

Intercollegiate  
Negotiation  
Competition

20<sup>th</sup>  
Anniversary



INC

# 大学対抗交渉コンペティション 20周年記念誌

*Intercollegiate Negotiation Competition  
20th Anniversary Booklet*

# Contents

<b>1. 運営委員長挨拶</b>	3
<i>Foreword by the Chair</i>	
<b>2. 御後援の皆様より</b>	6
<i>Messages from the Sponsors</i>	
– 住友グループ広報委員会	
<i>Sumitomo Group Public Affairs Committee</i>	
– PwC	
– 法務省	
<i>Ministry of Justice</i>	
– CHARTERED INSTITUTE OF ARBITRATORS, JAPAN CHAPTER	
– 公益社団法人日本仲裁人協会	
<i>Japan Association of Arbitrators</i>	
– 一般社団法人日本国際紛争解決センター	
<i>Japan International Dispute Resolution Center</i>	
– 上智大学	
<i>Sophia University</i>	
– UNIDROIT	
– HERBERT SMITH FREEHILLS	
– SQUIRE PATTON BOGGS, TOKYO OFFICE	
– 株式会社パソナグループ	
<i>Pasona Group Inc.</i>	
<b>3. 審査員・スタッフとして</b>	19
<b>御協力くださった皆様より</b>	
<i>Messages from the Judges and Staff</i>	

**4. 参加大学の指導教員・参加者の皆様より** ..... 41  
*Messages from the Instructors and Participants*

**5. 大学対抗交渉コンペティションの20年**  
*20 Years of the Intercollegiate Negotiation Competition*

[1] コンペティションの20年	84
<i>20 Years of the Competition</i>	
[2] 20周年記念アンケート結果	94
<i>Summary of Results of the Survey of INC Alumni</i>	
[3] 法学教室における第2回大会から第19回大会の紹介	106
<i>Reports on the Second to 19th Competitions: from Hōgaku Kyōshitsu</i>	

---

\* 3 はアルファベット順です。  
*Messages contained in 3 are in alphabetical order.*

\* 4 はご寄稿を下された大学ごとに、アルファベット順で掲載しています。  
*Messages from the universities are listed in alphabetical order for each university that contributed.*

\* 5 (1)(2)は、2021年12月4日に行われた20周年記念シンポジウムにおける報告資料に若干の修正を行ったものです。  
*5 (1) and (2) are slightly modified versions of the materials reported at the 20th Anniversary Symposium held on December 4, 2021.*

\* 5 (3)は、例年法学教室3月号に掲載されてきたコンペティションの紹介記事の一部を有斐閣様のご承諾を得て転載するものです。  
*Reports contained in 5 (3) are part of the introduction articles of the competition that have been published in the March issue of Hōgaku Kyōshū in past years. Reprinted with permission from Yuhikaku.*

# 1

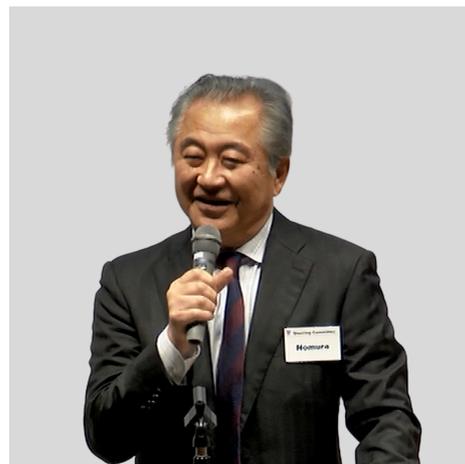
---

## 運営委員長挨拶

*Foreword by the Chair*

## ご挨拶

大学対抗交渉コンペティション  
運営委員会委員長  
**野村 美明**



大学対抗交渉コンペティションのアイデアは、「実践的交渉教育普及のための戦略研究」(2001年-2004年、公益財団法人日弁連法務研究財団研究番号23)と大学で交渉や仲裁を学ぶ学生に大学を超えた他流試合の場を提供したいという若い大学教員らの思いが合体して生まれました。

第1回大会は2002年11月に上智大学で開催しようとしたのですが、東京以外の大学で学ぶ学生にも平等の条件で参加してもらうための手はずは8月になっても決まりませんでした。この難問は住友グループ広報委員会様のご支援で解決し、第1回交渉コンペティションを無事に開催することができました。

大学対抗交渉コンペティションは2004年に文部科学省「特色ある大学教育支援プログラム」に採択されています。2005年第4回大会ではオーストラリア国立大学が日本語の部に参加、2006年第5回大会ではシドニー大学を加えたチーム・オーストラリアが結成され初優勝されました。その後、参加大学の多様化と対戦の国際化は続き、本年の第20回大会では参加大学24校のうち、シンガポール国立大学が優勝、チーム・オーストラリアが準優勝という結果となりました。

過去20年の間に交渉コンペティションは規模も内容も充実し、大会を支えてくださる審査員やスポンサーの層も飛躍的に多様化し、拡大しました。しかし、若者に世界に通じるよりよい交渉者となるための学びの場を提供するというミッションは、創設以来変わっていません。また、年齢や職業が異なるいろいろな人が繋がり合って創っていくという交渉コンペティションのあり方も、第1回大会から受け継がれてきた大切な資産だと思います。

運営委員会は交渉コンペティションを未来に向けてさらによりよいものに発展させるために、これからも参加者、審査員、スポンサー、教員の皆さんとともに力を合わせていきたいと思っています。

# Foreword by the Chair

Chair, Steering Committee  
of the Intercollegiate Negotiation Competition

**Yoshiaki Nomura**

The idea for the Intercollegiate Negotiation Competition was born from a combination of "Strategic Research for the Diffusion of Practical Negotiation Education" (2001-2004, Research No. 23, Japan Law Foundation) and the desire of young university faculty members to provide a venue for intercollegiate competition for students studying negotiation and arbitration at universities.

We decided to hold the first Competition in Tokyo at Sophia University in November 2002, but by August we had not decided on the arrangements to allow students studying at universities outside Tokyo to participate on a level playing field. With the support of the Sumitomo Group's Public Affairs Committee, we were able to solve this difficult problem and successfully hold the first Negotiation Competition.

In 2004, the Intercollegiate Negotiation Competition was adopted by the Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology as part of its "Distinctive University Education Support Program". In 2005, the Australian National University (ANU) participated in the Japanese language division and in 2006, Team Australia, formed with ANU and the University of Sydney, won the first prize. Since then, the diversity of participating universities has continued to grow and the Competition has become more internationalized. In the 20th Competition this year, out of the 24 participating universities, the National University of Singapore was the winner and Team Australia was the runner-up.

Over the past 20 years, the Negotiation Competition has grown in size and content, and the pool of judges and sponsors who support the competition has diversified and expanded dramatically. However, the mission of the Competition has not changed since its inception: to provide young people with a place where they can learn to become better negotiators in a global world. In addition, the nature of the Negotiation Competition, where people of different ages and professions connect with each other to create the Competition, is also an important asset that has been inherited since the first Competition.

It is the determination and hope of the Steering Committee that it will continue to work together with the participants, judges, sponsors, and teachers to sustainably develop the Negotiation Competition in future years.

# 2

---

## 御後援の皆様より

*Messages from the Sponsors*

## 大切なこと 人から人へ

住友グループ広報委員会  
事務局長  
平野 竜一郎

住友グループ広報委員会といたしまして、INCが第20回大会を迎えられ、開催されたことに対し、たいへん嬉しく思います。これもINC運営委員会の皆様の熱意と弛まぬご尽力の賜物であり、改めてお礼申し上げます。

住友グループ広報委員会は、第1回大会から後援させて頂いておりますが、参加校も4大学から次第に増え、今回は、日本の大学19校と海外より6校、計25校をお迎えすることができました。

後援の経緯を振り返りますと、20年前、運営委員会の皆さまより、「日本の若い世代にもっと交渉力をつけていただき、国内外で活躍する人材を育てる一助にしたい」というお話を頂きました。

住友グループ広報委員会は、その名の通り、400年を遡る住友家を源流とした住友連系各社が共同で運営しておりますが、『大切なこと 人から人へ』という“グループメッセージ”を持っております。このINCへの後援も、「交渉に対する社会の関心」を高め、たゆまぬ、深い考察やディベートの努力を通じて「学生の交渉能力を高める」という同大会の趣旨が、グループメッセージに通じるという理由からスタートした次第です。

その後、参加大学、参加者数が回を重ねるごとに増加し、海外の大学からも参加頂きましたが、それに呼応するように、対戦内容も年々レベルアップしていることは特筆すべき成果だと思います。INCの対外試合で得られる経験値の意義はいうまでもありませんが、何よりも、それを支える指導教官、審査員の熱意とその指導力のレベルの高さ、そして各校の先輩から後輩への伝承こそが、この第20回大会に至るINCの素晴らしいところだと思います。

また、審査員として参加者を指導されているOB・OGの皆さまがご自身の経験を伝授する姿を拝見するたびに、『大切なこと 人から人へ』の意義を再認識すると共に、後援を続けさせて頂いて本当に良かったと思っております。

最後になりますが、再び上智大学で参加者の皆さま、そして審査員の皆さまと交流ができますことを願いながら、本大会のますますのご発展を祈念しております。

The Sumitomo Group Public Affairs Committee  
Secretary General  
**Ryuichiro Hirano**

We at the Sumitomo Group Public Affairs Committee are delighted and honored to have this opportunity to celebrate the 20th anniversary of the Intercollegiate Negotiation Competition. On this occasion, we would again like to express our deep appreciation for the dedication and continued vigorous efforts of the INC Steering Committee.

The Sumitomo Group Public Affairs Committee has been sponsoring the INC ever since the very first competition, held in 2002. Since then, the number of participating universities has steadily increased. Starting from just four Japanese universities back in 2002, this time the INC welcomed a total of twenty-five universities and teams, including nineteen Japanese universities and six teams from overseas.

Looking back on the background of our sponsorship, twenty years ago the steering committee members came to us with the following appeal: “We would like to give the younger generations in Japan the opportunity to strengthen their negotiation skills. This surely will enhance the development of talented people who will play active roles in Japan and throughout the world.” As our name reflects, the Sumitomo Group Public Affairs Committee is a joint undertaking of all the companies in the Sumitomo Group, which share a business philosophy that has been handed down through the generations ever since Sumitomo’s founding, by the Sumitomo Family, over 400 years ago. That business philosophy is reflected in our Group Message “Passing important values from people to people.” We decided to sponsor the INC because we were confident that its basic concepts – raising societal awareness of negotiations and enhancing students’ negotiation skills through meticulous, in-depth consideration of all relevant matters, debates, and other activities – were closely aligned with our Group Message.

Since then, the number of participating universities and participants has increased with each annual competition and INC has welcomed overseas universities as well. In keeping with the steady rise in the number of participants, the performance level of the participants also has improved year by year. These are remarkable achievements. The value of the experience the students have gained through their training, their preparation, and their matches with other universities goes without saying. Above all, we feel the success of the INC attests to the zealous efforts and high-level guidance provided by the instructors and judges who support it, and to the now well-established tradition in which upper class students and INC alumni pass their knowledge and experience down to first-time participants at their universities. These represent outstanding legacies of the INC.

Every time we observe INC alumni who return as judges and, in doing so, pass along their knowledge and experience to the next cycle of participants, it serves to reaffirm the significance of the INC in “passing important values from people to people,” and reminds us of how glad we have been to continue our sponsorship for this remarkable event.

In closing, please allow me to express our sincere hope that in the coming years we will again be able to meet in person with all the participants and judges at Sophia University, together with our heartfelt wishes for the continued success and further development of this competition.

Thank you.

## Negotiationという知の武器

PwC Japan 合同会社  
パートナー  
**岡田 康夫**

このたびは、大学対抗交渉コンペティションの20周年、誠におめでとうございます。

この20年の間には、経済危機や震災、また最近ではCovid-19の影響など、様々な困難に直面されてきたものと思います。私共PwCとしましても、2016年より本大会スポンサーの一員としてご支援させて頂いておりますが、こうした困難を乗り越え、この日を迎えられるましたこと、心よりお祝い申し上げますとともに、大変喜ばしく思います。

PwCグループの社員たちにとっても、この「Negotiation」という知の武器を携え、グローバルをフィールドとして、顧客企業のM&A支援などのビジネスシーンに日々役立てております。

これまで法学部の学生を対象として、彼らが大学のゼミや授業で学んだことをベースに、他大学の学生と競い合うといった趣旨のコンテストはあまりなかったものと思います。そのような中、本コンペティションは、法学部に通う学生たちの日頃の成果を競い合う数少ない機会として、非常に貴重な存在であると認識しています。我々PwCとしましても、大学時代にしっかり交渉学を学ばれた学生は、M&Aや事業立上げ・再生・撤退などの顧客の重要局面において、即戦力になりうる人材であると期待しています。

昨今「法律はビジネスとの関連性が薄い」として、敬遠される学生が多いとも聞きますが、本大会に参加される学生の皆さんは、少なくともコンサルタントの世界では、この大会を通じて培った技術や経験を、十分発揮できるシーンに溢れているということは私が太鼓判を押します。

ですので、PwCグループとしましても、未来のスターコンサルタントにつながる貴重な体験ができる本大会が、今後も大いに盛り上がっていくことを心より祈念しております。

引き続き末永くご支援させていただきますので、今後とも宜しくお願い致します。

## 大学対抗交渉コンペティションへの期待

法務省大臣官房司法法制部長  
竹内 努

この度は、大学対抗交渉コンペティション (The Intercollegiate Negotiation Competition) が開催20周年を迎えられましたことを、心よりお祝い申し上げます。

大学対抗コンペティションが20年の節目を迎えることができたことは、この大会を企画し準備して頂いた運営委員会の皆様、スポンサーの皆様、ご多忙の中審査員として御参加頂いた皆様、日頃ご熱心に学生をご指導頂いている教員の皆様、そして大会に向けて熱意をもって練習された学生の皆様等、数多くの関係者の皆様の努力の結晶といえるかと思えます。ここに改めて敬意を表する次第です。

法務省は、令和元年度の第18回大会から、大学対抗交渉コンペティションを後援しております。

経済・社会活動のグローバル化に伴って、国際的な法的紛争が増大しており、国際紛争の解決手段として国際仲裁がグローバルスタンダードになっています。法務省においては、国際的な法的紛争の増大に対応するために、我が国における国際仲裁の活性化に取り組んでいるところです。もっとも、我が国における国際仲裁の活性化にあたっては、国際的な法的紛争に適切に対応できる人材を確保することが課題の一つとなっています。

これまで御参加された学生の皆様は、法律的な評価を踏まえて戦略を練り、準備書面を何度も推敲し、審査員への的確かつ効果的なプレゼンテーションをするために念入りに準備されたものと思います。また、英語で弁論された方は、これに加えて、英語によるコミュニケーション能力を鍛えてきたものと思います。これらの準備によって、これまで御参加された学生の皆様は国際法務人材として必要な能力が自然と磨かれ、身についたのではないかと思います。

法務省としても、大会での貴重な経験を踏まえて、これから国際法務の世界で活躍される方々が増えることを期待しております。

最後になりますが、大学対抗交渉コンペティションの今後の益々の発展を祈念して筆を置かせて頂きます。

## Congratulations on the 20th Anniversary

Professor, Keio University, FCIArb  
Chair, CIArb Japan Chapter  
**Douglas K. Freeman**

As one of the world's leading organizations for dispute resolution professionals, The Chartered Institute of Arbitrators (CIArb) considers it an honor to be a longstanding sponsor for the INC, and we extend our heartfelt congratulations to INC on its 20th anniversary. As a judge in the competition, I have been constantly impressed by the energy and enthusiasm that the student participants bring to the INC. What better way could there be to experience true-to-life international negotiations and disputes with 24 universities competing from seven countries in front of an experienced panel of judges, including university professors, judges, in-house counsel, and practicing attorneys. I look forward to the further expansion of the INC community, and the growth of a virtuous circle of former participants contributing to the further development of junior INC members, thus leading to an ever-broadening pool of international minded dispute professionals to help resolve disputes in Japan and throughout Asia.

## インターカレッジコンペティションの意義と将来

英国仲裁人協会日本支部共同代表・日本仲裁人協会常務理事  
弁護士（日本及び米国ニューヨーク州登録）  
国際仲裁人・調停人  
**高取 芳宏**

インターカレッジコンペティションの20周年おめでとうございます。私も、かなり初期の頃から審査員を務めさせて頂き、英国仲裁人協会日本支部（CIArb. Japan Chapter）としてもスポンサー、日本仲裁人協会としても後援させて頂いているので、この素晴らしい大会が発展し、皆さんの研鑽につながっていることを大変嬉しく思います。また、運営委員会の先生方、スタッフの皆様の詳細な問題作成とオンラインを含むご準備、運営等、毎年の甚大なご尽力に感謝申し上げます。

このコンペは、学生さんのみならず弁護士等の実務家にも仲裁という手続があまり馴染みがなかった頃から、実務的な議論を参加チームに行ってもらおうという画期的かつ歴史のパイオニアだと考えます。今、国際仲裁と調停は、国家的な政策としても活性化を目指し、国境を超えて日本の「売り」にしようという機運が法曹界と経済界を巻き込んで高まりつつあります。その中で、人材の育成とリソースの拡充は喫緊の課題ですので、パイオニアたるこの大会の存在意義は、ますます高まってくものと考えます。またそのような実務的な目的に加えて、2日目のネゴシエーションも含めて、「相手の話をよく聞き、win-winの解決策を見出す」というコミュニケーションの力を磨き、チームワークの重要性を学ぶ機会としても、この大会には大変大きな意義があると思います。国際仲裁と調停、その組み合わせが重要性を増す将来に向けて、引き続きこの大会が学生の皆さんに素晴らしい経験と希望の光となり続けることを信じております。

## 日本の国家政策とハイブリッド審問

日本国際紛争解決センター業務執行理事・事務局長  
立教大学教授・弁護士

**早川 吉尚**

現在、わが国においては「日本における国際仲裁の活性化に向けた基盤整備」が国の重点政策として採用され、「骨太の方針」にも掲載されるに至っている。そしてその下で、一般社団法人日本国際紛争解決センターが、国からの7億8千万円の予算とともに具体的な業務を行っている。すなわち、①国際仲裁審問専用施設の運用、②日本企業への国際仲裁利用の啓発、③海外への仲裁地・審問場所としての日本のPR、そして、④日本における国際仲裁人材の養成である。模擬仲裁をも含む「大学対抗交渉コンペティション」は、④を中心としたわが国の国家政策にまさにかなうものであり、さらに活発な活動が国からも大いに期待されている。

ところで、国際仲裁専用施設としての日本国際紛争解決センターの運営を担う立場から、近時の国際仲裁実務の大きな変化につき述べるとすれば、コロナ禍の影響による「ハイブリッド審問」の進展である。「密」を作らず、また、国境を越える移動も無しに審問を行う。しかもそこにおける証人尋問手続は公正に行われねばならない。かかる条件を満たすため、各国に所在する複数の国際仲裁専用施設をオンラインで接続して審問を行うことが、現在、常態化するに至っている。そしてその結果、冒頭陳述・最終弁論や証人尋問手続において、プレゼンスライドを効果的に画面共有しながら仲裁人に対してより説得的な説明を行うことも、常態化するようになっている。「コンペティション」においても、こうした近時の実務の傾向に沿う形での準備・実践が重要となってくると思われ、その意味での学生諸君のさらなる努力・工夫につき大いに期待したい。

## For others, with others

上智大学学長  
曄道 佳明

インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションの20周年を心よりお祝い申し上げます。

ここ2年間は、新型コロナウイルス感染拡大のため、やむなくオンライン開催となりましたが、本コンペティションは、第1回大会から上智大学を会場として開催されてきました。20年に及ぶ本コンペティションの発展を本学がお手伝いできたことを大変嬉しく思います。

上智大学の教育理念は、“For others, with others”です。私たちの社会がよりよいものになっていくためには、一人ひとりが、他者を尊重し、他者によりそい、自らのためだけでなく、他者のために自らを活かしていくことが必須です。私としては、コンペティションに参加された皆さんが、このコンペティションを通じて学ばれたもの、得られたものを、ぜひ他者のために、他者とともに、活かして頂きたいと考えています。

実際、このコンペティションは、参加者の皆さんによりそい、参加者の皆さんにこの貴重な学びの機会を提供したいというご後援者、審査員、OB・OG、その他多くの方々の“For others, with others”の実践によって成り立っていると思います。参加者一人一人が、そうした方々の思いを引き継ぎ、それぞれの御活躍の場で実践していただければ、このコンペティションの価値は、さらに大きなものとなるはずです。

本コンペティションが、本学を舞台に更なる発展を遂げられることを、心から祈っております。

## Congratulations from UNIDROIT

Secretary-General

**Prof. Ignacio Tirado**

Deputy Secretary-General

**Prof. Anna Veneziano**

On behalf of the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), we are honoured, and very pleased, to participate in the celebrations for the 20th Anniversary of the Intercollegiate Negotiation Competition (INC) with a contribution in this volume. And indeed, there is good reason to celebrate. We are proud to be counted among the sponsoring organisations of the Competition.

The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts are one of the flagship instruments of our Institute, offering a neutral, balanced and practice-oriented set of rules on general contract law that can be of help to a variety of users (parties, lawyers, arbitrators, mediators, judges...) and can be a powerful asset in international negotiation, not the least because of their availability in all major world languages. The INC provides students with a unique opportunity to test the practical application of the UNIDROIT Principles in an arbitration setting, and to become acquainted with them under the skilful guidance of a distinguished Steering Committee and renowned experts acting as judges.

We are grateful to Professor Nomura and Professor Morishita, and to all the organisers that make the Intercollegiate Negotiation possible, as well as to the students that have lent their capacities and enthusiasm to it over the years. As UNIDROIT approaches its 100th Anniversary, we look forward to continuing our excellent relationship with the Japanese academic community, to the future editions of the Competition, and to the future students that will contribute to, and profit from, this unique experience.

## A great event for young legal talent

Herbert Smith Freehills GJB

**Michael McErlaine**

Herbert Smith Freehills is a proud long-term sponsor of the prize for the best Japanese language arbitration team at the Intercollegiate Negotiation Competition. The Intercollegiate Negotiation Competition is a great event that gives young legal talent in Japan and across the region the opportunity to address legal issues in a practical and commercial way, sharpen their advocacy skills and network with their fellow students and legal professionals.

As one of the pre-eminent dispute resolution practices in Asia-Pacific, it is a great privilege for Herbert Smith Freehills to be able to contribute to the development of the next generation of international commercial lawyers both here in Japan and across the region.

The Intercollegiate Negotiation competition celebrates its twentieth anniversary this year and continues to go from strength to strength. It has grown to attract entrants from universities all over Japan as well as from every corner of the Asia-Pacific region. On a personal note, it has been a great pleasure to see so many teams returning year after year to compete for the top prizes, and every year the quality of the entrants only seems to get better !

We look forward to seeing what the next twenty years bring for the competition and we congratulate the Steering Committee on its successes over the past twenty years.

## Expectation for the third decade.

Partner, Squire Patton Boggs (US) LLP

**David Miyamoto**

On behalf of Squire Patton Boggs, my heartfelt congratulations go out to the Steering Committee and all of the hard working and dedicated staff members of the Intercollegiate Negotiation Competition on the occasion of the INC's 20th anniversary.

I have enjoyed serving as a judge for many of these competitions and the honor of awarding the Squire Patton Boggs' award to the highest ranked team in the English-language negotiation round. As a full-time practitioner in international arbitration and mediation, I am continually impressed by the level of preparation, teamwork and performance of each of the teams I have had the privilege to observe. This is not an easy area of the law in which to practice; it requires not only mental focus and legal acuity, but also flexible thinking and cultural sensitivity.

It is striking how truly international the field of competitors has become, mirroring the breadth and scope of international business disputes. Likewise, the effective use of technological advances has permitted the competition to continue to flourish, even under the challenges of the global pandemic.

I look forward to watching how the INC continues to evolve as it enters its third decade.

## グローバル社会の問題点を解決する人材に期待

株式会社パソナ  
常務執行役員・グローバル事業本部長  
**南部 真希也**

この度は、大学対抗交渉コンペティションが20周年を迎えられましたこと、心よりお祝いを申し上げます。また、開催におきましてはスポンサーとしてご協力させて頂く機会を頂戴し、改めて厚く御礼申し上げます。

20年の年月を経て、過去の参加者の方々の現在のご活躍を拝見し、当コンペティションが掲げるミッションの重要性と、社会的意義の高さを深く感じております。

世界の若者が当コンペティションへの参加を通じて得られる経験は、将来のグローバル社会を担うための強い礎となり、彼らが今後、社会において大いに活躍してくれるものと確信しています。

株式会社パソナグループは、「社会の問題点を解決する」という企業理念のもと、誰もが自由に好きな仕事を選択し、一人ひとりが活躍できる雇用機会の創出を目指し、持続可能な社会に貢献することを使命としています。

そして今、淡路島を中心に地方創生と、日本のグローバル化に向けた取り組みを進めており社会に影響をもたらすグローバルな人材が、当コンペティションから輩出されることに大変大きな期待を寄せています。

当コンペティションが将来を担う優秀な人材の育成に寄与されてきましたことに深く感謝を申し上げますとともに、今後益々の発展を祈念いたします。

# 3

---

審査員・スタッフとして  
御協力くださった皆様より

*Messages from the Judges and Staff*

## 審査員を務めて

三井住友銀行  
浅田 隆

20周年記念、誠におめでとうございます。

私は、5年前から審査員として参加させて頂いておりますが、毎回、本会に携わるお一人お一人の並々ならぬご努力と意気込みに、感動を覚えています。

先ず、学生諸君のご努力に感心致します。例えば、大部の設問資料の分析、関連する法令や事例市場の調査、自己の理論武装、相手方の反論への対応検討、戦略立案、役割分担、時間配分、審判宛発表等々、相当の時間と労力が必要です。そして、大会当日、参加者から示されるプレゼンテーション、真摯かつ迅速な受け答え、仲裁日に見せる真剣な眼差しと交渉日に見せる笑顔などを見ると、準備の成果が遺憾なく発揮されていると感じます。

また、大会委員・スタッフの皆さま方の熱意に敬服しております。例えば、多数参加者の国際大会の運営、論点満載でリアリティある設問策定、工夫を凝らしたイベント企画、試合の厳正な規律の維持、迅速な審査集計システムの導入、リモート対応など多くのプロセスが実に組織的に実施されており、毎回頭が下がる思いです。他の審査員のご経験に基づく的確な発言は私にとっても有益なご指摘です。更に、後援者については、法務省を含め支援の輪が広がっていると感じております。

我が国の大学・企業において、交渉・ディベートの教育カリキュラムはまだ乏しいと思いますが、本大会は実践の機会を提供する教育モデルになると思っております。また、海外の学生や先輩（OB/OG）とのネットワークも強みのひとつです。私は、モンゴルとウズベキスタンのチームを担当致しましたが、将来の心強い味方でありまた手堅い交渉相手として、是非このような繋がりを大事に育んでほしいと思っております。

何より本大会が、持続的に発展し続けることが肝要です。今後は、本大会の裾野を広げるためにも、各大学での益々の認知度向上（例えば、優勝者に対する総長賞授与の事例もありました）や、各企業の採用過程に向けたアピールなど、目に見える施策も有用でしょう。20周年を契機に、新たなステップに進まれることを期待しております。

## 英語交渉におけるコミュニケーション能力

伊藤忠インターナショナル会社  
茅野 みつる

大学対抗コンペティションが発足されて間もなく、野村美明先生のお声がけで二日目の英語での交渉を数年審査させていただき、毎回、学生たちのコミュニケーション能力に感心させられた。英語での交渉となると、言語能力に注目が集まりがちである。しかし、交渉においては実は語学ではなく、コミュニケーションの力が大切であることを改めて痛感した。

私は、『ハーバード流交渉術』の中でも、立場 (position) ではなく、「interest」（「利害」という強い表現の和訳よりも、「関心事」や「課題」という語感が適していると思う）を良く理解する、というポイントが最も重要と考える。相手を理解できて、初めて解決策を見いだす可能性が生まれるからだ。交渉相手が何を、どういう理由で大切と考えるか、を解明する上で必要なのは、必ずしも流暢な英語ではなく、高いコミュニケーション能力である。その観点から、英語が母国語ではない日本の学生が、言語の枠を超えて、時には白板を使用してビジュアル化するなどの工夫をこらし、相手とのコミュニケーションをはかる姿勢を頼もしく思った。交渉の世界にとどまらず、コミュニケーションが如何に重要かについては、多国籍・多文化の従業員を有する北米企業のトップとして毎日実感している。コロナ禍、社員が自宅とオフィスとでハイブリッド勤務をする中、このことを特に感じた。

交渉コンペを通じての学びは実社会において必ず役立つものである。当初このコンペティションを発案・創設された先生方のビジョンに改めて敬意を表すとともに、20年間で素晴らしい大会に育てて下さった運営委員、審査員、学生、その他すべての関係者の皆様に感謝申し上げます。これからもこのコンペティションが多くの実りを沢山の学生たちにもたらすことを心より祈念する。

## An important formative experience

Professor of Law  
Nagoya University Graduate School of Law

**Giorgio Fabio Colombo**

I have been serving as a judge in the INC since 2011, and I could appreciate how with every year the level of the competition increased.

Among the many merits of the INC, I would like to highlight three: it helps developing an international mindset, it is a meaningful and challenging experience, and it helps students to stand out.

As for the first: during the INC, students are introduced to “international tools” such as the UNIDROIT Principles, the UNCITRAL Model Law, cross-border arbitration and negotiation. Knowledge of these matters is indispensable for a lawyer in the XXI century. Also, many students take part in the INC using their second, or even third language: the effort the put to play in an international environment is truly remarkable.

Second: one can only get experience by doing things in practice, and it is only when they are put outside of their comfort zone that true learning happens. In the INC, students find themselves in the uncomfortable position of being judged by senior scholars and practitioners. This experience may sometimes be stressful, but it is extremely rewarding, and generates authentic personal and professional growth.

Third: all universities sending their students to the INC are élite institutions, and they represent excellency. However, in today’s highly competitive legal market “brand recognition” alone is not enough: it is by having experiences such as the INC on their resumes that student really have a chance to stand out.

In the last 11 years I have seen students cheer, cry, struggle, celebrate, stutter, express confidence, make friends. Above all, I have seen them learn.

It has always been a privilege to serve as judge in the INC and I look forward to assisting the Competition again in the future !

