

AI外壁左官プレイブック

AI時代に、左官（外壁塗り）の商売を営む進め方

——そして、家の顔を任せられると家主に信頼される左官になる。

完全なしくみ・無駄なし・自由に共有可

まずはここから

十年前、ちゃんとした左官の商売を営むということは、電話番が一人いて、帳簿係がいて、それでも現場の合間に車の中で、壁と工法と塗り回数を紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った腕のいい左官が、家主の問い合わせが届いたその瞬間に応じ、壁のところへ行き、下地を見立て、それに合った工法でまっすぐ見積もり、一枚の外壁を次の一件と工務店の継続案件に変えます。街の反対側の大手がまだ留守電を返している間に。しかも、事務仕事に夜を一晩も費やしません。

彼はあなたより頭がいいわけでも、饅づかいがうまいわけでもありません。ましてやパソコンに強い人でもない——私たちが見た指折りの一人は、二年前までモルタル袋の裏に工程を書いていた。ただ彼は、みんなより先にひとつ気づいたのです。**商売の退屈な半分**——問い合わせ、追客、正直な見積もり、下地と下処理のメモ、出来高請求、請求書——は、いまや自分で勝手に片づくようになった、と。だから彼は、お金と評判のある場所に力を注ぎました。壁の前で下処理と塗りと養生をきちんとやることと、家の見た目まるごとを任せられると家主に信頼される左官になることに、です。

これは、彼のやり方をまとめたプレイブックです。「コピペで使える50のプロンプト」ではありません。IT業界ぶった能書きでもない。中身は本物のしくみ——どう考え、何を、どんな順番で用意し、腕のいい左官がコツをつかむ前に投げ出す落とし穴はどこか、です。最初から最後まで読めば、ソフトに一円もかけなくても、今より引き締まった、より儲かる左官の商売を営めるようになります。

あなたのものであり続けるもの、率直に

この中のどれも、壁をどう塗るか決めたり、下地が何を必要としているか判断したり、あなたの技や現場での壁の見立てに取って代わったりはしません——そして、あなたの饅の手や仕上げの決め方に取って代わることも決してありません。担うのは事務です。その壁にどの工法が合うか——モルタル塗りか、樹脂系の塗りか、レンガ・ブロック・断熱ボードの上のテクスチャー仕上げか——下地にどれだけ下処理が要るか、各層をどれだけ養生させるか、どこに目地を入れるかは、あなたが現場で下す判断であって、コンピューターがひねり出す数字ではありません。平らでムラのない、ひび割れない仕上げに仕上げるのはあなたの技。そして、家主に正直であること——湿気のある壁や動く壁には、片づくまで塗らないこと、見ていない壁を見積もらないこと——は、あなたのもに残ります。すべて、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

家主があなたを判断する3つのこと——そして、なぜ先に応じることが壁に着く前に仕事を取るのか。

02 AIファーストで考える

古い習慣にAIを後付けするのをやめる。まずAIがすべてに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

家主にも工務店にも先に応じ、外壁を予約し、どの壁も一緒にやる相手になる。

04 まっすぐ見積もる——壁が決める

見立てた価格、その下地に合った工法、そしてなぜ電話一本の確定価格が危険信号なのか。

05 気まずい催促なしで代金を回収

手付金、出来高請求、そして請求で突きつけるのではなく作業前に交わす追加の話。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けし、下書きし、あなたのお金を見張る——運転中は読み上げまで。

07 デジタルの事務長

朝の申し送り、勝手にできあがる案件ファイル、そして下地と施工の記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、ひび割れない仕上げの実績、そして通り一本と工務店の紹介のはずみ車。

09 30日間の切り替え

一週間にひとつずつ、任せ加減のダイヤル、そして本物の工程を使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこで家主と工務店を逃しているかを正確に突き止める——そして最初に直すところ。

01

CHAPTER ONE

新しい土俵

家を塗り替えようと左官を探して電話をかけまわる家主には、あなたの過去の壁は見えません——ましてや塗りの仕上がりを見ることもできません。判断の材料は、手の届く範囲のことだけ——そしてまさにそこで、たいていの左官はその年いちばんの仕事を静かに逃しています。

