

THE EVERYTHING ・ 職人ビジネスのための実践ガイド

AI電気工事 プレイブック

AI時代に電気工事業を営む方法——そして、自分の3倍の規模の会社より多く稼ぐために。

19ページ ・ 完全なシステム ・ 無駄なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、まともな電気工事業を営むということは、事務員を雇い、記帳を人に任せ、それでも夜7時に、夕飯を冷ましながら電話を取ることでした。

いまは、きちんと段取りを組んだ一人親方の電気工事士のほうが、町の反対側にある車12台の会社より多くの仕事を取り、早く見積もりを出し、早く入金してもらっています——しかも書類仕事に費やす夜はゼロです。

その人はあなたより頭がいいわけではありません。腕のいい電気工事士だというわけでもありません。パソコンが得意なわけでもまったくなく——いちばんうまくやっている一人は、2年前まで軽トラの中で複写伝票に見積もりを書いていた。ただ、その人はみんなより先にひとつのことに気づいただけです。**ビジネスの退屈な半分——電話、見積もり、請求、催促、届出や検査記録——は、いまや自分で片づくようになったと。**だからその人は、お金が生まれる場所、つまり現場とお客さんに力を注いだのです。

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50のプロンプト」もありません。IT業界かぶれの御託もありません。あるのは実際のシステムです——どう考えるか、何を、どの順番で用意するか、そして、うまくいく前に腕のいい電気工事士を投げ出させてしまう落とし穴。ここに出てくる話は、私たちが実際に付き合っている本物の職人や小さな会社のものです——名前は伏せ、数字はそのままにしています。最初から最後まで読めば、ソフトに一元もかけなくても、いまよりも引き締まった、利益の出る電気工事業を営めるようになります。

資格について、はっきり言っておきます

ここにあるものは、分電盤を停電させることも、回路の無電圧を確認することも、電気工事の竣工検査記録に署名することはありません。配線に触れることは決してなく、工事を認定することも決してありません——それは有資格の電気工事であり、あなたの手に残ります。AIが担うのは事務です。電気工事の仕事——そして責任——は、最初から最後まであなたのもの。あなたの資格、あなたの責任です。

この中身

01 新しい土俵

お客さんがあなたを見るとき3つの基準——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を付け足すのをやめる。AIがまず全部に触れる前提で、仕事を描き直す。

03 もう二度と仕事を取りこぼさない

電話はすべて応答され——約束はすべて記録され、催促され、すでに動き出している。

04 現場を出る前に見積もりを

AIがあなたの言葉とあなたの単価で見積もりを組む。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで入金してもらう

47日ではなく7日で入金——気まずい催促メッセージはゼロ。

06 勝手に片づくメール受信箱

仕分けされ、下書きされ、あなたのお金まで見張る——運転中に読み上げてもらうことも。

07 あなたのデジタル事務長

朝のブリーフィング、勝手に育つ案件ファイル、そして片づいた届出・検査書類。

08 実際の倍の規模に見せる

すべてに統一されたブランド、そして自分で回るクチコミ・紹介のはずみ車。

09 30日で切り替える

一週間にひとつずつ、信頼のダイヤル、そして3つの仕組みが1つに勝つ理由。



2分でできる不具合調査チェック

あなたのビジネスがどこでお金を漏らしているか——そして何から直すべきかを突き止める。

01

第1章

新しい土俵

家の半分が真っ暗で、分電盤がいくら上げても落ちる——そんなお客さんに、あなたが腕のいい電気工事士かどうかは分かりません。少なくともその瞬間は。お客さんは目に見えるものであなたを判断します——そして、そこで多くの電気工事士が、本来なら取れたはずの仕事を静かに失っているのです。

夕方6時にブレーカーが落ちて復旧しないとき、家主は電気工事士を1人だけ呼んだりしません。Google検索の上から5人に電話をかけ、仕事は次の3つを最初に押さえた人のところへ行きます。

