

October 29, 2024

Intercollegiate Negotiation Competition Newsletter  
Vol. 23, No. 3 (2024)

**1. 問題の修正 (Amendments to the Problem)**

問題及び秘密情報を微修正しました。修正した問題はホームページで確認してください。秘密情報の修正版は個別にお送りします。

We have made minor amendments of the Problem and the Confidential Information. Please visit our website to see the amended version of the Problem. We are sending the revised version of the Confidential Information to the representative for the respective teams.

**2. ラウンドAの進め方について (Procedure of Round A)**

ラウンドAの具体的な進め方に関する審査員ハンドブックの抜粋を本ニュースレターの別添1-1, 1-2として添付しました。重要な情報ですので、必ずご確認ください。

The excerpt from the Judges' Handbook (the part relating to the procedure of Round A) is as Exhibit 1-1 and 1-2 of this newsletter. It contains important information. Please read it carefully.

**3. 審査システム及び基準について (Evaluation System and Evaluation Criteria)**

審査員ハンドブックのうち、審査のシステムや審査基準に関する部分はこのニュースレターの別添2-1, 2-2のとおりです。審査員に対しては、このような方法・基準に従って審査をするよう依頼しています。

The excerpt from the Judges' Handbook (the part relating to the evaluation method and evaluation criteria) is as Exhibit 2-1 and 2-2 of this newsletter. The Steering Committee has requested judges to evaluate following these methods and criteria.

<別添 1—1 >

### 3. 対戦 14:10-18:00

#### 14:10-16:00 新館事件 (110分)

レッドの冒頭陳述 (3分)

ブルーの冒頭陳述 (3分)

#### 審理

審理の方法については、前記のとおりです。

- 進行方法について、規則7 (16) における①の方法による場合の新館事件の審理部分のスケジュールは以下の通りとします。但し、当事者代理人が合意した場合には、各争点に割り当てられる時間や主張・反論・再反論の時間を調整すること、あるいは、複数の争点を一度に扱うことも可能です。但し、当事者代理人が合意した場合であっても、その合意の内容が適当でないと仲裁人が考える場合には、仲裁人はその合意の全部または一部を採用しないことができます。そのような場合や、当事者代理人の意見が一致しない場合には、仲裁人は以下のスケジュールを採用するか、仲裁人が適当と考えるスケジュールを採用することができます。この仲裁人の判断には異議を述べることはできません。  
(以上は、オレンジ・コレクション事件についても同じです) 各チームの主張中に仲裁人が質問を行った結果、チームの主張や反論の時間が足りなくなった場合には、仲裁人は各争点について各チーム5分を上限に主張・反論の時間の延長を許可することができます。
- ②の方法による場合には、冒頭陳述後の審理部分において、新館事件では各チームに52分、オレンジ・コレクション事件では各チームに32分が割り当てられます。
- ③の方法による場合には、争点ごとの時間について以下を参考にしてください。

#### 争点1 (40分)

レッドによる主張 (15分以内)

ブルーによる反論 (15分以内)

レッドによる再反論 (5分以内)

ブルーによる再反論 (5分以内)

#### 争点2 (22分)

レッドによる主張 (8分以内)

ブルーによる反論 (8分以内)

レッドによる再反論 (3分以内)

ブルーによる再反論 (3分以内)

#### 争点3 (20分)

ブルーによる主張 (7分以内)

レッドによる反論 (7分以内)

ブルーによる再反論 (3分以内)

レッドによる再反論 (3分以内)

- 争点4** (22分)  
ブルーによる主張 (8分以内)  
レッドによる反論 (8分以内)  
ブルーによる再反論 (3分以内)  
レッドによる再反論 (3分以内)

**16:00-16:10 休憩 (10分)**

**16:10-17:20 オレンジ・コレクション事件 (70分)**

- ブルーの冒頭陳述 (3分)  
レッドの冒頭陳述 (3分)  
審理

進行方法について、規則7 (16) における①の方法による場合のオレンジ・コレクション事件の審理部分のスケジュールは以下の通りとします。但し、各チームの主張中に仲裁人が質問を行った結果、チームの主張や反論の時間が足りなくなった場合には、仲裁人は各争点について各チーム5分を上限に主張・反論の時間の延長を許可することができます。

- 争点1** (40分)  
レッドによる主張 (15分以内)  
ブルーによる反論 (15分以内)  
レッドによる再反論 (5分以内)  
ブルーによる再反論 (5分以内)

- 争点2** (24分)  
ブルーによる主張 (9分以内)  
レッドによる反論 (9分以内)  
ブルーによる再反論 (3分以内)  
レッドによる再反論 (3分以内)

