

2025 年 5 月 14 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)

2025 年 4 月月次に関するお知らせ

当社「グループ出張訪問買取事業」および「グループ店舗買取事業・その他買取事業」の 2025 年 4 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 2025 年 5 月月次は 6 月 16 日の公表を予定しております。

■月次概要

月次 KPI の補足説明について

- ・当社グループの事業セグメント（管理会計上）は買取チャンネル別に「グループ出張訪問買取事業」と「グループ店舗買取事業」で構成されております。各事業を構成する企業及びサービスブランドは下記のとおりです。また、当期より P/L 連結を開始しているレクスト HD 株式会社は 7 社の子会社を有しており、事業会社は出張訪問買取サービス「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」を運営する株式会社 REGATE、骨董品専門の買取サービス「日晃堂」を運営する株式会社日晃堂となり、その他はシェアードサービスやマーケティングなど機能別の子会社で構成されております。

事業区分	会社名	サービスブランド
グループ出張訪問買取事業	(株) BuySell Technologies	出張買取「バイセル」
	(株) REGATE (レクスト HD 子会社)	「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」
グループ店舗買取事業	(株) BuySell Technologies	店頭買取「バイセル」
	(株) タイムレス	総合買取サロン「TIMELESS」
	(株) フォーナイン	「Reuse Shop WAKABA」
	(株) 日創	「THIERRY」・「MAISON THIERRY」
	(株) むすび	「買取むすび」
	(株) REGATE (レクスト HD 子会社)	「FUKU CHAN」、 <u>「ふくちゃんリユスタ」</u>
	(株) 日晃堂 (レクスト HD 子会社)	「日晃堂」(店舗／出張訪問)

- ・月次資料内で「仕入高」を主要 KPI として開示している理由は、買取実績をベースとした月次の事業進捗を開示することを目的としております。これは、当社の買取商材が相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定的である点を踏まえて、「仕入高」の開示により、一定程度の月次事業進捗のモメンタムの判断に寄与と考えております。
- ・一方で、「仕入高」は売上高及び粗利益の構成要素の一部であり、その他 KPI（訪問粗利単価や toC 販売比率など）や在庫の販売戦略等により最終的な業績には変動がございます。

- ・なお、その他補足情報として、管理会計上の事業セグメント別に「出張訪問数」「店舗数」の月次進捗を開示しております。

4 月月次進捗について

< 連結概要 >

- ・4 月単月の連結業績は「グループ出張訪問買取事業」及び「グループ店舗買取事業」とともに順調に推移した結果、4 月単月計画を上回る結果となりました。

< グループ出張訪問買取事業 >

- ・4 月の仕入高は前年同月比 176%の 1,383 百万円となりました。これは特に「バイセル」において出張訪問数が計画よりも増加し、且つ訪問粗利単価が前年同月を大幅に上回って推移したこと、当期から REGATE の「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」の仕入高が加わったことによるものです。
- ・4 月の出張訪問数は、「バイセル」の再訪率が 13.8%と堅調に推移したこと、インサイドセールス部門のイネーブルメント効果によりアポイントメントへの転換率が向上していること、REGATE の出張訪問数が加わっていること等から前年同月比 155%の 37,953 件と大幅に増加いたしました。

< 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、継続的なリピート顧客の獲得強化により来店客数の増加や単価が堅調に推移したことから、前年同月比 142%の 3,082 百万円となりました。なお、2024 年 4 月からむすびの P/L 連結を開始し、仕入高に反映していることから当月の伸び率は低下して見えるものの、引き続き前年同月比 140%を超える順調な仕入高となっております。
- ・出店計画は下期の出店に比重を高く設定しております。現状予定通りに進捗しており、当期末時点のグループ店舗数計画は前期末比+80 店舗となる 498 店舗を目指しております。

<グループ出張訪問買取事業>

※前年の 2024 年はバイセル単体の実績、2025 年からバイセル単体+REGATE の実績

■仕入高（百万円）

2025 年	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	上期累計
仕入高	911	1,059	1,295	1,383			
前年比	154%	186%	192%	176%			

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
仕入高							
前年比							

■出張訪問数（件）

2025 年	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	上期累計
出張訪問数	27,465	30,897	36,957	39,753			
前年比	138%	161%	156%	155%			

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
出張訪問数							
前年比							

（通期出張訪問数計画：436,000 件）

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

■仕入高（百万円）

2025 年	1 月 ^{※1}	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	上期累計
仕入高	2,415	2,535	3,015	3,082			
前年比	174%	170%	170%	142%			

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月 ^{※1}	通期
仕入高							
前年比							

※1 2025 年 1 月よりレクスト HD 社の仕入高（出張訪問買取事業の福ちゃんを除く）を反映しております。

■グループ店舗数

() は店舗屋号	2024 年 12 月 前年度末	2025 年 3 月	2025 年 4 月	増減		備考：新規出店・退店等
				前年度 末比	前月比	
バイセル	35	36	36	+ 1	-	
タイムレス (Timeless Salon)	34	34	34	-	-	
フォーナイン直営 (WAKABA)	21	22	22	+1	-	
フォーナイン FC (WAKABA)	238	242	244	+ 6	+ 2	出店 3、退店 1
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6	7	7	+ 1	-	
むすび (買取むすび)	62	61	63	+ 1	+ 2	
REGATE (FUKU CHAN, リュスタ)	20	21	22	+ 2	+ 1	
日晃堂	2	2	2	-	-	
グループ合計	418	425	430	+ 12	+ 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。
- ・2024 年 1 月より日創、2024 年 4 月よりむすび、2025 年 1 月よりレクスト HD (REGATE、日晃堂他) 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）
- ・出張訪問あたり粗利単価額 1 訪問で買取した商品を全てオークション等の toB で販売すると仮定した場合に見込まれる粗利額。実際の販売時には toC 販売も加わるため、粗利額は更に上昇する（リアルタイムに営業生産性を分析するための社内管理会計上の指標のため金額は非開示）

(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「仕入高」・「出張訪問数」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、「仕入高」「出張訪問数」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。