



## 株式会社 BuySell Technologies

2024 年 12 月期 通期決算・中期経営計画説明会

2025 年 2 月 14 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 BuySell Technologies
[企業 ID]	7685
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 12 月期 通期決算・中期経営計画説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2025 年 5 月 14 日
[ページ数]	54
[時間]	17:00 – 18:00 (合計：60 分、登壇：46 分、質疑応答：14 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役会長 岩田 匡平 (以下、岩田) 代表取締役社長兼 CEO 徳重 浩介 (以下、徳重) 取締役 CFO 小野 晃嗣 (以下、小野)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 登壇

---

**司会：**皆様大変お待たせいたしました。お時間になりましたので、これより、株式会社 BuySell Technologies、2024 年 12 月期決算および中期経営計画の説明会を開催いたします。

本日はご多忙の中ご参加いただき、誠にありがとうございます。本説明会は、プレゼンテーションの後、質疑応答のお時間を設けております。いただいた全てのご質問にお答えできない場合もございますこと、またご質問に関しては、アナリスト、機関投資家の方に限らせていただきますことをあらかじめご了承くださいませ。

それでは、初めに当社の出席者をご紹介します。当社代表取締役会長の岩田匡平でございます。

**岩田：**岩田でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**当社代表取締役社長兼 CEO の徳重浩介でございます。

**徳重：**徳重でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**当社取締役 CFO の小野晃嗣でございます。

**小野：**小野でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**本日は岩田および徳重より、通期決算の概要と、新たに策定いたしました 3 ヶ年の中期経営計画について説明をいたします。それでは開始させていただきます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



FY2024実績

	FY2023実績	FY2024実績	前年同期比増減	
売上高	42,574 百万円	59,973 百万円	+17,398	+40.9%
営業利益	2,796 百万円	4,733 百万円	+1,937	+69.3%
(営業利益率)	6.6%	7.9%	+1.3pt	-
調整後 EBITDA	3,994 百万円	6,398 百万円	+2,403	+60.2%
当期純利益	1,453 百万円	2,411 百万円	+957	+65.9%

- 出張訪問買取事業のターンアラウンド成功、既存グループ店舗買取事業の持続的な成長に加えて新規連結会社も好調に推移し、**最高益を更新**
- 戦略的にFY25へ在庫キャリアを実施しつつ、ターゲット通りの利益着地
- 粗利だけでなく、**営業利益ベースでの収益性を重視した事業推進により、営業利益率も大幅に改善し、前期比+1.3ptの7.9%へと向上**

\*調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費(顧客関連資産含む)+株式報酬費用

BUYSELL TECHNOLOGIES

4

**徳重**：はい。それでは代表取締役社長、徳重より決算発表をさせていただきます。決算の説明を私の方から説明させていただきます。中期経営計画 2027 に関しては、会長、岩田より説明させていただきます。

まず全体のエグゼクティブサマリです。2024 年の実績になります。

売上に関しては 599 億、約 600 億という形で前年比 40%増になっております。営業利益に関しては 47 億、調整後 EBITDA に関しては 63、約 64 億。当期純利益に関しても 24 億という形で、利益に関しては、それぞれ 60%以上の成長になっております。

出張訪問買取事業、ターンアラウンドの成功に加えて、既存グループ店舗買取事業の持続的な成長、新規連結会社も好調に推移しております。最高益を更新しております。戦略的に FY25 への在庫キャリアを実施と従前お話をさせていただきましたが、こちらターゲット通りの利益着地ができております。

粗利だけでなく、営業利益ベースでの収益性を重視した事業推進にも、経営しております。営業利益率も大幅に改善し、前期比 1.3 ポイント 7.9%へと向上しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

	FY2024	FY2025計画	YoY%	FY2027計画	CAGR(FY24-27)
売上高	599.7 億円	997.9 億円	+66.4%	1,400 億円	32.7%
営業利益	47.3 億円	65.0 億円	+37.3%	110 億円	32.5%
のれん等償却前営業利益*	55.6 億円	78.9 億円	+41.9%	123 億円	30.3%
営業利益率	7.9 %	6.5 %	-1.4pt	7.9 %	-

**FY2025計画  
新中期経営計画  
(FY2025-FY2027)**

- 3か年の新中期経営計画を策定。最終年度のFY2027に売上高1,400億円（CAGR33%）、営業利益110億円（CAGR32%）を計画（中計期間中の新規M&Aは含まず）
- 中計初年度のFY2025は、中長期的な成長に向けた戦略投資を行いつつ、堅調なオーガニック成長とレクストHDのP/L連結開始により、売上高998億円（YoY+66%）、営業利益65億円（YoY+37%）の高成長を計画
- FY2025の配当金は5円増配の1株当たり20円を計画（株式分割後）

\*のれん等償却前営業利益=営業利益+のれん償却費（顧客関連資産含む）

BUYSELL TECHNOLOGIES

5

続きまして今期 FY2025、2025 年の計画になります。

売上に関しては、約 1,000 億になっております。昨年対比で 66%増という形。営業利益に関しては 65 億、のれん等償却前営業利益に関しては 78.9 億と営業利益率に関しては 6.5%を計画しております。

3ヶ年の、新中期経営計画を策定しておりまして、最終年度の FY2027 に関しては売上高 1,400 億円、営業利益 110 億円という形で、CAGR とともに、30%以上の成長を継続できるように経営していきたいというふうに思っています。

こちらは新規の M&A を含まず、オーガニックの成長というところで、CAGR30%を維持しながら運営していきたいと思っております。

今期 FY2025 に関しては、中長期の成長に向けた戦略投資を行いつつ、堅調なオーガニック成長とレクストが、今期から PL 連結開始になっておりますのでそこも加えて、売上高 998 億、営業利益 65 億という高成長を計画しております。

FY2025 の配当金に関しては、5 円増配の、1 株あたり 20 円というのを計画しております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2024年12月期 連結損益計算書

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- 出張訪問買取事業・グループ店舗買取事業ともに単価向上施策や戦略的なりピート獲得が奏功し、営業利益は計画を超過する4,733百万円 (YoY 69.3%)で着地、営業利益率も7.9%へ向上

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減	増減率	(参考) 2024年12月期 通期修正計画	計画比
連結PL						
売上高	42,574	59,973	+17,398	+40.9%	61,850	-3.0%
売上総利益	24,493	31,655	+7,162	+29.2%	32,651	-3.0%
売上総利益率	57.5%	52.8%	-4.7pt	-	52.8%	-
販売費及び一般管理費	21,696	26,921	+5,225	+24.1%	27,971	-3.8%
(内訳) 広告宣伝費	6,524	7,598	+1,073	+16.5%	7,855	-3.3%
(内訳) 人件費*	7,926	10,156	+2,229	+28.1%	10,621	-4.4%
営業利益	2,796	4,733	+1,937	+69.3%	4,680	+1.1%
営業利益率	6.6%	7.9%	+1.3pt	-	7.6%	+0.3pt
調整後EBITDA	3,994	6,398	+2,403	+60.2%	6,332	+1.0%
調整後EBITDAマージン*	9.4%	10.7%	+1.3pt	-	10.2%	+0.5pt
経常利益	2,754	4,198	+1,443	+52.4%	4,140	+1.4%
経常利益率	6.5%	7.0%	+0.5pt	-	6.7%	+0.3pt
親会社株主に帰属する当期純利益	1,453	2,411	+957	+65.9%	2,240	+7.6%

売上高  
・在庫の販売を戦略的に翌期に繰越し

売上総利益率  
・前年比は店舗子会社の新規連結によるミックス変化で低下  
・BST単体の売上総利益率は64.1%と高水準を維持

広告宣伝費  
・子会社による増加約7.4億円

営業外損益  
・レクストHDのM&A資金借入に伴う支払手数料の発生等

純利益  
・雇用促進税制の適用により想定比上振れ

BUYSELL TECHNOLOGIES

\*人件費は給与手当に加えて賞与・法定福利費・採用教育費等を含む

\*調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費(顧客関連資産含む)+株式報酬費用

7

2024年12月期の連結損益計算書になります。

今お話しさせていただいた通り、出張訪問買取事業、グループ店舗買取事業とともに、単価向上施策であったりとか、戦略的なりピートが奏功しまして営業利益に関しては計画を超過する47億円で着地しております。

うまくコントロールできたと思っておりますし、売上高に関しては若干計画からマイナスになっておりますが、こちらに関しては在庫を戦略的に販売、翌期に繰越というところをコントロールしておりますので、大きな問題はないかなと思っております。

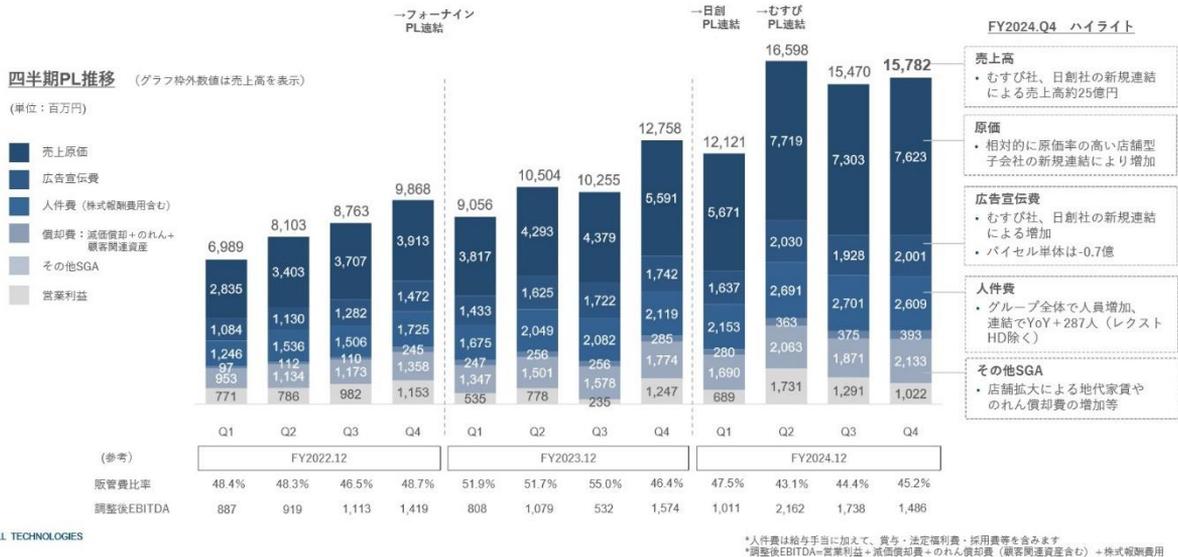
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

# 四半期推移 (連結)

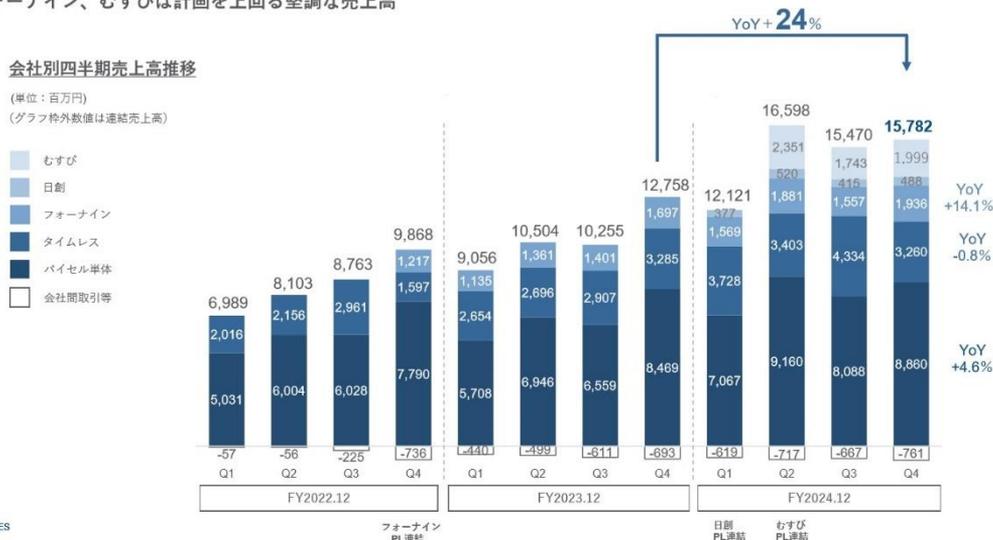
- Q4は通期計画の利益に着地させるため戦略的な在庫キャリアを実施したことから、売上高は15,782百万円 (YoY+23.7%)、営業利益は1,022百万円 (YoY-18.0%) と想定通りの結果



次、四半期の連結になりますが、Q4は、通期の今お伝えした通りで利益に着地させるためというところも含めて戦略的な在庫管理を実施したところで、売上高が150億と営業利益が10億と想定通りの結果になっております。

# グループ会社別売上高推移

- Q4のバイセル単体およびタイムレスの売上高は、戦略的な在庫キャリアを実施したことから限定的な伸長だが、当該キャリア分の売上高はFY25のQ1以降に計上される見込み
- フォーナイン、むすびは計画を上回る堅調な売上高



## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

次に、グループ会社別に見ていくと、今回の戦略的な在庫キャリアが、バイセル単体およびタイムレスの売上高に影響しておりますので、こちらは今期の1クォーターに計上される見込みになります。

フォーナイン、むすびともに計画を上回る堅調な売上高ですので、全体として順調な結果かなというふうにとらえております。

## グループ会社別営業利益推移

- バイセル単体は効率重視の広告運用等が奏功し、在庫キャリアによる売上高の減少をカバーしたことから前年同期並みの営業利益となり、タイムレスは事業モデル上、販管費は固定費である人件費が中心のため在庫キャリアによる売上減が営業利益に連動
- フォーナイン、むすびの営業利益は計画を超過して着地

会社別四半期営業利益推移

(単位：百万円)  
(グラフ除外数値は連結営業利益)

- むすび
- 日創
- フォーナイン
- タイムレス
- バイセル単体
- 会社間取引等



グループ会社別の営業利益の推移になります。

こちらもお話させていただいた通り、在庫のキャリアによる売上高の減少というのがバイセルおよびタイムレスに影響した結果、営業利益に影響してるんですが、バイセルに関しては広告運用がかなりうまくいまして、その分で売上高の減少をカバーしたというところもあります。営業利益もほぼ去年と同等というところになっております。

フォーナイン、むすびに関しても、こちらもお話させていただいた通り、在庫のキャリアによる売上高の減少というのがバイセルおよびタイムレスに影響した結果、営業利益に影響してるんですが、バイセルに関しては広告運用がかなりうまくいまして、その分で売上高の減少をカバーしたというところもあります。営業利益もほぼ去年と同等というところになっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2024年12月期 連結貸借対照表