\* 争点1では、独占的な代理権の例外に当たるかどうか争点であるため、例外に該当する旨を主張するレッド社が先に主張します。

**17:20-17:30 最終弁論の準備時間 (10分)**

準備時間に入る前に、どちらのチームが最終弁論を先にするか、ジャンケンで決定してください (勝ったチームが選択できます)。

**【対面での対戦の場合】**

各チームは対戦室あるいは対戦室外の適切な場所で最終弁論の準備をします。審査員は各チームに対戦室へ戻るべき時間を適宜指示して下さい。

**17:30-17:40 レッド、ブルーからの最終弁論 (各5分)**

<Exhibit 1-2>

### 3. Match 14:10 – 18:00

#### **14:10-15:50 New Wing Case (110 minutes)**

Opening Statement by **Red** (3 minutes)

Opening Statement by **Blue** (3 minutes)

#### **Hearing**

If the arbitrators adopt method ① as mentioned in Article 7(16) of the Rules as the method for arbitration procedure, the time periods for the various elements of the hearings for the New Wing Case shall be as set forth below. However, if the parties' representatives (counsel) agree, it is possible to adjust the time allotted to each issue, or the time allotted for claims, rebuttals, and rejoinders, or to deal with several issues at once. However, even in cases where the parties' representatives have agreed, if the arbitrators believe that the content of the agreement on the arbitration procedure is not appropriate, the arbitrators may reject the agreement in whole or in part. In such a case, or if the views of the parties' representatives differ, the arbitrators may either follow the time allocations set forth below or make their own determination as to the appropriate time allocations. In that case, the arbitrators' decision cannot be challenged. (The same standards with regard to arbitration procedure apply to the Orange Collection Case.) If, as a result of questions asked by the arbitrators, teams no longer have enough time for making assertions or rebuttals, then arbitrators may extend the duration of assertions and rebuttals by a maximum of 5 minutes per team for each Issue.

In case the arbitrators adopt method ② as the method for arbitration procedure, each team is allocated 52 minutes in Moon case and 32 minutes in Orange Collection Case after their opening statements.

In case the arbitrators adopt method ③, please use the following as the reference to consider times for each issue.

#### **Issue 1 (40 minutes)**

Assertions by Red (within 15 minutes)

Assertions by Blue (within 15 minutes)

Rebuttal by Red (within 5 minutes)

Rebuttal by Blue (within 5 minutes)

#### **Issue 2 (22 minutes)**

Assertions by Red (within 8 minutes)

Assertions by Blue. (within 8 minutes)

Rebuttal by Red (within 3 minutes)

Rebuttal by Blue (within 3 minutes)

#### **Issue 3 (20 minutes)**

Assertions by Blue (within 7 minutes)

Assertions by Red (within 7 minutes)

Rebuttal by Blue (within 3 minutes)

Rebuttal by Red (within 3 minutes)

Issue 4 (22 minutes)

Assertions by Blue (within 8 minutes)

Assertions by Red (within 8 minutes)

Rebuttal by Blue (within 3 minutes)

Rebuttal by Red (within 3 minutes)

**16:00- 16:10 Recess (10 min.)**

**16:10 – 17:20 Orange Collection Case (70 min.)**

**Opening Statement by Blue Inc. (3 minutes)**

**Opening Statement by Red Corp. (3 minutes)**

**Hearing**

Subject to possible modification in accordance with the method set out above, under the explanation of procedures for the Orange Collection Case, if the arbitrators adopt method ① as mentioned in Article 7(16) of the Rules as the method for arbitration procedure, the time periods for the various elements of the hearings for the Satellite Case shall be as set forth below. However, if as a result of questions asked by the arbitrators, teams no longer have enough time for making assertions or rebuttals, then arbitrators may extend the duration of assertions and rebuttals by a maximum of 5 minutes per team for each Issue.

Issue 1 (40 minutes)

Assertions by Red (within **15** minutes)

Assertions by Blue (within **15** minutes)

Rebuttal by Red (within **5** minutes)

Rebuttal by Blue (within **5** minutes)

Issue 2 (24 minutes)

Assertions by Blue (within **9** minutes)

Assertions by Red (within **9** minutes)

Rebuttal by Blue (within **3** minutes)

Rebuttal by Red (within **3** minutes)

\*In Issue 1, the main issue is whether or not the sales fall under one or more exceptions to the exclusive agency, so Red, which argues that it falls under one or more exceptions, will make its argument first.

**17:20-17:30 Preparation for the closing arguments (10 minutes)**

**Before the teams break to prepare for the closing arguments, please decide which team will make its closing argument first by rock-paper-scissors (the winner may choose).**

**17:30-17:40 Closing arguments by Red and Blue (5 minutes each)**

Which team will make its closing argument first should be decided by rock-paper-scissors (the winner may choose).

