

# TOOLKIT

パートナーシップ2023

# コンテンツ

1.	はじめに .....	4
1.1.	パートナーシップとは? .....	4
2.	機関パートナーシップ.....	4
2.1.	制度的パートナーシップとは? .....	4
2.2.	JCIの現在の機関パートナーは? .....	5
2.3.	これらのパートナーシップの目的は? .....	5
2.4.	国家(NOM)又は各地会員青年会議所(LOM)は制度的パートナーシップからどのように利益を得るのか? .....	7
3.	ファイナンシャル・パートナーシップ .....	7
3.1.	ファイナンシャル・パートナーシップとは? .....	7
3.2.	JCIクラブ100とは? .....	7
3.3.	JCIコーポレート・パートナーとは? .....	8
3.4.	JCIクラブ100会員とJCIコーポレート・パートナーの違いは? .....	8
3.5.	JCIクラブ100会員とJCI基金の寄付者の違い は?.....	8
3.6.	JCIの現在のファイナンシャル・パートナーは? .....	9
3.7.	これらのパートナーシップの目的は? .....	9
3.8.	国家(NOM)又は各地会員青年会議所(LOM)はファイナンシャル・パートナーシップからどのように利益を得るのか? .....	9
3.9.	私たちの強みは何か? (主なセールスポイント).....	9
3.10.	提供するパッケージの内容 .....	11
3.11.	スポンサーシップとネームパートナーの違いは? .....	12

3.12. ファイナンシャル・パートナーシップを増やすには？ .....	12
4. 実現可能なリード（見込み客） .....	13
4.1. 実現可能なリードとは？ .....	13
4.2. 実現可能なリードをJCI本部パートナーシップチームと共有するには？ .....	13
4.3. JCIは共有されたリードをどのように扱うか？ .....	13
4.4. 新しいパートナーを獲得するプロセスにどのように参加するか？ .....	13
5. パートナーへの連絡 .....	13
5.1. 地球市民パートナーへの連絡方法は？ .....	13
6. パートナーのイベントへの参加 .....	14
6.1. パートナーイベントに参加するにはどうすればよいのか？（どのような状況で？） ....	14

## 1. はじめに

### 1.1. パートナーシップとは？

パートナーシップは、パートナー、つまり、当事者が協力して相互利益を推進することに合意する取り決めである。パートナーシップのパートナーには、個人、業利害関係[/g4]に基づく 組織、政府、またはこれらのグループの組み合わせがある。

私たちはミッション達成、リーチの拡大、ブランドの認知度と認知度の向上、会員数の増加と維持、財務の持続可能性を高めるためにパートナーと連携する。

私たちは、4つの機会分野に基づきコラボレーションを企図した。



## 2. 機関パートナーシップ

### 2.1. 制度的パートナーシップとは？

制度的パートナーシップとは、関係する。当事者が非商業的であるか、いかなる種類の金銭的合意も伴わない契約をいう。

機関パートナーは、以下のタイプエンティティである。(直接的または間接的に、以下のいずれかのタイプのエンティティによって所有または管理されている)

1. 商業・投資銀行、信託会社、貯蓄銀行、金融会社またはこれらに類する機関
2. 保険会社
3. 教育機関又は財団
4. 政府機関
5. 信用組合、信託、又は養老基金
6. 連邦準備制度理事会、ローン保険公社、又は同様の機能を行使する後継者

7. 類似のミッションを持つ組織
8. 上記のエンティティの1つ以上の組み合わせ

## 2.2. JCIの現在の機関パートナーは?

JCIの現在の機関パートナーは以下の通り:

国連(UN)  
国際商工会議所(ICC)  
ワールドビジネスエンジェル投資家フォーラム(WBAF)  
アイセック(AIESEC)  
ワールドビジネスエンジェル投資家フォーラム(WBAF)  
潘基文センター  
ポッシビリスト  
ビジネス・ネットワーク・インターナショナル(BNI)

