

THE EVERYTHING ・ 職人のための現場ガイド

AI 土間屋 プレイブック

コンクリート屋として食っていく——AIの時代に、三倍の
規模の会社より稼ぐやり方。

全部入り ・ 能書きなし ・ 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、土間屋をともに回そうと思ったら、事務の人を雇い、税理士に払い、それでも子どもを寝かせたあと、台所のテーブルで土間コンの拾い出しをしていました。

今は、道具の揃った一人親方が、町の向こうの車六台の会社より多く仕事を取り、速く見積を出し、早く金を回収しています——しかも事務で潰れる夜はゼロです。

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、二年前まで軽トラの中で、紙とえんぴつで土間コンの値段を出していました。ただ一つだけ、人より先に気づいたので、**商売のつまらない半分——電話、見積、拾い出し、請求、催促、書類——は、もう勝手に片づくようになった。**だから彼は、金になるほうへ力を回しました。現場と、客です。

この本は、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。テック業界の御託でもありません。中身は実際の仕組みだけです——どう考えるか、何を、どの順で用意するか、そして腕のいい土間屋が軌道に乗る前に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と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、今より締まった、儲かるコンクリート屋になります。

あなたの責任について、はっきり一言

この本のどこにも、スラブに合格を出すものはありません。打設が構造設計者の仕様どおりだと証明するものもありません。土間屋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。コンクリートそのもの——構造として持つかどうか、鉄筋とかぶりと配合が構造設計者の指示どおりかどうか、そしてそれが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 土俵が変わった

客があなたを値踏みする3つの点——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を継ぎ足すのはやめる。AIが先に触る前提で、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、追いかけられ、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が拾い出しを組み立てる。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

入金47日後ではなく7日後に。しゃくに障る催促メールはゼロ。

06 勝手に回るメール受信箱

仕分けられ、下書きされ、金の見張りまでつく——運転中に読み上げまでして。

07 あなたのデジタル事務長

朝の申し送り、勝手に育つ工事ファイル、そして片づいた書類。

08 実際の倍の大きさに見せる

何もかもロゴ入りに。そして勝手に回り出す口コミ・紹介のはずみ車。

09 30日の切り替え

一週間に一つずつ。任せ具合のつまみ、そして三つ回してこそ効く理由。

✓ 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——そして何から直すか。

01

第一章

土俵が変わった

ひび割れて沈んだ土間コンの上に立った客に、あなたの腕がいいかどうかは分かりません。そこに立っている限りは。客は目に見えるものであなたを値踏みします——そして多くの土間屋が、取れたはずの仕事を静かに落としているのは、まさにそこです。

そろそろ駐車場の土間コンを、物置の土間を、三年前から言っているテラスをやるか、と客がついに腹を決めたとき、電話するのは一軒ではありません。検索の上から五軒に電話して、仕事は次の三つを最初に押さえた一軒に行きます。

1 そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか

土間コンは、一番腕のいい職人ではなく、一番先に出た職人のところへ行きます。留守電に流れたら、現場を見る前に負けています。

2 見積は速く届いたか、見栄えはしたか

平米、厚み、仕上げ、下地——全部を項目に分けたきれいな土間コンの見積が一日以内に届く。それは、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。

3 やり取りが楽だったか

日程がはっきりしていて、天気で打設がずれたときにちゃんと答えが返ってきて、催促がいらぬ。やり取りが楽な職人が、小さなテラスの後に物置の土間と裏のアプローチを取ります。

三つとも何の話じゃないか、気づきましたか。あなたの腕の話が一つもありません。勾配が素直で、金鰻が平らだから電話が来たわけではないのです。三つとも**事務と連絡**の話です——あなたが一番嫌いで、現場で一日働いた後には絶対に手が回らないやつです。

