

2026年5月14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4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4月月次をお知らせいたします。

なお、当社は本日公表の2026年12月期第1四半期決算からセグメント変更を実施しているため、月次につきましても新セグメント区分に沿った開示を今回から実施いたします。主な変更点は下記のとおりです。セグメント区分の詳細につきましては、本日公表の決算説明資料をご参照ください。

- 出張訪問数及び店舗数：従来の月次開示と変更はございません。
- 仕入高：「出張訪問買取」、「店舗買取」、「その他」の3つの新セグメントの内、「出張訪問買取セグメント」と「店舗買取セグメント」の仕入高を開示いたします。前期2025年及び2026年1月から3月の仕入高は新セグメント基準に遡及修正した上で仕入高及び増減率を記載しております。

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5月月次は2026年6月12日の公表を予定しております。

2026年4月月次概要

(出張訪問買取セグメント)

※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」のオーガニックベースでの前年比増減率となります。

■ 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			
前年比	154%	148%	141%	127%			

	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)

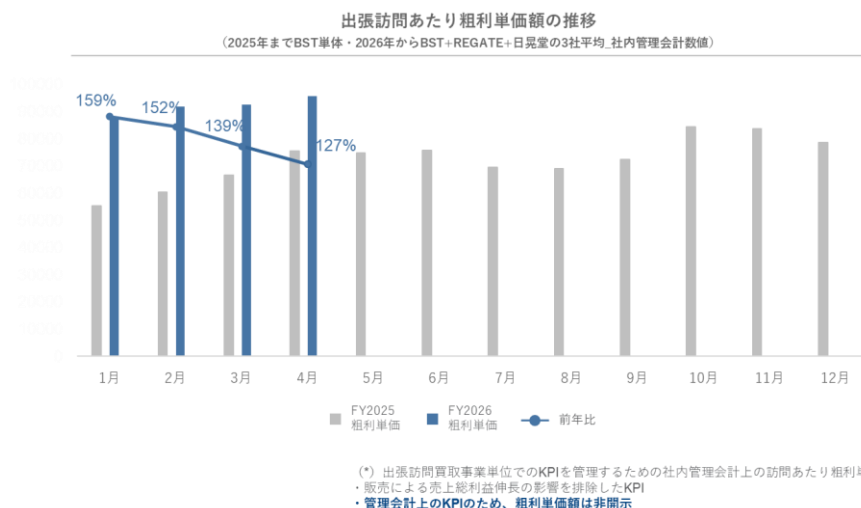
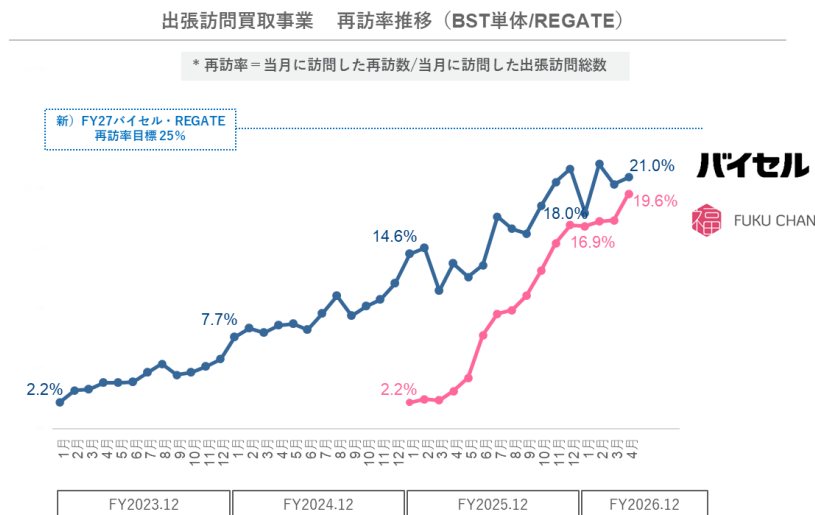
2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
出張訪問数	32,853	36,705	42,236	42,162			
前年比	117%	116%	112%	109%			

	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4月の仕入高は前年同月比127%の1,843百万円となりました。セールスイネーブルメントの効果、再訪率向上による再訪数の増加、骨董品の買取増加、貴金属・ジュエリー等高単価商材の買取が増加したこと等により、**管理会計上のKPIである4月の訪問粗利単価は前月の過去最高単価を更新いたしました。**なお、前年同月比の仕入高の伸び率がやや低下していますが、**買取における想定粗利額は社内計画を達成しており、順調な結果となっております。**
- 2026年4月の出張訪問数は、新規問い合わせの獲得が好調に推移したこと、**バイセルの再訪率が20.1%、福ちゃんの再訪率が19.6%と過去最高を更新し、両社共に20%水準になったこと等から前年同月比109%の42,162件と社内計画通りで着地いたしました。**なお、前期末から強化している各種ブランディング広告の効果もあり、足元の問い合わせは順調に推移しており、閑散期である夏季に向け、次月以降への戦略的な訪問キャリアを実施しております。

(ご参考) 再訪率推移・出張訪問あたり粗利単価額の推移



(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	2,800			
前年比	171%	162%	149%	119%			

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

注) 2026年4月からP/L連結を開始したDelightZ社「諭吉」の仕入高は、次回5月月次の際に遡及修正して4月仕入高に反映いたします。当面の間、1ヶ月遅れで反映する予定となります。

■ 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 3月	2026年 4月	前年度 末比	前月比	備考：新規出店等
バイセル (バイセル)	45	150	160	+115	+10	イオンタウン松ヶ崎店 組織再編・ブランド統合による 増
タイムレス (Timeless Salon)	41	44	45	+4	+1	ウィング久里浜店
フォーナイン直営 (WAKABA)	23					
バイセルFC (WAKABA/バイセル)	272	283	290	+18	+7	旧フォーナインFC 既存FC店舗の屋号変更は順次 協議
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6					
むすび (買取むすび)	78					
DelightZ (諭吉)	-	16	18	+18	+2	FY26 Q2 から P/L 連結開始の ため3月店舗数は参考
その他 (REGATE・ ^{※1} 日晃堂運営 店舗)	25	25	16	-9	-9	REGATE 店舗は一部を除き順次 バイセルブランドへ変更方針
グループ合計	490	518	529	+12	+5	

^{※1} 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

^{※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」に変更しております(フォーナインのFCは順次協議)

■ 店舗買取セグメント月次概要

- ・ 2026年4月の店舗買取セグメントの仕入高は、2026年3月末に完了した旧子会社ブランドからバイセルブランドへの切り替えに伴う一時的な集客ロス等があったものの、バイセル及びタイムレスとともに戦略的なリピート獲得が奏功したことによる査定あたりの粗利単価向上や店舗数の増加により、前年同月比119%の2,800百万円に増加いたしました。
- ・ 4月より新規連結のDelightZ社のP/L連結を開始しております。現在初期PMI実施中のため、仕入高に関しては当面1ヶ月遅れで反映することとし、翌月に前月仕入分を遡及修正いたします。

(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) REGATE	「FUKU CHAN」、「ふくちゃんリュスタ」
	(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（会社間取引消去前）
- ・ 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）

以上