

2025年6月16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5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5月月次をお知らせいたします。

本資料における月次KPIの補足説明については資料末尾をご参照ください。また、次回2025年6月月次は7月14日の公表を予定しております。

### 2025年5月月次概要

(グループ出張訪問買取事業)

※2024年：バイセル単体実績 2025年：バイセル+REGATE(福ちゃん)の合算実績

#### ■ 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	<b>1,440</b>		
前年比	154%	186%	192%	176%	<b>164%</b>		

	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	<u>37,953</u> ※	<b>39,750</b>		
前年比	138%	161%	156%	155%	<b>153%</b>		

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

(参考：2025年12月期(計画) 通期出張訪問数：436,000件)

※前月公表の2025年4月出張訪問数に誤記があったため、訂正しております。前年比に変更はございません。

#### ■ グループ出張訪問買取事業\_月次概要

- ・2025年5月の仕入高は前年同月比**164%**の**1,440**百万円となりました。これは当期からPL連結開始に伴いREGATE社の「買取 福ちゃん(FUKUCHAN)」の仕入高が加わっていること、**バイセル**及び**REGATE**両社において計画を上回る出張訪問数となり、訪問粗利単価も前年同月を上回って推移したこと等によるものです。

- 仕入高の前年比伸長率（164％）について、2024年5月はtoC販路向けの時計等の一部高単価商材の買取強化による仕入高の増加要因となっている一方で、2025年5月は粗利単価の高い商材の買取割合が多く、当月仕入に基づく想定粗利額は計画対比で順調に進捗しております。
- 5月の出張訪問数は、**バイセルの再訪率が12.7%と堅調に推移**したことに加えて、PMIの推進により**REGATE社（福ちゃん）の再訪率向上も順調に進捗していること**及び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**問い合わせからの訪問アポイントメントへの転換率が向上していること**等に伴い、**前年同月比153%の39,750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）

#### ■ 仕入高（百万円）

2025年	1月 <sup>※1</sup>	2月	3月	4月 <sup>※2</sup>	5月	6月	上期累計
仕入高	2,415	2,535	3,015	3,082	<b>3,299</b>		
前年比	174%	170%	170%	142%	<b>121%</b>		

	7月	8月	9月	10月	11月	12月 <sup>※1</sup>	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。

※2 2024年4月よりむすび社のP/L連結開始に伴い、同社の仕入高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 4月	2025年 5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	<b>37</b>	+2	+1	上野丸井店
タイムレス (Timeless Salon)	34	34	<b>35</b>	+1	+1	そごう千葉店
フォーナイン直営 (WAKABA)	21	22	<b>22</b>	+1	-	
フォーナインFC (WAKABA)	238	244	<b>246</b>	+8	+2	出店3、退店1
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6	7	<b>6</b>	-	-1	
むすび (買取むすび)	62	63	<b>63</b>	+1	-	
REGATE (FUKU CHAN, リュスタ)	20	22	<b>22</b>	+2	-	
日晃堂	2	2	<b>2</b>	-	-	
グループ合計	418	430	<b>433</b>	+15	+3	

#### ■ グループ店舗買取事業・その他買取事業\_月次概要

- グループ店舗買取事業においては、継続的なリピート施策強化による来店客数の増加や買取単価が堅調に推移したことから、**前年同月比121%の3,299百万円となりました。**

- ・仕入高の前年比伸長率（121％）について、前年 5 月はタイムレス社において金相場の急激な上昇による集客増の影響が一時的に後押しした等の影響があるものの、グループ店舗買取事業における 2025 年 5 月における想定粗利額については計画対比で順調に進捗しております。
- ・なお、4 月以降の対前年同月比仕入高増減率の趨勢については、主に 2024 年 4 月からむすび社の P/L 連結を開始し、同社の仕入高が反映されていることによるものであり、グループ店舗買取事業の各店舗事業のモメンタムが鈍化している影響ではございません。
- ・**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。

**(注意事項)**

- ✓ 本月次資料内の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。

**月次 KPI の補足説明について（参考）**

- ・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・その他買取事業**」で構成されており、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。
- ・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**すると考えております。
- ・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した。**
- ・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。

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」、「ふくちゃんリュスタ」
(株) 日晃堂 (レクスト HD 子会社)	「日晃堂」(店舗／出張訪問)	

(2025 年 1 月より P/L 連結を開始しているレクストホールディングス株式会社は 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。)

(各事業における KPI 開示の前提)

■ グループ出張訪問買取事業

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。
- ・ 2025年1月よりレクストホールディングス社の PL 連結開始に伴い、同社子会社である REGATE 社が運営する「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」を含めたグループ全体の出張訪問買取事業における月次 KPI を開示しております。

■ 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。

(KPI 定義)

- ・ 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管理会計上の粗利額。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）

以上