あなたの客はたいてい家主で、くたびれた古いレンガやブロックの上を塗って家の見た目まるごとを一新したい——費用の割に見た目が最も大きく変わる仕事です——加えて、新築や増築の外壁仕上げが要る工務店です。そして家主が本当に恐れているのは、引き渡しでは完璧に見えたのに一年後にひび割れ、浮き、剥落する塗り——家の顔にできる、目立って直すのに金のかかる惨事です。仕事は、次の3つをまず正しくやってのけた者へ行きます。

- 1 **応答し——まっすぐな道筋を示したか？** 最初に電話を取り、壁のことを分かっているように聞こえた左官が仕事を取ります。鋺を握っていて鳴りやませれば、彼らは次の左官にかけ——一次の壁もその相手に頼みます。
- 2 **剥がれず、ひび割れないか？** 家主の本当の恐れは、あとから出てくる浮き・ひび割れ・剥落です。下地を見立て、下処理をし、その壁に合った工法を使い、養生させ、目地を正しく入れる左官は、それを全部飛ばす安い者に勝ちます——ひび割れるのは家主の外壁だからです。
- 3 **壁に何が要るか正直に言ってくれるか？** 補修や下地の処理が先に要る壁もある。湿気のある壁や動く壁には、鋺を当てる前に本当のことを。壁を読む者と、ただ塗ってさっさと帰りたい者を、家主は見分けます。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 最も安い価格、です。3つとも、連絡がつくこと、壁を読むこと、見えない基本をきちんとやること——長い一日の終わりに削りやすい、まさにそのものについてです。そして向こう側はもうAIで回っている。問いは、AIが左官の世界に入ってくるかどうかではありません——それがあなたの味方か、敵か、です。

いい知らせは？ 技術が小さな事業者に味方するのは、これが初めてだということです。大手の左官会社は委員会を開き、展開計画を立て、研修をやります。あなたは火曜に決めて、金曜には先に応じられます。土俵がひっくり返ったのですー小回りが利き、下処理と養生をきちんとやる丁寧な左官が、大手の間接費なしで大手のように見え、大手のように動け、しかも家を一新したい家主が留守電に当たらずに済みます。

「でも自分はパソコンに弱いんだ」

これをいちばんうまくやっている職人たちも、パソコンに強くはありません。私たちが見た中で最も導入の速かった一人は、道具歴26年、パソコンを触りはじめたのは三年前という事業主でした。彼の言葉です。**「綴りは気にするな。文法も気にするな。」** 文字メッセージを送るか、ボイスメッセージを残せるなら、このプレイブックの中身はすべて回せます。やってほしいことを言葉にできることーそれが新しい条件で、家主に壁と仕上げと段取りを毎日説く左官は、もともとそれが得意です。

月3万～ 10万円

＋の出費

案件管理のソフトが月々請求してくる額の目安ですーしかも入力も催促も、結局あなたにやらせます。ある事業主は月に十万円を、職人がろくに使わない道具に払っていました。このプレイブックの中身は、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です。

あなたの三倍の規模の会社は、大きいがゆえに遅い。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

CHAPTER TWO

AIファーストで考える

道具に一つ触れる前に、この件についての考え方を正しておく必要があります——というのも、いちばん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。古いやり方にAIを後付けして、なぜ何も変わらないのかと首をかしげることです。

あなたの商売のあらゆる工程は、ひとつの前提の上に組まれています。各段階を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。誰かが壁と工法と塗り回数を見立てる。誰かが材料、出来高請求、追客を追う。一日の形はすべて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——まずAIがすべてに触れ、あなたが監督する形に。3つの頭の切り替えを。

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」と考えるのをやめましょう。これからは、腕のいい手元に話すように商売へ話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが考えます。あるオーナーは、材料屋のカウンターから一言送るだけで補充します——「グエンさんの外壁のモルタルとメッシュをもらう」——すると発注も、経費も、帳簿も、勝手に片づきます。

切り替えその二——AIが先、あなたが後

AIがまず何でも下ごしらえをし、あなたが承認し、直し、却下します。見積もりは、あなたが腰を下ろす前に下書きができています。あるお客さんはこう言いました。「**十回のうち九回はそのまま完璧。ただ『よし、送れ』と言うだけ。**」あなたの仕事は、40分の入力ではなく、10秒の判断に縮みます。

