



# 2026年12月期 第1四半期決算説明資料

2026年5月

株式会社ネットスターズ(5590)

## ■ 売上高は、計画対比マイナスも前年対比+26.6%と成長

1Qとして高水準のGPVで推移したものの、物価高等により計画対比やや下振れ。決済関連売上は、端末販売が引き続き寄与。

## ■ 売上総利益以下各段階利益は計画を上回る結果

売上原価などのコスト構造は改善。業績の堅調な推移、POS改修費の2Qへの一部ずれ込み、かつコスト効率が上昇した

## ■ 営業利益は116百万円、経常利益は161百万円となり黒字化 (前年対比各+118百万円、+109百万円、計画対比各+82百万円、+84百万円)

受取利息を含み、利益水準は堅調に推移。

## ■ GPVは5,497億円となり、1Qとして高い水準で推移(前年対比+17.6%)

新規加盟店は計画通り進捗。ただし物価高などの影響により計画対比はやや下振れとなり、今後の動向を精査する所存。

# 目次

1

事業概要

2

決算概要（連結）

3

マーケット環境と当社の状況

4

成長戦略

5

補足資料



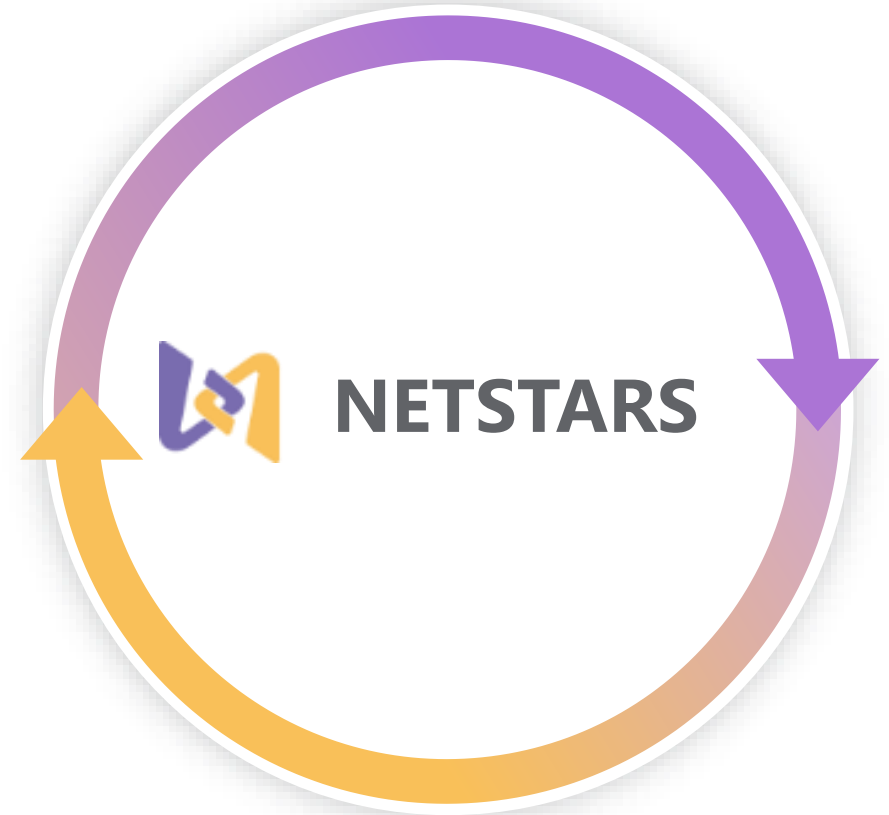
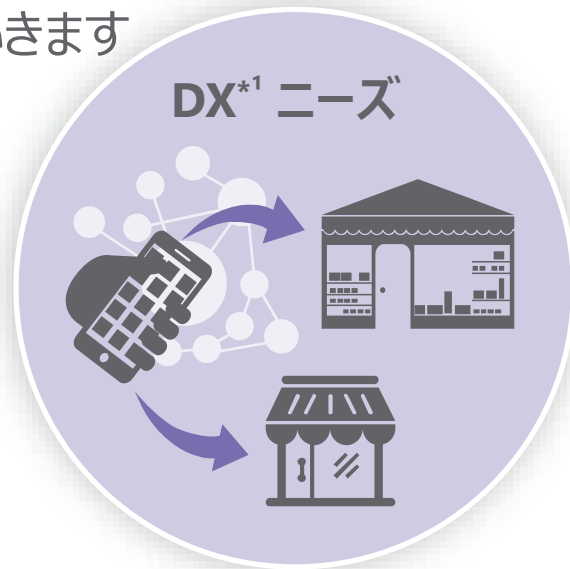
1

# 事業概要

# お金の流れを、もっと円(まる)く

お金の流れをもっと便利で快適にもっと効率的にもっと安心安全に、  
変えていきたいという想い

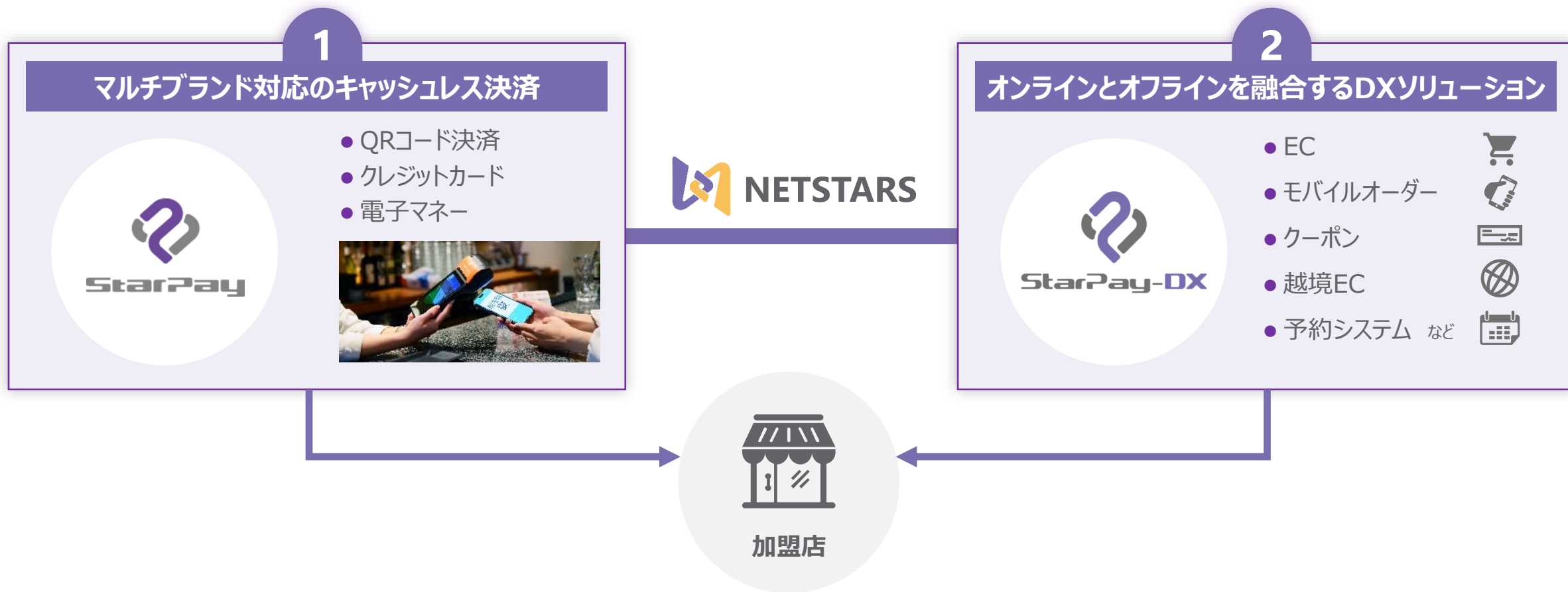
お金の流れをもっと円(まる)くすることで  
世の中を循環させ、よりよく発展させていきます



\*1 デジタルトランスフォーメーション（以下“DX”）

# 事業の概要 NETSTARSが提供する主なサービス

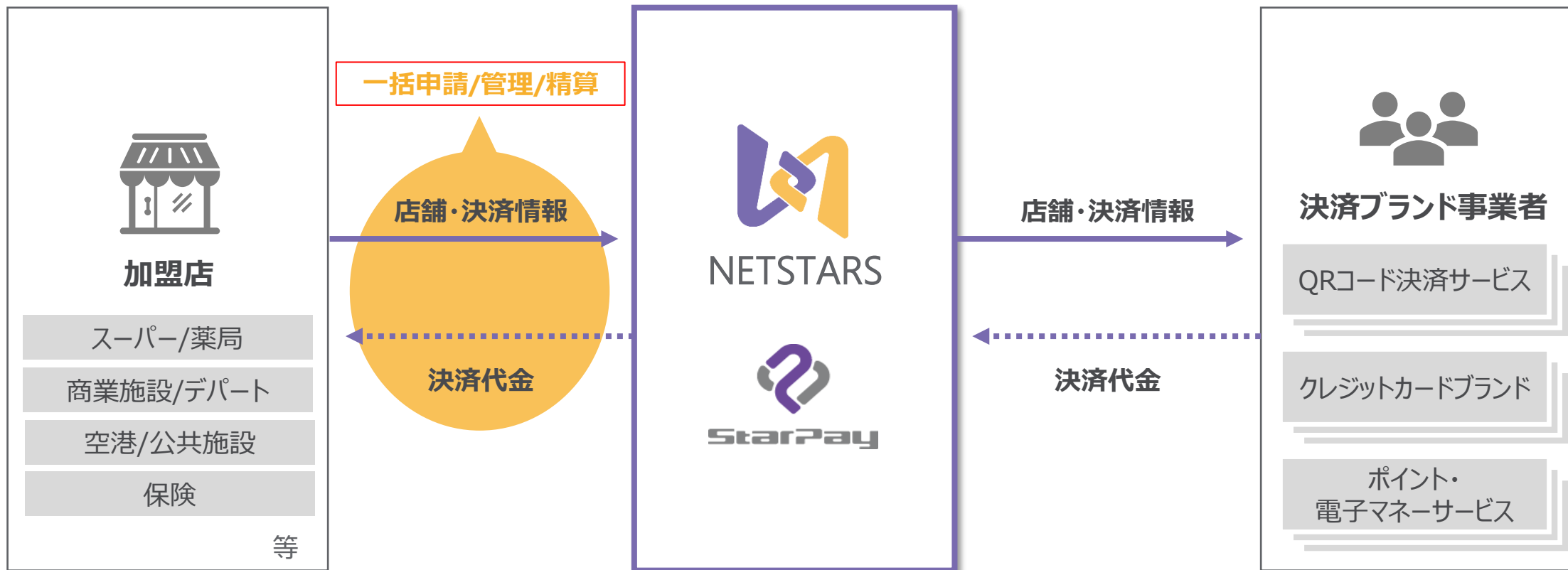
QRコード決済を中心とするマルチブランド対応のキャッシュレス決済、および省人化を基本コンセプトとするDXソリューションを提供するゲートウェイ事業者として加盟店を総合的にサポート



# 事業の概要 キャッシュレス決済ゲートウェイサービス

日本で初めて\*QRコード決済ゲートウェイを提供したキャッシュレス決済のパイオニアであり、  
多様な決済手段に対応するキャッシュレス決済ゲートウェイサービスをワンストップで提供

\* 当社調べ



# 事業の概要 StarPay-DX ~ワンストップでのDX化を実現

StarPay-DXを利用することで、加盟店はワンストップでDX化が実現可能。  
ネイティブアプリ\*1のみならずミニアプリ\*2でのキャッシュレス決済や各種サービスも提供可能



電話



メール



会員カード



オフラインショッピング



現金支払い

## ワンストップでDX化



StarPay-DX

予約

クーポン

会員登録

EC

テイクアウト

テーブル  
オーダー

プロモーション

ガチャ

ロッカー

セルフレジ

加盟店にあわせ柔軟な形態（ネイティブアプリ、キオスク等の端末提供、ミニアプリ）で提供

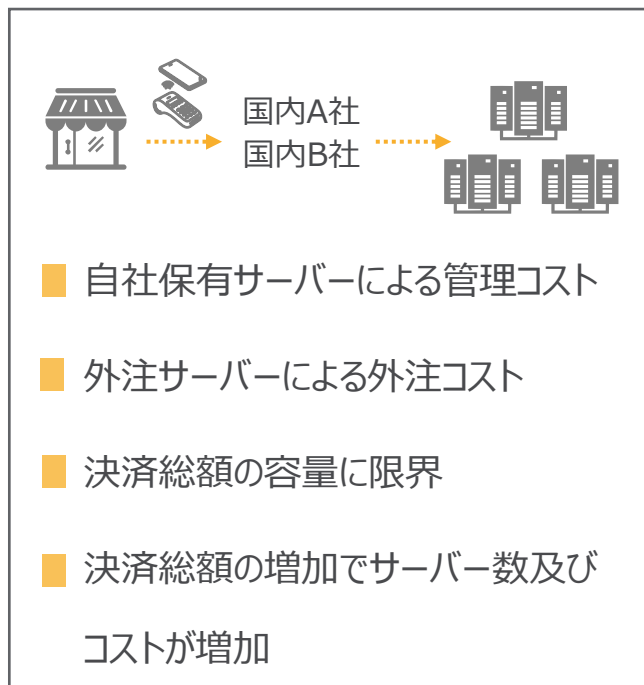
\*1 ネイティブアプリ：決済アプリの外部にインストールする、旧来型の加盟店アプリ

\*2 ミニアプリ：スーパーアプリ内で様々な機能の提供を可能にするアプリ

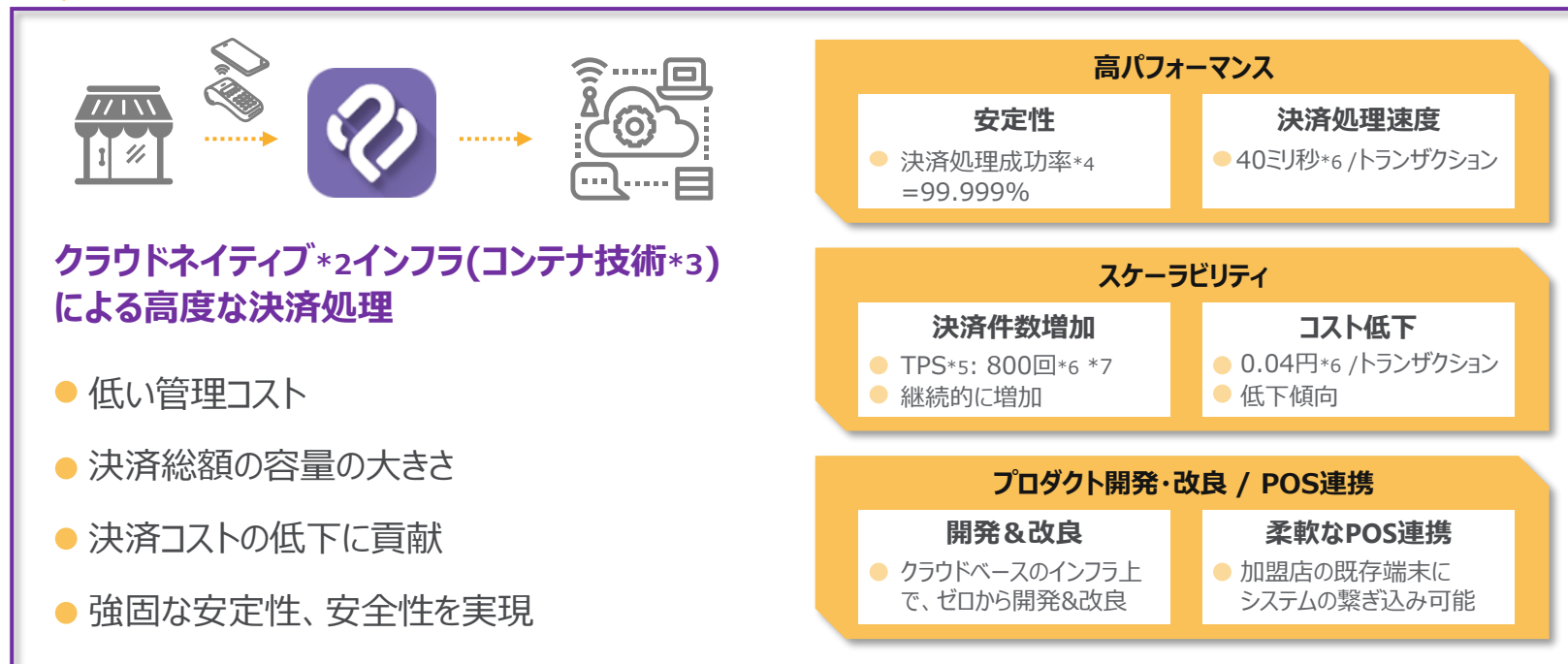
# 当社の強み ①技術力・開発力

世界最先端技術であるクラウドシステム運用において高い安定性を実現（クラウドネイティブインフラの採用+コンテナ技術）。  
高い技術力を背景に、イノベーションによる付加価値を加盟店に提供。

