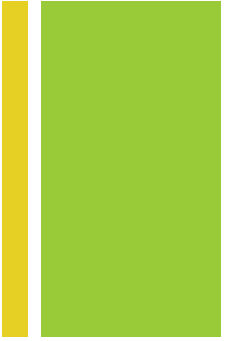


持続可能な貧困削減モデルを目指す
JICAがホンジュラスで取り組む
「卒業モデル」とは

2019年3月31日
JICA 大石 航平



発表の流れ



1. 「卒業モデル」の背景と概要
2. ホンジュラスにおける卒業モデル「ACTIVO」の概要
3. ACTIVOの特徴・工夫
4. これまでのACTIVOのインパクトと学び
5. ACTIVOから得られる示唆：各国政府・ドナー及びJICAに向けて
6. 更なるモデル向上に向けた今後の取組み

最貧困層に対するこれまでのアプローチ

FIGURE 1: Poverty Diamond

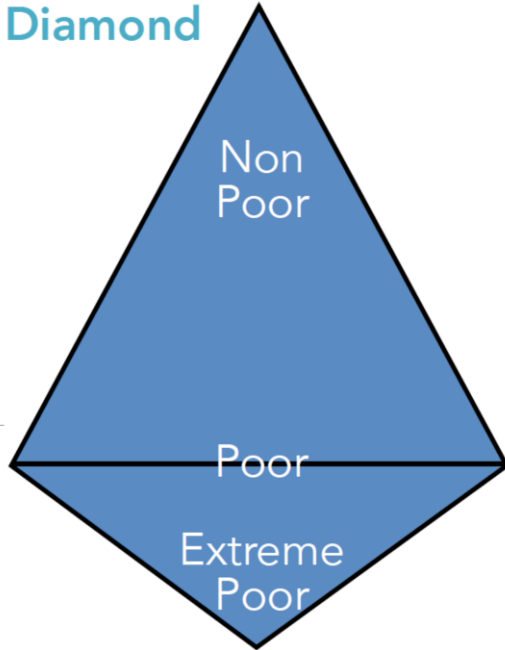
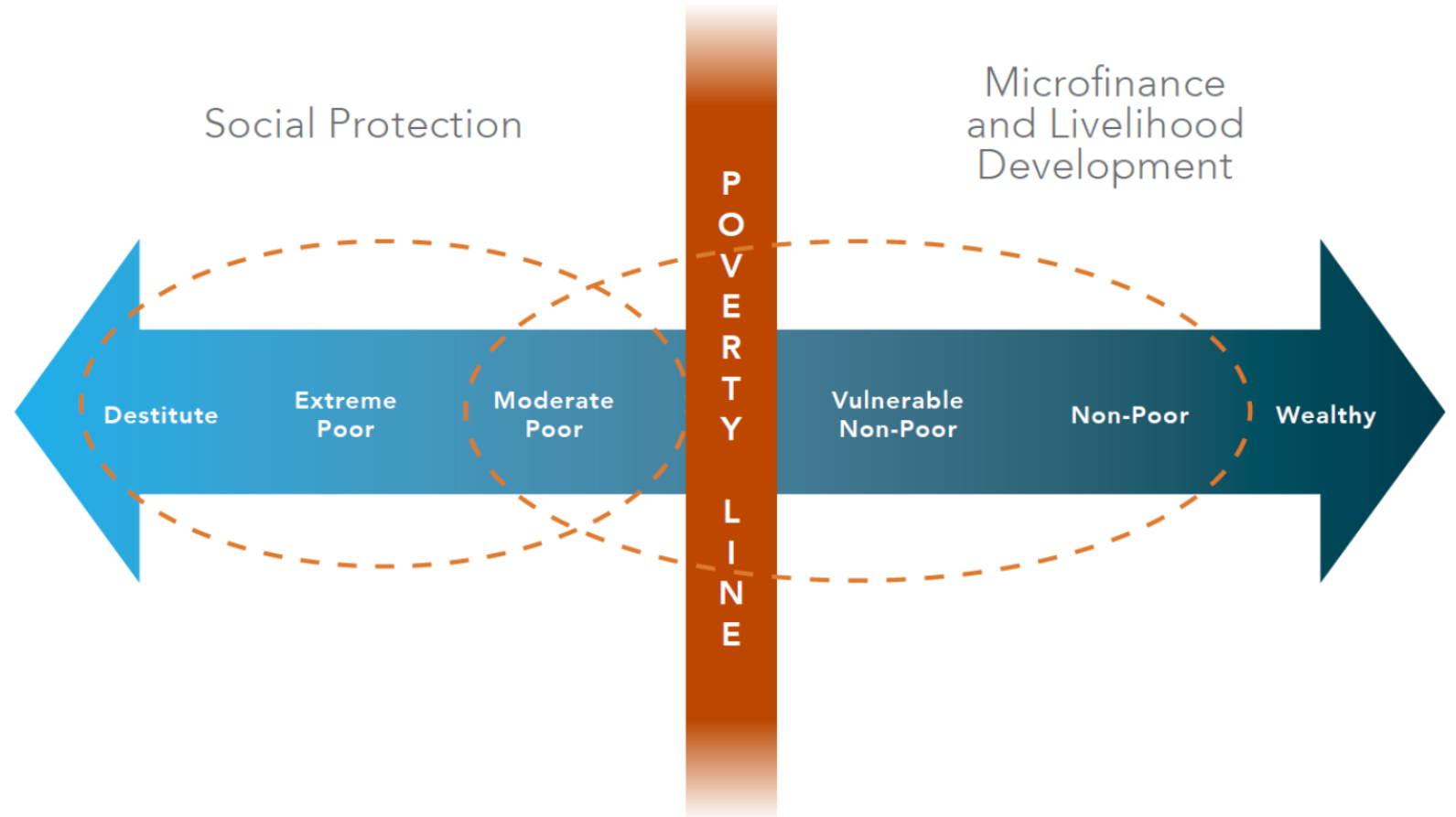
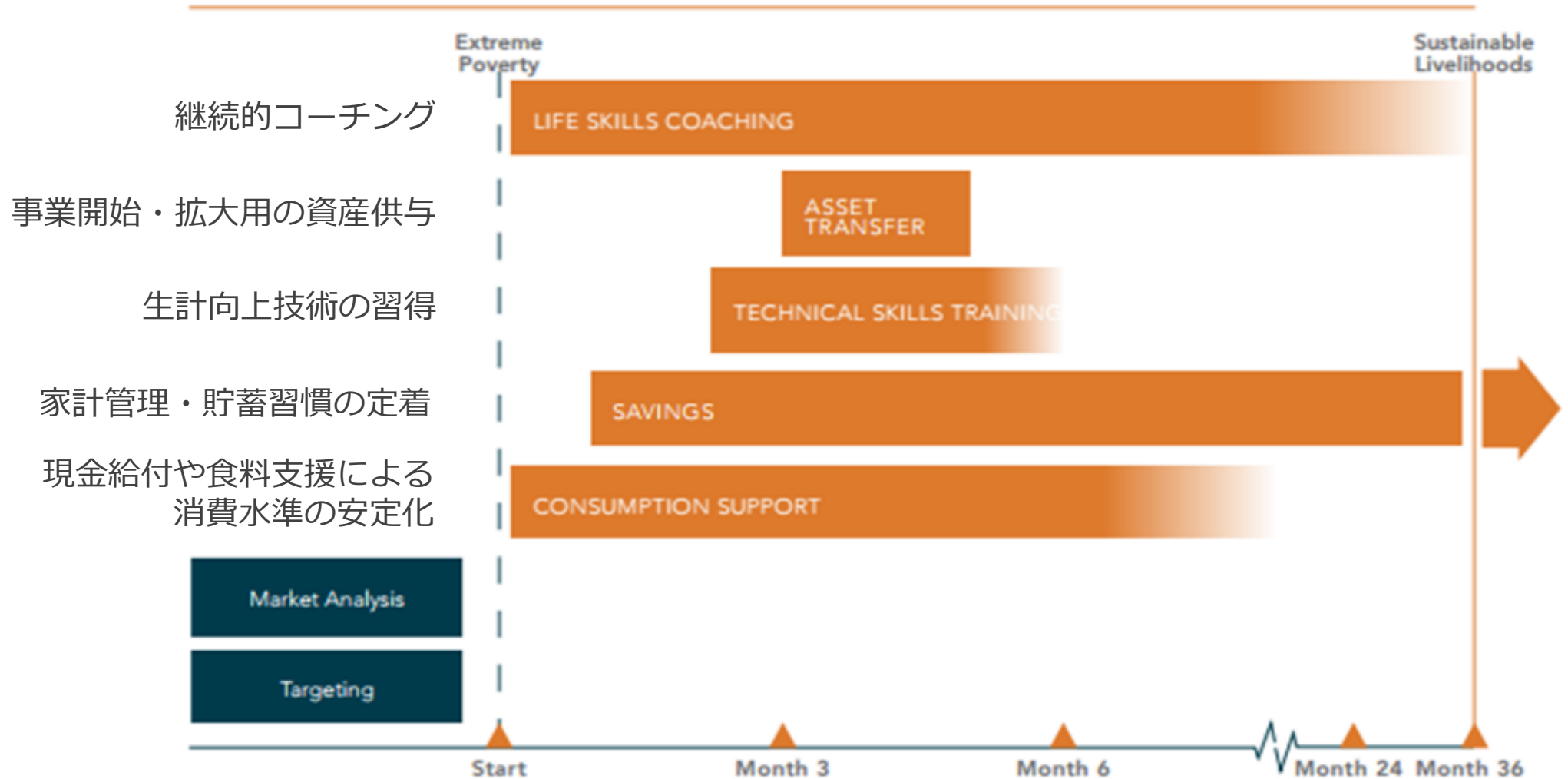


