2026年12月期

第3四半期決算説明資料

2026年11月

株式会社ネットスターズ(5590)

2026年12月期　第3四半期累計決算のポイント

当期純利益を当初計画対比上方修正したものの、売上未達に伴い計画を下方修正

当期純利益は計画対比上振れているものの、売上未達を背景に売上高、営業利益、経常利益を下方修正

売上高は、前年対比+9.4%と成長。ただし上半期に引き続き計画は下回る

四半期として高水準のGPVで推移したものの、原油高やインバウンドの回復が見られないこと等により計画対比やや下振れ。決済関連売上は、新端末投入への移行期としたため、端末販売分が2Qに引き続き大きく減少した

営業利益259百万円、経常利益432百万円となり黒字を前年比各+43%,+41%程度拡大(前年対比各+78百万円、+126百万円)

3Qに入り、セキュリティ対策としてサーバー費をやや上積みしたものの、コスト改善は引き続き進んでいる状況

GPVは累計1兆7,410億円(前年対比＋14%) 、3Qは四半期ベースで過去最高を更新

新規加盟店獲得は計画通り進捗。ただ原油高などの影響により計画対比はやや下振れ、加えてインバウンドが想定以上に低調な結果となり、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

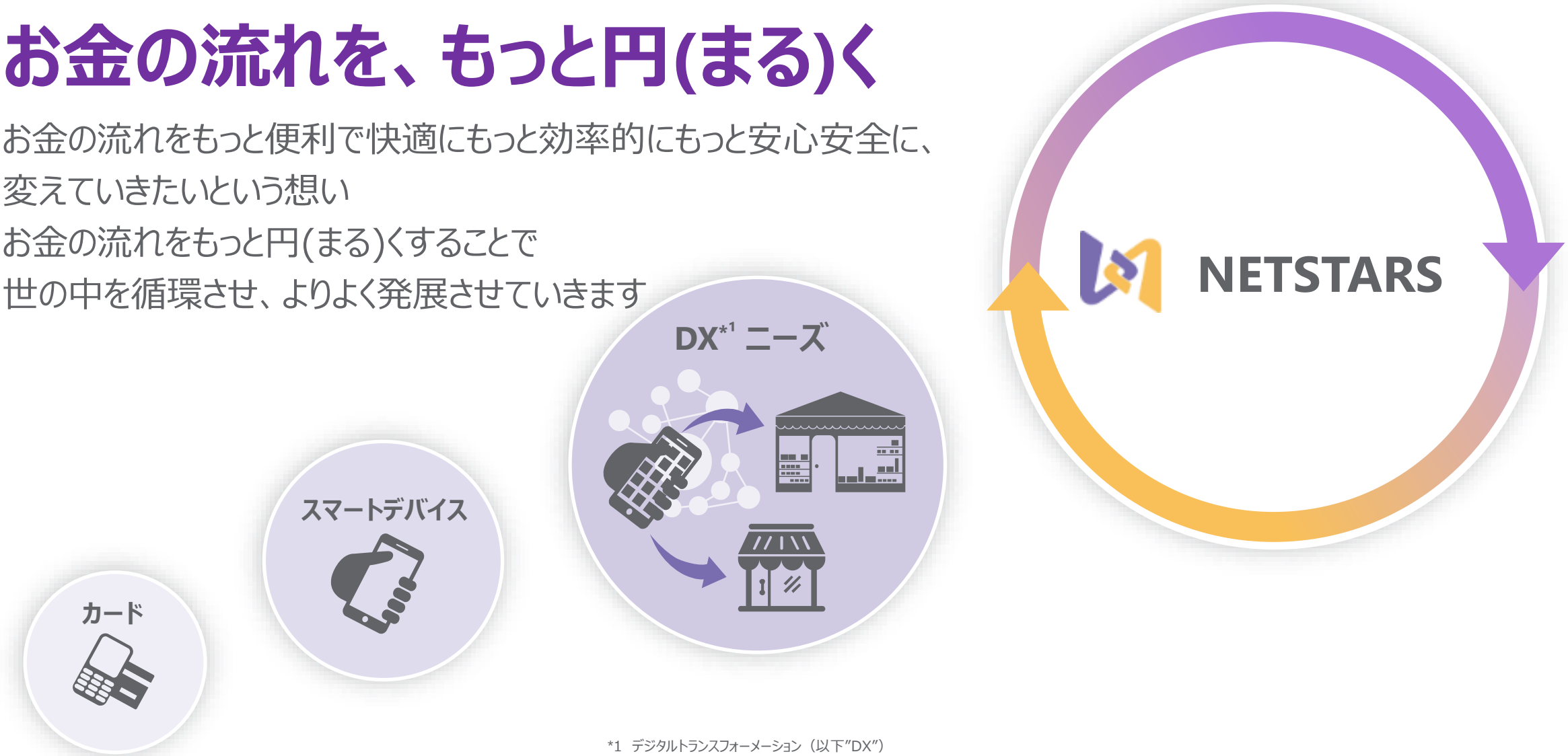
4 成長戦略

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

1 マルチブランド対応のキャッシュレス決済

StarPay

- QRコード決済
- クレジットカード
- 電子マネー



NETSTARS

2 オンラインとオフラインを融合するDXソリューション

StarPay-DX

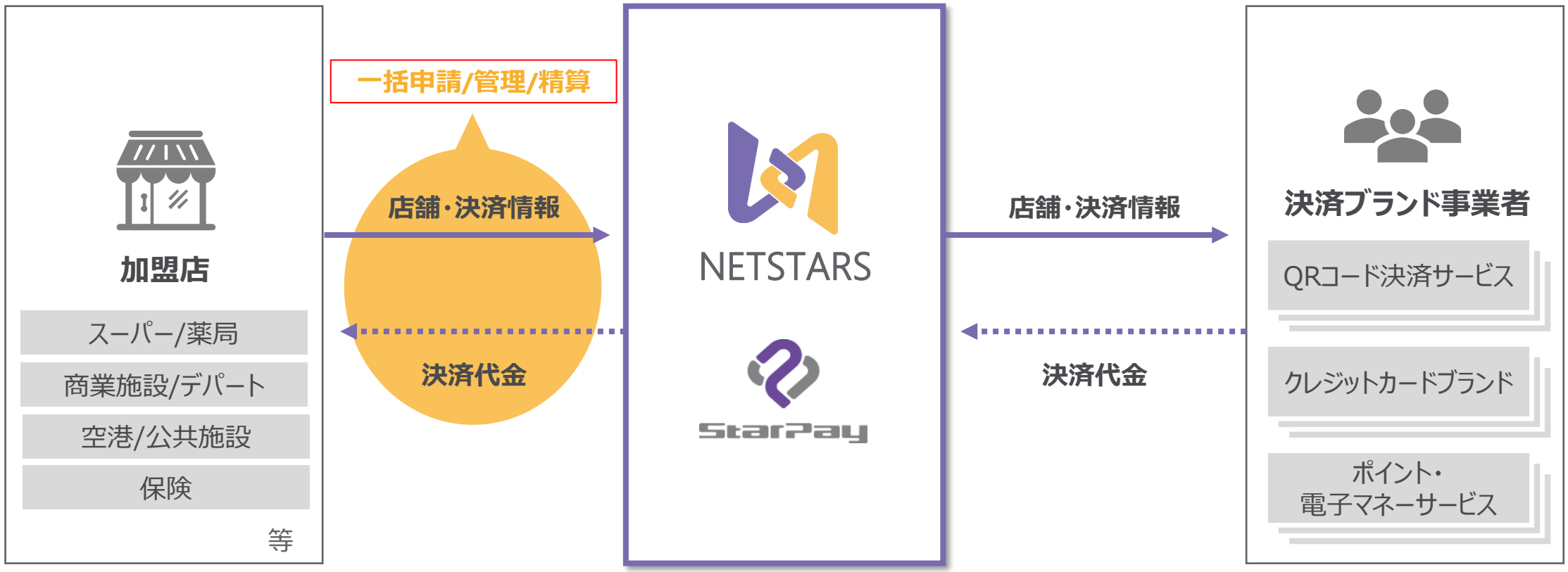
- EC
- モバイルオーダー
- クーポン
- 越境EC
- 予約システム　など

加盟店

事業の概要　キャッシュレス決済ゲートウェイサービス

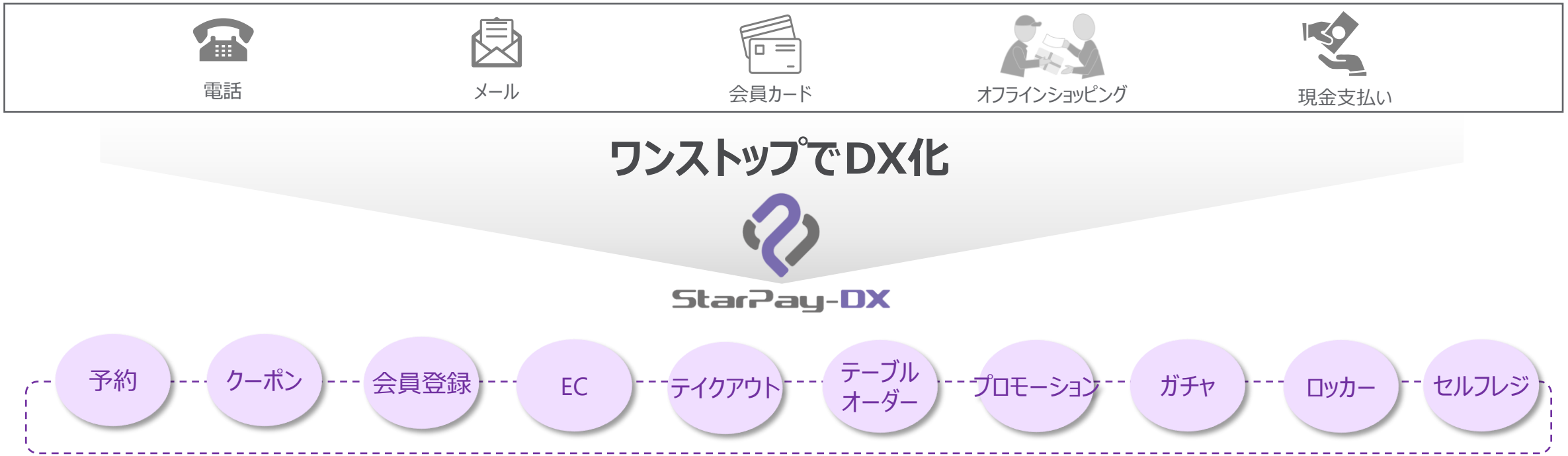
日本で初めて*QRコード決済ゲートウェイを提供したキャッシュレス決済のパイオニアであり、
多様な決済手段に対応するキャッシュレス決済ゲートウェイサービスをワンストップで提供