## 従来型のPSP \*1



## NETSTARS



\*1 当社独自の認識に基づく分析

\*2 クラウドネイティブとはアプリケーションやサービスをクラウド環境で設計・構築・運用するアプローチや考え方を指す。クラウドネイティブなアプリケーションとは、クラウドプラットフォーム上で最大限に活用することを意図したアプリケーションである

\*3 コンテナ技術は、実行環境をホストOS上に他のプロセスから隔離された仮想的な区画を作り、その区画内でアプリケーションを動作させる技術。アプリケーション(機能)と実行環境を同一のコンテナで実行することで、軽量かつ高速に動作し、かつ開発スピード及び開発の柔軟性を向上できる

\*4 他社起因の決済エラーを除く  
データは2025年1月～2025年12月の12か月間

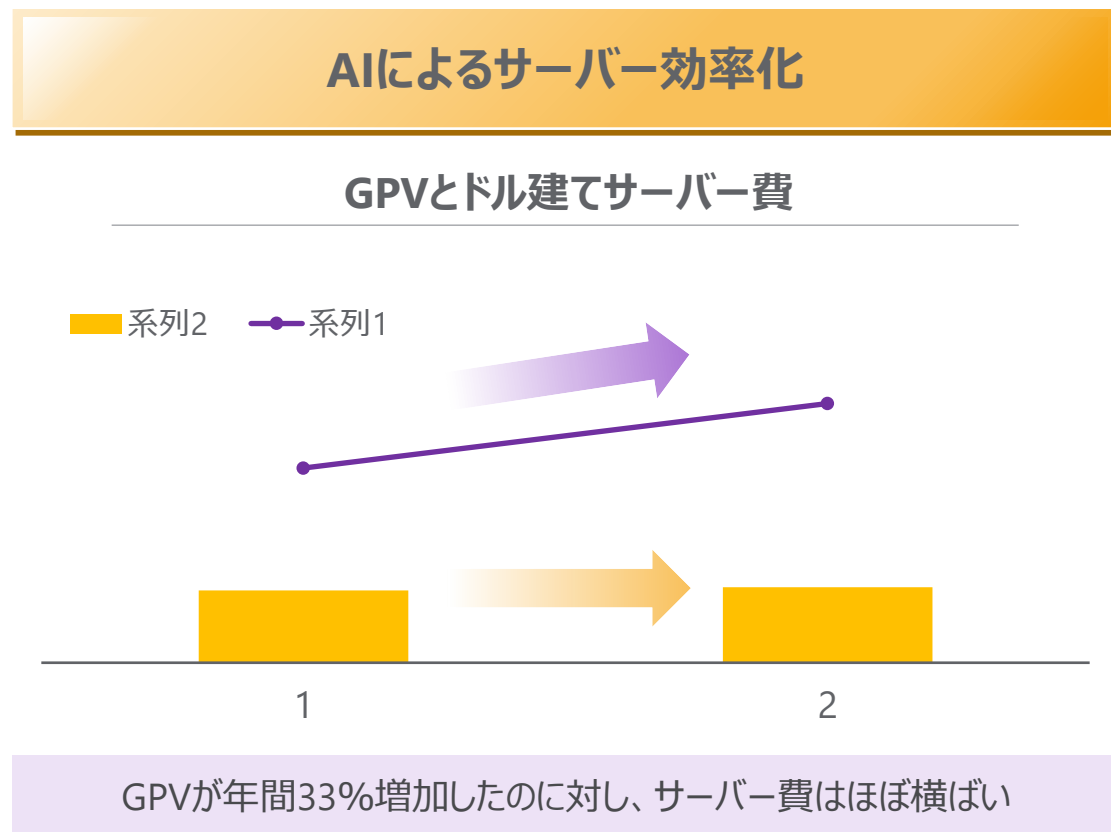
\*5 TPS=Transaction Per Second

\*6 データはいずれも2025年12月時点

\*7 対面決済、オンラインは1200回

# 当社の強み ①技術力・開発力～AIの活用による更なる効率の追求

AI活用を一層強化しており、コスト効率改善に大きく寄与。1Qにはセールス部門を含め社内サポートシステムをAIに移管。サーバーの監視から開発・カスタマーサポートまで活用し、大きな実績をあげることに成功。コスト削減やサービス向上に貢献



# 当社の強み ②強固な加盟店網、最大級のブランド数

国内最大級のQR決済ブランドをカバーし、幅広い業態にわたり強固な加盟店基盤を構築。  
 小売業を中心に加盟店は増加傾向にあり、加盟店は新領域を含め複数ローンチが予定されている。  
 今期「10以上」の決済ブランドを追加予定。

## 加盟店（例）

スーパー／ホームセンター



薬局



商業施設／デパート／スポーツ用品店



空港



レストラン／フードサービス



ホテル／アミューズメント施設



GS



保険



More...

## 決済ブランド（例）

QRコード決済

40社~



クレジットカード

6社



More...

電子マネー

7社~



導入済み  
アカウント数  
約70万

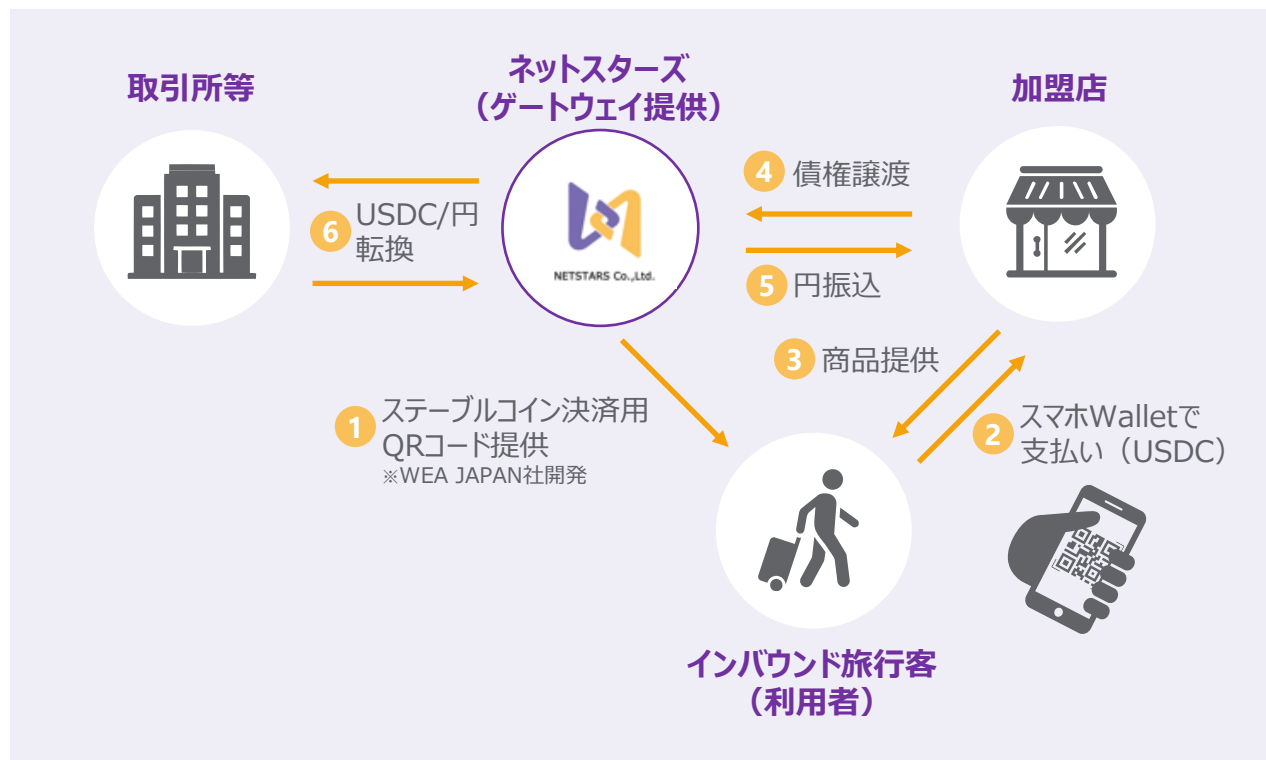
QRブランド  
カバレッジ数  
国内  
最大級

## 当社の強み ②日本初\*のUSDC決済の店舗実装 - 新決済手法の追加

StarPayは常にブランド数最大級を堅持し、あらゆる新決済手法の追加実装を目指す。

技術革新の可能性を秘める新決済であるステーブルコイン決済を「安く」、「身近」で「手軽」に利用できることは、当社の掲げる「お金の流れを、もっと円（まる）く」の理念に合致するものであり、今後も注力してブランドを続々追加する方針

\*注 他サービスの存否については自社調べ



(\$) USDC



- 加盟店側の機器追加購入原則不要\*1
- ユーザー（消費者）側は取引所等での登録不要\*2
- 他ステーブルコインも今後随時追加検討

ユーザーも加盟店も手間をかけることなく、  
ステーブルコインへの決済対応が可能に！

\*1 QRコード決済の読み取り機能がある加盟店に限定。またQRコード読み取り可の端末であっても一部端末は不可。StarPayへの加盟が必須

\*2 MetaMaskなどのフリーアプリ/ウォレットはダウンロードする必要有

## 当社の強み ②ステーブルコインを含むWeb3へつなぐゲートウェイ構想「StarPay-X」

StarPay-XはWeb2とWeb3をつなぐマルチ・ゲートウェイ構想。当社が現実社会で築いてきた決済インフラを用い、Web3をシステム内部にとどめるだけでなく、実際の店舗やサービスの中で使われる金融として社会に根付かせることを目指す。今後は、マルチ・コイン、マルチ・チェーン、マルチ・ウォレットに接続し、ゲートウェイ化することで、より多くのユーザーと店舗が利用しやすい仕組みへと昇華させる



### パートナー

Aptos

Bitget Wallet

Canton  
FOUNDATION

CIRCLE

SOLANA  
FOUNDATION

STARTALE

WEA

# 当社の強み ③広範なパートナー基盤

決済ブランド事業者や地方金融機関を始めとした多くのパートナーと協業することにより、  
現地オフィスを必ずしも必要とせず、日本全国において効率的な加盟店拡大を実現。世界大手決済のStripeとも連携

## システム等協業・導入支援企業（例）

伊藤忠テクノソリューションズグループ  
Bank of Yokohama  
LINK PROCESSING  
NTT東日本  
SCSK  
stripe  
SMBC  
三井住友カード  
T-GAIA  
未来を拓く、明日への飛躍  
TOSHIBA  
PayPay  
（含む顧客紹介）  
SUNMI  
Android POS Leader  
（端末パートナー）  
大手POSベンダー各社

間接販売

直接販売

## 取次店パートナー（例）※OEMパートナー含む

### ・ 地方銀行／信用金庫等

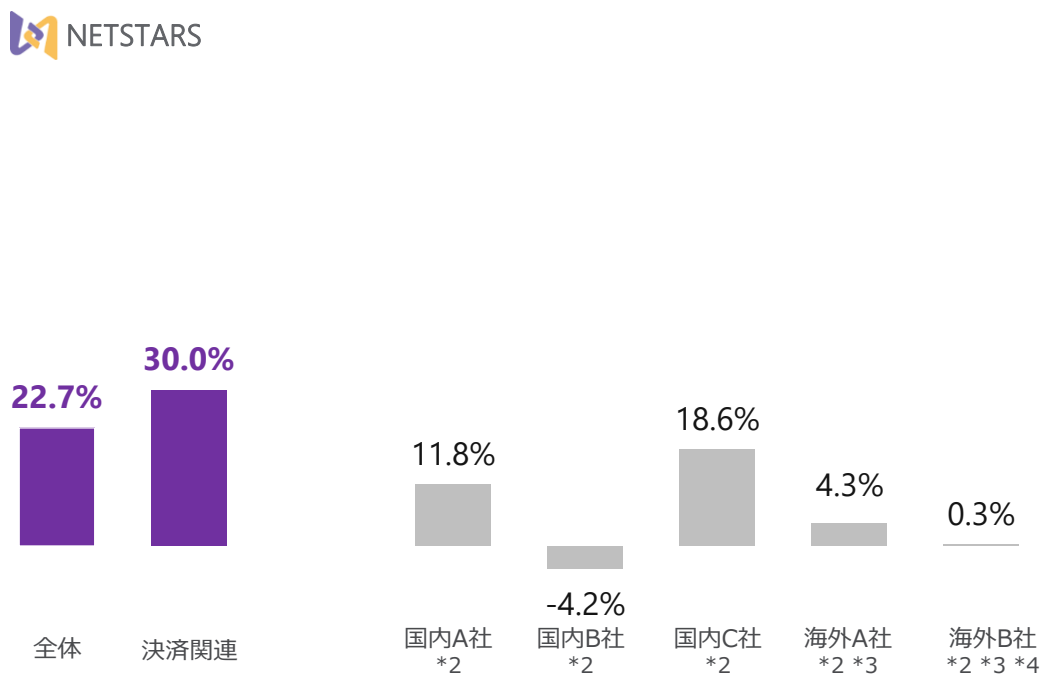
AFS  
アプラス  
加賀電子  
MUFG  
三菱UFJニコス  
OHE ELECTRIC  
Orico  
PASTA  
SCAT  
Starland  
UC  
WAKO 有限会社 和晃  
QNB  
TDB

