

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI 外構屋 プレイブック

AI時代に外構・造園の商売を回し、三倍の規模の会社より
稼ぐ方法。

完全なシステム ・ 誇張なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、まともな外構屋を回すというのは、事務員を雇い、税理士に払い、それでも日曜の夜に台所のテーブルで庭の拾い出しをやる、ということでした。静かな時間がそこしかなかったからです。

今日、段取りの整った一人親方が、町の反対側にある職人六人の会社より多く受注し、早く見積もりを出し、早く金を回収しています——しかも書類仕事に費やす夜はゼロです。

あなたより腕がいいわけではありません。平板を一枚据えさせたら上手いわけでもない。パソコンに強いわけでも断じてない——うちが見てきた中で一番の使い手は、二年前までウォーキングメジャーと手帳で庭を測っていました。彼はただ一つ、みんなより先に気づいたのです。**商売のつまらない半分——電話、見積もり、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。**だから彼は、金になるほうに力を注ぎました。現場と、客との関係に。

これは、その親方のやり方をまとめたプレイブックです。「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ない。中身は本物の仕組みです——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外構屋を投げ出させる、あの落とし穴の話。ここに出てくる話はすべて、うちが実際に付き合っている職人と小さな商売の実例です——名前は伏せ、数字はそのまま載せました。頭から終わりまで読めば、ソフトに一元も払わなくても、今よりずっと引き締まった、儲かる外構の商売を回せるようになります。

資格について、はっきり一言

この本のどこにも、擁壁の構造を決めたり、設計が高さや水勾配、排水の決まりに合っているとお墨付きを出したり、有資格者の判断を肩代わりするものではありません。担うのはあくまで事務です。工事そのもの——そして塀が立ち続けること、水が行くべきところへ行くこと、その仕事があなたの資格の範囲に収ま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。

この中身

01 新しい土俵

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を起点に考える

古いやり方にAIを後付けするのをやめる。AIが全部に先に触れる前提で商売を描き直す。

03 もう二度と仕事を取りこぼさない

電話は全部対応——約束は全部拾われ、催促され、もう動き出している。

04 問い合わせから見積もりまでの溝を埋める

あなたの下見の言葉とあなたの単価から、AIが拾い出す。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで金を回収する

着手金、工程ごと、そして完了——期日どおりに請求し、寒々しい催促はゼロ。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けも下書きも済み、金の見張りまで——運転中には読み上げまで。

07 あなたのデジタル事務長

朝の段取り書き、勝手にできあがる案件ファイル、片づいた書類。

08 実際の倍の規模に見せる

何もかもロゴ入り、そして勝手に回るクチコミ→紹介のはずみ車。

09 30日の切り替え

週に一つずつ、信頼のつまみ、そして「三つの仕組み」が一つに勝つ理由。



2分でわかる「漏れ」点検

あなたの商売がどこから金を漏らしているか——そして何から直すべきか。

01

第一章

新しい土俵

雑草だらけの、傾いた庭に立って、スマホに集めた憧れの庭の写真を見せてくる家主に、あなたが腕のいい外構屋かどうかは分かりません。その場では分かりません。客は、目に見えるもので値踏みします——そしてそこで、多くの外構屋は、本来取れたはずの仕事を静かに落としています。

庭をやろうと、とうとう腹を決めたとき、客は一軒には電話しません。検索の上から順に五軒かけて、百万円単位の仕事は、次の三つを最初に押さえた相手のものになります。

1 そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか？

土間コンと芝の仕事は、一番腕のいい外構屋ではなく、最初に出た外構屋のものになります。留守電に回れば、通路の幅を見る前に負けています。

2 見積もりは速く、しかも見栄えよく届いたか？

工程ごとにきれいに分かれた庭の見積もりが一日で届くほうが、来週届くよくできた図面より——毎回、必ず勝ちます。客は庭を買ったことがありません。凝っているより、分かりやすいほうが勝ちます。

