

THE EVERYTHING ・ FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI掘削屋プレイブック

AI時代に、土工の商売を営む進め方

——そして、工務店がどの現場の掘削も託す掘削屋になる。

完全なしくみ・無駄なし・自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、ちゃんとした掘削の商売を営むということは、電話番が一人いて、帳簿係がいて、それでも現場の合間に車の中で、掘削の範囲と残土と岩の見込みを紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った小さな掘削屋が、どの工務店の電話にも届いたその瞬間応答し、地面をまっすぐ見積もり――掘削、埋設物の確認、残土、当たるかもしれない岩と地下水、レベルまでの切り――握りの工務店やデベロッパーを、繰り返しの現場掘削のパイプラインに変えます。街の反対側の大手がまだ留守電を返している間に。しかも、事務仕事に夜を一晩も費やしません。

彼はあなたより頭がいいわけでも、腕のいいオペレーターでもありません。ましてやパソコンに強い人でもない――私たちが見た指折りの一人は、二年前まで助手席のメモ帳で仕事を積算していました。ただ彼は、みんなより先にひとつ気づいたのです。**商売の退屈な半分**――問い合わせ、追客、地面を正直に見込んだ見積もり、埋設物の確認、処分伝票、レベルの引き渡し――は、いまや自分で勝手に片づくようになった、と。だから彼は、お金とリスクのある場所に力を注ぎました。現場で安全に掘削を回すことと、数軒の良い工務店が現場を託し、レベルまで整えて返してくれると信じる、その掘削屋になることに、です。

これは、彼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」ではありません。IT業界ぶった能書きでもない。中身は本物のしくみ――どう考え、何を、どんな順番で用意し、腕のいい掘削屋がコツをつかむ前に投げ出す落とし穴はどこか、です。最初から最後まで読めば、ソフトに一円もかけなくても、今より引き締まった、より安全で、より儲かる土工の商売を営めるようになります。

あなたのものであり続けるもの、率直に

この中のどれも、どう現場を掘るか決めたり、地面を読んだり、機械を操る力のあるオペレーターに取って代わったりはしません――そして、現場でのあなたの下見、あなたの技量、あなたが従う基準に取って代わることも決してありません。担うのは事務です。地面の下にあるもの――岩、地下水位、地盤、埋設物――は、コンピューターがひねり出す数字ではなく、きちんとした現地確認と、あれば地質調査の報告に基づく判断。掘削をどう安全に保ち、バケットを入れる前に埋設物をどう確認し、隣家と隣地の地盤をどう守るかは、あなたとあなたの職人の見立て。そして仕事の安全は、あなたのもとに残ります。すべて、最初から最後まであなたのものです。

この中身

01 新しい土俵

工務店があなたを判断する3つのこと——そして、なぜ先に応じることが現場に着く前に仕事を取るのか。

02 AIファーストで考える

古い習慣にAIを後付けするのをやめる。まずAIがすべてに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

工務店に先に応じ、現地確認を予約し、どの現場も一緒に掘る「うちの掘削屋」になる。

04 地面をまっすぐ見積もる——岩も含めて

範囲を示した値付け、隠れた地面を正直に、そしてなぜ電話一本の確定価格が危険信号なのか。

05 気まずい催促なしで代金を回収

着手金、出来高、そして請求で突きつけるのではなく作業前に交わす変更の話。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けし、下書きし、あなたのお金を見張る——運転中は読み上げまで。

07 デジタルの事務長

朝の申し送り、勝手にできあがる案件ファイル、埋設物の確認とレベルの記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、安全と資格の証、そして建設パイプラインの紹介のはずみ車。

09 30日間の切り替え

一週間にひとつずつ、任せ加減のダイヤル、そして押さえた工程棒を使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこで工務店を落としているかを正確に突き止める——そして最初に直すべきところ。

01

CHAPTER ONE

新しい土俵

掘削の見積もりを探して電話をかけまわる工務店には、あなたの機械は見え、職人の仕事ぶりも見えません。判断の材料は、手の届く範囲のことだけ——そしてまさにそこで、たいていの掘削屋はその年いちばんの工務店を静かに逃しています。

あなたの客は多くの場合、着工の時計が鳴っている工務店やデベロッパー、あるいは自分の敷地を掘る施主です——スラブや基礎や土木工事を始められるように、地面を正しく、レベルまで掘ってほしい人。そして電話の取り逃しがこれほど高くつく理由がこれです。彼らは、地面が掘れるまで工程が始められないから電話してくる。仕事は、次の3つをまず正しくやってのけた者へ行きます。