* 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



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



- 自社保有サーバーによる管理コスト
- 外注サーバーによる外注コスト
- 決済総額の容量に限界
- 決済総額の増加でサーバー数及びコストが増加

NETSTARS



クラウドネイティブ*2インフラ(コンテナ技術*3)による高度な決済処理

- 低い管理コスト
- 決済総額の容量の大きさ
- 決済コストの低下に貢献
- 強固な安定性、安全性を実現

高パフォーマンス

安定性
- 決済処理成功率*4 =99.999%

決済処理速度
- 40ミリ秒*6 /トランザクション

スケーラビリティ

決済件数増加
- TPS*5: 800回*6 *7
- 継続的に増加

コスト低下
- 0.04円*6 /トランザクション
- 低下傾向

プロダクト開発・改良 / POS連携

開発＆改良
- クラウドベースのインフラ上で、ゼロから開発&改良

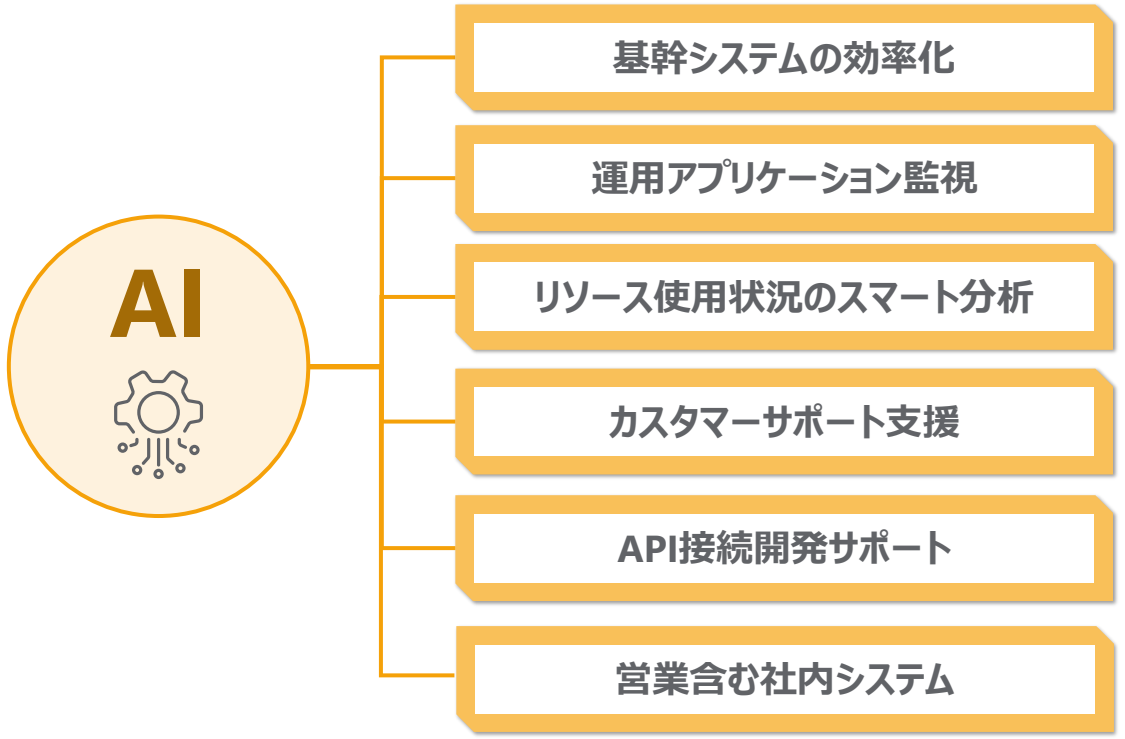
柔軟なPOS連携
- 加盟店の既存端末にシステムの繋ぎ込み可能

*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

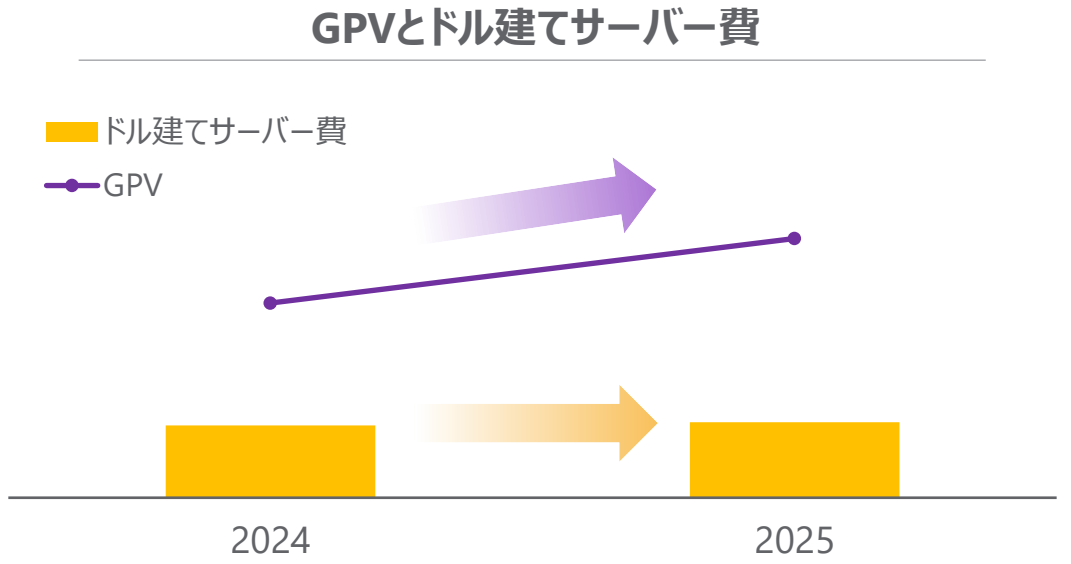
当社の強み　①技術力・開発力～AIの活用による更なる効率の追求

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

AIの活用方法



AIによるサーバー効率化



GPVが年間33%増加したのに対し、サーバー費はほぼ横ばい

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。
加盟店・決済ブランド双方の幅広いネットワークを強みに、多様な決済ニーズに対応。下期にWesmo！及びteppay等を追加

加盟店（例）

スーパー／ホームセンター

サミット　GooDay　KINSHO　コーナン　にしてつストア

TOBU STORE　いなげや　you me　ウオロク　HALOWS　DAISO

薬局

Tomod's　サツドラ

商業施設／デパート／スポーツ用品店

Keio　ムラサキスポーツ RIDE LIFE　SUMISHO URBAN DEVELOPMENT　東急百貨店 TOKYU　AMU

空港

HANEDA Japan Airport Terminal　KANSAI AIRPORTS

レストラン／フードサービス

Ringer Hut　ほっかほっか亭

ホテル／アミューズメント施設

快活CLUB　APA　FUJITA KANKO

ガソリンスタンド

KYGNUS　SOLATO

保険

明治安田

More…

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**

決済ブランド（例）

QRコード決済/ステーブルコイン	クレジットカード	電子マネー
70~	7	8~

d払い　PayPay　R Pay　au PAY

Pay　Jcoin　BP Bank Pay　atone　AEON Pay

NEW　NEW

Smart Code　QUICPay　ゆめカPay　wesmo!　teppay

WeChat Pay　UnionPay 銀联　街口支付 JKOPAY　PromptPay

USDC　USDT　JPYC

IC　交通系電子マネー　nanaco　PASMO　Suica　ICOCA　SUGOCA　nimoca　はやかけん

d POINT　Ponta　POINT　JCB　AMEX　Diners Club INTERNATIONAL

More…

当社の強み　②多様な決済ニーズへの対応に向け、決済ブランド網を継続拡充

2026年は15以上の決済ブランド数を追加予定。加盟店及び利用者の多様な決済ニーズに対応するため、国内外の決済ブランドとの接続を継続拡大。決済手段の拡充を通じて、加盟店の利便性向上と将来的なGPV拡大を目指す。

対象領域の拡大

ブランド追加により、対応可能な決済シーンを拡大

- JP **国内QR決済**
  日常利用・既存加盟店ニーズ
- GL **海外QR決済**
  インバウンド・海外利用者対応
- ON **オンライン**
  非対面・EC等の利用シーン
- SC **ステーブルコイン**
  新たな決済領域への対応

利用者属性・業態・地域に応じた決済手段を拡充

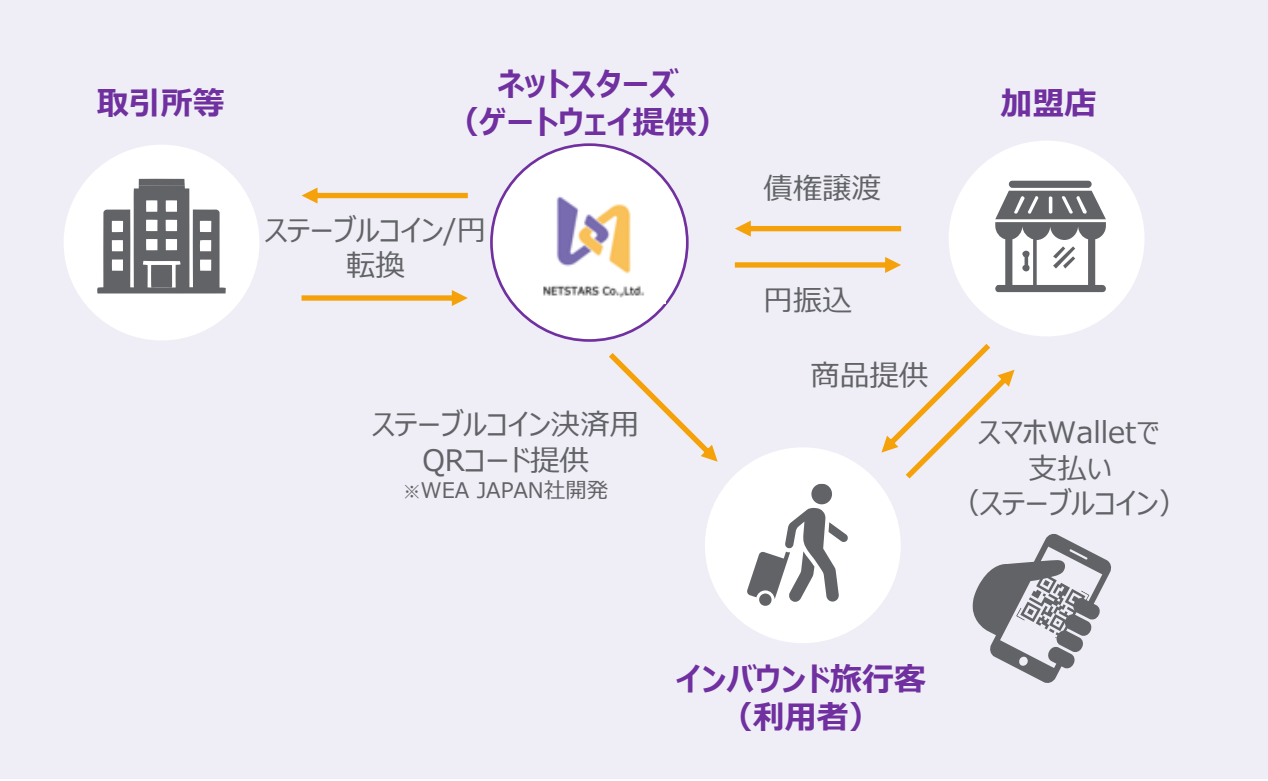
ブランド追加の進捗・計画

1. 上期実績 +4 ブランド
2. 3Q実績 +7 ブランド
3. 4Q実績・予定 +4 ブランド

通期15以上の決済ブランドを追加

当社の強み　②ステーブルコイン決済の店舗実装 - 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



USDC　USDT　JPYC

StarPay

一般加盟店の
申込受付
7月開始！

- 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

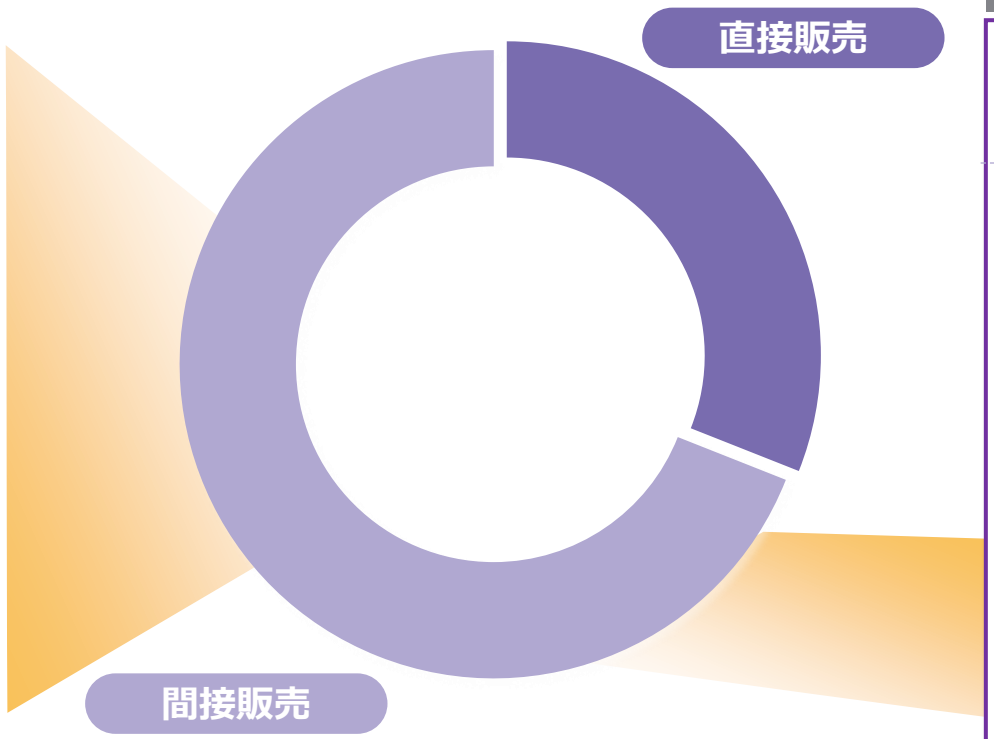
当社の強み　③広範なパートナー基盤

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）

Bank of Yokohama
伊藤忠テクノソリューションズグループ CTC SP
LINK PROCESSING
NTT東日本
SCSK
stripe
SMBC 三井住友カード
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