1 そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか？

停電や焦げ臭いにおいの仕事は、いちばん腕のいい電気工事士ではなく、最初に出た人のところへ行きます。留守番電話に切り替わったら、一円も見積もらないうちに失注です。

2 見積もりは早く届いて、きちんとして見えたか？

分電盤更新のきれいな見積もりが1時間で届くほうが、3日後に名刺の裏に走り書きした金額より、毎回勝ちます。

3 やり取りが楽だったか？

はっきりした連絡、催促いらず、「すみません、送るの忘れてました」もなし。やり取りが楽な人が、漏電ブレーカーの緊急対応のあとの全面改修まで取っていきます。

どれもある一点について触れていないことに気づきましたか？ あなたの電気工事の腕です。3つとも**事務と連絡**の話です——現場で一日働いた終わりに、あなたが大嫌いで、いつも手の回らない、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。保険会社は、あなたが応急処置の請求をアップロードした瞬間に、全行を自社の査定基準と突き合わせます。大手の商業案件の会社は、入札書類をAIに通しています。フランチャイズの電気工事チェーンは、いまこの瞬間もAIに電話を取らせています。問題は、AIが電気工事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で働くか、敵で働くかです。

いい知らせがあります。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。大手は委員会を開き、全社展開をし、研修プログラムを回さなければなりません。あなたは火曜日に決めて、金曜日には動かします。土俵がひっくり返ったのです——小さくて、速くて、段取りのいい電気工事士が、大手の間接費なしに、大手のように見え、大手のように動けるようになりました。しかも時機は申し分ありません。仕事はあなたのほうへ流れてきています。二軒に一軒が、漏電ブレーカーへの更新、EV充電設備、太陽光と蓄電池、連動型の住宅用火災警報器、LEDやダウンライトを欲しがっています。こなす電気工事士より、電気工事のほうが多いのです——だからあなたのビジネスの制約は、仕事を見つけることではなく、すでに向こうから見つけてくれた仕事を落とさないことです。

「でも自分はパソコンが苦手で」

これをいちばんうまくやっている職人たちも同じです。私たちが見てきた中でいちばん導入が早かった一人は、現場歴26年で、パソコンを触りはじめたのは3年前という工務店の親方です。その人いわく——「誤字は気にするな。文法も気にするな」。ショートメールが打てて、ボイスメッセージが残せるなら、このプレイブックの内容はすべて回せます。タイピングが上手なことは昔の条件でした。やってほしいことを口で言えることが新しい条件です——そして電気工事士は、それがもともと得意です。

3〜10万円
+ / 月

多くの職人向け案件管理ソフトの料金です——それでいていまだに入力あなたはあなたにやらせます。ある知り合いの親方は、職人がほとんど使わないソフトに月10万円、多い月は30万円も払っていました。この数字を覚えておいてください。このプレイブックの内容はすべて、その出費を置き換えるか、その出費に元を取らせるかのどちらかです。

あなたの3倍の規模の会社は、大きいがゆえに遅い。そこがあなたの入り口です。このプレイブックは、その入り口を抜けていく話です。

02

第2章

AIファーストで考える

道具にひとつも触れる前に、まずこの件についての考え方を直す必要があります——いちばん大きな失敗は、間違ったソフトを買うことではないからです。それは、古い働き方にAIを付け足して、なぜ何も変わらないんだと首をかしげることです。

あなたのビジネスのすべての工程は、ひとつの前提の上に組まれています。各ステップは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。誰かが見積もりを打つ。誰かが請求を催促する。誰かが届出や検査記録を整理する。一日まるごとがその前提を軸に形づくられています——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がまず全部に触れ、あなたが監督する形に。3つの発想の転換。どれも、私たちが実際に付き合っている本物の職人ビジネスから学んだものです。

