



パートナーシップ ツールキット

JCIパートナーシップツールキット

NOMおよびLOMのための実践ガイド

コンテンツ

1. 導入
2. このツールキットの使い方
3. JCIにおけるパートナーシップの意味 (なぜパートナーシップを結ぶのか)
4. JCIのパートナーシップの枠組みを理解する (誰と提携するのか?)
 - 4.1 パートナーシップの3つの柱
 - 4.2 関係の種類
 - 4.3 パートナーの選定基準 (パートナーをどのように決定するか)
5. パートナーシップ活性化プロセス (一緒に何をするか?)
6. JCIの4つのステップからなるパートナーシップのサイクル (どのように協力するか)
7. グローバルパートナーとの連携
 - 7.1 エンゲージメントルール
 - 7.2 特典の利用
 - 7.3 承認が必要な場合
8. JCIクラブ100の理解
 - 8.1 目的と構造
 - 8.2 会員特典
 - 8.3 会員ステータス
9. 国家レベルおよび地域レベルでのパートナーシップの構築
10. パートナーシップにおけるすべきこと、すべきでないこと
11. JCI本部への連絡方法
12. テンプレートとツール
13. よくある質問
14. 連絡先

1. はじめに

JCIは、リーダー育成と持続可能な開発のための2030アジェンダの推進という私たちの使命を支持する組織と連携しています。パートナーシップは、JCIの影響力、持続可能性、そして世界的な重要性を実現するうえで重要な要素です。

このパートナーシップツールキットは、公式参考文書としてJCIのあらゆるレベルにおけるパートナーシップの仕組みを理解していただくためのものです。会員、LOM、そしてNOMが、パートナーとプロフェッショナルかつ倫理的、そして整合性のある方法で関わる方法について、明確な指針を提供します。

このツールキットは次のことを理解するのに役立ちます：

- JCIパートナーシップとは何か、そしてなぜそれが重要なのか
- JCIのパートナーシップフレームワークの構造
- グローバル、ナショナル、ローカルパートナーシップの違い
- グローバルパートナーの特典を利用する方法
- NOMレベルおよびLOMレベルでパートナーシップを構築し管理する方法
- JCI本部をいつ、どのように関与させるか

このツールキットは、JCIグローバルパートナーシップのフレームワークを組織全体で一貫して適用できるシンプルで実用的なガイダンスとなります。

NOMおよびLOMの組織は、以下の条件を満たす限り、パートナーシップを構築する自主性を持ちます。

- 国際協定に抵触しない
- JCIの倫理基準に従う
- JCIブランドを正しく使用する
- 必要に応じて本社に連絡し調整する

2. このツールキットの使い方

このツールキットは、以下の用途で実用的かつ簡単に操作できるように設計されています。

- メンバー
- LOM
- NOM

効果的に使用するために、最初から最後まで読む必要はありません。ご不明な点がある場合は、パートナーと契約前に必ず JCI 本部へお問い合わせください。

この文書は次のように使用してください：

- パートナーへアプローチする際の参考資料
- パートナーシップの提案やスポンサーシップパッケージを準備する際のガイド
- 契約書を確認する際のサポートツール
- パートナーシップチーム向けのトレーニングリソース

3. JCIにおけるパートナーシップの意味

パートナーシップは JCI を支援します：

- 会員の機会を拡大
- 信頼性と世界的な認知度の向上
- リーダーシップ育成を強化する
- 影響力のある取り組みを実施する
- イベントやプログラムをサポートする
- イノベーションとリソースへのアクセスの向上

パートナーシップは金銭的なものだけではありません。組織間の協力、知識の共有、ツール、プラットフォーム、ネットワーク、そして戦略的コラボレーションも含まれます。

すべての JCI メンバー、LOM、NOM は、パートナーシップを確実に実現する役割を担っています。

- ミッション主導
- 専門的に管理
- 倫理的に健全
- JCI のグローバル戦略に沿って

4. JCI のパートナーシップの枠組みを理解する

JCI パートナーシップは、次の 2 つの補完的な次元に基づいて構成されます。

- パートナーシップの基盤： 私たちと協力する相手を定義する
- 関係の種類： 私たちは相手とどのような関係性で定義するか

この区別を理解することが、パートナーと適切に関わっていくうえで不可欠です。

4.1 パートナーシップの3つの柱

4.1.1 機関パートナー

機関パートナーは、JCI と協力して提言活動、持続可能な開発目標 (SDG) の実施、思想的リーダーシップ、イノベーションエコシステム、コミュニティへの影響に取り組む、ミッションに沿った組織です。

