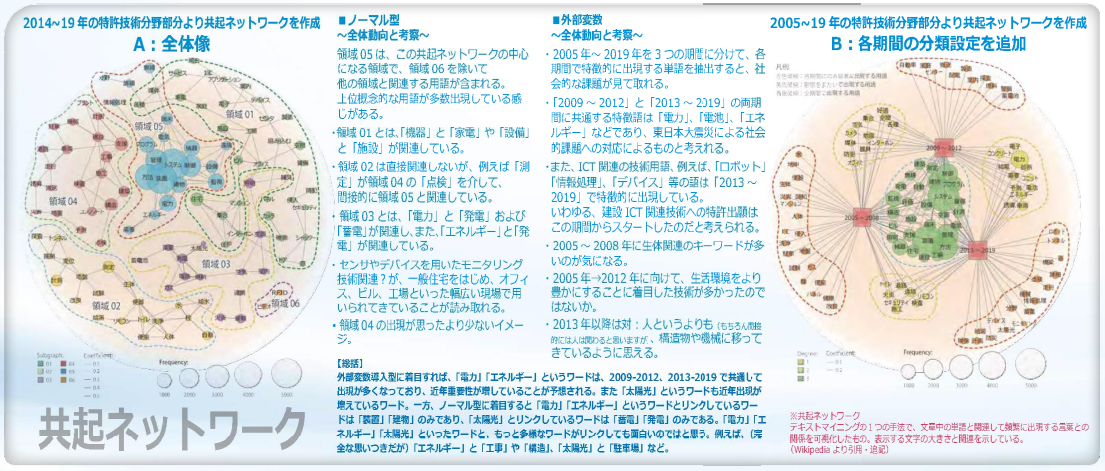
建設分野のICT化 現状と将来像

2019年度 サブテーマ01 建設ICTの開発動向と協業
サブテーマ02 建設ICTにおける出願・審査実務の実態

現状を可視化することでこのような想定ができるようになります。

JPO 平成30年度技術動向調査<次世代建築技術>で示された日本国への特許出願より、近年の特徴を出すために2014年以降のデータを抽出してワードクラウド化



2016

研究テーマ
「特許高解析の共生」
当研究会がポスターセッションに初参加

2017

研究テーマ
「建設分野における知財の活用」

2018

研究テーマ
・建設産業とICTと建設技術に関する現状把握
・建設産業の技術に関する移転と知識創造に関する検討

2019

研究テーマ
「建設分野のICT化 現状と将来像」
・建設ICTの開発動向と協業の現状を調査分析し、建設ICTの将来像を予測する。
・JPCと合同で、出願・審査実務の実態調査や模擬審査を行い、メンバーの知財スキルアップにつなげる。

20XX

10年先、20年先の未来について

すべてが自動化・機械化になっているため、逆に「人力」が評価されるようになるのではないか？

2020

2021

少し先の未来は？

・日本のBIM普及には建築主の意識改革が必要か？
・業界各社が国内しか見ていないとやがて、予想もしない脅威・企業からの参入があるのではないか？

建設ICTの未来への自由記述を可視化してみました。

建設ICTは今後どのように進化・発展していくのでしょうか？
10年、20年先の社会情勢や土木・建築工事規模を思い描いて、自由な発想で記述してもらいました。

建設ICTの開発動向について

アンケート結果において 注目度1位の「人工知能・AI」が
・建設産業の将来に大きく貢献する可能性があること
・建設市場においてまだ発展途上にあること
・センサ、ノウハウを有する異業種企業とゼネコンとの協業実績が出来ていること
などから、今後実用化に向けての動きが加速すると考えられる。

建設ICTの協業について

1.「協業のメリット」についてのアンケート結果
ゼネコンは非ゼネコンが保有するシーズ・ノウハウに、非ゼネコンはゼネコンが熟知している<市場や現場ニーズ>に、それぞれ相手方の得意分野にメリットを感じている。
2.「協業のきっかけ」についてのアンケート結果
ゼネコン、非ゼネコンともにゼネコンから非ゼネコンへのアプローチが最も多い回答で、ゼネコン37%、非ゼネコン53%。ビジネスマッチングを含む<第三者の紹介>は両者合算で11%と少ない。
3.「協業が成立しなかった場合の理由」についてのアンケート結果
<意思疎通・信行の違い 29%>＞＜費用・期間 27%>の二つで過半数を占め、<契約条件などのリバティング>＜知的財産の取扱い＞＜契約＞は各々約15%程度。
4.「異業種探索から協力確認」について
⑥ICT方策という観点やICT化の支援となるデータ形式（拡張体等）が乏しい
⑦異業種の注目している技術
イメージ
⑧ゼネコン特有の階層型（＝発注者が一番上を頂点とするピラミッド構造）に戸惑う
5.「異業種との協業のあり方」について
①ICT技術の導入によって何がどこまでできるか、建設業界土壌で提示する
②設計・施工・維持管理の建設生産プロセスで共有する使い易い電子データに移行する
③限られた若くも若年の要望・興味を満一に考える異界体調につき、共通認識を持つ

