

1. レッド社は、1998年に設立されたネゴランド国法人である。レッド社を設立したのは、ネゴランドで最も権威のある大学であるネゴランド大学で交渉を教えていたドン・ノムラと、ノムラの旧来の友人であり、ネゴランドのビジネス界で活躍していたノブ・スミスである。ノムラは、若い頃は外交問題を中心に研究していたが、世界の平和のためには外交交渉の役割が大きいと考えたことから、交渉学に研究の関心移した。ノムラはハーバード大学に2年間留学して交渉学について学んだ後、外交のみならず、様々な分野の交渉に関する研究を進めてきた。ノムラの代表的な著書としては、「交渉と平和」「交渉の理論と芸術」「幸せのための交渉」等がある。ノムラの目標は、ネゴランド国の国民の幸せに貢献できるような交渉学を樹立することである。ノムラのこのような考えに共感したのが、ネゴランドを代表する大手企業であるネゴ・インダストリーズの社長であったスミスである。ノムラとスミスは、具体的なテーマ・パークの構想を議論した。
2. このテーマ・パークを運営するための会社として1998年にノムラとスミスが設立したのがレッド社であり、ノムラが取締役会長、スミスが取締役社長である。レッド社の概要は別添1のとおりである。レッド社は、1年間の準備期間を経て、1999年1月にネゴランドの首都ネゴ・シティ（人口は300万人である）にネゴ・パークを開設した。レッド社の株式は上場されておらず、その資金調達は専らスミスがネゴ・インダストリーズの社長時代に取引のあった銀行からの借入れによった。
3. ネゴ・パークは、様々な交渉を体験しながら、楽しく交渉について学ぶことのできるテーマ・パークとして設計された。主たるターゲットは小学生から中学生であり4つのエリアからなる。ネゴ・パークの内容は別添2のとおりである。ネゴ・パークのキャラクターは、「ネゴネゴ」である（ネゴネゴは別添3のとおりである）。ネゴネゴは、ネゴランド国の古代文明で知恵の神様と考えられていた猫をモチーフにして、デザイナーであるジュンコ・オサワが創作したものであり、ネゴランドでは人気がある。ネゴ・パークは1999年1月の開園当初より予想以上の好評を博した。ネゴ・パークの年間来場者数の推移は別添2に記載のとおりである。レッド社の収益の4/5はネゴ・パークの入場料収入であり、残りの1/5は関連商品の売り上げによっている。関連商品としては、ネゴネゴのキャラクター商品(人形、ペンダント、写真立て、Tシャツなど)、交渉ゲームソフト、DVD、小中学生向けの交渉の本などが売れている。これらの関連商品については、パーク外での販売を行ったらどうかという意見もあったが、信頼できる適当な販売ルートが確保できず、これまでのところ、専らパーク内及びパークのホームページを利用した通信販売で販売している。ネゴランドのほかでは、ベルギーとオランダにそれぞれベルギー・ネゴ・パークとオランダ・ネゴ・パークがある。ベルギー・ネゴ・パークとオランダ・

ネゴ・パークは、オランダ法人であるユーロ・ネゴパーク社が経営している。両社の業績は、別添2に記載のとおりである。

4. ブルー社は、アービトリア国の総合商社である。ブルー社は、さまざまな分野で事業を展開している。アービトリア国証券市場に上場しており、アービトリア国を代表する企業のうちの一社である。国際的にも35カ国に75の拠点を有しており、子会社等も含めた連結ベースでの従業員は約3万人である。ブルー社の概要は別添1のとおりである。ブルー社のエンタテインメント&ライフ・スタイル部門には10の事業部があるが、そのうちの第3事業部はエンタテインメントや教育関係の事業を担当しており、その一部として、遊園地やテーマ・パーク事業も扱っている。過去にも何度かテーマ・パークへの出資を行ってきたが、結果は芳しくない。最近の主な案件は2件であるが、いずれも失敗した。

