から五日で見積を受け取っていて、あなたのが届く頃には、心はもう決まっています。

速さ が受注を決める

金額ではありません。速さです。施主が図面にわくわくしているうちに見積が届いた会社は、驚くほどの確率で受注します — 金額が高くて、です。速く、工程がきちんと分かれた見積は、800万円を賭けようとしている施主が何より欲しがっているものを一つ、はっきり伝えます。「この人は段取りができています。うちの現場をちゃんと回してくれる」。

昔の助言は「ひな形を使え、積算ソフトを買え」でした。忘れてください。AIファーストの積算とは、AIが一次案をつくり、あなたが確認するということです。今の工務店で、それが実際どう見えるかを書きます。

- **あなたが喋り、AIが組み立てる。** 現地を歩きながら、見えたものをそのまま吹き込む — 「裏手に平屋の増築、48平米、既存は在来木造モルタル、古い下屋を解体、べた基礎、後ろの壁に梁を通すから構造の詳細が要る、既存屋根に取り合い、キッチンは概算計上、工期六週間」 — これがあなたのひな形で、単価入り・内訳あり・工程別の見積になります。
- **単価はあなたの過去から拾う。** 過去の見積を読ませれば、あなたの単価、あなたの利益率、あなたの諸経費、あなたの平米単価を覚えます。定額請負と実費精算で単価を変えている？ 直接の施主と、いつも入札で付き合っている設計事務所で分けている？ 全部混ぜずに持っています。
- **あなたのルールを知っている — 一度教えたから。** 標準で含むもの・含まないもの、いつも予算枠や概算計上にしている項目、壁の裏が見えない古家での予備費の積み方。見習いに教えるように教えてください。見習いと違って、忘れません。
- **あなたが忘れたものを拾う。** ある工事会社が現場報告書を読ませたところ、AIの出した見積には、同じ現場で有償の積算屋が落としていた交通費が入っていました。21時半に疲れて、仮設費や仮囲い、産廃、レッカーを飛ばす、ということがありません。そこが肝です。
- **値段を自分で取りに行くことすらできる。** 構造用鋼材や集成材の今日の値が分からない？ 建材店を見て、そのまま入れてきます。等級を取り違えていたら直してやれば、以後ずっと覚えていきます。

2〜3日 → 半日

お付き合いのある工務店の社長 — 現場歴26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とった見積が、うちのAIやと半日や。昨日やったやつなんか、前なら二日仕事や。同じ日に出したわ」。金額も本人の数字と「ほぼ横並び」でした。過去の見積から学んでいるからです。

そして、みんなが飛ばす部分 — **その後の一押し**です。三日後に一通。「増築の見積、お手元に届いていますでしょうか。工程の分け方や、概算で見ている部分について、いつでもご説明します」。この一通は、値引き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。この規模になると施主はケチなのではなく、不安なのです — 家そのものを除けば人生で最大の支払いを検討しているのですから、ちょうどいいときの落ち着いた一声で、こちらに傾くことがよくあります。AIファーストなら、この一押し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。

大事なものはソフトではない

大事なものは水準です。速く出し、工程できちんと分け、自分の数字で積み、その後に一押しする。三角スケールと表計算しか持っていなくてもこの水準を満たす工務店は、高い積算ソフトを持っていてこの水準に届かない工務店に勝ちます。AIはその水準を楽に保てるようにするだけです。一番下の金額は、今もあなたのものです — 契約書に判を押し、それを背負うのはあなたなのですから。

05

第五章

気まずい催促なしで入金される

工事は終わりました。次は金を取る番です— 工務店の場合、それは請求書一枚ではありません。出来高の内訳表と、山積みの追加工事と、誰かが握ったままの留保金です。

漏れは 追加工事にある

利益はたいてい見積では逃げません。現場で逃げます。広げた開口、増えたコンセント、朝7時に「ついでだから」と言われて頼いてしまい、書類にしなかったあれ。一つの現場でそれを四回やれば、あなたは端のほうで他人の増築をタダで建てたことになります。署名のない追加工事は、工事はしたのに請求できない金です。

催促も書類も、人の問題ではなく**仕組み**の問題です。仕組みを直せば、あの気まずい会話も、あの背中がかゆくなる「先日の請求の件ですが…」というメールも、二度と要りません。

