

THE EVERYTHING ・ 職人のための実践ガイド

AI塗装職人 プレイブック

AIの時代に塗装業を回し、規模が三倍の会社より稼ぐための一冊。

丸ごと仕組み化 ・ 誇張なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、まともに塗装屋を回そうと思えば、事務員を雇い、記帳を頼み、それでも刷毛を洗い終えたずっとあとに、台所のテーブルで4LDKの塗り替えを積算していました。

今では、道具立てが整った一人親方のほうが、軽トラック十二台を抱える向こうの塗装会社より多く受注し、速く見積を出し、早く入金される——しかも書類仕事で夜を潰すことは一度もありません。

その人があなたより頭がいいわけでも、腕がいいわけでもありません。ましてやパソコンが得意なわけでもない——私たちが見てきた中で一番の使い手は、二年前まで殴り書きの部屋割りメモから塗り替えの値段を出していた職人です。彼はただ、みんなより先に一つのことに気づいただけです。**商売のつまらない半分——電話、見積、拾い出し、請求、催促、書類整理——は、もう自分で勝手に片づくのだと。**だから彼は、金になるところ——現場と、お客さん——にだけ力を注いだのです。

これはその人のやり方をまとめたプレイブックです。「コピペで使えるプロンプト50選」ではありません。テック業界ぶった御託でもありません。本物の仕組み——どう捉え、何を、どの順番で用意するか、そして良い塗装職人がコツをつかむ前に投げ出してしまう落とし穴。ここに載っている話は、実際に私たちが付き合っている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。頭から通して読めば、たとえソフトに一元も払わなくても、今より締まった、儲かる塗装屋ができるようになります。

資格について、率直に一言

この本のどこにも、塗装を「合格」とみなしたり、下地が健全だと保証したり、古い塗膜が安全に処理されたと証明したり、有資格者の判断に取って代わったりするものではありません。担うのはあくまで事務です。塗装そのもの——そして下地処理、塗装仕様、脚立と足場、そしてそれを行う資格と許可についての責任——は、最初から最後まであなたのものです。

目次

01 新しい土俵

お客さんがあなたを測る3つのこと——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を継ぎ足すのをやめる。すべてにまずAIが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

電話は全部つながり、約束はすべて拾われ、追われ、もう動き出している。

04 現場を出る前に見積を出す

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

05 気まずい催促なしで入金される

47日ではなく7日で入金。あの気まずい「すみません」メッセージはもう不要。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けされ、返信は下書き済み、金の番までする——移動中に読み上げてもらえる。

07 あなたのデジタル番頭

朝のブリーフィング、勝手に育つ現場ファイル、片づく書類仕事。

08 実際の二倍に見せる

すべてに屋号を入れ、口コミ→紹介の弾み車が自分で回り続ける。

09 30日で切り替える

週に一つずつ、信頼のダイヤル、そして三つの仕組みが一つに勝る理由。



2分でわかる漏れ点検

商売のどこから金が漏れているか——そして何から直すべきかを突き止める。

01

第一章

新しい土俵

くたびれて色ムラの浮いた廊下に立つ施主に、あなたが腕のいい塗装職人かどうかは分かりません。その場では判断できないのです。判断材料は目に見えるものだけ——そしてそこで、多くの塗装職人は本来取れたはずの仕事を静かに落としていきます。

いよいよ家を塗り替えようと決めたとき、人は一軒の塗装屋にだけ電話しません。検索結果の上から五社に片っ端からかけ、仕事は次の三つを最初にきちんとやった者へ流れていきます。

1 そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか？

内装まるごとの塗り替えは、腕が一番いい職人ではなく、最初に電話に出た職人のものになります。留守電に切り替わった時点で、天井の一枚も見ないうちに負けています。

2 見積は速く、そして見栄えよく届いたか？

部屋ごとの内訳、下地処理、そして何回塗りかが並んだきれいな見積が翌日に届く——それは来週、ショートメッセージで送られてくる一式いくらの数字に、毎回必ず勝ちます。

3 あなたとのやり取りは楽だったか？

こまめな連絡、催促いらず、「すみません、送るの忘れてました」なし。やり取りの楽さが、小さな補修の次にくる住宅まるごとの塗り替えを呼び込みます。

気づきましたか、そのどれ一つとしてあなたの腕の話ではないことに。道路から刷毛の切り際を見ている人はいません。三つとも**事務と連絡**の話です——一日現場で働いたあとに、あなたが一番嫌いで、一番時間の取れないところ。

