

人口減少を乗り切るための若年層をターゲットにした 空き家バンク制度の提案



徳島県三好市 古谷 勇人

はじめに

近年、全国的に空き家問題が深刻化しており、国や地方公共団体だけでなく民間団体もこの問題に取り組んでいる。しかしながら、依然として空き家数は増加しており、特に地方においてその増加は顕著である。三好市も例外ではなく、空き家の数は年々増加している。

また、東京一極集中の是正を図るための農村回帰施策も国や各自治体で行っているが、その解決には程遠い。移住施策として三好市を含め多くの自治体が空き家バンク制度を利用しているが、その運営について暗中模索している自治体も多いと考える。自身も空き家バンクの担当をしており、その中で空き家バンクと移住施策のつながりについて三好市総合戦略で将来の人口ビジョンから人口ピラミッドの適正化が必要とされている。18歳から20代前半の人口については大学等への進学から市外へと流出しており、その流出を止めることは難しいと考えられる。よって、同じ20代や子育て世代である30代といった若者層を市外から獲得することで若年層の転出超過が軽減されるのではないかと考えた。本論文では、このような課題を解決するために空き家バンクと移住施策を上手く組み合わせることをテーマとする。

第1章 三好市の現状

三好市は四国のほぼ中央、徳島県の最西端に位置する面積721.48km²、人口約26,000人の市である(図1)。面積の約87%が森林であり、可住面積はわずか13%となっており、人が住むには厳しい地域である。一方、剣山を中心とする剣山国定公園や大歩危・小歩危、重要伝統的建造物群保存地区の落合集落などが存在する自然豊かな市でもある。その他にも駅や病院、市役所、スーパーといった生活に必要な施設が集積したエリアもあり、同じ市内でも住民の暮らし方には大きな違いがある。特に山間部では、可住面積が少ないことから住民も山の斜面にへばりつく



図1 三好市の位置
(出典：三好市市勢要覧)

ようにして家を建てたり(図2)崖から鉄骨で持ち上げて土地をつくり、そこに家を建て生活している(図3)という現状がある。



図2 山の斜面の家



図3 崖沿いの家

以上のことから、新規住宅を建築する土地を確保するにも難しい状況があり、移住者を呼び込むことで新しく住宅が必要になった場合、空き家に頼らざるをえないのが三好市の特徴である。

空き家の問題についても年々深刻になっており、2018年に実施された住宅・土地統計調査によると、三好市の空き家総数は約4,090戸、空き家率は約26.7%であり、全国平均の13.6%を上回る数字となっている。空き家総数から別荘などの二次的住宅として使用されている物件、賃貸用の住宅、売買用の住宅を除いた数は2,970戸であり、これが空き家バンクの対象物件である(表1)。

	住宅総数	空き家数				
		二次的住宅	賃貸用の住宅	売却用の住宅	その他の住宅	
2008(平成20)年度	16,480	3,700	140	700	50	2,800
2018(平成25)年度	15,590	3,690	160	590	10	2,980
2018(平成30)年度	15,300	4,090	160	920	40	2,970

表1 三好市の推定空き家数(出典:平成30年住宅・土地統計調査結果から作成)

しかし、2019年12月現在の空き家バンク物件登録申請数は107戸であり、空き家バンク対象物件数の3.6%となっている。登録物件のうち実際の入居につながった戸数は25戸であり、空き家バンク対象物件の0.8%となっている。また、現在、空き家バンクにおいてターゲットとする年代は特に設定していないが、空き家バンク物件入居者の内訳は図4のとおりであり、30代以下の若年層で40%を占めている。特に30代は他の年代に突出して多くなっているため、ターゲティングも大切になるのではないだろうか。さらに、入居者の内22件がIターン者であり、三好市全体の移住者ではUターンが6割、Iターンが4割となっており、Uターンの方が多くなっている。