切り替えその三――修正は投資である

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、直すのは一度きり。標準の見積もりは下地の確認と下処理、その壁に合った工法、各層、層と層の間の養生、そして目地を必ず名指しする、そして見ていない壁に確定の数字は出さないし、湿気のある壁や動く壁には片づくまで塗らない――そう教えれば、こう返します。「**これからはそう覚えておきます。**」 どの修正も積み上がります。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、あなたのルールを知っています――一度あなたが教えたからです。

描き直しの練習

商売の中を歩き、あらゆるやり取りについてひとつ問いましょう。「もしAIがまずこれに触れたら、どうなるだろう？」

やり取り	これまでのやり方	AIファースト
壁にいる間に家主が電話してくる	留守電。次の左官へ流れる。	応答して見極め、外壁を予約――朝には下地と工法を添えたまっすぐな概算。
工務店が引き渡し日に向けて塗りの段階が要る	電話に出られず、他の業者へ。	応答して工程を控え、塗装屋も引き渡しも回るよう塗りの段階を組み込む。
仕入先の価格表更新が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積りは旧単価。	抜き出して単価に反映――「モルタルとメッシュが値上がり、見積りを調整」。
一件が仕上がる	写真は電話の中、追客は送らずじまい。	外壁の写真を保存し、レビューを頼み、次の壁と工務店の次の現場を追う。

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。

03

CHAPTER THREE

もう仕事を取りこぼさない

まずは、いちばん高くつくのに、いちばん痛みを感じない取りこぼしから始めましょうー請求書が来ないので、あなたが決して目にしないからです。

左官のリードは足が早いー数件から見積もりを取る家主は、先に応じて壁を分かっているように聞こえた者に頼み、遅い者には二度と連絡が来ませんーそして工程を抱える工務店は、電話を取って塗りの段階を組み込める業者を選びます。問い合わせは午後4時、あなたが両手のふさがった鰻仕事の最中に鳴る。鳴りやむ。その家主は次の左官にかけ、仕事を頼み、いまやその者が外壁を塗りますーそして家主が薦める工務店も、別の者に行きます。おしまいーしかもこの一件だけでなく、その家主とその通り、その工務店が抱えるすべての壁かもしれません。

先着が

壁を勝ち取る

家を一新したい家主は、電話を取り、壁を読めそうに聞こえた者にかかけます。工務店は、塗りの段階を組み込める者にかかけます。取り逃した問い合わせは先送りの売上ではありませんーその仕事を、そしてしばしばその通りと工務店の継続案件を、応じた者へ手渡したのです。しかも応答が遅いと検索順位まで下がるので、次の一件も失います。

留守電は、その年いちばんの仕事が死にに行く場所です。AIファーストの解決はもっと大きいー問い合わせは本当は2つの問題だからです。

問題そのー受けられなかった電話

AIの受付が、あなたの屋号で24時間365日対応し、電話でも落ち着いて丁寧に聞こえ、すべての詳細を記録しますー壁、おおよその面積と高さ、素材（レンガ、ブロック、断熱ボード）、望む仕上げ、家の塗り替えか工務店の一工程かーあなたが壁にいる間も、眠っている間も。そして仕事を勝ち取る肝心のことをやります。毎回、先に応じる。だから他社が留守電のうちに仕事を予約する左官は、あなたですーそして工務店の日程に旗を立て、何も滑らせません。

問題その二ー誰も築かなかった関係

左官の商売は一枚の外壁で勝つではありませんー家主が塀越しに薦め、工務店がどの現場でも使う左官になることで勝ちます。たいていの左官は一件をこなして、その先を考えません。先に応じ、壁を読み、下処理と養生をきちんとやり、剥がれない仕上げを届ける者が、その家主が通りに薦める相手であり、工務店が次の三件に載せる相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で対応ー夕方6時も、週末も、来週の段階について電話してくる工務店も。
- ✓ すべての案件の検索できる記録ー「ロッシさんの壁、どの工法でいくらで見立てた？ 次の塗りの段階が来る工務店はどこ？」
- ✓ 大事な人の前に居続ける追客ーだから次の壁や工務店の次の現場が来たとき、呼ばれるのはあなたです。
- ✓ 問い合わせで聞いた案件の詳細ー壁、下地、仕上げーが、三度打ち直されることなく、そのまま仕事に流れ込む。

電話は、いちばんの仕事を奪う元凶であることをやめ、仕事を予約してくれるものになりますーそして、彼らがどの壁も一緒にやる左官であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