エンタテインメント&ライフ・スタイル部門の第3事業部長のボブ・オレンジは、2005年5月、ネゴランド国に出張した際に、ネゴ・パークの話聞いた。オレンジは、ネゴ・パークに大変興味を持ち、レッド社を訪ねた。そして、レッド社のノムラ、スミスからネゴ・パークの話を知るとともに、実際にネゴ・パークを訪ね、ぜひアービトリア国にネゴ・パークを開設したいと考えるに至った。部内の検討の結果、第3事業部としては、ぜひ2007年開園を目指してネゴ・パーク事業に取り組みたいということになった。オレンジは、ライフ・スタイル部門長であるグリーン専務に第3事業部としてネゴ・パーク建設に取り組みたいと提案した。近時のテーマ・パーク事業が立て続けに失敗していたことから、グリーン専務は当初難色を示したが、オレンジが熱心に説得したこと、また、オランダとベルギーで開設されたネゴ・パークも好調であることから、本事業に取り組むことに同意した。これを受けて、ブルー社とレッド社は、アービトリア国でのネゴ・パーク建設事業についての具体的な交渉を開始した。

5. アップ・フロント・フィーとロイヤルティについては、激しい交渉が行われた。スミス「アップ・フロントで100万米ドル、その後、3か月毎に売り上げの5%を支払うということで、お願いしたい。」  
クロダ（ネゴランドにあるブルー社の現地法人の社長）「アップ・フロントで100万米ドルというのは高すぎる。」  
ノムラ「ネゴ・パークというビジネス・モデルはそれだけの価値があると考えている。すぐに回収できるのではないか。」  
オレンジ「もう少し何とかならないか。」  
スミス「ユーロ・ネゴパーク社についても100万米ドルをお願いした。ユーロ・ネゴパーク社はもと当社の社員が設立した会社であるが、それでもお願いをした。今回は初めての第三者との契約であり、本来ならば、アップ・フロントも、ロイヤルティも、もっと高額をお願いしたいくらいだ。ただ、話し合いができないわけで

はなく、どうしてもアップ・フロント 100 万米ドルが無理ならば、アップ・フロントを 50 万米ドルにする代わりに、ロイヤルティを 10%にするということなら考えてもよい。」

6. ブルー社は、アップ・フロント 100 万米ドルが受け入れられるかどうかについて議論した。最終的には、ネゴ・パークにはそれだけの価値がある、ロイヤルティが 5%に抑えられるならば、100 万米ドルは仕方ない、ということになり、電話で本社のグリーン専務の了解も得て、100 万米ドルを受け入れることになった。グリーン専務からは、本当にユーロ・ネゴパーク社がレッド社に 100 万米ドルを支払ったのか、ユーロ・ネゴパーク社に確認してみるように、との指示がオレンジに対してであった。しかし、オレンジはわざわざユーロ・ネゴパーク社に聞くと、レッド社を疑っているといった印象を与えるかも知れないと考え、自分の判断でユーロ・ネゴパーク社に対する確認をしなかった（グリーン専務は、その後、オレンジに対して、実際にユーロ・ネゴパーク社に問い合わせたかどうかを確認することはしなかった）。

結局、アップ・フロント・フィーは100万米ドル、ロイヤルティは5%とすることになり、別添4のライセンス契約（「2005年ライセンス契約」）が締結された。

7. 2007年4月、アービトリア国の首都、アブ・アブ（人口は400万人である）に、ネゴ・パーク・アービトリアがオープンした。ネゴ・パーク・アービトリアの概要は別添5のとおりである。これまでのところ、ネゴ・パーク・アービトリアの業績は極めて順調であり、別添5のとおりである。
8. レッド社とブルー社が交渉により早急に解決しなければならない問題がある。それは、アービトリア国の隣国である日本にネゴ・パークを設けるという企画である。この企画は、ブルー社内部では既に1年前から検討されてきたが、最近のネゴ・パーク・アービトリアの好調を受けて、日本でもネゴ・パークが紹介されることが多くなっており、ブルー社の日本の拠点であるブルー・ジャパンからもネゴ・パークの開設を促す声が上がっていた。この日本でのネゴ・パークの設置については、既にブルー社が依頼してグレープ・データ・バンクが行った市場調査がある。この市場調査の内容は、別添6のとおりである。グレープ・データ・バンクの市場調査は信頼に値する。この市場調査結果を踏まえ、2009年12月と1月、レッド社とブルー社との間で事務担当者レベルでのミーティングを2度開催している。レッド社は、当初、ブルー社ではなく、日本の企業にネゴ・パークの経営を委ねることも検討に値すると言っていたが、ユーロ・ネゴパーク社がオランダとベルギーの2国のネゴ・パークを経営している例もあり、現在では、ブルー社に日本の経営を任せすることに前向きである。
9. これまでのミーティングにおいて、ブルー社としては、現在、レッド社との間で締結しているライセンス契約を改訂し、日本におけるネゴ・パークについてもライセ