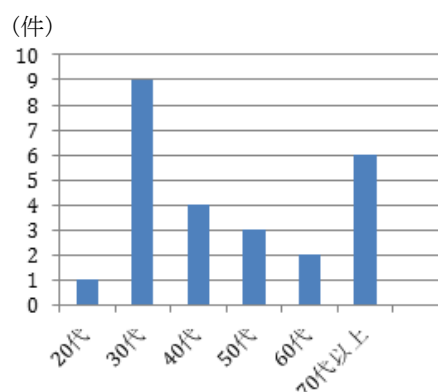


図4 年代別の空き家入居者(筆者作成)

25 戸という数字は全国の自治体の空き家バンクマッチング件数と比較すると多いほうであるが、前述のとおり空き家に頼らざるを得ない三好市の状況を考えると、さらにマッチング件数を増やしていくことが必要である。

空き家の改修費用については 20 代及び 30 代の平均額はそれぞれ 44 万円と 167 万円であり、改修補助の対象限度額未満である。それに対して 60 代以上については平均額で 276.8 万円であり、限度額を超えての改修が多いことがわかり、中には 500 万円を超える改修を行っている人もいる(図 5)。

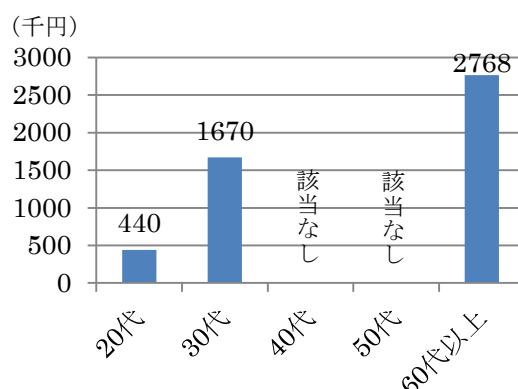


図 5 空き家改修費の年代別平均(筆者作成)

また、高齢化率は 42%を超えており他市町村と同様、少子高齢化・過疎化が進む自治体でもある。平成 25 年度策定の三好市人口ビジョンでは、2040 年の人口目標について 14,000 人超としており、今後も市が持続可能な人口をどのように確保していくのが求められている。

第 2 章 三好市の課題

現在、三好市では「三好市空き家情報登録制度(以下「空き家バンク」という。)」を設置しており、平成 28 年度より空き家の所有者と利用希望者(移住希望者)のマッチングを行っている。また、空き家バンク制度を移住施策と結び付け、移住者に対して「移住奨励金」「空き家改修補助金」といった補助制度(表 2)を設け、人口減少対策を行っている。制度の運用開始から利用数は徐々に増えてきており、2019 年度は 6 件の利用が見込まれている。

補助対象事業	補助対象者	補助率及び限度額
移住奨励金	移住者等	1 世帯当たり 四国外 20 万円、四国内 10 万円
改修補助金	移住者等又は所有者等	補助率 1/2、限度額 100 万円

表 2 三好市移住奨励金及び空き家改修補助金(筆者作成)

しかしながら、前章でも述べたように空き家バンクの対象物件数に対して実際に入居し活用している物件は 0.8%ほどという現状である。その原因として、引っ越し等にかかる費用及び空き家改修にかかる費用が高額であることや利用可能(軽微な改修で住むことができる)な物件の不足、移住希望者が自分の価値観に合う物件がなかなか見つからず、問い合わせする前に検討対象から削除してしまうことなどが考えられる。空き家バンクに登録されている物件に入居した方の半数以上が I ターン者であり、認定 NPO 法人ふるさと回帰支援センター(以下「ふるさと回帰センター」という。)によると全国的にみても図 6

のとおり、全年代をとおして I・J ターン希望者が多い状況であることがわかる。三好市と所縁のない人に対する魅力の見せ方も検討していく必要がある。

さらに、人口減少対策は 2015 年に策定した三好市人口ビジョンにおいて、2040 年での人口 14,000 人超を目標とし、第 1 次総合戦略を策定した。現在、目標人口を若干ではあるが上回る人口を維持している(図 7)が、2040 時点で

