

NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション(GLEA)の
メールマガジン第192号をお届けします。ご意見・ご感想は<glea@npo-glea.org>まで。

◆今号の内容

1. トピックス
2. 最新の活動情報
3. コラム『未来のリーダーたちへのエール——ビジネス視点で感じた学生たちの可能性』株式会社ロスゼロ 代表取締役 文美月氏

1. トピックス

◆第24回大学対抗交渉コンペティションを開催しました。
詳細は<2. 最新の活動情報>にて。

2. 最新の活動情報

◆第24回大学対抗交渉コンペティション
11月15日(土)16日(日)上智大学(一部オンライン)で開催し、国内19大学、海外7大学+1チーム
が参加、30対戦(日本語19対戦、英語11対戦)が行われました。

<対戦の結果>

- 第1位 チーム・オーストラリア
- 第2位 フォードム大学
- 第3位 上智大学
- 第4位 九州大学
- 第5位 シンガポール国立大学
- 第6位 東京大学
- 第7位 Gerge Mason University,Korea Campus

▶大会の詳細

<https://www.negocom.jp/comp/schedule.php?tno=24>

▶大会結果(Newsletter No,5)

<https://www.negocom.jp/pdf/upload/024/NL5.pdf>

3. 今月のリーダーシップ情報 【コラム／column】

株式会社ロスゼロ

代表取締役 文美月氏

『未来のリーダーたちへのエール——ビジネス視点で感じた学生たちの可能性』

2025年11月15日・16日、「第24回大学対抗・交渉コンペティション」が上智大学にて開催され、私は二日目の「交渉の部」の審査員として参加いたしました。本大会は、1日目に仲裁、2日目に交渉を行う極めて実践的なプログラムです。今年の交渉課題は、AI医療スタートアップと名門大学病院による提携交渉という、現代的かつ利害調整が難しいテーマでした。

学生たちは、この大会に向けて数ヶ月もの準備を重ねてきたそうです。審査員席には法曹界やアカデミア、大企業の方々が多く並びます。その中で、私のような現役のスタートアップCEOは少数派であり、初めての審査ということも相まって、私自身も身の引き締まるような緊張感の中で当日を迎えました。

実際の交渉は相手あつての「生もの」です。その場で生まれる予期せぬやり取りに対し、臨機応変な対応が求められます。相手の気迫に押されてしまったり、逆に自分の正しさを主張して「論破」しようと押しすぎても、良好な関係は築けず交渉はうまくいきません。論理だけでなく、人間同士の感情も交錯する駆け引き。私は、普段ビジネスの最前線で感じている緊張感を彼らの姿に重ね合わせ、深く共感しながら議論を見守りました。

講評では、私自身がこれまでに二度の起業を経験し、日々奔走しながら自社サービスの導入提案をはじめ数多くの交渉を重ねてきた「ビジネス実務家」としての視点を何よりも大切にしました。私の経験が少しでも彼らの糧になればと願ってお話しさせていただきましたが、同時に、私自身もこの大会から学ぶことが多かったように思います。

この二日間のタフな経験は、彼らが将来どの分野に進もうとも、決して色褪せない強力な武器になるはずです。不透明な世の中、壁にぶつかることもあるでしょうが、どのような状況でもうまく着地点を見出し、前に進んでいく未来のリーダーたちの活躍を、心より応援しています。

=====

発行元：NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション

発行責任者：野村 美明

(HP) <https://npo-glea.org/>

(TEL) 070-6560-2633