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**

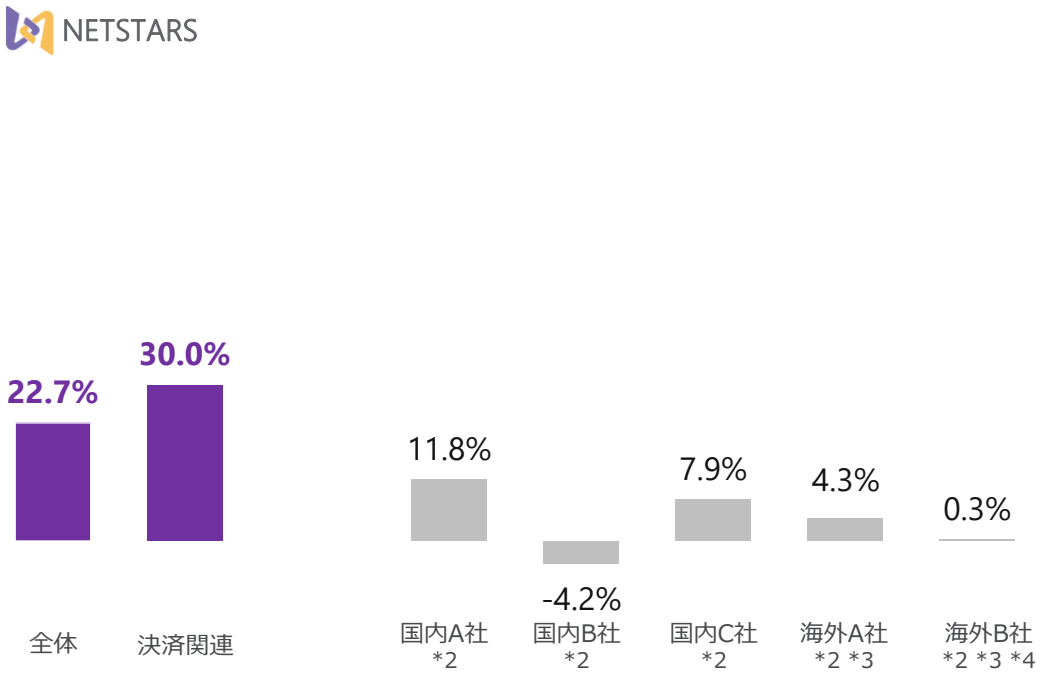
AFS
アプラス
加賀電子
MUFG 三菱UFJニコス
OHE ELECTRIC
Orico
PASTA
SCAT
Starland
UC
WAKO 有限会社 和晃
QNB
TDB

・ 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

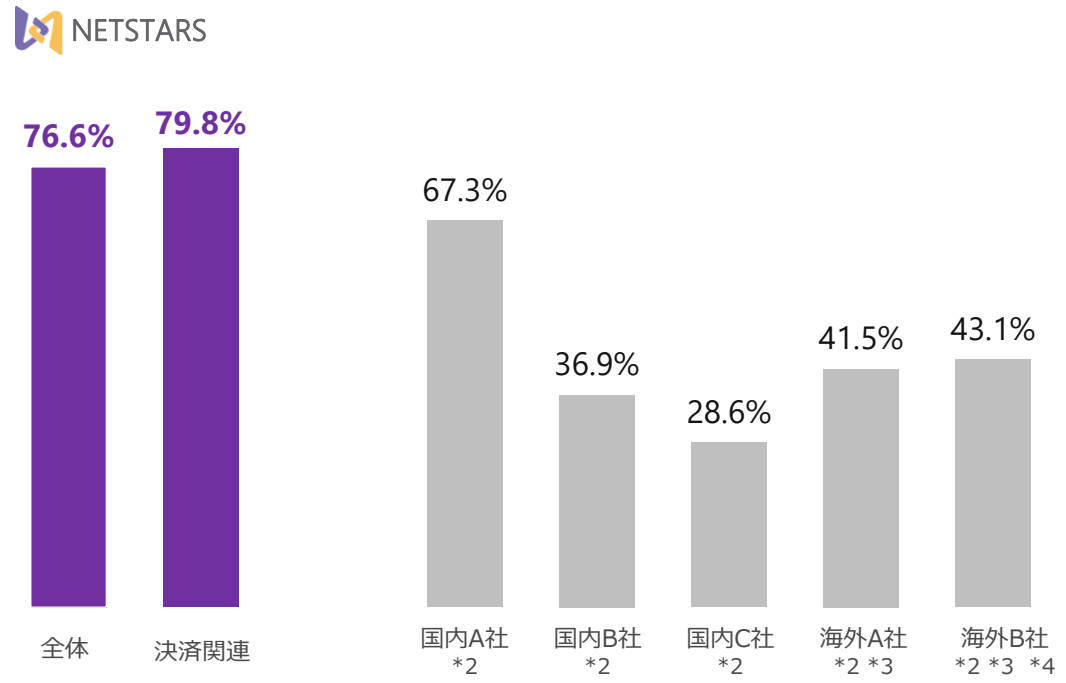
当社の強み　④高い成長性とトップクラスの利益率（主要PSP対比）

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）

2026年12月期　第3四半期累計決算のポイント（再掲）

当期純利益を当初計画対比上方修正したものの、売上未達に伴い計画を下方修正

当期純利益は計画対比上振れているものの、売上未達を背景に売上高、営業利益、経常利益を下方修正

売上高は、前年対比+9.4%と成長。ただし上半期に引き続き計画は下回る

四半期として高水準のGPVで推移したものの、原油高やインバウンドの回復が見られないこと等により計画対比やや下振れ。決済関連売上は、新端末投入への移行期としたため、端末販売分が2Qに引き続き大きく減少した

営業利益259百万円、経常利益432百万円となり黒字を前年比各+43%,+41%程度拡大(前年対比各+78百万円、+126百万円)

3Qに入り、セキュリティ対策としてサーバー費をやや上積みしたものの、コスト改善は引き続き進んでいる状況

GPVは累計1兆7,410億円(前年対比＋14%) 、3Qは四半期ベースで過去最高を更新

新規加盟店獲得は計画通り進捗。ただ原油高などの影響により計画対比はやや下振れ、加えてインバウンドが想定以上に低調な結果となり、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 3Q累計	26/12期 3Q累計	3Q累計 前年同期比		計画26/12期 3Q累計	3Q累計 計画比	
売上高	3,367	**3,682**	**+315**	**(+9.4%)**	4,159	**△ 476**	**(△11.5%)**
決済関連	3,005	**3,280**	**+275**	**(+9.2%)**	3,713	**△ 432**	**(△11.6%)**
DX/ミニアプリ	245	**269**	**+24**	**(+9.9%)**	292	**△ 23**	**(△7.9%)**
その他	116	**132**	**+15**	**(+13.4%)**	153	**△ 21**	**(△13.7%)**
売上原価	714	**807**	**+93**	**(+13.0%)**	1,137	**△ 330**	**(△29.0%)**
売上総利益	2,652	**2,874**	**+222**	**(+8.4%)**	3,021	**△ 146**	**(△4.9%)**
販売費および一般管理費	2,471	**2,615**	**+143**	**(+5.8%)**	2,673	**△ 58**	**(△2.2%)**
人件費	1,301	**1,342**	**+40**	**(+3.1%)**	1,377	**△ 35**	**(△2.6%)**
減価償却費	182	**162**	**△ 20**	**(△11.1%)**	198	**△ 35**	**(△18.1%)**
営業損益	180	**259**	**+78**	**(+43.3%)**	347	**△ 88**	**(△25.5%)**
経常損益	306	**432**	**+126**	**(+41.2%)**	502	**△ 70**	**(△13.9%)**
当期純損益	219	**364**	**+144**	**(+65.6%)**	351	**+13**	**(+3.7%)**
<KPI>							
決済取扱高（億円）	15,312	**17,410**	**+2,098**	(+13.7%)	18,382	**△ 972**	(△5.3%)
売上総利益率	78.8%	**78.1%**	−		72.6%	−	