- 1 **応答し——まっすぐな道筋を示したか？** 最初に電話を取り、仕事を語り通した掘削屋が現地確認を取ります。機械を回していて鳴りやませれば、彼らは次の連中につけ——建設のパイプラインまると連れて移ることもあります。
- 2 **言った日に来て、安全で正しいか？** 工務店は工程どおりに現場を掘ってほしいし、バケットを入れる前に埋設物が確認され、地面は次の職人のためにレベルまで締め固めて残してほしい。信頼できて安全な方が、安くて無謀な方に毎回勝ちます——しくじった掘削や埋設物への打撃は、彼らの問題でもあるからです。
- 3 **地面について正直か？** 岩、地下水、残土、締固め——先に名指しする。楽な地面を前提にして工事の途中で岩の変更を突きつける安い数字は、工務店を永久に失います。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 電話口で最も安い数字、です。3つとも、連絡がつくこと、信頼できること、まっすぐであること——現場で一日を終えたあと、いちばん落としやすいそのものについてです。そして向こう側はもうAIで回っている。問いは、AIが土工に入ってくるかどうかではありません——それがあなたの味方か、敵か、です。

いい知らせは？ 技術が小さな事業者に味方するのは、これが初めてだということです。業界を買い集める大手は委員会を開き、展開計画を立て、研修をやります。あなたは火曜に決めて、金曜には先に応じられます。土俵がひっくり返ったのですー小回りが利き、信頼できる掘削屋が、大手の間接費なしで大手のように見え、大手のように動け、しかも工務店が現場を掘って着工したいときに留守電に当たらずに済みます。

「でも自分はパソコンに弱いんだ」

これをいちばんうまくやっている職人たちも、パソコンに強くはありません。私たちが見た中で最も導入の速かった一人は、道具歴26年、パソコンを触りはじめたのは三年前という事業主でした。彼の言葉です。「綴りは気にするな。文法も気にするな。」文字メッセージを送るか、ボイスメッセージを残せるなら、このプレイブックの中身はすべて回せます。やってほしいことを言葉にできることーそれが新しい条件で、工務店に地面や進入や残土を毎日説く掘削屋は、もともとそれが得意です。

月3万～ 10万円

＋の出費

案件管理のソフトが月々請求してくる額の目安ですーしかも入力も催促も、結局あなたにやらせます。ある事業主は月に十万円を、職人がろくに使わない道具に払っていました。このプレイブックの中身は、その出費に取って代わるか、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

CHAPTER TWO

AIファーストで考える

道具に一つ触れる前に、この件についての考え方を正しておく必要があります——というのも、いちばん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。古いやり方にAIを後付けして、なぜ何も変わらないのかと首をかしげることです。

あなたの商売のあらゆる工程は、ひとつの前提の上に組まれています。各段階を人がやらねばならない、という前提です。誰かが工務店の電話に出る。誰かが掘削の範囲と残土と岩の見込みを計算する。誰かが埋設物の確認、処分伝票、レベルの承認を追う。一日の形はすべて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——まずAIがすべてに触れ、あなたが監督する形に。3つの頭の切り替えを。

切り替えその一——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、腕のいい職長に話すように商売へ話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが考えます。ある事業主は、資材屋のカウンターから一言送るだけで消耗品を補充します——「田中さんの現場掘削用にひと通りもらう」——すると発注も、経費も、帳簿も、勝手に片づきます。

切り替えその二——AIが先、あなたが後

AIがまず何でも下ごしらえをし、あなたが承認し、直し、却下します。地面を見込んだ見積は、あなたが腰を下ろす前に下書きができています。あるお客さんはこう言いました。「**十回のうち九回はそのまま完璧。ただ『よし、送れ』と言うだけ。**」あなたの仕事は、40分の入力ではなく、10秒の判断に縮みます。

切り替えその三――修正は投資である

ふつうのソフトなら、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。標準の見積は掘削、埋設物の確認、残土の処分、岩と地下水の見込み、レベルまでの切りを必ず名指しする、そして見てもいない地面に確定価格は決して出さない――そう教えれば、こう返します。「**これからはそう覚えておきます。**」 どの修正も積み上がります。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、あなたのルールを知っています――一度あなたが教えたからです。

