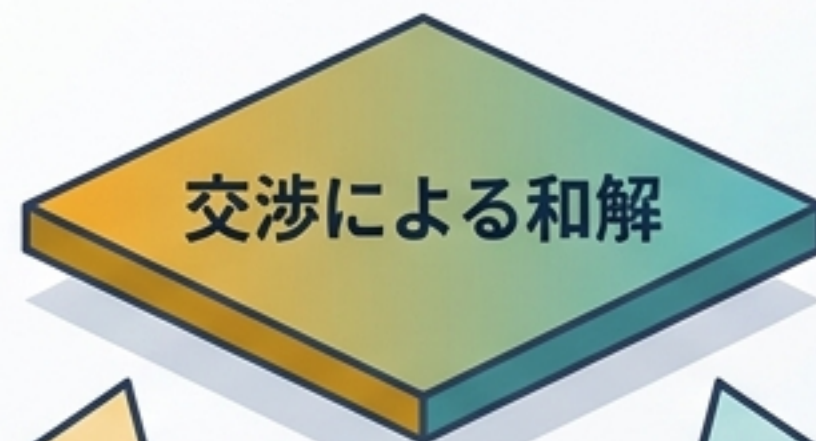


知財訴訟の舞台裏： 当事者の心理と「戦わ ずしして勝つ」戦略

警告書から和解まで一隠された力学と
ゲーム理論に基づく知財戦略プレイブック





交渉による和解

権利者（原告）

裁判には持ち込まず、
警告書だけで販売停止
と賠償を勝ち取りたい。



被疑侵害者（被告）

何も対応せず、相手が
諦めるのを待ち、ゼロ
コストで現状維持した
い。



訴訟の泥沼化
(莫大なコストと
共倒れ)

両者ともに「裁判は避けたい」が本音。
いかに相手に先にブレーキを踏ませるかの心理戦である。

年間民事訴訟件数（約14万件）

「どうせ裁判なんてしてこない」というバイアス

一般企業にとって裁判はドラマの中の話。知財訴訟は民事訴訟全体のわずか0.36%。この圧倒的な「現実感のなさ」が、警告書を無視する被告の心理的余裕を生む。

知財訴訟件数（約500件 / 0.36%）

原告の内部摩擦：訴訟への躊躇



勝訴確率と損害額の不確実性

100%勝てる確証がない。相手の正確な売上が不明なため、費用対効果（ROI）が見えない。



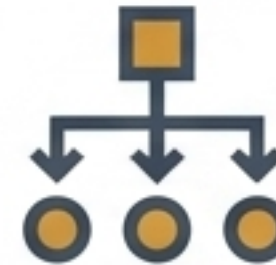
特許無効化のカウンターリスク

敗訴すれば特許が実質的な「死に体」となり、他の競合への牽制力まで失う致命的リスク。



膨大なコストとリソース

高額な弁護士費用に加え、社内担当者の時間的・精神的リソースが数年単位で奪われる。



社内根回しの壁

訴訟に及び腰な役員を説得し、最悪のシナリオ（敗訴時の責任問題）に対する社内コンセンサスを得る重労働。

もし被告の売上が極小なら、訴訟コストは完全に赤字になる。被告はこの「見えないリスク」を利用し、原告のインセンティブを削ぐことができる。

水
強

原告のリスク

被告のレバレッジ

情報の非対称性



自社の正確な売上と利益率（原告には推測しかできない）。

水面下で準備している強力な無効資料。



交渉の真の通貨は「特許」
ではなく「**覚悟**」である。

被告の最適解が「無視」である以上、原告が譲歩を引き出す唯一の方法は、
自らが「**0.36%の例外(=本当に訴訟を起こす企業)**」であると
完全に信じ込ませることである。



