THE EVERYTHING · 職人のための現場ガイド

AI タイル職人 プレイブック

壁と床のタイル工事で食っていく——AIの時代に、三倍の規模の会社より稼ぐやり方。

全部入り · 能書きなし · 自由に配ってください

THE EVERYTHING

はじめに読んでください

十年前、タイル屋をまともに回そうと思ったら、事務の人を雇い、税理士に払い、それでも夜は台所のテーブルで、ぬるくなったビールを横に置いて浴室の平米を拾っていました。

今は、道具の揃った一人親方が、町の向こうの職人六人のタイル屋より多く仕事を取り、速く見積を出し、早く金を回収しています——しかも事務で潰れる夜はゼロです。

その人があなたより頭がいいわけではありません。腕が上なわけでもありません。パソコンに強いわけでは、まったくありません——私たちが見てきた中でも指折りの一人は、二年前までタイルの空き箱の裏で割付けを描いていました。ただ一つだけ、人より先に気づいたのです。**商売のつまらない半分——電話、採寸、見積、請求、催促、書類——は、もう勝手に片づくようになった。**だから彼は、金になるほうへ力を回しました。現場と、客です。

この本は、その人のやり方をそのまま書いたものです。「コピペで使えるプロンプト50選」ではありません。テック業界の御託でもありません。中身は実際の仕組みだけです——どう考えるか、何を、どの順で用意するか、そして腕のいい職人が軌道に乗る前に投げ出してしまう落とし穴。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です。名前は伏せ、数字はそのまま載せました。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、儲かるタイル屋になります。

> **あなたの責任について、はっきり一言**
>
> この本のどこにも、浴室の防水を施工したり、水回りが納まっているとお墨付きを出したり、下地や排水勾配や防水層について職人としてのあなたの判断を肩代わりしたりするものは、ありません。AIが担うのは*事務*です。タイル工事そのもの——そしてそれがきちんと納まり、水を止め、決まりを満たしていることの責任——は、最初から最後まであなたのものです。

この本の中身

01　**土俵が変わった**
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ファーストで考える**
古いやり方にAIを継ぎ足すのはやめる。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**
電話は全部つながる——約束は全部拾われ、追いかけられ、もう動き出している。

04　**現場を出る前に見積を出す**
あなたの言葉とあなたの単価から、AIが平米と割付けを組み立てる。あなたは確認して送るだけ。

05　**気まずい催促なしで回収する**
入金は47日後ではなく7日後に。しゃくに障る催促メールはゼロ。

06　**勝手に回るメール受信箱**
仕分けられ、下書きされ、金の見張りまでつく——運転中に読み上げまでして。

07　**あなたのデジタル事務長**
朝の申し送り、勝手に育つ工事ファイル、そして片づいた書類。

08　**実際の倍の大きさに見せる**
何もかもロゴ入りに。そして勝手に回り出す口コミ・紹介のはずみ車。

09　**30日の切り替え**
一週間に一つずつ。任せ具合のつまみ、そして三つ回してこそ効く理由。

✓　**2分でわかる漏れ点検**
商売のどこから金が漏れているか——そして何から直すか。

01

第一章

土俵が変わった

解体された浴室に立った客に、あなたの腕がいいかどうかは分かりません。そこに立っている限りは、絶対に。客は目に見えるものであなたを値踏みします——そして多くのタイル屋が、取れたはずの仕事を静かに落としているのは、まさにそこです。

浴室か、キッチンの壁タイルか、一階全部を大判磁器タイルで、と客がついに腹を決めたとき、電話するのは一軒ではありません。検索の上から五軒に電話して、仕事は次の三つを最初に押さえた一軒に行きます。

1. **そもそも電話に出たか——すぐ折り返したか**
浴室は、一番腕のいい職人ではなく、一番先に出た職人のところへ行きます。留守電に流れたら、壁を一枚測る前に負けています。

2. **見積は速く届いたか、見栄えはしたか**
平米と割付けと防水まで書き込んだきれいな見積が一日以内に届く——それは、来週になって平米単価だけショートメールで送られてくるやつに、毎回勝ちます。

3. **やり取りが楽だったか**
連絡がはっきりしていて、催促がいらず、「すみません、送るの忘れてました」がない。やり取りが楽な職人が、小さな壁タイルの後にキッチンと洗面脱衣所を取ります。