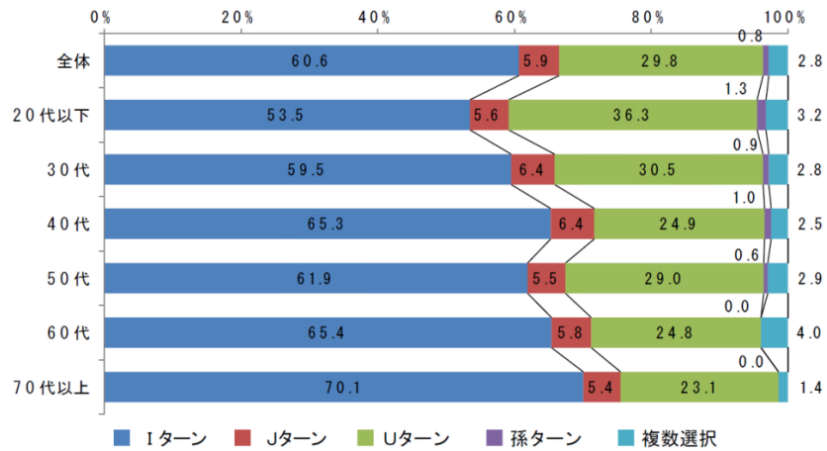


図 6 相談者の UJI ターン別分類と年齢別の比較 2018
(出典 ふるさと回帰センターリリース資料)

人口 14,000 人超を達成するためには、①若年層女性(20 歳～39 歳)の数を 2010 年の 50%を維持すること(そのためには毎年 36 組の 20 代夫婦を獲得することが必要)、②2040 年において、市全体での児童数の現状維持を図ること(そのためには毎年 78 組の 30 代前半夫婦と 4 歳以下の子どもを確保することが必要)が条件となっており、若年層や子育て世代の獲得をどのように行っていくのかも課題の 1 つである。

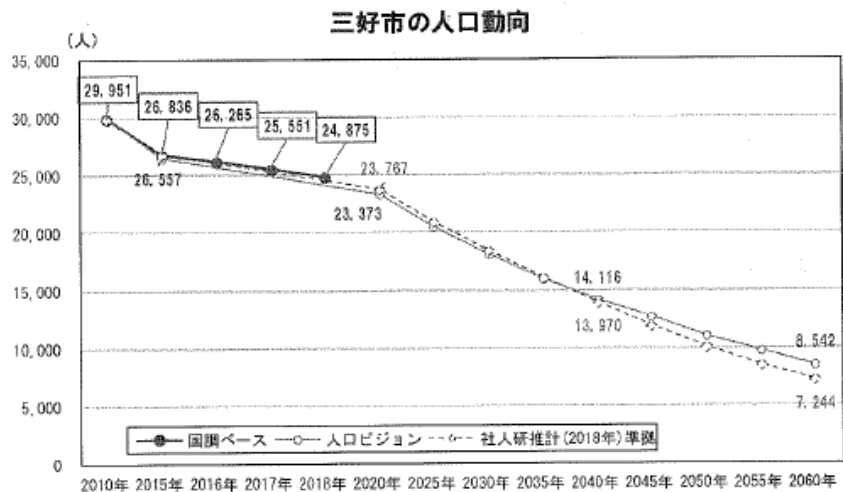


図 7 三好市の人口動向 (出典 平成 28 年三好市人口ビジョン)

その他、利用希望者登録をしたもののホームページ上で「これだ」と思うような物件がなく特に動きがない人や、実際に空き家の見学に来てみると周辺の環境や空き家の内部を直接見て「自分が思っていたところとは違う」ということでマッチングに至らなかったケースも何件か体験している。こういった、想像と現実のギャップをいかに埋めて移住希望者に伝えていくかも課題となっている。

