



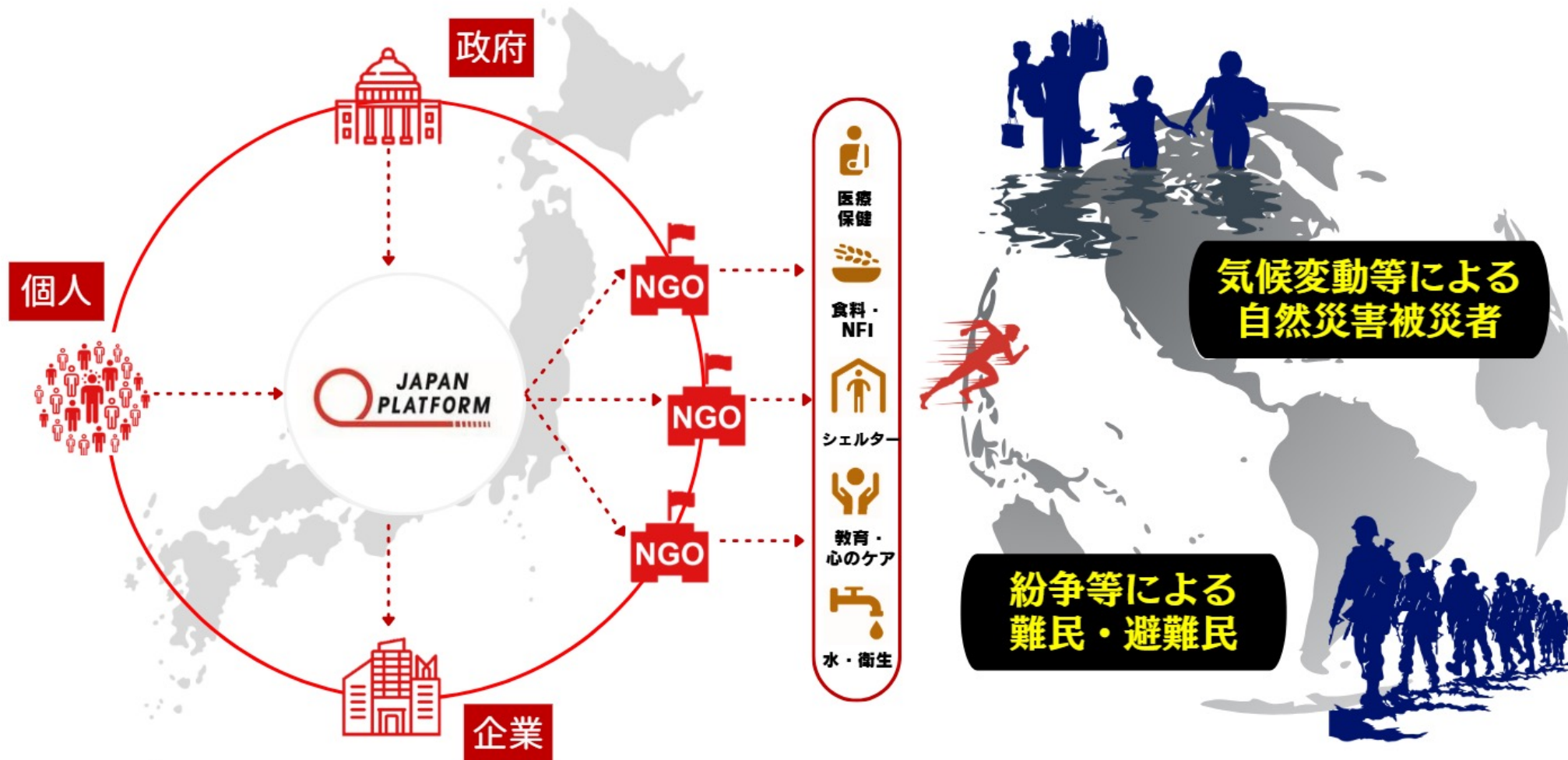
# NGOと企業を繋ぐ 中間支援組織の連携

**特定非営利活動法人ジャパン・プラットフォーム**

**渉外広報部 木島 雅彰**

# ジャパン・プラットフォーム

## 日本から支援を届ける緊急人道支援プラットフォーム



# 創業からの活動地域



活動国・地域

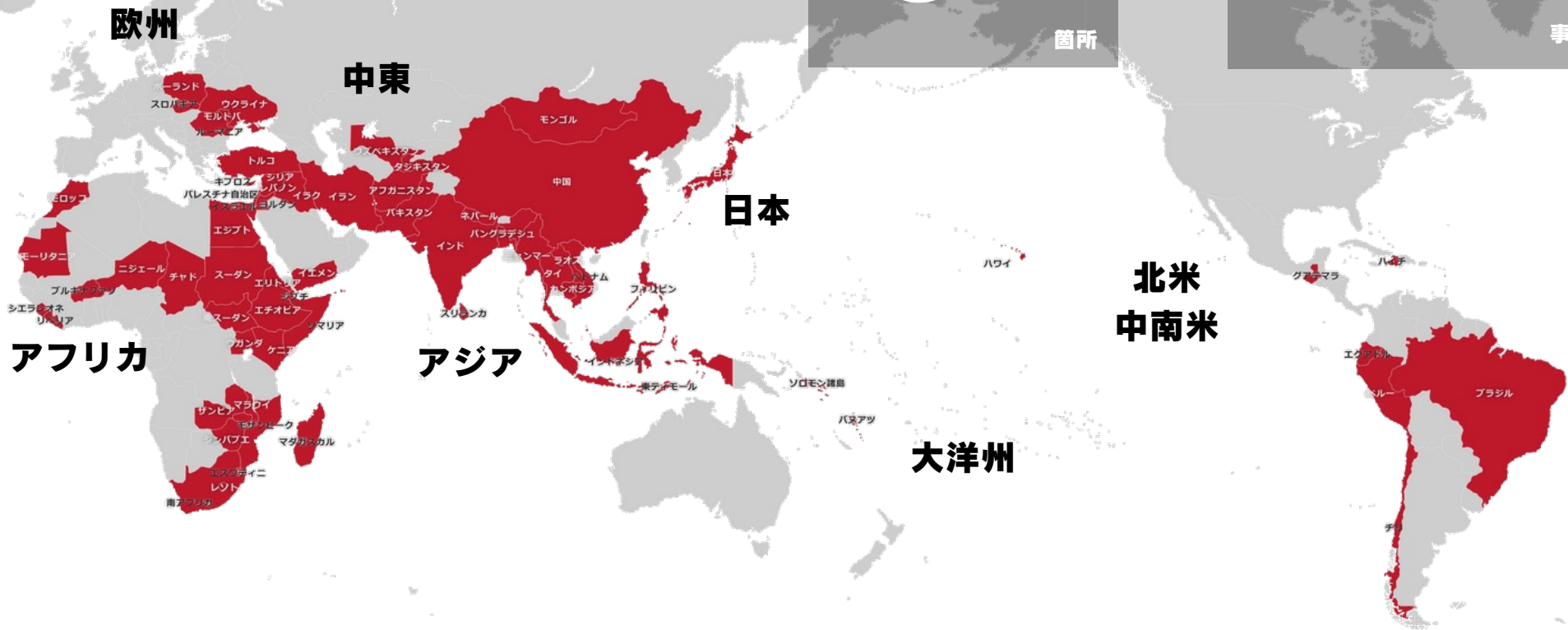
67

箇所

支援事業数

2300

事業



現在も、国内外で28の支援プログラムを展開中

# JPF加盟NGO (47団体)

※2024.11.27現在

専門性を持つ多様なNGOが集まることにより、災害ごと・時期ごとに変化する被災地の支援ニーズに対応していく。





# 能登半島地震 支援活動

能登半島地震では、発災当日から緊急初動調査を開始し、現在までに、15団体30事業を展開。炊き出しから仮設浴場まで、幅広い支援ニーズに対応。



15 団体  
30 事業



※活動の詳細はウェブサイトやYouTubeをご覧ください。



# 中間支援組織の立ち位置

JPFは、企業側-NGO/NPOの中間に存在するプラットフォーム。両セクターの課題や依頼に耳を傾ける。

## 企業



- どこに支援したらよいかわからない
- 支援の仕方がわからない
- ちゃんと使われるのか不安
- うちの商品は現場で使える？
- 他の企業はどうやってる？
- CSR強化のため連携したい
- 新規ビジネスへの意見をもらいたい

課題へのソリューションをもつ

## NGO/NPO



- 水道管が壊れ水が出ない。
- 生活雑貨が不足している
- 防寒衣料や機器が必要
- 人手が不足している
- あの企業から支援してもらえないか
- もっと現地に関心を持ってほしい
- 事業継続するには資金が必要