三つとも何の話じゃないか、気づきましたか。タイルの張り方の話が一つもありません。三つとも**事務と連絡**の話です——あなたが一番嫌いで、膝をついた一日の終わりには絶対に手が回らないやつです。

そして誰も言わないことを一つ。テーブルの向こう側は、もうAIで回っています。建売のビルダーは協力業者への発注をAIに通しています。分譲系の会社は一階分の拾い出しを数分で出します。タイルのショールームのシステムは、あなたの発注履歴をあなたより把握しています。AIがタイル工事に入ってくるかどうかは、もう論点ではありません。すでに入っています。論点は、それがあなたの*味方*として働くか、*敵*として働くかです。

いい知らせを一つ。技術が小さいほうに味方するのは、歴史上これが初めてです。大きい会社は委員会を開き、展開計画を作り、研修をやらないと動けません。あなたは火曜に決めて金曜から回せます。土俵はひっくり返りました。小さくて、速くて、段取りのいいタイル屋が、大手の見た目と働きを手に入れられる——大手の経費なしで。

「でも自分はパソコンが苦手で」

これを一番うまくやっている職人たちも、そうです。私たちが見た中で一番覚えが速かった一人は、現場一筋26年、パソコンを触り始めたのは三年前という社長でした。本人の言葉です。*「字の間違いなんか気にせんでええ。文法も気にせんでええ」*。ショートメールが打てるか、音声メッセージが吹き込めるなら、この本の中身は全部回せます。タイピングが得意なことは、昔の条件です。やりたいことを*口で言える*ことが、新しい条件です——そしてそれは、職人がとっくに得意なことです。

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、打ち込みと平米の拾い出しは、やっぱり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。職人がろくに開かないソフトに、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。

三倍の規模の会社が遅いのは、大きいからです。そこがあなたの突破口です。この本は、そこを通り抜ける話です。

02

第二章

AIファーストで考える

道具を一つも触る前に、考え方のほうを直します――というのも、一番大きな間違いは、ソフト選びをしくじることではないからです。古いやり方にAIを継ぎ足して、何も変わらないと首をかしげることです。

あなたの商売の段取りは、すべて一つの前提の上に建っています。どの手順にも人間が要る、という前提です。誰かが電話に出る。誰かが平米を拾って見積を打つ。誰かが工務店に出来高請求を催促する。誰かが防水の書類とタイルの品番を綴じる。一日の形そのものがその前提でできていて――その前提が、今、死にました。

古い段取りを自動化してはいけません。**引き直してください**――AIが何にでも先に触り、あなたが見張る形に。頭の切り替えは三つ。どれも、実際の職人が現場で学んだものです。

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」を考えるのはやめます。これからは、腕のいい片腕に話すのと同じ調子で、自分の商売に話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが組み立てます。ある社長は、請求書を取り消し、日割りで出し直し、客にメールするところまでを、たった一文でそう言うだけで済ませました。別の一人は、材料の仕入れを、建材屋のカウンターからメッセージ一本で片づけています――*「今タイル屋でレベリングクリップと弾性接着剤と田中さんの浴室のモルタル六袋を買ってる」*――それで発注書も、経費も、帳簿も勝手に片づきます。本人の言葉です。*「ショートメール一本が、データをどっさり処理してくれるんですわ」*

切り替えその二――AIが先、あなたが後

古いやり方――あなたが仕事をして、道具がたまに手伝う。新しいやり方――AIが何もかも一次処理して、あなたが承認するか、直すか、却下する。見積は座る前に下書きができています。返信はメールを開く前に書けています。電話は、あなたが膝を上げる前に取られています。ある客はこの調子をこう言いました。*「十回に九回は完璧ですわ。もう、はいはい、送って、で終わり」*。あなたの仕事は、四十分の打ち込みから、十秒の判断に縮みます。（それと――初日から鍵を全部渡すわけではありません。最初のうちは何をするにも許可を取ります。特に金は。手綱は、AIが信用を稼いだ分だけ緩めます――第九章。）

切り替えその三——訂正は投資になる

普通のソフトなら、同じ間違いを永久に直し続けます。AIなら、直すのは一度きりです。あるタイル屋が、うちの標準の浴室の値段には勾配のモルタルと防水層と入隅の縁切りと内角のシリコンまで入っているが、タイルそのものは絶対に入っていない、と教えました。返ってきた言葉は*「これから覚えておきます」*。そして本当に覚えています。この工務店は伸縮目地を必ず別途で出したがる、と教えれば、二度と間違えません。訂正はすべて積み上がります。半年経つ頃には、あなたと同じように値を付け、あなたと同じように書き、あなたの決まりを知っています——あなたが一度、教えたからです。