描き直しの練習

商売の中を歩き、あらゆるやり取りについてひとつ問いましょう。「もしAIがまずこれに触れたら、どうなるだろう？」

やり取り	これまでのやり方	AIファースト
機械を回している間に工務店が電話してくる	留守電。次の掘削屋へ流れる。	応答して見極め、現地確認を予約――朝には地面を見込んだ数字がまっすぐ下書き済み。
バケットが見た目では分からない岩に当たる	気まずい途中の電話、工務店は不意打ちと感じる。	当たったその瞬間に知らせ、岩の破碎の費用を、作業に進む前に工務店へ伝える。
処分場や燃料の価格改定が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積は旧残土単価。	抜き出して単価に反映――「処分場の料金が上がり、処分の行を調整」。
仕事が終わる	レベルと確認の記録は電話の中、伝票は車のどこか。	引き渡し一式が案件にまとまり、次の現場掘削を工務店から追う。

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。

03

CHAPTER THREE

もう仕事を取りこぼさない

まずは、いちばん高くつくのに、いちばん痛みを感じない漏れから始めましょう——請求書が来ないので、あなたが決して目にしないからです。

掘削でいちばん値の張る仕事は、緊急としては来ません。地面が掘れるまで着工できない工務店やデベロッパーの電話として来ます——そしてそれは、むごいほど「生もの」です。先に応じた者が現地確認を取り、遅い者は二度目の機会を得ない。彼らはリストの次の掘削屋にかけるからです。電話は掘削の途中、午後4時に車の中で震える。鳴りやむ。工務店は次の連中にかけ、現地確認をそちらで予約し、いまや彼らが「うちの掘削屋」です。おしまい——しかもこの一件だけでなく、その工務店の次に掘るすべての現場かもしれません。

先着が

現場を勝ち取る

工務店は、地面が掘れるまで工程が始められないから電話してきます。取り逃した電話は先送りの売上ではありません——仕事を、そしてしばしばその工務店の裏にある建設のパイプラインまるごとを、応じた者へ手渡したのです。しかも応答が遅いと検索順位まで下がるので、次の一件も失います。

予約する気の工務店は留守電を残しません。次の連中にかけます。留守電は、その年いちばんの関係が死にに行く場所です。AIファーストの解決はもっと大きい——問い合わせは本当は2つの問題だからです。

問題その——受けられなかった電話

AIの受付が、あなたの屋号で24時間365日対応し、電話でも落ち着いて普通に聞こえ、すべての詳細を記録します——現場はどこか、何を掘るのか、機械の進入、岩や地質調査がありそうか、残土はどれくらいか——あなたが機械を回している間も、眠っている間も。そして仕事を勝ち取る肝心のことをやります。毎回、先に応じる。だから他社が留守電のうちに現地確認を予約する掘削屋は、あなたです。

問題その二ー誰も築かなかった関係

掘削の商売は一件で勝つものではありませんー数軒の良い工務店とデベロッパーの「うちの掘削屋」になることで勝ちます。たいていの掘削屋は一件を見積もって、その先を考えません。毎回先に応じ、言った日に来て、安全に掘削を回し、現場をレベルまで整えて返す者が、その工務店が次の現場で、そのまた次で呼ぶ掘削屋であり、彼らが働くデベロッパーへつなぐ相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で対応ー夕方6時も、日曜も、街中の工務店が一斉に現場を掘りたい週も。
- ✓ すべての通話の検索できる記録ー「ロッシさんの現場、地面と残土について何を取り決めたっけ？」
- ✓ 大事な工務店やデベロッパーの前に居続ける追客ーだから彼らの次の現場が来たとき、呼ばれるのはあなたで、失くした番号ではない。
- ✓ 問い合わせで聞いた仕事の詳細ー現場、何を掘るか、進入、岩の見込みーが、三度打ち直されることなく、そのまま案件に流れ込む。

電話は、いちばんの工務店を奪う元凶であることをやめ、現地確認を予約してくれるものになりますーそして、どの現場も一緒に掘る「うちの掘削屋」であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

地面をまっすぐ見積もる——岩も含めて

掘削には、たいていの職種にない見積の形があります。電話口の数字が仕事そのものだったためしがない。掘削の値段は**範囲**です——丁張りレベル出し、掘削そのもの、バケットを入れる前の埋設物の確認、残土の搬出、あればの岩と地下水、そして地面をレベルまで切って締め固める——そして危険は、あなたに見えない地面の部分に宿ります。