## 2.3. これらのパートナーシップの目的は?

これらのパートナーシップは、リーチを伸ばし、パートナーシップのネットワークを拡大することを主な目標とする。このようなコラボレーションを通じて、革新的な機会を創出し、商品に付加価値をつけることを目指す。例:講演者をイベントに招待し、ノウハウの交換、可視性、ネットワークアクセスなどを提供する。

### 国連(UN)

国連とJCIには、豊かで集大成的な歴史がある。第二次世界大戦後の1945年、JCIと国連の資金によって、相互理解に向けて努力する。若者がホロコーストを防ぐことができるという考えに基づいて組織憲章が策定された。JCIと国連は、それぞれが1946年に最初の総会を開催し、個々のリーダーシップにより世界中の平和と繁栄を促すため協業を開始した。

JCIは1954年以来、国連の主要機関の一つである国連経済社会理事会と協力してきた。現在、諮問資格を保持している組織は6343に上る。そのうち142団体が総合諮問資格を保持しており、JCIもその1つである。これにより、ECOSOCとその補助機関とともに協働することができる。SDGsに関しては、昨年のJCI RISEバーチャル・サミット・イニシアティブで地球市民目標ウィークを支援する。国連財団を含む持続可能な開発目標を推進するため、さまざまな機関や財団と緊密に協力しており、SDGsフォーラムへの積極的な参加に取り組んでいる。

また、UNWTO(国連世界観光機関)、国連地球市民コンパクト、SDSN(持続可能な開発ソリューションネットワーク)などの他の国連機関や補助機関とも協働している。これらの機関の働きを理解することで、国家青年会議所(NOM)は機会を模索し、私たちのイニシアティブとの共通の目標に向かって協力することが可能になる。

私たちは現在、「リーダーにとっての世界人権宣言」を国連人権高等弁務官事務所(OHCHR)と青少年に関する。事務総長特使事務所に向けて説明しようとしている。

JCIを代表して各国の国連に連絡する場合は、国連制度の助成金の要請ではなく、パートナーシップ・プロジェクトに基づいてのみ、地域を強調して行うべきである。これにより、JCIとの関係に対する。信頼と信用が高まり、JCIの国連制度の主要プレーヤーとしての地位が確立される。

国連機関に連絡する際は、JCIのレターヘッドを用いて、沿革及びプロジェクト/イニシアティブの提案にする

資料を添付すること。

## 国際商工会議所(ICC)

私たちのパートナーシップは1983年に始まった。このパートナーシップは、JCI RISEイニシアティブに沿ったプロジェクトに関する。コラボレーションを中心とし、ICC と起業家精神センターは、SDGsに対する意識を高め、JCI RISEの柱の1つである「経済の維持と再建」にビジネスレジリエンスを通じて取り組むために、2022年のJCI RISEサミットイベントに積極的に参加している。

また、毎年恒例のイベントに相互に参加し、さまざまな活動で全国商工会議所とNOとの連携を促している。

ICCとの協働については、2通りの方法が考えられる。

- イニシアティブに関してICCと直接協力するか、または
- ICC公認の地方商工会議所と協力して、イニシアティブに結びつける。

最寄りのICCネットワークに接触して、さらに学ぶために、まずChambers ConnectプラットフォームでJCIチャプターのプロファイルを作成する。Chambers connect には、承認されると、プラットフォームへのログイン及びアクセス、国家青年会議所(NOM)のページを作成することが可能になり、そこでイベント、活動、プロジェクトなどを共有して他の商工会議所とのコラボレーションを実現できる。手順については、以下のマニュアルを参照のこと

## ワールドビジネスエンジェル投資家フォーラム(WBAF)

私たちのパートナーシップは2015年に始まり、2020年に公認され、2022年にリニューアルされた。金融およびデジタルインクルージョン、女性の起業、リーダーシップを中心としたこのパートナーシップにより、イベントに優れた講演者を招聘したり、会員の人脈づくりに資することができる。

