

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI 家具職人 プレイブック

AIの時代に家具製作と造作の商売をどう回すか——そして、三倍の規模の工房より稼ぐ方法。

仕組みのすべて ・ 中身だけ ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、家具製作の商売をちゃんと回すということは、事務の人を雇い、税理士に払い、それでも子どもが寝たあとにパソコンでキッチンの図面を引くということでした。

今は、二人の工房が、ちゃんとした仕組みさえ持っていれば、町の向こうのNCルーターと職人八人を抱える工場より多くキッチンを受注し、速く見積を出し、早く回収しています——しかも、夜の事務仕事はゼロです。

その人があなたより頭がいいわけではありません。腕が上なわけでもありません。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も指折りの一人は、二年前までクローゼットの値段を板の枚数と勘で出していました。ただ一つだけ、人より先に気づいたのです。**商売のつまらない半分——電話、見積、木取りの値づけ、請求、催促、書類の整理——は、今やそれ自体が勝手に片づく。**だからその人は、金になるほうに力を注ぎました。工房と、お客さんとの関係に。

これは、その親方のやり方をまとめた実践ガイドです。「コピペできる50の呪文」の類ではありません。テック界隈のうさんくさい理屈でもありません。中身は本物の仕組み——どう考え、何を、どの順番で整えるか。そして、うまく回り出す前に腕のいい家具職人を投げ出させる、あの落とし穴の話です。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と小さな会社のものです。名前は伏せ、数字はそのまま。最初から最後まで読めば、ソフトに一円も使わなくても、今より締まった、儲かる造作の商売になります。

あなたの責任について、はっきり一言

この本のどこにも、図面に承認を与えるものはありません。現場採寸に判子を押すものもありません。家具職人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。そして、あなたのつくる家具が取り合う構造・電気・給排水・ガスの工事を、AIが引き受けることも決してありません——それは、その資格を持つ人の仕事です。AIが担うのは**事務**です。家具そのもの——きちんと納まり、きちんと動き、きちんと仕上がっていることの責任——は、最初から最後まであなたのものです。

この本の中身

01 新しい土俵

お客さんがあなたを判断する3つのこと——そして、向こう側はもう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を後づけするのをやめる。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、追われ、もう動き出している。

04 工房に戻る前に見積を出す

AIがあなたの言葉とあなたの数字から値段を組む。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで回収する

着手金、加工、取付——気まずい催促メールをゼロで、期日どおり入金。

06 勝手に片づく受信箱

仕分けされ、下書きされ、あなたの金を見張る——移動中に読み上げまで。

07 あなたのデジタル事務長

朝のブリーフ、勝手に育つ工事ファイル、そして片づく書類。

08 実際の倍の大きさに見せる

全部にロゴを入れ、レビューと紹介の輪が自分で回り出す。

09 30日で切り替える

一週間に一つずつ、任せる度合いのダイヤル、そして三つ揃えると化ける理由。



2分でわかる漏れの点検

あなたの商売がどこから金を漏らしているか——そして何から直すか。

01

第一章

新しい土俵

築三十年のキッチンに立っている施主に、あなたの腕がいいかどうかは分かりません。その場では、分かりようがない。判断材料は、目に見えるものだけです——そして、たいていの工房は、取れたはずの仕事をそこで静かに落としています。

いよいよキッチンを、クローゼットを、洗面脱衣室をやろうと決めたとき、施主は一軒の家具屋に電話しません。五軒かけます——Googleの上のほう、工務店にもらった名前、知り合いの紹介。そして仕事は、次の三つを先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

キッチンは、一番腕のいい家具屋ではなく、一番先に出た家具屋のところへ行きます。留守電に流れたら、図面を開く前に負けています。

2 見積は速く、ちゃんとして見えたか

姿図のついた、項目の揃ったきれいな見積が二、三日で届く——二週間後にショートメールで送られてきた一式いくらの数字に、毎回勝ちます。

3 やりとりが楽だったか

連絡がはっきりしていて、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。やりとりが楽な人が、キッチンのあとのクローゼット、洗面台、洗面脱衣室を取ります。

気づきましたか。どれ一つ、あなたの腕の話ではありません。木口の仕上がりも、目地の通りも、引き出しの面が揃っていることも、一つも入っていない。三つとも**事務と連絡**の話です——あなたが一番嫌いで、工房で一日働いたあとに手をつける時間がない、まさにあれです。

