

FREE BOOKLET



# 家賃がマイホームに 変わる日

空き家が宝になる"贈与型賃貸"という新常識

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

<b>01</b>	はじめに	03
<b>02</b>	Chapter 1: 日本一暑い町の工務店社長	04
<b>03</b>	Chapter 2: 35年ローンの"当たり前"を疑った日	06
<b>04</b>	Chapter 3: 「家賃がプレゼントに変わる」仕組み	09
<b>05</b>	Chapter 4: あなたの街にもある「眠れる宝の家」	12
<b>06</b>	Chapter 5: あなたの住まいの選択肢を広げよう	14
<b>W1</b>	住まいの不安チェックリスト	16
<b>W2</b>	あなたの周りの空き家マップ	18
<b>W3</b>	「三方よし」で考える理想の住まい	19
	著者プロフィール	20
	次のステップ	21





## はじめに

この小冊子を手にとってくれて、ありがとうございます。

僕は伊藤雄一。岐阜県多治見市——日本一暑いと言われる町で、工務店をやっています。

「家賃がマイホームに変わる」

そう聞いて、あなたは何を思いましたか？

「そんなうまい話あるわけない」って思ったかもしれません。僕もそう思ったと思います。でも、これは実際に動き始めている仕組みなんです。

この小冊子では、35年の住宅ローンとも、家賃を払い続ける賃貸生活とも違う、「**第三の選択肢**」についてお話しします。

そして、その仕組みを作るまでに、僕がどんな失敗をして、どんなどん底を経験して、何に気づいたのか——その全部を、正直にお伝えします。

住まいのことで少しでも不安を感じている方に、この小冊子が新しい視点を届けられたら嬉しいです。



# 01

## 日本一暑い町の工務店社長

僕は長野県塩尻市で生まれました。

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

少年野球に入りたかったんですけど、背がものすごく小さくて。パワーがなくて、クラブチームに入れなかった。

でも諦められなかった。

だから、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。**

今思えば、これが僕の原点です。

高校は工業高校のデザイン科。選んだ理由？「家から一番近かったから」です。

でも、お母さんが病弱で、お父さんが苦勞しているのを見ていたので、早く働いて助けたかった。それも本音でした。

卒業後は段ボール会社のデザイン部門に入りました。でも、配属先でいろんな部署をたらい回しにされて、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い」と言われた。

僕にはそれが理解できなかった。

そこを辞めて、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さんが、何百人もの職人をたった一人で采配していた。その姿がものすごくカッコよくて、「僕も建築の世界で、こういう仕事がしたい」と心底思いました。



それが、工務店の道に進むきっかけでした。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

## 35年ローンの"当たり前"を疑った日

工務店で働くうちに、僕はある構造に気づきました。

大手ハウスメーカーの下請けをしていたんですが、お客さんが坪単価100万円で契約した家を、僕たちはその半分以下の金額で建てていた。

**ハウスメーカーは50%以上のマージンを取っていた。**

「同じものを僕たちが建てているのに、なぜこんなに差があるのか」——この疑問が、起業のきっかけでした。

起業してすぐ、住宅の仕事はゼロからのスタート。飲食店のお客さんのママさんたちが「この子、一生懸命やってるから」と紹介してくれて、やっと1棟目を建てることができました。

でもその後が大変だった。

完成した家の見学会を開いたんです。お金がなかったから白黒の広告を打って。結構人が来てくれた。

**でも、アンケートを取るということを、まったく知らなかった。**

来てくれた人の名前も連絡先もわからない。「またお願いしに来るね」と言って帰っていったがり、1年間、次の住宅の仕事はゼロでした。

そこから学びました。松下電工さんのテクノストラクチャーという構造部材と組んで、「安くても信頼性のある家」を打ち出したら、大ヒット。

気づけば年間60棟を完工。**地域ナンバーワンの工務店**になっていました。

全国の工務店仲間が「どうやったのか教えてほしい」と押し寄せて、月の半分は全国を飛び回って講演していました。

でも、無理がたたって倒れました。

半年間の療養。その間に、社員たちが不安を感じたんでしょう。株式を増額して過半数を超えていた。

ある朝、緊急役員会議に呼ばれました。

---

「伊藤雄一さん、あなたは今限り解任です」

頭の中が真っ白になりました。

「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。なぜだ、なぜだ、必死にやってきたのに——。

憎悪しかなかったです。

でも、脳裏にあったのは「家族を路頭に迷わせてはいけない」ということだけ。

そんな僕を支えてくれたのは、長年一緒にやってきた協力会社の仲間、友人、そして家族でした。



「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。

35年の住宅ローンは、多くの人にとって「当たり前」の選択肢です。でも、その「当たり前」を疑ったからこそ、僕は起業し、成功し、すべてを失い、そしてもう一度立ち上がることができた。