そして誰も言わないことを一つ。テーブルの向こう側は、もうAIで回っています。大手の土木は入札をAIに通しています。建売の会社は基礎一式の値段を数分で出します。デベロッパーの積算屋は、あなたが上げた変更見積を、上げた瞬間に自分たちの単価と一行ずつ突き合わせます。AIがコンクリート工事に入ってくるかどうかは、もう論点ではありません。すでに入っています。論点は、それがあなたの味方として働くか、敵として働くかです。

いい話をしましょう。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。大手は委員会を開き、導入計画を立て、研修をやらないと動けません。あなたは火曜に決めて、金曜には回せます。土俵がひっくり返ったのです。小さくて、速くて、段取りのいい土間屋が、大手の見た目と働きを、大手の経費なしで手に入れられる。

「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、そうです。私たちが見た中で一番切り替えの速かった一人は、現場二十六年で、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。言えることが、新しい条件です——そして土間屋は、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。

三倍の規模の会社が遅いのは、大きいからです。そこがあなたの隙間です。この本は、その隙間を抜ける話です。

02

第二章

AIファーストで考える

道具の話をする前に、考え方を直さないといけません。一番大きな間違いは、ソフト選びを外すことではないからです。古いやり方にAIを継ぎ足して、何も変わらないと首をかしげることです。

あなたの商売の段取りは全部、一つの前提の上に組まれています。各工程を人がやらないといけない、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つ。誰かが生コン工場に電話してミキサー車を押さえる。誰かが納品書と構造設計者の図面を綴じる。一日の形がまるごと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ないでください。**引き直すのです**——AIが先に全部に触り、あなたが見張る形に。頭の切り替えは三つ。どれも、実際の職人が身をもって覚えたものです。

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」を考えるのはやめます。これからは、腕のいい職長に話すのと同じ調子で、自分の商売に話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが組み立てます。ある社長は、請求書を取り消し、日割りで出し直し、客にメールするところまでを、たった一文でそう言うだけで済ませました。別の一人は、材料の仕入れを、建材屋のカウンターからメッセージ一本で片づけています——「今、資材屋で山田さんの土間のワイヤーメッシュとスペーサーをもらってる」——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。「メッセージ一本で、データがごっそり動くんです」。

切り替え二——AIが先、あなたが後

古いやり方。あなたが仕事をして、ソフトがちょっと手伝う。新しいやり方。AIが全部の一発目をやって、あなたが承認するか、直すか、却下する。座る前に見積は下書きされています。メールを開く前に返事は書けています。トンボを置いている間に電話は取られています。ある客はこう言いました。「十回に九回はそのまま完璧。もう、はい送信、で終わりです」。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、初日から鍵を全部渡すわけではありません。最初のうちは何をやるにも許可を取ってきます。金絡みはとくにそうです。信用が貯まった分だけ、手綱をゆるめる——第九章で。）

切り替え三——訂正は、投資です

ふつうのソフトなら、同じミスを永久に直し続けます。AIなら、直すのは一度きりです。ある土間屋が、うちの標準の土間コンの見積には鋤取りと残土処分、ワイヤーメッシュとスペーサー、型枠、それに目地切りが入る、と教えたら、返ってきたのは「これからそれで覚えておきます」。そして本当にそうなります。この客のときは「金鰻仕上げ」ではなく「洗い出し仕上げ」だと直せば、二度と間違えません。訂正は全部積み上がります。半年もすれば、あなたのように見積を出し、あなたのように書き、あなたの決まりを知っています——一度、あなたが教えたからです。

引き直しの練習

商売の中を歩いて、やり取り一つひとつに一つだけ問いを立ててください。「これ、AIが先に触ったらどうなる？」

やり取り	古いやり方	AIファースト
土間コンの値段を聞きたい客から電話	留守電。先に出た誰かに仕事が行く。	応答され、内容が押さえられ、現地確認の予定まで入る——朝飯前に見積の下書きができています。
生コン工場から違う時間で確定連絡	夜九時に読むか、読まない。七時集合の職人が、十一時のミキサー車を待って突っ立つ。	届いた瞬間に工事と突き合わせ——「向こうは十一時、あなたは七時で押さえています」。職人が家を出る前に直る。
資材屋から単価改定の連絡	メール二百通の底に埋もれる。次の見積が旧単価のまま。	抜き出して、あなたの単価に反映——一行で「生コンが三種類、上がっています」。
工事が終わる	請求は「今夜」。口コミは頼まないまま。	軽トラから請求送信。まだ喜んでいるうちに口コミを依頼。次の仕事に印。