数字ではなく地面

そして岩が見分けの印

掘削の一件は一つの値段ではなく範囲です。レベルまでの丁張り、掘削そのもの、バケットを入れる前の埋設物の確認、残土の積み込みと処分場での処分、当たればの岩や地下水、そしてスラブのために地面を正しく切って締め固める。安値屋は安く見せるために楽な地面を前提にし、岩の見込み、残土、締め固めを「忘れ」、そしてバケットが岩に当たった瞬間に高くつく変更を突きつけます。地面を見込み、正直に値付けすれば、あなたは工務店が現場を託す掘削屋です。

この職種の正直な真実がこれです。**見もせず電話口で出す確定価格は、安心ではなく危険信号です。**敷地、進入、勾配を見ず、そして地面の下にありそうなものを見込まずに、掘削をともに値付けできる者はいません。正直な一手は、おおよその道筋を示し、そして現地確認を予約すること——地面を読み、進入を確かめ、岩と地下水位、そしてあれば地質調査の報告を見込む——範囲を示した数字を約束する前に。

AIファーストの見積はそれを楽しみます——AIが機械を出す前に仕事を見極めるのです。今の実際の土工の商売で、それがどう見えるか。

- ✓ **まず正しい質問をする。** 問い合わせから、AIは値を実際に決める要素を順に潰します——何を掘るのか、機械とトラックの進入、岩や地質調査がありそうか、残土はどれくらいか、次の段階が要るレベル——だから、正しい情報を手に現地確認を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、単価と残土費を覚え——岩と地下水をそれ自体の見込みとして名指しした、まっすぐで明細のある数字を出します。地面が楽なふりをする平らな数字ではなく。
- ✓ **疲れた見積もりが落とすものを拾う。** 埋設物の確認も、処分場の料金も、勾配のある敷地や水辺の近くはほぼ確実に、誰かが値を約束する前に地面を見込む必要があるという事実も、忘れません。

隠れた地面

決して外さない見込み

この職種の信頼つぶしがこれです。業者が楽な地面を前提にし、岩の見込み、残土、締固めを数字から外し、値で勝ち、そしてバケットが岩や地下水に当たった瞬間に大きな「追加」を突きつけるか、角を抜く。正直な掘削屋は先にはっきり言います。この敷地は岩や高い地下水位を含むかもしれない、こう見込んでいる、そして当たったら何が変わるか——それはまっすぐな見積もりが名指しし、安い見積もりが隠す、実際の仕事の一部だと。穴が楽なふりを拒むのは、あなたが面倒なのではありません。良い工務店があなたを選ぶべき、まさにその理由です。

難しい敷地の現地確認は摩擦ではない——それが売り込みだ

勾配のある敷地、水辺の近く、あるいは地面が分からない敷地なら、一手はおおよその道筋を示し、確認を予約して、数字を約束する前に地面を見込むこと。うまく伝えれば、それは遅れではありません——あなたが現場を安く見積もってにおいて、バケットが岩に当たったら後から帽子を手に増額を乞うことはしないと、工務店に伝えるものです。「今、目安はお出しします。現場を見て地面を読んだら、確定した範囲の価格をお出しします。ご自分の工程を組み立てられる数字を、です」——これがあなたの正直さを、選ばれる理由に変えます。

そして誰もが飛ばす部分——工務店の前に居続けること。仕事のあとの一言。「現場は掘れてレベルも出ました、確認とレベルの記録をお渡しです——次はどれですか？」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの繰り返しの現場掘削を勝ち取ります。AIファーストなら、その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。

大事なものはソフトではない

基準です——範囲をまるごとまっすぐ見積もり、地面を正直に見込み、バケットを入れる前に埋設物を確認し、現場を掘ってレベルまで整えて正しく返す。この基準を満たすメモ帳一冊の掘削屋は、満たさないアプリ持ちに勝ちます。AIは、その基準を楽にするだけです。

05

CHAPTER FIVE

気まずい催促なしで代金を回収

仕事は取った。次は代金を受け取らねばなりません——そして掘削では、それが一枚の請求ですむことはめったにありません。動き出すための着手金があり、掘削が進むにつれての出来高があり、道中で抱える残土と処分費があり——そして請求の不意打ちを、ほかの誰よりも嫌う工務店がいます。