そして誰も教えてくれないのがこれ——**テーブルの向こう側は、もうAIで動いています**。大手のゼネコンは入札をAIに通します。大手のリフォームチェーンは一軒分の値段を数分で弾き出します。マンションの管理会社は、あなたが大規模修繕の請求を上げた瞬間、一行ずつ設計書と突き合わせます。AIが塗装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——すでに入っています。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、それだけです。

いい知らせ? 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。大きな会社は委員会を通し、全社導入をかけ、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ます。土俵がひっくり返ったのです——小回りが利き、速く、きちんと段取りされた一人親方が、大きな塗装会社のように見え、同じように働ける。大きな会社のような間接費を抱えずに。

「でも自分、パソコンなんて」

これを一番うまくやっている職人たちも、パソコンは苦手です。私たちが見てきた中で最速の使い手の一人は、現場歴26年、パソコンに触れたのは三年前という職人です。本人いわく——「誤字なんか気にせんでええ。文法も気にせんでええ」。ショートメッセージが打てて、ボイスメモが残せるなら、このプレイブックの中身はすべて回せます。タイピングが得意なことは古い条件でした。やりたいことを口で言えること——それが新しい条件で、下見のあいだ中しゃべりながら現場を見て回るのが商売の塗装職人は、もともとそれが得意です。

月3〜10万円
+、ソフト代

職人向けの案件管理・積算ソフトの相場です——それでいて、打ち込みと部屋ごとの拾い出しはやっぱりあなたにやらせる。ある社長は月10万円、多い月は30万円払っていました。職人がろくに使わないソフトに、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、その支出を置き換えるか、その支出に元を取らせるか、どちらかです。

規模が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ファーストで考える

道具を一つ触る前に、この件についての「考え方」を直しておく必要があります——なぜなら最大の間違いは、間違ったソフトを買うことではないからです。古い仕事のやり方にAIを継ぎ足して、なぜ何も変わらないんだと首をかしげる。それが最大の間違いです。

あなたの商売のどの工程も、一つの前提の上に組まれています——各ステップは人がやらねばならない、という前提です。誰かが電話に出る。誰かが家の中を歩いて見積を打ち込む。誰かが出来高請求を催促する。誰かが色番の一覧と安全データシートをファイルする。一日の流れがまる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。**描き直す**のです——AIがまずすべてに触れ、あなたが監督する形に。三つの発想の転換。どれも、実際に私たちが付き合っている職人が身をもって学んだものです。

転換その一——手順ではなく、成果を任せる

「どのボタンを押すか」を考えるのをやめる。これからは、腕のいい相方に話するように商売に話しかけます——成果を言えば、手順は向こうが考える。ある社長は、請求書を取り消し、日割りで再発行し、お客さんにメールする——これをそのまま一文で言うだけで済ませました。別の一人は、仕入先のカウンターから一言送るだけで材料を仕入れます——あなたなら「今、塗料店で山田さんの塗り替え用に半艶を40リットルとシーラー取りに来とる」——それで発注書も、その現場への経費も、帳簿も勝手に片づく。本人いわく——「ショートメッセージ本で、えらい量のデータが動くんよ」。

転換その二——AIが先、あなたが後

古いやり方——あなたが作業して、ときどき道具が手伝う。新しいやり方——AIがまず全部の一次案を作り、あなたが承認し、直し、あるいは却下する。見積は、あなたが腰を下ろす前に下書き済み。返信は、あなたがメールを開く前に書けている。電話は、あなたが脚立から降りる前に応対済み。あるお客さんはこう言いました——「十回のうち九回はもう完璧。『よし、送れ』でおしまいや」。あなたの仕事は、40分の打ち込みから、10秒の判断へと縮みます。（そして——初日から鍵を全部渡すわけではありません。最初は何につけても、とくに金がらみは必ず許可を求めてきます。それが働きで信頼を勝ち取るにつれ、手綱をゆるめる——第九章で。）

