

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI防水プレイブック

AI時代に、防水の商売を営む進め方

——そして、漏れを残さないと工務店に信頼される防水職人になる。

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、ちゃんとした防水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、面積と納まりと硬化の時間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防水職人が、どの工務店の電話にも鳴ったその瞬間に応じ、タイル屋の前に入り、二度と漏れないよう納まりを取り、一つの浴室を、その工務店が回すすべての現場での定位置に変えます。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、腕のいい防水職人でもありません。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、二年前まで防水材の缶の裏で段取りを書いていました。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**——問い合わせ、追客、正直な見積もり、硬化時間の連絡、タイル前の引き渡し記録、請求——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。膝をついて納まりを正しく取ることと、工務店が二度と漏れの心配をしなくていい防水職人になることに、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、腕のいい防水職人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、より儲かる防水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、防水層をどう納めるか決めたり、出隅を処理したり、その部位が乾いて硬化したかというあなたの判断に取って代わったりはしません——そして、現場でのあなたの目、あなたの腕、あなたが守る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。下地が健全か、水勾配がドレンへ効いているか、タイルを貼る前に防水層が硬化したかは、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。水を止めるために納まりと塗り重ねをどうするかはあなたの技。そして、この仕事に本当は何が要るかを工務店に正直に伝え、急かされても折れないことは、あなたのもとに残ります。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、現地調査を予約し、すべての現場に呼ばれる相手になる。

04 まっすぐ見積もる——納まりも含めて

見える手間、見えない納まりを正直に、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、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、そして硬化時間とタイル前引き渡しの記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、二度と漏らさない証、そして工務店パイプラインの紹介のはずみ車。

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、そして工程を使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる漏れ診断

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

01

CHAPTER ONE

新しい土俵

防水職人を探して電話をかけまわる工務店には、あなたの過去の防水層は見えません——ゼンブタイルの下です。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、たいていの防水職人はその年いちばんの工務店を静かに逃しています。

あなたの客は多くの場合、現場を回す工務店か、リフォーム中の施主です——そして彼らが本当に恐れているのは、仕上がってしまった後にしか見えない、目に見えない漏れです。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、頼れる手だと感じさせた防水職人が現地調査を行います。シャワーの納まりを取っている最中に鳴りやませれば、彼らは次の職人にかけ——あなたの代わりにその職人をすべての現場に呼びます。
- 2 **それは漏れるか？** 工務店の本当の恐れは手戻りです——仕上がったタイルの裏で漏れれば、浴室を丸ごと壊すことになり、それは彼らの問題であり、施主の問題です。納まりを正しく取る職人は、急いで安く済ませる職人に毎回勝ちます。
- 3 **タイル屋を待たせるか？** 防水はタイル屋の前に入り、彼らが貼る前に硬化させねばなりません。時間どおりに来て、硬化する前に誰にもタイルを貼らせないこと——それが工務店の工程を止めず、あなたを現場に呼び続けさせます。

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、丁寧であること、まっすぐであること——膝をついて一日を終えたあと、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が防水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、丁寧な防水職人が、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、しかもタイル屋の前に人が要るとき工務店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、面積や納まりや硬化時間を工務店に毎日説く防水職人は、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。誰かが工務店の電話に出る。誰かが面積と納まりと塗り重ねを計算する。誰かが硬化時間、タイル前の引き渡し、材料の発注を追う。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、腕のいい相棒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材料を補充します——「田中さんの現場の防水材とプライマーをもらう」——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。標準の見積は下地処理、出隅・入隅と貫通部の納まり、水勾配、硬化時間を必ず名指しする、そして見ていない部位に確定価格は決して出さず、硬化する前にタイル屋を始めさせない――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
シャワーの納まりを取っている間に工務店が電話してくる	留守電。次の防水職人へ流れる。	応答して見極め、現地調査を予約――朝にはまっすぐな概算が下書き済み。
タイル屋が硬化前に始めたがる	波風を立てまいと折れ、漏れの危険を冒す。	硬化時間は案件ファイルにあり、工務店には貼っていい日が伝わっている。
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――「防水材が二品番値上がり」。
一件が仕上がる	写真は電話の中、引き渡しは送られずじまい。	タイル前引き渡し一式＋写真を送り、次の仕事を工務店から追う。

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漏れ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。

