

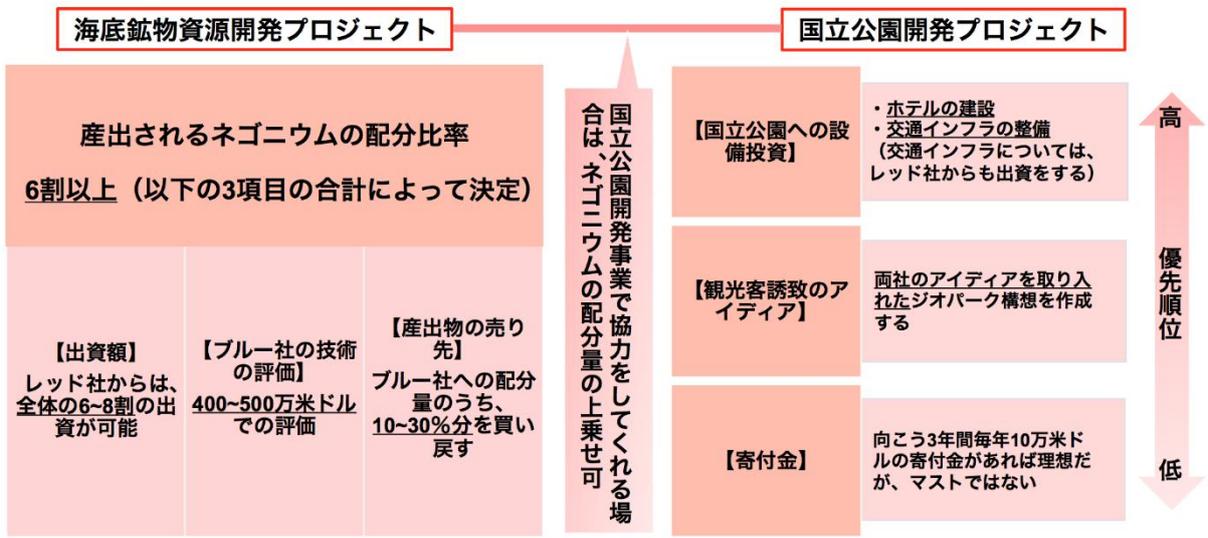
本交渉の全体像

A plan for the negotiation with Blue Incorporated.

1. 本交渉の目的と目標



2. 各プロジェクトの合意目標



交渉方針と戦略についての詳細は2~4ページへ⇒

I 交渉方針

1 交渉全体の目標

本交渉においては、ネゴランド国においてレッド社が主導して行う海底鉱物資源開発事業と国立公園開発事業の二項目について話し合う。

海底鉱物資源開発事業については、**ネゴニウムの産出時の配分比率について、レッド社が7割で合意したい**。できる限り多くの配分量を確保して将来活用していきたいものの、ネゴランド国内におけるネゴニウムの需要はまだ予測できないため、過度なリスクを負担することは避けたい。その代わりに、国内の需要が増大した際には、ブルー社の持ち分の10～30%分を買戻すことができる権利を確保することが重要である。

また、国立公園開発事業については、国立公園の観光地化のため、**必要な施設の建設と観光客誘致のためのアイデアについて、ブルー社から何らかの協力を得る形で合意したい**。国立公園を観光地化するためには、国立公園の内部を活性化すること、かつ国内外問わず観光客を誘致することが必要である。

2 全体の交渉戦略

2つの事業のうち、国策事業として発展させていきたい**海底鉱物資源開発事業から優先的に交渉**を行う。国立公園開発事業については、ブルー社にとって好条件のビジネスチャンスであることを強調し、**宿泊施設や交通インフラの整備への投資**を引き出す。ブルー社が多額の投資に難色を示す場合は、ネゴニウムの配分量を上乗せすることによって投資を引き出す。

3 交渉決裂となる場合

国立公園開発事業については、国内にも宿泊施設や交通インフラ整備に協力してくれる企業は存在するので、ブルー社があまりにも事業参入に乗り気でない場合は、無理に協力を仰ぐことはしない。海底鉱物資源開発事業については、ブルー社以外に候補の企業が6社あることを示しながらも、極力、環境負荷への対応が優れているブルー社との合意を目指す。

II 各事業の交渉戦略

1 海底鉱物資源開発事業

(1)交渉の目標【ネゴニウムの配分比率を7:3(レッド社:ブルー社)で合意する】

今回の交渉では、産出されるネゴニウムのうち、最低でも6割以上をレッド社が確保することが目標であり、**理想的な配分量は7割**である。ネゴニウムの配分比率は今回の交渉で話し合う3項目によって決定される。レッド社が7割の配分量を確保するための各項目の目標及び戦略は以下の通りである。

(2)各交渉項目の合意目標

① 出資額

産出されるネゴニウムの6割以上を確保するため、2年間のフィージビリティスタディ(以下「F/S」)に必要な1億米ドルのうち、**6000～8000万米ドルを出資したい**。ただし、**2018年度については予算の制約があり、3500万米ドルの出資が上限なので、ブルー社から最低でも1500万米ドルの出資を引き出す**。

② ブルー社の技術の評価

ライセンス、現物出資等の評価方法に関わらず、500万米ドル以内での合意を目指す。**理想的な評価額は450万米ドル**である。

③ 産出物の売り先

需要に合わせてネゴニウム分量を確保するために、必要に応じて産出されたネゴニウムをブルー社から10～30%の範囲で買戻したい。買戻し価格については、2割を上限として、販売価格に上乗せをすることも可能である。買戻し量及び買戻し価格については、出資額やレッド社が確保している配分量に応じて決定するので、特に理想とする合意内容はない。

