

2026年6月12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5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5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6月月次は 2026年7月17日の公表を予定しております。

### 2026年5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		
前年比	154%	148%	141%	127%	136%		

	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		
前年比	117%	116%	112%	109%	116%		

	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

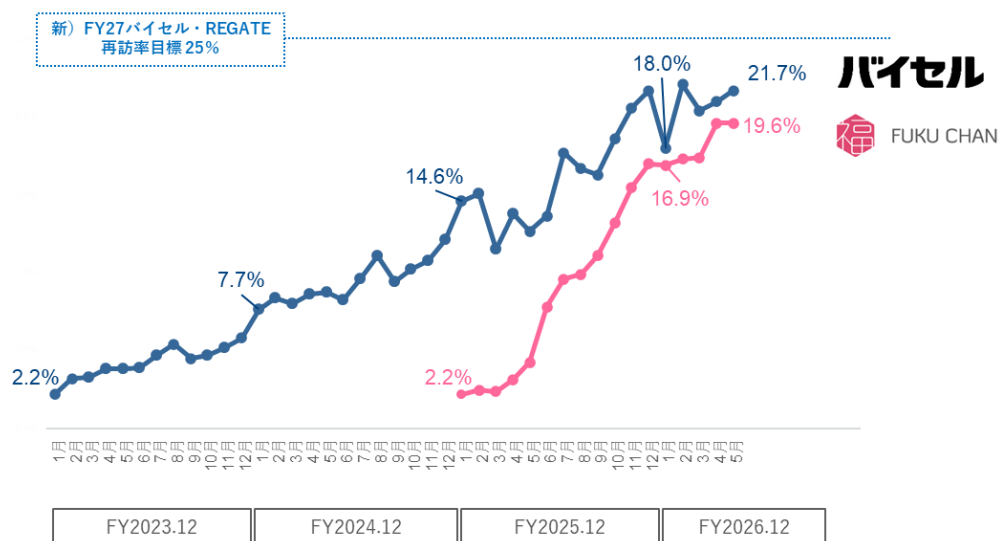
- 2026年5月の仕入高は前年同月比 **136%の2,096百万円**となりました。**問い合わせ獲得が堅調に推移した**ことに加え、再訪率の向上により出張訪問数が伸長したこと、および**管理会計上の KPI である5月の訪問粗利単価も高水準で推移した**ことが仕入高の増加に寄与しました。
- 2026年5月の出張訪問数は、新規問い合わせの獲得が好調に推移したこと、**バイセルの再訪率が**

21.7%、福ちゃんの再訪率が19.6%となり、新規訪問数が増加する繁忙期においても、両社共に20%水準となったこと等から前年同月比116%の47,068件と単月過去最高を記録しました。  
 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徐々に発現し、足元の問い合わせは順調に推移しており、引き続き閑散期である夏季に向け、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

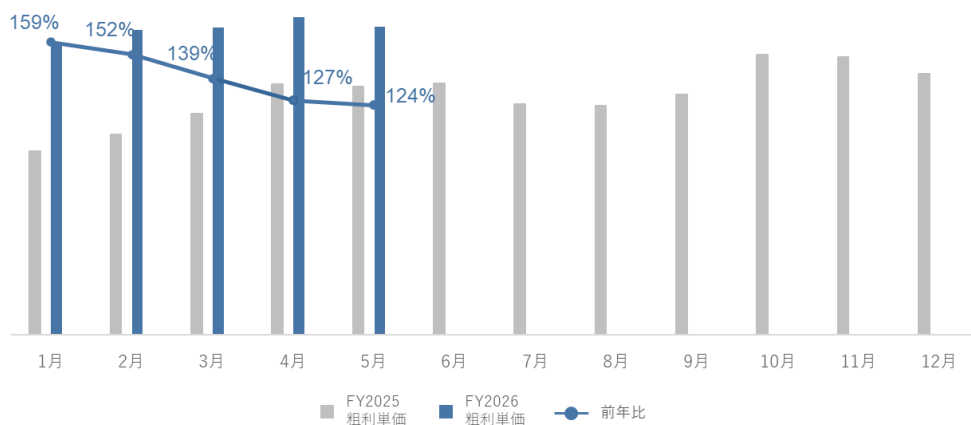
#### 出張訪問買取事業 再訪率推移 (BST単体/REGATE)

\* 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+日晷堂の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		
前年比	171%	162%	149%	128%	131%		

	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」の仕入高は、1ヶ月遅れで遡及して反映していることから、5月仕入高にはDelightZ社「諭吉」の仕入高は含まれておりません。

\*前回の月次で公表いたしました4月の仕入高についてはDelightZ社「諭吉」の仕入高を反映し、遡及修正しております。なお、遡及修正前の仕入高は2,800百万円となります。

### ■ 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 4月	2026年 5月	前年度 末比	前月比	備考：新規出店
直営店舗 (バイセル・タイムレス・ DelightZ・REGATE*・日 晃堂*)	218	239	240	+22	+1	タイムレス (高松三越店、岩田 屋本店)
FC店舗 (バイセル)	272	290	297	+25	+7	
グループ合計	490	529	537	+47	+8	

\*REGATEは「ふくちゃんリュスタ」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5月の店舗買取セグメントの仕入高は、戦略的なりピート獲得やマーケティング強化等により査定数が順調に増加したことや店舗数の増加により、**前年同月比131%の3,333百万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、仕入高は当面1ヶ月遅れで反映しております。DelightZ社の仕入高を反映した前月2026年4月の店舗買取セグメント仕入高は前年同月比128%の3,023百万円となりました。

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ンネル別に「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）