<別添 2 - 1 >

## 2. 審査のシステム

### 1. 審査に際しての全般的な視点

- ・ 課題事例の内容の点で、ブルー社とレッド社の間で有利不利が生じる場合があります（もちろん、そのようなことが起きないように注意して課題事例を作成しておりますが、事例の本質上、若干の有利不利の発生はやむを得ないものです）。また、二つの大学チーム間の対戦を数時間で行うというコンペティションの構造的制約のゆえに、課題事例の内容には、現実の世界では起こりにくい設定や不自然な設定がなされている場合があります。
- ・ 課題事例の上記のような内在的な有利不利や現実世界妥当性の問題が、審査において有利不利を発生させないようご配慮をお願いします。すなわち、結論の勝ち負け自体ではなく、与えられた状況において、期待されるレベルのパフォーマンスを参加者が行ったか否かを基準に審査をして下さい。
- ・ 語学力：発音、流暢さは審査の対象ではありません。
- ・ 大学名や過去の成績に左右されることなく公正な採点に努めてください。
- ・ 学生に対しては、各対戦を担当する審査員は、大会の当日に公表します。それまでは学生には対戦の担当を開示しないようお願い致します。
- ・ 問題公表後、審査員が参加大学に対してコンペティションに関する指導を行う場合には、各審査員は運営委員会に届け出なくてはなりません（但し、コンペティションの過去の参加者が出身大学の指導を行う場合はこの限りではありません）。従って、皆さんが審査員の方に指導をお願いする場合には、審査員の方、指導教員、あるいは、学生の代表の方から運営委員会に事前に届出を行ってください。参加各大学の指導を行った審査員は、当該年度に自身が指導した大学の対戦を審査することができません。また、指導にあたっては、当該年度の問題や審査に関して、審査員のみが知り得る情報を開示することは禁止されています。（規則12（10））。

### 2. 表彰

第1位から第10位を表彰します。優勝チームには住友杯が授与されます。

この他、以下の特別賞があります。

- 日本語の部第1位から第5位
- 英語の部第1位から第5位
- 日本語・仲裁の部 最優秀賞 (Herbert Smith Freehills Award)
- 日本語・交渉の部 最優秀賞 (GLEA Award)
- 英語・仲裁の部 最優秀賞 (CIArb Award)
- 英語・交渉の部 最優秀賞 (Squire Patton Boggs Award)
- ベストチームワーク賞
- 運営委員会特別賞

### 3. 審査票

- ・実施の際は、オンライン上のフォームに入力する形式で採点します。
- ・評価は客観評価による絶対評価でお願いします。対戦チーム間の勝敗等の相対評価ではありません。
- ・評点は0点から5点までの0.5点刻みによる10段階評価です（0.5は無い）。採点項目は15ありますので、各審査員の合計点は0点～50点、3名の審査員の合計点は0点～150点となります。
- ・審査票の審査項目は別紙1のとおりです。
- ・前回大会の評点の状況は別紙2のとおりです。

《参考》評点尺度は下記のように記載されています。

0(不可)… 1(可-)– 1.5(可)– 2(可+)– 2.5(良-)– 3(良)– 3.5(良+)– 4(優-)– 4.5(優)– 5(優+)

※(1) 標語の「不可」、「可-」、「可」、「可+」、「良-」、「良」、「良+」、「優-」、「優」、「優+」は一応の目安であり、大学における成績評価の基準に対応しております。なお、大学によっては「F」、「C-」、「C」、「C+」、「B-」、「B」、「B+」、「A-」、「A」、「A+」などを用いる場合もありますので、適宜対応させて御評価ください。但し、大学と教員によって評点の付け方や分布には大きな差異があり得るので、次の※(2)も必ずお読みください。

※(2) 0点から5点の評価のだいたいの目安としては、下記を参考にしてみてください。

- 0：最低限の準備もした跡が見られず、対戦相手がかawaiiそうなレベル。努力が感じられず、真剣さも欠けている。
- 1：最低限の準備はした跡が見られるにせよ、少し考えれば分かるはずの不正確な理解や基本的なミスが随所に見られるなど、大いに不十分さを感じる不満足なレベル。
- 2：相当の準備をした努力の跡は感じられるが、物足りなさをぬぐえないレベル。覚えてきたことを話すので精一杯といったレベル。
- 3：2か月間しっかり準備したと感じられ、学生に期待される水準に達していると判定できるレベル。時折不十分さは感じられるが、仲裁・交渉の流れに応じてそこそこの対応ができています。
- 4：十分に準備をした努力の跡がヒシヒシと感じられ、キラリと光るものをある程度感じることができるレベル。場面、相手、展開に応じて的確な対応ができており、安心して見ていられる。
- 5：随処にキラリと光るものを感じることができ、学生として最高水準で、実務でも若手として通用しうると判定できるレベル。パフォーマンスに感動を覚える。

