

December 1, 2023

Intercollegiate Negotiation Competition Newsletter

Vol. 22, No.3 (2023)

1. ラウンド A 反論書及びラウンド B の審査員宛説明資料の提出/Submission of Round A Response and Round B Explanatory Memoranda

ラウンド A の準備書面を提出していただき、有難うございました。

ラウンド A の反論書及びラウンド B の審査員宛説明資料の提出期限は 12 月 5 日（火）正午（日本時間）です。規則や Newsletter を良く読み、規則で定められたフォーマットで所定の時間までに提出してください。

Thank you for your submission of the Preliminary Memorandum for Round A.

The deadline for the response for Round A and Round B Explanatory Memorandum is December 5 (Tuesday) noon (Japan Time). Please read the Rules carefully and submit your documents in the format specified in the Rules.

なお、反論書及び審査員宛説明資料の PDF ファイル名は、この Newsletter の別紙として各大学の指導教員と学生代表者に送付される PDF ファイルにあるそれぞれのチームごとに指定されたファイル名として下さい。

Please name the pdf file of the Round A Response and the Round B Explanatory Memoranda in accordance with the designated file names assigned to each team of the participating university. Such designated file names may be found in the attachment to this Newsletter, sent separately to representatives and instructors.

ファイル名は、正確に大文字と小文字も指定されたものとして下さい。英数字はすべて半角です。

The file name should be exactly as specified.

上記の他、準備書面の形式については、規則 7、8 を必ずお読み下さい。

In addition to the above, please read carefully Rules 7 and 8 regarding the format of the Preliminary Memoranda.

なお、ラウンド A 反論書、ラウンド B 審査員宛説明資料は、ラウンド A の準備書面と同様、Google フォームで提出してください。以下の URL を利用して Google アカウントでログインをした上で、必要事項を記入の上送信してください。この場合も、書面は大学ごとにま

とめて送信してください。このオンライン・フォームを利用してファイルを送信した場合、リアルタイムで受領通知が送信者のメール・アドレスへ送付されます。

As in the case of the Round A Preliminary Memoranda, please submit your Round A Response and Round B Explanatory Memoranda via the Google Form specified by the Steering Committee. Utilizing the URL set out below, please log in to the Form with your Google account and submit the Response/Explanatory Memoranda along with the required information. Each university shall send the Response/Explanatory Memoranda of all teams at the same time. When you send files through this online form, a receipt will be sent to the sender's email address in real time.

フォームの URL (The URL of the form for Google Form

Round A Response / ラウンド A 反論書

<https://forms.gle/fzkgDcrUNZyUQGRWA>

Explanatory Memo for Round B / ラウンド B メモ

<https://forms.gle/g8yy23ij4uyvtn1YA>

もし、Google Form でのファイルの提出が難しい場合には、メールで inc.steering.committee@gmail.com にお送りいただいても結構です。但し、リアルタイムでの受領通知はできないので、フォームの利用をお勧めします。メールでお送りいただいても結構です。その場合でも、少し時間は頂きますが、受領通知をお送りします。

In the event you have difficulty in submitting via Google Form, you may submit the Response(s) and/or Preliminary Memorandum (or Memoranda) via e-mail. In that case we will not be able to send confirmation of receipt in real time, so we recommend that you use Google Form. If you do find it necessary to submit via e-mail, please send the Response(s) and/or Preliminary Memorandum (or Memoranda) to the following address: inc.steering.committee@gmail.com. In that case, we will also send confirmation of receipt, but there will be some time lag before we are able to send the confirmation.

2. ラウンド B の月面探査第二次プロジェクトについて (The second Lunar Exploration Project in Round B)

問題文のパラグラフ 37 では、「12 月 10 日の交渉では、第一次プロジェクトの際に作成した別添 5 の覚書に相当する文書の草案を作成することが期待されている」となっています。一方で、規則 8(10)では、合意内容の確認は書面による必要はない、とされています。ラウンド B では、別添 5 の覚書と同形式の文書やその草案を作成したり、印刷して提出し

たりすることは求められません。ラウンド B での交渉を踏まえて、別添 5 の覚書に相当する文書が作成できるような事項についての合意をすること（交渉の結果を担当者に伝えた場合には、担当者が覚書に相当する文書の草案を作成できるような合意をすること）が期待されています。

Paragraph 37 of the Problem Statement states, "In light of the above, the negotiations on 10 December are expected to produce a draft document corresponding to the MOU in Exhibit 5, which was prepared for the first project." On the other hand, Rule 8(10) states that confirmation of the agreement need not be in writing.

