

THE EVERYTHING ・ 職人のための実践ガイド

AI大工 プレイブック

AIの時代に大工・工務店を回し、規模が三倍の会社より稼ぐための一冊。

丸ごと仕組み化 ・ 誇張なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、まともに大工・工務店を回そうと思えば、事務員を雇い、記帳を頼み、それでも子どもを寝かしつけたあと懐中電灯を片手にウッドデッキの寸法を測っていました。

今では、道具立てが整った一人親方のほうが、軽トラ十二台を抱える向こうの工務店より多く受注し、速く見積を出し、早く入金される——しかも書類仕事で夜を潰すことは一度もありません。

その人があなたより頭がいいわけでも、腕がいいわけでもありません。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一番の使い手は、二年前まで紙とえんぴつでウッドデッキの見積を書いていた職人です。彼はただ、みんなより先に一つのこと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、書類整理——は、もう自分で勝手に片づくのだと。**だから彼は、金になるところ——現場と、お客さん——にだけ力を注いだのです。

これはその人のやり方をまとめたプレイブックです。「コピペで使えるプロンプト50選」ではありません。テック業界ぶった御託でもありません。本物の仕組み——どう捉え、何を、どの順番で用意するか、そして良い大工がコツをつかむ前に投げ出してしまう落とし穴。ここに載っている話は、実際に私たちが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。頭から通して読めば、たとえソフトに一円も払わなくても、今より締まった、儲かる商売ができるようになります。

資格について、率直に一言

この本のどこにも、工事を「合格」とみなしたり、躯体が図面どおりであると保証したり、有資格者の判断に取って代わったりするものではありません。担うのはあくまで事務です。建物そのもの——そしてそれが正しく、瑕疵なく仕上がっている責任——は、最初から最後まであなたのものです。

目次

01 新しい土俵

お客さんがあなたを測る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ファーストで考える

古いやり方にAIを継ぎ足すのをやめる。すべてにまずAIが触れる形で商売を描き直す。

03 もう仕事を取りこぼさない

電話は全部つながり、約束はすべて拾われ、追われ、もう動き出している。

04 現場を出る前に見積を出す

あなたの言葉とあなたの単価から、AIが拾い出しを組む。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで入金される

47日ではなく7日で入金。あの気まずい「すみません」メッセージはもう不要。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けされ、返信は下書き済み、金の番までする——移動中に読み上げてもらえる。

07 あなたのデジタル番頭

朝のブリーフィング、勝手に育つ現場ファイル、片づく書類仕事。

08 実際の二倍に見せる

すべてに屋号を入れ、口コミ→紹介の弾み車が自分で回り続ける。

09 30日で切り替える

週に一つずつ、信頼のダイヤル、そして三つの仕組みが一つに勝る理由。



2分でわかる漏れ点検

商売のどこから金が漏れているか——そして何から直すべきかを突き止める。

01

第一章

新しい土俵

腐りかけたウッドデッキを前に立ちすくむ施主に、あなたが腕のいい大工かどうかは分かりません。その場では判断できないのです。判断材料は目に見えるものだけ——そしてそこで、多くの大工は本来取れたはずの仕事を静かに落としています。

いよいよデッキを直そう、増築しよう、閉まらなくなった扉を何とかしよう——そう決めたとき、人は一人の大工にだけ電話しません。検索結果の上から五人に片っ端からかけ、仕事は次の三つを最初にきちんとやった者へ流れていきます。

1 そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか？

パーゴラの仕事は、腕が一番いい大工ではなく、最初に電話に出た大工のものになります。留守電に切り替わった時点で、寸法一つ測る前に負けています。

2 見積は速く、そして見栄えよく届いたか？

デッキの見積が翌日までに、きちんと項目立てして届く——それは来週、名刺の裏に殴り書きした金額に、毎回必ず勝ちます。

3 あなたとのやり取りは楽だったか？

こまめな連絡、催促いらず、「すみません、送るの忘れてました」なし。やり取りの楽さが、小さな建具直しの次にくる住宅まるごとリフォームを呼び込みます。

気づきましたか、そのどれ一つとしてあなたの腕の話ではないことに。三つとも**事務と連絡**の話です——一日現場で働いたあとに、あなたが一番嫌いで、一番時間の取れないところ。