(3)交渉戦略

F/Sの出資額とブルー社の技術の評価額及び評価方法で決定される出資比率がネゴニウムの配分比率となることを確認したうえで、ブルー社の希望出資額(①)、ブルー社の技術の評価額及び評価形態についての希望(②)を聴取し、この2項目を合わせて交渉を進める。具体的な両項目の合意例は以下の表の通りである。産出物の売り先(③)については、①と②で配分量が決定した後、配分量に応じてその量及び買戻し価格を決定する。

	F/Sの出資比率	技術の評価方法	背景
i	8:2 (R:B)	現物出資	<ul style="list-style-type: none"> ■レッド社が確保できる配分量は7割を上回っているため、現物出資での評価が可能である。 ■8割の現金出資にライセンスを上乗せすると、レッド社の支出が増加するので、ライセンスよりも現物出資での評価が好ましい。
ii	7:3	ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ■国立公園開発事業でブルー社のネゴニウムの配分量を上乗せする可能性があるため、レッド社の配分量の確保の観点から、ライセンスの方が好ましい。
iii	6:4	ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ■現物出資として評価すると、レッド社が確保できるネゴニウムの配分量が6割を下回ってしまう。 ■ライセンスでの評価にすれば配分量に影響を与えない。

2 国立公園開発事業

(1)交渉の目標【国立公園を観光地化するために、必要な施設の建設について合意する】

レッド社は、国立公園をネゴランド国の主要観光地にしていきたいと考えている。これと同時に、2025年までに国立公園のジオパーク認定を獲得することも目標としている。そのため、現在不足している宿泊施設と交通インフラの建設と、観光客誘致に関して、ブルー社から協力を得ることで、国立公園の観光地としての発展を目指す。

なお、国立公園開発事業については今回の交渉が初めてであるため、今後協議を重ねていく必要があると考えている。そのため、今回合意する内容は必ずしも確定的なものである必要はなく、あくまで今後の方針を定めるものでもかまわない。

(2)各交渉項目の合意目標

① 寄付金

現在の国立公園を観光地化するにあたり、様々な整備が必要であるため、ブルー社からも寄付金を得られれば良いと考えているが、ブルー社が、設備の建設や観光客誘致のためのアイデアで積極的な協力をしてくれるのであれば、金銭の寄付はなくても良い。

② 観光客誘致に向けた設備の建設

現在、国立公園には宿泊施設が不足しており、また国立公園とネゴランドの主要都市を繋ぐ交通インフラも整備されていない状態である。国立公園を観光地化するにあたり、この二つの問題を早急に解決したい。そのため、宿泊施設の建設と交通インフラの整備について、ブルー社が事業投資を行う形で合意したいと考えている。

③ 観光客を呼び込むためのアイデア

国立公園開発を行うにあたり、今後もブルー社には継続的な協力を求めていきたい。したがって、今回、両社が観光客誘致に関するアイデアの出し合いを行うことで、両社にとって理想的なジオパークを構想するとともに、今後の友好的な関係に繋がりたいと考えている。

(3)交渉戦略

一事業全体

レッド社として最も獲得したい項目は、早急に解決すべき課題である宿泊施設と交通インフラの整備(②)である。ブルー社がそれらへの投資の魅力を感じるようなジオパーク構想や観光客誘致のアイデア(③)を提案し、できるだけ多くの投資を引き出す。寄付金(①)は、万が一、宿泊施設や交通インフラの整備への投資を引き出すことができなかった場合の代替案として提案する。

一設備の建設

国立公園に観光客を誘致するため、宿泊施設の建設と交通インフラの整備は必要不可欠であるが、レッド社が初期投資として出せる上限額は2億米ドルである。そのため、ブルー社から双方への投資を引き出したいところであるが、ブルー社にはまず目下の課題である宿泊施設の整備をしてもらいたい。また、交通インフラについては、高額な鉄道建設をレッド社が単独で負担することは難しいため、ブルー社には鉄道建設への協力を積極的に提案する。

なお、宿泊施設の不足は早急に解決したい課題であるため、ブルー社のネゴニウムの配分量を5%まで上乗せすることを条件に、2020年までに宿泊施設を建設してもらいたい。また、ブルー社が鉄道整備への投資に難色を示した場合にも、ネゴニウムの配分量を5%まで上乗せすることを条件に投資を引き出したい。

一観光客誘致のアイデア

観光客を受け入れるための施設があっても、観光客を誘致できなければ国立公園の開発は成功させることができない。そのため、ブルー社からも様々なアイデアを得たいと考えている。レッド社としては、ブルー社からより多くの投資を引き出し、宿泊施設や交通インフラの整備に協力してもらうためにも、ブルー社が事業投資に興味を持つようなジオパーク構想やアクティビティを提案する。アイデアの具体例としては、ネゴランドの鉱物資源を活用した体験型の展示会や、国内の有名な飲食店を誘致した飲食店街がある。また、国立公園と距離の近いアブネア地域のリゾート地と連携を図ることで、両地域を行き来する観光客が増加すると見込んでいる。現在、アブネア地域とネゴランド国立公園の間に交通インフラが整備されていないため、鉄道もしくは道路を建設するアイデアを提案したい。