FIGURE 2: Existing Approaches to the Needs of Poor Households



最貧困層に対する「卒業プログラム」とは

社会保障、経済包摂、金融包摂をつなぐアプローチ





CGAP/FORD財団によるモデル検証

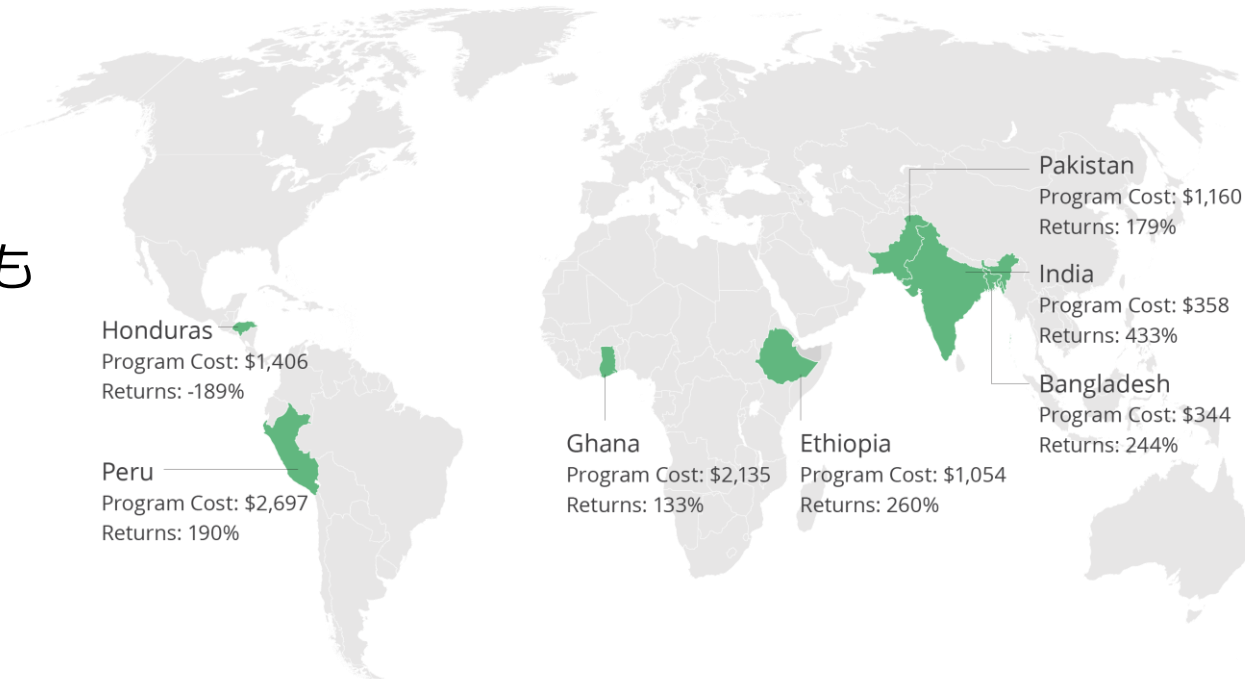


8か国でのインパクト検証結果:2006-2014

- 1)定量的効果：消費の安定、食費の増加、貯蓄の増加、収入増加
- 2)費用対効果：投入1ドル当たり1.3~4ドルの効果
- 3)効果持続性：3年後、7年後にも効果が継続、生計が更に向上

卒業モデルの広がり

- 4)34か国の政府が卒業プログラムを実施
- 5)最貧困層以外の新たなセグメントへの適応も





ホンジュラスの概況と課題



ホンジュラスの最貧困層

1) 最貧困層の定義

一人当たり1.7ドル/日(農村部) 一人当たり2.26ドル/日(都市部)

最貧困世帯数は76万世帯、ホンジュラス**全世帯の38%**が最貧困状態にある。

2) 政府の対策と課題

社会保障政策として、条件付き現金給付プログラム(Conditional Cash Transfer)を実施
貧困レベル、妊娠の有無、子供の有無、学校出席率等の条件を満たす世帯の女性へ支給
給付金額は年間約245-330ドル(2014年-2017年) ⇒ 約1か月分の世帯収入に相当
約40万の最貧困世帯へ提供