そして誰も教えてくれないのがこれ——**テーブルの向こう側は、もうAIで動いています**。大手のゼネコンは入札をAIに通します。建売の連中は拾い出し一式を数分で弾き出します。保険会社は、あなたが原状回復の請求書をアップした瞬間、一行ずつ協定単価と突き合わせます。AIが建築に入ってくるかどうか、という問いはもう終わっています——すでに入っています。問いは、それがあなたの味方として働くのか、敵として働くのか、それだけです。

いい知らせ? 技術が小さな事業者に味方するのは、歴史上これが初めてです。大きな会社は委員会を通し、全社導入をかけ、研修を組まねばなりません。あなたは火曜に決めて金曜には動き出せます。土俵がひっくり返ったのです——小回りが利き、速く、きちんと段取りされた一人親方が、大きな工務店のように見え、同じように働ける。大きな会社のような間接費を抱えずに。

「でも自分、パソコンなんて」

これを一番うまくやっている職人たちも、パソコンは苦手です。私たちが見てきた中で最速の使い手の一人は、現場歴26年、パソコンに触れたのは三年前という職人です。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」。ショートメッセージが打てて、ボイスメモが残せるなら、このプレイブックの中身はすべて回せます。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——それが新しい条件で、大工はもともとそれが得意です。

月3〜10万円
+、ソフト代

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る。ある社長は月10万円、多い月は30万円払っていました。職人がろくに使わないソフトに、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、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。

規模が三倍の会社が遅いのは、大きいからです。そこがあなたの付け入る隙。このプレイブックは、その隙を抜けていく話です。

02

第二章

AIファーストで考える

道具を一つ触る前に、この件についての「考え方」を直しておく必要があります——なぜなら最大の間違いは、間違ったソフトを買うことではないからです。古い仕事のやり方にAIを継ぎ足して、なぜ何も変わらないんだと首をかしげる。それが最大の間違いです。

あなたの商売のどの工程も、一つの前提の上に組まれています——各ステップは人がやらねばならない、という前提です。誰かが電話に出る。誰かが拾い出しをして見積を打ち込む。誰かが出来高請求を催促する。誰かが検査済証や図面をファイルする。一日の流れがまる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。**描き直す**のです——AIがまずすべてに触れ、あなたが監督する形に。三つの発想の転換。どれも、実際に私たちが付き合っている職人が身をもって学んだものです。

転換その一——手順ではなく、成果を任せる

「どのボタンを押すか」を考えるのをやめる。これからは、腕のいい相方に話すように商売に話しかけます——成果を言えば、手順は向こうが考える。ある社長は、請求書を取り消し、日割りで再発行し、お客さんにメールする——これをそのまま一文で言うだけで済ませました。別の一人は、建材店のカウンターから一言送るだけで材料を仕入れます——「今、材木店でスミスさんちのデッキ用のLVLと根太受け金物を買うところ」——それで発注書も、経費も、帳簿も勝手に片づく。本人いわく——「ショートメッセージ一本で、えらい量のデータが動くんよ」。

転換その二——AIが先、あなたが後

古いやり方——あなたが作業して、ときどき道具が手伝う。新しいやり方——AIがまず全部の一次案を作り、あなたが承認し、直し、あるいは却下する。見積は、あなたが腰を下ろす前に下書き済み。返信は、あなたがメールを開く前に書けている。電話は、あなたが屋根から降りる前に応対済み。あるお客さんはこう言いました——「十回のうち九回はもう完璧。『よし、送れ』でおいしましや」。あなたの仕事は、40分の打ち込みから、10秒の判断へと縮みます。（そして——初日から鍵を全部渡すわけではありません。最初は何につけても、とくに金がらみは必ず許可を求めてきます。それが働きで信頼を勝ち取るにつれ、手綱をゆるめる——第九章で。）

転換その三——訂正は投資である

普通のソフトでは、同じ間違いを永遠に直し続けます。AIなら、一度直せば済む。ある大工が、標準のデッキ見積には大引・根太の金物、手すり、束石の基礎コンクリートを含める、と教えると——「これからはそう覚えておきます」と返ってくる。そして本当に覚えている。あるお客さんのデッキ材を「パイン材」から「ウリン材」へ直せば、二度と間違えない。訂正はすべて積み上がっていきます。半年もすれば、あなたのように見積を書き、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——あなたが一度、教えたからです。