・採点に際しては、上記※(1)および※(2)に留意しつつ、下記の方式で採点して下さるようお願いします。

- A. 3点を標準点（デフォルト）として採点し、優れていれば加点し、劣っていれば減点するという方式でお願いします。
- B. 標準点（デフォルト）の3点とは、原則として「2か月間熱心に準備してきた大学学部学生に通常期待されるレベルのパフォーマンス」を指します。

- C. 但し、大学院生（ないし実務経験者）が含まれている場合は、「2か月間熱心に準備してきた大学院生（ないし実務経験者）に通常期待されるレベルのパフォーマンス」を指します。当然ながら、同じ3点でも上記Bの標準点（デフォルト）よりも高い水準が要求されます。

※ 学部生か大学院生かは、参加チーム一覧で確認できます。

※ 実務経験を有する者がいる場合は、参加登録の際にその旨の申告をすることが参加チームに求められています。該当する参加者がいる対戦の場合、当日、申告内容を担当審査員にお知らせします。

- ・ 審査票自体及び各審査員の個別の採点結果は公表しません。但し、3名の審査員の合計点と審査項目ごとの合計点を含む）は、希望する大学に開示します。

別紙1

<別紙1/Attachment 1>

### 審査基準

#### 《ラウンドA：仲裁の部》

**1 [準備書面・反論書]** 主張すべきことをしっかりと主張しているか。全体として論理的であり説得力があるか。各論点について、事実、契約書、法等の根拠が適切・正確に示されているか。読みやすく分かりやすいか。

- ⇒ 法的説得力とともに、スジ・スワリ等の観点からの実質的説得力も御評価ください。
- ⇒ 法律文書らしく、法律構成、要件事実、主張・証明責任、証拠などへ配慮がなされているかの点もご考慮下さい。
- ⇒ 読み手（審判や相手方）への配慮の有無もご考慮ください。

**2 [冒頭陳述]** 冒頭陳述は十分な準備と練習を感じるものであったか。冒頭陳述は分かりやすく効果的で迫力を感じさせるものであったか。

- ⇒ 冒頭陳述については、その後の仲裁の展開を構造化しうる的確なものであったかや、時間を適切に使ったかの評価です。

**3 [弁論：新館事件]** 事実、契約書、法等を踏まえ、主張すべきことを、論理的に説得力あるかたちで主張したか。

- ⇒ 弁論の構成と説得力を評価してください。
- ⇒ 契約書や UNIDROIT 原則等をしっかりと理解し、事実関係に適切に当てはめることができているか、契約書や UNIDROIT 原則等の解釈や事実への当てはめにあたり合理的な範囲を超えた無理をしていないか、そして、議論は事実と証拠に基づいていたか、の評価です。

**4 [弁論：オレンジ・コレクション事件]** 事実、契約書、法等を踏まえ、主張すべきことを、論理的に、説得力あるかたちで主張したか。

- ⇒ 弁論の構成と説得力を評価してください。
- ⇒ 契約書や UNIDROIT 原則等をしっかりと理解し、事実関係に適切に当てはめることができているか、契約書や UNIDROIT 原則等の解釈や事実への当てはめにあたり合理的な範囲を超えた無理をしていないか、そして、議論は



事実と証拠に基づいていたか、の評価です。

**5 [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。

⇒ 本件仲裁を全体として見た場合、チームはヴィヴィッドで首尾一貫したナラティブを構築できていたか、を評価してください。

**6 [仲裁人とのやりとり]** 仲裁人の質問や指示に対して、的確かつ機敏に対応できていたか。

⇒ 仲裁人に対する尊重・尊敬も評価の要素と考えています。

**7 [相手方の主張・反論への対応]** 相手方の主張や反論に的確かつ機敏に対応できていたか。

⇒ かみ合った議論を適時に展開できたかの評価です。

**8 [最終弁論]** 最終弁論は当日の仲裁手続の内容を反映させるものであったか。最終弁論は効果的で説得力があるものであったか。

⇒ 最終弁論については、仲裁手続の展開の総体を反映させた有効なものとなっていたかを評価します。

**8 [弁論態度]** 弁論における態度、主張の仕方は、依頼者のために仲裁に臨む代理人として適切であったか。

⇒ プロフェッショナルとしてのプライドと自信を表現できていたかの評価項目です。

**10 [チームワーク]** 口頭審理では、適切な役割分担や助け合い等の良いチームワークがみられたか。

⇒ チーム戦であることからくる必須の評価項目と位置づけています。各自が同じ時間だけ話すことが必須という訳ではありませんが、全く貢献していない人がいる、特定の人に著しく依存しているといった場合には、ネガティブな評価に、他方、難しい場面などを適切にカバーしあった等の場合には、ポジティブな評価に繋がります。