・ 当社グループにおけるFY2021-FY2025の決済取扱高に占める、直接販売又は間接販売により獲得した加盟店からの決済取扱高の占める割合

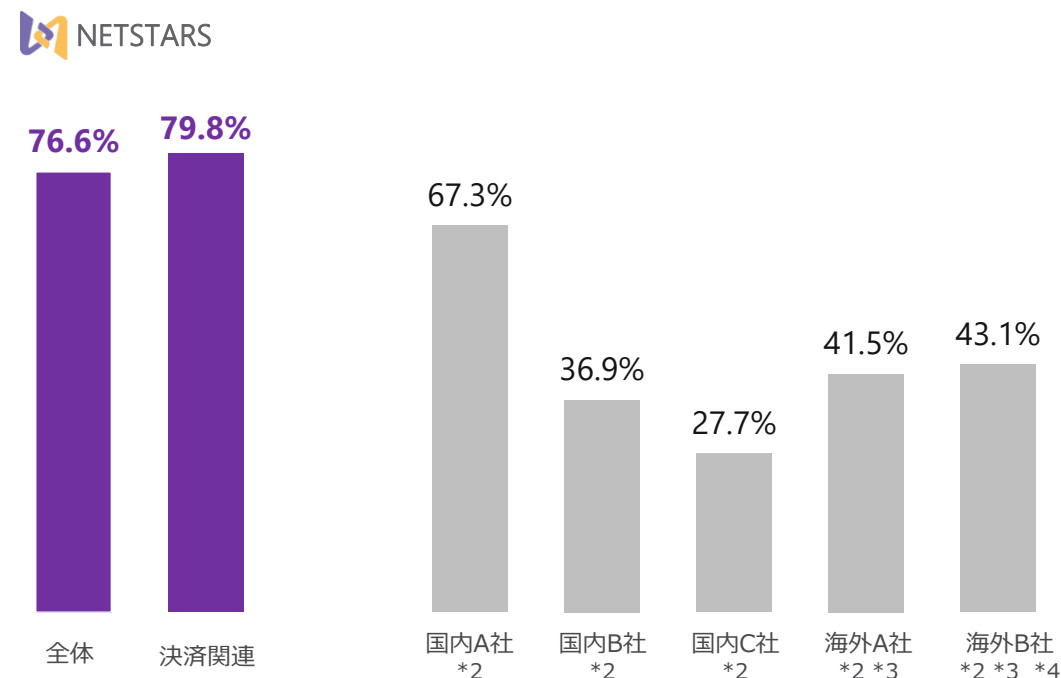
# 当社の強み ④高い成長性とトップクラスの利益率（主要PSP対比）

主要PSP対比で高い成長性とトップクラスの利益率を堅持。黒字化達成により、今後は黒字幅拡大局面に入る

### 売上高成長率（直近事業年度の前期比）\*1



### 売上総利益率（直近事業年度）\*1



\*1 当社独自の分析に基づく、主要PSP(Payment Service Provider/決済代行業者)企業との比較  
\*2 各社開示の直近本決算データより当社作成  
\*3 現地通貨ベースで算出  
\*4 25年度からセグメント変更により算出方法を変更



2

## 決算概要（連結）

## ■ 売上高は、計画対比マイナスも前年対比+26.6%と成長

1Qとして高水準のGPVで推移したものの、物価高等により計画対比やや下振れ。決済関連売上は、端末販売が引き続き寄与。

## ■ 売上総利益以下各段階利益は計画を上回る結果

売上原価などのコスト構造は改善。業績の堅調な推移、POS改修費の2Qへの一部ずれ込み、かつコスト効率が上昇した

## ■ 営業利益は116百万円、経常利益は161百万円となり黒字化 (前年対比各+118百万円、+109百万円、計画対比各+82百万円、+84百万円)

受取利息を含み、利益水準は堅調に推移。

## ■ GPVは5,497億円となり、1Qとして高い水準で推移(前年対比+17.6%)

新規加盟店は計画通り進捗。ただし物価高などの影響により計画対比はやや下振れとなり、今後の動向を精査する所存。

# 損益計算書の主要科目とKPI

## 連結損益計算書

(百万円)	25/12期 1Q	26/12期 1Q	前年対比	計画比
<b>売上高</b>	1,051	<b>1,331</b>	<b>+280 (+26.6%)</b>	<b>△ 57 (△4.1%)</b>
決済関連	951	<b>1,192</b>	<b>+241 (+25.4%)</b>	<b>△ 68 (△5.4%)</b>
DX/ミニアプリ	61	<b>82</b>	<b>+20 (+33.5%)</b>	<b>+7 (+10.0%)</b>
その他	38	<b>56</b>	<b>+18 (+46.8%)</b>	<b>+3 (+7.3%)</b>
売上原価	242	<b>363</b>	<b>+121 (+49.9%)</b>	<b>△ 65 (△15.2%)</b>
<b>売上総利益</b>	808	<b>967</b>	<b>+158 (+19.6%)</b>	<b>+8 (+0.8%)</b>
販売費および一般管理費	811	<b>851</b>	<b>+39 (+4.9%)</b>	<b>△ 74 (△8.0%)</b>
人件費	443	<b>435</b>	<b>△ 7 (△1.8%)</b>	<b>△ 14 (△3.3%)</b>
減価償却費	61	<b>53</b>	<b>△ 8 (△13.5%)</b>	<b>△ 11 (△17.6%)</b>
<b>営業損益</b>	△ 2	<b>116</b>	<b>+118 ( - %)</b>	<b>+82 (+243.0%)</b>
<b>経常損益</b>	52	<b>161</b>	<b>+109 (+207.8%)</b>	<b>+84 (+108.2%)</b>
<b>当期純損益</b>	45	<b>137</b>	<b>+92 (+204.6%)</b>	<b>+82 (+150.5%)</b>
<b>&lt;KPI&gt;</b>				
<b>決済取扱高 (億円)</b>	4,674	<b>5,497</b>	<b>+822 (+17.6%)</b>	<b>△ 176 (△3.1%)</b>
<b>売上総利益率</b>	76.9%	<b>72.7%</b>	-	-

### 売上高

決済関連サービスは前年対比 +25.4%と堅調に増加  
一方、GPVが計画をやや下回った影響で計画未達

### 営業損益/当期純損益

大型POS改修費が2Qにずれ込んだことが大きな要因ながら、コスト改善も進み、大幅に営業損益は改善

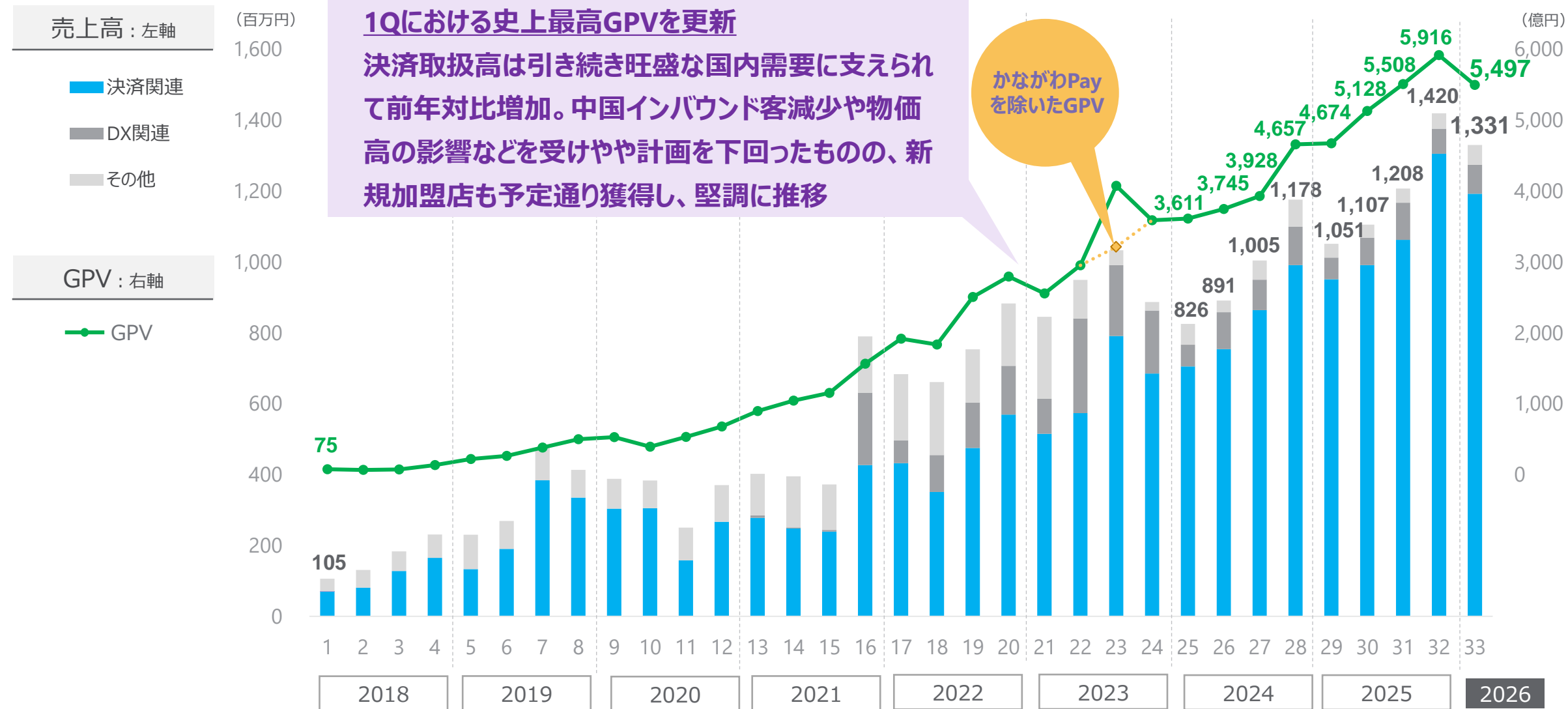
### 決済取扱高 (GPV)

新規獲得等により堅調に増加。ただしインバウンドと物価高によりやや予想を下回る

### 売上総利益率

前四半期に引き続き、決済端末の大口オーダーにより前年対比減少

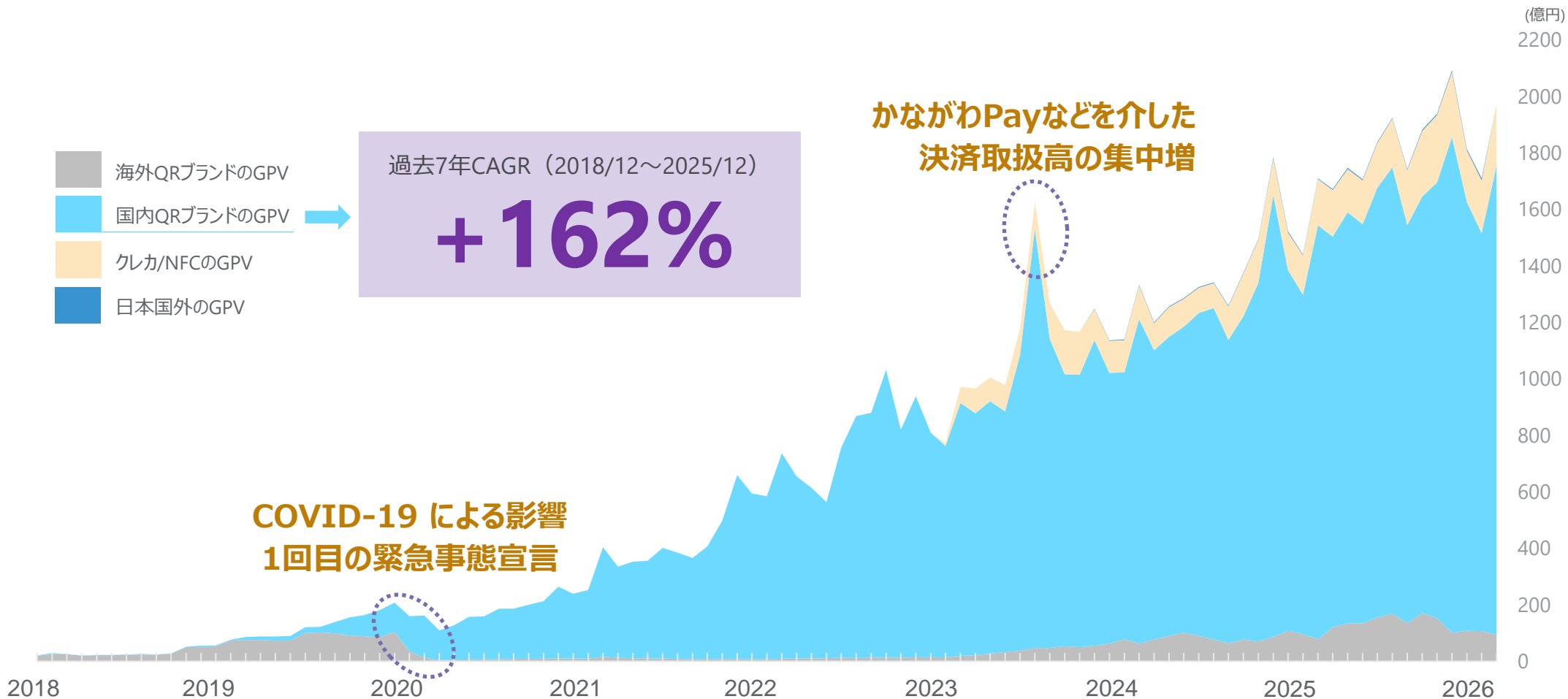
# 売上高・GPVの四半期推移





# 当社GPVの内訳

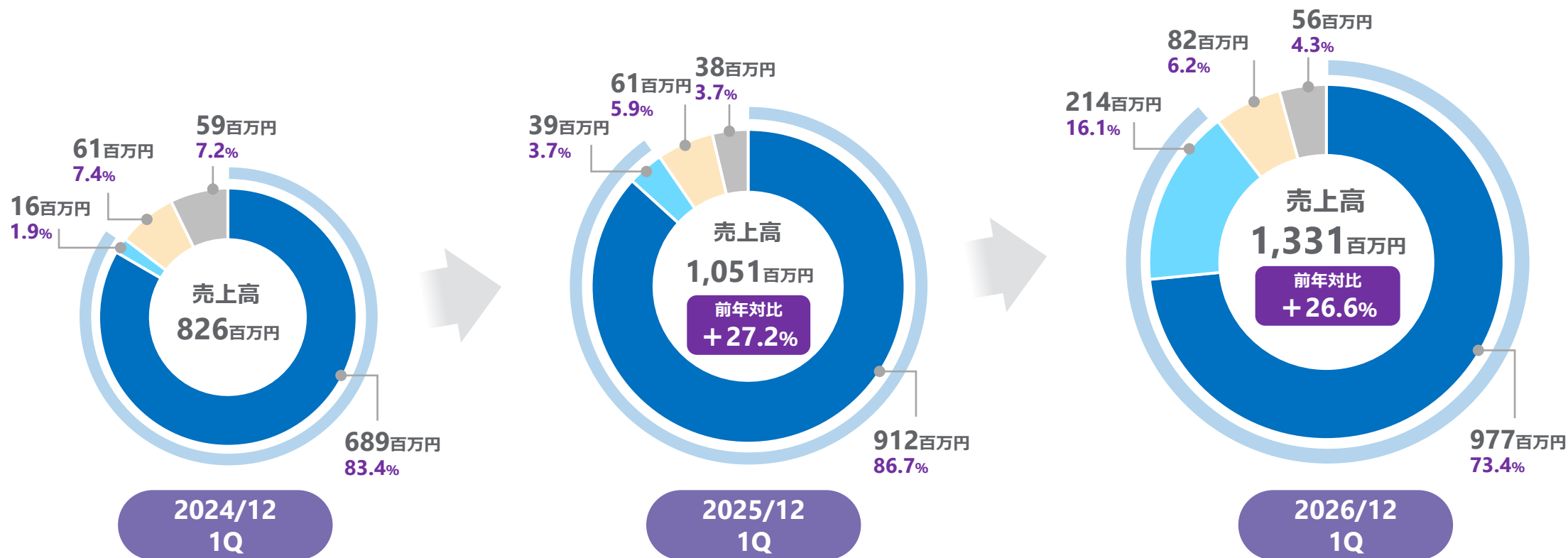
足元、GPVは引き続き増加傾向に。1Qとして史上最高額を更新。物価高の影響で流通系小売り及びガソリンスタンドを中心にGPVは計画をやや下回ったものの、引き続き国内需要は堅調。今後の動きは注視していく所存



# サービス別売上高構成比

決済関連(端末販売除く)サービスが進捗し、全社売上に対して73%超となった。端末販売は2025年4Qに引き続き、注力先特定業界向けに大口オーダーが入り進捗。今後様々なプロダクトに発展する販売となった。DX及びその他売上は例年と大差なく、堅調に推移