「描き直し」の練習

自分の商売を歩き回り、あらゆるやり取りについて一つだけ問うてください——「もしAIがまずここに触れたら、どんな形になる？」

やり取り	古いやり方	AIファースト
お客さんがデッキの見積を頼んで電話してくる	留守電。出た者に仕事が流れる。	応対し、内容を拾い、下見の予約まで完了——朝飯前に見積の下書きができています。
木材の納品が一束足りない	木曜に気づき、金曜に催促し、月曜には忘れる。	届いたその日に指摘、自動で催促——先方が直さないときだけ、あなたの耳に入る。
建材店から価格改定の案内が届く	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、あなたの単価に反映——一行だけ:「構造材が6品目で値上がり」。
仕事が終わる	請求は「今夜」。口コミは頼まずじまい。	請求は現場を出た軽トラから送信。喜んでいううちに口コミを依頼。次の仕事の芽も拾う。

ここから先の各章は、この練習を商売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商売の、オーナーになるのです。

03

第三章

もう仕事を取りこぼさない

まずは、一番損をしていて、一番痛みを感じない漏れから——請求書が届かないから、あなたには決して見えないのです。

大工はこれが本当にひどい、自分でも分かっているはずです。屋根の上で小屋組を打ちつけているとき、あるいは集塵機がうる中、丸ノコに両手をかけているとき、電動工具の腰袋で携帯が震える。留守電に切り替わる。その相手——デッキ、パーゴラ、住宅一軒分のフローリング、まとまった金額の増築——は、リストの次の大工にかける。おしまいです。

年400万円

+、見えない

週に4本の不在着信があるとしましょう（手が離せない大工はもっと逃しています）。うち3本に1本が本物の仕事だとします。大工の仕事はサービス業の一本より単価が大きい——デッキ、内装造作、造作家具のひと続きなら、ならして一本8万円は下りません。それが週におよそ一本、次に出た者へまっすぐ歩いていく。あなたは決して痛みを感じません、電話が鳴ったことすら知らないから。（あくまで目安です——でも自分の数字で計算すれば、こたえます。）

そして駄目押しがこれ——あなたに電話してきたお客さんは、留守電を残しません。次の人にかける。留守電は、仕事が死にに行く場所です。古い直し方は「もっと電話に出る」でした。AIファーストの直し方はもっと大きい——なぜなら電話は本当は二つの問題であり、多くの大工は最初の一つ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

あなたは鼻隠しへ梯子をかけている最中、壁を建て込んでいる最中、あるいは木材を積んだトレーラーを引いて運転中かもしれない。AIの受付があなたの屋号で、24時間365日応対し、電話口でちゃんと自然に聞こえ、仕事の中身——何を（デッキ、パーゴラ、フローリング、建具と巾木、増築）、どこで、どれくらいの規模で——を聞き取り、下見をあなたの予定に入れ、応急のヤバい案件は一番上に上げ、あなたが地面に降りる前に要約をショートメッセージで送ってきます。一服もしなければ、病気にもならず、一人の何分の一かの費用で済みます。

問題その二——出たのに、半分忘れた電話

正直に言いましょう。運転席から「ええよ、パーゴラの値段、木曜までに出しとくわ」と言って、次の現場に着く頃にはすっかり消えていた——何度ありましたか？ だらしのないわけではありません。忙しくて、頭が唯一のファイル棚だからです。ここでAIファーストは、電話がそもそも何なのかを変えてしまいます。

- **すべての電話が記録される。**録音され、文字起こしされ、案件にひも付けられる。六週間後、お客さんが「デッキの塗装は込みって言ったよね」と言ったとき、実際に何と言ったか確認できます。
- **約束が自動で抜き出される。**「木曜までに見積」。「ウリンの納期を建材店に確認」。会話から拾い出される——あなたは何も書き留めません、運転していたのだから。
- **約束のほうがあなただけを追いかける。**木曜の朝:「デーブさんにパーゴラの値段、今日渡すって言ってましたよ——進めましょうか?」。競合が決して送らないフォローが、これで毎回起こります。
- **そして必要な材料がそろっていれば、仕事は勝手に始まる。**電話が案件も、住所も、範囲も拾っている——だから見積はリスト上のリマインダーではなく、あなたが車を停めた瞬間に待っている下書きです。