- Q4にバイセル単体およびタイムレスにおいて翌期への戦略的な在庫キャリアを行ったこと、レクストHDのB/Sを当Q4から連結したことから棚卸資産（在庫）が増加し、回転期間も伸長
- レクストHDののれん金額は約90億円・償却期間は18年で確定（年間償却額5億円）

		FY2023	FY2024					
		期末	Q1	Q2	Q3	期末	前期末比	
(単位：百万円)								
資産	流動資産	現金及び預金	7,756	7,078	11,003	20,011	13,217	+5,461
		棚卸資産 (回転期間)	4,543 (75.5日)	5,394 (81.5日)	6,651 (75.2日)	6,812 (74.1日)	9,023 (89.1日)	+4,479 (+13.6日)
		その他	1,117	1,649	1,396	1,506	1,579	+462
	固定資産	のれん	3,599	7,573	7,418	7,263	16,182	+12,583
		顧客関連資産	1,031	962	893	825	756	-275
		その他	3,273	3,874	4,136	4,254	5,616	+2,343
資産合計		21,320	26,531	31,499	40,674	46,376	+25,055	
負債	有利子負債	8,068	13,790	16,501	25,670	26,977	+18,909	
	その他	4,642	4,156	5,408	4,817	6,904	+2,262	
純資産	資本金（資本剰余金含む）	3,388	3,409	3,448	3,451	4,087	+698	
	利益剰余金	6,038	5,974	6,891	7,445	8,092	+2,054	
	その他	-816	-799	-750	-710	314	+1,131	
負債・純資産合計		21,320	26,531	31,499	40,674	46,376	+25,055	

BUYSELL TECHNOLOGIES

11

### BS主要増減

#### 現金及び預金

- ・ Q3にレクストHDのM&Aに伴う資金100億円の借入  
キャッシュアウトはQ4に82億円

#### 棚卸資産

- ・ 前期末比バイセル及びタイムレス社で約21.4億円の増加。
- ・ レクストHD連結に伴う在庫の増加は約10億円。

#### のれん

- ・ Q1にむすび社の「のれん」を計上  
(約41億円、17年償却)
- ・ Q4にレクストHD社の「のれん」を計上  
(約90億円、18年償却)

#### 有利子負債

- ・ むすび社及びレクストHD社のM&Aに伴う資金借入による増加 等

続きまして連結貸借対照表ですね。

Q4に、今お伝えさせていただいた単体のバイセルおよびタイムレスの戦略的な在庫キャリア等で、レクストホールディングスのBSが当4クォーターから連結していることもありまして、棚卸資産で在庫のところが増加しております。

こちら、回転期間も伸長しておりますが、もう戦略的な話になっておりますので、特に大きな問題もないかなと思っております。レクストも、のれん金額に関しては90億円で確定しておりますので、償却期間は18年で確定しておりますので、年間償却額としては5億円を見込んでおります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 出張訪問買取事業 主要KPI推移 (BST単体)

- Q4の出張訪問数は、利益創出を重視する戦略方針に基づき採算性重視の広告宣伝投資を徹底しており、YoY-11%は戦略方針に沿った着地
- 戦略的な再訪の増加やイネーブルメントの成果が着実に表れたことから粗利単価が大幅に上昇し、出張訪問あたり売上総利益は通期計画を超過。出張訪問あたり広告宣伝費はやや高い水準で着地するも、出張訪問あたり売上総利益の増加により、出張訪問あたり変動利益は計画通りで着地

KPI (出張訪問買取事業) : 「出張訪問数」 × 「出張訪問あたり変動利益\* (\*売上総利益-広告宣伝費)」

KPI推移 (通期・累計期間比較)	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024		通期計画比
	通期	通期	通期	通期	通期	通期	通期計画	
出張訪問数 (件)	180,146	187,871	209,526	243,321	260,997	270,944	284,800	95.1%
出張訪問あたり変動利益 (円)	32,178	35,526	40,238	45,560	44,214	47,343	47,200	+0.3%
- 出張訪問あたり売上総利益 (円)	46,687	51,443	57,324	62,161	63,843	67,364	65,600	+2.7%
- 出張訪問あたり広告宣伝費 (円)	14,509	15,917	17,086	16,602	19,628	20,021	18,400	+8.8%

KPI推移 (四半期会計期間比較)	FY2022				FY2023				FY2024				前年同期比 (対Q4)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
出張訪問数 (件)	49,174	60,929	64,859	68,359	57,724	63,570	63,652	76,051	62,744	74,271	66,559	67,370	-11.4%
出張訪問あたり変動利益 (円)	47,179	46,133	40,830	48,371	40,757	46,644	40,288	47,493	41,998	50,511	45,508	49,108	+3.4%
- 出張訪問あたり売上総利益 (円)	65,354	61,503	56,907	65,436	59,487	66,603	61,376	65,828	61,905	69,528	66,176	69,703	+5.9%
- 出張訪問あたり広告宣伝費 (円)	18,175	15,370	16,077	17,066	18,729	19,958	21,087	18,336	19,907	19,017	20,669	20,595	+12.3%

出張訪問買取事業の主要 KPI になります。

訪問数と単価になるんですが、まず訪問数に関しては、YoY でマイナス 11%というところになっております。こちらも利益重視で戦略的に採算性のあう広告宣伝してコントロールした結果になっておりますので、戦略どおりに沿った着地かなと思ってます。

一方訪問数掛ける単価の掛け合わせが仕入れ高になっておりまして、まず単価のところは非常に好調になっております。戦略的な再訪の増加であったりとか、イネーブルメントの成果が着実にあらわれたというところで、粗利単価が大幅に上昇しております。

結果、出張訪問あたりの売上総利益は通期計画を超過しております。出張訪問あたりの広告宣伝費はやや高い水準で着地してはいるんですが、出張訪問あたりの売上総利益というところが、単価が上がった影響で増加になっておりまして。出張訪問あたりの変動利益は計画通り着地できてますので、一訪問あたりの利益コントロールもうまくできたんじゃないかなと思います。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 出張訪問買取事業 KPI推移 – 再訪率

- 戦略的な再訪獲得強化により、再訪率は順調に向上。特に事業計画に組み入れた当期の再訪率は前年比2倍超の水準に
- 既に当社サービスを利用・満足頂いているお客様のため、初回では査定依頼がされなかった商材の買取が多くなる傾向があり、再訪問の単価は新規訪問の単価と比較して高く、当期の粗利単価向上に寄与

出張訪問買取事業 再訪率推移

\* 再訪率 = 当月に訪問した再訪数 / 当月に訪問した出張訪問数



今お話をいただいた事業 KPI の再訪率になります。

参考程度にはなりますが、こちらも期初から約2倍の水準になっております。当社のサービスを一度利用いただいてご満足いただいているお客様に、初回査定では依頼されなかった商材を買い取るという形で多く買い取らせていただく傾向になっております。再訪単価というのは、新規の訪問単価よりも、比較的高く当期の粗利の単価向上に寄与しております。

ですので、この結果顧客の体験価値を高めていって、われわれの単価も上げていくというところを、日々強化していきたいなと思います。

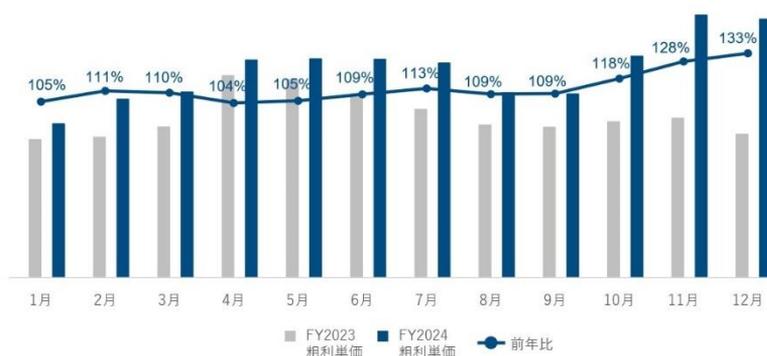
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 参考) 出張訪問あたり粗利単価額 (社内管理会計数値)

- 社内管理会計上の「出張訪問あたり粗利単価」は継続して前年を超過し、年間でYoY+13%伸長  
セールスイネーブルメントによる査定員の恒常的なスキル向上や高単価案件が多い再訪問 (リピート) 数の増加が単価向上に寄与

出張訪問あたり粗利単価額の推移 (社内管理会計数値)



(\*) FS事業本部単位でのKPIを管理するための社内管理会計上の訪問あたり粗利単価  
・販売による売上総利益伸長の影響を排除したKPI  
・管理会計上のKPIのため、粗利単価額は非開示

こちらも参考になります。結果的に粗利の単価も順調に伸びてますという表になります。

## 出張訪問買取事業 KPI推移 – 仕入高

- FY2024の出張訪問買取事業の仕入高は、出張訪問あたり単価の向上が寄与し、YoY+23%と堅調な結果

出張訪問買取事業 仕入高推移 (バイセル単体)



仕入れ高になります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

結果的にこの仕入れ高をいかに高めていくかというのが最重要 KPI になるんですが、2024 年出張訪問の仕入れ高についても単価の向上が寄与しまして、YoY で 23% と堅調な結果になっております。

その他 KPI を参考になりますのでご覧いただければというふうに思います。

## グループ店舗買取事業 KPI 推移 – 店舗数

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- グループ店舗買取事業の新規出店は各社ともに順調に推移し、各社年間の店舗計画数を達成

グループ店舗数推移



BUYSELL TECHNOLOGIES

\*日創は2024年12月に店舗屋号を「ブランドピース」から「THIERRY (タイエリー)」へリブランディング  
\*「FUKU CHAN」および「日見堂」はB/SのみFY2024 Q4から連結しているため、実績数のみ記載

18

続きましてグループ店舗の方になります。

店舗の方はとにかく店舗数を増やしていくということが非常に重要になるんですが、KPI としての店舗数になります。2024 年に関しては、計画を超過して無事着地しておりまして、トータルで 418 店舗、大きく伸ばしました。新規出店とグループ店舗の全部含めてうまく進んでいるかなというふうに思います。

## サポート

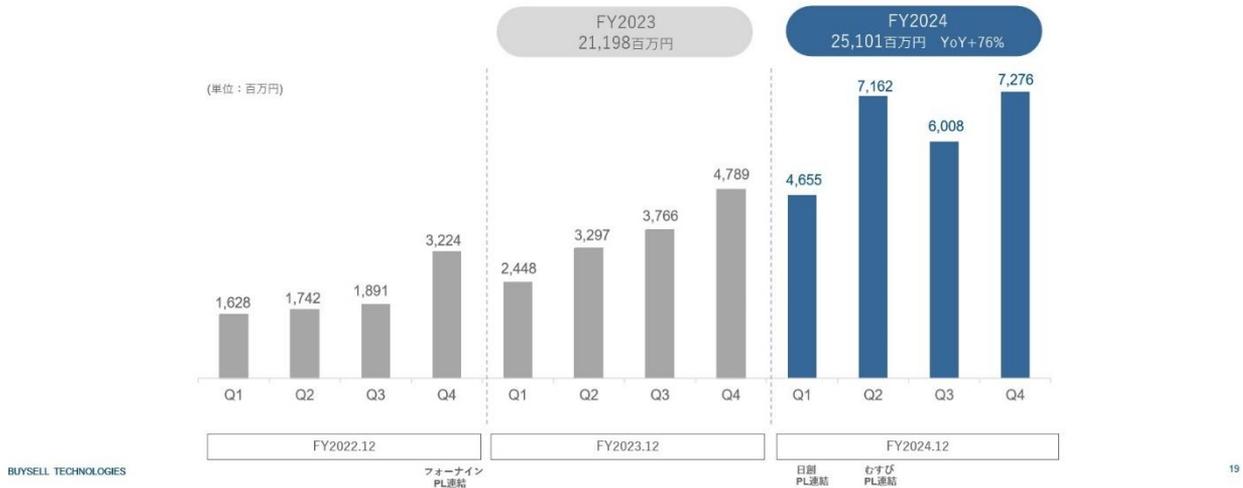
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

# グループ店舗買取事業 KPI推移 – 仕入高

- FY2024のグループ店舗買取事業の仕入高は、リピート顧客の獲得が進んだことによる単価向上や新規店舗の増加およびM&A効果もあり、高成長が継続したことからYoY+76%となり、順調な結果

グループ店舗事業・その他 仕入高推移 (当社グループ全体の店舗買取事業(通称)+宅配仕入・オークション仕入・業者仕入等)



グループ店舗の仕入れ高になりますが、こちらはリピート顧客の獲得であったりとか単価向上、あとは新規店舗数が増えたというところで、結果的に高成長が継続しておりまして、YoYで76%増という形で順調な結果になっております。

# 2025年12月期 連結業績予想及び配当予想

- FY2025は中長期的な成長のための投資を織り込みつつ、オーガニックでも20%以上の増益を計画、レクストHDの新規連結ミックスにより営業利益率は低下見込みだが、のれん償却後も利益貢献し、連結営業利益はYoY+38%の65億円、配当は5円増配の1株あたり20円(株式分割後基準)
- 当社はロールアップ型のM&Aによる非連続な成長戦略を遂行しており、実質的な利益評価指標として新たに「のれん等償却前営業利益」を設定

連結PL (単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 計画	前年同期比 増減	増減率
売上高	59,973	99,790	+39,809	+66.4%
売上総利益	31,655	52,680	+21,024	+66.4%
売上総利益率	52.8%	52.8%	+0.1pt	—
販売費及び一般管理費	26,921	46,180	+19,258	+71.5%
(内訳) 広告宣伝費	7,598	12,863	+5,266	+69.3%
(内訳) 人件費	10,156	17,554	+7,398	+72.8%
営業利益	4,733	6,500	+1,766	+37.3%
営業利益率	7.9%	6.5%	-1.4pt	—
のれん等償却前営業利益*1	5,567	7,897	+2,330	+41.9%
マージン	9.3%	7.9%	-1.4pt	—
経常利益	4,198	6,100	+1,902	+45.3%
経常利益率	7.0%	6.1%	-0.9pt	—
親会社株主に帰属する当期純利益	2,411	3,330	+919	+38.1%
配当予想				
年間配当金(期末)*2	15.0円(30.0円)	20.0円	+5.0円	

**売上高**

- レクストHD新規連結寄与 +216億円

**売上総利益率**

- 前年並みを想定
- レクストHDの売上総利益率は60%前後の水準

**広告宣伝費**

- 出張訪問買取事業による増加約33億円(レクストHD新規連結含む)

**人件費**

- レクストHD新規連結による増加約43億円

**のれん償却費**

- 連結子会社合計で年間約14億円の償却(顧客関連資産償却を含む)
- 新規連結のレクストHDののれん償却額は年間5億円

\*1 のれん等償却前営業利益=営業利益+のれん償却費(顧客関連資産含む)  
 \*2 2025年1月1日に1対2の株式分割を実施したため、2024年12月期から当該分割があったと仮定した配当額を記載しております。( )内は分割前配当額