また、このパートナーシップは、ビジネス関連のプロジェクト(CYE、クラウドファンディング、スマートファイナンス)を支援し、エンジェル投資やスタートアップに関して地元のWBAF会員とのイベントに参加する機会なども提供している。

各国の会頭はWBAFの上級コミッショナー及びシニアセネターに、理事長はWBAFのセネターおよびインターナショナルパートナーに連絡を取って関係を構築している。問い合わせはWBAFのウェブサイトで:

[www.wbaforum.org](http://www.wbaforum.org)

## アイセック(AIESEC)

AIESECとJCIとの提携は2015年に始まった。パートナーシップは、個人の育成、リーダーシップ、協力を中心としている。AIESECの会員は主に18歳から25歳までの若者で、その多くは大学に拠点を置き、AIESEC卒業後にJCIに加入する会員のインキュベーターとして機能している。

私たちは、イベントへの相互参加も奨励している。

AIESECと協働するにあたっては、ローカルチャプターに連絡してローカルパートナーシップをリクエストする。その際、JCIレターヘッド及び地球市民覚書(MOU)を用いること。将来の連絡プロトコルはAIESECと確立されています。

## 潘基文(パン・ギムン) 地球市民センター

潘基文地球市民センターは、とりわけ女性と若者のためのリーダーシップ、仲裁、擁護、教育に焦点を当てている非営利団体である。

同センターとJCIは、リーダーシップとソーシャル開発について互いの関心を統合して、今日の地球市民問題に取り組んでいる。

### ビジネス・ネットワーク・インターナショナル(BNI)

世界中に275.000人以上の会員を擁する。ビジネスネットワークインターナショナル(BNI)は、世界最大のビジネスネットワーキングおよびビジネス紹介組織である。パートナーシップは2020年に始まり、その主な焦点はビジネスネットワーキング、起業家精神、リーダーシップ開発であり、後期段階では共同会員の維持／募集に焦点を当てている。

BNIは、ヨーロッパ全土のほとんどの地域に拠点と支部を置く。コラボレーションの機会の詳細については、[www.bnipartner.com/jci/](http://www.bnipartner.com/jci/) にアクセスし、最寄りの支部への連絡先をリクエストするか、個人的な紹介を希望する場合は担当窓口にメールで問い合わせる。

### 2.4. これらの機関パートナーシップから国家(NOM)及び／又は各地会員青年会議所(LOM)にはどのように利益がもたらされるのか？

各地(LOM)及び国家青年会議所(NOM)にとって、このタイプのパートナーシップは、新しい分野とつながり、アイデアを交換し、プロジェクトで協力し、聴衆を拡大し、新しい会員を引き付ける機会となる。

[こちら](#)にアクセスして、機関パートナーシップ契約を閲覧することができる。

## 3. ファイナンシャル・パートナーシップ

### 3.1. ファイナンシャル・パートナーシップとは？

ファイナンシャル・パートナーシップとは、JCI、JCI基金、またはJCIの国家(NOM)又は各地会員青年会議所(LOM)に利益をもたらすために、パートナーに代わって財政的コミットメントまたは寄付を伴う相互に有益な契約である。ファイナンシャル・パートナーシップの中で、企業、中小企業、財団、または個人は通常、地球市民ネットワークへのアクセス、可視性とリーチの拡大、潜在的なクライアントへのアクセス、または若者のリーダーシップ開発への貢献に関心を持っている。JCIでは、コストを削減し、資金を調達し、財務の持続可能性を達成することを目指している。

### 3.2. JCIクラブ100とは？

JCIクラブ100は、JCIのミッション及びビジョンへの投資に情熱を注ぐ100のパートナーからなる特別なクラブである。Club 100 の会員は、VIPスペースにアクセスして、JCIパートナーのCEOや代表者とつながり、未来をサポートするという共通の情熱のもと、業界セクターを超えて交流する。

