

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI植木屋 プレイブック

AI時代に庭の管理で食っていく方法 — 三倍の規模の会社
より、太くて隙のないルートを持つために。

完全なシステム ・ 誇張なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずここから

十年前、庭の管理をまともな商売にしようと思えば、事務の人を雇い、税理士に払い、それでも来週回る順番を台所のテーブルで蛍光ペンと手帳に書き、町半分を頭の中に入れて走るしかありませんでした。

いまは、仕組みを持った一人親方が、町の向こうの軽トラ六台の造園会社より速くルートを埋め、速く見積もりを出し、速く金を回収しています。しかも夜に事務仕事をする日はゼロです。

その人があなたより頭がいいわけではありません。腕がいいわけでもありません。機械に強いわけでは、まったくありません — 私たちが見た中でいちばん切れる人は、二年前まで手帳とごみ処分場の伝票を詰めた靴箱だけで全部のルートを回していました。ただ一つだけ、人より先に気づいただけです。商売のつまらない側 — 電話、値段、段取り、請求、催促、管理会社への報告 — は、もう勝手に回る。だから金になるところに力を注いだ。つまり、現場と、ルートにです。

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。テック業界のきれいごとでもありません。中身は実際の仕組みです — どう考えるか、何を、どの順番で用意するか、そして腕のいい植木屋がうまくいく直前で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商売のものです。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、ソフトに一円も使わなくても、いまより締まった、いまより儲かる管理の商売になります。

資格について、はっきり一言

この本のどこにも、薬剤を調合したり、この枝を落として安全かを決めたり、有資格の薬剤散布者や樹木の専門家の判断を肩代わりするものではありません。AIが担うのは事務です。植木の判断と、何を撒き、何を切り、何を倒したかの責任は、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三つの点 — そして管理会社がとっくにAIを使っている話。

02 AIを先に立てる

手帳と蛍光ペンにAIを後付けするのをやめる。ルートを、AIが先に触る前提で引き直す。

03 もう客を取りこぼさない

電話は全部つながる — 取り逃した電話は一件の仕事ではなく、定期客そのものだから。

04 門を出る前に値段を出す

写真からその場で値付け — そして火曜を丸ごと食う「ちょっとした草むしり」を先に捕まえる。

05 1万円の集金に追い回されない

ルートが勝手に請求し、催促は勝手に飛び、あの電話は二度としない。

06 勝手に片づくメール

仕分け、下書き、そして黙ってルートから抜けた客の見張り。

07 あなたのデジタル事務員

朝の申し送り、無駄なく組んだルート、勝手にたまる現場の履歴。

08 倍の大きさに見せる

管理会社の仕事を取る報告書と、町内を埋める紹介の輪。

09 30日の切り替え

一週に一つずつ、手網の緩め方、そして三つ揃えて初めて効く理由。



2分でわかる漏れの点検

あなたのルートのどこから金が漏れているか — そしてどこから直すか。

01

第一章

土俵が変わった

手に負えなくなった裏庭に立っている家主に、あなたの腕がいいかどうかは分かりません。そこに立った状態では、絶対に分かりません。目に見えるものだけで判断します—そしてそこで、たいていの植木屋が、十年続いたはずの客を静かに落としています。

庭に負けたとうとう認めたとき—あるいは管理会社が月末までに新しい業者を一棟分見つけないといけないとき—客は一軒だけには電話しません。検索の上から五軒に電話して、次の三つを最初に押さえた者が仕事を取ります。

1

そもそも出たか—すぐ折り返したか

月一回の定期は、いちばん腕のいい植木屋ではなく、いちばん先に出た植木屋に行きます。留守電に流れた時点で、失ったのは一件の仕事ではありません。毎月入るはずだった何年分もの金を、よそに渡したということです。