ンスを得たいと提案している。これに対してレッド社は、その可能性は否定しないが、その場合には、アップ・フロント・フィーとして 100 万米ドルと、ロイヤリティをアービトリアの分も含めて 8%に引き上げるよう求めている。レッド社の言い分では、これまでのロイヤリティ 5%は低すぎたのであり、この機会にロイヤリティを 8%に上げることが必要であるという。また、新たな権利を与える以上、やはりアップ・フロント・フィーの支払も必要であると主張している。これに対してブルー社は、アップ・フロント・フィーの支払はなし、ロイヤリティについても現状と同じにしてほしいと主張している。

10. 日本でのネゴ・パークについては、①ネゴランドあるいはアービトリアのネゴ・パークとどこを同じとし、どこを異なるようにするか、②ロイヤリティとアップ・フロント・フィーはどうするか、を決定する必要がある。開園する場合の候補地は、東京のお台場周辺という点では一致している。もし、2月21日にこれらの点について合意できなければ、レッド社とブルー社が日本でのネゴ・パークの開設について契約締結に至る可能性はなくなる。

11. ちょうど日本への進出の交渉が本格化するころ、レッド社とブルー社との間に一つのトラブルが発生した。2010年2月初め、ユーロ・ネゴパーク社のホランドとオレンジが会う機会があった際、ホランドから、ユーロ・ネゴパーク社はレッド社から確かに当初アップ・フロント・フィーとして 100 万米ドルを要求されたが、交渉することで結局は支払わずに済んだということを知った。しかも、ホランドは、もし、契約のときに直接自分に聞いてくれたら教えてあげたのに、と言っていた。レッド社とブルー社との交渉では、レッド社はユーロ・ネゴパーク社からもアップ・フロント・フィーの支払を受けたというのがブルー社の理解であったために、ブルー社はアップ・フロントの支払を受け入れた経緯がある。

12. 驚いてオレンジはノムラに電話した。

オレンジ「2005年ライセンス契約の交渉の際には、ユーロ・ネゴパーク社に対してアップ・フロントを 100 万米ドル要求して支払ってもらったと言っていたはずだ。ユーロ・ネゴパーク社も 100 万米ドル支払ったならば仕方がないと考えて、100 万米ドルのアップ・フロント・フィーの支払に同意したが、実際には、ユーロ・ネゴパーク社はアップ・フロント・フィーを支払っていないそうではないか。」

ノムラ「支払を受けたとまでは言っていないはずだ。元社員の立ち上げた会社でもあるし。いずれにせよ、意図的ではない。」

オレンジ「少なくとも当社の重大な誤解を招く説明をしたのだから、100 万米ドルを返還すべきではないか。」

ノムラ「当社は貴社がそうした誤解をしているとは思わなかったし、他社との交渉経緯の詳細を説明する義務はなく、また、貴社だって自分で調べようと思えば調べられたはずである。それを怠ったのは貴社であるのだから、今さらそのような話を

