

THE EVERYTHING ・ 職人の商売のための実践ガイド

AI石工 実践ガイド

AIの時代に石材店をどう回すか——そして、大手がもう自分のものだと思っている仕事を取りに行く。

全体像 ・ 水増しなし ・ 自由に配ってよい

THE EVERYTHING

まずこれを読んでほしい

十年前、まともな石材店を回すというのは、事務員を雇い、税理士に払い、それでも子どもを寝かせたあとに台所のテーブルで天板の拾い出しをやる、ということだった。

今日、段取りの整った二人の店が、町の反対側にある三倍の規模の店より多く受注し、早く見積もりを出し、早く金を回収している——しかも書類仕事に費やす夜はゼロだ。

その人があなたより腕のいい石工なわけではない。石目の読みが上でもないし、留めがきれいなわけでもない。パソコンの人間でも断じてない——私たちが見たなかで一番の使い手は、二年前まで原石置き場で紙の切れ端に外壁の値段を書いていた。ただ一つ、みんなより先に気づいた。**商売のつまらない側——電話、見積もり、現調のメモ、手付金、請求書、催促、書類の整理——は、もう自分で回るようになった。**だから彼は、金のあるところに力を注いだ。石と、客だ。

これはその回し方のガイドだ。「コピペできる50のプロンプト」ではない。テック業界の御託でもない。中身は仕組みそのもの——どう考えるか、何を、どの順で用意するか、そして腑に落ちる直前で腕のいい石工が投げ出してしまう失敗。ここに出てくる話は、私たちが実際に付き合っている職人と小さな会社のものだ。名前は伏せ、数字は残した。最初から最後まで読めば、ソフトに一円も使わなくても、今より締まった、儲かる商売になる。

あなたの仕事について、はっきり言っておく

このガイドの何一つ、仕事に検査済みの判を押したり、天板や外壁の石をどう留めるかを決めたり、粉じん対策や工場の安全な回し方については是非を言ったりはしない。運ぶのは**事務**だ。石そのもの——選定、加工、据付け、仕事と、それをやる人間の安全——は、最初から最後まであなたのものだ。

中身

01 土俵が変わった

客が見ている3つ——そして相手側がとっくにAIを使っている話。

02 AIを先に置いて考える

古いやり方にAIを後付けするな。AIが先に触る前提で商売を引き直す。

03 もう仕事を取りこぼさない

電話は全部取る——約束は全部拾い、催促され、もう動き出している。

04 原石置き場に立ったまま見積もる

AIがあなたの言葉と単価で拾い出す。あなたは見て、出す。

05 手付金も残金も、気まずい催促なしで

石を切る前に材料代を入れ、残りは47日ではなく7日で。

06 勝手に片づく受信箱

仕分けされ、下書きされ、金を見張る——運転中に読み上げまでする。

07 デジタルの事務長

朝のブリーフ、勝手に育つ案件フォルダ、片づいた書類。

08 実際の倍の大きさに見せる

全部にロゴを、そして勝手に回る評価と紹介のはずみ車。

09 30日の切り替え

一週間に一つずつ、信頼のつまみ、そして三つが一つに勝つ理由。



2分の漏れ点検

商売のどこから金が漏れているかを正確に見つけ、何から直すかを決める。

01

第一章

土俵が変わった

霊園に立った施主に、あなたが腕のいい石工かどうかは分からない。その場では分からない。客は見えるものであなたを判断する——そしてそこで、たいていの石材店は、行けば取れたはずの仕事を静かに落としている。

石は修理の呼び出しではない。思いつきで石屋に電話する人間はいない。その電話が鳴るころには、客は半年カタログを見ていて、頭のなかに予算があり、これから残るものに大きな金を使おうとしている。だから一軒には電話しない。三軒にかける。そして仕事は、三つを先に押さえた店に行く。