JCI Club 100プログラムには、パートナーが選択できる4つのティアがある。ティアには、最高レベルのプラチナ、ゴールド、シルバー、ブロンズがあり、それぞれ特典が異なる。ティアに参加するには、それぞれ最低額を投資する必要がある。募集枠は限定されているため、すぐに投資しよう。

	<b>BRONZE</b> 1.000 USD	<b>SILVER</b> 3.000 USD	<b>GOLD</b> 5.000 USD	<b>PLATINUM</b> 10.000 USD
• Visibility on JCI Virtual Community and presentation on JCI Partnerships page	<i>Included</i>	<i>Included</i>	<i>Included</i>	<i>Included</i>
• Business Networking Sessions with JCI Members at JCI World Congress and Area Conferences				
• Speaking opportunities at one Area Conference of choice		<i>Included</i>	<i>Included</i>	<i>Included</i>
• One social media post about the Partner			<i>Included</i>	<i>Included</i>
• Complimentary VIP Registration for one Area Conference of choice				
• Speaking opportunity at JCI World Congress				<i>Included</i>
• Complimentary VIP Registration for JCI World Congress				
<i>*All benefits are subject to a calendar year</i>				
	<b>40 openings</b>	<b>30 openings</b>	<b>20 openings</b>	<b>10 openings</b>

このプログラムの詳細については、[こちら](#)

### 3.3. JCIコーポレートパートナーとは

JCIコーポレートパートナーは、JCIがカスタム金融契約を結んでいる組織／企業／財団または団体であり、JCIがパートナーに代わって金銭的貢献と引き換えに特定の条件を約束するものである。これには、JCIプログラム(CYE、TOYP、JCI RISE)またはJCIイベント(エリア会議または世界大会)のスポンサーが含まれるが、これらに限定されない。

### 3.4. JCIクラブ100会員とJCIコーポレートパートナーの違いは？

コーポレートパートナーは、寄付のレベルに応じて自動的にJCIクラブ100の会員になるが、JCIクラブ100 の全会員がJCIコーポレートパートナー ではない。

### 3.5. JCIクラブ100会員とJCI基金の寄付者の違いは？

JCIクラブ100プログラムは企業向け、JCI基金は個人向けである。JCI基金については[こちら](#)

### 3.6. JCIの現在のファイナンシャル・パートナーは？

JCIには現在、ファイナンシャル・パートナーがない。以下の団体(これらに限定されない)との契約交渉が進んでいる：

BNI  
Turkish Airlines  
NFTIV

### 3.7. これらのパートナーシップの目的は？

各パートナーの目的に応じて、契約に以下が含まれる場合がある。

- すべてのJCI公式コミュニケーションチャネルでの可視性
- JCIイベントでの可視性
- VIPイベント及びセッションへのアクセス

- 特別ボード、パネル、イベントへの参加
- スピーチの機会
- JCI会員、アンバサダー、理事会会員、同窓生とのプライベートミーティング

各パートナーシップ契約は、各企業パートナーの特別なニーズを満たすようにカスタマイズされている。私たちは、調達可能な商品とサービスを提供することことに重点を置いています。つまり、不満足なパートナーシップ体験を避けるために期待に対応する。販売収益を約束できないため、販売目標を含む契約は避けるが、ネットワーク内の露出、可視性、マーケティングを約束することはできる。このタイプのパートナーシップには、私たちのプラットフォームを介した特定数の人々（企業の従業員／幹部）のトレーニング及びマスタークラスへのアクセス、プロジェクトでのコラボレーション、講演なども含まれる。すべてのパートナーシップの機会は[こちら](#)。

### 3.8. ファイナンシャル・パートナーシップから国家(NOM)及び／又は各地会員青年会議所(LOM)はどのように利益を得るのか？

国家(NOM)及び各地会員青年会議所(LOM)は、イベントやプロジェクトでパートナーと協力し、ネットワークを通じてリーチを拡大し、可視性を高め、新たなセグメントとつながることで、この種のパートナーシップの恩恵を受けることができる。