持ち出してもらっても困る。」

13. その後、このユーロ・ネゴパーク社のアップ・フロント・フィーについては、以下のような事実が明らかとなっている。

2005年7月10日のレッド社とブルー社との面談の際、ノムラ、スミス、ブラウン（レッド社の企画部長である）は、ユーロ・ネゴパーク社に100万米ドルを要求したこと、ユーロ・ネゴパーク社から支払いを免除してほしいという要請があったことは記憶していたが、実際に支払ってもらったかどうかについては明確な記憶がなかった。また、その時点で帳簿を調べるということもしていない（もし、ブルー社から確認を求められたら調べていた、隠したり、嘘をついたりするつもりは一切なかった、と証言している）。彼らは、2007年9月に別件のために過去の記録を調べていた際に、最終的にはユーロ・ネゴパーク社のアップ・フロント・フィーの支払いを免除したことを確認した。レッド社は、既にアップ・フロント・フィーの支払いは終わっているので、今さらこのことをブルー社に伝える必要はないと考え、ブルー社に対してこのことを伝えなかった。

14. 2月21日の交渉は、レッド社からノムラ、スミス、ブラウンが、ブルー社からグリーン、オレンジ、クロダが参加して行われる。

Q:日本のネゴ・パークの入場料はどの程度にするかは決まっているのですか？

A:他のネゴ・パークと同水準とすることが予定されています。

Q:最後の頁の別添（グレープデータ・バンクによる市場調査の結果）について。

表の損益の計算にあたっては、ロイヤルティは何%として計算されているのですか？

A:現在の料率である5%で計算されています。ロイヤルティの料率が1%増減すると、③の数値は30円増減します。

レッド社の概要

設立：1998年1月  
 本店：ネゴ・シティ  
 資本金：100万米ドル  
 株主：公開されていないが、最大の株主はネゴ・インダストリーズである。  
 取締役会長：ドン・ノムラ  
 取締役社長：ノブ・スミス  
 取締役：ハナコ・オパタ、イチロー・タキサラ（社外取締役）、ジロ・ハラ（社外取締役）  
 従業員：100名  
 事業：ネゴ・パークの運営  
 業績：非公開

ブルー社の概要

設立：1919年12月  
 本店：アブ・アブ  
 資本金：10億米ドル  
 取締役社長：トニー・トンブソン  
 従業員：単独2500名、連結30000名  
 拠点：35カ国、75拠点  
 事業：多様な商品・サービスの国内販売、輸出入および三国間取引、さらには国内外における事業投資など多角的な事業活動を展開。事業部門としては、金属、輸送機・建機、インフラ、メディア・ライフスタイル、資源・化学品、生活産業・建設不動産、金融・物流の7事業部制を敷く。  
 業績：

(億米ドル)

年	2004	2005	2006	2007	2008
売上総利益	25	28	35	46	48
当期純利益	3	7	8	10	12
総資産	250	252	320	420	350

\*2004年から2005年にかけては、アービトリア国経済の景気が不安定であったことから苦戦を強いられたが、最近では業績が回復しており、好調である。

## ネゴ・シティのネゴ・パークの概要

- 主たるターゲット：小学生・中学生
- 営業日：年間 365 日
- 営業時間：午前 9 時から午後 8 時まで
- 入場料：大人 30 米ドル、中学生 20 米ドル、小学生 10 米ドル
- 入場：大人だけの入場は不可。入場には定員があり、予約を受け付けている。
- 年間最大入場者数：年間 80 万人が入場者数の上限である。
- エリア：以下の 4 つのエリアがある。各エリアは、①ロール・プレイ・フィールド、②図書館、③クラスからなる。
  - ①家庭のエリア：家庭生活で生じる交渉の場面を取り上げるエリア  
例：一つのケーキを二人で分ける
  - ②学校のエリア：学校生活で生じる交渉の場面を取り上げるエリア  
例：クラスで係を決める
  - ③世界のエリア：国際的な問題についての交渉の場面を取り上げるエリア  
例：二酸化炭素の排出量についての国際的ルールを作る
  - ④ビジネスのエリア：ビジネスの世界における交渉の場面を取り上げるエリア  
例：ハイブリッド自動車の売買交渉をする
- ロール・プレイ・フィールド：各エリアには、5～8 のロール・プレイ・フィールドがある。ロール・プレイ・フィールドはスタジオのようになっており、入園者は交渉の題材となる場面の説明を受ける。ロール・プレイのシナリオによって、スタッフが交渉相手となる場合もあれば、他の入園者が交渉相手となる場合もある。ロール・プレイに要する時間は 20 分から 2 時間程度のものまで、様々である。ロール・プレイは入門編、初級編、中級編、上級編があり、上位のクラスのロール・プレイに参加するためには、ロール・プレイに参加したり、クラスを受講したりした際に与えられるポイントをためることが必要である。ロール・プレイに参加できるのは小学生・中学生だけである。
- 図書館：各エリアの交渉に関する資料、映像、ゲーム等が置いてあり、入園者は自由に視聴したり閲覧したりすることができる。
- クラス：各エリアにおける交渉に関して、様々なトピックについてのレクチャーが行われる。1 回のレクチャーは 15 分から 40 分程度である。
- ポイント制度：ロール・プレイやクラスには、それに参加するのに必要なポイントが設定されているものがある（誰でも参加できるものもある）。
- スクール：初めての来園者を対象に、交渉についての基本的な考え方やロール・プレイの取り組み方を指導する入門クラスや、各エリアに共通する交渉に関する理論やスキルを

