

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI 屋根屋 プレイブック

AI時代に屋根の商売を回し、台風が過ぎた翌朝、自分の縄
張りを自分のものにする方法。

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

大きな台風が抜けた翌朝、電話は十時までに八十回鳴ります。めくれた屋根材、奥の部屋で落ちかけた天井、駐車場に散らばった瓦。その電話を取った者が、次の一年の仕事を押さえます。ほかは残りものです。

あなたは、その電話に出られません。屋根の上、安全带をつけ、両手はふさがり、風はまだ止んでいない。この商売の問題は、この一文に尽きます——一年で一番忙しい一時間は、一年で一番あなたが電話に出られない一時間です。

その一方で、街の反対側に屋根屋がいます。軽トラ一台、事務所なし。なのに八十本すべてに対応し、昼までに雨漏りの応急処置を回る順に組み、葺き替えの見積もりは損害調査の人が来る前に出している。あなたより腕がいいわけではありません。パソコンに強いわけでもない——うちが見てきた中で一番いい連中の何人かは、二年前まで軽トラの中で紙に葺き替えの単価を書いていた。彼は早くに一つだけ気づいたのです。**商売のつまらない半分——電話、点検、見積もり、請求、催促、保険の書類——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。屋根の上と、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屋根屋を投げ出させる、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、儲かる屋根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、屋根を「合格」とみなしたり、その構造が新しい荷重を負えるかを判断したり、高所作業をやっていいと決めたり、屋根材の下からアスベストが出てきたとき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。屋根そのもの——そしてそれが安全で、健全で、雨を止めているという責任——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——そして保険会社はもう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——棟の上からでも、一年で最悪の朝でも。

04 屋根を下り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

応急処置は当日入金、保険の案件は代わりに追い、手付けはちゃんと入る。

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「雨漏り」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

寝室の天井の下にバケツを置いた家主に、あなたが腕のいい屋根屋かどうかは分かりません。屋根そのものが見えないのですから。客は、目に見えるもので値踏みします——そしてそこで、多くの屋根屋は、本来取れたはずの仕事を静かに落としています。

天井にシミが出たとき、瓦がずれたとき、築二十年のガルバリウム鋼板がとうとう継ぎ目から抜けたとき——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、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？

雨漏りの仕事は、一番腕のいい屋根屋ではなく、最初に出た屋根屋のものになります。照明器具から水が垂れている最中に留守電へ回れば、はしごを掛け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？

点検写真の入った、項目ごとにきれいに分かれた葺き替えの見積もりが一日で届くほうが、来週電話口で言う数字より——毎回、必ず勝ちます。

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、3万円の雨漏りの応急処置が、二年後の葺き替え一式に化けます。

気づきましたか、どれ一つとして腕の話ではありません。誰も屋根に上がって、あなたの板金の納まりを見てはいない。三つとも**事務と連絡**の話です——炎天下、勾配のある屋根で一日を終えたあと、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。保険会社は請求を一件ずつAIにかけます。損害調査の見積もりは、あなたがメールを読む前に、あなたの復旧工事を規定単価と突き合わせるシステムから出てきます。台風のとくに街へ入ってくる大手の飛び込み業者は、コールセンターと顧客管理システムを持っています。問いは「AIが屋根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——それがこの商売では、ほかのどの職種より効きます。一年の稼ぎは台風のあとの二週間で決まり、その二週間に、誰もソフトの導入なんてしていないからです。土俵はいまひっくり返りました。小さく、速く、段取りのいい屋根屋が、コールセンターを持つ会社のように見え、そのように働ける——コールセンターなしで。

