

2026 年 9 月 17 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)

2026 年 8 月月次に関するお知らせ

当社「出張訪問買取セグメント」および「店舗買取セグメント」の 2026 年 8 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 9 月月次は 2026 年 10 月 19 日の公表を予定しております。

2026 年 8 月 月次概要

(出張訪問買取セグメント)

■ 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	1,686	1,902	1,843	2,096	1,754	10,739
前年比	154%	148%	141%	127%	136%	116%	135%

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
仕入高	1,821	1,835					
前年比	134%	161%					

■ 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	36,705	42,236	42,162	47,068	44,941	245,965
前年比	117%	116%	112%	109%	116%	113%	113%

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
出張訪問数	45,146	42,011					
前年比	122%	132%					

■ 出張訪問買取セグメント 月次概要

- 2026 年 8 月の仕入高は前年同月比 161%の 1,835 百万円となりました。出張訪問数が計画通りに推移したこと、高単価商材の買取点数の増加が堅調に推移したこと等が仕入高の増加に寄与しました。
- 2026 年 8 月の出張訪問数は、閑散期である夏季においても戦略的な訪問キャリアの蓄積と新規アポイントメントの獲得により、季節的な落ち込みを回避し、3 月以降 6 か月連続で 4 万件超の水準（8 月は前年同月比 132%の 42,011 件）を維持する等、月による訪問数のボラティリティを低減いたし

ました。

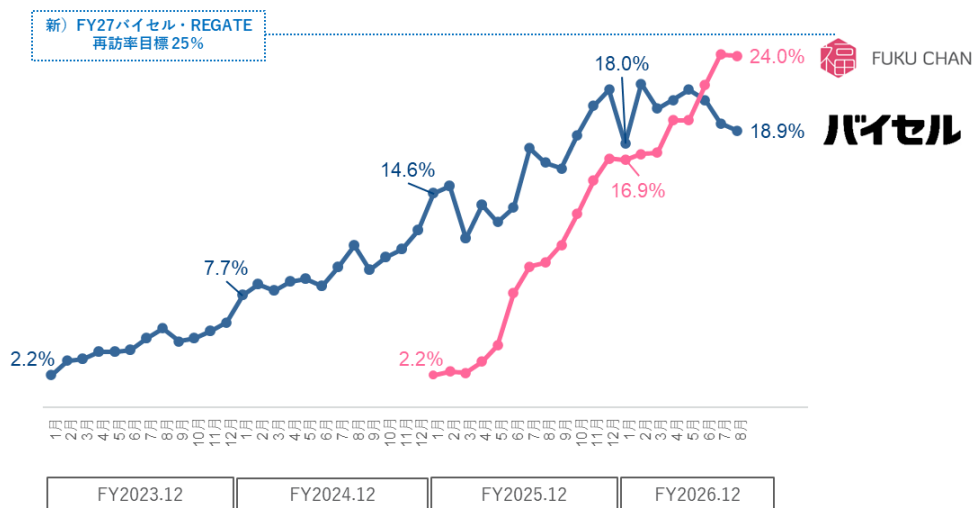
- ・ なお、9月以降、特に10月・11月の繁忙期に向けた再訪率の向上、コールセンターのイネーブルメント向上によるアポイントメント比率の向上、新卒の順調な立ち上がり等による訪問数の増加が見込まれており、**通期の出張訪問数計画53万件の超過を図ることで、仕入高の拡大・積み上げを目指してまいります。**

また、再訪率についてはバイセル・福ちゃんともに**再訪オペレーションの型化が進み、20%台前半の水準を出せる実力値となっております。**この結果、**福ちゃんの再訪率は24.0%**、**バイセルの再訪率は新規アポイントの獲得が順調に進んでいることから、下期の潜在的な再訪顧客となる新規訪問の拡大にリソースを配分した結果18.9%**となっております。

(ご参考) 再訪率推移・出張訪問あたり粗利単価額の推移

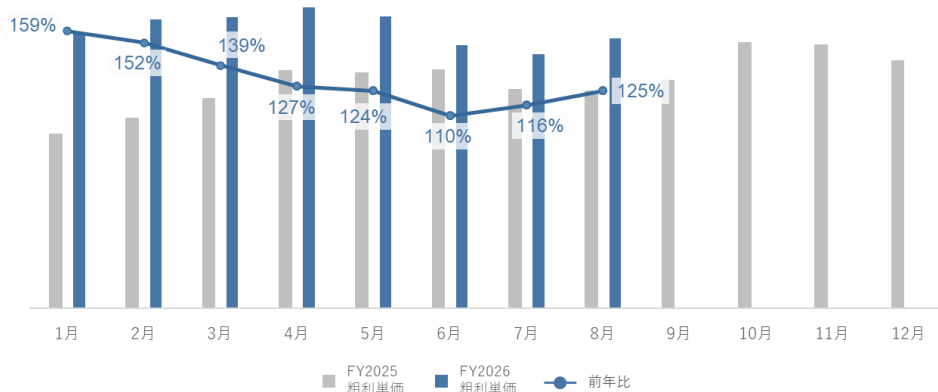
出張訪問買取事業 再訪率推移 (BST単体/REGATE)

* 再訪率 = 当月に訪問した再訪数 / 当月に訪問した出張訪問総数



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+日晃堂の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

(店舗買取セグメント)

■ 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	3,181	3,112	3,538	3,023	3,333	2,760	18,948
前年比	171%	162%	149%	128%	131%	124%	143%

	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	通期
仕入高	2,879	2,868					
前年比	135%	140%					

■ グループ店舗数 (直営店舗・FC 店舗)

() は運営企業	2025 年 12 月 (前年度末)	2026 年 7 月	2026 年 8 月	前年度 末比	前月比
直営店舗 (バイセル・タイムレス・ DelightZ・REGATE*・日晃堂*)	218	246	249	+31	+3
FC 店舗 (バイセル)	272	308	314	+42	+6
グループ合計	490	554	563	+73	+9

*REGATE は「ふくちゃんリユスタ」及び出張拠点併設店であることから、出張買取セグメント及びその他セグメントに区分されているため参考情報

*日晃堂店舗は出張買取セグメントに区分されているため参考情報

■ 店舗買取セグメント月次概要

- ・ 2026 年 8 月の店舗買取セグメントの仕入高は、**前年同月比 140%の 2,868 百万円となりました。**引き続き戦略的なリピート獲得、マーケティング強化等による査定数の増加や店舗数の増加に加えて Q2 から DelightZ 社の P/L を新規連結したことが仕入高の増加に寄与いたしました。これにより、**買取における想定粗利額は社内計画を達成し、順調な結果となりました。**
- ・ 8 月はバイセル店舗が 3 店舗新規出店し、**直営店舗数は 249 店となりました。**FC 店舗も順調に増加し、**グループ合計の店舗数は期末店舗数計画 590 店に対して計画通りに進捗いたしました。**

以上

(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は買取チャネル別に「出張訪問買取セグメント」、「店舗買取セグメント」、「その他セグメント」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、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。

セグメント区分	会社名	サービスブランド
出張訪問買取	(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」
店舗買取	(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) DelightZ	「諭吉」

*出張セグメントに区分される日晃堂の店舗は参考として店舗数にカウント

(各セグメントにおける KPI 開示の前提)

■ 出張訪問買取セグメント

月次 KPI として「仕入高」・「出張訪問数」を開示

- ・ 当社グループ全体の出張訪問買取における月次進捗の重要指標として、「仕入高」と「出張訪問数」を開示 KPI と定義しております。

■ 店舗買取セグメント

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
- ・出張訪問あたり粗利単価額 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）