転換その三——訂正は投資である

普通のソフトでは、同じ間違いを永遠に直し続けます。AIなら、一度直せば済む。ある塗装職人が、標準の内装塗り替えの見積には高圧洗浄、パテ処理とサンディング、露出した下地への下塗り一回、そして上塗り二回を含める——天井は別途で出す——と教えると、「これからはそう覚えておきます」と返ってくる。そして本当に覚えている。あるマンションの管理会社には必ず指定の半艶を使い、決して代替品は使わない、と一度教えれば、二度と間違えません。訂正はすべて積み上がっていきます。半年もすれば、あなたのように見積を書き、あなたのように文章を書き、あなたのルールを知っている——あなたが一度、教えたからです。

「描き直し」の練習

自分の商売を歩き回り、あらゆるやり取りについて一つだけ問うてください——「もしAIがまずここに触れたら、どんな形になる？」

やり取り	古いやり方	AIファースト
お客さんが外壁塗装を頼んで電話してくる	留守電。出た者に仕事が流れる。	応対し、内容を拾い、下見の予約まで完了——朝飯前に見積の下書きができています。
塗料が違う艶で納品される	木曜に気づき、金曜に催促し、月曜には忘れる。	届いたその日に指摘、自動で催促——先方が直さないときだけ、あなたの耳に入る。
塗料店から価格改定の案内が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積は旧単価のまま。	抜き出し、あなたの単価に反映——一行だけ: 「6品目で値上がり、いつもの半艶も含む」。
仕事が終わる	請求は「今夜」。口コミは頼まずじまい。	請求は現場を出た軽トラックから送信。まだ塗りたての匂いがするうちに口コミを依頼。次の仕事の芽も拾う。

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。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、オーナーになるのです。

03

第三章

もう仕事を取りこぼさない

まずは、一番損をしていて、一番痛みを感じない漏れから——請求書が届かないから、あなたには決して見えないのです。

塗装職人はこれが本当にひどい、自分でも分かっているはずですが。脚立の四分の三ほどまで上がって回り縁を刷毛で切っている最中、片手に刷毛、手は塗料で濡れ、腰で携帯が震えている。出たくても、降りてこななければならない。留守電に切り替わる。その相手——まとまった金額になる内装まるごとの塗り替え——は、リストの次の塗装屋にかける。おしまいです。

年500万円
+、見えない

週に4本の不在着信があるとしましょう（手が離せない塗装職人はもっと逃しています）。うち3本に1本が本物の引き合いで、そのいくつかが成約するとします。ならして月に一本、外壁塗装や一軒まるごとの内装塗り替えを取りこぼしているなら——一本40万～100万円として、年に500万円が、次に電話に出た者へまっすぐ歩いていく計算です。あなたは決して痛みを感じません、電話が鳴ったことすら知らないから。（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——あなたに電話してきたお客さんは、留守電を残しません。次の人にかける。留守電は、仕事が死にに行く場所です。古い直し方は「もっと電話に出る」でした。AIファーストの直し方はもっと大きい——なぜなら電話は本当は二つの問題であり、多くの塗装職人は最初の一つしか考えていないからです。

問題その一——出られなかった電話

あなたは脚立の上で手が塗料まみれ、天井をローラーで転がしている最中、あるいは途中で止められない吹き付けの最中かもしれない。AIの受付があなたの屋号で、24時間365日対応し、電話口でちゃんと自然に聞こえ、仕事の中身——何を（内装まるごと、天井だけ、外壁の板張り、マンション一棟、新築）、どこで、どれくらいの規模で——を聞き取り、下見をあなたの予定に入れ、急ぎの案件は一番上に上げ、あなたが地面に降りる前に要約をショートメッセージで送ってきます。一服もしなければ、病気にもならず、一人の何分の一かの費用で済みます。

