

ODA本体業務におけるNGO-JICAの連携強化・促進のための留意点（案）

【協議事項1-2-3】

Category	Item	Action	JICAとの今後の連携	Detail/Remarks
NGOとJICAが連携可能な案件形成のための協働促進	JICA企画調整員ポストの活用	NGOから企画調整員公募に応募して人材を派遣	-	NGOの案件情報を十分共有し、案件形成を積極的に行う。
	JICA在外事務所との情報共有	JICA事務所の方針、今後の援助の方向性などについての情報収集 在外事務所担当者訪問（情報・意見交換） 在外事務所担当者に対する現場視察要請 他のODA案件についての情報収集	○	NGO事業の現場に実際にJICA職員に来ていただき団体・案件への理解を深めてもらう。
	相手国政府へのアプローチ	当該省庁の関係者訪問（NGOが実施している案件情報を伝える）	-	当該省庁の優先順位、重点分野などについて理解するとともに、当該NGOが実施している案件がどのようにそうした政府の取り組みと関連するかアピールする。機会があれば、現場を視察してもらう。
	関係分野のドナー会議への参加	他のドナーの援助状況の把握と役割分担協議に参加、あるいはオブザーバー参加であれば、情報収集	-	
	案件（例：草の根技協）申請時にODA本体業務を視野に入れた事業形成	相手国政府方針、日本政府国別援助計画、国別事業展開計画、JICA課題別指針、各国プログラム策定のタイミング等について情報収集し、それらを視野にいれた草の根技協等の案件形成（スケールアップの見直しを持って案件形成する）	-	案件名称も大切。日本政府の基本方針や援助政策にそった優先事項、力点などを意識し、アピールする名称にする。
	各国プログラム策定プロセスにあった情報交換	各国プログラム策定のタイミングの確認	-	在外事務所担当者との定期的なコンタクトを行い、プログラム策定のタイミングに合わせた提案を行う。
	NGO案件リストの作成	草の根技術協力等の経験をもとに、JICA案件形成プロセスにそった案件提案	○	<ul style="list-style-type: none"> * 草の根技術協力案件やNGO連携無償案件等から、ODA本体業務を想定した案件提案を行うための案件リストをNGO側で作成（毎年10月めど）。 * JICA側で提案内容の検討を行う（毎年12月めど）。今後の案件形成方針が『A』もしくは『B』となった案件については、個別に在外事務所を含めたJICA（その他関係者）とNGOで協議を進める。 <p>そのうえで、現地で行われる要望調査プロセス（以下）に沿った案件提案を行う。 1-2月ごろ最初の案件リストをJICA内で作成する。相手国政府とも話し合いを行い、摺合せを行う。5月ごろ大使館に対して訓令⇒相手国関係機関に連絡⇒現地ODAタスクフォース⇒地域部（国別援助方針と合致するか）⇒関係課題部⇒JICA総合コメント⇒外務省（日本政府（外務省・関係省庁）としてのABC）</p>
ODA本体業務受注に向けたNGOのキャパシティビルディング	コンサルとJVを組む（NGOの人材養成と組織としての経験の蓄積をはかる。）	マッチング促進のための勉強会・関連学会等への参加	-	ノウハウを持つコンサルと組んでキャパビルを行うため、ECFAが実施する勉強会への参加、関連学会での事例発表による人材交流などを図る。（NGOから相手を知る努力）
	コンサルとJVを組む（NGOの人材養成と組織としての経験の蓄積をはかる。）	コンサル企業への人材営業	-	JVを進める際のコンサルのメリットはNGOの人材（現地の情報と草の根の実施経験）と現地情報（実際の情報）が活かせる点である。NGO側がJVを組むためには営業活動が重要。そのため理論武装を行う。「現場力」的な部分をきっちり専門性としてアピールすることが重要である。
	NGOの自助努力	情報収集とキャパビル	-	相手国政府（中央・地方）、他機関の援助状況、日本のODA案件実施状況、今後の実施予定案件情報、援助方針、などの情報を得ると同時に関係構築を日頃はかかっていく。同時に、専門分野の知識だけでなく、事業実施の運営面でのキャパビルも重要となる。プロポーザル作成要領、見積もり作成マニュアル、精算の手引きなどの各種マニュアルを十分理解し、各様式についてもJICAHPを参照し、委託業務の実施方法についての理解を深める努力を行う。（コンサルとのJVあるいは補強での参加であっても、NGO側できちんと理解しておくことは必要。）