各地(LOM)及び国家青年会議所(NOM)は、JCIの企業パートナーに連絡を取り（JCIのパートナーシップチームに連絡して）地域または国のファイナンシャル・パートナーシップまたは機関的パートナーシップを提案することができる。

### 3.9. 私たちの強みは何か？（主なセールスポイント）

私たちの強みは、主に5つのセールスポイントで成り立っている。

#### 3.9.1. イベント（4つのエリア会議と世界大会）

私たちは、選択したエリア会議及び／又は世界大会で、ネットワーク内で商品またはサービスを宣伝する。マーケティング機会を提供する。また、特別なセッションや講演の機会を提供することもできる。

さらに、潜在的なパートナーが関心のある特定のターゲットをカバーするようにパッケージを作り込むことができる。例：アジア太平洋会議と欧州会議のみを対象とした特定のパッケージで、それらの会議で販売ブースを置けるのみ。

#### 3.9.2. トレーニング及びマスタークラス

特定のオーディエンスを引き付け、商品に付加価値を与えることができる特別なコンテンツを作成する機会を提供する。このタイプのパッケージは通常、大学や機関向けである。

トレーニング及びマスタークラスへのアクセスは、潜在的パートナーのニーズに応じて、利益を受ける人の数に応じて交渉できる特別／割引価格で、どのパッケージにも追加されるベネフィットとなる。

#### 3.9.3. パーチャルサミット（JCI RISE）

SDGs関連のプロジェクトにパートナーを巻き込む絶好の機会である。パートナーのほとんどは国連の社会開発目標に従事しており、この種のイニシアチブに関心を持っている。承認の機会を提供することで、JCI RISEサミットの拡大を促すことができ、JCI RISEサミットは、以下の3つの主要な柱に基づく意識を高めることを目的とする。

#### JCI RISEに沿ったSDGs

- 経済の維持と再建  
SDG 9: 業界のイノベーションとインフラ  
SDG 11: 持続可能な都市とコミュニティ  
SDG 12: 責任ある消費と商品開発
- 働く人々の意欲を引き出す  
SDG 1: 貧困撲滅  
SDG 4: 質の高い教育  
SDG 8: 働きがいと経済成長
- 心の健康を守る  
SDG 3: 健康と福祉

各プログラムのプレゼンテーションを[こちら](#)からダウンロードできる。

#### 3.9.4. コンペティション(CYE)

JCIの主力商品の1つは、創造力ある若き起業家プログラムである。CYEプログラムの核は、若いリーダーたちが立ち上げたビジネスを紹介すること。CYEは、若い起業家たちに綿密で持続可能なビジネスモデルを提示するよう求めており、批判的・創造的思考を引き出す。このコンテストは、イノベーション、持続可能性、創造性を促進しサポートする。多くのブランドは、若いイノベーターをサポートする機会を探す。[こちら](#)からプレゼンテーションをダウンロードできる

#### 3.9.5. 褒賞(TOYP／傑出した若者たち

JCIは、変化を生み出す最前線にいる素晴らしい地球市民リーダーを表彰している。Ten Outstanding Young Persons of the World (傑出した若者たちプログラム) (TOYP)を通じて、業界を問わず、世界で最も優秀な若いイノベーターを探している。医学的ブレークスルーを担当する。研究者、戦争地帯をリハビリして回る人道主義者、気候変動や食料生産などの複雑な地球規模の問題の解決に取り組むイノベーターを表彰する。受賞者はJCIブランドの強力なアンバサダーとなり、深い知識がさまざまな方法で活かされる。

このプログラムは、私たちが継続的なイノベーションと創造性を育んだ若者の貢献を強調することにより、成長するリーダーが前進し続ける意欲を高める機会を提供する。上位10名の受賞者は、さまざまなカテゴリーで表彰される - 特定の受賞カテゴリーには、該当するパートナーの関心に応じて、企業のスポンサーシップと承認が与えられる可能性がある。

