

2024年10月16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9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9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10月月次は2024年11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>

- ・9月の出張訪問数は、当期に強化している再訪獲得の増加や8月下旬の大型台風影響による訪問の振替等がありましたが、当9月は統計来最も気温が高くなったことから顧客需要の減少が大きく、広告効率を意識し戦略的に繁忙期となる10月以降に問合せ獲得を強化する施策を行ったことにより前年比100%の水準となりました。これらの施策により、10月以降の出張訪問数は2024年8月に決算説明資料内で開示した出張訪問数見通しと比較して増加する見込みです。  
なお、9月の再訪率は約9.4%となりました。

- ・9月の仕入高は、セールスイネーブルメントの効果による買取数量の増加及び単価が高い再訪数の増加が寄与し、前年同月比107%の690百万円となり、出張訪問数の成長率を上回る結果となりました。

#### <グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・グループ店舗買取事業においては、気温の影響および9月前半に金相場が大きく下落したことに伴い、来客数が想定を下回ったもののリピート顧客の獲得強化施策により単価が想定を上回ったことから仕入高は前年同月比103%の1,650百万円となりました。
- ・グループ店舗数は、通期計画に対して想定通りに進捗いたしました。
- ・むすび社の仕入高は1ヵ月遅れて反映しているため、8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138%→166%へと伸長いたしました。

#### <下期業績の見通し>

- ・9月の事業進捗は想定をやや下回るものの、7月～8月の順当な業績結果や10月以降でのリカバリー施策の実施により、下期の連結業績計画の達成に影響はございません。また、当第3四半期の業績に関しても社内想定に沿った着地を見込んでおります。

<出張訪問買取事業>

■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	19,275	23,714				
前年比	112%	101%	100%				

（通期出張訪問数計画 284,800 件/前年比 109%、当期進捗率 71.5%）

■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	612	690				
前年比	132%	121%	107%				

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

	7月	8月 <sup>※2</sup>	9月 <sup>※3</sup>	10月	11月	12月	通期
仕入高	2,180	1,783	1,650				
前年比	201%	166%	103%				

※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、9/13公表の月次から8月数値を遡及修正しております。修正前の8月仕入高は1,482百万円（前年比138%）となります。

※3 9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 8月	2024年 9月	増減		備考：新規出店・退店等
				前期末比	前月比	
バイセル	23	31	32	+9	+1	北千住マルイ
タイムレス	26	31	33	+7	+2	近鉄東大阪、西武秋田
フォーナイン直営	19	19	19	-	-	
フォーナインFC	200	222	228	+28	+6	出店6、退店0
日創	5	5	5	-	-	
むすび	-	60	60	+60	-	新規連結に伴い2024年4月から合算
グループ合計	273	368	377	+104	+9	

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。
- ・ 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「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、「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。