そして、誰も言わないことを言います。テーブルの向こう側は、もうAIで回っています。量産メーカーは平面図一枚からキッチン一式を数分で値づけします。組み立て式キッチンの量販店はサイトに見積画面を置いて、あなたが寝ている真夜中に価格を出します。あなたが下請けに入っている工務店は、現場を出る前に表計算であなたの値段を他社三社と並べます。問題は、AIが造作の世界に入ってくるかどうかではありません。もう入っています。問題は、それがあなたの味方が敵かです。

いい知らせもあります。技術が小さいほうに味方するのは、歴史上これが初めてです。大きい工場は、会議をして、導入計画を立てて、研修をしなければ動けません。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、整理された工房が、大手の造作屋と同じ顔で、同じ働きができる——大手の間接費なしで。

「でも、パソコンが苦手で」

これが一番うまい職人たちも、みんな苦手です。私たちが見た中で一番切り替えの速かった一人は、この道二十六年で、パソコンを触りだしたのは三年前という社長でした。本人の言葉です。

「字なんか気にしなくていい。文法も気にしなくていい」。ショートメールが打てて、留守電に一言残せるなら、この本の中身は全部回せます。タイピングが上手いことが、昔の条件でした。喋れることが、新しい条件です——そして家具職人は、施主に間取りを喋って説明するのが商売ですから、もう十分うまい。

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、打ち込みと値づけは、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。

三倍の規模の工房は、大きいから遅い。そこがあなたの入り口です。このプレイブックは、そこを通り抜ける話です。

02

第二章

AIファーストで考える

道具の話に入る前に、頭の中を直す必要があります。一番大きな間違いは、ソフト選びを間違えることではありません。古いやり方にAIを後づけして、何も変わらないと首をかしげることです。

あなたの商売の工程は全部、一つの前提の上に建っています。どの一手も、人がやらなければならない、という前提です。誰かが電話に出る。誰かが図面を引いて見積を打つ。誰かが着手金を催促する。誰かが機器の仕様書と金物の発注書と承認図を綴じる。一日の形が丸ごとその前提でできている——そして、その前提はたった今死にました。

古い工程を自動化してはいけません。**引き直すのです**——AIが全部に最初に触り、あなたが監督する形に。頭の切り替えは三つ。どれも、私たちが付き合っている本物の職人が身につけたものです。

切り替え一——手順ではなく、結果を任せる

「どのボタンを押すか」を考えるのをやめる。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。結果だけ言えば、手順は向こうが考える。ある社長は、請求書を取り消して、日割りで出し直して、施主にメールするところまで、その一文を言うだけで済ませました。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仕入れます——「今、建材屋。田中さんちのキッチンの白のメラミンとソフトクローズのレール買ってる」——それで発注書も、経費も、帳簿も勝手に揃う。本人の言葉です。「ショートメール一本で、とんでもない量の事務が片づくんです」

切り替え二——AIが先、あなたが後

古いやり方——あなたが手を動かし、道具がちょっと手伝う。新しいやり方——AIが全部の一回目をやり、あなたが確認して、直して、却下する。見積は座る前にできている。返事はメールを開く前に書けている。電話はあなたがエッジバンダーの裏から出てくる前に取られている。ある施主はこう言いました。「十回に九回は完璧です。もう、はい送って、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。（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、特に金が絡むことは、必ず伺いを立てます。任せる度合いは、稼いだぶんだけ緩める——第九章で。）

切り替え三——訂正は投資

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。ある家具職人が、標準のキッチンの値段には金物と木口テープと配送と取付の日当が入っているが、天板の石とキッチンパネルと機器は入っていないと教えると、こう返ってきました——「これから覚えておきます」。そして本当に覚えている。あの工務店は見えがかりの背板は必ず18ミリで妻板は無地、と教えれば、二度と16ミリの背板で見積を出しません。訂正は全部積み上がります。半年後には、あなたのように値づけし、あなたのように書き、あなたのルールを知っている——一度、あなたが教えたからです。