教育するクラスが開講されている。入園者は必要に応じて、こうしたスクールのクラスを受講できる。

○ショップ：お土産としてのキャラクター商品(ネゴネゴの人形、ネゴネゴのペンダント、ネゴネゴがデザインされた写真立て、ネゴネゴのTシャツなど)、交渉ゲームソフト、DVD、ノムラの著書、交渉に関する本が売っている。

○入場者の状況

(万人)

年	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09
入場者数	60	60	60	60	70	70	70	70	80	80	80

\*03年、07年に入場者数が増加したのは、施設を拡大し、受入れ可能な定員を増加したことによる。年間80万人という数字は、定員一杯という状態が続いていることを意味しており、現在は、ほぼ予約でいっぱいといった状況である。

○ユーロ・ネゴパークの状況

(万人)

年	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
オランダ	60	60	70	70	80	80	80
ベルギー	-	-	60	70	80	80	80

○ユーロ・ネゴパーク社では、オランダとベルギーにあるホルランドの友人が経営するデパートでキャラクター商品を販売している。販売開始にあたっては、サンプル品をレッド社に見せたうえで、書面による承諾を得ている。キャラクター商品の売上げは、ユーロ・ネゴパーク社の売上げの1/3程度を占めている。



<別添3>



## LICENSE AGREEMENT

This Agreement is made on July 29, 2005 by and between Red Corporation, a Negoland corporation, with its principal place of business at 77 Break-up Street, Nego City, State of Tanaha, Negoland (hereinafter referred to as Red) and Blue Corporation, a Arbitrian corporation with its principal place of business at 120 Table Street, Abu-abu, State of Medarb, Arbitria (hereinafter referred to as Blue).

WHEREAS, Blue is willing to establish a theme park more fully described below with the same concept as with the Nego Park currently operated by Red at the suburbs of the Nego City, and obtain licenses for various copyrights and trade-marks and technical assistances from Red, and

WHEREAS, Red is willing to assist Blue in establishing a theme park by licensing such copyrights and trade-marks and giving technical assistances for the establishment and operation of the theme park.

NOW THEREFORE, in consideration for the mutual covenants and promises herein contained, parties agree as follows:

### 1. Definitions

In this Agreement:

The word “Licensed Property” means (i) the role play stories, character names, costumes, environmental settings, artwork, logos and other elements depicted and regularly used in the Nego Park, including all copyrights and trademarks, and (ii) the methods for training children under the age of 18 regarding negotiation skills and patterns and the problems of negotiation games, including business models relating thereto.

The word “Theme Park” means Blue’s theme park to be established by Blue in Arbitria with the same concept as with Nego Park.

The word “Nego Park” means a theme park operated by Red in Negoland for training and entertaining children who are interested in the development of their negotiation skills and the negotiation games.

## 2. License

(a) Red hereby grants Blue an exclusive license to use the Licensed Property in Arbitria, solely in connection with the development, construction, operation and management of the Theme Park, in accordance with the terms and conditions of this Agreement.

