

THE EVERYTHING・FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI足場屋プレイブック

AI時代に、足場の商売を営む進め方

——そして、工務店がいつも呼ぶ足場屋になる。

完全なしくみ・無駄なし・自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、ちゃんとした足場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、組立の値段と週貸しと返却を紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った小さな足場屋が、どの工務店の電話にも届いたその瞬間応答し、組立と週貸しをまっすぐ見積もり、在庫を貸し出したまま稼がせ、一握りの工務店を繰り返し賃料のパイラインに変えますー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、腕のいい足場屋でもありません。ましてやパソコンに強い人でもないー私たちが見た指折りの一人は、二年前まで助手席のメモ帳で賃料を計算していました。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**ー問い合わせ、追客、正直な見積もり、組立日、週貸しと返却、点検タグと引き渡しの記録ーは、いまや自分で勝手に片づくようになった、と。だから彼は、お金が生まれる場所に力を注ぎました。現場と、数軒の良い工務店が何度も呼び、外へ紹介してくれる、その信頼できる足場屋になることに、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ーどう考え、何を、どんな順番で用意し、腕のいい足場屋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、ソフトに一元もかけなくても、今より引き締まった、より儲かる足場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、足場をどう組むか決めたり、使用可としてサインしたり、組む職人にとって代わったりはしませんーそして、現場でのあなたの下見、あなたの技量、あなたが従う基準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。ある現場の進入や複雑さや地盤がそれを大がかりな組立にするかは、あなたが現場で下す判断、実際にいくらでどれだけ据え置くかは、コンピューターがひねり出す数字ではなくあなたの見立て、工期超過が誰の責任かは工務店と交わす会話のまま、そして足場の安全ー有資格者による組立、点検タグ、使用可の引き渡し、据え置き中の定期点検ーは基準に縛られ、あなたとあなたの職人のもに残ります。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

工務店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現場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

工務店に先に応じ、組立を予約し、いつも呼ばれる「うちの足場屋」になる。

04 組立と週貸しをまっすぐ見積もる

三部構成の料金、賃料条件を先に、そしてなぜ tricky な仕事は素早い下見で詰めるのか。

05 気まずい催促なしで代金を回収

組立、週貸し、返却——時間どおりに請求し、不意打ちの延長賃料の請求なし。

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、点検タグと引き渡しの記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、信頼の証、そして繰り返し賃料と職人紹介のはずみ車。

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、そして在庫の即応を使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこで工務店を落としているかを正確に突き止める——そして最初に直すべきところ。

01

CHAPTER ONE

新しい土俵

足場を探して電話をかけまわる工務店には、あなたの在庫は見えず、職人の仕事ぶりも見えません。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、たいていの足場屋はその年いちばんの工務店を静かに逃しています。

あなたの客は不安な施主ではありません——自分の工程が回っている工務店・屋根屋・塗装屋・左官で、足場を速く、安全に、信頼できる条件で組んでほしい人たちです。職人を壁へ上げるために。そして電話の取り逃しがこれほど高くつく理由がこれです。彼らは工程が今すぐ足場を要るから電話してくる。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——まっすぐな数字を出したか？** 最初に電話を取り、組立と週貸しを見積もった足場屋が仕事を取ります。段の上において鳴りやませれば、彼らは次の連中にかけて——工程まらごと連れて移ることもあります。
- 2 **言った日に来て、安全か？** 工務店はその日に組立を守ってほしいし、有資格者が組み、タグをつけ、使用可で引き渡した足場を要る。だから自分の人をそこへ上げられる。信頼できて安全な方が、安くてもいいかげんな方に毎回勝ちます。
- 3 **賃料に正直か？** 週貸し、どれだけ据え置くと見ているか、工期超過の費用——先に。後から大きな延長賃料の請求を突きつける曖昧な見積もりは、工務店を永久に失います。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 最安の週貸し、です。3つとも、連絡がつくこと、信頼できること、まっすぐであること——現場で一日を終えたあと、いちばん落としやすい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が足場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。業界を買い集める大手は委員会を開き、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、信頼できる足場屋が、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、しかも工務店が「足場が今すぐ要る」ときに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、工務店に進入や高さや賃料を毎日説く足場屋は、もともとそれが得意です。

