

敬天新聞様

先日、Soft-ex の営業マンに会いましたので、直近の現場の営業マンの話をまとめました。

以前、敬天ブログに名刺が掲載されていた**営業本部の佐藤文紀**というものです。

以下、佐藤との面談内容をまとめます。

【日時】：2017年1月下旬

【氏名】：佐藤文紀（営業本部）

【経歴】

「実家は神主で幼稚園も経営している」

「日体大出身で、トランポリンの選手だった。師匠は、中田大輔」

「Soft-ex 入社は、2016年3月」

【Soft-ex について】

「当時のオーナー勧誘の営業マンは、60人弱だった→今、100人」

「顧客であるオーナー数は、入社時1,000人→9月に2,000人→12月に3,000人」

「Soft-ex の営業方法は、空気清浄機のオーナー募集とエンドユーザーの募集の2つある」

【オーナー募集について】

「¥21,600/台で購入→¥980/台を毎月配当、保証60ヶ月、いつでも下取り」

「60ヶ月後に¥1,000/台で買い取る」

「20台¥432,000～スタートできる」

「Soft-ex が全台を借り上げる」

「配当は、月末締め翌月末払い」

「1・2・3月は配当が遅れている」

「いずれ、正常に戻る」

「投資というより社会貢献的な意味でやってもらいたい」

「Soft-ex の年商は70億、2年でオーナー3,000人（35万台販売）」

【エンドユーザー募集について】

「空気清浄機の利用客（エンドユーザー）は、¥3,800/個のジア塩素酸水（消耗品）を購入する」

「エンドユーザーは、空気清浄機を無料でレンタルできる」

「代理店は、1台設置するごとに、毎月¥1,000が入金される」

「エンドユーザー募集の代理店発掘に力を入れ始めている」

「現在の設置台数は、2,000台」

「2017年4月以降、本格稼働予定」

「設置目標は200万台」

「サンルートホテルの従業員がインフルエンザになった時に、健康管理のため当社の商品を採用した実績がある」

#### 【オーナー所有の商品管理】

「オーナーが購入した所有分は、35万台」

「完成品は、1万台で越谷の倉庫にある」

「残りの34万台は、部品として中国で保管している」

「中国のどこにあるのかは知らない」

「勉強不足ですみません」

#### 【配当遅延の理由】

「12月に部品の価格が高騰してキャッシュフローが悪化した」

「オーナーにはメールで通知して遅れながら払っていくことを報告している」

「ジア塩素酸水の自社生産を越谷工場で開始したので、今後はキャッシュフローは改善する」

#### 【今後の展開】

「2017年4月からエンドユーザーの開拓を本格稼働」

「毎月5~8万台の設置で200万台が目標」

「これからの展開は、フランチャイズ化して社員を社長化していく」

「ドコモ、au等で設置してもらい、店内でSoft-exの社員が営業する計画」

「東京エレクトロンの工場にたくさん設置することが決まっている」

「オーナー募集は、2017年3月まで。早ければ2月中旬に終了」

**【城浩史会長について】**

「会社の株式を全株保有」

「会長は、慶應大学出身で、若いころ、愛知の官僚だった」

「20代で独立し、20社以上の会社を立ち上げた」

「会長は、経営者の卵を育てたいと思っている」

「だから、給料はなるべく一定以上の固定給にしている」

「車は、ベントレーとランボルギーニに乗っている」

「ベントレーに乗る時は運転手がいる」

**【営業マン佐藤の本音】**

「個人的には、入社して1年したら退社して起業するつもりだったので、もうすぐ退社する」

「今は、Soft-exから給料を貰ってオーナー募集の営業をしながら、他の副業も行っている」

「もちろん、会社には内緒である」

「起業するための準備である」

「Air-bnbの事業を個人でやっている。中国案件もやっている」

「いずれ地元（秋田県大館市）に帰って町おこしをやりたい」

「お母さんが還暦だから、両親に旅行をプレゼントしたい」

**【投資案件1：(株)アットディーアー】**

「お勧めの投資案件は、(株)アットディーアーの案件。1口100万円。月利約5%（変動あり）。2017年6月く

らいまで募集。これはオススメ」

「投資目的なら soft-ex よりもアットディー」

「金融庁が認めた 60 億円の資金証明を確認済み」

「めちやくちや堅い。5%でこれはすごい」

「自分の顧客には、リスク分散をしてほしい」

「Soft-ex の社員であるが、自分の顧客にはこちらの  
投資案件も勧めている」

「Soft-ex の顧客の投資の逃げ先を確保するために、自分の顧客用の分散投資案件を用意して会社設立準備をやっている」

## 【投資案件 2：合同会社エクシアジャパン】

「昨年は赤字なし」

「1口 100 万円～」

「月配当、最高 39%、最低 2%。平均すると 8～15%」

「配当は、実績に応じて毎月変動する」

佐藤は、個人的にも投資と称したカネ集めをやっているが、当然、**金融庁から認可を受けている業者ではない。**

Soft-ex から給料を貰って、違法な営業をやりながら、会社に内緒で別の違法な投資案件を営業し、今後は会社を設立して独立する予定である。

それにしても、35 万台（70 億円分）売って、完成品は 1 万台（越谷倉庫に保管）のみ、設置は 2,000 台だけ、残りの約 34 万台分は、部品として中国で保管。

それも、中国のどこで保管しているか知らない。

→びっくりですが、これが「徹子の部屋」にCMを出稿する Soft-ex の実態です。

つまり、商品のうち 97%は未完成で、どこに保管しているか営業マンは知らないという恐ろしいブラックボックスにオーナーは 70 億円も突っ込んでいるようです！

業務上必要な法律すらほとんど知らない、脳みそお花畑のバカな営業マンでした（笑）

以上、ご報告でした。



営業本部

佐藤 文紀

Tomoki Sato

090-7793-5066

sato.tomoki@soft-ex.jp

株式会社Soft-EX

〒103-0026

東京都中央区日本橋兜町20-5

兜町八千代ビル3F

Tel 03-6661-7385

Fax 03-6661-7248

<http://www.soft-ex.jp>

SOFT EX CO., LTD