まっすぐ見積もる——壁が決める

左官には、たいていの職種にはない見積の形があります。家主が買っている価値の半分は、あとで何も起きないこと——ひび割れも、浮きも、剥落も、色ムラも、雨染みもないこと——です。そしてそのどれも、まだ見ていない壁から来るので、電話口で判断も約束もできません。

見て、読んで

そして電話一本の確定価格が見分けの印

左官仕事は㎡単価ではなく、壁AND工法です。下地（レンガ、ブロック、塗装面、断熱ボードは塗り方が違う）、下処理と下塗り、その壁に合った工法、各層、層と層の間・塗装前の養生、そして壁が動くところの目地。安い数字はたいてい、下処理と養生を飛ばしてただ塗る者——そして一年後にひび割れたり浮いたりすれば、家の顔でその直しを家主が負うのです。壁を読み、正しい工法を使い、下処理をし、養生させ、まっすぐ値付けすれば——あなたは、家の見た目まるごとを任せられる左官です。

この職種の正直な真実がこれです。**見もせず電話口で出す確定価格は、安心ではなく危険信号です。**壁も、下地も状態も、面積も、高さもアクセスも、要る下処理も、選ぶ仕上げも見ずに、左官をまともに値付けできる者はいません。正直な一手は、おおよその道筋を示し、そして確定した数字を約束する前に壁を見ることです。

AIファーストの見積はそれを楽しみます——AIが出向く前に仕事を見極めるのです。今の実際の左官の商売で、それがどう見えるか。

- ✓ **まず正しい質問をする。** 問い合わせから、AIは価格とリスクを実際に決める要素を順に潰します——壁の素材、面積と高さ、アクセス、状態、望む仕上げ——だから、正しい情報を手に仕事を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の案件を渡せば、単価と下処理・工法の費用を覚え——下地の確認、下処理、正しい工法、各層、養生を名指しした、まっすぐな数字を出します。それらを隠す平らな単価ではなく。
- ✓ **基本を先頭に置く。** 下処理、正しい工法、養生を先頭に置くことを忘れません——塗りが剥がれるかひび割れるかを決める、まさにその要素です。

壁に何が 要るか伝 える

引き止める正直さ

この職種の信頼づくりがこれです。安い者は、そこにあるもの——湿気のある壁、動く壁、塗装やめくれた面——の上をそのまま塗ります。片づけると時間がかかるからです。正直な左官は下地を読む。補修や下地の処理が先に要る壁、塗る前に湿気を直さねばならない壁、別の工法が合う壁を、はっきり言います——手早い仕事のほうが売りやすいのに、です。「健全でない壁の上には塗りません。ひび割れたり浮いたりして、毎日それを眺めることになるから」——これは低い数字より強い売り込みで、次の仕事と隣家の外壁を呼ぶまさにそのものです。

壁を見るのは摩擦ではない——それが売り込みだ

どんな壁でも、一手はおおよそその道筋を示し、仕事を予約し、確定の数字を約束する前に下地を読むこと。うまく伝えれば、それは遅れではありません——壁を見ずに見積もって不意打ちの追加を出したり、ひび割れる塗りを残したりしないと、家主に伝えるものです。「壁を見に行って、どの工法が要るか伝え、確定の価格と、剥がれない仕上げをお渡しします」——これがあなたの気配りを、選ばれる理由に変えます。

そして誰もが飛ばす部分——家主の前に居続けること。仕事のあとの一言。「塗りがあって養生も済み、見違えるようです——裏の壁もやりたくなったら声をかけてください。」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの継続仕事を勝ち取ります。AIファーストなら、その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。

大事なものはソフトではない

基準です——壁を読み、正しい工法を使い、下処理をし、養生させ、目地を正しく入れ、壁に本当は何が要るか正直であること。この基準を満たすメモ帳一冊の左官は、満たさないアプリ持ちに勝ちます。AIは、その基準を楽にするだけです。

05

CHAPTER FIVE

気まずい催促なしで代金を回収

仕事は取った。次は代金を受け取らねばなりません——そして左官はたいてい、着手の手付金、面積の大きな外壁にわたる出来高請求、養生して仕上がったときの残金、そして地上からは見えなかった補修が要ると壁が分かったときの追加、という形です。

