



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年3月

株式会社ネットスターズ(5590)

目次

1 会社・事業概要

2 マーケット環境

3 当社の特徴・強み

4 成長戦略

5 補足資料

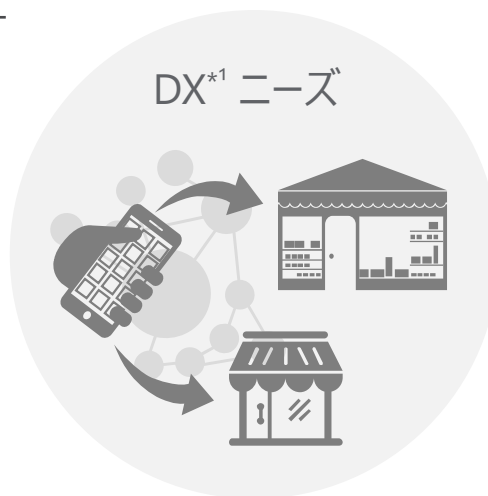


1 会社・事業概要

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”）

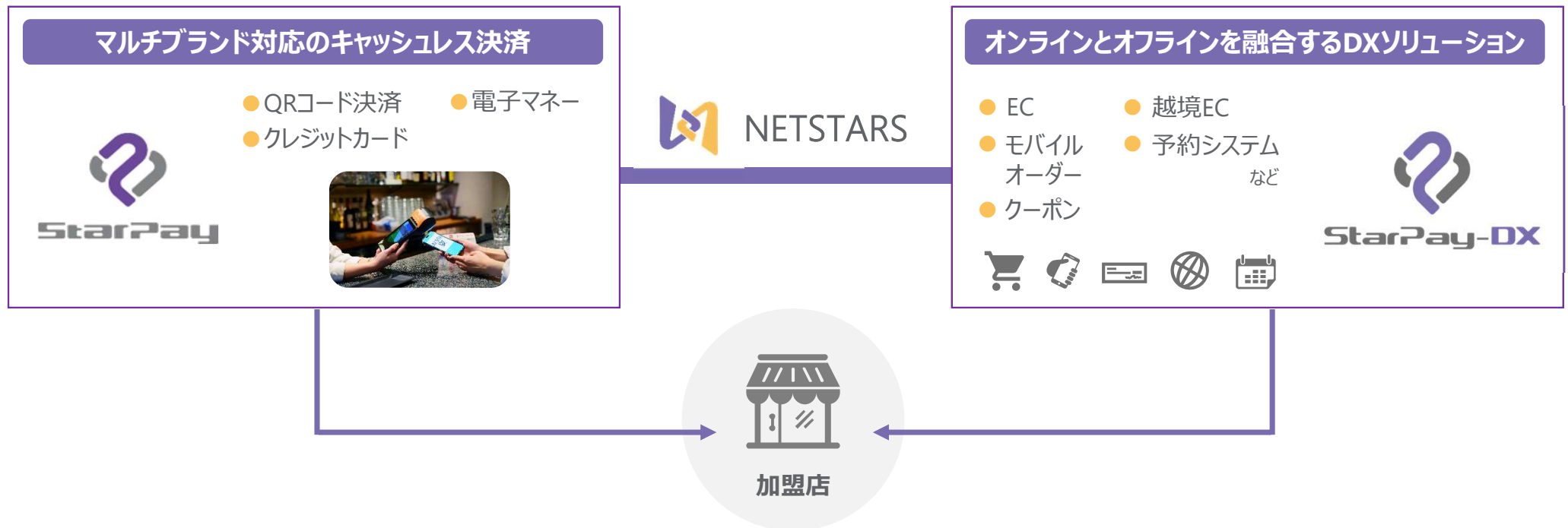


会社概要

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	44億8,927万円（2025年12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 2025年12月末時点）
上場市場	東証グロース 5590