問題その二——出たのに、半分忘れた電話

正直に言いましょう。運転席から「ええよ、外の値段、木曜までに出しとくわ」と言って、次の現場に着く頃にはすっかり消えていた——何度ありましたか？ だらしのないわけではありません。忙しくて、頭が唯一のファイル棚だからです。ここでAIファーストは、電話がそもそも何なのかを変えてしまいます。

- **すべての電話が記録される。**録音され、文字起こしされ、案件にひも付けられる。六週間後、お客さんが「でも天井も込みって言ったよね」と言ったとき、実際に何と言ったか確認できます。
- **約束が自動で抜き出される。**「木曜までに見積」。「和風の色の調色を塗料店に確認」。会話から拾い出される——あなたは何も書き留めません、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:「田村さんに外壁の値段、今日渡すって言ってきたよ——進めましょうか?」。競合が決して送らないフォローが、これで毎回起こります。
- **そして必要な材料がそろっていれば、仕事は勝手に始まる。**電話が案件も、住所も、部屋数も拾っている——だから見積はリスト上のリマインダーではなく、あなたが車を停めた瞬間に待っている下書きです。

どう解決するにせよ、これだけは譲るな

- ✓ すべての電話にあなただけの屋号で対応——夜6時も、土曜も含めて。
- ✓ すべての電話の、検索できる文字起こし——「天井の件、何て話したっけ?」
- ✓ 約束は、あなたを追いかけてくれる場所に落ちる——手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 電話から拾った案件情報が、そのまま案件に流れ込む——三度打ち直さない。

自前でやる版

自分の番号を、きっちり台本を持たせた電話代行に転送する——屋号、地域、何をどこに塗りたいのか、「午後に折り返します」。そして運転で発つ前に、約束をボイスメモに残す。それだけでも仕事は取れます。

丸ごとやってもらう版

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類い)が、この基準まるごと——対応、文字起こし、約束の追跡、電話からの見積下書き——を面倒みます。どちらにせよ:電話も、約束も、決して床に落とすな。

04

第四章

現場を出る前に見積を出す

二番目に大きい漏れ——「今夜出します」と言った見積です。

実際に起きることはこうです。家の中を見て回り——部屋ごと、天井、建具と枠、パテはどれくらい要るか、軒天の古い塗膜は剥がれてきていないか、そもそも横の狭いところに脚立が入るのか——「今夜お送りします」と言い、それから家に帰るとくたくたで、子どもに飯を食わせ、拾い出しに手をつけるのは夜9時半。あるいは翌日。あるいは木曜。その間にお客さんは、あなたに会ったのと同じ日に、ほかから二つの見積を取っています。

スピード

が受注を決める

値段ではありません。スピードです。お客さんがまだ廊下を歩きながら色を思い描いているうちに見積を届ける塗装職人が、驚くほどの割合で勝ちます——たとえ他より高くても。速くて、きちんとした見積は、お客さんが一番欲しいものを伝えます——「この人は段取りができていて、ちゃんと来てくれる」と。

古い助言は「テンプレを使え、携帯から見積を出せ」でした。忘れてください。AIファーストの見積とは、**AIがあなたの下見から拾い出しを組む。あなたは確認する。**これが、今どきの本物の塗装屋で実際どう見えるかです。

- **あなたが話し、AIが組む。**現場を歩き、見えるものを部屋ごとに、相方に言うそのままの調子で口に出す——「4LDK、風呂トイレ二つ、壁と天井は全部、回り縁と巾木、建具と枠が十二本、廊下はパテがだいぶ要る、天井はつや消し白の二回塗り、壁は下地の悪いところにシーラー入れて半艶二回、台所はそのまま」——それをあなたのテンプレートに載った、項目立てのきちんとしたプロの見積に、下地処理まで書き出した形に変えます。
- **あなたの実績から値付けする。**過去の見積を食わせれば、あなたの単価、あなたの利益率、㎡単価と部屋単価、二階建ての割増を学びます。下請けに入る工務店と、単発の施主で単価が違う？ちゃんと使い分けます。
- **あなたのルールを知っている——一度教えたから。**あなたの仕事で「下地処理・塗装一式」に何が含まれるか、濃い色から淡い色へ変えるときは何回塗りで見るか、あなたの標準の除外項目。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。
- **あなたが落とした分を拾う。**塗装職人を殺すのは下地処理で、その下地処理こそ夜9時半に飛ばされるところです。AIは疲れて高圧洗浄を落としたり、古い濃色のアクセントウォールへの二回分の増し塗りを落としたり、高い側の足場を落としたり、養生とマスキングを落としたりしません。そこが肝心です。
- **値段を取りに行くことすらできる。**半艶20リットルや、モルタル下地用のシーラーの今日の相場が分からない？ 塗料店を当たって差し込みます——製品を取り違えていたら直せば、永遠に覚えます。