金が入る仕組み

1

工程に達した当日に請求する

着工、上棟、屋根・外部仕上げ、木工事完了、竣工。待った一日は、あなたの金が他人の家を建てるのに使われた一日です。AIファーストなら、軽トラックから一言。「ハヤマの現場、外部仕上げまで行った」。契約の出来高表から請求を下書きし、その週の現場写真を引っ張ってきて、あとはあなたが確認して送るだけの形で置いておきます。

2

着手する前に追加工事の書類を出す

現場で電話に吹き込むだけ—「施主が開口を3.6メートルに広げたいと。まぐさを大きいのに替えて、外壁の手間も追加」—すると、金額が入り、分かりやすい日本語で書かれ、署名を取りに出せる状態で返ってきます。先に署名、後で工事。この習慣一つで、この章の他の全部を合わせたより効くことがよくあります。

3

丁寧な催促を自動にする

3日目、7日目、14日目に、やわらかい確認を—自動で。あなたは送りません。そして月次の残高通知と、本当に遅れている相手のときだけ、あなたに旗が上がる。資金繰りで数十万円分の値打ちがあります。

4

留保金を静かに消えさせない

現場の最後の一切れは、誰もが忘れる一切れです—あなたも含めて。その頃には三現場先にいるのですから。どの現場でいくら留保されていて、いつ支払われる約束なのかを追いかけ、催促の頃合いを教えてください。丁寧に、期日どおりに、書面で。

そして金は金なので、ここだけは最初、手綱を短く握ってください。AIが下書き、あなたが承認、^{1,2} 毎回です—一か月ずっと正しいの見届けて、「もう聞かなくていい」と言うまでは。

06

第六章

勝手に回るメール受信箱

受信箱は、金が静かに漏れ出し、ストレスが染み込んでくる場所です。

建材店の請求明細、施主の質問、職人からの請求書、価格改定の通知、検査機関の指摘、構造事務所の修正詳細、そして、もう発注した梁が変わっている変更後の図面 — 全部が迷惑メールに混ざって、あなたが泥の中で墨出しを直しているあいだに落ちてきます。お付き合いのあるホームセンターの店長は、24,000通の未読から始めました。「一通読んでも、そのまま迷子になる。もう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、立ち止まって全部読むまで見分けがつかないこと — そしてその時間がないことです。AIファーストなら、受信箱は「あなたが見る頃にはもう片づいているもの」になります。

- **仕分けされている。** 今日効く三通が上に浮かび、理由つきで印が付く — 「これは図面の第三版で、梁が変わっています」。冷やかしは、あなたの頭を一秒も使わせる前に濾されます。
- **下書きされている。** 決まりきった返信 — 「増築も二階の増築も承っております」「年明けまで手が埋まっております」「図面に進まれる前の、おおよその平米単価はこちらです」 — が書かれて待っています。目を通して、直して、送る。
- **聞けば答える。** 先ほどの店長は今、こう聞くだけです。「あの建材店の最新の価格改定は？」 — 一瞬で最新のものを見つけてきます。メーカーと、別の名前で返信してくる代理店を、ちゃんと結びつけて。

誰も予想しない部分 — 金を見張る

AIはすべてを読んでいるので、いろいろ気づきます。ある会社では、「発注間違いだけでもう何十万も助かってる。『待ってください、過去の現場からするとこちらでは』と言うてくるんです」。古い版の図面で鋼材を発注すれば、その金も、二週間の工程も、産廃に行きます。別の会社では、建材店が誤って50%ずれた金額で請求してきたのを、支払う前に自動で拾いました。

大事なのは賢い受信箱ではありません。増築の生きた引き合いが、建材店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

どんな工務店にも事務長はいます。多くの会社では、それはあなたです — 夜の10時に、下手くそに、他に誰もいないので。

+20件
一週間で

ある工務店の事務員が一週間、休みを取りました。社長いわく「一週間、事務所に彼女がおらんかったんやけど、おかげで彼女の仕事のやり方が分かってもうて — しかも、その週だけで20件くらい余計に引き合いが来た」。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、会社の結合組織です。今日は何があるか、どの現場にいつ行くのか、内装屋は本当に木曜に来るのか、それとも現場が止まるのか、ハヤマの躯体の写真はどこか、構造の修正詳細はどこか、プレカットは発注したか、電気の先行配線は内装屋がボードを張る前に押さえてあるか、躯体の検査は検査機関に予約済みか。その人を雇う必要はありません。必要なのは、その人が回すはずだった仕組みです。

