

2025 年 4 月 18 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 3 月月次に関するお知らせ

当社「グループ出張訪問買取事業」および「グループ店舗買取事業・その他買取事業」の 2025 年 3 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 4 月月次は 5 月 14 日の公表を予定しております。

■月次概要

月次 KPI の補足説明について

- ・当社グループの事業セグメント（管理会計上）は買取チャンネル別に「グループ出張訪問買取事業」と「グループ店舗買取事業」で構成されております。各事業を構成する企業及びサービスブランドは下記のとおりです。また、当期より P/L 連結を開始しているレクスト HD 株式会社は 7 社の子会社を有しており、事業会社は出張訪問買取サービス「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」を運営する株式会社 REGATE、骨董品専門の買取サービス「日晃堂」を運営する株式会社日晃堂となり、その他はシェアードサービスやマーケティングなど機能別の子会社で構成されております。

事業区分	会社名	サービスブランド
グループ出張訪問買取事業	(株) BuySell Technologies	出張買取「バイセル」
	(株) REGATE (レクスト HD 子会社)	「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」
グループ店舗買取事業	(株) BuySell Technologies	店頭買取「バイセル」
	(株) タイムレス	総合買取サロン「TIMELESS」
	(株) フォーナイン	「Reuse Shop WAKABA」
	(株) 日創	「THIERRY」・「MAISON THIERRY」
	(株) むすび	「買取むすび」
	(株) REGATE (レクスト HD 子会社)	「FUKU CHAN」、 <u>「ふくちゃんリユスタ」</u>
	(株) 日晃堂 (レクスト HD 子会社)	「日晃堂」

- ・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、管理会計上の事業セグメント別に「出張訪問数」「店舗数」の月次進捗を開示しております。

3月月次進捗について

<連結概要>

- ・3月単月の連結業績は「**グループ出張訪問買取事業**」及び「**グループ店舗買取事業**」ともに順調に推移した結果、**3月単月計画を上回る結果となりました。**

<グループ出張訪問買取事業>

- ・3月の仕入高は前年同月比**192%の1,295百万円**となりました。これは**出張訪問数が計画よりも増加し、且つ訪問粗利単価が前年同月を大幅に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。
- ・3月の出張訪問数は、顧客の需要が高まる時期に向けた各種プロモーション強化施策が奏功したこと等により、**問合せ数が想定を上回ったこと**やインサイドセールス部門のイネーブルメント効果により**アポイントメントへの転換率が向上していること**、「福ちゃん」の出張訪問数が加わっていること等から**前年同月比156%の36,957件と大幅に増加**いたしました。なお、出張訪問数計画は下期に比重が高く、**通期の出張訪問数計画に対する第1四半期の進捗率約22%は順調な進捗**です。
- ・「バイセル」の3月の再訪率は約11.5%となり、前月(15.1%)比で低下しました。これは新規アポイントメントの増加に伴うものであり、計画上も繁忙期(3月～5月、9月～11月)の再訪率は低く設定しているため問題ございません。

<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「買取むすび」及び「FUKU CHAN」の店舗事業仕入高が加わったことから、**前年同月比170%の3,015百万円となりました。**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。
- ・3月15日に販売をメインとしたエルメス専門店「MAISON THIERRY (メゾンティエリー)」を六本木にオープンいたしました。
- ・**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。

<グループ出張訪問買取事業>

※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	1,295				
前年比	154%	186%	192%				

	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	36,957				
前年比	138%	161%	156%				

	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	3,015				
前年比	174%	170%	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 2月	2025年 3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	36	+1	+1	天王寺ミオ
タイムレス (Timeless Salon)	34	34	34	-	-	
フォーナイン直営 (WAKABA)	21	22	22	-	-	
フォーナイン FC (WAKABA)	238	240	242	+4	+2	出店2、退店0
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6	6	7	+1	+1	
むすび (買取むすび)	62	62	61	-1	-1	
REGATE (FUKU CHAN, リュスタ)	20	21	21	+1	-	
日晃堂	2	2	2	-	-	
グループ合計	418	422	425	+7	+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)