## 持続可能性を獲得した交渉コンペ

早稲田大学教授  
道垣内 正人

交渉コンペが20回を数えたとい、今更ながら関係者のご努力に頭が下がるばかりである。法律の分野ではもちろん、ビジネスでも外交でも交渉能力の重要性は誰もが認めるところである。そして、教育システムの問題か、欧米に比べて日本においては自己の主張を説得的に述べることを得意とする人は多くない。であれば、これを改善する努力をすべきところであるが、どうしてよいものやら、交渉能力を涵養する方法論が確立できないまま今日に至っている。そのような中、この交渉コンペは営々と続けられてきた。その成果は徐々にかつ着実に出てくることであろう。その成果を数値化することは困難であるが、少なくとも既に明らかになっていることは、交渉能力アップのためのこの企画が持続可能性を獲得していることである。すなわち、かつてコンペに参加した学生が今や審判役として参加するようになっている。これで大丈夫である。老兵は安んじて「消え去るのみ(just fade away)」である(1951年のマッカーサーによる議会演説より)。

## 交渉コンペの実務的有効性 — ある社内弁護士のOBのキャリアを例に

学習院大学OB  
遠藤 大太

コンペ出場から早10年以上。コンペを通じて得た経験は、その後のキャリアの糧となっている。

司法修習では、実際の刑事事件で被疑者の取調べ等を行なったが、被疑者は犯行について多くを語らず、証人は協力的ではあっても法的に有用な証言ができるわけではない。そんな中で得た情報を引き出すことは交渉術と似ていた。検察修習のペーパー試験は褒められたものではなかったが、教官から検察官にならないかとお誘い戴いたのは尋問力を評価されたのだと思う。

金融機関に就職し、検査部や内部監査部配属時には営業店や本社部署に臨店した。コンプライアンスやガバナンスについて痛い腹を探られたくない社員は警戒し、ヒアリングで正直には話してくれない。交渉術はやはり有用だった。

現職の経営戦略部では、企画を通すための社内折衝や業務提携のための交渉等、様々な案件がある。交渉により代金減額が叶い自社利益に貢献できたときは勿論だが、WIN-WINの案を提案し、先方にも喜んでもらった上で合意に至ったときは交渉人冥利に尽きる。

社会に出て感じたことは、交渉力の高い人材は多くないという現実。交渉学の認知度がまだまだ低く、教育に力が入れていないことが一因ではないか。

そんな中、コンペは実用性に富み、飛躍的成長を遂げられる貴重なイベントだ。コンペ経験者には実務で交渉力を発揮していただきたいし、今後益々出場者が増え、有能な交渉人が輩出されることを期待して止まない。

末筆ながら、過去そして未来のコンペに携わる全ての方に感謝と敬意を表したい。

## 審査員としての 17 年を振り返って

大阪大学  
福井 康太

大学対抗交渉コンペティション (INC) が第20回を迎えることになった。私はこのコンペに第3回から関わっている。第4回からはずっと審査員を務めてきた。最初の頃は、参加校の数も少なく、小ぢんまりとした大会で、学生の対抗試合という印象が強かった。しかし、第3回以降参加していたチーム・オーストラリアに加えて海外からの参加校が増え始めた第10回頃からコンペの質が変わってきた。海外の参加チームはプロフェッショナル意識が高く、準備も周到で、対戦での演出もレベルが高い。これに対抗するべく、従来からの参加校も必死に対戦の準備をするようになってきた。回を重ねることでOB/OGの層が厚くなってきたこともある。充実した指導体制のもと、プロ顔負けの準備と演出で対戦が行われるようになってきたのは10回以降だろうと思う。いまやINCはグローバルな評価の対象となるレベルになってきている。近年はシンガポール国立大学とチーム・オーストラリアが優勝することが多くなっているが、なぜこれらのチームに負けてしまうのか、いろいろ検討することがINCの対戦レベルをさらに向上させている。最近では動画分析などの方法で仲裁や交渉の演出まで徹底的な検証と実技への反映が試みられているようである。いろいろ悔しい思いもあると思うけれども、INC参加校がその悔しさを乗り越えてさらに上の高みに上っていくことを心から期待している。

## 情熱と元気に期待

アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業  
パートナー弁護士  
古田 啓昌

まずはインターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション (INC) が第20回を迎えたことにつき、お祝いを申し上げます。

私は第12回からジャッジとして参加させて頂いておりますが、毎回、参加学生の皆さんの猛烈な熱意と周到な準備に圧倒されています。とかく最近の日本は内向き志向の若者が多いと言われる中で、INCに参加する学生の皆さんの眼は広く世界に向いており、これからの日本の将来にも明るい希望が湧いてきます。表彰式の順位発表で、入賞した大学の学生達が歓声を上げ肩を抱き合って感涙にむせぶ場面は、見ているこちらにも胸に迫るものがありました（昨年及び今年、コロナ禍の影響でオンラインでの開催となりましたが、来年あたりは再びライブでの開催が可能になって欲しいものです。）。今後も更に多くの大学がINC に参加し、その情熱と元気をジャッジと分かち合ってくださいることを希望します。

最後に、森下先生を始め、運営委員会の委員その他のスタッフの皆様のご尽力には、毎回敬服するばかりです。INC の益々の発展を願いつつ、拙文を締めたいと存じます。

※古田啓昌先生は、長らく本コンペティションの審査にお力をお貸しくございましたが、昨年12月急逝されました。これまでのお力添えに心から御礼申し上げますとともに、謹んでご冥福をお祈り致します。

運営委員会

## 貴重な真剣勝負の場

長島・大野・常松法律事務所  
弁護士  
石井 文晃

INCが本年で20周年を迎えられるとのこと、本当におめでとうございます。運営委員会の先生方のごこれまでのご尽力に心から敬意を表します。

このコンペにおいては、「正しい」道筋が予め定まっている訳ではない中で、問題文の中で示された事実関係を吟味し、これを組み立てることによって、自己の立場の正当性を示し、目指す結論へ向けた議論を構築することが求められているものと思います。こうしたことは、現実社会において常に必要とされていることである一方で、普段の大学の講義を通じてはなかなか得られないものであると思います。INCを通じてこうしたプロセスを学生のうちに経験し、相手方となる学生との間で真剣勝負ができることは極めて貴重であると思います。

また、私は2011年より審査員を務めておりますが、私がINCに関わった当初の頃から考えますと、コンペで展開される議論のレベルは年々向上しているように思います。こうした向上は、担当教員の先生方や卒業生による熱意ある指導の賜物だと思います。このように、参加される学生だけでなく、その周囲の関係者も非常に熱心にコンペに向け取り組んでおられることも、大変素晴らしい点であると感じます。

今後、地方に所在する大学を含めより多くの大学がコンペに参加し、多くの学生がこの貴重な機会を経験する機会が得られると共に、INCが社会においてより広く認知されてほしいと強く願っております。私も、引き続きINCの発展のためにご協力できればと考えております。

## 青春と英知の交差点

東京大学OB  
伊藤 浩樹

参加者として、またOBOGとして交渉コンペと関わってもう15年、何一つ変わらないのは、全力で大会に向けて準備をし、プライドをかけて必死に戦う学生の姿と、それに真摯に向き合う審査員や教員の方々の姿です。毎年様々なドラマ、感動や涙がありました。交渉コンペこそ一つの青春であるとやってきた身、眺めてきた身として思いますが、何より座学で終わらない実践も含め、あらゆる部分に学びがあり、チームの英知の結晶であることも素晴らしく、改めて至高の経験だったと思っています。

OBOGとなっても、大会への支援、学生への支援、OBOG同士の交流や仕事でのつながりなど、交渉コンペを起点に様々な営みが生まれています。深く、意義ある体験を共有できているからこそ、年代を超えて、大学を超えて強度のある関係が構築されていると実感しています。

30周年、そしてそれ以上に向けてOBOGの立場からも、一層の下支えをしていければと思うばかりです。改めて、20年続けて来られた運営委員会や関わられた皆様に感謝の言葉を送ると、同時に今後の交渉コンペの一層の発展を祈念しております。

## 私と大学対抗交渉コンペティションの20年

東京大学名誉教授  
中央大学法科大学院フェロー  
**柏木 昇**

時のたつのは早いものだ。私は、第1回から第17回まで運営委員として参加している。大学対抗交渉コンペに参画した理由は、その教育効果である。交渉コンペ教育は、大学での授業やゼミの中で、数少ない学生参加体験型教育をしている。交渉コンペ参加訓練では、教師と学生が一体になって問題を解き、交渉の戦略を考える。学生は、これに熱くなり、自主的に土日も集まったり、夜遅くまで議論を重ねたりする。その評判がひろがり、20回大会では、参加校も最初の4校から海外からの参加を含めて24チームの大企画となった。

外国大学チームが参加するようになると関係者の間に「外国チーム強し」の印象が強く植え付けられた。小さい時からディベートの訓練を受けている学生と、論争を避けなんでも仲良くという温室で育てられた学生の間の実力の差はいかんともし難い。それでも、年々、参加する日本学生の実力は確実に向上している。野村美明、森下哲朗両教授の毎年の努力には頭がさがる。最も感謝を捧げたいのは住友グループの援助である。私は、大学教授になる前は、三菱系の会社におり、ビールはキリンビール以外は飲まないという人間であるが、交渉コンペに関しては住友グループに完全に脱帽である。この期間は、住友グループに足を向けて寝られない。交渉教育に対する住友グループのこの地道な貢献は、もっと世に広く知らしめ、賞賛されてよい。

## 自ら答えを作り出し、変化をリードする力

Unilever Japan Holdings K.K.  
Representative Director, General Counsel

**北島 敬之**

コンペティションの20周年を心よりお祝い申し上げます。コンペティションの審査員として参加していく中で、かくも長きに渡りこのような意義あるイベントが継続できたのは、ひとえに運営側の皆様のご尽力であり、また問題作成等に関わった皆様のこのコンペティションに対する変わらぬ情熱に敬意を表します。

私は、コンペティションに参加される学生の皆さんが、実務家にとっても容易に答えが出ないような問題に取り組み、論理を組み立て、それを審査員や対戦相手にわかるように説明し、納得させるコミュニケーション能力を発揮していく様子を、審査員として拝見しとても頼もしく思っています。特に、過去のコンペティションの問題を研究し、これまでの得られた知見やラーニングを元に、常により良い形でアウトプットを重ねていく姿勢は、我々企業内法務実務家にとっても、非常に参考になります。

世界の状況は、変化しやすく、曖昧で、複雑であり見通しが不透明な状況です。ビジネスも同様な環境にあります。コンペティションに参加された学生の皆さんが、その準備であったり交渉、仲裁を通じて対戦相手や審査員とのやり取りを通じて得られた学びは、そうした不安定で不確実な時代において、自ら答えを作り出し、良い方向へと変化をリードすることに必ず役に立つと考えています。コンペティションに参加された学生の皆さんが次世代のリーダーとして活躍することを楽しみにしています。

## 交渉コンペの思い出

前学習院大学教授、元裁判官  
弁護士  
**草野 芳郎**

私は、以前裁判官をしていた当時、第2回から第5回の交渉コンペの審査員を務めた。交渉コンペの第1回は4校のみの参加であったが、第2回から毎年順調に参加校が増えていき、参加者も審査員も充実感を感じている時期でもあった。私は、60歳で裁判官を依願退職し、学習院大学法学部の教授となったが、その時に考えたことは、学習院大学で交渉に関するゼミを開設し学生を引き連れて交渉コンペに参加するということであった。自分がこれから開設し指導することになるゼミ生にも交渉コンペを経験させ、切磋琢磨して成長をさせる機会を与えたいと思ったのである。また、自分のゼミ生に参加のチャンスがないのに、交渉コンペに審査員として留まることにも意義を見出せなかった。そう考えた私は、学習院大学でゼミ生を募集する前に私が交渉に関するゼミを開設できたならば、ゼミ生を交渉コンペに参加させることをコンペ運営委員会と交渉したのであった。委員会に快諾をいただき、教授就任前にゼミ説明会を行ったところ、予測をはるかに超える応募者が集まり、無事「交渉と法」演習という名前のゼミを開設できたのであった。以後は審査員ではなく、指導者としてゼミ生を連れてコンペに参加したのであった。70歳となり、学習院大学を定年退職した後は、ゼミは後継の林啓介教授にお願いし、私自身は審査員に復帰したのであるが、20年の時の流れをしみじみとを感じるものである。

## 交渉コンペ： 企業間交渉に必要なことの全てを学ぶことができる

International Business Machines Corp  
Head of IP Licensing, APAC & EMEA  
**松村 光章**

「交渉って案外奥深くて面白いですよ。交渉の大会があるのですが興味ありますか。」

国際私法の授業の後、野村先生にお声がけいただいたのは2003年の夏の終わりだった。チームメンバーをスカウトし、岡田先生に指導教員についていただき、大会本番に向け準備するも、現実はその甘くない。同志社大学チームは第2回大会において入賞すら叶わなかった。しかし交渉は、確かに面白く、加えて仲裁ラウンドや交渉ラウンドの準備は楽しかった。大会後、京都への新幹線に揺られながら、交渉をライフワークにしたいと考えるようになっていた。このようにして私の交渉とのかかわりは始まった。

就職後はドコモ法務部で諸先輩の交渉スタイルから学び、留学先で米国の交渉理論に触れた。研修先の米系法律事務所では米国企業間の交渉を肌で感じる事ができた。英語ネイティブ同士の交渉においてもその準備や交渉手法は交渉コンペのそれと変わるものではなかった。帰国後はさらに標準必須特許ライセンス、規格標準化や特許プール活動などを担当した。このような中、企業間交渉は社内外の利害を並行して調整していくことの連続であることに気づいた。現在はIBMでアジア太平洋地域および欧州中東アフリカ全域のIPライセンス事業を統括している。上司も同僚も相手方も外国人ばかりで日本語で交渉する機会のほうが少なくなった。しかし、国や文化的背景が異なろうが、コロナ禍で出張がなくなりWEB会議での交渉ばかりとなろうとも、交渉の本質に変わりはない。交渉コンペは、限られた時間とリソースにおいて各者の利害を可能な限り調整していくことの重要性に気づくことができる最高の機会である。企業間交渉に必要なことの全てを学ぶことができる交渉コンペの益々の発展を祈念申し上げます。

## 恩師や仲間と過ごした貴重な時間

中央大学OG  
丸林 絵梨

2004年11月20日、この日のことを忘れたことはありません。それは、私が初めて交渉コンペに出場した日でした。恩師や仲間と過ごした時間は、約17年経った今でも鮮やかに覚えています。

本番に向けて寝食を忘れ、問題を読み込み、担当会社の業務内容や世界情勢に関する情報収集、それらを踏まえた説得的な主張の構築、リハーサルを行って改善策を模索する毎日を送り、本番中にも仲裁人や相手方の想定外の反応に臨機応変に対応していく、これらは現在私が実務において行っていることと同様でした。しかも、交渉コンペで必要とされ、磨くことができるのは論理的思考力に限られません。最大の成果を出すためには、チームワーク、リーダーシップ、ダイバーシティの尊重、プレゼンテーション能力等が求められ、これら総合的な交渉力を磨くことが不可欠です。交渉コンペの準備及び本番を通じて培い、試されるこれらの能力は、実務で必要とされる能力そのものです。

世界に目を向けても、困難な問題が起きた際、物理的な力ではなく平和的な交渉、仲裁によって解決に導くことが一層強く求められていると感じています。

交渉コンペでは、国籍、大学、学年が違う学生たちが一堂に介して、真剣勝負をすることで、総合的な交渉力が養われる瞬間に立ち会うことができます。私自身、OGとして支援させていただく中で、学生の姿を通じて改めて勉強し、あの頃の情熱を思い出し、実務への原動力を頂いています。

約17年前に交渉コンペに出会えたお陰で、今の私があります。長年にわたって運営に携わってくださっている全ての人に、心から感謝の気持ちを伝えたいです。

## 大会と私

上智大学OB  
諸遊 健一郎

私の大会参加はかなり昔のことになりますが、その後、大会運営事務局のお手伝いという形で長年大会に関わらせていただきました。会場設営、来場者受付・誘導、備品管理、弁当の発注・配付、開会式・閉会式の司会進行、配付物の仕分け、関連資料の作成など、大会運営の裏側には実は様々な業務があり、これらは多くのOBOG有志によって支えられています。具体的には毎年30名程のOBOGが一つのチームとなり大会運営をバックアップする体制になっております。

なぜこのようなお手伝いを長年続けているかという点、私の場合、大会への恩返しといった意味合いが大きいです。現役生だったとき、大会終了後にやってきたのは、やり切ったという満足感と、同時にもっと色々できたのではないかという後悔でした。ですので、卒業後でも立場は異なれど、何かしら大会に貢献することができればと思い、微力ながらお手伝いとして関わり続けている次第です。

こうした活動を通じて、出身校や世代を超えたOBOGの繋がりも生まれました。よいコミュニティが形成されていると思います。

これから卒業される学生の皆様も、何らかの形で関わり続けていただき、大会のより一層の発展をサポートしていただければ幸いです。

## 交渉コンペティションに参加した、ある学生の話

大阪大学OG  
根岸 真美

交渉コンペティションに参加したMさんの話です。Mさんは大学卒業後、大学院の研究室の門を叩き、交渉学に出会いました。交渉は普段の生活に密着しており曖昧なイメージは持っていたものの、学問的アプローチを学び、これは社会で生きていくための強力な武器になると思いました。大学院のクラスを飛び出し、他大学との模擬交渉に挑みました。模擬交渉では、チームメンバーとの入念な準備にも関わらず、対戦相手の予想外の反応に戸惑い、深読みし、決断に苦慮しました。結果は大成功ではなかったものの、満足いくもので、何よりも得た経験が自信に繋がりました。Mさんは修士課程を終え、金融機関に就職し、20年経った現在、海外に場を移し、企業買収に係る交渉をしています。少しは交渉技術も高くなったでしょうか。そうです、Mさんとは私の事であり、初めて参加した模擬交渉が、第1回大学対抗交渉コンペティションです。ビジネス上の戦いにおいて、交渉という武器を授けてくれたこの大会に心より感謝いたします。入社時に「ここは生き馬の目を抜く世界だぞ」と上司から言われました（私はこの言葉が好きです）。武器なしでこの世界に入っていたら、とっくの昔に目を抜かれていたかもしれません。私の主戦場が東南アジアという事もありますが、各国交渉スタイルは様々ながら、共通するのはその「強かさ」です。案件を1つ終える度に私も強くなっています。毎年、交渉コンペティションの審査員を通じて、優秀な学生とお会いするのをとても楽しみにしていますが、近い将来、OB・OGの方と模擬ではない本気の交渉ができるのではないかと期待しています。

## INC と臨床法学教育

弁護士  
大澤 恒夫

私は2004年に初めて審査員としてINCに参加させていただき、以後毎年、顔を出させていただいている。2004年といえば、法科大学院制度が始まった年であり、私も実務家教員として、いくつかの法科大学院での教育に携わってきた。

INCで与えられる課題は、現実に関わり得る国際取引に関する紛争やビジネスであり、問題文は数十ページに及び、準拠法はUNIDROITが指定される。論ずべき点は多数に及び、非常に複雑かつ高度なものである。それは、法科大学院や司法試験のレベルをはるかに超える。

そのような問題に“学部生”が2か月間、真剣に取り組んで、必要な調査・検討、書面の作成等の準備を経て、本番で2日間にわたって実戦さながらの模擬弁論、模擬交渉を展開する。それはまさに、「理論と実務を架橋」する「プロセスとしての教育」であり、「心技体」を育む臨床法学教育そのものといってよい。

そう考えると本来、INCは法科大学院生こそがチャレンジすべき大会というべきである。しかし、現実はそうなっていない。法科大学院（の学生）はもっぱら司法試験の合格答案を書くための訓練に忙しすぎて、余裕が全くないのである。

INC参加の学部生に「弁護士になりませんか」と声をかけると、少し前までは前向きな返事がほとんどない時期があったが、現在では変化が起きているように感じる。これまでも参加者の中から優れた法曹が相当数輩出していた。これから再び、そのような花が咲く時代となることを念願している。

## 素敵な人たちとの出会い

京都大学OB  
小島国際法律事務所  
高橋 直樹

ゼミの教授の「人を集めて出て下さい」との無茶振りから18年、その教授の「各校のOBOGも審査員になる」との言葉を鵜呑みにして超豪華な審査員陣の中でロースクール生として隅っこで恐縮していた時からも15年が経ちました。

熱量の高い優秀な人達に囲まれていつも少し背伸びが必要な場所でした。大変ではありましたが、交渉コンペに関われてよかったな、と振り返ってみて、そう思います。

出場した大会では対戦相手にいい様に転がされ（講評を聞くまで手玉に取られている自覚すらなかったですが）、交渉の奥深さと楽しさに気付かせてもらいました。審査員を務めた大会では他の審査員の方々と話す機会を得て、企業法務の魅力の一端に触れさせてもらいました。交渉コンペと関わらなければ違う仕事を選んでいたかも知れません。

OBOG として大会の準備や運営に関わり、多くの素敵な人達と仲良くなれました。あんなサディスティックな大会にOBOGになっても関わる人達なので、常に過労気味のマゾ体質の人達が多いですが、年上年下問わず、尊敬できるような人達ばかりです。交渉コンペで得た一番の財産だと感じています。

素敵な経験と出会いをもたらす交渉コンペが今後も続いて欲しいです。そのためには少数のスーパーマンの善意に依存しない持続可能な運営スキームが不可欠だと思います。20周年を機に関わる人達が増えることを願っています。恩送りと思って、微力ながら、今後もできる範囲で関わればと思っています。

## “優秀な学生達”に審査員はトロフィー以外に何を与えるのか

同志社大学OB  
住友化学株式会社  
田中 祐太郎

大学対抗交渉コンペティション（以下、INC）の設立趣旨には、「交渉に対する社会の関心を深め、学生に交渉を学ぶインセンティブを高めるために」設立された旨および「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交渉者を育てること」である旨記載されている。私は、2009年に社会人生活を開始して以来、審査員として携わらせて頂きながら、いかにINCがこの設立趣旨に則り発展してきたかを見続けてきたように思う。交渉に対する社会的関心および学生のインセンティブ向上に関しては、スポンサーの広がりや参加校の拡大を見ると、疑いなくこれらを実現している。また、交渉者の育成に関しても20年分のOBOGを世に送り出し続けている大会の成果は明らかである。しかし、INCには一つ問題点がある。20年を経て着実にレベルの上がってきた“優秀な学生達”である。INCは架空の事実と一定の評価項目という問題と解答で構成されているといえる。これを理解する“優秀な学生達”は、評価項目に則り得点するための対策を立案し、模範解答の作成に励む。その結果、交渉の内容が些か非現実的なパフォーマンスに陥っているにも拘わらず高得点になることはないだろうか。自戒の念を込め、より良い交渉教育のために審査員は“優秀な学生達”に出し抜かれないよう、問題を深く理解し、厳しく審査していかなくてはならないように思う。実社会には「正解」はないのだから。

## コンペティションの価値

日本電気株式会社 法務部長  
ニューヨーク州弁護士  
タニグチ 直子

The Intercollegiate Negotiation Competitionが数を重ねて20周年を迎えられたとのこと、誠におめでとうございます。この組織がこのように大切にされ成長してきた理由、学生達に提供してきた価値が何であったのか、審査員として参画させていただいた視点から、この機会に思いを巡らせてみました。

第一に、勉強とは一人で行う孤独な作業であることが多い中で、他者とのコラボレーション共同作業、それによる貴重な知的発展の場を提供してくれた、と思います。

第二に、普段の学生生活の中ではおよそ知り合うことのない多くの人々、他大学の同世代の学生や先生方、審査員の先生方に、短いながら出会い、知的刺激のある時間を共に過ごすことができた、と思います。

第三に、学生時代を終えて実社会に出ていくこと、そこで法律にかかわる業務を生業とすること、がどのようなものなのか、その厳しさや楽しさの一端を見せてくれた、のではないかと思います。

学生時代に敢えてこのような「挑戦」を選んで参加した学生達、若い時にこのような貴重な体験をする機会をもったことは、学生達のその後の進路や生き方に、何かしらの影響を与えたことでしょう。そして彼らの成長のために、知的刺激の場、実践の場がかくも多くの人たちの努力により支えられ、発展してきたことについて、先生方や関係者の皆さんに大いなるエールを送るとともに、この先もこの熱意の襷がつながることを心より祈ります。

## Broad and far-reaching impact and influence of INC

Barrister & Solicitor (British Columbia, Canada)  
President, Thomas Consultants international Co., Ltd.

**Gerald A. Thomas**

First, please let me extend my heartfelt congratulations to the Steering Committee, sponsors and other supporters on the occasion of the 20th anniversary of the Intercollegiate Negotiation Competition (“INC”). It has been my honour to have been involved with the INC continuously since the third year of the competition, serving the past ten years as a judge. I have therefore watched this event evolve and expand over the past 17 years.

The impact and influence of the INC on the Japanese and international legal community has been broad and far-reaching, affecting the lives of thousands of law students as well as practitioners and international legal scholars. INC alumni have continued to grow each year, and they take their place in leading law firms, academic institutions and companies around the world.

It is a testament to the quality and value of the INC experience as a forum for the development of advocacy and negotiation skills, and of the gratitude felt by the student competitors, that many of the former student participants have come back to the competition as successful international lawyers, to contribute to the INC as judges or team advisors. They carry the memories of the camaraderie and of the skills they were able to develop as a result of participating in the INC, and they generously provide their time in order to enable this incredible experience to be shared with their junior counterparts.

I wish to thank the various contributors to the INC, the Steering Committee, the sponsors, the many student volunteers, the academic advisors for each of the teams, and the competitors themselves who have made this event successful each year over the past twenty years. You deserve all the credit for the current INC as it celebrates its 20th anniversary. Again, my congratulations.

# 4

---

## 参加大学の指導教員・ 参加者の皆様より

*Messages from the Instructors and Participants*

## 交渉コンペの指導を振り返って

中央大学指導教員  
**阿部 道明**

交渉コンペのためのゼミの指導を2校にわたり担当して早18年になるが、その間に学生の交渉コンペに対する取り組みの姿勢は変わってきたといえよう。コンペ発足当初は、学生はもちろんその時点での新しいチャレンジとして新鮮な気持ちで精いっぱい取り組んできたと思うが、力の入れ方、使う時間、他校との競争心、準備の程度など様々な面でいまでは格段に組み込みが深まっており、審査員からもよくレベルが上がってきていると言われる。洗練された問題や多彩な海外の大学の参加による国際化も含めて、運営委員会の努力のたまものであろうと考える。

現在は、ゼミの運営は、秋の本番だけでなく、春の過去問を中心とした予備的な練習段階や他校との交流戦の計画を含めてほぼ完全に学生主導で運営されている。ゼミの開講時の教員の仲裁・交渉に関する基礎的なレクチャーが終わった後は、学生は代々先輩から伝わるやり方とスケジュールでゼミを進め、教員は学生に依頼されたことのアドバイスを行うというスタイルである。尤も、春学期の準備と秋学期の本番準備に共通して、学生への指導とアドバイスをどの程度行うかは悩ましい点もある。できる限り学生の自主性を尊重して準備や練習を進めさせてやるべきと思うが、放任しておいて議論や書面がとんでもない方向に行ってしまうと修復が難しくなることもある。この場合は、早い段階からの適度な介入と助言が必要となるが、そのさじ加減が難しいところであろう。ただ、学生の能力を信頼した方がだいたいうまくいくようである。

いずれにせよ、学生が仲間と難しい問題に取り組み、励ましあったり摩擦を起こしたり、ときには精神的にも肉体的にも辛かったりもしながら、共通の目標に向かって努力して、結果で報われれば喜び、そうでなければ悔しがつて翌年のリベンジを誓う姿をそばで見ていると、教員としての生きがいを感じるとともにコンペを通して成長していく自分の学生が誇らしくも感じられるものである。

交渉コンペの今後のますますの発展を祈りたい。

## INCを通じて得たもの

中央大学OG  
松島 あゆみ

この度は、インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションの開催20周年を迎えられたことを心よりお祝い申し上げます。誠に僭越ながら中央大学のOB/OGを代表し、お祝いの言葉を寄せさせていただきます。

私は、第17回・第18回大会に日本語チームとして出場しました。丁度卒業後の19回大会から新型コロナウイルスの影響でオンライン開催に変わり、参加された学生の皆さんは新しい環境での検討等とても大変だったのではないかと想像します。多くの制約があるなかでも十二分に問題を検討され模擬を行っていて、学生さんの適用力の高さにはとても驚きました。学生の皆様は、本当にお疲れ様でした。

自分自身が本大会を通じて得たものは、多くの方々との縁だと感じております。教授をはじめ、OB/OGの皆様、ご指導いただいた先生方、チームメイトのみんな、他校の参加者の方々等たくさんの良い縁に恵まれ、皆様から多くのことを学びました。普通の学生生活を送っているだけでは関わることのできない様々な立場の方と関わることで、多くの視点や考え方を養うことができたと思います。出会いの契機である本大会に大変感謝するとともに、今後の益々の発展を祈願し、お祝いの言葉とさせていただきます。

## 交渉コンペの思い出 — 20年はふた昔

同志社大学指導教員  
**岡田 幸宏**

私が同志社大学に移籍した年であった。突然に、東京大学（当時）のO教授から「昨年から交渉のコンペを実施しているけれど、今年第2回大会から参加校を増やそうと考えている。同志社大学も参加してもらえないか」といった内容のメールが届いた。「交渉のコンペ？なに？」といった状況であったが、O教授との力関係では断る訳にもいかず、よく分からないままに交渉コンペに参加することになった。交渉の授業で学生に「交渉では力関係が極めて重要になる」と、このときの経験を今でも引き合いに出させていただいている。

さて、東京外の大学にとっては、東京への遠征が、このコンペの魅力のひとつになっている。新幹線車中、往路の人目も憚らぬ対戦準備と復路の人事不省ともいえる爆睡がお決まりである。最近では、ホテル宿泊となってしまったが、かつては昭和テストの本郷界隈の旅館が各大学に割り当てられ、今年は「当たり」だ「外れ」だと学生達が騒いでいたのが懐かしい。ちなみに第2回大会までは、全参加チームが同じ旅館「上海楼」に宿泊し、懇親会も旅館の宴会場で開かれていたが、ここ「上海楼」は、故いかりや長介氏主演の「弁護士 猪狩文助」シリーズで主人公「猪狩」の住んでいる下宿のロケ地であった。

しばし過去の思い出に浸ってみたが、さらに20年後の未来、今をどのような思い出として語ることができるのか楽しみでならない。

## 交渉コンペの成果と効用

学習院大学指導教員  
林 圭介

ゼミの学生にとって、交渉コンペは極めて高いハードルである。何回も徹夜に近い予習に取り組んだうえで対戦に臨む。学生では経験できない企業間取引に関する知識の検討も求められる。日本法ではないユニドロワを根拠として検討する。本番ではユニドロワ以外の条約などの検討未了を指摘されることもある。学生からは、過剰要求ではないかとの指摘もされたりする。

ただ、これだけ困難な課題であるからこそ、学生同士の強固な団結心も形成される契機となる。コロナ禍の中でこれだけ対面で充実した活動ができるゼミ活動は他に考えられない。ゼミ生からはこのような率直な感想が述べられる。交渉コンペは、学生の能力の限界を超えた困難な課題になっている面がある。この点は改善の余地があるように思われる。ただ、学生は積極的に充実した議論を交わすためのサブゼミを自発的に何度も開催する。学生をこれだけ熱中させるテーマであることも事実である。交渉コンペの経験は就活の場でも大きな成果を発揮している。集団面接では他の学生を完全にリードできた。面接には何の怖さも躊躇も感じることはなく臨むことができた。参加学生からはこのような満足感に満ちた声も上がる。今後も、学生を熱中させ、互いに能力を高め合える充実した課題を提供し続けて欲しい。

## 全国・海外の学生との貴重な交流の機会

北海道大学指導教員  
会沢 恒

法律学は「実学」の典型と言われながら、実社会で生起しているような状況に直接触れる経験は、とりわけ学部レベルの学習においては案外乏しい。本大会はそのような機会を与えてくれる貴重な機会である。

北海道大学は第3回より参加している。我々地方大学にとってのもう一つの大きなメリットは、全国の（さらには海外の）学生との交流の機会となっていることである。首都圏や関西圏のような大学の集積している地域とは異なり、地方大学にとって他の大学と交流する機会は相対的に限られている。本大会や、それに向けた練習試合などに参加する等により、学生諸君は「全国区」で刺激を得、大学の枠を越えたネットワーキングが可能となっている。

本大会への参加はいちおう学部の演習の形態をとっており、本大会参加のための演習が開講されているが、実際の運用は学生自身が行うことを基本としている。大会の問題に取り組むだけではなく、リクルーティングから始まり、チーム編成、タスクとスケジュールの管理といった、大会参加に向けたプロジェクト・マネジメントそれ自体が学びの機会になるだろうからである。大会という具体的な目標があるだけ、学生のモチベーションは高い。審査員を初めとする社会で活躍する方々から直接の助言をいただけるのも、研究者教員には提供できない機会である。

参加回数は積み重ねているのだが、残念なことになかなか入賞の機会には恵まれていない。学生諸君もそれなりに準備に時間をかけてはいるのだが、それを当日のパフォーマンスに結びつけるところがボトルネックになっている。地方故、練習試合の機会が少ない、卒業生が東京や関西に就職してしまい地元で指導できる者が限られる、といった事情はあるのだが、他の地方大学で入賞しているところもある以上、そう言ってもいられない。とりわけ後者についてはここ数年、本学卒業生のみならず、他の大学で本大会に参加され現在道内に在住されている方々から本学チームにアドバイスを頂いているのは幸甚である。本大会の歴史とネットワークの広がり証左であらう。

## わかりやすく伝え、納得させる力

北海道大学OG  
坂本 愛

本コンペは交渉・仲裁を通じて契約というルールがビジネスという実務の現場でどのように作られるのか、作ったルールについて紛争が起きた際にどのように解決するのか、その際に日々学んでいる法律をどのように用いるのかを実際に体験することができる場になっています。

私は、ルールを所与のものとして捉えるのではなく、ゼロからお互いの主張を基にルールを作り、そのルールを利用して紛争を解決するという一連の体験から、日々学んでいる法律の意義を身をもって感じることができました。また、私は現在、法律分野ではなく、企業価値評価という仕事をしていますが、今の仕事にもコンペの経験は生きています。仕事の一部に、監査人に対して自分が行った企業価値評価の正当性を説明するというものがありますが、仲裁で培った自分の主張にロジックで力を持たせ、その上で三段論法を用いてわかりやすく説明し相手を納得させるという能力が生きています。また、交渉で学んだ、目的を見失わず、瑣末な議論にとらわれないという学びも生きています。企業価値に大きな変動を与える論点はロジックを固め譲らないようにする一方、影響が大きい論点については相手の顔を立て譲歩するなど、コンペを通じて学んだことが実際の仕事に活かされています。

上記の仕事に限らず、日常の上司への説明やメールの文面等、幅広い点においてコンペを通じて培った「わかりやすく伝え、納得させる力」は非常に役に立っています。

## 京大生にとっての交渉コンペティション

京都大学指導教員  
船越資晶・山田文

京大生にはユニークな人材が多いとよく耳にします。送り出す側の教員として、そのような評価を誇らしく思いますが、それは暗に、京大生に欠けているものを示唆しているのかもしれない。しかし、交渉コンペティションが、そのような懸念が杞憂であることを証明する場になっています。京大生はいつも斜に構えているのか。そんなことはありません。京都大学チームがサークルを基盤として出場するようになった経緯自体がひとつの熱いドラマであり、教員にとってもそれは生涯忘れることのできない思い出です。京大生は一匹狼ばかりなのか。そんなことはありません。現役メンバーに対する指導や大会運営のサポートにOBOGが多数駆けつけてくれており、人との繋がりを大切にするその姿勢には頭の下がる思いがします。

