

2026 年 8 月 20 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)

よくあるお問い合わせと回答 (FY2026 Q2)

日頃より、当社に関心をお寄せいただき有難うございます。2026 年 8 月 14 日に公表した第 2 四半期決算後に投資家の皆様から多く寄せられた質問と回答について、フェアディスクロージャーの観点から下記の通りお知らせいたします。

なお、直近決算資料および説明会動画等は当社 HP (<https://buysell-technologies.com/ir/>) をご覧ください。

Q. 金相場による業績への影響はあるか、また、下期計画及び 27 年 12 月期財務ガイダンスの金相場前提をどのように置いているか。

出張訪問買取を主力とする当社の事業構成上、出張訪問買取をご依頼いただくお客様は、「片付けたい・整理したい」というニーズが中心で貴金属はその中に含まれる商材の一つであり、相場変動の影響を受けにくいポートフォリオになっております。また、8 月 14 日付公表の 26 年 12 月期通期計画及び 27 年 12 月期財務ガイダンスに関しても、直近の相場下落時の水準が継続するという前提で保守的に計画に織り込んでいるため、業績達成の蓋然性が高い計画と考えおります。

Q. 6 月の月次は訪問件数・仕入高の伸びが鈍化して見えました。7 月は一定程度回復した様子ですが、8 月の状況はいかがですか。

出張訪問買取事業は、例年猛暑期にあたる 7 月・8 月の問い合わせが減少する季節性があり、今期は 4-6 月に取得したアポイントを前期よりも戦略的に多く 7 月・8 月に振り向けました。そのため、6 月単月の訪問件数・仕入高が一時的に YoY で鈍化しているように見えるのは当該戦略的なアポイントキャリー施策の結果であり当初計画通りに進捗しており、一方で 7 月は閑散期でありながら、訪問件数が前年同月比 122%、仕入高が同 130%超と堅調に伸長した結果となっております。

8 月に関してもアポイントキャリー施策が奏功し、足元の訪問件数は前年同月比 130%前後、仕入高も

前年同月比 140%前後の水準で推移しており、7 月月次より良化した着地を見込んでおります（8 月月次の詳細は 9 月 17 日開示予定）。

なお、9 月以降についても、以下の複合的な施策が奏功しており、今期出張訪問件数の通期計画 53 万件を上回る訪問件数を確保することで仕入高（期末キャリー在庫）の拡大・積み上げを実現できるように推進する方針です。

- ・ バイセル・福ちゃんの再訪率の向上
- ・ コールセンターのイネーブルメント施策による、アポイントメント比率の向上
- ・ 採用戦略およびフィールドセールス部門の離職率の低下による、人員計画の堅調な進捗
- ・ 新卒教育研修のイネーブルメントの高度化に伴う、新卒採用査定員の早期立ち上がり

Q. 吉奢礼社（ブランド名：JUXI ジューシー）との合弁会社設立及び資本業務提携については今期の業績にどの程度貢献しているのですか。 また、「本合弁会社の持分を追加取得することを想定しております。」とありますが、いつ頃をめどに追加株式取得を行う方針でしょうか？

吉奢礼社（JUXI）との合弁会社設立及び資本業務提携に関する海外事業の業績計画については、現在実施している POC の実績に紐づく蓋然性が確認できた範囲での計画への反映に限定しており、将来の子会社化が実現した場合の売上・利益等は計画に織り込んでおりません。

本合弁会社の持ち分の追加取得による子会社化については、吉奢礼社が保有する中古ブランド品におけるライブコマース事業、リペア事業や管理部門等の主要機能の移管が完了次第に早期での株式取得を前提にした交渉を継続しております。具体的な時期は言及できませんが、早くて 26 年 12 月期中、遅くとも 27 年 12 月期上期中での株式取得を目指して推進していく方針です。

Q. FY2027 の営業利益 200 億円に、AI 導入効果はどこまで織り込まれているのですか。営業利益率 1%水準の改善はこれで説明できるのですか。

AI 導入による追加採用や離職補填の抑制効果等の確度が高い費用削減については、FY2027 ガイダンス上にも反映しております。一方、単価向上等による利益貢献は積極的には織り込んでおらず、コール業務の効率化による訪問件数の増加などの確度が高いもののみを一部反映しております。

そのため、AI 導入に伴う直接的な営業利益貢献額として、FY2027 ガイダンス上は、中期経営計画で開示している「営業利益率 1%水準」の利益貢献額をすべて反映させたものではございません。

現在、開発者が事業の現場に入り込んで課題を特定する FDE（フォワード・デプロイド・エンジニア）

の体制に変更したことで、テクノロジー・AI の適用に伴う利益率向上に寄与するテクノロジー投資のパイプラインが堅調に積み上がってきております。そのため、AI 導入等による売上・粗利増加やコスト削減等の利益貢献の上乗せ余地はあると考えており、その実現に向けて引き続き推進してまいります。

以上