社会課題を見つけるのは得意

社会貢献の領域で、両セクターの橋渡しをしていく存在

# JPFの支援対象

ステークホルダー全員で、自然災害による被災者や、紛争による難民・避難民の方へ支援を届けていく一方、現場で活動するNGOスタッフへの支援も行う



支援団体  
スタッフ

災害被災者  
難民・避難民



リソースに乏しい非営利の活動を、多くの企業や個人に支えていただき、被災地に支援を届けている。

# NGOスタッフ支援事例①

- 現場課題：現地の支援スタッフ不足 / 市街地⇄被災地の距離
- 企業連携：支援スタッフの渡航手段によるご支援



チケット申請  
←  
→  
チケット確保



希望便の申し込み  
←  
→  
チケット提供



- 支援効果：

能登半島災害支援事業において、 **500** 回以上の迅速な移動が実現



# NGOスタッフ支援事例②

- 現場課題：災害により通信環境が劣悪
- 企業連携：支援スタッフの通信手段によるご支援



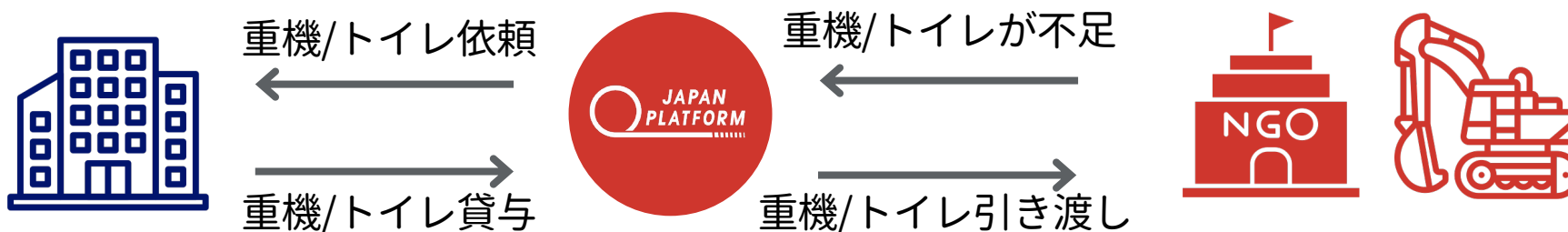
- 支援効果：

発災直後の通信環境が悪い中、現地と関係者間の連携がスムーズに。

# 被災地支援事例①

- 現場課題：倒壊家屋からの思い出の品の取り出し／災害ごみの撤去  
上下水道不通によるトイレ不足
- 企業連携：重機や仮設トイレの貸し出しによるご支援

KOMATSU



- 支援効果：

地震後だけでなく豪雨災害以降も長期にわたり支援活動をサポート

# 被災地支援事例②

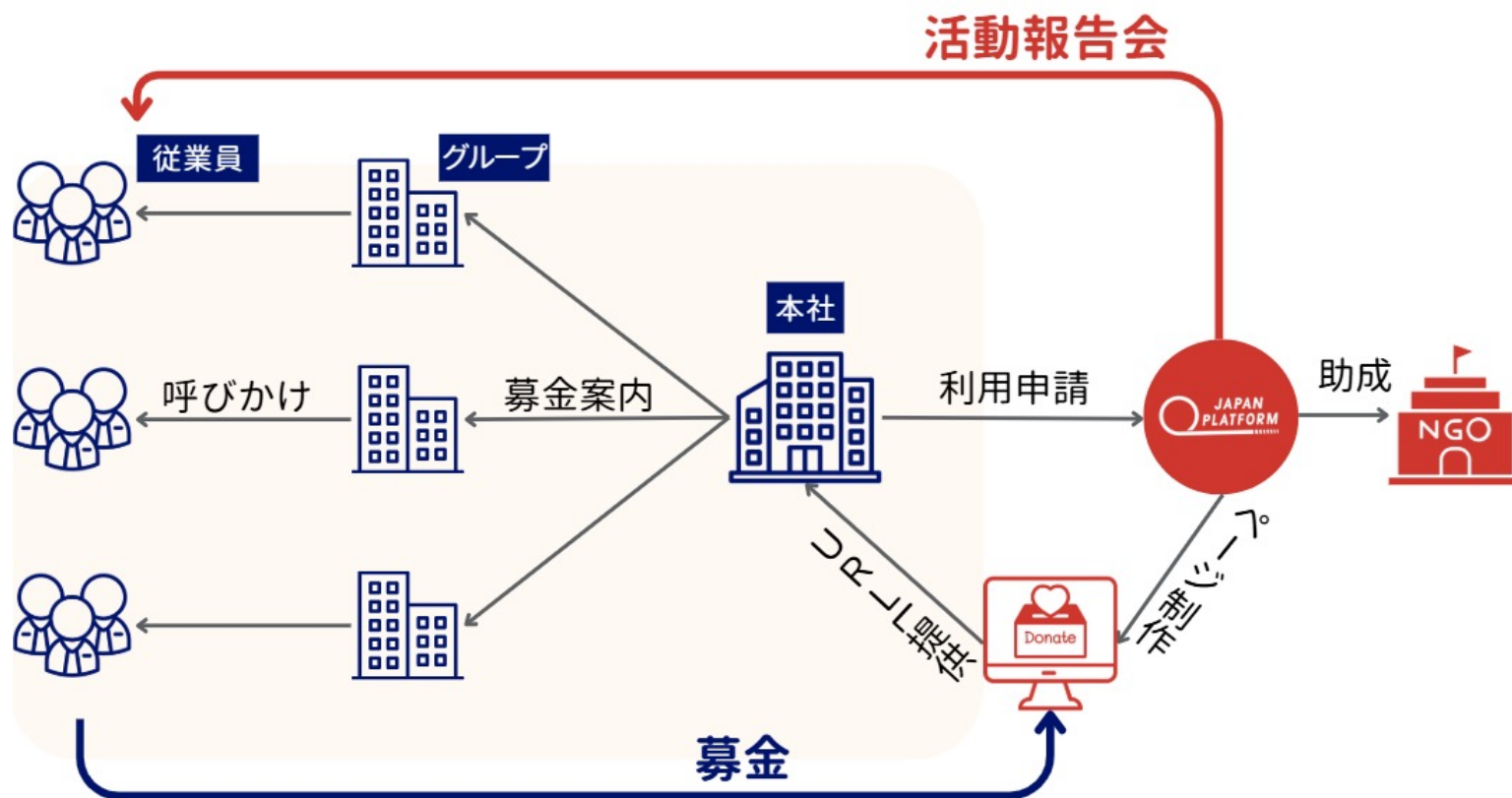
- 現場課題：被災者・NGOスタッフの心理的負担／関心の薄れ
- 企業連携：イベント登壇機会・ボランティアブースでのご支援