3 あなたとのやり取りは楽だったか？

連絡が明快、催促いらず、「すみません、あれ送るの忘れてました」がない。やり取りが楽だと、玄関まわりも、二年後のかん水設備も付いてきます。

気づきましたか、どれ一つとして腕の話ではありません。三つとも**事務と連絡**の話です——一日中土を動かしたあと、あなたが一番嫌いで、決して手の回らない、まさにそこです。

そして誰も教えてくれないのがここです。テーブルの向こう側は、もうAIで回っています。設計事務所は一日で完成予想図を出します。大手は一棟分の拾い出しを数分で値付けします。あなたに電話してきた家主は、すでに対話型のAIに「ブロック塀はいくらか」「水勾配とは何か」と聞いていて、門を開ける前から頭に数字を持っています。問いは「AIが外構業界に入ってくるか」ではありません。もう入っています。問いは、それがあなたの味方として働くのか、敵として働くのかです。

いい知らせは？ 技術が小さな事業者に味方するのは、歴史上これが初めてだということです。大手は委員会を回し、導入計画を立て、研修を組まねばなりません。あなたは火曜に決めて、金曜には動き出せる。土俵はいまひっくり返りました。小さく、速く、段取りのいい外構屋が、大手の設計施工会社のように見え、そのように働ける——大手の固定費なしで。

「でも自分はパソコンに強くない」

これをうまくやっている職人だって、強くありません。うちが見た中で一番導入が速かった一人は、現場二十六年、三年前にやっとパソコンを触り始めた大工です。彼の言葉——「綴りなんか気にすんな。文法も気にすんな」。ショートメッセージが送れて、ユンボの中からボイスメッセージが残せるなら、このプレイブックの中身は全部回せます。タイプが得意かどうかは古い条件でした。何をしてほしいか口で言えるかどうかが新しい条件です——そして外構屋は、庭に立って客に話しながら一日を過ごす人種ですから、もともとそれが得意ときています。

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、それでも打ち込みと拾い出しは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。

規模があなたの三倍の会社が遅いのは、大きいからです。そこがあなたの付け入る隙。このプレイブックは、その隙を抜けていく話です。

02

第二章

AIを起点に考える

道具に一つも触れる前に、これをどう捉えるかを直しておく必要があります——なぜなら、一番大きな間違いは、間違ったソフトを買うことではないからです。古いやり方に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工程は、一つの前提の上に組みられています。「各段階は人がやらねばならない」。誰かが電話を取る。誰かが平米を拾って見積もりを打つ。誰かが中間の請求を催促する。誰かが擁壁の構造図と、生産者からの植栽リストを綴じる。一日まるごとがその前提で形づくられています——そしてその前提は、いま死にました。

古い工程を自動化してはいけません。**描き直すのです**——AIが全部に先に触れ、あなたが監督する形に。頭の切り替えは三つ。どれも、うちが実際に付き合う本物の職人の商売から学んだものです。

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」を考えるのをやめます。これからは、腕のいい相棒に話すように、商売に話しかける。結果を言えば、手順は向こうが割り出します。ある社長は、請求書を取り消し、日割りで再発行し、客にメールする——これを全部、その通りを一文で言うだけで済ませました。別の一人は、資材屋のカウンターから一通送るだけで材料を仕入れます——「今、資材屋で佐藤さんの土間コンの碎石と、庭土を12立米もらってる」——すると発注書も、経費も、帳簿も勝手に整う。彼の言葉——「たった一通のメッセージが、山ほどのデータをこなしてくれる」。

切り替えその二——AIが先、あなたが後

古いやり方——あなたが作業し、道具がたまに助ける。新しいやり方——AIが何もかも的一次処理をやり、あなたが承認・手直し・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、メールを開く前に書けている。電話は、あなたがユンボを降りる前に応対されている。ある客はこう言いました——「十のうち九はそのまま完璧。あとは『よし、送れ』って言うだけ」。あなたの仕事は、九十分のタイプから、十秒の判断へ縮みます。（そう——初日から鍵を渡すわけではありません。最初は何もかも、特に金がらみは、許可を求めてきます。信頼を積みにつれ、手綱をゆるめる——第九章で。）