これらを踏まえまして、今期 2025 年 12 月期の業績予想になります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025 年は、戦略的に中長期の成長のための投資を織り込ませていただいた上で、オーガニックでも 20%以上の増益を計画しております。

レクストホールディングスが今回から新規連結ミックスという形で、若干営業利益率が低下見込みでもあるんですが、のれん償却後もレクストに利益貢献していただいているということもありまして、連結の営業利益に関しても YoY で 38%増の 65 億円を計画しております。

配当は 5 円増配の 1 株あたり 20 円という形になっております。

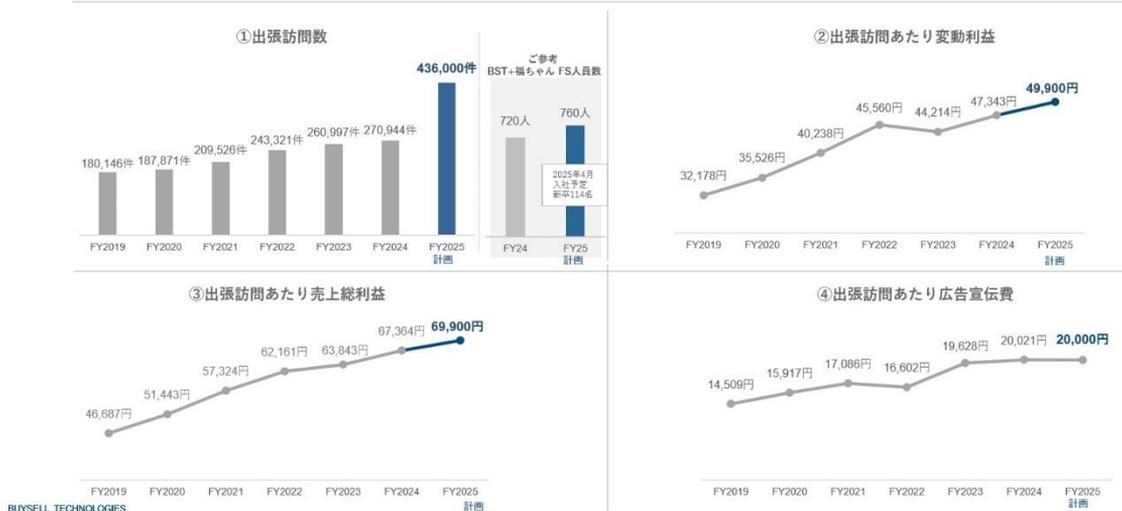
当社はロールアップ型の M&A という形で非連続の成長戦略を遂行しております。実質的な利益評価指標として新たに、のれん等償却前営業利益等の設定させていただいて、実質的な、オーガニックな成長というのもきちんとしていきたいなと思っております。

## 参考) 出張訪問買取事業KPI

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- FY2024までの各KPIは「バイセル単体」、FY2025の各KPIは「バイセル単体+福ちゃん」の合算値

KPI (出張訪問買取事業) : 「①出張訪問数」×「②出張訪問あたり変動利益\* (\*③売上総利益-④広告宣伝費)



22

KPI は参考になりますが、これまではバイセル単体で出張訪問の方を見ていたんですが、今後はバイセルと M&A した福ちゃんも一緒に、合算の値で KPI を見ていくところは変更点かなと思います。

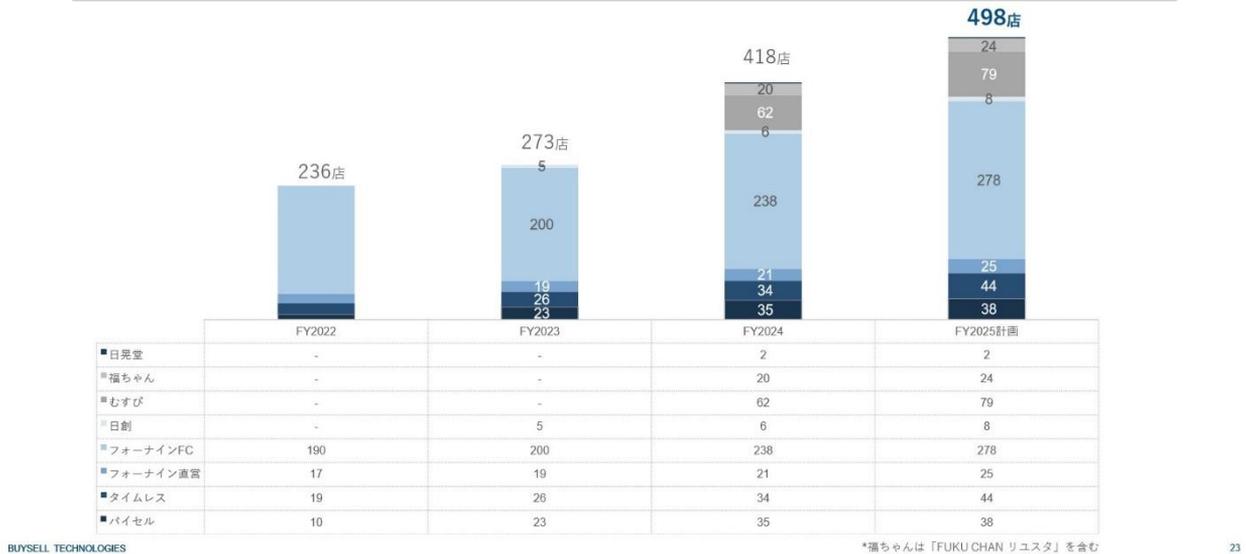
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 参考) グループ店舗買取事業KPI

KPI (グループ店舗買取事業) : FY2025末 グループ店舗数



グループ店舗も、こちらは M&A なしのオーガニックな成長になりますが、約 500 店舗の成長を計画しております。

私からは決算の報告は以上になります。

**岩田**：続きまして私、岩田の方から中期経営計画ということで、2025 年から 2027 年の過ごし方についてご説明差し上げたいと思います。

冒頭、二点ご留意いただきたい点がございませう。非常にボリュームな内容となっておりますので、資料上はページを割愛して進むところもあろうかと思ひます。後日、細部まで精読していただけますと大変幸ひでございませう。

二点目が 3 カ年の計画なんですけれども、当然 5 から 10 年といった長期のスパンで、われわれがどのようなところを目指しているのかを念頭に置きながら、この 3 カ年われわれがどう過ごすのかを、ぜひ想像しながらお聞きいただければと思ひます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### > FY2022-FY2024の業績振り返り

出張訪問	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY2023に広域強盗事件・酷暑等の外部要因により出張訪問買取事業の事業環境が悪化し苦戦</li> <li>再訪獲得強化や広告費等のコストマネジメント高度化、訪問件数の通期平準化などの戦略転換を実施し、FY2024にはV字回復</li> </ul>
店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイムレス社が大幅に業績伸長、新規連結したグループ会社を含めてグループ店舗事業の業績は堅調に進捗</li> </ul>
M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>3年でリユース領域を中心とした4件のM&amp;Aを実行。PMIでのシナジーも奏功し、M&amp;Aによる連結利益のアドオンを実現</li> <li>出張訪問買取事業の業界No2であるレクストHD社（「福ちゃん」）との念願のM&amp;Aを24年10月に実現（FY25からPL連結）</li> </ul>
業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期中期経営計画策定時に想定していない広域強盗事件等の外部環境の変化により、一時的に出張訪問買取事業が苦戦するも、FY2024での出張訪問買取事業におけるターンアラウンドや、M&amp;Aの積極的推進及びPMIを含めたグループ会社店舗事業の高い成長による業績貢献の結果、FY2024実績は「連結売上高：599億円 連結営業利益：47.3億円」で着地</li> </ul>

### > 新中期経営計画（FY2025-FY2027）の重要戦略テーマ

- 広域強盗・酷暑等の外部影響の恒常的発生を前提にした戦略立案と柔軟な戦略変更や先行投資的位置づけの戦略投資枠の確保
- レクストHDジョインによる「バイセル」×「福ちゃん」の出張訪問領域（特にマーケティング領域）での圧倒的競争優位性の構築
- 「出張訪問買取事業」×「店舗買取事業」両軸での事業拡大とチャネル多角化によるリスクボラティリティ低減の両立
- M&A実績に裏付けられた連続的なM&Aの更なる加速と再現性のあるPMIでのシナジー創出

BUYSELL TECHNOLOGIES

4

まずは前3カ年の振り返りということで記載をさせていただいております。

出張訪問、買取領域においては、広域強盗事件であったり酷暑であったりと、外部要因によって事業環境がかなり悪化して、苦戦を強いられたという点がございます。

店舗に関しましては、M&Aによって連結したグループ会社を含めて、非常に堅調に推移をいたしまして、出張訪問買取の一本足打法ではなく、また大きな事業の柱ができたのかなと振り返っています。

また、今言及しましたけれども、M&Aも、3年間でリユースインダストリー、バーティカルに4件のロールアップM&Aを遂行しておりまして、何といたっても昨年、出張訪問買取事業の業界No.2である、福ちゃんがわれわれのもとにジョインしたというのも非常に大きなトピックだったかなと思います。

業績に関しましては、昨年終わった期に関しては連結売上高 599 億円、連結営業利益 47.3 億円という形で着地をしております。

これらをもって、ここからの3年間こういったテーマがあるのかという点が、この下の4点になります。

まず1点目は、広域強盗とか酷暑とか、こういった外部環境の恒常的発生はもう前提にした戦略立案というところを、まずは1点目のテーマに掲げたいと思います。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

それから2点目といたしましては、何といたしても福ちゃんがわれわれのもとに、今期からジョインしてまいりますので、この出張訪問買取領域で圧倒的な競争優位性というものを構築していきたいなと思っております。

それから3点目、先ほどご説明した通り店舗買取事業上場後に作ってきた事業ですけれども、非常に大きく育ってきています。ですので多少の外部環境が変わったといえども、きちんとした業績の岩盤を形成できる状態になっているのかなと思いますので、またここの進化というものを進めてまいります。

最後が、われわれがここ3年間で実施してきたM&A、この経営オプションの更なる加速というものを、またこの次回3カ年でもきちんと達成していきたいと考えております。

## 当社のミッション・ビジョン

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

MISSION  
私たちの使命

人を超え、時を超え、たいせつなものをつなぐ架け橋となる。

VISION  
私たちが目指す姿

優れた人と新たな技術で、循環型社会をリードする。

- 持続可能な社会の実現のために、2次流通マーケットの活性化を通じて循環型社会の形成に貢献
- 顧客、株主、従業員、社会等の様々なステークホルダーとの価値を共創する企業として持続的な成長を追求し、企業価値を最大化

BUYSELL TECHNOLOGIES

5

当社のビジョンとミッションです。

ミッションに関しましては「人を超え、時を超え、たいせつなものをつなぐ架け橋となる。」、ビジョンに関しましては「優れた人と新たな技術で、循環型社会をリードする。」というところがございます。

まず何と言ってもわれわれリユースカンパニーですので、2次流通マーケットの活性化を通じて、グローバルで叫ばれるこの循環型社会の形成に貢献をしてみたい、貢献できる事業体でありたい、というところがわれわれの大きなミッションでございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

顧客、株主、従業員、社会等の様々なステークホルダーとの価値を共創する企業として、持続的な成長というものを追求してまいりたいと考えています。

## 長期及びFY2027までの目指す姿

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

### 長期的に目指す姿

\*詳細は次頁スライド参考

- 本質的な顧客付加価値・顧客体験を向上することによる競争優位性の強化
- LTV最大化にフォーカスした事業モデル構築を図り、「成長性」「収益性」「持続可能性」を確立
- リユース市場の業界再編を含めたロールアップの実現（リユース市場のリーディングカンパニー）

### FY2027までの目指す姿

- 「バイセル」×「福ちゃん」での出張訪問買取事業の一強ポジションの確立
- グループ店舗数650店舗以上への拡張による、店舗買取事業領域での業界上位ポジションの確立
- 海外販路を中心としたグローバル展開による、新たな収益基盤の創出
- 「人（組織・人材強化）」×「テクノロジー（Cosmos本格稼働）」での生産性向上による利益率改善の実現
- 連続的なM&Aの実行による、リユース市場のロールアップ推進とインオーガニック成長の実現

BUYSELL TECHNOLOGIES

6

ここがまず1点目述べたい部分なんですけれども、下段が2027年まで3ヶ年のわれわれの目指す姿ですが、その先に何があるのかというところを、一旦長期的に目指す姿ということで定性的に記載をさせていただいております。

われわれは、とにかくこの長期的に、本質的な顧客の付加価値・顧客体験というものを向上させたいというのがまず一つ目の、われわれが長期的に目指したい姿の一つ目でございます。

それから二つ目に再訪等を通じて、ここ1年間以内の間に非常に手応えを感じておりますけれども、顧客のリテンションをきちんと伸ばしていきながら、LTV最大化にフォーカスした事業モデル構築を図って、成長性・収益性・持続可能性、こういった三方よしの状態を確立していきたいと考えています。

それから最後に、リユース市場の業界再編。われわれロールアップのM&Aは、この業界特化型で進めておりますけれども、このリユースマーケットの中で圧倒的な存在、リーディングカンパニーとして立ってまいりたいと考えています。

そのためにわれわれがこの3カ年で果たしたい姿というものがこの以下5点となります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

まず1点目、出張訪問買取事業で一強ポジション。既にかなり多くのシェアを取っているというふうに考えておりますけれども、競争を排他していくような、そういった力強い動きをこの出張買取事業の中で取っていきたいと考えています。

また、グループ店舗数に関しましては現時点で420店舗弱というところですが、この3年で二百数十店舗を増やして、650店舗以上に拡張してまいりたいと考えています。ここまでくると店舗買取事業の領域においても、業界ではかなり優位的な上位ポジションになるかなと想定しております。

また海外販路を中心とした、グローバル展開。これはつまり、われわれが持っている商品を1円でも高く売っていくところで、国内に閉じるわけではなく世界を見据えて、新たな収益基盤を創出してまいりたいと考えております。

それから4点目、人とテクノロジーですね。人というのは組織と人材強化、今一生懸命やっておりますけれども。それからテクノロジーというのは、従前ご案内の通り、Cosmosが既に本格稼働しておりますので、何といたっても生産性を向上して、利益率を磨いていくところをこの3カ年一生懸命やりたいというふうに考えています。

最後が連続的なM&Aの実行というところで、もちろんオーガニックにも成長させますが、なりたい姿の一つに、リユース市場のリーディングカンパニーというものがございますので、圧倒的なポジションを取るべく、オーガニックにもこのM&Aを活用しながら成長して果たしてまいりたいと考えています。

長期的に目指す姿、ブレイクダウンしております。こちら割愛いたしますが一度お目通しいただければと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2027年12月期業績目標（新規のM&Aが発生しない前提でのオーガニック業績目標）