機関パートナーは以下のように分類されます3つのサブカテゴリ:

1. 政策、提言活動、グローバル協力パートナー

JCI が世界規模の政策、多国間プロセス、および SDGs のリーダーシップに取り組むことを支援する組織。

- 例: 国連機関、政府間組織、世界青年連合、商工会議所。

2. イノベーション & エコシステムパートナー

若手リーダーの起業家精神、デジタル変革、イノベーション エコシステムをサポートする組織。

- 例: スタートアップ エコシステム、アクセラレーター、イノベーション ネットワーク、起業家育成プラットフォーム。
パートナーシップ2026

3. コミュニティインパクトパートナー

JCI が地域社会で SDGs に沿ったプロジェクトを実施し、社会的影響を与えるのを支援する組織。

- 例: NGO、財団、人道支援団体、青少年および地域団体。
パートナーシップ2026

これらのパートナーは通常、直接的な金銭的支援は提供しません。彼らの主な価値は、ミッションの整合性、信頼性、そしてプラットフォーム、ツール、ネットワークへのアクセスです。

ダウンロード [完全ガイド](#) 現在の機関パートナーおよび協力者。

4.1.2 社の企業パートナー

これらのパートナーは以下を提供します:

- 金銭的支援
- スポンサーシップ
- 助成金
- 価格(価値)が明確となっている現物寄付

企業パートナーは、グローバルなプログラム、イベント、戦略的取り組みへの資金援助を行っています。

[JCIクラブ100](#)企業が JCI に資金を投資し、知名度とネットワーキングのメリットを享受できる、主力の企業パートナーシッププログラムとして、この柱に属します。

4.1.3 戦略的パートナー

これらのパートナーは直接会員特典のような：

- ツール
- テクノロジー
- トレーニング
- メンターシップ
- 割引
- キャリア開発

現在、提供している戦略的パートナーの完全なガイドをダウンロードしてください[会員向けの割引と特典](#)このガイドは、英語、日本語、フランス語、スペイン語でご利用いただけます。

4.2 関係の種類

JCI は、次の 3 つの関係タイプを通じて外部組織と連携します。

- パートナーシップ

JCI の 3 つのパートナーシップの柱の少なくとも 1 つに該当する正式な関係。パートナーシップには、契約、協力計画、そして利益の共有が含まれます。

- スポンサーシップ

企業パートナーに該当する金銭的または測定可能な現物による寄付。スポンサーシップは、イベント、プログラム、および運営費用を支援します。

- コラボレーション

特定の活動、イベント、またはミッションに沿ったプロジェクトに重点を置いた短期または単発の契約。コラボレーションは柔軟であり、パートナーシップ構築の第一歩となることがよくあります。

4.3. パートナーの選定基準(パートナーとなる企業)

JCI は、リーダーシップ育成、会員価値、組織の持続可能性、そしてSDGsに沿ったインパクトに有意義な貢献ができる組織と提携しています。パートナーの選定は、戦略的な適合性、信頼性、そして活動力に基づいて行われます。

JCIパートナーの資格

潜在的なパートナーは、次のような場合に適しています。

- JCIの使命、価値観、リーダーシップの焦点との整合性
- 業界内での信頼性と好意的な評判
- メンバーやコミュニティへの影響に対する明確な価値
- プログラム、イベント、トレーニング、プロジェクトを通じて活性化する能力
- 明確な役割と責任を持って協力する意欲
- 関連する場合のスケラビリティまたはレプリケーションの可能性
- パートナーシップの3つの柱の少なくとも1つに合致する