切り替えその三——訂正は投資だ

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、一度直せばいい。ある外構屋が、標準の土間コンの仕事には掘削、砕石の路盤、ワイヤーメッシュと打設、目地の切り込み、そして残土の処分費が含まれる、と教えます——するとAIはこう返します。「では、これからそう覚えておきます」。そして本当に覚える。「芝」を、ある生産者の「その朝に切った高麗芝」と直せば、二度と間違えません。訂正の一つひとつが積み上がります。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、あなたの流儀を心得ている——一度、あなたが教えたからです。

「描き直し」の練習

商売を一巡りして、すべてのやり取りにこう問います。「もしAIが先にこれに触れたら、どんな形になる？」

やり取り	古いやり方	AIが先
家主から庭一式の相談の電話	留守電。出た業者に持っていかれる。	全部対応、通路の幅とおよその広さを電話で聞き取り、下見を予約、予算の話も丁寧にもう振ってある。
庭土の納品が2立米足りない	木曜に気づき、金曜に催促、月曜には忘れる。	届いた日に指摘し、自動で催促——資材屋が直さないときだけ、あなたの耳に入る。
問屋の価格表が改定される	200通のメールに埋もれる。次の見積もりは古い単価のまま。	抜き出して単価に反映——一行だけ届く。「平板が四項目値上がり、バークは据え置き」。
工事が完了	請求は「今夜」。クチコミは頼まずじまい。	現場から完了の請求を送付。客が新しい庭に立っているうちにクチコミを依頼。次の工程も予定に。

ここから先の各章は、この練習を商売の一部分ずつに当てはめただけです。あなたは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

もう二度と仕事を取りこぼさない

一番高くつき、一番痛くない漏れの話から始めましょう——請求書が来ないからです。

外構屋はここがひどい。自分でも分かっているはずですが。ユンボの座席でクローラーを回しているか、40キロのブロックを両手で塀の一段に載せている最中。電話は軽トラのどこかで震えています。鳴りっぱなしで切れる。かけてきたのは——庭一式、土間コン、ブロック塀と芝の一式、本物の金額の仕事です。その人は名簿の次の業者にかけます。それで終わりです。

年12件
見えないまま

週に4本の不在着信があるとしましょう（走り回っている外構屋はもっと逃しています。特に春先は）。多くは資材屋、芝の生産者、職人でしょう。でも週に1本が本物の引き合いだとすると、年におよそ50本。外構は相見積もりが当たり前で、しかも家本体で予算を使い切った客の半分は、結局やらない庭に値段をつけさせています。だから四本に一本もらえたとすれば、年およそ12件が、次に電話に出た誰かのところへ、そのまま歩いていく計算です。痛みは感じません。鳴ったことすら知らないからです。（あくまで目安です——でも自分の数字で計算すれば、こたえます。）

そして駄目押しがこれ。かけてきた客は、留守電を残しません。そのまま次にかけます。留守電は、外構の仕事が死にに行く場所です。古い直し方は「もっと電話に出ろ」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、多くの外構屋は一つ目しか考えていないからです。

問題その一——物理的に取れなかった電話

あなたは機械の上、砂を均している最中、あるいは荷を積んだ軽トラで渋滞の中。AIの受付があなたの屋号で24時間365日応対し、電話口でふつうに聞こえ、必要なことを聞き出します——何を（土間コン、ブロック塀、芝、かん水設備、庭一式）、どこで、どれくらいの広さか、そして土曜をつぶす価値があるかを決める二つの質問——機械が通れる通路があるか、そしておよそいくらのつもりか。下見の予定をカレンダーに入れ、あなたが機械を降りる前に要約を送ります。休憩も取らず、風邪もひかず、人ひとりの何分の一かで済みます。

問題その二——取ったけれど、半分忘れた電話

正直に言いましょう。運転席から「ああ、塀と芝の値段、木曜までに出しますよ」と言って、次の現場に着く頃には消えている——何度ありましたか。だらしの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、電話が何であるかを変えます。