また、図 5 にあるように若年層については補助額の限度よりも低い金額での改修を行っている。これは、元々軽微な改修で暮らせる空き家を選んだということもあるが、改修費を極力使わないように改修箇所を切り詰めているケースもある。前述の人口目標を達成するうえでも、若年層が手を出しやすい、改修がほぼ必要のない物件の発掘や、空き家を改修するにしても改修費の負担を軽減する対策が必要となることも課題である。

また、ふるさと回帰支援センターの調査においても、ふるさと回帰センターを利用する年齢層の推移では 20 代・30 代が年々増加しており 2018 年には過半数を占めている(図 8)。



図 8 センター利用者の年代の推移
(出典：ふるさと回帰センターリリース資料)

このことから、20 代・30 代の移住に対する関心は年々強くなっていると考えられる。三好市においても空き家バンク登録物件に入居した移住者のうち 40% が 20 代・30 代であり、さらに 30 代が全年齢をとおして、もっとも入居者が多いということからも総合戦略での目標を達成するうえでも若年層のさらなる獲得を推進していく必要がある。

一方、若年層の移住を促進するためには仕事の兼ね合いも考えなければならない。仕事面においては、現在、地域再生推進法人に市が指定している一般社団法人三好みらい創造推進協議会(以下「三好みらい創造推進協議会」という。)が行っている「企業版地域おこし協力隊」という制度がある。この制度は企業のインターンと地域おこし活動を合わせたもので、一週間のうち何日かはインターンで働き、何日かは地域おこし活動を行うようになっている。その後、気に入ったらそのまま企業に就職をするということができる。三好みらい創造推進協議会も都市部から積極的に人を呼び込んでおり、就職は決まったが家を探さなければいけないという移住者も徐々に出てきている。三好市としてもこういった民間組織と連携しながら「住」の受け皿の 1 つである空き家バンクの活用の観点から、20 代・30 代の特に子育て世代を意識した移住希望者が魅力的に思える空き家の発掘・情報発信や空き家改修における費用の軽減など、これまでの空き家バンク制度を進化させる提案を行う。

第 3 章 空き家バンクミスマッチの事例～筆者の体験から～

	居住地	家族形態	事 象
事例 1 A さん	兵庫県	同棲男女	<p>移住希望者の理想(こだわり)と実際の空き家とのギャップが原因で決めきれない事例である。</p> <p>I ターンであり、三好市の環境を何も知らない状態で数件の空き家を見学したが現在も決めかねている状況である。事前の情報も知る限りは伝えているが、見学前にある程度の狙いを付けられるような制度をつくることでもっとスムーズにマッチングができるのではないだろうか。</p>
事例 2 B さん	大阪府	単身	<p>山のほぼ頂上にある物件。見た目は古民家風で家中には囲炉裏もあり、見晴しは抜群の物件であった。バス、トイレはリフォームされておりすぐに住むことができるという面でも評価が高く、写真を見る限りではかなり気に入っていた。しかし、家までの道が細く急であることを見学で体験し、B さんからは見学後に「もっときれいな道だと思っていた。」という内容の感想があった。結局ミスマッチで終わった。</p>
事例 3 C さん	愛知県	夫婦	<p>国道から少し登った傾斜地に立つお家。南向きであり日当たりも良い。物件自体も夫婦で暮らすにはちょうど良い大きさであった。しかし、この物件についても交渉を行う前に C さんからお断りの電話があった。原因は予想以上に修繕費用がかかることである。元々修繕は必要であり、C さん夫婦も写真で確認はしていた。C さん夫婦からは「実際に来てみると予想以上に傷みがある箇所や、その他の工事にお金がかかることが発覚し断念した」という内容の感想があった。</p>

以上の体験例からも物件の金額や改修費も含めた理想と現実のギャップが浮き彫りになってくる。改修費の面については補助額を上げることでフォローを強化することが必要であり、ギャップについては予めこちらから多様なバリエーションの物件を提示することで移住希望者に選択をさせギャップを小さくすることや、負の面があってもそれを超える個性や魅力をアピールし、そのような物件を欲している層を掘り起こすことでミスマッチの事例は少なくなるのではないだろうか。次章ではこれらのことを踏まえて提案を行う。