着手金 + 出来高

不意打ちの変更なし

工務店にできるいちばん安心なことは、お金にまっすぐで、着実であることです。動き出すための着手金、節目ごとの出来高請求——埋設物の確認、掘削の完了、残土の搬出、地面の切りと締固め——そしてどんな変更も、後から突きつけるのではなく **作業前の会話** として。掘削の請求、それも岩がらみの不意打ちの「追加」は、繰り返しの工務店を単発に変える当のものです。着実で読める請求は、公平だけでなく——選ばれ続ける最強の理由です。

催促は人の問題ではなく、仕組みの問題です。仕組みを直せば、あの気まずい会話は二度としなくて済みます。

- 1 動き出すための着手金をもらう。** 仕事が決まり現地確認が済んだときの明確な着手金の依頼は「口座番号はこちら」より効き——工務店を縛り、機械を現場に入れる費用をまかないます。
- 2 節目で出来高を請求する。** 掘削が進むにつれての出来高請求——埋設物の確認済み、掘削完了、残土搬出済み、現場の切りと締固め済み——だから誰も仕事まるごとを信用で抱えず、工務店は常に数字がどこにあるか分かります。
- 3 変更の会話を早めにする。** 地表からは値付けできなかった岩や地下水が出たら、工務店は、作業に進む **前** にその費用と理由を聞きます。請求時の待ち伏せではなく、会話です。
- 4 どうしても要るときだけ、口調を強める。** たいていは一度か二度のひと押しで払います。あなたは最後までいい人のままです。

お金はお金です。ここは最初だけAIの手綱を短く握る唯一の場所。AIが下書きし、あなたが承認する——一か月、正しくやり続けるのを見届けるまでは。

06

CHAPTER SIX

勝手に回る受信トレイ

受信トレイは、静かにお金が漏れ、ストレスが染み込んでくる場所です。

地質調査の報告書、着工日を確認する工務店、埋設物の確認結果、処分場の計量伝票、機械リースの請求、次の現場に入れるかと訊くデベロッパー——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが埃の中で機械の上にいる間に届きます。ある事業主は24,000通のメールの山から始めました。「一通読むと、それが迷子になる。二度と見つけれないんだ。」

AIファーストなら、受信トレイは、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。

- ✓ **選り分けられている。** 今日効く3通が理由つきで上に浮きます——「これはロッシ現場の埋設物の確認、掘っても大丈夫です」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、残土は搬出します」「埋設物が確認でき次第、木曜に着手できます」——が書かれて待っています。ちらっと見て、直して、送信。
- ✓ **訊けば答える。** 「ロッシの掘削、いくらで見込んだ？ 地質調査の報告は戻った？」——すぐに見つけます。

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、いろいろ気づきます。ある事業者。「発注ミスで数十万円も助かった——『待って、過去の仕事からするとこっちが要るはず』と言ってくれた。」別の一件では、仕入先が誤って50%も違う額で請求してきたのを、支払う前に自動で見つけました。

07

CHAPTER SEVEN

デジタルの事務長

どの掘削の商売にも事務長がいます。たいていはあなたで、夜10時に下手にやっています。

まる一週間

事務ゼロで

ある事業者の事務担当が一週間休みを取りました。事業主いわく。「一週間彼女が事務所にいなかったが、おかげで彼女の仕事もこなせた。」結局それは、乗り切った週ではなく、過去最高の週の一つになりました——追客も催促も、彼女がいなくても止まらなかったからです。

朝の申し送り

エンジンをかける前に——今日の現地確認と着工日を順番に、どの現場が掘る前の埋設物の確認待ちか、どの地質調査の報告を待っているか、どの工務店に今日追客すべきか、誰に出来高を催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一件——埋設物の確認、レベル、処分伝票。コーヒー片手に二分——職長も同じことを把握しています。

勝手にできあがる案件ファイル

写真、見積、地質調査の報告書、伝票が、それぞれ正しい案件に自分で貼りつきます——だから三か月後に工務店が次の現場のことで電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。問い合わせ、見込んだ地面、埋設物の確認結果、処分場の計量伝票、レベルと締固めの記録——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

埋設物の確認記録、処分伝票、レベルと締固めのサイン、安全掘削の記録——促され、案件に紐づけて押さえ、いちばん大事なときに行方不明にならないよう保管。あなたのために勝手に作り出すことはなく、埋設物の確認やあなた自身の技量に取って代わることも決してありません——ただ、消えるのを止めるだけです。