引き直しの練習

商売の中を歩きながら、どのやりとりにも一つだけ問いを立ててください。「これ、AIが最初に触ったらどうなる？」

やりとり	古いやり方	AIファースト
施主がキッチンの値段を聞きに電話してくる	留守電。出た誰かに仕事が行く。	出て、内容を拾い、採寸の予定を入れる——工房に戻る前に概算の幅まで下書き。
板の納品が二枚足りない	木曜に加工で気づき、金曜に催促し、月曜に忘れる。	届いた日に指摘、自動で催促——直らないときだけ、あなたに上がる。
仕入先の価格改定が届く	200通のメールの下敷き。次の見積は古い板の単価のまま。	抜き出して単価に反映——一行で。「板が六色値上げ、丁番4%上げ」
取付が終わる	請求は「今夜」。レビューは頼まない。	最終請求は玄関先から送信。喜んでいるうちにレビューを依頼。クローゼットは追客に登録。

ここから先の章は全部、この練習を商売の一部分ずつに当てただけです。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、あなたは一生気づきません。

家具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。集塵機が唸っている中でパネルソーに板を通してあるか、エッジバンダーに手で流しているか、施主の家で脚立に乗って片手に水平器を持っているか。携帯はバンの中か、作業着の尻ポケットで埃をかぶって、鳴りっぱなしで切れる。その電話——キッチン一式、クローゼットひと並び、店舗の造作——は、リストの次の工房にかかります。終わりです。

10件
年間、消える

週に四本、電話を取り逃がすとします。ほとんどは客ではありません——金物屋の営業、型取りの日を聞いてくる石材屋、板の仕入先、取付日を追ってくる工務店。だから、本当にキッチンをやりたい人は週に一本としましょう。年に約50件、知らないうちに来ていた本物の引き合いです。キッチンは相見積になります——三社に声をかけ、しかも説得すべき相方がいる——だから、決まったのは五件に一件としましょう。それでも年におよそ十件が、先に出た誰かのところへそのまま歩いていきます。（あくまで例です——でも、自分の仕事の大きさで、自分の数字でやってみてください。効きます。）

そして止めは、あなたに電話した施主は留守電を残さないということです。次の人にかけます。**留守電は、仕事が死に行く場所です。**昔の対策は「もっと電話に出ろ」でした。AIファーストの対策はもっと大きい——電話というのは本当は二つの問題で、たいていの家具屋は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

あなたは加工にかかっているか、取付に出ているか、仕上がった箱物を積んで町を走っています。AIの受付が、あなたの屋号で、24時間365日、電話に出ます。喋り方は普通です。用件を押さえ——何を（キッチン、クローゼット、洗面台、洗面脱衣室、テレビボード、店舗やオフィスの造作）、どこで、だいたいどのくらい——採寸の予定をあなたのカレンダーに入れ、工務店の取付日が絡んでいる案件に印をつけ、あなたが集塵機を止める前に要点をショートメールで送ってきます。休憩も取りません。風邪もひきません。人を雇うより、はるかに安い。

問題その二——取ったのに、半分忘れた電話

正直に言ってください。運転席から「はい、クローゼットの値段、木曜までに出示しますね」と言って、次の取付までに消えていたことが何度ありますか。あなたがだらしがないではありません。忙しくて、頭が唯一のファイルなのです。ここが、AIファーストで電話というものの意味が変わるところです。

- **電話は全部残る。**録音され、文字になり、その工事に綴じられる。六週間後に施主が「パントリーは引き出し込みって言ったよね」と言ったとき、何を言ったか確認できます。変更が電話で飛んでくる仕事では、その記録が、話し合いと喧嘩の分かれ目です。
- **約束が自動で抜き出される。**「木曜までに値段」。「石材屋に型取りの日を聞く」。「箱を切る前にコン口の仕様を確認」。会話から拾い出される——あなたは何も書きません。運転していたのだから。
- **約束のほうあなたがあなたを追いかける。**木曜の朝。「山田さんにクローゼットの値段、今日って言ってましたよ。動かしますか?」。競合が一度も送らない追客が、毎回起きます。
- **材料が揃っていれば、仕事のほうが勝手に始まる。**電話が用件も住所もざっくりした規模も拾っている——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ときには下書きになっています。

やり方は何でもいい——ただし外せない条件

- ✓ 電話は全部、あなたの屋号で取られる——夕方六時も、土曜も。
- ✓ 全通話の検索できる文字起こし——「取っ手の話、どうまとまったっけ?」
- ✓ 約束は、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。
- ✓ 電話で聞いた内容が、そのまま工事に流れる——三回打ち直さない。