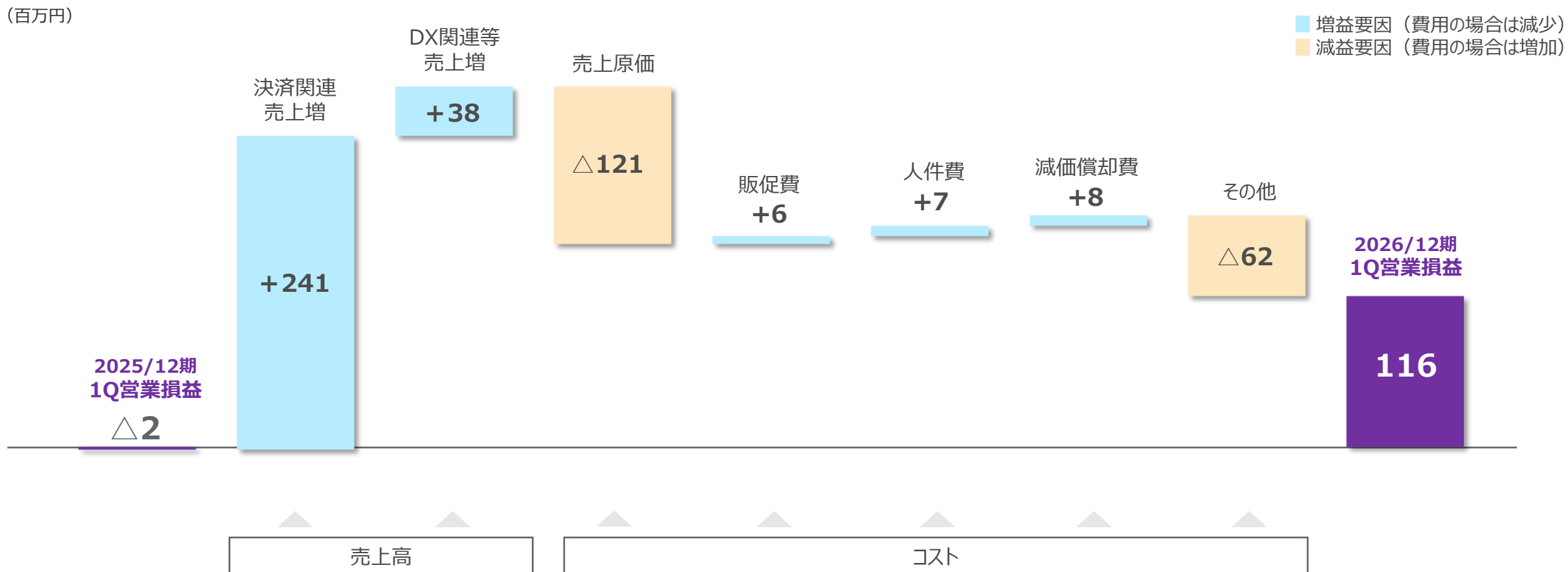
- 決済関連 (端末販売除く)
  - 端末販売
  - DX/ミニアプリ
  - その他
- 決済関連



# 営業損益の増減要因

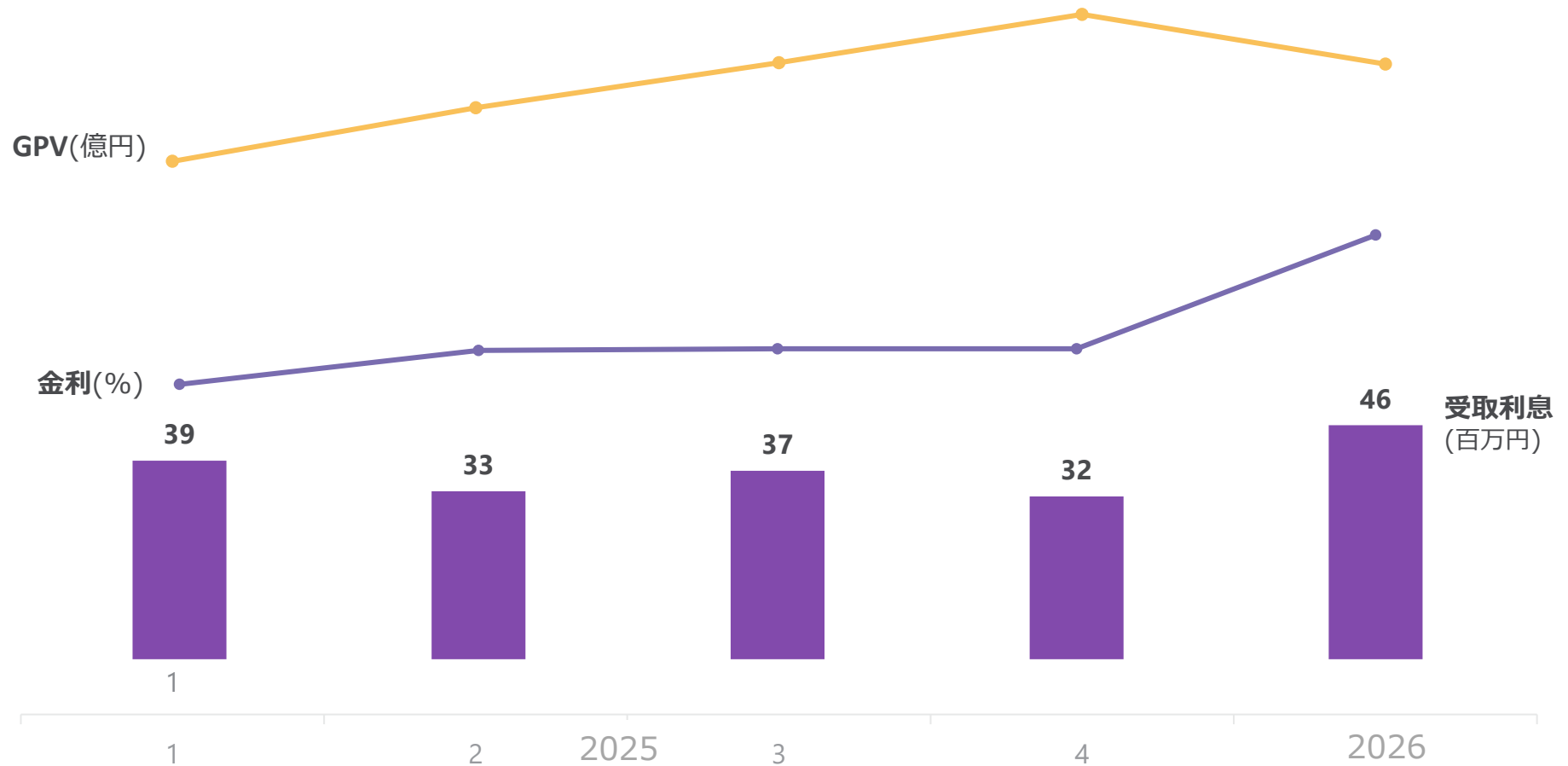
決済関連売上（端末販売を含む）が新規案件の獲得や既存加盟店のGPV増加等により前期から大幅に伸長。前年同期の赤字幅を吸収し、黒字化達成の主軸となった。DX売上は計画達成し増加。売上原価は増加したものの、計画対比抑制できた結果に。手数料収入獲得に注力し、高粗利の決済関連売上の増加やサーバー費等の販管費改善などで収益性に上積みがあった状況

(百万円)



## 受取利息の推移

営業外収益に計上されている受取利息はGPV増加に伴い増加。また日銀の政策金利に後追いし、金利が上昇すると受取利息も増える関係にある。



# 2026年12月期 通期業績予想(再掲)

20%ほどのGPV及び売上増を見込み、営業利益では2.1億円増加の5.0億円を見込む。

またGPV増及び利上げによる恩恵から受取利息が増加することもあり、経常利益は2.6億円増加の7.1億円を見込む

(百万円)

	2025年通期 (実績)	2026年通期 (予想)	増減	増減率
売上高	4,788	5,760	+971	+20.3%
決済関連	4,310	5,150	+839	+19.5%
DX/ミニアプリ	317	410	+92	+29.3%
その他	160	200	+39	+24.7%
売上原価	1,122	1,590	+468	+41.7%
売上総利益	3,665	4,169	+503	+13.7%
販売費及び一般管理費	3,372	3,668	+296	+8.8%
人件費	1,806	1,933	+126	+7.0%
減価償却費	244	268	+23	+9.8%
販促費	213	254	+41	+19.4%
その他	1,108	1,212	+104	+9.4%
営業損益	293	500	+207	+70.8%
受取利息	142	216	+74	+52.1%
経常損益	443	707	+264	+59.7%
法人税等	△82	214	+296	—
当期純損益	485	493	+8	+1.7%
GPV (億円)	21,228	25,474	4,246	+20.0%

## 売上高・GPV

複数の新規大型パイプラインが控えており、これらは順次売上・GPV増加に貢献予定。  
20%程度増を見込む

## 売上総利益

昨年対比、新たなキャッシュレス領域・案件のため原価が増加する想定だが、売上総利益率として70%超を確保予定

## 販管費及び法人税等

2025年比8.8%増にて売上拡大の目途が立っている状況であり、コスト効率は改善傾向にある。当期は繰延税金資産の計上により税負担が一時的に低下、来期以降は概ね法定実効税率に近い水準となる見込み

## 2026年12月期 通期業績予想(再掲)

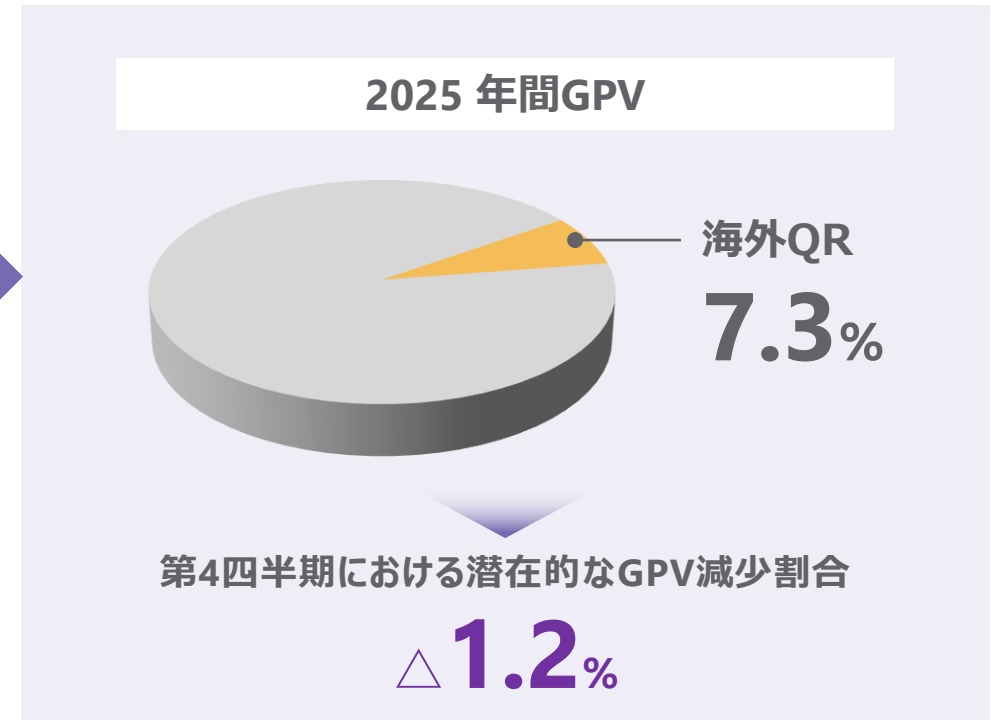
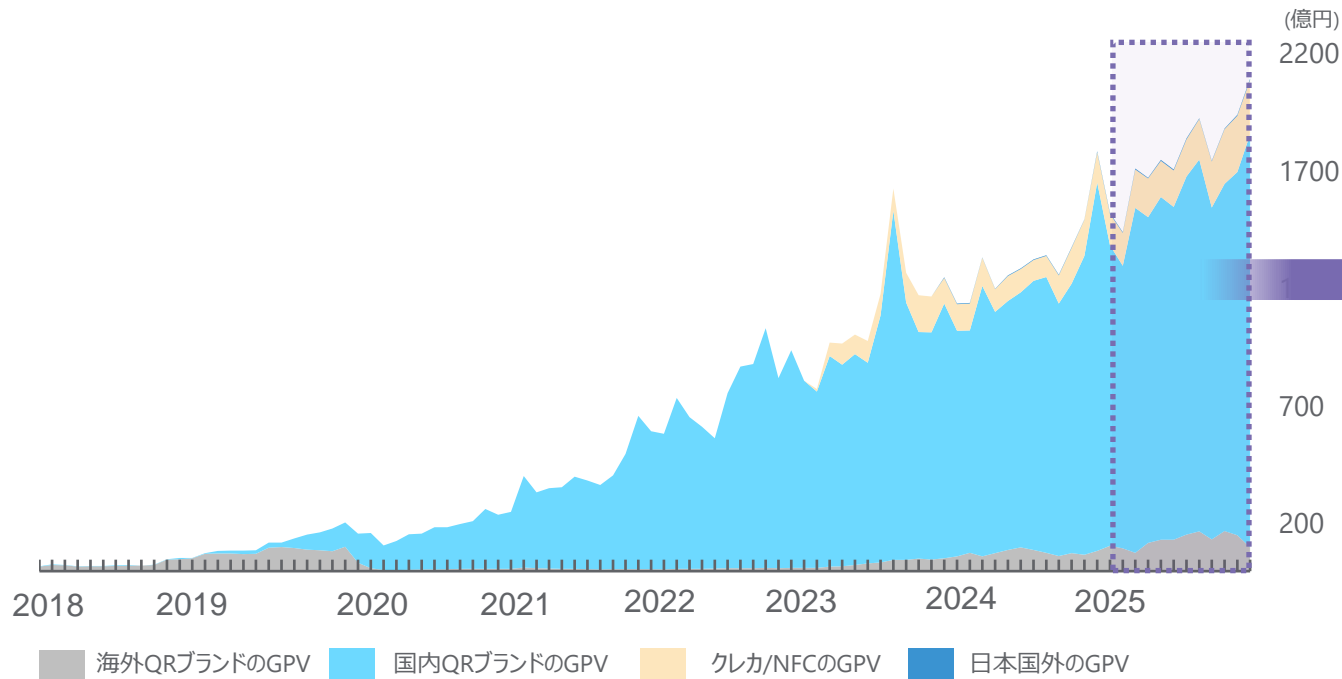
売上高については決済関連売上を軸に2025年対比増加予定。2026年1Qに将来短中期的にGPVに貢献するクライアント獲得に伴うやや大きめの販促費（POS改修費等）の計上が予定されている。

DXについては主にセルフレジ販売に伴う端末代や開発費が中心となるが、決済手数料の収益をより上げる施策を柔軟に展開する予定

(百万円)	連結									
	2025年（実績）					2026年（予想）				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	1,051	1,107	1,208	1,420	4,788	1,388	1,304	1,466	1,600	5,760
決済関連	951	991	1,062	1,305	4,310	1,260	1,146	1,306	1,436	5,150
DX/ミニアプリ	61	77	105	71	317	74	106	111	117	410
その他	38	37	40	43	160	52	51	49	46	200
売上原価	242	232	239	407	1,122	428	321	387	452	1,590
売上総利益	808	874	969	1,013	3,665	959	982	1,079	1,148	4,169
販売費及び一般管理費	811	812	847	901	3,372	925	875	872	995	3,668
営業損益	△ 2	62	121	112	293	33	106	207	152	500
経常損益	52	98	155	136	443	77	160	264	204	707
親会社株主に帰属する 当期純利益	45	82	92	265	485	54	111	184	142	493
GPV（億円）	4,674	5,128	5,508	5,916	21,228	5,674	6,117	6,592	7,091	25,474