手付金＋出来高

不意打ちの追加なし

家主にできるいちばん安心なことは、お金にまっすぐで、着実であることです。着手と材料搬入の手付金、大きな仕事で塗りが進むごとの出来高請求、そしてどんな追加——補修が要ると分かった壁、隠れた湿気——も、後から突きつけるのではなく作業前の会話として。引き渡し時の不意打ちの「追加」は、継続の客を一回きりに変える当のものです。着実に読める請求は、公平だけでなく——次の壁と呼ばれ、通りに薦められる最強の理由です。

催促は人の問題ではなく、仕組みの問題です。仕組みを直せば、あの気まずい会話は二度としなくて済みます。

- 1 **着手の手付金。** 仕事が決まり見立てたときの明確な手付金の依頼が、日程を押さえ、材料の資金になります。
- 2 **仕事を通じた出来高請求。** 面積の大きな外壁では、塗りが進むごとの出来高請求が、最後の一括より勝り——層と層の間で壁が養生する間もお金が回ります。
- 3 **追加を噛みつく前に旗を立てる。** 壁が見た目より悪く、補修や湿気の処理が先に要るなら、家主は作業に進む前にその費用と理由を聞きます。待ち伏せではなく、会話です。
- 4 **どうしても要るときだけ、口調を強める。** たいていは一度か二度のひと押しで払います。あなたは最後までいい人のままです。

お金はお金です。ここは最初だけAIの手綱を短く握る唯一の場所。AIが下書きし、あなたが承認する——一か月、正しくやり続けるのを見届けるまでは。

06

CHAPTER SIX

勝手に回る受信トレイ

受信トレイは、静かにお金が漏れ、ストレスが染み込んでくる場所です。

仕入先の明細、予約を確認する家主、塗りの段階を追う工務店、色や仕上げの見本の依頼、見てほしいくたびれた古いレンガ壁の写真、レビューの通知、次の壁を持つ過去の客――それが迷惑メールと入り混じり、あなたが両手のふさがった鰻仕事の最中に届きます。ある事業主は24,000通のメールの山から始めました。「一通読むと、それが迷子になる。二度と見つけれないんだ。」

AIファーストなら、受信トレイは、あなたが見るころにはもう片づいているものになります。

- ✓ **選り分けられている。** 今日効く3通が理由つきで上に浮きます――「これは塗装屋が入る前に来週の塗りの段階を追う工務店」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信――「はい、ブロックの上も塗れます、仕上げはこう」「木曜に壁を見に行けます」――が書かれて待っています。ちらっと見て、直して、送信。
- ✓ **訊けば答える。** 「ロッシの外壁、どの工法でいくらで見込んだ？ 手付金は入った？」――すぐに見つけます。

誰も予想しない部分――お金を見張る

AIはすべてを読むので、いろいろ気づきます。ある事業者。「発注ミスで数十万円も助かった――『待って、過去の案件からするとこっちが要るはず』と言ってくれた。」別の一件では、仕入先が誤って50%も違う額で請求してきたのを、支払う前に自動で見つけました。

07

CHAPTER SEVEN

デジタルの事務長

どの左官の商売にも事務長がいます。たいていはあなたで、夜10時に下手にやっています。

まる一週 間

事務ゼロで

ある事業者の事務担当が一週間休みを取りました。事業主いわく。「一週間彼女が事務所にいなかったが、おかげで彼女の仕事もこなせた。」結局それは、乗り切った週ではなく、過去最高の週の一つになりました——追客も催促も、彼女がいなくても止まらなかったからです。

朝の申し送り

エンジンをかける前に——今日の下見と仕事を順番に、前の層が養生してどの壁が次の塗りを迎えるか、どの工務店が塗りの段階の確認待ちか、どの家主に追客すべきか、誰に手付金を催促するか、そして忘れたら嘔みつく一件——送る色見本、旗を立てる湿った壁。コーヒー片手に二分——手元も同じことを把握しています。

勝手にできあがる案件ファイル

写真、見積、案件が、それぞれ正しい客に自分で貼りつきます——だから次の壁で電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。やった壁、使った工法、いくらだったか、次をやる時期のもの——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

見積、出来高請求、施工記録、請求書——下書きされ、送られ、見つかる場所に保管され、何か問われたときにその壁にどの工法と下処理が入ったか示せます。壁の見立てや鋺の手に取って代わることは決してなく——ただ、消えるのを止めるだけです。