自分でやる版

電話を転送して、電話代行にきっちり台本を渡す——屋号、地域、用件、「午後に折り返します」。そして、走り出す前に約束を自分宛にボイスメモ。それだけでも仕事は取れます。

やってもらう版

全部入りのAI電話（The Everythingがやっているようなもの）なら、条件を丸ごと満たします——応対、文字起こし、約束の追跡、通話からの見積下書き。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

工房に戻る前に見積を出す

二番目に大きい漏れ——「今週中に出します」の見積。

実際に起きることはこうです。施主の家でレーザーとメモ帳を持って一時間測り、「二、三日でお出ししますね」と言う——そのあと加工が押して、取付が延びて、値づけは日曜の夜九時半になります。あるいは翌週の木曜。その間に施主は同じ週に別の家具屋を二軒入っていて、そのうち一軒は絵のついた見積を送ってきています。

速さ

が見積を制す

値段ではありません。速さです。施主がその晩の食卓でまだキッチンの話をしているうちに見積が届く工房が、驚くほどの確率で取ります——高いほうでも、です。速くてちゃんとした見積は、施主が一番欲しいものを伝えます。この人は段取りができる、うちのキッチンと言ったとおりの日に入る、と。

昔の助言は「ひな形を使え、現場で携帯から出せ」でした。忘れてください。AIファーストの見積はAIが値段を組み、あなたが確認するということです。今、本物の造作屋で起きていることを書きます。

- **あなたが喋り、向こうが組む。**現場を歩いて、見たまを口で言う——「L型、4.2×2.6、扉十六枚、引き出し四段組が四本、ソフトクローズ、吊戸は片側一列、扉は白の艶消しウレタン、箱はメラミン、天板20ミリの石は別途、食洗機ビルトイン、キッチンパネルは既存のまま」——それが、値段の入った、項目の揃った、あなたのひな形の見積になります。
- **値づけはあなたの履歴から。**過去の見積を食わせれば、あなたの単価を覚えます——箱いくらの数字、板と木口の原価、金物の見込み、取付の日当、あなたの利益。下請けに入る工務店と施主直で単価が違う？ちゃんと分けて覚えます。
- **あなたのルールを知っている——一度教えたから。**あなたの「材工込み」に何が入るか、何が必ず別途か（天板の石、キッチンパネル、機器、脱着に来る電気屋と設備屋）、板物の歩留まりの見方。見習いに教えるように教える。見習いと違って、忘れません。
- **あなたが落としたものを拾う。**ある職人が工事の報告書を食わせたら、AIの見積には、同じ工事で金をもらっている積算担当が落としていた運搬費が入っていました。夜九時半に疲れて、台輪も、見切りも、フィラーも、配送も、古いキッチンの廃材処分も、忘れません。
- **値段を取りに行くこともできる。**その色の18ミリの板、今日いくら分らない？その寸法の跳ね上げは？仕入先を見て、はめ込みます——違う仕上げを拾っていたら直してやれば、それを永遠に覚えます。

2〜3日 → 半日

私たちが付き合っている会社——社長はこの道二十六年、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ていた見積が、うちのAIだと半日です。昨日出したやつなんか、前なら二日仕事でした。その日のうちに送りました」。値段も自分の数字と「ほぼ横並び」で出てきました。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——**追客**です。二日後に一通。「キッチンのお見積、届いていますでしょうか。何が入っていて何が別途か、いつでもご説明します」。この一通が、値段を下げるより多く仕事を取ります。競合がまず送らないからです。キッチンはじっくり考えて買うものです——中身の違う三社の見積を並べているところに、いい頃合いの静かな一押しがあれば、それだけで傾くことがよくあります。AIファーストなら、追客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。

工事を丸ごと救う一つ

図面の承認が下りるまで、何も切らない——しかも承認は書面で、仕上げ、金物、取っ手、機器の型番まで載せた上で。これは事務ではありません。この商売のリスク管理の話そのものです。早く出して、承認をもらって、返事を工事に綴じる。切ったあとで施主が扉の気を変えたら、それは有償の変更で、理由は全員に見えています。AIファーストなら、承認は勝手に出て、勝手に催促して、工事ファイルに落ちます。図面はあなたが読む。図面は、必ずあなたが読む。