2

値段は速く出たか、見た目はまともか

一時間以内に届く、内訳の入ったきれいな見積もり—初回の片づけと、その後の定期料金を別の行にして—は、来週の火曜にショートメールで届く数字に、毎回勝ちます。

3

やりとりが楽だったか

言った日に行く、雨でずれたら一報を入れる、帰りは吹いてきれいにして帰る。やりとりが楽であることが、一回きりの草むしりを六年の定期に変え、管理会社に次の四棟を任せってもらう道です。

この三つ、どれもあなたの腕の話ではないことに気づきましたか。三つとも**事務と連絡**の話です。八件回ってごみ処分場に走ったあと、いちばんやりたくない、いちばん時間のない、あれです。

そして誰も言わないこと。テーブルの向こう側は、もうAIで回っています。管理会社もビル管理の担当も、業者の見積もり合わせをAIに通します。不動産屋は管理の年間予定をAIで組みます。大手のチェーンは一日分の回る順番を数秒で出し、一キロあたりのコストをあなたより正確に把握しています。AIが庭の管理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。入っています。問題は、それがあなたのために働いているか、あなたに向かって働いているかだけです。

いい知らせもあります。技術が小さい者に味方したのは、歴史上これが初めてです。大きい会社は委員会を通し、全社導入をやり、研修をしないと動けません。あなたは火曜に決めて金曜から回せます。土曜はひっくり返りました。小さくて、速くて、段取りのいい植木屋が、大手の造園会社と同じ顔で、同じ働きができる — 大手の経費なしで。

「でも自分は機械に弱いので」

これがいちばんうまくいっている職人も、全員そうです。私たちが見た中で最速で使いこなしたのは、現場二十六年、パソコンを触りだして三年という親方でした。本人の言葉です。「字なんか気にせんでええ。文法も気にせんでええ」。荷台を積んだままの軽トラからショートメールか音声メッセージを送れるなら、この本の中身は全部回せます。タイピングが上手いことは昔の条件でした。やりたいことを口で言えることが新しい条件です — 植木屋はもともとそれが得意です。

月1.5～6万円
+（超えることも）

ルートの管理、案件管理、請求のソフトに、小さな管理業者がだいたい払っている額です。それでまだ、入力も、回る順番の組み直しも、三日も雨が降ったときの総ざらいも、あなたがやります。見積もりのソフトと催促のソフトを別に足せば、一つの仕事に三重に払うことになります。この数字を覚えておいてください。この本の中身は、この出費を消すか、この出費に働かせるかのどちらかです。

三倍の規模の会社は、大きいから遅い。そこがあなたの入り口です。この本はそこを通り抜ける話です。

02

第二章

AIを先に立てる

道具の話をする前に、考え方を直さないといけません。いちばん大きな間違いは、間違ったソフトを買うことではないからです。手帳と蛍光ペンにAIを後付けして、何も変わらないと首をひねることです。

あなたの商売のすべての段取りは、一つの前提の上に建っています。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。誰かが草むしりの値段を出す。日曜から降り続いて、誰かが火曜のルートを組み直す。誰かが1万円を催促する。誰かが管理会社への報告を書き、写真を探す。あなたの一週間はまるごとその前提の形をしています — そしてその前提は、いま死にました。

古い段取りを自動化してはいけません。引き直してください — AIが全部に先に触り、あなたが見張る形に。考え方を三つ変えます。どれも、実際に付き合っている職人の商売が身をもって覚えたものです。

変化その一 — 手順ではなく、結果を投げる

「どのボタンを押すか」を考えるのはやめてください。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。結果だけ言えば、手順は向こうが考えます。ある親方は、請求書を取り消して日割りで出し直して客にメールするところまでを、そのまま一文で言うだけで済ませました。別の親方は、資材屋のカウンターから一通送るだけで消耗品を片づけます — 「本町の現場にパーク堆肥二十袋と刈払機のコード二巻」 — それで発注も、経費も、帳簿も勝手に揃います。本人の言葉です。「メール一本で、とんでもない量のデータが動くんですわ」

