

2024年5月14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)

2024年4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2024年4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5月月次は2024年6月17日公表を予定しております。

<出張訪問買取事業>

■問合せ数 (件)

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
問合せ数	33,733	32,227	38,621	38,155			
前年比	91%	107%	106%	106%			

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
問合せ数							
前年比							

■出張訪問数 (件)

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
出張訪問数	19,837	19,174	23,733	24,527			
前年比	106%	106%	114%	125%			

	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 284,800 件 進捗率 30.6%)

■仕入高 (百万円)

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	592	570	675	787			
前年比	129%	123%	129%	143%			

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

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

■仕入高（百万円）

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	1,386	1,494	1,775	1,812			
前年比	183%	208%	183%	189%			

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

■グループ店舗数

	前期末 (2023年12月)	2024年 3月	2024年 4月	増減		備考：新規出店・退店等
				前期末比	前月比	
バイセル	23	26	27	+4	+1	恵比寿
タイムレス	26	26	29	+3	+3	久留米・大宮・すみのどう
フォーナイン直営	19	19	19	-	-	
フォーナインFC	200	207	212	+12	+5	出店6、退店1
日創	5	5	5	-	-	
むすび	-	-	56	-	-	新規連結に伴い2024年4月から合算
グループ合計	273	283	348	+75	+65	

■月次補足コメント

<出張訪問買取事業>

- ・問合せ数は順調に推移。出張訪問数は前月までの訪問予約数の積上げおよび再訪（リピート）が寄与し、前年同月比125%へと拡大。4月の再訪（リピート）比率は約8.6%。
- ・仕入高は訪問数の増加に加えて戦略的に強化しているブランド品、時計等の買取が順調に推移し、前年同月比143%と大幅に増加。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・引き続き店舗数の増加、金相場上昇による来客数の増加等により、グループ店舗全体で仕入高は好調に推移し、前年同月比189%の高水準が継続。
- ・新規出店は通期計画に対して各社順調な進捗。FC募集手法の改善等により、フォーナインのFC出店が順調に増加。
- ・店舗数は新規にP/L連結したむすび社の店舗数を合算し、グループ合計で348店舗へと拡大。むすび社の仕入高は、子会社後のPMIを実施中のため当面の間は1ヶ月遅れてグループ店舗買取事業の仕入高に反映し、翌月以降に前月分を遡及修正いたします。このため、当4月の仕入高にはむすび社を含んでおりません。

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。
- ・ 2022年10月よりフォーナイン、2024年1月より日創、2024年4月よりむすびのP/L連結を開始しております。
- ・ 問合せ数 各種プロモーション広告を通じて得られたお客様からの問い合わせ数
- ・ 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）

(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「問合せ数」・「出張訪問数」・「仕入高」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、「問い合わせ数」「出張訪問数」「仕入高」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。