

第 18 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
18th Intercollegiate Negotiation Competition

参加者ハンドブック
Handbook for Participants

(2019 年 10 月 1 日版)

インターカレッジ・ネゴシエーション
・コンペティション運営委員会

Steering Committee
Intercollegiate Negotiation Competition

はじめに

インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションは、交渉や仲裁に対する社会の関心を深め、学生に仲裁や交渉を学ぶインセンティブを高めるために、大学も国境も越えた交渉と仲裁の他流試合の場として2002年に設立されました。現在のわたしたちのミッションは、グローバルな世界で新しい価値を創造し対立を乗り越えることができる人材を育てることです。

本コンペティションは、交渉と仲裁をワンセットにして国際ビジネスを題材とした問題について行うことで、みなさんに①それぞれの制度の長所・短所を理解し学ぶこと、②口頭や書面による交渉力を母国語以外での言語についても持つこと、③ビジネスにおけるチーム力を涵養すること、④さらには大会を通じて知己を広め、OBOGも含めた人的ネットワークを構築すること、を具体的課題としています。

交渉コンペティションは、参加者の努力と、スポンサーや審査員、たくさんの教員の熱意によって発展し続けてきました。毎年、日本や外国の法曹関係者、多種多様な企業の関係者、大学教員等、100名以上の方々が審査員として協力して下さいます。たくさんの方々の熱心なサポートのおかげで、交渉コンペティションのレベルは年々高まっています。

交渉コンペティションの過去の参加者の方々（OB・OG）は、社会のあらゆる分野で活躍されています。さらに、OB・OGの方々には出身大学や他大学の後輩の指導、大会当日の運営さらには審査員としてコンペティションのレベルアップに熱心に取り組んでくださり、後輩達の大きな励みとなっています。よりよい交渉者を育てるというわたしたちのミッションは、OB・OGのみなさまの活躍によって実現しつつあるといえるでしょう。

各大学での準備の日々や2日間の大会を通じ、皆さんが何か貴重なものを得てくださったとしたら幸いです。

インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション運営委員会
The Steering Committee of Intercollegiate Negotiation Competition

I. コンペティションについて

1. 概要

インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションは、毎年1回、2日間にわたって行われる仲裁・交渉の大学対抗戦で、インビテーションベースで運営しています。本大会は、第1回大会から、住友グループ広報委員会の御後援を頂いているほか、様々な団体に御後援を頂いています。

1日目（ラウンドA）には模擬仲裁を、2日目（ラウンドB）には模擬交渉を行います。仲裁も交渉も、国際的なビジネスを題材とした問題であり、約2カ月かけて英文契約書を含む数十頁の問題に取り組みます。各大学は架空のネゴランド国のレッド社あるいはアービトリア国のブルー社のいずれかを担当します。大会には日本語の部と英語の部があり、英語の部では書面の作成から口頭でのやりとりまで、全て英語で行われます。

仲裁は UNIDROIT 国際商事契約原則（2016年版）を準拠規範として行われます。仲裁では、大会の前には、各大学とも準備書面や答弁書の提出が求められます。

交渉では、レッド社とブルー社に共通の情報に加えて、レッド社、ブルー社の固有の事情等を記載した秘密の情報が配布されます。各メンバーには、副社長、取締役、部長等の役職が割り当てられ、役職に応じた役割を果たさなければなりません。

毎年、多くの実務家、裁判官、弁護士、研究者の方々に審査員をして頂いており、OB・OGの方々にも審査や運営を手伝って頂いています。こうした方々から学べることもコンペティションの魅力の1つです。

2. 参加大学・入賞校の状況

過去の大会の参加校、参加者数、入賞校は以下の通りです。

		Number of Univ.	Number of Participants	Winner	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th
1	2002	4	74	Tokyo						
2	2003	8	129	Tokyo	Kyushu	Sophia	Osaka			
3	2004	12	173	Tokyo	Kyushu	Hitotsubashi	Osaka	Doshisha	Sophia	
4	2005	14	205	Kyoto	Tokyo	Nagoya	Hokkaido/ Sophia	Hitotsubashi		
5	2006	16	209	Australia	Kyoto	Doshisha	Sophia	Nagoya		
6	2007	17	250	Australia	Tokyo	Hitotsubashi	Doshisha	Sophia		
7	2008	16	260	Tokyo	Hitotsubashi	Kyoto	Waseda	Sophia		
8	2009	15	240	Tokyo	Doshisha	Waseda	Kyushu	Sophia		
9	2010	17	270	Tokyo	Hitotsubashi	Osaka	Australia	Waseda /Sophia		
10	2011	19	263	Waseda	Sophia	Osaka	Keio	Tokyo		
11	2012	18	247	Keio	Waseda	Kyoto	Sophia	Kyushu		
12	2013	16	232	Tokyo	Nagoya	Kyushu	Chuo	Sophia		
13	2014	20	258	Tokyo	Kyushu	Australia	Keio	Sophia		
14	2015	21	251	Singapore	Tokyo	Osaka	Kyoto	Hitotsubashi		
15	2016	19	235	Austraria	Singapore	Osaka	Sophia	Kyoto/ Hitotsubashi		
16	2017	28	293	Kyoto	Australia	Sophia	Chuo/Tokyo		Singapore/ Ritsumeikan	
17	2018	31	271	Australia	Singapore	Tokyo	Osaka	Sophia	Kyoto	Mongolia

3. 参考資料

コンペティションのホームページには、過去に実施したコンペティションのシンポジウムにおける資料、入賞校の提出した書面等が掲載されています。また、毎年、法学教室3月号には前年の大会の紹介記事が掲載されており、指導教員、審査員、参加者の方々のコメントが掲載されています。コンペティションをよりよく知るための参考にして下さい。