変化その二 — AIが先、あなたが後

古いやり方は、あなたが仕事をして、道具がたまに助ける。新しいやり方は、AIが全部の一発目を出して、あなたが承認するか、直すか、却下する。座る前に値段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。刈払機を止める前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、はい送って、で終わり」。あなたの仕事は、ソファで四十分打つことから、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。最初のうちは何をするにも、特に金がからむことは、必ず許可を取ります。信用を稼いだ分だけ手綱を緩めます — 第九章。）

変化その三 — 訂正は投資である

ふつうのソフトは、同じ間違いを永遠に直し続けます。AIは、一度直せば終わりです。ある植木屋が、標準の定期一回とは、草刈りと際の始末と吹き掃除と刈り草の持ち帰りまでで、背丈を越える生け垣と軽トラ一杯を越える刈り草は別勘定だ、と教えました。返ってきた答えは「これから覚えておきます」。そして本当に覚えています。角の家は冬場は二か月に一回に落ちて、三月からまた月一回に戻る、と一度言えば、二度と間違えません。訂正はすべて積み上がります。半年経つころには、あなたのように値段を出し、あなたのように書き、あなたのルートを知っています — あなたが一度教えたからです。

引き直しの練習

商売の中を歩いて、すべてのやりとり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?」

やりとり	古いやり方	AIが先
定期の草刈りを頼みたい電話	留守電。六年分の定期が、先に出た誰かへ。	応答、写真を依頼、火曜にその町内を回る日の空きに差し込み — 昼前には値段が下書き。
三日続きの雨	夜に二十二人へショートメールを打ち、一週間を書き直す。	町内ごとにルートを組み直し、全員に連絡、待てない客だけあなたに上がる。
管理会社が前期の報告書を出せと言う	日曜の夜にカメラロールをさかのぼり、日付を当てずっぽうで。	写真も日付もメモも、すでにその棟にひもづいている — 報告書は下書き済み、送信済み、保管済み。
一件終わる	請求は「今夜」。口コミは頼まない。	門の前で請求送信。芝の筋がまだきれいなうちに口コミを依頼。次回はもうルートに入っている。

ここから先の章は、全部この練習を商売の一部に当てただけです。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ルートの、持ち主になるのです。

03

第三章

もう客を取りこぼさない

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す— 請求書が来ないからです。

植木屋はここが本当にひどい。自分でも分かっているはずですが。耳当てをして刈払機を握っているか、あるいは刈払機が唸っていて次はブロワー、電話は軽トラの座席で震えています。切れます。その相手—これから六年の月一回、管理会社の一棟、年末までの生け垣一式—は、リストの次の植木屋にかけます。終わりです。

年250万円

+、見えないまま

週に四本取り逃すとします（手一杯の植木屋はもっと逃しています）。その四人に一人が定期を欲しがっていて、その半分は契約したはずだとします。つまり月に二件ずつ、定期客が出ていっている計算です—そして一回8,000円で月一回、年十二回なら、一人あたりおよそ年10万円が、毎年繰り返し入ってくるはずでした。一年続ければ、ルートがもうひとつ丸ごと増える。百万円単位の話です。この商売はそういう商売です。仕事を一件失うのではなく、毎年入る取り分を失うのです。（あくまで例です—ただ、自分の数字でやってみると刺さります。）

そしてとどめ。あなたにかけた人は、留守電を残しません。庭に立ったまま、次の人にかけます。**留守電は、ルートが死ぬ場所です。**昔の対策は「もっと電話に出ろ」でした。AIを先に立てる対策はもっと大きい—電話は本当は二つの問題で、たいていの植木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

あなたは刈払機を握っているか、生け垣に半分埋まっているか、閉まる前のごみ処分場へ荷台を満載で走っています。AIの受付があなたの屋号で二十四時間出て、電話でまともに聞こえ、肝心なところを押さえます—何を（定期の草刈り、生け垣、一回きりの片づけ、管理会社の棟）、どこで、どのくらいの広さで、前回からどれだけ経っているか—写真を送ってもらい、あなたがその町内に行く日で都合の合う日確かめ、初回を押さえ、あなたが機械を止める前に要点を送ってきます。休憩も取らず、風邪もひかず、人を雇う何分の一かで済みます。