- 事業、経済及び／又は起業家の業績
- 政治、法律、及び／又は政府問題
- 学術リーダーシップ及び／又は業績
- 文化的な成果
- 道徳及び／又は環境におけるリーダーシップ
- 子供、世界平和及び／又は人権への貢献
- 人道的及び／又は自発的なリーダーシップ
- 科学技術開発
- 個人の成長及び／又は業績
- メディカル・イノベーション

### 3.10. どのようなパッケージを提供しているのか?

パッケージには、以下の3つのカテゴリがある:

1. ブロンズ
2. シルバー
3. ゴールド

## PARTNERSHIPS OPPORTUNITIES

2.800 USD <small>*Participation only</small>	• One free pass to the European Conference, accommodation included for the event ( 4 days - 3 nights) • Access to our Partnerships Networking sessions	BRONZE	SILVER	GOLD
10.000 USD	• Sponsor mentioned in JCI Social Media posts article (5 posts per year on all social media platforms) • Partner message included in JCI Newsletter • Partner Networking Meetings • Promotional materials included in Area Conference complimentary welcome bags	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
20.000 USD	• Posts/articles about the sponsor on the JVC platform, JCI website, and printed program • Sponsor Logo on JVC platform, Splash page • Guest Speaker • Banner ad on the JVC platform • 1 Complimentary pass to an Area Conference of your choice • One booth at Area Conference • Promotional materials included in the World Congress complimentary welcome bags	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
75.000 USD	• Guest Speaker in 4 Area Conference • 1 Complimentary pass to 4 Area Conferences • One booth at 4 Area Conferences • 1 Complimentary pass to the World Congress			<input checked="" type="checkbox"/>

プレゼンテーションとパッケージについては[こちら こちら](#)から編集可能なテンプレートをダウンロードできる。

### 3.11. スポンサーシップとネームパートナーの違いは?

ネームパートナーは、サポートするプログラムに関連したすべてのコミュニケーションに名を連ねる。ネームパートナーは、またカテゴリーで排他的にベネフィットを受ける(他の競合企業は同一のJCIプログラムのパートナーまたはスポンサーになることはできない)。スポンサーシップは、特定のタイプの可視性と参加を指す場合がある。

### 3.12. ファイナンシャル・パートナーシップを増やすには?

財政の持続可能性と会員の寄付への依存度を下げるには、現在および将来のJCIにとって重要な優先課題である。私たちは、JCIのプログラム、イベント、ネットワークができるだけ多くの金融パートナー候補に紹介することに注力する。これらのパートナーとスポンサー候補は、リード(見込み客)と見なされる。

できるだけ多くのリードを獲得し、提携の可能性を最大化するための戦略は以下のとおり:

1. 機関パートナーシップを活用して、JCIのパートナーシップの機会に関心を持ちうる財団/企業/個人および中小企業にアクセスする。
2. パートナーアイベントに参加して、金融パートナー候補とつながり、連絡する。
3. JCIパートナーシップの機会をJCIネットワーク全体に明確にする。
4. JCIの同窓生とアンバサダーのネットワークを活用して、実現可能なリードを獲得する。
5. JCIイベントのための特別なパートナートラックをデザインする。
6. JCIのパネル、イベント、プログラムに潜在的な金融パートナーを招待し、JCIネットワークの質とスパン

を体験してもらう。

7. 明確なパートナーシップ資料をオンラインで簡単に入手できるようにし、プロセスを自動化する。
8. 関連する。イベントに参加して、企業エコシステム内でJCIの可視性を高める

## 4. 実現可能なリード

### 4.1. 実現可能なリードとは?

実現可能なリードとは、見込み客と判断できる連絡先であり、組織の商品やサービスに関心を示すパートナーになる可能性がある 実現可能なリードは、意思決定を持つ組織内の人の連絡先である