訴訟実績の公開

判決の勝敗に関わらず、「この会社は実際に裁判をやる」という事実が最大の抑止力となる（知財訴訟データベース等の検索を想定）。



知財訴訟予算の確保とPR

「年間〇件の訴訟予算を確保している」
「ファンドが費用を出す」等の情報を外部へ発信し、コスト面の躊躇がないことを示す。



知財訴訟費用保険の活用

「発明ラボックス」などの原告側訴訟保険の加入。泥棒がセコムのステッカーを避けると同様の強力な牽制効果を生む。



専門家の名前の明示

企業HPの顧問弁護士欄に、知財訴訟の経験豊かな弁護士名を記載し、いつでも臨戦態勢にあることを視覚化する。

究極の「本気度」証明：訴状の同封

警告書と同時に、すでに完成した「訴状」を送りつける。



「ここで和解に応じなければ、明日このまま裁判所に提出する」という逃げ場のない二者択一を迫る。

着手金などの事前コストは発生するが、
相手の「どうせやってこない」という甘い期待を物理的に粉碎する最強のカード。

高品質な
特許請求
の範囲

×

訴訟を
辞さない
「姿勢」

=

実質的な
権利範囲の
最大化

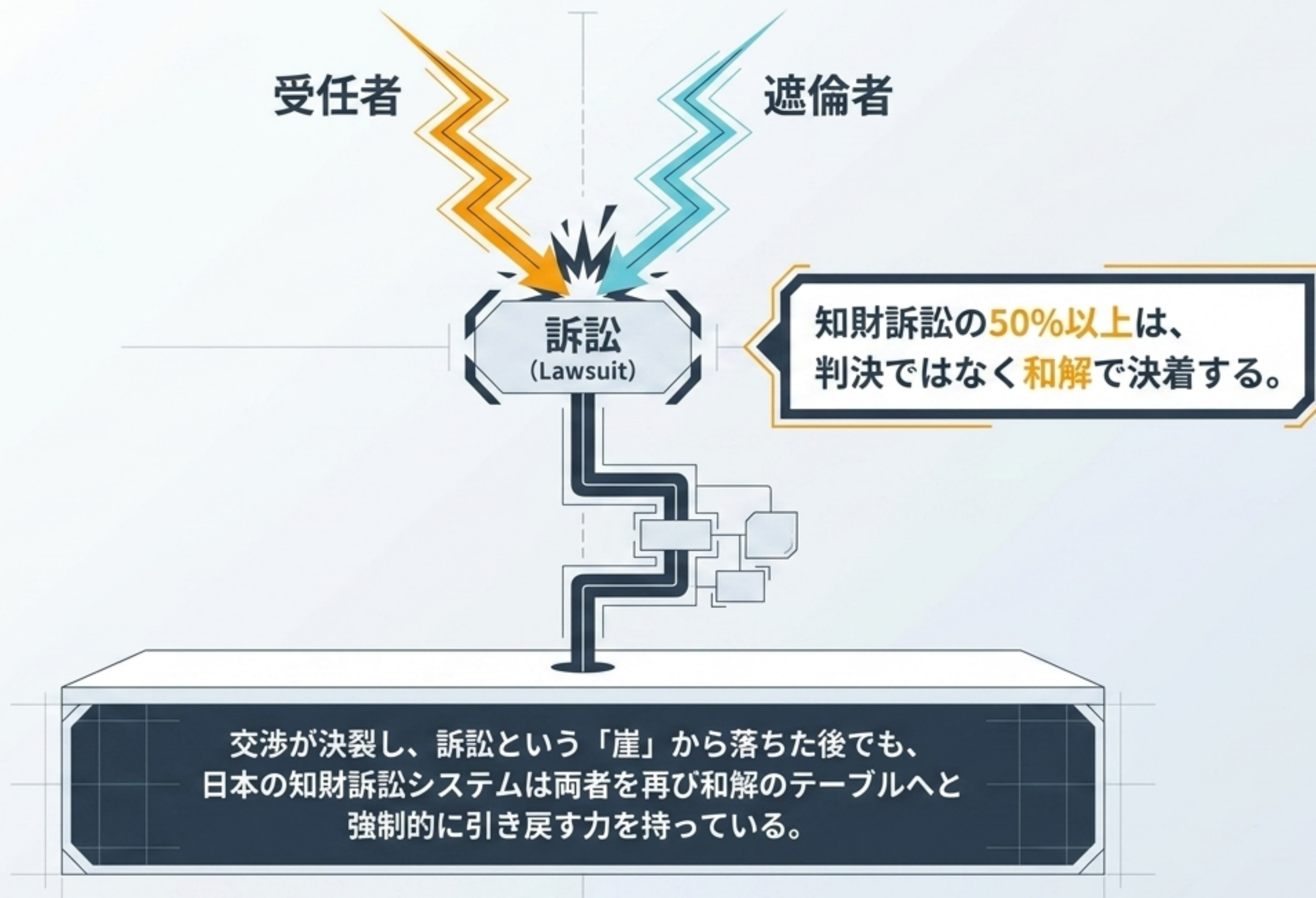
従来のアプローチ

