

2025年3月24日

各位

会社名 株式会社 BuySell Technologies
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 徳重 浩介
(コード番号：7685 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 小野 晃嗣
(TEL.03-3359-0830)

2025年2月月次に関するお知らせ

当社「出張訪問買取事業」および「グループ店舗買取事業・その他買取事業」の2025年2月月次をお知らせいたします。各事業におけるKPI開示の前提については資料末尾をご参照ください。
また、次回2025年3月月次は4月18日の公表を予定しております。

■月次概要

(再掲) 月次 KPI の補足説明について

- ・月次資料内で「仕入高」を主要 KPI として開示している理由は、買取実績をベースとした月次の事業進捗を開示することを目的としております。これは、当社の買取商材が相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定
的である点を踏まえて、「仕入高」の開示により、一定程度の月次事業進捗のモメンタムの判断に寄与
と考えております。
- ・一方で、「仕入高」は売上高及び粗利益の構成要素の一部であり、その他 KPI（訪問粗利単価や toC 販売比
率など）や在庫の販売戦略等により最終的な業績には変動がございます。
- ・なお、その他補足情報として、事業セグメント別に「出張訪問件数」「店舗数」の月次進捗を開示して
おります。
- ・また、本資料の巻末に「月次資料 KPI に関する補足説明」を添付しておりますのでご覧ください。

2 月月次進捗について

< 連結概要 >

- ・2月単月の連結業績は、特にレクスト HD 社及びむすび社の業績が好調に推移し、計画を上回る進捗となりました。

< 出張訪問買取事業 >

- ・2月の仕入高は前年同月比 **186%の1,059百万円**となりました。これは主にバイセル単体で問合せ数の増加や再訪率向上による出張訪問件数の増加に加え、訪問粗利単価が前年同月を上回って推移したこと、当期から福ちゃんの仕入高が加わったことによるものです。
- ・2月の出張訪問数は、バイセル単体において戦略的に強化している 再訪率が 15.1%と過去最高を更新し、
バイセル単体の出張訪問数が計画を上回る結果であったこと、福ちゃんの出張訪問数も概ね想定通りに推移した
こと等から 前年同月比 161%の 30,897 件と大幅に増加いたしました。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・グループ店舗買取事業においては、継続的なりピート顧客の獲得強化により来店客数の増加や単価が堅調に推移したこと、前年同月比ではむすび社及びレクスト HD の店舗事業仕入高が加わったことから、**前年同月比 170%の 2,535 百万円となりました。**なお、オーガニックの各社仕入高も前年同月を上回る結果となっております。
- ・**出店計画は予定通りに推移**しており、当期末時点のグループ店舗数計画は前期末比+80 店舗となる 498 店舗を目指しております。

<出張訪問買取事業>

※前年の 2024 年はバイセル単体の実績、2025 年からバイセル単体+福ちゃんの実績

■仕入高（百万円）

2025 年	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	上期累計
仕入高	911	1,059					
前年比	154%	186%					

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
仕入高							
前年比							

■出張訪問数（件）

2025 年	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	上期累計
出張訪問数	27,465	30,897					
前年比	138%	161%					

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
出張訪問数							
前年比							

（通期出張訪問数計画：436,000 件）

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

■仕入高（百万円）

2025 年	1 月 ^{※1}	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	上期累計
仕入高	2,415	2,535					
前年比	174%	170%					

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月 ^{※1}	通期
仕入高							
前年比							

※1 2025 年 1 月よりレクスト HD 社の仕入高（出張訪問買取事業の福ちゃんを除く）を反映しております。

■グループ店舗数

()は店舗屋号	2024年 12月 前年度末	2025年 1月	2025年 2月	増減		備考：新規出店・退店等
				前年度 末比	前月比	
バイセル	35	35	35	-	-	
タイムレス (Timeless Salon)	34	34	34	-	-	
フォーナイン直営 (WAKABA)	21	22	22	+1	-	
フォーナイン FC (WAKABA)	238	238	240	+2	+2-	出店6、退店4
日創 (THIERRY)	6	6	6	-	--	
むすび (買取むすび)	62	62	62	-	-	
REGATE (FUKU CHAN, リュスタ)	20	20	21	+1	+1	FUKU CHAN：札幌北20条店
日晃堂	2	2	2	-	--	
グループ合計	418	419	422	+4	+3	

以上

(注)

- ・上記数値は速報値であり、後日修正の可能性がございます。また、監査法人の監査を受けておりません。
- ・2024年1月より日創、2024年4月よりむすび、2025年1月よりレクストHD (REGATE、日晃堂他) のP/L連結を開始しております。
- ・出張訪問数 当社の査定員がお客様のご自宅を訪問した数
- ・仕入高 お客様から買取を行った商品買取額の合計 (会社間取引消去前)
- ・出張訪問あたり粗利単価額 1訪問で買取した商品を全てオークション等のtoBで販売すると仮定した場合に見込まれる粗利額。実際の販売時にはtoC販売も加わるため、粗利額は更に上昇する (リアルタイムに営業生産性を分析するための社内管理会計上の指標のため金額は非開示)

(各事業における KPI 開示の前提)

●出張訪問買取事業

月次 KPI として「仕入高」・「出張訪問数」を開示

当社主要事業である出張訪問買取事業 (単体) における月次進捗の重要指標として、「仕入高」「出張訪問数」を開示 KPI と定義しております。

※当社では収益性拡大を前提として、在庫状況等に応じた販路選択や販売時期を戦略的に決定・実行する観点から、出張訪問買取事業の月次成果指標として単月売上高ではなく、「仕入高」を開示する方針としております。なお、当該仕入は一定の期間を経て販売されることで売上高として計上されます。

● グループ店舗買取事業・その他買取事業
月次 KPI として「仕入高」・「店舗数」を開示

当社グループ全体の店舗買取事業（連結）に加えて、宅配仕入・オークション仕入・業者仕入れ等から構成され、当事業における月次進捗の重要指標として「店舗数」および「仕入高」を開示 KPI と定義しております。

ご参考) 月次資料KPIに関する補足説明

- 月次資料内で「仕入高」を主要KPIとして開示している理由は、買取実績をベースとした月次の事業進捗を開示することを目的としております。これは、当社の買取商材が相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定的である点を踏まえて、「仕入高」の開示により、一定程度の月次事業進捗のモメンタムの判断に寄与すると考えております。
- 一方で、「仕入高」は売上高及び粗利益の構成要素の一部であり、その他KPI（訪問粗利単価やtoC販売比率など）や在庫の販売戦略等により最終的な業績には変動がございます。
- なお、その他補足情報として、事業セグメント別に「出張訪問件数」「店舗数」の月次進捗を開示しております。

在庫回転日数平均 約60日 (バイセル単体)