## 《ラウンド B（交渉 Negotiation）》

- 1 [交渉方針：目標設定]** 問題の事実を前提に、自社や相手方の状況、市場環境等を掘り下げたうえで、自社にとって真に重要なことを理解し、適切な目標設定を行っていたか。  
⇒ 交渉目標に照らして交渉の全体が評価されるので重要な評価項目です。
- 2 [交渉方針：交渉戦略]** 交渉目標に照らして、適切な交渉戦略を立てていたか。  
⇒ 交渉戦略の意識的かつ合理的選択についての評価です。
- 3 [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。  
⇒ よく相手に耳を傾け、効果的な質問などを通じ、相互理解を深めることができていたかのコミュニケーションを評価します。
- 4 [提案・説得]** 交渉の目標や戦略、相手方の利害を踏まえ、合理的で建設的な提案や説得力ある主張を柔軟かつ効果的に行ったか。  
⇒ 問題解決へ向けてのクリエイティブで建設的な提案を当意即妙にしていたかを評価します。
- 5 [戦略]** 交渉戦略は効果的に機能したか。相手方の対応や状況の変化に対応して適切に戦略の修正等を行い、効果的な交渉戦略を実施していたか。  
⇒ 交渉戦略の効果的で柔軟な遂行についての評価です。
- 6 [ワーキング・リレーション]** 相手方との間で、良きワーキング・リレーションを構築しようと努力したか。  
⇒ 相互理解を深め、ビジネス上の信頼関係を醸成するための、効果的なコミュニケーションが出来ていたか。
- 7 [合意]** 安易に妥協したり、権限を逸脱したりすることなく、自社の利益につながる良い合意に向けた努力を行ったか。合意内容（合意に至らなかった場合には合意しようとしていた内容）は明確で合理的なものであったか。  
⇒ 合意が整った場合は、適切な方法で合意内容を確認し合うことを求めています。合意内容が明確で合理的か、当事者間に齟齬がないかが審査のポイントとなります。合意内容を明確かつ適切に確認できたのであれば、口頭でも十分ということになります。自社利益の最大化、BATNA、及びウィン=ウィン合意の観点からも評価してください。
- 8 [チームワーク]** チーム全員が役職に応じた役割を果たし、チームワーク良く交渉したか。  
⇒ チーム戦であることからくる必須の評価項目と位置づけています。各自が同じ時間だけ話すことが必須という訳ではありませんが、全く貢献していない人がいる、特定の人に著しく依存しているといった場合には、ネガティブな評価に、他方、難しい場面などを適切にカバーしあった等の場合には、ポジティブな評価に繋がります。
- 9 [交渉態度]** 交渉態度は、相手方とのあるべき関係を踏まえ、ビジネス・パーソンとして適切で交渉倫理に適うものであったか。

- ⇒ 一流のビジネス・パーソンらしく、そして、倫理的に交渉したかを評価します。

**10 [自己評価]** 交渉の経緯と結果を踏まえ、彼我をフェアかつ客観的に反省・批評できたか。

- ⇒ 相手あってこそその交渉ですから、相手についての評価および相手と自己の関係性についての評価も、自己評価に含まれます。そして、交渉者には説明責任が求められますから、交渉の経緯、結果、理由についての適切な説明ができる必要があります。

(別紙2/Attachment 2)

		Round A	Round B	Total
Winner	東京大学 The University of Tokyo	112.667	109.167	224.833
2nd	チーム・オーストラリア Team Australia	107.75	110.25	218
3rd	京都大学 Kyoto University	101.7	113.25	215
4th	上智大学 Sophia University	105.75	102.375	211.125
5th	大阪大学 Osaka University	100.5	107.25	207.75
6th	シンガポール国立大学 National University of Singapore	102.667	97	202.667
7th	明治大学 Meiji University	92.75	103.75	199.5

	Round A	Round B
全チーム平均点 Average of all teams	95.99	99.14
チーム最高点 Highest Team Score	116	123
チーム最低点 Lowest Team Score	77	85
1-7位の大学の平均点 Average of 1-7 ranked universities	103	105.225
8-12位の大学の平均点 Average of 8-12 ranked universities	94.625	99.167
13-17位の大学の平均点 Average of 13-17 ranked universities	92.833	93.5
18-22位の大学の平均点 Average of 18-22 ranked universities	85.25	92.35

最終順位で示した以外の大学の合計点は、次のようになっています。

The total scores of other universities other than the top 7 universities are as follows:

8th: 198, 9th: 197.5, 10th: 195.875, 11th: 193.5, 12th: 192, 13th: 191.833, 14th: 189.5, 15th: 189.125, 16th: 186.5, 17th: 185, 18th: 182.433, 19th: 179, 20th: 176.5, 21st: 175.5, 22nd: 172.5