08

CHAPTER EIGHT

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があります。「立派に見える」――そして「塗りがひび割れない左官に見える」――ことの大半は見せ方であり、見せ方は、いまやほとんどタダです。

一人親方と五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りの見積を送れます――そして同じ速い応答、同じビフォーアフターの外壁写真、家主と工務店からの同じ本物のレビューを示せます。家主が家の顔まるごとをあなたに託す職種では、丁寧に整い、壁に確かに見える小さな事業者が、大手と同じように信頼され――どの壁も任せられます。

紹介のはずみ車――偶然ではなく、狙って

- 1 **つなぎとめる**――先に応じ、壁を読み、下処理と養生をきちんとやり、剥がれない仕上げを届ける。だって相見積もりを取らずに、その家主は次の壁をあなたと。
- 2 **レビュー**――客がいちばん喜ぶ瞬間、見違える外壁を目にした日に、リンクつきで自動的にGoogleのレビューを頼む。レビューと速い応答が検索順位を押し上げます――左官を選ぶ家主は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――左官はこの上なく目立つ仕事です。くたびれた古い家がまるで別の家になるのを通り全体が見て、通りかかる誰もが「どこがやったの？」と尋ねる。トレードで最も強い堀越しの紹介網のひとつであり――仕上げを信頼した工務店はどの建物にもあなたを載せます。
- 4 **再受注**――これが勝負のすべて。家主には他の壁、裏、次の家があり、工務店には現場の継続がある。一枚の良い仕事は一枚の外壁ではなく、通りと工務店の継続案件です。ぜんぶ案件ファイルに残っています。頃合いを見た一声が、一枚の壁を何年もの仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

見違える外壁を目にした日に、どの客にもレビューを頼み、いつも扉を開けておく――「裏の壁もぜひ。やりたい近所の方がいたら私に回してください。」まるで別の家になったばかりの家を眺めている家主は、あなたが出会う中で最も耳を傾けてくれる相手です。

09

CHAPTER NINE

30日間の切り替え

ここまでの話はすべて効きます。たいていの左官がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、案件の途中で手に負えなくなり、古いやり方に戻るからです。だから――仕事を止めずに、一度にひとつずつ。

- 1 **第1週――いちばんの取りこぼしを止める。受けられなかった電話。** すべての問い合わせに応答して見極め、まっすぐな道筋を示し、仕事を予約する――そして工務店の塗りの段階に旗を立て、何も滑らせない。ここが即座に、全体の元を取りはじめます。
- 2 **第2週――見積を直す。** AIが仕事を見極め、あなたの体系から下地の確認・下処理・正しい工法・各層・養生を名指ししたまっすぐな数字を下書きし、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えます。確定の数字の前に必ず壁を見て、毎件の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 着手の手付金、仕事を通じた出来高請求、追加は早めに旗を立て、自動の催促――お金絡みは、手綱を任せられるまであなたが全部承認しながら。
- 4 **第4週――バックオフィスを引き渡す。** 受信トレイは選り分けと下書き、朝の申し送りが回り、案件ファイルと下地の記録は勝手にでき、レビューは自動で依頼、次の壁と工務店の次の現場を追う。

なぜ4つ全部？ 工程がひとつだけでは、たいしたことに感じないからです。3つ目で「なんてことだ」の瞬間が来ます――そこで初めて、各部品が互いに話しはじめるからです。電話が壁の下見になる。下見が、きちんと下処理され正しい工法で塗られた仕事になる。仕事が、レビュー、支払い、そして同じ客からの次の壁になる。

任せ加減のダイヤル——眠りを失わずに引き渡す方法

新しい手元に、初日から仕上げ層は渡しません。ここでも同じです。

- 1 **第1～2週——何でも訊いてくる。** どのメールの下書きも、どの見積も——「こう送ろうと思いますが、いいですか？」承認し、直し、教える。
- 2 **第3～4週——大事なことは訊いてくる。** 定型の返信はそのまま出す。お金、新規の客、そして重い意味を持つもの——見積、工法の判断、補修が先に要る壁——は、なおあなたの一声を待つ。
- 3 **2か月目以降——例外だけ訊いてくる。** あとは勝手に回り、あなたは朝の申し送りと注意喚起を受け取る。ボスはあなたのまま——ただ、ボトルネックであることをやめただけです。