「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、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は新しい条件です——そして屋根屋は、棟越しに段取りを怒鳴り合って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m²を拾って見積もりを打つ。誰かが損害調査を催促する。誰かが写真と、高所作業の手順書と、保証書を綴じる。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、棟の向こう側にいる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、建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、建材屋で田中さんの葺き替えの棟包みと谷の板金を取ってる」——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、あなたが屋根を下りる前に対応されている——そしてこの商売では、最後のそれは気の利いた話ではなく、商売そのものです。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、四十分のタイプから、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ます。AIなら、一度直せばいい。ある屋根屋が、標準の葺き替えにはルーフィング、傷んだ野地板の張り替え、板金一式と棟包み、雨樋と縦樋の交換、そして処分費が含まれる、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。アスベストが疑われる屋根には、有資格の除去業者を入れずに手をつけない、そして別項目を立てる、と一度教えれば、二度と見積もりから黙って落とすことはありません。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
台風が抜け、電話が80回鳴る	留守電。二十本まで手が回る。あとは次の業者へ。	全部対応、住所と被害を聞き取り、危ないものからあなたの回る順の先頭へ。
ガルバリウム鋼板が違う色で届く	木曜に屋根の上で気づき、金曜に催促、月曜には忘れる。	届いた日に発注書と突き合わせて指摘、自動で催促——相手が直さないときだけ、あなたの耳に入る。
損害調査から、揉めそうな見積もりが届く	200通のメールに埋もれる。四日後、ソファの上から返信。	抜き出して、あなたの見積もりと突き合わせて要約——「ルーフィングと処分費が落ちています」。
工事が完了	請求は「今夜」。クチコミは頼まずじまい。	現場から請求送付。客がまだ乾いていて有り難がっているうちにクチコミを依頼。秋の樋掃除も設定済み。

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、一番痛くない雨漏りの話から始めましょう——請求書が来ないからです。

屋根屋はここで、どの職種より分が悪い。だらしがないからではありません。濡れた急勾配の上で安全帯をかけ、風の中で屋根材を担ぎ、雨具の下どこかで電話が震えている。その電話を取るかどうかは、あなたに選べません。だから鳴りっぱなしになる。その相手——雨漏りの応急処置、葺き替え一式、火災保険を使う工事——は、名簿の次の屋根屋にかけます。消えて、あなたはその客が存在したことすら知らない。

年30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——正直なところ、秋の忙しい週にはもっと逃しています。多くは建材屋、職人、損害調査でしょう。でも週に2本が本物の問い合わせだとすると、年におよそ100本。雨は待ってくれないので、たいてい最初に出た者が取ります——三本に一本を取れるとすれば、年およそ30件が、電話に出た誰かのところへ歩いていく計算です。多くは数万円の雨漏りの応急処置。でもその中の何本かは、㎡で測る自費の葺き替えを考えていた客で、どれがそれだったのかは分かりません。（あくまで目安です——でも自分の台風週の数字で計算すれば、こたえます。）

そして駄目押しがこれ。天井から水が来ている人は、留守電を残しません。濡れたまま、その場で次にかけます。留守電は、屋根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——安全帯をつけた人間には役に立たない助言です。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、多くの屋根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

あなたは棟の上、樋の際、あるいは屋根材を積んで走っている最中。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——何が（雨漏り、屋根材のめくれ、瓦の落下、樋、葺き替えの見積もり）、どこで、どれくらいひどいか、そして火災保険を使うつもりかどうか——点検の予定をカレンダーに入れ、今まさに水が入っているものを回る順の先頭に押し上げ、あなたがはしごに戻る前に要約を送ります。休憩も取らず、風邪もひかず、一年に一度、八十人が同時にかけてくるあの朝にも、倒れません。

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、葺き替えの値段、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。半年後に客が「新しい樋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。**「木曜までに見積もり」。「建材屋にガルバリウムの納期を聞く」。「損害調査に谷の写真を送る」。会話から抜き出される——あなたは何も書き留めません、はしごの上にいたのですから。
- **約束のほうがあなただけを追いかけてきます。**木曜の朝、「田中さんに葺き替えの値段を今日と言っていますが、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、屋根の種類も、範囲も持っている——だから見積もりは一覧の上の予定ではなく、下りてき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——夜六時も、日曜も、台風の翌朝も。
- ✓ すべての通話に、検索できる文字起こしを——「棟包みの話、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、今まさに水が入っているか、屋根の種類、「午後、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、緊急度での仕分け、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

屋根を下り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。

実際に起きるのはこうです。点検して、写真を四十枚撮って、「今夜お送りします」と言う——そして炎天下六時間のあと、へとへとで帰り着き、見積もりは夜九時半になる。あるいは明日。あるいは木曜。その間に客は、同じ日にほかの屋根屋を二人上げていて、そのうち一人は軽トラの中から値段を送っています。

速さ

が見積もりを取る

値段ではありません。速さです。客がまだ天井のシミを見上げている最中に届く見積もりは、驚くほどの確率で勝ちます——高いときでさえ。速くて、きちんとした見積もりは、雨漏りを抱えた客が何より欲しがっているものを伝えます。この人はちゃんとしている、本当に来てくれる、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が見積もりを組み、**あなたが確認する**ということです。今の本物の屋根屋の現場では、こう動きます。