05

第五章

気まずい催促なしで回収する

物はつくった。次は金を取る番です——たいていの家具職人にとって、これは誰も教えてくれなかった、二つ目の無給の仕事です。

7日
47日ではなく

職人の請求書が入金されるのは、出してから平均で六週間後あたりです。払わない客だからではありません。たいていはただ忘れていて、あなたは催促するのが気まずい。この商売ではそれが効きます。板も、金物も、扉も、一枚も切る前に買っているのだから、最終請求が遅れるということは、他人のキッチンを自分のカードで立て替えているということです。

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、あの気まずい会話も——「例の請求書の件、すみません」というあの気まずいショートメールも——二度と要りません。

期日どおり入る仕組み

- 1 **その段階に着いた日に請求する——着手金、加工、取付**
一日待つごとに、入金が一日ずれます。AIファーストなら、バンから一言。「鈴木さんちのキッチン、着手金お願い」。項目は見積から、支払い条件はあなたの、宛先は先方のメール。着手金は承認図と一緒に出るので、材料を買う前に材料代の資金がついている——そして加工分の請求は、出荷したときではなく、その仕事が加工に入った日に出ます。
- 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、決済リンクのほうが早く入ります。払いたい気持ちと、払い終わることの間の段差を、全部なくす。
- 3 **丁寧な催促を自動にする**
3日目、7日目、14日目に、やわらかい一通——自動で、つまりあなたは一通も送りません。そのあと月次の残高通知、そして本当に焦げついたときだけ、あなたに上がる。資金繰りで何十万の価値があります。
- 4 **どうしてもその時だけ、語気を上げる**
たいていは一通目か二通目で払います。稀に残る人には、もう少し固い——それでも礼儀正しい——一通。あなたは最後までいい人のままです。

そして、金は金ですから。ここは、最初はAIを短い綱で繋いでおく唯一の場所です。AIが下書き、あなたがOK、毎回。一か月それが正しいのを見届けて、あなたが「もういい」と言うまで。

06

第六章

勝手に片づく受信箱

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。

仕入先の請求明細、施主の質問、金物の欠品連絡、色と仕上げの確認、施主が送ったと言い張る機器の仕様書、石材屋の型取りの日、変更を追ってくる工務店、価格改定——全部が迷惑メールに混じって、全部があなたが加工にかかっている間に届きます。私たちが付き合っているある店長は、24,000通の未読から始めました。「一通読んでも、どこかに行っちゃう。もう二度と見つけられないんです」

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です——そして、その時間はない。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。

- **仕分け済み。**今日効く三通が理由つきで上に浮きます——「これは箱の幅が変わる機器の仕様書です。その工事、月曜に加工に入ります」。冷やかしは、あなたが一秒使う前に落とされます。
- **下書き済み。**決まりきった返事——「キッチンのほかにクローゼットも洗面台もやっています」「八週間先まで埋まっています」「その大きさのキッチンなら、だいたいこのくらいの幅です」——が書けて待っています。目を通して、直して、送る。
- **聞けば答える。**さっきの店長は今、こう聞くだけです。「仕入先からの最新の価格改定、どうなってる？」——すると即座に見つけてくる。別の名前で返信してくる代理店とメーカーを、つなげてまで。

誰も予想しないところ——金を見張る

AIは全部読んでるので、気づきます。ある会社。「発注ミスでもう何十万も助かってます。ちょっと待って、過去の工事から見るとこっちはすよね、って言うてくるんです」。この商売では、発注ミスは手直しではなく、捨てです——色のロットを間違える、板の厚みを間違える、かぶせの違う丁番を頼む。それはそのまま、産廃に捨てた金と、一週間伸びた納期です。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、払う前に自動で見つけました。

賢い受信箱が要るのではありません。まともな引き合いが、二度と請求明細の山の底で死なない、という話です。

07

第七章

あなたのデジタル事務長

家具製作の会社には必ず事務長がいます。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、ほかにいないから。

+20件
一週間で

ある会社の事務の人が一週間休みを取りました。社長の言葉です。「一週間、事務所にいてもらってないんですが、おかげで彼女の仕事が回るようになって——しかもこの一週間で、たぶん20件も余計に仕事が入ってきました」。乗り切った、ではありません。過去最高の一週間です。