朝の要点報告

鍵を回す前に。今日の現場を順番に、どの職人がどこに入る予定で、返事が来ているかどうか、材料や納品待ちのもの、出している請求と遅れている請求、そして忘れたら痛い目に遭う一件。コーヒ一杯、二分で終わります — しかも職人たちも把握しています。昨夜のうちに確認の連絡を送り、返事がなかった人を教えてくれているからです。

勝手に育つ現場ファイル

写真も、見積も、追加工事も、請求も、現場メモも、正しい現場に自分で貼り付いていきます。だから引渡しから一年半後、瑕疵担保の期間中に施主から開口の上のひび割れの電話が来たとき、履歴が丸ごとそこにある — 図面、構造の詳細、検査記録、施工したその日の写真まで。カメラロールと四本のショートメールに散らばってはいません。

気の重くない書類仕事

許可と資格についてまわる書類 — 確認済みの図面と構造の詳細、確認済証と法定の検査の段階、水回りの防水の記録、シロアリと建材の証明、職人の保険と許可番号を現場に入れる前に押さえること — が、促され、現場に紐づけて保存され、検査機関に聞かれたときに本当に見つかる場所に置かれます。中身を勝手に作るのは絶対にしませんし、工事についてのあなた自身の有資格者としての判断・確認の代わりになりません — 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、存在しない — そうすれば、頭は書類ではなく工事のために使えます。

08

第八章

実際の倍の大きさに見せる

大手が「気づかれたくない」と思っていることを一つ。「きちんとして見える」の大半は見せ方であり、見せ方はもうほとんどタダです。

軽トラック一台と六社の職人でやっている工務店と、工務担当がフロアに並ぶ会社が、まったく同じ、非の打ちどころのない、社名入りの見積書・請求書・変更契約書を送れます。施主にはどちらがどちらか分かりません — だから、そこを手間を惜しまずやる小さな会社は、大きい会社と同じ扱いを受け、同じように値段を付けられます。800万円を渡そうとしている人にとって、見せ方は見栄ではありません。「この人は現場をきちんと回す」という、唯一手元にある証拠です。

紹介の歯車 — 偶然ではなく、意図して回す

- R** **続けてもらう** — 工事のあいだじゅう、分かりやすく、楽にする。迷わずまた頼みたくなるように。九か月の現場では、施主にとって連絡そのものが商品です。
- R** **評価をもらう** — 一番嬉しい瞬間にGoogleのクチコミを頼む。引渡し直後、新しい空間を歩いているその時に、自動で、リンクを添えて。クチコミは、あなたが寝ているあいだに次の十件を取ってきます。
- R** **紹介してもらう** — 満足した施主は、頼みやすくして思い出させれば紹介してくれます。ご近所は半年間、あなたのトラックを見ていました。「増築を考えていそうな方、お心当たりありませんか。お宅と同じようにお世話しますので」
- R** **もう一度売る** — 「二、三年したら」と言っていたガレージの改装。予算が足りなくて見送った浴室。通話の文字起こしに全部残っています。ちょうどいい頃合いの一声が、一件を三件に変えます。

この歯車は純金です。そしてほぼ誰も回していません。地味なことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠にやり続ける必要があるからです。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。

今日から始められる — 道具ゼロでも

満足した施主には、鍵を渡す前に必ずクチコミを頼む。そして請求のたびに、整理された工事写真を添える — 何に払っているのかが見える施主は、支払いが早く、電話も減ります。増築は、更地から仕上がった部屋まで、写真映えが素晴らしい。使いましょう。歯車は、どうやって回されるかを気にしません。回されることだけを求めています。

09

第九章

30日の切り替え

ここまでの話は全部うまくいきます。多くの工務店がうまくいかせられない理由は、一度に全部やろうとして、現場の途中でパンクして、元のやり方に戻るからです。というわけで、仕事を止めずに、一つずつ。

1 1週目 — 最大の漏れを止める：電話

すべての電話に対応し、すべての通話を残し、約束を自動で抜き出す。これだけで、この取り組み全体の元がすぐ取れ始めますし、最初に手応えを感じるのもここです。

2 2週目 — 積算を直す

AIが現地調査と過去の単価から拾い出しの一次案をつくり、あなたが直す — その訂正はすべて、向こうに残る教えです。その週のうちに出し、三日後に一押し。受注率が動くのを見てください。

3 3週目 — 入金を直す

工程に達した当日に請求、着手前に追加工事の種類、自動の確認連絡、留保金の追跡 — 手網をゆるめるに値するまでは、金絡みは全部あなたが承認。銀行残高の見え方が変わり始める週です。