- **あなたが喋り、AIが組む。**屋根を下りて、見たものを口で言う——「だいたい170㎡、和瓦、北面の野地が傷んでる、剥がしてガルバリウムで葺き替え、ルーフィング新品、板金と棟包みは全部新品、ついでに雨樋と縦樋も交換、三日、高いほうに足場」——それが、あなたのひな形の上に、点検写真入りで、項目ごとに値の付いた、きちんとし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、あなたの単価を覚えます——葺き替えの㎡単価、樋のメートル単価、出張費、そして粗利。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。**あなたの現場で「材工共」に何が入るか、標準の葺き替えの内訳、足場と搬入の見方、処分費、屋根材のロス率。
- **正直な一文も、代わりに書きます。**腕のいい屋根屋なら必ず要り、半分が書き忘れるあの一行——「本見積もりは既存の野地と下地が健全であることを前提としています。数枚めくるまで分らず、出てきたものは触る前に別途お見積もりします」。それを毎回、あなたの言葉で入れます。この一段落が、追加工事と口論の分かれ目です。
- **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、処分の運搬や搬入経路を忘れることはありません。

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。葺き替えでは、その差が仕事そのものです。

そして誰もが飛ばすところ——**追いかけ**です。二日後に一通、「葺き替えのお見積もり、届いていますでしょうか。上で見たものを、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。葺き替えでは、客はまとまった金額を量りにかけていて、その全部に不安がある。だから、ちょうどいい時に静かに一押しするだけで、多くの場合あなたに傾きます。AIファーストなら、追いかけ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——当日、きちんとした形で、あなた自身の数字で値を付け、写真を添え、屋根材の下について正直で、そして追いかける。この基準を満たす紙とペンの屋根屋は、満たさないアプリ持ちの屋根屋に勝ちます。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——多くの屋根屋にとって、それは誰も教えてくれなかった二つ目の無給の仕事で、保険の案件はそれをさらに悪くします。

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だけで、あなたは催促を気まずく感じている。保険の案件はさらに遅い。損害調査が動くときに動くからです。その間、金は外に出たまま、あなたは屋根材一台分と足場代を自分で立て替えています。

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。

金が入る仕組み

1

案件の種類に、条件を合わせる

雨漏りの応急処置は、敷地を出る前に払ってもらおう——一時間いて、相手は乾いた、その場で請求。自費の葺き替えは、着手金を先に、残りは完了時。保険の案件は保険会社の速さで動くので、祈るのではなく追う必要があります。AIファーストなら一文です。「田中さんの応急処置、請求して」。見積もりから項目、あなたの条件、相手のメール——軽トラに戻る前に終わっています。

2

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。

3

丁寧な一押しを自動にする

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。そして月次の残高のお知らせ、本当に遅れている人だけ、あなたに上がる。資金繰りで何十万円の値打ちがあります。

4

損害調査を、客と同じように追う

保険の案件は、あなたが忘れるものではありません——案件を200件抱えた、忙しい他人が忘れるのです。だから、丁寧で、日付の入った、記録の残る追いかけを当てます。写真、範囲、追加、請求を、AIが温め続ける一本の流れに。多くの屋根屋はただ待ちます。待つのは、最後に払われることを選ぶのと同じです。

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、¹² 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。

建材屋の請求書、客の質問、屋根材の発注、ガルバリウム単価改定、損害調査の見積もり、追加を催促する工務店、足場屋の確認——全部が迷惑メールに混ざって、あなたが濡れた手で屋根の上にいる間に届きます。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——「これは鈴木さんの案件の損害調査の見積もりで、ルーフィングが落ちています」。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——「瓦も金属もやります」「三週間先まで埋まっていますが、雨漏りなら今週伺えます」「㎡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「建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」。違う形材や違う色を頼めば、屋根に載せられない屋根材が一台分です。別の商売では、建材屋が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。葺き替えの問い合わせが、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

屋根屋にはどこにも事務長がいます。たいていはあなたで、夜十時に、下手にやっています。ほかに誰もいないからです。

+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」。乗り切ったのではありません。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、どの屋根にいつ乗るか、職人が来る前に足場は押さえたか、屋根材は正しい色で発注されたか、渡辺さんの現場の着工前写真はどこか、損害調査から返事は来たか、棟木にレッカーは手配したか。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、誰に入金を催促するか、どの案件が損害調査で止まっているか、何が材料と足場待ちか、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。台風の週には、これが良い二週間と混乱の分かれ目です。