- **電話は全部、記録されます。**録音され、文字に起こされ、案件に紐づく。十週間後に客が「かん水も込みだと言ったじゃないか」と言い出したとき、実際に何を言ったのかを確かめられます。
- **約束が自動で出てきます。**「木曜までに値段」。「資材屋に石の納期を聞く」。「一メートルを超える塀の件、構造の人に確認する」。会話から抜き出される——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てきます。**木曜の朝、「田中さんに庭の値段を今日と言っています、動かしますか?」。競合が決して送らない追いかけて、毎回起きるようになります。
- **そして材料が揃っていれば、仕事が勝手に始まります。**電話が住所も、通路も、おおよその範囲も拾っている——だから見積もりは一覧の上の予定ではなく、車を停めたときには下書きが待っています。

どう解こうと、これだけは譲らない

- ✓ 電話は全部、あなたの屋号で対応——夕方六時も、四月の土曜も。
- ✓ すべての通話に、検索できる文字起こしを——「塀の裏の排水、どうまとまっていたか?」
- ✓ 約束は、あなたを追いかけてくる場所に落ちること——手帳でも記憶でもなく。
- ✓ 電話で聞いた内容が、そのまま案件に流れ込むこと——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、台本を詰める——屋号、地区、何をしたいか、通路の幅、いつ頃を考えているか。そして走り出す前に、約束をボイスメモに残す。それだけでも仕事は取れます。

やってもらう版

AI電話システム一式（The Everything がやっているようなもの）が、この基準を丸ごと満たします——対応、文字起こし、約束の催促、通話からの見積もり下書き。どちらにせよ、電話も——約束も——床に落とさないこと。

04

第四章

問い合わせから見積もりまでの溝を埋める

ここで商売の勝ち負けが決まります——「一度見に来てもらえますか」から、客の手に数字が届くまでの二週間です。

実際に起きるのはこうです。庭で一時間半、高さの取り方、隣の塀への水勾配、ユンボが通路を通るか、客が集めてきた庭の写真の話をする。「お送りしますね」と言う。そしてへとへとで帰り着き、拾い出し——土間の面積、砕石、残土、ブロック、芝、かん水、植栽、機械のリース、処分費——は夜九時半になる。あるいは来週の火曜。その間に客は、あなたを見たのと同じ週にほかの二社から値段をもらっていて、うち一社は二日で届けています。

速さ

が見積もりを取る

値段ではありません。速さと、分かりやすさです。客がまだ自分の庭にあなたが立っている姿を思い出せるうちに届く見積もりは、驚くほどの確率で勝ちます——高いときでさえ。百万円単位の庭では、速くて、明快で、工程に分かれた値段が、客の一番欲しいものを伝えます。この人はちゃんとしている、来て、最後まで終わらせてくれる、と。

古い助言は「ひな形を使え、スマホから出せ」でした。忘れてください。AIファーストの見積もりとは、**AIが拾い出しを組み、あなたが確認する**ということです。今の本物の外構の現場では、こう動きます。

- **あなたが喋り、AIが組む。**庭を歩いて、見たものを口で言う——「洗い出しの土間コン56平米、下に砕石150ミリ、高さ900のブロック塀を14メートル、奥の隅に向かって下げる、裏に暗渠と砕石、高麗芝90平米、植栽に点滴のかん水、通路が1メートルしかないから全部一輪車、ユンボ三日、残土は2トンドンプで四台」——それが、あなたのひな形の上に、項目ごとに値の付いた、工程に分かれた見積もりになります。
- **値段は「あなたの」履歴から。**過去の見積もりを食わせれば、あなたの単価と粗利、土間の平米単価、塀のメートル単価を覚えます。下請けに入る工務店と、一見の家主とで単価が違う？ちゃんと使い分けます。
- **あなたの流儀を心得ています——一度教えたから。**「材工共」に何が入るか、標準の含む・含まない、機械が入らないときの一輪車の割り増し、カットのロス率。新入りに教えるように教えれば、新入りと違って忘れません。
- **あなたが忘れたものを拾います。**ある本物の職人の商売が現場の報告を食わせたところ、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移動費まで入って返ってきました。夜九時半にへばって、処分費も、機械の回送も、暗渠も忘れることはありません。そこが肝心です。
- **値段を調べに行くこともできます。**ブロックパレットや庭土一立米の今日の値段が不確かなら、資材屋を当たって差し込みます。違うものを掴んできたら直してください——そして永遠に覚えます。

