

株式会社アークリエイトビジネススキームと遂行方法

株式会社アークリエイト

1 はじめに

弊社は通常の商品を販売する代わりに、技術を販売します。弊社の目的はより良い鉄骨躯体を安く・強く・短工期に達成する技術を広く早く提供することですが、本書はその業務活動の内容を理解して頂くのが趣旨です。

2 ビジネススキーム

- (1) 契約先：ゼネコンが殆ど（数は僅かですが、ファブ、鉄骨商社も有ります。）
- (2) 弊社手配するもの：ダイアフラム、裏受金、ワイド裏受金等特許に関連する特許部品
- (3) 弊社技術指導：設計事務所（WAWO構法設計仕様、架構詳細図）、ゼネコン（WAWO構法設計仕様、施工図、管理方法、基礎工法）、ファブ（製作方法、溶接方法、実技）
- (4) コミッション：設計事務所にご了解頂き、ゼネコンと契約してコミッションを頂戴します。
特許は、施主から構法・工法関連部材まで対象になります。

3 WAWO構法運用のフロー

WAWO構法運用のフローを次頁に示します。→：新設工事、→：軽微変更のフロー、⇔：メインフロー
新設・既設共に、弊社技術への申し出・特許等実施許諾からスタートします。

4 技術面から採用に至った事例のパターン（いずれも安く出来ることから引き合いを頂く）

WAWO構法のコスト低減メリットをご理解頂きご採用に進むのが通例です。
耐震強度増加メリットも評価して頂きご採用頂く場合も有ります。

4.1 新設の場合

- (1) 鉄骨重量低減が出来る（梁せいを下げる、ボルト継手を減らせる）
- (2) 溶接量が減らせる（溶接断面を減らせる、溶接本数を減らせる）
- (3) 複雑な仕口を簡略化出来る（梁フランジの段差解消：ダイアフラム減少、柱段差の解消：テーパパネル減らす）
- (4) 工期短縮出来る（掘削・鉄筋・型枠・コンクリートの縮減）
- (5) 職人が減らせる（掘削・鉄筋・型枠・コンクリートの縮減）

4.2 軽微変更の場合

- (1) 鉄骨重量低減が出来る（ブラケットからノンブラケットへの移行を容易にする）
- (2) 溶接量が減らせる（溶接断面を減らせる、溶接本数を減らせる）
- (3) 複雑な仕口を簡略化出来る（梁フランジの段差解消、柱段差の解消）

5 社会システムから採用に至った事例のパターン（いずれも安く出来ることから引き合いを頂く）

5.1 メディアから情報

新聞記事・広告、ホームページ・FAXDMからのアクセス

5.2 団体からの紹介

代理店紹介・設計事務所等紹介・事務所協会からの紹介

（契約により、紹介料・斡旋費、設計補助費、販促費等をお支払い致します。）

5.3 その他

展示会・個人等からの紹介・直接営業などからのアクセス

6 従来比どの部分でコストダウンが図れたか？

溶接量低減、コア仕口の単純化、（上記第4項参照）

7 施工実績

添付参照。

WAWO構法 運用のフロー

