

FOR BUILDERS



解任された工務店社長が 見つけた "愛される工務店"の処方箋

空き家×贈与型賃貸で地域ナンバーワンへ

伊藤雄一（ゆうやん）

株式会社エーテル代表 | 岐阜県多治見市

CONTENTS

目次

01	はじめに	03
02	Chapter 1: 仲間を集める目立ちたがり屋	04
03	Chapter 2: 頂点からの転落 — 「解任です」	06
04	Chapter 3: 「困りごと解決」が僕の原点だった	09
05	Chapter 4: サンタオーハウス — ビジネスモデル	11
06	Chapter 5: 共に「愛される工務店」になろう	14
W1	あなたの地域の空き家ビジネスチャンス	16
W2	四方よしビジネス設計シート	18
W3	あなたの「挫折」を武器に変える	19
	著者プロフィール	20





はじめに

全国の工務店の仲間たちへ。

この小冊子を手に取ってくれて、ありがとうございます。

僕は伊藤雄一。岐阜県多治見市で工務店をやっています。

この小冊子には、僕のすべてが書いてあります。

年間60棟を建てて地域ナンバーワンになったこと。全国を飛び回って講演したこと。そして——自分が育てた会社から、ある朝突然、解任されたこと。

「なぜこんな話を、わざわざ小冊子にするのか」

それは、同じような壁にぶつかっている工務店の仲間がいると知っているからです。

僕がどん底から見つけた答えは、「贈与型賃貸」という新しいビジネスモデルと、「愛される工務店」という生き方でした。

一人じゃできないことも、仲間となら実現できる。

この小冊子が、あなたとの出会いのきっかけになれば——これ以上嬉しいことはありません。



01

仲間を集める目立ちたがり屋

僕は長野県塩尻市で生まれました。

小さい頃から目立ちたがり屋で、幼稚園では先生に「主役やりなさい」と言われるような子でした。

少年野球に入りたいかった。でも背が小さくてパワーがなくて、クラブチームに入れなかった。

普通なら諦めるところですよ。

僕は諦めなかった。同じように入れなかった子たちを集めて、**自分で野球チームを作りました。**



やりたいことがあるなら、仲間を集めて自分で場を作る。

今振り返ると、これが僕のDNAです。

高校は工業高校のデザイン科。入った理由は「家から一番近い」から。でも、母親が病弱で父が苦勞していたのを見ていたから、早く働きたかった。

卒業後は段ボール会社のデザイン部門。でもデザイン部の上司に「やる気があるなら残業代なしで学びに来て」と言われた。僕にはそれが理解できなかった。

21歳でクロスの職人として独立しました。一人親方です。

その頃に出会った現場監督が忘れられない。何百人もの職人を一人で采配している。



「何だこの人は、何でこんなすごい段取りをしていくんだ」——あの感動が、僕を建築の世界に引き込みました。少年野球チームを作った少年が、今度は家を作る仲間を集め始めた。



02

頂点からの転落 — 「解任です」

工務店の下請けとして働くうちに、ある構造に気づきました。

大手ハウスメーカーの丸投げ下請け。お客さんが坪100万円で契約した家を、僕たちは半分以下で建てている。

50%以上がハウスメーカーのマージンだった。

工務店の仲間なら、この感覚わかってもらえるんじゃないかと思います。

「同じものを全部建ててるのは僕たちなのに」——そう思って、起業しました。

でも最初は本当に苦労しました。住宅の仕事はゼロ。飲食店のママさんたちが紹介してくれて、やっと1棟目。

完成見学会で致命的ミス: アンケートを取らなかった。

結構人が来てくれたのに、名前も連絡先もわからない。1年間、住宅の仕事はゼロでした。工務店の仲間なら笑えない話でしょう？

そこから学んだ。松下電工のテクノストラクチャーと組んで「安くても信頼性のある家」を打ち出したら、大爆発。

年間60棟。地域ナンバーワンの工務店になりました。

全国の工務店仲間が「教えてほしい」と来てくれた。自分ができたこと、できるまでの過程を、惜しみなく全部伝えていた。

でも、無理がたたって倒れました。半年間の療養。その間に社員たちが株式を増額して過半数を超えていた。

「伊藤雄一さん、あなたは今限り解任です」

「もう一度言って」
そう言うのが精一杯でした。



理由を聞いても「解任です」としか返ってこない。必死にやってきたのに——憎悪しかなかったです。人間不信になりました。

でも、支えてくれる人がいた。長年一緒にやってきた協力会社の仲間、友人、家族。



「お前なら必ず復活する」——その言葉に、何度救われたかわかりません。僕が復活できたのは、腕のおかげじゃない。仲間のおかげです。



03

「困りごと解決」が僕の原点だった

全国の工務店から声がかかりました。でも僕は地元に残りたかった。岐阜県内で3番目に優秀な建設会社にお世話になることにしました。

全く違うフィールドに身を置いて、自分を見つめ直す時間ができた。

そこで気づいたんです。

僕は、いつも「誰かの困りごと」を解決することで、道を切り開いてきた。

- ・ 高単価で手が届かない人→低価格住宅で解決
- ・ 苦しんでる地主→賃貸事業で解決
- ・ 空き家で困ってる人→？（次章への伏線）

「**創意工夫**」——これが僕の理念です。ただの4文字熟語だって笑われたこともある。でも、**創意**——想像して作り出す。工夫——作って終わりじゃなく、改善し続ける。