# 当社GPVに対する中国インバウンド減少の影響（再掲）

GPV全体に占める海外QR = インバウンド比率は7.3%と小さく、中国インバウンド減少による当社への影響は限定的。



- 第3四半期から第4四半期にかけて日中間の航空機減便などによる悪影響は全体GPVに対して1.2%程度となった
- 中国系Payに限れば2割程度の減少が見られたものの、国内決済ブランドが堅調であり、総じてQoQのGPVは増加となった

## トピックス（2026年1月以降）

### トピックス 1

**決済取扱高が第1四半期として5,497億円と過去最高を記録**

P27 参照

### トピックス 2

**日本初\*AI×事前決済で医療現場の外国人患者による未収金問題を解消**

P28 参照

### トピックス 3

**横浜市商店街へデジタルスタンプラリーシステムを提供**

P29 参照

### トピックス 4

**中小企業向けプロダクトラインアップを拡充**

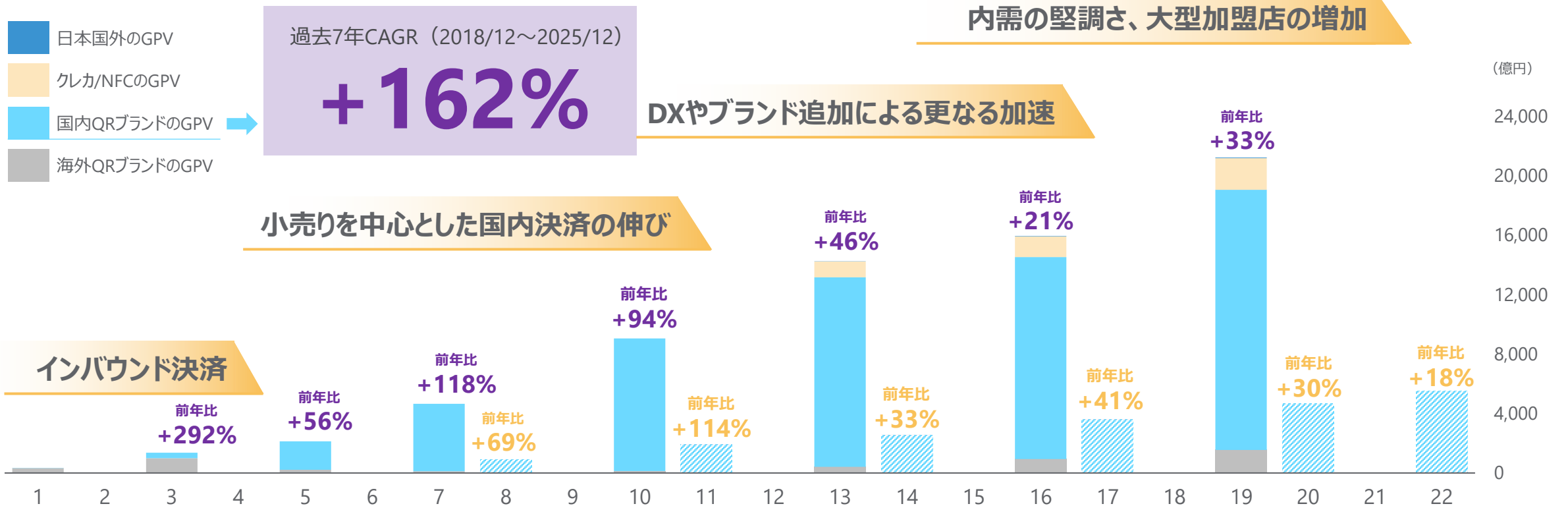
P30 参照

\*日本国内における、AI多言語自動対応と医療費未収金防止のためのオーソリ決済を統合したSaaS型システムとして（自社調べ）

# トピックス 1： 決済取扱高が第1四半期として5,497億円と過去最高を記録

決済取扱高が前年対比+18%と確実に進捗。1Qとして過去最高を更新。ただし計画対比は弱含む結果に。  
 今後のマクロ経済の不安定さなどは見通し辛い側面もあり、状況を注視していく

## 決済取扱高の推移



## トピックス 2：日本初\*AI×事前決済で医療現場の外国人患者による未収金問題を解消

外国人患者対応を「受付から会計まで」一気通貫で支援する統合型ソリューションを日本で初めて共同開発することに合意し、着手。医療現場の業務負担を大幅に軽減するとともに、深刻化する医療費未収金問題の解消を目指す。

\*注 日本国内における、AI多言語自動応対と医療費未収金防止のためのオーソリ決済を統合したSaaS型システムとして（自社調べ）

- Daisybell Japan社\*2と国際メディカル・コーディネイト事業者協会の協力のもと、統合型ソリューションの共同開発に合意、着手。
- 厚労省の調査では、調査に回答した病院の外国人患者の未収金総額は約13億円に上り、特に訪日外国人の入院では1件当たりの平均額が300万円を超えるなど、経営に与える影響が深刻化。
- AIエージェントによる多言語電話・受付対応による医療スタッフの負担軽減と医療向けデポジットによる未収金リスクの低減を図る
- 2026年5月以降で実証導入を予定



\*2 VoxAI Japan株式会社より社名変更

## トピックス 3：横浜市商店街へデジタルスタンプラリーシステムを提供

横浜市商店街総連合会が主催するデジタルスタンプラリー事業に、デジタルスタンプラリーシステムを提供。

- 2月から3月に行われたデジタルスタンプラリー企画「よこはまあっち！こっち！商店街ウォーク」は、横浜市の商店街で買い物した際に、スマホでQRコードを読み取ってスタンプを集め、抽選に応募できるもの
- 同時に開催された横浜市緑区の緑区商店街のデジタルスタンプラリーにもシステムを提供
- デジタル商品券や地域ポイントをはじめ、さまざまなDXソリューションの提供を通じて地域経済の活性化に貢献



## トピックス 4：中小企業向けプロダクトラインアップを拡充

加盟店の導入段階から成長フェーズまでを見据え、それぞれのニーズに応じて必要な機能を選択できるサービスラインアップを拡充。加盟店の利便性向上と事業成長を支援するとともに、当社の収益基盤の拡大を図る

### 加盟店の利便性向上



- 10以上のペイ追加
- 早期精算
- 購買体験の高度化

### 当社の収益基盤の強化



- エンゲージメント向上による  
継続利用の促進
- 収益機会の広がり



3

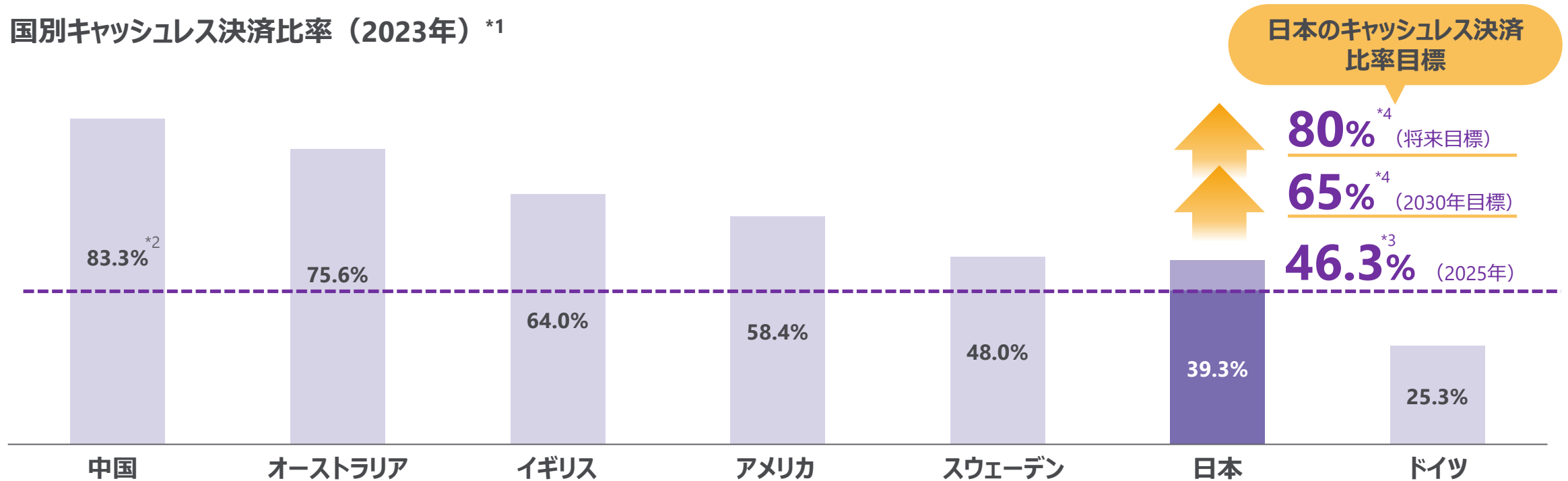
## マーケット環境と当社の状況

# 高い成長ポテンシャルを有する市場

日本のキャッシュレス決済比率は他国に比べ低く、また経済産業省がキャッシュレス決済比率目標を掲げていることから、高い成長ポテンシャルが存在する。

なお2025年の日本のキャッシュレス決済比率は従来の算定指標にて46.3%、新算定方法の国内指標では58.0%。

国別キャッシュレス決済比率（2023年）\*1



\* 1 国別キャッシュレス決済比率の各国数値は、世界銀行「Households final consumption expenditure 2023(2025/4/15版)」及びBIS「Payment Statistics」の非現金手段による年間支払金額 2023年(2025/6/1版)から算出したキャッシュレス推進協議会「2023年の世界主要国におけるキャッシュレス決済比率を算出しました」(2025/9/4)

\* 2 中国の数値はEuromonitor International開示数値

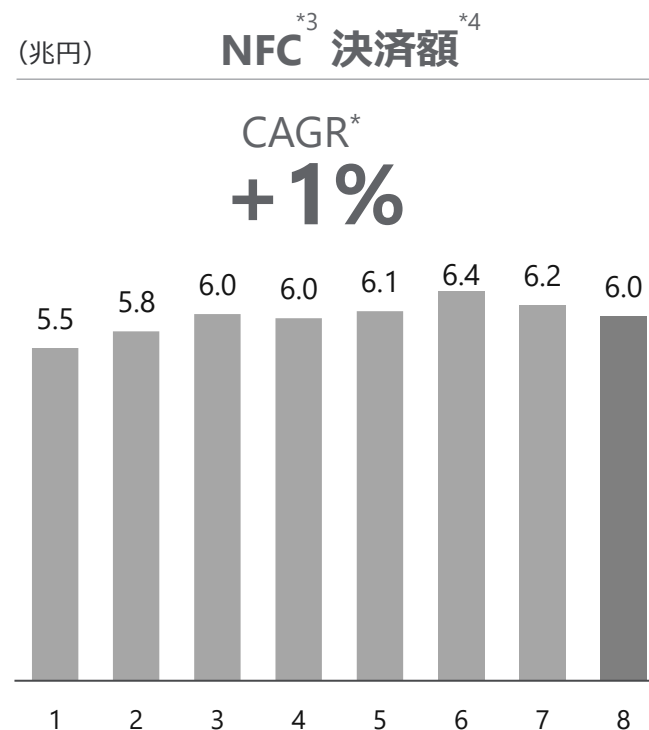
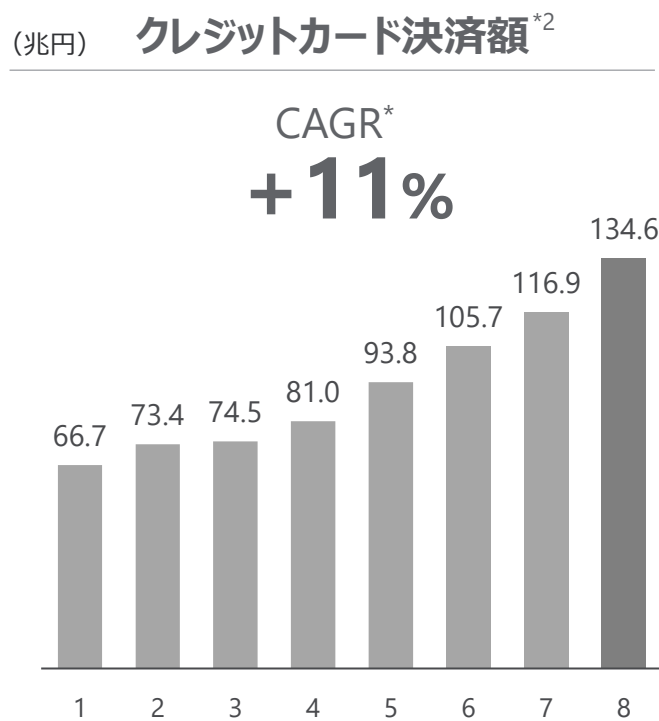
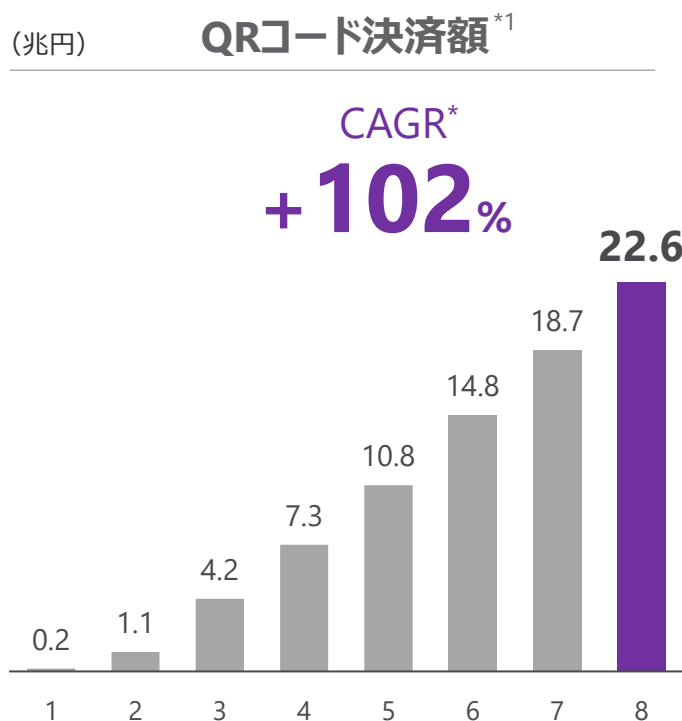
\* 3 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」(2026/3/31)

\* 4 経済産業省「キャッシュレス推進検討会とりまとめ」新たな算定方法による国内指標(2025/12/26)

# キャッシュレス決済における急成長領域でのサービス展開

当社のコア商品であるQRコード決済の市場はクレジットカードやNFCの市場と比較して急速に成長。

日本のキャッシュレス市場の発展に最も寄与する決済方法となっている



\*注 CAGR計算期間:2018年-2025年  
 \*1 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」(2026/3/30)  
 \*2 一般社団法人日本クレジット協会「<(一社)日本クレジット協会の調査結果に基づく統計資料>」(2026/3/31)  
 \*3 「Near Field Communication」の略で、近距離無線通信を意味します。非接触ICチップを使って、かざすだけで通信できる通信規格のことです。通信エリアが短いことが特徴で、おサイフ機能付きのスマートフォンや、Suica、PASMOなどの交通系ICに使われている技術になります。  
 \*4 日本銀行「決済動向(2026年2月)」(2026年3月31日)



4

## 成長戦略

## 中期的な成長に向けた基本戦略

複数の成長ドライバー（キャッシュレス決済の成長 / DXソリューションの拡大 / 海外展開）により、成長ペースの加速実現を目指す

収益

=

GPV

×

テイクレートを

+

DX製品/POS 等  
(クロスセル)