1

そもそも出たか——すぐ折り返したか

その墓石は、一番腕のいい石工ではなく、最初に出た石工のところへ行く。留守電に流れれば、百万円単位の引き合いが、図面を見る前に消えている。

2

見積もりは早く届き、ちゃんとして見えたか

石の名前、仕上げの名前、ロスの説明まで入った、整った内訳の見積もりが一日で届くほうが、来週名刺の裏に書いた数字より勝つ。毎回だ。

3

材料を分かっている口ぶりだったか

これだけはあなたにしかできない。石を買うのが初めての客は、間違えるのが怖い。なぜ石目が展示の見本と揃わないのか、そしてなぜそれこそが石なのかを説明できる石工は、その時点でもう仕事を取っている。

三つのうち石の話は一つだけだと気づいたか。あとの二つは**事務と伝え方**だ——工場で一日削ったあと、いちばんやりたくない、いつも時間のないやつ。

そして誰も言わないことがある。テーブルの向こう側は、もうAIで回っている。あなたの外壁を指定する設計事務所は、拾い出しをそれで作る。下請けに入っているキッチンメーカーは、マンション一棟分の天板を数分で値付けする。工務店は、あなたの追加変更の一行一行を、届いた瞬間に予算と突き合わせる。問題はAIが石材業に来るかどうかではない——もう来ている。問題は、それがあなたの味方が敵かだ。

いい話をしよう。技術が小さい店の味方をするのは、歴史上これが初めてだ。大手は委員会を回し、展開計画を作り、研修をやらないといけない。あなたは火曜に決めて金曜に動ける。土曜はひっくり返った——小さくて、速くて、段取りのいい石工が、大手の工場と同じ顔をして同じ仕事ができる。大手の固定費なしで。

「うちはパソコンの人間じゃない」

これが一番うまい職人たちも、そうではない。私たちが見たなかで一番飲み込みが早かったのは、この道26年、パソコンを触りはじめて三年という親方だ。本人の言葉は「字なんか気にするな。文法も気にするな」。ショートメールが送れるか、留守電に吹き込めるなら、このガイドの中身は全部回せる。キーボードが打てることが昔の条件だった。新しい条件は、欲しいものを口で言えること——そして石工はもともとそれが得意だ。仕事の半分は、石を知らない人に石を説明することなのだから。

月3万～10万円

+

職人向けの案件管理・積算ソフトのおおよその値段だ。しかもそれでも、打ち込みと拾い出しはあなたにやらせる。私たちの知る親方は月十万、多い月は三十万払っていた。職人がろくに使っていないソフトにだ。この数字を覚えておいてほしい。このガイドの中身は、その出費を置き換えるか、その出費に働いてもらうかのどちらかだ。

三倍の規模の店が遅いのは、大きいからだ。そこがあなたの入り口だ。このガイドは、そこを通り抜ける話だ。

02

第二章

AIを先に置いて考える

道具に触る前に、考え方を直す必要がある。一番大きな失敗は、間違ったソフトを買うことではない。古いやり方にAIを後付けして、何も変わらないと首をかしげることだ。

あなたの商売のすべての段取りは、たった一つの前提の上に組まれている。各段階を人間がやらないといけない、という前提だ。誰かが電話に出る。誰かが原石の枚数を数えて見積もりを打つ。誰かが手付金を催促する。誰かが問屋のロット番号と、コーティングの伝票を綴じる。一日の形はその前提でできている——そしてその前提は、たった今死んだ。

古い段取りを自動化するな。**引き直せ**——AIが全部に先に触り、あなたが見張る形に。三つの頭の切り替えがある。どれも、実際に付き合っている職人の会社から学んだものだ。

切り替え一——手順ではなく、結果を任せる

「どのボタンを押すか」を考えるのはやめる。これからは、いい片腕に話すように商売に話す。結果を言えば、手順は向こうが考える。ある親方は、請求書を取り消し、按分で出し直し、客にメールするところまでを、そのまま一言ただけでやった。別の親方は、問屋の庭から一通送るだけで材料を買う——「今、原石置き場にいる。田中さんの台所用にカラーラ風を二枚と、色合わせの接着剤を一箱もらう」——そして発注書も、経費も、帳簿も勝手に片づく。本人いわく「たった一通のメールが、とんでもない量のデータをやってくれる」。