たしかに、大会本番では、マニアックな弁論内容やトリッキーな交渉戦術で相手チームを困惑させてしまうこともあります。また、閉会式の代表挨拶では、その想定外のパフォーマンスに度肝を抜かれてしまうこともしばしばです。このあたり、やはり「らしさ」は拭えないのかもしれませんが、しかし、それも真剣さの現われにほかなりません。大会終了直後の打ち上げでは、限界まで頑張った者にしか流せない涙が流れます。世界で最も美しい光景のひとつだと思います。そして、そこにもやはり、OBOGが多数駆けつけてくれます。その佇まいから、彼ら／彼女らが洗練されたユニークな人材として、それぞれの職場で活躍していることが直ちに見て取れます。教員としての最高の幸せのひとつがここにあると思います。

京大生に貴重な成長の場を提供していただいている本コンペティションが、今後ますます発展することをお祈りいたします。

## 大学対抗交渉コンペティションでの経験

京都大学OB  
明海輝

この度は、大学対抗交渉コンペティションが第20回という記念すべき節目の大会を迎えられたことを心よりお祝い申し上げます。

私は京都大学チームの一員として2019年度及び2020年度の大会に参加致しました。法学部生ながらも日本政治外交史を専門とし法学とはほぼ無縁であったにも関わらず、先輩からの勧誘で交渉コンペに出場することになった私ではありましたが、交渉コンペでの学びは本当に貴重なものでありました。特に交渉においては、それまでの人生では意識的に行うことのなかった戦略に基づき相手方とコミュニケーションを行う能力を身に付けることが出来、専門とする外交史での国家間のコミュニケーションや更に日常生活におけるコミュニケーションへのより深い理解が出来るようになったと感じています。このような貴重な学びを得た一方、昨年度はコロナ禍で十分な活動が出来ず、更にサークルのメンバーが激減し京都大学チームとしての出場も危ぶまれるなど多くの困難に遭遇もしました。しかし、人数が少ない中でも出場を決意してくれたチームメイト、お忙しいにも関わらず惜しみなくご協力下さった先輩や先生という多くの方々に支えられ、何とか困難を乗り越えることが出来ました。このような方々と出会い、共に活動できたという経験もまた本当に貴重な財産であると感じております。今後はOBの一員として、コロナ禍でも何とか継続できた京都大学チームを引き継いでくれた後輩たちの活躍を陰ながら応援していきたいと思っております。

未筆ながら、大学対抗交渉コンペティションの今後益々のご発展をお祈り申し上げます。

## コンペと共に巡る1年

九州大学指導教員  
松井 仁

2012年に九州大学法科大学院の実務家教員になったとき、前任の阿部道明教授から、「学部の国際取引法ゼミも引き継いでほしい」と頼まれた。毎年交渉コンペなるものに出ているということであった。軽い気持ちで引き受けたが、今や、私の教員活動の中心となっている（決して法科大学院の授業の手を抜いているわけではない）。

交渉コンペ入賞に目標を定め、前期のゼミは、「交渉の達人」などのテキストを読みながら、新3年生に慣れ親しんでもらうために、ミニ交渉やミニ仲裁を行う。前期の後半には、交渉コンペの実際の過去問を使って、準備書面を作成させ、本番さながらの模擬交渉・仲裁を行う。

夏休み中は、他大学との交流戦である。

後期に入ると、いよいよ本年度の交渉コンペに向けて、ゼミの回数を増やして集中的に取り組んでいく（最近では、コンペの問題発表が早いので、夏休中からゼミを始めることとなってしまったのは辛いところである）。

コンペが終わると、学生も私も燃え尽き症候群になるが、12月初めのオープンゼミ（来年の3年生のゼミ見学期間）のため、覚醒しなければならない。いかに多くの人材をゼミに入れるかが、来年のコンペ成績を左右するからである。そこでは、現ゼミ生がミニ交渉など実演して、いかに「楽しい」ゼミであるかを強調し、“松井ゼミはブラック”などという間違っただ噂・イメージを払拭するのである。

そして、3月までの残された期間、4年生は、卒業制作として、次年度のゼミでの交渉練習で使うための交渉練習問題を作成する。

こうして、コンペと共にまた新たな1年が巡ってくるのである。

## 企業法務で生きる交渉コンペ

九州大学OB  
小原 壮平

企業法務の世界に入って半年、交渉コンペで培ってきた経験に日々助けられている感じている。特に大きいと考えることが2つあって、一つは、模擬交渉で相手の立場を理解しようと努力した経験である。相手の立場を理解しようとするマインドセットはどの仕事でも共通に要求されるものだと思うが、企業法務においても同様に要求される、重要なスキルである。企業法務の仕事の中には、契約書のレビューや法的な相談に回答するというものがある。これらを適正に行うには、依頼元はどのようなことを実現したいのか、何を懸念しているのか、といったことをしっかりとヒアリングすることが重要になってくる。そのため、模擬交渉において、ブルー社（もしくはレッド社）の立場を理解しようと努力した経験が非常に活きていると感じる。

そして2つ目は、その時々ホットトピックについて仲間と深く議論し検討した経験である。交渉コンペの問題文では、AIやGDPRなどのあまり前例のないものが出題されるが、このような前例のないものを法的な観点から検討するということは、企業法務の世界では多々あるため、学生時代にこのような経験を積めて非常にありがたいと感じている。

上述のもの以外にも交渉コンペで得ることができたものは非常に膨大であり、そのことは日々仕事をしていて痛感する。このような素晴らしい機会を提供してくださった先生方、審査を引き受けてくださった実務家の方々、協賛企業にはこの場を借りて御礼申し上げたい。

We would be grateful for contributions about memories of the competition, the role it has played, expectations for what is expected of the competition, etc. from the instructors and alumni of your university

Kyushu University OB  
**Jerome D. Canlas**

The INC Competition was the highlight of my LL.M. year. Even before the Competition proper, we spent many sleepless nights studying the problem, drafting the memoranda, and thinking of the applicable legal doctrines. It is from the INC Competition that a close friendship has blossomed between me and my teammates, as well as with our coach. For some of us, it was our first time travelling to Tokyo, which was a different environment from our campus in faraway Fukuoka. It was, however, the perfect atmosphere for an international competition of such high caliber, with participants flying from other parts of the world.

The Competition itself, while short, was very rigorous and tested the participants to their fullest. While the contest between us and our assigned competitor was intense, it was in no uncertain terms friendly and gracious. The comments and questions of the judges were, though piercing, gave an insight as to how judges and arbitrators think. The exercise, indeed, was nothing short of an actual demonstration of how negotiations and arbitration works. While our team was mostly composed of professionals, the competition ignited in us a competitive spirit, and showed how work could be made easier through efficient division of work and proper communication between and among team members. The memories and lessons we gained through the INC is something that me and my teammates would always cherish, and something that undoubtedly has helped, and continues to help, us in our professional careers. We are thankful for the experience and would wish that the INC Competition would continue for the years to come.

## 交渉コンペと学びと交流

明治大学指導教員  
柳川 鋭士

明治大学チームの交渉コンペへの参加は2021年度で5回目となる。入賞は未だにないが、OB・OG、現役の学生たちは、交渉コンペを通じて、多くのことを経験し学んでいる。徹底的に考えさせるというモットーを言い訳に私が示唆的なことしか言わないものだから、学生たちは少し途方に暮れる(実際は、もともとビジネス・ローヤーだから、いろいろと言いたい!)

調べ方や参考文献、一般的な知識、考え方のヒントは教えるが、間違っただけで行った場合には、それが実力だから仕方がないし、その方が失敗を経験して将来役に立つと考えている。しかし、指導教員が思っている以上に、学生は自分達で他大OB・OGの弁護士等の指導者を見つけ出したり、実力のある大学の学生と交流し連携して模擬仲裁や模擬交渉を行ったりして私の予想以上に実力をつけることも多い(その行動力に感心する。)。一方で、提出期限を徒過する等の失敗(過去に何度かある。)による減点によって実社会での期限遵守や形式面の重要性を初めて実感する学生も多い。実社会では結果が重要であるが、交渉コンペでは結果以上にこのプロセスでの学び、交流が重要だと考えている。2020年度及び2021年度においてはコロナ禍でも、実社会と同様に、オンライン・システム等を通じて、模擬仲裁や交渉、準備、本番全て見事に乗り切った。運営委員をはじめとする関係者の皆様のご尽力は言うまでもないが、学生達の努力も凄い!と心底思った、この2年である。この危機や失敗を乗り越えた学生達は実社会においても新たな課題を克服するキーパーソンになることを確信している。

## 苦々しい3年前の思い出と瑞々しい学生の皆様へのエール

明治大学OB  
天野 慎太郎

交渉コンペに参加してから、早3年が経過する。今でも、当時の大変さを思い返すことがあり、現役の学生が「交渉コンペに参加します！」と意気揚々に話しているのを聞くと、心の中で（今ならまだ戻れるぞ…）と呟いてしまう。長時間の検討会、準備書面の作成、頑張って作成した書面を見た指導教員の残念そうな表情、終わってみれば良い思い出だが、やはり相応の負担であったのは間違いない。若手アソシエイトがパートナーに深夜に呼び出され回答書の再検討を命じられるのもこんな感じなのだろうと思い、将来弁護士となって働くことに憂鬱になったのを覚えている。

他方、貴重な経験になったことも間違いなかった。基礎・基本の大切を実感できたことである。交渉コンペの問題は、最先端で、複雑で、規模の大きい企業間紛争であり、学生の誰も知らないような未知の条文や論点を知らなければ対処できないものと考えていた。ところが、真に問題となるのは、解除や損害賠償といった民法における根本的な基礎概念であり、ある学者の言葉を借りれば、『「基礎」「基本」から考えること』であった。交渉コンペは、自分に基礎・基本への理解力がないことを教え、目指すべき指標を教えてくれたと言える。その後、私は大学院で実践企業法務実務コースを専攻しているが、当時の認識は変わらず、交渉コンペの経験が真に価値のあるものであったと感じている。

交渉コンペに挑んでいるときには、その辛さばかりを嘆いていた。しかし、終わってみればとんでもない経験値を得られていた。学生の皆様は、騙されたと思って、目の前の問題に泥臭く取り組んで欲しいと思う。

## Greetings from the National University of Mongolia School of Law

Coach of the National University of Mongolia  
**Enkhee Tuulaikhuu**

I am Enkhee Tuulaikhuu, one of the instructors for student teams from the National University of Mongolia School of Law (NUM Law). I am very happy to send my greetings for the 20th anniversary of the “Intercollegiate Negotiation Competition” (INC).

In 2017, the NUM Law team started participating in the INC. In 2016, Ms.Odsuren Nominchimeg, a founding partner of the Nomin & Advocates LLP, encouraged us to participate in this competition. Since then, our students have successfully participated in this competition for 5 years. In 2018, the team ranked 7th, in 2019 8th, and in 2020 the Japanese team won the Global Leadership (GLEA) Award for the Best Negotiation, one of the top five awards in the competition. Since 2018, we have started to participate in both Japanese and English sessions. We usually participated with 2 teams (one in English, one in Japanese). In 2020, 2 teams in English and 1 team in Japanese participated with a total of 15 students. In 2021, the 20th anniversary of the INC, the NUM Law in English ranked second in a session of negotiation after the Australian team with 107 points. This indicates that NUM Law participants are becoming lawyers capable of conducting business negotiations in Japanese and English by participating in the competition. We look forward to the annual competition, and the competition significantly improves the arbitration and negotiation skills of our students every year.

It should be also mentioned that Ms.Odsuren Nominchimeg, Professor Nakamura Yoshitaka, Professor Sarangerel Batbayar, and Professor Damba Gankhurel have greatly contributed to the success of our students.

Finally, on behalf of the NUM Law team, I would like to express our sincere gratitude to the Steering Committee for the diligent organization of the INC, even in difficult times of the pandemic Covid -19.

## モンゴル国立大学チームからのメッセージ

The National University of Mongolia

日本語チーム

### ■ メンバー 1

INCに参加した感想を一言でいうと楽しかったです。本物の法律家みたいに題材の事件に夢中して、対戦相手と議論したのは大学卒業後に国際法律家になりたいという夢をもっと削ってくれました。

### ■ メンバー 2

今回のコンペティションに参加してワインの生産方法といった色々なことについて新しく学ぶことができ楽しかったです。そして、海外の学生と交流したり、専門家からコメントをいただくことができたので非常に良い経験だったと思います。また、20回目の参加資料の公開を楽しみにしております。

### ■ メンバー 3

今回のコンペティションに参加して海外の学生たちと交流したことは良い経験になったと思います。また、交渉と仲裁のケースは非常に面白かったです。ワイン生産について色々新しく学ぶことはとても楽しかったです。

### ■ メンバー 4

今回のコンペティションに参加したことによって色々なことについて学ぶことができ嬉しかったです。特に、仲裁としては、まず紛争の争点や法の根や証拠などを中心にして研究したり、次に研究したことを分析したり、最後にわかりやすく陳述する方法について体験したことです。また、交渉としては、海外の文化について研究したり、専門家にコメントを頂くことができたため、良い経験になったと思っています。

■ Member 1

It has been great experience participating in the INC. Reading the provided cases and related legal materials was interesting and helpful for my further study. In my view, aside from arbitration, negotiation is what makes this competition truly a wonderful experience. It was a super fun part of the competition as it felt like I was really going to manage a winery.

■ Member 2

Participating in the INC competition was a great experience for our team members. During the preparation for the competition and its actual days, I have learned a lot about international commercial law and arbitration and negotiation. In my opinion, the main feature of the competition is a negotiation phase which is a great way to develop our soft skills. I really believed I was a lawyer of the Red Corp.

■ Member 3

It has been a great pleasure to be a part of INC. I learned a lot about international commercial law, arbitration, and negotiation in 2 months. The negotiation round was the most exciting part of the competition, and it was a great opportunity to improve my soft skill. In my opinion, the provided case was very similar to real-life disputes, and it was interesting to see the interests of both parties. At one point, I felt very like a lawyer in practice.

■ Member 4

INC is a wonderful way to explore international commercial arbitration and business negotiation. I can assure you that for anyone who is thinking of enrolling in the competition, it is one of the great ways to drastically improve your legal skills and knowledge. I cannot express in words how much experience and knowledge I have gained throughout the 3 months of the preparation period.

## 唯一無二の貴重な場

日本大学指導教員  
坂本 力也

日本大学の学生は、第10回大会から今年の第20回大会に参加させて頂く機会を得ました。他大学の学生との模擬国際仲裁・模擬国際交渉をとおして、学生時代に国際ビジネス紛争解決と国際ビジネス交渉におけるインプットとアウトプットを経験できたことは卒業後の彼らの生活に多大なるインパクトを与えています。つい最近も、例えば、法務部の配属となったOGから「INCに参加した際に学んだ契約書の実務的な読み方の大切さを社会人になって身をもって感じている」といった現場の声を耳にしました。指導教員としては、学生がユニドロワ国際商事原則を熱心に読み込む中でコモンローとシヴィルローの契約に関する規範の妥協点を理解し、関連判例を持ち寄ってクロス・ボーダー取引における“Lex Mercatoria”とは何かを喧々諤々と話し合う姿が毎回とても印象に残っています。INCは学生達が日本国内で模擬国際仲裁や模擬国際交渉の両方を国内外の大学の学生を相手に経験できる唯一の貴重な場です。上述のように大会に向けた準備期間にチームの仲間と学んで経験したことは必ず将来役に立つときが来ることは実証済みであり、この貴重な場が次世代を担う学生へと末永く引き継がれていくことを心より願ってやみません。これまでINCを長きに渡り支えてきてくださった関係者の皆様、このような機会を我々に与えていただき本当にありがとうございます。本学のOB・OGとともにINCの末永い存続を願い支援してまいります。

## 交渉コンペで感じた他校や世界との差に対する答え

日本大学OB  
熱田 大晟

私は日本大学法学部の学生として、学部3年次に第16回大会（2017年）に参加した。当時のチームメンバーは7名。大会参加に向けて皆意気込んでいたが、コンペのノウハウどころか、法律の知識も全く蓄積されていない“ゼロ”からのスタートだった。

チーム一丸となって、必死に準備を行うものの、OB/OGや他校との練習試合を経て、自分たちの実力が明らかに足りていないのを痛感した。

コンペ終了後、残念ながら結果は伴わなかったが、やり切った充実感からか、チームメンバー全員が笑顔だった。私もつかの間の達成感に浸ることができた。

しかし、否応なしに感じた他校や世界との大きな差。それは、交渉スキル、語学力はもちろん、それだけではなくモヤモヤを感じながら、大学を卒業した。

卒業後、とある商社の法務・リスク管理部門で、キャリアをスタートさせたが、まさしく、国際ビジネス法務の難しさ（交渉コンペの世界）に直面している。またあの「モヤモヤ」がよみがえるが、この機会に自分なりの答えを出してみたい。

それは、どれだけ周り（クライアント、ステークホルダー等）にコミットしているかの差だと考える。学生目線だと、語学力/交渉スキルの向上に目が行きがちだが、そもそも仲裁・交渉を行う目的はクライアント、自分の会社、ひいては社会のためではないだろうか。まだまだ、私は実力不足ではあるが、周りにコミットすることを忘れずに、泥臭く、「差」を縮めてまいりたい。

## コンペティションの指導

大阪大学指導教員  
久保 大作

前任校を含めると、大学交渉コンペティションに参加する学生を指導するようになってから10年をゆうに超える年がたちました。この間、問題の中で扱われる法的論点やビジネス・イシューはどんどん複雑になり、ボブ・オレンジが事案のなかで手酷い失敗をすることもなくなりましたが、学生がコンペティションの準備にかける熱意、朝早くから夜遅くまで熱心に準備する姿は変わるところがありません。

また、コンペティション準備期間中にOB・OGが指導にきてくれることも多くなりました。大学を巣立ってからでもコンペティションを気にかけて、後輩の面倒を見てくれる先輩に恵まれているのも、このコンペティションにそれだけのことをしてもよいと思わせるだけの魅力があるからなのだろうと思います。

指導教員としてこの十数年を振り返ってみると、仲裁はともかく、交渉教育において学生に対して確かなスキルを身につけさせるような指導をしてこられたかどうか、全く自信がありません。「体系」にこだわるのは法学者の悪癖なのかもしれませんが、交渉についての体系的な知識もなく、専門的な研究をしてきたわけでもない一介の解釈法学者がしたり顔して交渉を語ってよいのか、これから退職するまで、おそらくずっと悩み続けることになるでしょう。ただ、それが苦しみであるとともに楽しみであるという点で、多くの学生やOB・OGと同じく、私もコンペティションという沼にはまってしまったのかもしれない。

## 原点

大阪大学OB  
辻田 俊幸

大学サークルの友人と飲むと、今でも時々、INCの話をします。先日の話題は、「もう1度人生があれば、またINCに出場するか。」でした。

当時、大学生であった私には、INCの問題文は、嵐で船が遅延する、倉庫が燃える、紛争の相手方と合弁会社を急遽作るなど、波乱曲折なストーリーにも思えました。もっとも、現実社会で働きはじめると、上記のような事柄は、決して机上の空論ではなく、現実起こり得ることを知りました。実際、私も、INC風に言えば、グリーン社（取引先）の倒産や、オレンジ氏（トラブルメーカー）の出現等、予期せぬ混乱に業務で直面したことが何度もあります。そうした想定外の出来事に対し、我々は、紛争解決の代理人あるいは交渉人として、頭をひねって取り組むことになります。その際に重要になる、自分の頭でとことん考えること、双方の利害に着目すること等の基本的な姿勢・思考方法を最初に教えてくれたのが、大学時代のこの大会でした。

大学時代に図書館で幾度となく会議を重ね、共に上智大学に赴いた友人たちも、現在は様々な場所で活躍しています。きっと、彼らも各自の難局をこの大会での経験に立ち返って乗り越えているのだと思います。「拠点」が変わっても、「原点」が変わることはありません。

「もう1回人生があれば、またINCに出場するか。」。兎にも角にも、誰もこの問いを否定し切らなかったところが、この大会の底知れぬ魅力なのだと思います。

## 7つの能力

立教大学指導教員

小川 和茂

立教大学は、第16回大会から参加している。初参加の際は、秋学期から開講した2年次向けの演習の学生を半ば無理矢理コンペティションに参加させたような形だったが、最近では2回目のコンペにチャレンジする学生も現れるようになった。

学生達は私に「この書面は全体を通じて何が言いたいのかさっぱり分からない」などと言われつつ、日々準備と議論を重ね大会に臨むものの、毎年完成度は高くなくても良いから、ファーストドラフトを早めに出すよう伝えてはみるものの、準備書面や交渉の資料の作成が当初計画より遅れてしまうので、それらを利用した実践練習の時間が不足する。なかなか改善されないが、今後もチャレンジはさせたい。

さて、話は変わるがINCに参加した学生には、以下の7つの能力が養われると考えている。すなわち、①臨機応変に自分で考え対応できる頭の回転の早さ、②事実を基に法を駆使し自らの立場を具体的かつ明確に展開する力、③自らの立場を正確に相手に伝えるプレゼンやトークのスキル、④相手の考えや要求を的確に聞き取る力、⑤チーム内や交渉相手との間で生じる意見の相違の調整能力、⑥問題に関連する法律分野に限られない幅広い知識、そして、やはり最終的には⑦準備と議論に耐えうるだけの体力（これが最終的にものをいう。）である。逆に言えば、これらの能力が備わっていれば、コンペを戦い抜くことができるはずである。

## 大切な仲間

立教大学OG  
川村 奈々

「大学生活の思い出は」と問われれば様々なことが思い出されるわけだが、その大半には当コンペティションに共に出場したゼミの仲間の顔が出てくる。

INCに携わった3年間という長い時間を一緒に過ごしたメンバー達は、他の授業も一緒に受けたり、飲みに行ったり、個人的な相談に乗ってもらったりと、多くの面で思い出がある。準備期間があるとはいえ、年に一度だけのINC出場を通してなぜそこまで深く付き合うことができたのかといえば、やはりその理由はこの大会の大変さにあるだろう。

まず思い浮かぶのは準備期間のことだ。問題の話し合いでは考えが合わずヒートアップして雰囲気が悪くなることもあるし、書面作成では締め切りに追われる中で互いへの不満が積もっていく。これは私の個人的な感想ではあるが、正直問題の内容よりも人間関係に悩んでいたんじゃないかとさえ思える。

それでも、大学で閉館まで作業して、追い出された後は家で深夜まで電話をつないで作業して、と濃い時間を過ごすうちに、お互いを尊敬し合い深い人間関係を築くことができた。大学最後のコンペを終えた時には、相手チーム含め、皆心からやりきった、すっきりした顔で挨拶をした。集合写真はとてもいい笑顔で、今でも心の支えになる大切なものだ。この大会は過酷だが、その分掛け替えのない経験を得ることができる。これからも多くの学生に参加して、全力でやりきり、そして社会に出て戦う上で何よりも助けになる大切な友人を得て欲しいと願っている。

## 大会の進化とともにサークルも発展

立命館大学指導教員

樋爪 誠

立命館大学がこの大会に参加したのは、第6回大会（2007年）からで、そこから2012年の大会までは、田村陽子先生が指導をしてくださっていました。私がこの大会に関わったのは、2013年度に法交渉学に関するサークルが発足した時からですので、第12回大会からとなります。20年の歴史をすべて知るわけではありませんが、このような素晴らしい大会を継続的に開催頂いていることに感謝申し上げます。サークル発足前も何度か大会を観覧させていただいたのですが、いざ大会に本格的にかかわってみるとこんなに準備があるのだと驚きました。学生たちが夜遅くまで主体的に自分たちの力を最大限に駆使して問題に取り組んでいく姿を見て、それほど熱意をもって取り組める大会の意義を毎年のように実感しています。また、サークル発足以前からの方を含めてOB、OGが非常に熱心に指導し、自分たちの経験を伝えて下さっていることも現役学生の大きな励みになっていると思います。複数年参加の学生も随分と増え、経験も蓄積されてきました。新入生歓迎の時期などでは、仲裁はもとより交渉の楽しさを新入生に伝えるのはなかなか難しく、試行錯誤も続いています。大会という大きな目標に向かって集まったメンバーなので、みんな常にポジティブに、楽しく過ごせているというのが実感です。国際化が進み、オンラインにも対応し、どんどんと進化していく大会とともにサークルも発展し、表彰式でまた喜べる日が来たらと思っています。

## 人生における転機

立命館大学OB  
野村 瞬

この度は、インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション（INC）の開催20周年を迎えられたことに心よりお祝い申し上げます。

私は2008年大会に出場させて頂き、その後、社会人になってからは審査員として大会に関わらせて頂いておりますが、国内は勿論のこと、海外からの参加校も増え、より国際色が強く且つ大会自体のレベルも年々上がっているように感じております。また、国内外・様々な業界でご活躍されている大会OBOGにお会いする機会も多く、大学教育という観点からもINCはこれまで重要な役割を果たしているのではないかと思われ、運営委員会の先生方、スポンサー各社様、審査員の皆様の熱意・ご支援には頭が下がる思いであります。

振り返りますと、INCへの参加は私の人生において転機であったと思います。現在、丸紅株式会社にて新規事業企画や合併事業においてビジネスパートナーと協議・交渉を行うことがありますが、このような世界に興味を持ったのは正にINCへの参加がきっかけでした。また、私はゼミのメンバーとINCへ参加しましたが、準備期間含めて非常に濃い時間を共に過ごしました。今でも定期的に会って大会の思い出を語り合い、時には人生相談をしたりと、そのような仲間を得られたのもINCに参加したからこそであると実感しております。

これからも、国際社会で活躍できる人財の育成と、友情を培うことができる、学生にとって実りのある大会であり続けることを切に望んでおります。

未筆ながら、INCの一層のご発展と皆様方のご活躍を祈念致しまして、お祝いの言葉とさせていただきます。

これまでの過去の積み重ねが現在の扉を開け、道が未来につながる

西南学院大学指導教員  
**多田 望**

私が指導する西南学院大学チームは、第18回（2019年）から出場し、第20回（2021年）で3回目の出場となった。2018年に大学の授業で大学対抗交渉コンペティションのことを話したところ、6名の学生が「ぜひ挑戦したい！」との熱い思いを抱いて集まり、コンペに向けての準備が始動した。ただ、コンペはチームが招待されなければ出場できない。招待が届いて晴れて出場の機会を得ることができた時は、本当に嬉しかった。招待されたのは、2016年に大阪大学の野村美明先生が夏期集中講義をご担当くださった時に受講生が良い理解力と論証力を発揮していたこと、また、2017年から出場しているVis Moot日本大会の日本語の部で西南学院大が優勝していたこと等、西南の学生達の高いパフォーマンスが評価されたためであると思っている。会ったことのない先輩・同輩のこのような実績に感謝しつつ、初出場の学生達は心配していた交渉でもしっかりと戦った。2回目の出場では、前年の出場者が経験を活かしてアドバイスをし、関東や関西の大学との交流戦を組んだりして、コンペ出場校としての基盤がさらに広がった。そして3回目の今年は、初代のOB・OGからの応援や、引き継いだスケジュール管理や準備書面の書き方なども基にして、2回目から続いて出場した3年生3名、初めて出場した2年生2名は、過去最高の10位代前半の成績を挙げた。今いる自分たちは、過去の先輩達の努力に支えられている。そして、現在の自分たちの努力が未来の後輩達を支える。そのつながりの大切さを改めて教えてくれる交渉コンペに深く感謝したい。

## 交渉コンペにかけた大学生活

西南学院大学OB・OG

高橋理沙、小林真綾、土谷葉生  
濱崎慶、山口海渡、世継祐介

私たちは西南学院大学として、初の出場の代だった。

たった2日間のために、大学2年の2月からゼミ生みんなで準備を始めた。

交渉コンペというものが、どういう進められ方をするのかすらも知らないままのスタート、他大学との交流戦、そこから交友ができた他大学のゼミの方達に協力してもらいながら、出場に向けて日々学んでいた。

当時のゼミ生は6人。

他大学が20人近く、先輩の指導を受けながら研鑽する姿が少し羨ましくもあったが、いつか自分たちの積み上げたものが後輩たちに同じように引き継がれること、その後輩たちのためにもという思いで、資料を集めていた。ゼミとして、今後も参加できるよう、交渉コンペの取り組み方やスケジュールなど仕組み作りをしながらも、大会に出場できるレベルまで自分たちの能力を引き上げることに必死だった。

1年にも満たない期間に、1年以上の密度をもたらしてくれたのが交渉コンペであり、社会人になった今も、その頃に積み上げたもの、やり切ったという気持ちは、自身の仕事をする上での礎にもなっている。

初の出場以降も、後輩たちが変わらず交渉コンペに参加してくれている。得るものはそれぞれにあると思うが、各人にとって他にない経験になっているはずで、私たちの意思を引き継いでくれたことが何より嬉しい。

変わらずご指導くださる教授がいること、大会が長く続き、そこに西南学院大学としての出場が続けば、あの頃必死だった私たちはとても喜ぶだろうと思う。

## 次の10年に向けて

上智大学指導教員  
森下 哲朗

住友グループ広報委員会をはじめとするご後援の皆様、多忙な時間を割いて審査や大会の運営に力を貸して下さった皆様、そして、熱心に準備を重ねて大会に参加して下さった参加者の皆様や参加者の勧誘・指導にあたって下さった指導教員の先生方のおかげで、コンペティションが20回を迎えることができました。コンペティションの準備は大変ですが、楽しみにして下さっている方々がおられることを考えると、そして、大会の意義を認め支援して下さっている多くの方々のことを考えると、質の高い大会を継続し、より良い大会にしていかななくてはならないと強く思います。

次の10年に向けて、コンペティションをより良いものにするためには幾つかの課題・可能性があると思います。第一は、より多くのOB・OGの方々に運営に携わって頂けるようになることです。若い力なしにはコンペティションを継続していくことはできません。第二は、このネットワークをよりよく活かすことです。コンペティションに参加者や審査員として関わられた方々は数千人に上り、国境を越えます。このつながりをよりよく活かすことができれば、コンペティションの価値は一層高まると思います。第三は、仲裁・交渉に関する教育・トレーニングへの貢献です。特に日本では、仲裁・交渉に関する教育はまだ発展途上であると思います。第二の点であげたネットワークも活かして、仲裁・交渉を学びたいと考える人により質の高い学びの機会を提供できるようになればと思います。

これらに力を発揮してみたいとお考えの方は、ぜひご連絡ください！

## 3つの魅力

上智大学OG  
永金 明日見

私は2006年、2007年のINCに参加させていただきました。当時は法律を活用する体験が詰めるこの交渉コンペの存在を知り、森下ゼミの門を叩きました。仲裁や交渉の基本など何も知らない状況であたふたしながらも全力で楽しんでいたことをよく覚えています。そんな経験を振り返る中でINCには3つの大きな魅力があると感じました。

1つめは、ビジネスシーンを強く意識し学べる機会です。特に学生時代には意識しにくいビジネスシーンの最前線で働くプロフェッショナルな方々から多くを学べる経験はその後の社会人生活でも大いに役に立つものでした。

2つめは、チームメンバーたちとの濃い時間の共有です。準備期間ではゼミや合宿でチームメンバーと全力で議論して全力でふざけあつたことは本当にいい思い出です。実際に卒業から15年程たった今でもよく集まって当時の話で盛り上がりつつあります。

最後は人との出会いです。他大学の参加者はもちろん、多大学のOBOG、審査員の方々などとの多くの出会いがあります。私は卒業後も縁あってINCを手伝わせていただいておりますが、OBになった後もコンペを通じてさまざまな人たちと出会えるのもINCの大きな魅力です。

当時は考えもしないくらい長い付き合いとなったINCですが、これからも多くの学生が参加してかけがえのない経験を積んで社会に羽ばたいて行って欲しいと思います。また素晴らしい卒業生を輩出し続けるINCのますますの発展を祈っております。

## 地方国立大学法学部生にとってのコンペの役割

東北大学指導教員

**森田 果**

地方国立大学法学部の学生の就職先の大部分は、地方公務員と地元企業、そして法曹である。そんな就職先を反映して、学生の勉強も内に閉じこもりがちだ。特に、東北大学の場合、学部生は非常に真面目（！）で、授業中に「これをやってください」と指示されたことはきちんとこなすけれど、それ以上学んだり、異議を唱えたりすることは少ない。そんな中でも、地方を飛び出して働いてみたい、という変わり者の学生が、中にはいる。そんな学生にとって、このインターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションは、他地域の同年代の学生が、どれほど積極的に行動することができるのかを実感できる、貴重な機会になっている。理想を言えば、就職活動に入る前に本コンペティションに参加してカルチャーショックを受け、自分に何が足りないかを認識してもらい、それを克服してもう1回参加するなり、就職活動に入っていきなりするとよいのではないかと思う。もっとも、ここ数年の東北大学チームは、自主ゼミ化したこともあって1・2年生の参加が中心で、1回しか参加しない学生がほとんどなのは、やや寂しい気もする。

ともあれ、法学部が何を学ぶところなのかを知らずに進学してくる学生が多いことを考えると（拙著『法学を学ぶのはなぜ？』参照）、法学部に来たけれど法学も政治学もどうも興味を持ってない、という学生の受け皿としても、本コンペティションは貴重な場ではなからうか。

## コンペの思い出

東北大学OB  
山村峻介・菅原健佑

初出場の大会では、深夜まで悩み抜いた検討結果を全て出しても惨敗だった。審査員の話す英語も聞き取れず、さっぱり手応えがなかったにも関わらず、その夜には仲間と熱くりベンジを誓いあった。翌年には2年がかりで大会に向けてチームワークを考え、交渉論を語り、Vis Moot の動画を繰り返し見た。新たな年になると、さらに頼もしい仲間が増えた。1年を通して仲裁・交渉を学び、チームを作り、大会期間には自前で交渉問題を作って昼休みも交渉した。提案に相手はどう反応するだろうか、プレゼンはどれくらい説得的か、審査員からはどう見えるかと想像し、イメージをチームのプレイングに落とし込もうと知恵を絞った。大会まで変わらぬ熱量で走り続けてくれた仲間のおかげで、その年は世界大会への出場権を頂いた。付け焼刃のキャラクターではなく、地方大学の、帰国子女でもない自分たちの実力を鑑みて、わかりやすくフェアに交渉しようとする姿勢が評価されたのだと思う（世界大会は初出場時を思い出す完敗だった。）。今もって、コンペが時間に見合うものを与えてくれたかは説明できない。しかし、私が触れた法学の世界で、仲裁も交渉も弁論のスキルも、そしてその後も続く仲間まで手に入れられる場が他にあったらどうかと振り返ると、これ以上にお勧めできる学びの場はありえないのである。この先も、有り余る情熱を受け止めてくれる場が続くことを願っている。

## 人としての成長を促す交渉コンペの素晴らしさ

東京大学指導教員  
平野 温郎

企業時代は審査員、今は指導教員・運営委員として交渉コンペに関わってきた。審査員の時は最後の仕上がりを見るだけで、学生の思いや血の滲むような努力、仕事そっこのけで指導するOBOGの存在など知る由もなく、時には随分と厳しいコメントもしたように思う。それが大学教員となりチーム母体の演習を引き継いでみて、これは大変な「プロジェクト案件」を引き受けてしまったと少し後悔した。しかしお陰様で自分が学んだこともある。国際交渉は沢山経験したが交渉術など誰も教えてくれず、自己流の交渉はうまく行ったり行かなかったり。そこで「立場ではなく利害に焦点を当てる」...なるほど、だからあの時決裂しかかったのか。相手の頭の固さの問題ではなかった（失礼!）。交渉を必修科目にすべきと思った瞬間である。

学生には日頃から「勝つべくして勝つ、負けるべくして負ける」と言っている。しかし宿敵外国大学チームに負けて戻って来たメンバーの悔し涙を見ると、自分の責任は棚に上げて豹変し、フット先生の「交渉コンペは勝ち負けではなく将来のために様々なことを学ぶ場です」という言葉を思い出させてやりたくなる。

涙を流したメンバーも、来年は指導代として優勝を目指す後輩の面倒を見ると共に、交渉コンペで磨きかけた人間力を発揮し大会に貢献することが求められる。伝統を紡ぐ交渉コンペに鍛えられ、人として成長した学生の姿を見ることは、それこそ何物にも代えがたい。

## Two remarkable transformations

Coach for Team Australia and U Tokyo

**Carol Lawson**

Coaching at the INC coalface is as extraordinarily demanding as it is rewarding. Each cohort of students starts as a raggle taggle coterie of talented individuals, with disparate backgrounds, motivations and goals. Two remarkable transformations are ahead.