ここから先の章は、この練習を商売の一部分ずつに当てているだけです。あなたは事務員になるではありません。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

まずは、一番高くついて、一番痛くない漏れから。請求書が来ないから、あなたは一生気づきません。

土間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。打設中は、物理的に電話に出られません。トンボを持っているか、金鍬で凝結を見ているところで、手袋をして、長靴はコンクリートの中で、**コンクリートはあなたが電話を取るのを待ってくれません**。携帯は軽トラの中。鳴りっぱなしで切れます。その電話は——土間コンか、物置の土間か、テラスか、まとまった金になる住宅のベタ基礎か——次の土間屋にかかります。それきりです。

17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。生コン工場、ポンプ屋、重機屋、納品書を追ってくる資材屋。だから、本当にコンクリートを打ってほしい人は週に一本としましょう。年に五十件の引き合いです。土間コンは値段を厳しく叩かれるので、決まるのは三件に一件としましょう。年におよそ**17件**が、次に出た誰かのところへそのまま歩いていきます。あなたは何も感じません。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——でも自分の数字でやってみてください。効きます。）

そしてとどめ。あなたに電話した客は、留守電を残しません。次の職人にかけます。**留守電は、仕事が死にに行く場所です**。昔の直し方は「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。電話は本当は二つの問題で、たいていの土間屋は前半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

あなたは打設の中で膝まで浸かっているか、物置の土間の型枠を組んでいるか、バックホーを積んで帰る途中です。AIの電話番があなたの屋号で24時間応答し、電話口でちゃんと人の受け答えをして、要る話を押さえます——何を（土間コン、物置の土間、アプローチ、テラス、住宅の基礎）、どこで、どのくらい、仕上げは何がいいか、ミキサー車が入るかどうか——現地確認をあなたの予定表に入れ、急ぎを上を立てて、あなたが道具を洗い終わる前に要点をショートメールで送ってきます。一服も取らず、風邪もひかず、人一人よりずっと安く上がります。

問題その二——取ったのに、半分忘れた電話

正直に。運転席から「はい、木曜までに土間コンの値段出しますね」と言って、次の現場に着くころには消えていた——何回ありますか。だらしがないではありません。忙しくて、頭が唯一の書類棚だからです。ここでAIファーストは、電話とは何かを変えます。

- **電話は全部残ります。**録音され、文字になり、その工事に紐づいて綴じられます。六週間後、客に「シーラーは込みって言ったよね」と言われたとき、本当は何を言ったのか確認できます。
- **約束は勝手に抜き出されます。**「木曜までに見積」。「金曜の配合の件で生コン工場に電話」。「裏の土間のポンプ車を押さえる」。会話の中から引き出されます——運転中で、あなたは何も書けなかったのに。
- **約束のほうが、あなたを追いかけます。**木曜の朝。「田中さんに土間コンの値段を今日と言っていますよ。動かしましょうか?」。競合が絶対に送らないその一手が、毎回起きるようになります。
- **材料が揃っていれば、仕事のほうが動き出します。**電話が工事も、住所も、広さも、仕上げも押さえた——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待っている下書きです。

どう解くにせよ、これだけは譲らない

- ✓ 電話は全部あなたの屋号で応答——夕方六時も、土曜も。
- ✓ 全通話の検索できる記録——「洗い出しの話、どうまとまったっけ?」
- ✓ 約束は、あなたを追いかける場所に落ちる——手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 電話で出た工事の中身が、そのまま工事に流れ込む——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て、台本を締める——名前、地区、何を打ちたいか、だいたいの広さ、「午後に折り返します」。そして走り出す前に、約束を音声メモに残す。それだけで仕事は取れます。