課題：就学率、医療サービス利用率、消費活動の向上への効果が認められているが、受益世帯の貧困状態の緩和、という観点からは十分な効果が見られない。

金融包摂を通じたCCT受給世帯の生活改善・生計向上プロジェクト

プロジェクト概要

プロジェクト目的：ホンジュラスにおける条件付き給付金（CCT）受給世帯等を含む最貧困層の持続的生計向上**モデルを構築**し、**制度化**する。

プロジェクト期間：2015年2月～2020年4月

協力相手先機関：社会統合副省（SSIS）

モデル都市：国内5都市





ホンジュラス版卒業モデル「ACTIVO」とは

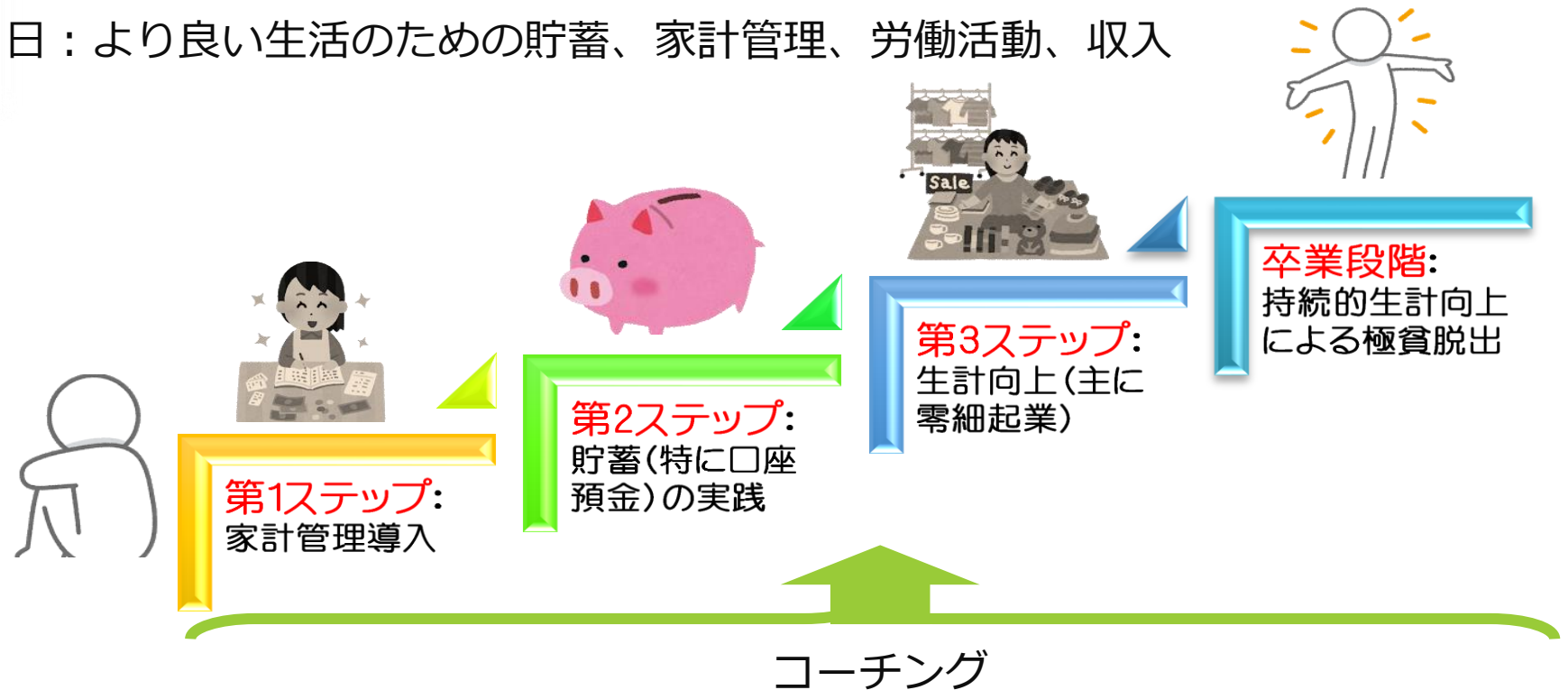


プロジェクトの現地愛称「ACTIVO」

西：Ahorro, Cuenta Financiera, Trabajo e Ingreso para la Vida Optimizada

英：Savings, Financial account, Work, and Income for Better Life

日：より良い生活のための貯蓄、家計管理、労働活動、収入





ステップ1: 家計管理研修

研修の様子

家計簿研修



金融サービス紹介・議論





ステップ1: 家計管理研修

研修の様子

家計簿作成



金融機関による金融サービス紹介





ステップ3 生計向上研修

生計向上研修

食品加工研修



美容技術研修





ステップ3 生計向上研修

調理・軽食



美容研修





ステップ3 生計向上研修

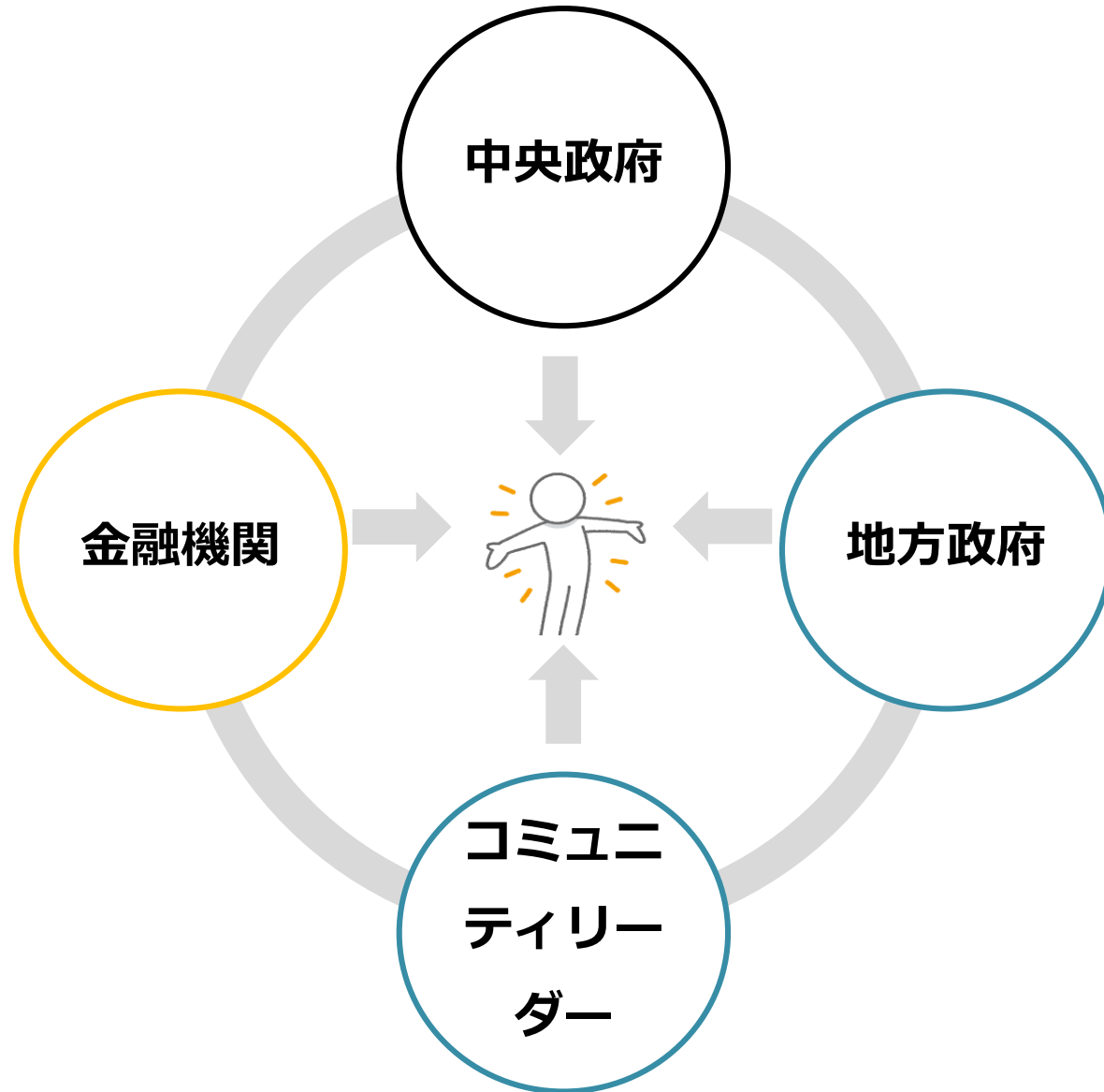
現物給付：養豚



現物給付：簡易灌漑設備



ACTIVOモデルの担い手：各自治体毎の地域別チーム 「既存のリソースを活用した効率的な運営体制」がポイント



役割

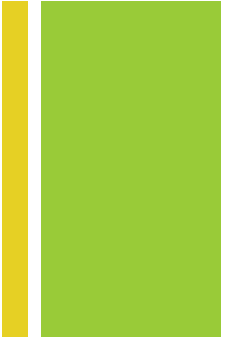
中央政府・地方政府
家計管理研修
生計向上研修
資産(現物・現金)供与

金融機関
家計管理研修
金融サービス

コミュニティリーダー
コーチング



ACTIVOモデル：3つの意義



3つの意義

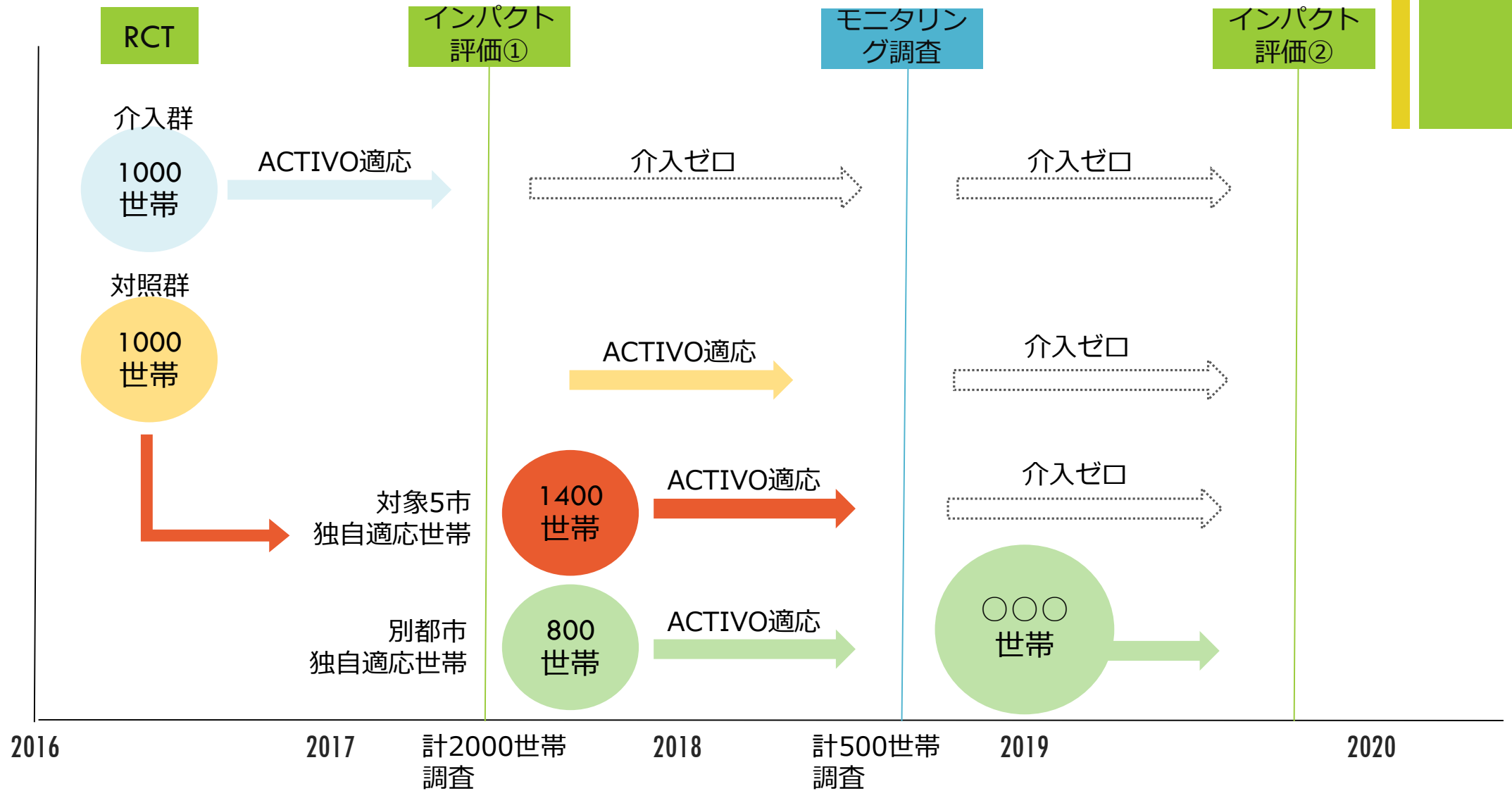
1) コスト効率性(Cost Effectiveness)

2) 拡大可能性(Scalability)

3) 顧客の持続的生計向上(Sustainable Pathway to Poverty Reduction)