	FY2024実績		FY2027計画	CAGR (FY24-27)
売上高	599.7 億円	▶	1,400 億円	32.7%
営業利益	47.3 億円	▶	110 億円	32.5%
のれん等償却前営業利益*	55.6 億円	▶	123 億円	30.3%
営業利益率	7.9 %	▶	7.9 %	

\* のれん償却前営業利益 = 連結営業利益 + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費

(注) 2024年10月にM&AしたレクストHD社の業績はFY2025よりPL連結開始 (FY2024実績は非連結)

BUYSELL TECHNOLOGIES

8

続きまして定量的な目標なんですけれども、これはあくまでも長期的な成長の中でのマイルストーンとして、2027年まではこのラップで進みたいという通過点でございます。

売上高に関しましては1,400億、営業利益が110億円、のれん等償却前営業利益が123億円ということで営業利益7.9%、達成してまいりたいと、このラップで進んでいきたいというところがございます。

CAGRとしてはいずれも30%以上の、比較的このサイズにしては高い成長率というものを見込んでいるというふうにお考えいただければと思います。1点こちらで言及しておきたい点といたしましては、今、営業利益計画110億円と申しましたが、実はこの3年後に、利益率10%というところに関しては、われわれの目標値としては実力値の目標値として置いてはおります。

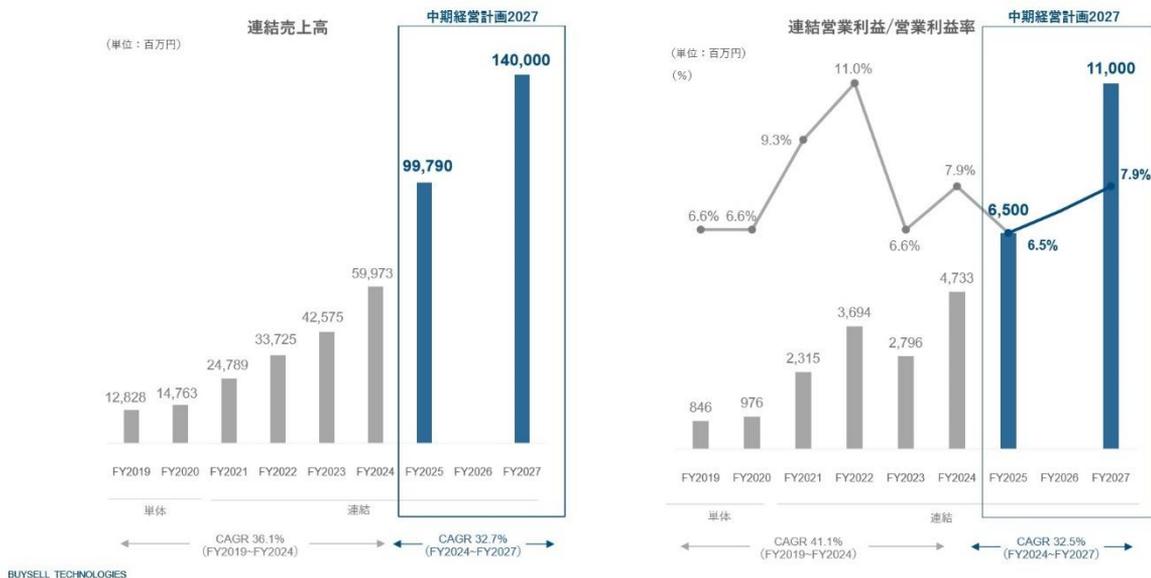
この30億円が何なのかなんですけれども、このリユース業界の中で圧倒的なNo.1ポジションを奪取していくところで、一部、戦略的な投資バジェットとして30億円を、ブランディングであったりとか海外展開、こういったところに使ってまいりたいと考えております。

ですので、こういったものをさっぴいて、110億円の計画というところで営業利益率は7.9%でございますので、5から7年後の長期的な姿に関しましては、基本的には利益率10%以上取っていくという形で事業経営を磨きこんでいきたいのが、われわれのこの3年間の過ごし方でございます。

こちら割愛させていただきます。

## サポート

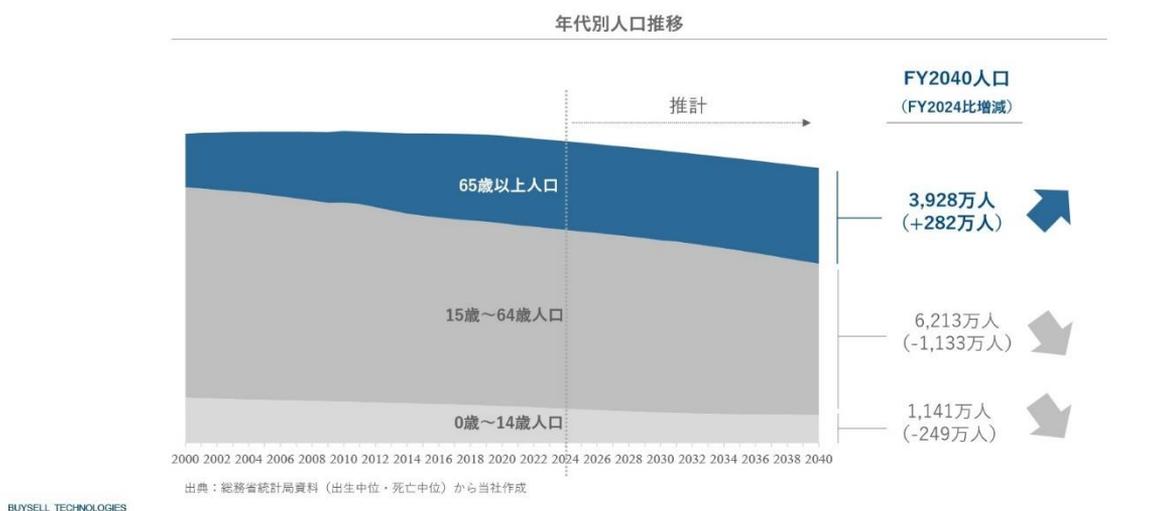
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



こういった形で過去からの推移を見ても非常に鮮やかなJカーブで、売上利益ともに伸ばしてまいりたいというふうに考えております。

## マクロ構造の変化 (高齢化社会の更なる進行)

- 国内人口が減少する中でも当社出張訪問買取サービスの顧客層である65歳以上人口は増加が見込まれており、高齢化社会の進展に伴う不要品の処分ニーズは拡大が予想される



ではこういった大きな成長をいかにして果たすのかというところで、われわれがまず選択しているマーケット、これが非常に優れているととらえておりますので、こちらに対する分析を今からちょっとご説明したいと思います。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

われわれ出張訪問買取というものは、お申し込みいただくお客様の顧客層 80%以上が 50 歳以上のシニア層ということで、今後日本が進む高齢化社会というものはわれわれにとっては実は追い風であるというところを、お示したものといたします。

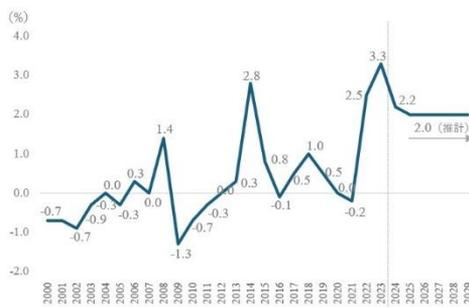
65 歳以上の人口は全ての年齢帯で人口が減少していく中で、ここだけは増えていくという推計が得られています。これご承知の通りかと思えますけれども、そういったところでわれわれが狙っているシニア顧客層に関しては、われわれにとっては非常に追い風になってくるというところがございます。

## マクロ構造の変化（インフレーションの進行と消費者意識の変化）

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- 2022年以降、国内の物価上昇率は継続的に上昇トレンドとなっており、将来推計においても毎年2%程度の物価上昇が見込まれる
- このような背景の下、所持品の売却やリユース品の購入意欲が高まるなど、消費者意識の変化はリユース市場に追い風

国内物価上昇率の推移



出典：IMF 2024年資料から当社作成

BUYSELL TECHNOLOGIES

リユース品の購入・売却に関する消費者意識

物価高騰対策のため、手持ちのアイテムを買取・オークション・フリマサイト等で売却したことがありますか？



物価高騰の影響を受けて、ジャンルを問わずリユースで商品を購入したことがありますか？



出典：【ブランドシア】2023年1月アンケート調査

13

それから、マクロ構造の変化として基本的にはインフレが続いております。今後もインフレが続いていくとわれわれとらえておりますが、このインフレというのはこのリユースマーケットにとっては非常に追い風であるという証左をここお示しさせていただいております。

右側にリユース品の購入売却に関する消費者意識ということでグラフを掲出しておりますので、こちらご確認いただければと思います。

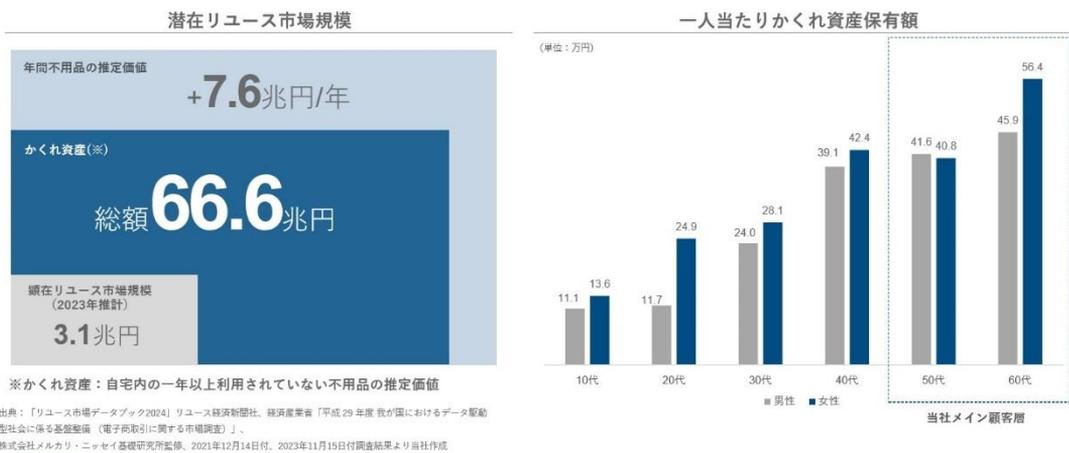
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 潜在リユース市場（かくれ資産）の見通し

- 潜在的なリユース市場規模を示す「かくれ資産（自宅内の一年以上利用されていない不用品の推定価値）」の日本における総額は約66兆円と推計され、潜在的なリユース市場の成長ポテンシャルは大きい
- 出張訪問買取により、主に50代以上のシニア富裕層から「かくれ資産」（貴金属・ブランド品・時計等）を掘り起こし、買取拡大を実現可能



続いてこちらは継続的に掲示している資料となりますが、かくれ資産はどれほどあるのかというところがございます。

左側の図にかくれ資産の総額 66.6 兆円という推計が出ております。かくれ資産は定義としては自宅内の1年以上利用されていない不用品の推定価値ということで、定義はこの通りですが、毎度申し上げておりますけれども、これはわれわれが実際にご自宅に訪問させていただくと、あれ、こんなもの家にあったっけであるとか、これが売れる、ポロポロで売れるのみたいな形でその存在を失念していたり、その存在の価値に気づいてないものですね。

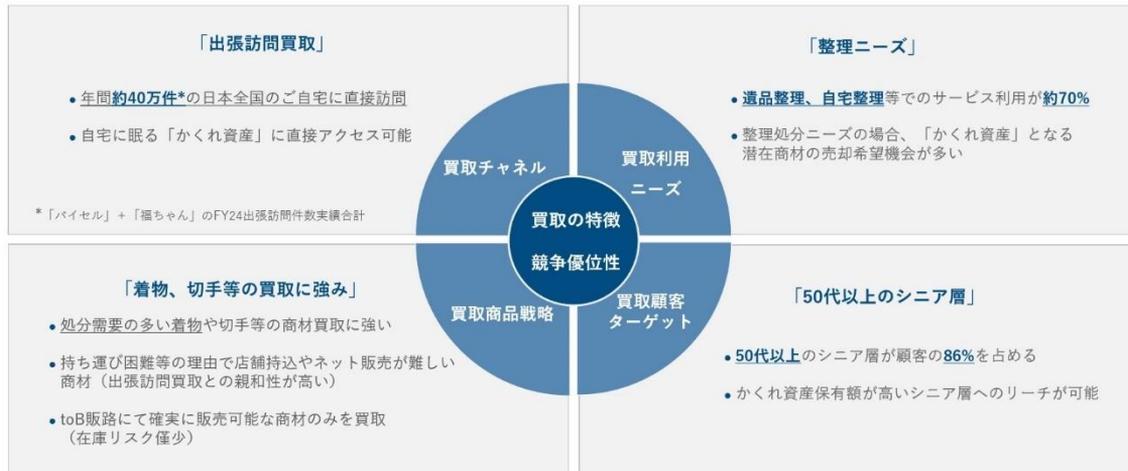
こういったものはなかなか店舗に持ち込んでいただけたりと、あるいはインターネットアプリを通じて売却するといった行動をとりにくい商材となりますので、われわれご自宅まで出張で買い取らせていただきに行くというところは非常にメイクセンスかなととらえております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## かくれ資産へのアクセスを可能とする競争優位性

- 出張訪問買取と処分需要の多い着物・切手の買取に強みを持ち、シニアの整理ニーズを捉えた差別化されたポジショニングを形成
- 出張訪問買取にて自宅へ訪問することにより、潜在リユース市場である「かくれ資産\*」へ直接のアクセスを実現



\*かくれ資産：自宅内の一年以上利用されていない不用品の推定価値

ではどうやって、このかくれ資産にアクセスするのかという事業戦略の根幹がこちらになっております。

右側われわれ買取のニーズというよりは、遺品整理・自宅整理ということで一日でも早く肩の荷を下ろしたいと、こういった整理のニーズをとらえております。

ターゲット、右下ですけれども、言わずもがな50代以上のシニア層ということで、われわれの現時点の顧客の86%が今50代以上ということで、今後の高齢化社会に対してわれわれ非常にメイクセンスな戦略かなというふうに考えております。

それから左下、買取商品ですけれども、自宅の中を整理したいといったときに、重たくて持ち運びにくいものというところで、実に多くの着物や切手、そういったものの処分にお困りの顧客の方が多数いらっしゃいます。ですのでこういったところを中心にマーケティングをかけて、われわれこのかくれ資産にリーチをして参りたいというふうに考えています。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 出張訪問買取事業の市場規模