### 複数の成長ドライバー

1.   
StarPay

マルチキャッシュレス決済

P36 参照

2.   
StarPay-DX

DXソリューション

P37 参照

3.   
StarPay-Global

海外展開

P38 参照

加盟店、QRコード決済ブランド/スーパーアプリ事業者 の双方に対して高い付加価値を提供

# 1. マルチキャッシュレス決済

複数の新規GPV獲得施策により、継続的な成長を目指す

## セールspartner(OEM/取次店)を通じた 新規加盟店獲得の拡大

### ベンダー各社との連携強化

- 地方金融機関
- 決済関連会社
- レジやPOS
- 自販機 など

強みである  
セールspartner網の  
更なる拡大

新規加盟店の獲得を加速

新規GPVの獲得

## DX商材とのクロスセル

### 新規顧客

DX商材による獲得  
↓  
決済サービスに誘導

新規GPVの獲得

### 既存顧客

DX商材とのクロスセル  
↓  
DX商品内で

新規GPVの獲得

## 利便性の高い商品の提供

接続するブランド数の増加

あらゆる顧客ニーズに対応

短納期による商品提供の実現

強みとするPOS接続など

柔軟な接続の加速

既存の決済端末や他社端末

## 2. DXソリューション

StarPay既存加盟店に対してキャッシュレスのみならず、省人化DX商材などのStarPay-DXを追加的に提供し、クロスセル増大を図る。その実現に向け、カスタマイズ性（技術力）と納品スピードを高める

StarPay加盟店にStarPay-DXの導入を促進



DXソリューションの導入数増加 & 加盟店のエンゲージメント向上

### 3. 海外展開

海外QRコード決済ブランド及び海外の主要銀行等との提携を進め、海外決済ブランドの取扱数/提供地域拡大により、StarPay及びStarPay-DXのグローバル展開を推進・加速

#### <現在の海外戦略の状況>

QRコード決済ゲートウェイとして  
世界各国のスーパーアプリを集約

+

OEMパートナーである海外の主要銀行等に  
決済ゲートウェイサービスを提供  
DXソリューションを加盟店へ提供

#### <今後の海外戦略の展望>

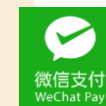
全てのQRコード決済ブランドを  
世界各地で利用可能にする  
&  
地域問わず加盟店に対して  
DXソリューション提供が可能に

#### 海外のQRコード決済ブランドとの強固なリレーション

当社は、Alipay・WeChat Payとの提携を先駆けて実施した  
QRコード決済ゲートウェイ



NETSTARS



2015/6~

- QRコード決済ゲートウェイとして日本で最初にWeChat Payと提携
- 代理店としてWeChat Payを国内で拡大

海外QRコード決済ブランドとの提携を拡大

海外QRコード決済ブランド数 40種類以上

# 今期注力施策：マルチキャッシュレス決済

従来の決済事業領域とともに、+α領域であらゆる決済ニーズ補足に取り組む

## キャッシュレス対応業界の拡大



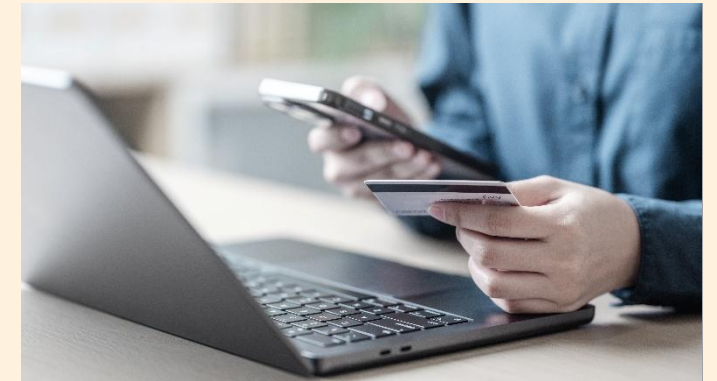
流通系小売りのみならず、医療・保険、不動産、教育等、キャッシュレスに馴染みの薄い業界にも積極的に展開。各セクターに特化した決済も開発予定

## 決済ブランドの拡張



国内・海外、Web2.0・3.0等問わず、決済ブランドを追加・拡張  
圧倒的ブランド数No.1を目指す

## 非対面決済の拡充



これまで強みとしていた対面決済のみならず、非対面決済の拡充も推進  
スマホゲームのアプリ外課金もその1つ

# 今期注力施策：DXソリューション

従来の飲食向けの単一プロダクト提供を他業者・業態にも展開し、顧客ニーズに応えるソリューション提供に取り組む

## セルフレジ

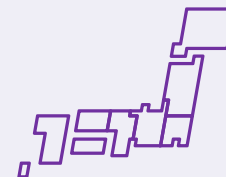
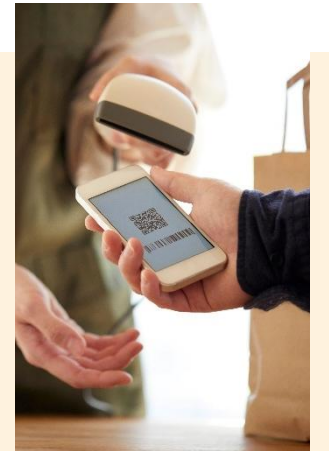
- 飲食店だけでなく映画館、フィットネスジム、学食等多様な業態に対応
- 省人化、売上管理の効率化に貢献



決済手数料のアップセル  
決済の解約防止

## 自治体ウォレット

- かながわPay、なはんちゅPAY等、地域還元施策のウォレット、デジタル商品券のシステム構築や周辺サービスを提供
- 地域内経済の活性化
- 地域社会のサポート



地域のキャッシュレス  
決済を促進

## 1 JPQRを通じた“日本発”のグローバル決済を複数国と展開

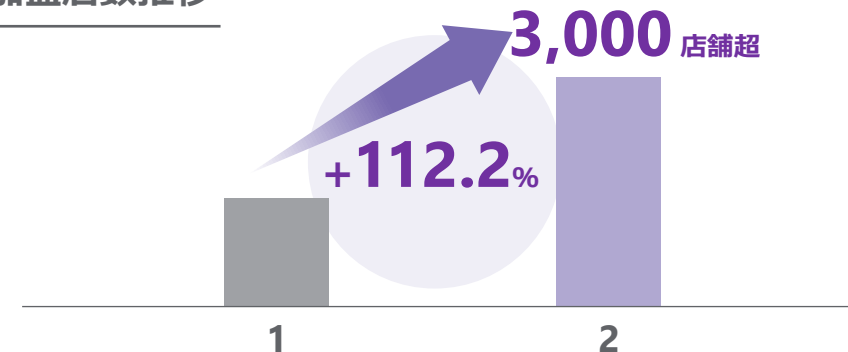
- 日本統一QRコード(JPQR)の海外展開における**唯一のスイッチャー**として、各国を跨いだキャッシュレス決済の実現を推進
- 2025年12月期は、インドネシア、カンボジアの2カ国と連携し、日本のインバウンドマーケットに貢献  
アウトバウンド向け施策も準備中
- 今後、さらに**QR決済使用可能な国が増加予定**



## 2 カタールにおけるキャッシュレス決済の追加導入を加速

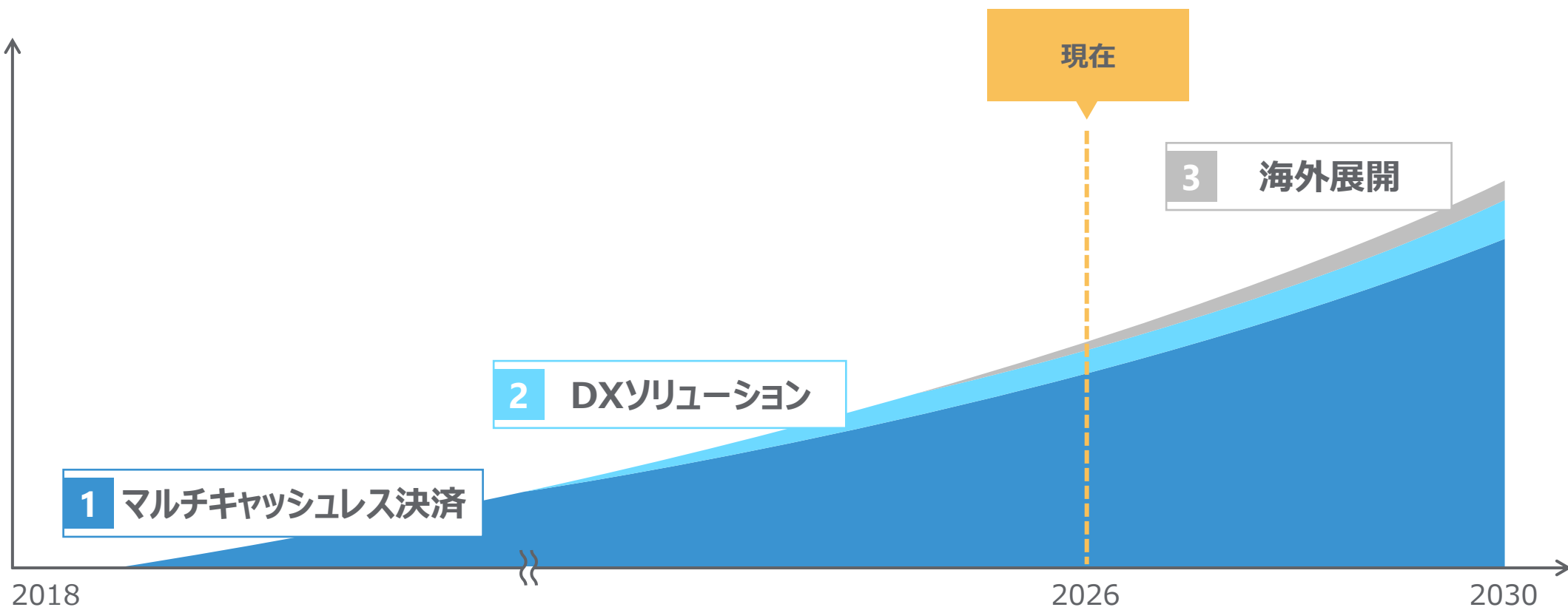
- 2023年のサービス提供開始以来、**店舗数が112.2%増加**
- インドの統一決済インターフェイス（UPI）やWechatPayを導入済み
- **今後も新規加盟店や決済ブランドを一層拡大予定**
- 店舗決済にとどまらず、キャッシュレス決済が必要なポイントにおける柔軟なサービス提供を目指す

### 加盟店数推移



## 中期成長イメージ

基盤であるQRコード決済を中心としたキャッシュレス決済を更に拡大するとともに、DXソリューションによるクロスセルとグローバル展開を加速



中長期的な企業価値の向上と充実した利益還元の実現を目指して、当面は、積極的な先行投資を推し進める

## 投資方針

### 【基本方針】

今後も、新規加盟店の獲得、決済システムの安定的な稼働等を通じ、決済総額および手数料売上の拡大を実現するため、優秀な開発人員および営業人員の採用費を含めて成長機会への投資を継続

### 【現時点での計画】

StarPay（決済システム）の機能拡充や、審査・運用システム機能拡充、DXソリューション関連システム機能拡充等を内容とする投資を計画

## 配当方針

### 【基本方針】

利益配分については、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、常に株式価値の向上を念頭に置き、事業投資と配当を比較し、その時々で最適な資本配分を実施

### 【現時点での当社の認識】

配当との対比で、株式価値向上に資する有効な事業投資が多数存在している状態であり、利益の黒字化を予想する2026年12月期も無配とする方針



5

補足資料

# 会社概要

企業名	株式会社ネットスターズ
設立	2009年2月12日
代表者	李剛
事業内容	キャッシュレス決済サービス、およびDXソリューションの提供
資本金	45億0,477万円（2026年3月末時点）
所在地	〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-3-5 住友不動産八丁堀ビル 3F,4F
海外拠点	シンガポール・ベトナム・中国
従業員数	224名（連結 2026年3月末時点）
上場市場	東証グロース 5590

# マネジメントチーム

各方面に経験豊富なプロフェッショナルを配置。代表取締役社長CEOの李はエンジニアとして複数の日本企業で勤務後、当社を設立。CTOの陳はシリコンバレーの大手テック企業等にて開発に従事した経験を有する。また、COOはLINE Pay社の元CEOであった長福が務め、CFOは外資系投資銀行で資金調達業務に従事した安達が担当