売上高

決済関連サービスは前年対比＋9.2%と増加
一方、GPVが計画をやや下回った影響及び新端末への移行で計画未達

営業損益/当期純損益

引き続きコスト改善は進んでおり、人件費や減価償却費などが計画対比抑制されている状況。セキュリティ対策にて小規模のサーバー増強を実施

決済取扱高（GPV）

新規獲得等により堅調に増加。ただし上半期に引き続きインバウンドと原油高によりやや予想を下回る

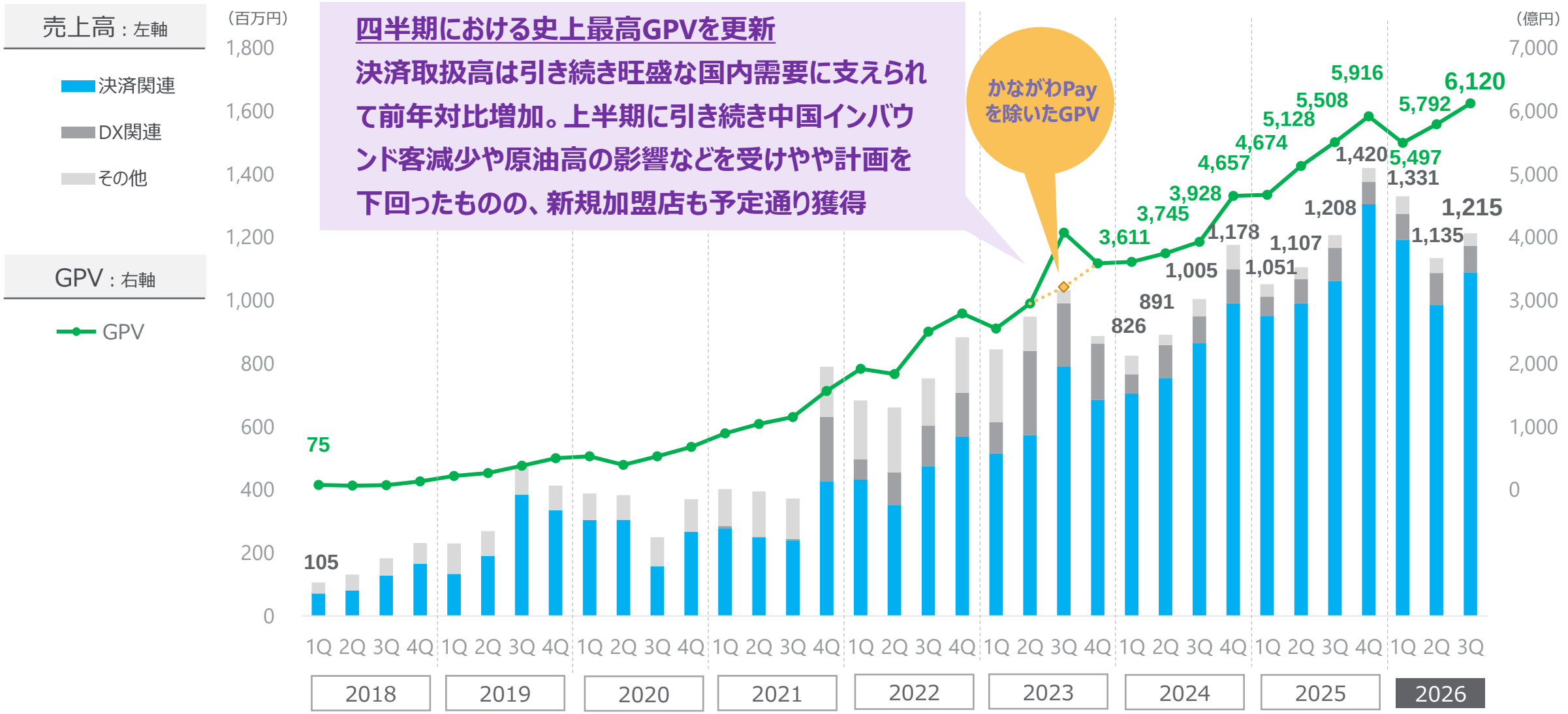
売上総利益率

端末販売の割合が減少したことにより、売上総利益率は1Q比上昇

四半期単体ベースの損益計算書主要項目およびKPI

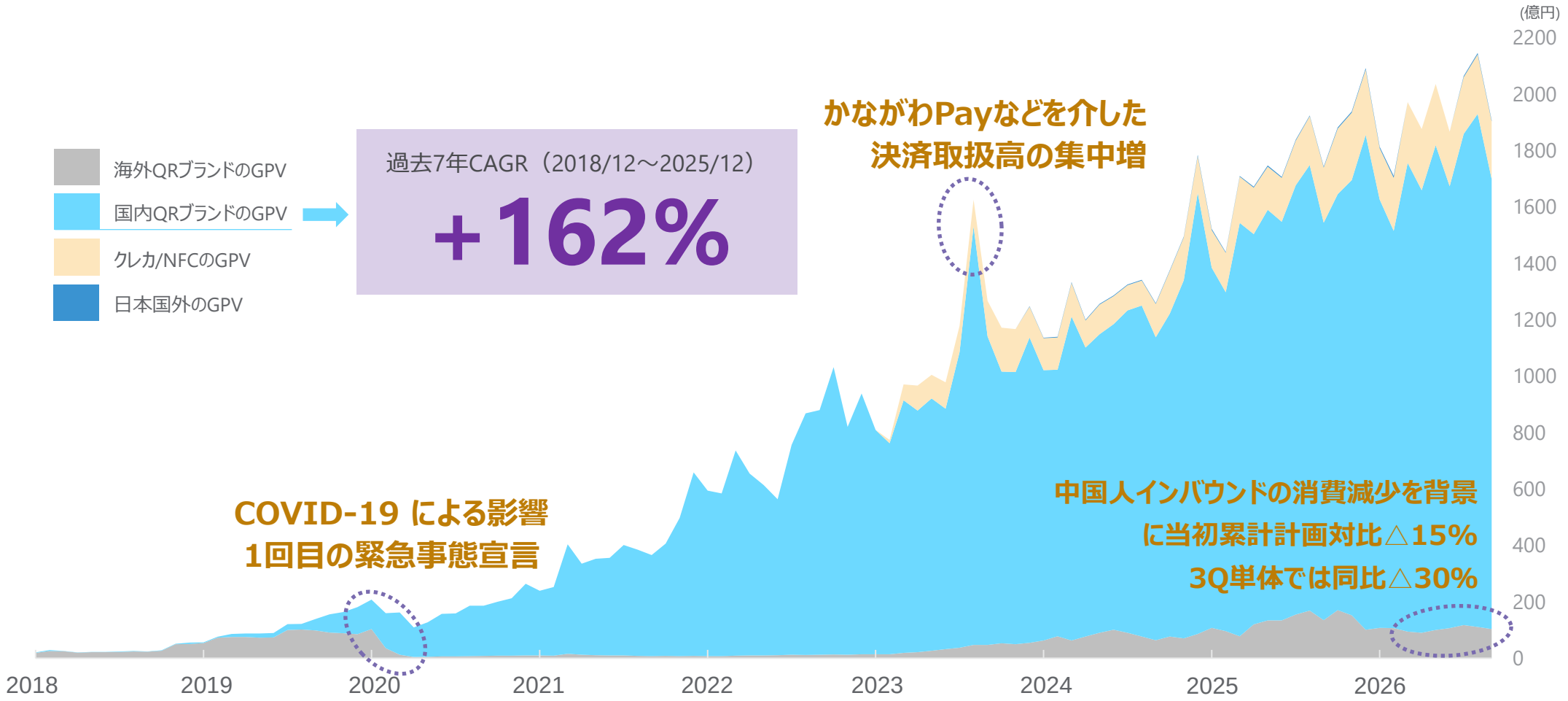
（百万円）	25/12期 1Q	25/12期 2Q	25/12期 3Q	26/12期 1Q	26/12期 2Q	26/12期 3Q
売上高	1,051	1,107	1,208	**1,331**	**1,135**	**1,215**
決済関連	951	991	1,062	**1,192**	**986**	**1,101**
DX/ミニアプリ	61	77	105	**82**	**101**	**85**
その他	38	37	40	**56**	**47**	**28**
売上原価	242	232	239	**363**	**217**	**226**
売上総利益	808	874	969	**967**	**918**	**988**
販売費および一般管理費	811	812	847	**851**	**879**	**884**
人件費	443	432	424	**435**	**446**	**460**
減価償却費	61	60	60	**53**	**55**	**53**
営業損益	△ 2	62	121	**116**	**38**	**104**
経常損益	52	98	155	**161**	**81**	**189**
当期純損益	45	82	92	**137**	**66**	**160**
<KPI>						
決済取扱高（億円）	4,674	5,128	5,508	**5,497**	**5,792**	**6,120**
売上総利益率	76.9%	79.0%	80.2%	**72.7%**	**80.8%**	**81.4%**

売上高・GPVの四半期推移



当社GPVの内訳

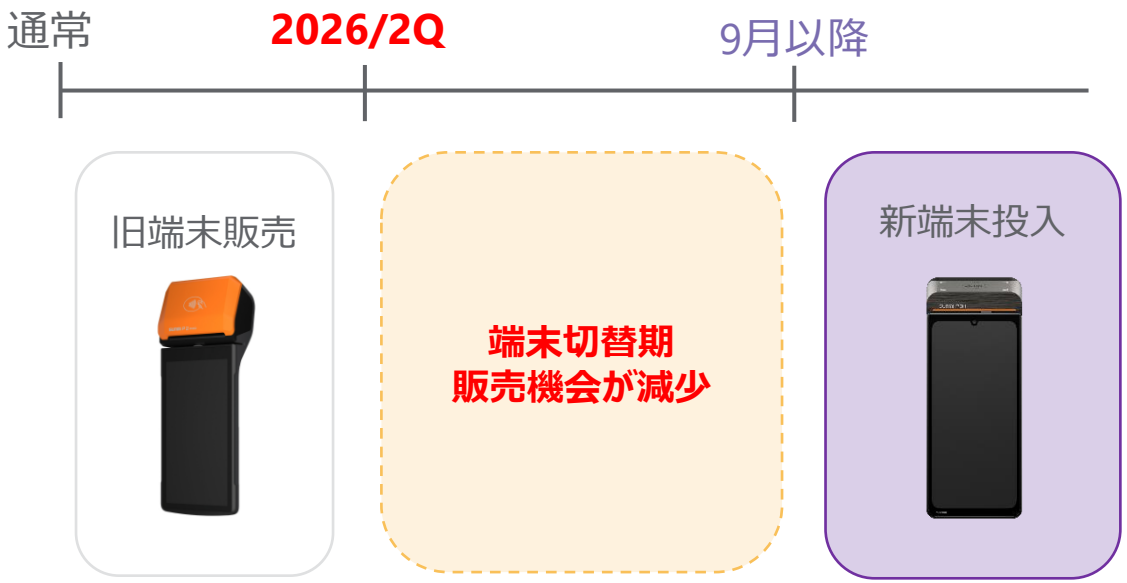
足元、GPVは引き続き増加傾向に。四半期として史上最高額を更新。上半期に引き続き原油高も影響し、流通系小売り及びガソリンスタンドを中心にGPVが伸び悩み、インバウンドGPVも計画をやや下回ったものの、引き続き国内需要は堅調。今後の動きを注視していく



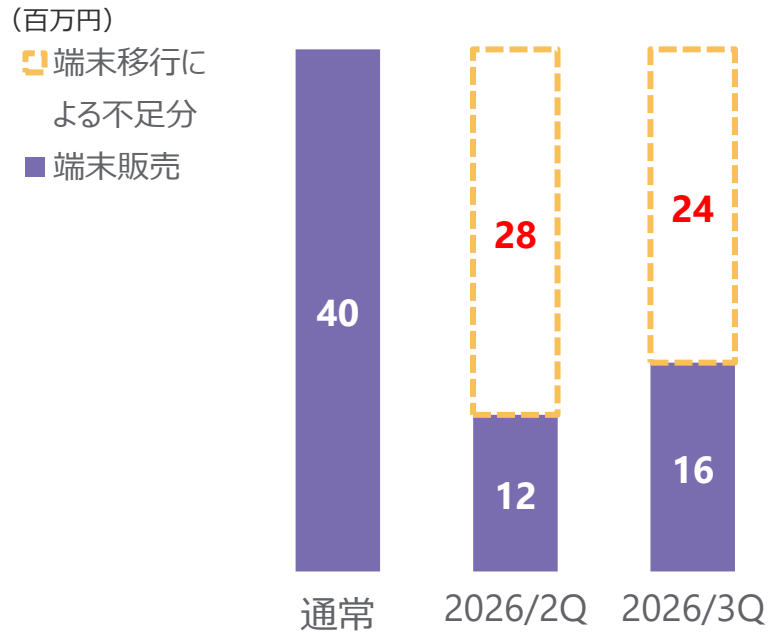
新端末への移行期間に伴う端末販売売上への影響

足元、ハイスペック端末の旺盛なニーズに応えるべく、新端末投入を企図し旧端末から新端末に認証類を含め移行期間としたため、端末販売売上は一時的に減少。新端末によって、倒産となったゲートウェイ社等からのリプレイス含め精力的に販売を進める方針。
一部新規端末販売は3Qより既に獲得・ローンチが開始されつつも、審査等は一層慎重に対処しながら販売増を目指す

2Q、3Qの一部は販売空白期間



端末販売売上の減少

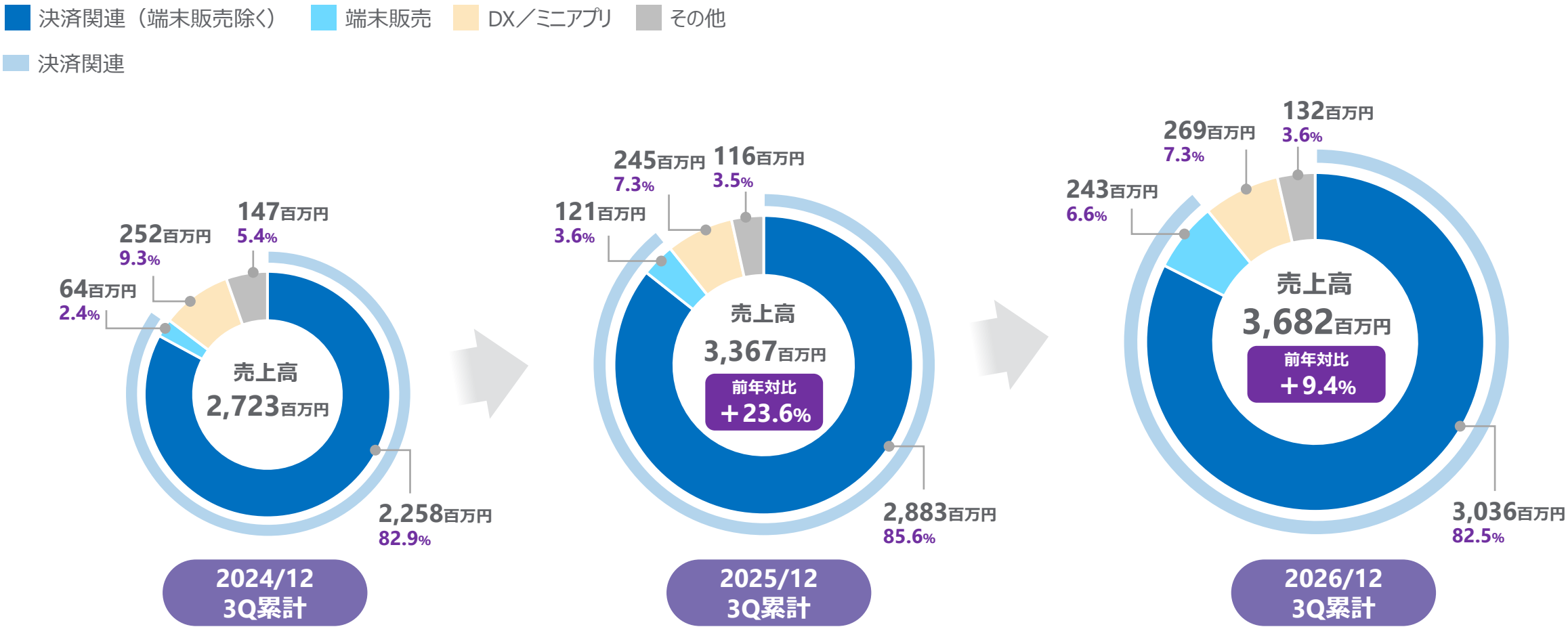


今後の取り組み

新端末を9月から投入済み。加盟店の規模・業態に応じた端末ラインアップを拡充し、販売機会の拡大を図る。

サービス別売上高構成比

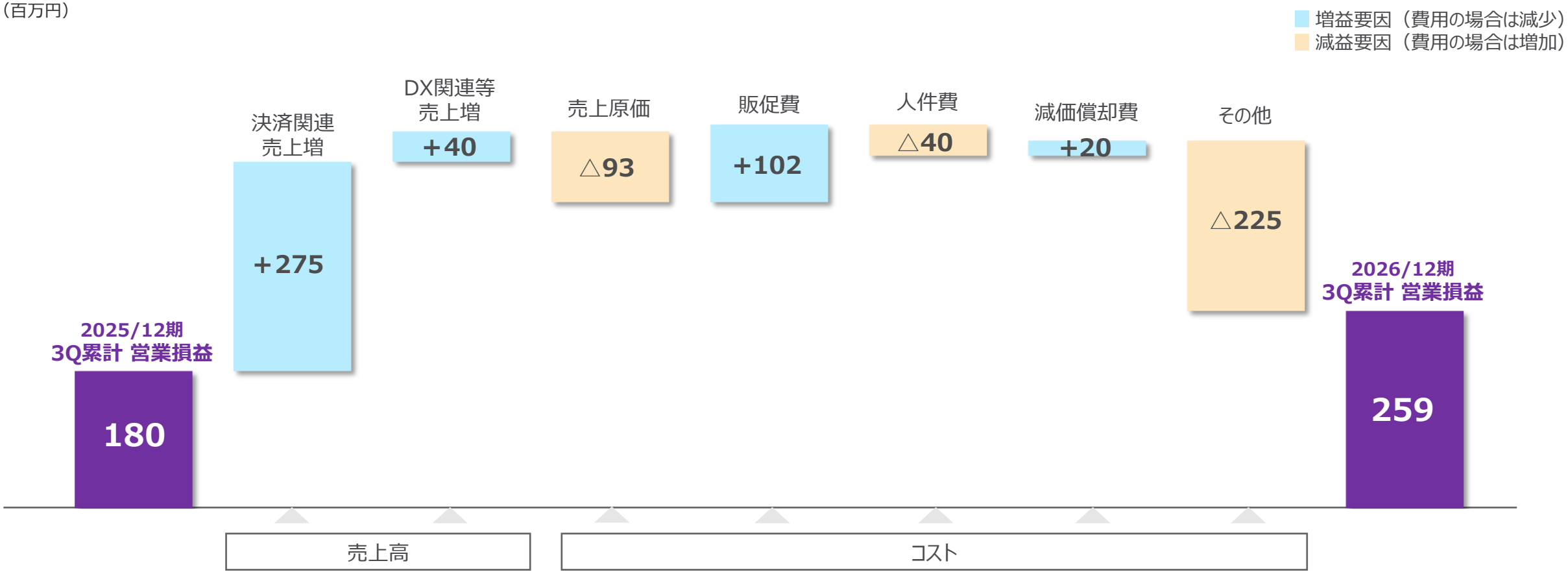
決済関連(端末販売除く)サービスが進捗し、全社売上に対して83%程度となった。端末販売は１Qに大型受注があったものの、より高性能なAll-in-Oneが求められている環境を踏まえ、新端末への切替に向けて2Qから販売を一時停止した影響が継続し、3Q単体の売上も大幅に減少した