- 66兆円の膨大な「かくれ資産」の内、当社グループが主に取り扱う商材の推定価値（SAM）は約4.8兆円、顧客が売却による処分意向を持っている商材の推定価値（SOM）は約1.5兆円にのぼり、当社グループの出張訪問買取事業が現実的にリーチできる市場規模は大きいと推察

出張訪問買取市場（かくれ資産）のTAM/SAM/SOM（当社推計含む）



BUYSELL TECHNOLOGIES

出典：「リユース市場データブック2024」リサイクル通信、株式会社メルカリ・ニッセイ基礎研究所監修（2021年12月14日付・2023年11月15日付）調査結果および当社推計データより当社作成

16

ここが新しく掲示させていただいているスライドとなります。これまではかくれ資産のポテンシャル66.6兆円と申しておりましたが、そこから当社で扱う商材の推定価値であるとか、またそのうちの売却意向がある商材みたいなのところもわれわれ今回推計をしております。

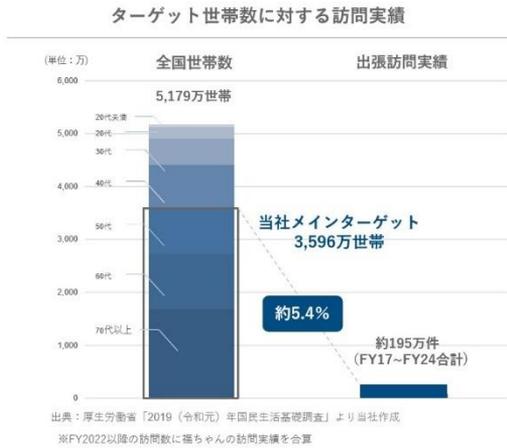
そうすると一番右側のSOMというところで1.5兆円規模ぐらいの、われわれにとってのターゲットあるんじゃないかというふうにとらえておまして。ここをFY2024のバイセルと福ちゃん、レクストホールディングスの売上高の実績でまいりますと、462億円ということでもまだまだ大きな余白があるというところにとらえております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 出張訪問件数の伸びしろ

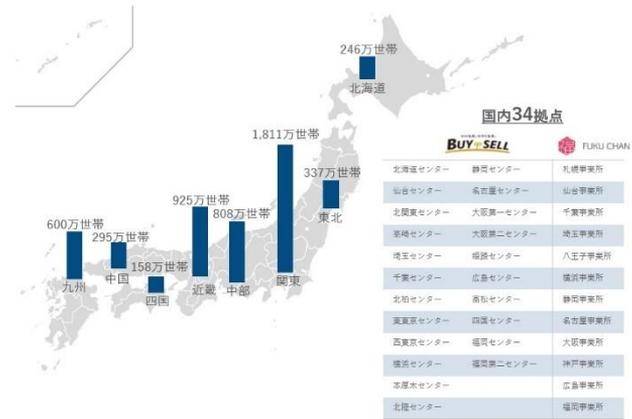
- 顧客ターゲット世帯数に対する訪問実績は、出張訪問買取No.1グループのバイセル+福ちゃんでも過去累計約5%で日本国内での訪問余白は大きい



BUYSELL TECHNOLOGIES

## 全国5,179万世帯の分布と当社の出張営業所

2024年12月末拠点数：バイセル22拠点、福ちゃん12拠点



17

これは世帯数の面から見ても、まだまだ本当に眠っているなというふうにとらえております。

左側がターゲット世帯数というところで訪問実績を書いております。全国に約5,200万弱の世帯数がございます。われわれがご訪問させていただいて、意味がありそうな世帯というのは約3,600万世帯ありますが、2017年から24年のバイセルと福ちゃんの合計で訪問数を合算してもこの5.4%ということで10%に全然至っていない、まだまだ訪問させていただくご自宅というのは日本に存在しているところをとらえていただければと思います。

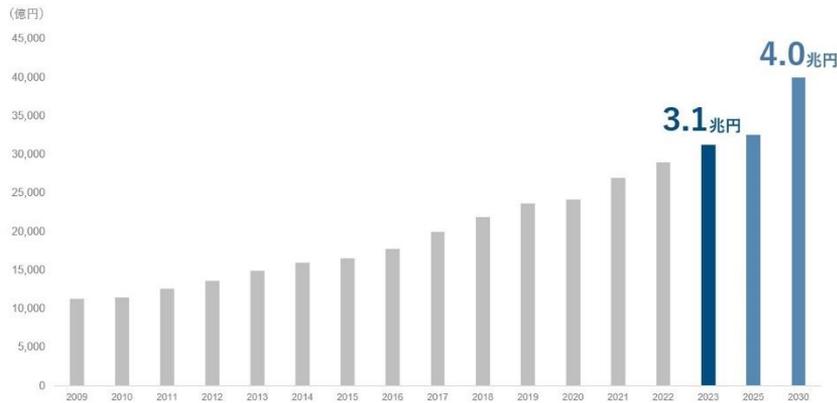
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 顕在リユース市場の見通し

- 顕在リユース市場はCtoC市場及びBtoC市場を中心に構成され、2023年の市場規模は約3.1兆円
- 2030年には4兆円まで拡大すると見込まれ、毎年安定的な成長を続ける市場

顕在リユース市場規模の推移



出典：「リユース市場データブック2024」リユース経済新聞社

こちら顕在リユース市場の見通しです。

様々な産業が右肩に衰退していく日本ではありますけれども、非常に力強いリユース市場の成長というものが見込まれております。

## 店舗買取事業の市場規模

- BtoC市場の構成は店舗買取経由が中心の市場であり、推計約1.3兆円の市場規模を誇る
- 約19,000店の買取店舗が存在し競争がある市場だが、差別化要素が少なく同質的なサービス提供に留まっており、当社重要戦略であるM&Aの加速により、業界再編を含めたリユース業界のロールアップを実現可能な市場

顕在リユース市場（店舗買取市場）のTAM/SAM/SOM（当社推計含む）



## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

これが顕在化しているということで、顕在市場の中でわれわれが店舗買取でどれぐらいの市場規模を取れるのかをお示しさせていただいたのが59ページ目でございます。

今申し上げた通り TAM は 3.1 兆円と、顕在化されているというところなんですけれども、このうちわれわれが店舗で買い取れる商材であるとか、当社グループの店舗で取り扱っている商品の販売額というところで見ますと、約 1 兆円、0.9 兆円ございますというところで、われわれの店舗での買取の商材の売上高実績というのが 348 億円ということですね。

こちらはまだまだ余白だらけというところで、伸びしろしかないかなととらえております。

## リユース市場に対する当社戦略方針サマリ

BUYSELL  
TECHNOLOGIES



出典：「リユース市場データブック2024」リサイクル調査、株式会社メルカリ・ニッセイ基礎研究所監修（2021年12月14日付・2023年11月15日付）調査結果および当社統計データより当社作成

BUYSELL TECHNOLOGIES

20

今申し上げたところの当社の戦略方針のサマリーということで、こちら記載させていただいておりますので、こちら後日一度お目通しただけですと幸いです。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally



BUYSELL TECHNOLOGIES

22

こういった形で非常に広大なマーケットが広がっています。ここに対してではどうやってこの3年間戦っていくのかという事業の戦略の部分というのが、これからご説明したい点でございます。

4点大きく塊がございまして、Aは出張訪問買取事業に対してわれわれ何をこの3年間やっていくのか。それからBは店舗買取事業に対してわれわれ今どのように戦略の方針をとらえているのか。Cが販売事業、様々なジョインしている企業もございましてけれども、在庫を一元的に扱ってより高い範囲にどのようにして売っていくのか。最後が効率化経営のブラッシュアップですけれども、テクノロジーと、あと人事の領域でどれだけマージンをカットしていけるのかでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## A 出張訪問買取事業 成長戦略サマリ

- 出張訪問買取業界No.1の「バイセル」とNo.2の「福ちゃん」のシナジーにより、同業界内での圧倒的競争優位性の構築を目指す



まずは出張訪問買取の事業サマリーということで、われわれ注力して参りたい点、4点掲げております。一つ目が左からですね再訪、二つ目がマーケティングコストの最適化、三つ目がこれまでもやっておりますけれどもセールスイネーブルメントの今回はこれグループ展開ですね。それから四点目が買取商談の拡張による訪問単価向上というところでございます。

三点目、四点目は福ちゃんがわれわれのもとにジョインするということで大いに発揮できるシナジーの一つであるととらえております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

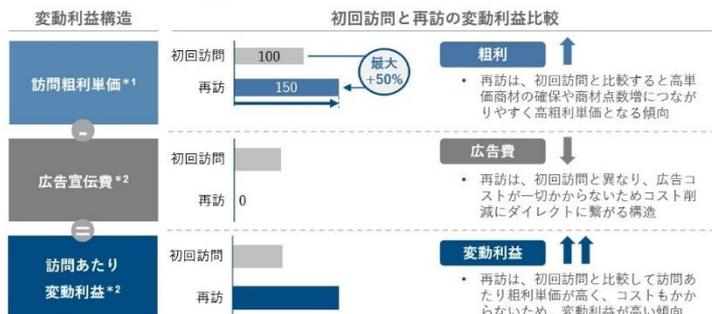
## A-1 再訪強化による収益性の向上

- 「バイセル」出張訪問の再訪獲得は、これまで培ったノウハウをさらにブラッシュアップすることによりFY2027で再訪率20%を目指す
- 「福ちゃん」出張訪問における再訪比率はFY2024でわずか1%と成長余白が大きく、バイセルの再訪獲得ノウハウを横展開することによりFY2027に10%水準を目指す

### 再訪・再訪比率 定義

- 初回訪問した顧客に対して、その場で次回買取予約の取り付け、または後日連絡を通じて再度出張買取を約束し訪問する行為を再訪と定義
- 全出張査定件数に占める、再訪件数割合を再訪比率と定義

### 再訪強化により実現する収益性向上効果



\*1 5S事業部単位でKPIを管理するための社内管理会計上の訪問あたり粗利単価  
管理会計上のKPIのため数値は非開示、初回単価を100として単価上見込み率を開示

\*2 数値は非開示のためイメージを記載

BUYSELL TECHNOLOGIES

### 再訪比率見込み推移



24

まずは収益性の向上ということで、再訪の強化でございます。

改めて再訪とはどういったものなのかでございます。左側の図をご覧くださいまして、先ほど徳重もご説明いたしました、訪問粗利単価。一訪問でいくらの粗利が獲得できるのかというところですが、初回訪問よりも再訪で行かせていただいた方が、実はお客様とのエンゲージメントがもう強固になっておりまして、粗利単価が向上しやすいというデータが出ております。

続いて広告宣伝費。こちら当然ですけれども広告宣伝費をスPENDすることなくアポイントメントを取り付けておりますので、広告宣伝費に関してはかかっておりません。ですのでわれわれが掲げている重要 KPI の変動利益という点に関しましては、初回訪問よりも再訪で回らせていただいた方が圧倒的に高いというところがございます。

ここで右側、再訪の比率でございますが、なんでこの再訪を始めたのか。これはやはり広域強盗事件の影響でなかなかお客様から問い合わせが取りにくいという事態が発生しまして、何とか内発的にこのアポイントメントの作成できないかということで、一生懸命この再訪リテンションマーケティングというのに取り組んでまいりました。

その結果 2023 年まではわずか 2%の再訪率というところですが、2024 年には全体として 9%、足元に関しましてはもう 10%を大きく超えてくるというところで推移をしております。この再訪率の増加というところに関しては、まだまだイネーブルメントも含めて伸ばしうるとわれわれ

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

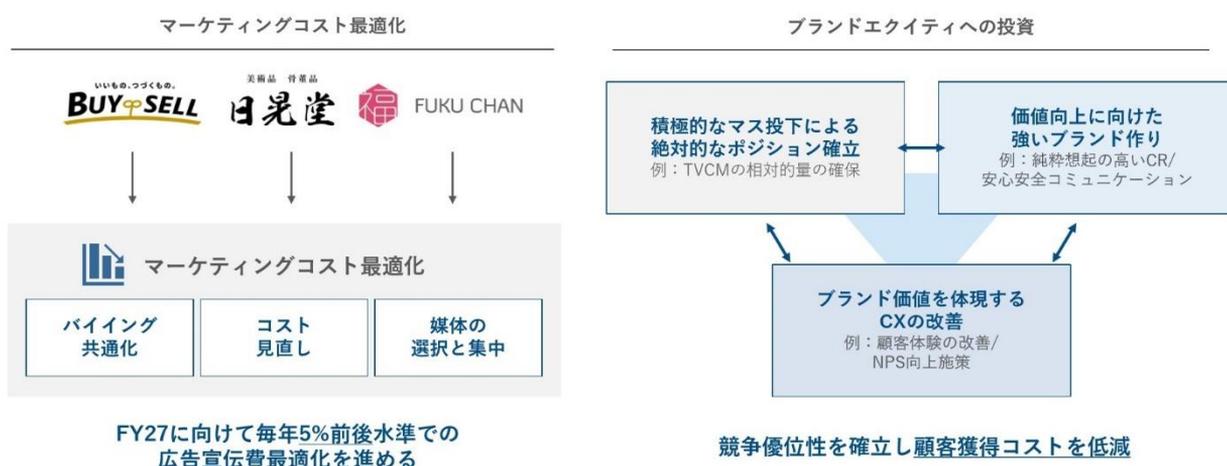
とらえておりますので、2027年にはバイセルとしては20%を目指してまいりたいと考えております。

それから福ちゃんですけれども、こういった再訪の獲得は全く行っておりませんので、2024年段階でも実に1%にとどまっておりますが、われわれバイセルが先行して取り組んできたノウハウを展開することによって、2027年には福ちゃんでも10%の再訪比率というところまでは固く上昇させることができるのではないかなというふうに考えております。

## A-2 マーケティングコスト最適化×ブランドへの投資

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- 出張訪問買取事業を展開するグループ3社でのマーケティングコストの最適化により広告費を削減
- 最適化されたコストや全社の戦略投資として位置づけられているマーケティング領域に、中長期を見越したブランド投資を積極化する方針



BUYSELL TECHNOLOGIES

25

二つ目、マーケティングコストの最適化ということで、こちらにもシナジーの一つとして掲げさせていただきます。

まず左側ですね。バイセルと福ちゃん、それから日晃堂も含めてですけれども、スPENDしていく媒体、それから時期、エリア、こういったものが被ると、なかなか問い合わせの反響率というものが低下してしまう、食いあってしまうところがございます。こういった両者のマーケティングプランを精緻にパズルをしながら、マーケティングコストのリダクションを図ってまいりたい。

それから右側、ブランドエクイティの投資です。なかなかこのリユース市場というものも競合関係も活発化してきておりますが、バイセルだったら安心だよ、福ちゃんに頼んでおこう、こういったブランドエクイティ信頼ですね。こういったものをきちんと獲得して参りたい。先ほども30億円の戦略的な投資バジェットということで申しましたけれども、ブランディングというところに対