どう解決するにせよ、これだけは譲るな

- ✓ すべての電話にあなただけの屋号で対応——夜6時も、土曜も含めて。
- ✓ すべての電話の、検索できる文字起こし——「手すりの件、何て話したっけ?」
- ✓ 約束は、あなたを追いかけてくれる場所に落ちる——手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 電話から拾った案件情報が、そのまま案件に流れ込む——三度打ち直さない。

自前でやる版

自分の番号を、きっちり台本を持たせた電話代行に転送する——屋号、地域、用件、「午後に折り返します」。そして運転で発つ前に、約束をボイスメモに残す。それだけでも仕事は取れます。

丸ごとやってもらう版

オールインワンのAI電話システム(The Everythingがやっているような類い)が、この基準まるごと——対応、文字起こし、約束の追跡、電話からの見積下書き——を面倒みます。どちらにせよ:電話も、約束も、決して床に落とすな。

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——「今夜出します」と言った見積です。

実際に起きることはこうです。デッキの寸法を測り、「今夜お送りします」と言う——それから家に帰るとくたくたで、子どもに飯を食わせ、拾い出しに手をつけるのは夜9時半。あるいは翌日。あるいは木曜。その間にお客さんは、あなたに会ったのと同じ日に、ほかから二つの見積を取っています。

スピード

が受注を決める

値段ではありません。スピードです。お客さんがまだ裏庭に立っているうちに見積を届ける大工が、驚くほどの割合で勝ちます——たとえ他より高くても。速くて、きちんとした見積は、お客さんが一番欲しいものを伝えます——「この人は段取りができていて、ちゃんと来てくれる」と。

古い助言は「テンプレを使え、携帯から見積を出せ」でした。忘れてください。AIファーストの見積とは、**AIが拾い出しを組む。あなたは確認する。**これが、今どきの本物の工務店で実際どう見えるかです。

- **あなたが話し、AIが組む。**現場を歩き、見えるものを口に出す——「防腐加工したパイン材の大引・根太を450ピッチで組んで、その上にウリンのデッキ材18平米、東石9か所、芝生への一段の下り、高い側に手すり、二日プラス材料」——それをあなたのテンプレートに載った、項目立てのきちんとしたプロの見積に変えます。
- **あなたの実績から値付けする。**過去の見積を食わせれば、あなたの単価、あなたの利益率、あなたのメートル単価・平米単価を学びます。下請けに入る工務店と、単発の施主で単価が違う？ちゃんと使い分けます。
- **あなたのルールを知っている——一度教えたから。**あなたの仕事で「材工込み」に何が含まれるか、標準のデッキ・パーゴラの標準仕様、木材の歩留まり見込み。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。
- **あなたが落とした分を拾う。**ある工務店が現場報告を食わせたら、AIの見積は、有給の積算担当が同じ案件で落としていた移動費まで含めて返ってきました。夜9時半に疲れて金物やゴミ処分費を忘れることがない。そこが肝心です。
- **値段を取りに行くことすらできる。**LVLの一本や構造用合板一枚の今日の相場が分からない？ 建材店を当たって差し込みます——グレードを取り違えていたら直せば、永遠に覚えます。

2〜3日

→ 半日

私たちが付き合っている大工——現場歴26年、パソコンはほぼ触らない:「前は二、三日かかっとった見積を、うちのAIは半日で出す。きのう一本やったが、あれは二日仕事や。それを同じ日に送った」。値付けも「ほぼ横並び」で出てきました。彼の過去の見積から学んだからです。

そして誰もが飛ばす部分——**フォロー**です。二日後の一言:「デッキの見積、届いてますか——中身、いつでも説明しますよ」。この一通が、値引きよりも多くの仕事を勝ち取ります。ほとんどの競合が決して送らないからです。デッキやりフォームでは、お客さんはまとまった金額を天秤にかけていて、ちょうどいい頃合いの静かな一押しが、あなたのほうへ傾ける決め手になることがよくあります。AIファーストなら、フォローは身につける習慣ではありません。ただ勝手に起こることです。

肝心なのはソフトではない

肝心なのは基準です——即日、プロらしく、自分の数字で値付けし、フォローする。メモ帳一冊でこの基準を満たす大工は、それを満たさないアプリ持ちの大工に勝ちます。AIはただ、その基準を楽々こなせるようにするだけです。