2〜3日

→ 半日

私たちが付き合っている社長——現場歴26年、パソコンはほぼ触らない:「前は二、三日かかっとった見積を、うちのAIは半日で出す。きのう一本やったが、あれは二日仕事や。それを同じ日に送った」。値付けも「ほぼ横並び」で出てきました。彼の過去の見積から学んだからです。

そして見積は、あなたの利幅を食う二大要因を潰す場所でもあり、それには一円もかかりません。**下地処理を一行ずつ書き込む**——洗い、パテ、研磨、下塗り・中塗り・上塗り——そうすれば「高いですね」と言われたとき、話しているのは数字ではなく仕事の中身になります。そして**色を書き込む**。一回塗ったあとの色替えは、金をもらえない塗り直しです——見積に「決定後の色替えは別途」と書いていない限りは。外壁なら**足場も一行で立てる**——一式に飲み込ませない。「ついでに洗面所もやってくれん?」も同じで、AIは軽トラックの中の一言から追加の見積を起こし、お客さんは値段に「はい」と言う。あなたが何もなしに「はい」と言うのではなく。

それから誰もが飛ばす部分——**フォロー**です。二日後の一言:「塗り替えの見積、届いてますか——中身、いつでも説明しますよ」。この一通が、値引きよりも多くの仕事を勝ち取ります。ほとんどの競合が決して送らないからです。AIファーストなら、フォローは身につける習慣ではありません。ただ勝手に起こることです。

肝心なのはソフトではない

肝心なのは基準です——即日、プロらしく、下地処理まで項目立てし、自分の数字で値付けし、フォローする。メモ帳一冊でこの基準を満たす塗装職人は、それを満たさないアプリ持ちの職人に勝ちます。AIはただ、その基準を楽々こなせるようにするだけです。

05

第五章

気まずい催促なしで入金される

仕事は終わった。次は金を回収しなければならない——多くの塗装職人にとって、これは誰も警告してくれなかった、もう一つの無給の仕事です。

7日
47日ではなく

職人の請求書は、送ってからおよそ六週間後に支払われるのが平均です。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て、あなたは催促するのが気まずい。だから金は外に出たまま、数百リットルの塗料を塗料店の掛けで背負っている。そして最後の一切れが一番たちが悪い:最後の分割が、誰も書き出していない手直しリストのせいで何週間も転がるのです。

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——あの情けない「例の請求書の件、すみません」というメッセージも——二度と送らずに済みます。

一週間で入金される仕組み

1

着手金を先に、進みながら出来高、最終は完了の日に

養生シートを軽トラックから降ろす前に着手金を——それが塗料代になります。そのあとは実際に到達した段階——下地処理完了、下塗り、上塗り、外壁完了——で請求する。そうすれば塗料店を回しているのはお客さんの金であって、あなたの金ではありません。AIファーストなら軽トラックから一言:「山田さんの塗り替え、下地処理と下塗りの段階で請求して」。明細は見積から、あなたの支払条件、先方のメール。

2

最後の分割の滞りを、書いた手直しリストで断つ

最後の入金転がるのは、先方がずるいからではありません。「ちょっと手直しがいくつか」に終わりがいいからです。一緒に見て回り、リストを口述し、その時間のうちに期日つきで送る。リストが終われば、仕事も終わり、入金されます。