引き直しの練習

商売を端から歩いて、やり取り一つひとつにこう聞いてください。*「これ、AIが先に触ったらどうなる?」*

やり取り	古いやり方	AIファースト
客が浴室の見積をと電話してくる	留守電。出たやつに持っていかれる。	応答し、内容を拾い、採寸の予定まで入れる——朝飯前に見積の下書きができている。
タイルが二箱足りない、色が一段違う	二日目に気づき、金曜に催促し、月曜に忘れる。	入荷した日に指摘、催促は自動。向こうが直さないときだけ、あなたの耳に入る。
仕入先の価格改定が届く	200通のメールの下敷き。次の見積は古い単価のまま。	抜き出して、あなたの単価に反映。一行で「接着剤とモルタル、9品目値上げ」。
工事が終わる	請求は「今夜」。口コミは頼まずじまい。	軽トラから請求書を送信。目地がまだきれいなうちに口コミを依頼。次の仕事にも印。

ここから先の章は、この練習を商売の一部分ずつに当てはめるだけです。あなたが事務員になるのではありません。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ます——請求書が来ないので、あなたは一生気づきません。

タイル屋はこれが本当にひどい。自分でも分かっているはずです。片手にクシ目ゴテ、片手にタイル、待ってなどくれない接着剤の上で可使時間が三十秒過ぎたところ。あるいは耳当てをして湿式カッターの前。電話はバケツの中で震えています。切れます。その電話——浴室まるごと、キッチンの壁タイル、新築で90平米の磁器タイル——は、リストの次のタイル屋にかかります。消えました。

16件
年間、持っていかれる

週に四本、電話を取りこぼすとします——年に約200本。ほとんどは仕事ではありません。納品時間の件でタイル屋から、工務店から、営業から。そのうち本当にタイルを張りたい人は四人に一人だとしましょう——本物の引き合い50件です。タイル工事は平米単価で徹底的に相見積を取られますから、取れるのは三件に一件としましょう。それで**年に約16件**が、電話に出た誰かのところへまっすぐ歩いていく計算です。あなたはそれを感じません。電話が鳴ったことすら知らないからです。（あくまで例です——でも自分の数字で計算すると、こたえます。）

そしてとどめ。あなたに電話した客は、留守電を残しません。次の職人にかけます。**留守電は、仕事が死にに行く場所です。**昔の対策は「もっと電話に出ろ」でした。AIファーストの対策はもっと大きい——というのも、電話とは本当は二つの問題で、たいていのタイル屋は一つ目しか考えたことがないからです。

問題その一——取れなかった電話

あなたは壁の途中か、硬化する前に床のモルタルを均しているか、磁器タイルを一パレット積んで走っているところです。AIの電話番があなたの屋号で24時間応答し、電話口でちゃんと人の受け答えをして、要る話を押さえます——*何を*（浴室、壁タイル、床、新築まるごと）、*どこで*、*何平米*、そして全部を決める一つの質問、*タイルはどちらが用意するのか*。そして採寸をあなたの予定表に入れ、水漏れの案件を上に上げ、あなたが立ち上がる前に要点をショートメールで送ってきます。一服も要らず、風邪も引かず、人を雇うより桁違いに安く済みます。

問題その二——取ったのに、半分忘れた電話

正直に言ってください。運転席から「*はいはい、洗面所の値段、木曜までに出しますわ*」と言って、次の現場に着く頃には消えていた——何回ありましたか。だらしないのではありません。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、電話という物の*意味*そのものを変えます。

- **電話は全部残ります。**録音され、文字に起こされ、その工事に綴じられます。六週間後に客が「いや目地は黒って言うたやん」と言い出したとき、実際に何を言ったか確かめられます。
- **約束は勝手に抜き出されます。**「木曜までに値段」。「あの輸入磁器タイルの納期、ショールームに確認」。会話から拾い出されます——あなたは何も書き留めません。運転していたのですから。
- **約束のほうがあなたを追いかけます。**木曜の朝。「田中さんに浴室の値段を今日と言ってありますが、進めますか?」。同業が絶対に送らない一押しが、毎回きちんと出ます。
- **材料が揃っていれば、仕事のほうが勝手に始まります。**電話で部屋も、住所も、平米も拾えています——だから見積は、やることリストの一行ではなく、車を停めた時点で下書きが待っています。