腕のいい左官がコツをつかむ前に投げ出す間違い

- ✓ **4週間を一度にやる。** やめましょう。週にひとつ。次を足す前に、それぞれが勝ちを一つ貯めま
- ✓ **古い工程にAIを後付けする。** 相変わらずすべての案件を同じ古いソフトに打ち込み、AIに「手伝って」と頼んでいるなら、要点を外しています。工程を描き直しましょう（第2章）。
- ✓ **うその焦らしに手を伸ばす。** 必要ありません——工務店の本物の工程（塗装と引き渡しの前の塗りの段階）や、売却や季節に合わせた家主の外壁は、あなたが使える正直な急ぎです。「塗装の工程の前に、塗って養生まで済ませられます。」うその割引の締め切りは、あなたを山師に見せるだけです。
- ✓ **価格で競う。** 最も安く勝った瞬間、下処理と養生を飛ばす者と競うことになります——そして家主の本当の恐れは、まさに一年後にひび割れ、浮く塗りです。家主は、壁を読み剥がれない仕上げを届ける左官に払います——家の顔を任せられることがどの壁も勝ち取るのであって、最も安い価格ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの左官は、腕が足りないのではありません——客を落としているのです。あなたのお金は、安い価格で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。良い外壁一枚が通りの仕事と工務店の何年もの継続だからこそ、家主が通りに薦め、工務店がどの現場でも使う左官になることにあります。それが答えです——先に応じ、壁を読み、下処理と養生をきちんとやり、剥がれない仕上げを届ける。正直に——今まさに当てはまるものにチェックを。

- ✓ 電話への応答がよく遅れる——しかも、その遅れで何件の仕事を失ったのか分からない。
- ✓ 家主の電話が鳴りやみ、気づかぬうちに次の左官を頼まれた。
- ✓ 工務店が塗りの段階を必要とし、私が出なかったので別の業者にかけた。
- ✓ 見ていない壁に、電話口で確定価格を出して——損を被った。
- ✓ 下処理・正しい工法・養生を先頭に置かないので、ただ塗る者と同じに見える。
- ✓ 過去の客の前に居続けないので、次の壁を別の誰かにやられる。
- ✓ 見積、下地のメモ、施工の履歴が、頭の中と電話にあり、一か所がない。
- ✓ 健全でないと分かっていた壁の上に塗った、先に片づけるのが難しい会話だったから。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なもの——工務店の日程、湿った壁——が埋もれる。
- ✓ 客が壁にどの工法と下処理が入ったか尋ねたら、探すのに時間がかかる。

0～2

引き締まった商売。少しの手直しで、もっと多くの家主と工務店が毎回呼ぶ左官に。

3～6

退屈な半分で、本物の客を落としている——そして全部直せます。第1週から。

7+

あなたは技のいる仕事をこなしながら、客を、先に応じた者に手渡しています。いい知らせ——それはまさに、今いちばん直しやすいところです。

いちばん効くてこは、安い価格ではありません——先に応じ、壁を読み、下処理と養生をきちんとやり、一件ずつを次の壁と通りと工務店の継続案件に変えることです。いちばん多いチェックが、いちばんの伸びしろ。そこから始めましょう。

全部お任せで、用意しましょうか？

このプレイブックの中身は、自分で組み上げられますー時間と根気があるなら、そうすべきです。実際、多くの人がそうしています。もし、ただ出来上がっていてほしいならー家主が電話してきたその瞬間に応答し、工務店の塗りの段階に旗を立てて何も滑らず、仕事を見極めて予約し、下地の確認・下処理・正しい工法・各層・養生を名指ししたまっすぐな見積を下書きし、手付金を取り出来高請求を回し追加が噛みつく前に旗を立て、その壁に何が入ったか示す下地と施工の記録を残し、あなたが手がけたすべての客から次の壁と工務店の次の現場を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの左官の商売で動かすーそれが私たちの作るものです。名前は

- ✓ 14日間の無料トライアル。いつでも解約可。縛りも契約もなし。
- ✓ 大事なものー見積、請求書、客からのメッセージーが、あなたが先に目を通さず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。

あなた自身の壁で動くところを the-everything-app.com で。見るのにクレジットカードは要りません。

正直な注記ーこれは壊れた商売を直しはしませんし、壁を塗ったり、下地を見立てたり、その壁にどの工法と養生が要るか決めたりもしませんーそれは今もあなたと、あなたの目と、あなたの鰻の手の仕事です。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仕事です。