Ⅱ. 第 18 回大会について

日程・場所・プログラム・スケジュール

(1) 日程：2019 年 11 月 23 日（土）、24 日（日）

(2) 場所：上智大学（東京都千代田区紀尾井町 7-1）

(3) プログラム

<1 日目／11 月 23 日（土） 仲裁の部>

12：00 開会式

13：00-17：00 ラウンド A（仲裁）

17：00-18：00 審査

18：00-20：00 懇親会

<2 日目／11 月 24 日（日） 交渉の部>

9：30-13：30 ラウンド B（交渉）

13：30-15：30 審査、昼食、ティータイム

15：30-17：30 閉会式

(4) スケジュール

1. 問題・規則公表 10 月 1 日（火）
2. 参加登録期限 10 月 11 日（金）午後 3 時
3. 組合表の発表・秘密情報の送付 10 月 16 日（水）
4. 問題・規則への質問期限
第 1 回期限：10 月 11 日（金）午後 3 時
第 2 回期限：10 月 21 日（月）午後 3 時
第 3 回期限：10 月 30 日（水）午後 3 時
5. ラウンド A 準備書面提出期限 11 月 12 日（火）正午
6. ラウンド A 反論書提出期限 11 月 19 日（火）正午
※今後の予定については変更される場合があります。
※すべての日時は日本時間（GMT+9）です。

(5) 第 17 回大会からの変更点

第 17 回大会からの主要な変更点は以下の通りです。

- ・ラウンド A の準備書面の上限頁数を 11 頁から 12 頁に増加。
- ・ラウンド B の事前メモを廃止し、ラウンド B 冒頭の審査員宛方針説明を 10 分間に延長

するとともに、審査員宛方針説明の際に審査員に資料を手交することに変更。

- ・ ラウンドBにおける名刺交換を廃止。
- ・ 審査項目を 15 から 10 に減少。

Ⅲ. 登録

1. 参加登録

- ・ 10月1日に参加登録のためのフォームをホームページ上に掲載しますので、そのフォームを用いて10月11日（金）午後3時（日本時間）までに参加登録を行ってください。
- ・ 各大学は、原則として、日本語1又は2チーム、英語1又は2チーム、合計3チームを上限に登録することができます。1チームは4名または5名を原則とします。但し、1チームあたりの人数やチーム数については、教育上等の観点から合理的な理由がある場合には、運営委員会が例外を認める場合があります。（規則4（5））
- ・ 参加登録に際しては、規則4（7）に従って、運営委員会との連絡窓口となる指導教員、学生代表者を指定してください。
- ・ 参加者の中に実務経験のある方がいらっしゃる場合には、規則4（8）に従って届出を行ってください。
- ・ 参加登録の際には、運営委員会による宿泊の手配の要否についてもフォームに記載してください。運営委員会では、幾つかのビジネスホテル、旅館を予約しています。日本国外からの参加大学、北海道大学、京都以西から参加の大学については、11月22日と23日、他の大学については11月23日の宿泊が可能です。運営委員会が手配するホテルへの宿泊は任意ですので、宿泊を希望されない方は、宿泊は不要としてください。
- ・ 日本語の部及び英語の部の双方にチームが参加している大学については、各チームが獲得した得点の平均点に3点を加えた点数が当該大学の得点となります（規則11（7））。

2. 参加費

参加費は1名あたり5000円（宿泊の手配が不要の場合には2000円）です。各大学で全参加者の分をまとめて、10月25日（金）までにお振り込みください。振込口座番号は、各大学の指導教員の先生方にお伝えします。

IV. 問題、規則、ニュースレター

1. 問題

(1) 問題

問題は、①全ての参加者に共通する一般情報と、②一方当事者に特殊の秘密情報から成ります。②はラウンド B においてのみ用います。①はホームページ上で公表され、②は各大学の指導教員、代表者にメールで送付されます。

(2) 問題への質問期間と問題の改訂

問題が公表された後、10月30日までの間、参加者は問題について質問ができます。質問は、各大学の代表者が行ってください。質問はMS-Wordの形式で、理由を付してください。

運営委員会が質問に回答する必要があると考えた場合には、原則として、問題の変更・訂正というかたちで、質問への回答を行います。

質問に対する回答のおおよそのスケジュールは以下のとおりです。質問は、できるだけ早目に行ってください。

10月11日までになされた質問：10月18日までに回答

10月21日までになされた質問：10月30日までに回答

10月30日までになされた質問：11月5日までに回答

質問等を踏まえ、問題が相当程度改訂されることがあるため、最終版が固まるのは質問への受付期間が完了した後、11月5日頃となります。

例年、多くの質問を頂きますが、大半の質問には以下のような理由から回答していません。まず、現在の問題には既に十分に争ったり議論したりすべき要素が含まれており、それ以上に複雑にすべきでないと思われるところ、質問に回答すると（仮に実務では重要な論点になりうるとしても）、問題を必要以上に複雑にしてしまうようなケースが少なくありません。また、もしこういった事情があればレッドあるいはブルーの有利になるはずなのに、といった観点からの質問も多いのですが、問題文の明確化以上に、一方の有利になるようなかたちでの問題の修正は行いません。まさに皆さんに考えてほしいと考えている点についての質問や、問題文の文脈から合理的に推測できるはずであると思われるような点についての質問にも回答していません。したがって、回答がないということにも理由があると考えて下さい。