どう解くにせよ、これだけは譲らない

- ✓ 電話は全部、あなたの屋号で応答される——夕方六時も、土曜も含めて。
- ✓ 全通話に検索できる文字起こしがある——「目地の色、何て話したっけ?」
- ✓ 約束が、あなたを追いかけてくる場所に落ちる——手帳でもなく、記憶でもなく。
- ✓ 電話で聞いた内容が、そのまま工事に流れ込む——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て、台本を詰める——名前、地域、何を張りたいか、だいたいの広さ、「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ます。

やってもらう版

全部入りのAI電話システム(The Everythingがやっているようなもの)なら、この基準を丸ごと満たします——応答、文字起こし、約束の追跡、通話からの見積下書きまで。どちらにせよ、電話も約束も、絶対に床に落とさないこと。

04

第四章

現場を出る前に見積を出す

二番目に大きい漏れ。「今夜出します」と言った見積です。

実際に起きることはこうです。浴室を採寸して、「今夜には送りますわ」と言う——それから、くたくたで家に帰り、子供の飯を食わせて、夜の九時半に平米とロスを計算しています。あるいは明日。あるいは木曜。その間に客は、あなたに会ったその日に、よそから二本、値段を受け取っています。

速さ
が見積を制す

平米単価ではありません。速さです。客がまだ解体された浴室に立っているうちに見積が届くタイル屋は、驚くほどの確率で取ります——高いほうでも、です。速くてきちんとした見積は、客が一番欲しいものを伝えます。この職人は段取りができている、ちゃんと来る、と。

昔の助言は「ひな形を使え、スマホから見積を出せ」でした。忘れてください。AIファーストの見積とは、**AIが平米を拾って値段を下書きし、あなたが確認する**ということです。今どきのタイル屋で、それが実際にどう見えるか。

- **あなたが喋る、AIが組み立てる。**現場を歩いて、見えたものを口に出す——*「主浴室、600角の磁器タイル、壁は天井まで、壁が約32平米で床が4平米、床が15ミリほど不陸あるからモルタル、水回りは全面防水、シャワー壁にニッチ、タイルは客がショールームから支給」*——それが、あなたのひな形に載った、値の入った内訳付きのきちんとした見積になります。
- **値段はあなたの履歴から付きます。**過去の見積を食わせれば、あなたの単価、あなたの利幅、あなたの平米単価、そして厄介な割付けにいくら乗せるかを覚えます。下請けに入る工務店と、一見の施主とで単価が違う? ちゃんと分けて覚えています。
- **あなたの決まりを知っています——一度教えたから。**あなたの現場で「材工共」が何を含んで何を含まないか、斜め張りやヘリンボーンのときのロス率、二人と吸盤が要る大判に乗せる手間。見習いに教えるように教えてください。見習いと違って、忘れません。
- **あなたが忘れたものを拾います。**ある職人が工事報告書を食わせたら、AIの見積には、金をもらっている積算屋が同じ現場で落としていた交通費が入っていました。夜の九時半に疲れて、モルタルや伸縮目地や解体ガラの産廃処分を落としたりしません。そこが要点です。
- **値段を取りに行くことすらできます。**弾性接着剤一袋や防水材一巻きの今日の値段が分からない? 仕入先を見て、そのまま入れてきます——グレードを取り違えていたら直してやれば、そのあとは永久に覚えています。

2〜3日
→ 半日

私たちが付き合っている社長——現場一筋26年、パソコンはほとんど触りません。「*前は二日も三日もかかっとった見積が、うちのAIやと半日で出る。昨日やったやつなんか、前なら二日仕事や。同じ日に送ってもうた*」。値段も本人の数字と「ほぼ横並び」で出てきました。過去の見積から学んだからです。

そして誰もが飛ばすところ——**追いかけ**です。二日後にメッセージ一本。*「浴室のお見積、届いていますでしょうか。中身のご説明もできますので、お気軽に」*。この一本が、単価を下げるより多く仕事を取ります。同業がまず送らないからです。しかもタイル工事では、客はたいてい、よく分からない数字を三つ並べて比べています——あなたの値段に何が入っているのかを静かに説明してやるだけで、たいていこちらに傾きます。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。勝手に起きる物事です。