The first is when the complexity, strangeness and urgency of the challenge levels them. It forces them to rely on each other, and find their internal logic and rhythm as a team. This collective identity is an unfamiliar skin for a law student to inhabit, but essential for career success. They gain lived experience of the reality that no lawyer succeeds alone.

The second is when, as newly-minted members of a disciplined dispute resolution team, they realise that the lawyering skills they need eclipse societal expectations of gender. Acquiring and deploying the full suite of professional skills, both 'soft' and 'hard', and adopting the advocacy style and corporate role that suit them best individually is empowering for both men and women. A gender-balanced team both reflects real life and facilitates this transformation.

These transformations mean that on every team I have coached there have been some for whom the depth and breadth of their own talent, resilience, and courage under fire have come as a revelation. If the pathway forward into legal practice had been plagued with doubts, there is now clarity, confidence and a sense of belonging. I know that the legal profession these students and their team mates join, in whatever capacity or jurisdiction, will be richer as a result.

## 交渉コンペで得たもの

東京大学OG  
高木 彩音

私は2019年に東大チームの一員として交渉コンペに出場しました。私にとってコンペに参加した経験は、月並みですが大変有意義で貴重なものでした。

まず、学業としての観点から、大変学びの多い経験でした。

支柱となる精緻な論理を構築することがまず第一関門としてありながら、そこに加えて筋の良いパターンを見極め、相手に響くように当意即妙に伝えるという作業は、学部の勉強では学びきれないものであり、本番に向けた試行錯誤は難しくも新鮮なものでした。

また、チームとしての取り組みという面からも、非常に有意義な経験でした。

東大チームは、平野先生をはじめとする先生方、諸先輩方の熱いご支援を受け、「優勝すること」に強いこだわりと目的意識を持って準備をしていました。準備の中では、優勝に向けチームとして妥協を断つべく、「真剣に打ち込み向き合うこと」それ自体の尊い価値を一旦意識的に否定し、安直な美談で終えないという決意の下取り組んでいたため、時に重圧や不安を感じる場面もありました。

しかし、相手の立場を気遣い本音を共有しつつ真剣に議論することは、最初に申し上げた通りまさに貴重でかけがえのないものであり、この贅沢な営みに没頭できた経験は私の学生時代の財産です。

現在、社会人として新たな環境下で日々奮闘しておりますが、仕事における私の能力的・精神的な土台は、交渉コンペにより培われ強化されたものだなと実感します。

このような素晴らしい場を提供してくださるコンペ関係者の方々に心より感謝を申し上げますとともに、大会の益々のご発展をお祈りしております。

Abeunt studia in mores.

熱心に学ぶ姿勢はやがて習慣として定着する。(オウィディウス)

筑波大学指導教員

宮坂 渉

このたび大学対抗交渉コンペティションが20周年を迎えられましたこと、心からお祝いを申し上げます。筑波大学チームは2017年から5年連続で参加させていただいております。これも運営委員会、ご後援者各位、指導教員の先生方、審査員各位、これまでの対戦校の皆様のお陰と存じます。厚く御礼申し上げます。特に2017年に初めて出場した時に仲裁で対戦した日本大学チーム様とは、指導教員の坂本力也先生のご協力を賜り、その後も練習試合、勉強会等の交流が続いておりますこと、感謝申し上げます。

今回の寄稿にあたり、初参加後に出場した学生たちが作成した反省文を読み返しましたが、準備段階でも対戦中でも「どうすればよいかわからなかった」という感想だらけでした。それを目にし、指導教員としての自分の無知と指導力不足とを痛感したのを思い出しました。そこから、関係者の皆様のお力添えを賜り、学生教員ともに少しずつ経験を蓄積して参りました。

結果、2019年からは前年度出場した学生がその経験を後輩に伝えるという流れができ、チームの継続性が成績の上昇にも繋がっています。社会で活躍するOB・OGも増え、現役生の指導にも積極的に関与してくれています。将来的には、何らかの形で大会に恩返しができることと期待しております。今後も、学生の成長の機会を与您いただければ本大会が末永く続き、発展することを心から祈念いたします。

## 唯一無二の経験

筑波大学OG  
飯野 結子

今回、記念すべき第20回大会に、筑波大学日本語1チームとして出場することができ、非常に光栄に思います。筑波大学は今年で5年連続、5回目の出場となりました。私は今年の出場メンバーの中で唯一、第19回大会の出場経験がありました。

前回大会で自分の未熟さを痛感した私は、審査結果を見たとき、もう少し意識をもって取り組めば絶対に評価点を伸ばすことができるはず、と感じたことを鮮明に覚えています。そこから20回大会までの準備期間には、指導教員である宮坂先生のご尽力もあり、前回大会ではかなわなかった様々な経験をさせていただくことができました。宮坂先生はもちろん、お忙しい中ご指導いただいた多くの先生方や交流させていただいた他大学の学生さん達には、非常に感謝しております。

また、今回大会の出場にあたっては、筑波大学の歴代の出場経験者であるOB・OGの先輩方に、あたたかいエールをいただきました。実際私たちの準備に、多くの時間を割いてアドバイスをくださった先輩方もいることを思うと、登録メンバーだけで出場した第20回大会だったということは決して考えられないと思います。

法律を学ぶ私たち、そしてこれからグローバル化が進む社会に出ていく学生の私たちにとって、INCの大会経験は唯一無二のものになると考えます。私もこの経験を活かす場面に出会えるように、広く物事に興味を持ちたいと思います。

## 参加学生に対するリスペクト

早稲田大学指導教員  
久保田 隆

交渉コンペには設立当初から今に至るまで関与し、様々な専攻の外国人大学院生を中心とする名大と法学部生が中心の早稲田を引率した。今振り返ると、参加学生に対するリスペクトは常に変わらず、懐かしい良い思い出ばかりだ。

まず、名大時代。私はまだ35歳で若くて熱かった。教育学等の学生に法律のイロハをゼロから教え、数十万円もするハーバード大学の英語教材や巷のハウツー本を活用して交渉を学ばせた。学生の飛躍的な成長に手応えを感じたし、法学専攻の学生は指導を手伝ってくれ、交渉コンペの名称の正式英訳も彼らが担ってくれた。本郷の旅館で入浴後に彼らが目を輝かせて話す「お台場遠足プラン」に茶々を入れるのが楽しみだった。

そして、今に至る早稲田時代。「根拠なき自信」に満ち自立心旺盛な明るい早稲田生は、手取り足取りの指導を好まず、物凄い準備も厭わず自前で全部やりたがる。しかも年々強くなり、とうとう優勝まで経験した。優勝時は試合中に何度か立論ミスを目撃し、「どう慰めるか」と喫茶店で悶々とし、不覚にも私自身が閉会式に大幅に遅刻。他の先生から「優勝したよ」と聞かされ「悪い冗談を」と思って会場に入ったら本当に優勝していた。今の私は「参加自体に意義あり」と、講義以外は学生の自主ゼミにたまに顔を出す程度だが、参加学生に対するリスペクトは変わらない。ここを起点に将来に羽ばたいて欲しい。

## 深まる秋の風物詩

早稲田大学OG  
柴田 智彩

交渉コンペには、第9回、第10回大会に参加した。当時の早稲田チームは4年と3年でチームを組むのが通例で、5位入賞となった第9回大会では、横で悔しがる先輩たちを見て翌年のリベンジを誓った。そして第10回大会、念願の初優勝を果たした。審査委員長の太田先生から「1位 早稲田大学」と発表された瞬間は、今でも耳に残っている。

問題が発表されてからの約2か月間、ゼミの仲間と毎日開門時間から閉門時間まで、大学のラウンジで論や戦略を議論した。肌寒くなった季節に、イチョウ並木の中銀杏を踏みつぶさないように歩きながらキャンパスに通い、大切な仲間と1つの目標に向かって真剣に取り組んだ日々は、大学時代を振り返っても1番の思い出である。

卒業後は、母校の後輩指導に足を運び、ここ数年は問題作成や審査員などさまざまな形で交渉コンペに携わっている。学生にアドバイスする立場となり、安易に他人の考えを否定せず、話を丁寧に聞くことが大切であると実感した。そして、多様な視点を受け入れる柔軟な頭を持つべきであると学びになった。学生の熱意を感じる対戦や、年々レベルがあがる工夫がこなされた資料やパフォーマンスを拝見し、私自身も刺激を受けている。

初めて参加してから、早11年。毎年ひんやりしてくると、問題のテーマが気になり、発表とともに秋の到来を感じるようになった。

交渉コンペは、参加校や参加国を増やししながら、多くの方によって支えられて継続している。大会の存在に感謝するとともに、今後のさらなる発展を願う。

## 指導教員の雑感

山形大学指導教員  
荒井 太郎

交渉コンペの指導教員としてゼミ生を指導していると、時々自分も出場したくなる。商社の法務部で勤務していた時は、魑魅魍魎とした実務の世界で切った張ったの訴訟や仲裁を経験してきた。「実務ではそうでないんだ。」、「自分だったらこうするのにな。」と言っても、学生には馬耳東風だ。もっとも、自分の学生時代も教師の言うことなど聞かなかったので止むを得ない。

もし、学生チームと指導教員チームが仲裁コンペで対戦したら評価はどうなるだろう。教員チームは、説得力のある準備書面・弁論の評価では分が良いかもしれない。仲裁人や相手方とのやり取りも一日の長があるかもしれない。でも、長文の問題をちゃんと記憶できないし、仲裁人に質問された時に、参照する問題文の параグラフや契約書の条項はなかなか出てこない。弁論態度やチームワークにも自信がない。決定的な差は、大会に取組む熱意だろう。参加者の真摯な熱い思いには、いつも頭が下がる。そうやって考えてみると、やはり出場しない方が良いのかもしれない。

山形大学荒井ゼミは、第18回大会は東北大学との合同チーム、第19～20回大会は単独で参加させて頂いた。OB・OGの指導があまり期待できない環境下、山形出身の長島・大野・常松法律事務所の石井文晃弁護士に親身にご指導頂いている。これまで3回出場して、新参の地方国立大学でも交渉コンペの大舞台でエンジョイできることが実感できた。このような素晴らしい大会を支えて下さっている関係者のみなさまに改めて感謝申し上げるとともに、交渉コンペの益々の発展を祈念しております。

## 何となく法学を学んでいた私でも・・・

山形大学OB  
太田 直樹

「将来は法曹界で活躍したい」という高い志を持って法学部に入学する学生も大勢いることを存じ上げていると事前に断った上で、敢えて申し上げるならば、「何となく就職に有利そうだから」等の理由で、明確な目的がないまま法学部を志望する学生も一定数います。こういう学生を「なんちゃって法学部生」と呼ぶならば、お恥ずかしい限りですが、かく言う私も「なんちゃって法学部生」の一人でした。

そんな私は大学に入学してからも漫然と講義を聞くだけの日々で、私にとっての法学はいつの間にか無味乾燥で面白みのない学問になってしまっていました。

しかし、荒井ゼミで交渉コンペに参加して、その考えは少し変わったように思います。法学とは双方の利害をすり合わせながら、お互いが納得できるコミュニケーションを取るための基礎言語なのだと思えるようになりました。交渉コンペが法学の知識をもとに説得力のある理論を組み上げ、お互いの利害関係を意識しながら議論することができる、実践型の学びの場だったからでしょう。

大学在学中、法学に対する意識が高かったわけではない私でしたが、社会人となった今も仕事の関係で金融関係の法律を勉強しています。大学時代にもっと勉強しておけばよかったと後悔しつつも、法学を活かした交渉までイメージできれば面白いものです。

大学時代にそんな貴重な経験をさせてくださった交渉コンペ関係者の皆さまに心から感謝を申し上げますとともに、大会の益々のご発展をお祈りしております。

## Reflections from Team Australia

Lead Coach, Team Australia (2015-2022)

**Veronica L. Taylor**

Team Australia congratulates the INC Steering Committee, sponsors and participating teams on reaching the 20th anniversary of this unique competition. Thank you for inviting us to participate in the competition from its earliest stages.

Our motivation for participating in the INC was to give Australian students studying law and Japanese language an opportunity that would help them prepare for professional, transnational careers. Thanks to the INC, Team Australia now has more than 100 alumni working in law firms, companies, government and the not-for-profit sector in Asia, Japan and Australia.

Competing as a national team might seem like an advantage, but managing two languages, multiple universities, digital platforms and travel to Japan is challenging. Since 2015, Team Australia has recruited from 12 universities (Adelaide, Australian National University, Melbourne, Monash, Queensland, QUT, Sydney, UNSW, University of the Sunshine Coast, UTS, Sydney, Western Australia and Wollongong) and we hope to grow the INC impact further. 2018 was a special year for us, when 21 students came to Tokyo and we were honoured to win the competition. During the pandemic, we have missed being together in Tokyo.

Our team members say that INC is the toughest study they have ever done. Our coaching involves a 'virtual' law firm, with formal hiring interviews, in-house seminars by lawyers and INC alumni, and constant feedback on drafting and oral skills. We help each person understand leadership and team dynamics, self-critique and develop their own talents. We also try to eat well and have fun. Bringing home a trophy is exciting when it happens, but for coaches the real pleasure is seeing each person speak, write or persuade in a new and more effective way.

We benefit from strong support: the Australian Network for Japanese Law (ANJeL) has provided funding and advice since 2005. Colleagues and alumni in law firms in Australia and Japan are generous with mentoring, office visits and coaching. Australian government funding under the New Colombo Plan was critical for reaching more students. We deeply appreciate the financial support from the INC Organizing Committee and sponsors. This support enables us to compete at a high level in the INC, but also to contribute to its quality and to sustain this transformative opportunity for future students.

## What did the INC experience teach me?

Team Australia 2021

**Lorenzo McMiken**

The INC experience taught me two critical professional skills: how to frame issues within a narrative and how to use Plain English. When I started preparing for this competition, my communication style was firmly rooted in mooting. I prioritised technical words and legal details. The INC competition forced me to change this. I had to tell the story of how Red Corporation had been consistent in its expectations and wanted to be cooperative, rather than be a barrister arguing narrow legal points. Through practice and workshoping, I was able to role-play a businessperson whose core concern was a stable and fruitful business relationship. This also required Plain English communication. Business logic demands that the dispute is resolved in a cost-effective way that preserves the relationship. To be persuasive, we had to be to the point. By implementing our coaches' edits of written documents and their feedback on oral delivery, over time I was able to cut my use of passive voice, legal jargon, and pejorative words.

The INC experience also introduced me to interest-based bargaining. Since my early university days, my thinking has been coloured by my involvement in politics. Whenever there was a labour dispute, or a policy I disagreed with, union organisers and Party orthodoxy emphasised ideological ideas and a positional analysis of events. Interest-based bargaining, through its insistence on objective criteria; options for mutual gain; and the interests behind stated positions, has given me new life tools.

With most of Team Australia's work being done over Zoom and Slack, we had a restricted format and timeframe. I learned that interacting outside formal settings is essential for effective teamwork. Through social events and relaxed zoom research sessions, we had incidental chatter that helped us form friendships. These friendships helped me deal with feedback; I was able to understand that critique is not an indictment of my value to the team, but something that could help me grow. The self-worth that the team cultivated in me undoubtedly helped me go into job interviews with vigour. I am enjoying my working in a major plaintiff law firm in part due of my INC experience. I wholeheartedly recommend the competition to all law students. It was an invaluable experience and a highlight of my university experience.

# 5

---

## 大学対抗交渉 コンペティションの20年

*20 Years of the  
Intercollegiate Negotiation Competition*

[1]

# コンペティションの20年

*20 Years of the Competition*

# コンペティションの20年 20 years of the Competition

1

2021年12月4日 / December 4, 2021  
運営委員会 / Steering Committee

2

## インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション Intercollegiate Negotiation Competition

- 交渉に対する社会の関心を深め、学生に交渉を学ぶインセンティブを高めるために、大学を越えた交渉と仲裁の他流試合の場として2002年に設立
- The competition started in 2002 to provide students with an opportunity to compete in mock negotiations and arbitrations.
- 第一回大会から御後援くださっている住友グループ広報委員会様をはじめとする多くの方々の御支援により、2021年に20周年を迎える。
- e Sumitomo Group Public Relations Committee, which has supported us since the first conference, we will celebrate our 20th anniversary in 2021.

3

## 第1回（2002年）

- 参加者数：74名
- 参加大学：大阪大学、上智大学、東京大学、名古屋大学（4校）
- 問題：デジタルプリンターの取引
- 結果：優勝 東京大学
- Number of participants: 74
- Participating universities: Osaka University, Sophia University, University of Tokyo, Nagoya University (4 universities)
- Problem: Trading of digital printers
- Result: Winner: The University of Tokyo

下線をした大学は初めて参加した大学です。  
Underlined universities participated the competition for the first time.



## 第2回 (2003年)

4

- 参加者数：129名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学 (8校)
- 問題：インフルエンザ薬の取引、合併会社の清算
- 結果：優勝：東京大学、2位：九州大学、3位：上智大学、4位：大阪大学
- Number of participants: 129
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya(8 universities)
- Problem: Transaction of Influenza medicine, liquidation of JV
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Kyushu, 3<sup>rd</sup>: Sophia, 4<sup>th</sup> Osaka



## 第3回 (2004年)

5

- 参加者数：173名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学 (12校)
- 問題：自動車の販売店契約、燃料電池自動車開発のJV
- 結果：優勝：東京、2位：九州、3位：一橋、4位：大阪、5位：同志社、6位：上智
- Number of participants: 173
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido(12 universities)
- Problem: Distributorship of cars, JV for Fuel Cell Vehicle
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Kyushu, 3<sup>rd</sup>: Hitotsubashi, 4<sup>th</sup> : Osaka, 5<sup>th</sup> Doshisha, 6<sup>th</sup> Sophia



## 第4回 (2005年)

6

- 参加者数：205名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、オーストラリア国立大学 (14校)
- 問題：リゾート開発、ハッピー橋、発電所建設プロジェクト
- 結果：優勝：京都、2位：東京、3位：名古屋、4位：北海道・上智、5位：一橋
- Number of participants: 205
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Australian National University(14 universities)
- Problem: Resort Development, Happy Bridge, Power Plant Construction Project
- Result: Winner: Kyoto, 2<sup>nd</sup>: Tokyo, 3<sup>rd</sup>: Nagoya, 4<sup>th</sup> : Hokkaido/Sophia, 5<sup>th</sup> Hitotsubashi



## 第5回 (2006年)

7

- 参加者数：209名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、チーム・オーストラリア (15校) \*チームは1校として表示 (以下同じ)
- 問題：同時通訳機能付携帯電話、守秘義務、業務提携
- 結果：優勝：オーストラリア、2位：京都、3位：同志社、4位：上智、5位：名古屋
- Number of participants: 209
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Team Australia \* (15 universities), \*Team is counted as one university
- Problem: Cell phone with simultaneous interpretation function, duty of confidentiality, business alliance
- Result: Winner: Team Australia, 2<sup>nd</sup>: Kyoto, 3<sup>rd</sup>: Doshisha, 4<sup>th</sup>: Sophia, 5<sup>th</sup>: Nagoya



## 第6回 (2007年)

8

- 参加者数：267名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、チーム・オーストラリア (16校)
- 問題：牛肉の売買と国家規制、ハードシップによる価格再交渉、合併会社の処理
- 結果：優勝：オーストラリア、2位：東京、3位：一橋、4位：同志社、5位：上智
- Number of participants: 267
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Team Australia (16 universities)
- Problem: Sales of Beef and national regulations, renegotiation due to hardship, handling of JV
- Result: Winner: Team Australia, 2<sup>nd</sup>: Tokyo, 3<sup>rd</sup>: Hitotsubashi, 4<sup>th</sup>: Doshisha, 5<sup>th</sup>: Sophia



## 第7回 (2008年)

9

- 参加者数：260名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、チーム・オーストラリア (16校)
- 問題：映画製作
- 結果：優勝：東京、2位：一橋、3位：京都、4位：早稲田、5位：上智
- Number of participants: 260
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Team Australia (16 universities)
- Problem: Production of Movies
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Hitotsubashi, 3<sup>rd</sup>: Kyoto, 4<sup>th</sup>: Waseda, 5<sup>th</sup>: Sophia



## 第8回 (2009年)

10

- 参加者数：240名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、チーム・オーストラリア（16校）
- 問題：ネゴパーク、キャラクター使用権
- 結果：優勝：東京、2位：同志社、3位：早稲田、4位：九州、5位：上智
- Number of participants: 240
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Team Australia (16 universities)
- Problem: Negopark, Right to use the character
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Doshisha, 3<sup>rd</sup>: Waseda, 4<sup>th</sup>: Kyushu, 5<sup>th</sup>: Sophia



The Character  
"NegoNego"

## 第9回 (2010年)

11

- 参加者数：270名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、チーム・オーストラリア（16校）
- 問題：排他的ライセンス、バイオマス発電、排出権取引
- 結果：優勝：東京、2位：一橋、3位：大阪、4位：チーム・オーストラリア、5位：早稲田・上智
- Number of participants: 270
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Team Australia (16 universities)
- Problem: Exclusive license, Biomass power generation, Emission Trading
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Hitotsubashi, 3<sup>rd</sup>: Osaka, 4<sup>th</sup>: Team Australia, 5<sup>th</sup>: Waseda/Sophia



## 第10回 (2011年)

12

- 参加者数：263名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、チーム・オーストラリア、上海交通大学（18校）
- 問題：システム開発、リチウムイオン電池、水処理プロジェクトのためのコンソーシアム
- 結果：優勝：早稲田、2位：上智、3位：大阪、4位：慶應義塾、5位：東京
- Number of participants: 263
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Team Australia, Shanghai Jiao tong (18 universities)
- Problem: System Development, Lithium ion battery, Consortium for Water Treatment Project
- Result: Winner: Waseda, 2<sup>nd</sup>: Sophia, 3<sup>rd</sup>: Osaka, 4<sup>th</sup>: Keio, 5<sup>th</sup>: Tokyo

New Sumitomo Cup→



## 第11回 (2012年)

13

- 参加者数：247名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、チーム・オーストラリア (17校)
- 問題：レストランSmart Choiceのフランチャイズ
- 結果：優勝：慶應義塾、2位：早稲田、3位：京都、4位：上智、5位：九州
  
- Number of participants: 263
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Team Australia (17 universities)
- Problem: Franchise of Restaurant "Smart Choice"
- Result: Winner: Keio, 2<sup>nd</sup>: Waseda, 3<sup>rd</sup>: Kyoto, 4<sup>th</sup>: Sophia, 5<sup>th</sup>: Kyushu



## 第12回 (2013年)

14

- 参加者数：232名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学 (16校)
- 問題：旅行手配、ホテル、リゾート開発
- 結果：優勝：東京、2位：名古屋、3位：九州、4位：中央、5位：上智
  
- Number of participants: 232
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon (16 universities)
- Problem: Travel Arrangement, Hotel, Resort Development
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Nagoya, 3<sup>rd</sup>: Kyushu, 4<sup>th</sup>: Chuo, 5<sup>th</sup>: Sophia



## 第13回 (2014年)

15

- 参加者数：258名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、香港大学、チーム・オーストラリア (18校)
- 問題：チョコレート、信用状取引、M&A
- 結果：優勝：東京、2位：九州、3位：チーム・オーストラリア、4位：慶應義塾、5位：上智
- ベストチームワーク賞：九州
  
- Number of participants: 258
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Nagoya, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Hong Kong, Team Australia (18 universities)
- Problem: Letter of Credit Transaction, Chocolate, M&A
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>: Kyushu, 3<sup>rd</sup>: Australia, 4<sup>th</sup>: Keio, 5<sup>th</sup>: Sophia
- Best Teamwork: Kyushu

Trophy for Best Teamwork  
Award donated by ANJeL→



## 第14回 (2015年)

16

- 参加者数：251名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、香港大学、チーム・オーストラリア、シンガポール国立 (18校)
- 問題：本社ビル建設工事、ローン・アグリメント、不動産開発
- 結果：優勝：シンガポール国立、2位：東京、3位：大阪、4位：京都、5位：一橋
- ベストチームワーク賞：大阪、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：早稲田、英語の部交渉最優秀(K&L Gates Award)：シンガポール国立
- Number of participants: 251
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Keio, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Hong Kong, Team Australia, National University of Singapore (NUS) (18 universities)
- Problem: Construction of Head Office, Loan Agreement, Site Development
- Result: Winner: NUS, 2<sup>nd</sup>:Tokyo, 3<sup>rd</sup>: Osaka, 4<sup>th</sup>:Kyoto, 5<sup>th</sup>:Hitotsubashi
- Best Teamwork: Osaka, Best in English Arbitration: Waseda, Best in English Negotiation: NUS



## 第15回 (2016年)

17

- 参加者数：235名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、名古屋大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、香港大学、チーム・オーストラリア、シンガポール国立 (18校)
- 問題：福袋、ECサイト、ロボット開発
- 結果：優勝：オーストラリア、2位：シンガポール国立、3位：大阪、4位：上智、5位：京都・一橋
- ベストチームワーク賞：大阪、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：シンガポール国立、英語の部交渉最優秀(Squire Patton Boggs Award)：オーストラリア
- Number of participants: 235
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Nagoya, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Hong Kong, Team Australia, NUS (18 universities)
- Problem: Lucky Bag, EC site, Robot Development
- Result: Winner: Australia, 2<sup>nd</sup>:NUS, 3<sup>rd</sup>: Osaka, 4<sup>th</sup>:Sophia, 5<sup>th</sup>:Kyoto/Hitotsubashi
- Best Teamwork: Osaka, Best in English Arbitration (CI Arb Award): NUS, Best in English Negotiation (Squire Patton Boggs Award): Australia

Judge Meeting Room→



18

## 第16回 (2017年)

- 参加者数：293名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、慶應義塾大学、名古屋大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、明治大学、立教大学、筑波大学、香港大学、チーム・オーストラリア、シンガポール国立、モンゴル国立大学 (23校)
- 問題：レアメタル、漁業事業に関するデータ漏洩、ネゴニウム採掘事業
- 結果：優勝：京都、2位：オーストラリア、3位：上智、4位：中央・東京、6位：シンガポール国立・立命館
- ベストチームワーク賞：中央、日本語の部仲裁最優秀(Herbert Smith Freehills Award)：京都、日本語の部交渉最優秀(GLEA Award)：上智、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：オーストラリア、英語の部交渉最優秀(Squire Patton Boggs Award)：京都
- Number of participants: 293
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Keio, Nagoya, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Meiji, Rikkyo, Tsukuba, Hong Kong, Team Australia, NUS, National University of Mongolia (23 universities)
- Problem: Rare Metal, Data Leak relating to Fishery Business, Negonium Mining Business
- Result: Winner: Kyoto, 2<sup>nd</sup>:Australia, 3<sup>rd</sup>: Sophia, 4<sup>th</sup>:Chuo/Tokyo, 6<sup>th</sup>:Ritsumeikan/NUS
- Best Teamwork:Chuo, Best in Japanese Arbitration (Herbert Smith Freehills Award): Kyoto, Best in Japanese Negotiation (GLEA Award): Sophia, Best in English Arbitration (CI Arb Award):Australia, Best in English Negotiation (Squire Patton Boggs Award): Kyoto



## 第17回 (2018年)



- 参加者数：271名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、名古屋大学、一橋大学、北海道大学、東北大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、明治大学、立教大学、筑波大学、香港大学、チーム・オーストラリア、シンガポール国立、モンゴル国立大学、Solbridge International School of Business (23校)
- 問題：スポーツ機器、スポーツ・イベント
- 結果：優勝：オーストラリア、2位：シンガポール国立、3位：東京、4位：大阪、5位：上智、6位：京都、7位：モンゴル国立
- ベストチームワーク賞：立命館、日本語の部仲裁最優秀(Herbert Smith Freehills Award)：オーストラリア、日本語の部交渉最優秀(GLEA Award)：大阪、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：中央、英語の部交渉最優秀(Squire Patton Boggs Award)：オーストラリア
- Number of participants: 271
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Nagoya, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Meiji, Rikkyo, Tsukuba, Hong Kong, Team Australia, NUS, National University of Mongolia, Solbridge International School of Business (23universities)
- Problem: Sports Equipment, Sports Event
- Result: Winner: Australia, 2<sup>nd</sup>:NUS, 3<sup>rd</sup>: Tokyo, 4<sup>th</sup> :Osaka, 5<sup>th</sup> :Sophia, 6<sup>th</sup> :Kyoto, 7<sup>th</sup>: Mongolia
- Best Teamwork: Ritsumeikan, Best in Japanese Arbitration (Herbert Smith Freehills Award): Australia, Best in Japanese Negotiation (GLEA Award): Osaka, Best in English Arbitration (CI Arb Award):Chuo, Best in English Negotiation (Squire Patton Boggs Award): Australia

## 第18回 (2019年)



- 参加者数：254名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、慶應義塾大学、名古屋大学、一橋大学、北海道大学、チーム東北（東北大学、山形大学）、学習院大学、立命館大学、日本大学、明治大学、立教大学、筑波大学、神戸大学、西南学院大学、チーム・オーストラリア、モンゴル国立大学、Solbridge International School of Business、北京師範大学 (25校)
- 問題：AI、即席食品、合併事業の取扱い、Third Party Funding
- 結果：優勝：東京、2位：オーストラリア、3位：上智、4位：大阪、5位：中央、6位：早稲田、7位：北京師範
- ベストチームワーク賞：オーストラリア、日本語の部仲裁最優秀(Herbert Smith Freehills Award)：東京、日本語の部交渉最優秀(GLEA Award)：東京、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：中央、英語の部交渉最優秀(Squire Patton Boggs Award)：大阪
- Number of participants: 254
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Keio, Nagoya, Hitotsubashi, Hokkaido, Team Tohoku (Tohoku, Yamagata), Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Meiji, Rikkyo, Tsukuba, Kobe, Seinan Gakuin, Team Australia, National University of Mongolia, Solbridge International School of Business, Beijing Normal (25universities)
- Problem: AI, Instant Foods, Handling of Joint Venture, Third Party Funding
- Result: Winner: Tokyo, 2<sup>nd</sup>:Australia, 3<sup>rd</sup>: Sophia, 4<sup>th</sup> :Osaka, 5<sup>th</sup> :Chuo, 6<sup>th</sup>: Waseda, 7<sup>th</sup>: Beijing Normal
- Best Teamwork: Australia, Best in Japanese Arbitration (Herbert Smith Freehills Award): Tokyo, Best in Japanese Negotiation (GLEA Award): Tokyo, Best in English Arbitration (CI Arb Award):Chuo, Best in English Negotiation (Squire Patton Boggs Award): Osaka

