

2024年1月18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12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2023年12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1月月次は2024年2月14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	31,627	449,045
前年比	112%	90%	110%	111%	103%	104%	109%

■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	20,156	260,997
前年比	100%	96%	99%	115%	110%	108%	107%

(通期出張訪問数計画 261,100 件、通期実績 260,997 件 進捗率 99.9%)

■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	560	6,898
前年比	100%	100%	100%	105%	120%	127%	103%

<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	1,446	14,300
前年比	253%	162%	201%	136%	140%	180%	169%

■グループ店舗数

	前期末 (2022年12月)	2023年 11月	2023年 12月	増減		新規出店
				前期末比	前月比	
バイセル	10	22	23	+13	+1	神戸三宮店
タイムレス	19	24	26	+7	+2	高島屋 洛西店、 そごう広島店
フォーナイン直営	17	20	19	+2	-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	266	268	+32	+2	

■月次補足コメント

<出張訪問買取事業>

- ・12月は閑散期にあたるため、前月比の問合せ数および出張訪問数は減少だが計画通りの水準。前年同月比の問い合わせ数は104%、出張訪問数は108%と順当な結果となり、通期計画の出張訪問数261,100件並みで着地。単月の仕入高はジュエリー・ブランド品等が伸長し、計画通りに推移。
- ・12月の出張訪問数に占める再訪（リピート）比率は約5.8%となり、2022年平均の2.3%および前月11月の5.2%から向上。2023年年間の再訪比率は4.2%となった。
- ・（令和6年能登半島地震による影響）

この度の令和6年能登半島地震によりお亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災されました皆様に心よりお見舞い申し上げます。

令和6年能登半島地震による当社従業員への人的被害および拠点被害はないこと、全体に占める北陸エリアの出張訪問数の割合が低いことから、業績への影響は軽微である見込みです。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・仕入高はバイセル、タイムレス、フォーナインともに前年同月比で大幅に増加。
- ・バイセル店舗およびタイムレス店舗の新規出店が順調に進み、バイセル店舗は今期計画の20店を上回る23店、タイムレス店舗は今期計画の25店を上回る26店へと拡大。

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。