

2024年8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7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7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8月月次は2024年9月13日公表を予定しております。

■月次概要

<出張訪問買取事業>

- 7月の問合せ数は前年比 91%、出張訪問数は同 112%。当期は昨年課題となった訪問数の繁閑差の大きさ及び広告費用効率化への対策から、問合せ獲得の時期に強弱をつけること（需要が低い夏場の7～8月は問合せ獲得を抑える）、再訪率（リピート率）を向上させることにより、閑散期である夏季までにキャリア（将来の訪問予約）を積み上げる戦略を実行。

このため閑散期である7月の問合せ数は前年割れだが、訪問数は約 2.3 万件（前年比 112%）と順調に推移し、今期の戦略に沿った内容で問題なし。7月の再訪率は約 9.6%となり、過去最高水準を更新。

- 査定人員数に沿った出張訪問数計画を期初から設定しているため、通期計画の出張訪問数 28.5 万件（前年比 109%）の上振れは想定しておらず、引き続き1訪問あたりの単価向上をアップサイドとして認識。
- 出張訪問あたりの粗利益額は、高単価案件が多い再訪（リピート）の増加や査定員のイネーブルメントの成果により継続的に前年を上回っている。
- 仕入高は 733 百万円、前年比 132%と出張訪問数の増加と単価向上により順調に推移。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- 新店増加の寄与やグループ連携によるリピート獲得強化施策が奏功し、来客数の増加及び単価が大きく上昇。本年4月から2代表制へ移行し、グループ店舗買取事業は代表取締役会長の岩田が管掌。役割を分けて集中することでグループ店舗買取事業のデータドリブン経営が促進され、店舗スタッフのイネーブルメントが効果的に進むなど、早期に生産性の向上が発現。
- 引き続き、グループ店舗全体で仕入高が好調に推移し、前年比 170%の高水準が継続。
- グループ店舗数は、通期計画に対して想定通りの進捗。バイセルは7月に「アスナル金山（名古屋）」、「阪急梅田（大阪）」、「横浜モアーズ」の3店舗を新規オープン。
- むすび社の仕入高は1ヵ月遅れて反映しているため、6月のグループ店舗買取事業・その他買取事業の仕入高を遡及修正した結果、前年比 173%→204%へと伸長。

<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	47,951	33,932	224,619
前年比	91%	107%	106%	106%	106%	95%	102%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
問合せ数	30,789						
前年比	91%						

（通期問合せ数計画 454,000 件/前年比 101%、当期進捗率 56.3%）

■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	25,968	23,766	137,015
前年比	106%	106%	114%	125%	119%	107%	113%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
出張訪問数	23,570						
前年比	112%						

（通期出張訪問数計画 284,800 件/前年比 109%、当期進捗率 56.4%）

■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	876	753	4,254
前年比	129%	123%	129%	143%	149%	124%	133%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	733						
前年比	132%						

<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 ^{※1}	5月	6月 ^{※2}	上期累計
仕入高	1,386	1,494	1,775	2,177	2,733	<u>2,251</u>	<u>11,817</u>
前年比	183%	208%	183%	227%	221%	<u>204%</u>	<u>206%</u>

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	1,845						
前年比	170%						

※1 2024年4月からむすび社の仕入高を加えております。

※2 むすび社の仕入高は1ヵ月遅れて反映しているため、7/17公表の月次から6月数値及び上期累計数値を遡及修正しております。修正前の7月仕入高は1,900百万円（前年比174%）、上期累計仕入高は11,466（前年比200%）となります。

※3 7月の仕入高及び前年比には、むすび社を含んでおりません。

■グループ店舗数

	前期末 (2023年12月)	2024年 6月	2024年 7月	増減		備考：新規出店・退店等
				前期末比	前月比	
バイセル	23	28	31	+8	+3	金山、梅田、横浜
タイムレス	26	30	30	+4	-	
フォーナイン直営	19	18	20	+1	+2	
フォーナインFC	200	216	217	+17	+1	出店2、退店1
日創	5	5	5	-	-	
むすび	-	59	60	+60	+1	新規連結に伴い2024年4月から合算
グループ合計	273	356	363	+90	+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。
- ・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。