## **2. Evaluation System**

### **(1) General Remarks on Judging**

- There may be advantages or disadvantages for the role of Blue or Red depending on the contents of the problem. Even though we prepared the problem carefully so as not to create such advantages/disadvantages, due to the nature of the problem, certain advantages and disadvantages cannot be avoided. Also, due to structural constraints of the competition (a match between two universities that must be completed within a few hours), the problem may contain scenarios which are unlikely to occur, or which may appear unnatural in the real world.
- Please make sure that no participating team receives a favorable or unfavorable evaluation due to such advantages/disadvantages or unreal situations that are inherent in the problem as described above. In other words, you should make your judgment based on the fact that the participating team's performance is or is not at an expected level under the given circumstances, and not on the actual outcome, i.e., the winning or losing of a particular point.
- Language ability: Language ability such as pronunciation or fluency is outside the scope of evaluation.
- Please make your best efforts to evaluate in an impartial and fair manner without being influenced by the name or previous performance of a university.
  
- The judges in charge of each match will be announced to students on the day of the competition. Until then, judges are asked not to disclose to students which match a judge is assigned to.
- After the announcement of the problem, each judge must notify the Steering Committee if they wish to provide instruction on the competition to a participating university (unless a previous participant in the competition is providing instruction to their home university). Therefore, if a participant wishes to request mentoring from a judge, the judge, advisor, or student representative must notify the Steering Committee in advance. Judges who have instructed a participating university cannot judge the competition of the university they instructed during the current year. In addition, when instructing, judges are prohibited from disclosing information that is known only to the judges about the problems and evaluation for the year's competition. (Rule 12(10))

### **2. Awards**

- Awards are given to the first ranked to tenth ranked universities.
- The first ranked university will receive the Sumitomo Cup.
- In addition, the following special awards will be given:
  - 1<sup>st</sup> to 5<sup>th</sup> ranked universities in Japanese matches
  - 1<sup>st</sup> to 5<sup>th</sup> ranked universities in English matches
  - The best Japanese arbitration (Herbert Smith Freehills Award)
  - The best Japanese negotiation (GLEA Award)
  - The best English arbitration (CIArb Award)
  - The best English negotiation (Squire Patton Boggs Award)
  - The best teamwork
  - Steering Committee Special Award

### 3. Method of Evaluation

- Evaluation will be made using a point system. Judges will fill out the online form.
- Evaluation is to be made by objective evaluation of each team on the basis of its own performance, not the relative performance between two competing teams. Thus, both teams may get good points or poor points. This will enable an appropriate determination of an overall ranking of all the teams.
- Marking is based on 10 separate criteria for each of the arbitration round and the negotiation round. Evaluation of each criterion will be made on a scale of 0 (minimum score) to 5 (highest score), in increments of 0.5 (except that there is no 0.5). This provides a total scale of 10 increments. Therefore, for each round, the total score given by each judge will be from 0 points to 50 points and the total score of all three judges will be from 0 points to 150 points.
- The evaluation criteria are shown in Attachment 1.
- The results and the level of points for each ranking range in the 22nd competition (held in 2023) are shown in Attachment 2.

- On the online form, the scores are explained as follows:

0 (Fail) - 1 (Poor) – 1.5 – 2 (Fair) – 2.5 – 3 (Avg.) – 3.5 – 4 (Excellent) – 4.5 – 5 (Outstanding)

- \* The terms “Fail”, “Poor,” “Fair,” “Avg,” “Excellent” and “Outstanding” are simply a guide, and they correspond to the academic assessment standards of most universities. However, some universities use “F,” “C,” “B,” “A” and “A+.”
- \* The following are rough guides for the rankings from 0 – 5.
  - 0: No trace of minimum preparation is observable, and the lack of preparation would adversely affect the other party. Lack of effort and seriousness are obvious.
  - 1: Though a trace of minimum preparation is observable, the performance is far from satisfactory. Obvious misunderstandings or careless mistakes are frequently seen.
  - 2: Though a reasonable effort at preparation is recognizable, the performance is not satisfactory, as if reciting from memory.
  - 3: Performed at a level normally expected of undergraduate students who have prepared for the competition enthusiastically for 2 months. While occasional insufficiency is observable, the overall performance is reasonable in light of the flow of arbitration or negotiation.
  - 4: Impressively well prepared. Excellent performance is frequently observed. The responses are appropriate in accordance with the situation, the addressee and developments; and you feel as though you can rest assured observing them.
  - 5: Superb performance for university students, at a level that you might expect of young colleagues in your office or business. You are impressed and thrilled by their level of performance.
- Please evaluate in the following manner, bearing in mind the above explanations.
  - A. As shown in the evaluation form, the average score (default score) is 3. If the team’s performance is better than the average, add appropriate points, and if the team’s performance is poorer than the average, deduct appropriate points.
  - B. The average score (default score) of 3 is generally awarded to those who “performed at a level normally expected of undergraduate university

students who have prepared for the competition enthusiastically for 2 months.”