第 4 章 課題解決への提案～空き家バンク 3 つの提案～

第 2 章で挙げた課題に対し、他自治体の取組や移住希望者の声を基に、空き家バンク制度を利用し更に移住者を呼び込むために新しく 3 つの取組を提案する。

まず、1 つ目は「改修費の軽減とターゲットごとに分類することでマッチング率向上を

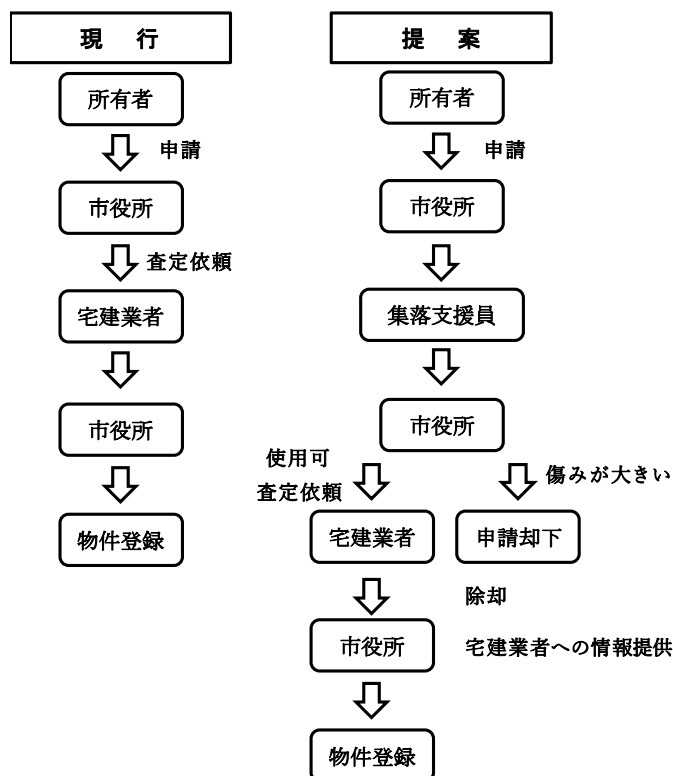
目指す空き家発掘の取組」である。移住者用の住宅を確保するうえで空き家の発掘は非常に重要である。現行の空き家バンク制度では、空き家自体は集まっているが多額の改修費用が必要な物件がほとんどである。また、山間地など生活に不便な物件からまちなかの物件、ほぼ改修が必要ない物件から基礎まで傷んでおり改修に多額の費用が発生してしまう物件まで混在していて、必ずしもベストなマッチングとならない現状もある。

そこで、まずは活用可能な物件を効率よく獲得するために新しい発掘方法を提案する（図 9）。

現行の制度では、所有者から申請があった物件について無審査で宅建業者に調査を依頼し、完了したのから随時登録を行っている。したがって、どんな物件であって

も登録することになり移住希望者が求めているような住宅の洗い出しができていないという課題がある。その課題を解決するための変更点は 2 つあり、1 つ目は集落支援員の活用である。集落支援員を活用するメリットとしては、地域の情報に精通しているということが挙げられる。そのような人たちが事前調査を行うことにより素人目に見ても明らかに欠陥のある物件（外見で見ても利用が不可能だと思われる物件）や周辺の環境といったものを総合的に報告してもらうことができ、その情報を基に宅建業者に本調査を依頼するかの判断を行う。その中で傷みが酷く外目にも居住することが難しいものについては申請の却下を行う。判断については、空き家バンクについての業務委託を行っている NPO 法人空き家コンシェルジュなどの専門的な組織の意見も取り入れつつ地域の事情に詳しい支援員の情報も加味して行うことも検討する。それにより、明らかに利活用が難しい物件を除外することができ、移住者に対しても軽微な改修で入居できるなどのメリットを押し出すことでマッチング率を上げる 1 つの要因にすることができるのではないだろうか。