3

払うのをばかばかしいほど簡単にし、やんわりした催促を自動化する

「今すぐ払う」リンクは、「振込先はこちら」より速く払われます。そして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らない。そして月次の明細、本当に延滞している人だけあなたに通知。キャッシュフローで数十万円分の価値があります。

4

どうしても必要なときだけ、トーンを上げる

たいていは一度目か二度目の催促で払います。まれに残る滞納者には、より毅然とした——それでも礼儀正しい——文面を。あなたは最後まで「いい人」のままでいられます。

そして金は金だからこそ、ここは最初、AIを短い手綱でつなぐ唯一の場所です。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回——一か月ちゃんと当ててくるのを見届け、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、静かに金が漏れ、ストレスが漏れ込んでくる場所です。

塗料店の明細、お客さんの質問、塗料の発注、価格改定の案内、追加を催促してくる元請け、次の現場の色番一覧、着工日を知りたいマンションの管理会社——それが全部、迷惑メールに混じって、あなたが脚立の上で刷毛を持っている最中に届く。私たちが付き合っているある店長は、2万4千通のメールの山から始めました:「一通読んでも、それが迷子になる。もう二度と見つけられなかった」。

問題はメールが多すぎることはありません。大事なものとノイズが、立ち止まって全部読むまで見分けがつかない——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。** 今日大事な三通が一番上に浮かび、理由つきで印がつく——「これは月曜の着工前に元請けの確認が要る色番一覧ですよ」。冷やかしは、あなたが一考する前に振り分けられています。
- **下書き済み。** 定型の返信——「はい、外壁もやります」「月末まで埋まっています」「4LDKの内装のざっくりの値段はこちら」——が書けて、待っている。ちらっと見て、直して、送る。
- **訊けば答える。** くだんの店長は今、ただ「仕入先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。別名で返信してくる代理店とメーカーを、ちゃんと結びつけてまで。

誰も予想しない部分——金の番をする

AIはすべてを読むので、いろいろ気づきます。ある会社:「発注ミスで、もう数十万円は助かった——『待って、過去の仕事からするとこっちが要るはずですよ』と言ってきた」。60リットルを違う艶で調色してしまえば、あなたの金が倉庫に永遠に居座ります——調色した塗料は返品できません。別の会社では、仕入先が誤って5割ずれた金額で請求してきたのを、支払われる前に自動で指摘しました。

肝心なのは賢い受信トレイではありません。まともな引き合いが、塗料店の明細の山の底で二度と死なない、ということです。

07

第七章

あなたのデジタル番頭

どの塗装屋にも番頭がいます。たいていの場合、それはあなた自身——夜10時に、他に誰もいないから、下手くそにやっているのです。

+ 20件
たった1週間で

ある工事会社の事務担当が一週間休みを取りました。社長いわく：「事務所に彼女がおらん週やったのに、その仕事までこなせた——しかも今週、たぶん20件ぐらい余計に仕事が入ってきた」。乗り切ったのではありません。過去最高の週になったのです。

番頭の仕事は結合組織です：今日は何があるか、いつどの家に入るか、パテを入れる前のモルタルのひび割れの写真はどこか、林さんの現場は何色で何艶だったか、塗料は発注して調色まで上がっているか、外壁の週は水曜に雨で流れないか。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。

朝のブリーフィング

エンジンをかける前に：今日の仕事を順番に、誰に入金を催促するか、塗料や納品待ちは何か、外壁の予定に対する週間の天気、だから一日潰す代わりに内装へ振り替えられる、そして忘れたら痛い目を見る一点。コーヒー片手に二分で——そしてあなたの職人たちも把握できる。

勝手に育つ現場ファイル

写真、見積、請求書、現場メモが一つ残らず、正しい案件に自分でひも付く——だから八か月後に「奥の部屋も同じ色で」とお客さんが電話してきても、履歴が丸ごとそこにある。色も、艶も、ロットまで含めて。カメラロールと三つのメッセージスレッドに散らばってなどいけません。