**「当たり前」の外側には、まだ誰も気づいていない選択肢がある。**



# 03

## 「家賃がプレゼントに変わる」仕組み

会社を追われた後、僕は岐阜県内の建設会社で再スタートしました。そこで、ある問題と向き合うことになりました。

空き家問題です。

日本全国の空き家は849万戸（2023年時点）。7軒に1軒が空き家。あなたの街にも、必ずあるはずです。

そんな空き家オーナーさんの「困りごと」を、何とか解決できないか。そこで僕が考えたのが、「**贈与型賃貸**」という仕組みです。

### 贈与型賃貸の仕組み

#### 空き家オーナー

建物・土地を貸し出す  
賃料収入を得る  
期間満了で贈与

#### 入居者

家賃を支払う  
実績が積み上がる  
期間満了でマイホーム

#### 地域

空き家が減る  
コミュニティ活性化  
地元経済が回る

普通の賃貸だと、家賃を払い続けても何も残りません。

でも贈与型賃貸なら、**家賃を払い続けたその先に、マイホームが待っている。**

35年のローンを組むリスクもない。頭金もいらない。

---

賃貸なのに、いつか自分の家になる。  
これが「家賃がプレゼントに変わる」という意味です。

---



僕はこの仕組みに「サンタオーハウス」という名前をつけました。

贈与はプレゼント。プレゼントといえばサンタクロース。

そして僕は、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」。

みんなに住まいという最高のプレゼントを届ける。それが僕の夢です。



# 04

## あなたの街にもある「眠れる宝の家」

あなたの生活圏に、空き家はいくつありますか？

通勤途中に見かける、カーテンが閉まったままの家。実家の隣の、草が伸び放題になった家。ご両親が住んでいた家が、いつの間にか空き家になっていた――。



全国で849万戸。身近に感じたことはあるでしょうか。

空き家の持ち主も、実は困っています。管理が大変、固定資産税を払い続けている、売りたいけど買い手がつかない――。

でもここに、贈与型賃貸という選択肢が加わると――

**三方よし。**

オーナーは資産を活用。入居者はマイホームへの道。地域は活気が戻る。

しかも空き家をリフォームして、民泊・カフェ・シェアハウスにすることもできる。

**一つの空き家から、地域に新しい物語が生まれる。**



# 05

## あなたの住まいの選択肢を広げよう

35年ローンか、家賃を払い続ける賃貸か。日本の住まいの選択肢は、長い間この二択でした。

でも今、**第三の選択肢**が生まれています。

家賃を払い続けたら、いつか自分の家になる。頭金もいらぬ。35年の借金も背負わない。しかも、空き家問題の解決にもつながる。

知らないから選べないのと、知った上で選ばないのは、全然違います。

あなたの住まいには、まだ見ぬ可能性が眠っています。

一緒に、その可能性を開いてみませんか？



「知る」ことが一番大事。知れば、選択肢が広がる。選択肢が広がれば、自分に合った道が見つかる。



## ワーク 1: 住まいの不安チェックリスト

以下の項目に当てはまるものをチェックしてみてください。

#	チェック項目	Check
1	今の家賃を35年間払い続けたら総額いくら知っている	<input type="checkbox"/>
2	住宅ローンの金利タイプ（固定/変動）の違いを説明できる	<input type="checkbox"/>
3	実家が将来空き家になる可能性がある	<input type="checkbox"/>
4	「持ち家vs賃貸」で悩んだことがある	<input type="checkbox"/>
5	引っ越したいけど初期費用が壁になっている	<input type="checkbox"/>
6	住む場所にこだわりがないなら地方もアリだと思う	<input type="checkbox"/>
7	「賃貸でも資産になる」仕組みがあるなら興味がある	<input type="checkbox"/>
8	空き家が近所に1軒以上ある	<input type="checkbox"/>
9	住まいのことを誰に相談すればいいかわからない	<input type="checkbox"/>
10	「もっといい選択肢があるのでは」と感じたことがある	<input type="checkbox"/>

チェック数	あなたの状態
0-2個	満足度高め。でもこの知識は家族や友人にシェアできます
3-5個	潜在的な不安あり。「贈与型賃貸」を知っておく価値は大きい
6-8個	住まいの見直し時期かも。新しい選択肢を真剣に検討してみて

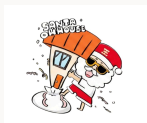


## ワーク 2: あなたの周りの空き家マップ

あなたの生活圏で、空き家を3つ見つけて書き出してみましょう。

#	場所 (通り名や目印)	建物の特徴	もし活用するなら?
1	.....	.....	.....
2	.....	.....	.....
3	.....	.....	.....

書いてみて気づいたこと:



意外と身近に空き家があることに驚きませんでしたか？ それぞれの空き家には、かつてそこで暮らした家族の思い出が詰まっています。

## ワーク 3: 「三方よし」で考える理想の住まい

**自分よし** (あなたの理想の住まい条件)

住みたいエリア:

---

月々の予算:

---

間取り・広さ:

---

**相手よし** (もし空き家オーナーだったら、どんな人に住んでほしい?)

---

**地域よし** (あなたがその地域に住むことで、地域にどんな良いことがある?)

---

**この3つが重なったところが、あなたにとって最高の住まい。**

贈与型賃貸は、この「三方よし」を実現するための仕組みです。

## 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歳で独立後、工務店を起業。松下電工テクノストラクチャーを導入し、年間60棟を完工する地域ナンバーワン工務店へ成長させる。

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される経験を経て、仲間の支えで再起。

現在は「贈与型賃貸（サンタオーハウス）」を全国に広める活動を展開中。空き家問題の解決と地域活性化を、全国の工務店仲間とともに推進している。

#### 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



あなたの住まいには、  
まだ見ぬ可能性が眠っています。

贈与型賃貸の詳しい仕組み・対象エリア・ご相談は

[santa-king-house.com](http://santa-king-house.com)