問題その二 — 取ったのに、半分忘れた電話

正直に言ってください。荷台を揺らしながら運転席から「ああ、生け垣の値段、木曜までに出しませう」と言って、次の現場に着くころには消えていた回数を。だらしのないではありません。忙しくて、頭が書類棚になっているだけです。AIを先に立てると、電話というものの意味そのものが変わります。

- **全部の電話が残る。**録音され、文字になり、その家にひもづいて保管されます。六週間後に「刈り草の持ち帰りは込みって言うたやん」と言われたとき、実際に何を言ったか確かめられます。
- **約束が勝手に出てくる。**「木曜までに生け垣の値段」。「十四番地に、雨で一日ずれると伝える」。「次回は飛ばしてほしい — 留守だから」。会話から抜き出されます — 運転中だったので、あなたは何も書いていません。
- **約束のほうがあなただけを追いかける。**木曜の朝に「木村さんに生け垣の値段を今日と言ってありますが、動かしますか?」。同業が絶対に送らない一報が、毎回飛びます。
- **材料が揃っていれば、仕事は勝手に始まる。**電話が住所も写真もおおよその広さも押さえているので、値段は「やることリストの一行」ではなく、昼に停めたときには下書きになっています。

どう解こうと、ここだけは譲らない

- ✓ すべての電話にあなただけの屋号で出る — 夕方六時も、通りじゅうが草を刈っている土曜の朝も。
- ✓ すべての電話に検索できる文字起こし — 「刈り草の話、どうなってたっけ?」
- ✓ 約束が、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。
- ✓ 電話が押さえたもの — 住所、写真、頻度 — がそのままルートに流れる。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、台本を締める — 名前、町内、要件、「午後に折り返します」。そして約束は、車を出す前に自分あての音声メモに入れる。それだけでもルートの穴は埋まります。

やってもらう版

全部入りのAI電話（The Everythingがやっているのはこれです）が、この基準を丸ごと満たします — 応答、文字起こし、約束の追跡、電話からの値段の下書き。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

門を出る前に値段を出す

二番目に大きな漏れ。「今夜出します」の値段と、開けてみたらジャングルだった「ちょっとした草むしり」です。

実際に起きることはこうです。裏庭の写真がショートメールが届きます。昼に値段を出すつもりでいます。ところが火曜のルートが押し、ごみ処分場は四時に閉まり、値段は夜九時半にソファで——か、木曜になります。その間に相手は同じ日の午後に二軒から取っていて、そのうち一軒はもう来週の予約が入っています。

速さ

がルートを取る

値段ではありません。速さです。相手がまだ庭に立って眺めているうちに値段が届く植木屋が、驚くほどの確率で取ります — 高いほうでも取ります。速くてきれいな値段は、相手がいちばん知りたいことをそのまま伝えるからです。この人は段取りができていて、そして本当に毎月来てくれる、と。

昔の助言は「ひな形を使って、現場から出せ」でした。忘れてください。AIを先に立てる値付けとは、AIが値段を組み、あなたが確かめることです。いまの管理業者で実際にどうなっているか。