防水のリードは静かに「生もの」です。工務店はタイル屋の前に人が要り、数軒に電話し、先に応じて角を抜かなさそうな者に決めますー遅い者には二度と連絡が来ません。電話は午後4時、あなたが膝をついて出隅を納めている最中に鳴る。鳴りやむ。その工務店は次の防水職人にかけ、その職人を予約し、いまやその職人はその工務店が回すすべての現場に入ります。おしまいーしかもこの一件だけでなく、その工務店が何年も持つすべての現場かもしれません。

先着が

工務店を勝ち取る

工務店はタイル屋の前に防水職人が要り、先に応じて安全に聞こえた者にかけます。取り逃した電話は先送りの売上ではありませんー仕事を、そしてしばしばその裏のすべての現場の定位置を、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、その年いちばんの工務店と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聞こえ、すべての詳細を記録しますーどの部位で、いくつ水まわりがあるか、内部か、それともバルコニーやデッキか、下地は何か、タイル屋の前にいつまでに要るかーあなたが膝をついている間も、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現地調査を予約する防水職人は、あなたです。

問題その二――誰も築かなかった関係

防水の商売は一つの浴室で勝つものではありません――工務店がすべての現場に呼ぶ防水職人になることで勝ちます。たいていの防水職人は一件をこなして、その先を考えません。先に応じ、二度と漏れないよう納め、タイル屋を待たせない者が、その工務店が次の現場で呼ぶ職人であり、彼らが組むほかのすべての工務店やタイル屋に回す相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で対応――夕方6時も、週末も、街中の工務店が一斉にタイル屋の前の防水職人を要る週も。
- ✓ すべての仕事の検索できる記録――「ロッシ邸の浴室、何を納めていくらで見込んだ？ いつ硬化した？」
- ✓ 大事な工務店の前に居続ける追客――だから次の現場で防水が要るとき、呼ばれるのは、彼らが番号を失った誰かではなく、あなたです。
- ✓ 問い合わせで聞いた仕事の詳細――部位、下地、タイル屋の前の時期――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、現地調査を予約してくれるものになります――そして、彼らがすべての現場に呼ぶ防水職人であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

まっすぐ見積もる——納まりも含めて

防水には、たいていの職種が見くびる見積の形があります。値打ちは、施工しているのが見える防水層ではありません——漏れるかどうかを決める、その下の見えない納まりです。そしてそのどれも、電話口で判断できるものではありません。

塗り重ね だけでな く納まり

そして硬化が見分けの印

防水の一件は面積単価ではなく範囲です。下地の準備とプライマー、あらゆる出隅・入隅と貫通部（排水口、ドレン、水栓）の納まり、水が本当にドレンへ届くよう水勾配を作り確かめること、正しい塗り重ねの回数、そして誰かがタイルを貼る前の完全な硬化。安値屋は速く安くするために納まりと硬化を飛ばし、その上にタイルが貼られ、天井のシミと解体された浴室になるまで失敗は見えません。正しく納め、水勾配を取り、硬化させ、それをまっすぐ値付けすれば、あなたは、工務店が二度と心配しない防水職人です。

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。** 部位も、下地も、水勾配も、貫通部も見ずに防水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、そして仕事を見ること——下地、水勾配、水まわりと貫通部の数を確認する——確定した数字を約束する前に。

AIファーストの見積はそれを楽にします——AIが出向く前に仕事を見極めるのです。今の実際の防水の商売で、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は値を実際に決める要素を順に潰します——いくつ水まわりがあるか、内部か、それともバルコニーやデッキか、下地、水勾配を作る必要があるか、タイル屋の前にいつ要るか——だから、正しい情報を手に現地調査を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、単価と納まりの手間を覚え——下地処理、納まり、硬化を名指しした、まっすぐな数字を出します。それらを隠す平らな面積単価ではなく。
- ✓ **疲れた見積もりが落とすものを拾う。** 貫通部の納まりも、水勾配も、塗り重ねも、硬化するまでタイル屋が始められないという事実も、忘れません。