05

第五章

気まずい催促なしで入金される

仕事は終わった。次は金を回収しなければならない——多くの大工にとって、これは誰も警告してくれなかった、もう一つの無給の仕事です。

7日

47日ではなく

職人の請求書は、送ってからおよそ六週間後に支払われるのが平均です。お客さんが払わない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。だから金は外に出たまま、あなたはトレーラー一杯分の木材をカードで立て替えている。大きな案件では、これが本物のキャッシュフローの出血です。

催促は**仕組み**の問題であって、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——あの情けない「例の請求書の件、すみません」というメッセージも——二度と送らずに済みます。

一週間で入金される仕組み

1

仕事が終わった瞬間に請求——または出来高で請求

待った一日は、入金が一日延びる日です。AIファーストなら、軽トラから一言:「ウィルソンさんのデッキ、請求して」。明細は見積から、あなたの支払条件、先方のメール。大きな案件では、到達した段階——建方、屋根仕舞い、造作仕上げ——の出来高請求を下書きするので、最後の最後ではなく、進みながら請求できます。

2

払うのをばかばかしいほど簡単に

「今すぐ払う」リンクは、「振込先はこちら」より速く払われます。払いたい気持ちと、払い終わりの間にある段差を、一つ残らず取り除いてください。

3

やんわりした催促を自動化する

3日目、7日目、14日目に、感じのいいリマインダーを——自動で、だからあなたは一度も送らない。そして月次の明細、本当に延滞している人だけあなたに通知。キャッシュフローで数万円分の価値があります。

4

どうしても必要なときだけ、トーンを上げる

たいていは一度目か二度目の催促で払います。まれに残る滞納者には、より毅然とした——それでも礼儀正しい——文面を。あなたは最後まで「いい人」のままでいられます。

そして金は金だからこそ、ここは最初、AIを短い手綱でつなぐ唯一の場所です。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回——一か月ちゃんと当ててくるのを見届け、もう聞かなくていいと言うまでは。

06

第六章

勝手に回る受信トレイ

受信トレイは、静かに金が漏れ、ストレスが漏れ込んでくる場所です。

建材店の明細、お客さんの質問、材料の発注、価格改定の案内、変更を催促してくる元請け、次の現場の図面と構造屋の詳細——それが全部、迷惑メールに混じって、あなたが内装造作に肘まで浸かっている最中に届く。私たちが付き合っているある店長は、2万4千通のメールの山から始めました：「一通読んでも、それが迷子になる。もう二度と見つけられなかった」。

問題はメールが多すぎることはありません。大事なものとノイズが、立ち止まって全部読むまで見分けがつかない——そしてあなたにその時間はない。AIファーストなら、受信トレイ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。** 今日大事な三通が一番上に浮かび、理由つきで印がつく——「これは金曜までに元請けのサインが要る変更ですよ」。冷やかしかは、あなたが一考する前に振り分けられています。
- **下書き済み。** 定型の返信——「はい、デッキもパーゴラもやります」「月末まで埋まっています」「ざっくりの値段はこちら」——が書けて、待っている。ちらっと見て、直して、送る。
- **訊けば答える。** くだんの店長は今、ただ「建材店からの最新の価格改定は?」と訊くだけ——すると最新のものを即座に見つけます。別名で返信してくる代理店とメーカーを、ちゃんと結びつけてまで。

誰も予想しない部分——金の番をする

AIはすべてを読むので、いろいろ気づきます。ある会社：「発注ミスで、もう数万円は助かった——『待って、過去の仕事からするとこっちは要るはずですよ』と言ってきた」。構造材のグレードを間違えたり、違う板を頼んだりすれば、あなたの金がゴミ箱行き。別の会社では、仕入先が誤って5割ずれた金額で請求してきたのを、支払われる前に自動で指摘しました。

肝心なのは賢い受信トレイではありません。まともな引き合いが、建材店の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

あなたのデジタル番頭

どの工務店にも番頭がいます。たいていの場合、それはあなた自身——夜10時に、他に誰もいないから、下手くそにやっているのです。

+ 20件
たった1週間で

ある工務店の事務担当が一週間休みを取りました。社長いわく：
「事務所に彼女がおらん週やったのに、その仕事までこなせた——しかも今週、たぶん20件ぐらい余計に仕事が入ってきた」。乗り切ったわけではありません。過去最高の週になったのです。

