

## コンペティションの審査について

審査員の先生方には、審査方法や審査基準について、以下のような説明をしています。

### ○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。
- ・採点は1点から5点までの0.5点刻みによる9段階評価です。採点項目は15ありますので、各審査員の合計点は15点～75点、3名の審査員の合計点は45点～225点となります。

《参考》採点尺度は下記のように記載されています。

1（不可） — 1.5 — 2（可） — 2.5 — 3（良） — 3.5 — 4（優） — 4.5 — 5（特優）

※ 標語の「不可」、「可」、「良」、「優」、「特優」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」、「B」、「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。

### ○採点にあたっての留意点

- ・採点に際しては、下記の点をご留意くださるようお願いします。
  - 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をお願いします。
  - 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。

《参考資料：昨年度の採点結果の状況》

	Round A	Round B
全チーム平均点 Average of all teams	145.4	148.03
最高点 Highest Score	177.5	175.5
最低点 Lowest Score	121	124
1-5位の大学の平均点 Average of teams of 1-5 ranked universities	155.5	152.5
6-10位の大学の平均点 Average of teams of 6-10 ranked universities	144.75	149.88
11-18位の大学の平均点 Average of teams of 11-18 ranked universities	138.28	143.76

○ 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。

○ 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 [論点 1：構成と説得力] 乃至 7 [論点 4：構成と説得力] 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。  
⇒ 4つの論点ごとに、弁論の構成と説得力を評価してください。論点間で重さに軽重がありますが、それも考慮したうえで有効でメリハリの利いた弁論がなされたかを評価してください。
- 8 [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。
- 9 [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。
- 10 [イニシアティブ] 攻撃防御の展開において、イニシアティブが取れていたか。  
⇒ 現実の仲裁における手続きの主権は仲裁人の責任ですが、模擬仲裁ではアジェンダ・セッティングなども含め、手続イニシアティブの観点も評価項目としています。
- 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。

#### 《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（レスポンスィブネス）。
- ⇒ 交渉の流れに沿ったレ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 万円で買いましょ

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。

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 [合意メモ] 合意内容を適切に反映した合意メモとなっているか（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）

⇒ 合意メモは印刷文書でなくても良いので、手書きでも、パソコン上でも、白板上でも、両社のサインまたは承認があれば構いません。駆け込み合意は、主として 8 [筋を通す] で評価しますが、当然ながら合意メモの出来にも影響を与えるでしょう。

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。