



2023年12月15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 東証グロース)
 問合せ先 取締役 CFO 小野 晃嗣
 (TEL.03-3359-0830)

2023年11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11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12月月次は2024年1月18日公表を予定しております。

<出張訪問買取事業>

■問合せ数 (件)

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
問合せ数	37,162	30,021	36,465	36,004	45,074	35,736	220,462
前年比	136%	114%	103%	108%	116%	104%	113%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
問合せ数	33,962	32,008	42,051	47,694	41,241		
前年比	112%	90%	110%	111%	103%		

■出張訪問数 (件)

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
出張訪問数	18,775	18,078	20,871	19,590	21,743	22,237	121,294
前年比	116%	123%	114%	102%	105%	106%	110%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
出張訪問数	20,992	19,013	23,647	28,604	27,291		
前年比	100%	96%	99%	115%	110%		

(通期出張訪問数計画 261,100 件、11月累計実績 240,841 件 進捗率 92.2%)

■仕入高 (百万円)

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	458	464	524	551	586	607	3,190
前年比	114%	111%	78%	93%	95%	102%	97%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	553	505	642	711	737		
前年比	100%	100%	100%	105%	120%		

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

■仕入高（百万円）

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	757	719	972	957	1,239	1,101	5,745
前年比	191%	124%	149%	167%	198%	203%	170%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	1,082	1,075	1,609	1,718	1,625		
前年比	253%	162%	201%	136%	140%		

■グループ店舗数

	前期末 (2022年12月)	2023年 10月	2023年 11月	増減		新規出店
				前期末比	前月比	
バイセル	10	19	22	+12	+3	センター南、錦糸町、京都
タイムレス	19	24	24	+5	-	
フォーナイン直営	17	19	20	+3	+1	
フォーナインFC	190	200	200	+10	-	出店1、退店1
グループ合計	236	262	266	+30	+4	

■月次補足コメント

<出張訪問買取事業>

- ・11月の問合せ数は前年比103%だが、昨年11月の問合せ数が想定を上回る件数であったことが要因であり、修正計画に沿った進捗。出張訪問数も修正通期計画261,100件に対して順調に推移し、単月仕入高は過去最高を更新。
- ・11月の出張訪問数に占める再訪（リピート）比率は約5.2%となり、2022年平均の2.3%および前月10月の4.7%から向上。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・仕入高はタイムレス、バイセル店舗を中心に前年同月比で大幅に増加。
- ・バイセル店舗の新規出店が順調に進み、11月末時点で今期計画の20店を上回る22店へと拡大。11月30日には初の販売メイン店舗「バイセル京都四条通店」をオープン。

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。