番頭の仕事は結合組織です:今日は何があるか、いつどの現場に入るか、ヘンダーソンさんのデッキの写真はどこか、あの構造屋の詳細はどこか、小屋組は発注したか、壁を張る前に電気屋の下地配線の予約は取れているか。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

朝のブリーフィング

エンジンをかける前に:今日の仕事を順番に、誰に入金を催促するか、材料や納品待ちは何か、どの現場にどの職方が来るか、忘れたら痛い目を見る一点。コーヒー片手に二分で——そしてあなたの職人たちも把握できる。

勝手に育つ現場ファイル

写真、見積、請求書、現場メモが一つ残らず、正しい案件に自分でひも付く——だから八か月後に同じデッキの件でお客さんが電話してきても、履歴が丸ごとそこにある。カメラロールと三つのメッセージスレッドに散らばってなどいけません。

気が重くない書類仕事

この仕事についてまわる書類——図面と構造屋の詳細、確認申請と検査の日程、水回りの床下の防水記録、木材や製品の証明書——を、うながし、案件にひも付けて拾い、検査員に訊かれたときちゃんと見つかる場所に保管します。あなたのために作り出すことは決してなく、あなた自身の有資格者としての工事への責任判断に取って代わることも決してありません——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ければ、それは存在しない——だからあなたの頭は、書類ではなく建物のことを持てるようになります。

08

第八章

実際の二倍に見せる

大手が、あなたに知られたくない秘密があります:「プロらしく見える」ことの大半は見せ方であり——そして見せ方は、今やほとんど無料です。

軽トラ一台の大工も、五十人の工務店も、寸分違わぬ、しみ一つない、屋号入りの見積を送れます。お客さんにはどっちがどっちか分からない——だから、手間をかけた小さな事業者は大きな会社のように扱われ、そのように値付けできる。第一印象こそ、価格の異議が勝つか負けるかの分かれ目です。

紹介の弾み車——偶然ではなく、狙って回す

- R** **リピート (Retain)** — 仕事全体を楽で分かりやすくして、迷わずまた頼みたくなるようにする。
- R** **レビュー (Review)** — 一番喜んでいる瞬間、仕上がったデッキを見て回った直後に、Googleの口コミを依頼する。自動で、リンクつきで。口コミは、あなたが寝ている間に次の十件を勝ち取ります。
- R** **紹介 (Refer)** — 喜んだお客さんは、簡単に思い出させてやれば紹介してくれる。「デッキのリフォームをお考えの方、周りにいませんか? あなたにしたのと同じように、大事にしますよ」
- R** **再販 (Resell)** — 来年の夏に欲しいと言っていたパーゴラ、空き部屋の造作家具——それは電話の文字起こしに入っています、覚えていますか。ちょうどいい頃合いのひと声が、一件を三件に変えます。

このエンジンは純金です。それでいてほとんど誰も回していません——なぜなら、退屈なことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠に、やり続けることを意味するからです。それこそ、仕組みが完璧にこなし、忙しい人間が決してやらないことです。

今日から始める——技術ゼロでも

喜んでいるお客さん全員に、軽トラを片づける前に口コミを頼む。そして請求書には毎回、きれいな施工前・施工後の写真を添える。デッキやリフォームは絵になります——使わない手はない。弾み車は、どう回されるかは気にしません。回されることだけが必要なのです。

09

第九章

30日で切り替える

上に書いたことは、すべて効きます。多くの大工がそれを効かせられない理由は、全部を一度にやろうとして、仕事の途中でパニックし、古いやり方に戻るからです。だから:一度に一つずつ、仕事を止めずに。

1

1週目——最大の漏れを止める:電話

すべての電話に対応、すべての電話を記録、約束を自動で抜き出す。これはすぐに全体の元を取り始め、あなたが最初に手応えを感じる一つです。

2

2週目——見積を直す

あなたの口述と過去の値付けからAIが拾い出しを下書きし、あなたが直す——訂正はすべて、AIが覚える教訓です。即日見積、そして二日後のフォロー。受注率が動くのを見てください。

3

3週目——入金を直す

仕事完了で即請求、大きな案件は出来高請求、簡単な支払い、自動リマインダー——金が見えればすべて、手綱を勝ち取るまであなたが承認しながら。銀行残高の見え方が変わり始める週です。