- **あなたが喋り、向こうが組む。**見たままを口で言えば — 「普通の建売、前庭と裏庭、四十坪くらい、機械は横の木戸から入る、際の始末と吹き掃除、刈り草持ち帰り、月一回」 — それが、あなたのひな形に載った、内訳入りのきちんとした見積もりになります。初回の片づけと、その後の月一回の料金は別の行で。
- **あなたの履歴から値段を出す。**過去の見積もりを食わせれば、あなたの単価、最低受注額、刈り草一杯あたりいくらを覚えます。三十日払いの管理会社と、一回きりの個人客で単価が違う？ちゃんと分けて覚えます。
- **あなたの決めごとを知っている — 一度教えたから。**標準の一回に何が入るか、生け垣がいつから別勘定になるか、冬の頻度、話に入っていなければ薬剤散布はやらないこと。弟子のように教えてください。弟子と違って、忘れません。
- **あなたが忘れたものを拾う。**ある職人の商売が現場の報告を食わせたら、AIの見積もりには、同じ現場で給料をもらっている積算担当が落としていた移動分が入っていました。夜九時半に疲れて処分費や町の反対側までの移動を忘れる、ということがありません。そこが肝心です。
- **値段を自分で調べにも行く。**芝生一枚やバーク堆肥一立米が今週いくらか分からない？ 資材屋を見て、そのまま入れてきます — 等級を間違えていたら直してやれば、それを永遠に覚えます。

写真

を先に、値段は後

この商売の罨は、値付けが遅いことではありません。勝手口から撮った、いい角度の写真一枚で「ちょっとした草むしり」を値付けして、丸一日と軽トラ三杯と切れたベルトを、草刈り一回の値段で背負うことです。だから質問は毎回、勝手に出ます。前回からどれだけ経っているか、横から入れるか、背丈を越えているところはあるか、樹木の専門家に見てもらいたいものはあるか。写真を先に — 前、裏、そしていちばんひどい隅。初回はその後の料金と別建てで。ジャングルは、あなたの火曜がジャングルになる前に、紙の上でジャングルであるべきです。

そして全員が飛ばすところ — **その後の一報**です。二日後に一通:「庭の見積もり、届いてますか。火曜にどのみちお近くを回るので、始めてしまうこともできますよ」。この一通が、単価を下げるより多くルートの穴を埋めます。同業がまず送らないからです。しかもこの商売では、その一報の値打ちは見た目より大きい。あなたが追いかけているのは一件の仕事ではなく、何年も帳面に載り続ける客だからです。AIを先に立てれば、これ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ありません

基準です。その日のうちに、きちんとした形で、自分の数字から、写真を持って、ジャングルの確認をして、あとで一報を入れる。この基準を満たす、メモ帳しか持たない植木屋は、満たさないアプリ持ちの植木屋に勝ちます。AIは、その基準を楽にするだけです。

05

第五章

1万円の集金に追い回されない

仕事は終わりました。あとは金を取るだけ— この商売ではそれが、大きな取り立て一つではなく、誰も教えてくれなかった小さな取り立て百個です。

1万円

絶対に催促しない額

この商売の金の問題は、まるごとこれです。500万円の請求書を一本抱えている業者なら、電話くらいします。電話をかける値打ちがあるからです。1万円のために二度も電話する人はいません。だからそのまま置かれ、こちらは催促するだけで小物になった気がします。それが五十本たまれば、ひと月分の売上を、稼いだのに受け取っていないことになります。しかも一本ずつ催促する手間のほうが、請求書より高くつきます。

取り立ては**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、気まずい話も、あの気恥ずかしい「先日の請求書の件、すみませんが」も、二度と要りません。

ルートが勝手に集金する仕組み

1 記憶ではなく、ルートから自動で請求する

定期客は継続請求に乗せます。同じ単価、同じ日、考えない、日曜の夜なし。AIが先なら、一件終われば請求が締まります — 門の前から一文:「井上さん終わり、刈り草が軽トラ一杯余分」。基本料金、追加、支払条件、メール。週末まで頭の中に置くものはゼロです。

2 払うのを馬鹿みたいに簡単にする

「ここから支払い」のリンクは、「口座番号はこちら」より速く払われます。定期客ならもっといい手があります。カード登録か口座振替です。月1万円なら、客のほうも考えたくないのです。

3 丁寧な催促を自動にする

三日目、七日目、十四日目に、やわらかい確認を — 自動で、つまりあなたが送らずに。請求書払いで発注番号が要る不動産屋や管理会社には、月次の明細を。本当に遅れている人だけ、あなたに上げます。小口の請求はこれで勝負あります。

