

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI 配管工 実践ガイド

AI時代に水道・配管の商売を回し、規模が三倍の同業を稼
ぎで上回る方法。

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、まともに配管の商売を回すには、事務員を雇い、経理に金を払い、それでも夜七時、晩飯が冷めていくのを横目に電話を取る羽目になっていた。

今は違う。段取りさえ整えれば、一人親方のほうが、街の反対側にあるバン十二台の会社より、多く仕事を取り、速く見積もりを出し、早く金を回収する——しかも書類仕事で夜をつぶすことは一切ない。

その親方は、あなたより頭がいいわけじゃない。腕がいいわけでもない。ましてやパソコンに強いわけでもない——うちが見てきた中で一番稼いでいる一人は、二年前まで見積もりを紙と鉛筆で書いていた。彼はただ、みんなより先に一つのことに気づいただけだ。**商売のつまらない半分——電話、見積もり、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いだ。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実践ガイドだ。「コピペできる50の呪文」の類ではない。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——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配管工を投げ出させる、あの落とし穴の話だ。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や小さな商売の実例だ——名前は伏せ、数字はそのまま載せた。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、儲かる配管の商売を回せるようになる。

資格について、はっきり言っておく

このガイドの何一つ、どの案件が緊急かを判断したり、ガスや逆流防止の工事に検査済みの判を押したり、有資格者の判断に取って代わったりはしない。運ぶのは事務だけだ。配管そのもの——そしてその責任——は、最初から最後まであなたのものだ。

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

かかってきた電話は全部対応。交わした約束は全部拾われ、催促され、もう動き出している。

04 現場を出る前に見積もりを出す

あなたの言葉とあなたの単価から、AIが見積もりを組む。あなたは確認して送るだけ。

05 気まずい催促なしで金を回収する

入金は47日後ではなく7日後——後ろめたい催促メッセージはゼロで。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けも下書きも済み、金の見張りまでこなす——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、片づいた施工・完了の書類。

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「水漏れ」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を突き止める。

01

第一章

新しい土俵

天井から水が伝ってきている客に、あなたが腕のいい配管工かどうかは分らない。その瞬間には分らない。客は、目に見えるものであなたを値踏みする——そしてそこで、多くの配管工は、本来取れたはずの仕事を静かに落としている。

夜六時に配管が破れたとき、家主は一軒だけに電話はしない。検索の上から順に五軒かける。そして仕事は、次の三つを最初に押さえた相手のものになる。

1 そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか？

破裂した配管の仕事は、一番腕のいい配管工ではなく、最初に出た配管工のものになる。留守電に回った時点で、一円見積もる前に負けている。

2 見積もりは速く、しかも見栄えよく届いたか？

給湯器交換のきれいな見積もりが一時間で届くほうが、三日後に名刺の裏に書いた数字より——毎回、必ず勝つ。

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。やり取りが楽な相手が、蛇口のパッキン交換のあとに浴室リフォームまで取っていく。

気づいたか、どれ一つとして腕の話じゃない。三つとも**事務と連絡**の話だ——あなたが一番嫌いで、現場を終えたあとには決して手が回らない、まさにそこだ。

そして誰も教えてくれないのがここだ。テーブルの向こう側は、もうAIで回っている。保険会社は、あなたが応急処置の請求書を上げた瞬間、一行ずつ規定単価と突き合わせる。大手の設備屋は入札書類をAIにかける。フランチャイズの排水屋は、今この瞬間、AIに電話を取らせている。問いは「AIが配管業に入ってくるか」ではない——もう入っている。問いは、それがあなたの味方として働くのか、敵として働くのかだ。

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だ。大手は委員会を回し、導入計画を立て、研修を組まねばならない。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った——小さく、速く、段取りのいい配管工が、大手の間接費を背負わずに、大手のように見え、大手のように働けるようになった。

「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、パソコンに強くはない。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だ。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、ボイスメッセージが残せるなら、このガイドの中身は全部回せる。タイプが得意かどうかは古い条件だった。何をしてほしいか口で言えるかどうかは新しい条件だ——そして配管工は、それがもともと得意ときている。

月3～10万円
+（超えることも）

職人向けの案件管理ソフトの相場だ——しかもそれでも入力はあるあなたにやらせる。うちの知る親方の一人は月十万、ひどい月は三十万払っていた。職人がろくに使いこなせないソフトにだ。この数字を覚えておいてほしい。このガイドの中身はすべて、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だ。