肝心なのはソフトではありません

基準です。同日に、きちんとした体裁で、自分の数字から値を付けて、防水と割付けを書き込んで——八週間後に誰も揉めないように——そして追いかける。この基準を満たす紙とペンのタイル屋は、満たさないアプリ持ちのタイル屋に勝ちます。AIは、その基準を楽に満たせるようにするだけです。

05

第五章

気まずい催促なしで回収する

仕事は終わりました。次は金を取る番です——たいていのタイル屋にとって、これは誰も教えてくれなかった、二つ目の無給の仕事です。

7日
47日ではなく

職人の請求書が入金されるのは、送ってからおよそ六週間後です。客が払う気がないからではありません。ほとんどは単に忘れていて、あなたは催促を気まずく感じます。工務店はもっと厄介です。あなたは他の業者と一緒に上がる出来高請求の、一行にすぎません。そうして金が外に出ている間、あなたは接着剤のパレットをカード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、しゃくに障る「請求書の件、すみません、その後どうでしょう」のメールも、二度と要りません。

一週間で入金される仕組み

1. **工事が終わった瞬間に請求する——または出来高を上げる**
一日待てば、入金が一日遅れます。AIファーストなら、軽トラから一文です。「佐藤さんの浴室、請求して」。明細は見積から、支払条件はあなたのもの、宛先も入っています。防水、床、そして仕上げ後に壁——と出入りする新築なら、実際に終わった工程の請求を下書きします。だから最後にまとめてではなく、進みながら上げられます。

2. **払うのを馬鹿みたいに簡単にする**
「振込先はこちら」より、支払リンクのほうが速く入金されます。払いたい気持ちと、払い終わることの間から、手順を全部取り除いてください。

3. **やんわりした一押しを自動にする**
3日目、7日目、14日目に丁寧なお知らせを——自動で、つまりあなたは一通も送りません。そして月次の明細、本当に滞っている相手だけあなたに報告。資金繰りで数十万円分の価値があります。

4. **どうしてもの時だけ、語調を上げる**
ほとんどは一押し目か二押し目で払います。まれに残る一人には、もう少し硬い——それでも礼を失しない——文面が行きます。あなたは最後までいい人のままです。

そして金は金ですから、ここだけは最初、AIの手綱を短く握っておく場所です。AIが下書きし、あなたが承認する、毎回です——一か月ずっと正しいのを見届けて、もういい、と言うまでは。

06

第六章

勝手に回るメール受信箱

受信箱は、金が静かに漏れ出て、ストレスが漏れ込んでくる場所です。

仕入先の明細、客の質問、タイルの発注と欠品、価格改定、変更を追ってくる工務店、客が惚れ込んだ磁器タイルの納期が六週間だと知らせてくるショールーム——全部がゴミメールに混ざって、全部があなたがシャワー室で膝をついている間に届きます。私たちが付き合っているある店長は、24,000通のメールの山から始めました。*「一通読んだら、それがもう迷子になる。二度と探し出せんのですわ」*

問題はメールが多すぎることではありません。全部止まって読むまで、大事なものとノイズの見分けがつかないことです——そして止まる時間はありません。AIファーストなら、受信箱は、あなたが見る頃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がってきます——「これはショールームで、客のタイルが六週間先に延びた、着工は二週間後の予定」。冷やかしは、あなたが一思案する前に濾されます。
- **下書き済み。**決まりきった返信——「浴室も壁タイルもやっています」「今月末まで埋まっています」「平米単価のおおよそはこちら」——が書けて待っています。目を通して、直して、送るだけ。
- **聞けば答えます。**その店長は今、こう聞くだけです。「仕入先からの最新の価格改定は?」——そして即座に見つけてきます。メーカーと、別名で返信してくる代理店を突き合わせてまで。

> **誰も予想しないところ——金の番をします**
>
> AIは何もかも読んでいるので、いろいろ気づきます。ある会社では*「発注ミスで数十万円は助かってます——待ってくれ、過去の現場からすると多分こっちですよ、と言うてくるんで」*。大判磁器タイルの現場に標準の接着剤を頼んだり、ロット違いを頼んだりすれば、パレットの上に載っているのはあなたの金で、剥がし直すのはあなたの週末です。別の一社では、仕入先が誤って50%も違う額で請求してきたのを、支払い前に自動で拾いました。