4 どうしてもの時だけ、調子上げる

たいていは一回目が二回目で払います。まれに残る一人にだけ、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、客はルートに残ります。

そして金は金なので、ここだけは最初、AIの手綱を短く握ります。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回です — 一か月ちゃんと見て、もういい、と言うまで。

06

第六章

勝手に片づくメール

メールは、金が静かに漏れ、ストレスが静かに溜まる場所です。

管理会社の作業依頼、金曜の内見前に空き家を片づけてほしい不動産屋、資材屋の明細、次回を飛ばしたい客、市の刈り草回収の通知、取り寄せ中の刈払機の部品、誰かの保険証書の更新依頼 — 全部が迷惑メールに混ざって、あなたが生け垣に肘まで突っ込んでいる最中に届きます。付き合いのある商売の一つは、二万四千通の未処理から始めました。「一通読んだら、それが埋もれる。もう二度と探せない」

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。そしてあなたにその時間はない。AIが先なら、メール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来ます — 「これは金曜の内見前に空き家を頼みたい不動産屋です」。冷やかしは、あなたが一秒使う前に落ちます。
- **下書き済み。** 決まりきった返事 — 「はい、そちらの町内も月一回で回っています」「今月いっぱい埋まっています」「だいたいの目安はこちらです、写真を三枚送ってください」 — が書いて待っています。目を通して、直して、送る。
- **訊けば答える。** 「あの棟の刈り草の集積場所、管理会社は何て言ってた？」と訊くだけで、最新のものを即座に見つけます。別名で返信してくる問屋とメーカーをつなげてまで探します。

誰も予想しない部分 — ルートの見張り

AIは全部読んでいるので、いろいろ拾います。ある商売では「発注ミスだけで何十万も助かりました。待った、過去の現場からするとこっちのはずだ、と言ってきたんです」。別の商売では、資材屋が五割ずれた金額で請求してきたのを、支払う前に自動で拾いました。そしてこの商売でいちばん効くもの。三月に一回飛ばしてほしいと言って、そのまま黙って戻ってこなかった客 — それが、消えずに上がってきます。

賢いメール受信箱の話ではありません。いい問い合わせも、ルートから抜けかけた客も、資材屋の明細の山の底で二度と死なない、という話です。

07

第七章

あなたのデジタル事務員

庭の商売には必ず事務員がいます。たいていはあなたで、夜十時に、下手にやっています。

9件

6件ではなく

あなたの儲けは単価にはありません。密度にあります。一日六件、一件8,000円、間の移動が十五分だとします。ルートをちゃんと組めば — 同じ町内は同じ日、いちばん短い順、面倒な家は楽な家の隣に — 同じ八時間に八件も九件も入ります。手間も値上げもなしで、一日一、二件増えるということです。順番を組むのは事務仕事で、事務仕事こそ、これが引き取るものです。

事務員の仕事はつなぎです。今日は何がどの順で入っているか、誰が月一回で、誰が二か月に一回で、誰が冬だけで、誰が留守で止まっているか、管理会社がどの棟の写真を欲しがっているか、刈払機の点検は予約したか、そして雨が降ったいま火曜は組み直すのか。その人を雇う必要はありません。その人が回すはずだった仕組みが要るだけです。

朝の申し送り

鍵を回す前に。今日の順番、集金を追う相手、部品待ち、写真の要る棟、そして刺さってくる一つ — たとえば今回は飛ばしてくれと言っていて、行ったら怒る客。コーヒー片手に二分。職人にも同じものが行きます。

勝手にたまる現場の履歴

写真も、値段も、請求も、メモも、正しい家にひもづきます。だから管理会社が三月の生け垣はどうだったかと訊いても、客が八か月後に同じ花壇の件で電話してきても、履歴が丸ごとそこにあります。カメラロールと三本のメッセージに散らばってはいません。

