

コンペティションの審査について

以下は、コンペティションの審査について運営委員会が審査員に対して行っている説明です。

1. 審査に際しての全般的な視点

- ・課題事例の内容の点で、ブルー社とレッド社の間で有利不利が生じる場合があります（もちろん、そのようなことが起きないように注意して課題事例を作成しておりますが、事例の本質上、若干の有利不利の発生はやむを得ないものです）。また、二つの大学チーム間の対戦を数時間で行うというコンペティションの構造的制約のゆえに、課題事例の内容には、現実の世界では起こりにくい設定や不自然な設定がなされている場合があります。
- ・課題事例の上記のような内在的な有利不利や現実世界妥当性の問題が、審査において有利不利を発生させないようにご配慮をお願いします。すなわち、結論の勝ち負け自体ではなく、与えられた状況において、期待されるレベルのパフォーマンスを参加者が行ったか否かを基準に審査をして下さい。
- ・交渉の部は、交渉のスキルを評価するものであって、細かな数字や事情を前提にしたビジネス・プランニングを競ったり、自分の提案が優れていることを主張して相手を論破することを期待するものではありません。そのため、実際の事例であれば分かるはずの情報であっても問題では提供されていない場合がありますが、限られた時間でお互いの利害を探りながら望ましい合意の形成を目指すという本コンペティションの目的との関係では、十分な情報が提供されていると考えています。審査項目もそのような観点から設定されています。
- ・語学力：発音、流暢さは審査の対象ではありません。
- ・大学名や過去の成績に左右されることなく公正な採点に努めてください。

2. 審査票

(1) 審査票の形式

- ・実施の際は、マークシートに鉛筆で記入する方法で採点します。マークシートへの

記入に際しては、欠け塗りやはみだしに気を付けて、丁寧にお願いします（欠け塗りやはみだしがあるとマークシート・リーダーが誤作動します）。

- ・評価は客観評価による絶対評価でお願いします。対戦チーム間の勝敗等の相対評価ではありません。
- ・評点は0点から5点までの0.5点刻みによる10段階評価です（0.5は無い）。採点項目は10ありますので、各審査員の合計点は0点～50点、3名の審査員の合計点は0点～150点となります。

（2）評点尺度

評点尺度は下記のように記載されています。

0(不可)… 1(可-)— 1.5(可)— 2(可+)— 2.5(良-)— 3(良)— 3.5(良+)— 4(優-)— 4.5(優)— 5(優+)

※(1) 標語の「不可」、「可-」、「可」、「可+」、「良-」、「良」、「良+」、「優-」、「優」、「優+」は一応の目安であり、大学における成績評価の基準に対応しております。なお、大学によっては「F」、「C-」、「C」、「C+」、「B-」、「B」、「B+」、「A-」、「A」、「A+」などを用いる場合もありますので、適宜対応させて御評価ください。但し、大学と教員によって評点の付け方や分布には大きな差異があり得るので、次の※(2)も必ずお読みください。

※(2) 0点から5点の評価のだいたいの目安としては、下記を参考にしてみてください。

0：最低限の準備もした跡が見られず、対戦相手がかawaiiそうなレベル。
努力が感じられず、真剣さも欠けている。

1：最低限の準備はした跡が見られるにせよ、少し考えれば分かるはずの不正確な理解や基本的なミスが随所に見られるなど、大いに不十分さを感じる不満足なレベル。

2：相当の準備をした努力の跡は感じられるが、物足りなさをぬぐえないレベル。
覚えてきたことを話すので精一杯といったレベル。

3：2か月間しっかり準備したと感じられ、学生に期待される水準に達していると判定できるレベル。時折不十分さは感じられるが、仲裁・交渉の流れに応じてそこそこの対応ができています。

4：十分に準備をした努力の跡がヒシヒシと感じられ、キラリと光るものをある程度感じることができるレベル。場面、相手、展開に応じて的確な対応ができており、安心して見ていられる。

5 : 随処にキラリと光るものを感じることができ、学生として最高水準で、実務でも若手として通用しうると判定できるレベル。パフォーマンスに感動を覚える。

(3) 採点の方法

・採点に際しては、上記※(1)および※(2)に留意しつつ、下記の方式で採点して下さるようお願いいたします。

- A. 3点を標準点(デフォルト)として採点し、優れていれば加点し、劣っていれば減点するという方式でお願いします。
- B. 標準点(デフォルト)の3点とは、原則として「2か月間熱心に準備してきた大学学部学生に通常期待されるレベルのパフォーマンス」を指します。
- C. 但し、大学院生(ないし実務経験者)が含まれている場合は、「2か月間熱心に準備してきた大学院生(ないし実務経験者)に通常期待されるレベルのパフォーマンス」を指します。当然ながら、同じ3点でも上記Bの標準点(デフォルト)よりも高い水準が要求されます。