2〜3日

→ 半日

うちが付き合う工務店の社長——現場二十六年、パソコンはほとんど触りません。「前は二、三日かかってた見積もりを、うちのAIは半日でやる。昨日やったやつなんか、二日仕事だったのを、その日のうちに出したよ」。値段は彼自身の数字と「ほぼ横並び」で出てきました。彼の過去の見積もりから学んだからです。

溝を永久に埋める三つの習慣

予算は三度目の訪問ではなく、電話で聞く。客は憧れの写真を持っていて、数字は持っていません。隠しているのではなく、本当に分からないのです。早いうちにきちんと聞けば（「この広さのお庭ですと、だいたいこのあたりからこのあたりに収まる人が多いのですが、そのくらいのイメージでしょうか」）、答えてくれます。そして、もともと成立しない仕事に土曜の半日を差し出すのをやめられます。AIなら、あなたが土曜をつぶす前に、最初の電話でそれを聞けます。

小説ではなく、形を見せる。平板を一枚ずつ数えた十二ページの拾い出しは、一晩かかるうえに宿題のように読めます。工程を三つに分けて——**土工と排水／塀と土間／芝・かん水・植栽**——何が入って何が入らないかを添えるほうが、仕事は取れるし、確認は十分で済みます。細かい拾い出しは自分用に取っておいて、客には形を送ってください。

そして誰もが飛ばすところ——追いかけてです。二日後に一通、「お庭のお見積もり、届いていますでしょうか。工程のご説明もできますよ」。この一通が、値引きより多くの仕事を取ります。競合のほとんどが送らないからです。客は、車と家の次に大きな買い物を量りにかけていて、ちょうどいい時の静かな一押しだけで、たいてい足りる。AIファーストなら、追いかけて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。

肝心なのはソフトではありません

基準です——同じ週に、明快に、工程に分けて、あなた自身の数字で値を付け、追いかける。この基準を満たす手帳持ちの外構屋は、満たさないアプリ持ちの外構屋に勝ちます。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金を回収する

仕事は終わりました。次は金を取らねばなりません——多くの外構屋にとって、そ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

職人の請求書は、出してからおよそ六週間で入金されます。客が払いたくないからではありません——たいていは忘れていて、あなたは催促を気まずく感じている。何週間も続く現場では、これはきつい。ブロックも、平板も、土30立米も、もう資材屋に払っていて、機械のリース代もカードから出ています。請求が通るずっと前にです。

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、あの寒々しい「先日の請求の件ですが」も、二度と送らずに済みます。

何週間もかかる現場で、先手を保つ仕組み

- 1 着手金は材料代——お願いごとではなく、見積もりに書いておく**
着手金は信用の試験ではありません。これから客の名前で買う、ブロックのパレット、平板、土そのものです。見積もりに平たい一行で書いておけば、誰も瞬きしません。気まずくなるのは、あとから頼むときです。
- 2 工程は、終えた日に請求する**
土工と排水が終わった。塀と土間が終わった。芝・かん水・植栽が終わった。それぞれが一つの請求で、達した日の午後に軽トラから送ります。「田中さんの現場、二工程目を請求して」。項目は見積もりからそのまま。進みながら請求すれば、自分の財布で現場を回すことは二度とありません。
- 3 払うのを、馬鹿みたいに簡単にする**
決済リンクは「振込先はこちらです」より速く払われます。払いたい気持ちと、払い終わることの間にある段差を、全部削ってください。
- 4 丁寧な一押しを自動にする——上げるのは、どうしても時だけ**
3日、7日、14日に、感じのいい確認を——自動で、つまりあなたは一度も送らない。多くは一度目か二度目で払います。まれに残る人には、もう少し固い、それでも礼を失わない一通。最後まであなたはいい人のままです。明日の朝またその庭に立つのですから、それは効きます。