営業損益の増減要因

決済関連売上（端末販売を含む）が新端末移行を背景に大きく計画未達であるものの、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。前年対比黒字化が1.4倍となる主要因となった。売上原価は増加したものの、計画対比抑制できた結果に。販管費改善などで収益性に上積みがあった状況

（百万円）

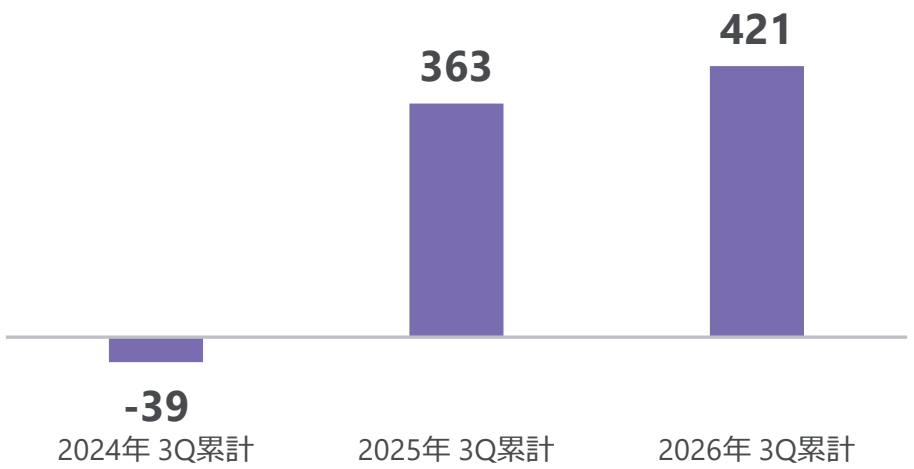


EBITDAの推移

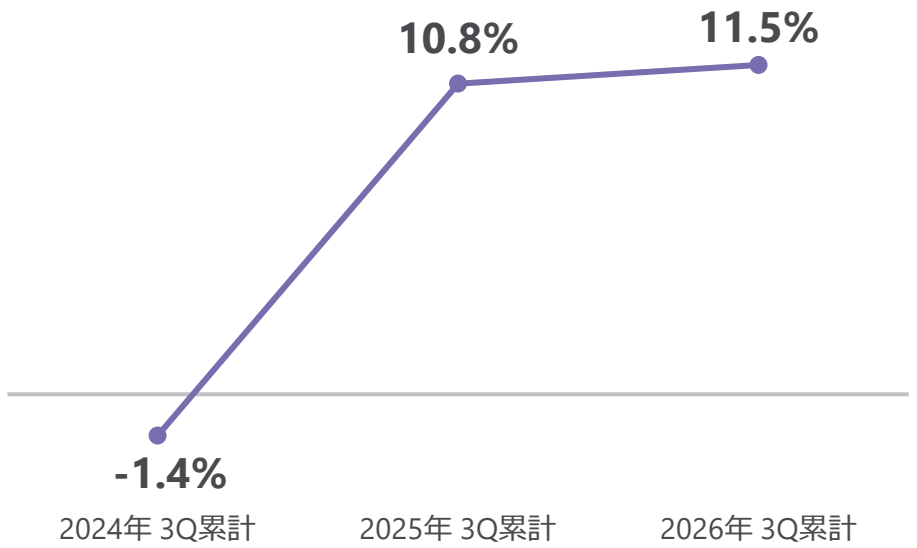
黒字フェーズとなり、EBITDA及びEBITDAマージンは改善傾向に。
今後はよりAIなどを活用したコスト改善を継続し、EBITDAの向上を目指す方針。

EBITDA

（百万円）

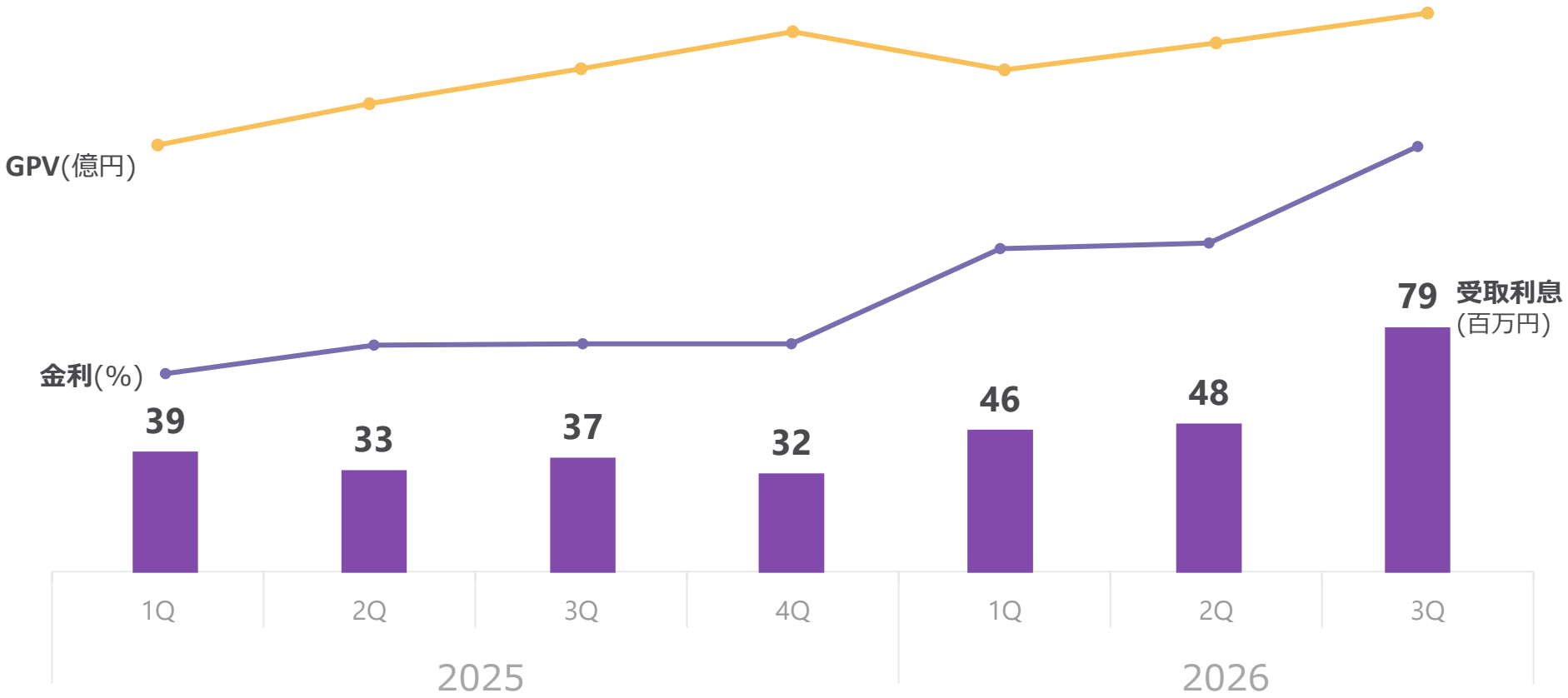


EBITDAマージン



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 通期業績予想を下方修正

通期業績予想について、売上高を12%下方修正。売上未達により、営業利益及び経常利益を下方修正し、当期純利益を従来計画対比11%上方修正。GPVが軟調であること及び端末販売を停止したことで売上が当初予想未達になったことから、営業利益及び経常利益の下振れに繋がった

（百万円）

	2025年通期（実績）	2026年通期期初予想	**2026年通期修正予想**	対期初予想増減額	対期初予想増減率
売上高	4,788	5,760	**5,050**	**△710**	**△12.3%**
決済関連	4,310	5,150	**4,445**	**△705**	**△13.7%**
DX/ミニアプリ	317	410	**405**	**△5**	**△1.2%**
その他	160	200	**200**	**-**	**-**
売上原価	1,122	1,590	**1,111**	**△479**	**△30.1%**
売上総利益	3,665	4,169	**3,938**	**△230**	**△5.5%**
販売費及び一般管理費	3,372	3,668	**3,538**	**△130**	**△3.6%**
営業損益	293	500	**400**	**△100**	**△20.0%**
経常損益	443	707	**643**	**△64**	**△9.2%**
親会社株主に帰属する当期純損益	485	493	**546**	**＋53**	**＋10.8%**

2026年12月期 業績予想の修正

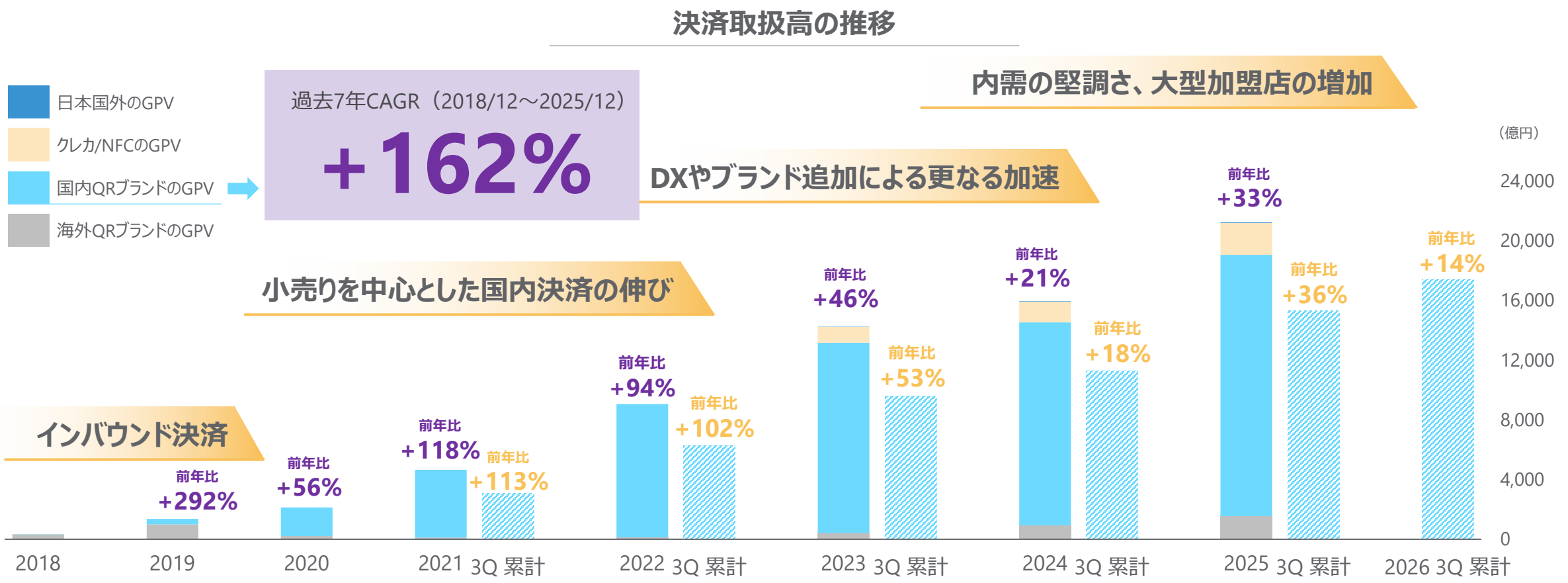
（百万円）	連結										
	2025年（実績）					2026年					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	通期 期初予想	通期 修正予想	通期
売上高	1,051	1,107	1,208	1,420	4,788	1,331	1,135	1,215	5,760	**5,050**	△710
決済関連	951	991	1,062	1,305	4,310	1,192	986	1,101	5,150	**4,445**	△705
DX/ミニアプリ	61	77	105	71	317	82	101	85	410	**405**	△5
その他	38	37	40	43	160	56	47	28	200	**200**	-
売上原価	242	232	239	407	1,122	363	217	226	1,590	**1,111**	△479
売上総利益	808	874	969	1,013	3,665	967	918	988	4,169	**3,938**	△230
販売費及び一般管理費	811	812	847	901	3,372	851	879	884	3,668	**3,538**	△130
営業損益	△ 2	62	121	112	293	116	38	104	500	**400**	△100
経常損益	52	98	155	136	443	161	81	189	707	**643**	△64
親会社株主に帰属する当期純利益	45	82	92	265	485	137	66	160	493	**546**	＋53
GPV（億円）	4,674	5,128	5,508	5,916	21,228	5,497	5,792	6,120	25,474	ー	ー