## 第19回 (2020年) :Online Competition



- 参加者数：233名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、慶應義塾大学、名古屋大学、北海道大学、東北大学、山形大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、明治大学、立教大学、筑波大学、西南学院大学、チーム・オーストラリア、シンガポール国立、モンゴル国立大学、北京師範大学、チュラロンコン大学 (25校)
- 問題：航空運送、ECサイトと個人情報保護法、オンライン仲裁、宅配サービスや観光における協力
- 結果：優勝：シンガポール国立、2位：オーストラリア、3位：東京、4位：チュラロンコン、5位：上智、6位：大阪、7位：中央
- ベストチームワーク賞：上智、日本語の部仲裁最優秀(Herbert Smith Freehills Award)：東京、日本語の部交渉最優秀(GLEA Award)：モンゴル、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：オーストラリア、英語の部交渉最優秀(Squire Patton Boggs Award)：シンガポール国立
- Number of participants: 233
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Keio, Nagoya, Hitotsubashi, Hokkaido, Tohoku, Yamagata, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Meiji, Rikkyo, Tsukuba, Seinan Gakuin, Team Australia, NUS, National University of Mongolia, Beijing Normal, Chulalongkorn (25universities)
- Problem: Air Transportation, EC site and Personal Data Protection, Online Arbitration, Corporation in Courier Service and Tourism
- Result: Winner: NUS, 2<sup>nd</sup>:Australia, 3<sup>rd</sup>: Tokyo, 4<sup>th</sup> :Chulalongkorn, 5<sup>th</sup> :Sophia, 6<sup>th</sup>: Osaka, 7<sup>th</sup>: Chuo
- Best Teamwork: Sophia, Best in Japanese Arbitration (Herbert Smith Freehills Award): Tokyo, Best in Japanese Negotiation (GLEA Award): Mongolia, Best in English Arbitration (CI Arb Award):Australia, Best in English Negotiation (Squire Patton Boggs Award): NUS

## 第20回 (2021年) :Online Competition

22



↑  
New  
Sumitomo  
Cup

- 参加者数：223名
- 参加大学：大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、早稲田大学、名古屋大学、北海道大学、東北大学、山形大学、学習院大学、立命館大学、日本大学、明治大学、立教大学、筑波大学、西南学院大学、チーム・オーストラリア、モンゴル国立大学、北京師範大学、チュロロンコン大学、タシケント国立 (24校)
- 問題：ワイン、パンデミック、ワイナリー「シャトー・ラブランシュ」への投資
- 結果：優勝：シンガポール国立、2位：オーストラリア、3位：東京、4位：上智、5位：チュロロンコン、6位：中央、7位：九州
- ベストチームワーク賞：オーストラリア、日本語の部仲裁最優秀(Herbert Smith Freehills Award)：中央、日本語の部交渉最優秀(GLEA Award)：東京、英語の部仲裁最優秀(CI Arb Award)：シンガポール国立、英語の部交渉最優秀(Squire Patton Boggs Award)：オーストラリア
- Number of participants: 223
- Participating universities: Osaka, Kyushu, Kyoto, Sophia, Chuo, Tokyo, Doshisha, Waseda, Nagoya, Hokkaido, Tohoku, Yamagata, Gakushuin, Ritsumeikan, Nihon, Meiji, Rikkyo, Tsukuba, Seinan Gakuin, Team Australia, National University of Mongolia, Beijing Normal, Chulalongkorn, Tashkent (24 universities)
- Problem: Wine, Pandemic, Investment in Winery "Château La Blanche"
- Result: Winner: NUS, 2<sup>nd</sup>: Australia, 3<sup>rd</sup>: Tokyo, 4<sup>th</sup>: Sophia, 5<sup>th</sup>: Chulalongkorn, 6<sup>th</sup>: Chuo, 7<sup>th</sup>: Kyushu
- Best Teamwork: Australia, Best in Japanese Arbitration (Herbert Smith Freehills Award): Chuo, Best in Japanese Negotiation (GLEA Award): Tokyo, Best in English Arbitration (CI Arb Award): NUS, Best in English Negotiation (Squire Patton Boggs Award): Australia

## 20年間を数字で振り返って Looking Back on 20 Years with numbers

23

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 延べ参加者数：4,573名</li> <li>■ 延べ審査員数：1,879名</li> <li>■ 優勝回数 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 東京大学：9回</li> <li>■ チーム・オーストラリア：4回</li> <li>■ シンガポール国立大学：3回</li> <li>■ 京都大学：2回</li> <li>■ 早稲田大学：1回</li> <li>■ 慶應義塾大学：1回</li> </ul> </li> <li>■ 閉会式におけるアンケート結果「本コンペティションに参加して良かったと思えますか？」(第2回～第18回) <ul style="list-style-type: none"> <li>■ とてもよかった 2,320 (72.7%)</li> <li>■ よかった 742 (23.2%)</li> <li>■ まあまあ 106 (3.3%)</li> <li>■ あまりよくなかった 20 (0.6%)</li> <li>■ 参加しない方がよかった 6 (0.2%)</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Total number of participants: 4,573</li> <li>■ Total number of judges: 1,879</li> <li>■ Number of winners <ul style="list-style-type: none"> <li>■ University of Tokyo: 9</li> <li>■ Team Australia: 4</li> <li>■ National University of Singapore: 3</li> <li>■ Kyoto University: 2</li> <li>■ Waseda University: 1</li> <li>■ Keio University: 1</li> </ul> </li> <li>■ Survey at the closing ceremony, "Are you happy to have participated in the Competition?" (2<sup>nd</sup>~18<sup>th</sup> Competition) <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Very much glad 2,320 (72.7%)</li> <li>■ Glad 742 (23.2%)</li> <li>■ So,so 106 (3.3%)</li> <li>■ Not sure 20 (0.6%)</li> <li>■ No 6 (0.2%)</li> </ul> </li> </ul> |
|--|--|

## 今後に向けて For the future

24

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 運営体制の強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 若返り、拡充</li> <li>■ OB・OG、実務家等との連携</li> </ul> </li> <li>■ 啓蒙・教育 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ より良い仲裁、交渉のためのセミナー、教材等</li> <li>■ プロジェクト・マネジメント</li> <li>■ 世界最高水準</li> </ul> </li> <li>■ ネットワークの強化・活用 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ OB・OG、審査員、指導者、後援者のネットワーク</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Strengthening of management structure <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Rejuvenation and expansion</li> <li>■ Cooperation with OB/OG, practitioners, etc.</li> </ul> </li> <li>■ Enlightenment and education <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Seminars, educational materials, etc. for better arbitration and negotiation</li> <li>■ Project management</li> <li>■ World's highest level</li> </ul> </li> <li>■ Strengthening and utilization of network <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Network of alumni, judges, mentors, and supporters</li> </ul> </li> </ul> |
|--|--|



25

これからも宜しくお願いします

We appreciate your continued support

# [2] 20周年記念アンケート結果

*Summary of Results  
of the Survey of INC Alumni*



## Summary of Results of the Survey of INC Alumni

Intercollegiate Negotiation Competition  
20<sup>th</sup> Anniversary Symposium

December 4, 2021

*Daniel H. Foote*

*Member, Steering Committee (2002 – present)  
Emeritus Professor & Project Professor,  
The University of Tokyo*



### *Overview of Respondents (1)*

- 153 responses; including 71 **repeaters** (46% of resps) (67: twice; 4: 3 times)
  - Cumulative Times Participating: 228
- At least one from every year of the INC, including 18 from first five years (2002-06)
- Responses from 18 Japanese universities, Team Australia (from 5 universities), National University of Mongolia
- Nationality: JP 137; Australia 10; six other nations 1 each
- Language divisions: JP 113; Engl. 32; **Both** 8 (JP univs 7, Team Australia 1)
  - Non-Native in English Division: 31
  - Non-Native in JP Division: 6

2

## Overview of Respondents (2)

- Status at time of first participation
  - Undergrads: 146 (3<sup>rd</sup> year: 113)
  - Graduate students: 7 (3 from Australia, 3 foreign students at JP universities)
 → Virtually all Japanese were undergrads (136 of 137)
- Faculty/School/Department
  - Law (including Political Science): 146
- Prior experience in negotiation and/or arbitration?
  - **No 113**; Yes: 40
- Any other negotiation and/or arbitration competition?
  - **No 131**; Yes 22

3

## Motivations for Participating

How important was each of the following in your decision to participate? (Top 6)

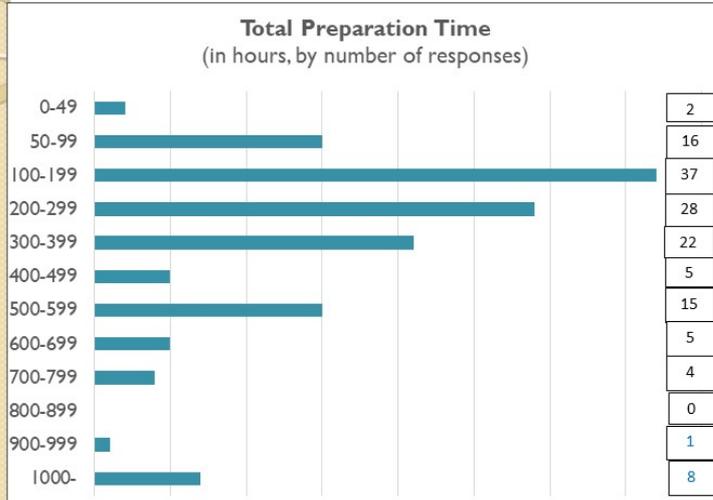
Question	<i>n</i>	Mean on 5-point scale
Desire to learn new knowledge/skills in negotiation	153	4.24
Desire to learn new knowledge/skills in arbitration	153	3.89
Opportunity to work as a member of a team with other students	153	3.99
Favorable reports from students and/or alumni who participated in INC previously	153	3.41
Opportunity to interact with students from universities within Japan	153	3.29
Desire to gain an international perspective	153	3.28

*N* = 153; on a scale from '1' Strongly Agree to '5' Strongly Disagree with '3' as Can't say either way; scale reversed for reporting purposes.

4

## Total Preparation Time

In total, approximately how many hours did you spend preparing for your participation in the INC? (approx. 2-month; sorted)



Most (57%) between 100 and 300; 23% 500 or more

Low: 10 hrs; High: 1100 hrs.

(n=143; N/A 10 (e.g., "I don't remember. Many hours, many years ago"))

5

## Comments re Preparation Time

- 9 (from six different universities) reported spending 950 hours or more. Nearly all remained highly positive about the experience. One, however, reported lasting health problems.
- Some other participants also raised the intensity of the preparation period as a topic for consideration (with one adding: "I think the INC should be aware of these issues")
- Comment from team introductions a few years ago: "I'd never studied so hard in my life"
- We welcome hard work and, as next few slides show, participants have gained great benefits from it. Important to find right line between *hard work* and *overwork*, though.
- The thoughtful feedback on this issue, along with the many other thoughtful suggestions for improvement, will be considered further by the Steering Committee in our upcoming annual review

6

## Value of the INC Experience (1)

Please indicate how much you agree or disagree with the following statements about your INC experience.

Statement	n	Mean on 5-point scale
By <i>deepening my understanding of law, my INC experience has been of great value for my subsequent life and/or career.</i>	153	<b>3.95</b>
By enabling me to use law in negotiation and/or dispute resolution, etc.	153	<b>3.90</b>
By heightening my awareness of differences in laws and legal systems among different nations, etc.	153	<b>3.80</b>
By heightening my awareness of social and cultural diversity among different nations, etc.	153	<b>3.85</b>
Through mastering skills in negotiation, etc.	153	<b>4.18</b>
Through experiencing and coming to appreciate the importance of teamwork, etc.	153	<b>4.24</b>

N = 153; on a scale from '1' Strongly Agree to '5' Strongly Disagree with '3' as Can't say either way; scale reversed for reporting purposes.

7

## Value of the INC Experience (2)

Statement	n	Mean on 5-point scale
By making me aware of the opportunity to engage in transnational activities, <i>my INC experience has been of great value for my subsequent life and/or career.</i>	152	<b>3.67</b>
By making me aware of the importance of <i>evidence-based discussion of facts and law, etc.</i>	152	<b>4.22</b>
I have maintained <i>deep long-term contacts with the teammates</i> with whom I participated in the INC.	152	<b>4.15</b>
By developing acquaintances with legal professionals or businesspersons, etc.	153	<b>3.45</b>
By allowing me to develop <i>close friendships, etc.</i>	153	<b>4.14</b>
By enhancing my ability to secure desirable employment, etc.	153	<b>3.76</b>

N = 153; on a scale from '1' Strongly Agree to '5' Strongly Disagree with '3' as Can't say either way; scale reversed for reporting purposes.

8

## Overall Evaluation

- Overall, to what extent has your participation in INC hurt or helped your career? (From 1. Hurt Greatly to 5. Helped Greatly) (n=146)

Mean on 5-point scale

**4.51**

Nearly 60% rated as 5 (87) and another 33% 4 (48)

9

## Current Occupation

- Lawyer 25
  - Plus 4 at Legal Training & Research Institute; 2 at JP Law School
- Finance/Insurance 25
- Manufacturing/Utilities/Construction 17
- Consulting 9
- Information/Communications 8
- Trading Companies/Sales 8
- Legal professional, other 6
- National or local public servant 6
- Other service occupation (other than law) 6
- Many others, including 1 each of following: Judge, Academic, Local Council Member

10

## *Additional Questions*

- In your own words, what do you feel **the most important impact** of your participation in the INC has been on your career or your life? (117 responses)
- What is your **most vivid memory** of the INC? (103)
- What **suggestions** would you make **for further improving** the INC? (86)
- Finally, if you have any **message** you would like **to share** regarding the INC on the occasion of the 20th anniversary of the Competition, please include it. (100)

11

## *Most Important Impact: Selected Items (1)*

- Importance of **teamwork**; highlighted by 18, including:
  - “I discovered the pleasure of exerting the utmost efforts together with my teammates to achieve a shared objective. It has led to confidence that, whatever difficulty may arise we can overcome it.”
- **Friendship** (16, including the simple: “making lifelong friends”)
- **Skills** (many comments, and many types of skills)
- **Job-related** (many, including choosing career as result of INC experience; help in securing employment; and utilizing lessons learned from INC in the workplace setting)

12

## *Most Important Impact: Selected Items (2)*

- Networking/Relationships/Ties (many)
- Broadening horizons/perspectives (several)
- Leadership (several)
  
- Two more that caught my eye
  - “Through learning skills such as drafting documents, it helped very greatly in studying for the bar exam.”
  - “The most important impact? How about: Getting married with one of my teammates.”

13

## *Vivid Memories: Selected Items (1)*

- Awards Ceremony (23). Joy at winning, of course – but also joy at placing; Sadness at not achieving desired result.\*
  - \* Following comments clearly show impact of difference in perspective
  - “Sitting in the auditorium hall and getting the announcement that we came 4th - everyone jumped from their seats with joy!”
  - (I vividly remember) “Our smiles when we placed third my third year, and our bitter tears when we placed third my fourth year.”
- All-nighters, late nights, long hours (19)
  - (I vividly remember) “Staying up all night after Round A preparing for the next day. I was too tired to even think the next day. No matter how anxious and unprepared you may feel, get some sleep.”
- Preparations with teammates (17)

14

## Vivid Memories: Selected Items (2)

- Many memories of either good or bad performances – often with concrete details. Two contrasting examples:
    - (I vividly remember) “Relief and feeling of accomplishment upon submitting the preliminary memo”
    - (I vividly remember) “Missing the deadline for the preliminary memo”
  - Several memories of feedback from judges (*almost all positive*)
  - Several about connecting with judges and members of other teams at the party after Round A (all positive)\*
- \* Much as we may try, online *nomikai* can't compare to the real thing
- Several about support from alumni and others (all positive)

15

## Suggestions for Improvement: Selected Items (1)

- Most frequent single item: Desire for greater standardization in judges' scores; Concern over judging disparities (12)
- Many suggestions for further expansion
  - More universities, including more foreign universities
  - More students, including more students from fields other than law; and more efforts to attract students
    - “In the future, I'd wish it to be even more international and to be an interdisciplinary event open to those from fields other than law.”
  - More practice rounds between universities, including officially organized practice rounds and foreign univ's
    - “I'd like arrangements to be made for interchanges with other universities, beyond just the competition itself. ... By using Zoom, it should be possible to arrange for rounds, including foreign univ's.”
  - More support for education and training at universities without long tradition

16

## Suggestions for Improvement: Selected Items (2)

- Suggestions for further expansion (cont.)
  - Add more tasks, such as factfinding, witness examination
    - **But** calls to reduce length and complexity of problems
    - And** calls to hold INC (a few weeks to a month) later
      - Reason for most: Give more time to prepare
      - Another reason: “Holding it so early makes it difficult to secure participation of post-graduate students.”
  - Extend INC (for, e.g., extra day), with more social activities and opportunities for students to interact with each other
  - Hold masterclasses, seminars, events with judges of the INC and leading practitioners
  - Create an archive of best memoranda and videos of top performances from past competitions, open to all
  - More outreach, marketing, raising awareness of the INC

17

## Suggestions for Improvement: Selected Items (3)

- Expand to high school level\*
  - “[E]xtend the experience beyond the university level, by creating a junior high/high school competition with less difficult problems...”
  - “Extend range to high school students. It would be very valuable for students to experience negotiation and arbitration before college. By having univ. students handle training for HS students, it would also heighten learning by the univ. students themselves.”

\* Note: Prof. Nomura and others on Steering Committee/long-time INC judges have been heavily involved in efforts to expand negotiation education to jr. high/HS level, including HS negotiation competition now entering its 5<sup>th</sup> year. 参照：野村等編『話し合いでつくる中・高公民の授業 交渉で実現する深い学び』（2018年）

18

## *Suggestions for Improvement: Selected Items (4)*

- All excellent suggestions
- *With all due respect, however, who will do all this?*

### *Perhaps:*

- Many calls for strengthening the **alumni network**, with more activities and **more opportunity for alumni to assist** in INC
  - “By a few years after graduation, I hardly received any news about the INC. It would be good to send information to INC alumni actively. **By doing so, the opportunity for alumni to have a hand in the INC would rise, and that would contribute to further improvement.**”
- On behalf of the Steering Committee, we express our great hope that the next generation, centered on INC alumni, will build on and expand the legacy of the first 20 years

19

## *Messages for the INC on its 20<sup>th</sup> Anniversary (1)*

- Nearly 100 heartwarming messages, including these three:
  - “Congratulations on the 20<sup>th</sup> Anniversary. **I’m proud to have been a participant in the very first Competition.** Best wishes for ever greater success in the coming years.”
  - “Participating in INC was one of the best experiences I had at University. I have made great contacts and even greater friends and now have a lifelong passion to continue learning about different cultures and cross-jurisdictional issues. **While INC is a competition at its core, it still remains, in my humble opinion, the most collegiate law competition in the world.**”

20

## Messages for the INC on its 20<sup>th</sup> Anniversary (2)

- “Congratulations on the occasion of the 20<sup>th</sup> Anniversary. Working together with other students, spanning university borders, **has benefited me greatly throughout my life**. Even today I maintain contact with many teammates; and the INC experience has been a valuable asset in both my work and private life. **The harder the preparation the greater the enjoyment; it will surely pay dividends in the future**. I send my gratitude to everyone involved in organizing the INC and my prayers for ever greater success in the future.”
- In turn, we on the Steering Committee express our gratitude to all those who have participated in the Competition, all the judges, all the volunteers and staff, and all our sponsors, and we send our prayers for your ever greater success in the coming years.

21

Thank you for your kind  
attention

ご清聴  
ありがとうございました

22

**[3]**  
**交渉コンペ・レポート**  
**第2回 - 第19回大会『法学教室』より**

*Reports on the Second to 19th Competitions:  
from Hogaku Kyoshitsu*

第2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  
法学教室 Mar. 2005 No.294

平成15年11月29日(土)と30日(日)の2日間にわたり、東京都千代田区紀尾井町の上智大学で、第二回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。

契約、外交、紛争解決など、交渉は様々な場面で行われており、我々の社会は多様な交渉によって成り立っているといっても過言ではない。諸外国では、どうしたらより効果的・効率的にそのような交渉を行い、当事者にとってよりよい結果を導くことができるか等について研究が進められ、ロー・スクールやビジネス・スクールで学ぶ学生に対する実践的な教育も行われている。また、紛争解決方法として、日本国内では訴訟が用いられることが多いが、国際的な商取引の場面では仲裁の方が主流であると言ってよい。日本でも昨年仲裁法が制定される等、仲裁という紛争解決方法に対する関心が高まっている。こうした状況を考えた場合、今後の社会にとって、交渉や仲裁についてしっかりとした教育を受けた人材が育っていくことが重要である。

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、交渉と仲裁を学ぶ学生に目標を提供すること、大学の枠内での通常の授業では伝えることのできない何かを大学対抗戦の準備や緊張感ある本番を通じて学んでもらうこと、等の目的で、住友グループ広報委員会からの多大なご支援を得て、平成14年から始まった大学対抗戦である。第二回大会の運営委員会のメンバーは、野村美明教授(大阪大学)、柏木昇教授(中央大学)、太田勝造教授(東京大学)、ダニエル・フット教授(東京大学)、久保田隆助教授(名古屋大学)と筆者であった。本コンペティションではホームページ (<https://www.negocom.jp>) を設けており、規則や問題等をダウンロードできるようになっているので、ご関心のある方はごらんいただきたい。また、住友グループ広報委員会のホームページ (<https://www.sumitomo.gr.jp>) では、大会の様子を動画で見ることできる。

平成14年の第一回大会には、東京大学、名古屋大学、大阪大学、上智大学の4校が参加したが、大変好評であったことから、平成15年の第二回大会は規模を拡大して開催した。また、日本仲裁人協会も後援に加わってくださった。

第二回大会は、大阪大学、九州大学、京都大学、上智大学、中央大学、東京大学、同志社大学、名古屋大学の8校から約130名が参加した。各大学は4名から8名を1チームとしたチームを構成し、1つの大学から一定の上限までであれば複数チームが参加す

ることも可能とした。コンペティションは国際的なビジネスの場面を題材としており、各チームは1つの架空の会社を構成する。参加者は社長、弁護士、医薬品部長、といった役を分担し、それぞれの役職に応じた働きをすることが求められる。もちろん、チームワークも評価の対象である。実際の対戦はチーム単位で行われ、チームの平均点が大学の得点となる。

各チームは日本語の部か英語の部のいずれかにエントリーする。日本語の部には14チーム、英語の部には8チームがエントリーした。英語の部の参加者は外国からの留学生と日本の学生が半々であった。日本で開催されるコンペティションでありながら英語の部を設けていることは、国際社会での英語の重要性を考えれば当然のことであるが、日本の学生が積極的に英語の部にチャレンジし、また、実際に素晴らしいパフォーマンスを見せてくれたことは喜びであった。多くの外国人留学生が参加してくれたことも重要である。外国人留学生の参加は、多様な考え方やバックグラウンド等を持つ相手とのやりとりが行われる等の観点から、コンペティションにとって非常に有意義なことである。参加者には法学部の学生が多いが、法律や国際開発を専攻する大学院生も参加した。年次等によって異なる取扱いは行わない。

コンペティションは2つのラウンドから構成されている。29日に行われたラウンドAでは仲裁、30日に行われたラウンドBでは交渉を行った。ラウンドAは4時間、ラウンドBは3時間半の対戦時間であったが、いずれもあつという間に過ぎたようである。仲裁と交渉の2つを組み合わせているのは、実際の世界では交渉と紛争解決手続とは密接に関連していることが少なくなく、ぜひ双方を学んでほしいという運営委員会の意思の現れである。交渉は訴訟や仲裁に至った場合のことを考えつつ行われる必要があるし、訴訟や仲裁が紛争解決のための交渉の1つの手段として用いられるにすぎない場合も少なくない。問題は運営委員会が作成した。仮想国であるネゴランド国のレッド社とアービトリア国のブルー社が、インフルエンザ薬の売買やネゴランド国での合弁事業をめぐる、仲裁と交渉を経験する。各大学はレッド社かブルー社のいずれかを割り当てられる。

ラウンドAでは、レッド社とブルー社の間でのインフルエンザ薬の売買取引をめぐる、契約の成立、不可抗力による免責、損害賠償が論点として扱われた。仲裁の準拠実体規範はUNIDROIT国際商事契約原則とした。UNIDROIT国際商事契約原則は、私法統一国際協会 (UNIDROIT) が1994年に公表したもので、国際的な商取引に妥当すべき契約法のルールを条文のかたちで整理したものである。条約として法的拘束力を持つものではないが、当事者によって準拠規範として選択されたり、国際契約の解釈指針

としての役割を果たしたりしている。英文は UNIDROIT のホームページ (<http://www.unidroit.org>) から入手可能であるが、日本語訳については商事法務から出版される前の校正原稿を訳者と商事法務のご好意で利用させていただいた。ラウンドAでは、各参加チームは1週間前までにA4で3頁程度の準備書面を提出しなければならない。普段の授業では、裁判官や判例評釈者等による加工済みの事実しか読んだ経験がなく、また、文章を書くといっても答案スタイルのもの以外に法的な文章を書いたことのない多くの参加者にとっては、この準備書面作成の作業はとて大変なものであったようである。筆者自身、自分の所属する大学の準備書面を指導する機会があったが(本コンペティションでは、教員による指導は勸奨されている。その指導の過程自体に重要な教育効果があると考えているためである)学生と激しい議論を繰り返した。しかし、問題文に書かれた事実のうち何がどの程度重要なのかを発見し、それを各論点との関係で効果的に位置づけ、各論点についての説得力のある文章を書く能力は、別に法曹に限らずとも、実社会では非常に重要なものである。準備書面の提出を要求することで参加者の負担は格段に増加したが、その分教育効果も大きく、第三回大会以降でも継続したいと考えている。

ラウンドAでは、まず弁護士役が10分間のオープニング・ステートメントを行った後、審査員でもある仲裁人の指揮のもと3つの各論点について弁論を行い、最後に再び弁護士役がクロージング・ステートメントを行う。各大学とも非常によく準備しており、充実した弁論を行っていた。とはいえ、自分が準備してきたことについてはとてもよく説明できていたが、仲裁人や相手方からの発言をしっかりと受け止めて柔軟に対応するという点では、まだまだ努力の余地があった。また、事前の準備ができないクロージング・ステートメントも参加者にとってかなり困難なものであったようである。大学での教育の問題点を突きつけられているような感じもする。

1日目が終了すると参加者は宿舎に移動した。宿舎では一堂に会して夕食を取り、懇親会を行った。他大学の学生や審査員の方々と交流の機会は、本コンペティションの非常に大切な要素の1つである。

ラウンドBでは、レッド社とブルー社がネゴランド国に設立した合併会社の清算交渉が行われた。何を交渉の争点として取り上げるか、どのような順番で、誰と誰との間で交渉するか等も全て参加者の交渉に委ねられている。また、レッド社とブルー社にはそれぞれ一方しか知らない秘密情報が渡されている。そうした秘密情報を相手に開示するのか、あるいは、隠すのか、相手の秘密情報をどうやって聞き出すのか、なども各チームの腕の見せ所である。ラウンドBの最後には交渉の結果合意できた事項を合意書にまとめるというプロセスがある。多くの合意

に至ったチームもあれば、合意に至らなかったチームもあった。相手チームとの相性によって左右された部分もあったかもしれない。各人の役割に従ってチームワークよく全員が活躍していたチームには高い評価が与えられた。ラウンドBの最後には、各チームは審査員の前で自己評価を行う。そこでは、各チームが事前に提出してあった交渉方針に照らして実際に行った交渉はどうであったか、もし同じ交渉をもう一度行う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、等が審査員によって質問された。この自己評価での受け答えも大事な審査の対象である。

ラウンドB終了後、審査員をしてくださった澤田壽夫先生より、ゲスト・スピーチを頂戴した。

ここで2日間のコンペティションを支えてくださった方々に心から御礼を申し上げたい。第1に、極めてご多忙であるにもかかわらず、快く審査員を引き受けてくださった方々である。第二回大会では、本REPORTのためにコメントを寄せてくださった3名の先生方のほかにも、裁判官、弁護士、外国法事務弁護士、企業法務担当者、研究者等、20名を越す方々に審査員としてご協力いただいた。審査員事前打合せ・本番を通じての審査員の先生方のご協力がなければ、本コンペティションを実施することはできなかった。第一線で活躍される審査員の方々と接したことで、参加者はきっと大切な何かを学んでくれたことと思う。スケジュール上の問題から審査員の先生方から参加者に対するフィードバックの時間が限られており、もっとフィードバックを欲しいという声が多かった。第三回大会では改善したい。次に、ホスト校として事前準備や当日の案内等に奔走してくれた上智大学の私のゼミ生である。彼らの活躍なしには円滑なコンペティションの運営は不可能であった。彼らを誇りに思う。

このような2日間にわたる対戦の結果、第一回大会に引き続き、東京大学が優勝に輝いた。準優勝は九州大学、第3位は上智大学、第4位は大阪大学であった。しかし、惜しくも入賞を逃した大学も含め、すべての大学の得点は極めて接近していた。参加者には、あまり順位に拘泥するのではなく、コンペティションの準備のために自分達が行ってきたこと、コンペティションを通じて経験し、学んだことを、正面から評価してほしいと思う。コンペティション終了後、多くの審査員の方々から、「大変素晴らしい大会であった」「学生が非常によく準備していることに感心した」などのコメントを頂戴した。こうしたコメントを頂けたのは、ほかでもない参加者1人ひとりの努力の結果なのだから。

法科大学院構想も当初は高い理想を目指して議論がなされてきたが、今では学生のみならず教員の中にも、司法試験合格こそが法科大学院教育の目標であると堂々とある意味での正論を説く者が少なくな

い。しかし、法的な知識はあるが交渉力のない弁護士を契約交渉や紛争解決のために雇ってしまった当事者は悲劇である(法的な知識のない弁護士も悲劇であることは言うまでもないが)。また、弁護士に限らず、国際的な舞台で活躍しようと考えている学生は、将来、交渉や仲裁について各国で十分な教育を受けてきたつわもの達を相手として堂々と渡り合うことが求められることを想起すべきである。単なる法律の知識の習得を超えて、自分自身を高めたいと考える学生にとって、本コンペティションは絶好の機会となると確信する。

第二回大会終了後に実施したアンケートでは、約90%の参加者が参加してよかったと回答した。参加しない方がよかったとの回答はゼロであった。第三回大会は、昨年と同時期に若干規模を拡大して10校から12校くらいをお招きして実施する予定である。

第3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  
法学教室 Mar. 2005 No.294

平成16年11月20日(土)、21日(日)の2日間にわたり、上智大学において、住友グループ広報委員会、日本仲裁人協会の御後援を得て、第三回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。このコンペティションの趣旨や成り立ちについては、既に第二回大会について紹介した折に説明したので、そちらをご覧ください(本誌282号108頁)、本コンペティションのホームページ (<https://www.negotom.jp>) をご覧ください。

第三回大会は、北海道、東京、早稲田、中央、上智、慶應、一橋、中央、名古屋、京都、同志社、大阪、九州の13大学から173名が参加して行われた。構成は第2回大会と同様で、初日に仲裁の、2日目に交渉のロール・プレイを行った。今回も、第一線でご活躍されている裁判官、弁護士、企業実務家、研究者等、35名の方々に審査員として御協力頂いた。また、2日目には前軍縮会議日本政府代表部特命全権大使である猪口邦子上智大学教授から外交交渉の現場における大使としての実体験を踏まえたスピーチを頂戴した。更には、本大会のOB・OGの方々にもご協力を頂いた。こうした多くの方々の御協力に加え、本当に熱意をもって準備に組み参加してくれた参加者のおかげで、今回も大変有意義な大会となったのではないかと考えている。運営に携わったものとして、心より感謝したい。

本コンペティションにおいて各大学は、仮想国であるネゴランド国のレッド社か、アーボトリア国のブルー社のいずれかを担当する。実際の対戦は4名から6名の間で構成されるチームを単位とし、各チー

ムは日本語の部か英語の部かのいずれかにエントリーする。各チームは一つの会社を構成し、メンバーは社長、副社長、弁護士・法務部員、経営企画部長・部員、研究開発部長・部員の役を担当することとなっている。

仲裁の問題は、新型自動車開発に関するレッド社とブルー社の取引に関するものであり、昨年と同様、UNIDROIT国際商事契約原則を準拠実規範とした。レッド社とブルー社は、①ブルー社がレッド社の新型車製造に必要な高性能部品を供給することを内容とする部品供給契約、②ブルー社がレッド社の新型車製造に必要な技術のライセンスを供与するライセンス契約、③レッド社が製造した車についてブルー社の子会社をアーボトリア国内での独占販売店にすることを内容とする販売店契約、を締結している。ブルー社の子会社の成績不振を理由にレッド社が販売店契約を解除するとともに、ネゴランド国独占禁止法を根拠に部品供給契約上レッド社が負っている義務の不存在等を主張したため、ブルー社が仲裁の申立てを行った、というあらすじであった。契約解除の可否、国際的な契約への特定の国の独占禁止法の介入、契約の前提となった事情の変更等を論点として、4時間におよぶ熱のこもった論戦が行われた。