規模があなたの三倍の会社は、大きいがゆえに遅い。そこがあなたの突きどころだ。このガイドは、その隙間を抜けていく話だ。

02

第二章

AIを起点に考える

道具に触れる前に、これをどう捉えるかを直しておく必要がある——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じゃない。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だからだ。

あなたの商売のすべての工程は、一つの前提の上に組まれている。「各段階は人がやらねばならない」。誰かが電話を取る。誰かが見積もりを打つ。誰かが請求を催促する。誰かが施工・完了の書類を綴じる。一日まるごとがその前提で形づくられている——そしてその前提は、いま死んだ。

古い工程を自動化するな。**描き直せ**——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だ。

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」を考えるのをやめる。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す。ある親方は、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た。別の一人は、資材屋のカウンターから一通送るだけで部品を仕入れる——「今、資材屋で佐藤さんの現場のこの継手を取ってる」——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が何もかももの一次処理をやり、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、あなたが床下から這い出す前に対応されている。ある客はこう言った——「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、四十分のタイプから、十秒の判断へ縮む。（そう——初日から鍵を渡すわけじゃない。最初は何もかも、特に金がらみは、許可を求めてくる。信頼を積むにつれ、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る。AIなら、一度直せばいい。ある配管工が、標準の給湯器交換には混合水栓とフレキ管一式が含まれる、と教えた——するとAIはこう返す。

「では、これからそう覚えておきます」。そして本当に覚える。ある客の現場で「銅管」を「PEX」に直してやれば、二度とそこを間違えない。訂正の一つひとつが積み上がる。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だ。

「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う。「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
夜七時、湯が出ないと客から電話	留守電。仕事は出た相手に流れる。	応対・記録・予約済み——朝飯前に見積もりが下書きされている。
資材屋からの納品が数量不足	木曜に気づき、金曜に催促、月曜には忘れる。	届いた日にその場で指摘、自動で催促——相手が直さないときだけ、あなたの耳に入る。
単価表の改定が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積もりに古い単価。	抜き出してあなたの単価に反映——一行で「6品目、価格が変わりました」。
案件が完了	請求は「今夜」。クチコミは頼まずじまい。	現場から請求送付。客の熱が冷めないうちにクチコミを依頼。次回点検の連絡も設定済み。

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だ。あなたは事務員になるわけじゃない。あなたを中心に勝手に回る商売の、持ち主になるのだ。

03

第三章

もう二度と仕事を取りこぼさない

まずは、一番損が大きくて一番痛みの少ない漏れから始めよう——請求書が来ないから、あなたが決して気づかない漏れだ。

この点で配管工が一番のワルなのは、あなた自身がよく分かっている。床下に潜り込み、両手で排水ワイヤーをさばいているとき、ポケットで電話が鳴る。鳴りっぱなしのまま切れる。その相手——詰まった排水、破裂した配管、湯が出ないという、実際に金になる仕事——は、リストの次の配管工にける。おしまいだ。

年400万円

+、見えないまま

週に四本、電話を取りこぼすでしょう（手一杯の配管工はもっと落とす）。うち三本に一本が本物の仕事だとして。平均単価を8万円としよう。ざっと週に一件、次に出た相手へまっすぐ歩いていく計算だ——毎年。あなたはそれを感じない。電話が鳴ったことすら知らないからだ。

とどめはこれだ——あなたに電話した客は、留守電を残さない。次の奴にける。**留守電は、仕事死ぬ場所だ。**古い直し方は「もっと電話に出ろ」。AIを起点にした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、配管工の大半は一つ目しか考えないからだ。

問題その一——取れなかった電話

あなたは床下にいる。雨どいの縦管に梯子をかけている。あるいは運転中だ。AI受付が、あなたの屋号を名乗って24時間365日応対し、電話口で自然に聞こえ、案件の中身を聞き取る——何が（排水詰まり、配管破裂、湯が出ない、ガス臭）、どこで、どれくらい急ぎか——予定に入れ、本物の緊急案件は最優先に立て、あなたが地上に戻る前に要点をショートメッセージで送る。休憩も取らず、病気にもならず、人ひとりのわずかな費用で済む。