In Round B, it is not required to create or print out a document or a draft of a document in the same form as the MOU in Exhibit 5. Instead, it is expected that an agreement will be reached on necessary items so that a document corresponding to the MOU in Exhibit 5 could be prepared later. (It is expected that an agreement will be reached that will allow the person in charge to draft a document corresponding to the MOU in Exhibit 5, if the result of the negotiation is communicated to the person in charge.)

4. 審査基準について (Evaluation Criteria)

審査員ハンドブックのうち、審査方法や審査基準に関する部分はこのニュースレターの 7 頁以下の別添のとおりです。審査員に対しては、このような方法・基準に従って審査をするよう依頼しています。

The excerpt from the Judges' Handbook (the part relating to the evaluation method and evaluation criteria) is as Attachment at page 14 and after of this newsletter. The Steering Committee has requested judges to evaluate following these methods and criteria.

5. 集合時間・入構時間

9 日は 12 時 30 分までにレッド社、ブルー社の控室にお集まりください。週末は正門しか開いていません。なお、代表者の方は受付にお立ちより下さい。受付で、対戦室・審査員の一覧表を配布します。

大学構内への入構は、以下の時刻以降にしてください。

9 日 : 12 時

10 日 : 11 時

なお、学内では他の行事や授業も行われています。本コンペティションで利用する建物以外に立ち入ったり、屋外（正門から建物に至るルートや建物間の移動時）で大きな声で会話したりする等のないようにしてください。

Please arrive at the Lounge of Red or Blue by 12:30 p.m. on the 9th. On the weekend,

only the main gate will be open. The representative of each university should come to the reception desk before that time. A list of match rooms and judges will be provided at the reception desk.

Please refrain from entering into the campus before the following time.

9th: 12:00noon.

10th: 11:00 a.m.

Please note that other events or classes will be conducted on campus. Please strictly refrain from entering areas other than those that will be used for this competition. In addition, please refrain from loud conversations outside (on the route from the main gate to the buildings or when moving between buildings) and other activities that might disturb others.

6. 会場の施設について (Information about Equipment)

(1) 教室

教室には備え付けのプロジェクターあるいは液晶モニターがありますが、備え付けのプロジェクターあるいは液晶モニターを利用するためには、PCにHDMIケーブルを接続できることが必要です。備え付けのプロジェクター、液晶モニターの場合には、接続が上手くいかなかったり、機器の場所が制約されたりするといったことがあります。より自由にプロジェクターを利用したい場合には、プロジェクターを持参することをお勧めします。

The match rooms have built-in projector equipment or LCD Monitors. If you want to use the projector equipment or LCD Monitors, you will need to connect your PC, using an HDMI connector. If you use the built-in projectors or monitors, you might have difficulty to connect smoothly or the location of the screens/monitors might not be ideal for your presentations. If you want to use projectors freely, we recommend preparing your own portable projectors.

(2) 印刷 (Printing equipment)

当日は印刷室にプリンタに接続されたパソコンを1台設置する予定ですが、印刷施設は限られていますので、極力、事前に必要な印刷は済ませておくようにしてください。**印刷室はラウンド中のみ開室します。**印刷室以外に印刷できる施設はありませんので注意してください。

We will prepare one PC connected to printers in the Printing Room. Because of the very limited printing equipment, it is highly advisable that participants print any necessary documents in advance. **The Printing Rooms are available only during Rounds.** Please note that there is no other facility where you may use printers.

(3) 延長コード (Extension Cords)

延長コードは各自御用意ください。

If necessary, please bring your own extension cords.

7. 審査員のオンライン参加 (Online participation of judges)

現状、すべての参加者がキャンパスで参加する予定ですが、審査員の一部はオンラインで参加の予定です。現時点で審査員の一部がオンラインで参加する予定の対戦は以下のとおりです (いずれも 3 人の審査員のうちの 1 名がオンラインで参加予定です)。なお、オンラインで参加する審査員が増える可能性もありますのでご注意ください。

Currently, all participants are planning to participate on campus, but some of the judges plan to participate online. The matches in which some of the judges are currently scheduled to participate online are as set forth below (in each case, one of the three judges is scheduled to participate online). Please note that there is a possibility that additional judges may participate online.