トピックス（2026年7月以降）

トピックス *1*	**四半期での決済取扱高が6,000億円を突破**	P30 参照
トピックス *2*	**三井住友カードが提供する決済端末「stera terminal light」のコード決済ゲートウェイとして採用**	P31 参照
トピックス *3*	**決済ブランド網を継続拡充**	P32 参照
トピックス *4*	**Stripeに国内主要コード決済5ブランドを接続**	P33 参照

トピックス１：四半期での決済取扱高が6,000億円を突破

決済取扱高が累計で前年対比+14%と確実に進捗。四半期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、インバウンド決済量の回復時期などは見通し辛い側面もあり、状況を注視していく



トピックス 2：三井住友カードが提供する決済端末「stera terminal light」のコード決済ゲートウェイとして採用

三井住友カードが提供する決済端末「stera terminal light」のQRコード決済ゲートウェイに採用。両社の決済・加盟店基盤とQRコード決済のゲートウェイ技術・運用ノウハウを組み合わせ、加盟店や取扱件数を拡大をさせる決済基盤の強化を目指す

- QRコード決済の取扱拡大を支える提供体制の強化に向けて連携範囲を拡大
- 今回、stera terminalシリーズの新機種「stera terminal light」のコード決済ゲートウェイに採用
- 加盟店・取扱件数の拡大に対応できる提供体制を構築し、対応サービスや利用シーンの拡充を検討

SMBC 三井住友カード



stera terminal light

トピックス3：決済ブランド網を継続拡充

加盟店・利用者の多様な決済ニーズに対応するため、国内外の決済ブランドとの接続を継続的に拡大。加盟店の利便性を高め、収益の最大化や競合優位性の確立を図る

複数ブランドとの接続

↓

対応可能な決済手段利用シーンを拡大

↓

加盟店の利便性向上

↓

中長期のGPV拡大へ

今期追加・対応ブランド（一部）

USDT

JPYC

wesmo!

teppay

+MORE

決済ゲートウェイとしての提供価値を継続的に強化

トピックス4：Stripeに国内主要コード決済5ブランドを接続

Stripeとの連携を拡大し、国内主要コード決済5ブランドを新たに接続。世界500万社超が利用するStripe利用事業者へのStarPayの提供機会を拡大

- StripeにAEON Pay、au PAY、d払い、メルペイ、楽天ペイのコード決済を新たに接続
- Stripeを利用する国内外の事業者に対し、日本市場で広く利用されるコード決済の導入環境を提供
- オンライン・店頭双方で決済手段を拡充し、StarPayの提供領域拡大と事業基盤の強化を推進

PayPayに加え、5ブランドを新たに接続

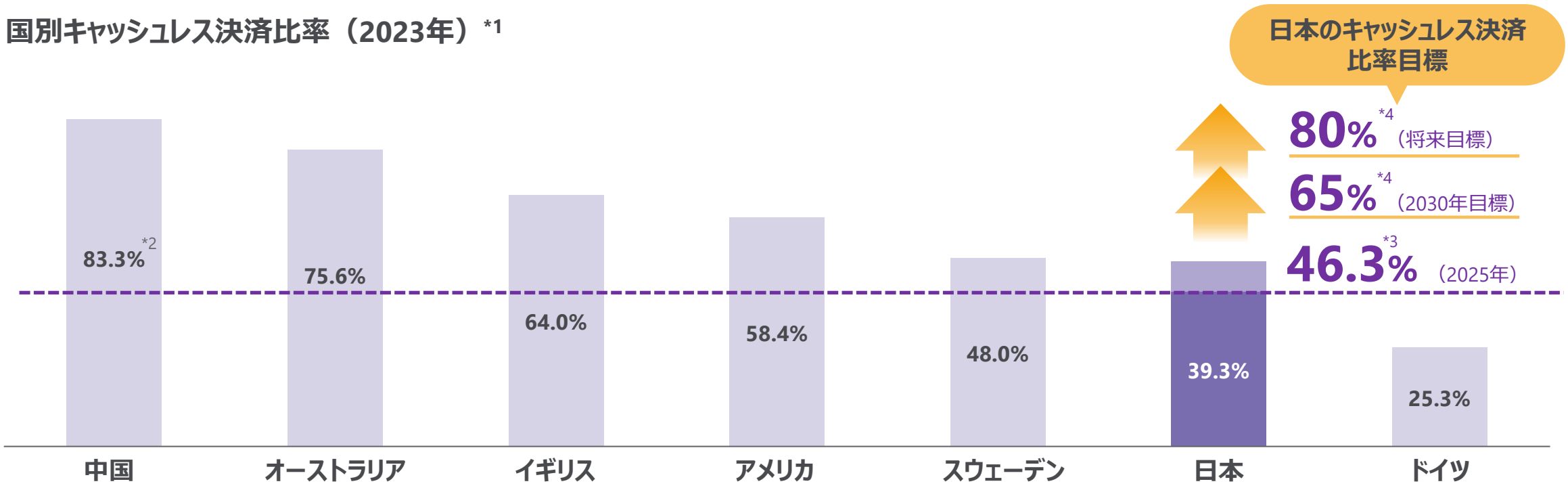
3 マーケット環境と当社の状況

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

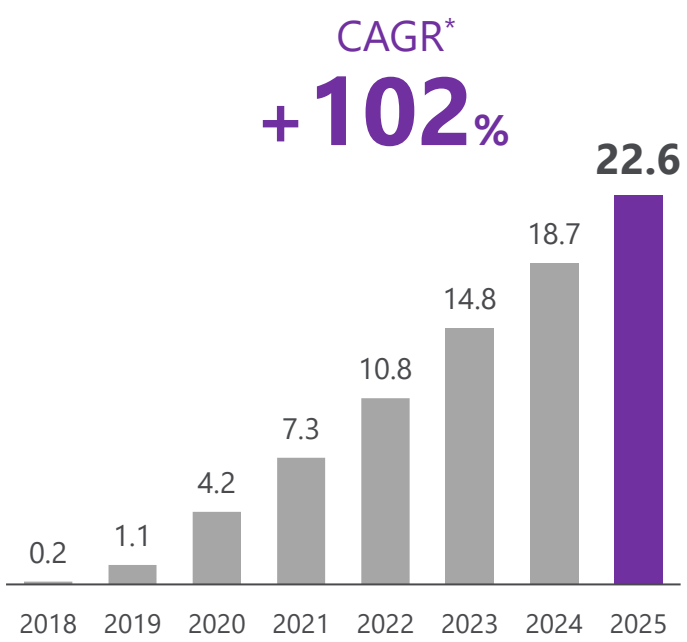


*1 国別キャッシュレス決済比率の各国数値は、世界銀行「Households final consumption expenditure 2023(2025/4/15版)」及びBIS「Payment Statistics」の非現金手段による年間支払金額 2023年(2025/6/1版)から算出したキャッシュレス推進協議会「2023年の世界主要国におけるキャッシュレス決済比率を算出しました」(2025/9/4)
*2 中国の数値はEuromonitor International開示数値
*3 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」(2026/3/31)
*4 経済産業省「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)

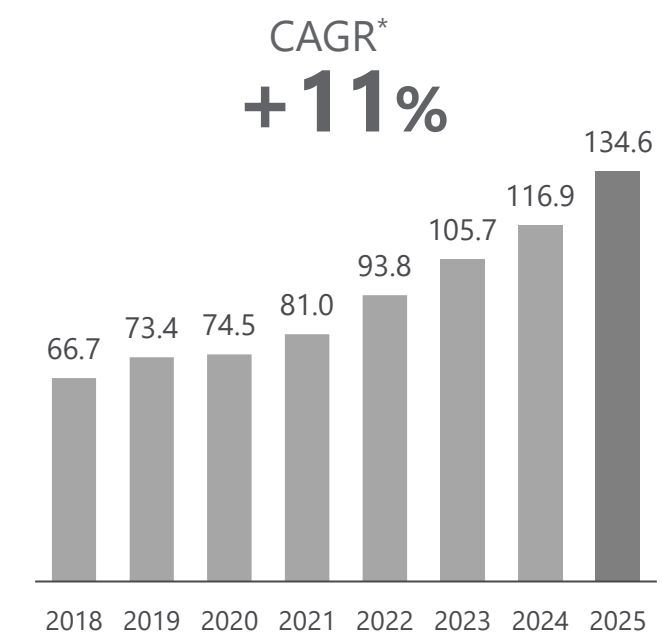
キャッシュレス決済における急成長領域でのサービス展開

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

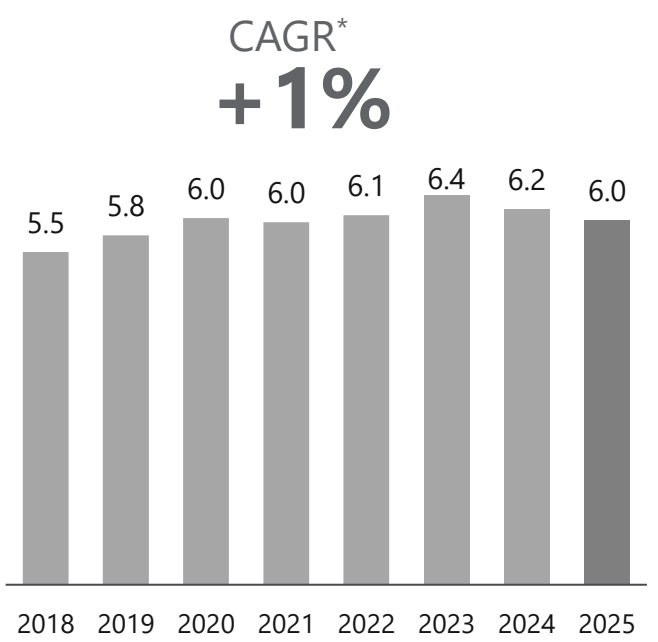
(兆円) **QRコード決済額**[*1]



(兆円) **クレジットカードカード決済額**[*2]



(兆円) **NFC**[*3] **決済額**[*4]



*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 ＋ 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

P39 参照

2. StarPay-DX

DXソリューション

P40 参照

3. StarPay-Global

海外展開

P41 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

セールスパートナー(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 セールスパートナー網の 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



微信支付 WeChat Pay

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



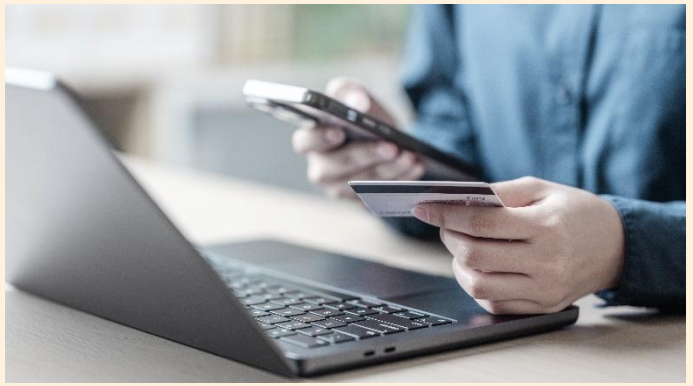
流通系小売りのみならず、医療・保険、
不動産、教育等、キャッシュレスに
馴染みの薄い業界にも積極的に展開。
各セクターに特化した決済も開発予定

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

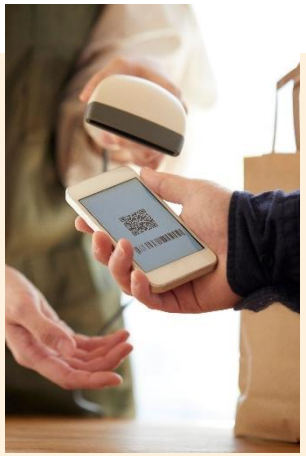
- 飲食店だけでなく映画館、フィットネスジム、学食等多様な業態に対応
- 省人化、売上管理の効率化に貢献