問題その二——取ったのに半分忘れた電話

正直に言おう。運転席から「ああ、木曜までに配管引き直しの見積もり出しとくわ」と言っておいて、次の現場に着く頃には頭から消えている——何度やった？ あなたはだらしがないんじゃない。忙しくて、頭が唯一の書類棚なだけだ。ここで、AIを起点にすると、電話が何であるかすら変わる。

- **すべての電話が記録される。**録音され、文字に起こされ、案件に紐づけて綴じられる。六週間後、客が「出張費はかからないって言ったろ」と言ってきたとしても、実際に何を言ったか確認できる。
- **約束が自動で抜き出される。**「木曜までに見積もり」。「シャワー台の件で資材屋に連絡」。会話から拾い出される——あなたは何も書き留めない。運転していたのだから。
- **その約束があなたを追いかける。**木曜の朝——「田中さんに、配管引き直しの見積もりを今日出すと言っていましたよ。進めましょうか？」。同業が決して送らないその一押しが、いまや毎回起きる。
- **そして材料が揃っていれば、仕事は勝手に動き出す。**電話が案件も住所も範囲も押さえたから、見積もりはリストの覚え書きではなく、あなたが車を停めたときに待っている下書きになっている。

どう解決するにせよ、譲れない条件

- ✓ かかってきた電話は、あなたの屋号で全部対応——夜七時も、土曜も含めて。
- ✓ 全通話の検索できる文字起こし——「洗面台について何を取り決めたっけ？」。
- ✓ 約束は、あなたを追いかけてくる場所に着地する——手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 電話で聞いた案件情報が、そのまま案件に流れ込む——三度打ち直さない。

自分でやる版

電話を電話代行に転送し、きっちりした台本を渡す——屋号、地区、用件、「一時間以内に折り返します」。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る。

丸ごとお任せ版

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もの）が、この基準を丸ごと満たす——対応、文字起こし、約束の催促、電話からの見積もり下書き。どちらにせよ——電話も、約束も、決して地面に落とすな。

04

第四章

現場を出る前に見積もりを出す

二番目に大きな漏れ——「今夜出します」の見積もりだ。

実際に起きるのはこうだ。現地を見て、「今夜そちらに送りますね」と言う——そして家に着くとくたくたで、子どもに飯を食わせねばならず、見積もりは夜九時半になる。あるいは翌日。あるいは木曜。その間に客は、あなたに会ったのと同じ日に、別の二社から見積もりをもらっている。

速さ

が見積もりを制す

値段じゃない。速さだ。客がまだ玄関先に立っているうちに見積もりが届く配管工は、驚くほど高い確率で勝つ——たとえ他より高くても。速くて、きちんとした見積もりは、客が一番欲しがっているものを示す——「こいつは段取りができています」ということを。

古い助言は「ひな型を使え、スマホから見積もれ」。忘れていい。AIを起点にした見積もりとは、**AIが見積もりを組み、あなたが確認する**ということだ。今どきの本物の配管の商売で、それがどう見えるかを示そう。

- **あなたが話し、AIが組む。**現場を歩き、見えたものを口述する——「浴室の配管をPEXで引き直し、洗面の水栓とシャワー混合栓を交換、傷んだフレキ管を取り替え、便器を据え直し、半日プラス材料」——すると、あなたのひな型に沿った、単価入り・項目立ての、きちんとした見積もりに仕立てる。
- **あなたの履歴から値付けする。**過去の見積もりを食わせれば、あなたの単価、あなたの利幅、あなたの案件の分け方を学ぶ。大家向けと一見の家主向けで単価が違う？ ちゃんと使い分ける。
- **あなたの流儀を心得ている——一度教えたからだ。**「メーターまで復旧」がメートルで何を意味するか、標準の交換一式に何を含めるか。見習いに教えるように教える。見習いと違って、決して忘れない。
- **抜けを拾う。**ある本物の職人の商売が案件報告を食わせたら、AIの見積もりには、金を払って雇った積算担当が同じ案件で落としていた移動分まで入っていた。夜九時半に疲れたりしない。そこが肝だ。
- **単価を取りに行くことすらできる。**混合弁の今の単価が抜けている？ 資材屋に当たって差し込む——仕様違いを拾ってきたら直せばいい、そして永遠に覚える。

2〜3日

→ 半日

うちが付き合う大工——現場二十六年、パソコンはほとんど触らない——の言葉。「以前は二、三日かかった見積もりを、俺のAIは半日でやる。昨日やった一件は前なら二日仕事だった——同じ日に送っちゃった」。値付けは彼自身の数字と「ほぼ同じ線」で出た。過去の見積もりから学んだからだ。