Round A: J5, J6, J9, J11

Round B: J5, J10, J13, J15, J16, E2

8. 体調管理 (Precautions regarding health)

準備が大変だと思いますが、体調管理には注意してください。具合が悪い場合には、決して無理をせず大会を欠席してください。体調が悪い方、新型コロナウイルスへの感染が疑われる方、インフルエンザに罹患しているおそれのある方は、決して来校しないでください。大会当日、常駐の医師はおりません。急病の場合には、近くの慶應大学病院等に行く必要があります。

It is your responsibility to manage your physical condition carefully when you prepare for and participate in the Competition. If you do not feel well, use your sound judgment and do not come to the Competition. Please do not come to the campus if you are not feeling well, if there is a suspicion you have been infected with COVID-19, or if there is

a fear you may have the influenza virus. There is no doctor stationed in Sophia University on Saturdays or Sundays. In case of emergency, you will need to go to a hospital near the university, such as Keio University Hospital.

9. 持参物 (Please Bring)

規則 13 にあります名札・ネームプレートをお持ちください。名札は、大会期間中、着用してください。ネームプレートは、対戦時に机の上においてください。パンフレットに記載しているとおり、ラウンド中や昼食時は施錠される控室に荷物を置くことはできますが、貴重品は各自必ず責任をもって管理してください。

Please do not forget to bring name tags and name plates as stipulated in Rule 13. As mentioned in the brochure, you may put your large luggage in the lounges, which will be locked during lunch and during the match hours. However, you are each responsible for your own belongings.

別添

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. 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 (Herbert Smith Freehills Award)
- 日本語・交渉の部 最優秀賞 (GLEA Award)
- 英語・仲裁の部 最優秀賞 (CIArb Award)
- 英語・交渉の部 最優秀賞 (Squire Patton Boggs Award)
- ベストチームワーク賞

3. 審査票

- ・実施の際は、オンライン上のフォームに入力する形式で採点します。
- ・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15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。

- ・審査票の審査項目は別紙1のとおりです。
- ・前回大会の評点の状況は別紙2のとおりです。

《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と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。

審査基準

《ラウンドA：仲裁の部》

1 [準備書面・反論書] 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。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。
- ⇒ 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。

2 [冒頭陳述] 冒頭陳述は十分な準備と練習を感じるものであったか。冒頭陳述は分かりやすく効果的で迫力を感じさせるものであったか。

- ⇒ 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。

3 [弁論：月事件] 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 原則等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 原則等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：衛星事件] 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 原則等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 原則等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。

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 [最終弁論] 最終弁論は当日の仲裁手続の内容を反映させるものであったか。最終弁論は効果的で説得力があるものであったか。

- ⇒ 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。

8 [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 [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。

4 [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力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。

5 [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。

6 [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。

⇒ 相互理解を深め、ビジネス上の信頼関係を醸成するための、効果的なコミュニケーションが出来ていたか。

7 [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。

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

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。

Attachment 2 English

(1) General Remarks on the Judging

- There may be advantages or disadvantages for the role of Blue or Red depending on the contents of the problem. Even though we prepared the problem carefully so as not to create such advantages/disadvantages, due to the nature of the problem, certain advantages and disadvantages cannot be avoided. Also, due to structural constraints of the competition (a match between two universities needs to be completed in a few hours), the problem may contain scenarios which are unlikely to occur, or which may appear unnatural in the real world.
- Please make sure that no participating team receives a favorable or unfavorable evaluation due to such advantages/disadvantages or unreal situations that are inherent in the problem as described above. In other words, you should make your judgment based on the fact that the participating team's performance is or is not at an expected level under the given circumstances, and not on the actual outcome, i.e., the winning or losing of a particular point.
- Language ability: Language ability such as pronunciation or fluency is outside the scope of evaluation.
- Please make your best efforts to evaluate in an impartial and fair manner without being influenced by the name or previous performance of a university.

2. Awards

- Awards are given to the first ranked to seventh ranked universities.
- The first ranked university will receive the Sumitomo Cup.
- In addition, the following special awards will be given:
 - The best Japanese arbitration (Herbert Smith Freehills Award)
 - The best Japanese negotiation (GLEA Award)
 - The best English arbitration (CI Arb Award)
 - The best English negotiation (Squire Patton Boggs Award)
 - The best teamwork

3. Overall Method of Evaluation

- Evaluation will be made using a point system. Judges will fill out the online form.
- Evaluation is to be made by objective evaluation of each team on the basis of its own

performance, not the relative performance between two competing teams. Thus, both teams may get good points or poor points. This will enable an appropriate determination of an overall ranking of all the teams.