※ 学部生か大学院生かは、参加チーム一覧で確認できます。

※ 実務経験を有する者がいる場合は、参加登録の際にその旨の申告をすることが参加チームに求められています。該当する参加者がいる対戦の場合、当日、申告内容を担当審査員にお知らせします。

・審査票自体及び各審査員の個別の採点結果は公表しません。但し、3名の審査員の合計点(各審査項目ごとの合計点を含む)は、希望する大学に開示します。

《参考資料：最近の採点結果の状況》[15th~17thは15項目75点満点]

| | 17th | | 16th | | 15th | |
|---|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | Round A | Round B | Round A | Round B | Round A | Round B |
| 全チーム平均 | 144.603 (48.02) (3.21) | 144.931 (48.31) (3.22) | 143.733 (47.91) (3.19) | 141.958 (47.32) (3.16) | 146.67 (48.89) (3.26) | 145.74 (48.58) (3.24) |
| 最高点 | 165.5 (55.00) (3.68) | 164 (54.67) (3.64) | 165.5 (55.17) (3.68) | 165.5 (55.17) (3.68) | 169.5 (56.5) (3.77) | 161.5 (53.83) (3.59) |
| 最低点 | 114.5 (38.17) (2.54) | 123.5 (41.17) (2.74) | 111.5 (37.17) (2.48) | 117 (39) (2.6) | 121 (40.33) (2.69) | 130 (43.33) (2.89) |
| 1位から7位の大学の平均点 (15 th は1位から5位、16 th は1位から6位) | 149.72 (49.90) (3.33) | 151.67 (50.56) (3.37) | 151.861 (50.62) (3.38) | 152.111 (50.70) (3.38) | 154.1 (51.37) (3.42) | 150.97 (50.32) (3.35) |
| 8位から12位の大学の平均点 (15 th は6位から10位) | 144.95 (48.32) (3.22) | 146.73 (48.91) (3.26) | 147.677 (49.23) (3.28) | 143.588 (47.86) (3.19) | 147.5 (49.17) (3.28) | 147.2 (49.07) (3.27) |
| 13位から17位の大学の平均点 (15 th は11位以下) | 138.23 (46.08) (3.07) | 144.83 (48.28) (3.22) | 137.375 (45.79) (3.05) | 138.042 (46.01) (3.07) | 141.05 (47.02) (3.13) | 141.18 (47.06) (3.14) |
| 18位から23位の大学の平均点 | 132.14 (44.05) (2.94) | 134.96 (44.99) (3.00) | 133.192 (44.40) (2.96) | 129.385 (43.13) (2.88) | | |

*最初の行は3人の審査員の合計得点を、2行目はそれを3で割った数字、3行目はそれをさらに15で割った数字です。

3. 審査に際しての若干の個別的な留意点

○ラウンド A (仲裁 Arbitration)

1 [準備書面・反論書(説得力)] 主張すべきことをしっかりと主張しているか。全体として論理的であり説得力があるか。

⇒ 法的説得力とともに、スジ・スワリ等の観点からの実質的説得力も御評価ください。

2 [準備書面・反論書（表現・構成）] 各論点について、事実、契約書、法等の根拠が適切・正確に示されているか。読みやすく分かりやすいか。

⇒ 法律文書らしく、法律構成、要件事実、主張・証明責任、証拠などへ配慮がなされているかの点もご考慮下さい。

⇒読み手（審判や相手方）への配慮の有無もご考慮ください。

3 [弁論：蟹事件] 事実、契約書、法等を踏まえ、主張すべきことを、論理的に説得力あるかたちで主張したか。

⇒弁論の構成と説得力を評価してください。

⇒契約書や UNIDROIT 原則をしっかりと理解し、事実関係に適切に当てはめることができているか、契約書や UNIDROIT 原則の解釈や事実への当てはめにあたり合理的な範囲を超えた無理をしていないか、そして、議論は事実と証拠に基づいていたか、の評価です。

4 [弁論：ブルー・ホット事件及び Third-party Funding の論点] 事実、契約書、法等を踏まえ、主張すべきことを、論理的に、説得力あるかたちで主張したか。

⇒弁論の構成と説得力を評価してください。

⇒契約書や UNIDROIT 原則をしっかりと理解し、事実関係に適切に当てはめることができているか、契約書や UNIDROIT 原則の解釈や事実への当てはめにあたり合理的な範囲を超えた無理をしていないか、そして、議論は事実と証拠に基づいていたか、の評価です。

⇒Third-party Funding の論点については、論点を理解し、各当事者の立場を裏付ける法的な主張ができているかの評価です。ブルー・ホット事件と Third-party Funding の論点の重みの割合は、2：1 と考えてください。