2日目の模擬交渉は、レッド社とブルー社が、燃料電池バスの開発・製造・販売のための合弁会社をネゴランドに設立するための交渉を行った。既に担当者同士の第1回目の会議は終了し、合弁会社の設立については基本的に前向きに検討することとされている。模擬交渉は第2回目の会議として行われた。今回は社長も出席して、合弁会社の形態や具体的な事業内容、意思決定方法や役員、社名等について議論し、合意した事項についてletter of intentをまとめることが予定されていた。また、せっかく社長同士が会うので、今回の合弁以外であっても、両社が協力できることは幅広くに議論することになっていた。

今回の問題については、事後的な訂正が多かった等、運営事務局としても反省する点がある。特に、仲裁の問題については、添付された契約書は全て英語であり、審査員からもやや難しいのではという声が聞かれたが、参加者の皆さんは今回も私たちの想像以上の素晴らしいパフォーマンスを示してくれた。2日間を通じた審査の結果、東京大学が僅差で三連覇を果たし、以下、九州、一橋、大阪、同志社、上智と続いた。東京大学は前半の仲裁では4位であったが、後半の交渉で盛り返しての優勝であった。東京大学の交渉の強さの理由の一つは周到な準備にある。今回、東京大学の参加者及び教員のご好意で、東京大学チームの準備資料を今後の参加者のための勉強材料として提供していただいた。この貴重な資料が、今後の参加者にとっての指針となり、大会全体のレベルアップに貢献することは間違いな

い。審査や表彰のあり方は、本コンペティションの最大の課題の一つであり、教員の反省会でも最も議論された点である。仲裁や交渉の審査は非常に難しく、今回も、2名の審査員の間で大きく評価が分かれた対戦も存在した。また、交渉を決裂させることを(場合によってはそうした選択が合理的な場合も存在する)どのように評価するかも難問である。ただ、何がよい主張で何がよい交渉かについて明確な答えは存在しないし、だからこそ面白い。現実の社会でも、裁判官や仲裁人によって、あるいは、交渉相手によって、臨機応変に対応することは重要な能力の一つである。もちろん運営事務局としては、審査システムの改良に向けて今後も努力していきたいと考えており、特に審査員からのフィードバックの充実を力を入れたいと考えている。他方で、参加してくれた皆さんは、審査結果や順位に過度に拘るのではなく、自分達が成し遂げたこと、自分達が体験したことを、ぜひ自分自身で評価してみたい。仲間と一緒にどれだけ充実した時期を過ごしたか、如何に多くのことを学ぶことができたか(失ったものもあるかもしれないが)、何が良くて何が悪かったか、相手のどこが素晴らしく、どこが嫌らしかったか等をぜひ振り返り、今後の糧にして欲しい。これは教員の一一致した意見である。

参加者アンケートでは、「本コンペティションに参加してよかったと思いますか」との問いに対し、142名中106名が「とてもよかった」、30名が「よかった」と回答した。準備の大切さやチームワークの重要性を学んだという声が聞かれた。自分のチームには汚さやずるさが欠けていた、という興味深いコメントもあった。他方、審査員・教員アンケートでは、「本コンペティションは、日本における交渉教育を促進するのに役立つか」「学生の交渉教育に対するインセンティブを高めるのに役立っているか」という問いに対して、31名の回答者全員から肯定の御回答を頂いた。アンケートや反省会等でお寄せ頂いたコメントを参考に、よりよいコンペティションにしていきたいと考えている。

第四回大会は今回とほぼ同様の規模で12月頃に実施する予定である。

第4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  
法学教室 Mar. 2006 No.306

平成17年12月3日(土)、4日(日)の両日、上智大学において、住友グループ広報委員会、ホワイト&ケース法律事務所、日本仲裁人協会のご後援を得て、第4回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。

本コンペティションは国際的なビジネスを題材とした仲裁(ラウンドA)と交渉(ラウンドB)のロールプレイを行うもので、日本語の部と英語の部が設けられている。今回は、日本の13大学(大阪、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、一橋、北海道、早稲田)に加え、オーストラリア国立大学からも日本語の部に6名の参加を得て、合計205名の学部生、院生が参加して熱戦が繰り広げられた。また、2日目には前日本弁護士連合会会長の本林徹弁護士から体験的交渉論と題してゲスト・スピーチを頂戴した。2日間を通した審査の結果、京都大学が優勝した。4連覇を阻まれた東京大学は2位、以下、3位が名古屋大学、4位が北海道大学と上智大学、5位が一橋大学という結果であった。閉会式で実施した参加者アンケートでは、「本コンペティションに参加してよかったか」との問いに対し、179名中、133名が「とてもよかった」、44名が「よかった」と回答した。個々の参加者によって学んだり感じたりしたことはそれぞれであろうが、普段の授業等では得られない何かを得ることができたのではないだろうか。今回の問題は、近時目覚ましい発展を遂げている立憲君主国であるネゴランド国の開発を舞台とし、各大学は、ネゴランド国経済開発公社(レッド社)と、隣国アービトリア国の総合建設業者(ブルー社)のいずれかの役を担当した。ラウンドAでは、両者間のリゾート開発契約に関するトラブルを題材として、債務の履行、損害賠償額算定の通貨、契約の成立等を含む三つの論点についてUNIDROIT国際商事契約原則を準拠実体規範として仲裁を行った。UNIDROIT原則は日本ではまだあまりなじみがないが、内容はもちろん、今後の普及や海外からの参加者の便宜等を考え、日本法ではなくUNIDROIT原則を使用している。ラウンドAでは、生の事実を前に、それぞれの立場に立って自己の請求を根拠付けるための法律構成を考え、問題の中にちりばめられた事実の中から自己の主張を裏付けるために役立つものを適切に拾い上げることが求められている。その上で、そうして考えた法律構成等を準備書面に表現し、仲裁人役である審査員からの鋭い質問に的確に対応することが求められる。問題の作成にあたっては、あらかじめ結論や法律構成を意識することはせず、いずれの立場に立っても説得力ある主張ができるようなバランスのとれたものかどうかを重視している。ラウンドBでは、ネゴランド国の発電所建設事業の業者選定をめぐる交渉とブルー社が建設した施設の床が抜けるというトラブルの事後処理についての交渉という二つの交渉テーマが与えられた。二つのテーマをどのように関連させ、あるいは、させないかが、今回の交渉の一つのポイントであった。また、例年は各チームに社長役がいて交渉の場で最終的な意思決定を行うこととなっていたが、今年は社長や国王といった最高責任者自身は交

渉の場に参加せず、各チームは交渉の結果を事後的に、審査員が演じる社長あるいは国王に報告するという形式をとった。この結果、交渉の目的は単に自分たちが満足する結果を実現することではなく、最高責任者を満足・納得させられるような交渉を行うことに変わった。なお、交渉の問題を作成するにあたっては、参加者の皆さんに調べたり考えたりして欲しい時事のテーマを問題の中に埋め込むようにもしている。例えば、今年の例では、排出権取引、民営化、コンプライアンス、プロジェクト・ファイナンス、IPPなどである。使用した問題、規則を含む大会の記録は、過去の大会のものも含め、本コンペティションのホームページ (<https://www.negocom.jp>) で閲覧することができるので、ぜひ一度ご覧いただきたい。

手探りで始めた本コンペティションも第4回を迎え、その基本的な構成はほぼ固まってきた。とはいえ改善すべき点もあり、また、毎年少しずつ新しい試みを取り入れている。今年は、審査員を従来の2名から3名に増やし、3人目の審査員には本大会のOB・OGを中心とした若いメンバーにも加わって頂いた。OB・OGの方々が、自己の参加経験をも踏まえつつ、経験豊富な実務家、研究者とは異なる視点から熱心に審査に取り組んでくれることは、コンペティションの審査にとってプラスとなる。他方、OB・OGの方々からも大変勉強になったとの声を聞いており、次年度以降も継続したいと考えている。

第5回大会も同時期に同規模で開催の予定である。

第5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  
法学教室 Mar. 2007 No.318

平成18年12月2日(土)、3日(日)の両日、上智大学において、住友グループ広報委員会、ホワイト&ケース法律事務所、社団法人日本仲裁人協会のご後援を得て、第5回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。平成14年に4校で始まった本大会は、毎年参加校を増やし今年には日本の14大学(大阪、学習院、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、一橋、北海道、早稲田)とオーストラリアの2大学(オーストラリア国立大学、シドニー大学)から、合計209名が参加して開催された。学習院大学とシドニー大学は初参加であり、オーストラリア国立大学とシドニー大学は合同で、日本語の部1チームと英語の部1チームから成るチーム・オーストラリアを結成して参加した。参加者のうち、最も多いのは法学部生で174名であり、次に大学院生・留学生が21名、他学部学生が9名、法科大学院生は5名といった

状況であった。法科大学院と司法試験についての中途半端な制度設計のために、日本の法科大学院生が積極的に斯種大会に参加することはなかなか難しいようであり、この点は、欧米のロー・スクールの状況とは大きく異なるように思われる。今回は5名の法科大学院生が参加してくれた。本コンペティションを通じて得ることができるものは(それについては、審査員・教員・参加者の方々から頂いたコメントをご覧いただきたい。なお、過去の大会についても毎年本誌3月号にレポートが掲載されており、同じように審査員・教員・参加者の方々からコメントを頂戴しているので併せて参照されたい)、将来法曹や社会人として活躍するうえでは勿論、法科大学院・法学部での勉強や司法試験においても役に立つと確信している。

12月2日にはラウンドAの仲裁が、3日にはラウンドBの交渉が行われた。ラウンドB終了後には北岡伸一東京大学教授(前国連次席大使)に「国連における交渉の実際」についてご講演頂いた。外交交渉とビジネス交渉には共通する部分も多く、学ぶべき点の多い講演であった。審査の結果、優勝はチーム・オーストラリアであった。チーム・オーストラリアは日本語の部においても優れた成績を収めていた。2位は京都大学、3位は同志社大学、4位は上智大学、5位は名古屋大学であった。

今年の問題は架空のレッド社とブルー社との間の国際的な携帯電話ビジネスを題材とするものであった。仲裁では、UNIDROIT国際商事契約原則が準拠規範であり、契約の成立、各種契約書(基本契約書、守秘義務契約書、出向契約書)についての契約解釈、損害賠償が認められるべき範囲等が論点となった。交渉では、携帯電話事業に関する2つの会社の関係のあり方に関して、事業譲渡、合弁会社設立、長期協力契約のいずれを選択するかが協議された。問題や規則の詳細は、本コンペティションのホームページをご覧いただきたい(<https://www.negocom.jp>)。

閉会式でのアンケートでは182名の方から回答を頂き、122名が「参加してとてもよかった」、57名が「参加してよかった」と回答した。また、156名が友人や後輩に参加を勧めると回答した。問題や審査方法等に改善すべき点はまだまだあるが、本コンペティションが多くの方がやりがいと熱意をもって取り組める場を提供していることを示すものと喜んでい

る。第6回大会も同時期に同規模で開催の予定である。

第6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  
法学教室 Mar. 2008 No.330

日本語の部と英語の部に分かれて2日間にわたり国際的なビジネスを題材とした模擬仲裁と模擬交渉を行うインターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションの第6回大会が、住友グループ広報委員会、White& Case、日本仲裁人協会のご後援を得て、2007年12月1日、2日に上智大学で開催された。

国内からは、大阪、学習院、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、一橋、北海道、立命館（初参加）、早稲田の15大学が、オーストラリアからはAustralian National University, University of Sydney, University of New South Wales（初参加）の3大学が参加した（オーストラリアは3大学合同でチーム・オーストラリアとして参加）。合計で250名の学部生・院生が参加し、日本語の部には30チーム、英語の部には18チームがエントリーした。本コンペティションの詳細については、コンペティションのホームページをご覧ください（<https://www.negocom.jp>）。

本コンペティションは、平成16年度の文部科学省の「特色ある大学教育支援プログラム」に採択されている。平成16年の第3回大会の参加校は12校（173名）であった。その後、本コンペティションは、参加者の熱意と関係各位の多大なご支援により、まさに「特色ある教育プログラム」として発展し、今では交渉を学ぶ者にとっての箱根駅伝（といったら大げさかもしれないが）のように、年1回、日々の努力と研鑽の結果を示す場として定着したといつてよいと思われる。開会式では、文部科学省高等教育局大学振興課課長補佐の三浦和幸様より、本コンペティションが今後も継続・発展していくことを期待しているのご挨拶を頂いた。今後、より一層良い大会としていくことが重要であると考えている。

本コンペティションでは、1日目にはUNIDROIT国際商事契約原則を準拠法とした仲裁を行う。参加者は弁護士役を担当し、審査員が担当する仲裁人を説得する。第6回の問題は、牛肉の売買契約の締結後に買主の国で成長ホルモン入りの飼料を用いて育てた牛肉の輸入を禁止する命令が出された場面において、売主が債務不履行の責任を負うか等が論点となった。今回の問題は例年にも増して難しい問題であったという声も聞かれたが、日本やオーストラリアを代表する大学からの参加者が、指導教員による指導を受けながら、約2か月にも及ぶ間、真剣な検

討を行うことを考えると、難しすぎるということはないのではないかと感じている。

2日目には参加者は会社の副社長、部長などの役となって交渉を行う。審査員は各社の社長役を演じ、交渉の前後に参加者から交渉方針や交渉結果について報告を受ける。交渉の結果合意が整った場合には、その合意を文書にまとめることが求められた。第5回、第6回と2年連続で交渉の全大学の平均得点は仲裁の平均得点を下回った。参加者の多くが法学部生であり、条文などを手掛かりに法的な分析を行うことは得意であっても、当事者の利益状況を分析し、相手とのコミュニケーションを通じて、お互いにとってより良い合意を目指す交渉についてはなかなか苦戦していることを示しているようにも思われる。本コンペティションの交渉は限られた時間の中で、限られた情報に基づき行われる（実際の世界も似たようなものである）。しかし、寄せられる質問やアンケート結果をみると、あまり重要ではない点に拘泥しているケースもあるようである。

閉会式に先立ち、仲裁の分野で国際的に著名なロンドン大学のLoukas Mistelis教授に仲裁に関するご講演を頂いた。Mistelis教授は2日間にわたり審査員も担当して下さった。Mistelis教授のほかにも、今回は合計で94名の方々に審査員としてお手伝い頂いた。参加者がこの恵まれた機会を活かし、実務や研究の第一線で活躍される審査員の方々から多くのことを学んでくれたと期待したい。また、この場を借りて審査員の皆様に心より御礼申し上げたい。

最終的な結果は、チーム・オーストラリアが2年連続で優勝し、以下、東京、一橋、同志社、上智と続いた。審査員からは、海外では子供のころから自分の考えを自分の言葉で他者に伝える訓練がなされるが、日本ではそのような教育はなされていない、との指摘があった。また、日本の学生はよく調べてはいるが、準備してきたことを読んでいただけであり、迫力がない、説得力が伝わってこない、といった声も聞かれた。交渉ではお行儀がよすぎるといった印象を抱いた審査員もいたようである。本コンペティションの参加者が、自らに足りない部分を理解し、今後研鑽を重ねることにより、グローバル化が進む世界で本当に活躍できる人材に育ってくれることを願っている。

閉会式の際に実施したアンケートでは、回答して下さった197名のうち、149名から参加してとてもよかった、43名から参加してよかった、との回答を頂いた。参加者の皆さんが、2か月の間、熱心に調べ、真剣に悩み、ときには口論もしながら仲間と議論し、力を合わせて1つのことに取り組むことによって多くのものを得てくれたのであれば、運営に携わる者として嬉しい限りである。

第7回大会も同時期に同規模で開催の予定である。

第7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  
法学教室 Mar. 2009 No.342

第7回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、住友グループ広報委員会、White&Case、日本仲裁人協会、上智大学のご後援を得て、2008年12月6日、7日に上智大学で開催された。国内からは、大阪、学習院、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、一橋、北海道、立命館、早稲田の15大学が、オーストラリアからはAustralian National Universityが参加した。合計で260名の学部生・院生が参加し、日本語の部には30チーム、英語の部には20チームが参加した（1チームは4名から6名で構成される）。昨年の大会と比べると、参加校数には変化ないが、日本の大学から英語の部に参加するチーム数が増加した。積極的に英語による仲裁・交渉に挑戦しようという学部生が増えたことは、歓迎すべきことである。

本コンペティションは、国際的なビジネスを題材とした模擬仲裁・模擬交渉を行うものである。10月3日に問題が公表されてから約2か月の準備を経て、1日目に約4時間の模擬仲裁、2日目に同じく約4時間の模擬交渉を行う。各大学とも、ほとんど毎日のようにメンバーで集まり、議論を重ねて本番に臨む。その過程では、教員には窺いしれない苦労も少なくないようである。また、OBやOGがコーチに来てくれる大学も少なくない。本番の2日間だけではなく、こうした2か月間の準備のプロセスこそが本コンペティションの重要な要素である。

仲裁の部ではUNIDROIT国際商事契約原則を準拠規範とし、3名の審査員が仲裁人を担当する。約2週間前には1万字以内の準備書面を提出する必要がある。交渉の部では参加者は会社の副社長、部長などの役職を担当して交渉を行い、審査員は学生のパフォーマンスを観察する。交渉後に参加者は社長役の審査員に対して交渉結果について報告する。本コンペティションの詳細については、コンペティションのホームページをご覧ください（<https://www.negocom.jp>）。

本コンペティションは、ご後援頂いている各団体のほか、審査員をしていただく多くの方々や運営を手伝ってくれているOB・OGのご協力により成り立っている。今年は、企業実務家等21名、裁判官7名、弁護士（外国法弁護士を含む）20名、大学教員18名に加え、本コンペティションを経験して社会で活躍するOB・OG 29名の合計95名に審査を担当していただいた。実務や研究の第一線で活躍される審査員と接することで、参加者の皆さんには、審査員のコメントを受動的に鵜呑みにするだけでなくよ

り主体的かつ貪欲に、そして謙虚に、いろいろなものを盗み取ってほしいと考えている。

また、例年、ゲストをお招きして交渉等についてのお話を頂いている。今年は、外務省事務次官の敷中三十二氏に外交交渉の実際についてお話を頂いた。豊富な外交交渉のご経験に裏付けられた敷中氏のスピーチは、より良い交渉者になるための様々なヒントを学生に与えてくださった。

最終的な結果は、東京大学が優勝し、以下、一橋京都、早稲田、上智と続いた。閉会式の際に実施したアンケートでは、回答してくださった227名のうち、173名から参加してとてもよかった、43名から参加してよかった、との回答を頂いた。アンケートにおいては、「資格試験の勉強ばかりしていて、実際に法律を適用する際大切なことは何かを思い出させてくれました。主張→事実→法律への当てはめ、基本を大切にこれから勉強していきます」「このような機会であれば決して交わることのない仲間と経験しないであろうリアルなゲーム、真剣な議論とチームにおけるリーダーシップの取り方等、非常に多くのものを得ることができた」といったコメントを頂いた。

学生アンケートでは、審査員によって仲裁の進め方や仲裁・審査の評価に違いがあるのではないかと、いった意見がみられた。実際の世界でも裁判官や仲裁人によって進め方が違うのは事実であるし、どのような主張に説得力があると感じるか、何がよい交渉か、について、人によって考え方の違いがあるのは事実である。これを統一することはなかなか難しいが、できる範囲で審査のシステムを改良していきたいと考えている。同じ理由で、学生の指導にあたる教員としては、何がよい主張か、何がよい交渉かを教えることの難しさを痛感させられている。自分が良いと考えてアドバイスしたことであっても、審査員によっては否定的な評価をすることもないわけではない。本コンペティションでは教員による事前の指導を勧奨しているが、学生の熱意に応えられるよう教員も成長しなければならないと感じている。

第8回大会も同時期に同規模で開催の予定である。

第8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  
法学教室 Mar. 2010 No.354

国際的なビジネスを題材とした模擬仲裁・模擬交渉を行う第8回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、2009年12月5日（土）・

6日(日)の2日間にわたり、東京の上智大学で開催された。今年、日本の15大学(大阪学習院、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、一橋、北海道、立命館、早稲田)とオーストラリアの2大学(オーストラリア国立大学、シドニー大学)から240名が参加した。本大会は住友グループ広報委員会、White&Case、Chartered Institute of Arbitrators、Japan Chapter、日本仲裁人協会、上智大学にご後援をいただいている。

12月5日に行われたラウンドAでは、UNIDROIT国際商事契約原則を準拠規範とした模擬仲裁が行われた。問題はテーマ・パーク事業に関するものであり、約2か月前の10月5日に公表された。レッド社は架空のネゴランド国において交渉を楽しみながら学べるテーマ・パークであるネゴ・パークを運営している。アービトリア国のブルー社はレッド社からライセンスを得て、アービトリア国において、ネゴ・パークを運営している。ブルー社は業績不振への対策として新しいキャラクターを作成し、このキャラクターは大ヒットしたが、レッド社はこの新キャラクターの利用はレッド社の許可を得ない違法なものであると主張し、利用の差止めと新キャラクターを描いたキャラクター商品の廃棄等を求めた。他方、ブルー社の方は、ライセンス契約締結時にレッド社が行った説明が不適切なものであったと主張し契約締結時に支払った金額の返還等を求めた。12月6日に行われたラウンドBでは、ラウンドAで仲裁の対象となった契約紛争を交渉で解決するとともに、ブルー社が日本で新たにネゴ・パークを開設するという新たな事業計画をめぐってレッド社とブルー社が交渉を行った。

各大学はレッド社あるいはブルー社のいずれかを担当する。参加者は4名から6名で1チームを構成する。ラウンドA、ラウンドBとも各4時間という長丁場であり、状況は刻々と変化する。記憶に頼った法的知識などは役に立たず、周到な準備と深い理解がなければ到底もちこたえられない。事実に対する鋭敏な感覚も必須である。また、仲裁人や交渉の相手方の発言を正確に理解したうえで、それに対して的確に対応できる能力、自分の考えを分かりやすく説明する能力も求められる。審査員の方々からは「学生の皆さんは大変よく準備をしている。ただし予め準備してきたことは話せても、仲裁人や相手方の発言を的確に捉え、臨機応変に対応するという点ではやや物足りない」とのご意見に接することが少なくない。学生の教育に当たる者として、より一層努力せねばならないと考えている。

各対戦は3名の審査員が審査する。2日間で97名の審査員の皆さんにご協力を頂いた。内訳は、裁判官8名、弁護士・外国法事務弁護士24名、企業・官庁22名、大学教員17名、本大会のOB・OG 26名であ

る。ご多忙のところ、長時間にわたる審査に力をお貸し頂いた審査員各位には、この場を借りて改めて御礼申し上げたい。

閉会式の前には参加者からの質問に審査員が答えるパネルディスカッションが行われた。「模擬交渉と実際の交渉の違いは何か」「審査にあたってはどういった点を重視しているのか」「コンペティションでの経験を活かすために、これから何に取り組んでいったらよいか」といった質問がなされ、審査員の皆さんから貴重なコメントやアドバイスをいただいた。

最終的な結果は、東京大学が2年連続で優勝し、2位が同志社大学、3位が早稲田大学、4位が九州大学、5位が上智大学であった。参加者の皆さんは熱心に準備に取り組んだ2か月間で、普段の大学の授業では決して得られないものを得、大きく成長されたことと確信している。運営委員会として、熱心に参加してくださった参加者の皆さんに心より御礼申し上げるとともに、本大会で得たものを大切に今後生活に活かしていただきたいと思います。

本コンペティションにご関心のある方は、ぜひ本コンペティションのホームページ(<https://www.negocom.jp>)をご覧ください。

第9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  
法学教室 Mar. 2011 No.366

第9回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、2010年12月4日(土)・5日(日)、東京の上智大学で開催された。本コンペティションは、国際的なビジネスを題材とした問題を用いて、日本語または英語で模擬仲裁、模擬交渉を行うものである。今回は、日本の15大学(大阪、学習院、九州、京都、慶應、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、一橋、北海道、立命館、早稲田)とオーストラリアの2大学(オーストラリア国立大学、シドニー大学。2大学でチーム・オーストラリアを構成した)から270名(過去最多)が参加した。また、審査員についても、裁判官、弁護士、企業実務家、学者など、やはり過去最多の111名の方々にお手伝い頂いた。

本大会は住友グループ広報委員会、White & Case、Chartered Institute of Arbitrators、Japan Chapter、日本仲裁人協会、上智大学にご後援を頂いたが、今年度は新たに外務省にもご後援頂いた。

12月4日には模擬仲裁を行うラウンドAが、12月5日には模擬交渉を行うラウンドBが行われた。各大

学は、仮想国であるネゴランド国のレッド社またはアービトリア国のブルー社のいずれかを担当する。今年の問題は、環境保護と電力事業を題材としたもので、添付資料としての英文契約書等を含めると約40頁に及ぶものである。近年話題となっている排出権取引や、外国公務員に対する賄賂の支払に関する問題などをも論点として取り上げた。問題は10月1日に公表され、約2か月間、参加者は本当に熱心に準備して下さった。

参加者は4名から5名で1チームを構成する。ラウンドAの仲裁も、ラウンドBの交渉も、約4時間にわたるものである。12月4日に行われたラウンドAでは、UNIDROIT国際商事契約原則2004年版を準拠規範とした仲裁が行われた。UNIDROIT国際商事契約原則は、国際的な商事契約法のあるべきルールを示すものとして、世界を代表する学者らによって1994年に最初のバージョンが作成されたものであり、現在行われている民法の債権法改正作業でも度々参考にされているものである。12月5日に行われたラウンドBでは、過去の紛争の解決とともに、新たな取引関係についての相対での交渉が行われた。

12月5日の閉会式の前には、元国連事務次長の明石康氏によるゲスト・スピーチが行われ、参加者は熱心に聞き入った。明石氏は、ご自身の国連等での経験をも踏まえ、相手の話をよく聞くことの大切さ、国際的な交渉における文化的な要素、人的要素の重要性等についてお話して下さった。

最終的な結果は、東京大学が3年連続で優勝し、2位が一橋大学、3位が大阪大学、4位がチーム・オーストラリア、5位が上智大学と早稲田大学（同点）であった。

第9回大会においては、2つの重要な改革が行われた。1つは、大会のより一層のレベルアップを図るため、夏休みに各参加大学から2名を招いて、リーダーズ・キャンプを実施した点である。リーダーズ・キャンプでは、運営委員会が本大会のルールや審査基準等について話したり、審査員にご協力を頂きディベートのトレーニングを行ったり、OB・OGの有志からどのように準備を進めたらよいかについてのアドバイスがなされたり、各大学の取組についての情報交換が行われたりした。このリーダーズ・キャンプは、各大学がより充実した準備を行い、大会全体のレベルアップを行ううえで非常に有意義なものであったと考えており、来年度以降も継続したいと考えている。もう1つは、大会終了後、希望する大学に対して、最終順位に加え、チームごとの個々の審査項目の得点の詳細を開示する審査結果通知書を発行することとした点である。前回大会までは、6位以下の順位は非公開であったため、6位以下の大学は自分達の大学が何位であったのかを全く知ることができなかった。また、どのチームのどのようなところが審査員によって評価されたのかについても知る

ことができなかった。こうした従来の取扱いは、順位や点数に過度にこだわってもらうことは好ましくない、純粋に準備のプロセスや大会当日の経験から学んだものを大切にしてもらうことの方が大切、等の考えに基づくものであったが、これまでの参加者からは、自分達の努力の成果がどのように評価されたのかを知りたいとして、審査結果の開示が求められていた。結局、ほとんど全ての大学から、チームごとの成績開示が求められた。

次回大会は第10回大会となる。運営委員会としては、10回を機に、本大会をより充実したものとするための様々な取組を行っていきたいと考えている。本コンペティションにご関心のある方は、ぜひ本コンペティションのホームページ (<https://www.negocom.jp>) をご覧頂きたい。

第10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  
法学教室 Mar. 2012 No.378

第10回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、2011年12月3日・4日の両日、上智大学において開催された。本コンペティションは、交渉や仲裁を学ぶ学生に対して学習のインセンティブとなる目標を提供するとともに、大学の通常の授業の枠内では得られない何かを得てもらうための機会を提供すること等を目的として、2002年より、住友グループ広報委員会等のご後援を得て、年1回開催してきたものである。国際ビジネスを題材とし、英文契約書等の添付書類を含む40頁超の問題を使って、1日目には模擬仲裁、2日目には模擬交渉を行った。

第10回を迎えた今大会は、新たに、日本大学、そして、中国から上海交通大学の参加を得て、合計で19大学（東京、京都、大阪、九州、北海道、名古屋、中央、同志社、早稲田、慶應義塾、上智、一橋、東北、学習院、立命館、日本、オーストラリア国立、シドニー、上海交通）から263名が参加した。また、新たにレクシスネクシス・ジャパン株式会社にもご後援を頂いた。

第10回大会を記念して、開会式では、駐日オーストラリア大使であるブルース・ミラー大使に、日本とオーストラリアとの関係や、国際的な交渉を成功に導くために大切なこと等について、ご講演を頂いた。オーストラリアからは、2005年の第4回大会以降、毎年、オーストラリア国立大学やシドニー大学の学生からなるチーム・オーストラリアとして、日本語チームと英語チームに参加して頂いている。過去2回の優勝経験を持つチーム・オーストラリアの参加は、日本の各大学から参加して下さっている日

本への留学生の方々との存在とともに、本大会をグローバルな広がりを持った学びと交流の場とするために、とても大切なことである。そして、今年からは、中国からも上海交通大学に参加して頂けるようになった。今回、新たに海外の大学の参加を得ることができたことは、運営に携わるものとして、大きな喜びである。

大学教育のグローバル化が叫ばれているものの、法学分野における状況は芳しくないように思われる。それは、入学時期を変更した程度で変わるものではないが、本大会では英語の部に参加し、多国籍の審査員の前で、英語での仲裁・交渉に挑戦する日本の学生も少なくない。また、本大会を機に、外国からの参加チームや留学生達とのその後の交流も生まれていると聞く。日本語の部に参加する者についても、十数頁の英文契約書を読みこみ、UNIDROIT国際商事契約原則という日本法とは異なる法規範に基づき、堂々と弁論を行っている。自分の学生時代のことを考えると、そうした参加者達の姿をととても頼もしく思うとともに、本大会は法学教育のグローバル化に多少は貢献できているのではないかと感じている。

今年の問題は、システム開発契約やリチウム・イオン電池の共同開発（仲裁）、そして、水処理プロジェクト（交渉）を題材としたものであった。仲裁の問題では、システム開発契約の納期についてどのような約束があったか、システム開発の遅延による損害はいずれの当事者が負担するか、開発費用についてはどのような合意があったか、共同開発に際して各当事者はどのような義務を負っていたのか、等が論点となった。契約書の解釈も重要なポイントの一つであり、米国法上の概念を使って記載されたwarranty条項を、UNIDROIT原則という異なる準拠規範のもとでどのように解釈すべきかなどは、実務上も問題となりうる難問であったと思われる。交渉の問題では、レッド社とブルー社が共同して第三国での水処理プロジェクトの受注を目指すこととなり、どのような提案をするか等を交渉することになった。共同して受注を目指すための交渉という性格上、第三国のニーズ等についてお互いが持っている情報をできるだけ円滑に共有し、自己の利益を確保しつつも、協力的な雰囲気、共同での利益の最大化を図るのが、典型的な交渉の流れであったと思われる。ただ、相互に譲れない一線もあり、「ノー」、というべきところは、「ノー」と言わねばならない。筆者がみた交渉では、協力的な雰囲気を意識するあまり、「ノー」というべきところで「ノー」と言えていなかった例があった。また、交渉にどの程度文化的な違いが影響するかも興味深い点である。筆者としては、基本的には、日本人だから、〇〇人だから、といったことよりも、個々の交渉者の性格・経験等による個人的な違いの方が大き

いと感じているが、チーム・組織としての交渉となった場合には、チーム・組織内に作用する力学の文化的違いなども加わって、文化による違いがより意味を持つようになってくるのではないかと考えている。

今年も、第一線でご活躍される100名超の方々に審査員としてご協力を頂いた。ご多忙の中、貴重な時間を割いて本大会のために準備をしてくださり、当日の審査にあたってくださった審査員の方々に、この場を借りて、心より御礼申し上げます。参加者の皆さんには、審査員の方々からの様々なアドバイスを素直に吸収し、今後に活かして欲しいと考えている。今年からは、審査基準を10項目から15項目に変更し、より分かりやすい審査基準とした。審査基準には、どのような仲裁・交渉が望ましいと考えているかについての運営委員会の考えが表れている。参加者の皆さんには、ぜひ審査基準についても、よく研究してみたい。

審査員の先生方からは、年々、レベルが上がっているという声を頂戴することが多いが、仲裁と交渉を比較した場合には、交渉については、まだまだ改善の余地が多いという評価を頂くことがある。筆者自身もそのように感じている。本大会では、シンポジウムやリーダーズ・キャンプを通じて、参加者の皆さんのスキルの向上やより良い準備に資するための情報提供等を行ってきているが、交渉のより一層のレベルアップのために何ができるかは運営委員会にとっても課題であると考えている。