- Marking is based on 10 separate criteria for each of the arbitration round and the negotiation round. Evaluation of each criteria will be made on a scale of 0 (minimum score) to 5 (highest score), in increments of 0.5 (except that there is no 0.5). This provides a total scale of 10 increments. Therefore, for each round, the total score given by each judge will be from 0 points to 50 points and the total score of all three judges will be from 0 points to 150 points.
- The evaluation criteria are shown in Attachment 1.
- The results and the level of points for each ranking range in the 21st competition (held in 2022) are shown in Attachment 2.
- On the online form, the scores are explained as follows:

0 (Fail)- 1 (Poor) – 1.5–2 (Fair) – 2.5–3 (Avg.) – 3.5 – 4 (Excellent) – 4.5–5 (Outstanding)

* The terms “Fail”, “Poor,” “Fair,” “Avg,” “Excellent” and “Outstanding” are simply a guide, and they correspond to the academic assessment standards of most universities. However, some universities use “F,” “C,” “B,” “A” and “A+.”

* The following are rough guides for the rankings from 0 – 5.

0: No trace of minimum preparation is observable, and the lack of preparation would adversely affect the other party. Lack of effort and seriousness are obvious.

1: Though a trace of minimum preparation is observable, the performance is far from satisfactory. Obvious misunderstandings or careless mistakes are frequently seen.

2: Though a reasonable effort at preparation is recognizable, the performance is not satisfactory, as if reciting from memory.

3: Performed at a level normally expected of undergraduate students who have prepared for the competition enthusiastically for 2 months. While occasional insufficiency is observable, the overall performance is reasonable in light of the flow of arbitration or negotiation.

4: Impressively well prepared. Excellent performance is frequently observed. The responses are appropriate in accordance with the situation, the addressee and developments; and you feel as though you can rest assured

observing them.

5: Superb performance for university students, at a level that you might expect of young colleagues in your office or business. You are impressed and thrilled by their level of performance.

- Please evaluate in the following manner, bearing in mind the above explanations.
 - A. As shown in the evaluation form, the average score (default score) is 3. If the team's performance is better than the average, add appropriate points, and if the team's performance is poorer than the average, deduct appropriate points.
 - B. The average score (default score) of 3 is generally awarded to those who "performed at a level normally expected of undergraduate university students who have prepared for the competition enthusiastically for 2 months."
 - C. However, if the team contains graduate students (or those with business/legal practice experience), the average points will be awarded to those who "performed at a level normally expected of graduate students (or those with business/legal practice experience) who have prepared for the competition enthusiastically for 2 months." In this case, a higher level of performance is required to earn the same 3-point score than the undergraduate university students in Section B above.
- * Whether a student is an undergraduate student or a graduate student can be confirmed by referring to the list of participating teams in the brochure.
- * Participating teams are required to declare at the time of registration whether or not the team has individuals with business/legal experience. If there are participants with business/legal practice experience, judges will be notified the contents of the declaration submitted by the team on the day of competition.
- * Evaluation forms and the scores of individual judges will be kept confidential. If a university requests, the total score of three judges (including the score on each evaluation item) will be provided to the university.

Evaluation Criteria

《Round A : Arbitration》

1 [Preparatory Memorandum/Response (Persuasiveness, Expression, Organization)]

Are the claims that should be asserted presented effectively? Are the arguments in the documents as a whole logical and persuasive? In relation to each issue, is the basis in fact, contract, and/or law etc. shown appropriately and accurately? Are the documents easy to read and understand?

- ⇒ Please evaluate not only in terms of the legal persuasiveness, but also in terms of the real-life substantiation, e.g., extrajudicial persuasiveness.
- ⇒ Please consider as well whether and to what extent the legal documentation is appropriate, in lights of legal construct, burdens of proof, and evidence.
- ⇒ Please consider as well whether the documents are so designed as to be reader-friendly.

2 [Opening Statement]

Was the Opening Statement clear and effective? Did the opening statement demonstrate a satisfactory degree of preparation and practice?

- ⇒ As to the opening statement, please evaluate the effectiveness in terms of agenda setting for the subsequent arbitration, and the time management skill.