月3万～ 10万円

＋の出費

案件管理や賃料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。誰かが工務店の電話に出る。誰かが組立費と週貸しを計算する。誰かが、まだ貸出中の現場と、返却が近い現場を追う。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、腕のいい職長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。ある事業主は、資材屋のカウンターから一言送るだけで在庫を補充します——「田中さんの現場用に足場板と金具をもらう」——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。標準の見積は組立・週貸し・解体を分けて、工期超過の費用を必ず示す、進入の難しい現場は確定価格の前に素早い下見が要る、そして足場の安全は賃料を削るために手を抜かない――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
段の上にいる間に工務店が電話してくる	留守電。次の足場屋へ流れる。	応答して見極め、組立日を予約――朝には組立＋週貸しがまっすぐ下書き済み。
現場の足場が工期超過する	請求のときに気づき、気まぐれ催促。	延長賃料を早めに知らせ、請求の前に工務店へ費用を伝える。
資材屋の価格改定が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積は旧単価。	抜き出して単価に反映――「板と金具が6品目で値上がり」。
仕事が終わる	足場は貸出のまま据え置き、在庫が遊ぶ。	終わった日に返却を記録、解体を予約、在庫を次の現場へ回す。

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漏れから始めましょう——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。

足場でいちばん値の張る仕事は、緊急としても、不安な施主としても来ません。工程が今すぐ足場を要する工務店の電話として来ます——そしてそれは、むごいほど「生もの」です。先に応じた者が仕事を取り、遅い者は二度目の機会を得ない。工務店はリストの次の足場屋にかけるからです。電話は足場を組んでいる午後4時に車の中で震える。鳴りやむ。工務店は次の連中につけ、組立をそちらで予約し、いまや彼らが「うちの足場屋」です。おしまい——しかもこの一件だけでなく、その工務店の次の仕事すべてかもしれません。

先着が

工務店を勝ち取る

工務店は工程が今すぐ足場を要するから電話してきます。取り逃した電話は先送りの売上ではありません——仕事を、そしてしばしばその工務店の裏にあるパイプラインまるごとを、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。

予約する気の工務店は留守電を残しません。次の連中につけます。留守電は、その年いちばんの関係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——問い合わせは本当は2つの問題だからです。

問題その——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普通に聞こえ、すべての詳細を記録します——現場はどこか、高さと進入、どれくらい要るか、墜落防護だけか一式か——あなたが段の上にいる間も、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組立を予約する足場屋は、あなたです。

問題その二ー誰も築かなかった関係

足場の商売は一件で勝つではありませんー数軒の良い工務店の「うちの足場屋」になることで勝ちます。たいていの足場屋は一件を見積もって、その先を考えません。毎回先に応じ、言った日に来て、返却が速い者が、その工務店が次の仕事で、そのまた次で呼ぶ足場屋であり、その屋根屋や塗装屋へ紹介する相手です。

- ✓ 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、日曜も、街中の工務店が一斉に足場を要る週も。
- ✓ すべての通話の検索できる記録ー「ロッシさんの件、週貸しと組立日について何を取り決めたっけ？」
- ✓ 大事な工務店の前に居続ける追客ーだから彼らの次の仕事が来たとき、呼ばれるのはあなたで、失くした番号ではない。
- ✓ 問い合わせで聞いた現場の詳細ー場所、高さ、進入、どれくらい要るかーが、三度打ち直されることなく、そのまま案件に流れ込む。

電話は、いちばんの工務店を奪う元凶であることをやめ、組立を予約してくれるものになりますーそして、いつも呼ばれる「うちの足場屋」であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

組立と週貸しをまっすぐ見積もる

足場には、たいていの職種にない見積の形があります。決して単一の平らな数字ではありません。組立費、据え置く一週ごとの週貸し、そして解体費——お金は本当にその週貸しに宿ります。

組立＋週貸し

＋解体

足場の一件は一つの値段ではなく三つの部分です。組み上げる一回きりの費用（高さ・進入・複雑さで決まる）、据え置く一週ごとの週貸し、そして取り外す費用。単一の数字に押しつぶせば、工務店は自分の仕事を積算できず——この職種の信頼つぶし、つまり工事が誰の言ったより長引いたときの不意打ちの延長賃料の請求に、扉を開けます。三つの部分を名指しし、工期超過の費用を名指しすれば、あなたは彼らが信頼する足場屋です。

標準の仕事——戸の平屋の屋根、まっすぐな一面——なら、電話でおおよその数字を出せることも多い。ですが進入、複雑さ、据え置き期間、そして地盤が大きく動かさう。正直な一手はそう言うこと。目安を出し、tricky な仕事は素早い下見で詰める。進入や複雑さのある仕事に見もせず確定価格を出すのは自信ではありません——難しい仕事を安い値でやる羽目になる道です。

AIファーストの見積はそれを楽しみます——AIが職人を出す前に仕事を見極めるのです。今の実際の足場の商売で、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は値を決める要素を順に潰します——現場はどこか、高さや段数、進入、どれくらい要るか、墜落防護か一式か——だから、まっすぐ見積もり、下見は要るところだけ予約します。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、組立単価、週貸し、進入割増を覚え——賃料条件を名指しした三部構成のまっすぐな数字を出します。工期超過を隠す平らな数字ではなく。
- ✓ **忘れものを拾う。** 疲れて、延長賃料の単価も、狭い進入の割増も、複雑な形が工法ごと変えることも、抜かしたりしません。