ACTIVOモデルのインパクト評価



ACTIVOモデルのインパクト

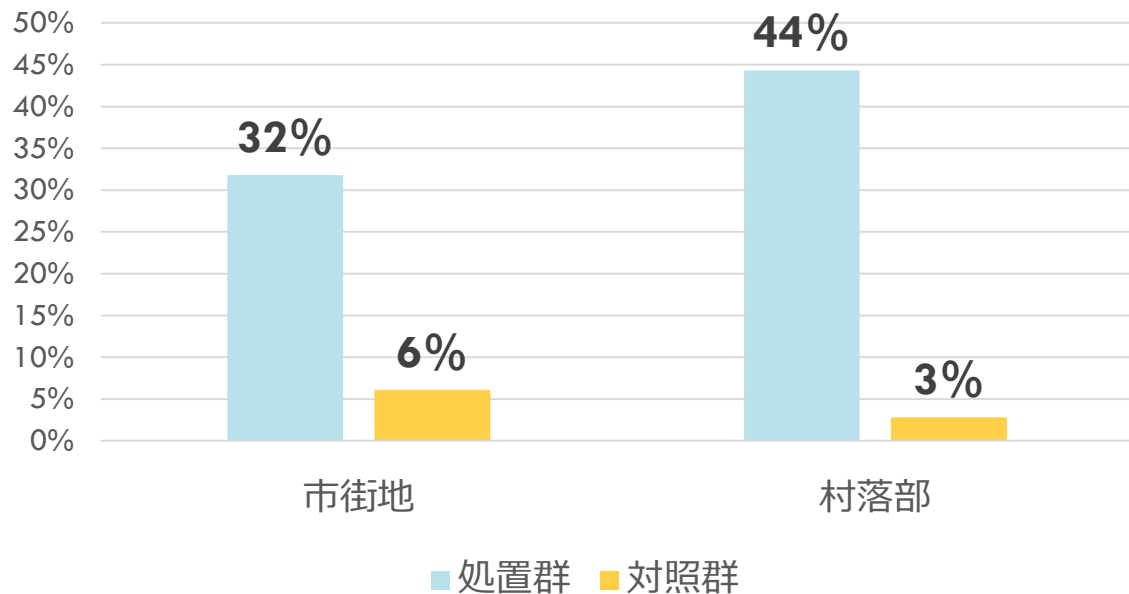


インパクト
評価①

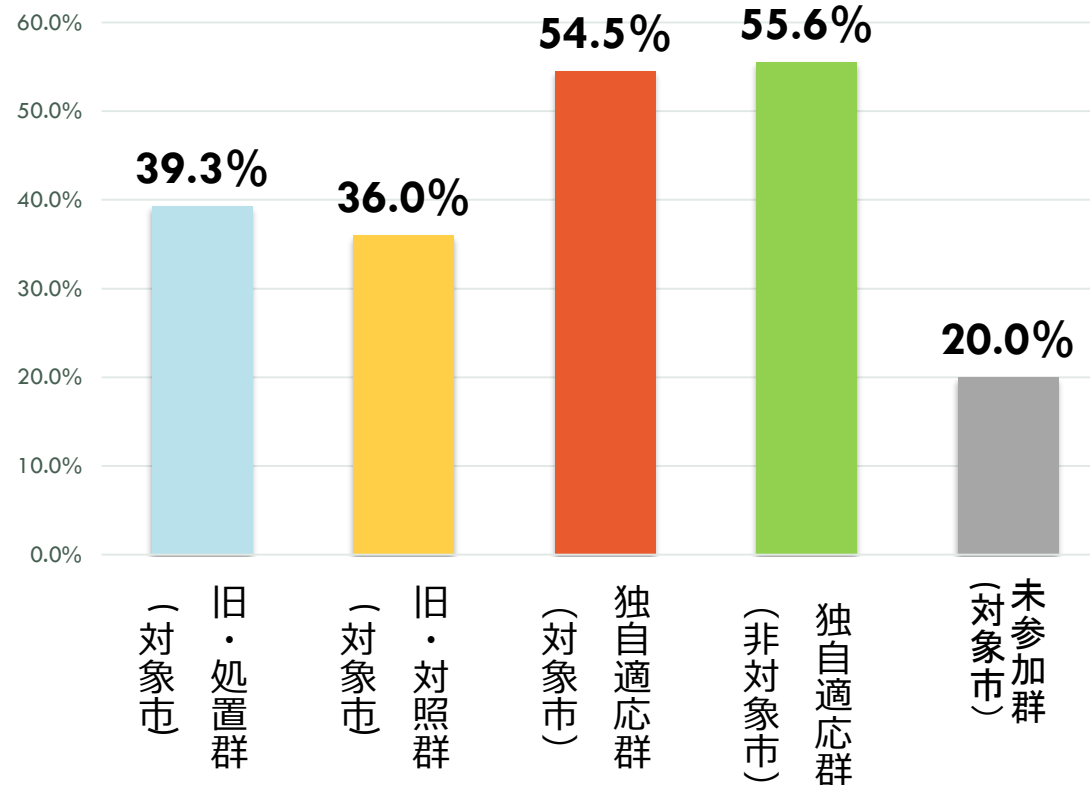
モニタリン
グ調査



家計簿作成世帯割合



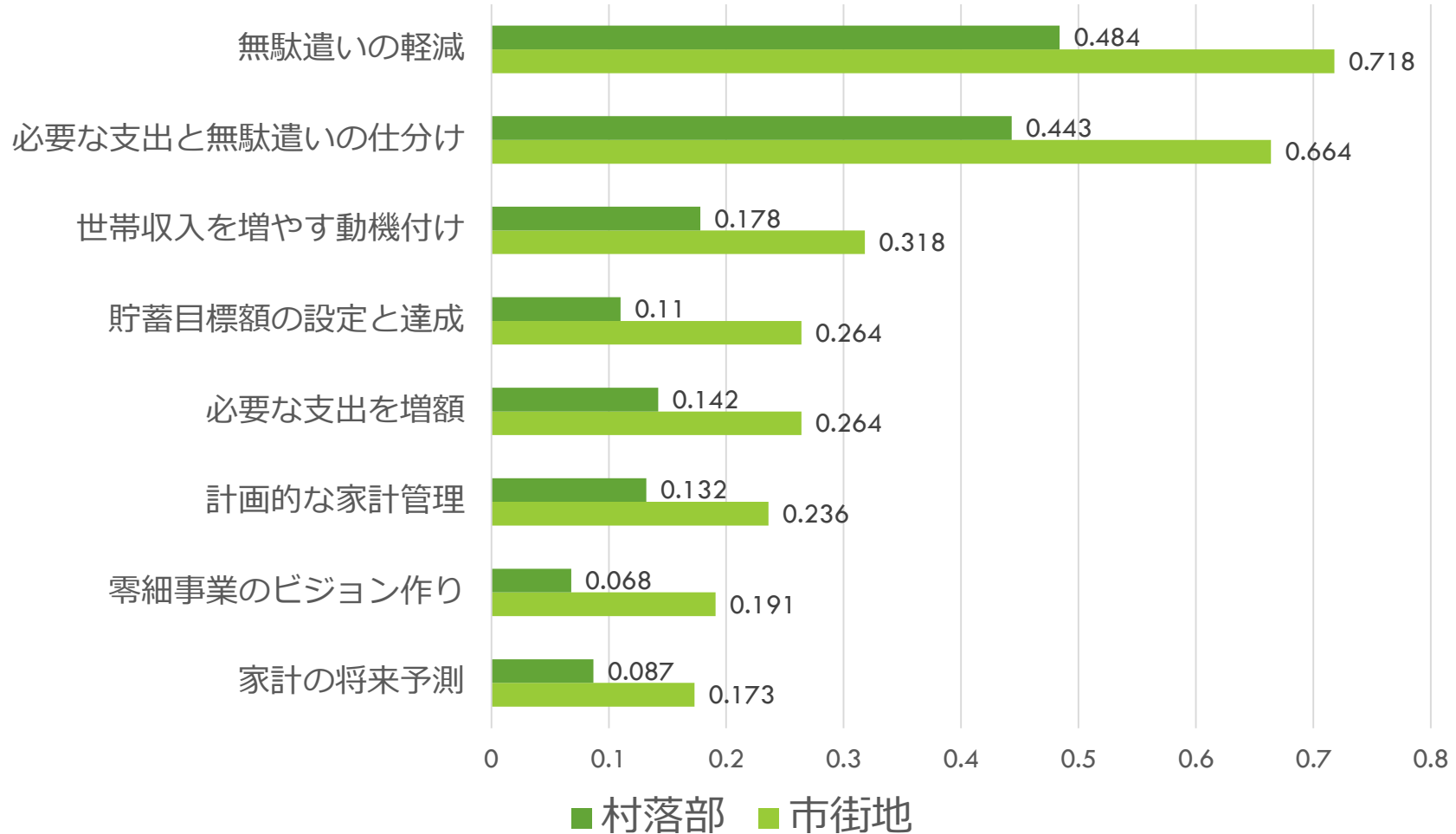
家計簿作成世帯割合



ACTIVOモデルのインパクト

インパクト
評価①

家計管理習慣が役に立ったこと

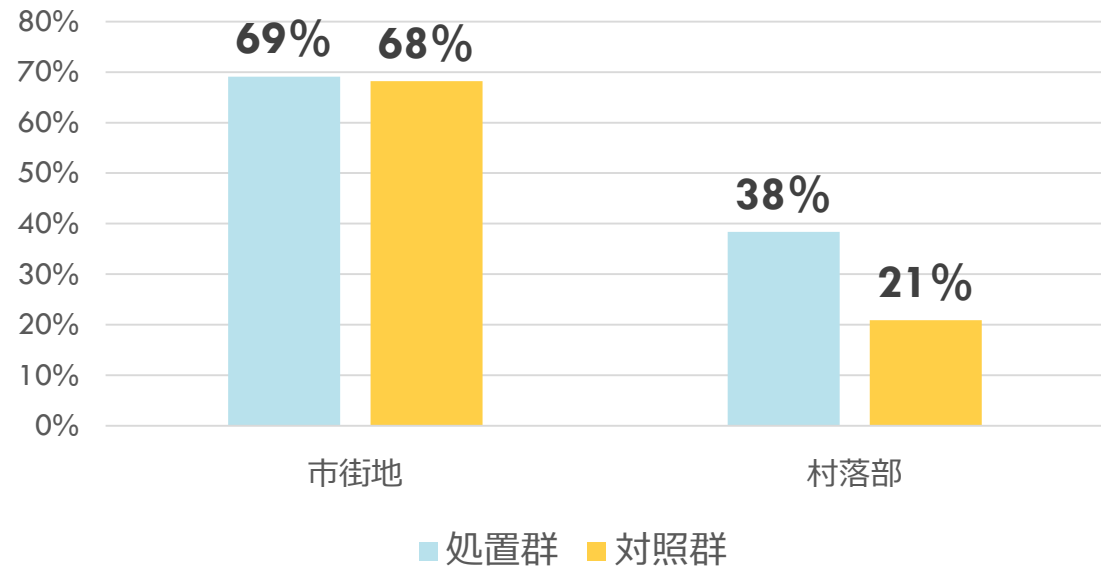


ACTIVOモデルのインパクト

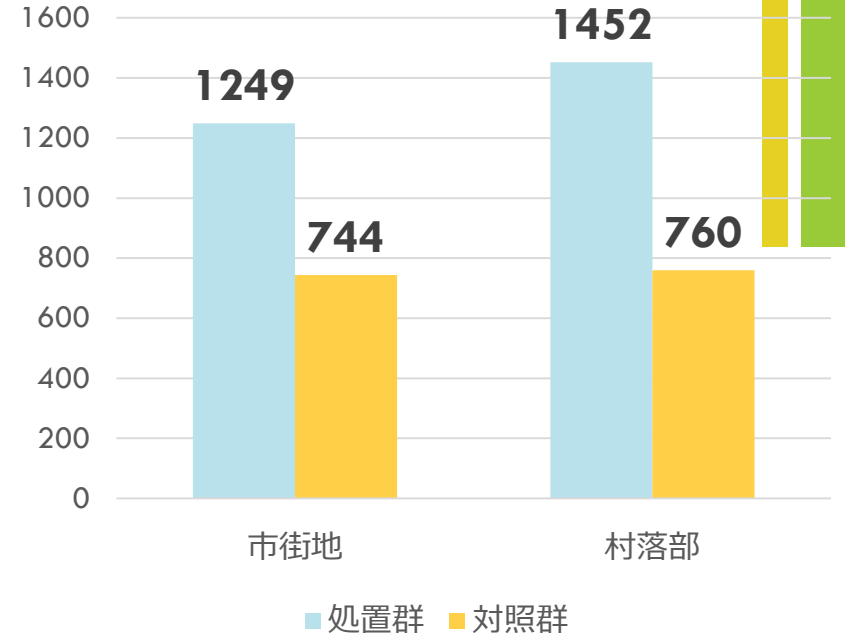


インパクト
評価①

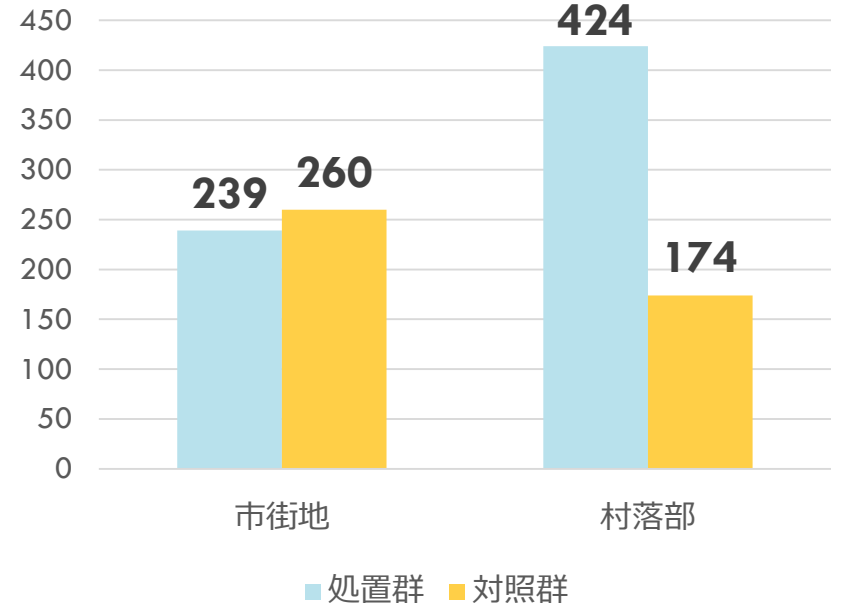
金融機関口座保有率



金融機関預金額



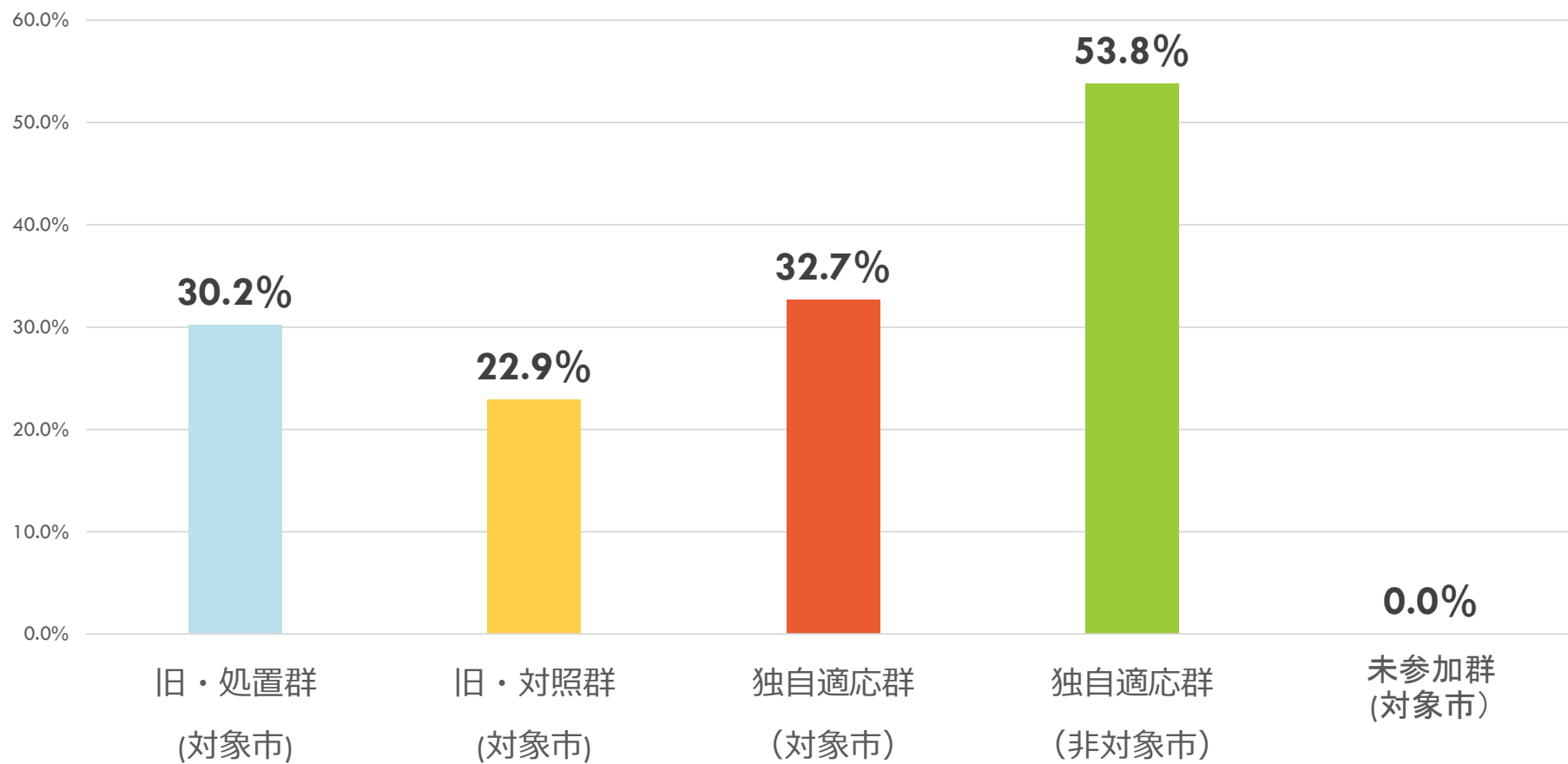
タンス預金額