3 [Oral Argument: Moon Case]

Did the team make their claims logically and persuasively, based on the given facts, the contract, and/or law etc.?

- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of the appropriateness of legal construct and the material persuasiveness.
- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of whether and to what extent the team achieved deep understanding of the contract clauses and UNIDROIT Principles etc., whether and to what extent the team successfully applied the rules to the facts, whether and to what extent the team's interpretation of rules were sound and acceptable, and whether and to what extent the arguments were evidence-based.

4 [Oral Argument: Satellite Case]

Did the team make their claims logically and persuasively, based on the given facts, the contract, and/or law etc.?

- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of the appropriateness of legal construct and the material persuasiveness.
- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of whether and to what extent the team achieved deep understanding of the contract clauses and UNIDROIT Principles etc., whether and to what extent the team successfully applied the rules to the facts, whether and to what extent the team's interpretation of rules were sound and acceptable, and whether and to what extent the arguments were evidence-based.
- ⇒ Please evaluate whether the team achieved understanding of the issues and made well-reasoned legal arguments that support its position.

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?

- ⇒ Please evaluate the team's overall performance through the arbitration in terms of whether and to what extent the team successfully reconstructs a vivid and integrated story of their case.

6 [Interactions with the Arbitrators]

Were the teams able to respond precisely and timely to questions and directions from the arbitrators?

- ⇒ Respect toward the arbitration panel should also be considered.

7 [Responses to claims and counter arguments from the other side]

Were the teams able to respond precisely and timely to claims and counter arguments from the other side?

- ⇒ Whether the responses were quick and to the point.

8 [Closing Statement]

Was the Closing Statement persuasive and effective?

- ⇒ As to the closing statement, please evaluate its effectiveness in terms of whether and to what extent it reflects the overall arguments through the arbitration.

- ⇒ It is recommended that one of the arbitrators assume the role of time-keeper.

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?

- ⇒ Did the team members argue with confidence and pride as professionals?

10 [Teamwork]

During the oral argument, was there an appropriate allocation of roles and division of work; was good teamwork evident?

- ⇒ The Intercollegiate Negotiation Competition takes teamwork very seriously. It doesn't mean each has to argue for the same amount of time, but if some contributed little or one dominated the team's arguments, then the team may receive a poorer score. On the other hand, if the members help each other when a tough question is raised, then the team may receive a better score.

«Round B: Negotiation»

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.?

- ⇒ Planning and objectives are very important since the overall negotiation should be evaluated based upon them.

2 [Negotiation Planning: Negotiation Strategies]

In light of the negotiation objectives, did the team set out appropriate negotiation strategies?

- ⇒ Please evaluate if the team's strategy is properly, feasibly, and reasonably constructed.

3 [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?

- ⇒ Please evaluate communication skill in terms of whether and to what extent the team achieved mutual understanding through active listening, including

effective questions.

4 [Proposals/Persuasiveness]

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?

- ⇒ Please evaluate the offers and counter offers made by the team in terms of how they are creative, constructive, timely, and to the point.

5 [Strategies]

Did the negotiation strategies of the team work effectively? Was the team able to modify these in response to the other side's reactions and situation and carry out an effective negotiation?

- ⇒ Please evaluate the properly adaptive execution of the reasonable strategy.

6 [Good Working Relationship]

Did the team make efforts to build a good working relationship with the other side?

- ⇒ Please evaluate the communication between the team in terms of developing mutual understandings and building business trust.

7 [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?

- ⇒ The teams should check what was agreed upon to each other. Documentation is not required. Oral confirmation is enough so long as the agreements are clear and definite. Please also evaluate the agreement in terms of whether it achieves maximization of self-interest, is within ZOPA, and is a Win-Win solution.

8 [Teamwork]

Did the team members fulfill the roles that their positions required, and did they use good teamwork to negotiate?

- ⇒ The Intercollegiate Negotiation Competition takes teamwork very seriously. It doesn't mean each has to talk for the same amount of time, but if some

contributed little or one dominated the negotiation, then the team may receive a poorer score. On the other hand, if the members help each other when a difficult situation arises, then the team may receive a better score.

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?

- ⇒ Whether each of the team members negotiated as an ethical, responsible, and mature businessperson.

10 [Self-Evaluation]

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?

- ⇒ The reflection includes the evaluation of the other side as well as the evaluation of the relationship of the two parties. A negotiator should be accountable, and he/she should be able to explain properly the ramifications, results and reasons of the negotiation.