(b) It is understood and agreed that all aspects and elements of the Theme Park that are observable by guests at the area of the Theme Park, whether specifically utilizing the Licensed Property or otherwise (and, in any event, all attractions and facilities, all atmospheric and scenic elements, all facades and props, all signage, flags and banners, symbol characters and all other contents within the area of the Theme Park) shall be subject to the prior written approval of Red at its sole and absolute discretion. This provision shall apply to all changes and modifications of such approved aspects and elements.

(c) Blue shall open the Theme Park by the end of August, 2007.

## 3. Royalty

(a) Blue shall pay Red US Dollars 1,000,000.- upon the execution of this Agreement as an upfront royalty.

(b) Blue shall pay Red a running royalty of 5% of all revenue from the operation of the Theme Park, including and without limitation to admission fees, proceeds of related goods, foods and drinks sold at the Theme Park ( hereinafter referred to as "Running Royalty" ).

(c) The Running Royalty shall be paid by Blue to Red in U.S. Dollars, within two weeks after every calendar quarter. At least three business days before the payment, Blue shall give Red an account sheet disclosing the details of the basis of the calculation of the Running Royalty in such form and substance as agreed between the parties hereto.

(d) Red shall have the right to have an independent public accountant or an accounting firm inspect all books and records relating to the calculation of the Running Royalty. Such inspection shall be conducted within the normal business hours of Blue. Red shall give Blue 7 days prior notice of such inspection. All costs and expenses for such inspection shall be borne by Red.

(e) Accounting of the Theme Park shall be conducted in accordance with the generally accepted accounting principles that shall be applied consistently through the validity of this Agreement.

#### 4. Liquidated Damages

If Blue uses the Licensed Property in violation of this Agreement, Blue shall pay to Red damages equal to the amount of net profit earned by Blue from the use of unauthorized use of such intellectual property, as liquidated damages but not as a penalty.

#### 5. Validity

This Agreement shall be valid until the expiration of 10th accounting year of the Theme Park.

#### 6. Assignment

Blue may assign all rights and obligations arising out of this Agreement to a wholly owned subsidiary of Blue established for the purpose of operating and managing the Theme Park, with two month prior notice to Red. In this case, Blue shall remain liable for the full performance of this Agreement by such assignee jointly and severally with such assignee.

#### 7. Force Majeure

Neither party shall be liable for failure to perform or delay in performing any obligation hereunder to the extent that such failure or delay is attributable to Force Majeure. The term Force Majeure shall mean such acts, happenings, causes or circumstances as, including, but not limited to, war, civil disturbance, labor difficulties or direction of a governmental authority which are beyond the reasonable control of the party affected.

#### 8. Governing Law

This Agreement shall be construed and governed by Japanese laws.

#### 9. Arbitration

All disputes, controversies or differences which may arise between the parties hereto, out of or in relation to or in connection with this Agreement shall be finally

settled by arbitration in Tokyo, in accordance with the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have caused this Agreement executed by their respective duly authorized officers, as of the day and year first above written.