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、この基準をまるごと満たします——応答、文字起こし、約束の追いか、電話からの見積下書きまで。どちらにしても、電話も約束も、二度と床に落とさないことです。

04

第四章

現場を出る前に見積を出す

二番目に大きな漏れ。「今夜出します」の見積。

実際に起きることはこうです。現場を歩いて、土間の広さを目で測って、「今夜には送りますね」と言う——それから、くたくたで帰って、子どもの飯を食わせて、拾い出しは夜九時半になります。あるいは明日。あるいは木曜。その間に客は、あなたに会った同じ日に、ほかの二軒から見積をもらっています。

速さ

が見積を制す

値段ではありません。速さです。客がまだカーポートに立っているうちに見積が届く土間屋は、驚くほどの確率で勝ちます——自分のほうが高くても、です。速くてきちんとした見積は、客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、言った日にちゃんと来る、と。

昔の助言は「ひな形を使え、スマホから見積を出せ」でした。忘れてください。AIファーストの見積とは、AIが拾い出しを組み立て、あなたが確認するということです。いまの実際の土間屋の商売で、それがどう見えるか。

- **あなたが喋る、向こうが組む。**現場を歩いて、見えたものを声にする——「土間コン九十平米、厚み十センチ、ワイヤーメッシュをスペーサーに乗せて、洗い出し仕上げ、玄関の高さまで上げるのに砕石が三十センチくらい、横からミキサー車が入らないからポンプ、車の回るところに掛かる、二日」——それが、あなたのひな形に載った、項目ごとに値の入ったきちんとした見積になります。
- **あなたの履歴から値を出します。**過去の見積を食わせれば、あなたの単価を覚えます——厚みと仕上げごとの平米単価、下地、あなたの利益。下請けで入るビルダーと、一見の施主で単価が違う？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。**あなたの現場で「材工共」が何を含むか、入れないところはポンプになるのと、その値段、砕石の見込み。一年目に教えるように教えてください。一年目と違って、忘れません。
- **あなたが忘れたものを拾います。**ある会社が現場の報告書を食わせたら、返ってきたAIの見積には、金をもらっている積算屋が同じ現場で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、ポンプ車の傭車代や残土処分を忘れることがありません。そこが肝です。
- **値段を取りに行くことまでできます。**今日の配合の単価や、ポンプ車一日いくらが分からない？ 資材屋を見に行き、そこに入れてきます——強度を取り違えていたら直してやれば、あとは永久に覚えています。

2〜3日
→ 半日

私たちが付き合っている会社——社長は現場二十六年、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。

そして誰もが飛ばすところ——**追いかけです**。二日後にひと言。「土間コンの見積、届いていますか。中身のご説明もできますよ」。この一通は、単価を下げるより多くの仕事を取ります。競合はまず送らないからです。土間コンでも基礎でも、客はまとまった金を、ほかの二つの数字と天秤にかけています。ちょうどいいときの静かなひと押しが、こちらへ傾ける最後のひと押しになることは、本当によくあります。AIファーストなら、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。

肝はソフトではありません

基準です。当日中、きちんとした体裁、自分の数字から出した値段、そして追いかけ。その基準を満たすメモ帳の土間屋は、満たさないアプリの土間屋に勝ちます。AIは、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回収する

仕事は終わりました。次は金を取る番です——たいていの土間屋にとって、誰も教えてくれなかった二つ目の、タダ働きの仕事です。

7日
47日ではなく

職人の請求書は、送ってから六週間ほどで入金されるのが平均です。客が払わないからではありません。ほとんどはただ忘れていて、あなたは催促するのが気まずい。その間に金は外に出たまま、生コン四十立米の工場からの請求は、もうあなたの口座から出ています。大きい現場ほど、こ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、あの気まずい会話も、しゃくに障る「先日の請求の件、すみません」のショートメールも、二度と要りません。