2日目には、谷口安平先生（日本仲裁人協会理事長・京都大学名誉教授）と藪中三十二先生（前外務事務次官・立命館大学特別招聘教授）という仲裁・交渉の第一人者の先生をお招きし、第10回大会記念のパネル・ディスカッションを実施した。両先生には、参加者代表からの仲裁・交渉に関する質問にお答えを頂き、最後には、参加者へのメッセージを頂いた。

最終結果は、優勝が早稲田大学、以下、上智大学、大阪大学、慶應義塾大学、東京大学という順位であった。順位にかかわらず、参加者の皆さんは、仲裁や交渉についての知識やスキル、様々な思い出苦楽を共にした仲間、新しい繋がりなど、沢山の宝を得てくださったのではないかと考えている。

本コンペティションにご関心のある方は、本コンペティションのホームページ（<https://www.negocom.jp>）をご覧ください。

第11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  
法学教室 Mar. 2013 No.390

2012年12月1日、2日の2日間に、上智大学において第11回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。本コンペティションは、大学対抗戦のかたちで、国際ビジネスを題材に模擬仲裁、模擬交渉を行うものであり、2002年から毎年1回開催されている。毎年、充実した大会を行えるのは、本当に熱心に準備したうえで参加して下さる学生の方々、ご多忙にも関わらず時間を割いて下さる審査員の方々、大会運営や後輩の指導に尽力して下さるOB・OGの方々、参加大学の先生方、そして、本大会をご後援くださっている住友グループ広報委員会、レクシスネクシスジャパン株式会社、Chartered Institute of Arbitrators、Japan Chapter、社団法人日本仲裁人協会、上智大学、外務省の皆様のおかげである。この場を借りて、心より御礼申し上げたい。

第11回大会には、日本の16大学（大阪、学習院、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、日本、一橋、北海道、立命館、早稲田）及びオーストラリアの2大学（Australian National University、University of Sydney）から247名が参加した。また、裁判官、弁護士、企業法務担当者等、合わせて108名の方々に審査員としてご協力を頂いた。

審査員のうち、27名は本コンペティションのOB・OGである。本コンペティションを経験し、実社会で活躍されるOB・OGの方々に審査員としてコンペティションを支えて頂けることは心強いことである。同時に、OB・OGにとっても、経験豊富な先生方とともに審査員を担当することは、貴重な勉強の機会となっている。また、今大会では、OB・OG会の有志の方々に、希望のあった複数の参加校に準備の指導に行ってもらった。このようなOB・OGの指導を通じて、より向上したいという参加者の方々に学ぶ機会を提供し、全体としてのレベルアップに繋がればと考えている。さらに、OB・OGの方々には運営面でも多大な協力を頂いた。ご尽力頂いたOB・OGの方々に感謝したい。

今年の問題は、10頁の英文契約書を含む46頁に及ぶもので、レストランのフランチャイズ等を題材としたものであった。ネゴランド国のレッド社は健康により野菜・鶏肉を生産するとともに、その野菜・鶏肉を利用した料理を提供するレストラン“Smart Choice”を開店。その後、この Smart Choiceをアービトリア国でフランチャイズ展開することとした。レッド社は、アービトリア国のブルー社とマスタ

ー・フランチャイズ契約を締結し、ブルー社にアービトリア国におけるSmart Choiceのフランチャイズ展開を任せられた。

1日目のラウンドA（仲裁）では、Smart Choice 23号店の外壁の色を巡るトラブル、フランチャイズ契約で定められた最低開店店舗数を満たさなかったことを巡るトラブル、レッド社がアービトリア国に開店した“Healthy Choice”という店舗を巡るトラブル、レッド社による食材の供給を巡るトラブルといった4つのトラブルを巡り、UNIDROIT国際商事契約原則を準拠規範とした仲裁が行われた。いずれも難問であったが、参加者の皆さんは熱心に取り組んでくださり、いずれの対戦室においても充実した対戦が行われた。たとえば、最初の論点である23号店事件では、23号店の出店地であるアブネア市の景観保護条例によって店舗の外壁を他の店舗のようなワインレッドにすることが認められなかったところ、この事態に対応するため、ブルー社が23号店の外壁を青として出店することをサブ・フランチャイジーに認めたことの当否が争われた。契約書の記載、当事者間のやり取り、信義則等から当事者がどのような義務を負っていたのか、ブルー社側に免責事由が認められるか、損害賠償額はいくらか等が争われた。仲裁の部に関して審査員の先生方から頂くコメントで、例年比較的多いものとしては、参加者の皆さんの議論がなかなか噛み合わない、というものがある。これは、参加者の皆さんは自分なりの主張や相手からの予想される主張に対する反論などについて周到に準備されているものの、いざ当日の弁論になると、予想していなかった相手方の発言や仲裁人からの質問の意義やポイントを即時かつ正確に把握し、流れに的確に対応した答えをすることができず、自分が用意してきたかたちでの主張を述べるに止まってしまうことに一因がある。やり取りの流れの中で、今自分が言うべきこと、自分に求められていることが、しっかりと主張できる、そういったレベルを目指して頂きたい。なお、問題数がやや多かった点や公表後の修正が多かった点については、改善したいと考えている。

2日目のラウンドB（交渉）では、レッド社とブルー社との間で、Smart Choiceのマスター・フランチャイズ契約をどのように見直すか、ブルー社をレッド社の野菜・鶏肉のアービトリア国における独占的な販売業者とするかどうか等について交渉が行われた。交渉の部では、レッド社、ブルー社双方に各社の事情を記載した秘密情報が配付される。参加者はこの秘密情報に基づいて交渉の目標や戦略を立てるが、今年秘密情報は、例年に比べると、交渉担当者に大きな裁量を認め、自由度が大きいものであった。問題作成者としては、参加者の皆さんには各社の現状や市場の見通しを分析し、それを前提に各社の事業戦略を検討し、それとの関係で今回の交渉の

目標を掘り下げ、そのような目標をより良く実現する戦略を準備し、緊張感を持ちながらも創造的な交渉を期待した。そうした期待に応え、審査員の方から非常に素晴らしいとの評価を頂いたチームも少なくなかった。他方で、事実関係を深く掘り下げないまま、秘密情報の表面的な理解に止まり、硬直的な交渉を行ったり、逆に、安易な妥協を行ったりしたチームも見られたようである。交渉力のより一層のレベルアップのために、運営委員会としても様々な取組みを行っていきたくと考えている。

現在の大学教育には様々な批判がなされている。大きな問題を抱えた法科大学院制度など、残念ながらそうした批判を受け入れざるを得ない部分もある。例えば、「法科大学院生も本コンペティションに参加したらいいのに」というのは、審査員の先生方から度々頂く声であるが、現在の法科大学院制度は、意欲ある学生からもそうした機会を奪っていると言わざるを得ないように思われる。

自分で考える力を育てていない、国際化時代に対応できる人材を育てていないといった指摘もある。しかし、このような指摘は、本コンペティションに参加し、熱心に取り組んだ学生については、当てはまらないように思われる。本コンペティションの準備に取り組む約2か月間、参加者の皆さんは、仲間とともに答えのない問題に取り組む。そして、それをどのように表現すればよいかについて悩み、実際に多くの練習を積み重ねる。そのようなプロセスを通じて、自分で考え、表現する力を伸ばすことができる。チームで一つのものを目指すことの難しさと喜びも知ることができる。また、大学教育の国際化も叫ばれている。多くの学生が留学する機会を持つことができれば言うことはないだろうが、そのような余裕のない学生も多い。本コンペティションには英語の部もあり、毎年、留学や外国に滞在した経験のない学生の方々も英語での仲裁や交渉に意欲的に取り組んでいる。本コンペティションには外国の大学や日本への留学生の方々も参加して下さっており、英語の部の審査員の多くは外国人の方々である。日本にいながらであっても、将来、国際社会で活躍するための準備を行うことはできる。

閉会式で行った参加者アンケートにおいて、本大会に参加してとても良かったとの回答の理由として、「社会に出てからも非常に大切な『考える力』と『話す力』を向上させることができたためです。準備段階では法律やビジネスについて深く考え、本番ではそれを過不足なく説得的に話すことが求められます。これらは実際社会に出て働くようになって問題解決にあたり当然必要な能力であり、それを学生のうちに鍛えることができる本大会に参加したことは非常に有意義でした。」「相手に対してどのように説明したら自分達の考えを誤解なく伝えることができるかについて、書面での表現方法、理論構

成、口頭で説明するときの声色など、準備段階から本番まで意識できた。今後も他人とのコミュニケーションする際に非常に役立つと思う。」とのご意見を頂いたことは、運営に携わる者として大きな喜びである。

第11回大会は、慶應義塾大学が初優勝を収め、以下、2位早稲田大学、3位京都大学、4位上智大学、5位九州大学という成績であった。本コンペティションについて詳しくは、(<https://www.negocom.jp>)をご覧ください。

第12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  
法学教室Mar. 2014 No.402

第12回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、平成25年11月30日、12月1日の両日、東京の上智大学で開催された。本コンペティションは、2日間にわたり模擬仲裁、模擬交渉を行う大学対抗戦であり、住友グループ広報委員会、レクシスネクシス・ジャパン株式会社、Chartered Institute of Arbitrators, Japan Chapter, 社団法人日本仲裁人協会、上智大学、外務省の御後援を頂いている。

第12回大会には、日本の16大学（北海道、東北東京、一橋、学習院、慶應義塾、上智、中央、日本早稲田、名古屋、京都、同志社、立命館、大阪、九州）から、232名が参加した。例年、1または2の外国からの参加チームがあるが、今大会は大変残念なことに、外国からの参加大学はゼロであった。来年は、少なくとも、オーストラリア国立大学からの参加を得られる予定であるが、もうあと1、2校、外国から参加頂けるように努力したいと考えている。外国からの参加大学こそはなかったが、本大会では日本語の部に加えて英語の部を設けており、外国からの留学生の方々にもご参加を頂いているほか、日本の学生も多く参加し、仲裁準備書面の作成から口頭での交渉まで、全て英語で取り組んでいる。今年は、日本語の部には34チーム、英語の部には14チームが参加した。

本大会は数多くの方々の御支援によって成り立っている。今年も、2日間で103名の方々に審査員をご担当頂いた。審査員の方々からは、多くの有益な講評を頂いており、参加者アンケートにおいても、企業、法曹界等、様々な分野の第一線で御活躍されている審査員の方々とお話しできたことが良かったという意見が少なくない。また、OB・OGの有志の方々には運営のお手伝いを頂いている。OB・OG会の活動も年々活発になってきており、年1回の懇親会のほか、定期的な勉強会なども開催されている。

OB・OGの方々は本コンペティションの宝であり、ぜひ、コンペティションを通じて得た繋がりを大切にして頂きたいと考えている。

今回は、開会式において、ハーバード大学のJ・マーク・ラムザイヤー教授より、「効果的な交渉上達法」と題して御講演を頂いた。御講演では、人間は非合理的なものなので、そうした非合理的な部分にも目を向けること、交渉ですべてが解決するわけではなく、交渉すべきでない場合があることを知ることが大切である、といったお話を頂いた。

今回の問題は、海外旅行に関する地上手配契約、ホテル・マネジメント契約、リゾート開発を題材としたものであった。問題は10頁あまりの英文のHotel Management Agreementを含む60頁超のものである。

仲裁の部では、複雑な事実を前に、自分が代理する依頼者にとってベストな法律構成を考え、契約書や事実を上手く活かしながら説得力ある主張を展開すること、そして、相手方の主張に的確に反論し仲裁人からの質問に的を射た返答を行うことが求められる。

今回は、情報提供義務の有無や債務不履行の有無、損害の因果関係、不可抗力、契約解除の可否等が論点となった。契約当事者がどのような場合にどのような情報を取引の相手方に提供する義務があるかは、日本法においても難しい問題である。仲裁の準拠規範であるUNIDROIT国際商事契約原則2010年版においても情報提供義務について明文の定めがあるわけではないが、地上手配契約書の規定等を手掛かりに、白熱した議論が展開された。

また、日本法では委任の解除について民法651条の規定があるが、そうした規定のないUNIDROIT原則のもと、どのような場合にHotel Management Agreementの解除が許されるかが争われた。勿論問題に正解はなく、微妙な論点ばかりである。ちょっとした論じ方や話し方の違いによっても説得力は大きく左右されるし、仲裁人による受け止め方の違いもある。参加者の皆さんには、単に主張の中身を準備するだけでなく、そういった面についても気を配れるようになって頂きたいと考えている。

交渉の部では、仲裁でも争われたHotel Management Agreementを巡るトラブルの解決や別件のリゾート開発案件についての交渉を行った。交渉のための時間に比べて交渉すべき項目がやや多かったかもしれないが、現実の交渉においても時間は非常に重要な要素であり、与えられた時間をどのようにうまくマネージするか、というのが今回の問題のポイントの1つであった。各対戦室では、パワーポイントを駆使したり、担当者毎に個別に交渉を行ったりするなど、様々な工夫が見られたようである。

Hotel Management Agreementを巡るトラブルに

についての交渉では、如何に、過去の対決姿勢を引きずらず、今後のビジネスに有用な合意を形成できるかがポイントであった。また、今回の問題のように今後の長期的な取引関係が予想される交渉では、交渉「術」や「数字」などを用いて相手を論破したとしても、相手が騙された、屈服させられた、と感じたのであれば、本来の交渉の目的を達成できないこともある。目の前の交渉において本当に大切なことは何かをしっかりと考えることが重要である。

仲裁の部、交渉の部に共通することであるが、参加者の皆さんには、ぜひ問題に描かれた世界や登場人物の心情、自分の会社や相手の会社がどのような会社で何を目指しているのか、ビジネス・マインドなどにも意を配って頂きたいと感じている。問題はあくまで架空の世界についてのものであり、細かい点についてまで全て記載されているわけではない。しかし、本コンペティションとの関係で必要・十分な情報は与えられている。参加者の皆さんには、問題や秘密情報に記載されたことを手掛かりに、その行間にも意を配りながら、そして、現実の世界のことも参考にしながら、問題の世界についての理解を膨らませていって頂きたい。

本大会では、東京大学が3年ぶりの優勝を果たし、以下、2位名古屋大学、3位九州大学、4位中央大学、5位上智大学という成績であった。6位以下の総合点を見ても大変な僅差であり、全体として大接戦であったと言ってよいと思われる。参加者、教員、審査員、OB・OGの皆様等の御尽力によって、本大会のレベルも年々向上してきている。今では、年1回の大会だけではなく、各大学が春学期や夏休みなどに自主的に活発に練習試合を行っているし、OB・OGの皆様が後輩の指導にも力を入れてくださっている。夏休みにはリーダーズ・キャンプを実施し、3月には前年のコンペティションを振り返るシンポジウムを実施している。まだまだ可能性は大きいし、更なるレベルアップも必要である。多くの皆様のお力をお借りして、本コンペティションをより良い教育・交流の場として発展させていきたいと考えている。

本コンペティションに御関心のある方は、ぜひホームページ (<https://www.negocom.jp>) をご覧頂きたい。

第13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  
法学教室 Mar. 2015 No.414

第13回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、平成26年11月29日（土）・30日（日）、上智大学で開催された。本コンペティションは、国際的なビジネスを題材に、1日目は模擬仲裁、2日目は模擬交渉を行う大学対抗戦であり日本から16大学（大阪、学習院、九州、京都、慶應義塾、上智、中央、東京、東北、同志社、名古屋、日本、一橋、北海道、立命館、早稲田）、オーストラリアから3大学（オーストラリア国立大学、シドニー大学、メルボルン大学の合同チーム）、そして、初参加の香港大学、計20大学から258名が参加して、熱戦が繰り広げられた。昨年の第12回大会は日本からの参加校のみで開催されたが、今年は、オーストラリアに加え、新たに香港からも参加して頂くことができた。

本コンペティションには日本語の部と英語の部があり、多くの大学が双方にチームを出している。今年は、日本語の部には36チーム178名、英語の部には18チーム80名が参加した。英語の部には海外留学や海外での居住の経験はなくても、英語での仲裁や交渉にチャレンジしようという学生も数多く参加している。

現在、スーパー・グローバル大学構想など、大学教育のグローバル化の必要性が説かれているが、日本で学ぶ学生達が外国の大学の学生達と真剣勝負を行うとともに国際的な交流ができる場、英語を使って国際的な仲裁や交渉の真剣勝負を経験できる場が日本国内にあることは、日本の大学教育にとって有意義なことであると考えている。運営委員会としては、もう少し外国からの参加校を増やすよう努力したいと考えている。

問題は架空のアービトリア国のレッド社とネゴランド国のブルー社との間のビジネスを題材としたものである。今年は、仲裁は信用状を決済手段として用いた売買取引とM&A取引を題材とした問題、交渉はM&A取引を題材とした問題であった。問題文は、英文の株式売買契約書や売買契約書等の別添資料を含む全体で50頁超のものであった。

問題の概要は以下のとおりである。

レッド社は、チョコレート事業からスタートした会社で、ダイエット効果のあるチョコなど様々なチョコを製造・販売しており、M&Aによってスポーツ用品等に事業分野を拡大している。一方、ブルー社は、菓子事業、乳業事業等からスタートし、2000年からは飲料事業にも進出している。ブルー社の飲料事業を担う「ブルー・ドリンク社」では、スポーツ

飲料である「ブルー・エナジー」、脂肪燃焼効果のある「ブルー・スリム」を発売し、ヒット商品となっていた。

ラウンドAでは、「チョコレート事件」「M&A事件」の2つの事件が争われた。

「チョコレート事件」は、レッド社とブルー社との間のチョコレートの売買契約に関するものである。レッド社とブルー社は、ブルー社がレッド社のチョコ300万米ドル分を購入する売買契約を締結した。契約では貿易条件をCFR (Incoterms®2010) とすること、運送は船舶によること、代金決済は信用状によることが合意された。ブルー社はこのチョコをアービトリア国のデパートに転売することにしたが、ブルー社とデパートとの契約では1月31日までに納品することとなっていた。ブルー社から依頼を受けたアービトリア銀行は12月20日に信用状を発行したが、通知銀行であるネゴランド銀行は信用状をレッド社に通知することを失念した。信用状の通知がなかったため、レッド社は手配していた1月10日の定期船に商品を船積みすることができなかった。1月11日、レッド社とブルー社は対応を協議し、アービトリア国のデパートへの納品期限に間に合わせるため、2便に分けて飛行機で送ることとなった。150万米ドル分のチョコは1月15日のフライトで無事納品され、ブルー社も代金を支払った。しかし、1月17日のフライトで送る予定だった残りの150万米ドル分は、一旦は機体に積み込まれたものの、飛行機が故障したため、機体から運び出されて航空会社の貨物置場で保管され、その間に貨物置場への落雷が原因ですべて溶けてしまった。結局、ブルー社はデパートに150万米ドル分のチョコレートを納品できず、デパートに対して100万米ドルの違約金を支払った。ブルー社は、レッド社の債務不履行を理由に、損害賠償100万米ドルの支払を求め、逆に、レッド社はブルー社に対して、未払の売買代金150万米ドルの支払を求めた。この「チョコレート事件」は、最判平成15・3・27金法1677号54頁を素材に、インコタームズなどを組み合わせたもので、伝統的な貿易取引に関するものである。

「M&A事件」では、レッド社がブルー社から同社の100%子会社であるブルー・ドリンク社の全株式を購入したM&A取引に関して、①表明保証違反（ブルー・ドリンク社のヒット商品である「ブルー・スリム」について消費者からのクレーム等があったことをブルー社はレッド社に対して契約締結時に通知していなかった）、②競業避止義務違反（ブルー社はダイエット・コーヒーの開発を手掛けるアービトリア・コーヒー社に出資した）、③追加の株式売買代金支払（契約では、ブルー・ドリンク社の買収後の業績に応じて、レッド社はブルー社に追加売買代金を支払うことになっていたが、ブルー社は、レッド社の合理性を欠く経営のために業績が低迷し追加

第14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  
法学教室Mar. 2016 No.426

代金が支払われなかったと主張した)、の3つの紛争が発生した。M&A事件では、英文の株式売買契約書の解釈について説得力ある主張をするとともに、関連する様々な事実を上手く使いこなすことが求められた。

ラウンドBでは、レッド社が保有する「レッド・チョコレート社」の全株式をブルー社が購入するというM&A取引に関する交渉が行われた。レター・オブ・インテントの締結、デュー・ディリジェンスなどを経て、レッド社とブルー社との間に残っている交渉項目は、①売買価格、②レッド社のチョコレート事業を担ってきた役員2名の処遇、③土壌汚染に関する表明保証、④外国との取引に関する表明保証、⑤ブレイクアップ・フィーであった。

ビジネスの現場において、M&Aの持つ重要性は高まっており、コンペティションの参加者の皆さんが、将来、何らかの形でM&Aに関わることも多いと思われる。アンケートをみると、M&Aを題材とした問題は難しかったとの感想を抱いた方が多かったようであるが、本コンペティションを通じてM&Aというものに接しておくことには意味があったのではないかと考えている。

今大会は、2日間で計115名の方々に審査員をして頂いた。御多忙のところ、予め問題や審査員用のハンドブックに目を通し、審査員事前打合会に参加し、貴重な週末を使ってボランティアで審査を下された審査員の方々には心から御礼を申し上げます。

2日間の熱戦の結果、優勝は東京大学(2年連続)、準優勝は九州大学、3位はチーム・オーストラリア、4位は慶應義塾大学、5位は上智大学であった。交渉については勿論、仲裁についても、コンペティションの問題には正解はない。よく準備している、準備してきたことが話せるというのは当たり前であって、上位に入ろうと思えば、仲裁人や相手方の反応をよく観察しながら、説明の仕方や重点の置き方などをさりげなく変え、臨機応変に対応することも求められる。運営委員会としては、年1回の大会を企画するだけではなく、本コンペティションがもっとレベルアップし、年間を通じて、より良い学びの場となるよう、審査員の先生方やOB・OGの方々のご協力も頂きながら、随時、セミナーなどを実施していきたいと考えている。

第13回大会は、住友グループ広報委員会、レクシスネクシス・ジャパン株式会社、英国仲裁人協会(CI Arb.)日本支部、公益社団法人日本仲裁人協会、上智大学、外務省、大阪大学大学院国際公共政策研究科に御後援を頂いた。この場を借りて、厚く御礼申し上げます。

2015年11月21日・22日の両日にわたり、上智大学において、第14回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。本コンペティションは、住友グループ広報委員会などの御後援を頂き、毎年1回実施している模擬仲裁・模擬交渉の大学対抗戦である。1日目に模擬仲裁を行い、2日目に模擬交渉を行う。仲裁・交渉とも、審査員の講評等も含めると約4時間に及ぶ長丁場である。大会の様子については、コンペティションのホームページ(<https://www.negocom.jp>)をご覧ください。

第14回大会には、日本から、北海道大学、東北大学、東京大学、一橋大学、早稲田大学、慶應義塾大学、上智大学、中央大学、学習院大学、日本大学、京都大学、同志社大学、立命館大学、大阪大学、九州大学の15大学が、海外からは、オーストラリア国立大学、シドニー大学、メルボルン大学、モナシュ大学(オーストラリアの4大学はチーム・オーストラリアとして参加した)、香港大学、シンガポール国立大学の6大学が参加した。シンガポール国立大学は初の参加であった。合計で251名の学部生・留学生・大学院生が参加し、175名が日本語の部で、76名が英語の部で参加した。

ラウンドAの仲裁の問題は、不動産開発や建築を手がけるネゴランド国のレッド社と大手金融機関であるアーボトリア国のブルー社との間の3つの事件に関するものであった。第一の事件は、ブルー社の本社ビルの建替え工事をレッド社が請け負ったが、ブルー社の強い要求で、ブルー社の推薦するブラック社とのジョイント・ベンチャーという形で工事を行うことになった、しかし、そのブラック社が破産してしまい工事が中断したのに加え、建築費の急騰等の事態が発生したというものである。ブラック社に起因する損失について、レッド社とブルー社のいずれが責任を負うかであるとか、ハードシップは存在したか等が争われた。自分たちの主張を裏付けるように様々な事実を上手く活用できるかが第一の事件のポイントの一つであった。第二の事件は、ブルー社のレッド社に対する融資契約に関するものである。レッド社が契約に基づき融資の実行を求めたところ、ブルー社は、融資金がテロ組織の一部に流れる恐れがある等の新聞報道がなされたことを理由として融資の実行を拒否した。そこで、融資の実行の拒否について、ブルー社は債務不履行責任を負うかが争われた。英文の融資契約書についての正確な理解を前提に説得力ある解釈論を展開できるかや国家による規制の域外的な効力に関する議論がポイント

であった。第三の事件は、ブルー社がレッド社に対して、不動産会社であるパープル・プロパティーズ社の買収を持ちかけ、ブルー社がレッド社のアドバイザーとなってM&A取引が行われたが、買収後間もなくパープル・プロパティーズ社が破産したというものである。レッド社は、ブルー社の子会社やブルー社の融資部門がパープル・プロパティーズ社の異常を知りながらレッド社に伝えなかったのは、アドバイザー契約違反であると主張したのに対してブルー社はブルー社と子会社間、アドバイザー部門と融資部門間にはファイアー・ウォールがあったこと等を理由として、契約違反はないと主張した。第三の事件では、金融取引等で広く用いられているファイアー・ウォールの意義がポイントであった。ファイアー・ウォールの存在によって直ちに顧客に対する義務が限定されるという結論が導かれるわけではない。参加者には、ファイアー・ウォールが当事者の権利義務にどのような影響を与えるのかについて、深く考えてほしかった。学部生にとっては馴染みのない用語等も多かったと思うが、融資契約書に接したり、利益相反という問題について考えたりした経験は、実社会で活躍する際にも有益なものとなるのではないかと考えている。

ラウンドBでは、架空のメディトリア国における経済特区の開発プロジェクトに関する交渉が行われた。レッド社はデベロッパーとして、ブルー社はメディトリア国政府の代理人兼金融機関として交渉を行った。今回の交渉では、特区の共有スペースに何を作るか、資金調達やコスト・オーバーランなどのリスク分担をどうするか、レッド社はどの程度の期間特区の運営にコミットするか、商業施設のテナントはどのような顔ぶれとするか、等について交渉することが求められた。

問題は、例年同様、難しい問題であったと思うが閉会式の際に実施したアンケートにおいて、「難しく事実関係の正しい認識、整理に時間がかかりました。しかし、その分やりがいがあり、議論が楽しかったです」であるとか、「改訂が多かったので英語班としてもとても大変でしたが、問題の内容は本当に興味深くとてもよく練ってあるもので、このような質の高い大会に参加できて光栄でした」との御意見を頂けたことは、大変嬉しいことである。今年は昨年と比べて問題の改訂が多く、参加者に御迷惑をお掛けしてしまったことは反省したい。今後とも、質の高い問題を提供していくよう努力したい。

今回は、2日間で合計119名の方々に審査に御協力を頂いた。内訳は、弁護士・外国法事務弁護士が34名、教員が24名、企業・公官庁等が24名、裁判官が6名、OB・OGが31名であった。大変御多忙のところ、コンペティションのために貴重なお時間を割いて下さった審査員の方々には、心より御礼を申し上げます。

2日間の熱戦の結果、優勝は初出場のシンガポール国立大学であり、以下、2位東京大学、3位大阪大学、4位京都大学、5位一橋大学と続いた。チームワーク賞は大阪大学が獲得した。また、今大会から、英語の部の仲裁、交渉でそれぞれ最も高い得点を得た大学が表彰されることとなったが、仲裁については早稲田大学が、交渉についてはシンガポール国立大学が表彰された。

初出場のシンガポール国立大学は、英語の部に1チーム5名が参加した。特に交渉の部で高い得点を得たことが優勝の要因となったが、仲裁の部でも平均を上回る高得点を挙げた。同大学の参加者はいずれも1年生であったが、仲裁、交渉のいずれにおいても、堂々とした論戦を繰り広げていた。シンガポール国立大学チームには、心からの敬意を表したい。それとともに、個人的には、日本で大学教育に携わる者として、自らの教育について反省を迫られる結果であったと感じている。例えば、何を伝えるかに気を取られるあまり、どう伝えるかといった部分への意識が十分ではなかったことで、思ったような評価が得られなかったチームも少なからずあったのではないかと思われる。しかし、多様な価値観やバックグラウンドを有する人たちとコミュニケーションしなければならぬグローバルな社会では、何を伝えるか以上に、どう伝えるかといったことが重要であることも多い。コンペティションの場においても、緻密に検討された正論を述べたところで、伝え方が不味ければ審査員にはうまく伝わらない。こういった点は、これまでの日本の教育では十分カバーされてこなかった点であるように思われるが、このコンペティションがグローバル社会で通用するコミュニケーション力を学ぶ場としても活用されることを期待したい。

今回のラウンドBの問題については、コンペティションのOBの方に原案を作成して頂いた。このコンペティションが益々発展し、長く続いていくためには、OB・OGの方々に運営の様々な面で御協力を頂くことが欠かせない。また、コンペティションをより良いものにするために、改善できる部分はまだまだあると思う。しかし、そのような改善は、運営委員会の力だけでは困難である。今後は、問題や審査システムについても、より一層、OB・OGの方々に色々な形で御協力を頂けるようにしていきたいと考えている。

第15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  
法学教室Mar. 2017 No.438

第15回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、2016年12月3日（土）・4日（日）の2日間、上智大学で開催された。2002年に第1回大会を実施して以降、年1回、11月あるいは12月の土日に開催してきており、お蔭さまで第15回大会を迎えることができた。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たいと考えて実施している本大会の参加者は、15年間で延べ3000名を超えた。参加者は文字通り、様々な分野で活躍しており、グローバルな広がりを持つ舞台で力を発揮している者も多い。本大会を継続して実施できているのは、学生の皆さんが熱意を持って参加してくださっていることは勿論のことながら、特別後援の住友グループ広報委員会をはじめ、多くの方々から温かい御支援を頂くことができているからである。この場を借りて、改めて御礼申し上げたい。

第15回大会には、日本の15大学（北海道、東北、東京、一橋、早稲田、中央、上智、学習院、日本、名古屋、京都、同志社、立命館、大阪、九州）、及び、海外からの4大学（オーストラリア国立大学、シドニー大学、香港大学、シンガポール国立大学）から235名が参加した。本大会では、各大学とも日本語の部及び英語の部に複数のチームを参加させることができることとなっており、第15回大会には、日本語の部に32チーム、英語の部に20チームが参加した。日本の大学の学生が英語で複雑な仲裁・交渉を行うのは、かなり大変なことであると思うが、日本の大学からの参加者の英語力は相当上がってきているとの印象を抱いている。

1日目の仲裁では、UNIDROIT国際商事契約原則を準拠法として、アパレル事業や介護事業を手掛けるネゴランド国のレッド社と、アパレル通販サイトの運営やロボット開発事業を手掛けるアービトリア国のブルー社との間で、①福袋事件、②アルファ事件、及び、③ロボット事件といった3つの事件が争われた。

福袋事件は、ブルー社のアパレル通販サイトにおける新年のセールにおいて、レッド社の福袋を販売したことに関するトラブルである。レッド社の福袋は中身が分からないように箱詰めされており、定価1000米ドル相当の商品5点が入ったものを、300米ドルで1万個販売した。福袋はブルー社のアパレル通販サイトで2016年元日に販売開始され、その日中に完売した。しかし、購入者から、アービトリア国では縁起が悪いとされている竜の刺繍のついたTシャ

ツが入っていたとのクレームがブルー社に寄せられ、ブルー社は返品を求めた購入者に対して、一律100米ドルを返金した。ブルー社は、竜の刺繍の入ったTシャツのような縁起の悪いものを詰めた福袋を販売したのはレッド社による債務不履行であると主張して、レッド社に対して、返品に要した費用の支払いを求めた。ブルー社としては、レッド社とブルー社との間のやりとりを通じて、アービトリア国で縁起の悪いものを入れないとの合意があった、あるいは、レッド社は動物の刺繍が入ったTシャツを引渡すと約束していたにもかかわらず竜は動物ではなかった等と主張した。これに対して、レッド社はそのような合意や約束はなかった、竜は動物である、ブルー社が適切な検査を行わなかった等と主張した。また、仮にレッド社に債務不履行があったとした場合に損害賠償額は幾らかも争われた。当事者間のやりとりを踏まえて売買契約における債務の内容をどのようなものとして捉えるかということや、損害軽減義務等がポイントであった。

アルファ事件は、レッド社の人気商品である「Alpha Series」に関する事件である。レッド社は4月1日から1か月間「Alpha Series」をブルー社に対して優先的に供給すると約束した。当初の仕入れ分がすぐに売り切れた為、ブルー社は1万着追加発注しようとレッド社に電話をしたが、いつもの担当者が不在であった。いつもの担当者は電話で注文を受け付けてくれていたが、代わりに担当者は書面でないと注文は受けられないと言った。そこで、ブルー社の担当者は手書きで注文書を作成してレッド社に送付した。しかし、ブルー社の担当者が送った注文書は、「α」か「d」かが紛らわしく、レッド社は、「Alpha Series」ではなく、「d Series」として発注処理をしてしまった。注文したものと異なる商品が届いたことに驚いたブルー社は、アービトリア国時間の4月30日、レッド社に対して、「d Series」の返品と「Alpha Series」の追加発注を依頼した。しかし、レッド社は、ネゴランド国では既に5月1日であり、優先供給期間を過ぎているとして、追加注文を拒否した。レッド社は「Alpha Series」か「d Series」のいずれを発送する義務を負っていたのか、時間帯の違いはどう考えたらよいか等が争われた。注文書を用いてなされた意思表示の解釈や、国際取引ではつきものの基準時の問題等がポイントであった。

