

交渉目標とその理由

ブルー社の目標

1. レッド社とのとうもろこしの長期売買契約の取消を防ぐ
2. イエロー社において品質管理体制を整備する
3. レッド社を通してネゴランドでの水処理施設市場を開拓する
4. レッド社を通してネゴランドでのプラチナの供給源を確保する

以上の4つの点につきレッド社との親密な協力関係を維持する

ブルー社は、社長の意向を考慮した上で、以下4つの案件を次の順番で提示する。

1 レッド社とのとうもろこし長期売買契約の再交渉の件

レッド社とのとうもろこしの長期売買契約の取消を防ぐこと。

- ① ブルー社の食品事業の評判及び実績を維持するために、アービトリア国における顧客であるパイン社及びメロン社と2000年締結したとうもろこしの長期売買契約を無事に完了させなければならない。
- ② 2000年レッド社と締結したとうもろこしの長期売買契約によって、ブルー社は現在1ブシエル当2ドルの値段でとうもろこしを購入し、また2ドル40セントでこれをメロン社及びパイン社に売却している。とうもろこしの市場価値が大幅に上昇したため、レッド社からの売買契約が取消にされれば売却値段の2倍の値段でとうもろこしを購入することになり、従って、大きな損害を受けることが予測できる。この損失を防ぐためには、レッド社との長期売買契約を無事完了させることが必要である。
- ③ しかし現実的には、この案はレッド社にとってもっとも魅力的ではないものであるため、レッド社が再交渉に応じることを拒み、ハードシップ（UNIDROIT）に因る契約取消を要求してきた場合、裁判所でこれを主張することが不可能であることを立証することが必要である。
- ④ 220セントから270セントの間の値段で残りの3年分をレッド社から購入することを目標とする。

2 イエロー社における経営・品質管理の件

イエロー社において経営・品質管理の体制を整備すること。

- ① イエロー社におけるレッド社からの管理不行き届きのため、近年、社員に因る金銭横領、イエロー社で加工される商品の品質に係わるトラブル等、外部に知られたら深刻な問題に転化し得る問題が発生している。
- ② 事態の悪化を阻止するため、そしてイエロー社の管理不行き届きを解決するため、イエロー社における社員管理及び品質管理に係わる体制を再整備してくれるよう、レッド社と話し合い、確約を得ることを目的とする。

- ③ しかし、レッド社の自由な社風などを考慮して、ブルー社にとって納得できるような水準の管理体制の整備を約束してくれることを前提に、イエロー社の管理の詳細はレッド社に任せるべきだと思われる。

3 ネゴランド国における水処理施設市場の開拓

レッド社を通してネゴランドでの水処理施設市場を開拓する

- ① ネゴランド国は農産業、天然資源産業を主にする発展途上国であり、色んな分野で大量の水を使っている。また、ネゴランド国国民の環境に対する認識が高まっていることもあり、ブルー社が参加している水処理施設関連事業の重要市場になる条件を満たしていると思われる。従って、ネゴランド国の政府や他企業に対してレッド社が持つ影響力を利用し、ネゴランド国で水処理施設事業を始めたい。
- ② しかし、レッド社にとっては未だ水処理施設に投資する必要性が大きいいため、水処理施設整備の必要性及びブルー社から水処理施設を購入することの利点を説明する必要がある。
- ③ この案では、レッド社に高値で水処理施設を購入してもらうことより、レッド社の力を借りてネゴランド国で水処理施設市場を開拓することを優先する。
- ④ しかし、他の顧客に従来の割引率をより低い値段でレッド社と水処理施設売買契約を締結したことが外部に知られることは、ブルー社にとって悪影響を齎す虞がある。
- ⑤ 従って、この案では、ネゴランド国の政府や他企業に紹介してもらう、割引について秘密を守ることを約束してもらうことを前提に、800,000－650,000ドルの値段で水処理施設を売却することを目標とする。

4 プラチナ供給源に関する噂の真相把握及び供給源確保

- ① 2006年の事業実績によれば、ブルー社のレア・メタル、貴金属関連事業の収益が上昇しており、またこの収益を維持するため、安定した調達先を見つけるべく積極的な海外展開を実施する必要があると記事されている。
- ② ネゴランド国でプラチナの鉱脈が発見されたという噂があり、もしレッド社がこれに対する情報を有し、またレッド社と鉱業との契約を手伝ってもらえたとしたら、当該交渉で議論される上記の三つの項目に関しては、もう少しレッド社に好ましい方向で進めても良いと思われる。