怖くない書類仕事

この商売の書類 — 撒いたものの薬剤の記録、安全データシート、管理会社が年に一度必ず訊いてくる保険証書、処分場の伝票、機械の整備記録 — が、促され、現場にひもづいて残り、探せる場所に置かれます。代わりに作り出すことは決してなく、あなたの資格の、あなたの薬剤の訓練の、そして何を撒いて何を切っていいかというあなたの判断の、代わりにもなりません — 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ものは存在しない — 頭に入れておくのはルートであって、書類ではありません。

08

第八章

倍の大きさに見せる

大手があなたに気づかれたくないこと。「ちゃんとして見える」の大半は見せ方で、見せ方はいま、ほぼタダです。

軽トラ一台の植木屋と、五十人の造園会社が、寸分違わぬきれいな屋号入りの見積もりを送れます — そして全棟の施工前後の写真が入った、寸分違わぬ月次報告も。客には見分けがつきません。だから、そこを手を抜かない小さい側が、大きい側と同じ扱いを受け、同じ値段を取れます。しかもこの商売には二つ目の賞品があります。その屋号入りの報告書こそ、軽トラ一台の植木屋には「小さすぎて無理」とされている管理会社と不動産屋の仕事を、実際に取ってくるものです。

紹介の輪 — 偶然ではなく、狙って

- 続** 続けてもらう — 同じ日に、毎月、雨でずれたら一報、帰りは吹いてきれいに。この商売では続けてもらうことが商売そのものです。残った客一人ひとりが、宣伝費ゼロで来年も同じ金を運びます。
- 評** 評価をもらう — 初回でジャングルが庭に戻った直後、いちばん喜んでいる瞬間に、自動で、リンク付きで口コミを頼む。口コミは、あなたが寝ている間にルートを埋めます。
- 紹** 紹介してもらう — 喜んだ客は、簡単で、思い出させれば紹介します。「この通りで、定期で入れたい方、ほかにいませんか？」二軒隣は、あなたが増やせるいちばん安い一件です — もう停めているのですから。
- 再** また頼んでもらう — 年末までにやりたいと言っていた生け垣、春の花壇のバーク堆肥 — 電話の文字起こしに入っています。いい頃合いの一報が、8,000円の草刈りを7万円の一日に変えます。

この装置は純金です。そしてほぼ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、永遠にやる必要があるからです。それは仕組みが完璧にやることで、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

機械を積む前に、喜んでいる客全員に口コミを頼む。そして初回と管理会社への報告には必ず施工前後の写真を付ける。ジャングルが芝生に戻った写真は、惚れ惚れするほどよく撮れます — 使ってください。輪は、何で回されようが気にしません。回っていればいいのです。

09

第九章

30日の切り替え

ここまでは全部効きます。たいていの植木屋がものにできない理由は、一度に全部やろうとして、春の途中で手一杯になり、手帳と蛍光ペンに戻るからです。だから、仕事を止めずに、一つずつ。

1

第一週 — 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、約束は自動で抜き出す。定期客が一人増えれば全部の元が取れますし、これが最初に体で分かるやつです。

2

第二週 — 値付けを直す

写真は自動で頼み、値段はあなたの口述と過去の単価から下書き、初回とその後の料金は別建て、二日後の一報は勝手に飛ぶ。あなたが直せば、その訂正は全部そのまま残る学習です。

3

第三週 — 集金を直す

定期客は継続請求、支払いは簡単に、小口は自動で催促、不動産屋には明細 — そして**金**がらみは**全部あなたが承認する**まま、手綱を稼がせます。1万円が宙に浮かなくなる週です。

4

第四週 — 事務所を明け渡す

メールは仕分けと下書き、朝の申し送りが回り、ルートは短く組まれ、現場の履歴は勝手にたまり、口コミは自動で頼む。

なぜ四つ全部か? 一つでは、たいしたことがないからです。一つ自動になっても、ふーんで終わります。三つ目で「なんやこれ」が起きます。そこで初めて部品どうしが話し始めるからです。電話が値段になる。値段が初回になる。初回が定期になる。定期が、勝手に送られる請求書と、隣の家を連れてくる口コミになる。そこで道具であることをやめて、仕組みになります。