建設ICTの未来への自由記述ワードクラウドに対するコメント

・AI、IoT、データ、自動化関連に関する記述、人手不足に起因する記述が多い。現在進行している課題や、AI、IoT、データを活用で解決されていくことへの期待を感じる。
・人の作業や機械でサポートするよりも、無人環境下全ての作業が行われることが確実されているように受け取れる。
・国際化への期待を感じられる。
・質問文の影響を受けてしまったのか、「施工」「作業」「採用」「建設現場」などの現場関連ワードが圧立一方で、「エネルギー」「環境」関連のワードが見られないのが意外。

研究会参加者の振り返って

・ICT、IoT分野の先端企業へのヒアリングは貴重な機会だった。
・アンケートの結果、ICTに対する建設業の動向・認識を把握できたことが大きな発見であった。
・他業種からみた建設業について意見を聞けたことは、有意義であった。
・建設業×異業種の場合は、今後も積極的な建設業の取り方を変化しなければならないと感じた。
・建設ICT推進に向けて、未来志向へシフトするきっかけを与えたかと思う。
・訪問ヒアリングの交渉で苦戦する場面もあったが、お話いただいた各社に深謝

2018年度研究会の提言

建設ICTに関して
「臆することなく異業種と手を結ぼう！」

2018年度考察結果より
AIやスマートシティ(建築業界からの出題が業務を超えていない一種当時代性、領域が明確)等先端の技術開発、どう使える技術なのか？
業界の取り扱いや先端の考え方をヒアリング、実際に出ているトレンドを知識含めあった。

模擬審査

模擬審査1について

特許査定を受けている出願をモデルに、明細書の記載に基づき、別の請求項を JPA 側で自由に作成し、模擬審査を行って頂いた。元の出願の請求項とは別のアプローチで作成したものの、模擬審査の結果は元の特許出願の請求項の記載に近づくことになった。
模擬審査により、出願者に記載された発明をより深く理解し、発明の本質を再確認できた。

模擬審査2について

拒絶査定を受けている出願をモデルに、どのようにしたら拒絶理由が解消できるか、JPA 側から3種類の補正案を事前に提示し、JPO 審査官3名に面接審査の準備をして頂いた。
拒絶理由の対応について、模擬面接審査を行っていただくことで、その場で自由に意見交換をすることができ、拒絶理由の内容の理解がより一層深まるとともに、拒絶理由を解消する方向性の見通しが得られた。

模擬面接審査の JIPA 参加メンバー所感

・明細作業中の判断をめぐる実際に気づかされた。
出願時や補正時のチェックに役立てたい。
・拒絶理由を組み立てる審査官の思考プロセスの一端が垣間見え、出願人の意図の把握方向について、今後につなげるヒントが得られた。
・審査官の思考プロセスを通して、補正書作成についてのポイントも再確認できた。

模擬面接審査の JPO 参加メンバー所感

・面接を行って出願人側・審査官側の考えをはっきりさせることにより、権利範囲を狭めすぎ権利化できるので、権益に関する特許権が生まれる可能性が高まるのではないかと感じた。
・拒絶理由を組み立てる審査官の思考プロセスの一端が垣間見えたのが印象的。
・面接審査の内容を説明して頂いたので、補正案に対する出願人側の温度感（権利範囲明確にしたいのか両権取り）を面接時にしられたのがよかったです。提示した補正案では、拒絶理由を解消するのは難しいと思いながらも事前に準備していただいているようでしたが、拒絶理由が解消できそうなギリギリ限定した補正案も見てみたかったと思いました。
(今回は数多くの判例があったので、難しかったように感じます。)
・それぞれの考え方のもと請求項や補正案を作成し、多様な請求項や補正案となっていたので、様々な切り口から審査官側の意見を述べることができ、有意義であったと感じている。また、実際に出願のプロセスを体験することで、審査官側・出願人側ともにスキルアップにつながったのではないかと思う。

2019-2020 建設部会 制御技術

j.ogino
s.noguchi
m.shirai
y.nakayama
m.tomiki
t.hamanaka
h.shimizu
t.yamada
j.shinoda

2019年度サブテーマ02

「建設ICTにおける出願・審査実務の実態」

建設技術と AI・IoT を含む ICT 技術との融合が普遍され、新しい技術が誕生と開発されつつある中で、どんな特許権を取得し、それをどのように活用するかが、今後 層重要になってくると考えられる。
したがって、建設業界の知財担当者は、従来以上に特許審査官との意思疎通を図り、広く・強く・役に立つ特許権を獲得していくことが求められている。
審査官とヒアリングや文献調査で審査実務の実態を調査するとともに、実素作をベースとした模擬審査を実施し、JPO と合同で実施的な研究活動を行うことによって、JPA メンバーの知財スキルアップにつなげる。

審査官時の審問調査について

<実施内容>審査に関する JIPA 側の質問に対して、JPO 側から公の情報に基づき回答を得られた。
<感想1>主に特許出願の審査の進め方に関して質問し、HP に記載されている内容から、JIPA 側が理解している内容に理解不足が無い事を教えていただくなど、今後の業務を行う上で大変参考になった。
<感想2>面接審査の有無が特許査定率に及ぼす影響について、関連する文献を調査し、面接審査の有効性が統計的に分析されていることを確認し、大変興味深かった。