切り替え二——AIが先、あなたが後

古いやり方は、あなたが仕事をして、道具がたまに助ける。新しいやり方は、AIが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。見積もりは机に座る前にできている。設計事務所への返事はメールを開く前に書けている。電話は工場を出る前に取られている。ある客はこう言った——「十回に九回は完璧だ。そのまま、はい送って、で済む」。あなたの仕事は、四十分の打ち込みから、十秒の判断に縮む。（そして、初日に鍵を渡すわけではない。最初は何をするにも許可を求める。特に金だ。信用を稼いだぶんだけ手綱をゆるめる——第九章。）

切り替え三——訂正は投資だ

普通のソフトなら、同じ間違いを永遠に直しつづける。AIなら、直すのは一度きりだ。ある石工が、標準の天板見積もりには現調、20ミリの留め加工、シンク抜き、初回のコーティングが入る、と教えた。返ってきたのは「これから覚えておきます」。そして本当に覚える。あの工務店には必ず据付け込みで出す、材料だけでは出さない、と教えれば、二度と間違えない。訂正は全部が複利で効く。半年たてば、あなたのように見積もり、あなたのように書き、あなたの決まりを知っている——一度教えたからだ。

引き直しの練習

商売のなかを歩いて、やりとり一つひとつにこう聞く。「これ、AIが先に触ったらどうなる？」

やりとり	古いやり方	AIが先
施主から墓石の見積もり依頼の電話	留守電。出た店に持っていかれる。	応対し、内容を控え、現地の下見まで予約——朝飯前に見積もりの下書きができている。
入ってきた原石の真ん中に傷	泣き寝入りか、三週間後に証拠なしで揉める。	入荷当日に案件と紐づけて撮影、問屋には自動で申し入れ——先方が片づけなかったときだけ、あなたに上がってくる。
問屋の新しい価格表が届く	200通のメールの底。次の見積もりは古い単価のまま。	中身を抜き出して単価に反映——一行だけ届く。「磁器質が九項目値上がり」。
据付けが終わる	請求書は「今夜」。クチコミは頼まない。手入れの案内も送らない。	請求書は現場を出るときに送信。コーティングと手入れの案内をメール。まだ喜んでいううちにクチコミを頼む。

ここから先の章は全部、この練習を商売の一部分に当てただけだ。あなたは事務員にはならない。自分の周りで勝手に回る商売の、持ち主になる。

03

第三章

もう仕事を取りこぼさない

一番高くつくのに、一番痛くない漏れから始めよう——請求書が来ないからだ。

石屋はこれがひどい。自分でも分かっているはずだ。水を流しながら切削機に張りついているか、二人がかりで吸盤を使い、手の空かないまま据えている。携帯は軽トラのなか。鳴りっぱなしで切れる。かけてきたのは——外壁の拾い出しを持った設計事務所か、台所を直している最中の施主か、八戸ぶんの天板を抱えた工務店か。相手は次の石屋にかける。それで終わりだ。

年9件
見えないまま

週に四本取りこぼすでしょう（走り回っている石屋はもっと落としている）。ほとんどは工場、問屋、現調の日を聞いてくる工務店だ。だが二週に一本が本物の引き合いだとする——墓石一式、天板、外構の石張り。年に二十六本だ。石材店の引き合いは霊園や寺からの紹介が多く、四軒相見積もりにはなりにくい。三本に一本もらえたとすれば、年におよそ九件。あなたの次に電話に出た店へ、そのまま歩いていった数だ。石の金額なら、そのうち一件の粗利で、ここに書いてあること全部の費用を超える。痛みは感じない。鳴ったことすら知らないからだ。（あくまで目安だ——自分の数字で計算してみるといい。効く。）

そしてとどめ。石のようにじっくり考える買い物では、客は留守電に伝言を残さない。手元に一覧がある。次の名前にかける。**留守電は、仕事が死にに行く場所だ。**昔の処方箋は「もっと電話を取れ」だった。AIを先に置いた処方箋はもっと大きい——電話は本当は二つの問題で、たいていの石屋は最初の一つしか考えていない。

