

2025年10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)

2025年9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9月月次をお知らせいたします。

本資料における月次KPIの補足説明については資料末尾をご参照ください。また、次回2025年10月月次は11月14日の公表を予定しております。

2025年9月月次概要

(グループ出張訪問買取事業)

※2024年：バイセル単体実績 2025年：バイセル+REGATE(福ちゃん)+日晃堂の合算実績

■ 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	949	1,135	1,351	1,448	1,545	1,510	7,938
前年比	160%	199%	200%	184%	176%	200%	187%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	1,362	1,084	1,515				
前年比	186%	177%	220%				

■ 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	28,197	31,583	37,860	38,748	40,614	39,942	216,944
前年比	142%	165%	160%	158%	156%	168%	158%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
出張訪問数	36,986	31,747	39,584				
前年比	157%	165%	167%				

(参考：2025年12月期(8/14修正計画) 通期出張訪問数448,000件)

・株式会社日晃堂は8月14日公表の月次開示資料から事業の収益構成およびグループ間での出張訪問買取事業の連携強化方針を踏まえ、グループ店舗買取事業からグループ出張訪問買取事業へ事業区分を移行しております。FY25の各月KPIは日晃堂の数値を遡及して反映済です。

■ グループ出張訪問買取事業 月次概要

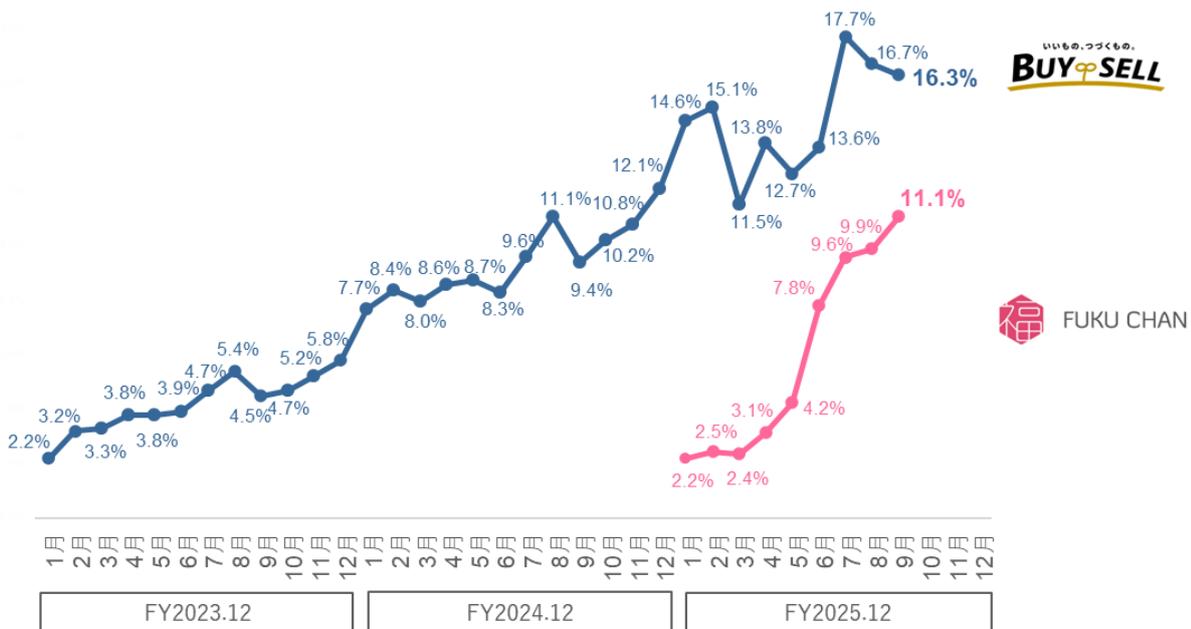
- 2025年9月の仕入高は前年同月比220%の1,515百万円となりました。これは当期からPL連結開始に伴いREGATE社の「買取 福ちゃん (FUKUCHAN)、以下、福ちゃん」および日晷堂の仕入高が加わっていること、戦略的な再訪強化による再訪率の向上等により、堅調な出張訪問数となったこと等によるものです。また、日晷堂・福ちゃんとバイセルの骨董品買取におけるシナジーが順調に進み、バイセルの1訪問あたり骨董品買取点数の増加等も寄与したことから、訪問粗利単価が前年同月を上回って推移し、買取における想定粗利額も社内計画に対して順調に推移いたしました。