工期超過

あなたが突きつけない不意打ち

この職種の信頼つぶしがこれです。組立費と週貸しを見積もっておきながら、どれだけ据え置くかを曖昧にし、そして――屋根屋の工事が三週間延びると――工務店に、見えていなかった大きな延長賃料の請求を突きつける。こうして繰り返しの工務店が単発になります。正直な足場屋は、週貸し、見積が前提とする据え置き期間、延長賃料の単価、そして遅れが誰の責任かを――起きる前に、先に述べます。工期超過に正直な方が、それを隠す見積もりに勝ちます。

tricky な仕事の素早い下見は摩擦ではない――売り込みだ

進入が難しい、複雑、あるいは長い据え置きの仕事では、目安を出し、数字を約束する前に素早い下見で詰めるのが一手です。うまく伝えれば、それは遅れではありません――あなたが仕事を安く見積もっておいて後から帽子を手に増額を乞う相手ではないと、工務店に伝えるものです。「今、数字はお出しします。進入を見てから詰めますので、お出しする数字はご自分の仕事を組み立てられる数字です」――これがあなたの正直さを、選ばれる理由に変えます。

そして誰もが飛ばす部分――工務店の前に居続けること。仕事のあとの一言。「ぜんぶ返却して片づきました。ほかに何か控えていますか？」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの繰り返し賃料を勝ち取ります。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――三つの部分をまっすぐ見積もり、工期超過の費用を名指しし、tricky な仕事は下見で詰め、工務店がまた呼ぶ信頼できる一社であり続ける。この基準を満たすメモ帳一冊の足場屋は、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——そして足場では、それが一枚の請求ですむことはありません。組立があり、据え置くあいだじゅう走る週貸しがあり、解体があり——そして請求の不意打ちを嫌う工務店がいます。

週貸しを請求

毎週、不意打ちなし

工務店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。組み上がったら組立を請求、据え置くあいだ週貸しを請求、下りたら解体を請求——そして延長賃料の話は工期超過の**前**にする、後から突きつけない。不意打ちの延長賃料の請求こそ、繰り返しの工務店を単発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——あなたが選ばれ続ける最強の理由です。

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 **組み上がった瞬間に組立を請求する。** 足場が組み上がり使用可になった時の「ここから支払う」リンクは「口座番号はこちら」より速く——一件の中で最大の一部分を早く片づけます。
- 2 **週貸しを自動で回す。** 据え置く一週ごとに週貸しを予定どおり請求するので、誰も覚えておく必要がなく——工務店は常に数字がどこにあるか分かります。
- 3 **工期超過は噛みつく前に知らせる。** 足場の上の工事が延びるなら、工務店は延長賃料の費用を早く聞きます——請求時の待ち伏せではなく、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。

資材屋の明細、組立日を確認する工務店、工事が延びる件、返却の依頼、点検タグと引き渡しの書類、価格改定、来週入れるかと訊く屋根屋——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが片手に金具を持って段の上にいる間に届きます。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——「これは組立を前倒ししたい工務店」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、墜落防護もやります」「木曜に組み上げられます」——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。** 「ロッシさんの件、組立と週貸しでいくら見積もったっけ？」——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、過去の仕事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

どの足場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ー追客も催促も、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ー今日の組立と解体を順番に、どの足場が返却待ちか、どの工務店に今日追客すべきか、誰に週貸しの支払いを催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一件の点検タグや定期点検。コーヒー片手に二分ー職長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、組立日、メールが、それぞれ正しい案件に自分で貼りつきますーだから三か月後に工務店が次の現場のことで電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。問い合わせ、控えた進入、賃料条件、点検タグと引き渡しの記録ーぜんぶーか所に。

気の重さのない書類仕事

点検タグの記録、使用可の引き渡し証、据え置き中の定期点検のうながし、返却ー促され、案件に紐づけて押さえ、いつでも見つかる場所に保管。あなたのために勝手に作り出すことはなく、あなた自身の技量や基準に取って代わることも決してありませんーただ、行方不明にな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「工務店が頼れる足場屋に見える」――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、同じ点検タグと引き渡しの記録、同じまっすぐな賃料条件、同じ本物の工務店の口コミを示せます。工務店がただ、応じて、来て、工程を前に進める足場屋を欲しがる職種では、信頼できて安全に見える小さな事業者が、大手と同じように信頼され――そして選ばれ続けます。