問題その一——取れなかった電話

採寸中か、機械に張りついているか、高所作業車で外壁を張っているか、原石を二枚積んで走っている。AIの受付があなたの店の名前で24時間出る。電話口で普通に聞こえる。案件の中身を押さえる——何を（墓石、外構、天板、洗い、修復）、どこで、どれくらい、石はもう決まっているか——予定表に下見を入れ、水を止める前に要点をショートメールで送ってくる。一服もしないし、風邪もひかないし、人ひとりの何分の一かで済む。

問題その二——取ったのに、半分忘れた電話

正直に言ってほしい。運転席から「はいはい、外壁の値段、木曜までに出示します」と言って、次の現場に着くころには消えている——何回あった？ だらしのないのではない。忙しくて、頭が書類棚なただけだ。そして石では、忘れることが高くつく。相手は半年この件を考えていて、あなたが黙ったことを一生覚えているからだ。ここでAIを先に置くと、電話というものの意味が変わる。

- **通話は全部残る。**録音され、文字になり、案件に綴じられる。三か月後に施主が「石目が見本と揃わないなんて聞いていない」と言ったとき、実際に何を話したかを確認できる——そして自然石では、その会話がすべてを決める。
- **約束は勝手に抜き出される。**「木曜までに値段」「割肌の束の件で問屋に電話」「手入れの案内を送る」。会話から拾われる——手が濡れていたのだから、何も書き留めなくていい。
- **約束のほうがあなただけを追いかける。**木曜の朝に、「設計事務所に外壁の値段を今日と伝えていきます。動かしますか?」。同業が絶対に送らない追いかかけ、毎回起きようになる。
- **材料がそろっていれば、仕事は勝手に始まる。**通話で案件も住所も範囲も押さえてある——だから見積もりは一覧に並んだ「宿題」ではなく、車を停めたときに待っている下書きだ。

どう解こうと、これだけは譲るな

- ✓ 電話は全部、店の名前で対応する——夕方六時も、土曜も。
- ✓ 通話は全部、検索できる文字で残る——「小口の仕上げ、どう約束したっけ?」
- ✓ 約束は、あなたを追いかけてくる場所に落ちる——手帳でも、記憶でもなく。
- ✓ 通話で聞いた中身が、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

番号を電話代行に転送し、台本を絞る——名前、地域、どんな石を探しているか、「午後に折り返します」。そして走り出す前に、約束を音声メモに吹き込む。それだけでも仕事は取れる。

やってもらおう版

一体型のAI電話（The Everythingが作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、約束の追いかかけ、通話からの見積もり下書き。どちらでもいい。電話も約束も、床に落とすな。

04

第四章

原石置き場に立ったまま見積もる

二番目に大きい漏れ——「今夜出します」の見積もり。

実際に起きるのはこうだ。台所を採寸して、「今夜お送りします」と言う。そして疲れて帰り、子どもに飯を食わせ、原石の割付と拾い出しは夜の九時半になる。あるいは明日。あるいは木曜。そのあいだに客は、あなたに会った同じ週に他所から二枚見積もりをもらっていて、意味の分からない三つの数字を並べている。

速さ

が見積もりを取る

値段ではない。速さだ——そして分かりやすさ。見本がまだ台所に置いてあるうちに見積もりが届く石工は、高くても驚くほどよく取る。早くてきちんとした見積もりは、残るものに大きな金を出す客がいちばん欲しいものを伝える。この人はちゃんとしている、と。

昔の助言は「ひな形を使え、携帯から見積もれ」。忘れていい。AIを先に置いた見積もりは、AIが拾い出しを作り、あなたが見るということだ。今の石材店で実際にどうなっているか。