ロボット事件では、レッド社が、自社の倉庫において在庫管理や搬送の業務を行うロボット10台と管理アプリをブルー社からリースした。ロボットは、衝突回避センサにより障害物を察知して衝突を未然に防ぐ機能や、ロボット自体が学習して最適の搬送経路を考え出すことができる機能が備えられている最新型のものであった。ロボットは試運転を経て本格稼働を開始し、しばらくは問題なく動いていたが

ロボットのうちの1台が商品棚の柱に激突し、倒れてきた柱の下敷きとなり、破損・炎上してしまった。この結果、レッド社が倉庫に保管していた在庫100万米ドル相当が焼失し、また、10台のロボットも全て焼失した。レッド社は、リース契約においてブルー社はロボットが正常に機能することを保証しているにもかかわらず、ロボットが正常に機能せず商品棚に激突したとして、リース契約上の債務不履行を理由とし、ブルー社に損害賠償を請求した。これに対して、ブルー社はロボットには異常はなく、レッド社の使い方が悪かったと主張した。契約書におけるワランティ条項の解釈や因果関係等がポイントであった。

例年のことであるが、いずれの事件も難易度は高く、曖昧さを含む契約書と複雑な事実関係を前提に考え得る様々な主張・法律構成から最善のものを選択し、事実即した説得力ある主張を行うことが求められた。

但し、自分達の準備してきたことを主張するだけでは足りない。仲裁の部で高い評価を得たチームは相手方の主張を良く聞き、議論の流れや仲裁人の問題関心を踏まえながら、相手方の主張の弱点等を的確に指摘し、効果的に反論していた。

2日目の交渉では、①レッド社によるECサイトの開発、及び、②高齢者をターゲットとしたロボットの共同開発に関する交渉が行われた。

レッド社は、自社のECサイトを作成することを決定し、ブルー社はレッド社に対して、ECサイトの開発と継続的な支援サービスを提案した。主な交渉項目は、i サイトの開発手数料や継続支援サービスの手数料をどうするか、ii 継続支援サービスの契約期間はどの程度とするか、iii オムニチャネル戦略をどうするか、であった。また、レッド社とブルー社は、高齢者をターゲットとしたロボットの共同開発を検討しており、i 共同開発するロボットの種類、ii 知的財産権の帰属、iii 開発したロボットをレッド社が独占的に利用できる期間を設けるかどうか、といった点について交渉がなされた。

個別の論点ごとに双方の見解を戦わせ、相手を説得しようと試みるだけでなく、相手方の話をよく聞くことで相手方の真の利益等を見極めること、複数の交渉項目のうち自分にとってより重要なものと相手にとってより重要なものをうまくやりとりすること、創造力豊かに建設的な提案をしていくこと等が重要である。

今年の問題では、ロボットのディープラーニング機能、ECサイトと実店舗の有機的結合を図るオムニチャネル戦略など、最近話題のトピックも取り上げた。コンペティションをきっかけに、世の中で起こっていることにも関心を持って欲しいという願いもある。問題等は、コンペティションのウェブサイト

(<https://www.negocom.jp>) でダウンロード可能である。

審査の結果、優勝はチーム・オーストラリア(328点)、第2位はシンガポール国立大学(323.5点)、第3位は大阪大学(310.25点)、第4位は上智大学(308.1点)、第5位は京都大学と一橋大学(304.75点)であった。また、チームワーク賞はシンガポール国立大学であった。チーム・オーストラリアとシンガポール国立大学は、いずれも英語1チームの参加であった。日本の大学には英語の部にも、外国の大学には日本語の部にもチャレンジして欲しいということもあって、日本語の部と英語の部の双方にチームを出した大学については、5点が加算されることとなっているが、両大学はこの5点の加算点を得ていない。それにもかかわらず、3位以下の大学を10点以上上回る得点を得た。これは、この両大学のパフォーマンスが極めて優れていたことを示している。しかも、シンガポール国立大学は全員が1年生であった。筆者は、断片的にはあるが、両大学のパフォーマンスを見る機会があった。日本の学生は学生として良く頑張っている、先生の質問に頑張って答えている、といった印象を与えるにとどまるのに対して、両大学からは、若手の弁護士やビジネス・パーソンを思わせる堂々としたパフォーマンスとの印象を受けた。これらの大学のパフォーマンスを見た複数の方からも同様の感想を伺った。グローバルな社会で活躍するためには、話す内容も勿論であるが、伝える力も重要である。日本人同士であれば分かってもらえることであっても、異なる文化に属する人に理解してもらうためには、プラス・アルファの伝える力が必要となることが少なくない。この点、海外の一流大学の学生達は、若いころからプレゼンテーションやディベートなどのトレーニングを受け、如何に伝えるかについても鍛えられている。また、コンペティションの準備の過程でも、そういった点も意識して準備を重ねていたようである。これは、日本の学生の努力不足というよりも、日本の教育システムや私達教員の教育力の問題というべきかもしれない。海外の大学に負けた言い訳を考えたり、敵わないと諦めたりするのではなく、優れた海外の大学の学生と競い合えることを喜び、彼我の差を客観的に分析し、彼らを追い越すべく、グローバルな視野を持ち、より高みを目指して努力するようでありたいと考えている。

閉会式において、前在アメリカ合衆国特命全権大使であり、交渉の部の審査を担当して下さった藤寄一郎教授(上智大学特別招聘教授)は、次のようなお話をされた。問題点を詰めて、どうプレゼンテーションするか。これは、実学の極致であり、きっと役に立つ。また、この大会で得た同じ大学、そして、他の大学の友人との繋がりを大切にすることも重要である。全く同感である。

第16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  
法学教室Mar. 2018 No.450

大学対抗の模擬仲裁・模擬交渉の大会であるインターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションの第16回大会が、2017年11月18日・19日の両日、上智大学で開催された。

第16回大会は、従来の参加校である北海道大学、東北大学、東京大学、一橋大学、早稲田大学、上智大学、中央大学、学習院大学、日本大学、慶應義塾大学、名古屋大学、京都大学、同志社大学、立命館大学、大阪大学、九州大学、チーム・オーストラリア(Australian National University, University of Sydney, University of Melbourne, Monash University, The University of Western Australia, University of the Sunshine Coastの合同チーム)、The University of Hong Kong、National University of Singaporeに加え、新たに、明治大学、筑波大学、立教大学、National University of Mongoliaの4大学が加わり、これまでで最多の28大学、293名が参加して行われた。

今回、新たな大学を仲間を迎えることができたことは、大きな喜びであった。初参加の大学は、様子が良く分からず、苦勞されることも多かったと思うが、ぜひ継続的に参加し、先輩から後輩に経験を伝えていくことなどによって、理想の仲裁・交渉を追求して頂ければと考えている。National University of Mongoliaは、日本に留学中に本大会に参加された方が、母国に戻って学生の指導に携わるようになり、自分の学生にも本大会を経験させたいと考えて参加を希望され、指導者として本大会に戻ってこられたものである。このような国際的な広がりも、本大会の1つの成果であると感じている。

本大会はとても多くの方々に支えて頂いている。第16回大会も、住友グループ広報委員会をはじめとする多くの団体にご後援を頂くとともに、2日間で合計121名もの方々に審査員としてご協力を頂いた。また、多くのOB・OGの方々にもお手伝いを頂いた。この場を借りて心から御礼を申し上げます。

本コンペティションでは1日目に模擬仲裁、2日目に模擬交渉を行い、2日間の合計点で順位を競う。日本語の部と英語の部があり、複数のチームが参加する大学については全チームの平均点が当該大学の得点となる。今年は、日本語の部に36チーム、英語の部に24チームが参加した。英語の部には海外での生活や留学の経験のない日本の学生も少なからず挑戦している。

本コンペティションの問題は、ネゴランド国とアービトリア国という2つの仮想国にあるレッド社とブ

ルー社との国際的なビジネスに関するもので、運営委員会が作成している。問題の公表から本番までの約2か月間、真剣に打ち込んでもらえるだけの質と量を備えた問題を作成するように努めており、英文の契約書などを含み、仲裁と交渉を合わせると50頁程度のものである。過去の大会の問題等は、本コンペティションのウェブサイト (<https://www.negocom.jp>) に掲載されているので、ご関心のある方はご覧頂きたい。

1日目の模擬仲裁は、UNIDROIT国際商事契約原則2016年版を準拠規範として行われた。仲裁の部の問題は、〈レア・メタル事件〉と〈漁業事件〉という2つの事件に関するものであった。〈レア・メタル事件〉には2つの争点があった。争点1では、レッド社にブルー社に対する優先供給義務違反があったかどうか争われ、レッド社とブルー社との間で取り交わされた覚書の解釈や、長期間継続した取引の過程での合意内容の変更の有無等が問題となった。合意書面の内容が曖昧な場合、合意に至るまでの事実関係や合意後の事情等から合意内容を確定していくという作業は、実務においても良くあることであり、様々な事実をどのように位置づけていくかが問われた。争点2は、レア・メタルの精製に関する技術のライセンス契約を巡る紛争であり、ライセンス契約の解釈や変更の有無、特許権の国際的な側面、外国仲裁判断の効力等が問題となった。近年、知的財産権を巡る国際的な紛争が増加しており、この機会に勉強して頂ければと考えて問題の要素とした。

〈漁業事件〉にも2つの争点があった。争点1では、ブルー社に守秘義務違反があったかどうか争われた。守秘義務契約はビジネスの世界で最もよく締結される契約の1つであるが、色々と難しい法的問題を含むものである。ここでは、当事者間で間違っ提供された情報が秘密情報にあたるか、ウィルス・メールによって情報が漏洩したことは守秘義務違反に当たるか、そもそも公開されるべき情報であったことは守秘義務違反との関係でどのような意味を持つかが問題となった。争点2は、UNIDROIT国際商事契約原則の特徴的な規定であるハードシップ(6.2.2条以下)を巡るものであった。6.2.2条は、ある出来事が生じたため、当事者の履行に要する費用が増加し、または当事者の受領する履行の価値が減少し、それにより契約の均衡に重大な変更がもたらされた場合であって、不利な立場に予見可能性や支配可能性等がなかった場合には「ハードシップ(hardship)」があると規定する。そして、6.2.3条では、ハードシップがある場合には、不利な立場の当事者は、裁判所に対して、裁判所の定める期日・条件により契約を解消すること、あるいは、契約の均衡を回復させるために契約を改訂すること、を求めることができる、としている。この規定に照らし、ハードシップが存在したかどうか、契約の解除

・改訂がなされるべきかどうかが争われた。

2日目の模擬交渉では、ネゴランド国におけるネゴニウム鉱石の採掘を巡るレッド社とブルー社との間のジョイント・ベンチャーに関する交渉と、ネゴランド国立公園の整備に関する交渉が行われた。複数の交渉項目をどのように関連付けてより良い合意内容を目指すかが重要なポイントの1つであった。

審査の結果、京都大学が第4回大会以来2度目の優勝を果たした。以下、2位チーム・オーストラリア、3位上智大学、4位中央大学と東京大学（同点）、6位 National University of Singaporeと立命館大学（同点）という結果であった。4位と6位が同点となっていることからわかるように、大接戦であった。

本コンペティションの意義としては、法的な議論の仕方を学ぶ、より良い交渉のための枠組みやスキルを学ぶ、コミュニケーション力を高めるなどといったことはもちろん、準備の過程における様々な困難をチームメイトとともに乗り越えながら、人間的に成長するといったことがあると考えている。閉会式の際に実施したアンケートに、「問題文に取り組むうえでの知識が得られるだけでなく、チームワークや人間関係の構築など、学ぶことがたくさんあるため、本当に準備期間で人として成長できる大会だと思います」といった声があったことは、大会の運営に携わる者としては、本当に嬉しいことである。

第17回大会は、2018年12月1日・2日に開催予定である。

第17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  
法学教室Mar. 2019 No.462

第17回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、2018年12月1日・2日、上智大学において開催された。第17回大会には、日本の18大学（北海道、東北、東京、一橋、筑波、早稲田、中央、学習院、上智、日本、明治、立教、名古屋、京都、同志社、立命館、大阪、九州）、オーストラリアの9大学の合同チーム（Australian National University; University of Sydney; University of New South Wales; University of Melbourne; Monash University; University of Wollongong; University of Queensland; University of the Sunshine Coast; University of Technology Sydney）、香港大学、シンガポール国立大学、モンゴル国立大学、そして、新規参加校である韓国の SolBridge International School of Businessから271名が参加した。今大会も、住友グループ広報委員会をはじめ、多くの団体にご後援を頂いた。また、2日間でのべ124名の方々に審査員としてご協力

を頂いた。この場を借りて心より御礼申し上げます。

本コンペティションでは、1日目に模擬仲裁、2日目に模擬交渉を行う。模擬仲裁、模擬交渉とも、全体で4時間の長丁場である。参加者は3名から6名でチームを組み、日本語の部か英語の部に参加するが日本語の部には36チーム、英語の部には22チームが参加した。日本の学生で英語の部に参加する学生も増えてきている。チーム・オーストラリアとモンゴル国立大学からは日本語のチームも参加した。

問題は例年どおり、架空のネゴランド国のレッド社とアービトリア国のブルー社との間の国際的なビジネスに関するものである。2020年のオリンピックの開催を控えてスポーツへの関心が高まっていることもあり、第17回大会の問題はスポーツを題材としたものであった。仲裁では、「β事件」と「イベント事件」という2つの事件が争われた。

「β事件」は、レッド社が開発した新製品であるβ-7シリーズ（物理的な装置をアスリートに装着しなくても、アスリートの動き、体調、心理状態等のデータをモバイル・デバイスに送信してくれる機能を持ったセンサー）を、レッド社はブルー社に提供する義務を負うか等が争われた。レッド社とブルー社との間には、レッド社の製品のブルー社への提供に関する英文の契約書や覚書が締結されており、覚書では、“When Red upgrades the α and/or β series using the feedback and data collected at the Blue Village, Red will provide the new version as the test version to Blue for a one year period before Red will release them to other customers”として、ブルー社が経営するブルー・ビレッジというスポーツ施設でレッド社がブルー社の選手やコーチから収集したフィードバックやデータを使って製品をアップグレードした場合には、その製品を他の顧客に1年間先行してブルー社に提供する旨が規定されていた。β-7がブルー社のフィードバックやデータを使ってアップグレードされた製品といえるかどうか等について、文言をどう解釈すべきか、事実関係をどのように理解すべきかが争われた。また、β事件の中では、仮にレッド社がブルー社に対して損害賠償責任を負うとした場合に、レッド社が仲裁合意の対象とはなっていない債権を相殺に用いることができるか、が争われた。仲裁手続の中で仲裁合意の対象となっていない債権を相殺に用いることができるかは仲裁法における著名な論点の1つであるが、国際的にも見解が分かれている問題である。これまで、本コンペティションでは学部生にはやや難しいかと考えて手続法的な問題を扱ってこなかった。しかし、参加者のレベルが上がってきたこと、模擬仲裁のコンペティションである以上は仲裁手続に関する問題についても考えてもらうのが自然であり、海外のコンペティションでは手続法的な

問題も取り上げていること、そして、我が国では政府が我が国における国際仲裁の活性化に取り組んでおり、2018年5月に大阪に国際仲裁等のための施設である日本国際紛争解決センターが設置される等国際仲裁についての関心が高まっていることから、仲裁手続に関する問題を取り上げることとした。今回はうまく対応できなかったチームもあったようであるが、上記のような理由から、今後も少しずつ手続法的な論点を取り上げていきたいと考えている。

「イベント事件」では、レッド社とブルー社が共同して開催するスポーツ大会に関して、ブルー社がマネジメントする選手であって、ブルー社がスポーツ大会への参加を約束していた選手が急遽参加を取りやめたことについて、ブルー社に義務違反があったか等が争われた。そのうちの1つの論点は、ドーピングやスポーツ仲裁に関するものであった。スポーツに関する紛争の解決手段としてはスポーツ仲裁制度があり、我が国でも日本スポーツ仲裁機構が仲裁・調停による紛争解決サービスを提供している。問題では、ブルー社がマネジメントする選手にブルー社の職員が禁止薬物の入ったサプリを渡してしまったため、アンチドーピング機関によってドーピング規則違反を理由として4年間の資格停止処分がなされた。レッド社は当該選手がドーピング規則違反となったことを理由に当該選手をスポーツ大会から除外すべきであると主張したのに対して、ブルー社はスポーツ仲裁手続で資格停止期間が短縮されるはずなので大会への出場は可能と主張した。結局、レッド社の主張に従い当該選手は大会から除外されたが、スポーツ仲裁の仲裁判断は資格停止期間を1か月に短縮し、仲裁判断を待っていれば当該選手は大会への出場が可能であった。当該選手が大会に出場できなかったのは、ブルー社による義務違反によるものか、あるいは、レッド社の意思によるものか等が議論された。

交渉の部では、レッド社とブルー社が共同で実施するスポーツ大会において、どのような種目をどこで実施するか、運営委員会のガバナンスをどうするか、将来に向けた協力関係をどうするか等が交渉された。交渉の自由度が高く、交渉の論点について個別の検討を行うだけではなく、自分達の会社の事業方針や大会のあり方等を掘り下げて考えたかどうかによって、より良い交渉が出来たかどうかの違いが出てくるような問題であった。

最終結果は、チーム・オーストラリアが2位以下に差をつけて優勝し以下、2位がシンガポール国立大学、3位が東京大学、4位が大阪大学、5位が上智大学、6位が京都大学、7位がモンゴル国立大学であった。また、チーム・ワーク賞は立命館大学、日本語の部の最高得点は仲裁がチーム・オーストラリア、交渉が大阪大学英語の部の最高得点は仲裁が中央大学、交渉がチーム・オーストラリアであった。本大

会の英語の部の交渉で最も高い得点を得た日本の大学は、交渉の国際大会であるInternational Negotiation Competitionの日本代表として推薦されるが、今回は京都大学が日本代表として参加することとなった。2019年の大会は7月5日から9日にかけて上智大学で開催される。約20か国の代表が参加する予定であり、日本チームの活躍が期待される。

日本のチームと海外のチームを比較して感じることは、日本のチームは法的な論点についての検討や交渉における相手方への提案や戦略の準備という点では海外のチームに劣らないものの、仲裁の場、交渉の場における話し方や態度、仲裁人や相手方との臨機応変で勘所を押さえたやり取り、全体として説得力があり納得感のあるストーリーを語る力、といった点では、学ぶところが大きいように思われる。日本の法学部において、どうやって伝えるか、どうやってコミュニケーションを図るか、といった観点からの教育が十分に行われていないことが大きな原因の1つであると思われるが、グローバルな舞台で活躍するためには、話す内容は勿論のこと、伝える力、コミュニケーションをとる力が国内とは比べ物にならないほど重要となる。どんなに良い内容を考えていても、うまく伝えられなければ価値がなくなってしまう。今後、本コンペティションに参加する皆さんには、上記のような点も参考に、問題の分析や書面の作成のために割く時間と、実際のパフォーマンスの向上に向けた練習のために割く時間の割合を、考えて欲しい。そうした練習を通じて磨いたより良く伝え、より良くコミュニケーションをとる力は、社会に出てからも必ず役に立つはずである。

第18回大会は、2019年11月23日・24日に開催の予定である。

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  
法学教室Mar. 2020 No.474

2019年11月23日・24日の2日間、上智大学で第18回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが開催された。このコンペティションは1日目に模擬仲裁（ラウンドA）、2日目に模擬交渉（ラウンドB）を行う大学対抗のコンペティションである。本コンペティションは、第1回大会から、住友グループ広報委員会をはじめ、多くの団体のご後援を頂いているが、第18回大会である今大会からは法務省にもご後援を頂けることとなった。

国際的な紛争解決の手段として仲裁手続が積極的に活用されるようになってきていることから、我が国における国際仲裁の活性化に向けて必要な基盤整備を図るべく、日本政府は2017年9月に「国際仲裁

の活性化に向けた関係府省連絡会議」を設置し、様々な取組みを行っている。本コンペティションも学生の皆さんが模擬仲裁を通じて仲裁に触れる機会を提供することによって、将来の国際仲裁を担う人材の育成に些かでも貢献することができればと考えている。

第18回大会には、国内の22大学（大阪、学習院、九州、京都、慶應義塾、神戸、上智、西南学院、中央、筑波、東京、東北、同志社、名古屋、日本、一橋、北海道、明治、山形、立教、立命館、早稲田）（神戸、西南学院、山形は初出場。山形と東北はチーム東北として1チームで参加）、及び、海外の4チーム（Team Australia、モンゴル国立大学、Solbridge International School of Business、北京師範大学）（北京師範大学は初出場。Team Australiaは、Australian National University、University of Adelaide、Griffith University、University of Melbourne、University of Queensland、University of Sydneyの連合チーム）から251名が参加した。初出場校4校を迎えることができたことは、大変嬉しいことであった。

本コンペティションの問題は、例年、架空のネゴランド国のレッド社と、アービトリア国のブルー社との間の国際的なビジネスを題材としており、ラウンドAの仲裁では、大きく3つの問題が争われた。

第1は、ブルー社のAIシステムによって行われた売買契約の注文の効力についてである。ブルー社はレッド社から食材を購入していたが、AIを利用した自動発注システムを導入した。このシステムは、市場動向や食材の価格、顧客の注文データ等様々な情報を処理して顧客からどれだけの注文がなされるかを予測し、自動的にレッド社に対して発注を行う。このブルー社のシステムに対しては、ブルー社のAIによる分析に供するため、レッド社の情報系システムから市場や食材に関する情報が提供されることとなっていた。しかし、レッド社の情報系システムがハッキングされ、ネゴランド国の特産品であるネゴ蟹の価格についての情報が、本来1杯2万円であるところ、1杯5000円と書き換えられた。この改竄された価格情報は、レッド社とブルー社を繋ぐ情報系システムを通じてブルー社に提供された。ブルー社のAIは、この誤った情報に基づいて判断を行い、レッド社とブルー社を繋ぐ勘定系システム（受発注等処理するシステム）を通じてネゴ蟹を大量発注した。勘定系システムはハッキングの影響を受けておらず、そこでは1杯2万円という情報のままであった。ブルー社のシステムも、レッド社のシステムもこの情報系と勘定系の情報の齟齬を自動的に検知できるような仕組みを備えていなかった。ブルー社は錯誤により契約は成立していない、あるいは、契約は成立していたとしても価格は5000円である等の主張を行った。

今後、AIの利用がどんどん進んでいくことが予想され、AIを利用することに伴う法的問題に関する研究や議論も盛んになってきている。この論点は、参加者の皆さんがそうしたAIに関する問題について考えてみる良い機会であったのではないかと考えている。ただし、本件ではAI自体は想定通りに機能していたのであり、AIに提供された情報が誤っていたり異常値を検知するための仕組みが存在しなかったりしたことが問題であった。そういう意味では、AIの問題というよりも、AIを含むシステム全体の問題であった。

第2は合弁契約における競業禁止義務条項の効力についてである。レッド社とブルー社はネゴランド国にネゴランド国向けの即席商品の製造に関する合弁会社を設立したが、この合弁契約中には、“Neither party shall carry on nor be engaged in any business that compete with the business of Yellow during the period of this Agreement.”

（いずれの当事者も本契約の期間中、合弁会社の事業と競合する事業を行ったり、そうした事業に従事したりしてはならない）という条項があった。ところが、ブルー社は、合弁会社の製品と競合し得る即席商品を開発し、ネゴランド国に店舗を有するアービトリア国の大手小売店に販売した。レッド社は、ブルー社はネゴランド国で当該競合製品の販売を行う第三者に対して当該競合製品を販売してはならない、という差止命令を求めた。国境を越えて行われる第三者による販売行為との関係で、競業禁止義務条項がどのような効果を認められるべきかが争われた。

第3は第三者による仲裁手続費用の提供に関する情報開示義務である。国際仲裁における第三者による仲裁手続費用の提供（“third-party funding”）は現在、国際仲裁において最もホットな論点の1つである。レッド社が第三者から資金提供を受けている状況で、当該第三者と仲裁人との間の利益相反防止の観点から、レッド社は第三者の属性や第三者との契約内容を開示する義務を負うかが争われた。

ラウンドBの交渉では、レッド社とブルー社が、合弁契約に関して仲裁の第2の論点で述べたような競業に関するトラブルが存在したことを踏まえつつ、①合弁を継続するか解消するか、②合弁を継続とした場合には、合弁事業の対象を拡大するか合弁会社の持株比率・取締役会の構成を変更するかブルー社から派遣された役員によるハラスメント事件にどのように対応するか、③合弁契約を解消とした場合には合弁会社をどのように処理するか、④その他に両者間の協力関係について検討すべき点はあるか、が交渉された。交渉の問題は、合弁事業という比較的オーソドックスなテーマを中心としたものであったと思われる。

2日間を通じた審査の結果、優勝は東京大学、以

下、2位がTeam Australia、3位が上智大学、4位が大阪大学、5位が中央大学、6位が早稲田大学、7位が北京師範大学となった。

今回の大会では、昨年度までの15項目の審査基準を10項目に絞るとともに、審査項目も見直した。審査項目は、参加者の皆さんにどういった点を大切にしたいかを伝える重要なツールである。今回の見直しには幾つかのポイントがあったが、仲裁では「[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。」という審査項目を加えた。これは、学生の皆さんの主張が、個々の論点についての細かな議論に注力するあまり、主張がつきはぎになってしまい、全体としての主張の説得力が失われてしまう傾向があることに対応したものである。しっかりとしたロジックに加え、全体的に納得感があるストーリーをわかりやすく説明できることの重要性は、様々な国の法律家が議論を戦わせる国際仲裁の場においては、より重要になるのではないと思われる。また、交渉の部では、「[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。」という審査項目を設けた。これは学生の皆さんの交渉を見てみると、準備してきたことを相手に説明することや自分の主張を述べることに気をとられ、相手の話をよく聞き、相手に効果的な質問を行うことを通じて、相手をより良く理解するという姿勢が足りない傾向がみられることに対応したものである。相手のことを理解しないまま、如何に雄弁を振るったとしても、相手が合意したいと思うような効果的な提案を行うことは難しい。

第19回大会は、2020年11月14日・15日に開催の予定である。本大会は多くの方々の善意によって支えられている。ご後援の皆様、審査員や運営スタッフとしてお力をお貸し頂いている皆様、指導教員の先生方をはじめ、御支援を頂いている多くの方々に心から御礼を申し上げたい。

第19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  
Mar. 2021 No.486 法学教室

第19回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティションが、2020年11月14日・15日の両日オンラインで実施された。本コンペティションは、国内外の大学が年1回、国際ビジネスを題材とした模擬仲裁、模擬交渉を行って、仲裁や交渉のスキルを競うものである。毎年、上智大学を会場として開催されてきたが、今大会は新型コロナウイルス禍のた

め、Zoomを用いたオンライン形式で開催し、対戦の様子はYouTubeを利用してライブ配信した。

世界的に新型コロナの感染が拡大し、大学生活も大きな影響を受けているにもかかわらず、今大会も国内20大学（北海道、東北、山形、筑波、学習院、慶應義塾、上智、中央、東京、日本、明治、立教、早稲田、名古屋、京都、同志社、立命館、大阪、九州、西南学院）、海外5チーム（チーム・オーストラリア〔オーストラリア国立大学、モナシュ大学、クイーンズランド工科大学、メルボルン大学、シドニー大学の合同チーム〕、シンガポール国立大学、モンゴル国立大学、北京師範大学、チュラロンコン大学）から234名の参加を得ることができた。各参加者は原則として4名から5名でチームを構成し、日本語の部に34チーム（159名）、英語の部には18チーム（74名）が参加した。また、合計で128名の弁護士、検察官、裁判官、研究者、企業実務家等に審査員として御協力を頂いた。さらに、同時に26のZoomのミーティング・ルームで行われる対戦をスムーズに行うため、本大会のOB・OGを中心に、55名の方に各ミーティング・ルームの操作を担当するオフィシャルとして大会をサポートして頂いた。新型コロナ禍にもかかわらず、例年と変わらず、充実した大会を開催することができたのは、参加者、審査員、オフィシャル、指導教員の方々、そして、特別後援の住友グループ広報委員会をはじめとする御後援者各位のおかげである。この場を借りて、改めて御礼申し上げたい。

第1日目は、Zoomのウェビナーを用いた開会式からスタートした。開会式では、御後援者から御挨拶を頂くとともに、各チームが作成した1分以内のチーム紹介ビデオが上映された。第1回大会から御後援頂いている住友グループ広報委員会の平野竜一郎事務局長からは、議論を通じて相手との信頼関係を築くという本コンペティションでの経験は実社会に出てからも大いに役立つとのお話を頂いた。また昨年度から御後援を頂いている法務省の金子修大臣官房司法法制部長からは、国際紛争の解決手段として仲裁がグローバル・スタンダードとなっており、日本としても国際仲裁に対応できる人材の育成に力を入れていること、本コンペティションでの経験を踏まえて国際法務の世界で活躍する人材がさらに増えることを期待している、とのお話を頂いた。さらに、御後援を頂いているChartered Institute of Arbitrators, Japan ChapterのChairであるDouglas Freeman弁護士からは、国際仲裁は多数の国の法律やカルチャーが絡み合っるとてもチャレンジングな問題を投げかけてくれる分野であるとのお話を、日本仲裁人協会常務理事の高取芳宏弁護士からは、仲裁は人工知能が取って代わることのできない分野であり、商事仲裁や投資紛争仲裁以外にも広がっている、とのお話を頂いた。例年、大会会場を提供して

下さっている上智大学の大家寿郎学務担当副学長からは、新型コロナウイルス後の社会でも人と人とが繋がり、理解し合い、助け合うことの重要性は全く変わらないこと、オンラインツールも活用しながら新しい形で今まで以上に世界が結びついていくのが大切であるあのお話を頂戴した。

1日目の仲裁の問題は、①国際航空運送に関する契約、②システムやウェブサイトの制作に関する契約、③オンラインでの証人尋問に関するものであった。①については、国際的な物品の運送に際して商品の梱包に問題があったために物品が破損した事例において、梱包や緩衝材の調達についての責任の所在、国際航空運送についてのある規則の統一に関する条約（モントリオール条約）や航空運送状における責任制限等に関する規定の適否、物品の価格が大きく変動した際の損害賠償額等が争点であった。②については、制作されたシステムやウェブサイトが個人情報の保護を目的とする法令に反するとされ、巨額の制裁金が課された事例において、法令の域外適用の当否や法令違反とされるようなシステム・ウェブサイトを制作したことについての法的責任の所在等が争点であった。③については、仲裁手続における証人尋問を当事者の同意なくオンラインで行うことができるかどうか、行うとした場合には具体的にどのような措置が必要となるかが争点であった。③のオンラインでの仲裁手続は、新型コロナ禍のもと、仲裁実務においてまさに問題となっている点である。

2日目は、運送事業の料金の改訂、自動運転自動車やドローン等を用いた運送に関する共同研究、運送事業に関する合併事業、観光事業に関する協力等を巡って、二社間の交渉を行った。限られた時間の中で、相手をより良く理解すべく相手とのやり取りを通じて情報を収集し、建設的で効果的な提案を行うことが求められた。Zoomを用いたオンラインでの交渉では、画面に映った表情からの印象が過度に強調される、体の動き等言葉以外の情報が得にくい、チーム間のコミュニケーションが取りにくい、ホワイトボード等を共有しにくい等の難しさもあったが、参加者の皆さんは教員の予想を遥かに超えて、オンラインツールを使いこなしていたようである。

今後、オンラインでの仲裁手続や交渉はより一般的なものになると思われる。オンラインツールを利用した本大会は、オンラインでの仲裁や交渉の可能性や課題を学ぶ大変貴重な機会であった。

2日間を通じた総合順位は、優勝がシンガポール国立大学、2位がチーム・オーストラリア、3位が東京大学、4位がチュラロンコン大学、5位が上智大学、6位が大阪大学、7位が中央大学であった。また、日本語の部の仲裁の最高得点は東京大学、交渉の最高得点はモンゴル国立大学、英語の部の仲裁の最高得

点はチーム・オーストラリア、交渉の最高得点はシンガポール国立大学、チームワーク賞は上智大学であった。

来年度は第20回大会が開催される。新型コロナに負けず、20回を記念した行事等も行いたいと考えている。

本冊子の発刊にご協力を下さった皆様に心より御礼を申し上げます。

本冊子へのご寄稿は2021年11月から12月にかけてお願いを致しました。ご寄稿頂いた皆様のお肩書は原則としてその時点でのものとさせて頂いております。

We would like to thank all those who have contributed to the publication of this booklet. Contributions to this booklet were requested between November and December 2021. The titles of the contributors are as of that time.

■ 大学対抗交渉コンペティション運営委員会

<https://www.negocom.jp/>



■ NPO法人グローバルリーダーシップアソシエーション

<http://www.npo-glea.org/glea/>



## 大学対抗交渉コンペティション 20周年記念誌

*INC 20th Anniversary Booklet*

---

発行日 2022年 8月 31日  
発行者 大学対抗交渉コンペティション運営委員会  
発行協力 NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション

本書の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。



INC

Intercollegiate Negotiation Competition

大学対抗交渉コンペティション