事業の概要 NETSTARSが提供する主なサービス

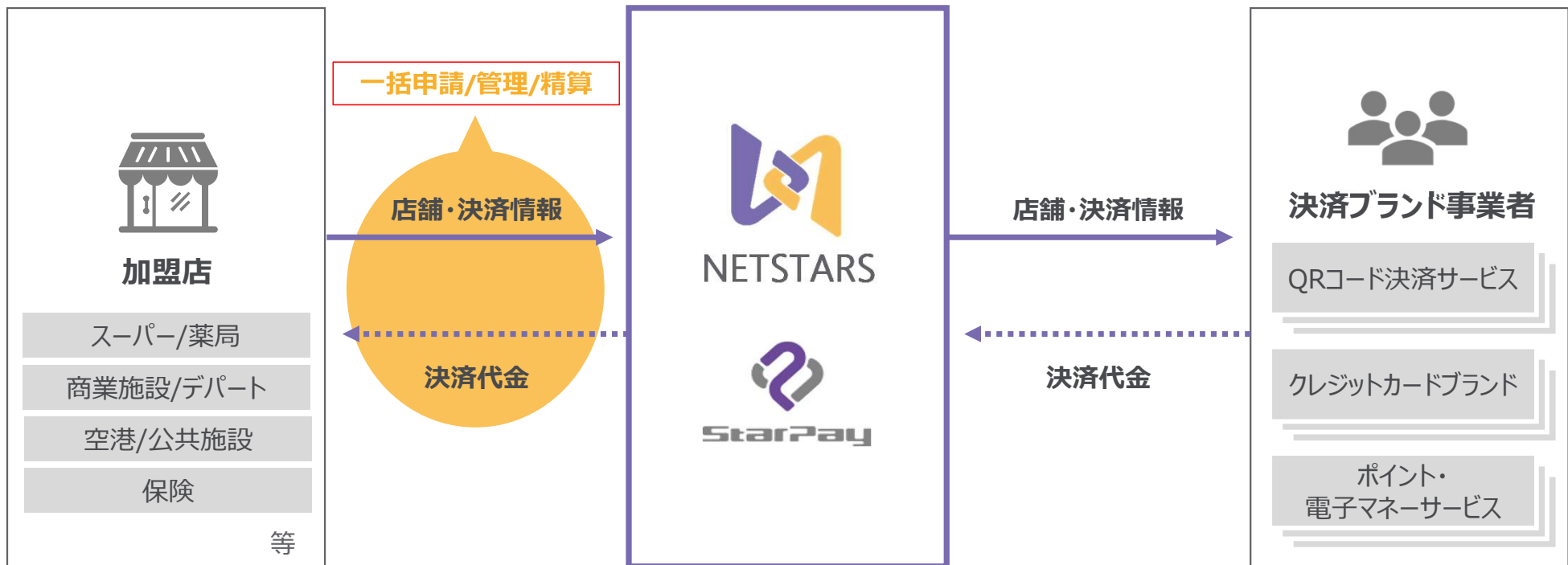
QRコード決済を中心とするマルチブランド対応のキャッシュレス決済、および省人化を基本コンセプトとするDXソリューションを提供するゲートウェイ事業者として加盟店を総合的にサポート