08

CHAPTER EIGHT

実際の倍の大きさに見せる

大手があなたに知られたくない秘密があります。「立派に見える」――そして「工務店が現場を託せる掘削屋に見える」――ことの大半は見せ方であり、見せ方は、いまやほとんどタダです。

一人親方と五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りの範囲を示した見積を送れます――そして同じ速い応答、同じ埋設物の確認記録、同じレベルの引き渡し記録、同じ本物の工務店の口コミを示せます。工務店が、自分の建物すべてがその上に立つ地面を正しく掘ることをあなたに託す職種では、信頼できて、安全で、整って見える小さな事業者が、大手と同じように信頼され――そして選ばれ続けます。

紹介のはずみ車――偶然ではなく、狙って

- 1 **つなぎとめる**――先に応じ、言った日に来て、安全に掘削を回し、現場をレベルまで整えて返す。だから工務店は相見積もりを取らず、次の現場であなたを呼ぶ。
- 2 **口コミ**――工務店がいちばん喜ぶ瞬間、掘れてレベルの出た現場を確認とレベルの記録つきで返した日に、リンクつきで自動的にGoogleの口コミを頼む。口コミと速い応答が検索順位を押し上げます――掘削屋を選ぶ工務店は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――掘削は、ほぼあらゆる建設の最初の機械なので、あなたは工務店、デベロッパー、そして続くすべての職人と並んで働きます。あなたを信頼でき、まっすぐだと思った工務店が、そのデベロッパーへ、次の現場へ、その人脈へつなぎます。職人の中で最も強い紹介網の一つです。
- 4 **再販**――これが勝負のすべて。良い工務店やデベロッパー――軒は一件ではなく、現場掘削のパイプラインです。次の現場、そのまた次。ぜんぶ案件ファイルに残っています。頃合いを見た一声が、一つの関係を何年もの仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

掘れてレベルの出た現場を返した日に工務店ごとに口コミを頼み、はしごを開く質問を毎回――「次は何が控えていますか。あなたの現場で掘削が要るのは他に誰でしょう？」あなたが安全に掘削を回し、レベルまで整えて返したばかりの工務店は、あなたが出会う中で最も耳を傾けてくれる相手です。

09

CHAPTER NINE

30日間の切り替え

ここまでの話はすべて効きます。たいていの掘削屋がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、現場の途中で手に負えなくなり、古いやり方に戻るからです。だから――仕事を止めずに、一度にひとつずつ。

- 1 **第1週――いちばんの漏れを止める。取り逃した電話。** すべての問い合わせに応答して見極め、まっすぐな道筋を示し、現地確認を予約する。ここが即座に、全体の元を取りはじめます。
- 2 **第2週――見積を直す。** AIが仕事を見極め、あなたの体系から、岩と地下水をそれ自体の見込みとして名指しした、まっすぐで明細のある範囲を下書きし、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えます。分からない地面には確定した数字の前に現地確認、毎回の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 動き出すための着手金、節目ごとの出来高、変更は早めに知らせ、自動の催促――お金絡みは、手綱を任せられるまであなたが全部承認しながら。
- 4 **第4週――バックオフィスを引き渡す。** 受信トレイは選り分けと下書き、朝の申し送りが回り、案件ファイルと埋設物／レベルの記録は勝手にでき、口コミは自動で依頼、次の現場は工務店ネットワークから追う。

なぜ4つ全部？ 工程がひとつだけでは、たいしたことを感じないからです。3つ目で「なんてことだ」の瞬間が来ます――そこで初めて、各部品が互いに話しはじめるからです。電話が現地確認になる。確認が範囲を示した仕事になる。仕事がレベルの引き渡しと、口コミと、同じ工務店からの次の現場掘削になる。

任せ加減のダイヤル——眠りを失わずに引き渡す方法

新しいオペレーターに、初日から重機のカギを渡したりはしません。ここでも同じです。

- 1 **第1〜2週——何でも訊いてくる。** どのメールの下書きも、どの見積も——「こう送ろうと思いますが、いいですか？」承認し、直し、教える。
- 2 **第3〜4週——大事なことは訊いてくる。** 定型の返信はそのまま出す。お金、新規の工務店、そして重い意味を持つもの——範囲、岩の見込み、着工日——は、なおあなたの一声を待つ。
- 3 **2か月目以降——例外だけ訊いてくる。** あとは勝手に回り、あなたは朝の申し送りと注意喚起を受け取る。ボスはあなたのまま——ただ、ボトルネックであることをやめただけです。