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

しても、改めてわれわれ、刈り取り型だけではなくこのブランディングへの投資というものも進めてまいりたいというふうに考えております。

## A-3・A-4 セールスイネーブルメント導入/買取商材拡張

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- バイセルが長年に渡り培ったイネーブルメントの取組みを型化し、グループ各社にも導入
- バイセル・福ちゃん両者のシナジー効果を活かした買取商材の拡張や、これまで取りこぼしていた商材買取を確保することで、訪問1件あたりの粗利単価を引き上げ収益の拡大を目指す

### イネーブルメントの取組・実績



### 買取商材のセグメント拡張



それからセールスイネーブルメントの導入。

これはバイセルテクノロジーズが過去大きな成長を遂げてきた一つの成長ドライバーですけれども、左側のイネーブルメントの取り組み実績というところでブルーのグラフがバイセルの結果となっております。

2020年の訪問粗利単価の実績を100としたときに実に2024年においては140%弱ですかね。そこまで数年で伸ばすことができているということです。こちらはまだまだイネーブルメントで戦闘力を上げていくという余白がございますので、バイセル自体もきちんと上げていきたい。

それから福ちゃんに関しては、このセールスイネーブルメントの取り組みというものはやっておりませんので、われわれが培ってきたこのメソドロジーを注入していくことによって、福ちゃんの訪問粗利単価もきちんと向上してまいりたいというふうに考えております。

それから右側買取商材のセグメント拡張ということで商材の強化、プライシングの高度化、新規商材の拡大というふうにご書いておりますけれども、若干バイセルと福ちゃん、得意な商材が違うという点が見られます。ですのでここは両社の強みを生かして、いいところ取りをしながら最適化高度化というものを図ってまいりたいと考えています。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

こちら割愛しますけれども、いつも掲出させていただいておりますセールスイネーブルメントのメソッド、われわれのようなことをやっているのかという点ですので、後日ご覧いただければと思います。

## B-1 グループ店舗事業 戦略方針

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- グループ店舗の各強みを生かした戦略を推進し、グループ全体最適を実現しながら店舗買取事業における競争優位性の確立を目指す

<p>中期戦略方針 <b>マス・マーケット戦略</b></p> <p>出張訪問買取事業含めた大規模マーケティング投下と店舗数拡大での認知度向上・顧客獲得により競争優位性の確立を目指す</p>	<p><b>1 マルチチャネル型店舗</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中核事業となる出張訪問買取事業とのマーケティング・顧客接続を重視した店舗戦略</li> <li>出張訪問買取の広告効果による認知度をベースとした集客</li> <li>出張訪問買取⇄店舗のマルチチャネル間の顧客導線</li> </ul> <p><b>BUY+SELL</b> 35店舗 <b>FUKU CHAN</b> 20店舗</p>	<p><b>2 マス型店舗</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>SC等の地域密着型の顧客導線及び効率的店舗運営を重視した店舗戦略</li> <li>地域密着型の商圏戦略及びマーケティング等による効率的な集客</li> <li>小型店舗中心とする店舗拡張性と効率的店舗運営での店舗収益性</li> </ul> <p><b>買取むすび</b> 62店舗 <b>WAKABA</b> 259店舗(内、FC238店舗)</p>
<p>中期戦略方針 <b>差別化戦略</b></p> <p>出店戦略、顧客ターゲット、特定商材など差別化戦略により、グループ店舗(上記①②)とのカニバリがない形で競争優位性の確立を目指す</p>	<p><b>3 百貨店常設型店舗</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>百貨店内の常設買取店舗出店による、シニア富裕層との強固な顧客接点を重視したハイエンド型店舗戦略</li> <li>百貨店利用のシニア富裕層をベースとした集客</li> <li>百貨店と協働した効率的マーケティングと高い店舗収益性</li> </ul> <p><b>TIMELESS</b> 34店舗</p>	<p><b>4 商材特化型店舗</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高級ブランドや骨董等の特定商材の高い専門性を重視した店舗戦略</li> <li>差別化した特定商材に特化した、顧客ニーズ特化型の集客</li> <li>エルメスを中心としたラグジュアリー商材特化による「買取×販売」型店舗 (THIRRRY)</li> </ul> <p><b>THIERRY</b> 6店舗 <b>日栄堂</b> 2店舗</p>

BUYSELL TECHNOLOGIES 店舗数：2024年12月末現在

28

続きましてBですけれども、グループ店舗事業をどのような形で戦略を立てていくのかということところです。

まずはグループ店舗もM&Aを繰り返しておりますので、様々な屋号が乱立するということになっております。この中でマス・マーケット戦略と差別化戦略という形で、2階層に分けてわれわれこの店舗展開を図ってまいりたい思っております。

マス・マーケット戦略というのは、まさにマス層に向けてわれわれの店舗を展開していくというところで、マルチチャネル型と申し上げているのは、出張訪問買取事業とのマーケティング顧客接続が非常にそれを重視する店舗戦略として、バイセルと福ちゃんですね。

それから一般ユーザーの皆様幅広く活用いただくマス型店舗ということで近くに置いていますが、ここはむすびとか、WAKABA、こういった領域になってくるかなというふうに思います。

また一方、差別化戦略として百貨店に常設されたタイムレスサロン、非常にターゲットも商品戦略も尖ったものがございますけれども、これはこれで上のマスマーケット戦略とはちょっと別軸でとらえてまいりたいというふうに考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

それから右下も商材特化型ということで THIERRY、これは旧ブランドピースでございますけれども、例えばエルメスであるとか、日晃堂、こちらは骨董に特化した店舗ですね。こういったところも上のマスマーケット戦略とは別物として今後の店舗展開というのは考えていきたいなというふうに考えております。

## B-2 グループシナジー創出による収益性向上と店舗数拡大

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- 各グループ店舗の強みを中心としたグループシナジー創出により、店舗数拡大と1店舗当たり収益性の向上の両立を目指す



各店舗において強みというものがあるかなというふうに思っております。ですので、その強みというものをできるだけ横展開していくというところで、われわれこの店舗事業というものを活性化を図ってまいりたいというふうに考えております。

左側に大きな項目としてはマーケティング、それからオペレーション、査定・真贋から育成、イネーブルメントですね。あとは店舗開発、こういったところ各屋号を様々特徴ございますので、ここもいいとこどりというところで、利益率の向上といったところを図ってまいりたいというふうに考えております。

27年の目標は、全部で650店舗以上の拡大。それから一店舗あたりの粗利営業利益、これは間違いなく向上するかなとらえております。

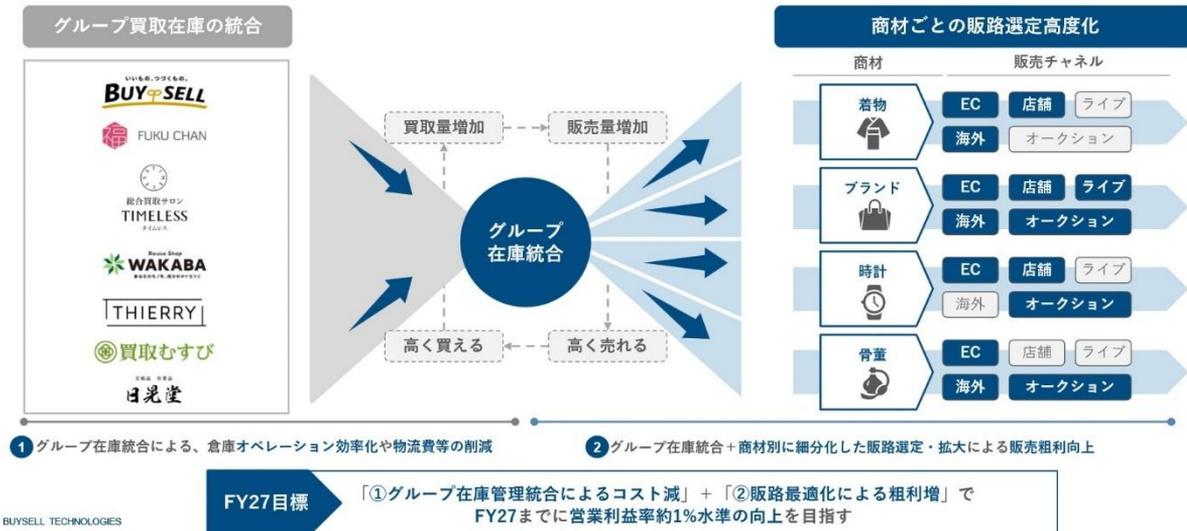
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## C-1 グループ在庫統合と販売戦略高度化

- グループ在庫統合により、倉庫オペレーションの改善や、販促・物流コストを適正化し、コスト削減による営業利益率の向上を目指す
- グループ在庫を商材ごとの最適な販路へ販売集約することで、販売金額最大化による粗利額の向上を目指す



続きまして大きな塊のCですけれども、販売戦略の高度化ということで、一言で申し上げますと、より高く売れる販路によりその販路にきちんと商品を流し込んでいくというところでございます。

左側は、様々な屋号から買い取らせていただいた商材がございますので、それぞれ個別に取り扱うのではなくてきちんとグループ在庫として一元管理インテグレートしてまいりたいと考えております。

この買取量が増加するとデータ数がどんどん上がってまいりますので、販売量が増えてまいります。そうするとどこの販路が一番この商品高く売れてるんだっけみたいなデータが揃ってまいります。そのデータを分析しながら1円でも高く売れる販路に商品を寄せていくというところで、この販売の売上利益の貢献を作ってまいりたいというふうに考えています。

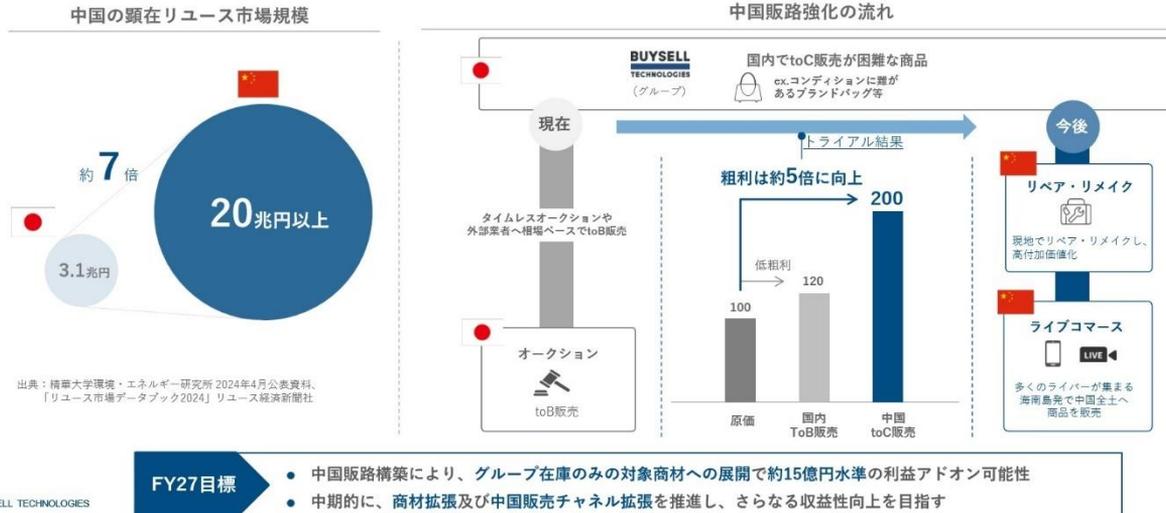
一番下に目標というところで、2027年までに営業利益率で約1%水準の向上で十分に果たせるかなという現時点のデータをアナライズしてると見て取れてますので、粛々とこういった販路開拓きちんとやってまいりたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## C-2 海外販路（中国）の新規構築

- 当社初の海外展開として今後自由貿易港への移行が見込まれる中国・海南島に子会社を設立し、20兆円を超える中国の巨大な顕在リユース市場をターゲットとした高単価販路の拡大を目的として2025年より事業開始予定
- 従来は国内toBオークションで販売していた商品を中国でリペア・リメイクし、ライブコマースで販売することにより粗利向上を目指す



それから新規の販路といたしまして、既に発表済みでありますけれども中国の海南島にわれわれ子会社を今もう既に設立はしております。何をやろうとしているかというところこの中国の販路に対してブランドバッグを中心にリペアやリメイクをしてライブコマースで販売をやってまいりたいと考えております。

私もつい今週の頭に中国から帰ってまいりましたが、既にトライというものは行ってございまして、実際にわれわれが買い取った商材をリペア・リメイクせずに国内で売るときよりも、粗利額に関しては約5倍に向上する販路ということで、非常に可能性を感じています。ですのできちんとこの販路を安定的な物量を供給できる販路として、早期に構築をいたしまして、グループで買い取った、こういった対象となる商材は、できるだけこの中国向けにリペア・リメイクをしてライブコマースをしてまいりたいというふうに考えております。

われわれが今取り扱っている商材、対象商材で計算しますと、全部うまくいけば約15億円水準の営業利益でのアドオンということも十分に可能かなというふうに考えておりますので、こちらも粛々と進めてまいりたいというふうに考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## D-1 リユースプラットフォーム「Cosmos」について

- 買取から販売、顧客管理、在庫管理、販売管理、データ分析等のリユース業に関するすべてを包括して提供する自社開発プラットフォーム「Cosmos」の導入により、バイセルグループ全体での業務効率改善やデータドリブン経営の深化による主要KPI向上を目指す



BUYSELL TECHNOLOGIES

32

## D-1 「Cosmos」導入スケジュール

- FY25下期中に「Stock」の導入をもって、買取申込みから在庫管理までの基幹システムのローンチが完了
- FY26上期中にレクストHD（福ちゃん）へのシステム導入をはじめ、全グループへシステム展開予定



BUYSELL TECHNOLOGIES

33

続きましてD、これはテックと人材人事というところで、どれだけ経営をブラッシュアップできるのかというところなんです。こちら既に掲出しているスライドですのでちょっと割愛させていただいて、Cosmosの導入スケジュール今どんな感じなのというところなんですけれども、バイセルとタイムレスに関しましては、残すはストックの導入のみというところ、こちらは今期中にきちんと果たしてまいりたいというふうに考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それから昨年 M&A でジョインしたむすび社とレクスト社に関しましても、きちんと今期中旬ぐらいからこういった Cosmos のプロダクト群というものを導入してまいりたいというふうに考えております。これにより今まで人がやっていた煩雑な作業というものを、できるだけこのプラットフォームで動くプロダクトに代替していくことによって、コスト効率というものを改善してまいりたいというふうに考えています。

## D-1 「Cosmos」導入による期待効果

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- 「Cosmos」全基幹システムのローンチとグループ導入により、テクノロジー・データを活用した収益性拡大と生産性向上（コスト削減）の本格的な推進を目指す