そして誰もが飛ばす部分——**追いかけだ**。二日後、一通。「配管引き直しの見積もり、届いていますか。中身、いつでもご説明しますよ」。この一通が、値引きより多くの仕事を取る。ほとんどの同業が決して送らないからだ。AIを起点にすれば、追いかけはあなたが身につける習慣ではない。ただ勝手に起きることになる。

肝はソフトじゃない

肝は基準だ——即日、きちんと、あなた自身の数字で値付けし、追いかける。この基準を満たすメモ帳一冊の配管工は、満たせないアプリ持ちの配管工に勝つ。AIはただ、その基準を苦もなく満たせるようにするだけだ。

05

第五章

気まずい催促なしで金を回収する

仕事は済んだ。あとは金を取らねばならない——配管工の大半にとって、これは誰も警告してくれなかった、二つ目の無給の仕事だ。

47日
ではなく7日

職人の請求書は、送ってからおよそ六週間後に払われるのが平均だ。客が払いたくないからじゃない。ほとんどは、ただ忘れていだけ。そしてあなたは、せつつくのがなんとなく気まずい。だから金は外に出たまま、あなたはカードで材料代を立て替える。

この催促は**仕組み**の問題であって、人の問題じゃない。仕組みを直せば、あの気まずいやり取りも——「請求書の件、ちょっと確認だけ…」というあの後ろめたいメッセージも——二度と送らずに済む。

一週間で金が入る仕組み

- 1 仕事が済んだ瞬間に請求する——その場で**
一日待つごとに、入金が一日遅れる。AIを起点にすれば、軽トラから一言。「上田さんの案件、請求して」。明細は見積もりから、支払条件はあなたの、宛先は客のメール。以上。
- 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」より速く払われる。払いたい気持ちと、払い終わることの間の段差を、全部取り除く。
- 3 やんわりした催促を自動でやらせる**
3日目、7日目、14日目に、感じのいい確認を——自動で、だからあなたは送らずに済む。そのあと月次の明細、そして本当に延滞している相手のときだけあなたに知らせる。資金繰りで数千円どころではない価値がある。
- 4 どうしてもものときだけ、口調を強める**
ほとんどは一度か二度の催促で払う。まれに残る相手には、もっと固い——それでも礼儀正しい——文面が行く。あなたは最後まで「いい人」でいられる。

そして金は金だから——ここは、最初のうちAIの手綱を短く握る唯一の場所だ。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回——一か月それが正しいの見届けて、「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、金が静かに漏れ出し、ストレスが染み込んでくる場所だ。

資材屋の請求明細、客からの問い合わせ、材料の発注、単価表の改定、管理会社からの報告書の催促——全部が迷惑メールに混じり、全部が、あなたが案件に肘まで突っ込んでいる最中に届く。うちが付き合うある店長は、2万4千通の未処理メールを抱えて始めた。「一通読むと、それが埋もれる。もう二度と見つけられない」。

問題はメールが多すぎるんじゃない。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だ——そしてあなたには、その時間がない。AIを起点にすれば、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る。

- **仕分けされている。** 今日効く三通が理由つきで上に浮く——「これは締切あり、必ず確認を」。冷やかしは、あなたが一考する前にふるい落とされる。
- **下書きされている。** 決まりきった返信——「ガスも対応します」「火曜まで埋まっています」「概算はこちら」——が書かれて待っている。目を通し、手直しし、送る。
- **訊けば答える。** その同じ店長は今、こう訊くだけだ。「資材屋の最新の価格改定は？」——すると即座に最新版を見つける。別名で返信してくるメーカーと卸をつなぎ合わせてまで。

誰も期待しない部分——金の見張りをする

AIは何もかも読むから、拾う。ある商売——「もう発注ミスで数千円どころじゃなく助かってる。『待った、過去の案件からすると、たぶん欲しいのはこっちだ』って言うんだ」。別の一件では、資材屋が5割ずれた金額でうっかり請求してきた——払う前に自動で指摘された。