そして金は金です。ここだけは、最初は手綱を短く持ってください。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回——一か月、正しいの見届けて、もう聞かなくていいと言うまでは。

06

第六章

勝手に回る受信トレイ

受信トレイは、金が静かに漏れ、ストレスが静かに溜まる場所です。

資材屋の請求書、客の質問、土や石の発注、価格表の改定、追加を催促する工務店、擁壁の構造図、生産者からの植栽リスト、隣の家からの境界の相談——全部が迷惑メールに混ざって、あなたが溝の中で膝まで浸かっている間に届きます。うちが付き合うある店長は、24,000通の山から始めました。「一通読むと、それが行方不明になる。もう二度と見つけれない」。

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——そしてあなたにその時間はない。AIファーストなら、受信トレイは、見たとき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付きで上に浮きます——「これは木曜に塀の基礎を打つ前に要る、擁壁の構造図です」。冷やかしは、あなたが一思考を使う前に濾されます。
- **下書き済み。** 決まりきった返信——「ブロック塀も土間もやります」「春の終わりまで埋まっています」「平米あたりの概算はこのくらいです」——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。** その同じ店長は今、ただ「資材屋からの最新の価格改定は？」と聞きます——別の名前で返信してくる販売店とメーカーを結びつけてまで、最新のものを即座に見つけてきます。

誰も予想しないところ——金を見張ります

AIは全部読むので、気づきます。ある商売では、「発注間違いだけで、もう何十万円も助かってる——待った、過去の現場からすると、たぶん要るのはこっちだ、と言ってくれた」。違う配合の土や、違う色の平板を頼めば、トラック一台の積み直しと、粗利が飛びます。別の商売では、資材屋が50%も食い違う請求を上げてきて——払う前に自動で指摘されました。

賢い受信トレイが要るのではありません。百万円単位の庭の引き合いが、二度と請求書の山の底で死なないことです。

07

第七章

あなたのデジタル事務長

外構屋には事務長がいます。たいていはあなたで、夜十時に下手にやっています。

+20件
一週間で

ある工務店の事務が休みに入りました。社長の言葉——「一週間、事務所に彼女がいない。なのに、その仕事をこなす助けになってる——それに今週は、たぶん20件も多く仕事が入った」。乗り切ったわけではありません。過去最高の一週間です。

事務長の仕事は、つなぎ目です。今日は何があるか、職人はどの現場か、土は水曜に頼んであるか、ブロックは着いたか、機械のリースは返したか、田中さんの現場の着工前写真はどこか。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。

朝の段取り

鍵を回す前に。今日の現場を回る順に、何がいつ着くか、どの工程の請求を催促するか、どの職人が来るか、そして忘れると刺さる一つ。コーヒー片手に二分——職人にも同じものが届きます。

梅雨と台風が段取りを壊すとき

ぬかるみに土間コンは打てないし、水浸しの地面に芝は張れません。四日降って痛いのは、失った四日ではありません——誰も知らせなかった六人の客、動かさなかった土、そして誰もいない現場でリース料を食っている機械です。AIファーストなら、一文——「木曜まで雨で止まる、全部後ろへ」——が、六通の連絡、配送の組み直し、リース屋への電話、新しい工程表になります。降る中、軽トラの中からです。

勝手にできあがる案件ファイル

写真も、見積もりも、請求書も、メモも、正しい案件に自分で貼りつきます——一年半後に客がかん水の件で電話してきたとき、経緯が全部そこにあります。カメラロールと三つのやり取りに散らばってはいません。着工前と完了の写真も、行方不明にならず残ります——これはどの職種よりこの商売で効きます。