5 [全体としての主張の説得力] 書面・弁論を通じ、問題の事実関係のもと、説得力があり納得できるストーリーが主張されていたか。

⇒本件仲裁を全体として見た場合、チームはヴィヴィッドで首尾一貫したナラティブを構築できていたか、を評価してください。

6 [仲裁人とのやりとり] 仲裁人の質問や指示に対して、的確かつ機敏に対応できていたか。
⇒ 仲裁人に対する尊重・尊敬も評価の要素と考えています。

7 [相手方の主張・反論への対応] 相手方の主張や反論に的確かつ機敏に対応できていたか。
⇒ かみ合った議論を適時に展開できたかの評価です。

8 [冒頭陳述・最終弁論] 冒頭陳述は分かりやすく効果的なものであったか。最終弁論は効果的で説得力があるものであったか。

⇒ 冒頭陳述については、その後の仲裁の展開を構造化しうる的確なものであったかや、時間を適切に使ったかの評価です。最終弁論については、仲裁手続の展開の総体を反映させた有効なものとなっていたかを評価します。冒頭陳述、最終弁論ともに、審査員の間でタイムキーパーを決めて、時間の有効利用に関するメモを残すようにすると評価を客観化できるでしょう。

9 [弁論態度] 弁論における態度、主張の仕方は、依頼者のために仲裁に臨む代理人として適切であったか。

⇒ プロフェッショナルとしてのプライドと自信を表現できていたかの評価項目です。

10 [チームワーク] 口頭審理では、適切な役割分担や助け合い等の良いチームワークがみられたか。

⇒ チーム戦であることからくる必須の評価項目と位置づけています。各自が同じ時間だけ話すことが必須という訳ではありませんが、全く貢献していない人がいる、特定の人に著しく依存しているといった場合には、ネガティブな評価に、他方、難しい場面などを適切にカバーしあった等の場合には、ポジティブな評価に繋がります。

○ラウンド B (交渉 Negotiation)

1 [交渉方針：目標設定] 問題の事実を前提に、自社や相手方の状況、市場環境等を掘り下げたうえで、自社にとって真に重要なことを理解し、適切な目標設定を行っていたか。

⇒ 交渉目標に照らして交渉の全体が評価されるので重要な評価項目です。

2 [交渉方針：交渉戦略] 交渉目標に照らして、適切な交渉戦略を立てていたか。

⇒ 交渉戦略の意識的かつ合理的選択についての評価です。

3 [交渉方針：説明] 交渉方針の説明や資料は、全体として、分かりやすく適切なものであったか。

⇒ 事前メモを廃止して、冒頭に口頭で説明するようにしました。そのパフォーマンス評価です。

4 [相手方についての理解] 事前の準備や交渉における効果的なやりとり等を通じて、相手方の利害・考え・戦略等を適切に理解していたか。

⇒ よく相手に耳を傾け、効果的な質問などを通じ、相互理解を深めることができていたか

のコミュニケーションを評価します。

5 [提案・説得] 交渉の目標や戦略、相手方の利害を踏まえ、合理的で建設的な提案や説得ある主張を柔軟かつ効果的に行ったか。

⇒ 問題解決へ向けてのクリエイティブで建設的な提案を当意即妙にしていたかを評価します。

6 [合意] 安易に妥協したり、権限を逸脱したりすることなく、自社の利益につながる良い合意に向けた努力を行ったか。合意内容（合意に至らなかった場合には合意しようとしていた内容）は明確で合理的なものであったか。

⇒合意が整った場合は、適切な方法で合意内容を確認し合うことを求めています。合意内容が明確で合理的か、当事者間に齟齬がないかが審査のポイントとなります。合意内容を明確かつ適切に確認できたのであれば、口頭でも十分ということになります。自社利益の最大化、BATNA、及びウィン=ウィン合意の観点からも評価してください。

7 [戦略] 交渉戦略は効果的に機能したか。相手方の対応や状況の変化に対応して適切に戦略の修正等を行い、効果的な交渉戦略を実施していたか。

⇒ 交渉戦略の効果的で柔軟な遂行についての評価です。

8 [チームワーク] チーム全員が役職に応じた役割を果たし、チームワーク良く交渉したか。

⇒ チーム戦であることからくる必須の評価項目と位置づけています。各自が同じ時間だけ話すことが必須という訳ではありませんが、全く貢献していない人がいる、特定の人に著しく依存しているといった場合には、ネガティブな評価に、他方、難しい場面などを適切にカバーしあった等の場合には、ポジティブな評価に繋がります。

9 [交渉態度] 交渉態度は、相手方とのあるべき関係を踏まえ、ビジネス・パーソンとして適切で交渉倫理に適うものであったか。

⇒ 一流のビジネス・パーソンらしく、そして、倫理的に交渉したかを評価します。

10 [自己評価] 交渉の経緯と結果を踏まえ、彼我をフェアかつ客観的に反省・批評できたか。

⇒ 相手あってこそその交渉ですから、相手についての評価および相手と自己の関係性についての評価も、自己評価に含まれます。そして、交渉者には説明責任が求められますから、交渉の経緯、結果、理由についての適切な説明ができる必要があります。