また、通常登録とは別に子育て世代向けの空き家（例えば学校から近く徒歩で通学できたり街灯が多く防犯が整っていたりする物件）や秘境が感じられる空き家（見晴らしがよく自然が身近に感じられる）などいろいろな条件の空き家のストックを作ることである。これにより、移住希望者に対してこちらからアピールできる材料をそろえることができる。三好市は街中エリア、田園エリア、秘境エリアといったように 1 つの市に多数の顔をもって



家族向け/見晴し抜群/単身用/通常物件…

図 9 空き家物件登録までの流れの比較（筆者作成）

り、居住する人が自分のライフスタイルにあった場所を選ぶことができることも魅力の 1 つである。こういった各種エリアの物件を分類しストックしておくことで、移住希望者からの相談があった時なども対応することができ、理想とのミスマッチの減少にもつながってくるのではないだろうか。分類については宅建業者が調査の際に周辺の状況や家からの見晴といった環境がわかる写真も同時に添付してもらい、その写真や集落支援員の情報を基に市役所が行うことを想定している。

次に 2 つ目が「空き家バンク物件のより効果的な表示」である。現在三好市の空き家バンク物件のホームページでの表示では、物件の写真、大まかな住所、金額、売買か賃貸か、基本的な物件情報、主要施設までの距離、間取り図等の情報のみ公開をしているが、同じ徳島県の自治体では美馬市や美波町などのように空き家のキャッチフレーズやエリアの位置、周辺の写真などを掲載しているところもある。実際、当市の空き家バンクについても周辺の環境や表示しているエリアが三好市のどのあたりなのかの問い合わせが多い。言葉で説明してもなかなか伝わらないといったこともある。移住希望者の心理としては、どんな場所にある物件で、そのエリアがどんな環境なのかはあらかじめ知っておきたいところであろう。

したがって、単なる基本情報のみを載せていたのでは、そのホームページを見た移住希望者は食いつかないのではないかと考えた。

具体的には、物件のキャッチコピーに「ご家族連れに最適」や「都会の喧騒から離れて静かに暮らしたい方へ」といった、どの層をターゲットにした物件であるかを明確に表示することである。エリアの地図や家から見える風景の写真を載せることで、街中から自然豊かな秘境まで「風景や暮らし方に色々なバリエーションがある三好市（幅広い指向の人たちを迎え入れることができるポテンシャルを持った三好市）」を売り出していくことができるのではないだろうか。

また、遠方に住んでいてなかなか空き家の見学に来られない、もしくは大家さんとの調整が上手くできず見学が行えないというケースもある。そうなると、移住希望者に対しても申し訳なく、担当の職員も何度も同じ日程調整を行うなど業務効率が悪くなってしまう。その対処方法として、空き家バンクのホームページに空き家内覧用の動画（内装を映したものを）を載せるという方法もあるのではないだろうか。これは、鹿児島県長島町の VR を利用した空き家の内覧を参考にしている。長島町では、2018 年 12 月から KDDI と提携し、空き家の内覧を VR でできるようにしている。鹿児島市内の不動産会社とも連携し、町役場や不動産会社の窓口にいながら空き家の内覧をすることができる。これにより職員の業務効率も上がり大家さんや移住希望者もわざわざ空き家まで行くといった手間が省ける。現に民間の不動産業者ですで行っているところもある。

しかしながら、それでも市役所までは来なくてはならない。そこで、ホームページ上で見えるようにしてしまえば、遠方の人でも手軽に見ることができ、その動画を見て直接話に来る人は移住の可能性が高く、効率よくマッチングを行うことができるのではないだろうか。

