

オープン・イノベーションとマルチパーティネゴシエーション (※英語プログラム)

シラバス

Open Innovation and Multi-Party Negotiations (*English Program)

Syllabus

1. 講師 Lecturers:

○講師 Lecturer

二又俊文（東京大学 政策ビジョン研究センター 客員研究員）

Toshifumi Futamata (Research Member, Policy Alternatives Research Institute, Tokyo University)

○協力講師 Cooperating Lecturers

木村晋朗（インフォート国際特許事務所 弁理士）

Nobuaki Kimura (Patent Attorney (Benrishi), Infort patent firm)

山中豊（日本電気株式会社 技術イノベーション戦略本部 標準化推進室 シニアエキスパート
工学博士）

Yutaka Yamanaka (Doctor of Engineering, Senior Manager, Standardization Promotion Department, Corporate
Technology Division, NEC Corporation)

Stan Yukevich（モリソン・フォースター外国法事務弁護士事務所 弁護士）

Stan Yukevich (Attorney at Law at Morrison & Foerster LLP)

2. 研修テーマの狙い Aim of training themes

IoT 時代に入ってからオープン・イノベーションではこれまで以上にダイナミックな社内外のコラボレーションが必要になります。企業戦略/事業戦略を実現するため交渉力は必須のスキルですが、本年度の研修では特に多数当事者交渉をテーマとして、複数のケース教材（コンソーシアム・標準化団体・M&A）を使い、ロールプレイを通じて実践的に学びます。

In the age of IoT, open innovation requires more dynamic innovation inside and outside the company than ever before. Negotiation is an essential skill for realizing corporate strategy and business strategy, and in this year's training, trainees will practically study negotiation through roleplay with the theme of multi-party negotiations in particular, while making use of several example teaching materials (consortiums, standardization groups, M&A).

3. 到達目標 Objectives to reach

実務において自ら主体的に交渉チーム編成、具体的準備方法、交渉シナリオを作り、実際の交渉現場で進めることができるようになること

Be able to compose a negotiation team, create concrete methods of preparation, make a negotiation scenario on your own initiative as part of actual work, and put them into practice in actual negotiations.

4. 受講対象者 Target participants

- ・海外パートナーとの交渉に携わる事業部門、研究開発部門、新規事業開発部門、知財・法務部門の管理職（候補者含む）、リーダークラス

This is targeted at administrators or leader-class people of business divisions, R&D divisions, new business development divisions and IP/legal divisions handling negotiations with overseas partners.

- ・英語講座のため、英語での講義理解力、ならびに討議参加できるレベルの英語力を前提とします。ただし、必ずしも英語に流暢である必要ありません

As this is an English course, it assumes a level of English that will enable the student to understand the lectures and participate in the debate. However, there is no particular need to be fluent in English.

5. 教材一覧 Teaching material list

No.	類型	タイトル・副題	企業	狙い・特徴
12-1	長編教材 Long case	次世代ビデオディスク ～標準化における仲間作りの 戦略～ Next Generation Video Disc -Strategy of Consensus Forming in Standardization--	4社の仮想企業 初台電機（日本）、ス ター電機（日本）、ラ イオン・フィルム・ カンパニー（米国）、 マキノ・アニメスタ ジオ（日本）	第2世代DVD規格をめぐる日米4社の確執 と調整。2社間個別交渉と多数者会議での利 害対立と調整を学ぶ。
12-2	短編教材 1 Short Case1	ビデオソフトの標準化～標 準化における仲間作りの戦 略～ Standardization of Video Soft Format-Strategy of Consensus Forming in Standardization--	多数	
12-3	短編教材 2 Short Case2	標準規格 DVB に基づく仮 想的提案 Hypothetical based on DVB, a standards body	複数	欧州デジタル放送規格の標準化と普及への 動き。DVB プロジェクトに於ける WG 構 成、リーダーシップ、会議運営などをみ る。
12-4	短編教材 3 Short Case3	複数の立場の当事者 The Multi-Cornered Table	Librassay、複数企業	IT 分野で普及したパテントプールが、メデ ィカル分野に進出する Librassay における新 たな形でのパテントプールの取り組みを学 ぶ。
12-5	短編教材 4 Short Case4	M&A 交渉 M&A negotiation	3社の仮想企業 Ishvara MedCo、Meiji Group、Lamb Equity	医療機器メーカー（日本）を買収したいイ ンド企業とファンドの3者の M&A 交渉。
12-6	短編教材 5 Short Case5	同業他社との接触と「カル テル」 ～独禁法の観点からの留意 点～ Contact with other companies in the same industry and "cartel" - points from the viewpoint of antitrust law -	複数	同業他社が集まる会合における独占禁止法 上のリスクと回避策を学ぶ。
12-7	短編教材 6 Short Case6	多数当事者交渉ケース I o Tにおける事例研究 ～ I o Tの具体的推進、開 発への戦略、施策ガイド～ Case Study for IoT ～ Concrete Strategies and Policy Guide for the Promotion and Development of IoT～	概論	IoT 時代のオープンソースイノベーションに おける多数当事者交渉。IIC の活動概論とテ ストベッド活動の例を紹介する。
12-8	短編教材 7 Short Case7	多数当事者交渉概論 Introduction to multiparty negotiations	概論	多数当事者交渉のフレームワークづくり、 事前交渉と会議交渉、多数当事者交渉の勘 所などを学ぶ。
	自己学習 用教材 (電子コ ンテン ツ) e-learning			多数当事者交渉のフレームワークづくり、 事前交渉と会議交渉、多数当事者交渉の勘 所などを学ぶ。