(3) 問題の世界と現実の世界との関係について

問題文では、必ずしも現実の世界とは同一ではない設定や現実の世界の話としては考えにくい設定がなされている場合もあります。本コンペティションは問題で設定された架空の事実を前提に行われるものですので、問題文に明記されていることは、それが本コンペティションにおける事実として扱われます。

問題文で全ての事実について設定がなされているわけではありません。そのような部分は、現実の世界において一般に生じていること、理解されていることで補うこととなります。しかし、本コンペティションの目的は、ある事実の真偽を争うことではありません。一方の当事者が問題では設定されていないある事実を主張し、他方当事者がそれに同意した場合にはその事実を前提にコンペティションが行われることとなりますが、他方当事者がその事実を争った場合には、いずれの主張が真実であるかを定めることは本コンペティションの目的ではありません。問題文にかかれていない事実を巡って当事者間で争いが生じ、それがラウンドの進行にあたって問題となる場合には、審査員が、何が本コンペティションとの関係で事実であるかを決定することがあります。その場合には、審査員が決定した事実を前提にラウンドが継続されます。

2. 規則

コンペティションは、毎年公表される規則に基づいて行われます。規則を良く読み、理解したうえで参加してください。規則に反したり、減点の対象となったりすることのないようにしてください。

3. ニュースレター

コンペティションに関する重要なお知らせをするために、ニュースレターを発行します。ニュースレターはホームページ上に掲載されます。ニュースレターが発行されると、電子メールで各大学の指導教員と代表者にお知らせします。必ずよく読んでください。

V. 規則のポイント

* 必ず、最新の規則本文を自分自身で確認してください。

1. チームの構成と役割分担

- ・1チーム 4 名から 5 名です(特例で 3 名、6 名を認める場合があります)
- ・参加者は以下の役割を担当します。
 - ーラウンドA:全員が弁護団員を担当します。
 - ーラウンドB:各自が指定された役職を担当します。誰がどの役職を担当するかは、審査員宛方針説明の際に審査員に手交する資料に明記しなければなりません。

2. ラウンド A

(1) 準拠規範: UNIDROIT 国際商事契約原則 2016 年版

(2) 準備書面

・ラウンド A では、以下の 2 種類の書面を提出します。フォーマット、期限等を厳守してください。

- ① 準備書面: 締切 11 月 12 日(火)正午: 日本語・英語とも 12 頁以内+表紙
～フォント、フォーマット等は自由。図表等を入れることも自由です。体裁や読みやすさも評価の対象となります。
 - ② 反論書: 締切 11 月 19 日(火)正午: 日本語・英語とも 2 頁以内+表紙
～相手チームが提出した準備書面に対する自己の見解や反論を簡潔に述べたものです。
- ・頁数超過、形式不備、提出遅延は減点されます。減点の詳細については、規則 7(6)に規定されています。
- ・準備書面、反論書とは別に添付書類を提出することはできません。

規則 7 (4)

準備書面の形式は、以下のとおりとする。

- ①本体は A4 版の PDF ファイルで作成するものとし、日本語の部、英語の部とも 12 頁以内とする。
- ②本体とは別に、大学名、チーム名、レッド社・ブルー社の別、チームのメンバー名を明記した表紙 1 枚を添付する。表紙と本体は一つのファイルとして作成する。
- ③PDF ファイル名は、「〇〇大学〇チームラウンド A 準備書面」とする。〇及び A は全角とする。
- ④余白は、上 25 ミリ、左 25 ミリ、右 25 ミリ、下 25 ミリとし、本体の下部中央に頁番号を付すものとする。
- ⑤各頁のフォント、行数、字数をどのような設定にするか、頁内にどのような図表等を用いるかは、任意である。但し、読みやすさも審査の対象となるので留意すること。
- ⑥各 PDF のファイルサイズは最大 3MB 程度とする。

・同時に書面を提出するというコンペティションの性格上、準備書面においては、相手からの主張をある程度先取りした反論を行うことを求めています。但し、これは、「相手が(A)を取り上げて(B)と主張するかもしれないが…」といった極めて不自然な論述の仕方を求めるものではありません。そうではなく、例えば、自らの主張するストーリーの一部として、「なお、(A)は当方の主張には影響は与えない、なぜなら…」 「なお、(A)は…と考えられるべきである」といったような形で、一見すると自己に不利になりそうな事情であっても自己の主張の正当性には影響を与えないことを主張することが考えられます。反論書は 2 頁に限られており、準備書面においては予想できなかったり十分な反論ができなかったりした相手からの主張に反論することを主な目的としています。

(規則 7 (10))

準備書面においては、問題に示された全ての争点について、合理的に考えられる反論も含め、検討しなければならない。準備書面は、文章を簡潔にし、番号を用いて整理する等、論理構造がわかりやすいように整理することが望ましい。

(3) 流れ

- | | |
|-------------|--------------------------------------|
| 13:00-13:10 | セッティング (部屋のアレンジ) |
| 13:10-16:20 | 事件についての審理
各事件について、冒頭陳述 (3 分) → 審理 |
| 16:20-16:30 | 最終弁論の準備時間 |
| 16:30-16:40 | レッド社、ブルー社からの最終弁論 (5 分) |
| 16:40-17:00 | 仲裁人からの講評 |

(4) 当日の進め方に関するルール

① 準備書面に記載されていない主張を当日行うことも可能です。

(規則 7 (11))

・・・準備書面に記載されていない主張をラウンド A で行うことも許されるが、重要な主張を準備書面に記載していなかった場合や、準備書面と矛盾する主張をした場合などには、採点上不利に扱われる場合がある。

② 進め方

(規則 7 (16))