事務長の仕事は、つなぎの組織です。今日どれが加工に入るか、どの図面がまだ承認待ちか、どの取付が何曜日か、左官がいつ抜けて現場採寸ができるか、金物の発注は入ったか、石材屋は型取りの日を押さえたか、去年と同じ通りでやった工事の写真はどこか。その人を雇う必要はありません。その人が回すはずの仕組みが要るのです。

朝のブリーフ

シャッターを開ける前に。今日の加工と取付の順番、誰に入金を催促するか、板・金物・色の確認で止まっているものは何か、誰の図面をまだ待っているか、そして忘れたら刺さる一つ。コーヒ一片手に二分——しかも、職人にも同じものが届きます。

勝手に育つ工事ファイル

写真、見積、承認図、機器の仕様、現場採寸のメモ、請求書——全部が勝手に正しい工事にくっつきます。だから、八か月後に施主が同じ色で洗面台も揃えたいと電話してきたとき、履歴はそこにあります。色のロットまで。カメラロールと三通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

この商売についてくる書類——承認済みの図面、仕上げと金物の一覧、機器の仕様、電話で施主が合意した変更、仕入先の保証書——が、催促され、工事に紐づけて残り、二年後に質問が来たときにちゃんと見つかる場所に置かれます。あなたのために作文されることは決してなく、あなた自身の図面の承認や、あなた自身の現場採寸の代わりになることも決してありません——ただ、行方不明にならなくなるだけです。

仕組みに載っていないものは、存在しない——あなたの頭が持つのは仕事であって、書類ではありません。

08

第八章

実際の倍の大きさに見せる

大手の工場があなたに知られたくない秘密。「ちゃんとして見える」の大半は見せ方で——見せ方は、今やほとんどタダです。

二人の工房と、五十人の造作屋が、寸分違わない、しみ一つない、ロゴの入った見積を出せます。施主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手と同じ扱いを受け、同じ値段を取れます。最初の見せ方で、値段の話に勝つか負けるかが決まる——しかもこの商売では、施主はまだ存在しないものを買っているのですから、紙の上でどう見えるかが、取付の日まで商品そのものです。

紹介の輪——偶然ではなく、狙って

- 続** 続けてもらう — 工事全体を楽で、はっきりしたものにする。次も迷わずあなたに頼むように。
- 評** 評価をもらう — Googleのレビューを、一番嬉しい瞬間に頼む。新しいキッチンの引き出しを全部開けてみた、その日に。自動で、リンクつきで。レビューは、あなたが寝ている間に次の十件を取ります。
- 紹** 紹介してもらう — 喜んだ施主は、簡単にしてやって、思い出させれば紹介します。「どなたかキッチンやクローゼットをお考えの方、いませんか。お宅と同じように面倒みますので」。あなたの取付を気に入った工務店は、その十人分の値打ちがあります。
- 再** 再びやる — 来年やると言っていたクローゼット。洗面脱衣室。洗面所の洗面台——通話の記録に残っています。いい頃合いの一言が、キッチン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——つまらないことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠にやり続けることだからです。それは、仕組みが完璧にやり、忙しい人間が絶対にやらないことです。

今日から——道具がなくても

掃除をしてバンに積む前に、喜んでいる施主全員にレビューを頼む。そして、最終請求には毎回、きれいな施工前後の写真を添える。仕上がったキッチンは、写真映りが最高です——使いましょう。輪は、どう回されたかを気にしません。回っていればいいのです。

09

第九章

30日で切り替える

ここまでの話は全部、本当に効きます。たいていの家具職人がものにできない理由は、全部を一度にやろうとして、工事の途中でパンクして、古いやり方に戻るからです。だから、一つずつ。加工を止めずに。

1

1週目——一番大きい漏れを止める。電話です

電話は全部取られ、全部残り、約束は自動で抜き出される。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こです。

2

2週目——見積を直す

AIがあなたの口述と過去の工事から値段を下書きし、あなたが直す——訂正は全部、向こうの身につきます。二日が出る見積、承認に出た図面、そして二日後の追客。受注率が動くのを見てください。

