

2025 年 8 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 7 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 7 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 8 月月次は 9 月 18 日の公表を予定しております。

2025 年 7 月月次概要

(グループ出張訪問買取事業)

- ・株式会社日晃堂は事業の収益構成およびグループ間での出張訪問買取事業の連携強化方針を踏まえ、グループ店舗買取事業からグループ出張訪問買取事業へ事業区分を移行しております。FY25 の各月 KPI は日晃堂の数値を遡及して反映しております。

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

■ 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	949	1,135	1,351	1,448	1,545	1,510	7,938
前年比	160%	199%	200%	184%	176%	200%	187%

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
仕入高	1,362						
前年比	186%						

■ 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	28,197	31,583	37,860	38,748	40,614	39,942	216,944
前年比	142%	165%	160%	158%	156%	168%	158%

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
出張訪問数	36,986						
前年比	157%						

(参考：2025 年 12 月期（8/14 修正計画） 通期出張訪問数 448,000 件)

■ グループ出張訪問買取事業 月次概要

- ・ 2025 年 7 月の仕入高は前年同月比 186%の 1,362 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 (FUKU CHAN)」および日晃堂の仕入高が加わっていること、計画通りの堅調な出張訪問数となったことに加え、インサイドセールス部門によるアポイントメント比率の向上や高ランクアポイントメント比率の向上、フィールドセールス部門の高単価商品の買取強化によりブランド品・時計・骨董等の買取点数が増加したこと等によるものです。**また、訪問粗利単価も前年同月を上回って推移し、買取における想定粗利額も社内計画に対して順調に推移いたしました。**
なお当社グループは、ほぼ全て一般顧客からの買取であること、多様な商品構成であること等から一部のブランドバッグや時計等で見られる相場変動による収益性悪化影響等はありません。
- ・ 7 月の出張訪問数は、**バイセルの再訪率が 17.7%と過去最高を大幅に更新、PMI の推進により REGATE 社（福ちゃん）の再訪率も 9.6%と中計最終年度である FY27 目標の 10%水準に向上したことなどから、前年同月比 157%の 36,986 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）

- ・新たに日晃堂をグループ出張訪問買取事業に区分したことから、同社の FY25 各月仕入高を遡及して控除しております。

■ 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	2,377	2,459	2,958	3,017	3,194	2,813	16,817
前年比	171%	165%	167%	139%	117%	125%	142%

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月 ^{※1}	通期
仕入高	2,792						
前年比	128%						

※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及び日晃堂を除く）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 6 月	2025 年 7 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	37	37	+ 2	-	
タイムレス (Timeless Salon)	34	35	36	+ 2	+ 1	泉北パンジョ店
フォーナイン直営 (WAKABA)	21	22	23	+ 2	+ 1	六ヶ所村リープ店
フォーナイン FC (WAKABA)	238	251	254	+ 16	+ 3	出店 4、退店 1
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6	6	6	-	-	
むすび (買取むすび)	62	65	67	+ 5	+ 2	イオンタウン有松店 MEGA ドン・キホーテ UNY 吉良店
REGATE (FUKU CHAN, リュスタ)	20	22	22	+ 2	-	
日晃堂	2	2	2	-	-	グループ出張訪問買取事業に 区分変更のため参考情報
グループ合計	418	440	447	+ 29	+ 7	

■ 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の仕入高は、継続的なリピート施策強化により来店客数の増加や高単価商材の買取が順調に推移したこと等から、前年同月比 128% の 2,792 百万円となりました。
- ・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、現状予定通りに進捗しております。

(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。

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）」
	(株) 日晃堂（レクスト HD 子会社）	「日晃堂」
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」、「ふくちゃんリユスタ」

（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)」及び日晃堂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