気が重くない書類仕事

この仕事についてまわる書類——色番の一覧、製品の仕様書と安全データシート、塗料の保証内容、脚立と足場の点検、古い建物で鉛やアスベストを含む塗膜が疑われるときの記録と同意——を、うながし、案件にひも付けて拾い、訊かれたときちゃんと見つかる場所に保管します。あなたのために作り出すことは決してなく、その現場をどう下地処理し、どう塗るかについてのあなた自身の有資格者としての判断に取って代わることも決してありません——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なければ、それは存在しない——だからあなたの頭は、書類ではなく現場のことを持てるようになります。

08

第八章

実際の二倍に見せる

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——そして見せ方は、今やほとんど無料です。

軽トラック一台の塗装職人も、五十人の塗装会社も、寸分違わぬ、しみ一つない、屋号入りの見積を送れます。お客さんにはどっちがどっちか分からない——だから、手間をかけた小さな事業者は大きな会社のように扱われ、そのように値付けできる。第一印象こそ、価格の異議が勝つか負けるかの分かれ目です。

紹介の弾み車——偶然ではなく、狙って回す

- R** **リピート (Retain)** — 仕事全体を楽で分かりやすくして、迷わずまた頼みたくなるようにする。
- R** **レビュー (Review)** — 一番喜んでいる瞬間、養生を剥がして新築同然になった家を見て回っているその日に、Googleの口コミを依頼する。自動で、リンクつきで。口コミは、あなたが寝ている間に次の十件を勝ち取ります。
- R** **紹介 (Refer)** — 喜んだお客さんは、簡単に思い出させてやれば紹介してくれる。「塗り替えをお考えの方、周りにいませんか? あなたにしたのと同じように、大事にしますよ」
- R** **再販 (Resell)** — 「来年やる」と言っていた外まわり、刷毛を動かしている横で口にしていた車庫と塀——それは電話の文字起こしに入っています、覚えていますか。ちょうどいい頃合いのひと声が、一件を三件に変えます。

このエンジンは純金です。それでいてほとんど誰も回していません——なぜなら、退屈なことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠に、やり続けることを意味するからです。それこそ、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

喜んでいるお客さん全員に、軽トラックを片づける前に口コミを頼む。そして請求書には毎回、きれいな施工前・施工後の写真を添える。塗り替えほど写真映えする仕事はありません——どの現場にも、本物の「施工前」がタダで手に入るのです。使わない手はない。弾み車は、どう回されるかは気にしません。回されることだけが必要なのです。

09

第九章

30日で切り替える

上に書いたことは、すべて効きます。多くの塗装職人がそれを効かせられない理由は、全部を一度にやろうとして、仕事の途中でパンクし、古いやり方に戻るからです。だから:一度に一つずつ、仕事を止めずに。

1

1週目——最大の漏れを止める:電話

すべての電話に対応、すべての電話を記録、約束を自動で抜き出す。これはすぐに全体の元を取り始め、あなたが最初に手応えを感じる一つです——脚立を降りなくてよくなるからです。

2

2週目——見積を直す

あなたの下見の口述と過去の値付けからAIが拾い出しを下書きし、あなたが直す——訂正はすべて、AIが覚える教訓です。下地処理まで項目立てした即日見積、そして二日後のフォロー。受注率が動くのを見てください。

3

3週目——入金を直す

着手金を先に、段階ごとの出来高請求、最後が転がらないように書いた手直しリスト、簡単な支払い、自動リマインダー——金がらみはすべて、手綱を勝ち取るまであなたが承認しながら。銀行残高の見え方が変わり始める週です。

4

4週目——バックオフィスを引き渡す

受信トレイは仕分け・下書き済み、朝のブリーフィングが回り、現場ファイルが勝手に育ち、口コミは自動で依頼される。

なぜ四つ全部か? 一つの仕組みだけでは、たいしたことに感じないからです。一つ自動化しても、肩をすくめて終わり。三つ目で「うわ、なんじゃこりゃ」の瞬間が来ます——そこで初めて、部品どうしが話し始めるからです。電話が見積になる。見積が請求になる。請求が口コミになる。そのとき、それは道具であることをやめ、仕組みになるのです。

