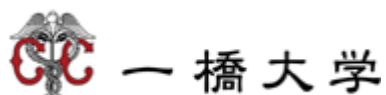


第9回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション  
ラウンドB



BLUE CORPORATION

副社長：梶間茂樹  
国際部長：木村勝利  
技術開発部長：福山智子  
環境部長：鈴木兼一郎  
法務部長：和泉奏多

【交渉議題】  
レッド社との共同事業について

提出日：2010年11月22日

チーム名

「BLUE CHIP」

一橋大学日本語チーム2

2010年11月22日  
代表副社長：梶間茂樹

社長殿

レッド社との共同事業の件

既にご報告の通り、掲題プロジェクトにつき下記要領でレッド社と最終交渉をすることになりました。つきましては改めてレッド社に対する交渉方針を別添のとおり作成致しましたので、確認の程よろしく申し上げます。

なお、交渉に参加する社員は、梶間茂樹、木村勝利、福山智子、鈴木兼一郎、和泉奏多の5名です。

記

1. 日時：12月5日(日)
2. 場所：上智大学
3. 交渉相手：レッド社交渉チーム

以上

## I. 全体的な交渉方針

### 1. 全体としての戦略

金銭的な面に過度にこだわることはせず、継続的な契約であることを意識し、相手方との共通の利害を見つけて友好的な交渉を図ることで、双方の利益を増大させられる合意を目指す。従って、ブルー社の利益を最大化しつつも、レッド社の利益をも満足させる合意を目指していく。

### 2. BATNA

(1)

係争案件に関しては、今回の交渉期日で合意に至らなければ仲裁を淡々と進めていくことになる(¶ 30)。

(2)

今後の契約に関し、レッド社との合意ができない場合でもアービトリア国内での二酸化炭素排出削減が困難な現状に鑑みると、何らかの形で他国、特に二国間協定の結ばれるネゴランド国への技術進出は進めていきたい。よって、レッド社との合意が整わなければイエロー社等の他社との契約を結ぶことになる。

## II. 係争案件について

### ①交渉方針

ブルー社が重視するのはあくまで技術開発及び他国への技術進出であるため、その点において他論点において有利な合意に至るのであれば、金銭的な面では多少の譲歩はいとわない。また、本論点においてこちらが譲歩することになった場合には、他論点において相手方の譲歩を求めていく。

### ②目標

900 万米ドルについて：450 万米ドルの支払い

前払い金 150 万米ドルについて：レッド社からの 75 万米ドルの返還

### ③ボトムライン

900 万米ドルについて：300 万米ドル及びレッド社からの遺憾の意の表明

前払い金 150 万米ドルについて：返還なし(ただし、この場合ブラウンの左遷は免れなくなるため、できるだけ避けたい。)

### Ⅲ. 合弁会社の株式割合について

#### ①交渉方針

法人税率引き下げのため、合弁比率につきレッド社の割合を多くすることには異論はない。一方、合弁比率で譲歩するとしても、合弁会社におけるブルー社の実質的コントロールの維持は不可欠である。なお、合弁比率については法人税引き下げのための要件を満たす程度の最低限のラインを目指す。

#### ②目標

合弁比率をレッド社に50%より大きく与えた上での、株主総会及び取締役会におけるブルー社の権限の現状維持。

#### ③ボトムライン

経営に関してのマイノリティにならないようにし、実質的コントロールを維持する。

### Ⅳ. 賄賂・オレンジとの関係について

#### ①交渉方針

賄賂を渡した場合、ブルー社の関与を完全に否定することは困難であると思える一方で、オレンジとの関係も重要である。また、賄賂が発覚した場合、処罰されるだけでなくブルー社の企業イメージも落ちてしまうため、賄賂にあたる贈り物はなしえない。そこで、賄賂にならない何らかの方法(贈り物)によりオレンジとの関係をよいものにするべく交渉を進める。

#### ②目標

賄賂にならない方法(贈り物)によりオレンジとの関係を良好にする。

#### ③ボトムライン

賄賂・贈り物を行わない代わりにレッド社に対する(他論点における)最低限の譲歩。

## V. 2012年までのクレジットについて

### ①交渉方針

水力発電所についてはなるべく安価に得たいのが実情であるが、バイオマス発電所のクレジットを他社に売却される可能性があることを考慮すると、水力発電所に関する金額で多少譲歩する代わりにバイオマス発電所のクレジットを確実に確保することも考えられる。また、今後のレッド社との継続的な関係を維持するためにも2012年までのバイオマス発電所のクレジットも確保したい。

### ②目標

8米ドルでの購入

### ③ボトムライン

10米ドルでの購入

## VI. 2013年以降のクレジットについて

### ①交渉方針

ネゴランド国が将来的にも魅力的な市場であることを考慮し、将来のクレジットについても何らかの形で確保するための合意を目指して交渉していく。また、風力発電所等、新たな発電所の建設に関しても何らかの合意を得ておきたい。

### ②目標

法的拘束力を持った独占交渉権等の条件付の将来に向けた合意を結ぶ。

### ③ボトムライン

何らかの形でブルー社に優先的な交渉をする旨の合意を結ぶ。

## VII. その他

ネゴランド国が水質汚濁の問題に関し、生活廃水による汚染に十分に対処し切れていない事情(¶2)に鑑みて、ネゴランド国においてレッド社と共同でかかる問題に対処していくことが考えられる。これによりブルー社の環境問題に関しての企業イメージの向上が望めるとともに、レッド社との関係もより強固なものになると考えられる。

以上