仲裁廷の仲裁の進行の仕方は必ずしも統一されていない。過去の例では、仲裁人とのやり取りを重視するもののほか、当事者間の対話を重視するもの、各当事者に数十分の時間を与えて自己の見解を主張させた後に短い反論の時間を与えるもの、などがあったので留意すること。ただし、いずれの場合も、仲裁廷は双方の当事者を公平に扱う義務を負っており、手続きの進行によっていずれかの当事者が有利になるようなかたちでの手続きの進行を行うことは許されていない。手続きの公平性に疑問がある場合には、当事者は仲裁廷に対して異議を述べることができ、異議に対する仲裁廷の対応に不服がある場合には運営委員会に異議を述べることができる。但し、ラウンド終了後は異議を述べることはできない。

③ 手続準則

手続規則は UNCITRAL 仲裁規則(2010 年改訂版)であり、仲裁地は日本ですが、問題、規則に具体的な規定がある場合には、問題・規則が優先します。

④ 主張立証責任

厳格な要件事実といった考え方は採用されていませんが、規則では以下のように記載されています。

規則 7 (17)

一般論として、ある主張を行う当事者の側にその主張を裏付ける事実、論理等を問題文、資料等により証明する等して、各仲裁人を納得させる義務があることに注意すること。

⑤ 問題に記載された争点以外の問題

仲裁における争点は問題に明示されたものに限られます。

⑥休憩

規則 7 (18) 各チームは 1 時間につき 1 回、5 分以内の中断時間を請求することができる。但し、仲裁人は手続の進行上、直ちに中断時間をとることが適当でないと考えたときは、20 分以内で中断時間を遅らせることができる。

⑦冒頭陳述・最終弁論

冒頭陳述と最終弁論は、1 名が行っても分担して行っても差支えありません。

3. ラウンド B

(1) 参加者には適切な役割分担が求められています。

(規則 8 (1))

全ての参加者がチーム全体がうまく機能するように役割を分担し、かつ、その役割を実践すること（実質的に参加していないと思われる者がいる場合には相当の減点の対象となるほか、運営委員会による警告の対象となる場合がある）。

(2) ラウンド B の流れ

9:20- 9:30 セッティング（部屋のアレンジ）
9:30-12:15 ラウンド B
 審査員宛方針説明：各チーム 10 分
 交渉：約 140 分
12:15-12:30 自己評価準備
12:30-12:50 自己評価①
12:50-13:10 自己評価②
13:10-13:30 全体講評

- ・ どちらのチームが先に交渉方針説明を行い、先に自己評価を行うかは、ラウンド B の冒頭に審査員の面前でジャンケンを行い、決定します。
- ・ 対戦室以外で交渉する、電子機器等を使って交渉するなど、審査員が観察することのできない形で交渉することはできません。

(3) 審査員宛交渉方針説明

・ラウンド B の冒頭、審査員に対して、各チーム 10 分以内で、①本交渉において自社が達

成したいと考える目標、②目標を達成するための戦略、③その他、自社の目標・戦略を審査員に説明するうえで必要と考える事項の交渉目標及び方針の説明を行います(審査員からは説明内容の明確化のための質問がなされることがあります。説明は審査員に対して行うものであり、社長や上司等に対するものではありません)。審査員に対する説明は代表者が行っても、メンバーが分担して行っても差支えありません。審査員に対する説明に際しては、役職の分担のほか、審査員宛方針説明の内容の理解に資するような事項を記載した資料(様式適宜)を各審査員に手交しなければなりません(規則 8(4))。

→当日の審査員宛交渉方針説明の際には、上記の資料を手交するほか、パワーポイント等を用いることも可能です。

(4) 合意の確認

- ・ 合意が整った場合、合意内容が明確で適切か、両当事者の理解に齟齬がないかを確認することは重要なプロセスです。一昨年までは、合意が整った場合には必ず文字でその合意を記録したものを作成することを求めていましたが、限られた交渉の時間で合意メモを完成させることが難しい場合もあること、また、合意メモの作成を意識するあまり、具体的な交渉を行う前から合意メモ案を提示し合うといった事態が見受けられたことから、この点を改め、適切な方法で合意内容を確認することを求めることとしました。
- ・ 合意内容が明確で適切か、当事者間に齟齬がないかが審査のポイントとなります。従って、口頭で合意内容を明確かつ適切に確認できたのであれば、それで十分ということになります。但し、このことは、コンペティションの限られた時間を考慮したものであり、実際の世界では、合意内容を正確に書面に反映することは極めて重要であることに留意してください。

(規則 8 (6))

交渉の結果、何らかの合意が成立した場合には、その合意内容を当事者間で確認すること。確認の方法は必ずしも書面による必要はなく、口頭による等、どのようなものでもよいが、合意内容が明確で適切なものであるかどうか、合意内容についての当事者間の理解に齟齬がないかは、審査員による評価の対象となる。

(5) 自己評価

(規則 8(4)③)

各チーム 20 分、審査員の面前でチームとしてのパフォーマンスについての自己評価を行う。先に自己評価を行うチームについては、15 分間の準備時間が与えられる。自己評価においては、まず、参加者が以下の内容について審査員に対して説明を行い（10 分程度）、それに対して審査員から質問がなされる（10 分程度）。審査員に対する説明は代表者が行っても、メンバーが分担して行っても差支えない。

- ・ 設定した目標は実現できたか
- ・ 考えていた交渉戦略はうまく機能したか
- ・ もし、明日同じ状況で交渉を行ったとしたら、どの部分を同じように行い、どの部分を違うように行うか
- ・ 相手方の交渉の良かった点、悪かった点は何か