一週間で入る仕組み

- 1 仕事が終わった瞬間に請求——または出来高で立てる**
一日待つごとに、入金が一日遅れます。AIファーストなら、軽トラから一文です。「山本さんの土間コン、請求して」。明細は見積から、支払条件はあなたの、宛先は客のメール。大きい現場なら、そのとき届いた出来高——鋤取りと鉄筋、打設、仕上げ——で請求を下書きします。最後にまとめてではなく、進みながら取るのです。
- 2 払うのを馬鹿みたいに簡単にする**
「振込先はこちらです」より、その場で払える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、全部取り除いてください。
- 3 やんわりした催促を自動にする**
三日目、七日目、十四日目に、感じのいい確認を——自動で、あなたは送らずに。そのあと月次の明細、そして本当に遅れている人だけあなたに上がってきます。資金繰りで何十万円分の値打ちがあります。
- 4 どうしてもなら、そこで初めて強くする**
たいていは一回目か二回目で払います。まれに残る人には、もう少し固い——それでも礼儀正しい——文面が行きます。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。ここだけは最初、AIを短い手綱でつないでおく場所です。向こうが下書きし、あなたが承認する、毎回です——ひと月それが正しいのを見届けて、もう聞かなくていいと自分で言うまでは。

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、ストレスが静かに溜まる場所です。

生コン工場の請求明細、納品書、ポンプ車の請求、客の質問、単価改定の連絡、基礎の日程を追ってくるビルダー、次の現場の構造設計者の図面——全部が迷惑メールに混ざって、全部が、あなたが金罌の上で手を止められないときに届きます。私たちが付き合っているある店長は、二万四千通の山から始めました。「一通読んでも、もう埋もれるんです。二度と見つけれられない」。

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ファーストなら、受信箱は、あなたが見るころにはもう片づいているものになります。

- **仕分けられている。** 今日効く三通が理由つきで上に浮きます——「これはビルダーが金曜までに値段が欲しい、基礎の変更図です」。冷やかしは、あなたが一秒使う前に落ちています。
- **下書きされている。** いつもの返事——「洗い出しもやっています」「今月いっぱいまで埋まっています」「平米のだいたいの単価はこちらです」——が書けて待っています。目を通して、直して、送るだけ。
- **聞けば答える。** その店長は今、ただ聞くだけです。「資材屋の最新の単価改定は？」——すると即座に見つけてきます。メーカーと、別名で返信してくる代理店まで結び付けて。

誰も期待していなかった部分——金の見張り

AIは全部読むので、いろいろ拾います。ある会社。「発注ミスで何十万も助かりました。待った、過去の現場から見るとたぶんこっちですよ、と言ってきたんです」。配合を間違える、メッシュを間違える——地面に入るまで気づかず、もう抜けません。別の会社では、資材屋が誤って五割ずれた請求を上げてきたのを、払う前に自動で拾いました。納品書は、本当に打った量と全部突き合わせる値打ちがあります。

肝は賢い受信箱ではありません。まともな引き合いが、生コン工場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

あなたのデジタル事務長

どのコンクリート屋にも事務長はいます。たいていは、あなたです——夜十時に、他にいないから、下手くそにやっている。

+20件
一週間で

ある会社の事務が休みに入りました。社長の言葉です。「一週間、事務所に彼女がいなくて、それで逆に彼女の仕事が回るようになった——しかも今週、たぶん二十件くらい余分に仕事が入ってきた」。しのいだ週ではありません。過去最高の週です。

事務長の仕事は、つながりの組織です。今日は何があるか、どの現場に何時にいるか、ミキサー車は押さえたか何時か、ポンプは確定したか、鉄筋は入ったか、山田さんの土間の写真はどこか、あの構造設計者の図面はどこか。そして梅雨や寒波で予報が変わって、木曜の打設が動くとき——電話は一本ではありません。三本です。生コン工場と、ポンプ屋と、職人。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。