- **あなたが喋り、向こうが作る。**現場を歩いて、見えたものを吹き込む——「台所、20ミリの人造で、直線4.2メートルに2.4かける1のアイランド、両方とも40の留め、アンダーシンクの抜き、片側は縦落とし、あとレンジ前の壁に割肌の石張りを6平米」——そしてそれが、あなたのひな形に載った、内訳つきの値付け済みの見積もりになる。
- **値付けは「あなたの」履歴から。**過去の見積もりを食わせれば、単価も、利益率も、平米・メートル単価も、ロスの見方も覚える。下請けに入るキッチンメーカーと、一見の施主で単価が違う？ 混ぜずに使い分ける。
- **決まりを知っている——一度教えたから。**あなたの現場で「据付け込み」に何が入るか、現調は込みか別か、初回のコーティングは値段に入っているか。弟子のように教えればいい。弟子と違って、忘れない。
- **抜けを拾う。**ある職人の会社が作業報告を食わせたら、AIの見積もりには、給料をもらっている積算担当が同じ案件で落としていた移動費が入って返ってきた。夜の九時半に疲れて、石目を通すためだけに必要な二枚目の原石や、ユニックの手配や、端材の処分を忘れてたりしない。そこが肝心だ。
- **説明まで書いてくれる。**石ではこれが一番値打ちがある。自然石はロットごとに違うこと、原石は印刷された見本ではなく自然のものであること、目地はどこかに落ちること——それを説明する段落が、あなたの言葉で、毎回すべての見積もりに入る。その段落こそが、据付けのときの揉め事を止め、安いほうではなくあなたを客に信じさせるものだ。

2〜3日

→ 半日

付き合いのある親方——この道26年、パソコンはほとんど触らない——の言葉。「前は二日も三日もかかっていた見積もりを、うちのAIは半日でやる。昨日やったやつなんて、前なら二日仕事だ。その日のうちに出した」。値付けは本人の数字と「ほぼ同じ線」に来た。過去の見積もりから学んだからだ。

そして誰もが飛ばすところ——**追いかけた**。石は長く考える買い物で、客は無視しているのではなく、迷っている。四日後に一通。「天板のお見積もり、届いていますでしょうか。石目を通すために原石を二枚見ている理由も、よければご説明します」。この一通は、値引きより多く仕事を取る。同業のほとんどが送らないからであり、材料を説明する側にもう一度立てるからだ。AIを先に置けば、追いかけるは身につける習慣ではない。勝手に起きることだ——四日目に、そして三週間後、まだ迷っているところにもう一度。

肝心なのはソフトではない

基準のほうだ。その日のうちに、きちんとして、自分の数字で値付けされ、石が説明され、追いかけるがある。その基準を満たす手帳の石工は、満たさないアプリの石工に勝つ。AIは、その基準を楽に保てるようにするだけだ。

05

第五章

手付金も残金も、気まずい催促なしで

石には他の職種にない金の流れがある。実際の金が先に出ていく——原石は、ときに何十万円ぶんも——一度も刃を入れないうちに。だから手付金は、あなたが送るなかで一番大事な連絡になる。

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払われる。客が払いたくないからではない。たいていは忘れているだけで、こちらも催促するのが気まずい。そのあいだ金は寝たまま、あなたはカードで他人の台所の原石を立て替えている。

催促は**仕組み**の問題で、人の問題ではない。仕組みを直せば、あの気まずいやりとりも、例の「その後いかがでしょうか」も、二度と要らない。

金が入る仕組み

1

石を発注する前に手付金——例外なし、気まずさなし

手付金の依頼は、受注確定と一緒に自動で出る。お願いごとではなく、うちのやり方として書かれている。あなたが面倒なのではない。客の原石を買っているのだ。入るまで何も発注しない——記録が残るので、金をもらっていない材料に刃を入れることは絶対にならない。

2

据え終わった瞬間に残金を請求する

待った日数は、そのまま入金が遅れる日数だ。AIを先に置けば、軽トラから一言でいい。「山田さんの台所、残金を請求」。内訳は見積もりから、手付金は差し引き済み、支払い条件はあなたのもの、宛先は先方のメール。大きな外壁の工事なら、代わりに到達した出来高の請求書を作る——最後にまとめてではなく、進みながらもらう。

3

払うのを馬鹿みたいに簡単にする

「ここから支払う」の一本のリンクは、「口座番号はこちらです」より早く払われる。払いたい気持ちと、払い終わることのあいだの段差を全部なくす。

4

丁寧な催促は自動、強く出るのはどうしても時のだけ

3日目、7日目、14日目にやわらかい案内が自動で出る。あなたは送らない。たいていは一回目か二回目で払う。まれに動かない相手には、もう少し固い、それでも礼儀のある文面が行く。あなたはいい人のままでいられる。