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



オン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



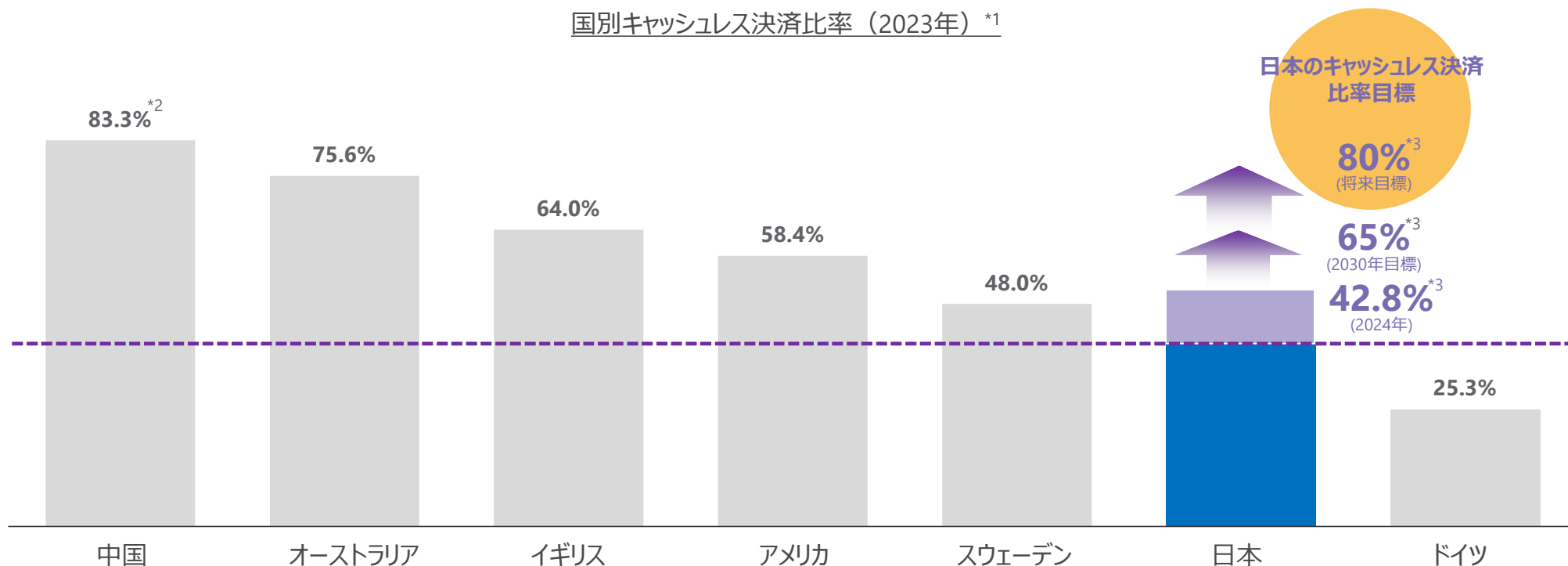
2

マーケット環境

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2024年の日本のキャッシュレス決済比率は従来の算定方法による指標にて42.8%。

国別キャッシュレス決済比率（2023年）*1



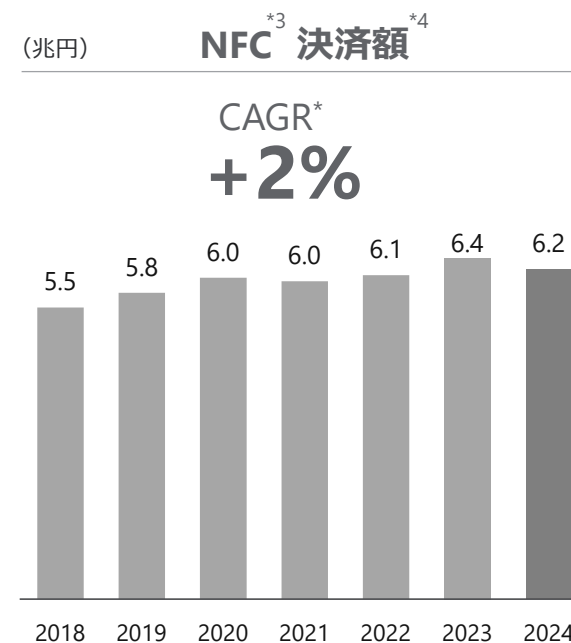
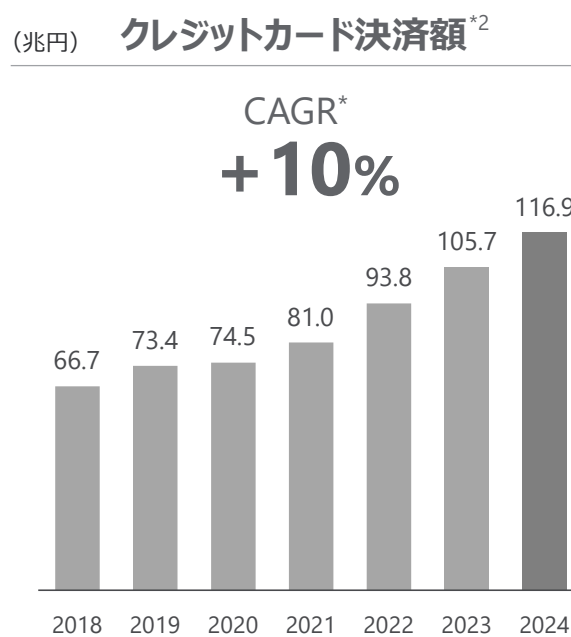
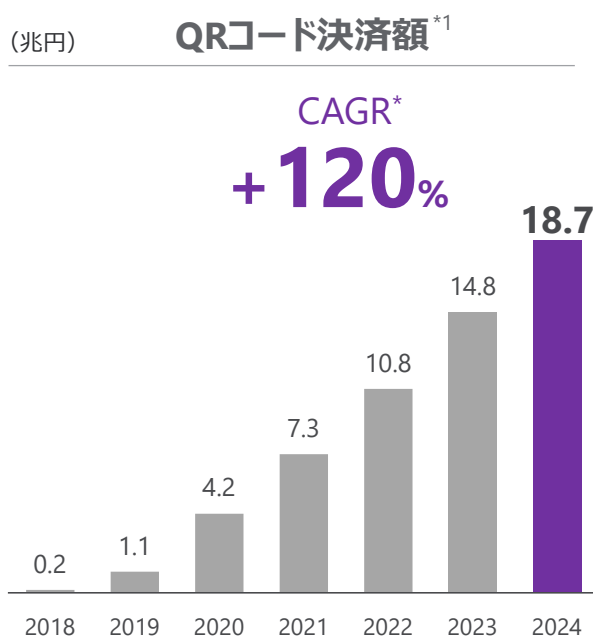
*1 国別キャッシュレス決済比率の各国数値は、世界銀行「Households final consumption expenditure 2023(2025/4/15版)」及びBIS「Payment Statistics」の非現金手段による年間支払金額 2023年(2025/6/1版)から算出したキャッシュレス推進協議会「2023年の世界主要国におけるキャッシュレス決済比率を算出しました」(2025/9/4)

