

2025 年 9 月 1 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)

よくあるお問い合わせと回答 (FY2025 Q2)

日頃より、当社に関心をお寄せいただき有難うございます。2025 年 8 月 14 日に公表した第 2 四半期決算後に投資家の皆様から多く寄せられた質問と回答について、フェアディスクロージャーの観点から下記の通りお知らせいたします。

なお、直近決算資料および説明会動画等に関しては当社 HP (<https://buysell-technologies.com/ir/>) をご覧ください。

Q. 出張訪問買取事業の「再訪」戦略に関して、7 月再訪率がバイセル：17.7%、福ちゃん：9.6%と順調に伸びているが、「再訪」の対象となる顧客リストが枯渇して再訪数が頭打ちになるリスクはないか。

決算資料において公表している「再訪」は、直近 1 ～ 3 カ月の間に出張訪問買取をご利用頂いた顧客に対して、訪問を担当した出張訪問査定員が直接連絡を行い、顧客の承諾を得た上で再訪問することと定義しております（広告媒体を経由する自然流入のリピートは含めておりません）。そのため、直近で新規に出張訪問買取をご利用いただいた顧客を中心に再訪を行っており、新規の問い合わせ及び出張訪問数を今後も拡大することに伴い再訪対象となる顧客数も増加することから、現状で再訪数が頭打ちになるリスクはないものと考えております。

Q. 買取った在庫の販売については、どのような販路で行っているのか。toC 販売の場合は、店舗での販売が主な販売チャネルなのか。

当社の販売チャネルは toB と toC チャネルに分けられます。前期 2024 年 12 月期の連結実績で、toB 販売が約 81%、toC 販売が約 16%となっております（合計の差分約 3%はオークション手数料売上高、他社サービスへの送客によるアライアンス売上高等）。当社グループの toC 販売は、EC 販売・催事販売・店頭販売・ライブコマースなど多岐にわたりますが、EC 販売（自社 EC モール（[バイセルオンライン](#)・[バイセルブランシェ](#)）および他社 EC モール（楽天、Yahoo 等））が toC 販売の大部分を構成しておりま

す。なお、当社グループの店舗戦略は、買取を専門とした店舗展開を軸に拡大しており（2025年7月末現在で 447 店舗）、販売を主目的とした店舗はバイセル京都店などの限定的な展開となるため、店舗販売の売上構成割合は低くなっております。

Q. 今後の M&A を実行する際の資金調達方針について。2025 年 6 月の海外公募による増資に伴い、借入余力はどの程度の水準に拡張したか。

当社ではオーガニックでの事業成長に加えて、M&A によるインオーガニック成長を重要な経営戦略として位置付けております。過去 5 件の M&A においては、主に借入調達した資金をもとに M&A 実行を行っており、2024 年のむすび社及びレクスト HD 社との M&A に伴い当社財務規律への一部抵触や将来の M&A 実行時の借入余力が低下していた点を勘案し、2025 年 6 月に財務規律の治癒を通じた借入余力の拡張を目的として約 39 億円の増資による資金調達を実施いたしました。

当資金調達に伴い、将来の M&A 等の戦略投資実行時における借入余力として、約 150～200 億円水準の借入による資金調達が可能と判断しております。

そのため、将来の M&A 実行時における資金調達方針は、従来通り、事業で生み出すキャッシュフロー（手元資金）及び借入による調達を基本方針とし、機動的な M&A 実行及び PMI によるグループ利益最大化を目指してまいります。

Q. リユース市場において高級時計や高級ブランド品等の相場下落により業績に悪影響を及ぼしている企業も見られるが、バイセルグループにおいて影響はないか。

当社グループにおいては、高級時計や高級ブランド品等による相場影響は限定的です。

理由として主に以下 3 点と分析しております。

- ① 当社グループの買取は、出張訪問及び店舗買取ともに、一般消費者からの直接買取が大部分を占めており高い粗利率を確保できる構造のため、相場変動による粗利への影響が限定的（注）
- ② 相場影響を受けやすい商材に関しては、買取時の相場に基づいて買取価格を決定するとともに、回転期間を短縮し、オークション等の ToB 販路への売却を行い相場変動影響をヘッジしている
- ③ 当社グループは着物、切手、古銭、骨董、貴金属、ジュエリーなど買取商材の幅が広く、特定の高額商材による影響が限定的であり、安定した商材ポートフォリオとなっている

(注：リユース市場においては、業者やオークション等で toB 価格で在庫仕入れを行い、toC・toB で販売する事業者も数多く存在しておりますが、当該商流は、買取価格と販売価格のスプレッドが小さく、相場変動により販売価格が下落した際の影響を受けやすくなります。)

Q. 2025 年 2 月に 3 か年の中期経営計画を公表しているが、当期に 2 度の上方修正をする等、現状の利益進捗を勘案し、中期経営計画における 2027 年 12 月期の財務ガイダンスの見直しの可能性はあるか。

中期経営計画初年度である当期の業績進捗は、既存事業の順調な進捗に加えて、当期より P/L 連結を開始したレクスト HD 社の PMI が良好に進んでいること等から、期初計画の連結営業利益 65 億円に対し、8 月公表の上方修正計画（2 度目）で連結営業利益を 85 億円へと引き上げました。当社としても中期経営計画の業績達成確度が大幅に高まったと認識しており、2026 年 2 月の通期決算発表のタイミングを目途に 2027 年 12 月期の財務ガイダンスの見直しの実施要否を検討しております。

以上