

2024年7月17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6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6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7月月次は2024年8月14日公表を予定しております。

■月次概要

<出張訪問買取事業>

- ・6月の問合せ数は前年比95%、出張訪問数は同107%となった。問合せ数は、一部同業の大規模プロモーションに伴いオンライン広告で一時的な影響を受けたものの、引き続き再訪（リピート）獲得が順調に推移し、出張訪問数は前年を上回った。6月の再訪率は約8.3%。
- ・通期計画の問合せ数は前年比101%、出張訪問数は109%。上期の問合せ数は102%、出張訪問数は113%となり、計画に沿った進捗。
- ・当社では閑散期となる夏季でも安定的に訪問を行えるよう、戦略的に翌月以降に訪問する「キャリア（翌月以降の訪問予約残高）」を確保しており、夏季に苦戦した去年の状況とは異なり、6月末時点のキャリア数は予定通り確保。
- ・仕入高は、訪問数の増加や戦略的に強化しているブランド品、時計等の高単価商品の買取が堅調に推移し、前年比124%。6月より新卒の稼働を一部開始しており、前年と比較した新卒の訪問単価は順調な立ち上がり。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・新店増加の寄与、堅調な金相場やグループ連携による集客強化等が奏功し、来客数が増加。グループ店舗全体で仕入高が好調に推移し、前年比173%の高水準が継続。
- ・前月比のグループ店舗数は微増だが、7月以降の新規出店準備が着々と進んでおり、通期計画に対する店舗数は概ね想定通りの進捗。
- ・むすび社の仕入高は1ヵ月遅れて反映しているため、5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184%→221%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							
前年比							

(通期問合せ数計画 454,000 件/前年比 101%、当期進捗率 49.5%)

■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							
前年比							

(通期出張訪問数計画 284,800 件/前年比 109%、当期進捗率 48.1%)

■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							
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 ^{※1}	5月 ^{※2}	6月 ^{※3}	上期累計
仕入高	1,386	1,494	1,775	2,177	2,733	1,900	11,466
前年比	183%	208%	183%	227%	221%	173%	200%

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

※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、6/17公表の月次から5月数値を遡及修正しております。修正前の仕入高は2,281百万円（前年比184%）となります。

※3 6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 5月	2024年 6月	増減		備考：新規出店・退店等
				前期末比	前月比	
バイセル	23	27	28	+5	+1	天神
タイムレス	26	30	30	+4	-	
フォーナイン直営	19	19	18	-1	-1	
フォーナインFC	200	212	216	+16	+4	出店5、退店1
日創	5	5	5	-	-	
むすび	-	60	59	+59	-1	新規連結に伴い2024年4月から合算
グループ合計	273	353	356	+83	+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。