JCIが提携していない企業

JCIは次のような組織とは関わりません。

- JCIの使命、価値観、倫理基準に反する
- 政治的、法的、または評判上のリスクが存在する
- 有害または無責任な行為に関与している
- 具体的な価値を提供せずに推薦を求める
- 既存のグローバルパートナーシップとの利益相反が生じる

5. パートナーシップの活性化プロセス

JCIパートナーシップは、積極的、成果志向、リーダーシップ重視のパートナーシップとして設計されています。それぞれのパートナーシップは、戦略的連携を、会員、地域社会、そしてパートナーにとって価値を生み出す具体的な行動へとつなげていく必要があります。

すべてのパートナーシップは、JCIの以下の4つのプロセスの1つ以上を通じて活性化されます。4つの機会領域におけるリーダーシップ開発モデル:

5.1. プログラム(ビジネスと起業家精神)

起業家スキル、ビジネスリーダーシップ、経済的エンパワーメントを強化するパートナーシップ。

代表的なアクティベーションは次のとおりです:

- 起業ツールとプラットフォーム
- メンターシップとコーチングプログラム
- スタートアップアクセラレーターとイノベーションチャレンジ

- クリエイティブ・ヤング・アントレプレナー(CYE)支援
- ビジネスエコシステムへのアクセスと拡大の機会

これらのパートナーシップは、企業活動とイノベーションを通じてメンバーが実践的なリーダーシップスキルを習得できるようサポートします。

5.2. イベント(国際協力)

国際的な露出、世界的な対話、国境を越えたコラボレーションを強化するパートナーシップ。

一般的なアクティベーションは次のとおりです:

- JCIイベントの講演者と専門家
- 共催会議またはサイドイベント
- 移動と参加のサポート
- グローバルフォーラムとハイレベル対話
- 10人の優秀な若者(TOYP)の取り組み

これらのパートナーシップにより、JCIの国際的な存在感が強化され、メンバーにリーダーシップを発揮できるグローバルなプラットフォームが提供されます。

5.3. 研修(個人開発)

学習、スキルアップ、専門能力開発へのアクセスを拡大するパートナーシップ。

一般的なアクティベーションは次のとおりです:

- ワークショップとマスタークラス
- 認定資格および資格プログラム
- デジタル学習プラットフォーム
- リーダーシップ、マネジメント、技術スキルのトレーニング

これらのパートナーシップは、JCIメンバーシップの個々の価値を直接高めます。

5.4. プロジェクト(コミュニティへの影響)

SDGsに沿った測定可能な社会的影響をもたらすパートナーシップ。

一般的なアクティベーションは次のとおりです:

- SDGに沿ったコミュニティプロジェクト
- JCI RISEの取り組みとプロジェクト

- 研究、パイロット、影響評価
- コミュニティ介入と人道支援活動

これらのパートナーシップにより、メンバーは現実世界の状況でリーダーシップを発揮し、持続可能な影響を生み出すことができます。

ほとんどのパートナーシップは、複数の経路明確なアクティベーション パスウェイにより、パートナーシップが単なる可視性にとどまらず、有意義なエンゲージメントと成果へとつながります。

6. JCIの4つのステップからなるパートナーシップのサイクル

JCIは、パートナーシップが戦略的に選定され、専門的に管理され、組織のあらゆるレベルで一貫して提供されるよう、シンプルで実践的なパートナーシップサイクルを適用しています。このサイクルは、国レベルおよび地域レベルの組織が、連携、説明責任、そして影響力を確保しながら、パートナーの選定から長期的な関係構築へと進むのを支援します。