権利範囲を広げるために、
明細書作成に数千万円のコストと
労力をかける。

戦略的アプローチ

わずか数百万円のコストで
「いつでも訴える企業」という
強気の姿勢を構築する。➡
これが交渉力を底上げし、
実質的な特許のバリアを広げる。

チキンレースの終着点：それでも過半数は「和解」する





Stage 1: 侵害論

「侵害あり」と判断された
場合のみ次へ進む。

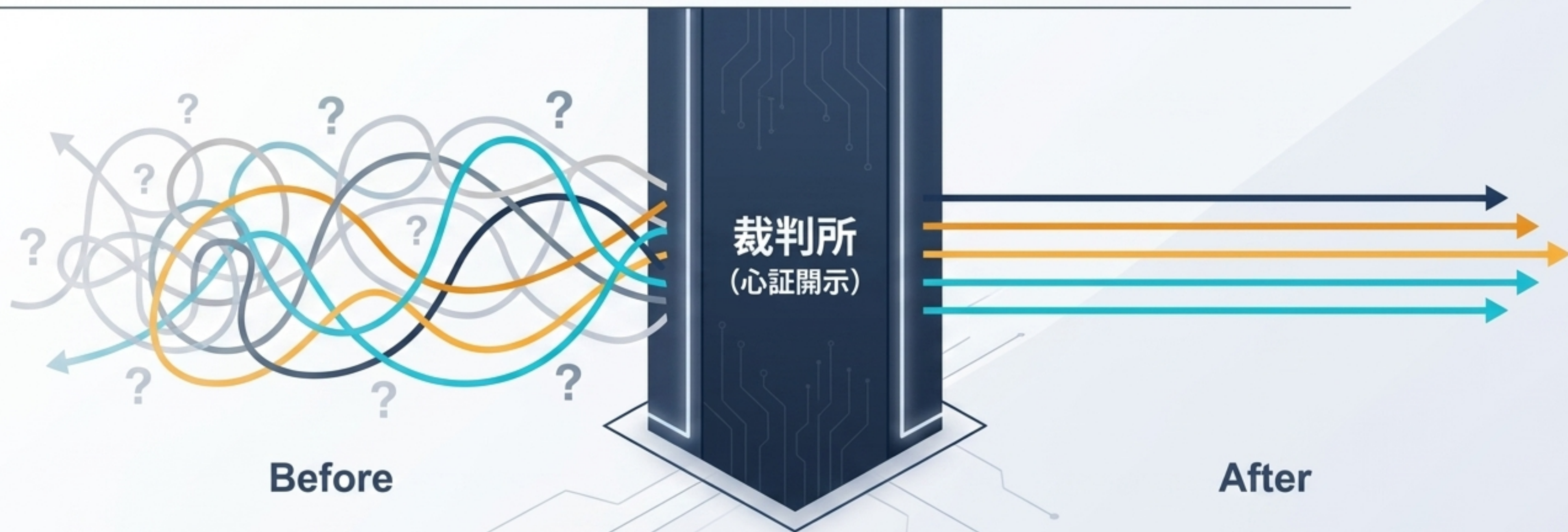


Stage 2: 損害論

被告はここで初めて自
社の営業資料（売上等）
を開示する。

侵害・損害を分離する「2段階審理方式」により、無駄なコストと労力が削減され、
被告も納得感を持って情報開示（和解交渉）に臨める構造となっている。

霧を晴らす「心証開示」の威力



1

裁判官が「侵害の有無」や「特許の有効性」に関する心証を中立な立場で提示する。

2

不確実性（勝訴確率や無効リスク）が一気に排除され、純粹な「期待値」に基づくリスクヘッジの計算が可能になる。

3

「裁判所が言うなら仕方ない」というトップ層への強力な説得材料（免罪符）となり、振り上げた拳を下ろしやすくなる。

分割
出願

次の請求項で