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

*3 経済産業省「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)。新指標のキャッシュレス決済比率における、分母については、個人消費の実態により沿ったものとするために、従来は「家計最終消費支出」であったものを「家計最終消費支出－持ち家の帰属家賃」としている。

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

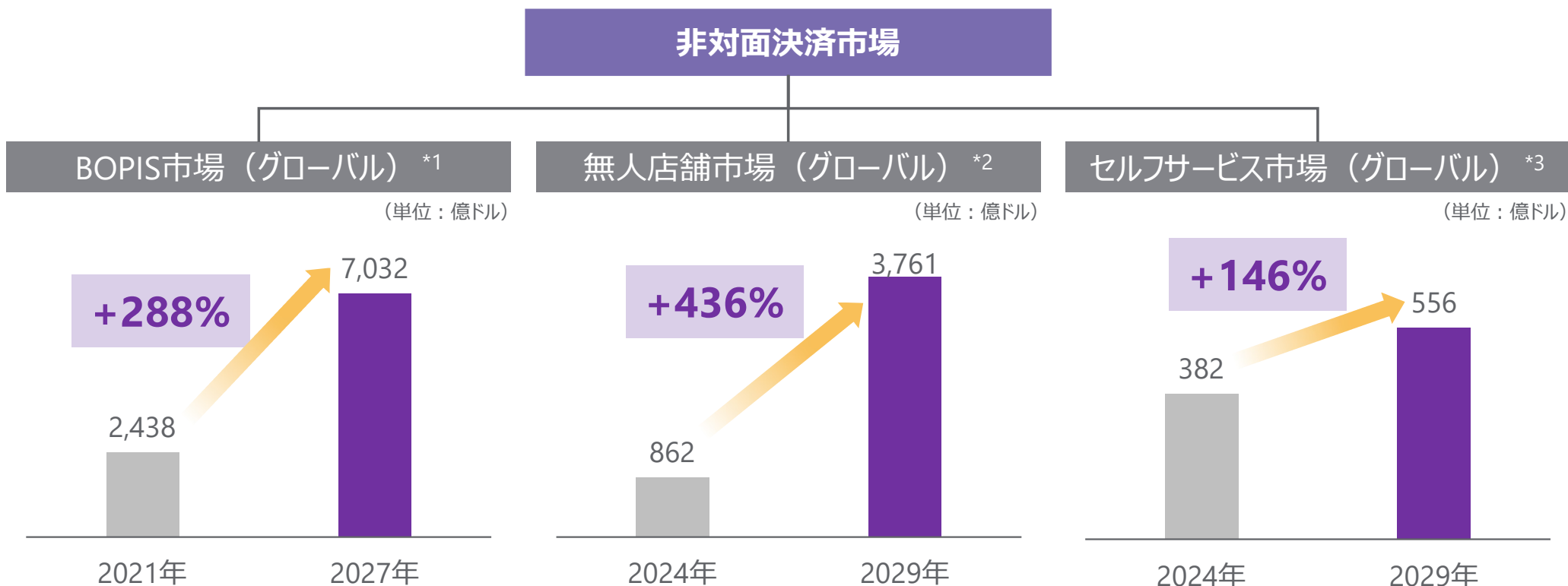
当社のコア商品であるQRコード決済の市場はクレジットカードやNFCの市場と比較して急速に成長。
日本のキャッシュレス市場の発展に最も寄与する決済方法となっている



*注 CAGR計算期間:2018年-2024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」(2025/3/14)
*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>」(2025/3/31)
*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(2025年2月)」(2025年3月31日)

キャッシュレス決済（非対面領域）におけるトレンド

非対面決済市場においては、より大きな成長余地が存在する



1. BOPIS（ボビス）とは？メリット・デメリットや成功のポイントを解説_Next engine_ <https://next-engine.net/ec-blog/bopis/>
2. 無人店舗の市場規模、2029年に3761億2000万米ドル到達見込み_ <https://japan.cnet.com/release/31091100/>
3. セルフサービスの市場規模と市場規模株式会社分析 - 成長傾向と成長傾向予測 (2024 ~ 2029年)_Modror Intelligence (<https://www.mordorintelligence.com/ja/industry-reports/self-service-market>)