信用のつまみ — 眠れなくならない渡し方

新入りに、初日から刈払機と軽トラと客先リストは渡しません。ここも同じです。

1

一〜二週目: 何でも訊いてくる

メールの下書きも、請求書も、一つずつ「これ送りますが、いいですか?」。あなたが承認し、直し、教えます。

2

三〜四週目: 大事なことだけ訊いてくる

決まりきった返事はそのまま出ます。金と、新規の客と、ルートが動くことは、まだあなたの一声を待ちます。

3

二か月目から: 例外だけ訊いてくる

何週間も正しいのを見てきました。あとは回ります。あなたには朝の申し送りと、上がってきたものだけ。親方はあなたのままです — 詰まりどこでなくなっただけです。

腕のいい植木屋が、効き始める直前に投げ出す理由

- 四週間分を一度にやる。やめてください。週に一つ。一つずつ勝ちを固めてから次へ。
- 古い段取りにAIを後付けする。雨が降るたび一週間分のルートを手で書き直しながらAIに「手伝って」と言っているなら、要点を外しています。段取りを引き直してください(第二章)。
- 人ではなく、ソフトとして扱う。ソフトは一度設定して、あとは永遠に文句を言うものです。これは教えるもので、毎週よくなります。いちばん引き出している職人は、いい相方に話すように、一日中話しかけています。
- 完璧を待つ。今日動く粗い仕組みは、「暇になったら」用意する完璧な仕組みに勝ちます。春はもう来ます。暇になる日はきません。



本を置く前に

2分でわかる漏れの点検

正直に。いま本当にそうになっているものに印を。

- ☐ 機械を回している間、しょっちゅう電話を取り逃している — そのせいで定期客を何人失ったか分からない。
- ☐ 今月、誰かに値段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。
- ☐ 値段が「門の前から」より「今夜」になることのほうが多い。
- ☐ 「ちょっとした草むしり」を値付けして、ジャングルだったのを自腹で背負ったことがある。
- ☐ 値段を送ったあと、いつも一報を入れているわけではない。
- ☐ 定期客への請求を、記憶で、または日曜の夜に、あるいはその両方でやっている。
- ☐ 電話をかける値打ちがないからと諦めた金が、外に出たままある。
- ☐ この半年で、どの客が黙ってルートから抜けたか、答えられない。
- ☐ 管理会社に三月の棟の写真をとわれたら、カメラロールをさかのぼることになる。
- ☐ 処分場の伝票と薬剤の記録と保険証書が、小物入れと軽トラのダッシュボードと三本のメッセージに散らばっている。

0〜2

締まったルートです。少し直せば飛べます。

3〜6

つまらない側から本当に金が漏れています — 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。いい知らせ: それはいま、いちばん直しやすい種類のものです。

いくつであれ — いちばん多く印がついたところが、いちばん大きな伸びしろです。そこから始めてください。

代わりに用意しましょうか？

この本の中身は、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。ただ、もう出来上がっていてほしいなら — 電話に出て、約束を全部押さえ、写真から値段を出し、ルートに請求し、小口を催促し、事務所を丸ごと回すAIが、今週からあなたの庭の商売で動いている状態 — それが私たちの作っているものです。名前はThe Everythingといます。

- ✓ 14日間の無料お試し。いつでも解約可。縛りなし、契約書なし。
- ✓ 大事なもの — 値段、請求書、客への連絡 — は、あなたが目を通す前に出ていくことは決してありません。
- ✓ Microsoft Teamsと、いま使っている道具の中で動きます。

あなたのルート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。

正直に言っておくと: これは壊れた商売を直しません。そして植木の判断もしません — 何を撒くか、何を切っていいか、どこからが樹木の専門家の仕事か。それは今も、あなたと、あなたの資格と、あなたの訓練のものです。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。