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」と考えるのをやめましょう。これからは、腕のいい相棒に話すのと同じように、自分のビジネスに話しかけます——結果を言えば、手順は向こうが考えます。ある親方は、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、という作業を、まさにそう一文で言うだけで済ませました。別の親方は、電材屋のカウンターから一通のメッセージを送るだけで機材を仕入れます——「いま電材屋で、佐藤さんの現場用に24回路の分電盤と漏電ブレーカーを買って」——すると発注書も、経費も、帳簿も、勝手に片づきます。その人いわく——「たった一通のショートメールが、山ほどのデータを処理してくれるんだ」。

転換その二——AIが先、あなたが後

古いやり方は、あなたが作業をして、道具がちょっと手伝う。新しいやり方は、AIがまず全部の一次処理をして、あなたが承認するか、手を入れるか、却下する。見積もりは、あなたが腰を下ろす前に下書きされている。返信は、あなたがメールを開く前に書かれている。電話は、あなたが脚立から降りる前に応答されている。あるお客さんはこう言いました——「十回中九回は完璧。あとは——よし、送信、で終わり」。あなたの仕事は、40分のタイピングから、10秒の判断に縮みます。（それに——初日から全部の鍵を渡すわけではありません。最初のうちは、何をするにも、とくにお金がらみは、必ず許可を求めます。信頼を勝ち取るにつれ、手綱をゆるめていきます——第9章。）

転換その三——修正は投資である

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、一度直せば済みます。ある電気工事士が、標準的な分電盤更新には全回路の漏電ブレーカー、新しい主幹ブレーカー、避雷器（SPD）が含まれると教えると——「これからはそう覚えておきます」と答えます。そして、本当に覚えます。特定の現場について「単相」を「三相」に直せば、二度と間違えません。修正はすべて積み重なります。半年もすれば、あなたのように見積もり、あなたのように書き、あなたのルールを把握しています——あなたが一度、教えたからです。

描き直しのエクササイズ

自分のビジネスを一巡りして、あらゆるやり取りについてひとつだけ問いかけてください——「もしAIがこれに最初に触れたら、どうなるだろう？」

やり取り	古いやり方	AIファースト
夜7時にお客さんが電話、ブレーカーが落ち続ける	留守番電話。出た誰かに仕事を取られる。	応答、記録、予約まで——朝食前に見積もりの下書きができています。
電材屋からの納品が数量不足で届く	木曜に気づき、金曜に催促し、月曜に忘れる。	届いた当日に指摘、自動で催促——向こうが直さないときだけ、あなたの耳に入る。
価格表の改定が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積もりに古い単価。	抽出され、あなたの単価に反映——一行だけ届く。「6品目の価格が変わりました」。
仕事が終わる	請求は「今夜」。クチコミは頼まずじまい。	請求は現場を出るときに送信。お客さんが満足しているうちにクチコミを依頼。安全点検のリマインダーもセット。

ここから先の各章は、このエクササイズをビジネスの一部分に当てはめただけです。あなたは事務員になるのではありません。あなたの周りで勝手に回るビジネスの、オーナーになるのです。

03

第3章

もう二度と仕事を取りこぼさない

いちばん高くつくのに、いちばん痛くない漏れから始めましょう——請求書が届かないから、痛みを感じないのです。

電気工事士はこれの最悪の常習犯です。自分でも分かっているはずですが。蒸し暑い天井裏でケーブルを追いかけて、両手はふさがり、ポケットで電話が鳴っている。鳴りやむ。その相手——使えないコンセント、落ちる回路、停電の連絡、まともなお金になる分電盤の仕事——はリストの次の電気工事士に電話します。おしまい。

400万円

+ / 年、見えない損失

週に4本、電話を取り逃すとします（手一杯の電気工事士は、たいていもっと逃します）。3本に1本が本物の仕事だったとします。平均単価が8万円だとします。それはざっと、週に一件、次に電話に出た誰かへまっすぐ歩いていく仕事です——毎年ずっと。あなたは電話が鳴ったことすら知らないのです、それを感じることは決してありません。

