

知財訴訟の深層：当事者の心理と「チキンレース」を勝ち抜く戦略



交渉力を最大化する「覚悟」の示し方



「勝敗」よりも「訴訟実績」をアピールする
実際に裁判を起こす会社だと認識されるだけで、
被告への強い心理的圧力になります。



予算確保と「知財保険」によるコスト障壁の除去
訴訟予算の公表や保険加入は、相手に「コスト負けし
ない」姿勢を印象付けます。



「戦う姿勢」が実質的な権利範囲を広げる
強い実力行使の構えが、ライセンス交渉や和解条件に
おいて有利な結果を引き寄せます。