3

3週目——回収を直す

着手金は承認図と一緒に、加工分は加工に入った日に、最終は取付から。払いやすくして、催促は自動。金が絡むことは全部、綱が緩むまであなたがOKを出す形で。銀行残高の顔つきが変わりはじめる週です。

4

4週目——事務を丸ごと渡す

受信箱は仕分けと下書き、朝のブリーフが回り、工事ファイルは勝手に育ち、レビューは自動で頼まれる。

なぜ四つ全部か。一つでは、たいしたことがないからです。工程が一つ自動になっても、肩をすくめて終わり。三つ揃ったところで「おいおい」が起きます——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。見積が承認図になる。図面が着手金になる。取付がレビューになる。そこで、道具であることをやめて、仕組みになります。

任せる度合いのダイヤル——夜眠れなくなる渡し方

一年目に、初日から昇降盤といい仕事は任せません。これも同じです。

1

1〜2週目——何でも聞いてくる

メールの下書きも、請求書も、一つ残らず。「これ送ろうと思うんですが、いいですか?」。あなたがOKを出し、直し、教える。

2

3〜4週目——大事なことだけ聞いてくる

決まりきった返事はそのまま出る。金と、図面と、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てきました。もう回してよし。あなたには朝のブリーフと、引っかかりのものが届きます。親方はあなたのまま——ただ、詰まりどころではなくなっただけです。図面と現場採寸は、あなたの机から決して離れません。離してはいけません。

腕のいい家具職人が、うまく回り出す前に投げ出す理由

- **四週間を一度にやる。** やめてください。一週間に一つ。一つずつ勝ちを確定してから、次を足す。
- **古い工程にAIを後づけする。** 今までどおり同じ古いソフトに一件ずつ打ち込みながらAIに「手伝って」と言っているなら、話を外しています。工程を引き直してください(第二章)。
- **職人ではなく、ソフトとして扱う。** ソフトは一度設定して、あとは一生悪態をつくもの。これは、教えるものです——そして毎週うまくなります。一番引き出せている職人は、腕の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。** 今日動く雑な仕組みが、「落ち着いたたら」組む完璧な仕組みに勝ちます。落ち着く日は来ません。



本を置く前に

2分でわかる漏れの点検

正直に。今この瞬間、当てはまるものにチェックを。

- ☐ 工房や取付に出ている間、しょっちゅう電話を取り逃がしている——しかも、それで何件失ったか分からない。
- ☐ 今月、誰かに値段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「二日で」より「今週中に」のほうが多い。
- ☐ 値段を送ったあと、追客をしないことがある。
- ☐ 施主が承認していない図面のまま、切りはじめたことがある。
- ☐ 着手金か最終請求の入金に、二週間以上かかっている。
- ☐ この一か月に「例の請求の件ですが」という気まずい連絡を送った。
- ☐ 受信箱がストレスで、大事なもの——機器の仕様、色の確認——が埋もれる。
- ☐ 去年のキッチンの件で施主から電話が来たら、色と金物を探すのに時間がかかる。
- ☐ 喜んでいる施主全員にレビューを頼んではない。

0〜2

いい船です。少し詰めれば、もっと走ります。

3〜6

つまらない半分から、本当に金が漏れています——そして、全部直せます。1週目から。

7+

毎週、二つ目の仕事をタダでやっています。いい知らせ——それはまさに、今が一番直しやすいところです。

数がいくつでも——一番刺さったチェックが、一番大きい伸びしろです。そこから始めてください。

組んでほしいですか？

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、組むべきです。実際に組んでいる人はたくさんいます。もし「もう出来上がっていてほしい」なら——電話に出て、約束を全部拾い、見積を組み、図面と請求を追いかけて、事務を丸ごと回すAIが、全部ひとつで、今週からあなたの造作の商売の中で動いている状態——それが、私たちのつくっているものです。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。縛りも契約もありません。
- ✓ 大事なもの——見積、請求書、お客さんへの連絡——は、あなたが見ずに出ていくことは決してありません。
- ✓ Microsoft Teamsと、あなたが今使っている道具の中で動きます。

あなた自身の工事で動くところを the-everything-app.com で——見るのにカードは要りません。

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、図面に承認を与えることもありません。現場採寸に判子を押すこともありません。その箱がちゃんと納まるかどうかを決めることもありません——それはやはり、あなたと、家具職人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。