- C. However, if the team contains graduate students (or those with business/legal practice experience), the average points will be awarded to those who “performed at a level normally expected of graduate students (or those with business/legal practice experience) who have prepared for the competition enthusiastically for 2 months.” In this case, a higher level of performance is required to earn the same 3-point score than the undergraduate university students in Section B above.
- \* Whether a student is an undergraduate student or a graduate student can be confirmed by referring to the list of participating teams in the brochure.
  - \* Participating teams are required to declare at the time of registration whether or not the team has individuals with business/legal experience. If there are participants with business/legal practice experience, judges will be notified the contents of the declaration submitted by the team on the day of competition.
  - \* Evaluation forms and the scores of individual judges will be kept confidential. If a university requests, the total score of three judges (including the score on each evaluation item) will be provided to the university.

## **Evaluation Criteria**

### **«Round A : Arbitration»**

#### **1 [Preparatory Memorandum/Response (Persuasiveness, Expression, Organization)]**

Are the claims that should be asserted presented effectively? Are the arguments in the documents as a whole logical and persuasive? In relation to each issue, is the basis in fact, contract, and/or law etc. shown appropriately and accurately? Are the documents easy to read and understand?

- ⇒ Please evaluate not only in terms of the legal persuasiveness, but also in terms of the real-life substantiation, e.g., extrajudicial persuasiveness.
- ⇒ Please consider as well whether and to what extent the legal documentation is appropriate, in lights of legal construct, burdens of proof, and evidence.
- ⇒ Please consider as well whether the documents are so designed as to be reader-friendly.

#### **2 [Opening Statement]**

Was the Opening Statement clear and effective? Did the opening statement demonstrate a satisfactory degree of preparation and practice?

- ⇒ As to the opening statement, please evaluate the effectiveness in terms of agenda setting for the subsequent arbitration, and the time management skill.

#### **3 [Oral Argument: New Wing Case]**

Did the team make their claims logically and persuasively, based on the given facts, the contract, and/or law etc.?

- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of the appropriateness of legal construct and the material persuasiveness.
- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of whether and to what extent the team achieved deep understanding of the contract clauses and UNIDROIT Principles etc., whether and to what extent the team successfully applied the rules to the facts, whether and to what extent the team's interpretation of rules were sound and acceptable, and whether and to what extent the arguments were evidence-based.

#### **4 [Oral Argument: Orange Collection Case]**

Did the team make their claims logically and persuasively, based on the given facts, the contract, and/or law etc.?

- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of the appropriateness of legal construct and the material persuasiveness.
- ⇒ Please evaluate the oral arguments in terms of whether and to what extent the team achieved deep understanding of the contract clauses and UNIDROIT Principles etc., whether and to what extent the team successfully applied the rules to the facts, whether and to what extent the team's interpretation of rules were sound and acceptable, and whether and to what extent the arguments were evidence-based.
- ⇒ Please evaluate whether the team achieved understanding of the issues and made well-reasoned legal arguments that support its position.

#### **5 [Overall persuasiveness]**



Through the documents and oral argument, and based on the facts of the problem, was there a persuasive and acceptable story advanced?

- ⇒ Please evaluate the team's overall performance through the arbitration in terms of whether and to what extent the team successfully reconstructs a vivid and integrated story of their case.

#### **6 [Interactions with the Arbitrators]**

Were the teams able to respond precisely and timely to questions and directions from the arbitrators?

- ⇒ Respect toward the arbitration panel should also be considered.

#### **7 [Responses to claims and counter arguments from the other side]**

Were the teams able to respond precisely and timely to claims and counter arguments from the other side?

- ⇒ Whether the responses were quick and to the point.

#### **8 [Closing Statement]**

Was the Closing Statement persuasive and effective?

- ⇒ As to the closing statement, please evaluate its effectiveness in terms of whether and to what extent it reflects the overall arguments through the arbitration.
- ⇒ It is recommended that one of the arbitrators assume the role of time-keeper.

#### **9 [Manner of Advocacy]**

Were the manner of oral argument and the way in which claims were made appropriate for a lawyer representing a client in front of an arbitral panel?

- ⇒ Did the team members argue with confidence and pride as professionals?

#### **10 [Teamwork]**

During the oral argument, was there an appropriate allocation of roles and division of work; was good teamwork evident?

- ⇒ The Intercollegiate Negotiation Competition takes teamwork very seriously. It doesn't mean each has to argue for the same amount of time, but if some contributed little or one dominated the team's arguments, then the team may receive a poorer score. On the other hand, if the members help each other when a tough question is raised, then the team may receive a better score.