見えない 納まり

漏れる近道

この職種の信頼つぶしがこれです。買い手は文字どおり仕事を見られない——タイルを貼られてしまえば、急いだ仕事と完璧な仕事は同じに見え、片方が漏れるまでそうです。安値屋は出隅・入隅と貫通部の納まりを飛ばし、水勾配を作らず、硬化する前にタイル屋を始めさせ——安い価格を取り——仕上がった壁の裏で漏れが出て浴室を丸ごと壊すところには、とうにいません。正直な防水職人は先にはっきり言います。出隅・入隅、貫通部、ドレンへの水勾配、そして硬化こそが漏れを止めるものであり、それを飛ばすから安い仕事は失敗するのだと。急かされるのを断るのは、あなたが面倒なのではありません。工務店があなたを選ぶべき、まさにその理由です。

仕事を見るのは摩擦ではない——それが売り込みだ

どんな部位でも、一手はおおよその道筋を示し、仕事を見て、下地と水勾配を確かめてから数字を約束すること。うまく伝えれば、それは遅れではありません——あなたが安く見積もっておいて、あとで納まりの角を抜くことはしないと、工務店に伝えるものです。「今、目安はお出しします。部位と水勾配を見たら確定した価格を——私が入れた防水層があなたに返ってこないように」——これがあなたの丁寧さを、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。「納めて、硬化して、タイル屋の準備ができました——引き渡し一式もお渡しです。次はどれですか？」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの「すべての現場の定位置」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。

大事なことはソフトではない

基準です——仕事を見て、あらゆる出隅・入隅と貫通部を納め、水勾配を取り、硬化させ、二度と漏らさない防水職人になる。この基準を満たすメモ帳一冊の防水職人は、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——そして防水では、あなたは工務店の現場で多くの職種の一つであることが多く、出来高払いを待ち、下地が思ったより手が要ると分かればときに追加が出ます。

出来高を 時間どおり

不意打ちの追加なし

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。範囲に対する明確な価格、防水層が入って硬化したときの出来高請求、そしてどんな追加——もっと下地処理の要る下地、作り直しの要る水勾配——も、後から突きつけるのではなく **作業前の会話** として。請求の不意打ちの「追加」は、繰り返す工務店を一回きりの客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——すべての現場に呼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 **範囲をはっきり値付けする。** 仕事が決まり見たときの明細のある見積は曖昧な数字に勝ち——工務店があなたを工程に組み込むのに要るものです。
- 2 **硬化して引き渡した瞬間に請求する。** 硬化した当日にタイル前引き渡し一式とともに出す出来高請求は「あとで請求します」に勝ち——工務店が見えるマイルストーンに結びついています。
- 3 **追加の会話を早めにする。** 下地にもっと処理が要る、水勾配を作り直すとなれば、工務店は、作業に進む **前** にその費用と理由を聞きます。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。

仕入先の明細、着工日を確認する工務店、いつ貼れるか尋ねるタイル屋、防水材のデータシート、見てほしい下地の写真、レビューの通知、次の現場を持つ過去の工務店――それが迷惑メールと入り混じり、あなたが片手にローラーを持って膝をついている間に届きます。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――「これはロッシ邸のタイル屋、いつ始められるか知りたい件」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信――「はい、貫通部はぜんぶ納めます」「木曜には硬化してタイル屋の準備ができます」――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。** 「ロッシの浴室、いくらで見込んだ？ いつ硬化した？」――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

どの防水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——今日の現地調査と施工を順番に、どの現場が硬化してタイル屋の準備ができたか、どの工務店に今日追客すべきか、誰に出来高を催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一件——硬化時間、再確認すべき下地。コーヒー片手に二分——相棒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、それぞれ正しい仕事に自分で貼りつきます——だから三か月後に工務店が次の現場で電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。部位、下地、やった納まり、硬化日、タイル前の引き渡し——ぜんぶ——か所に。そして、万一漏れを防水層のせいにされても、正しくやった証です。

気の重さのない書類仕事

見積、タイル前引き渡し記録、硬化時間のメモ、タイルで覆われる前の納まりの写真、請求——下書きされ、送られ、見つかる場所に保管されます。あなたの目や納まり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。そして、万一漏れが誤ってあなたの防水層のせいにされたとき、あなたを守るためにそこにあります。

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「漏れを残さない防水職人に見える」――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。

一人親方と五十台の会社が、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、同じタイルで覆われる前の納まりの写真、同じタイル前引き渡し記録、同じ工務店からの本物のレビューを示せます。工務店が、現場丸ごとを台無しにしかねない一つの物をあなたに託す職種では、丁寧に整って見える小さな事業者が、大手と同じように信頼され――すべての現場に呼ばれ続けます。