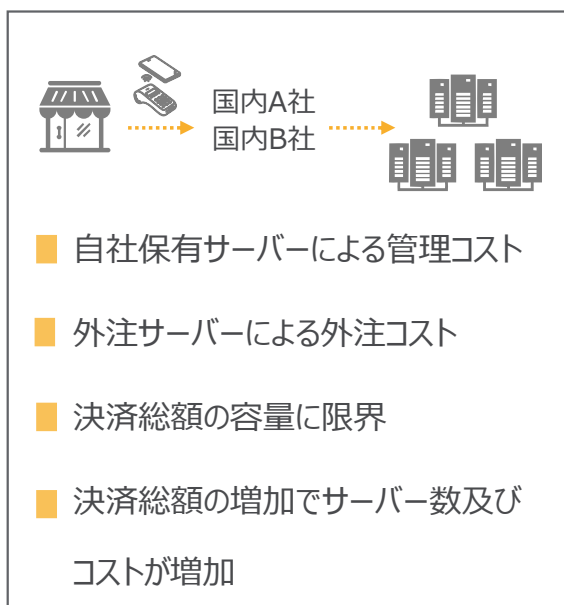
3

当社の特徴・強み

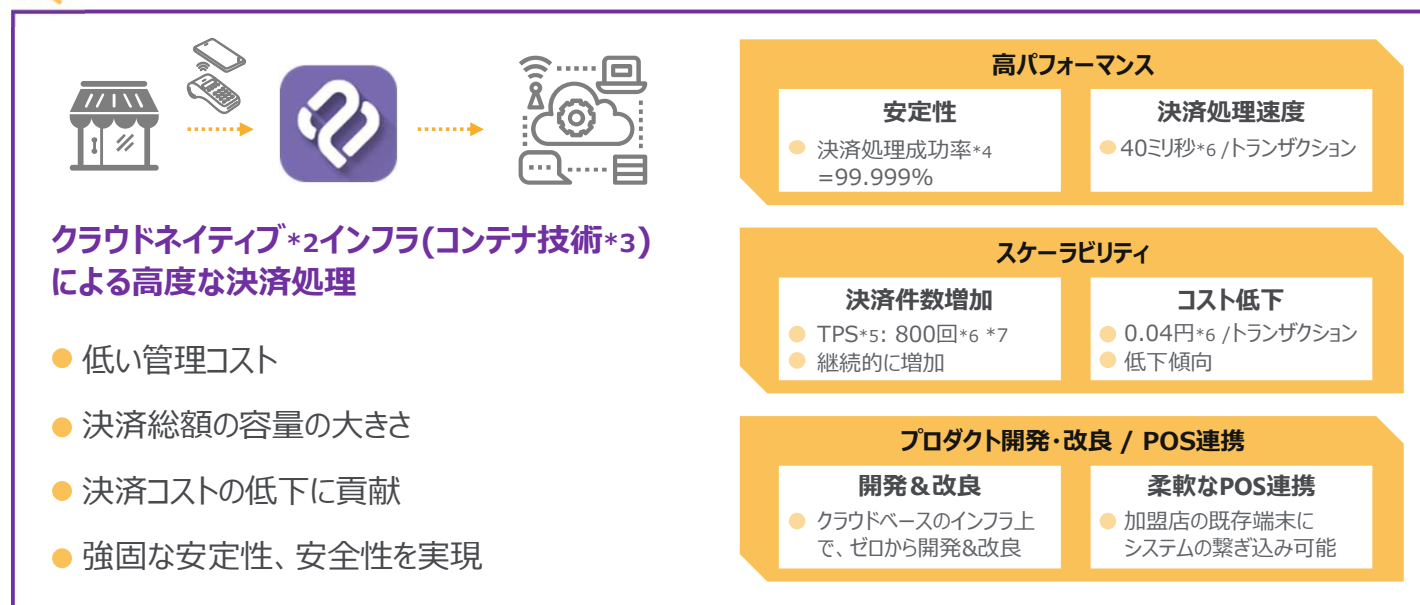
当社の強み ①技術力・開発力

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

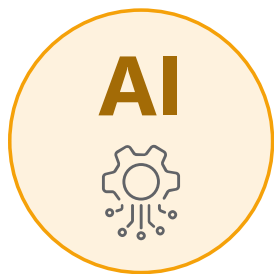
*7 対面決済、オンラインは1200回

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

これから活用が欠かせない技術であるAIを積極活用。

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



基幹システムの効率化

運用アプリケーション監視

リソース使用状況のスマート分析