ステップ1: 引き付ける

JCIの使命と目的に合致する潜在的なパートナーを特定し、優先順位を付けます。

- 潜在的なパートナーを特定する
- 簡単なニーズ評価を実施する
- 優先順位をつけたパートナーリストを作成する
- 明確なアウトリーチ資料を作成する

ステップ2: 保護する

調整、明確化、合意を通じてパートナーシップを正式なものにします。

- 会議をリクエストする
- 提案を提示する
- 期待と成果物を一致させる
- 契約書に署名する

ステップ3: 実装

調整されたアクションと実行を通じてパートナーシップを活性化します。

- 簡単な行動計画を作成する
- 定期的なコミュニケーションを維持する
- 約束された利益を実現する

- パートナーの貢献を強調し、認める

ステップ4: フォローアップ

結果を評価し、時間をかけて関係を強化します。

- パートナーからのフィードバックを集める
- 合意されたKPIを確認する
- 成果と結果を共有する
- 長期的な関係を強化する

7. グローバルパートナーとの連携

すべてのグローバルパートナーシップは、JCI本部パートナーシップ部を通じて一貫性、ブランドの完全性、戦略的な整合性を確保するためです。

7.1 エンゲージメントルール

NOMおよびLOMIは、次の方法でグローバルパートナーと連携できます。

- グローバルパートナーが主導するプログラムへの参加
- 承認されたパートナーツールとリソースの使用
- 承認された場合、グローバルパートナーを国内または地域のイベントに招待する
- 地域活動を通じてグローバルパートナーの取り組みを拡大

NOMおよびLOMIは、以下をしてはならない:

- 国際協定の交渉または署名
- 世界的な知名度を約束
- 承認なしのグローバルパートナーロゴの使用
- パートナーの本社に直接お問い合わせ

グローバルパートナーの国内支社及び地域支店との連絡は、グローバル契約に抵触しない限り許可されます。

7.2 給付金の利用

グローバルパートナーが提供する特典は、次の方法で伝えられます。

- JCIパートナーシップ [Webサイト](#)

- JCI本部のプラットフォームとツール(JVC, [Trello](#))
- JCI本部からの公式コミュニケーション(公式ソーシャルメディアアカウント、ニュースレター、ウェブサイト)

NOMおよびLOMIは、会員に対してこれらの特典を積極的に宣伝することが推奨されます。

7.3 承認が必要な場合

以下の場合にはJCI本部の承認が必要です。

- パートナーは多国籍企業の場合
- グローバルなブランディングや認知度が求められている場合
- 関与には国連機関または主要機関が関与している場合
- 既存の国際協定との重複や利益相反の可能性がある場合

8. JCIクラブ100の理解

JCI Club100は、JCIの使命に資金援助する最大100社の企業からなる限定ネットワークです。これは企業パートナープログラムの一部であり、JCIの最も戦略的なグローバルパートナーシッププログラムの一つです。

Club100 は JCI 本部によって完全に管理されており、パートナー エクスペリエンス、ブランドの認知度、投資管理の一貫性が確保されています。

Club100は、従来の企業パートナーシップとは異なり、JCIメンバーである事業主やビジネスプロフェッショナルを中心に構成されています。このプログラムに参加できるのは、会社を所有または経営するJCI会員のみです。このプログラムは、以下の目的で設立されました。

- JCIメンバーの企業を世界レベルで結集する
- 起業家としての成長を支援する
- 可視性と拡張性を高めるグローバルプラットフォームを提供する
- JCIコミュニティ内のビジネスエコシステムを強化する
- JCIのグローバルパートナーネットワークにメンバーを直接つなげる
- 企業が国際的な拡大をする機会を提供する

Club100 は、JCIへの投資とJCIメンバー限定のビジネス開発機会を組み合わせています。

8.1 Club100会員が得られるもの

Club100 のメンバーは、次のような強化された可視性、認知度、グローバル ビジネス アクセスのメリットを享受できます。

- JCIのチャンネル全体で世界的に認知されています
- 世界会議、地域会議、主要プログラムでのイベントの認知度
- 主要なJCIイベントでの講演機会(レベルによって異なります)
- グローバルパートナーやリーダーとのレセプションを含むVIP ネットワーキング アクセス
- JCIの出版物やコミュニケーション資料におけるブランディング
- 独占的なパートナーエンゲージメントの機会により、ビジネス範囲を強化
- 他のClub100企業を含むJCIのグローバルビジネスネットワークへのアクセス
- 国境を越えて自社の製品やサービスを宣伝する機会

8.2 会員ステータス

Club100 のメンバーシップは、4つの年間寄付レベルに分かれています。

- プラチナ- 最高の視認性、講演の機会、プレミアムブランドの配置
- ゴールド- パートナー契約への強力な認知と優先入場
- シルバー- 中間レベルの福利厚生と表彰
- ブロンズ- エントリーレベルの参加とブランディングのメリット

