



2020年11月13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 岩田 匡平
(コード番号：7685 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役 CFO 小野 晃嗣
(TEL. 03-3359-0830)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、2020年8月14日に公表した2020年12月期の業績予想について、下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 当期の業績予想数値の修正 (2020年1月1日～2020年12月31日)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	14,685	727	719	425	62.17
今回修正予想 (B)	14,884	866	820	462	67.55
増 減 額 (B - A)	198	139	101	37	5.38
増 減 率 (%)	1.4%	19.1%	14.1%	8.8%	8.6%
(参考) 前期実績 (2019年12月期)	12,828	846	817	505	83.87

2. 修正の理由

当社は、出張訪問買取サービス「バイセル」を中心としたリユース事業を展開しております。

わが国における新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、4月から5月にかけて緊急事態宣言が発令され、当社においても従業員やお客様の安全及び業績への影響を最小化する観点から、事業を縮小しておりました。一方、緊急事態宣言が解除された5月下旬からお問い合わせ数は回復傾向となり、6月以降の出張訪問あたりの買取量は期初計画水準に回復いたしました。また、販売においても、古物市場や業者向けオークションが再開され、EC販売においては期初計画を上回る水準で推移しております。

さらに、7月以降においては、在宅時間の増加に伴う自宅整理による買取数量・金額の増加や、金相場の上昇に伴い高単価商材であるジュエリー・貴金属の買取が増加した影響により、出張訪問あたり仕入高が大幅に増加しております。

2020年12月期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
出張訪問数	44,412件	41,512件	47,344件
前年同期比	+8.7%	△11.6%	+3.5%
出張訪問あたり仕入高	26,840円	25,720円	30,786円
前年同期比	+6.1%	+7.8%	+28.0%

上記より、利益率の低い貴金属・ジュエリーの買取構成比が上昇した影響で売上総利益率は悪化を見込むものの、仕入高の増加に伴い出張訪問あたり変動利益（※変動利益＝売上総利益-広告宣伝費）の改善を見込んでおります。

また、出張訪問買取サービス「バイセル」の認知度の更なる向上のため、新たなタレントを起用した新テレビCMを中心としたマーケティング投資を中心に、アプリ買取事業「CASH」、カタログ通販事業「美つむぎ」及び買取店舗のトライアル出店などの新規事業への今期投資を反映しております。

上記に加え、2020年10月に子会社化した株式会社ダイヤコーポレーション（現株式会社タイムレス）との来期以降の販売面におけるグループシナジーによる収益性最大化を図る観点から、一部の買取商材に関して戦略的な在庫アロケーションを見込んでおります。

このような状況を踏まえ、現時点において入手可能な情報に基づき、当社の2020年12月期の業績予想を上記の通り修正いたします。

（注）上記の予想は、現時点で入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づき算出したものであり、実際の業績は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以 上