

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI フェンス工事 プレイブック

AIの時代にフェンスと門扉の商売をどう回すか——そして、三倍の規模の業者より稼ぐ方法。

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、フェンス工事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台所のテーブルでメッシュフェンスの延長メートルを紙に書き出すということでした。

今は、二人でやっている業者が、ちゃんとした仕組みさえ持っていれば、町の向こうのトラック十台の会社より多く受注し、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、二年前まで軽トラのボンネットの上で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す。**商売のつまらない半分——電話、見積、延長メートルの拾い出し、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。現場と、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、ソフトに一元も使わなくても、今より締まった、儲かるフェンス工事の商売になります。

あなたの責任について、はっきり一言

この本のどこにも、その塀が安全だと証明するものではありません。フェンスが決まりを満たしていると認めるものもありません。境界がどこを通っているかを決めるものもありません。そして、あなたや土地家屋調査士や検査する人の判断を肩代わりするものも、決してありません。AIが担うのは事務です。倒れれば人が死ぬ塀の安全と、法律上の線である境界——この二つは、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 車を出す前に見積を出す

AIがあなたの言葉とあなたの単価から拾い出しを組む。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで回収する

47日ではなく7日で入金——気まずい催促のショートメールはゼロで。

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

土曜の台風で倒れたフェンスの前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、たいていのフェンス屋は、取れたはずの仕事をそこで静かに落としています。

いよいよ裏の境界をやろう、目隠しフェンスを入れよう、犬が抜ける古い木の塀を替えようと決めたとき、施主は一軒に電話しません。Googleの上のほうから五軒かけます。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

四十メートルのフェンスは、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、メジャーを当てる前に負けています。

2 見積は速く、ちゃんとして見えたか

延長メートル、高さ、門扉、既存撤去と処分費まで項目の揃ったきれいな見積が一日で届く——来週になって名刺の裏に書かれた数字に、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、小さな直し仕事のあとの目隠しフェンスと横の門扉二か所を取ります。

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。三つとも**事務と連絡**の話です——あなたが一番嫌いで、一日穴を掘っ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。**大きな造園・土木の会社は入札書類をAIに通します。建売のハウスメーカーは分譲地一区画分の外構フェンスを数分で値づけします。あなたが台風の復旧工事の請求を上げれば、保険会社はその明細を自分の単価表と一行ずつ突き合わせます。問題は、AIがフェンス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。大きい会社は、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、整理されたフェンス屋が、大手と同じ顔で、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——そして職人は、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。

三倍の規模の業者は、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。誰かがメジャーを引いて見積を打つ。誰かが隣地の施主に費用の分担を確認する。誰かが工事写真を綴じる。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。田中さんちの境界の柱と胴縁とパネル買ってる」——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。電話はあなたが穴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。あるフェンス屋が、標準のアルミフェンスの見積には柱のコンクリートと既存の塀の解体・処分費と、地面が岩に当たったときの手間の見込みが入っていると教えると、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。この施主のときは「杉板」ではなく「ハードウッド」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
施主が境界フェンス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——朝飯の前に見積が下書きになっている。
フェンスの納品が胴縁だけ足りない	木曜に気づき、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。次の見積は古い単価のまま。	抜き出して単価に反映——一行で。「パネルと柱、六品目値上げ」
工事が終わる	請求は「今夜」。レビューは頼まない。	請求は現場の車の中から送信。喜んでいるうちにレビューを依頼。次の工事は追客に登録。

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。

フェンス屋はこれが本当にひどい。自分でも分かっているはず。穴の底で両手をオーガに取られているか、応援に押さえてもらいながらパネルを留めているか。携帯は四十メートル向こうの軽トラの中で鳴りっぱなしで切れる。その電話——裏の境界一式、目隠しフェンス、電動の引き戸二か所——は、リストの次の業者にかかります。終わりです。

35件
年間、消える

週に六本、電話を取り逃がすとします。穴の中にいれば、六本は簡単です。ほとんどは客ではありません——納品を聞いてくる建材屋、掘っている職人、近所の人、金曜の段取りを追ってくる工務店。だから、本当にフェンスをやりたい人は週に二本としましょう。フェンスは相見積で、しかも早さで決まります——先に出て先に値段を出した人が取る——だから、決まったのは三件に一件としましょう。それでも年におよそ35件が、次に出た誰かのところへそのまま歩いていきます。鳴ったことを知らないのだから、痛みも感じません。（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、たいていのフェンス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