カスタマーサポート支援

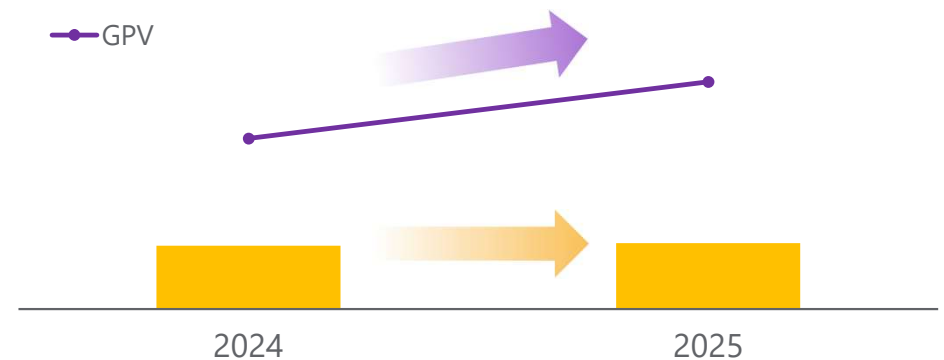
API接続開発サポート

AIによるサーバー効率化

GPVとドル建てサーバー費

■ ドル建てサーバー費

● GPV



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。
 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...

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)

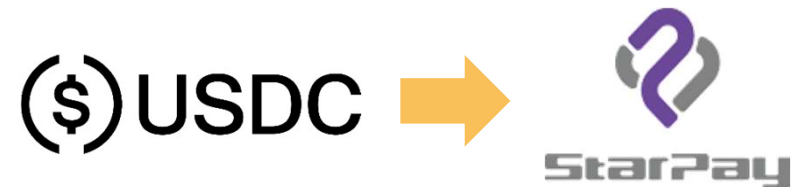
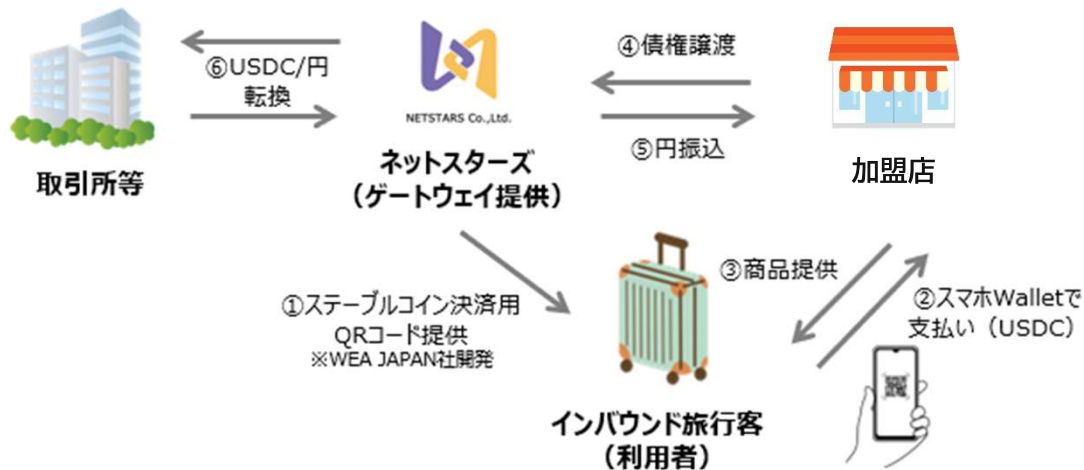
QRコード決済 40社~	クレジットカード 6社	電子マネー 7社
		More...