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

今期注力施策：海外展開

1 JPQRを通じた”日本発”のグローバル決済を複数国と展開

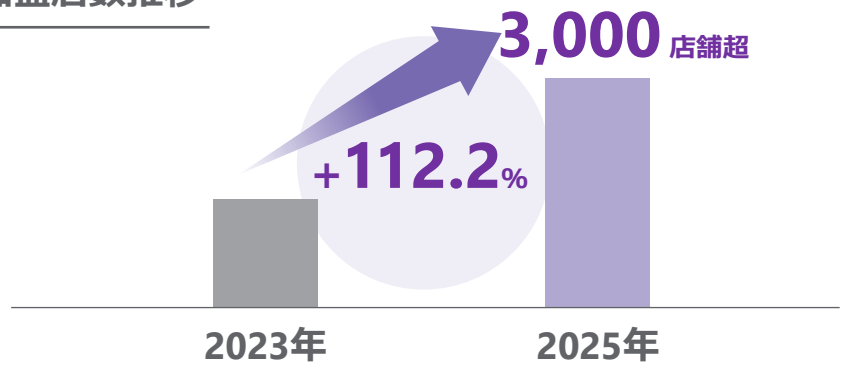
- 日本統一QRコード**(JPQR)の海外展開における唯一のスイッチャー**として、各国を跨いだキャッシュレス決済の実現を推進
- 2025年12月期は、インドネシア、カンボジアの2カ国と連携し、日本のインバウンドマーケットに貢献
  アウトバウンド向け施策も準備中
- 今後、さらに**QR決済使用可能な国が増加予定**



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

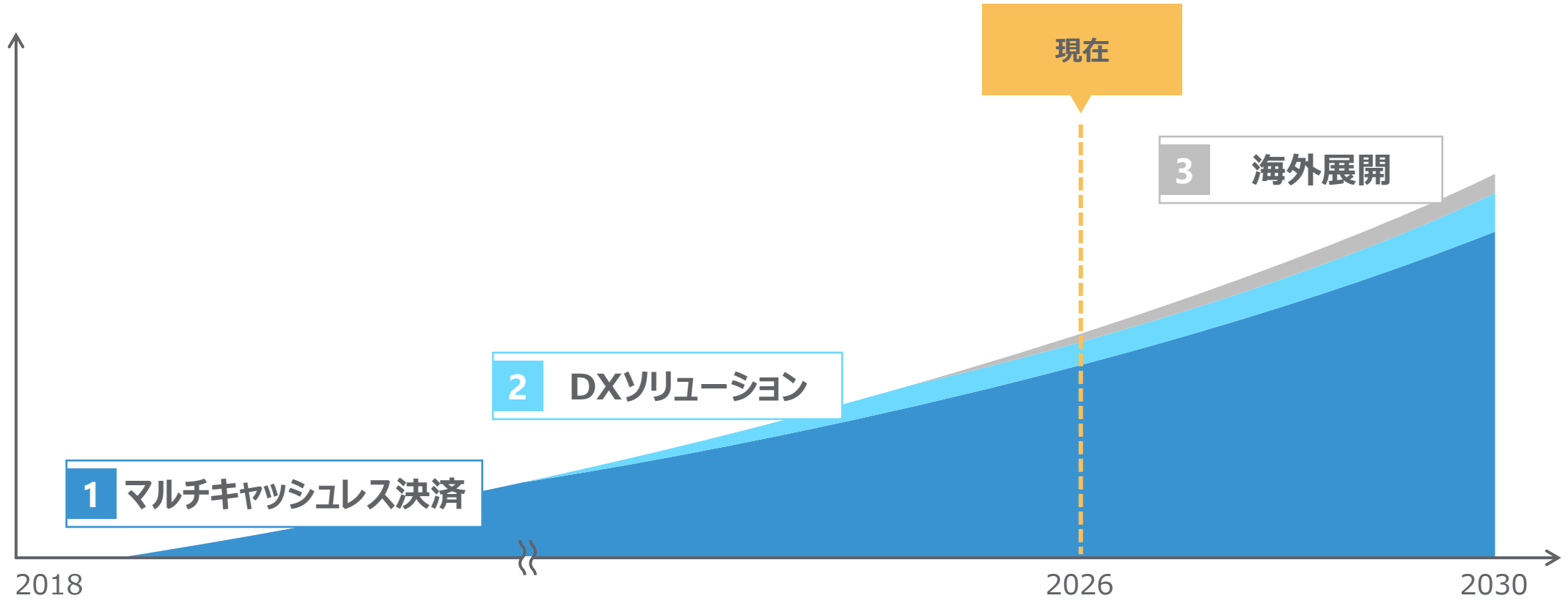
- 2023年のサービス提供開始以来、**店舗数が112.2%増加**
- インドの統一決済インターフェイス（UPI）やWechatPayを導入済み
- **今後も新規加盟店や決済ブランドを一層拡大予定**
- 店舗決済にとどまらず、キャッシュレス決済が必要なポイントにおける柔軟なサービス提供を目指す

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



財務・資本戦略

中長期的な企業価値向上を目指し積極的な成長投資を推進するとともに、株主還元の充実に取り組む。
新たに株主還元施策として株主優待を新設。今後も株主還元については積極的に検討する方針。

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

株主還元方針

【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】

株式価値向上に資する成長投資を優先。一方で、株主還元の充実、当社株式への投資魅力向上および個人投資家層の拡大を目的として株主優待制度を導入。
配当は、財務状況および成長投資とのバランスを踏まえながら検討する方針

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	45億1,977万円（2026年9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	226名（連結　2026年9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LINEPay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

ebay PayPal

StarPay



王 鯤
Kun Wang
Director

SANTSU

StarPay-DX



吉田 興佳
Kyoka Yoshida
Director

IBM



李 剛
Tsuyoshi Ri
CEO

SCSK

ファイナンス / 経営管理



安達 源
Gen Adachi
CFO

Goldman Sachs citi

セールス/オペレーション/海外事業



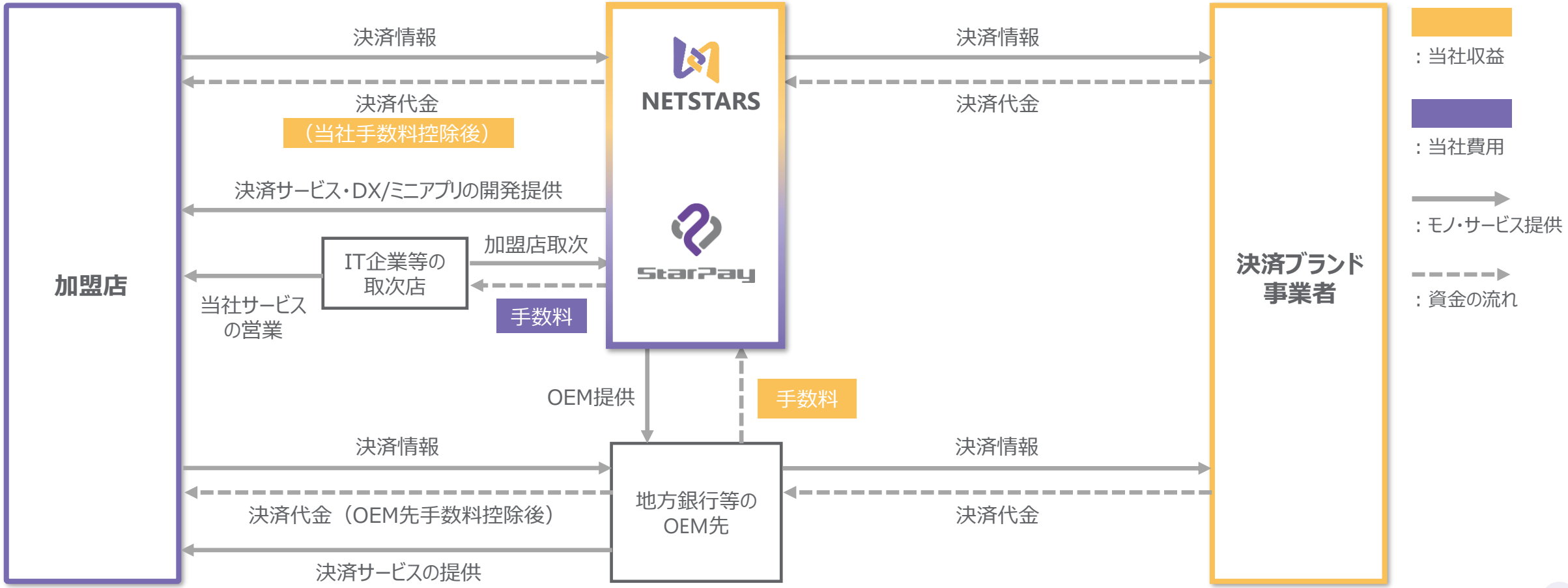
長福 久弘
Hisahiro Chofuku
COO

LINE Pay

*注　ロゴは当社経営陣の過去の所属組織・団体を掲載

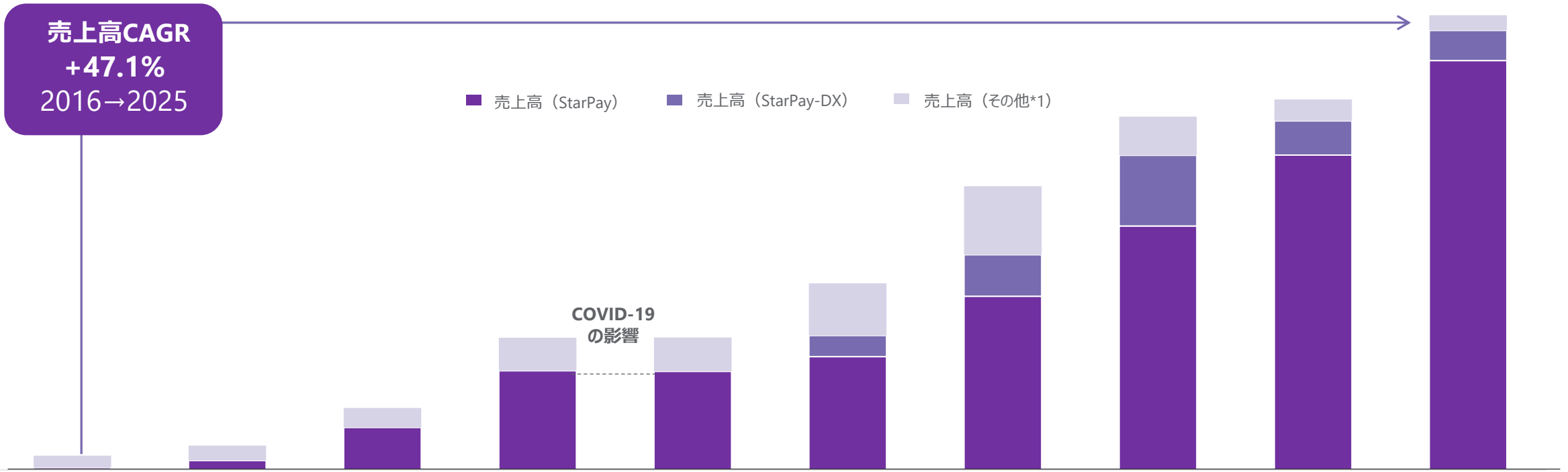
当社の概要　基本的なビジネスモデル　－ 決済ゲートウェイサービスをワンストップで提供 －

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

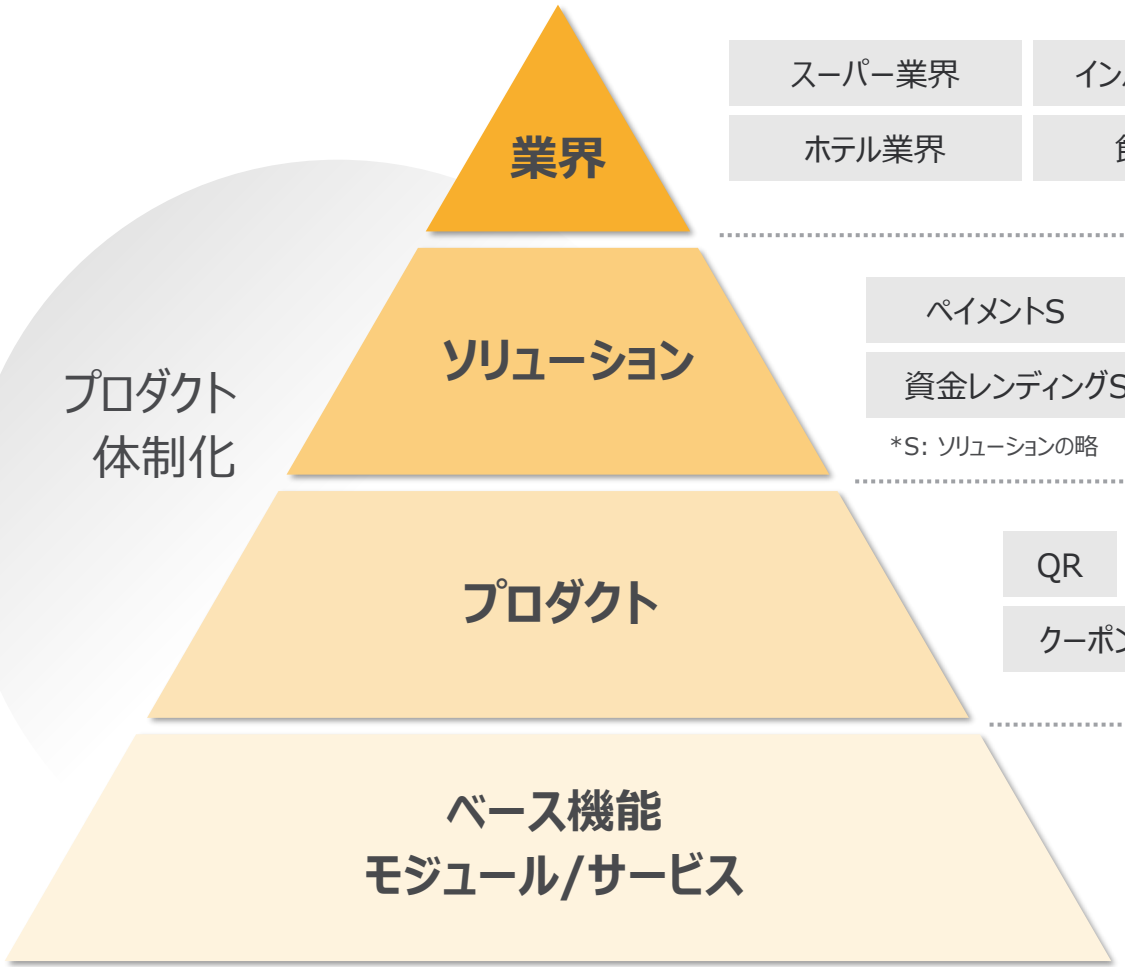


		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
売上総利益率	(全体)			67.5%	53.6%	46.3%	52.4%	62.4%	70.5%	76.3%	76.6%
	(通信事業除く) *2			58.9%	55.4%	54.0%	65.0%	76.0%	75.1%	76.3%	76.6%

*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



プロダクト
体制化

スーパー業界　インバウンド業界　自治体・公益事業
ホテル業界　飲食業界　教育業界
etc.