そして金は金だから、ここだけは手綱を短く持つ。AIが下書きし、あなたが承認する。毎回だ——一か月ぶん、正しいのを見届けて、もう聞かなくていいと言うまでは。

06

第六章

勝手に片づく受信箱

受信箱は、金が静かに漏れ、ストレスが染み込んでくる場所だ。

問屋の請求明細、客の質問、原石の取り置き、価格表の更新、追加変更を急かす工務店、設計事務所の拾い出し、次の現場の仕上げ指定——全部が迷惑メールに混ざって、あなたが加工に肘まで浸かっているあいだに届く。付き合いのある店長は、24,000通の滞留から始まった。「一通読んで、それが行方不明になる。もう一度見つけることすらできなかった」

問題はメールが多すぎることではない。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だ——そしてその時間はない。AIを先に置けば、受信箱は、見たときにはもう処理済みのものになる。

- **仕分けされている。**今日効く三通が理由つきで上に上がる——「これは金曜に天板を入れる前に工務店が署名を要る追加変更です」。冷やかしは、あなたが一考する前に落ちる。
- **下書きされている。**決まりきった返事——「外構も石張りもやります」「六週間先まで埋まっています」「概算はこのくらいです」「手入れとコーティングの案内です」——が書けて待っている。目を通し、直し、送る。
- **聞けば答える。**さっきの店長は今、こう聞くだけだ。「問屋からの最新の価格改定は？」——すると即座に最新のものを出示してくる。メーカーと、別の名前で返信してくる代理店を突き合わせてでも。

誰も予想しない部分——金を見張る

AIは全部読んでるので、いろいろ拾う。ある会社では「発注間違いだけでもう何十万も助かっている。待ってください、これまでの現場から見て、たぶん要るのはこっちです、と言ってきた」。石では小さい話ではない。ロットを間違える、仕上げを間違える、割付は二枚要るのに一枚しか取らない——返品のかかない何十万円が置き場に立つ。別の会社では、問屋が手違いで50%ずれた金額を請求してきたのを、支払い前に自動で見つけた。

肝心なのは賢い受信箱ではない。設計事務所からの引き合いが、二度と請求明細の山の底で死なないことだ。

07

第七章

デジタルの事務長

どの石材店にも事務長はいる。たいていの店ではそれがあなただ——夜の十時に、下手くそに。他に誰もいないからだ。

+ 20件
一週間で

ある職人の会社で、事務の人が一週間休みに入った。社長いわく「一週間事務所にいないんだが、おかげで彼女の仕事をこっちがやれるようになった——しかも今週は、たぶん20件も余計に仕事が入ってきている」。乗り切った、ではない。過去最高の週だ。

事務長の仕事は結合組織だ。今日どこを採寸し、どこを切り、どこへ据えるのか。原石は問屋で押さえたか。アイランドを担ぐ二人目は手配したか。家具屋は下台が入って水平だと言ってきたか。手をつける前の古い砂岩の写真はどこか。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だけだ。

朝のブリーフ

鍵を回す前に。今日の現場が順番に、手付金を催促する相手、入った原石と入っていない原石、採寸に行く者と据えに行く者、そして忘れたら刺さる一件。コーヒー二分ぶん——しかも職人にも同じものが届く。

勝手に育つ案件フォルダ

写真も、見積もりも、現調のメモも、原石の写真も、現場の書き込みも、自分から正しい案件にくつつく——だから八か月後に施主が同じ天板の欠けで電話してきたとき、履歴は全部そこにある。ロットも含めて。カメラロールと三本のメッセージに散らばってはいない。修復なら、そのフォルダこそが仕事だ。着手前の写真、合わせた目地材、探してきた石。