- ・ 審査員宛説明・自己評価は代表者が行っても、メンバーが分担して行っても、いずれでも差し支えありません(規則 8(4)①③)。

4. 資料

規則 9

- (1) 各大学は、ラウンド A、ラウンド B において、自己の主張を裏付けるために資料やプロジェクタを用いることができる。
- (2) プロジェクタを利用する場合には、機材、延長コード等は各大学で準備しなければならない。
- (3) 相手方は資料を検討するのに必要な時間を要求することができる。
- (4) 審査員・仲裁人は、各ラウンドの円滑な進行に支障があると認める場合、その他、合理的な理由がある場合には、資料の使用を許可しないことができる。
- (5) 日本語の部、英語の部とも、指定言語以外の言語の資料を用いる場合には、指定言語による訳文を付す必要がある。

5. 黒板等の利用

黒板やプロジェクタ等を先に来たチームが独り占めしてしまい他のチームの利用が利用できなかったという事例がありましたので、以下のようなルールが設けられています。

規則 10(2)

ラウンド A、ラウンド B における対戦室内の黒板やプロジェクタの利用、教室のセッティングにあたっては、当日、対戦校同士で話し合い、お互い譲り合って使用しなければならない。

6. 異議・不服申立

相手校についての不服申立てが認められています(規則 18 条)。ポイントは以下のとおりです。

- (1)各ラウンド終了後 10 分以内に運営委員会に申立てなければならない。
- (2)緊急の場合は、審査員に対してルールの確認と他大学の行為の是正を求めることができ、この要求に理由があると審査員が認めるときは、審査員は自己の判断で必要な指示を行ったり、運営委員会と協議したりして対応を決定できる。

7. ビデオ撮影、観覧等

参加者は対戦の様子をビデオに撮ることができます。このほか、広報用の撮影が入る予定です(ビデオ、写真)。

規則 19

- (1) 参加者・審査員・教員は、運営委員会が作成するパンフレットや公式ホームページ、住友グループ広報委員会が作成する記録ビデオ、その他本大会の運営に必要な資料や後援者による広報物等において、氏名、所属、写真等が示されること、および、この範囲で個人情報の取得、利用(共同利用を含め)がなされることを了承するものとする。
- (2) 参加者・審査員・教員・見学者は、本コンペティションは録画され、今後の教育、研究、広報に使用されることがあることを了承するものとする。
- (3) 参加大学は本コンペティションの対戦状況を録画し、あるいは、録音することができる。各チーム毎の対戦状況を個別にビデオ撮影したい場合には、各チームでビデオ機材・テープ、延長コード等を手配するものとする。
- (4) 本コンペティションは外部の見学希望者に公開される。参加者の家族・友人等で見学希望の方がいる場合には、当日受付で所要の手続きをすることにより各対戦室で対戦を見学することができる。
- (5) 運営委員会は、入賞した大学の点数の状況や提出された準備書面を、閉会式、ニュースレター、ホームページ上等で公表することができる。

8. 国際大会への推薦 (規則 15)

日本の参加大学のうち、英語の部のラウンド B で最も高い得点を得た大学であって、所定の基準を満たす大学が希望した場合には、International Negotiation Competition の日本代表として推薦します。当該大学が参加を希望しない場合には次順位の大学に参加を打診します。

9. 秘密情報等の管理

過去の大会では、準備期間中の様子を写真にとって SNS などにアップした際に、黒板に記載された秘密情報の内容や各大学の戦略に関する情報が写真に写り込んでいる、各大学で作成したグループ・サイトが外部の人も閲覧できるようになっている、といったことが生じ、そのために、秘密情報の差替え等が必要になったことがありました。秘密情報や各大学の戦略等の管理には注意してください。万一、そうした情報が公開されてしまった場合には、規則 5 (4) による減点の対象となります。

10. 指導

- ・各大学の指導教員や本コンペティションの OB・OG による事前の指導は勸奨されてます（規則 12 (1)）。
- ・本コンペティションの問題公表後、審査員が参加大学に対してコンペティションに関する指導を行う場合には、運営委員会に届け出なくてはなりません（但し、コンペティションの過去の参加者が出身大学の指導を行う場合はこの限りではない）。参加大学の指導を行った方は、当該年度に自身が指導した大学の対戦を審査することができません。また、指導にあたっては、当該年度の問題や審査に関して、審査員のみが知り得る情報を開示することは禁止されています（規則 11 (8)）。

VI. 審査・表彰

1. 審査制度、審査基準

ラウンド A、ラウンド B とも、審査は 10 項目について行われます。審査員は、各項目について、1 点から 5 点の間で 0.5 点刻みで採点します。審査項目や審査のシステムについての詳細はホームページ上に掲載されます。なお、第 18 回大会の審査項目案は別紙 1、第 17 回大会の審査システムについての詳細説明は別紙 2、第 17 回大会の審査結果は別紙 3 の通りです。掲載されると、ニュースレターでお知らせします。審査は客観評価による絶対評価でなされます。対戦チーム間の勝敗等の相対評価ではありません。

審査員の先生方は、以下のような点に留意して審査をするよう依頼されています。

- 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を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。
- 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. 審査員

審査は 3 名の審査員が 1 組になって行います。第 17 回大会では、合計で 124 名の審査員が審査を担当しました。

- 企業・公官庁その他 28
- 裁判官 3
- 弁護士（外国法弁護士を含む）54
- 大学教員 15
- OB・OG 24

各対戦を担当する審査員は、大会の当日に公表します。

問題公表後、審査員が参加大学に対してコンペティションに関する指導を行う場合には、各審査員は運営委員会に届け出なくてはなりません（但し、コンペティションの過去の参加者が出身大学の指導を行う場合はこの限りではありません）。従って、皆さんが審査員