とどめはこれです。電話してきたお客さんは、留守番電話に伝言を残しません。次の人に電話します。留守番電話は、仕事が死んでいく場所です。昔の解決策は「もっと電話に出る」でした。AIファーストの解決策はもっと大きい——なぜなら、一本の電話は実は2つの問題であり、多くの電気工事士は最初の1つしか考えたことがないからです。

問題その一——取れなかった電話

あなたは脚立の上か、天井裏か、運転中。AIの受付係が、あなたの屋号で、24時間365日、電話口でごく普通に應對し、仕事の内容を聞き取ります——何が（使えないコンセント、落ちる漏電ブレーカー、停電、焦げ臭いにおい）、どこで、どれくらいひどいか——それをあなたのカレンダーに予約し、本物の緊急案件は最優先に印をつけ、あなたが脚立から降りる前に要約をショートメールで送ります。休憩も取らず、体調も崩さず、人ひとりのほんの一部の費用で済みます。

問題その二—取ったのに、半分忘れた電話

正直になりましょう。運転席から「ええ、木曜までに分電盤更新の見積もり出しますね」と言ったことが何度あって—次の現場に着くころには消えていた、ということが何度ありましたか？ あなたはだらしのないではありません。忙しいだけで、あなたの頭が唯一の整理棚なのです。ここでAIファーストは、電話というものが何であるかそのものを変えます。

- **すべての電話が記録される。**録音され、文字起こしされ、案件に紐づけて保存されます。6週間後、お客さんが「でも漏電ブレーカーの交換は込みだって言ったよね」と言ってきたとき、実際に何が言われたかを確認できます。
- **約束が自動で抽出される。**「木曜までに見積もり」。「三相メーターの件で電材屋に電話」。会話から拾い出されます—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る。**木曜の朝—「田中さんに今日、分電盤の見積もりを渡すと言っていましたよ。進めましょうか？」。競合が決して送らないフォローが、いまや毎回起きます。
- **そして必要な情報がそろってれば、仕事は自分で動き出す。**電話で仕事も、住所も、範囲も記録されています—だから見積もりはリストの上のリマインダーではなく、あなたが車を停めたときに待っている下書きです。

何で解決するにせよ、譲れないこと

- ✓ すべての電話に、あなたの屋号で応答する—夜7時も、土日も。
- ✓ すべての電話の、検索できる文字起こし—「追加のダウンライトの件、どう約束したっけ？」
- ✓ 約束が、あなたを追いかけてくれる場所に着地する—手帳でも、あなたの記憶でもなく。
- ✓ 電話からの仕事の詳細が、そのまま案件へ流れ込む—三度打ち直したりしない。

自分でやる版

自分の番号を電話代行サービスに転送し、きっちりした台本を持たせませう—名前、地域、用件、「一時間以内に折り返します」。そして、走り出す前に約束をボイスメモに残す。それだけで仕事は取れます。

丸ごとお任せ版

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もの）なら、この基準を丸ごとカバーします—応答、文字起こし、約束の催促、電話からの見積もり下書き。どちらにせよ—電話も、約束も、決して床に落とさないこと。

04

第4章

現場を出る前に見積もりを

二番目に大きな漏れ——「今夜」出すことになっている見積もり。

実際に起きることはこうです。現場を見て、「今夜お送りしますね」と言う——それから、くたくたで家に帰り、子どもに晩ご飯を食べさせなきゃで、見積もりは夜9時半にやることになる。あるいは明日。あるいは木曜。その間に、お客さんはあなたに会ったその日、ほかから2件の見積もりを受け取っています。

速さ

が見積もりを取る

値段ではありません。速さです。お客さんがまだ玄関先に立っているうちに見積もりを届ける電気工事士は、驚くほど高い確率で勝ちます——たとえ値段が高くて。速くて、きちんとした見積もりは、お客さんがいちばん欲しいものを伝えます。この人は、ちゃんとしているぞ、と。