肝は、賢い受信トレイじゃない。堅い問い合わせが、資材屋の請求明細の山の底で二度と死なない、ということだ。

07

第七章

あなたのデジタル事務長

どの配管の商売にも事務長がいる。たいていは、あなた自身だ——夜十時に、下手くそに、ほかに誰もいないからやっている。

+ 20件
一週間で

ある建設の職人チームで、事務担当が一週間休暇に出た。親方の言葉。「一週間、彼女がいなかったのに、こっちで彼女の仕事が回った——おまけに今週、たぶん20件も余分に仕事が入ってきた」。しのいだんじゃない。過去最高の週になった。

事務長の仕事は、つなぎの結合組織だ——今日は何があるか、誰がいつあなたを待っているか、羽田さんの現場の写真はどこか、あの完了書類はどこか、部品は発注したか。その人を雇う必要はない。その人が回すはずの仕組みが要るのだ。

朝の段取り書き

エンジンをかける前に——今日の案件を順番に、誰に入金の催促をするか、何が材料待ちか、そして忘れたら痛い目に遭う一件。コーヒー片手に二分——そして、あなたの職人たちも把握している。

勝手にできあがる案件ファイル

すべての写真、見積もり、請求書、現場メモが、正しい案件に勝手に紐づく——だから八か月後、同じ給湯器の件で客が電話してきても、履歴が丸ごとそこにある。カメラロールと三つのメッセージのやり取りに散らばってはいない。

気の重さのない書類仕事

職人仕事につきものの証明類——工事の完了・施工の証明、ガスや逆流防止の書類が要る場面のも——が、促され、案件に紐づけて記録され、実際に見つけられる場所に保管される。あなたのために書類をでっち上げることは決してないし、有資格者としてのあなたの検査済みの判に取って代わることも決してない——ただ、行方不明にならないようにするだけだ。

仕組みに載っていなければ、それは存在しない——だから、あなたの頭は書類ではなく配管を入れておける。

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がある——「立派に見える」ことの大半は見せ方であり、その見せ方が今やほぼ無料だということだ。

バン一台の配管工と、五十人の会社が、寸分たがわぬ、ぴかぴかのロゴ入り見積もりを送れる。客にはどちらがどちらか分からない——だから、ひと手間かける小さな事業者は、大手と同じように扱われ、大手のように請求できる。第一印象こそ、値段への文句が勝ちも負けもする場所だ。

紹介のはずみ車——たまたまではなく、狙って回す

- 続** 続けてもらう——案件全体を楽に、明快にする。次も迷わずあなたを呼ぶように。
- 評** 評価をもらう——客が一番うれしい瞬間、いい仕事を終えた直後に、自動で、リンク付きでクチコミを頼む。クチコミは、あなたが寝ている間に次の十件を取ってくる。
- 紹** 紹介してもらう——満足した客は、楽で、思い出させてやれば紹介する。「ほかにお困りの方、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」。
- 再** 再び売る——来年が期限の給湯器点検、下見のときに客がこぼした別の案件——それは通話の文字起こしに残っている、覚えているだろう。頃合いを見た一報が、一件を三件に変える。

この仕組みは純金だ。なのに、ほとんど誰も回さない——なぜなら、退屈なことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠にやり続けねばならないからだ。それこそ、仕組みが完璧にこなし、忙しい人間が決してやれないことだ。

今日から始める——技術ゼロでも

満足した客みんなに、現場を離れる前にクチコミを頼む。そして請求書ごとに、きれいな施工前・施工後の写真を添える。はずみ車は、どう回されるかを気にしない。回されることだけが要る。

09

第九章

30日の切り替え

ここまでの話はすべて効く。多くの配管工が回せないのは、全部を一度にやろうとして、現場の最中に飲み込まれ、古いやり方に戻ってしまうからだ。だから——仕事を止めずに、一度に一つずつ。

1

1週目——一番大きな漏れを止める：電話

かかってきた電話は全部対応、全部記録、約束は自動で抜き出す。これ一つで、この取り組み全体の元がすぐに取り始める。そして、あなたが最初に手応えを感じるのもこれだ。

2

2週目——見積もりを直す

AIがあなたの口述と過去の値付けから下書きし、あなたが直す——訂正の一つひとつが、AIが持ち続ける教訓になる。即日見積もり、そして二日後の追いかけ。受注率が動くのを見よ。