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



- 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がある

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）



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

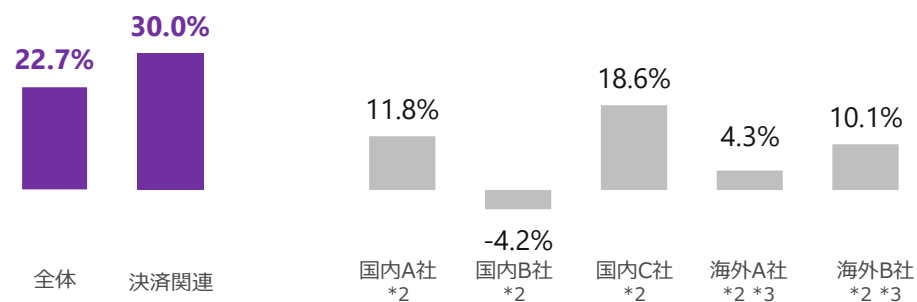


・ 当社グループにおけるFY2021-FY2025の決済取扱高に占める、直接販売又は間接販売により獲得した加盟店からの決済取扱高の占める割合

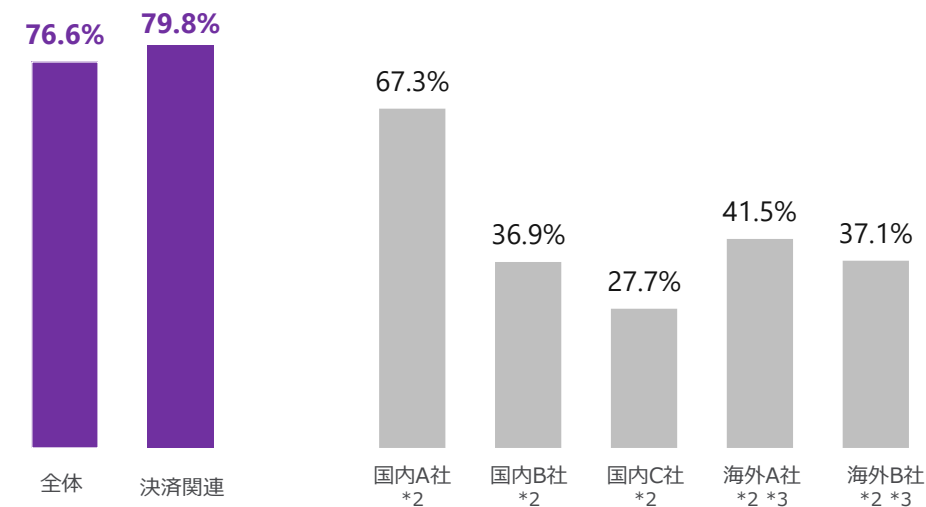
当社の強み ④高い成長性とトップクラスの利益率（主要PSP対比）

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

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.



マルチキャッシュレス決済

P29 参照

2.



DXソリューション

P30 参照

3.



