2026 年 11 月 13 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 10 月セグメント別月次及びトピックスに関するお知らせ

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 10 月月次をお知らせいたします。また、当社が戦略的に強化しているテクノロジー戦略の推進（AI 活用）に関する前月からの更新状況についても、トピックスとして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 11 月月次は 2026 年 12 月 14 日の公表を予定しております。

2026 年 10 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	2,015	2,365			
前年比	134%	161%	133%	139%			

■ 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	48,787	56,629			
前年比	122%	132%	123%	131%			

■ 出張訪問買取セグメント　月次概要

・ 2026 年 10 月の仕入高は**前年同月比 139%の 2,365 百万円**となりました。**出張訪問数が計画通り前年比で大幅に増加したこと、高単価商材の買取点数が堅調に増加**したこと等が仕入高の増加に寄与いたしました。

・ 2026 年 10 月の出張訪問数は、ブランディング投資効果等による堅調な問い合わせ獲得に加えて、

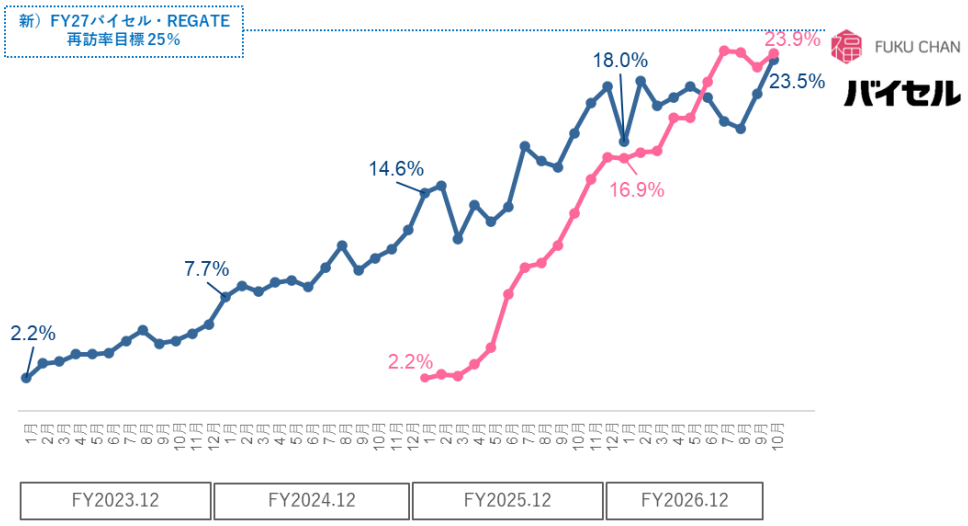
再訪率の向上、コールセンターのイネーブルメントによるアポイントメント比率の向上、新卒の早期戦力化等により、**前年同月比 131%の 56,629 件と単月過去最高を大きく上回りました。**

- 10 月の**再訪率はバイセル 23.5%、福ちゃん 23.9%**となり、再訪オペレーションの型化により**両社ともに 20%を超過するケイパビリティを構築しており、 FY27 再訪率目標 25%に向けて順調に推移**しております。
- 10 月の出張訪問あたり粗利単価（ご参考）は前年並みの水準となりましたが、これは戦略的な訪問数の拡大方針に伴い、**新人（中途含）稼働を高めている**こと等によるものであり、**既存・新人のイネーブルメント効果は引き続き良好に推移**しております。

（ご参考）再訪率・出張訪問あたり粗利単価額の推移

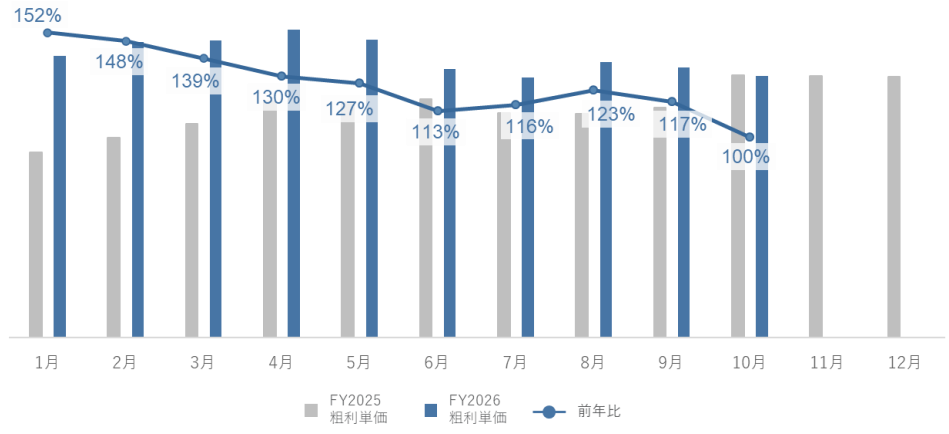
出張訪問買取事業　再訪率推移（BST単体/REGATE）

＊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

（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
・3社データ統合に伴い、2025年の単価をバイセル単体から3社平均に置き換え、同じ条件で比較できる数値に修正しております

（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	2,584	2,681			
前年比	135%	140%	94%	78%			

■ 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 9 月	**2026 年 10 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	251	**258**	+40	＋7
FC 店舗 （バイセル）	272	319	**328**	+56	＋9
グループ合計	490	570	**586**	+96	+16