あなたは生コンを一輪車で家の脇に運んでいるか、柱を突き固めているか、パネルを積んだトラック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（アルミ、木、目隠し、メッシュ、農地の柵、門扉）、何メートル、高さは、どこで、既存の塀の撤去はあるか——採寸の予定をあなたのカレンダーに入れ、台風のアとの応急の仕事を上に上げ、あなたが穴から出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、裏の境界の値段、木曜までに出しますね」と言って、次の現場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「古い塀の撤去は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。
- **約束が自動で抜き出される。**「木曜までに値段」。「目隠しパネルの納期を建材屋に聞く」。「隣の家連絡先をもらおう」。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。
- **約束のほうがあなただけを追いかける。**木曜の朝。「山田さんに境界の値段、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。**電話が延長メートルも住所も種類も拾っている——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、台風の翌週の月曜も。
- ✓ 全通話の検索できる文字起こし——「古い塀の撤去と処分、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、種類、だいたい延長、「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

車を出す前に見積を出す

二番目に大きい漏れ——「今夜出します」の見積。

実際に起きることはこうです。境界にメジャーを引いて、「今夜お送りしますね」と言う——そのあと疲れて帰り、子どもの飯があり、拾い出しは夜九時半になります。あるいは翌日。あるいは木曜。その間に施主は、あなたを見たその日に別の二社から見積をもらっています。フェンスはどの職種よりも相見積になります。たくさん出して少し取る商売だから、見積の速さがそのまま商売です。

速さ

が見積を制す

値段ではありません。速さです。施主がまだ裏の境界に立っているうちに見積が届く職人が、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、言った日にちゃんと来る、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が拾い出しを組み、あなたが確認するということです。今、本物のフェンス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。**境界を歩いて、見たまを口で言う——「高さ1.8のアルミフェンスが42メートル、柱は2.4メートル間隔、最後の十メートルで一メートルくらい下がるから段付け、1.2の人が通る門扉がーか所、既存の板塀は解体して処分、角のところは岩の見込みを入れて」——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。消費税の見せ方も、あなたのやり方どおりに。
- **値づけはあなたの履歴から。**過去の見積を食わせれば、種類と高さごとの延長単価、門扉の値段、解体処分の費用、あなたの利益を覚えます。分譲地をまとめてやる工務店と、一件の施主で単価が違う？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、柱一本あたりのコンクリートの見込み、家の脇の狭い通路やオーガが入らない地面で幾ら乗せるか。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、門扉の金物も処分費も忘れません。そこが肝です。
- **値段を取りに行くこともできる。**そのパネル、その目隠しの今日の単価が分からない？仕入先を見て、はめ込みます——違う色や高さ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。

見積だけでは片づかない仕事——隣との話

フェンス屋なら誰でも知っています。境界の塀は、施主が二人で塀が一つ。誰かが分担に同意しないと、穴一つ掘れません。隣との費用の分担は現実にある話で、扱いは地域や事情で違います——この本はその決まりを教えませんし、AIにも決めさせてはいけません。AIがやるのは、実際に揉めるところです。着工前に合意を書面にして、記憶が変わったときに手元にあるようにすること。両方の施主が読める一つの見積を、両方に送り、それぞれが何に同意したかを平たく書き添える。あとから「そんな金額は聞いていない」と言われる人が出ません。毎回これを書面にすれば、フェンス工事で最悪の揉め事が丸ごと消えます。

そして、みんなが飛ばすところ——**追客**です。二日後に一通。「裏のフェンスのお見積、届いていましたでしょうか。中身は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。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。

大事なことはソフトではない

基準のほうです。その日のうちに、ちゃんとした形で、あなた自身の数字で、金を出す全員に送り、追客する。メモ帳一冊でこの基準を満たす職人は、アプリを持っていて満たさない職人に勝ちます。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

仕事はやった。次は金を取る番です——たいていのフェンス屋にとって、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。その間、パネルと柱とコンクリートを積んだ一台分を、あなたがカードで立て替えています。回転が速くて数をこなすフェンス工事では、その差が資金繰りそのものです。