AIを活用した高次の業務オペレーション構築をテーマとし、コールセンター業務や査定業務への「AIエージェント活用」を目指す

BUYSELL TECHNOLOGIES

34

各プロダクトがこういったところに寄与してくるのか、非常に細かいですのでこちらも割愛させていただきます。収益性を改善する、オフenseに効く部分とコスト削減をしてまいるディフェンスに効く部分ということで両方に非常に大きな効果あるかなと考えておりますので、順次導入をして、ブラッシュアップを図ってまいりたいと考えています。

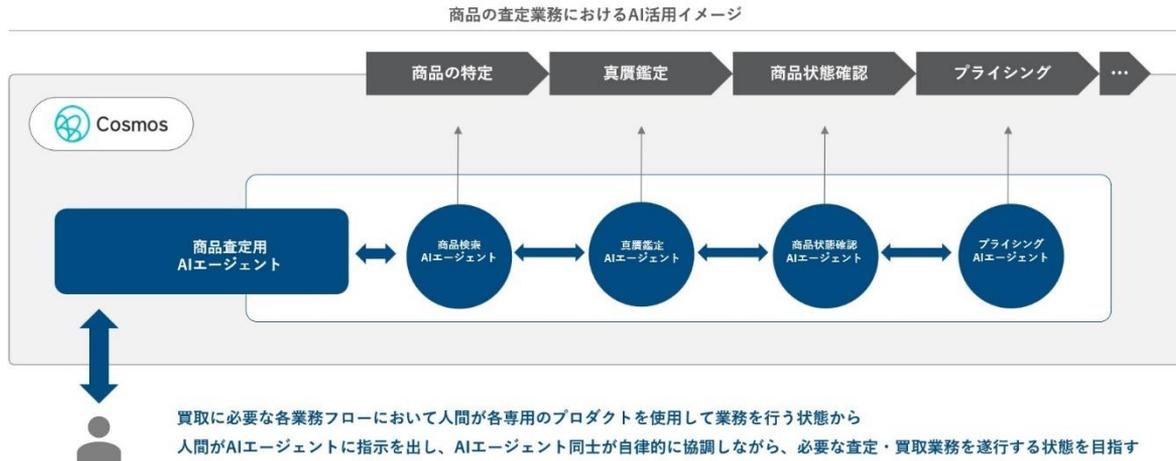
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## D-2 AIエージェントを活用した業務オペレーション構築

- 中期的には、AIを活用した高次の業務オペレーション構築を最重要テーマとして、テクノロジー投資を行う方針
- Cosmosを基盤としてデジタル化した各種業務フローを、AIエージェントを介した業務オペレーションへと進化させ、人間を介した業務では実現不可能なレベルでの業務効率化及び顧客体験価値の最大化へ



こちらはAIのエージェントを活用した業務オペレーション構築ということで、Cosmos 以外にも昨今本当に皆さんもご承知の通り、Aが日々進化を遂げておりまして、われわれの業務オペレーションの中でも非常に活用のできるファクターはあるかなと考えております。

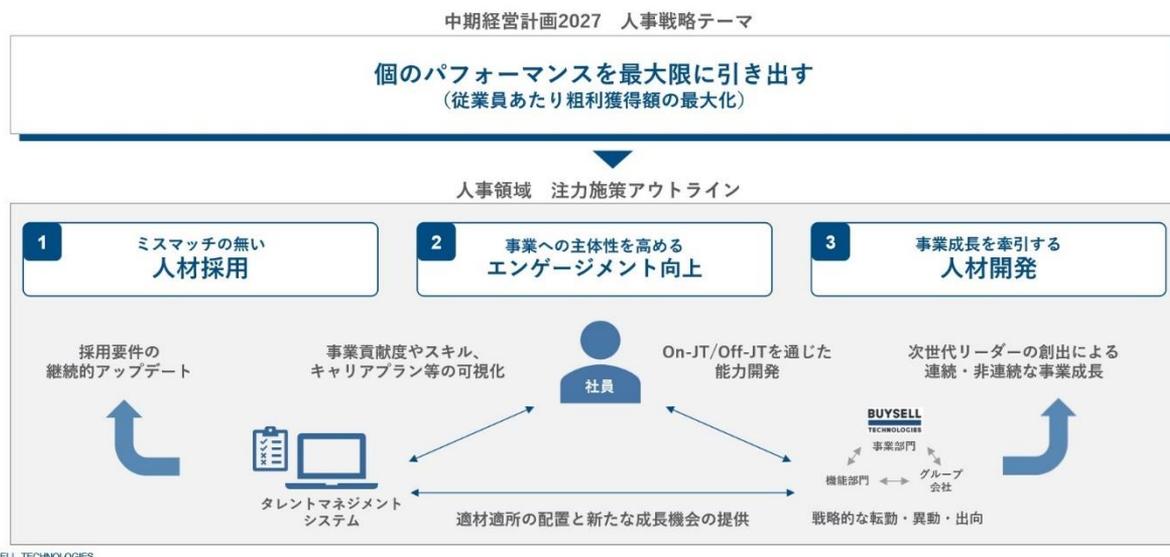
こちらは査定であるとか、真贋の判定というところに重きを置いて記載はしておりますけれども、これ以外にもわれわれが行っているオペレーションの中にはAIが代替可能なオペレーション多分に含まれておりますので、きちんとこういったところで、生産性コスト効率の改善というものを図ってまいりたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## D-3 人事戦略方針アウトライン

- 中期経営計画目標の達成に向けて、「人・組織」の生産性向上を中心に、人事戦略テーマと注力施策を設定



続きまして人事戦略というところで、新しくこの人事のところに注力した施策というものを用意しております。

3点ございまして、ミスマッチのない採用と、あとは事業の主体性を高めるエンゲージメントの向上、それから事業成長を牽引する人材の開発ということで、採用とエンゲージメントと人材開発というところで3点掲げさせていただいております。

それぞれどういった狙いがあるのかということなんですけれども、それはここにございます通り定着率を向上させるといったところであったりとか、新規入社者の早期貢献。こういったところであるとか、あとは組織構成の最適化。これは人件費がきちんと最適化された投資ができていいのかみたいところをきちんと見極めてまいりたいと思っております。

業績には粗利増加であるとか、コスト削減、様々なところでわれわれ労働集約ビジネスモデルですので、こういった人材 HR 領域というものを最適化最大化させていくことによって非常に大きな業績貢献あるかなととらえておりますので、一生懸命こども邁進してまいりたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- リユース事業へのM&Aを最優先とし、既存競争力の強化やリユース未着手領域の展開に寄与する投資実行を継続する方針
- 再現性のあるPMI実行でのシナジー創出により投資対効果高め、投資リターン早期最大化による企業価値の向上を目指す



明確なM&A戦略と再現性の高いPMI実行により投資対効果の最大化と企業価値向上を目指す

続きまして M&A 戦略でございます。われわれの M&A の戦略といたしまして、これ再掲となりますが、われわれはこのリユース事業に対して特化したインダストリーバーティカルなロールアップ M&A というものを進めております。

またわれわれの M&A の特徴として、非常に業界を特化しているというところもありますので、右下ですけれども、PMI のフレームワークがきちんと型化してきているのかなと思っております。こういったシナジーも活用しながら、いい M&A を今後も重ねてまいりたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 連続的M&Aの実行

- 上場以来、5年間で5件の連続的なM&Aを実行。M&A対象もターゲット方針に則り、一丁目一番地のリユース領域を中心とするM&Aを推進
- 今後もインオーガニックな事業成長を実現すべく、連続的なM&Aを加速していく方針



これまでに、過去に5年間で5件の連続的なM&Aというものを実行しております。

## M&A投資成果

- 過去5年間で累計約200億円（5社）のM&A投資を実行。明確なM&Aターゲット、投資規律に基づいた合理的なエンタープライゼーション及びPMIでのシナジー創出により、M&A実行後の各社業績は堅調に伸長し、M&A投資効率も高いステータスで進捗

グループ子会社	M&A後の業績推移				投資（連続）期間	合理的なValでの投資実行及びPMIでのシナジー創出により、高いM&A投資効率を実現
	子会社化前直前FY	直近FY	M&A後成長率	投資時EV合計		
<b>TIMELESS</b> 株式会社タイムレス 2021年1月PL連結開始	FY2020 売上高 54億円 EBITDA 2.7億円	FY2024 売上高 147億円 EBITDA 22.2億円	+271% +795%	4年	<b>3.0倍</b> 投資時EV合計 / FY24実績EBITDA合計	
<b>FOUR NINE</b> 株式会社フォーナイン 2022年10月PL連結開始	FY2021 売上高 48億円 EBITDA 3.5億円	FY2024 売上高 69億円 EBITDA 6.7億円	+144% +190%	2年 3か月		
<b>むすび</b> 株式会社むすび 2024年4月PL連結開始	FY2023* 売上高 44億円 EBITDA 2.7億円	FY2024* 売上高 60億円 EBITDA 9.2億円	+136% +343%	9か月		
株式会社日創	注：日創社は業績規模が小さいため省略					
<b>rext</b> レクストホールディングス株式会社 2025年1月PL連結開始	FY2024 売上高 179億円 EBITDA 9.8億円	FY2025よりPL連結開始				

こちらの成果がどのようなものだったのかを改めて振り返ったスライドがこちらでございます。

一番右側が一番わかりやすいかなと思うんですけども、ちょっとレクストホールディングスはまだ連結前ですので除いてということですが、子会社4社、タイムレスから日創までの4社の投資時

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

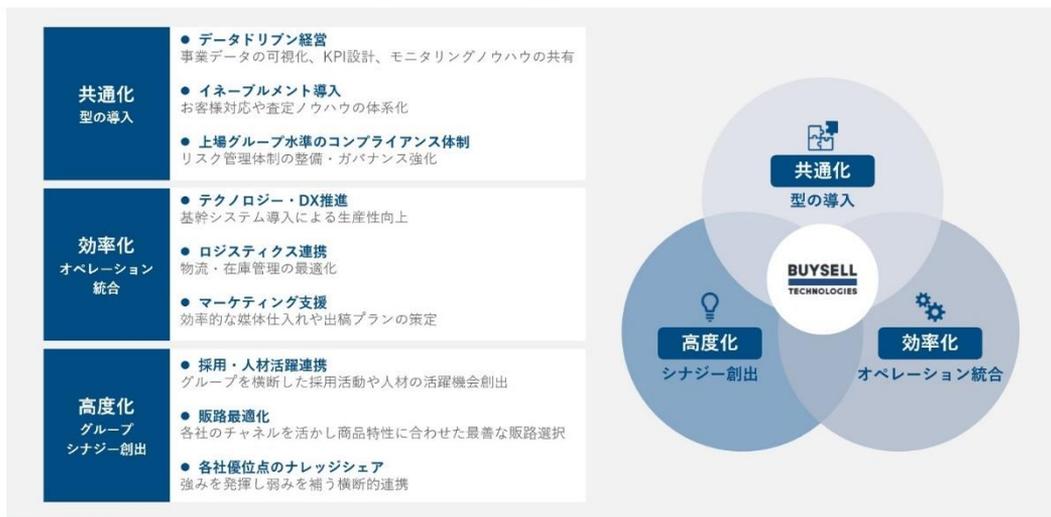
のEV合計に対しまして、この4社がFY2024で実績を叩き出したEBITDAで考えますと、約3倍ということで。このままの業績で展開しても、きちんとこのM&Aに活用したキャッシュは3年で回収しきるといような試算となっております。非常に高いM&Aの投資効率かなというふうにとらえております。

これはもちろんバリエーションでヘッジする部分であったりとかPMIシナジーによって生み出す新たなキャッシュフローみたいなのところもありますけれども、いずれもこちらがわれわれとしては、かなりオーソライズされた型になってきたのかなというふうにとらえております。

## 再現性の高いPMI

BUYSELL  
TECHNOLOGIES

- バイセルの強みを中心としたPMIの実行により、グループジョイン後のシナジーの早期創出による利益貢献を生み出す
- リユース同業のM&Aが中心のため、対象会社の事業・シナジーの解像度が高く、今後も再現性の高いPMIの実行が可能



BUYSELL TECHNOLOGIES

42

それがこのスライドに記載しておりますけれども、共通化の部分であるとか、効率化の部分、それから高度化の部分、こういったところですね。大体このPMIのポイントというものはわれわれとしては肌感覚を持って獲得できてきているのかなととらえておりますので、今後できるだけこのリユース業界特化型のロールアップM&Aというものを繰り返しながら、大きな成長を果たしてまいりたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

# キャピタルアロケーション方針概観

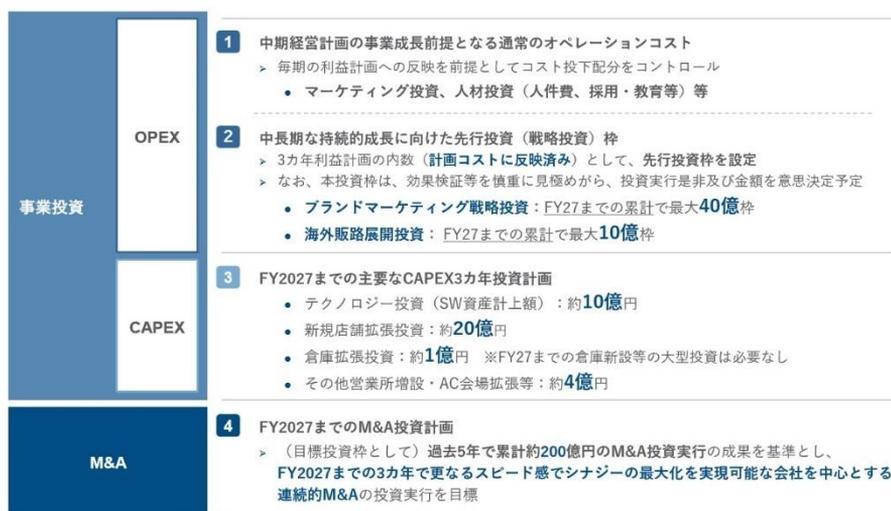
- 高い利益成長を基盤とする営業キャッシュ・フロー創出力及び負債調達力をもとに、成長のための事業投資及びM&Aへの投下資金を確保し、持続的な成長に向けた資本配分を目指す



最後、投資財務戦略ということでキャピタルアロケーションの方針概観。ここも特段の変更はございません。

# 3カ年 (FY2025-FY2027) 投資計画方針

- 3カ年の中期経営計画達成に向けた必要なOPEX及びCAPEXに加えて、より中長期の持続的な成長に向けた先行（戦略）投資枠を設定し、3カ年累計で最大約50億を投資枠として3カ年利益計画内に反映
- インオーガニック成長実現のため、連続的M&A実行の継続・加速を最重要投資領域として推進する方針