投資配分の柔軟性

Club100の投資家は、階層別特典に加え、JCI内での年間拠出金の配分方法を選択できます。投資家は以下の支援に投資できます。

- 特定のグローバルプログラム(例: CYE、TOYPなど)
- 戦略的な主導権(年間行動計画の一部)
- 指定された委員会(例: JCIビジネス委員会、国際ヒューマンデューティー委員会など)

この柔軟性により、Club100メンバーは、JCIの世界的な使命に直接貢献しながら、投資を各自の関心分野に合わせるすることができます。

(給付金は公式の[Club100 会員ガイド](#)(スペイン語、フランス語、日本語、英語で利用可能)。

8.3 Club100が重要な理由

Club100 は、JCIと組織内の起業家エコシステムの両方を強化する上で重要な役割を果たします。

- JCIの世界的な使命に持続可能な資金を提供します
- 主要なプログラム、イベント、戦略的取り組みをサポートします
- 企業の信頼性とグローバル展開を強化
- 長期的な戦略的関係を育む
- JCI会員所有の企業の国際展開を支援
- コラボレーションと可視性を通じてJCIビジネスコミュニティを強化します

Club100 は、JCI の財務持続可能性モデルの重要な部分であり、会員起業家のための独自の表彰プラットフォームです。

9. NOMレベルおよびLOMレベルでの パートナーシップの構築

NOMおよびLOMは以下を行うことができます。

- ✓ 独自のNOMレベル/LOMレベルのパートナーシップを構築する
- ✓ イベントのスポンサー契約を作成する
- ✓ コミュニティの関係者と協力する
- ✓ ブランドガイドラインに従ってJCIの国名と地域名を使用する
- ✓ JCI倫理基準に従う

以下の行為は禁止されています：

- ✗ グローバルパートナーと競合する企業や機関との契約に署名する
- ✗ JCI本部の承認なしにグローバル JCI ブランドを推薦に使用する
- ✗ 高リスクセクター/企業との提携

10. パートナーシップにおける心得

正しい方法：

- ✓ ブランドガイドラインに従う
- ✓ コミュニケーションはプロフェッショナルなものにする
- ✓ 約束した利益を実現する
- ✓ グローバルパートナーとの競合がないことを確認する

禁止事項：

- × 許可なくグローバルパートナーのロゴを使用する
- × 実現できない可視性を約束する
- × JCI本部に確認せずに多国籍企業との契約に署名する
- × 政治的に敏感な業界や規制のある業界に参入する

11. JCI本部への連絡方法

以下の場合には、NOM/LOMは本部に連絡する必要があります。

- 潜在的なパートナーは多国籍企業である
- パートナーがグローバルな可視性を求める
- パートナーシップは国連機関または主要機関に関連している
- パートナーが既存の国際協定と矛盾している
- 契約書やテンプレートのサポートが必要です

パートナーシップ部門連絡先:partnerships@jci.cc

12. テンプレートとツール

ツールキットに含まれるもの:

- [MOUテンプレート](#)
- [スポンサー契約書テンプレート](#)
- [パートナーシップ年間行動計画テンプレート](#)
- [シンプルなデューデリジェンスチェックリスト](#)

テンプレートは、NOMまたはLOMのニーズに合わせて調整できます。

13. よくある質問(FAQ)

13.1. NOMまたはLOMの組織は独自のパートナーシップを構築できますか？

はい、このツールキットに記載されているガイドラインに従い、既存のグローバルパートナーとの利益相反がないことを保証する限り、独自のパートナーシップを確立できます。

13.2. NOMはグローバル企業にアプローチできますか？

NOMは、主に国内で国家レベルで事業を展開している企業とのパートナーシップに重点を置く必要があります。

多国籍企業やグローバル企業とのパートナーシップは、世界中のメンバーに利益と機会を確保することを目的とした契約であるため、JCI本部のパートナーシップ部門によって管理されています。