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。

一週間で入る仕組み

- 1 工事が終わったその場で請求する——決めた分け方があるならそのとおりに**
一日待つごとに、入金が一日ずれます。AIファーストなら、軽トラから一言。「山本さんちの境界、請求お願い」。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。二人で分担する工事なら、書面で同意したとおりの割合で、それぞれに請求が出ます——誰も知らない金額の請求を受け取りません。
- 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、材料の発注、価格改定、分譲地のフェンスの変更を追ってくる工務店、何を合意したか聞いてくる隣の家、電動門扉のメーカーの仕様書——全部が迷惑メールに混じって、全部があなたが穴の中にいる間に届きます。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——「これは隣の方が分担に同意したという書面です」。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——「目隠しフェンスもやっています」「今月いっぱい埋まっています」「延長メートルのだいたいの単価はこのくらいです」——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ですね、って言うてくるんです」。色違いや高さ違いを四十メートル頼めば、それはそのままトラックの上に載った、あなたの金です。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

フェンス工事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。

+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。今日どこへ行くか、どの通りに何時にいるか、解体前の古い塀の写真はどこか、掘る前の埋設物の確認は誰がしたか、木曜のパネルはトラックに載っているか、隣の施主は分担を書面で認めたか。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要るのです。

朝のブリーフ

キーを回す前に。今日の現場の順番、誰に入金を催促するか、何が納品待ちか、どの現場にオーガでどの現場にはつり機か、そして忘れたら刺さる一つ。コーヒー片手に二分——しかも、応援の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、請求書、現場のメモが、全部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フェンスの件で電話してきたとき、履歴はそこにあります。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。解体前の古い塀の写真、合意した線の写真、両方の施主が「はい」と言ったメール——全部が一か所に。

気の重くならない書類

この商売についてくる書類——隣との分担の合意書、掘る前の埋設物の確認、塀の点検の記録、電動門扉の取扱説明——が、催促され、工事に紐づけて残り、誰かに聞かれ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ありません。塀が安全だという判断の代わりになることもありません。境界が法律上どこを通るかを決める代わりになることもありません——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。

軽トラ一台のフェンス屋と、五十人の会社が、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。同じ週に五社の見積が届く商売では、最初の見せ方で、値段の話に勝つか負けるかが決まります。

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。新しいフェンスの前を一往復した、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、簡単にやって、思い出させれば紹介します。しかもフェンスなら、紹介はその場に立っています。分担を出した隣の家と、庭からあなたの仕事が見える両隣です。
- 再** 再びやる — 夏までにやりたいと言っていた横の門扉。目隠しを足したいと言っていた奥の一面——通話の記録に残っています。いい頃合いの一言が、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

軽トラに積む前に、喜んでいる施主全員にレビューを頼む。そして、請求には毎回、きれいな施工前後の写真を添える。くたびれた古い塀が消えて、まっすぐな新しい線が通った写真は、最高に映えます——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。たいていのフェンス屋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。仕事を止めずに。

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——特に、大きな台風の翌週に。

2

2週目——見積を直す

AIがあなたの口述と過去の単価から延長メートルの拾い出しを下書きし、あなたが直す——訂正は全部、向こうの身につきます。その日のうちに出る見積、金を出す全員に送る、二日後の追客つきで。受注率が動くのを見てください。

3

3週目——回収を直す

工事が終わったら即請求、分担は合意どおりに請求、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。見積が請求になる。請求がレビューになる。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

入ったばかりの応援に、初日から軽トラとオーガは任せません。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、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、引っかったものだけが届きます。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。

腕のいい職人が、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拾い出しを打ち込みながら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、「落ち着いたら」組む完璧な仕組みに勝ちます。落ち着く日は来ません——そして台風の週こそ、始めておけばよかったと思う週です。



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。

- ☐ 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——しかも、それで何件失ったか分からない。
- ☐ 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。
- ☐ うちの見積は「その場で」より「今夜」のほうが多い。
- ☐ 見積を送ったあと、追客をしないことがある。
- ☐ 両方の施主が分担を書面で認める前に、境界の工事を始めたことがある。
- ☐ 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、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年のフェンスの件で施主から電話が来たら、内容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、請求を追いかけて、事務を丸ごと回すAIが、全部ひとつで、今週からあなたのフェンス工事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。

あなた自身の現場で動くところを 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、塀が安全だと証明することもあります。境界を決めることもありません。何が決まりを満たすかを判断することもあります——それはやはり、あなたと、土地家屋調査士と、検査する人の仕事です。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、事務のほうの仕事です。