気の重くない書類仕事

この商売についてくる書類——問屋のロットと製品の情報、安全データシート、工場が残さないといけない粉じん対策と健康診断の記録、コーティングの伝票、留め金物の納まり図、保証の登録——を促し、案件に綴じ、聞かれたときに出せる場所に置く。勝手に作り出すことは絶対にないし、仕事と職場をどう回すかというあなた自身の判断の代わりにもならない。ただ、行方不明にならないだけだ。

仕組みにないものは、存在しない——頭は石のために使え。書類のためではなく。

08

第八章

実際の倍の大きさに見せる

大手が「あなたが気づかないこと」を当てにしている秘密がある。「ちゃんとして見える」の大部分は見せ方で、見せ方はもうほとんどタダだ。

二人の店と五十人の工場は、まったく同じ、非の打ちどころのない、ロゴの入った見積もりを送れる。客にはどちらがどちらか分からない——だから、手間をかけた小さい店が大きい店として扱われ、その値段で売れる。じっくり考える買い物では、最初の見せ方で値段の話の勝ち負けが決まる。客は石と同じくらい「安心」を買っているからだ。

紹介のはずみ車——偶然ではなく、意図して

- 続** 続けてもらう——仕事全体を分かりやすく、楽にする。迷わずもう一度呼びたくなるように。一か月後の手入れの案内——どう洗うか、いつ塗り直すか——はタダなのに、何年も覚えられている。
- 評** 評価をもらう——一番喜んでいるその瞬間に、Googleのクチコミを頼む。仕上げが入って台所がやっと終わった直後に、自動で、リンクつきで。クチコミは、あなたが寝ているあいだに次の十件を取ってくる。
- 紹** 紹介してもらう——喜んだ客は、簡単に思い出させれば紹介してくれる。そして石で一番値打ちのある紹介は施主からではない——ちゃんと来て、ちゃんと説明する店だと知った設計事務所、工務店、家具屋からだ。
- 再** 再び売る——来年の夏にやりたいと言っていた外構。玄関の上がり框。二つ目の洗面の天板——通話の記録に入っている、覚えているか。頃合いを見た一声が、一件を三件にする。

この装置は純金なのに、回している店はほとんどない——つまらないことを、完璧な頃合いに、毎回、永遠にやるということだからだ。それはまさに、仕組みが完璧にやり、忙しい人間が絶対にやらないことだ。

今日から始められる——道具ゼロで

喜んでいる客には、軽トラを片づける前にクチコミを頼む。そして請求書には毎回、整った施工前後の写真を付ける。石はこの業界の何より写真映えする——通った石目、洗い上げた砂岩の外壁、横から光を当てた壁。使え。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

上に書いたことは全部効く。たいていの石工がものにできないのは、全部を一度にやろうとして、現場の途中で手一杯になり、古いやり方に戻るからだ。だから、一つずつ。仕事は止めずに。

1 第1週——一番大きな漏れを止める。電話だ

電話は全部対応、全部記録、約束は自動で抜き出す。石の金額なら、救った引き合い一件で、この取り組み全部の費用を何倍も返す——しかも最初に効いてくるのがこれだ。

2 第2週——見積もりを直す

AIがあなたの口述と過去の単価から拾い出しを作り、石のばらつきの段落を毎回書く。あなたが直す——訂正は全部、向こうが覚える学びになる。その日のうちの見積もりと、追いかけて。受注率が動くのを見ればいい。

3 第3週——手付金と回収を直す

受注確定と同時に手付金を依頼して、自分のカードで原石を立て替えない。据付けで残金を請求。大きい工事は出来高で。支払いは簡単に、催促は自動で——金にかかわることは、手綱を稼ぐまであなたが全部承認する。

4 第4週——事務を手放す

受信箱は仕分けと下書き、朝のブリーフが回り、案件フォルダは勝手に育ち、手入れの案内とクチコミの依頼は自動で出る。

なぜ四つ全部か。一つの段取りだけでは、たいしたことに感じないからだ。自動化が一つなら、肩をすくめて終わる。三つ目で「なんだこれは」が起きる——そこで初めて、部品どうしが喋りはじめるからだ。電話が見積もりになる。見積もりが手付金になる。手付金が原石の発注になる。据付けがクチコミになる。そこで道具であることをやめ、仕組みになる。