6. 参考文献 References

日本語版

- ・ 「ハーバード流交渉術」 三笠書房、ロジャー・フィッシャー、ウィリアム・ユーリー、岩瀬大輔 訳 三笠書房
- ・ Harvard Business Review Anthology, Negotiation (2004) 「交渉からビジネスは始まる」 Diamond ハーバードビジネスレビュー、ダイヤモンド社(2005)
- ・ Stuart Diamond(2010),“Getting More” 「ウオートン流人生のすべてにおいてもっとトクをする新しい交渉学」 (2012)集英社
- ・ 二又俊文 (2015 年)「進化する知財ネゴシエーション-変貌する事業環境下でどうネゴシエーションすべきか」 日本知的財産協会・知財管理 2015 年 5 月号 pp.563-573.

ロバート議事規則（ロバート議事法） <http://www.sayamajc.or.jp/2011/data/ROBA-TOGIZIHOU.pdf>

English version

- Roger Fisher and William Ury,“Getting to Yes” 1981.1991,2010
- Harvard Business Review Anthology, Negotiation (2004), “The Wisdom of Triple A Negotiation” Diamond Harvard Business Review, Diamond Inc., (2005)
- Stuart Diamond (2010), “Getting More: How You Can Negotiate to Succeed in Work and Life,” (2012), Shueisha.
- Carter Eltzroth, “IPR Policy of the DVB Project”, International Journal of IT Standards and Standardization Research, 2008 & 2009, available at https://www.dvb.org/resources/public/documents_site/negative-disclosure-frnd-arbitration-unless-pool-rules-ok.pdf
- Henry Martyn Robert, “Robert’s Rules of Order” <http://www.robertsrules.com/changes11.html>

(次頁に続く)

7. 研修の進行 Progress of training

(1) 1日目 1st day

①事前課題 Preliminary preparation

- 自己学習用教材（電子コンテンツ）を視聴し、自分の考えをレポートにまとめてください。レポートの提出は不要です。

Please watch self-study teaching materials (e-learning) and summarize your ideas in a report. No report submission is required.

- 下記の利用教材を読んできて下さい。1日目の授業では取り上げませんが、テーマに関連するケース教材です。

Please read the following educational materials. This material is not covered in the class on the first day, but it is a case material related to the theme.

- No.3 短編教材 Short Case 2 「Hypothetical based on DVB, a standards body」
- 1日目の授業で取りあげる下記の利用教材を読んできて下さい。利用教材を読んでいることを前提として研修を行います。とくに、No.1 についてはロールプレイを行いますので、重点的に予習をしてください。

Please read the following educational materials to be picked up in the class on the first day. We will conduct training with the premise that you are reading the teaching materials. Especially for No.1, role playing will be done, so please prepare yourselves intensively.

- No.1 長編教材 Long Case 「Next Generation Video Disc -Strategy of Consensus Forming in Standardization--」
- No.2 短編教材 Short Case 1 「Standardization of Video Soft Format -Strategy of Consensus Forming in Standardization-」

②当日進行

No.	テーマ	利用教材	実施形式	所要時間	講師
1	イントロダクション Introduction	<ul style="list-style-type: none"> No.1 長編教材 「Next Generation Video Disc -Strategy of Consensus Forming in Standardization--」 No.2 短編教材 1 「Standardization of Video Soft Format -Strategy of Consensus Forming in Standardization--」 	講義	90 分	二又、木村、山中
2	チーム内議論 Discussion within team		ロールプレイ	15 分	
3	模擬交渉 1（当事者間 1 H-L/S-M）Mock negotiation			15 分	
4	チーム内議論 Discussion within team			15 分	
5	模擬交渉 2（当事者間 2 H-M/ S-L）Mock negotiation			15 分	
6	チーム内議論 Discussion within team			10 分	
7	模擬交渉 3（当事者間 3 H-S/ M-L）Mock negotiation			15 分	
8	チーム内議論 Discussion within team			20 分	
9	模擬交渉 4（全体会議（フォーラム）議長は H）Mock negotiation			30 分	
10	講評／まとめ Review / Summary			45 分	
				合計 270 分 (休憩含)	

③事後課題 Review

なし None

(2) 2日目 2nd day

①事前課題 Preliminary preparation

- ・ 2日目の授業で取りあげる下記の利用教材を読んできて下さい。利用教材を読んでいることを前提として研修を行います。

Please read the following educational materials to be picked up in the class on the first day. We will conduct training with the premise that you are reading the teaching materials.

- ・ No.5 短編教材 Short Case 4 「M&A negotiation」

②当日進行

No.	テーマ	利用教材	実施形式	所要時間	講師
1	イントロダクション Introduction	No.5 短編教材 Short Case 4 「M&A negotiation」	ロールプレイ	※配分は 未定	二又、木村、 Stan
2	チーム内議論 Discussion within team				
3	模擬交渉 Mock negotiation				
4	講評／まとめ Review / Summary				
				合計 180 分	

③事後課題 Review

事後アンケートに、本研修を通じて得た「学び・気づき」、「企業実務に活かしたい点」等をまとめ、提出してください。

To the post-questionnaire, please summarize and submit the "learning and awareness" gained through this training, "what you want to do for practical work" etc.