4 4週目 — 事務所を丸ごと渡す

受信箱の仕分けと下書き、朝の要点報告、前夜の職人確認、勝手に育つ現場ファイル、自動のクチコミ依頼。

なぜ四つ全部か。一つの仕組みでは、たいしたことに感じないからです。自動化が一つだと、肩をすくめて終わり。三つ目で「なんだこれは」が起きます。そこで初めて、部品どうしが話し始めるからです。電話が見積になる。見積が契約と出来高表になる。現場の音声メモが署名済みの変更契約になる。引渡しがクチコミになる。そこで初めて、道具であることをやめ、仕組みになります。

任せ具合のつまみ — 眠りを妨げずに渡していく方法

新しい職人を、入って一週間で現場の一番難しいところには入れないでしょう。同じことです。

1 1〜2週目：何をするにも聞いてくる

メールの下書きも、請求も、追加工事も — 「これを送ろうと思いますが、いいですか?」。承認し、直し、教える。

2 3〜4週目：大事なことだけ聞いてくる

決まりきった返信と職人への確認はそのまま出る。金、追加工事、新規の施主は、まだあなたの一声を待ちます。

3 二か月目以降：例外だけ聞いてくる

何週間も正しいのを見届けました。今度は勝手に走り、あなたには朝の要点報告と旗だけが上がる。あなたは今も社長です — ただ、詰まりどころであることをやめただけです。

腕のいい工務店ほど、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、次を足す。
- **古い段取りにAIを後付けする。** 今までどおり同じ積算ソフトに拾い出しを打ち込みながら、AIに「手伝って」と言っているなら、要点を外しています。段取りを引き直してください（第二章）。
- **社員ではなく、ソフトとして扱う。** ソフトは一度設定して、あとは一生悪態をつくものです。これは教えるもので、毎週よくなります。一番使いこなしている工務店は、一日じゅう、一番信頼している現場監督に話すように話しかけています。
- **完璧を待つ。** 今日動く粗い仕組みは、「この現場が終わったら」用意する完璧な仕組みに勝ちます。この現場は終わりません — 必ず次があります。



本を置く前に

2分の「漏れ」点検

正直に。今この瞬間、当てはまるものに印を付けてください。

- ☐ 現場を回していると、しょっちゅう電話を取り逃がす — それで何件失ったかは分からない。
- ☐ 今月、誰かに金額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。
- ☐ 見積が、施主に言った日より遅れて出る。
- ☐ 見積を送ったあと、いつも一押しをしているとは言えない。
- ☐ 今動いている現場に、追加工事書類になっていない工事がある。
- ☐ 出来高請求が、工程に達した当日より後に出ている。
- ☐ 今どの現場でいくら留保されているか、すぐには答えられない。
- ☐ 受信箱が重荷で、図面の改訂のような大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年の現場について施主から電話が来たら、内容を探すのに時間がかかる。
- ☐ 図面、確認済証、検査記録、職人の保険が、ダッシュボードと軽トラの物入れと四本のショートメールに散らばっている。

0〜2

締まっています。少し手を入れれば、もっと伸びます。

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、もう一件分をタダで働いています。いい知らせ：それはまさに、今いちばん直しやすいところです。

数がいくつであれ — 一番当てはまったところが、一番の伸びしろです。そこから始めてください。

用意してほしいですか？

本書に書いたことは、全部ご自分で組めます。時間と根気があるなら、そうすべきです。実際そうする方も大勢います。もし「もう出来上がった状態で欲しい」のなら — 電話に出て、すべての約束を拾い、見積を下書きし、追加工事の書類を書き、出来高請求を出し、事務所を丸ごと回すAIが、ひとまとめで、今週からあなたの工務店で動く — それが私たちのつくっているものです。名前をThe Everythingといいます。

- ✓ 14日間の無料お試し。いつでも解約可。縛りも契約期間もありません。
- ✓ 大事なもの — 見積、追加工事の書類、請求、施主への連絡 — が、あなたが見ないまま出ていくことは絶対にありません。
- ✓ Microsoft Teamsと、あなたが今使っている道具の中で動きます。

ご自分の現場で動くところを見るには the-everything-app.com へ — 見るだけならクレジットカードは要りません。

正直な注意書き：これは壊れた会社を直しません。建築上の判断もしませんし、工程の検査に判を押すことも、あなたの瑕疵担保責任を負うこともありません — それは今もあなたと、あなたの許可・資格のものです。これが直すのは、あなたが日が暮れてからタダで続けてきた事務仕事です。