信頼のつまみ——夜眠れなくなる手放し方

新しい弟子に、初日から切削機と40万円の原石は渡さない。ここも同じだ。

1

第1〜2週——何でも聞いてくる

メールの下書きも、見積もりも、請求書も。「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——大事なことだけ聞いてくる

決まりきった返事はそのまま出る。金、材料の発注、新規の客は、まだあなたのうなずきが必要。

3

二か月目以降——例外だけ聞いてくる

何週間も正しいのを見てきた。今度は向こうが回し、あなたには朝のブリーフと、引っかった件だけが来る。親方なのは変わらない——ただ、詰まりどころではなくなった。

腑に落ちる直前で腕のいい石工が投げ出す失敗

- **四週ぶんを一度にやる。**やめておけ。週に一つ。一つずつ勝ちを貯めてから、次を足す。
- **古い段取りにAIを後付けする。**いまだに拾い出しを同じ古いソフトに打ち込んで、AIに「手伝って」と言っているなら、肝心なところを外している。段取りを引き直せ（第二章）。
- **人ではなく、ソフトとして扱う。**ソフトは一度設定して、あとは永遠に悪態をつく相手だ。これは教える相手で、毎週よくなる。一番引き出している職人たちは、一番いい片腕に話すように、一日中話しかけている。
- **完璧を待つ。**今日動いている粗い仕組みは、「落ち着いたら」用意する完璧な仕組みに勝つ。落ち着く日は来ない。
- **石の判断までさせようとする。**その原石が縦落として保つのか、重い石をどう壁に留めるのか、工場の粉じんをどう抑えて人をどう守るのか——それは教えてくれない。教えるべきでもない。そこはあなたが修業して身につけたところだ。AIは机の上を片づけて、それをちゃんとやる頭の余地を作るだけだ。



これを置く前に

2分の漏れ点検

正直に。今まさに当てはまるものに印をつけてほしい。

- ☐ 機械に張りついているときや現場に出ているとき、しょっちゅう電話を取り逃す——それで何件失ったかは分からない。
- ☐ 今月、誰かに値段か折り返しを約束した——そして催促されるまで忘れていた。
- ☐ うちの見積もりは「その日のうち」より「今夜」のほうが多い。
- ☐ うちの見積もりには、自然石がロットごとに違うことが文章で書かれていない。
- ☐ 見積もりを出したあと、いつも追いかけているわけではない——客が決めるのに何週間もかかるのに。
- ☐ 手付金が入る前に、刃を入れたり原石を発注したりしたことがある。
- ☐ この一か月に、気まずい「例の請求書の件ですが」を送った。
- ☐ 受信箱がストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年の天板の件で客から電話が来たら、ロットと詳細を見つけるのに時間がかかる。
- ☐ 問屋の伝票、安全データシート、粉じんの記録が、ダッシュボードと軽トラの物入れと三本のメッセージに散っている。

0〜2

締まっている。少し詰めれば、あとは走るだけだ。

3〜6

つまらない側から本物の金が漏れている——全部直せる。第1週から始めればいい。

7+

毎週もう一件、タダで仕事をしている。いい知らせがある。それはちょうど、今いちばん直しやすいところだ。

数がいくつでも——一番大きな印が、一番大きな伸びしろだ。そこから始めてほしい。

用意してほしい人へ

このガイドの中身は、全部自分で組める——時間と根気があるなら、そうすべきだ。実際そうしている人は多い。ただ用意されているほうがいいなら——電話に出て、約束を全部拾い、見積もりを作り、手付金を頼み、請求書を催促し、事務を丸ごと回すAIが、一つにまとまって、今週からあなたの石材店で動く——それが私たちの作っているものだ。名前は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。
- ✓ 大事なものは——見積もりも、請求書も、客への連絡も——あなたが見る前に出ていくことは絶対にない。
- ✓ Microsoft Teamsと、すでに使っている道具のなかで動く。

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、石の判断も下さない。どう留めるかも決めないし、工場の粉じん対策と人の安全に判も押さない。それはやはり、あなたと、あなたの腕と修業の仕事だ。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。