3

3週目——金の回収を直す

仕事完了と同時に請求、簡単な支払い、自動の催促——金がらみは、手綱を任せられるまで、あなたが全部承認する。銀行残高の見え方が変わり始める週だ。

4

4週目——事務所を明け渡す

受信トレイは仕分け・下書き済み、朝の段取り書きが回り、案件ファイルは勝手にできあがり、クチコミは自動で頼まれる。

なぜ四つ全部？ 一つの仕組みだけでは、たいしたことに感じないからだ。自動化した仕組みが一つでは、肩をすくめて終わる。三つ揃うと「なんてこった」の瞬間が来る——そこで初めて、部品どうしが話し始めるからだ。電話が見積もりになる。見積もりが請求になる。請求がクチコミになる。そこで、それは道具であることをやめ、システムになる。

信頼のつまみ——眠りを妨げずに明け渡す方法

新入りの見習いに、初日から軽トラは任せない。ここも同じだ。

1

1〜2週目：何もかも訊いてくる

メールの下書き一つ、請求書一枚——「これを送ろうと思いますが、いいですか?」。あなたは承認し、直し、教える。

2

3〜4週目：大事なことだけ訊いてくる

決まりきった返信はそのまま出る。金と新規の客だけは、まだあなたのうなずきを待つ。

3

二か月目以降：例外だけ訊いてくる

何週間も正しいのを見届けた。今やAIが回し、あなたには朝の段取り書きと知らせが届く。あなたはまだ親方だ——ただ、ボトルネックであることをやめただけだ。

うまく回り出す前に、腕のいい配管工を投げ出させる間違い

- **四週間を一度にやる。**やるな。週に一つ。それぞれが、次を足す前に一つ勝ちを積む。
- **古い工程にAIを後付けする。**相変わらず同じ古いソフトに何もかも打ち込み、AIに「手伝って」と頼んでいるなら、肝を外している。工程を描き直せ（第二章）。
- **ソフト扱いして、人扱いしない。**ソフトは一度設定して、あとは永遠に悪態をつく相手だ。これは、教える相手だ——そして毎週うまくなる。一番使いこなしている職人は、一番いい相棒みたいに、一日中それに話しかけている。
- **完璧を待つ。**今日回る粗い仕組みは、「暇になったら」整える完璧な仕組みに勝つ。暇になることは決してない。



これを置く前に

2分でわかる「水漏れ」点検

正直に。今この瞬間、当てはまるものにチェックを。

- ☐ 仕事中にしょっちゅう電話を取りこぼす——それでいくつ仕事を失ったかは分からない。
- ☐ 今月、誰かに見積もりか折り返しを約束した——催促されるまで忘れていた。
- ☐ 見積もりは「その場で」より「今夜」出すことのほうが多い。
- ☐ 見積もりを送ったあと、いつも追いかけているわけではない。
- ☐ 請求してから入金まで、二週間以上かかる。
- ☐ この一か月に、気まずい「請求書の件、確認だけ」のメッセージを送った。
- ☐ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年の案件について客が電話してきたら、詳細を探し当ててるのにひと苦労する。
- ☐ 満足した客みんなにクチコミを頼んではいない。
- ☐ 完了・施工の書類が、車のダッシュボードと軽トラのコンソールと三つのメッセージのやり取りに散らばっている。

0〜2

引き締まった船だ。少し手を入れれば、飛ぶように走る。

3〜6

つまらない半分で、実際に金を漏らしている——そして全部直せる。1週目から始めよう。

7+

親方、毎週タダで二つ目の仕事をやってるぞ。いい知らせは——それこそ今、一番直しやすいところだ。

数がいくつであれ——一番大きなチェックが、一番大きな伸びしろだ。そこから始めよう。

丸ごと組み立ててほしい？

このガイドの中身は、全部あなた自身で組み立てられる——時間と根気があるなら、そうすべきだ。実際、多くがそうしている。もし、ただ済ませてしまいたいなら——電話に対応し、約束をすべて拾い、見積もりを組み、請求を催促し、事務所を回す、それが一つになって、今週あなたの配管の商売で働くAI——それが、うちが作っているものだ。名前を The Everything という。

- ✓ 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——見積もり、請求書、客へのメッセージ——は、あなたが先に目を通さない限り、決して外に出ない。
- ✓ Microsoft Teams と、あなたがすでに使っている道具の中で動く。

あなた自身の案件で動くところを見るなら the-everything-app.com——見るのにクレジットカードは要らない。

正直な但し書き——これは壊れた商売を直しはしないし、配管の判断も下さない。それはやはり、あなたと、あなたの資格の仕事だ。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、あの事務仕事だ。