4

4週目——バックオフィスを引き渡す

受信トレイは仕分け・下書き済み、朝のブリーフィングが回り、現場ファイルが勝手に育ち、口コミは自動で依頼される。

なぜ四つ全部か? 一つの仕組みだけでは、たいしたことに感じないからです。一つ自動化しても、肩をすくめて終わり。三つ目で「うわ、なんじゃこりゃ」の瞬間が来ます——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。見積が請求になる。請求が口コミになる。そのとき、それは道具であることをやめ、仕組みになるのです。

信頼のダイヤル——夜も眠れるまま引き渡す

新入りの見習いに、初日から軽トラといい丸ノコは預けません。ここでも同じです：

1

1〜2週目:何もかも訊いてくる

メールの下書き一つ、請求書一つ——「これで送りますが、いいですか?」。あなたは承認し、直し、教える。

2

3〜4週目:大事なことだけ訊いてくる

定型の返信はそのまま出る。金と新規のお客さんは、まだあなたのうなずきが要る。

3

二か月目以降:例外だけ訊いてくる

何週間も正しくやるのを見届けた。今やそれは自走し、あなたは朝のブリーフィングと通知を受け取る。あなたはまだボスです——ただ、ボトルネックであることをやめただけ。

良い大工がコツをつかむ前に投げ出す落とし穴

- **四週間を一度にやる。**やめてください。週に一つ。それぞれが次を足す前に、一つの手応えを積む。
- **古い工程にAIを継ぎ足す。**まだ同じ古いソフトに拾い出しを全部打ち込んで、AIに「手伝って」と頼んでいるなら、要点を外しています。工程を描き直してください(第二章)。
- **スタッフではなくソフトのように扱う。**ソフトは一度設定して、あとは永遠に悪態をつく相手。これは、教える相手——そして毎週よくなっていく。一番使いこなしている職人は、一日中それに話しかけています、最高の相方のように。
- **完璧を待つ。**今日動く粗い仕組みは、「落ち着いたたら」設定する完璧な仕組みに勝ちます。落ち着く日は、決して来ません。



これを置く前に

2分でわかる漏れ点検

正直に。いま本当に当てはまるものにチェックを。

- ☐ 現場に出ている間、しょっちゅう電話を逃す——そのせいで何件仕事を失ったか、見当もつかない。
- ☐ 今月、誰かに見積か折り返しを約束した——催促されるまで忘れていた。
- ☐ 私の見積は「その場で」より「今夜」出ることのほうが多い。
- ☐ 見積を送ったあと、いつもフォローしているわけではない。
- ☐ 私の請求書は、入金まで二週間以上かかる。
- ☐ この一か月で、気まずい「例の請求書の件」というメッセージを送った。
- ☐ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年やったデッキの件でお客さんが電話してきたら、詳細を見つけるのに手間取る。
- ☐ 喜んでいるお客さん全員に口コミを頼んではない。
- ☐ 図面、確認申請、証明書が、グローブボックスと軽トラのコンソールと三つのメッセージスレッドに散らばっている。

0〜2

締まった舵取り。少し手を入れれば、もう飛ぶように回ります。

3〜6

つまらない半分から本物の金漏れています——そして全部直せます。1週目から始めましょう。

7+

あなた、毎週タダでもう一つ仕事をやっていますよ。いい知らせ:それはまさに、今一番直しやすいところです。

数がいくつであれ——一番のチェックが、一番の伸びしろです。そこから始めてください。

まるごと用意してほしい？

このプレイブックの中身は、全部自分で作れます——時間と根気があるなら、作るべきです。実際、多くの人がそうしています。でも、ただ「もう出来上がっていてほしい」なら——電話に出て、あらゆる約束を拾い、見積を組み、請求を催促し、バックオフィスを回すAIが、ぜんぶ一つになって、今週のうちにあなたの大工・工務店で動き出す——それが私たちの作るものです。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、契約もなし。
- ✓ 大事なもの——見積、請求書、お客さんへのメッセージ——は、あなたが先に見ないまま出することは決していない。
- ✓ 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なら the-everything-app.com ——見るだけならクレジットカードは要りません。

正直な但し書き:これは壊れた商売を直しはしませんし、建築の判断をしたり工事を「合格」とみなしたりもしません——それはやはり、あなたとあなたの資格の仕事です。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仕事のほうです。