

2021年12月期 第3四半期 決算説明会（動画） 及び よくあるご質問への回答 掲載のお知らせ

株式会社 BuySell Technologies（代表取締役社長兼 CEO：岩田 匡平、証券コード：7685、以下「当社」）は、2021年12月期第3四半期 決算説明会（動画）及びよくあるご質問への回答を掲載いたしました。



◆2021年12月期 第3四半期 決算説明会（動画）

以下に掲載しております。

・ URL：<https://buysell-technologies.com/ir/>

◆よくあるご質問への回答

2021年12月期 第3四半期決算に関して、投資家の皆様より頂いたご質問のうち主な内容について「2021年12月期 第3四半期決算に関するFAQ」としてまとめております。

詳細は添付資料をご参照ください。

以上

お問い合わせ先

株式会社 BuySell Technologies IR 担当

電話：03-3359-0830 FAX：03-3359-0831 E-Mail：ir@buysell-technologies.com

2021年11月17日
株式会社 BuySell Technologies

2021年12月期 第3四半期決算に関するFAQ

Q1：3Q会計期間（7月～9月）の連結営業利益率が低下している要因は？

- 当3Qは、2Qの説明会で説明した通り、来期以降の先行投資を目的とした追加のマーケティング費用（新たな問い合わせ獲得の可能性を検証する新規媒体への投下等）を投下した影響等により営業利益率が低下しております。
- また、8月頃の東京や大阪を中心としたコロナ感染者の急増や東京オリンピック開催による交通規制等の影響に伴い、リカバリー施策として東名阪エリア以外の地方エリアへの出張訪問を強化することで訪問件数を補填しております。その結果、一時的に地方エリアへの出張に伴う出張関連コストが増加した影響で営業利益率が低下しております。
- 以上より、当3Q会計期間は先行投資及びコロナ感染急増の影響等による一時的な要因で利益率が低下しておりますが、8月13日付で公表した修正計画の範囲内であり、3Q累計の営業利益率は9.7%（前年同期非連結比+4.6pt）と堅調に推移しております。

Q2：3Q会計期間（7月～9月）の「出張訪問あたり売上総利益」が低下している要因は？

- Q1に記載の通り、当3Qはコロナ感染の拡大影響等に伴い、東名阪エリア以外の地方エリアへの出張訪問を強化しておりますが、「出張訪問あたり売上総利益」に関しては、東名阪エリアでの訪問単価が高い傾向にあり、当該東名阪エリアからの問い合わせおよび出張訪問件数の割合が減少した影響で一次的に低下しております。
- また、一部在庫に関して4Q以降のtoC販売用途に向けて戦略的に繰り越しを実施している影響も含まれております。

Q3：3Q会計期間（7月～9月）の「出張訪問あたり広告宣伝費」が増加している要因は？

- Q1に記載の通り、当3Qにおいて来期以降の先行投資を目的とした追加のマーケティング費用を投下した影響で「出張訪問あたり広告宣伝費」が一時的に増加しております。

Q4：緊急事態宣言が解除した10月以降の足元の状況は？

- 緊急事態宣言が解除された10月以降は、3Q（7月～9月）の反動需要及び9月～11月の問い合わせが増えるという季節性もあり、問い合わせ及び訪問件数ともに堅調に推移しております。

Q5：10月単月の「訪問あたり仕入高」が減少している要因は？

- 10月単月は遺品・自宅整理等の処分ニーズでの問い合わせが増加し、他月に比して原価率を抑えた買取案件の割合が増加（＝利益率が高い案件が増加）した影響等により「訪問あたり仕入高」が減少しております。
- なお、当社では、出張訪問買取事業において「出張訪問あたり売上総利益」を重要なKPIとして設定しており、10月単月の「訪問あたり仕入高」に対応する販売時に実現する想定売上総利益率は高水準を見込んでおります。

Q6：3Q会計期間（7月～9月）及び足元の状況を踏まえた、通期見通しへの影響は？

- 3Q業績は計画通りの進捗で着地し、3Q累計で連結売上高17,827百万円（前年同期非連結比＋71.7%）、連結経常利益1,714百万円（前年同期非連結比＋228.1%）となり、通期業績見込みに対して連結経常利益進捗率は77.9%と堅調に進捗しております。
- また、今後のコロナ禍の終息はまだ見通せる状況ではないものの、10月以降の緊急事態宣言解除や直近のコロナ感染者数の大幅な減少等により現時点において足元業績に重要な影響を及ぼす事象はなく、8月13日に公表した修正後の通期業績見通しの達成の蓋然性は高いものと判断しております。
- なお、4Qについても3Qに引き続き、通期業績見通しで公表している利益水準を上回る範囲内にてマーケティング投資やtoC販売の強化等の来期以降に向けた成長のための先行投資を継続して実施していく方針です。

以上

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、為替レートの変動その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いします。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報について当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。