新しく追加させていただいているスライドといたしましてはこちら、今後3年間の事業投資 M&A投資ということでどういったところに、戦略的に投資をしていくのか。どういった枠を自分たちとしてとらえて考えているのかというところを記載しておりますのでご覧いただければと思います。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

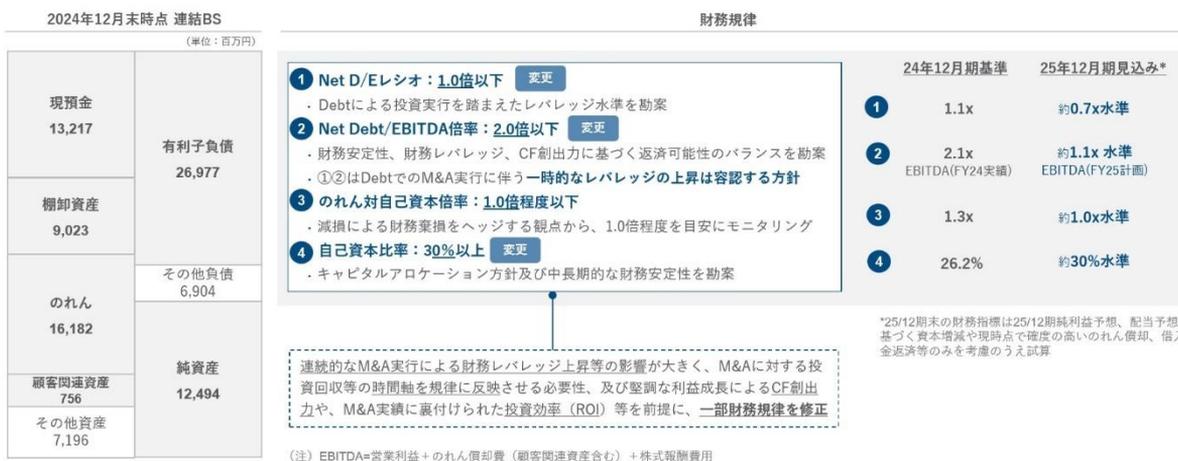
特に大きいのはブランドマーケティング戦略投資というところで、FY27 までに累計で最大 40 億の枠を取らせていただいております。

こちら第一想起であるとか、安心それから信頼、こういったブランドエクイティをきちんとこの活動によって取り入れてまいりたいというふうにとらえております。

## 財務方針



- 成長投資を重視する中で、**規律ある財務マネジメント**を実行することにより、財務基盤の安定性を維持しながら、積極的な事業投資やM&Aが実行可能な投資資金を確保する
- 借入調達による連続的M&Aを実行した結果、BSに占めるのれんや有利子負債水準が大きく変化したことをうけ、新中期経営計画において、**M&Aで一時的なレバレッジの上昇を織り込む形で中期的な財務方針を設計**



BUYSELL TECHNOLOGIES

46

続きまして財務方針ですけれども、こちらは実はいくつか変更をさせていただいている点がござい  
ますので、ご確認いただければと思います。

なぜこのような変更を行っているのかという背景ですけれども、連続的な M&A を実行した結果、  
バランスシートの状況が3年前から大きく様変わりをしているというところでございます。この一  
時的なレバレッジの上昇というものを売り込む形で、中期的な財務方針というものを新たに設計し  
直したというところでとらえていただければと思います。

またこのバランスシートに関しましては、先ほどから申し上げております通り、かなり力強い太い  
営業キャッシュフローというものが今後3年間吹き出してくるというところでわれわれ想定してお  
りますので、基本的にはバランスシートの改善は今後3年間で生まれてくる営業キャッシュフロー  
で自然治癒してまいりたいととらえております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 成長投資を優先的に実施することでEPS（一株当たり当期純利益）の増大による中長期的な株価上昇を通じて、TSR（株主総利回り）の向上を目指すとともに、**連結配当性向20%を目安とした安定的かつ継続的な配当による株主還元を基本方針とする**

## 株主還元の基本方針

- TSR\*の向上を目指すことを基本方針
- 企業価値の持続的な向上のための成長に必要な事業投資やM&Aを優先し、EPSの増大による中長期的な株価上昇を目指す
- 将来の成長に必要な投資を優先して実行できる内部留保を確保の上、安定的・継続的な配当を実施

## TSR（株主総利回り）

株価上昇	● 継続的なEPSの増大による <b>中長期的な株価の上昇</b> を目指す
配当	● 安定的・継続的な配当を実施する観点から、 <b>連結配当性向20%</b> を目安に配当を実施する方針（現状の配当方針を維持）
自己株式取得	● 株価水準及び資金余力等に応じて、自己株式取得も検討 (23年12月期に約10億の自己株式取得を実施済)

\*TSR（トータル・シェアホルダー・リターン）：一定期間における配当と株価の値上がりの総利回り

BUYSELL TECHNOLOGIES

47

株主還元の方針です。われわれ連結配当性向 20%を目安に配当を実施するというところで、こちらでも変えておりません。今期に関しましては1株あたり20円の配当ということで、配当性向にいたしますと約18%ぐらいかなというところでとらえております。

最後はガバナンス体制ですけれども、こちらはご覧になっていただければなというふうに思いますので割愛をさせていただきます。

長々、ちょっとボリュームな資料ではございましたけれど、私からの説明以上とさせていただきます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答のお時間に移らせていただきたいと思います。

**質問者 [Q]**：それでは最初のご質問ですね。中計について、最終年度の売上高に関してということがまず1点目です。FY27 売上高 1,400 億円とございますが、事業会社別ではどのようなイメージなのか、もしお知らせいただけましたらお願いします。

**岩田 [A]**：では私の方からこちらご説明させていただきます。基本的には売上の CAGR は 32.7% ということで、3 カ年平均で考えております。ですので、各社ともにどこかの会社が著しく伸びて、どこかの会社が著しく伸びないということは基本的にはなくて、全ての会社に対しましてできるだけこの売上高に對しましては 30% 程度の成長というものを今見込んでいるというような状況でございます。

**質問者 [Q]**：中計において中国での業績貢献はどの程度織り込まれているのかお願いします。

**岩田 [A]**：こちら私の方で話者させていただきます。先ほど営業利益で 15 億円程度の成長というものは十分に今持っている原油在庫をこの販路に流し込めればできるという話をさせていただいておりますが、中計の中ではこれを全て織り込んでいるというわけではございません。一部もう当然数億円の業績アドオンというところ、利益アドオンというところは取り込んでおりますけれども、そちらに對しましては個別の話になりますのでここでは開示を控えさせていただければと思います。

**質問者 [Q]**：続きまして外部要因の影響というところで、1 月の月次、今日発表されたものを見ますと仕入れも訪問件数も好調に推移していると見ております。そういった外部環境の影響というところは概ねなくなってきているというふうに考えてよろしいでしょうか、というご質問です。

**岩田 [A]**：本当にそのようなとらえ方をさせていただいて結構かなというふうに考えております。極めて足元も月次の通り堅調に訪問買取それから店舗での買取が進んでおりますのでこの 3 ヶ年のスタートダッシュとしては非常に良いスタートを切れているのかなというふうに考えております。

**質問者 [Q]**：続けて、新しい人事制度導入後の影響について教えてください。生産性向上や離職率改善の芽というものは出ていますか、というご質問をいただいております。

**徳重 [A]**：こちら私から説明させていただきます。1 月からの制度変更ですのでまだ大きな変化というものは出てはないんですけど、内訳でいくと離職率も全体としては変化はないんですけど、階

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



層別であったりとか事業別でいくと、いくつかまさに改善の芽がとらえられたりもしているのですが、こちらは今年1年通してしっかりやっていきたいなというふうに思っております。

**質問者 [Q]**：続いてのご質問は、レクストとのPMIの件です。レクストとのPMIの効果というのはどういったところに、どういった形で中期経営計画の中に織り込まれているのかご質問いただいております。

**岩田 [A]**：先ほどの出張訪問買取の事業戦略のページでちょっとご説明はしているんですけども、4点ございまして、再訪こちらを強化していくってところ、それから広告宣伝費のスペンドを最適化していくところ、それからセールスイネーブルメントという形で営業マン1人あたりの戦闘力を改善していくところ。それから商材、得意商材不得意商材ございますので、こちらを平準化しながら、各社にとってより取り扱い高っていくものを増やしていくと、この4点がございまして。

それぞれ細かくは年単位でどういった数字になるのかというKPI算出しておりますけれども、それがどのように業績にPLに跳ね返るのかっていうところに関しては控えさせていただければというふうに考えております。

**質問者 [Q]**：今のご質問とちょっと関連をしまして、福ちゃんとのシナジーについてというところでございます。イネーブルメントの展開、商材拡張という狙いもあるということなんですけれども、これは1年ですぐ結構出てくるという効果というよりはこの3年で徐々に成果が出てくるというふうにとらえておいてよろしいでしょうか。あとは既に取り組みなどを一緒に始めているものなどがありましたら教えてくださいというご質問でございます。

**岩田 [A]**：全ての項目に対して既に取り組みはし始めております。ただ、業績に大きくヒットしてくる施策というものに関しては、既にもう貢献している点もありますし、まだこれからあの時間をかけて貢献してくる点もございまして。例えばマーケティングの投資広告宣伝費のスペンドというところに関しては、もう一部福ちゃんとバイセルサイド同一視しながら管理画面を共有してバイイングを進めていたりしますので、こういったところでコストの最適化っていうところは、もう既に見て取れる部分としてきれております。

一方でセールスイネーブルメントであったりとか、商材の拡張こういったところはオペレーションに落とし込むのに少し時間かかりますので今後3ヶ年の中で大きく刈り取っていただければなというふうに考えております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**質問者 [Q]**：はい。続いて中国の販路ですけれども、現状中国の経済状況というのはあまり良くないというふうに見ておりますが、このタイミングで中国販路拡大というところについて、何かリスクであったり、想定通りいかないというようなことは考えられていないか、というご質問でございます。

**岩田 [A]**：こちらは実はものすごい追い風だというふうにとらえております。先ほど申し上げた通り、やっぱりこのリユース事業というのは、リセッションであったりインフレ、こういったものの中でさらに効力を発揮するというか、力強い成長を果たせる事業領域かなと思っています。

中国の方々も非常に不景気にあえいでいて、なかなか新品のブランド品を手取るってところもしにくくなっていたり、またご自宅に眠っているこういったブランド品、こういったものを換金しようという動きが出てきたりということで、今この瞬間に中国に対してビジネスを展開するんであれば間違いなくこのリユースビジネスというのは、最も最適な事業じゃないかなと私としてはとらえています。

実際に私も何度も中国に渡航しておりますけれども、そういったところ肌感覚で感じてきております。

**質問者 [Q]**：続いて出張訪問買取に関するブランドイメージというところでご質問いただいております。押し買いの報道なども過去あって、訪問買取には心理的なハードルが高いという方もいらっしゃるのかと思っております。その点に対してブランド投資をしていくということで、ここで安心感、信頼度を上げるというのは具体的には何かいい方法があるんでしょうかと、CM やチラシなのでしょうか、というご質問です。

**岩田 [A]**：はい、そうですね。おっしゃる通りというか、そもそもまだこの出張訪問買取って何やねんっていうか、なかなか消費者の中に認知が取れていないという側面がかなり大きいのかなというふうに思います。

ですので、なかなかアーリーマジョリティーの層であると、敬遠しがちになるのかなというふうにとらえています。ですので、そこの谷はきちんと飛び越えていって、この出張訪問買取というサービス自体が本当に素晴らしいバリューがあって、すごく安心で安全なんだというところをまず知ってもらっていうところからスタートしないと、なかなか先ほど申し上げたかくれ資産 66 兆円というところに対して、われわれを選んでいただけるっていうところまでは至らないのかなというふうに思っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ですので、この出張訪問買取というものがごく一般的で、もし出張買取するんだったらバイセルと福ちゃん以外にはないでしょうというそういった世界を作ってまいりたいというふうに考えております。

具体的に何をやっているのかっていうところに関しては、もちろん今喧々諤々練っているという点でございますので、乞うご期待というところでございます。

**質問者 [Q]**：続いてのご質問は金利に関するところですね。今、金利も上がってきてまして借入金金利が上昇しているということをとらえると、金利上昇が業績に与えるインパクトはどれぐらいを考慮しておけばよろしいでしょうか、というご質問いただいております。

**小野 [A]**：はい。そちらに関して私の方から回答させていただきます。一部既に既存の特に FY24 で借り入れた、M&A で借り入れた実績については若干金利の上昇とかも影響を受けておりますし、その点に関しては一部今後の金利上昇等を勘案しながら計画の中には一部織り込んでおります。

直近有利子負債の残高が、弊社の場合約 270 億の水準ということでのどの程度水準が上がるかというところはまだこれからということではあるかと思うんですけども、仮に、今後仮に 1% 上昇したとしても大体 3 億弱ぐらいの経常利益に対する影響額はあるのかなというふうに考えております。

**質問者 [Q]**：福ちゃんに関してですけれども、今期の計画の中において福ちゃんの売上利益コスト面でのどの程度のシナジーというものを既に織り込んでいるのか、いないのか、というご質問いただいております。

**岩田 [A]**：そうですね基本的には、福ちゃんもオーガニックにきちんと成長している企業ですので、今期におきましてはバイセルと一緒にになったことのシナジーというものを織り込んだ業績というのを元に今期の計画を立てているというわけではございません。

福ちゃんがスタンドアロンで安定的にどれぐらいの業績を出せるのかというところをベースに先ほど申し上げた通り、一部広告宣伝費のスパンドとかは足元で既に改革を凶ってる部分がございますので、そういったところはもちろん計画に織り込んでいるんですけども、アップサイド、期待シナリオみたいなのところに関しては全く折り込まずに考えているとお考えいただければと思います。

**質問者 [Q]**：続いて在庫のキャリーについて、FY24 については在庫を翌期に送るキャリーをするということをされていましたが、今後も会社計画を超過するような道筋が見えた場合には、同様の対応するということはありますでしょうか、というご質問です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**岩田 [A]**：する可能性はもちろん十分にあると思います。もちろんそういった際にはきちんと開示をしてまいりたいというふうに考えております。

**質問者 [Q]**：続いて店舗の出店ですね。今期 25 年についてはプラス 80 店舗を増やすという計画ですが、どの程度見えているものなのかということと、ボトルネックがもしあれば教えてくださいということでございます。

**岩田 [A]**：出店に対するパイプライン、今現時点積み上がっているものという現実的なラインと、今後創出されるであろう出店のソースみたいなところをきちんと勘案して算出をしている結果です。ただいずれもアンビシャスな数字というよりは、かなり堅い数字として、われわれこれであればきちんと必達できるだろうというところでとらえております。

**司会 [M]**：ではちょうどお時間となりました。本日は皆様お忙しい中、バイセルテクノロジーズ決算説明会、中期経営計画の説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございました。これもちまして、本説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は話者、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