この姿勢があれば、どんな困りごとも解決できるはずだと信じています。



04

サンタオーハウス — 空き家を宝に変えるビジネスモデル

贈与型賃貸。僕が考えたビジネスモデルです。

四方よしの構造

空き家オーナー

資産活用・固定資産税軽減
思い出の継承

入居者

低コスト入居
将来のマイホーム

地域

空き家解消・人口維持
経済活性化

あなたの工務店

リフォーム受注・管理収入
信頼構築・差別化

法律面もクリア。法律の専門家を含むメンバーと協議して、契約スキーム、贈与税の扱い、登記の手順——全部整備済みです。仲間になってくれたら、この全ノウハウを共有します。

サンタクロースの中のキングになりたいと思った。

だから「サンタ・オー・ハウス」。空き家オーナーにも、入居者にも、地域にも、工務店にも——みんなに「住まい」というプレゼントを届ける。



05

共に「愛される工務店」になろう

全国の工務店の仲間たちへ。

僕はこの贈与型賃貸を、一つの会社で全国展開しようとは思っていません。空き家問題は「地域の問題」だから。その地域に根ざした工務店が、その地域の空き家オーナーと入居者をつなぐ。それが一番自然で、一番うまくいく形です。

一つの会社が全国に出張するんじゃない。地域地域の工務店が、その地域の問題に向き合う。

僕が地域ナンバーワンになった時のノウハウ。解任されて学んだ教訓。贈与型賃貸の法的スキーム。全部、仲間には惜しみなく共有します。

応援し合いながら、応援される。
そして最終的には、「愛される工務店」になる。

僕はそう信じています。



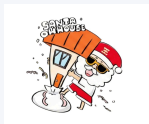


WORK 01

ワーク 1: あなたの地域の空き家ビジネスチャンス

営業エリアで空き家を5つリストアップしてみましょう。

#	所在地	建物種別	活用可能性	オーナー接点
1	-----	-----	-----	ある/なし
2	-----	-----	-----	ある/なし
3	-----	-----	-----	ある/なし
4	-----	-----	-----	ある/なし
5	-----	-----	-----	ある/なし



「オーナーとの接点がある」物件に丸をつけてください。それが、あなたの地域のサントオーハウス第1号になるかもしれません。

ワーク 2: 四方よしビジネス設計シート

オーナーが得るもの:

入居者が得るもの:

地域が得るもの:

あなたの工務店が得るもの:

4者全員が笑顔になっている？

「誰かだけが得をしている」構造になっていませんか？ 4者全員が笑顔になれる設計ができたなら——それがあなたの地域のサントオーハウスの設計図です。

ワーク 3: あなたの「挫折」を武器に変える

工務店経営で一番辛かった経験:

その経験で学んだこと:

同じ悩みを持つ仲間に「あなただからこそ伝えられること」:



僕は解任された経験があるから、苦しんでいる工務店の仲間の気持ちがわかる。あなたの挫折も、必ず誰かの力になります。

著者プロフィール



伊藤雄一（ゆうやん）

株式会社エーテル代表 | 岐阜県多治見市

長野県塩尻市生まれ。21歳でクロス職人として独立。工務店を起業し、松下電工テクノストラクチャーを導入して年間60棟完工、地域ナンバーワンへ成長。

全国の工務店への講演活動中に体調を崩し、自身が育てた会社から解任。仲間と協力会社の支えで再起し、「贈与型賃貸（サンタオーハウス）」を考案。

現在は全国の工務店仲間とともに、空き家を宝に変える活動を展開中。

PHILOSOPHY

「創意工夫」

作り出して、工夫し続ける

MOTTO

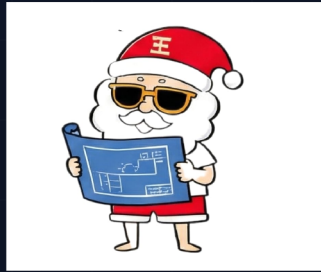
「情熱×知性×執念」

諦めない経営哲学

SLOGAN

「愛される工務店」

共に目指す未来



共に、愛される工務店になろう。

仲間説明会・個別相談・ビジネスモデル詳細は

Copyright 2026 ~~sunta-king-house.com~~ 伊藤雄一株式会社 All Rights Reserved.