波状攻撃を仕掛ける。

不正競争
防止法

特許以外の別角度からの
法的プレッシャー。

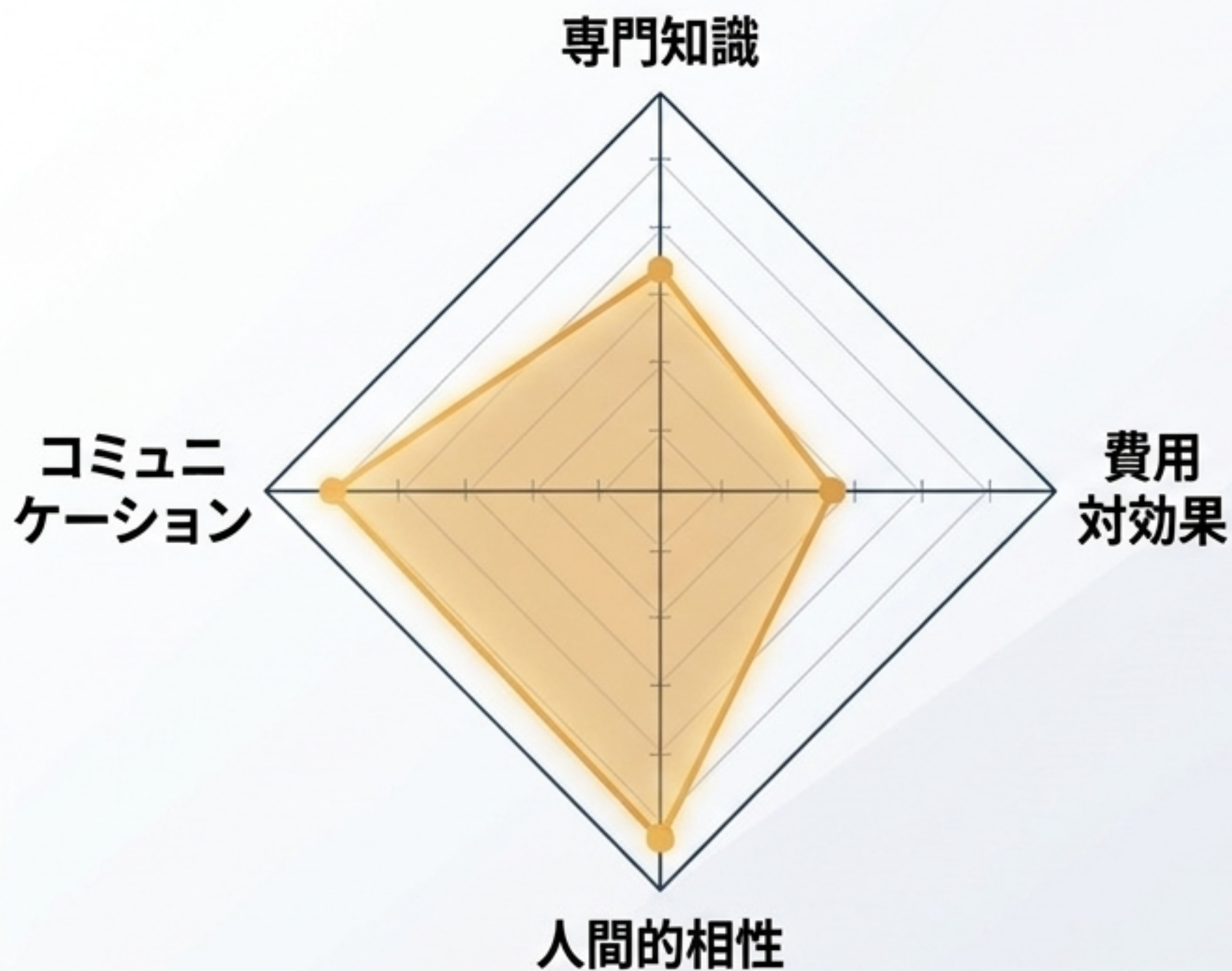
別特許で
の提訴

相手が疲弊した
タイミングでの新規カード。

心証開示後も交渉を優位に進めるには、盤面を動かす「別の弾薬」が必要不可欠である。手札の多さがそのまま和解交渉力に直結する。

4～6年の長期戦を戦い抜く「伴走者」の選び方

知財訴訟は終結までに4年から、長ければ6年を要する極めて過酷な長期戦である。



「相性の不一致による社内担当者のメンタル離脱」が最大の内部リスク。

専門性だけでなく、人間としての相性やコミュニケーションスタイルを、研修後の名刺交換やSNS等を通じて事前に見極めることが重要。



心理のハック

相手の「どうせやってこない」というバイアスと情報非対称性を理解する。



覚悟の視覚化

実績、予算、保険、専門家を通じて「いつでも訴訟できる」体制を構築・PRし、権利範囲を実質的に拡大する。



制度のレバレッジ

2段階審理と心証開示の仕組みを理解し、手札を残して最適な和解地点へ着地する。

「戦わずして勝つ」知財戦略は、最も高度に計算された訴訟準備から生まれる。