ACTIVOモデルのインパクト

モニタリング調査

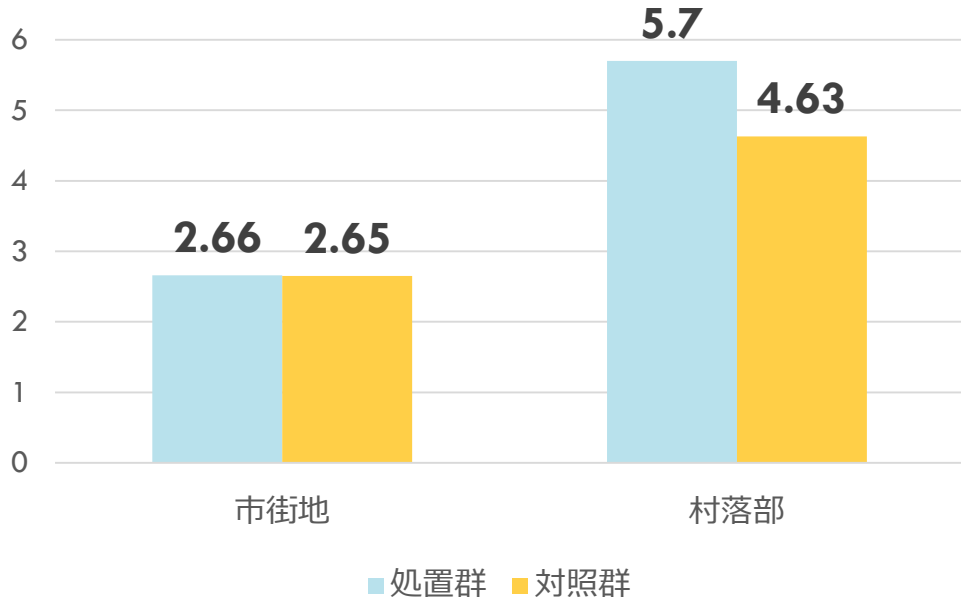
預金残高を過去12カ月で増加できた世帯



ACTIVOモデルのインパクト

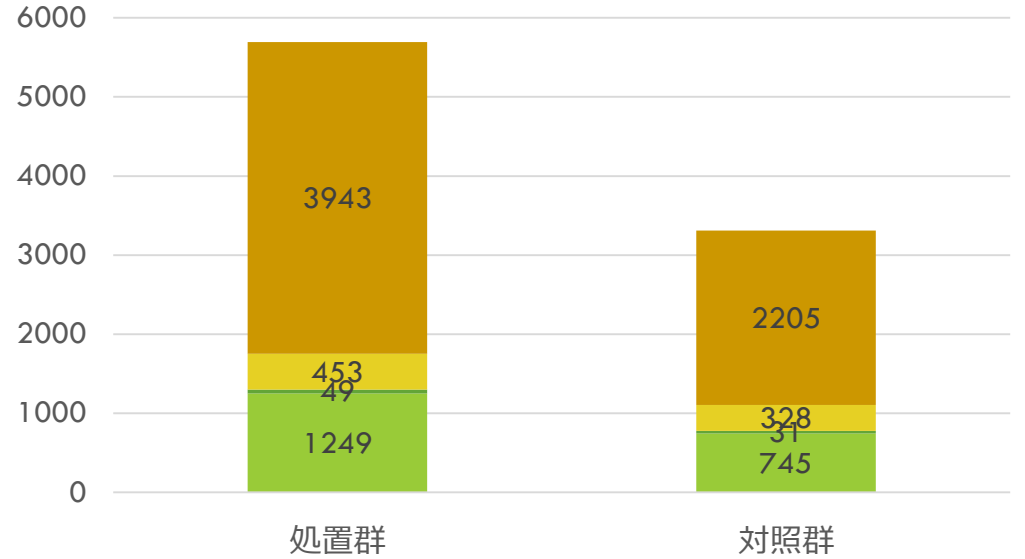
インパクト
評価①

生産・労働活動種類数

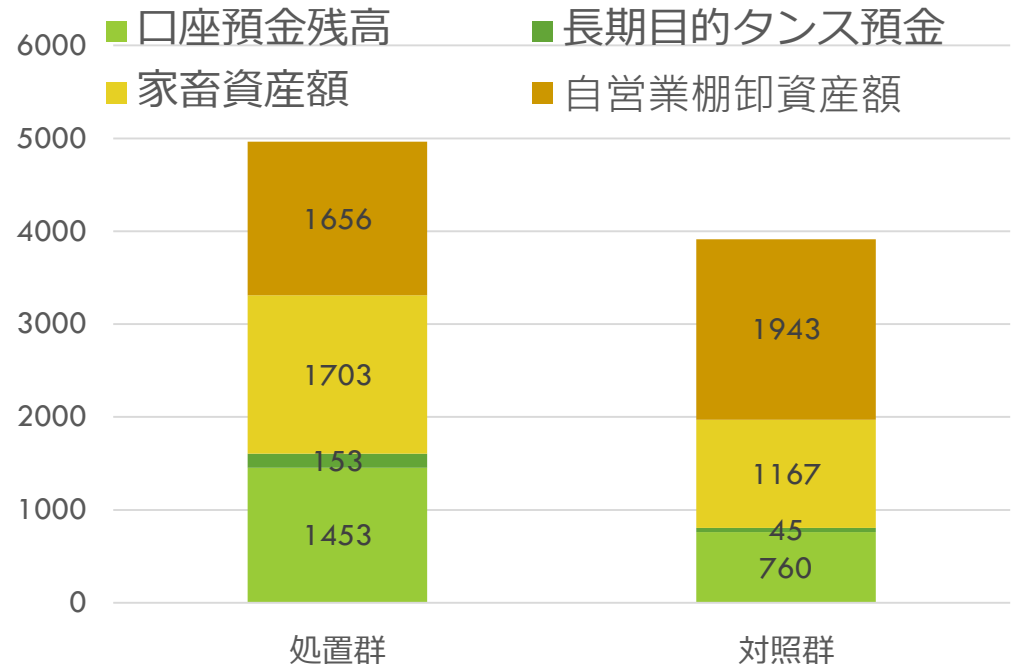


インパクト
評価①

市街地における
資産形成効果



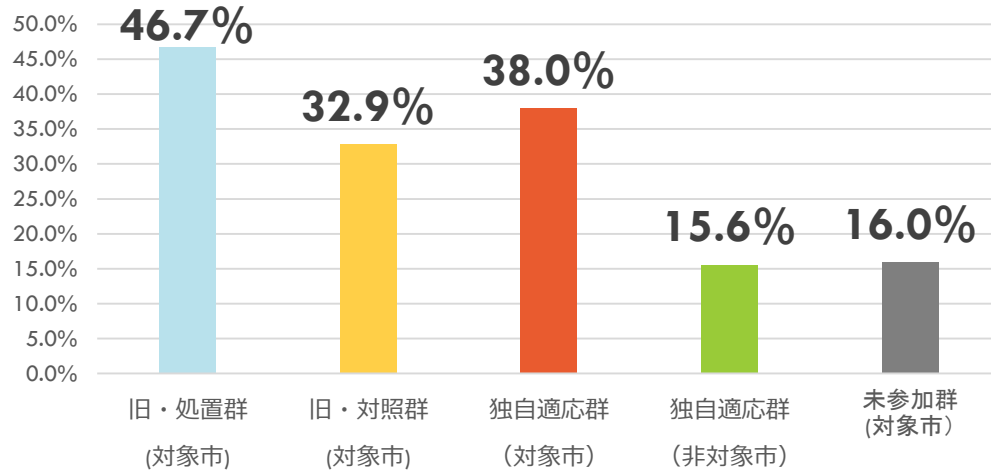
村落部における
資産形成効果



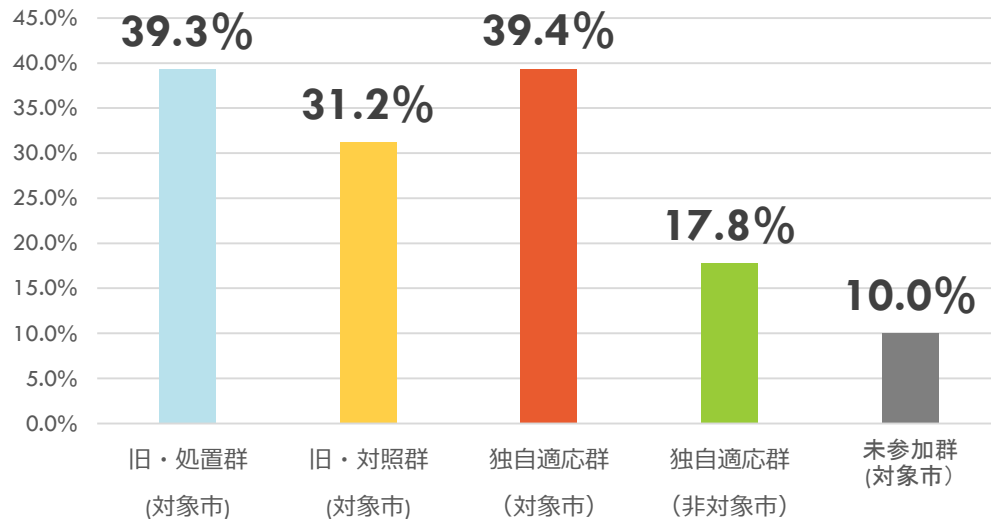
ACTIVOモデルのインパクト

モニタリング調査

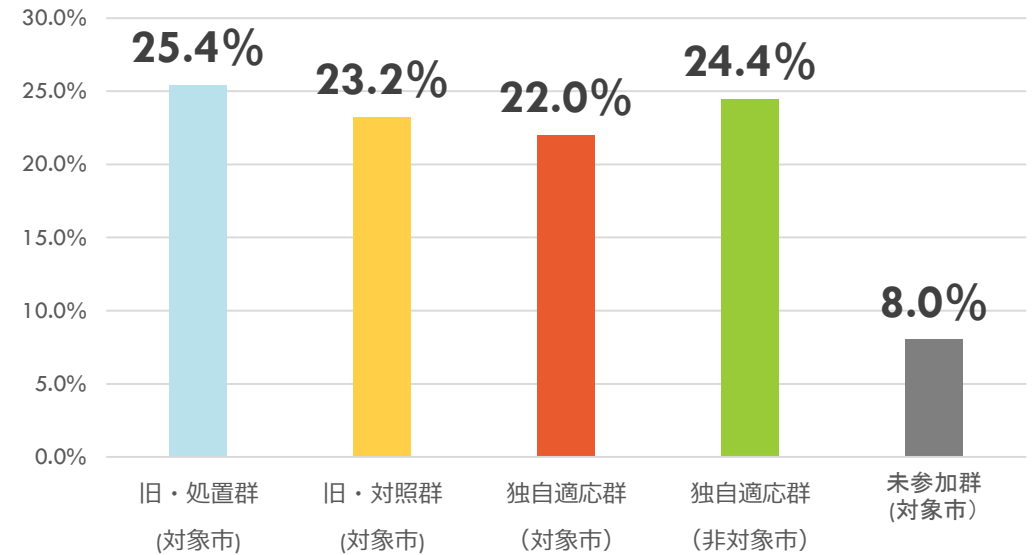
過去12カ月以内に既存経済活動を強化できた世帯



過去12カ月以内に新たな経済活動を実施した世帯

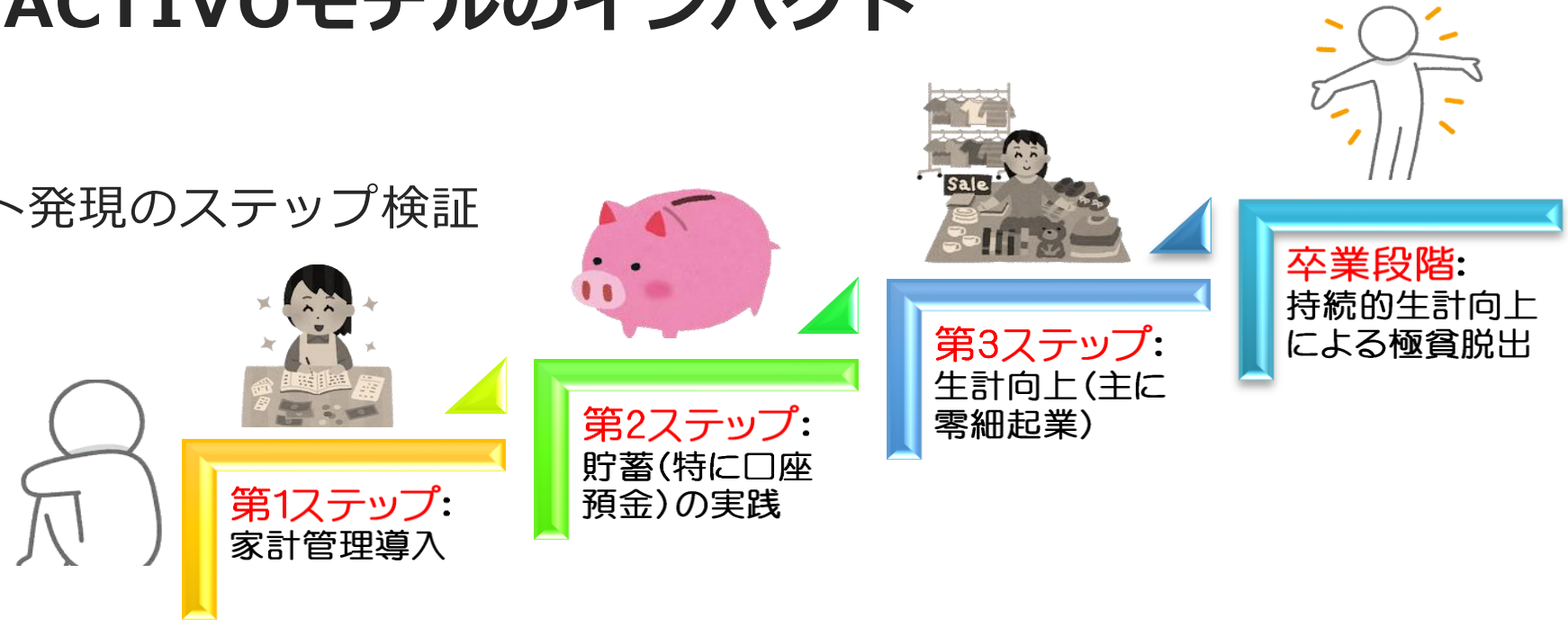