なお、当社グループの買取は、一般顧客からの直接買取が中心であるため粗利率が高いこと、買取時の相場に連動した買取価格の決定および相場変動をヘッジする toB 販売を行っていること、多様な商品構成であることから、一部の高級ブランドバッグや時計等で見られる相場変動による収益悪化影響等は極めて限定的です。

- 9月の出張訪問数は、全国的に残暑が続く問い合わせ需要が鈍る環境下でありながら、当期から強化しているブランディング広告による他媒体への波及効果やイネーブルメントにより着物やレコード等によるお問い合わせのアポイント率が向上したこと、バイセルの再訪率が16.3%と高水準を維持し、PMIの推進により福ちゃんの再訪率も11.1%と単月ながら中期経営計画最終年度の2027年の目標値である10%を超える水準をなったこと等から、前年同月比167%の39,584件と大幅に増加いたしました。

(ご参考) バイセル・福ちゃんの再訪率推移

* 再訪率 = 当月に訪問した再訪数 / 当月に訪問した出張訪問数



(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 ^{※2}	5月	6月	上期累計
仕入高	2,377	2,459	2,958	3,017	3,194	2,813	16,817
前年比	171%	165%	167%	139%	117%	125%	142%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	2,792	2,806	3,322				
前年比	128%	157%	162%				

※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及び日晃堂を除く）を反映しております。

※2 2024年4月よりむすび社の P/L 連結開始に伴い、同社の仕入高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 8月	2025年 9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	38	38	+3	-	
タイムレス (Timeless Salon)	34	36	38	+4	+2	米子しんまち天満屋（鳥取）、天満屋岡山店
フォーナイン直営 (WAKABA)	21	24	24	+3	-	
フォーナイン FC (WAKABA)	238	253	259	+21	+6	出店8、退店2
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6	6	6	-	-	
むすび (買取むすび)	62	70	71	+9	+1	日永カヨーSC（三重）
REGATE (FUKU CHAN, リュスタ)	20	22	22	+2	-	
日晃堂（*ご参考）	2	3	3	+1	-	
グループ合計	418	452	461	+43	+9	

*グループ出張訪問買取事業に区分変更のため参考情報

■ グループ店舗買取事業・その他買取事業 月次概要

- ・グループ店舗買取事業の仕入高は、継続的なリピート施策強化による来店者数増加やイネーブブルメントによる成約率の向上等が寄与し、前年同月比 162%の 3,322 百万円となりました。
- ・下期偏重の出店計画に沿って **9月から新規出店数が一段と増加し**、概ね予定通りに進捗しております。

(注意事項)

- ✓ 本月次資料内の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。

月次 KPI の補足説明について (参考)

- ・ 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・その他買取事業**」で構成されており、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。
- ・ 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、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。

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)」
	(株) 日晃堂 (レクスト HD 子会社)	「日晃堂」
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」, 「ふくちゃんリユスタ」

(2025年1月よりP/L連結を開始しているレクストホールディングス株式会社は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。)

(各事業における KPI 開示の前提)

■ グループ出張訪問買取事業

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。
- ・ 2025 年 1 月よりレクストホールディングス社の PL 連結開始に伴い、同社子会社である REGATE 社が運営する「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」及び日晃堂を含めたグループ全体の出張訪問買取事業における月次 KPI を開示しております。

■ 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。

(KPI 定義)

- ・ 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管理会計上の粗利額。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）

以上