最後に 3 つ目が「空き家バンク物件への入居者に対する補助金改定の取組」である。現

行の施策では「移住奨励金」と「改修補助金」の 2 種類の補助制度がある。新案についても種類は変わらないが、この提案に関しては主に若年層（特に子育て世代）や東京圏だけでなく人口の多い大都市からの移住者を獲得することを中心に傾斜をつけることを想定している。

この案については 2 つの自治体の事例を参考にした。まず 1 例目が兵庫県西脇市の空き家改修補助金制度である。この自治体で注目したのは若年世帯（年齢の合計が 80 歳未満である夫婦が属する世帯）と子育て世代（18 歳に達する日以後の最初の 3 月 31 日までの間にある子ども又は妊娠している方が属する世帯）に対して補助金の傾斜をかけている点である。（表 3）。

区域	対象	補助率及び限度額
市街化区域以外	一般世帯	補助率：3 分の 2 / 限度額：最大 200 万円
	若年世帯 子育て世帯	補助率：4 分の 3 / 限度額：最大 225 万円
市街化区域	一般世帯	補助率 2 分の 1 / 限度額：150 万円
	若年世帯 子育て世帯	補助率 3 分の 2 / 限度額：200 万円

表 3 西脇市の空き家活用支援事業補助金（西脇市のホームページを基に筆者作成）

2 例目は愛媛県が行っている「移住者住宅改修支援事業」である。愛媛県では特定の世帯に対して空き家の改修補助金を交付している。5 年以上居住する意思がある県外からの移住者であることが条件である。特に参考にしたことは、働き手世帯（構成員のうち少なくとも 1 人が 50 歳未満の世帯）、子育て世帯（構成員に同居する中学生未満の子どもがいる世帯）というように世代や子どもの有無で補助金の金額に傾斜をつけているという大胆なところである（表 4）。また、県が行っているため愛媛県のどの市についても適用することができるという特徴がある。

	働き手世帯 （構成員のうち少なくとも 1 人が 50 歳未満の世帯）	子育て世帯 （構成員に同居する中学生 未満の子どもがいる世帯）
補助率	3 分の 2	3 分の 2
限度額	200 万円	400 万円

表 4 移住者住宅改修支援事業補助金一覧（出展 愛媛県ホームページ）

担当者への聞き取りでは、県からの空き家改修補助としては働き世代と子育て世代に限っている（その他各市で支援を行っている場合あり）。県全域で年間 80 件分の予算を取っており、今年度は 11 月現在までで執行率は約 3 割。この 3 割という数字については少ないとも思えるが、はじめは認知度が低く利用されないことが多かったが、年々知名度が上がったことや若者の地方への移住志向、U ターン志向が高まっていることから、問い合わせ

やマッチングが増えているとのことであった。

愛媛県では、定年前の生産年齢人口獲得を目指していることがよくわかる。実際の受け入れ窓口は各市町村が担当している。県全体を上げて「獲得したい移住者」に届けようとする政策を打ちだしている事例であり、私が提案する内容にも近いものであったため参考とした。

このような例を基にした新案は、若年層の特に子育て世代に対して補助金の傾斜をかけるとともに、全国的にあまり例がない移住元の地域別で金額を変えており、改修補助金についても子育て世代に対して補助率を上げている(表 5)。

移住奨励金	1 世帯当たり 東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、大阪、兵庫、京都から 30 万 その他の四国外地域から 10 万 徳島県以外の四国内から 5 万円 <u>20 代、30 代の子育て世帯の場合金額を 2 倍する</u>
改修補助金	補助率 2 分の 1 限度額 100 万円 ただし、 <u>20 代、30 代の子育て世代については補助率 3 分の 2</u>

表 5 移住奨励金及び改修補助金の案(筆者作成)