過去12カ月前と比べ収入が増えた世帯

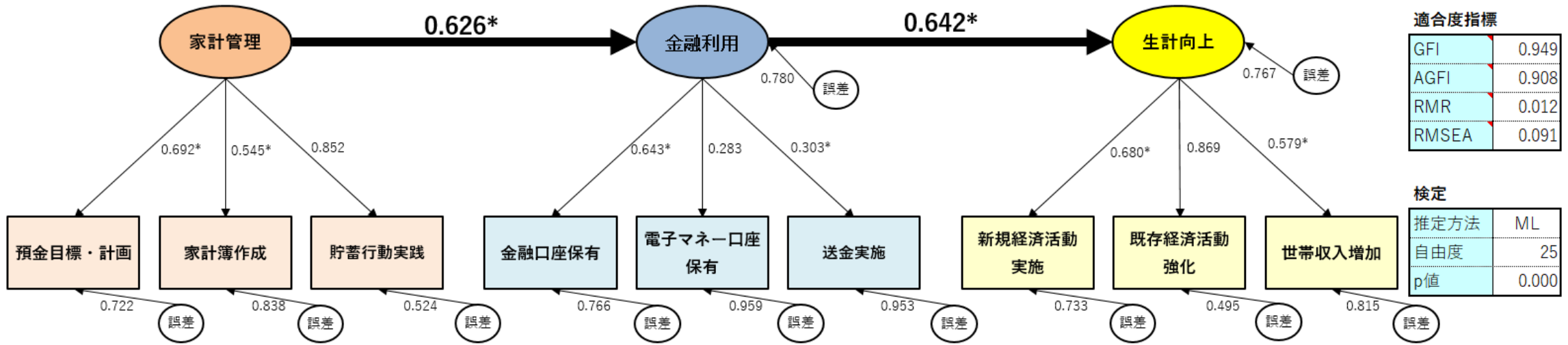


ACTIVOモデルのインパクト

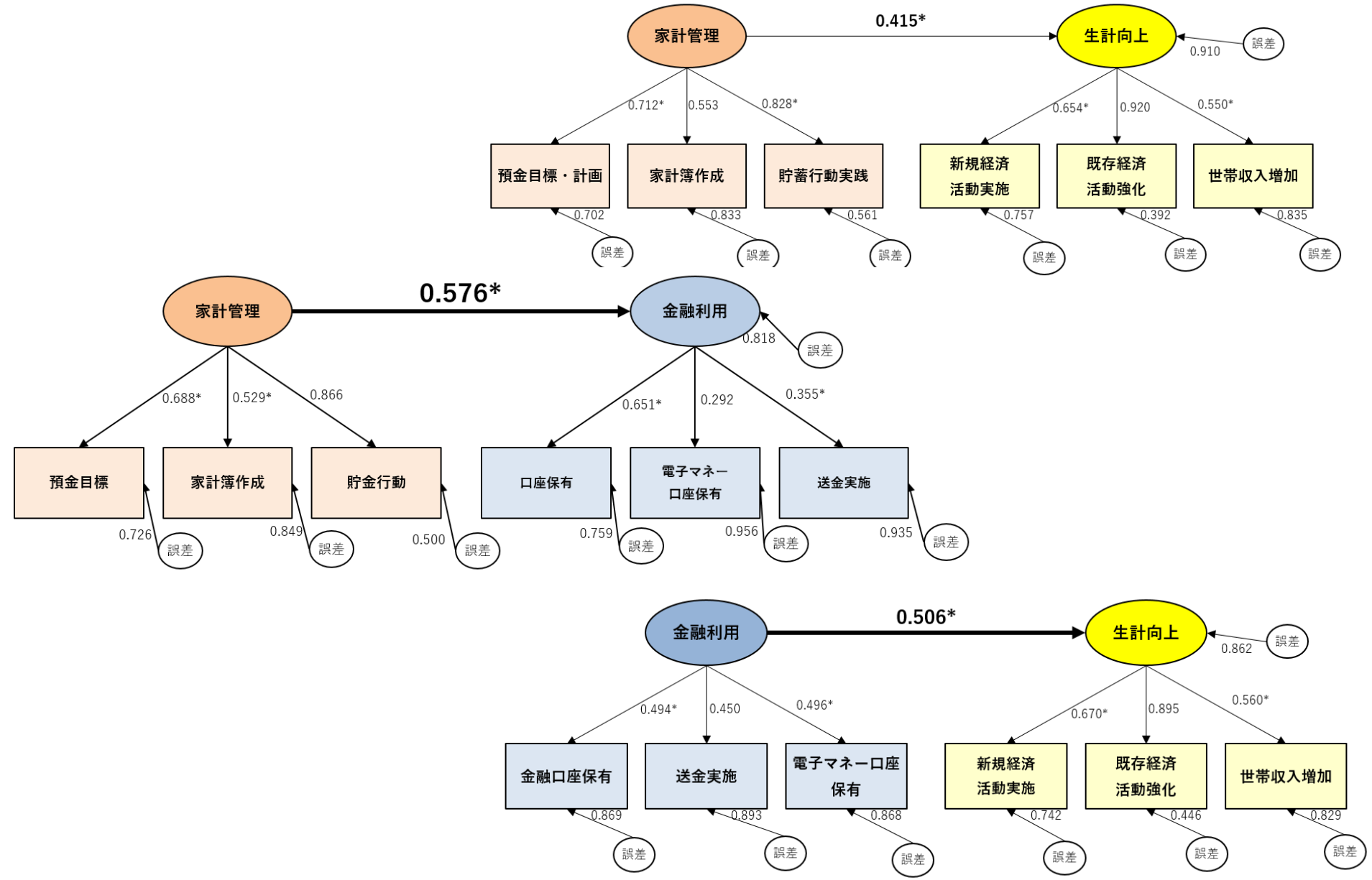
・ACTIVOモデルのインパクト発現のステップ検証



モニタリング調査



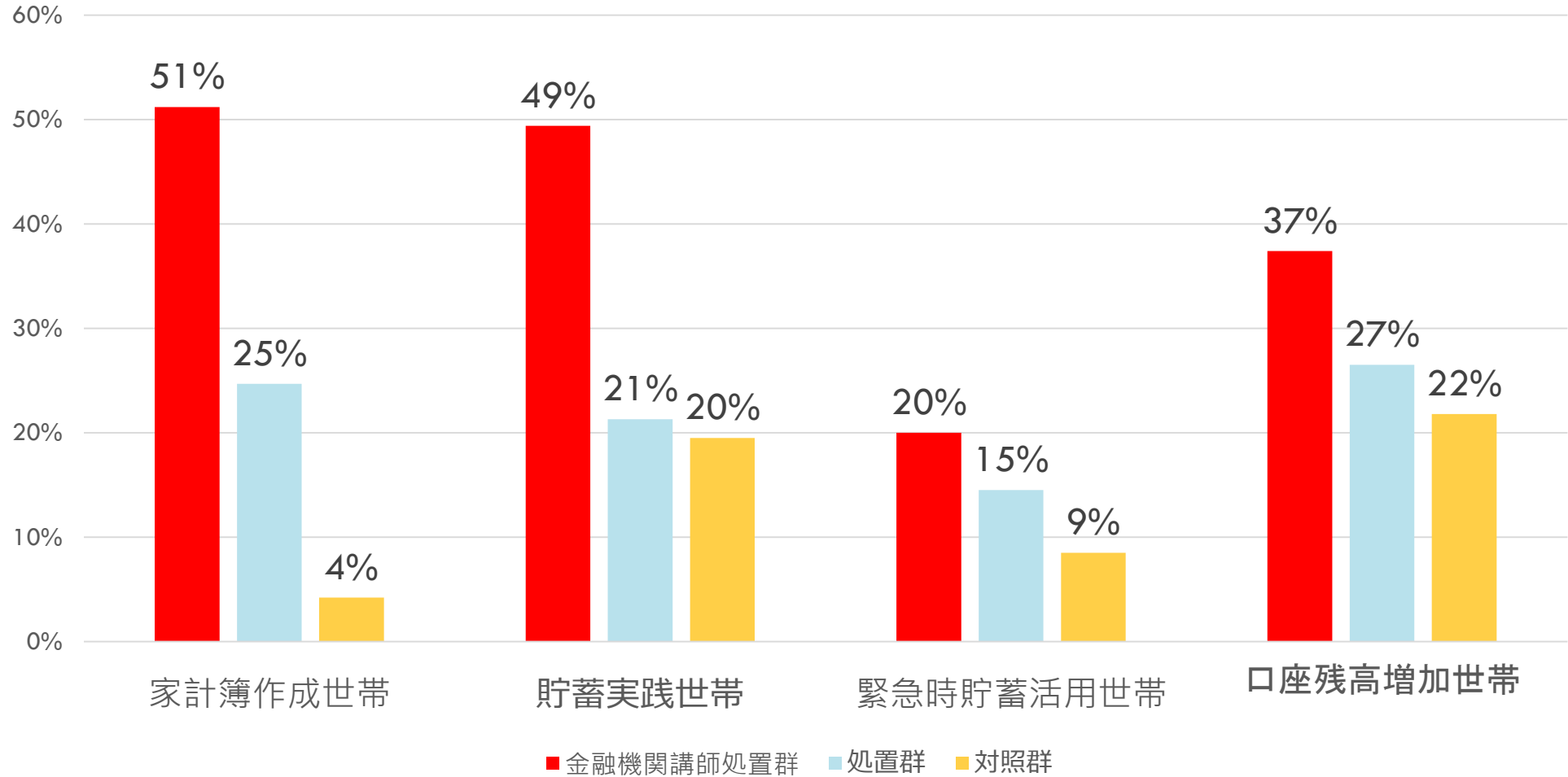
ACTIVOモデルのインパクト



ACTIVOモデルのインパクト

インパクト
評価①

金融機関職員が研修受講世帯へ与える影響



ACTIVOモデル構築におけるJICA専門家の役割

1) 場作りのためのファシリテーション

- ・ 関係者向けの卒業モデルの理解促進・メリットの訴求
- ・ パイロット5市における連携体制構築補助、ACTIVO各コンポーネント提供順序の調整
- ・ インパクトの共有・インセンティブの維持

2) 関係機関の能力強化

【中央政府・市政府】

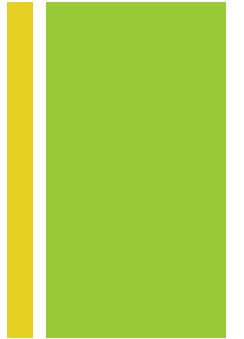
- ・ ACTIVO研修ガイドラインの作成、研修実施のためのトレーニング
- ・ 近隣国における卒業モデル事例研修、金融機関とのシナジー理解
- ・ 顧客フィードバックを踏まえた、ガイドラインの改定

【金融機関】

- ・ 近隣国における最貧困層向け金融サービス事例の研修
- ・ 卒業モデルのコンセプト、意義理解
- ・ ACTIVO顧客向け商品開発・商品改善への技術的な支援



2018年末時点の拡大状況



ACTIVO研修参加金融機関数

36

最貧困層向けの新たなサービス

8

新たなサービスを利用した顧客数

50000



モデル5都市

中央政府による
モデル普及

市政府連合による
モデル普及



金融機関のモデル組み込みによる意義 国内の社会保障・経済包摂・金融包摂アクターのシナジー

ACTIVOの3つの意義

1) コスト効率性(Cost Effectiveness)

2) 拡大可能性(Scalability)

3) 顧客の持続的生計向上(Sustainable Pathway to Poverty Reduction)