信頼のダイヤル——夜も眠れるまま引き渡す

新入りの見習いに、初日から仕上げの現場で吹き付けのガンは持たせません。ここでも同じです：

1

1〜2週目:何もかも訊いてくる

メールの下書き一つ、請求書一つ——「これで送りますが、いいですか?」。あなたは承認し、直し、教える。

2

3〜4週目:大事なことだけ訊いてくる

定型の返信はそのまま出る。金と新規のお客さんは、まだあなたのうなずきが必要。

3

二か月目以降:例外だけ訊いてくる

何週間も正しくやるのを見届けた。今やそれは自走し、あなたは朝のブリーフィングと通知を受け取る。あなたはまだボスです——ただ、ボトルネックであることをやめただけ。

良い塗装職人がコツをつかむ前に投げ出す落とし穴

- **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、一つの手応えを積む。
- **古い工程にAIを継ぎ足す。**まだ同じ古いソフトに部屋を全部打ち込んで、AIに「手伝って」と頼んでいるなら、要点を外しています。工程を描き直してください(第二章)。
- **スタッフではなくソフトのように扱う。**ソフトは一度設定して、あとは永遠に悪態をつく相手。これは、教える相手——そして毎週よくなっていく。一番使いこなしている職人は、一日中それに話しかけています、最高の相方のように。
- **完璧を待つ。**今日動く粗い仕組みは、「落ち着いたら」設定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。

線がどこに引かれているか——ここはちゃんと読んで

AIは下書きし、催促し、応対し、整理します。塗りはしませんし、決めもしません。古い塗膜が傷んでいて剥がさねばならないか、その古い建物に鉛やアスベストを含む塗膜への対応が要るか、その仕事がああなたの資格と許可の範囲に収まるか、その脚立は本当は足場にすべきか——それはあなたの判断であり、あなたの資格のもとで、毎回下すものです。下地処理、塗装仕様、安全についてAIが書くものは何であれ、あなたが確認するための下書きであって、頼りにする答えではありません。



これを置く前に

2分でわかる漏れ点検

正直に。いま本当に当てはまるものにチェックを。

- ☐ 脚立に上がっている間、しょっちゅう電話を逃す——そのせいで何件仕事を失ったか、見当もつかない。
- ☐ 今月、誰かに見積か折り返しを約束した——催促されるまで忘れていた。
- ☐ 私の見積は「その場で」より「今夜」出ることのほうが多い。
- ☐ 私の見積は下地処理を書き出していない——だから数字の話をしていて、仕事の中身の話をしていない。
- ☐ この半年で、色替えか「ついでに」の分を自腹で飲んだことがある。
- ☐ 見積を送ったあと、いつもフォローしているわけではない。
- ☐ 私の請求書は入金まで二週間以上かかり、最後の一角が転がる。
- ☐ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年塗った家の件でお客さんが電話してきたら、色と艶を見つけるのに手間取る。
- ☐ 喜んでいるお客さん全員に口コミを頼んではない。

0〜2

締まった舵取り。少し手を入れれば、もう飛ぶように回ります。

3〜6

つまらない半分から本物の金が出ている——そして全部直せます。1週目から始めましょう。

7+

あなた、毎週タダでもう一つ仕事をやっていますよ。いい知らせ:それはまさに、今一番直しやすいところです。

数がいくつであれ——一番のチェックが、一番の伸びしろです。そこから始めてください。

まるごと用意してほしい？

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——あなたが脚立の上にいる間に電話に出て、あらゆる約束を拾い、あなたの下見から見積を組み、請求を催促し、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塗装屋で動き出す——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、契約もなし。
- ✓ 大事なもの——見積、請求書、お客さんへのメッセージ——は、あなたが先に見ないまま出るとは決してない。
- ✓ 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見るなら the-everything-app.com ——見るだけならクレジットカードは要りません。

正直な但し書き:これは壊れた商売を直しはしませんし、塗装の判断をしたり工事を「合格」とみなしたりもしません——下地処理、塗装仕様、古い塗膜と高所の安全、そして資格は、やはりあなたのものです。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のほうです。