の方に指導をお願いする場合には、審査員の方、指導教員、あるいは、学生の代表の方から運営委員会に事前に届出を行ってください。参加各大学の指導を行った審査員は、当該年度に自身が指導した大学の対戦を審査することができません。また、指導にあたっては、当該年度の問題や審査に関して、審査員のみが知り得る情報を開示することは禁止されています。(規則 11 (8))。

3. 表彰

第 1 位から第 7 位を表彰します。優勝チームには住友杯が授与されます。

この他、以下の特別賞があります。

- 日本語・仲裁の部 最優秀賞
- 日本語・交渉の部 最優秀賞
- 英語・仲裁の部 最優秀賞
- 英語・交渉の部 最優秀賞
- ベストチームワーク賞

VII. その他

1. 運営委員会への連絡

運営委員会への登録、準備書面等の提出、質問等は、必ず、inc.steering.committee@gmail.com と tetsu-mo@sophia.ac.jp の両方に送ってください。件名の冒頭に【INC：〇〇大学】と付記してください。

コンペティションに関する質問、相談等がある場合には、遠慮なく、運営委員会にご連絡ください。

2. ビジネス・パーソンとしてのマナー

本大会への参加に際しては、ラウンド中のみならず、準備期間中の電子メールでのやりとり、大会での開会式・閉会式、懇親会、ホテル滞在中を通じ、ビジネスに携わる者として、相応しいマナーは何かを考え、それを保ってください。

3. ご家族・ご友人のお誘い

本コンペティションでは、見学・観覧を歓迎しています。ご家族、ご友人等で見学・観覧御希望の方には、ぜひお声掛けください。当日、受付で記帳を頂いた後、観覧者用の名札とパンフレットをお受取りください。自由に各対戦室をご観覧頂けます。

4. 禁止事項

- ① 本コンペティションの問題に関して、事前に他大学と通信、交渉すること（面談、電話、メールその他の手段を問わない）
- ② ラウンド中に電子機器その他の手段により、チームのメンバー以外と本コンペティションの問題に関してやりとりすること（チームのメンバー同士が電子機器等を用いて通信することは差し支えない）
- ③ 規則に違反すること
- ④ 運営委員会の指示に従わないこと
- ⑤ 審査員の指示に従わないこと
- ⑥ 著作権の侵害等法令に反すること
- ⑦ コンペティションの円滑な運営を阻害すること
- ⑧ ビジネスに携わる者に通常求められるマナーに反する行為をすること
- ⑨ 大会期間中に審査員に飲み物、お菓子その他の贈り物をすること

<別紙1>

○ラウンドA

1 (Preparatory Memoranda/Response (Persuasiveness)) Are the claims that should be asserted [identified and expressed] effectively? Are the documents as a whole logical and persuasive?

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。

2(Preparatory Memoranda/Response (Expression, Organization) In relation to each argument, is the basis in fact, contract and/or law etc. shown appropriately and accurately? (Are the documents) easy to read and understand?

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。

3 (Oral Argument: Case 1) Did the team make their claims logically and persuasively, based on the given facts, the contract and/or law etc?

3 [弁論: 第一事件] 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。

4 (Oral Argument: Case 2) Did the team make their claims logically and persuasively, based on the given facts, the contract and/or law etc.?

4 [弁論: 第二事件] 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。

5 (Overall persuasiveness) Through the documents and oral argument, and based on the facts of the problem, was there a persuasive and acceptable story advanced?

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。

6 (Interactions with the Arbitrators) Were [the teams] able to respond precisely and promptly to questions and directions from the arbitrators?

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。

7 (Responses to claims and counter arguments from the other side) Were [the teams] able to respond precisely and promptly to claims and counter arguments from the other side?

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。

8 (Opening Statement/Closing Statement) Was the Opening Statement clear and effective? Was the Closing Statement persuasive and effective?

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。

9 (Manner of Advocacy) Were the manner of oral argument and the way in which claims were made appropriate for a lawyer representing a client in front of an arbitral panel?

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。

10 (Teamwork) During the oral argument, was there an appropriate allocation of roles and division [of work]; was good teamwork evident?

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。

○ラウンド B

1 (Negotiation Planning: Setting Objectives) Did the teams set appropriate objectives, having understood what were the genuinely important issues for their own company, based on the given facts and in light of a full exploration of their own and the other company's situation, the market conditions etc.?

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。

2 (Negotiation Planning: Negotiation Strategies) In light of the negotiation objectives, did the team set out appropriate negotiation strategies?

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。

3 (Negotiation Planning: Explanation) Were the oral presentation and materials about the negotiation objectives and strategies clear and appropriate?

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。

4 (Understanding the other side) Through its preparation and effective engagement during the negotiation, did the team appropriately understand the interests, views and strategy of the other side?

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。

5 (Proposals/Persuasion) Based on the objectives and strategies of the negotiation and on the other side's interest, did the team advance reasonable and constructive proposals and persuasive arguments in a flexible and effective manner?

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。

6 (Agreement) Without compromising too readily or departing from its authorities, did the team endeavor to reach a good agreement that aligned with their company's interests? Was the content of the agreement (or where the teams did not reach agreement, the content of what they were trying to agree upon) clear and reasonable?

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。

7 (Strategies) Were the negotiation strategies of the team worked effectively? Was the team able to modify these in response to the other side's reaction and situation and carry out an effective negotiation?

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。

8 (Teamwork) Did the team members fulfil the roles that their positions required and did they use good teamwork to negotiate?

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。

9 (Attitude to the negotiation) Did the team members demonstrate an attitude that was appropriate and ethical for a businessperson, considering the relationship with the other party?