- 支援効果：会場で作業した商品や寄書きを現地へ届け被災者をサポート  
ベンダーやユーザーの皆さまへ関心や支援が拡大

# 被災地支援事例③

- 現場課題：支援金の不足／関心の薄れ
- 企業連携：社員募金・企業マッチングギフトによるご支援



能登半島災害

50社  
24,000名

- 支援効果：多くの企業の方とNGOとの接点生まれ、関心が拡大。社員エンゲージメントの向上。

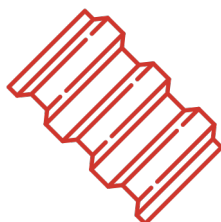
寄付者コメント「このような活動をしている自社を誇りに思った」



# 被災地支援事例④

- 現場課題：台風による家屋の倒壊・家屋の修復（フィリピン）
- 企業連携：波型鉄板（トタン板）の提供、輸送手段によるご支援

KATAYAMA  
片山鉄建株式会社



日本郵船



物資要請

鉄板提供



輸送要請

輸送提供



建築材の不足

物流調整  
物資提供

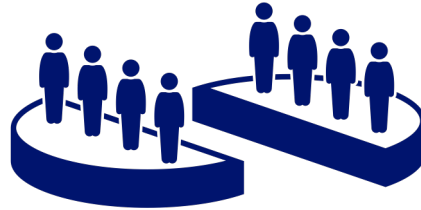


- 支援効果：各社の強みを活かした連携により、被災家屋の修復が実現

# 連携にあたり



メインの本業が多忙  
災害支援のKPIはない



仕事の上の接点なし  
業務の選択肢に入っていない

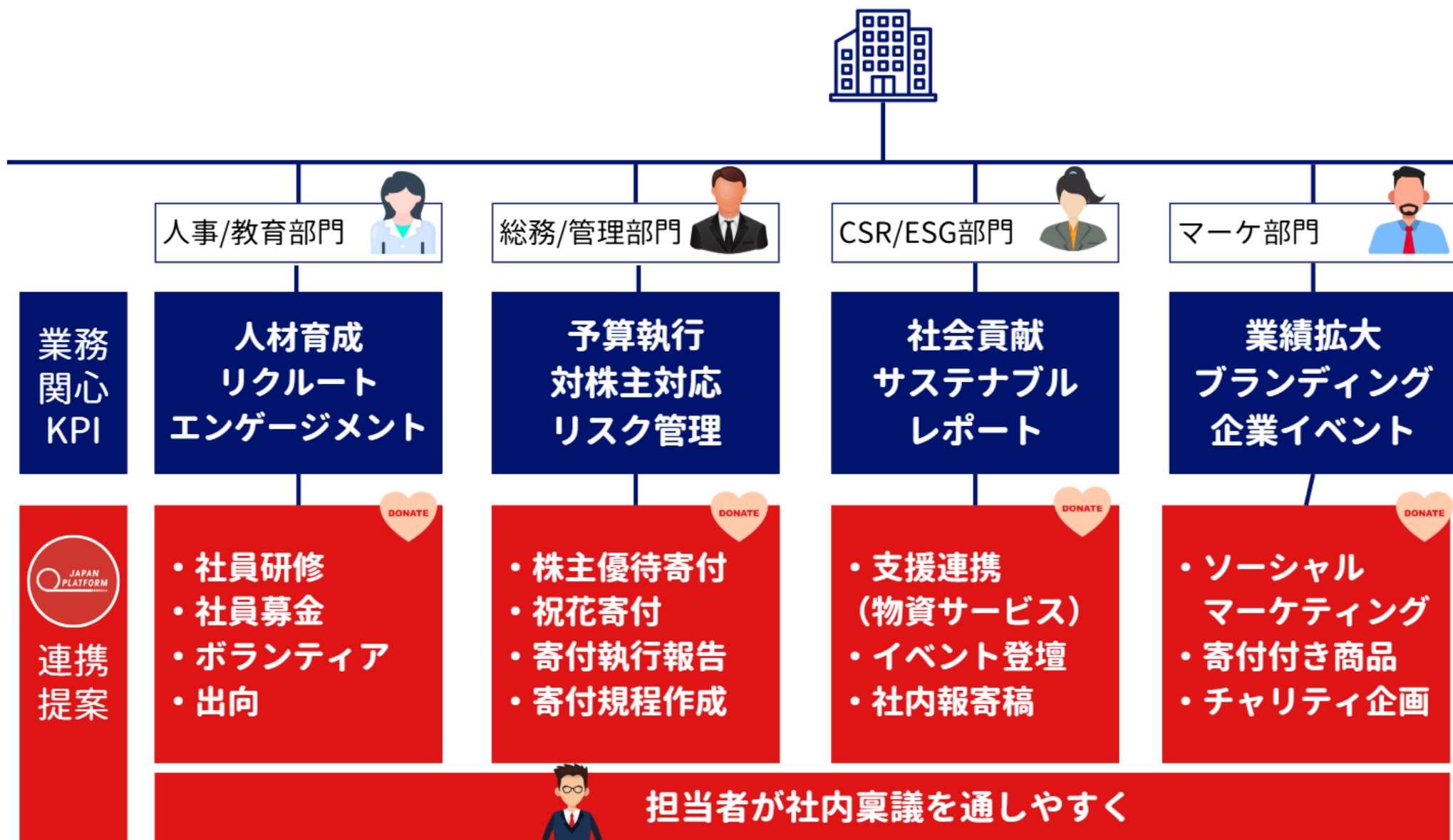


NPO/NGOの信用度22%  
付き合い方わからない  
※



- 多くの企業人にとって、NGOは遠い存在であり、ビジネスの選択肢に入っていないを理解し、協業できる存在と認識してもらう
- まずは、“企業”としてではなく、“企業担当者”の業務にとって、有益でパートナーとなり、理解・信用していただく

# 担当者に関心に合わせて



まずは御用聞き。JPFでできなければ加盟NGOへお繋ぎする。

# まとめ

---

## ●接点づくり

- 営利非営利という目に見えない垣根。壊してビジネスの選択肢に加える  
※NGOスタッフも民間企業出身者が多数
- 多くの関係者との接点づくり。イベント、研修、報告会、社員募金

宣伝:12/3 JPF主催企業-NGO連携意見交換会

## ●スモールスタート

- 『企業-団体』という枠組みよりも『担当者-担当者』で出来ること
- 小さな連携から始め、事例づくり。平時の連携が有事の連携に繋がる





**助けたい。その想いが集う場所。**

**ご清聴ありがとうございました。**