

ラウンドB	日本語	ブルー社用審査票	対戦番号	レッド社	ブルー社
-------	-----	----------	------	------	------

ラウンド	(A)	(B)	レッド社	(C)
日／英	(●)	(○)	ブルー社	(●)

審査員	(1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9)	(1) (2) (3)
-----	--	-------------

大学	(1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9)
チーム	(1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (10)

対戦番号	(1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (1) (2) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9)
------	--

大学	チーム
----	-----

審査員氏名	合計得点
-------	------

No.	項目	審査のポイント	3が標準です ↓	得点
1	事前メモ	事前メモは分かりやすく、過不足ないものであるか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
2	目的・戦略	交渉の目的は適切に設定・理解されていたか。 目的に照らし、戦略は適切であったか。 WIN・WIN・ソリューションを目指していたか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
3	効果的な 議論	目的・戦略に照らし、議論は効果的であったか。 合理的な提案を柔軟・適切に行っていなかったか。 交渉方針は機能しているか。相手に柔軟に対応できているか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
4	相手との 関係	相手方の考え方・利益を理解するため、効果的な問い合わせを行って いたか。相互に不信・不満は生じていなかつたか。 相手とより良いワーキング・リレーションを構築しようとしているか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
5	交渉結果	交渉目的から見て、自己利益の最大化を達成したか。 合意を得るために安易な妥協をしなかつたか。 交渉の結果はWIN・WIN・ソリューションとなっているか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
6	合意メモ	合意メモには合意した内容が正確に記載されているか。 合意に至らなかつた場合には、原則として2.5点とする。 但し、合意に至らなかつた原因を考慮して、調整する場合がある。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
7	発言 説明 態度	明瞭で自信をもった発言をしていたか。自社の考えを分かり易く 説明できていたか。意図せず感情的になることはなかつたか。 言葉遣い、マナーはビジネスマンとして相応しいものであったか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
8	報告 ・ 自己評価	交渉の結果について明確かつ十分な報告ができたか。 審査員・社長からの質問には適切に対応したか。 客観的に自己の交渉を振り返り、良い点、悪い点を評価できていたか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
9	チーム ワーク・ 役割分担	チーム全員が自己の役職に応じた役割を果たしたか。 役割の分担は合理的なものであったか。 特定の個人が突出したり貢献しない人がいたりしなかつたか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	
10	交渉権限 ・倫理	権限、BATNAを逸脱した交渉は行わなかつたか。 倫理に違反するようなことはなかつたか。	1 1.5 2 2.5 3 3.5 4 4.5 5 (1) (1.5) (2) (2.5) (3) (3.5) (4) (4.5) (5)	
			不可 可 良 優 特優	

良い例	(●)
悪い例	(○)

#### <審査にあたつての留意事項>

- ①評価は絶対評価とします。
- ②得点欄に得点を記入するとともに、マークしてください。0.5点単位で中間値を用いても結構です。  
得点欄の数字とマークされたスコアが一致しない場合には、得点欄の数字を優先します。
- ③評価にあたつては、チームの構成（学部生主体か大学院生主体か、法曹実務・企業法務経験を有しているか）も踏まえ、チームのパフォーマンスが審査員の通常期待するレベルであれば3、それ以上のレベルには4、極めて優れたレベルであった場合には5、やや物足りない場合には2、非常に物足りない場合には1を付けてください。
- ④「3良」が普通の出来、いわば審査のホームポジション（基準ライン）です。チームに社会人経験、法曹実務家経験等のある学生がいる場合には、通常期待するレベルを高くしてください。
- ⑤審査は個々の審査員が独立して行いますが、正確と公平を期すために、審査票を提出される前に、得点についての意見交換を行つて下さい。