これにより、移住後の生活や改修費の負担を減らすとともに若年層の移住に力を入れているというアピールもすることができる。

以上の 3 つが空き家バンクのマッチング数を上げていくための提案である。

第 5 章 提案の実行に向けて

1 つ目の提案については、集落支援員との協力と地元宅建業の説明が必要である。集落支援員に依頼するは、空き家の外観目視での老朽化のチェックである。現在の制度上では傷み具合もまちまちなものが基本的に申請を出せば登録できるという状況になっている。本提案では、ある一定の評価基準を用意し、それによって傷み具合のバラつきをなくしていくところから始めていく。また、同時に外観や周囲の状況などの写真も撮ってもらい、それを基にどのターゲット層に提供する物件なのかを検討する。これについては、専門的な知識を持った団体との協力が必要となる。現在、三好市では国の指針の下に空家等対策計画の策定を進めており、不動産関係者や建築関係者等との連携がしやすい環境を作っている。しかし、空き家の大家さんの意向が課題である。大家さんは入居者については特にこだわりはなく、とにかく早く処分できれば良いという人が多い。ターゲットを絞ってしまうと、それだけ興味を持ってくれる人の絶対数が少なくなってしまう契約が成立するまで時間がかかってしまう。そうなることを防ぐためには、空き家バンク登録の確認事項として所有者にしっかりと周知しておく必要がある。方法としては、固定資産税の通知の中に一緒に入れておくといったことが考えられる。

申請を却下した物件については、除却の担当課へ引き継ぎ、市内の宅建業者と協定を結び、物件情報を業者に提供することで、例えば窓を開けると雲海が見えるなど、外見以上の付加価値を持つ物件を宅建業者のルートで欲している人へとつなげると考える。

2 つ目の提案については、空き家所有者への配慮がなければ実施はできないと思う。地図を載せることで家の場所が特定されたり、内覧をホームページからできるようにすると所有者の特定につながったりなどのリスクも考えられる。それについては、例えば閲覧パスワードをかけるといった解決策がある。空き家バンクの利用希望者として登録した方に登録書と共に閲覧のパスワードも伝える。これによって、不特定多数からの閲覧のリスクは軽減されるのではないだろうか。

3 つ目の提案については財政的なものであるため、予算としてしっかりと組み込むことが必要であるが、懸案事項としては対象から漏れた人からの苦情が出るということが考えられる。完璧な解決方法を提示することは難しいが、対象から外れた人に対しては丁寧に説明をしていくことが必要であると思う。若しくは、初めに広告等で大々的に提示することで三好市が主にターゲットとする年齢層をはっきりさせるという方法もある

おわりに

本論文でも述べたように、三好市は少子高齢化、過疎化、空き家といった問題に悩まされている。空き家バンク制度についても申請者からの申請を待つという受け身的なものであった。しかし、これからはただ待っているだけではいけないと考える。こちらから移住希望者に対してプッシュしていく取組が必要である。上記の 3 つの取組は 1 つ 1 つでは効果が薄いかもかもしれない。しかしながら、活用しやすい空き家の発掘、補助金による費用面のケア、各エリアで特色が異なるという三好市の強みを生かしたアピール方法といったようにいくつかの取組をセットで行っていくことによって効果は何倍にも膨れ上がる。

今回は、住まいについてのみ述べてきたが、若年層が懸念することとしては仕事や子育て環境など実際は多岐にわたる。まずは、自身の担当である空き家バンクをとおして若年層の転入を増やしていこうと考えているが、それと同時に住まい以外の事柄との連携についても考えていかなければならない。その取組がきっと三好市が現在抱えている問題の解決につながっていくと信じている。

【参考資料】

- 1 平成 28 年 三好市人口ビジョン
- 2 平成 30 年実施 住宅・土地統計調査（総務省）
- 3 総理官邸ホームページ 東京一極集中の動向と要因について
- 4 兵庫県西脇市空き家バンクホームページ
- 5 えひめ移住支援ポータルサイト「e 移住ネット」
- 6 WEB 版日本経済新聞 2019 年 9 月 20 日 19:40
- 7 認定 NPO 法人ふるさと回帰支援センターニュースリリース資料