



2026年2月13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 德重 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)

## 2026年1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2026年1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2026年2月月次は2026年3月18日の公表を予定しております。

### 2026年1月月次概要

#### (グループ出張訪問買取事業)

※2025年・2026年共にバイセル+REGATE（買取 福ちゃん (FUKU CHAN)、以下、福ちゃん) + 日晃堂の合算実績

#### ■ 仕入高（百万円）

2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	1,458						
前年比	154%						

	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）

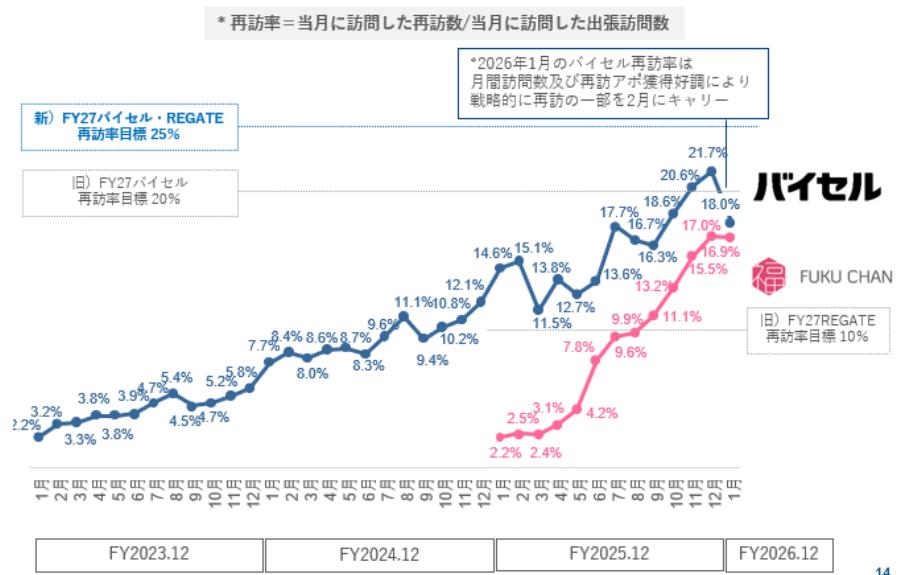
2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
出張訪問数	32,853						
前年比	117%						

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

## ■ グループ出張訪問買取事業 月次概要

- ・ 2026年1月の仕入高は前年同月比 154% の 1,458 百万円となりました。引き続き戦略的な再訪強化による再訪数の増加や高単価商材の買取が順調に進んだこと等により、**管理会計上の KPI である 1 月のグループ訪問粗利単価は前年同月比 159%**（前年の粗利単価はバイセル単体）と大幅な増加となりました。
  - ・ 2026 年 1 月の出張訪問数は、**バイセルの再訪率が 18.0%、福ちゃんの再訪率が 16.9%**と引き続き高水準であったことや、新規問い合わせの獲得も堅調に推移したことから前年同月比 117% の 32,853 件と堅調な増加となりました。  
バイセルの再訪率は 2025 年 12 月の 21.7% から 18.0% に低下しておりますが、1 月の月間訪問数及び再訪アポの獲得が順調であることから戦略的に再訪の一部を 2 月にキャリーした影響によるものです。
  - ・ なお、2026 年 1 月から前年同月比較における仕入高及び出張訪問数の「福ちゃん」・「日晃堂」の新規連結効果は無くなっていることから、**オーガニックで仕入高及び出張訪問数が順調な結果となりました。**

(ご参考) 再訪率推移・出張訪問あたり粗利単価額の推移



## 出張訪問あたり粗利単価額の推移

(2025年までBST単体・2026年からBST+REGATE+日豊常の3社平均・社内管理会計数値)



(\*) 出張訪問買取事業単位での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**

## (グループ店舗買取事業・その他買取事業)

### ■ 仕入高（百万円）

2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	4,350						
前年比	183%						

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

### ■ グループ店舗数

運営企業 ( ) は店舗屋号※2	2025年 12月 (前年度末)	2026年 1月	前年度 末比	備考：新規出店・退店等
バイセル (バイセル)	45	150	+105	組織再編・ブランド統合 (出店：パワーシティ屋島店・ 新静岡セノバ店)
タイムレス (Timeless Salon)	41	40	-1	
フォーナイン直営 (WAKABA)	23			組織再編・ブランド統合
バイセル FC (WAKABA/バイセル)	272	275	+3	旧フォーナイン FC FC 店舗の屋号は順次協議
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6			組織再編・ブランド統合
むすび (買取むすび)	78			組織再編・ブランド統合
その他 REGATE・※1 日晃堂運営店舗	25	25	-	REGATE 店舗は一部を除き順次 バイセルブランドへ変更予定
グループ合計	490	490	-	

※1 日晃堂はグループ出張訪問買取事業に区分されているため参考情報

※2 2026年1月よりグループ再編・店舗ブランド統合を行っており、フォーナイン・日創・むすび・REGATE の各店舗ブランドは「バイセル」に変更してまいります（直営店舗は2026年3月一杯での変更を予定、フォーナインのFCは順次協議）。

### ■ グループ店舗買取事業・その他買取事業 月次概要

- 2026年1月のグループ店舗買取事業・その他買取事業の仕入高は、店舗ブランド統合後のバイセル及びタイムレス共に戦略的なリピート獲得強化によるリピート来店数の増加が高単価商材の買取増加に寄与したことや、新規顧客の来店も堅調であったことから、査定あたりの粗利単価が計画を大幅に上回り前年同月比183%の4,350百万円となりました。
- なお、ブランド統合による直営各店舗のバイセルブランドへの変更は2026年3月中に完了を予定しております。

## (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	「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」
	(株) 日晃堂	「日晃堂」
グループ店舗 買取事業	(株) BuySell Technologies	店頭買取「バイセル」
		FC 店舗 「Reuse Shop WAKABA」 ※FC 店舗のバイセルブランドへの変更は順次協議
	(株) タイムレス	総合買取サロン「TIMELESS」
	(株) REGATE	「FUKU CHAN」、「ふくちゃんリュスタ」

(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。

■ 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<br>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