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、正しく納め、タイル屋を待たせない。だから相見積もりを取らずに、その工務店が次の現場であなたを呼ぶ。
- 2 **レビュー**――工務店がいちばん喜ぶ瞬間、硬化して準備の整った部位を時間どおりに引き渡した日に、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――防水職人を選ぶ工務店は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――失敗で定義される職種では、二度と漏らさない者が、工務店やタイル屋が回し合う名前になります。あなたから一度も手戻りをもらわなかった工務店が、次の工務店と、あなたが後ろで組むすべてのタイル屋に伝えます。
- 4 **再受注**――これが勝負のすべて。良い工務店一つは一つの浴室ではなく、彼らが回すすべての現場の定位置です。次も、その次も。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、一件を何年もの仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

硬化した部位を時間どおりに引き渡した日に、どの工務店にもレビューを頼み、いつも扉を開けておく――「次の現場も呼んでください。組んでいる工務店やタイル屋にも回してください。」あなたが正しく納め、タイル屋を待たせなかったのを見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。たいていの防水職人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、まっすぐな道筋を示し、現地調査を予約する。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、下地処理、納まり、硬化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が覚える教えです。確定した数字の前に必ず見る、毎回の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 範囲をはっきり値付けし、硬化して引き渡した瞬間に出来高請求、追加は早めに知らせ、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、案件ファイルと硬化／引き渡し記録は勝手にでき、レビューは自動で依頼、次の仕事を工務店網から追う。

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。電話が現地調査になる。現地調査がよく納めた仕事になる。仕事が硬化した引き渡し、出来高請求、そして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

新しい相棒に、初日から一件まるごとを渡したりはしません。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、硬化日、追加――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。

腕のいい防水職人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「今日予約を」を使う。あなたには本物のてこがあります――工程です。「入れて硬化させ、タイル屋が予定どおり始められるようにします」――その正直なてこを使いましょう。
- ✓ **価格で競う。** 最も安く勝った瞬間、お金を回すために納まりを飛ばすか硬化を急ぐ側になります――そしてそれが、漏れる仕事です。工務店は、返ってこない防水層に払います――漏れを残さない信頼されることがすべての現場を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分でわかる漏れ診断

たいていの防水職人は、腕が足りないのではありません——工務店を落としているのです。あなたのお金は、安い価格で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。良い工務店一つが、彼らのすべての仕事の定位置であり、彼らの知るすべての工務店やタイル屋への紹介だからこそ、彼らがすべての現場に呼ぶ防水職人になることにあります。それが答えです——先に応じ、正しく納め、タイル屋を待たせず、漏れを残さない。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、その遅れで何社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、彼らは次の防水職人を現場に入れた。
- ✓ 見ていない部位に電話口で確定価格を出して——損を被った。
- ✓ 納まりや水勾配を切り詰める羽目になった安い価格で仕事を取ったことがある。
- ✓ 波風を立てまいと、防水層がちゃんと硬化する前にタイル屋を始めさせた。
- ✓ 漏れが返ってきて、それが自分の急いだ出隅が貫通部だと分かっていたことがある。
- ✓ 良い工務店の前に居続けないので、次の現場は別の誰かに入れられる。
- ✓ 見積、硬化日、納まりの写真が、一か所ではなく頭の中と電話にある。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なもの——いつ始められるか尋ねるタイル屋——が埋もれる。
- ✓ 工務店が漏れを防水層のせいにしたら、納まりが正しく行われたことをすぐには示せない。

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すべての現場に呼ばれる相手に。

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+

あなたは丁寧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、安い価格ではありません——先に応じ、二度と漏れないよう納め、工務店一社一社を、すべての現場の定位置と、彼らの知るすべての工務店やタイル屋への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、仕事を見極めて現地調査を予約し、下地処理・納まり・硬化を正直に名指ししたまっすぐな見積を下書きし、硬化した瞬間に請求し追加が噛みつく前に知らせ、万一漏れをあなたの防水層のせいにされてもあなたを守る硬化時間とタイル前引き渡しの記録を残し、あなたの仕事が二度と漏れないと学んだすべての工務店から次の仕事を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの防水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。

あなた自身の現場で動くところを 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、出隅を納めたり、水勾配を取ったり、いつ防水層が硬化したかを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、あなたの技の仕事です。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。