腕のいい掘削屋がコツをつかむ前に投げ出す間違い

- ✓ **4週間を一度にやる。** やめましょう。週にひとつ。次を足す前に、それぞれが勝ちを一つ貯めま
- ✓ **古い工程にAIを後付けする。** 相変わらずすべての仕事を同じ古いソフトに打ち込み、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）。
- ✓ **うその急ぎに手を伸ばす。** いいかげんな連中は「今日サインを」を使う。あなたには本物のてこがあります——押さえた工程枠、「掘ってほしい週に、現場に機械を入れられます」——その正直なてこを使い、押させましょう。
- ✓ **地面が楽なふりをして値で競う。** 岩を前提から外し、残土や締固めを黙って数字から落として勝った瞬間、あなたは変更を突きつけて工務店を失う側です。工務店は、地面を正しく、安全に、期日どおりに掘る掘削屋に払います——繰り返しを勝ち取るのは、現場を託せることであって、最も低い数字ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの掘削屋は、腕が足りないではありません——工務店を落としているのです。あなたのお金は、安い数字で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。数軒の良い工務店とデベロッパーの「うちの掘削屋」になることにあります。一つの関係が、現場掘削のパイプラインと、彼らの建設のあらゆる職種への紹介だからです。それが答えです——先に応じ、信頼され、安全に掘削を回し、レベルの出した現場を返す。正直に——今まさに当てはまるものにチェックを。

- ✓ 電話への応答がよく遅れる——しかも、その遅れで何軒の工務店を失ったのか分からない。
- ✓ 工務店の電話が鳴りやんだのに気づかず、彼らは次の掘削屋へ行った。
- ✓ 見ていない地面に電話口で確定価格を出して——岩に当たって損を被った。
- ✓ 楽な地面を前提にし、残土や締固めを外した安い数字で仕事を取ったことがある。
- ✓ 工事の途中の「追加」で、まったく予期しない工務店を突きつけたことがある。
- ✓ 仕事の合間に良い工務店やデベロッパーの前に居続けられないので、番号を失くされる。
- ✓ 埋設物の確認結果、処分伝票、レベルの記録が、一か所ではなく車の中にある。
- ✓ 着工日を落として、一言もなく工務店の工程を待たせたことがある。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なもの——地質調査の報告、埋設物の確認——が埋もれる。
- ✓ 工務店が過去の現場掘削で電話してきたら、範囲と記録を見つけるのにしばらくかかる。

0〜2

引き締まった商売。少しの手直しで、もっと多くの工務店の「うちの掘削屋」に。

3〜6

退屈な半分で、本物の工務店を落としている——そして全部直せませう。第1週から。

7+

あなたは大変で腕の要る仕事をこなしながら、工務店を、先に応じた者に手渡しています。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。

いちばん効くてこは、安い数字ではありません——先に応じ、安全に掘削を回し、工務店一軒一軒を、現場掘削のパイプラインと、その建設を横切る紹介に変えることです。いちばん多いチェックが、いちばんの伸びしろ。そこから始めましょう。

全部お任せで、用意しましょうか？

このプレイブックの中身は、自分で組み上げられますー時間と根気があるなら、そうすべきです。実際、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ー工務店が電話してきたその瞬間に応答し、仕事を見極めて現地確認を予約し、岩と地下水をそれ自体の見込みとして正直に名指しした、まっすぐで明細のある範囲を下書きし、着手金をもらって節目で出来高を請求し、変更が噛みつく前に知らせ、埋設物の確認とレベルの記録を残し、あなたが言った日に来て現場をレベルまで整えて返すと知っている工務店やデベロッパーから次の現場掘削を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの土工の商売で動かすーそれが私たちの作るものです。名前は

- ✓ 14日間の無料トライアル。いつでも解約可。縛りも契約もなし。
- ✓ 大事なものー見積、請求、工務店へのメッセージーが、あなたが先に目を通さずに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。

あなた自身の仕事で動くところを the-everything-app.com で。見るのにクレジットカードは要りません。

正直な注記ーこれは壊れた商売を直しはしませんし、どう現場を掘るか決めたり、地面を読んだり、機械を操る力のあるオペレーターに取って代わったりもしませんーそれは今もあなたと、現場でのあなたの下見と、あなたの技量の仕事です。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です。