

2024年9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 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8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8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9月月次は2024年10月16日公表を予定しております。

### ■月次概要

#### <出張訪問買取事業>

##### 月次 KPI 開示方針の変更について

- ・当月より、従来開示しておりました「月次問合せ数」の開示を行わない方針に変更しております。
- ・当社は、当期から出張訪問数の繁閑差の是正による広告費効率化の戦略方針を採用しており、具体的には、問合せ獲得の時期に強弱をつけることによる広告費効率化（※繁忙期に当月訪問に必要な問い合わせに加えて、次月以降の訪問予約となるキャリア数を積み上げ、需要が低い閑散期は問合せ獲得を抑えながら前月以前に積み上げたキャリアで訪問件数を確保する戦略）や、問合せ獲得に影響を受けない再訪率（リピート率）の向上を推進しております。
- ・その結果、従来は問合せ数が当社の重要 KPI である出張訪問数に連動する指標でしたが、現状は単月の問合せ数と出張訪問数との乖離が生じる傾向にあり、単月の問合せ数が出張訪問買取事業の月次進捗を適正に評価する指標ではないと判断し、「月次問合せ数」の開示を行わない方針に変更しております。  
なお、四半期毎の問合せ数については従来通り、決算説明資料内で公表してまいります。

(※繁忙期：3月～5月、9月～11月、閑散期：12月～2月、6月～8月)

##### 8月月次進捗について

- ・8月の出張訪問数は、上記のとおり、戦略的に積み上げてきたキャリア（将来の訪問予約）を訪問計画通りに充足したことや再訪率の向上等により順調に推移しておりましたが、8月下旬に発生した大型台風の上陸影響から西日本を中心に出張訪問を取り止めたことにより、前年同月比 101%となりました。これは一過性要因であり、9月以降の訪問への振替を行っております。なお、8月の再訪率は約 11.1% となり、過去最高水準を更新いたしました。
- ・8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 121%の 612 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も、8月下旬の大型台風による来店数の減少等の影響があったものの、引き続き新店増加の寄与やグループ連携によるリピート獲得強化施策が奏功し、仕入高は前年同月比138%の1,482百万円となりました。
- ・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、7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170%→201%へと伸長いたしました。

<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					
前年比	112%	101%					

(通期出張訪問数計画 284,800件/前年比109%、当期進捗率63.2%)

■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					
前年比	132%	121%					

<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 <sup>※2</sup>	8月 <sup>※3</sup>	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	<u>2,180</u>	1,482					
前年比	<u>201%</u>	138%					

※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、8/14公表の月次から7月数値を遡及修正しております。修正前の7月仕入高は1,845百万円（前年比170%）となります。

※3 8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 7月	2024年 8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	31	+8	-	
タイムレス	26	30	31	+5	+1	天満屋（福山）
フォーナイン直営	19	20	19	-	-1	
フォーナインFC	200	217	222	+22	+5	出店6、退店1
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	363	368	+95	+5	

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。