Red Corporation

Blue Corporation

By: \_\_\_\_\_

By: \_\_\_\_\_

## ネゴ・パーク・アービトリアの概要

### <ネゴ・シティのネゴ・パークと同じ点>

○主たるターゲット：小学生・中学生

○営業日：年間 365 日

○営業時間：午前 9 時から午後 8 時まで

○入場料：大人 30 米ドル、中学生 20 米ドル、小学生 10 米ドル

○入場：大人だけの入場は不可。入場には定員があり、予約を受け付けている。

○エリア：以下の4つのエリアがある。各エリアは、①ロール・プレイ・フィールド、②図書館、③クラスからなる。

①家庭のエリア：家庭生活で生じる交渉の場面を取り上げるエリア

例：一つのケーキを二人で分ける

②学校のエリア：学校生活で生じる交渉の場面を取り上げるエリア

例：クラスで係を決める

③世界のエリア：国際的な問題についての交渉の場面を取り上げるエリア

例：二酸化炭素の排出量についての国際的ルールを作る

④ビジネスのエリア：ビジネスの世界における交渉の場面を取り上げるエリア

例：ハイブリッド自動車の売買交渉をする

○ロール・プレイ・フィールド：各エリアには、5～8のロール・プレイ・フィールドがある。ロール・プレイ・フィールドはスタジオのようになっており、入園者は交渉の題材となる場面の説明を受ける。ロール・プレイのシナリオによって、スタッフが交渉相手となる場合もあれば、他の入園者が交渉相手となる場合もある。ロール・プレイに要する時間は 20 分から 1 時間程度のもので、様々である。ロール・プレイは入門編、初級編、中級編、上級編があり、上位のクラスのロール・プレイに参加するためには、ロール・プレイに参加したり、クラスを受講したりした際に与えられるポイントをためることが必要である。ロール・プレイに参加できるのは小学生・中学生だけである。

○図書館：各エリアの交渉に関する資料、映像、ゲーム等が置いてあり、入園者は自由に視聴したり閲覧したりすることができる。

○クラス：各エリアにおける交渉に関して、様々なトピックについてのレクチャーが行われる。1回のレクチャーは 15 分から 40 分程度である。

○ポイント制度：ロール・プレイやクラスには、それに参加するのに必要なポイントが設定されているものがある（誰でも参加できるものもある）。

○スクール：初めての来園者を対象に、交渉についての基本的な考え方やロール・プレイの取り組み方を指導する入門クラスや、各エリアに共通する交渉に関する理論やスキルを教育するクラスが開講されている。入園者は必要に応じて、こうしたスクールのクラスを受講できる。

○ショップ：お土産としてのキャラクター商品(ネゴネゴの人形、ネゴネゴのペンダント、ネゴネゴがデザインされた写真立て、ネゴネゴのTシャツなど)、交渉ゲームソフト、DVD、ノムラの著書、交渉に関する本が売っている。

<ネゴ・シティのネゴ・パークと異なる点>

○ロール・プレイ・フィールドはアービトリアの家庭、学校をモチーフとした。

○アブ・アブの人口はネゴ・シティよりも多いことから、各エリアを広めにとることによって、年間最大入場者数を100万人とした。

○ショップには、アービトリアの交渉の本も置いた。

○入場者数の推移

年	2007	2008	2009
入場者数	75	100	100

## グレープ・データ・バンクによる市場調査の結果

・日本は基本的に教育熱心な国であり、また、ビジネスマンを中心に交渉スキルの向上に対する関心は高い。但し、小中学生や高校大学における交渉教育への関心はあまり高いとはいえない。金融危機の煽りを受けた景気悪化により、テーマ・パーク産業は一般的に減収傾向である。日本のテーマ・パーク産業の特徴は、東京ディズニーランドを運営するオリエンタル・ランドが突出しているという点である。

・東京ディズニーランドのような大規模テーマ・パークではなくても、リピーターを確保できるような良質のテーマ・パークに対する需要は高い。例えば、2006年10月に東京にオープンしたキッザニアは大変好調であり、2009年3月には甲子園にも開園した。楽しみながら学べるという点ではキッザニアとネゴ・パークは共通する部分があり、ネゴ・パークも日本において成功する可能性を十分に持っていると思われる。

・現在検討されている各出店候補地ごとに、定員に比べた入場者の各割合がどの程度の確率で予想されるか、そのような割合であった場合に定員1名あたりの損益はいくらかに関するデータのうち、東京に関するものは以下のとおりである（この他に損益の要因は考えなくて良い。従って、ネゴ・パークの経営によって得る収入または被る損失は、1名あたりの損益に定員を掛け合わせた額ということになる。）。

東京に開園した場合の予測		
①定員対比 の入場者の 割合 (%)	①の割合が 実現する確 率 (%)	①が実現し た場合の定 員1名あた り損益 (円)
100	30	350
90	30	150
80	15	0
70	15	-100
60	10	-300
高い集客率が見込めるが、東京という土地柄、固定費がかかる。高い集客率を確保することが肝要である。		