## 技術・開発



陳 斌  
Chuck Chen  
CTO



StarPay

StarPay-DX



王 鯤  
Kun Wang  
Director



吉田 興佳  
Kyoka  
Yoshida  
Director



李 剛  
Tsuyoshi Ri  
CEO  
SCSK

## ファイナンス / 経営管理



安達 源  
Gen Adachi  
CFO



## セールス/オペレーション/海外事業



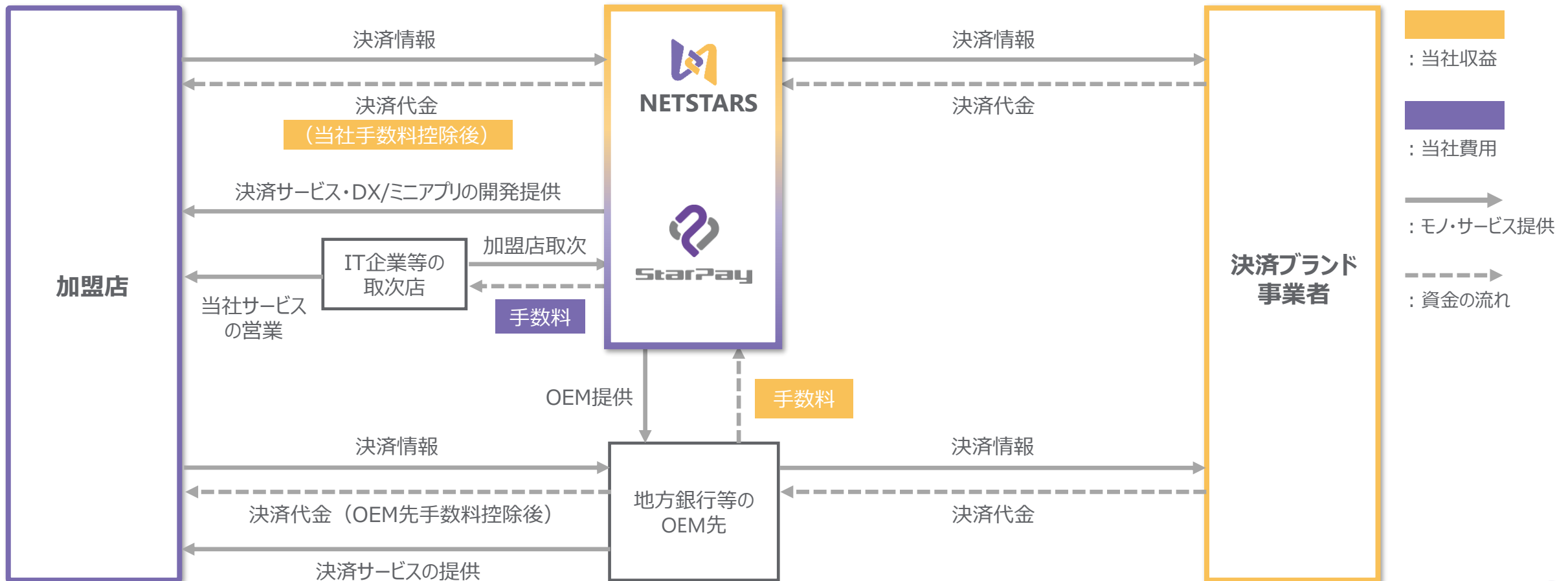
長福 久弘  
Hisahiro Chofuku  
COO



\*注 ロゴは当社経営陣の過去の所属組織・団体を掲載

# 当社の概要 基本的なビジネスモデル – 決済ゲートウェイサービスをワンストップで提供 –

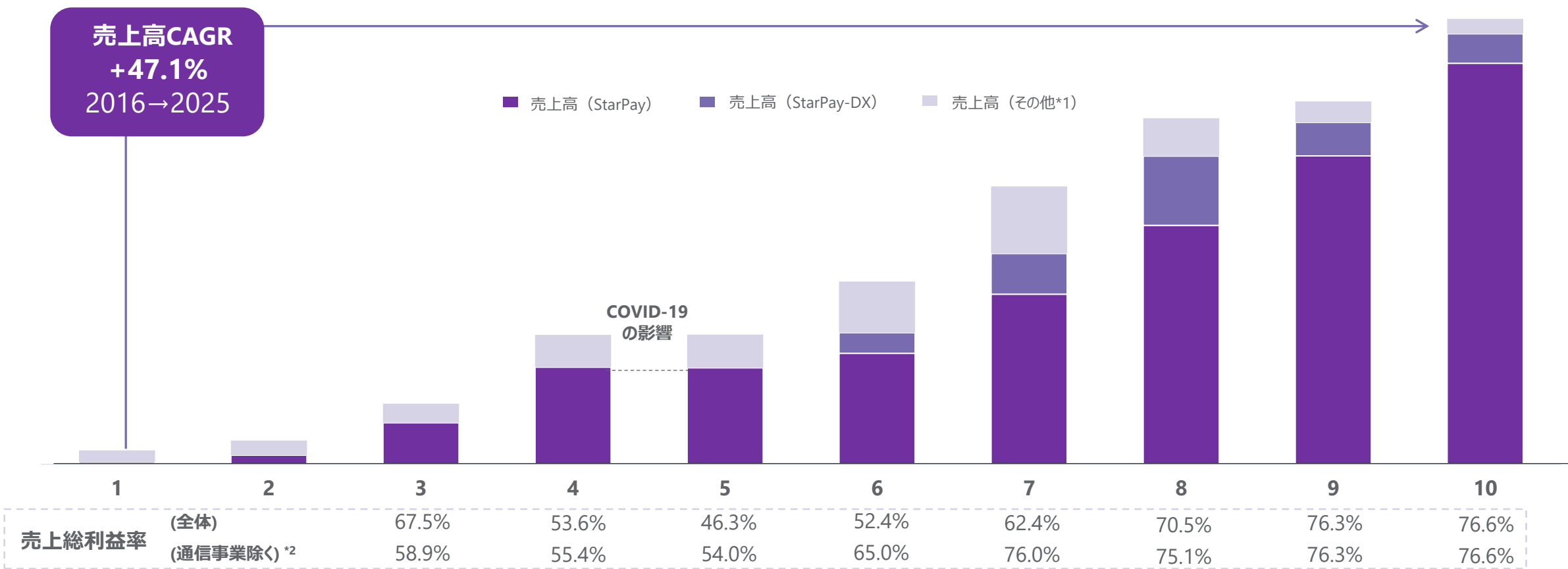
当社を通じて多様な決済手段に対応するキャッシュレス決済ゲートウェイサービスを加盟店に対して提供。  
 また、加盟店にとって負担となる複数決済ブランドとの契約や審査、精算プロセスをワンストップで提供



# 当社の概要 売上高の高成長性

QRコード決済手数料の成長に牽引され、高い売上高成長率を実現

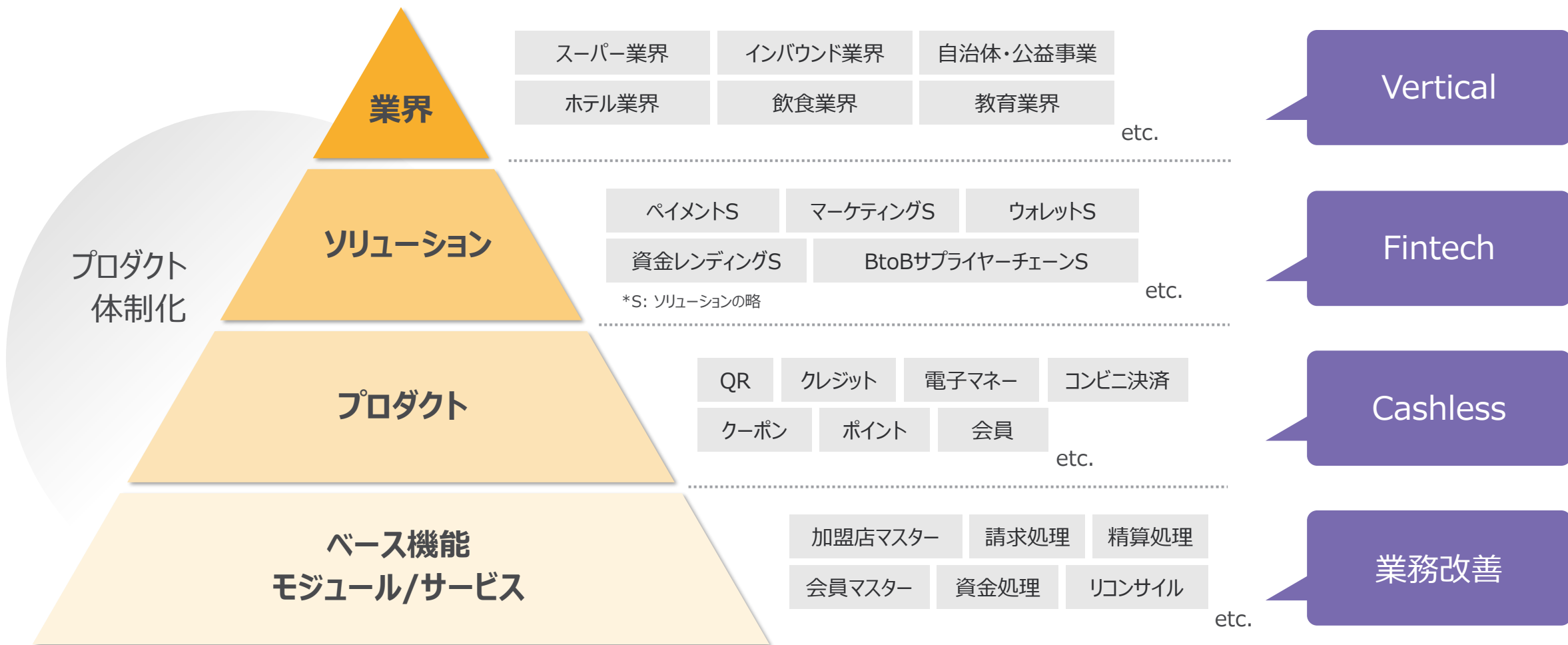
2020年はCOVID-19がインバウンドの決済額に影響を与えたものの、国内ブランドの利用増加がカバー、以降も売上高は順調に拡大



\*1 「その他」には、プロモーションサービス、通信事業等が含まれる

\*2 2023年4月末に終了した通信事業を除いた数値

# 当社の製品・サービス戦略



# 当社の技術的コストダウン要因

世界最先端技術であるクラウドシステム運用において高い安定性を実現（クラウドネイティブインフラの採用+コンテナ技術）。常に製品、技術、テスト、運用で連携した取り組みを行い、性能、安定性、コストのバランスを効果的に実現。

## クラウドコンピューティングのアーキテクチャ最適化

-プロセッサをx86からARMアーキテクチャに移行し、リソースコストを大幅に削減

## バッチ処理の最適化

-処理時間を延長し追加のCPUやRAMリソースの消費を抑制、ソース効率を最大化

## AIによるアプリケーション監視

-AIを活用してシステムの動作状態をリアルタイムで監視し、潜在的な問題を正確に予測。

## リソース使用状況のスマート分析

-AIを利用して毎月のリソース使用データを分析し、改善の余地を発見。そのフィードバックを各アプリケーション担当者に速やかに共有

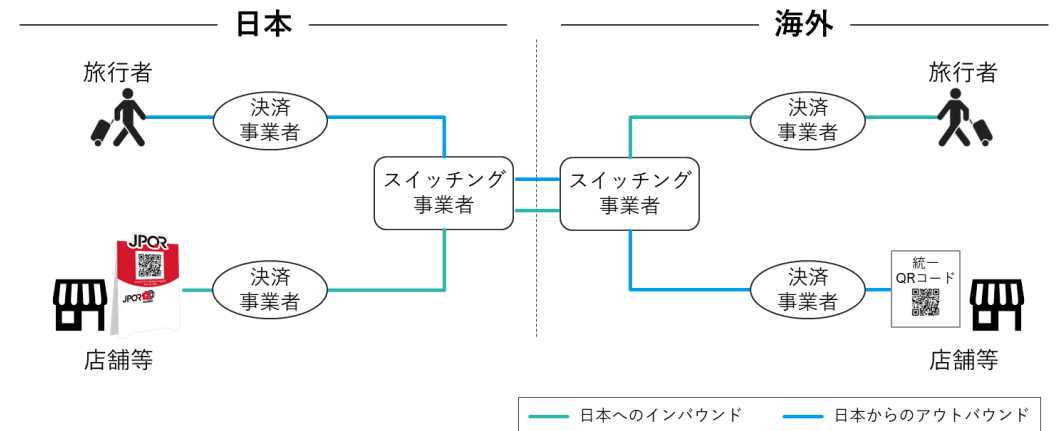
今後は下記を通じてさらなるコスト削減に取り組む

- ・クラウドコンピューティング環境の改善
- ・リリースプロセスの改善
- ・トランザクションエントリの統合に基づくネットワークのリソース使用削減 など

# 決済事例 ①大阪・関西万博で国内初のJPQR Global提供開始

7月のカンボジアに引き続き、8月よりインドネシアの統一QRコード決済規格「QRIS」が「JPQR Global」に対応。インドネシアパビリオン等において利用開始に。他アジア諸国のコード決済サービスも順次追加予定。

- 「JPQR Global」は、政府の「観光立国推進基本計画」（2023年3月31日閣議決定）等において示された、「国内統一規格（JPQR）とアジア各国の統一規格の相互連携」を実現する取り組み
- 相互連携により、訪日外国人が日本国内店舗での支払い時に、自国で利用しているQRコード決済サービスをそのまま利用可能
- ネットスターズは「JPQRスイッチングシステム」を構築し、スイッチャーとして当事業に参画
- インバウンドだけでなく、アウトバウンドでの支払いも準備中



## 決済事例 ②「メルペイ・d払い共通QRコード」に「StarPay」を接続

当社の「StarPay」を「メルペイ・d払い共通QRコード\*」に接続。第一弾として「WeChat Pay」による支払いが可能に。今後「WeChat Pay」以外のQRコード決済の追加も検討を進めている。

\* お客様読み取り方式（MPM）での対応

- メルペイとドコモは、スマホ決済領域で連携し、1つのQRコードで「メルペイ」「d払い」の両スマホ決済サービスが利用できる「メルペイ・d払い共通QRコード」を提供。
- 「StarPay」の加盟店登録のシステムを利用することで新規で「メルペイ・d払い共通QRコード」に申し込む際は、「WeChat Pay」の加盟店審査結果を即時で受け取ることが可能になり、「WeChat Pay」利用希望の店舗において、スムーズに利用開始できるように。



# DX事例 ①DXプロダクト提供事例

## カラオケルームの精算やホテルの無人店舗など新しい業態に進出

### カラオケルーム歌広場

#### 課題

- ✓ 人手不足の中、省人化できることはしたい
- ✓ 長時間営業の中、精算のために人員をおくのを減らしたい

#### DX効果

- ✓ 精算時はキオスク端末にお客様が伝票のQRコードを読み込ませて自分で精算
- ✓ 全店導入で精算に必要な人手を削減



### 1955 東京ベイ by 星野リゾート

#### 課題

- ✓ 舞浜テーマパークエリアに新規開業の「1955 東京ベイ by 星野リゾート」各サービス利用者が時間帯によって集中する特徴をもつ。
- ✓ 疲れているお客様をお待たせしない、サービス提供が課題

#### DX効果

- ✓ 飲食購入スペースに無人レジ設置で、夜遅くにお客様が自分で飲食物を購入できる
- ✓ ディナーや朝食時もセルフレジを活用し、お客様の待ちストレスを軽減



## DX事例 ②Payment関連ウォレット・デジタル商品券等

### 企業・自治体の対象をしばったウォレット・商品券関連サービスにも実績

#### ハウスペイ/サンプラザカードペイに連携

株式会社ジャックスの「ハウスPay®」と、ネットスターズの「StarPay」連携第一弾。スーパーマーケットサンプラザのオリジナルPay「サンプラザカードペイ」によるお会計のレジ対応が可能に。



#### 自治体向けデジタル商品券/なはんちゅPAY

2024年実施の沖縄銀行やSCSK サービスウェア社などが委託実施した那覇市プレミアム付商品券事業に参画。市民に寄り添った効率的かつ効果的な運営で物価高騰支援実施に貢献。



「なはんちゅPAY」Webサイト

#### ポイント/かながわPay

2021年から2023年まで実施された神奈川県キャッシュレス・消費喚起事業（通称：かながわPay）にて県民向けのポイントを貯める・利用するアプリおよび加盟店システム等を担当。複数の決済サービスと連動して地域限定ポイントを付与できるシステムを開発。



#### 自治体向けデジタル商品券/横浜市商店街広域プレミアム商品券

横浜市商店街総連合会が主催する「横浜市商店街広域プレミアム商品券」事業において、システムの提供ならびに事務局業務の運営を受託。地域経済の活性化や持続可能な地域社会のサポートに取り組む。



# DX事例 ③ミニアプリとは？

ミニアプリ … 「スーパーアプリ」内で様々な機能の提供を可能にするアプリ

## 上新電機 (LINE)



ガチャ  
キャンペーン

## BYD (LINE)



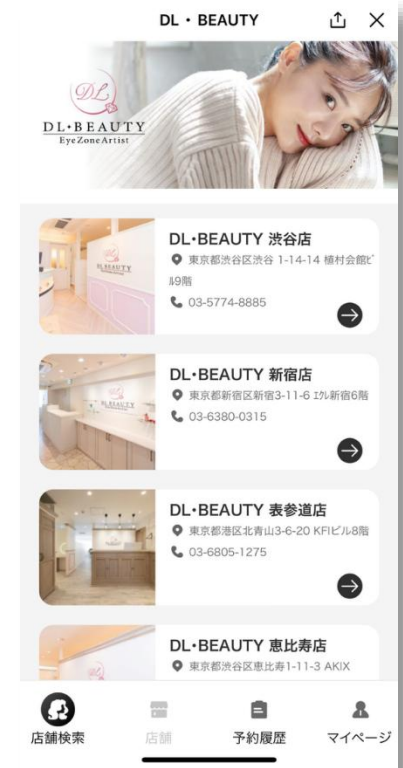
アンケートキャンペーン

## ハートアップ° (LINE)



会員管理

## Hyper Soft (LINE)



美容室予約

# 2026年12月期 通期業績予想のポイント

**業績に対する更なる上乗せを狙いつつ、通期黒字幅をしっかりと拡大する方針。**

## **GPV及び売上が20%程度増加予定**

- ・国内のキャッシュレス需要が堅調であり、GPVは20%増を予定
- ・大型新規顧客も複数獲得予定
- ・複数の新規顧客獲得及び堅調な売上が想定されるものの、同時に2027年以降の新規獲得にも2026年に注力する方針であり、POS改修費（販促費）は投資する方針

## **営業利益及び経常利益の黒字化を拡大予定**

- ・AIも大きく寄与するサーバー費抑制や人件費抑制が進み、「あるべき姿」で示したコスト10%程度増を下回る方針で利益は拡大予定
- ・金利上昇局面において潤沢な受取利息も経常利益に寄与する予定

