

2026 年 7 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 6 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 6 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 7 月月次は 2026 年 8 月 14 日の公表を予定しております。

2026 年 6 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							
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	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							
前年比							

■ 出張訪問買取セグメント 月次概要

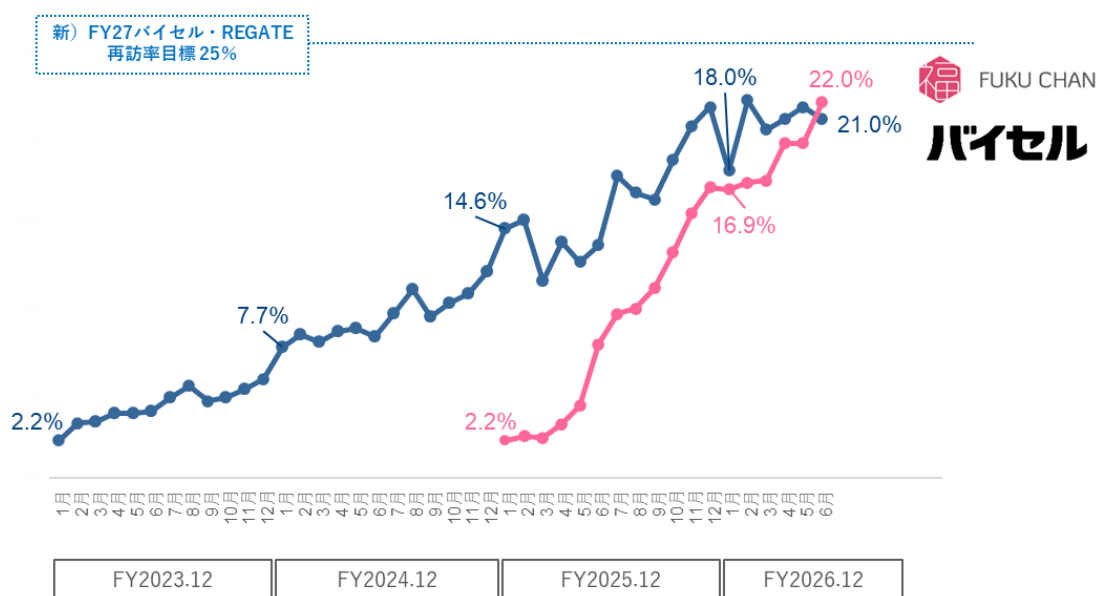
- ・ 2026 年 6 月の仕入高は前年同月比 116%の 1,754 百万円となりました。出張訪問数が計画通り堅調に推移したこと、管理会計上の KPI である 6 月の訪問粗利単価が前年を上回って推移したことが仕入高の増加に寄与しました。
- ・ 2026 年 6 月の出張訪問数は、前年同月比 113%の 44,941 件となり、計画通りの進捗となりました。

再訪率については**福ちゃんが 22.0%**と過去最高を更新し、バイセルは再訪の質的向上を図りつつも**20%を超える再訪率**となりました。
 なお、通期計画（訪問数増加率 119%）の達成に向け、閑散期である夏季に向けた戦略的な訪問キャリアを実施しており、6月末時点で社内計画を上回る訪問キャリア数を確保しております。

（ご参考）再訪率推移・出張訪問あたり粗利単価額の推移

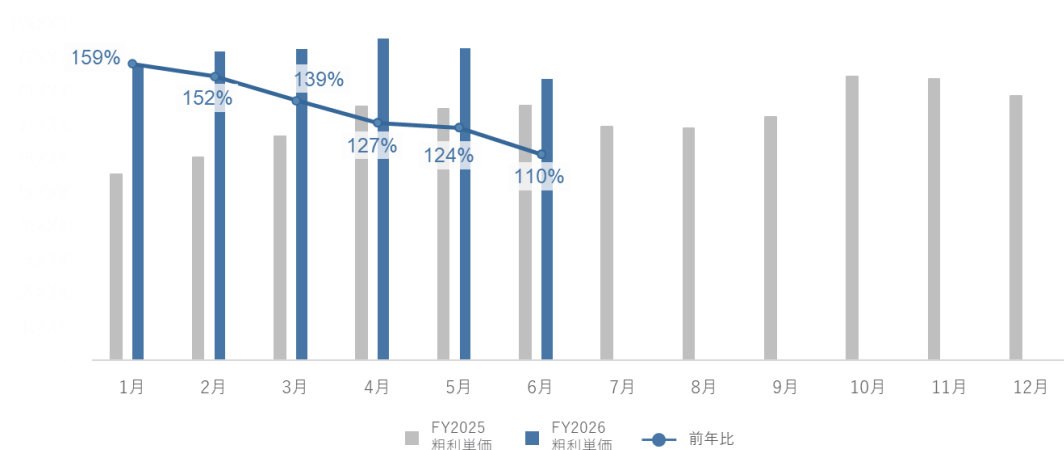
出張訪問買取事業 再訪率推移（BST単体/REGATE）

* 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							
前年比							

*2026 年 4 月から P/L 連結を開始した DelightZ 社「諭吉」については、仕入高を 1 ヶ月遅れで遡及反映しておりましたが、5 月分からは同月に反映しております。

■ 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 5 月	2026 年 6 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	240	245	+27	+5
FC 店舗 (バイセル)	272	297	302	+30	+5
グループ合計	490	537	547	+57	+10

*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 6 月の店舗買取セグメントの仕入高は、**前年同月比 124%の 2,760 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が、仕入高の増加に寄与いたしました。
- ・ 6 月はバイセル店舗が 6 店舗、タイムレスが 1 店舗新規出店し、**直営店舗数は 245 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）