Vertical

ペイメントS　マーケティングS　ウォレットS
資金レンディングS　BtoBサプライヤーチェーンS
etc.
*S: ソリューションの略

Fintech

QR　クレジット　電子マネー　コンビニ決済
クーポン　ポイント　会員
etc.

Cashless

加盟店マスター　請求処理　精算処理
会員マスター　資金処理　リコンサイル
etc.

業務改善

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。

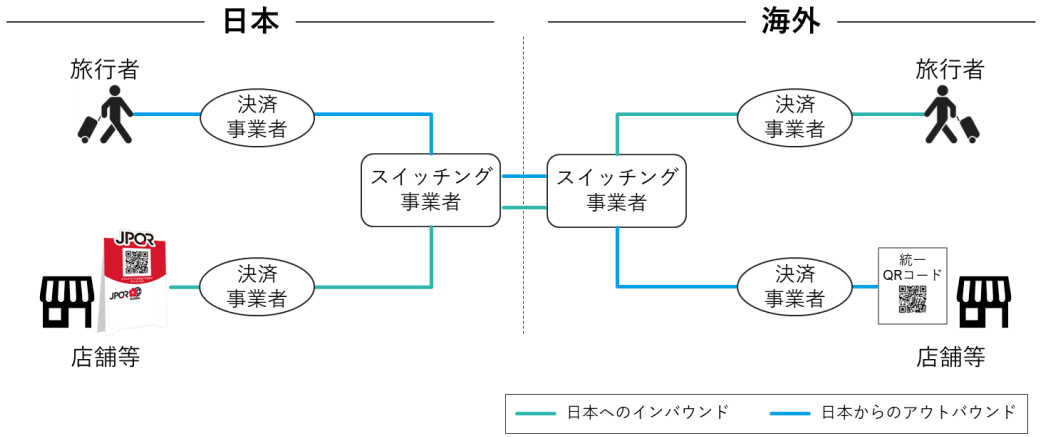
リソース使用状況のスマート分析
-AIを利用して毎月のリソース使用データを分析し、改善の余地を発見。そのフィードバックを各アプリケーション担当者に速やかに共有

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・自治体の対象をしぼったウォレット・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。

SUPERMARKET Sunplaza

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。

かながわPay

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）



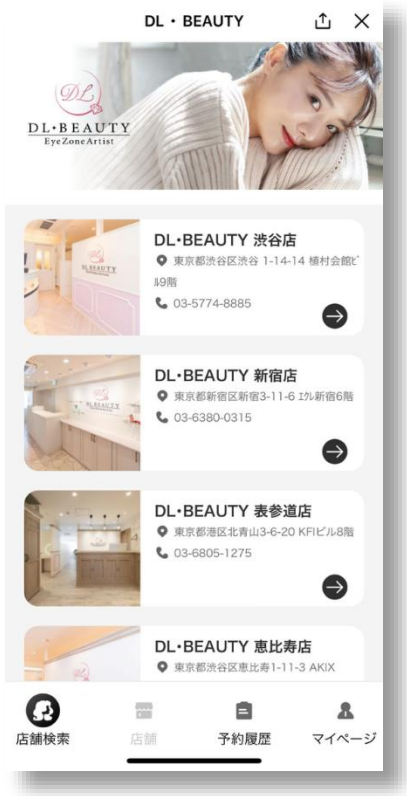
アンケートキャンペーン

ハートアップ（LINE）



会員管理

Hyper Soft（LINE）



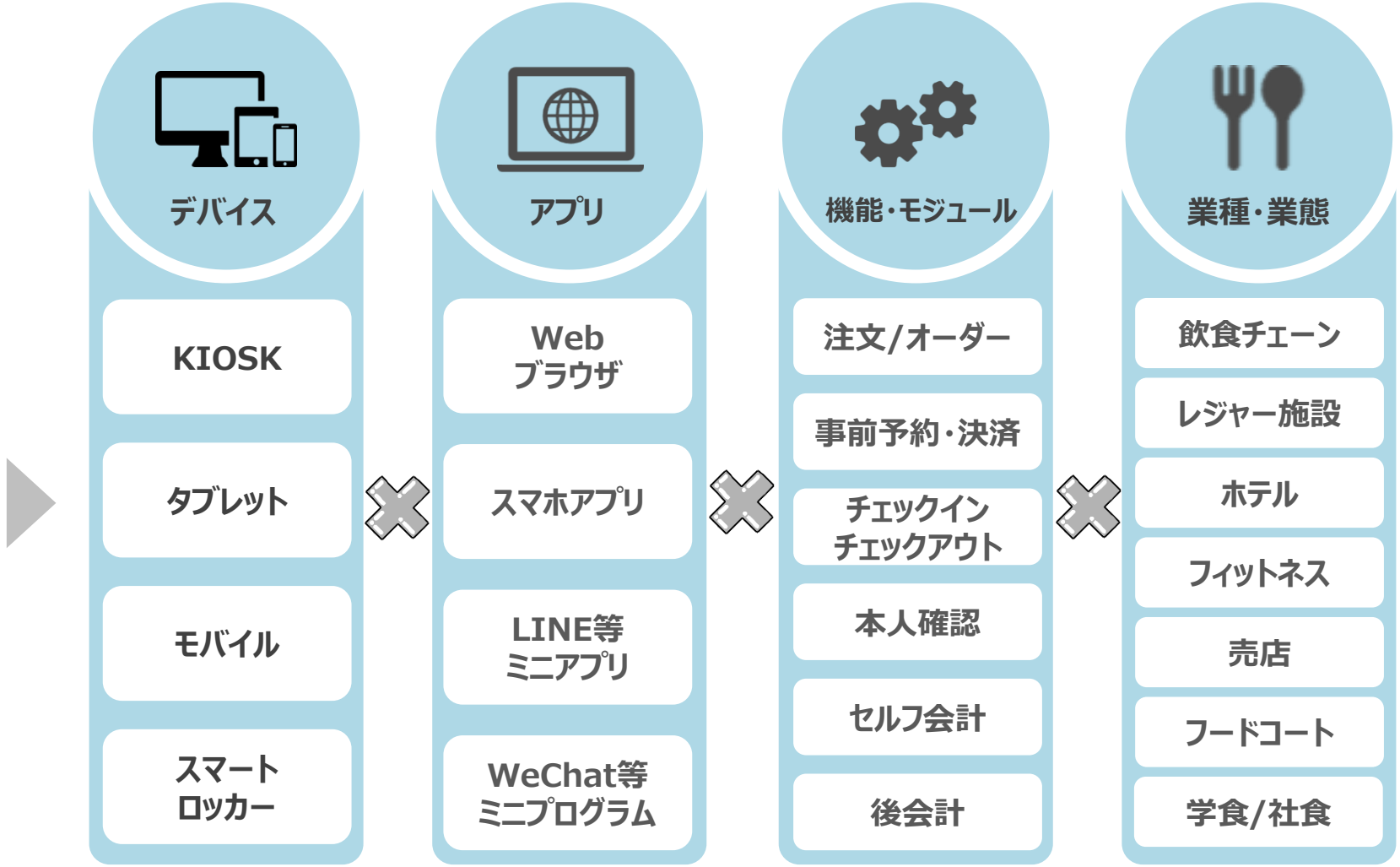
美容室予約

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

実現したいこと

- セルフ精算機
- セルフ券売機
- セルフオーダー
- セルフレジ
- モバイルオーダー
- セルフチェックイン セルフチェックアウト
- EC購入＆ロッカー受取



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、パートナーの皆様に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＋αの売上高及び利益率が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

2030年あるべき姿

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

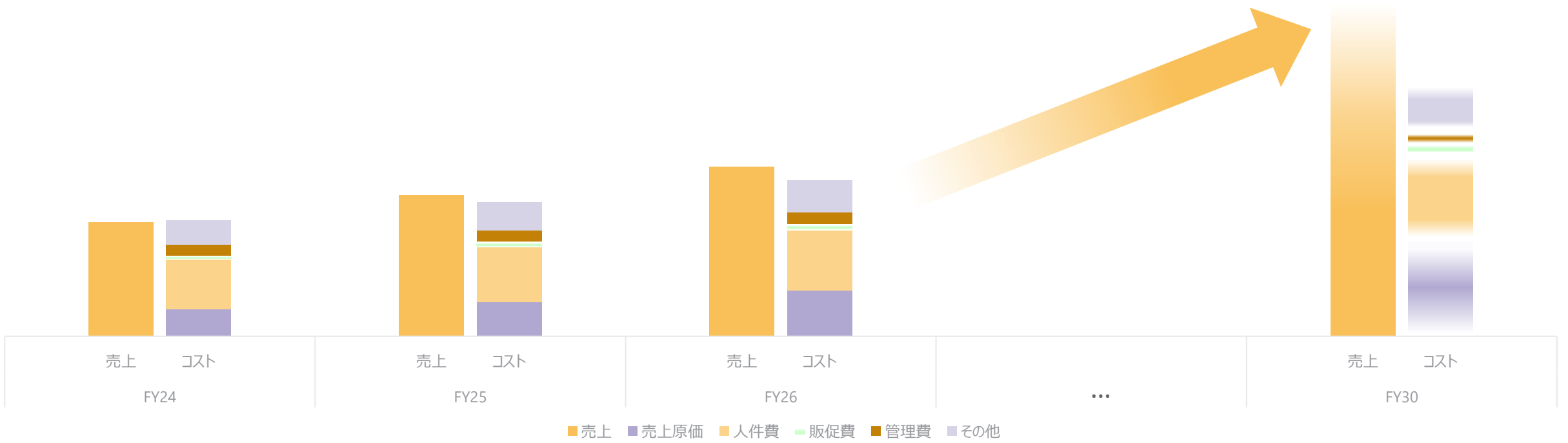
現状進めている開発環境、保守環境のAI実装を加速し、より一層安定したシステム構築を目指し、コスト低下を実現する

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　9月末
売上高	3,902	4,788	3,682
売上原価	923	1,122	807
売上総利益	2,978	3,665	2,874
販売費及び一般管理費	3,062	3,372	2,615
営業損益	△84	293	259
営業外収益	88	167	188
営業外費用	25	17	15
経常損益	△22	443	432
特別損失	9	40	-
税金等調整前当期純損益	△31	402	432
法人税等合計	6	△82	68
親会社株主に帰属する当期純損益	△37	485	364

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　9月末
資産の部合計	**35,739**	**38,354**	**39,123**
現金及び預金	33,875	36,209	36,711
売掛金	333	297	251
ソフトウェア	577	494	376
投資その他の資産	458	568	581
その他	494	784	1,202
負債及び純資産の部合計	**35,739**	**38,354**	**39,123**
負債の部合計	**28,632**	**30,721**	**31,056**
買掛金	147	135	121
未払金	124	178	141
未払費用	124	114	98
預り金	28,115	30,131	30,537
その他	121	161	158
純資産の部合計	**7,106**	**7,633**	**8,066**
利益剰余金	△5,178	△4,685	△4,321
その他	12,147	12,213	12,274
その他の包括利益累計額合計	136	105	113

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。