気の重くない書類

この商売についてくる書類——擁壁の構造図、植栽リスト、埋設管の照会の回答、土や資材の納品書、役所とのやり取り——が、促され、案件に紐づいて残り、あなたが見つけれられ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、あなた自身の資格に基づく判断や、有資格者の判断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だけです。

仕組みに無いものは、存在しません——あなたの頭が抱えるのは工事であって、書類ではありません。

08

第八章

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——「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。

二人の職人の店と、五十人の設計施工会社が、同じように非の打ちどころのない、ロゴ入りの、工程に分かれた見積もりを送れます。客にはどちらがどちらか分かりません——だから、手間をかけた小さな商売が、大手と同じ扱いを受け、同じように値付けできます。百万円単位の庭では、最初の見せ方で値段の反論が決まります。あなたが本当に最後まで終わらせるという証拠が、客にはそれしかないからです。

紹介のはずみ車——偶然ではなく、意図して

- ① **続** 続けてもらう——工事全体を楽に、明快にする。次も迷わずあなたを呼ぶように。
- ② **評** 評価をもらう——客が一番うれしい瞬間に、自動で、リンク付きでGoogleのクチコミを頼む。芝を張ったその日、仕上がった庭に立っているときです。クチコミは、あなたが寝ている間に次の十件を取ってきます。
- ③ **紹** 紹介してもらう——外構はこの世で一番目に見える職種です。あの庭は、前を通る近所の全員が見る看板です。満足した客は、楽にして、思い出させてやれば紹介します。「お庭を考えている方、ご近所にいませんか。あなたにしたのと同じように面倒を見ますよ」。
- ④ **再** また頼んでもらう——次にと言っていた玄関まわり、二期に回したかん水設備——通話の記録に残っています。ちょうどいい時の一通が、一件を三件に変えます。

この装置は純金なのに、ほとんど誰も回していません。完璧なタイミングで、退屈なことを、毎回、永遠にやり続けねばならないからです。それはまさに、仕組みが完璧にこなし、忙しい人間が決してやらないことです。

今日から始める——技術ゼロでも

喜んでいる客には、軽トラに道具を積む前にクチコミを頼む。完了の請求には、きれいな着工前・完了の写真を添える。生まれ変わった庭ほど、よく写るものはこの業界にありません——使ってください。はずみ車は、何で回されるかを気にしません。回されることだけを求めています。

09

第九章

30日の切り替え

上のものは全部きちんと効きます。多くの外構屋がそこまで行けないのは、一度に全部やろうとして、現場の途中で溢れて、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1週——一番大きな漏れを止める：電話

電話は全部対応、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すぐ取れ始めますし、最初に体で分かるのもここです。

2 第2週——問い合わせから見積もりまでの溝を埋める

あなたの下見の口述と過去の単価から、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、向こうの覚えになります。予算は最初の電話で、見積もりは同じ週に、工程に分けて、二日後の追いか付け付きで。受注率が動くのを見ていてください。

3 第3週——回収を直す

着手金は見積もりに、工程は終えた日に請求、簡単な決済、自動の確認——手綱が緩むまで、金がらみは全部あなたが承認して。銀行残高が綱渡りでなくなる週です。

4 第4週——バックオフィスを渡す

受信トレイは仕分けと下書き、朝の段取りが回り、案件ファイルは勝手にでき、クチコミは自動で頼まれる。

なぜ四つ全部か？ 一つの工程では、大したことに感じないからです。自動化された工程が一つあっても、肩をすくめて終わり。三つ目で「なんてこった」の瞬間が来ます——そこで、部品どうしが話し始めるからです。電話が見積もりになる。見積もりが工程ごとの請求になる。完了の請求がクチコミになる。そこで、道具であることをやめて、仕組みになります。

三月ではなく、一月にやる

春は電話が止まらず、現場が三週間先まで埋まる季節です。真冬は逆で、凍結で土間コンは打てず、芝を張っても根付かない——時間だけがあって仕事がない。そして、それこそ小屋で座っていていい時期ではありません。その動きの鈍い月に整えておいて、引き渡しの重なる三月と、最初の暖かい土曜が来る頃には、もう回っている状態にしてください。