*REGATE の店舗は「ふくちゃんリユスタ」および出張拠点併設店であり、出張訪問買取セグメントおよびその他セグメントに区分されているため、参考情報として記載
*日晃堂の店舗は出張訪問買取セグメントに区分されているため、参考情報として記載

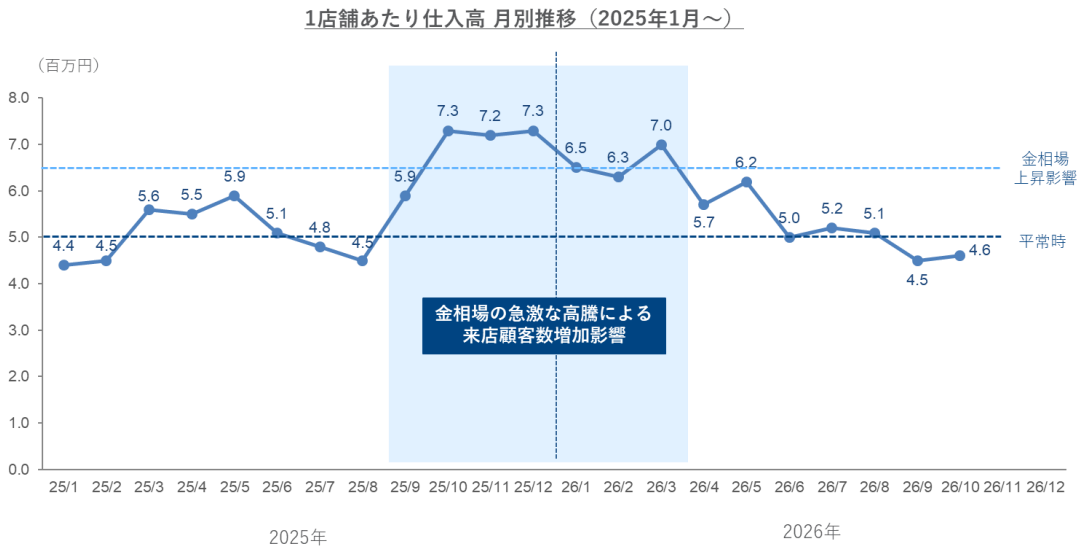
■ 店舗買取セグメント月次概要

・2026 年 10 月の店舗買取セグメントの仕入高は、**前年同月比 78%の 2,681 百万円となりました。**
店舗買取事業は、金相場の急激な変動が顧客の売却行動に影響を与える傾向にあります**。前年 9 月以降は金相場が急激に上昇し始めた時期であり、特に 10 月以降は平常時と比較して買取店舗への貴金属持ち込みが大幅に増加**しました**。当月の金価格は前年同月と同水準であったものの、緩やかな下落基調が続いたことから、顧客の売却行動が前年同月と比較して停滞**いたしました。
ご参考資料に記載のとおり、**1 店舗当たりの仕入高は前月比で大きな変化はなく**、前年同月比での仕入高減少の主要因は、前年の金相場急騰に伴う来店客数増加の反動による影響となります。

・店舗買取事業は換金ニーズが中心であるため相場変動による影響を受けるものの、**出張訪問買取においては整理ニーズを主体としているため全社ベースでは相場変動による影響は限定的です。**
なお、当期業績見込は金相場水準を保守的に織り込んでいること、厳格なコストマネジメントを行っていること等から、連結業績予想への影響はございません。

・10 月の**直営店舗数は 7 店舗増加し、258 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 586 店となり、期末店舗数計画 590 店に対して順調に進捗**いたしました。

（ご参考）1 店舗当たり仕入高の推移（2025 年 1 月～）



トピックス進捗

■テクノロジー戦略の推進（AI ネイティブな業務運営）

（**コールセンター部門**）

・当社は各種業務オペレーションの AI 自動化を積極的に進めております。お客様の電話対応を行うコールセンター部門（コンプライアンス対応部署）において、**前回開示した「※決裁コール」の AI による自動化率は約 70%から約 95%へと向上し、ほぼ全ての案件の AI 代替が進みました。**この他、契約を行う際の**契約書確認作業（契約書・本人確認書類・品物画像の照合）を AI 化し、全契約案件の約 45%**を AI 確認で対応しております。
更に、査定完了後にお客様のご意見の聴取、査定員の評価、満足度の確認を行う「**フォローコール**」**においても AI 自動化を進めており、全査定案件の内、約 50%を AI により代替**しております。

・これらの結果、前回開示でもお知らせのとおり、従来は問い合わせ数・出張訪問数の拡大に伴い人員を増加させる必要があったところ、**AI 自動化により来期約 50 名分の人員計画を削減することで、コールセンター部門において約 3 億円程度、人件費効率化への寄与を予定しております。**

※高度なコンプライアンス体制構築のため、出張訪問買取において顧客との契約を査定員に行わせず、契約を専門業務とする独立した部署の担当者が電話で顧客と契約を締結する当社独自の仕組み

以上

（注意事項）

✓ 本資料内の数値は速報値であり、後日修正される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。

・ 月次資料において「仕入高」を主要 KPI として開示しているのは、買取実績に基づく月次の事業進捗をお示しするためです。**当社の買取商材は相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定的であることから、「仕入高」の開示が月次の事業進捗のモメンタムを判断する一助となる**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は変動する可能性がございます。**

・ 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訪問で買い取っ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）