朝の申し送り

鍵を回す前に。今日の打設とミキサー車の到着時刻、ポンプが確定しているか、誰がどの現場か、下地待ちは何か、入金を誰に催促するか、そして忘れたら痛い一つ——予報と、押さえてある予定の突き合わせつきで。コーヒー杯の二分——そして職人にも届いています。

勝手に育つ工事ファイル

写真も、見積も、請求も、現場のメモも、勝手に正しい工事にくっつきます——だから八か月後に、あの土間コンのことで客から電話が来ても、経緯が全部そこにあります。コンクリートが覆ってしまう前の鉄筋とスペーサーの写真も。それが、あなたが持てる唯一の証拠です。

気の重くならない書類

この商売についてまわる書類——構造設計者の基礎図、地盤調査の報告、生コンの納品書、鉄筋とメッシュのミルシート、打設前の配筋の確認、下地の写真——が、促され、工事に紐づけて拾われ、一年半後に誰かに聞かれたときに本当に見つかる場所に置かれます。あなたの代わりに書類をでっち上げることは、決してありません。そのスラブが構造設計者の仕様どおりに出来ているかどうかについて、土間屋としてのあなた自身の判断の肩代わりにも、決してなりません——ただ、行方不明にならないようにするだけです。

仕組みに無いものは、無いのと同じです——あなたの頭に入れておくのは、打設です。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

大手があなたに気づかれたくない秘密。「きちんとして見える」の大半は見せ方で——その見せ方が、いまやほとんどタダになりました。

軽トラ一台の土間屋と、五十人の会社が、同じように非の打ちどころのない、ロゴの入った見積を送れます。客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、同じように取れるのです。値段の話が決まるのは最初の見せ方のところで——土間コンのように、ほかの二つの数字と並べられる仕事では、それがもう勝負の全部です。

紹介のはずみ車——たまたまではなく、狙って

- 続** 続けてもらう — 工事全体を楽で分かりやすいものにして、迷わずまた呼んでももらえるようにする。
- 評** 評価をもらう — 一番喜んでいる瞬間、型枠が外れて仕上がりが見えたその場で、自動で、リンクつきで、Googleの口コミを頼む。口コミは、あなたが寝ている間に次の十件を取ってきます。
- 紹** 紹介してもらう — 喜んだ客は、簡単にして、思い出させてやれば紹介します。「土間コンとか物置の土間を考えている方、ご存じないですか。同じようにやらせてもらいます」
- 再** 再びもらう — 来年やりたいと言っていた横のアプローチ。裏のテラス。通話の記録に入っています。ちょうどいいときのひと言が、一件を三件にします。

この仕掛けは純金なのに、ほとんど誰も回していません。つまらないことを、完璧なときに、毎回、永久にやるという話だからです。それはまさに、仕組みが完璧にやって、忙しい人間が絶対にやらないことです。

今日から——道具ゼロでも

喜んでいる客には全員、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。ひび割れて草の生えた古い土間の隣に、新しい洗い出しの仕上げ——これは写真映えします。使いましょう。はずみ車は、何で回されようが気にしません。回されることだけが要るのです。

09

第九章

30日の切り替え

ここまでの話は全部効きます。たいていの土間屋が回せないのは、全部を一度にやろうとして、現場の途中で嫌になって、古いやり方に戻るからです。だから、仕事を止めずに、一つずつ。

1

第一週——一番大きな漏れを止める。電話です

電話は全部応答、全部記録、約束は自動で抜き出し。これだけで、この取り組み全体の元が最初から取れ始めます。そして一番先に体で分かるところです——打設中に電話に出ることは、できないし、これからもしないからです。

2

第二週——見積を直す

あなたの口述と過去の値段から、AIが拾い出しを下書きする。あなたが直す——その訂正は全部、向こうが覚える教訓です。当日中の見積と、二日後の追いか。決定率が動くのを見てください。