信頼のつまみ——眠れなくならずに渡す方法

新入りに、初日からユンボとレーザーレベルを任せたりはしません。ここも同じです。

1

第1〜2週：何でも聞いてくる

メールの下書きも、請求書も、全部——「こう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：大事なことだけ聞いてくる

決まりきった返信はそのまま出る。金と、新規の客は、まだあなたの首肯を待ちます。

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。今は向こうが回し、あなたには朝の段取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。

決して越えない線

AIは下書きし、催促し、応対し、予約を取り、段取りをします。塀が構造の検討なしで大丈夫だと決めることも、高さの取り方が成立していると決めることも、水が隣の家のもうけに流れ込まないと決めることもしません。決められた高さを超える擁壁、隣地に影響する排水、そしてどの工事があなたの資格の範囲に収まるかは、あなたの判断とあなたの責任です——そして構造の検討や役所の確認が要るところでは、それは判を押す人間の仕事で、ソフトの仕事ではありません。つまらない半分を肩から下ろすために使ってください。この線を動かすためではありません。

腕のいい外構屋を、うまく回り出す前に投げ出させる間違い

- **四週間を一度にやる。** やめてください。週に一つ。それぞれが、次を足す前に一つの勝ちを積みます。
- **古い工程にAIを後付けする。** 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」と頼んでいるなら、要点を外しています。工程を描き直してください（第二章）。
- **ソフトとして扱う、職人として扱わない。** ソフトは一度設定して、あとは永遠に呪うもの。これは教えるものです——そして毎週よくなります。一番引き出している職人は、一番いい相棒に話すように、一日中これに話しかけています。
- **完璧を待つ。** 今日動く粗い仕組みは、「落ち着いたら」整える完璧な仕組みに勝ちます。落ち着くことはありません——そして落ち着いたときは一月で、あなたは電話に鳴ってほしいのです。



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、当てはまるものに印を。

- ☐ 機械の上や現場にいるせいでよく電話を逃して、それが何件の仕事になったのか分からない。
- ☐ 今月、誰かに値段か折り返しを約束して——催促されるまで忘れていた。
- ☐ 見積もりは下見から一週間以上かかっていて、しかも夜、タダでやっている。
- ☐ 一時間庭を歩いたのに、いくらのつもりかを一度も聞かずに帰ったことがある。
- ☐ 値段を送ったあと、いつも追いかけているわけではない。
- ☐ 請求が遅れて、現場の材料代を自分の財布から出したことがある。
- ☐ この一か月に「先日の請求の件ですが」という気まずい一通を送った。
- ☐ 雨で止まったとき、客が知るのが遅い——あるいは知らないままだ。
- ☐ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 喜んでいる客全員にクチコミを頼んではないし、着工前・完了の写真はスマホに眠っている。

0〜2

引き締まっています。少し詰めれば、もっと走れます。

3〜6

つまらない半分から、本物の金が漏れています——全部直せます。第1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——それはまさに、今一番直しやすいところです。

数がいくつでも——一番大きな印が、一番大きな伸びしろです。そこから始めてください。

代わりに整えましょうか？

このプレイブックの中身は、全部自分で作れます——時間と根気があるなら、作るべきです。実際、多くの人がそうしています。でも、ただ「もう出来上がっていてほしい」なら——電話に出て、あらゆる約束を拾い、見積もりを組み、工程ごとに請求し、入金を追い、バックオフィスを回すAIが、ぜんぶ一つになって、今週のうちにあなたの外構屋で動き出す——それが私たちの作るものです。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——見積もり、請求書、客へのメッセージ——が、あなたが見る前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。

自分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。

正直な注記：これは壊れた商売を直しはしませんし、庭を設計することも、擁壁の構造を決めることも、工事にお墨付きを出すこともありません——それは今もあなたと、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ほうです。