

2024年3月15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)

2024年2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2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3月月次は2024年4月15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)

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
問合せ数	33,733	32,227					
前年比	91%	107%					

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
問合せ数							
前年比							

■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					
前年比	106%	106%					

	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 284,800 件 進捗率 13.7%)

■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					
前年比	129%	123%					

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

(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。