昔のアドバイスは「テンプレを使え、スマホから見積もれ」でした。忘れてください。AIファーストの見積もりとは、**AIが見積もりを組む。あなたはそれを確認する。**ということです。いまの実際の電気工事業では、それがこう見えます。

- **あなたが話し、AIが組む。**現場を歩き、見えたものを口述する——「分電盤を24回路に更新、全回路に漏電ブレーカー、主幹を新しく、物置まで分岐幹線を1本、メーター周りを整える、半日プラス材料費」——すると、あなたのテンプレートに沿った、単価入りの、明細付きの、きちんとした見積もりに変わります。
- **あなたの実績から値付けする。**過去の見積もりを読ませれば、あなたの単価、利益の乗せ方、仕事の分け方を覚えます。定額契約の工務店向けと、一見の個人客向けで単価が違う？ ちゃんと使い分けます。
- **あなたのルールを把握している——一度教えたからです。**「原状回復と検査」に何が含まれるか、標準の分電盤更新に何を込みにするか、あなたの出張料。見習いに教えるように教えればいい。見習いと違って、絶対に忘れません。
- **あなたが忘れたものを拾う。**ある実在の職人ビジネスが作業報告を読ませたところ、AIの見積もりには、有料の積算担当が同じ現場で落としていた交通費まで入って返ってきました。夜9時半に疲れたりしません。そこが肝心なところですよ。
- **価格を取りに行くことすらできる。**漏電ブレーカーやEV充電設備の今の価格が抜けている？ 電材屋を確認して差し込みます——もし違う仕様を拾っていたら直してやれば、あとはずっと覚えています。

2〜3日

→ 半日

私たちが付き合っている工務店の親方——現場歴26年、パソコンはほとんど触りません——いわく、「以前は2、3日かかっていた見積もりを、うちのAIは半日でやる。昨日も、本来なら2日かかる一件を——その日のうちに送った」。値付けは、過去の見積もりから学んだので、本人の数字と「ほぼ互角」で出てきました。

そして、みんなが飛ばすところ——**フォローアップ**です。2日後に一通のメッセージ——「分電盤更新の見積もり、届いていますでしょうか。ご不明な点があればご説明しますよ」。この一通のメッセージは、値引きよりも多くの仕事を取ります。ほとんどの競合が決して送らないからです。AIファーストでは、フォローアップは身につける習慣ではありません。ただ勝手に起きることです。

これがいちばん効くのは、追いかけてやが追いかけてまいが向こうからやってくる大口の仕事です——EV充電設備、太陽光と蓄電池、屋内配線の全面改修、工場の三相への昇圧。どれも、お客さんが寝かせて比較する見積もりです。その日の午後のうちに、きれいな明細付きの金額を届け、2日後に様子をうかがう電気工事士は、ほかの2人がノートパソコンを開く前に、もう決断の枠組みを作っています。

肝心なのはソフトではない

肝心なのは基準です——即日、きちんとして、自分の数字で値付けし、フォローする。この基準を満たす複写伝票の電気工事士は、満たさないアプリ持ちの電気工事士に勝ちます。AIは、その基準を楽々こなせるようにするだけです。

05

第5章

気まずい催促なしで入金してもらおう

仕事は終わった。あとはお金をもらわないといけな——これが多くの電気工事士にとって、誰も警告してくれなかった、二つ目の無給の仕事です。

7日

47日ではなく

職人の請求書は、平均すると送ってから6週間ほどで入金されます。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るだけで、あなたはせっつくのを気まずく感じる。だからお金は外に出たまま、あなたはカードで材料費を立て替えているのです。

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、身のすくむ「例の請求書、一応確認までに」のメッセージも——二度としなくて済みます。

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——現場で

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、軽トラから一文——「山本さんの現場、請求して」。明細は見積もりから、支払条件はあなたのもの、宛先は先方のメール。以上。