### 4.2. 実行可能なリードをWHQパートナーシップチームと共有する方法

連絡先(実現可能なリード)を紹介するためのEメールを送信して、パートナーシップチームとの正式なミーティングをリクエストできる。また、彼らの関心や、交渉プロセスに有益と思われるその他の情報を共有することもできる。実行可能なリードがある場合は、以下の [form](#)に記入してお知らせください。

### 4.3. JCIは共有されたリードをどのように扱いますか?

JCIは、彼らに連絡し、実現可能なパートナーシップの機会を詳細に共有するための会議を設定する。会社や本人の経験について事前調査を行い、会議で共有する資料を準備する。

### 4.4. 新しいパートナーを獲得するプロセスに参加する方法は?

JCI本部パートナーシップチームとのミーティングへの参加を歓迎する。最初の会議では、潜在的なパートナーのニーズと需要に適した提案を精緻化するために、潜在的なパートナーのビジネス、関心、およびニーズに関するすべての詳細を学ぶことに焦点を当てる。

## 5. パートナーへの連絡

### 5.1. 地球市民パートナーに連絡する方法は?

電子メールでパートナーに連絡する際には、常に WHQパートナーシップディレクターとJCI本部パートナーシップ・マネージャーをCCに含め、必要に応じてサポートを得る。

### 国連(UN)

JCIを代表して国連に連絡する場合、単に国連システムからの助成金を申請するだけでなく、もっぱら地域を重視し、パートナーシッププロジェクトに基づいてのみ行う必要がある。これにより、JCIとの関係に対する信頼と信用が高まり、国連システムにおける主要なプレーヤーとしてのJCIの地位を確立できる。

国連機関への連絡は、JCIのレターヘッド、歴史的参考文献、プロジェクト/イニシアティブの提案を添付して行う。

### ワールドビジネスエンジェル投資家フォーラム(WBAF)

WBAF公式サイトは [こちら](#).

署名済みの最新の覚書(MOU)は[こちら](#).

## 国際商工会議所(ICC)

最寄りのICCネットワークに接続し、さらに詳しく知るには、まずJCIチャプターのChambers ConnectプラットフォームでJCIチャプターのプロファイルを作成する。[Chambers connect](#)には、承認されると、プラットフォームへのログイン及びアクセス、国家青年会議所(NOM)のページを作成することが可能になり、そこでイベント、活動、プロジェクトなどを共有して他の商工会議所とのコラボレーションを実現できる。手順については、以下の[マニュアル](#)を参照のこと

ICC地球市民商工会議所のリストは[こちら](#)。

署名された最新の覚書((MOU)は [こちら](#)。

## アイセック(AIESEC)

AIESECと協働するにあたっては、ローカルチャプターに連絡してローカルパートナーシップをリクエストする。その際、JCIレターヘッド及び地球市民覚書(MOU)を用いること。将来の連絡手順についてはAIESECと協議中である。

署名された最新の覚書(MOU)は [こちら](#)。

## 潘基文(パン・ギムン) 地球市民センター

当該組織との協働を希望する場合、私たちに直接連絡してください。あなたをそれぞれの代表者に引き合わせます。

## ビジネス・ネットワーク・インターナショナル(BNI)

コラボレーションの機会を得るためにBNIチャプターとつながるには、[www.bnipartner.com/jci/](http://www.bnipartner.com/jci/)にアクセスして、最寄りのローカルチャプターからの連絡をリクエストするか、個人的な紹介を希望する場合は担当窓口にメールで問い合わせる。

BNI地球市民チャプターのリストは、[こちら](#)。

## 6. パートナーのイベントへの参加

### 6.1. パートナーイベントに参加する方法は?(どのような状況で?)

イベントの種類とパートナーシップ契約に応じて、以下のチャネルを通じて機会を共有する。

- 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

特定のイベントに興味がある場合は、パートナーシップチームまたはエリアの会員拡大チームに連絡すること。私たちはあなたの参加を可能にするために最善を尽くす。

詳細については、[Partnerships Page](#)にアクセスし、[こちら](#)から、JCI地球市民パートナーシッププレゼンテーションをダウンロードできる。