ACTIVOの更なる改善と、持続性の確保に向けて

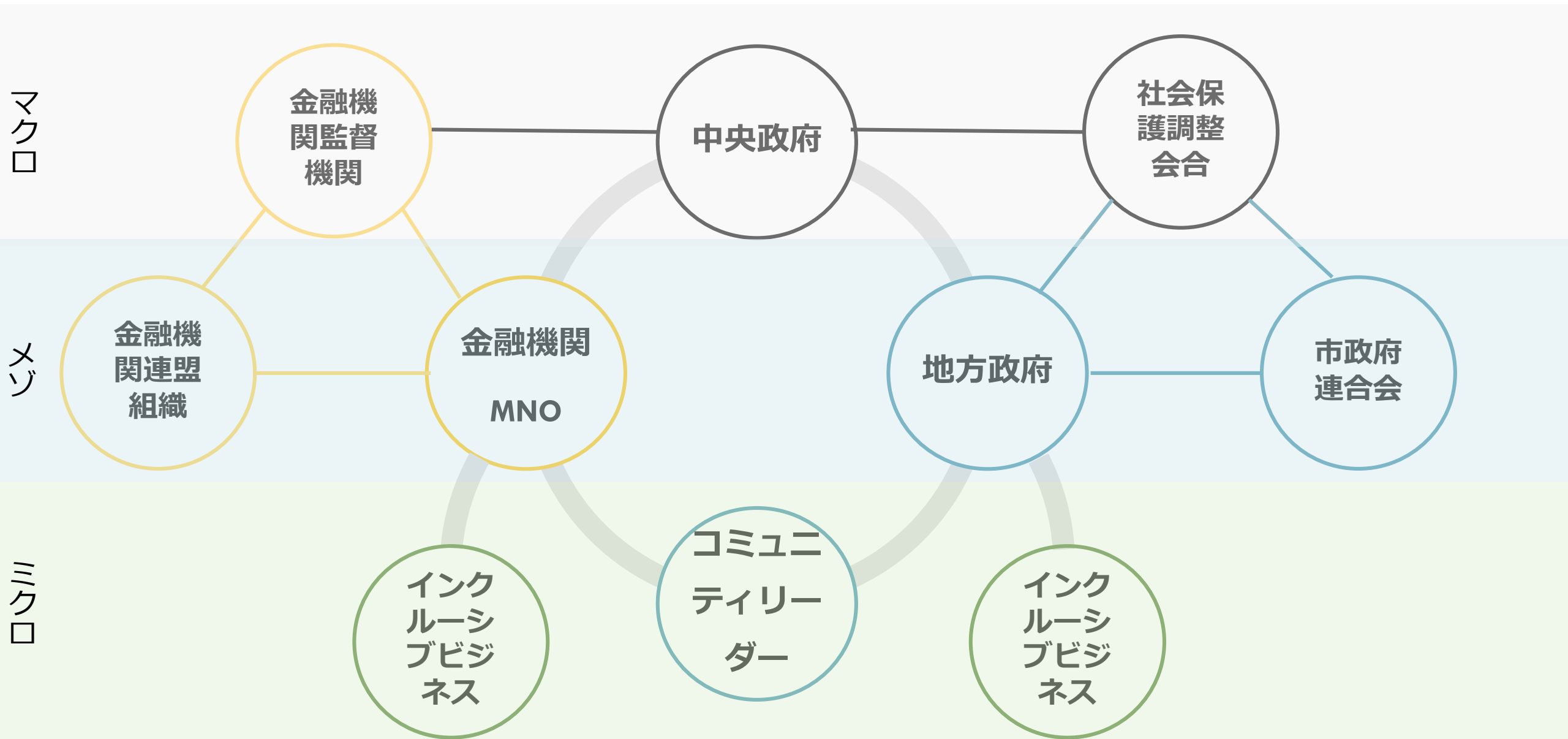
☆ACTIVOモデルの更なる改善

- ・都市部・市街地における生計向上施策の充実
- ・農村部におけるモバイルマネーの活用
- ・中央政府と金融包摂関係機関(メゾ・マクロ)との連携

☆ACTIVOモデルの効果を継続的に測り、関係者の理解を持続的に確保していくこと

- ・費用対効果の測定による、ACTIVOモデル効率性の計測、共有
- ・「適切な」インパクト指標の取得方法と継続的な測定

ACTIVOの更なる改善と、持続性の確保に向けて



ありがとうございました。

備考：ACTIVOガイドライン(家計管理)



研修内容のガイドライン

貯蓄の種類や目的

(2) ¿En qué forma podemos ahorrar?

| | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|---|
| <p>Ahorro en productos del campo</p> | <p>Ahorro monetario en la casa</p> | <p>Ahorro monetario en la cuenta financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizar depósitos o retiros en cualquier momento Aumentar el saldo con el interés |
|--------------------------------------|------------------------------------|---|

¿En qué forma quiero ahorrar? ¿Por qué?

(3) ¡Elaboramos la Meta del Ahorro!

| | |
|----------------|--|
| Objetivo | |
| Cantidad meta | |
| ¿Hasta cuándo? | |

家計管理実習

Formato del registro de gastos e ingresos mensuales

(Los lectores pueden usar el formato anexo de este material.)

| Ingresos | | | Gastos | | |
|----------|---------|-------|--------|---------|-------|
| Fecha | Detalle | Monto | Fecha | Detalle | Monto |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |



Ejemplo del análisis de los gastos y los ingresos mensuales

| Ingresos | | Gastos | |
|-----------------------------------|--------------|---|--------------|
| Empleo | 5,000 | Gastos obligatorios regulares | |
| Negocio | 2,000 | Comidas | 3,500 |
| Venta de productos agrarios | 2,000 | Educación | 1,200 |
| | | Salud | 500 |
| | | Electricidad y agua | 800 |
| | | Insumos productivos y comerciales | 1,200 |
| | | Gastos necesarios ocasionales (Ceremonias especiales, etc.) | 500 |
| | | Gastos no esenciales (Gaseosas, cervezas, etc.) | 800 |
| Ingresos Total | 9,000 | Gastos Total | 8,500 |
| Balance (Montos ahorrados) | | | 500 |

金融サービス事例紹介

| Servicios Financieros | Características generales | Ventajas | Desventajas |
|-----------------------|---|--|--|
| <p>AHORROS</p> | <ul style="list-style-type: none"> Se lleva control con una libreta de ahorro. Se puede depositar y retirar. Hay cierta variedad de productos financieros, tales como: cuenta de ahorro, depósitos a plazo, ahorro programado, etc. La aportación para la cooperativa es diferente de ahorros | <ul style="list-style-type: none"> Se puede obtener interés. Los Ahorros depositados en la cuenta no es posible que sean robados por ladrones. Ahorros en la cuenta podrán contribuir a reducir los gastos que no son necesarios. | <ul style="list-style-type: none"> Se cobran las comisiones en ciertas ocasiones (comisión por inactividad, comisión por bajo promedio, etc.) |
| <p>CREDITOS</p> | <ul style="list-style-type: none"> Se presta dinero y se debe devolver la cuota en un plazo definido Hay cierta variedad de productos financieros. | <ul style="list-style-type: none"> Se puede aprovechar la oportunidad de comprar o salir adelante en una emergencia. El interés de las entidades financieras es más bajas que la del servicio informal. | <ul style="list-style-type: none"> Se debe cargar del pago del interés. Hay riesgo en endeudamiento acumulado |
| <p>SEGUROS</p> | <ul style="list-style-type: none"> Hay cierta variedad de seguros: salud, de vida, de accidentes, etc. | <ul style="list-style-type: none"> Se puede recuperar la pérdida económica en caso de la emergencia. | <ul style="list-style-type: none"> En muchos casos, no se recuperan los costos de seguros, cuando no ocurre la emergencia. |
| <p>Banca Móvil</p> | <ul style="list-style-type: none"> Se puede hacer la remesa, los pagos, y otros sin salir de la casa. Honduras cuenta con el servicio de Tigo-Money. | <ul style="list-style-type: none"> Se puede hacer la remesa, los pagos, y otros sin salir de la casa. | <ul style="list-style-type: none"> Se requiere pago de comisión. |

備考：ACTIVOガイドライン(生計向上)

生計向上研修概要

1)生業ビジネスの概要計画

2)財務計画の検討

3)職業教育・就業支援

プロジェクトでは以下の講座を開設

養豚、養鶏、縫製、服飾販売、理容・美容

製菓、パン、調理・軽食、民芸品、造花

洗剤作り、野菜栽培、就業支援・履歴書作成



例：ビジネスプラン検討書

(2) ¡Elaboramos el plan de mejora del ingreso del hogar!

Es importante concretar su idea para mejorar el ingreso, a través de llenar el siguiente formato:

Formato del Plan de Mejora del Ingreso (= Plan de Negocio)

| Artículo | Ejemplo | su respuesta |
|---|--|--------------|
| Idea de trabajo | Venta de panes | |
| Nuevo negocio o negocio que ya tiene | Nuevo negocio | |
| ¿A quién se dedica? | Yo y mi marido | |
| Insumos y ¿cuánto costará para la apertura de negocio? | Fogón Materias primas Leña Lps. 5,000.00 | |
| ¿Cuáles son los clientes? | Los alumnos de la escuela | |
| ¿Cuánto quiere ganar? | Lps. 3,000.00 al mes | |
| Conocimientos y técnicas | Hacer panes | |
| ¿Ya tiene experiencia en eso? | Un poco | |
| Si hay necesidad, ¿hay alguna entidad que les enseña esa técnica? | Programa de la alcaldía | |
| ¿Cuánto va a ahorrar para iniciar su negocio? | | |
| Monto (Lempiras) de meta para ahorrar | | |
| Monto mensual para ahorrar | | |
| Hasta cuándo | | |

備考：卒業水準と卒業世帯数

表 4-1 ホンジュラス版卒業モデルで提案される「卒業要件」(案)

| | |
|-----------------|--|
| 要件① (家計管理強化) | 貯蓄目標・計画を持つこと、或いは家計簿を作成していること |
| 要件② (金融利用行動) | 金融機関の口座を有し、且つ12か月前と比べて残高を維持或いは増やしていること(生計事業のために投資をして、一時的に残高が減ってしまった状態を除く。) 或いはそれと同等以上の金融行動をとっていること |
| 要件③ (生計活動強化) | 新たな経済活動を開始していること、又は、既存の経済活動を強化していること |
| 要件④ (生計の持続性) | 12か月前と比べて、世帯収入が維持又は増加していると実感できること |

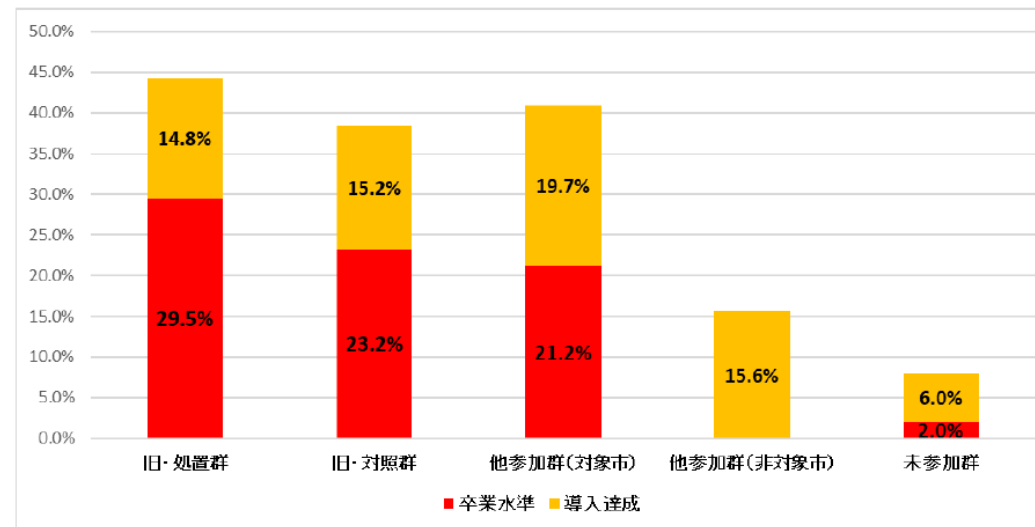


図 4-3 「卒業水準」と「導入達成水準」にある世帯割合