2

払うのを、あきれるほど簡単に

「今すぐ支払う」のリンクは、「振込先はこちらです」より早く入金されます。払いたいと思ってから、払い終わるまでの間のステップを、すべて取り除きましょう。

3

丁寧なひと押しを自動化する

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りません。それから月次の明細書、そして本当に延滞している人がいるときだけ、あなたに知らせが上がる。キャッシュフローで何十万円もの値打ちがあります。

4

どうしても必要なときだけ、口調を強める

ほとんどは1回目か2回目のひと押しで払います。まれに残る滞納者には、もう少し厳しめの——それでも礼を失しない——メッセージが行きます。あなたは最後まで、いい人でいられます。

そして、お金はお金ですから——ここは、最初のうちAIの手綱を短く握っておく唯一の場所です。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回——ひと月それが正しいのを見届けて、もう確認はいらないと伝えるまでは。

06

第6章

勝手に片づくメール受信箱

あなたの受信箱は、お金が静かに漏れ出て、ストレスが漏れ込んでくる場所です。

電材屋の明細、お客さんからの質問、材料の発注、価格表の改定、検査記録を催促してくる工務店——ぜんぶ迷惑メールに混ざって、ぜんぶあなたが仕事に肘まで浸かっているときに届きます。私たちが付き合っているある店長は、2万4千通の未処理メールから始めました——「一通読むと、それが行方不明になる。二度と見つけられなくなるんだ」。

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、手を止めて全部読むまで見分けがつかない——そして読む時間はない、ということです。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。

- **仕分けされる。** 今日大事な3通が上に浮かび、理由つきで印がつく——「これは期限もの、必ず確認を」。冷やかしは、あなたが一考する前にふるい落とされます。
- **下書きされる。** 定型の返信——「はい、EV充電設備の施工もやっています」「火曜まで予約が埋まっています」「ダウンライトのおおよその価格はこちらです」——が書かれて待っています。ざっと見て、手を入れて、送信。
- **訊けば答える。** さきほどの店長は、いまでは「電材屋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。別の名前で返信してくる代理店と、メーカーを結びつけることすらします。

誰も予想しない部分——お金を見張る

AIはすべてを読むので、いろいろ拾います。ある会社いわく——「発注ミスで、もう何十万円も助かった——『待って、過去の現場からすると、たぶん欲しいのはこっちですよ』と言ってきたんだ」。別の会社では、仕入先が誤って50%もずれた金額で請求してきた——支払う前に自動で指摘されました。

肝心なのは、賢い受信箱ではありません。まともな問い合わせが、電材屋の明細の山の底で二度と死なない、ということです。

07

第7章

あなたのデジタル事務長

どの電気工事業にも事務長がいます。たいていは、あなたです——ほかに誰もいないので、夜10時に、下手なりにやっているのです。

+ 20件
たった一週間で

ある建設チームの事務担当が、一週間休みを取りました。親方いわく——「彼女が一週間事務所にいなかったんだが、これのおかげで彼女の仕事が回った——しかも今週は、たぶん20件も余計に仕事が入ってきた」。しのいだのではありません。過去最高の一週間だったのです。

事務長の仕事は、つなぎの組織です——今日は何があるか、誰がいつあなたを待っているか、あの現場の分電盤更新の写真はどこか、あの竣工検査記録はどこか、機材は発注したか。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必要なのです。

朝のブリーフィング

エンジンをかける前に——今日の現場を順番に、誰に入金 of 催促をするか、何が材料待ちか、そして、忘れたら痛い目に遭う一件。コーヒー片手に2分——しかも、あなたの職人たちにも共有されます。

勝手に育つ案件ファイル

写真も、見積もりも、請求書も、現場メモも、正しい案件に自分で紐づきます——だから8か月後にお客さんが同じ分電盤の件で電話してきても、履歴がまるごとそこにある。カメラロールと3つのメッセージのやり取りに散らばっていたりしません。