3

第三週——回収を直す

完工即請求、大きい基礎は出来高請求、簡単な支払い、自動の催促——金絡みは全部、手綱を稼ぐまであなたが承認しながら。銀行口座の見え方が変わり始める週です。

4

第四週——バックオフィスを渡す

受信箱は仕分けと下書き、朝の申し送りが回り、工事ファイルは勝手に育ち、口コミは自動で頼まれる。

なぜ四つ全部？一つの流れだけでは、たいしたことに感じないからです。一つ自動化しても、ふうん、で終わります。三つ目で「うそだろ」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。そこで、道具であることをやめて、仕組みになります。

任せ具合のつまみ——眠れなくなる渡し方

打ちたてのスラブの端で、一年目に初日から金鰻は持たせません。ここも同じです。

1

第1〜2週：何でも聞いてくる

メールの下書きも、請求書も、全部——「これ送りますけど、いいですか?」。あなたは承認し、直し、教えます。

2

第3〜4週：大事なところだけ聞いてくる

いつもの返事はそのまま出ます。金と新規の客は、まだあなたのうなずき待ちです。

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。今は向こうが回し、あなたには朝の申し送りと注意点が届きます。あなたはまだ親方です——ただ、詰まりどころであるのをやめただけです。

腕のいい土間屋が軌道に乗る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。次を足す前に、一つずつ勝ちを貯めます。
- **古い段取りにAIを継ぎ足す。**同じ古いソフトに拾い出しを打ち込んだまま、AIに「手伝って」と言っているなら、肝を外しています。段取り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、あとは永久に悪態をつくものです。これは、教えるものです——そして毎週うまくなります。一番うまく使っている職人は、一日中これに話しかけています。腕のいい職長にするように。
- **完璧を待つ。**今日動く粗い仕組みは、「落ち着いたたら」用意する完璧な仕組みに勝ちます。落ち着く日は来ません。



これを置く前に

2分でわかる漏れ点検

正直に。今この瞬間に当てはまるものに印を。

- ☐ 現場に出ている間、しょっちゅう電話を取り逃がしている——何件の仕事を落としたかは分からない。
- ☐ 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。
- ☐ 私の見積は「その場で」より「今夜」のほうが多い。
- ☐ 見積を送った後、いつも追いかけているわけではない。
- ☐ 生コン工場からはもう請求が来ているのに、私の請求は入金まで二週間以上かかる。
- ☐ この一か月に、気まずい「先日の請求の件ですが」を送った。
- ☐ 受信箱がストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年の土間コンのことで客から電話が来たら、中身を探すのに手間取る。
- ☐ 喜んでいる客に、毎回口コミを頼んではない。
- ☐ 構造設計者の図面と納品書と下地の写真が、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。少し詰めれば、もう飛べます。

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。第一週から。

7以上

毎週、二つ目の仕事をタダでやっていますよ。いい話をすると、それはまさに、今が一番直しやすいところです。

いくつでも——一番多く印がついたところが、一番大きな伸びしろです。そこから始めてください。

用意してほしいですか？

このプレイブックの中身は、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、そうしている人はたくさんいます。ただ、もう出来ているほうがいいなら——電話に出て、約束を全部拾い、見積を組み立て、請求を追いかけて、バックオフィスを回すAIが、全部ひとつで、今週からあなたのコンクリート屋で動いているほうがいいなら——それが私たちの作っているものです。The Everything といいます。

- ✓ 14日間の無料試用。いつでもやめられます。縛りも、契約もありません。
- ✓ 大事なものは——見積も、請求も、客へのメッセージも——あなたが目を通す前に出ていくことは、ありません。
- ✓ Microsoft Teams と、あなたがもう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、そのスラブが構造設計者の仕様を満たしているかどうかの判断をすることも、ありません。工事に合格を出すことも、ありません。それはやはり、あなたと、施工者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。