## **新規セクター・プロダクトに伴う開発も同時に進める予定**

- ・粗利率は引き続き70%超と業界内で高い水準を維持しながら、新決済セクター・プロダクトにおける開発原価を伴うプロジェクトも積極的に推進する方針

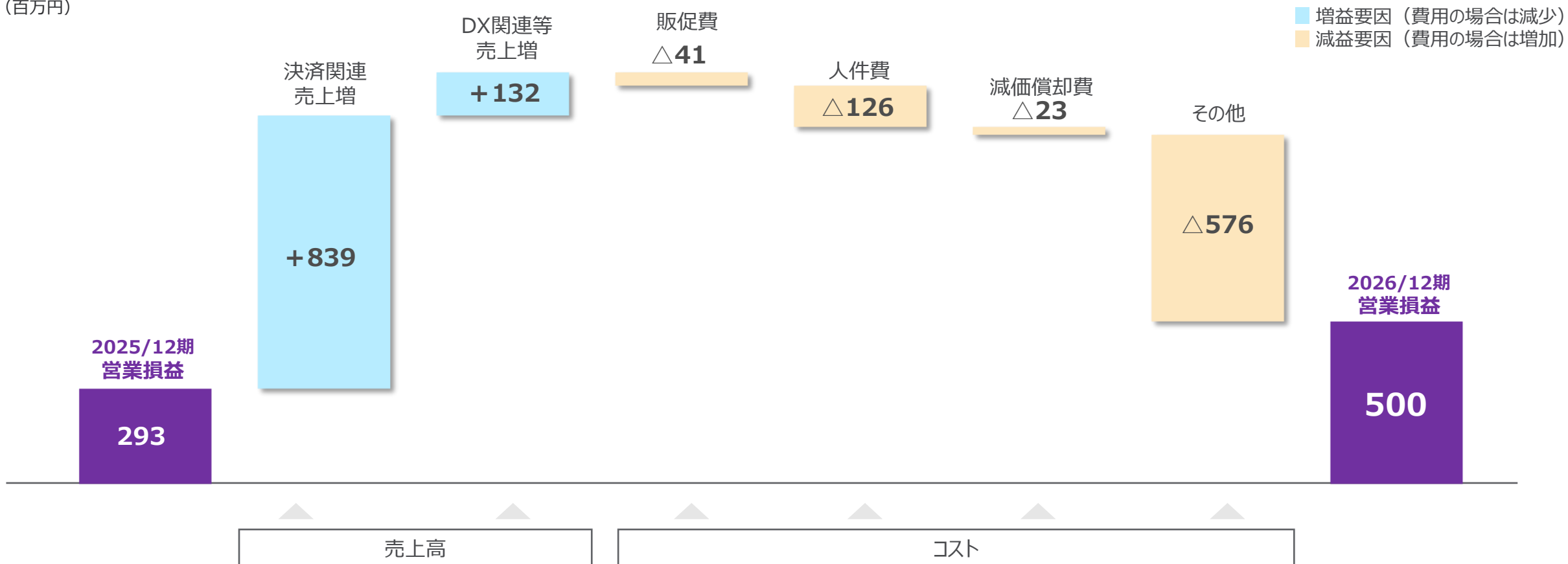
## **当期純利益に係る法人税等：黒字転換により繰延税金資産が計上**

- ・25年期は繰延税金資産の計上により税負担が一時的に低下したが、以降は概ね法定実効税率に近い水準となる見込み

# 2026年12月期 営業損益の増減要因

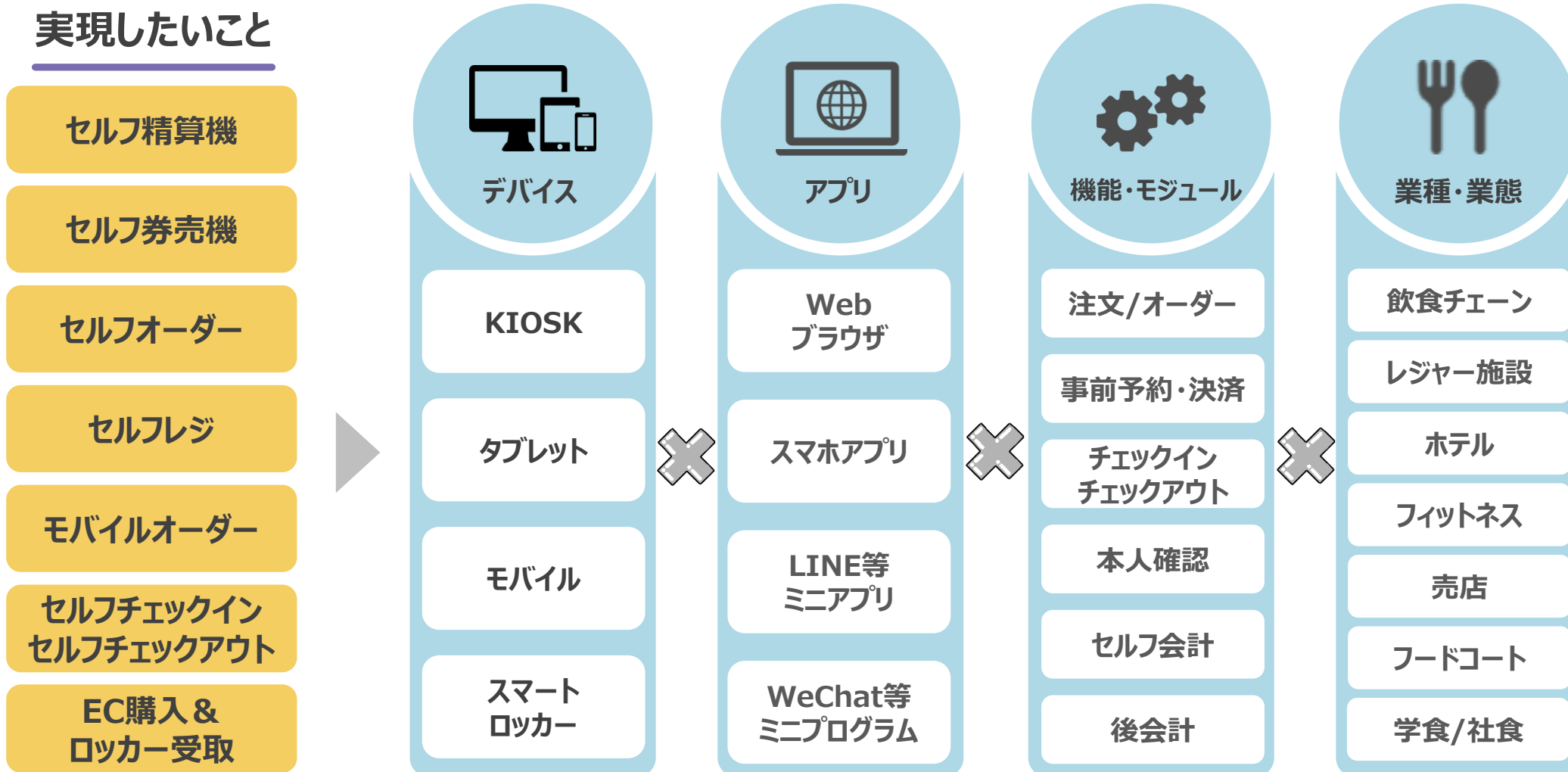
通期黒字幅の拡大を予定。決済関連売上（端末販売を含む）が新規大型案件の獲得等により順調に伸長する予定。また、2025年  
期に低調だったDX案件は中小型案件を中心に上積みを想定。販促費等に大きな変化はないが短中期的な新規案件獲得に伴うPOS  
改修費増が見込まれる。コスト構造が改善傾向にあり、販管費の増加は基本方針の10%には達しない見込み

(百万円)



# DXソリューションの重点施策

マルチ決済×DXソリューションのクロスセルを加速させるべく、決済・注文セルフ化導入支援のトータルソリューション「レジレスプラットフォーム」の展開を加速。個別業種に向け、多様なデバイス・フォーマットに対応したプロダクト提供を推進する



### ネットスターズの「2030年あるべき姿」を策定

「お金の流れを、もっと円(まる)く」、という長期目標に向かう中、今後5カ年でネットスターズとして思い描く姿を「2030年あるべき姿」として策定し、ステークホルダーの皆様に対して中期的な絵姿をご提示申し上げます。

あるべき姿の根幹は「フィンテック企業としてお金の流れをより豊かにし、社会への貢献を強める」ことにあります。個別業態に対しての実績ノウハウを蓄積し、クラウド・コンピューティング、デジタル技術、Web3.0技術、AI技術等の革新的技術を一層活用することで各業態に適した商品展開を加速させます。

加盟店の皆様、パートナーの皆様幅広く受け入れられるプロダクトをご提供することにより、信頼性の高いキャッシュレスのさらなる普及、省人化による効率化を促し、社会全体の活性化に貢献して参ります。

革新的かつ先進的なプロダクト開発、コスト効率の追求、安定性の追求を余談なく進め、ネットスターズは2030年をターゲットとし、更なる成長をコミット致します。

## 2030年あるべき姿

### 現状の事業体を中心としたオーガニックの成長をもってGPVを6兆円超を目指し、 決済関連売上を100億円超とし、全社売上120億円超を目指す

解約率を引き続き低位安定推移させ、GPVをコホート型で増加させ、決済関連売上を軸に全社売上増加を目指す

### 売上総利益率は引き続き70%超の維持を目指す

競合他社と比し、魅力的な売上総利益率を維持

### 営業利益率及び経常利益率25%超を目指す

営業利益率の25%について到達すべく、更なるコスト構造の改善及び売上増加、売上総利益率の増加を目指す

### ただし、さらなる成長を企図し、上記 + $\alpha$ の売上高及び利益率をもたらされると判断に足る新規パートナー獲得、新規事業（Web3.0関連やAI関連等）等への投資を検討し、上記数値を底上げする

全社売上120億円や利益率の目標は現状の事業体を中心とするものであり、更なる売上及び利益の上積みを目指し、積極的な事業展開を推進する

### 加盟店ネットワークをフル活用し、加盟店により必要とされるキャッシュレス・送金・DXを包括的に提供する

新規加盟店獲得を加速させ、既存加盟店にアップセル・クロスセルにより、より多くのプロダクトの提供を積極展開する

### クラウド・コンピューティング、デジタル技術、Web3.0技術、AI技術等の革新的技術を一層活用し、各業態に特化したキャッシュレス・送金・DXの実装を推進する

革新的な新規技術をより一層活用することで、新規プロダクトを開発、提供し、個別業態に適した加盟店のキャッシュレス関連の選択肢を増加させる

### サーバー費や開発費を中心としたコストにつき、コンテナ技術や生成AIを活用し、一層のコスト低下を推進する

現状進めている開発環境、保守環境のAI実装を加速し、より一層安定したシステム構築を目指し、コスト低下を実現する

### 海外展開につき、現状のカタール・カンボジア・モンゴルに加え、複数の地域・商材を追加し、キャッシュレス・送金・DXを展開する

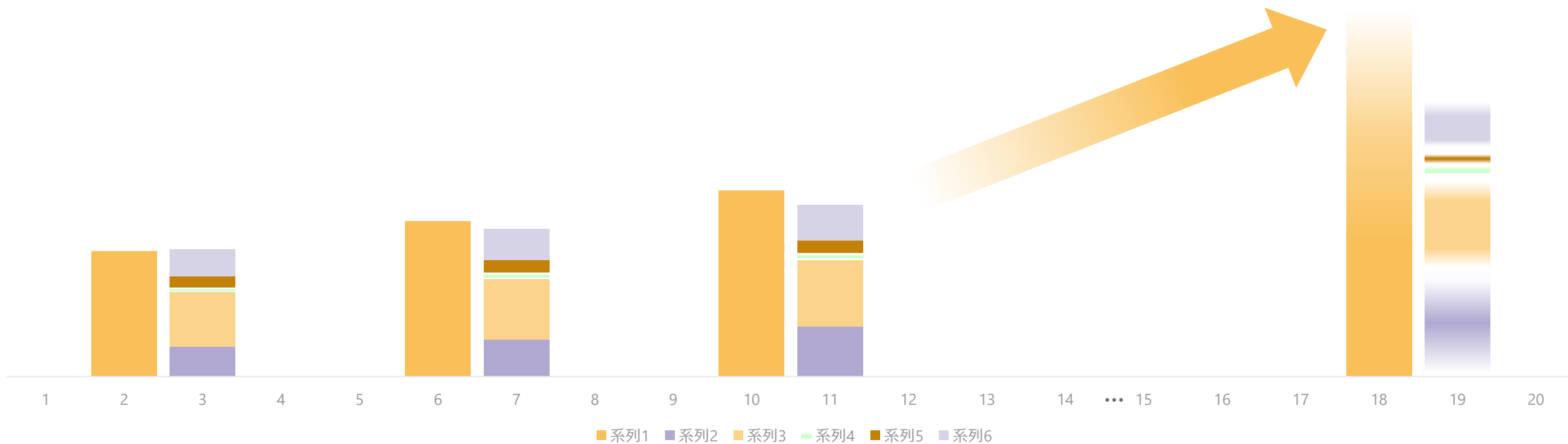
日本でのビジネスモデルを海外に拡張展開し、海外のキャッシュレスインフラ構築に貢献すると同時に、日本の消費動向などのマクロ指標への依存度を軽減する方針



## 中期業績イメージ

売上高は毎年しっかりと成長させる一方で、コストに関しては販管費を10%前後の増加に抑え、より高い営業利益率を達成する方針。

管理費（サーバー費等）は大きな増加は現状見込まれない



# 要約連結損益計算書

(百万円)

	2024/12期	2025/12期	2026/12期 3月末
売上高	3,902	4,788	1,331
売上原価	923	1,122	363
売上総利益	2,978	3,665	967
販売費及び一般管理費	3,062	3,372	851
営業損益	△84	293	116
営業外収益	88	167	51
営業外費用	25	17	5
経常損益	△22	443	161
特別損失	9	40	0
税金等調整前当期純損失	△31	402	161
法人税等合計	6	△82	△24
親会社株主に帰属する当期純損益	△37	485	137

# 要約連結貸借対照表

現金及び預金の積み上げが進捗しており、手元キャッシュも増加傾向に

(百万円)	2024/12期末	2025/12期末	2026/12期 3月末
<b>資産の部合計</b>	<b>35,739</b>	<b>38,354</b>	<b>40,427</b>
現金及び預金	33,875	36,209	38,219
売掛金	333	297	226
ソフトウェア	577	494	443
投資その他の資産	458	568	568
その他	494	784	969
<b>負債及び純資産の部合計</b>	<b>35,739</b>	<b>38,354</b>	<b>40,427</b>
<b>負債の部合計</b>	<b>28,632</b>	<b>30,721</b>	<b>32,614</b>
買掛金	147	135	105
未払金	124	178	121
未払費用	124	114	96
預り金	28,115	30,131	32,121
その他	121	161	169
<b>純資産の部合計</b>	<b>7,106</b>	<b>7,633</b>	<b>7,813</b>
利益剰余金	△5,178	△4,685	△4,548
その他	12,147	12,213	12,244
その他の包括利益累計額合計	136	105	117

## 預り金

消費者がQRコード決済を利用した際、QRコード決済事業者が手数料を収受した後に当社に送金される決済代金のうち、当社が手数料を控除して加盟店に送金する前の決済代金を預り金として計上



## 免責事項

- 本資料に記載されている将来の業績等に関する見通しは、当社が現時点で入手可能な情報に基づいており、この中には潜在的なリスクや不確定要素も含まれております。そのため、実際の業績は、事業を取り巻く経済環境等のさまざまな要因により、本資料における業績見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください
- 本資料で提供している情報は万全を期しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください
- 本説明資料は、投資家の皆様への情報提供を目的としたものであり、いかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません

※QRコードは（株）デンソーウェーブの登録商標です。