気の重い届出も、身構えずに

この仕事についてまわる書類——電気工事の竣工検査記録、絶縁抵抗などの測定記録、住宅用火災警報器の設置確認——は、うながされ、案件に紐づけて記録され、実際に見つけられる場所に保管されます。あなたの代わりにでっち上げることは決してなく、有資格者としてのあなたの工事の確認に取って代わることも決してありません——ただ、行方不明にならないようにするだけです。

システムに載っていないければ、それは存在しない——だからあなたの頭は、書類ではなく配線を覚えていられます。

08

第8章

実際の倍の規模に見せる

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、その見せ方は、いまやほぼ無料だということです。

車1台の電気工事士も、50人の会社も、まったく同じ、非の打ちどころのない、ブランドの整った見積もりを送れます。お客さんにはどちらがどちらか分かりません——だから、手間をかける小さな事業者は、大手のように扱われ、大手のように請求できます。最初の見せ方こそ、値段への抵抗が勝つか負けるかの分かれ目です。

紹介のはずみ車——偶然ではなく、狙って回す

- R** **維持 (Retain)** —— 仕事全体を楽で分かりやすくして、次も迷わずまた頼みたくなるように。
- R** **レビュー (Review)** —— 仕事がうまく終わった直後、お客さんがいちばん喜んでいる瞬間に、Googleのクチコミを自動で、リンクつきでお願いする。クチコミは、あなたが寝ている間に次の10件を取ってきます。
- R** **紹介 (Refer)** —— 満足したお客さんは、簡単にできてひと声かければ紹介してくれます。「どなたか手が要る方はいませんか？ あなたと同じように、大切にお世話しますよ」。
- R** **再受注 (Resell)** —— 来年に控えた分電盤の安全点検、下見のときに口にしていた追加のダウンライトやシーリングファン——通話の文字起こしに残っている、覚えていますか。頃合いを見たひと声が、一件の仕事を三件に変えます。

このエンジンは純金の値打ちがあるのに、ほとんど誰も回していません——退屈なことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠にやり続ける、という意味だからです。それはまさに、仕組みが完璧にやり、忙しい人間が決してやらないことです。そして電気工事の仕事は、そのために生まれてきたようなもの——やる仕事のほとんどが、次の仕事を静かに仕込んでいます。今年EV充電設備を付ければ、蓄電池は来年の話になる。分電盤を更新すれば、サーモグラフィ点検がいずれ控える。住宅用火災警報器を交換すれば、次の交換期限のカウントダウンが始まる。人間はそれを全部忘れます。仕組みは決して忘れません。

今日から始める——ITがゼロでも

満足したお客さん全員に、現場を離れる前にクチコミをお願いし、新しい分電盤のきれいなビフォー・アフター写真を、請求書に毎回添える。はずみ車は、どう回されるかは気にしません。ただ、回されることだけを求めています。

09

第9章

30日で切り替える

ここまでの話はすべて機能します。多くの電気工事士がうまくいかせられない理由は、全部を一度にやろうとして、仕事の合間にパニックし、古いやり方に戻ってしまうからです。だから——一度にひとつずつ、仕事の手を止めずに。

1

第1週——いちばん大きな漏れを止める：電話

すべての電話に応答、すべての電話を記録、約束は自動で抽出。これは、この取り組み全体の元をすぐに取りはじめ、あなたが最初に効果を実感するものです。

2

第2週——見積もりを直す

AIがあなたの口述と過去の値付けから下書きし、あなたが直す——修正はすべて、AIが覚える教訓です。即日見積もり、2日後のフォロー付き。受注率が動くのを見てください。

3

第3週——入金を直す

仕事完了で即請求、簡単な支払い、自動リマインダー——お金がらみは、AIが手綱を勝ち取るまで、すべてあなたが承認します。銀行残高が違って見えはじめる週です。

4

第4週——バックオフィスを引き渡す

受信箱は仕分け・下書き済み、朝のブリーフィングが回り、案件ファイルが勝手に育ち、クチコミは自動でお願いする。

なぜ4つ全部なのか？ ひとつの仕組みだけでは、たいしたことに感じられないからです。自動化された仕組みがひとつなら、肩をすくめて終わり。3つ揃ったところで「なんてこった」の瞬間が来ます——そこで初めて、部品どうしが会話を始めるからです。電話が見積もりになる。見積もりが請求書になる。請求書がクチコミになる。そこで、それは道具であることをやめ、システムになりはじめます。