各国の組織が世界的に展開する企業にアプローチを希望する場合は、まずパートナーシップ部門に相談し、進行中の協議がないことを確認し、JCI本部を通してアプローチを行うべきかどうかを判断する必要があります。このプロセスにより、紛争や重複を防ぎ、グローバルな交渉における戦略的な整合性を維持できます。

13.3. JCIメンバーはグローバルパートナーに直接連絡できますか？

はい、ただし、各国の組織の代表として行動する場合のみであり、パートナーシップ部門(partnerships@jci.cc)をコミュニケーションに組み込むことで、チームはプロセスをサポートし、グローバル本社やオフィスとの適切な連携を確保できます。

アウトリーチがグローバルパートナーの国内または地方支部に向けられている場合、NOMは独自にアウトリーチを行うことができます。

ただし、グローバル/本社レベルのパートナーとのコミュニケーションは、JCI本部のパートナーシップ部門を通じて調整する必要があり、同部門が適切な連絡先を紹介してつなぎます。

13.4. NOMまたはLOMの組織はグローバルパートナーロゴを使用できますか？

JCI本部パートナーシップ部門からの書面による承認がある場合のみ。

13.5. グローバルパートナーに連絡するにはどうすればいいですか？

メールでパートナーに連絡する場合は、必ずJCI本部パートナーシップ部門(partnerships@jci.cc)にご連絡いただければ、必要に応じて情報提供とサポートを提供いたします。機関パートナーの連絡先は以下をご覧ください。

- 国際連合 (UN)

自国の国連事務所との連携は、パートナーシップを重視し、単に財政支援を求めるのではなく、JCIの信頼性を高め、国連エコシステムにおける協力的なアクターとしての地位を確立する上で重要です。

すべての連絡は、JCIレターヘッドを使用して、簡単な組織の背景と明確なプロジェクト/提案とともに送信する必要があります。

- 世界ビジネスエンジェル投資フォーラム (WBAF)

情報と接続ポイントは、[公式サイト](#)。

- 国際商業会議所 (ICC)

コラボレーションのご依頼は、以下のフォームにご記入ください。適切な担当者をご紹介させていただきます。

[JCI x ICC コラボレーション関心フォーム](#)

参照[ICCグローバルチェンバーズリスト](#)連絡先とネットワークについては、ユーザーマニュアルでセットアップ手順を確認してください。

- アイセック

コラボレーションのご依頼は、以下のフォームにご記入ください。適切な担当者をご紹介させていただきます。

[JCI x AIESEC コラボレーション フォーム](#)

詳細については、[公式サイト](#)。

- 潘基文財団 (BKMF)

コラボレーションのご依頼はお気軽にお問い合わせください。適切な担当者をご紹介いたします。詳細については、[公式サイト](#)。

- ビジネスネットワークインターナショナル (BNI)

コラボレーションについて詳しくは、次のサイトをご覧ください。www.bnipartner.com/jci/ 地元の BNI 支部との連絡をリクエストします。

または、直接ご紹介をご希望の場合は、お気軽にお問い合わせください。[BNIグローバルチャプターリスト](#)。

13.6. NOMまたはLOMは、パートナー イベントに参加するにはどうすればよいですか？

機会はパートナーシップ契約とイベントの種類によって異なります。利用可能な機会は以下の方法でお知らせします。

- JCI理事会
- JCI委員会
- JCIニュースレター
- JCIソーシャルメディアチャンネル

特定のパートナーイベントにご興味をお持ちの場合は、パートナーシップチームまたはグロース&ディベロップメントエリアチームまでお問い合わせください。ご参加いただけるよう、全力を尽くしてサポートさせていただきます。

14. 連絡先

- JCIパートナーシップ部門

メールアドレス:partnerships@jci.cc

- JCIパートナーシップディレクター

ナタリア・カルデナス

ncardenas@jci.cc

- JCI パートナーシップ マネージャー (戦略および企業)

ディエゴ・ムニョス・キロス

dmunozquiroz@jci.cc

- JCI パートナーシップ マネージャー (機関)

バーニス・チン・ランショー

bclangshaw@jci.cc

- Webサイト

www.jcipartnerships.com