## «Round B: Negotiation»

### 1 [Negotiation Planning: Setting Objectives]

Did the teams set appropriate objectives, having understood what were the genuinely important issues for their own company, based on the given facts and in light of a full exploration of their own and the other company's situation, the market conditions etc.?

- ⇒ Planning and objectives are very important since the overall negotiation should be evaluated based upon them.

### 2 [Negotiation Planning: Negotiation Strategies]

In light of the negotiation objectives, did the team set out appropriate negotiation strategies?

- ⇒ Please evaluate if the team's strategy is properly, feasibly, and reasonably constructed.

### 3 [Understanding the other side]

Through its preparation and effective engagement during the negotiation, did the team appropriately understand the interests, views, and strategy of the other side?

- ⇒ Please evaluate communication skill in terms of whether and to what extent the team achieved mutual understanding through active listening, including effective questions.

### 4 [Proposals/Persuasiveness]

Based on the objectives and strategies of the negotiation and on the other side's interest, did the team advance reasonable and constructive proposals and persuasive arguments in a flexible and effective manner?

- ⇒ Please evaluate the offers and counter offers made by the team in terms of how they are creative, constructive, timely, and to the point.

### 5 [Strategies]

Did the negotiation strategies of the team work effectively? Was the team able to modify these in response to the other side's reactions and situation and carry out an effective negotiation?

- ⇒ Please evaluate the properly adaptive execution of the reasonable strategy.

### 6 [Good Working Relationship]

Did the team make efforts to build a good working relationship with the other side?

- ⇒ Please evaluate the communication between the team in terms of developing mutual understandings and building business trust.

### 7 [Agreement]

Without compromising too readily or departing from its authorities, did the team endeavor to reach a good agreement that aligned with their company's interests? Was the content of the agreement (or where the teams did not reach agreement, the content of what they were trying to agree upon) clear and reasonable?

- ⇒ The teams should check what was agreed upon to each other. Documentation is not required. Oral confirmation is enough so long as the agreements are clear and definite. Please also evaluate the agreement in terms of whether it achieves maximization of self-interest, is within ZOPA, and is a Win-Win solution.

### 8 [Teamwork]

Did the team members fulfill the roles that their positions required, and did they use good teamwork to negotiate?

- ⇒ The Intercollegiate Negotiation Competition takes teamwork very seriously. It doesn't mean each has to talk for the same amount of time, but if some contributed little or one dominated the negotiation, then the team may receive a poorer score. On the other hand, if the members help each other when a difficult situation arises, then the team may receive a better score.

### **9 [Attitude to the Negotiation]**

Did the team members demonstrate an attitude that was appropriate and ethical for a businessperson, considering the relationship with the other party?

- ⇒ Whether each of the team members negotiated as an ethical, responsible, and mature businessperson.

### **10 [Self-Evaluation]**

Based on the process and the outcome of the negotiation, was the team able to reflect upon and evaluate their own and the other team's performance in a fair and objective manner?

- ⇒ The reflection includes the evaluation of the other side as well as the evaluation of the relationship of the two parties. A negotiator should be accountable, and he/she should be able to explain properly the ramifications, results and reasons of the negotiation.

Attachment 2: Scores in the 22<sup>nd</sup> Competition (2023)

		Round A	Round B	Total
Winner	東京大学 The University of Tokyo	112.667	109.167	224.833
2nd	チーム・オーストラリア Team Australia	107.75	110.25	218
3rd	京都大学 Kyoto University	101.7	113.25	215
4th	上智大学 Sophia University	105.75	102.375	211.125
5th	大阪大学 Osaka University	100.5	107.25	207.75
6th	シンガポール国立大学 National University of Singapore	102.667	97	202.667
7th	明治大学 Meiji University	92.75	103.75	199.5

	Round A	Round B
全チーム平均点 Average of all teams	95.99	99.14
チーム最高点 Highest Team Score	116	123
チーム最低点 Lowest Team Score	77	85
1-7位の大学の平均点 Average of 1-7 ranked universities	103	105.225
8-12位の大学の平均点 Average of 8-12 ranked universities	94.625	99.167
13-17位の大学の平均点 Average of 13-17 ranked universities	92.833	93.5
18-22位の大学の平均点 Average of 18-22 ranked universities	85.25	92.35

The total scores of other universities other than the top 7 universities are as follows:

8th: 198, 9th: 197.5, 10th:195.875, 11th: 193.5, 12th: 192, 13th: 191.833, 14th: 189.5, 15th: 189.125, 16th: 186.5, 17th :185, 18th: 182.433, 19th: 179, 20th: 176.5, 21st: 175.5, 22nd: 172.5