肝心なのは賢い受信箱ではありません。まともな引き合いが、仕入先の明細の山の底で二度と死なない、ということです。

07

第七章

あなたのデジタル事務長

どのタイル屋にも事務長がいます。たいていはあなたで、夜十時に、下手くそにやっています。

+20件
一週間で

ある職人の会社で、事務の人が一週間休みを取りました。社長の言葉です。*「一週間彼女が事務所におらんかったんですが、おかげでこっちが彼女の仕事を回せるようになって——その週だけで多分20件は余計に仕事が入ってきました」*。一週間しのいだ、ではありません。過去最高の週です。

事務長の仕事は、つなぎ目です。今日は何があるか、どの現場にいつ入るか、埋まる前の防水層の写真はどこか、タイルは入ったか、防水にかかれるように配管屋の先行配管は本当に終わっているのか、電気屋が遅れているせいで工務店にまた動かされていないか。あなたは連なりの中の一業者で、他は全員遅れます——それを捌くために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。

朝の申し送り

鍵を回す前に。今日の現場を順番に、誰に入金を催促するか、どれがタイル待ちか、どの現場が本当に受け入れ可能か、そして忘れたら痛い目を見る一件。コーヒー片手に二分——そして職人にも同じものが届きます。

勝手に育つ工事ファイル

写真、見積、請求書、現場メモの一つひとつが、正しい工事に勝手に紐づきます——だから八か月後に同じ浴室のタイルが割れたと客が電話してきたとき、履歴が丸ごとそこにあります。カメラロールと三本のメッセージのやり取りに散らばってはいません。

気の重くない書類仕事

この商売についてまわる書類——防水層の記録と、タイルを張ってしまう前の水回りの写真、製品の仕様書、タイルのロット番号、配管屋と工務店の日付——が、促され、工事に紐づけて拾われ、八か月後に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。あなたの代わりに書類をでっち上げることは、決してありません。そして、水回りについてのあなた自身の職人としての判断と責任の肩代わりにも、決してなりません——ただ、行方不明にならないようにするだけです。

仕組みに入っていないものは、存在しません——だから頭には、書類ではなく割付けを入れておけます。

08

第八章

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を一つ。「ちゃんとして見える」ことの大半は見せ方で——見せ方は、もうほぼタダです。

一人親方のタイル屋と五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、ロゴ入りの見積を送れます。客にはどちらがどちらか分かりません——だから、手をかけた小さいほうが大きいほうと同じ扱いを受け、同じように値を付けられます。「なんでおたくは平米単価が高いの」という反論は、最初の見せ方で勝つか負けるかが決まります。

紹介のはずみ車——偶然ではなく、狙って回す

続　**続けてもらう** — 工事全体を楽で分かりやすいものにして、迷わずまた呼びたくなるようにする。

評　**評価をもらう** — 一番喜んでいる瞬間、初めてそこで風呂に入った日に、Googleの口コミを、自動で、リンク付きで頼む。口コミは、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** — 喜んだ客は、簡単にして、思い出させてやれば紹介します。「他に浴室をやるという方、いらっしゃいませんか。あなたにしたのと同じようにお世話します」

再　**再びもらう** — 来年やると言っていた洗面所。洗面脱衣所。奥さんが変えたがっている壁タイル。通話の文字起こしに入っています、覚えていますか。頃合いを見た一声が、一件を三件に変えます。

この装置は純金です。そしてほとんど誰も回していません——退屈なことを、完璧な頃合いに、毎回、永久にやるという意味だからです。それはまさに、仕組みが完璧にやれて、忙しい人間には絶対にできないことです。

> **今日から始める——技術ゼロでも**
>
> 喜んでいる客全員に、軽トラに道具を積む前に口コミを頼む。そして請求書には毎回、きれいな施工前後の写真を添える。解体された浴室が仕上がった姿は、写真にすると惚れ惚れします——「前」の一枚は初日に撮ってください。後から戻って撮ることはできません。はずみ車は、何で回されようが気にしません。回してさえもらえれば。

09

第九章

30日の切り替え

ここまでの中身は、全部効きます。たいていのタイル屋が動かせないのは、一度に全部やろうとして、現場の途中でパンクして、古いやり方に戻るからです。だから、一度に一つずつ。仕事は止めずに。

1. **1週目——一番大きい漏れを止める。電話です**
電話は全部応答、全部記録、約束は自動で抜き出し。これだけで初日から全部の元が取れ始めますし、効果を最初に体で感じるのもこれです。