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。

10 (Reflection) Based on the process and the outcome of the negotiation, was the team able to reflect upon and evaluate their own and the other team's performance in a fair and objective manner?

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。

(別紙2)

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。
- ・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. 審査員の担当の発表、審査員による指導

- ・学生に対しては、各対戦を担当する審査員は、大会の当日に公表します。それまでは学生には対戦の担当を開示しないようお願い致します。
- ・問題公表後、審査員が参加大学に対してコンペティションに関する指導を行う場合には、各審査員は運営委員会に届け出なくてはなりません（但し、コンペティションの過去の参加者が出身大学の指導を行う場合はこの限りではありません）。従って、皆さんが審査員の方に指導をお願いする場合には、審査員の方、指導教員、あるいは、学生の代表の方から運営委員会に事前に届出を行ってください。参加各大学の指導を行った審査員は、当該年度に自身が指導した大学の対戦を審査することができません。また、指導にあたっては、当該年度の問題や審査に関して、審査員のみが知り得る情報を開示することは禁止されています。（規則 11（8））。

3. 表彰

第1位から第7位を表彰します。優勝チームには住友杯が授与されます。

この他、以下の特別賞があります。

- 日本語・仲裁の部 最優秀賞
- 日本語・交渉の部 最優秀賞
- 英語・仲裁の部 最優秀賞
- 英語・交渉の部 最優秀賞
- ベストチームワーク賞

4. 審査票

- ・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、丁寧をお願いします（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をお願いします。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15ありますので、各審査員の合計点は0点～75点、3名の審査員の合計点は0点～225点となります。

《参考》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。

・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：昨年度・一昨年度の採点結果の状況》

	16th		15th	
	Round A	Round B	Round A	Round B
全チーム平均	143.733 (47.911) (3.194)	141.958 (47.319) (3.155)	146.67 (48.89) (3.26)	145.74 (48.58) (3.24)
最高点	165.5 (55.167) (3.678)	165.5 (55.167) (3.678)	169.5 (56.5) (3.77)	161.5 (53.83) (3.59)
最低点	111.5 (37.167) (2.478)	117 (39) (2.6)	121 (40.33) (2.69)	130 (43.33) (2.89)
1位から5位の大学の平均点 (16 th は1位から6位)	151.861 (50.62) (3.375)	152.111 (50.704) (3.38)	154.1 (51.37) (3.42)	150.97 (50.32) (3.35)
6位から10位の大学の平均点 (16 th は8位から12位)	147.677 (49.226) (3.282)	143.588 (47.862) (3.191)	147.5 (49.17) (3.28)	147.2 (49.07) (3.27)
11位以下の大学の平均点 (16 th は13位から17位)	137.375 (45.791) (3.053)	138.042 (46.014) (3.067)	141.05 (47.02) (3.13)	141.18 (47.06) (3.14)
16 th ：18位から23位の大学の平均点	133.192 (44.397) (2.960)	129.385 (43.128) (2.875)		

* 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。

5. 審査に際しての若干の個別的な留意点

《ラウンドA：仲裁の部》

- 1 [準備書面・反論書] (表現と構成) : 読みやすく分かりやすい工夫がなされているか。正確な表現・記述がなされているか。全体の構成は適切か。
⇒ 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。
- 2 [準備書面・反論書] (説得力) : 各論点について、事実や関連法文などの根拠が適切・正

確に示されているか。論理的で説得力があるか。

⇒ 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。

3 [冒頭陳述] 仲裁手続き全体の展開を見渡すことのできる効果的なものとなっているか(時間厳守の点も考慮する)。

⇒ 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。

4 [β事件：構成] から7 [イベント：説得力] 主張すべき事実と法律論を適時に、かつ明確に主張したか。事実主張と法律論は全体として説得力のあるものだったか。

⇒ 各事件について、弁論の構成と説得力を評価してください。

8 [法律構成・法律論] 法律論は、契約書やUNIDROIT原則についての正確な理解に基づき、適切に組み立てられた説得力あるものであったか。

⇒ 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、の評価です。

9 [事実関係] 事実関係を正確に把握して、事実に関するデータを適切に調査し、弁論で活用したか。

⇒ 証拠と事実に基づいた弁論(evidence-based argument)が出来ていたかの評価です。

10 [相手方への即応性] 相手方の主張や反論に的確に即応できていたか。

⇒ かみ合った議論を適時に展開できたかの評価です。

11 [仲裁人への即応性] 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。

12 [最終弁論] 最終弁論は審理の全体を踏まえた効果的で説得的なものだったか(時間厳守の点も考慮する)。

⇒ 手続の展開の総体を反映させた有効な最終弁論であったかを評価します。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。

13 [発言・主張] 明瞭に、かつ自信を持って主張したか(周章狼狽したり、過度に感情に流されたりしなかったか)

⇒ 内容ではなくパフォーマンスに着目した評価項目です。

14 [弁論態度全般] 弁論の仕方は、仲裁に臨む代理人弁護士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。

- 15 [チームワーク] 全員が適切に役割分担をして良いチームワークで手続追行をしたか。
⇒ 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。