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、現場のメモも、正しい案件に自分で貼りつきます——八か月後、客が同じ谷のあたりのシミの件で電話してきたとき、経緯が全部そこにあります。何を見つけ、何を直し、何は触らないと伝えたか。

気の重くならない書類

この商売についてくる書類——高所作業の作業手順書、安全帯とアンカーの記録、有資格の除去業者によるアスベストの処理記録、屋根材の製品保証書、保険会社が欲しが点検写真——が、促され、案件に紐づいて残り、誰かに聞かれたときに本当に見つか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、安全や屋根そのものについてのあなた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屋根であって、書類ではありません。

08

第八章

実際の倍の規模に見せる

台風のあとに回ってくる大手の飛び込み業者が、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。

軽トラ一台の屋根屋と、五十人の会社が、同じように非の打ちどころのない、ロゴ入りの見積もりを、上空からの写真と、錆びて抜けた谷樋の写真を貼り付けて送れます。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。葺き替えでは、最初の見せ方で値段の反論が決まります。客には、あなたがどう現れたか以外に、判断する手がかりが何もないからです。

紹介のはずみ車——偶然ではなく、意図して

- 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に、自動で、リンク付きでGoogleのクチコミを頼む。工事のあと最初の大雨で、天井が乾いたままだったときです。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。
- 紹** 紹介してもらう——同じ通りが同じ台風を受け、同じ築二十年の屋根を載せています。満足した客は、楽にして、思い出させてやれば隣近所を紹介します。「同じ通りで、やられた方がいいませんか。あなたにしたのと同じように面倒を見ますよ」。
- 再** また頼んでもらう——聞かれていた雪止め、カーポートの屋根、換気棟、次の大物が来る前の秋の樋掃除——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。請求書には毎回、着工前と完了の写真を添える。剥がした屋根と、仕上がった屋根が並んだ写真ほど、よく写るものはこの世にありません——そして上を見るのはあなただけなので、見せてあげてください。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。多くの屋根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。そして季節の最中ではなく、その前に始めること。

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、緊急のものが先頭に。これだけで、この取り組み全体の元がすぐ取れ始めます。そして入れてから最初の台風で、その値打ちがはっきり体で分かります。

2

第2週——見積もりを直す

屋根の上からのあなたの口述と、過去の単価から、AIが見積もりを下書きする。あなたが直す——その訂正は全部、向こうの覚えになります。写真入りの当日見積もりと、二日後の追いかけ。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

応急処置は敷地で請求、葺き替えは着手金、簡単な決済、自動の確認、そして損害調査は決めた間隔で追う——手綱が緩むまで、金がらみは全部あなたが承認して。銀行残高の見え方が変わり始める週です。

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。見積もりが請求になる。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。

信頼のつまみ——眠れなくならずに渡す方法

新入りに初日から軽トラの鍵を渡して、濡れた瓦屋根に上げたりはしません。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、新規の客、保険会社に行くものは、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。

腕のいい屋根屋を、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。
- **台風の季節の最中に始める。** 閑散期に整えて、電話が鳴り出す頃にはもう唸っている状態にしてください。八十人を保留にしながら新しい仕組みを覚えられる人はいません。
- **古い工程にAIを後付けする。** 同じ古いソフトに見積もりを打ち込みながら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、一番いい相棒に話そうように、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——風が強くなるだけです。



これを置く前に

2分でわかる「雨漏り」点検

正直に。今この瞬間、当てはまるものに印を。

- ☐ 屋根の上にいるせいで毎日電話を逃して、それが何件の仕事になったのか分からない。
- ☐ この前の大きな台風の翌朝、かけてきた全員には手が回らなかったと、はっきり分かっている。
- ☐ 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。
- ☐ うちの見積もりは、当日より「今夜」のほうが多い。
- ☐ 葺き替えの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。
- ☐ 雨漏りの応急処置に行って、金をもらわずに帰ることがある。
- ☐ 損害調査のところで止まっている保険の案件があり、どれくらい経ったか分からない。
- ☐ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年の補修の件で客から電話が来たら、写真を見つけるのに時間がかかる。
- ☐ 安全書類、保証書、点検写真が、ダッシュボードと軽トラの物入れと三つのメッセージのやり取りに散っている。

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——棟の上にいる間に電話に出て、あらゆる約束を拾い、見積もりを組み、請求と損害調査を追い、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屋根屋で動き出す——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、屋根を「合格」とみなすことも、上に乗って大丈夫かを判断することも、屋根材の下にあるものの判断を下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。