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、言った日に来て、返却を速く、賃料にまっすぐ。だから工務店は相見積もりを取らず、次の仕事であなたを呼ぶ。
- 2 **口コミ**――工務店がいちばん喜ぶ瞬間、きれいに時間どおり返却した日に、リンクつきで自動的にGoogleの口コミを頼む。口コミと速い応答が検索順位を押し上げます――足場屋を選ぶ工務店は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――足場は同じ現場で働く職人たちの網の中心にあります。あなたを頼れると思った工務店が屋根屋へつなぎ、屋根屋が塗装屋へ伝える。職人の中で最も強い紹介網です。
- 4 **再販**――これが勝負のすべて。良い工務店一軒は一件ではなく、一年分の繰り返し賃料です。次の現場、そのまた次。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、一軒の工務店を十年の仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

きれいに返却した日に工務店ごとに口コミを頼み、はしごの一段目を開く質問を毎回――「次は何が控えていますか。あなたの現場で足場が要るのは他に誰でしょう？」あなたが言った日に来たばかりの工務店は、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。たいていの足場屋がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、現場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――いちばんの漏れを止める。取り逃した電話。** すべての問い合わせに応答して見極め、まっすぐな組立と週貸しを出し、組立を予約する。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、あなたの体系から賃料条件を名指しした三部構成のまっすぐな数字を出し、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えです。tricky な仕事は素早い下見、毎回の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 組み上がったら組立を請求、週貸しは予定どおり、工期超過は早めに知らせ、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、案件ファイルと点検タグ／引き渡しの記録は勝手にでき、口コミは自動で依頼、次の仕事は職人ネットワークから追う。

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。電話が組立になる。組立が週貸しになる。週貸しが返却と、口コミと、同じ工務店からの次の仕事になる。

任せ加減のダイヤル――眠りを失わずに引き渡す方法

新しい弟子に、初日から車と一件の仕事を丸ごと預けたりはしません。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、新規の工務店、そして重い意味を持つもの――見積、賃料条件、組立日――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。

腕のいい足場屋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す。
- ✓ **古い工程にAIを後付けする。** 相変わらずすべての仕事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）。
- ✓ **うその急ぎに手を伸ばす。** いいかげんな連中は「今日サインを」を使う。あなたには本物のてこがあります――在庫の即応、「必要な日に組み上げます」。その正直なてこを使い、押させましょう。
- ✓ **値で競う。** 最安の週貸しを売りにした瞬間、あなたはいいかげんな単発です。工務店は、応じて、来て、工程を前に進める足場屋に払います――繰り返しを勝ち取るのは信頼とまっすぐな賃料条件であって、最も低い数字ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの足場屋は、腕が足りないではありません——工務店を落としているのです。あなたのお金は、安い賃料で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。数軒の良い工務店の「うちの足場屋」になることにあります。工務店一軒は一年分の繰り返し賃料で、一緒に働くすべての職人への紹介だからです。それが答えです——先に応じ、信頼され、在庫を貸し出したまま稼がせる。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、その遅れで何軒の工務店を失ったのか分からない。
- ✓ 工務店の電話が鳴りやんだのに気づかず、彼らは次の足場屋へ行った。
- ✓ 組立・週貸し・解体を分けず、平らな数字で見積もる。
- ✓ 予想より大きな延長賃料の請求を工務店に突きつけたことがある。
- ✓ 進入の難しい仕事に、見もせず確定価格を出して——損を被った。
- ✓ 仕事の合間に良い工務店の前に居続けないので、番号を失くされる。
- ✓ 返却と再配備が遅く、足場が貸出のまま、あるいは置き場で遊んで、必要以上に長く据わっている。
- ✓ 組立日を落として、工務店を一言もなく待たせたことがある。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ✓ 工務店が過去の件で電話してきたら、詳細を見つけるのにしばらくかかる。

0～2

引き締まった商売。少しの手直しで、もっと多くの工務店の「うちの足場屋」に。

3～6

退屈な半分で、本物の工務店を落としている——そして全部直せませう。第1週から。

7+

あなたは大変な仕事をこなしながら、工務店を、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、安い賃料ではありません——先に応じ、信頼され、工務店一軒一軒を繰り返し賃料と、その職人たちを横切る紹介に変えることです。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工務店が電話してきたその瞬間に応答し、仕事を見極めて組立を予約し、組立+週貸し+解体のまっすぐな数字を賃料条件つきで下書きし、組立と週貸しを請求して工期超過を噛みつく前に知らせ、点検タグと引き渡しの記録を残し、返却を段取りして在庫を貸し出したまま稼がせ、あなたが言った日に来ると知っている職人から次の仕事を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの足場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、工務店へのメッセージーが、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。

あなた自身の仕事で動くところを 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、足場をどう組むか決めたり、使用可としてサインしたり、組む職人に取って代わったりもしませんーそれは今もあなたと、現場でのあなたの下見と、あなたの技量の仕事です。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。