《ラウンドB：交渉の部》

- 1 [事前メモ] 事前メモは分かりやすく、内容的にも過不足ないものであるか。
⇒ 事前メモの評価です。
- 2 [目標設定] 交渉の目標は適切に設定・理解されていたか（目指すウィン・ウィンの方向性・展望の適切さ）。
⇒ 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。
- 3 [交渉戦略] 交渉目標に照らして、交渉戦略は適切に建てられていたか。
⇒ 交渉戦略の意識的かつ合理的選択とその柔軟な遂行についての評価です。
- 4 [建設的提案] 交渉の目標・戦略に照らして、合理的な提案を柔軟かつ建設的に行なっていたか。
⇒ 問題解決へ向けてのクリエイティブで建設的な提案をしていたかを評価します。
- 5 [効果的説得] 交渉の目標と戦略に照らして、効果的な議論を説得的に展開していたか。
⇒ 説得的な議論展開だったかを評価します。
- 6 [当意即妙] 相手の主張や提案に対して、適時に要を得た誠実な対応が取れていたか（リスポンシヴネス）。
⇒ 交渉の流れに沿ったリスポンスができていたかを評価します。
- 7 [意思疎通] 相手方の考え・利害を理解するための、効果的なコミュニケーションが出来ていたか。
⇒ よく相手に耳を傾け、相互理解を深めることができていたかを評価します。
- 8 [筋を通す] 安易に妥協したり、過度に強引になったりすることなく、交渉目標を追求したか。
⇒ 原則立脚型の交渉を実践できたかを評価します。
- 9 [交渉マナー] 交渉態度やマナーは、ビジネスパーソンとして適切だったか
⇒ 一流のビジネスパーソンらしく交渉したかを評価します。

- 10 [チームワーク] チーム全員が各自の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。
- 11 [BATNA] 交渉権限の範囲内で、自陣にできるだけ有利な合意を追求したか。BATNA を逸脱した交渉は行わなかったか。
⇒ BATNA を意識して交渉を進めたかを評価します。
*BATNA: Best Alternative to a Negotiated Agreement の頭文字（「バトナ」と読む）。交渉が決裂した場合にとりうる最善の代替策。BATNA より不利な合意なら結ばない方が合理的である。たとえば、近くで第三者が1万円ですべて売っていることを知っているとき、交渉相手から1万円より高い値段で買うことは非合理である。あるいは、1万円を買いたまおうという申出を第三者から受けているとき、交渉相手に1万円より安く売るのは非合理である。BATNA より不利な合意をする者は交渉者として失格である。BATNA と同価値の合意内容が「留保水準」となる。
- 12 [ワーキング・リレーション] 相手方との間で、良きワーキング・リレーションを構築しようと努力したか。
⇒ワーキング・リレーション構築はビジネス交渉のコアであると位置づけています。
- 13 [合意] 合意内容は明確で合理的なものであるかどうか。合意内容についての当事者間の理解に齟齬はないか（合意できなかった場合は原則として2.5点。但し、決裂の原因・帰責事由を斟酌して増減可能）
⇒ 合意が整った場合、合意内容が明確で適切か、両当事者の理解に齟齬がないかを確認することは重要なプロセスです。昨年までは、合意が整った場合には必ず文字でその合意を記録したものを作成することを求めていましたが、限られた交渉の時間で合意メモを完成させることが難しい場合もあること、また、合意メモの作成を意識するあまり、具体的な交渉を行う前から合意メモ案を提示し合うといった事態が見受けられたことから、この点を改め、適切な方法で合意内容を確認することを求めることとしました。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。従って、口頭で合意内容を明確かつ適切に確認できたのであれば、それで十分ということになります。駆け込み合意は、主として8 [筋を通す] で評価しますが、当然ながら合意の出来や確認プロセスの適否にも影響を与えるでしょう。
⇒合意が整わなかった場合には2.5点です。全てについて合意ができなくても、多くの点について合意が整い、合意できた内容と合意できなかった内容が明確であれば、合意が整ったとして扱われます。
- 14 [交渉倫理] 交渉倫理を逸脱することなく交渉を進めたか。デフォルトは3とし、交渉のプロセスと内容に応じて増減する。

⇒ 交渉の倫理性にも程度の差があります。グレーゾーンを戦略的に攻めることや相手のミスに乗じて攻めることは倫理違反ではないですが、その程度によるとともに、交渉目標に照らして必要なビジネス・パートナーとしての信頼関係を毀損してしまえば、それは長期的な利益に反することになるでしょう。このように、総合判断による評価が求められます。

15 [自己評価] 交渉の経緯と結果について適切な説明ができ、彼我をフェアに反省・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、交渉の経緯と結果についての適切な説明ができる必要があります。

(別紙3)

		Round A	Round B	Total
Winner	チーム・オーストラリア Team Australia	156.75	156.5	318.25
2nd	シンガポール国立大学 National University of Singapore	155.5	151	306.5
3rd	東京大学 The University of Tokyo	145.75	155.5	306.25
4th	大阪大学 Osaka University	146.167	151.833	303
5th	上智大学 Sophia University	147.5	149.125	301.625
6th	京都大学 Kyoto University	144.5	152	301.5
7th	モンゴル国立大学 National University of Mongolia	151.75	143	299.75

	Round A	Round B
全チーム平均点 Average of all teams	144.603	144.931
最高点 Highest Score	165.5	164
最低点 Lowest Score	114.5	123.5
1-7位の大学の平均点 Average of 1-7 ranked universities	149.72	151.67
8-12位の大学の平均点 Average of 8-12 ranked universities	144.95	146.73
13-17位の大学の平均点 Average of 13-17 ranked universities	138.23	144.83
18-23位の大学の平均点 Average of 18-23 ranked universities	132.14	134.96

最終順位で示した以外の大学の合計点は、次のようになっています。

The total scores of other universities than top 7 universities are as follows:

8th: 295, 9th: 294.5, 10th: 294.167, 11th: 293.5, 12th: 292.25, 13th: 290.75,
14th: 290.625, 15th: 288.5, 16th: 288, 17th: 278.875, 18th: 276.5, 19th: 276,
20th: 269.833, 21st: 268.167, 22nd: 265, 23rd: 259.5