信頼のダイヤル——夜も眠れる引き渡し方

一年目の見習いに、初日から軽トラを任せたりはしません。ここも同じです。

1

第1〜2週：何でも訊いてくる

メールの下書きも、請求書も、ひとつ残らず——「これを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

第3〜4週：大事なことだけ訊いてくる

定型の返信はそのまま出る。お金と新規のお客さんは、まだあなたので了承を取ります。

3

2か月目以降：例外だけ訊いてくる

何週間も、それが正しいの見届けてきました。いまやAIが回し、あなたには朝のブリーフィングと注意喚起が届く。あなたは相変わらず親方です——ただ、ボトルネックであることをやめただけです。

うまくいく前に、腕のいい電気工事士を投げ出させる失敗

- **4週間分を一度にやる。** やめましょう。週にひとつ。次を足す前に、それぞれが一勝を確定させます。
- **古い工程にAIを付け足す。** 相変わらず同じ古いソフトに全部を打ち込んで、AIに「手伝って」と頼んでいるなら、要点を外しています。工程を描き直しましょう（第2章）。
- **スタッフではなく、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。これは、教えるもの——そして毎週よくなります。いちばん活用している職人たちは、一日じゅう、いちばんの相棒に話すように、それに話しかけています。
- **完璧を待つ。** 今日動いている粗い仕組みは、「落ち着いたら」用意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分でできる不具合調査チェック

正直に。いま当てはまるものにチェックを。

- ☐ 仕事中に、しょっちゅう電話を取り逃している——そしてそれで何件の仕事を失ったか分からない。
- ☐ 今月、誰かに見積もり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。
- ☐ 自分の見積もりは、「その場で」より「今夜」で出ることのほうが多い。
- ☐ 見積もりを送ったあと、いつもフォローしているわけではない。
- ☐ 自分の請求書は、入金まで2週間以上かかる。
- ☐ この一か月で、気まずい「例の請求書の件ですが」のメッセージを送った。
- ☐ 受信箱がストレスで、大事なものが埋もれてしまう。
- ☐ 去年の仕事についてお客さんから電話が来たら、詳細を見つけるのに手間取る。
- ☐ 満足したお客さん全員に、クチコミをお願いしているわけではない。
- ☐ 自分の竣工検査記録は、ダッシュボードの物入れと、軽トラの小物入れと、3つのメッセージのやり取りに散らばっている。

0〜2

よく引き締まっています。少し手を入れれば、絶好調です。

3〜6

退屈な半分で、実際にお金を漏らしています——そしてすべて直せます。第1週から始めましょう。

7+

あなた、毎週タダで二つ目の仕事をしていますよ。いい知らせ——それはまさに、いまいちばん直しやすいところです。

いくつだったにせよ——いちばん多くチェックがついたところが、いちばん大きな伸びしろです。そこから始めましょう。

丸ごと用意してほしいですか？

このプレイブックの内容は、すべて自分で作れます——時間と根気があるなら、そうすべきです。実際に多くの人がそうしています。もし、ただ出来上がっていてほしいなら——電話に出て、約束をすべて記録し、見積もりを組み、請求を催促し、バックオフィスを回すAIを、ぜんぶひとつにして、今週じゅうにあなたの電気工事業で動かす——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、契約もなし。
- ✓ 大事なもの——見積もり、請求書、お客さんへのメッセージ——は、あなたが先に目を通さないまま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、the-everything-app.com でご覧ください——見るのにクレジットカードは要りません。

正直な注記——これは壊れたビジネスを直すものではありませんし、電気工事の判断をすることも、工事の検査に署名することもあります——それは相変わらず、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の仕事です。