2. **2週目——見積を直す**
あなたの口述と過去の値付けから、AIが平米と値段を下書きする。あなたが直す——訂正は一つ残らずAIの身につきます。同日見積と、二日後の追いかけ。受注率が動くのを見てください。

3. **3週目——入金を直す**
終わったら即請求、工務店の仕事は出来高で、支払は簡単に、催促は自動——ただし金に関わるものは全部、AIが手綱を稼ぐまであなたが承認します。銀行の残高の見え方が変わり始める週です。

4. **4週目——事務を丸ごと渡す**
受信箱は仕分けと下書き、朝の申し送りが回り、工事ファイルは勝手に育ち、口コミは自動で頼まれます。

なぜ四つ全部? 一つでは、大したことに感じないからです。仕組み一つが自動になっても、ふーん、で終わります。三つ目で「うわ、これは」が起きます——そこで初めて、部品どうしが話し始めるからです。電話が見積になる。見積が請求書になる。請求書が口コミになる。そこで、道具であることをやめて、仕組みになります。

任せ具合のつまみ——眠れなくならない渡し方

入りたての見習いに、初日から湿式カッターと平米1万8千円の磁器タイルーパレットは任せません。ここも同じです。

1. **1〜2週目、何でも聞いてくる**
   メールの下書き一通ごと、請求書一枚ごとに——「これ送りますが、いいですか?」。あなたは承認し、直し、教えます。

2. **3〜4週目、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ます。金と新規の客は、まだあなたの一声が要ります。

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届けました。もう回してよし。あなたには朝の申し送りと、要注意の印だけが届きます。親方はあなたのままです——ただ、詰まりどころであることをやめただけです。

腕のいい職人が軌道に乗る前に投げ出す原因

- **四週間分を一度にやる。**やめてください。週に一つ。一つずつ勝ちを確定してから、次を足します。
- **古い段取りにAIを継ぎ足す。**採寸をこれまでどおり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、要点を外しています。段取りを引き直してください(第二章)。
- **職人ではなく、ソフトとして扱う。**ソフトは一度設定して、あとは永久に悪態をつくものです。これは、教えるものです——そして毎週うまくなります。一番うまく使っている職人は、一日中これに話しかけています。腕のいい片腕にするように。
- **完璧を待つ。**今日動いている粗い仕組みは、「落ち着いたら」組む完璧な仕組みに勝ちます。落ち着く日は来ません。

✓

本を置く前に

2分でわかる漏れ点検

正直に。今この瞬間、当てはまるものに印を。

- ☐ 現場に出ている間、しょっちゅう電話を取りこぼしている——それで何件失ったかも分からない。
- ☐ 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。
- ☐ 見積が「その場で」より「今夜」になることのほうが多い。
- ☐ 見積を送った後、いつも追いかけているわけではない。
- ☐ 請求書の入金に二週間以上かかっている。
- ☐ この一か月に、気まずい「請求書の件ですが」の連絡を送った。
- ☐ 受信箱がストレスで、大事なものが埋もれる。
- ☐ 去年やった浴室のことで客から電話が来たら、詳細を探すのに手間取る。
- ☐ 喜んでいる客全員に口コミを頼んではいない。
- ☐ 防水層の写真、製品の仕様書、ロット番号が、カメラロールと軽トラのダッシュボードと三本のメッセージのやり取りに散らばっている。

0〜2

いい船です。少し詰めれば、もう飛べます。

3〜6

つまらない半分から、本物の金が漏れています——そして全部直せます。1週目から。

7以上

親方、毎週タダで二つ目の仕事をやっていますよ。いい知らせを一つ。それはまさに、今一番簡単に直せるところです。

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。

最後に一つ

全部、用意してほしいですか?

このプレイブックの中身は、全部自分で組めます——時間と根気があるなら、そうすべきです。実際、そうしている人はたくさんいます。もし、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、見積を組み立て、請求を追いかけ、事務を丸ごと回すAIが、全部ひとつになって、今週からあなたのタイル屋で働いている状態——それが私たちの作っているものです。The Everythingといいます。

- ✓ 14日間無料。いつでも解約可。縛りも契約書もありません。
- ✓ 大事なものは——見積も、請求書も、客への連絡も——あなたが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。

正直なところ。これは壊れた商売を直しはしませんし、水回りの防水を施工することも、その工事が決まりを満たしているとお墨付きを出すことも、ありません。それはやはり、あなたと、あなたの職人としての責任です。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、事務のほうの仕事です。