



Characteristics of Successful Pre-Competitive Collaborations
成功する非競争協業の特徴

Robin Teets
ロビン・ティーツ

ARIA Strategic Communications
アリア・ストラテジック・コミュニケーションズ

The Sustainable Seafood Summit 2026
サステナブルシーフード・サミット2026

About Me

自己紹介



Experience 経験

- Issues & crisis management consulting, including seafood
 - ・ 水産分野を含む、課題および危機管理のコンサルティング
- Building pre-competitive collaborations
 - ・ 非競協業の構築
- Facilitating multi-stakeholder coalitions
 - ・ 複数の利害関係者間の連携構築支援
- Strategy and neutral leadership roles
 - ・ 戦略立案および中立的リーダーシップの役割

Industries 業界

- **Seafood and tuna supply chains**
 - ・ 水産物およびマグロのサプライチェーン
- Consumer products
 - ・ 消費者向け製品
- Manufacturing
 - ・ 製造業
- Energy - oil & gas, nuclear
 - ・ エネルギー - 石油・ガス、原子力

Specific Examples 具体的な実績例

- International Seafood Sustainability Foundation (ISSF)
 - ・ 国際シーフード・サステナビリティ財団
- Global Tuna Alliance (GTA)
 - ・ グローバル・ツナ・アライアンス
- NGO Tuna Forum
 - ・ NGO ツナ・フォーラム
- US IUU-Labor Rights Coalition
 - ・ 米国IUU漁業・労働権利連合
- Anti-IUU Forum Japan
 - ・ IUUフォーラム・ジャパン
- NGOs, companies and coalitions
 - ・ NGO、企業、連携組織

What Drives Success – Best Practices

成功の要因 – ベストプラクティス

- Targeted Focus /Scope
 - ・ 的を絞った焦点・スコープ
- Clear value proposition
 - ・ 明確な価値提案
- The right participants ... participating for the right reasons
 - ・ 適切な関係者が、適切な理由で参加
- A balance of voices
 - ・ 多様な意見・立場のバランス
- Neutral leadership
 - ・ 中立的なリーダーシップ
- Trust
 - ・ 信頼
- Honest communication
 - ・ 誠実・率直なコミュニケーション

Defined outcome/s that is clear and attainable

明確で達成可能な成果の定義

Participants get something they can't do on their own

参加者は単独では実現できない成果を得られる

Participants need a reason to believe – buy-in

参加者には『納得できる理由』が必要
— 腹落ち

A common platform/voice

共通の基盤・共通の発信メッセージ

Work that is anchored in data, science, tangible action, etc.

データや科学的知見、具体的な行動などに裏付けられた取り組み

What Stands in the Way – Common Mistakes

何が障壁と
なるのか –
よくある失敗

- Mission creep
 - ・ ミッションクリープ (目的の逸脱・肥大化)
- Unclear objectives ... Or too many objectives
 - ・ 目標が不明確、または多すぎる
- Leadership with an agenda, is too opinionated
 - ・ リーダーの意図や主張が強すぎる
- Personality-driven decision making
 - ・ 属人的な意思決定
- Unequal commitment among participants
 - ・ 参加者間でコミットメントにばらつきがある
- A few voices that dominate
 - ・ 一部の参加者の意見が支配的になる
- Going dark – saying you'll do something and not following through or following up
 - ・ 有言不実行 – やると言ったことを実行せず、フォローアップもしない

Some Advice

成功に向けた アドバイス

- Ensure the work is additive and supportive, not redundant to what companies are doing
 - ・ 取り組みが企業の活動に対して付加価値をもたらし、支援的であること。重複を避ける。
- Understand where collective market power lies – leverage your strengths
 - ・ 連携によって生まれる市場への影響力を見極め、自らの強みを活かす
- Be transparent enough
 - What you intend to do
 - How it's going
 - ・ 十分な透明性を保つ
 - ・ 何をしようとしているのか（意図）
 - ・ どのように進んでいるのか（進捗状況）

- Work with others for efficiency and to avoid redundancy
 - ・ 効率化と重複回避のために他者と協働する
- Determine where can you make the greatest impact – focus there
 - ・ 最も大きなインパクトを生み出せる領域を見極め、そこに注力する
- Avoid disproportionate business impacts
 - ・ 特定の企業・事業への過度な影響を避ける

Thank You