海外展開

P31 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

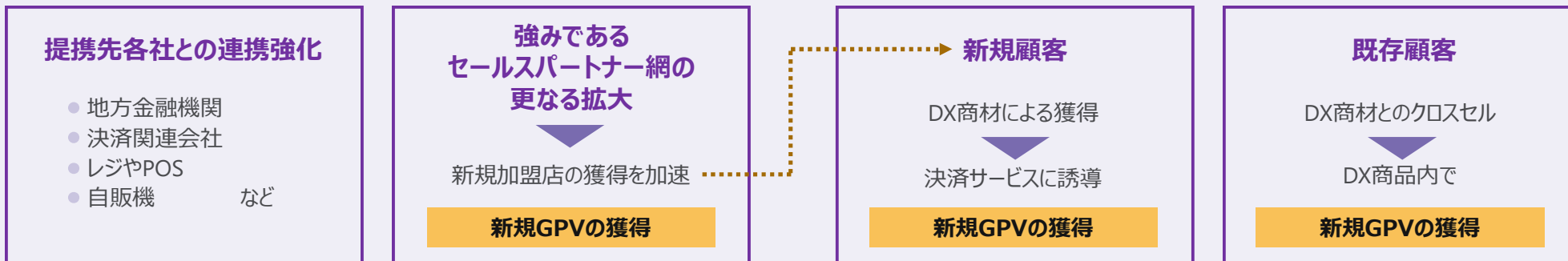
複数の新規GPV獲得施策により、継続的な成長を目指す

2025年はGPV21,228億円まで増加、セールspartner網の拡大による大型加盟店の獲得が寄与した

また、2026年期初に子会社「StarPay-Entertainment」を設立。オンライン決済領域の強化を図る

セールspartner(OEM/取次店/提携先)を通じた 決済領域の拡大

DX商材とのクロスセル



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

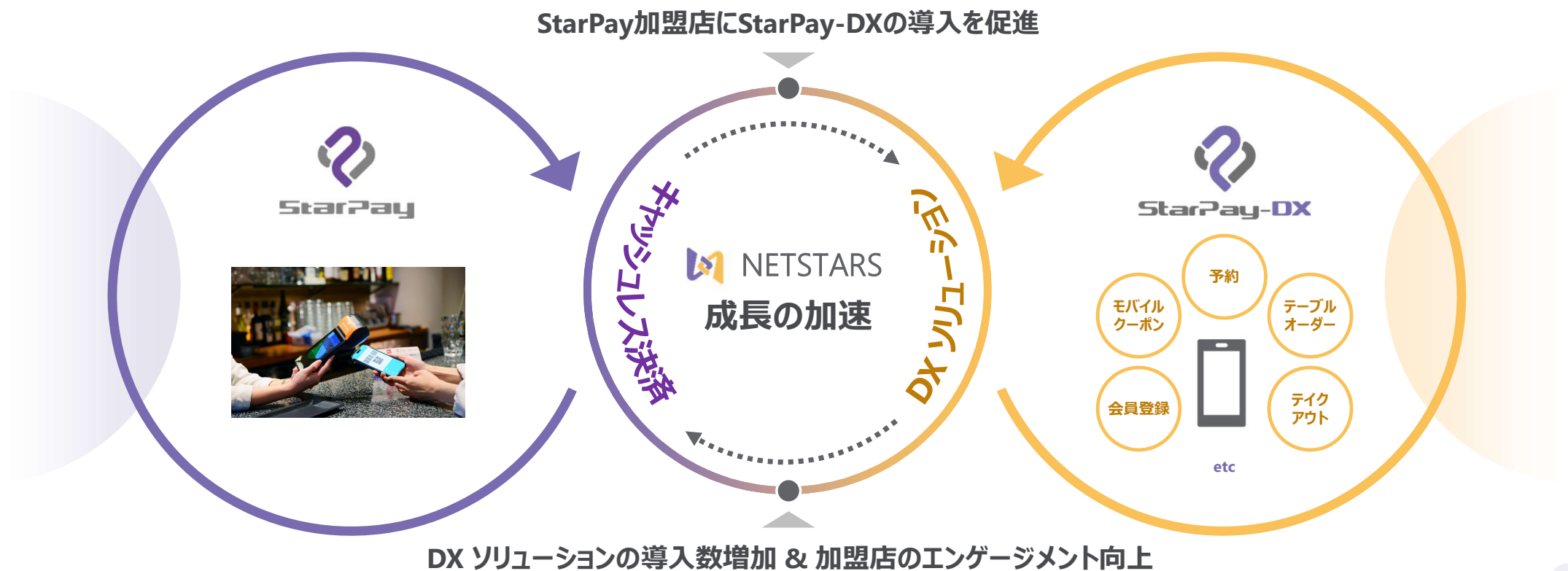
強みとするPOS接続など

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



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

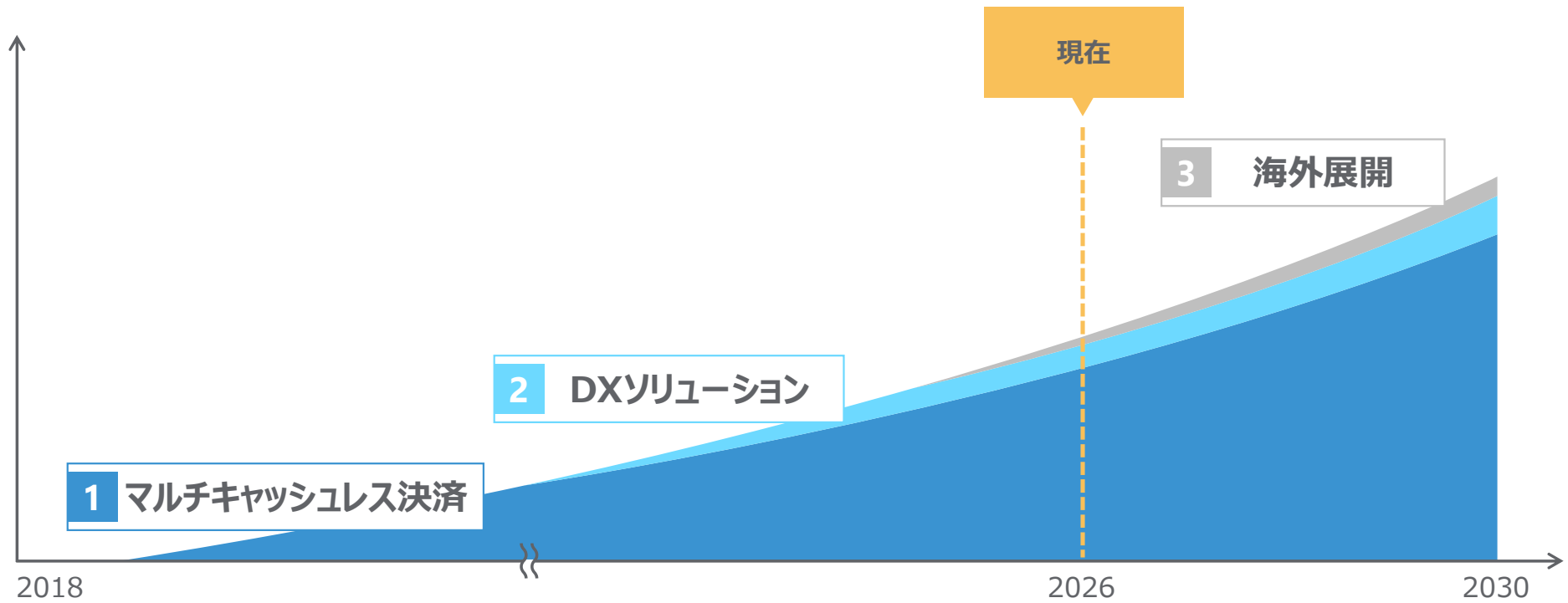
海外QRコード決済ブランドとの提携を拡大

海外QRコード決済ブランド数 40種類以上



中期成長イメージ

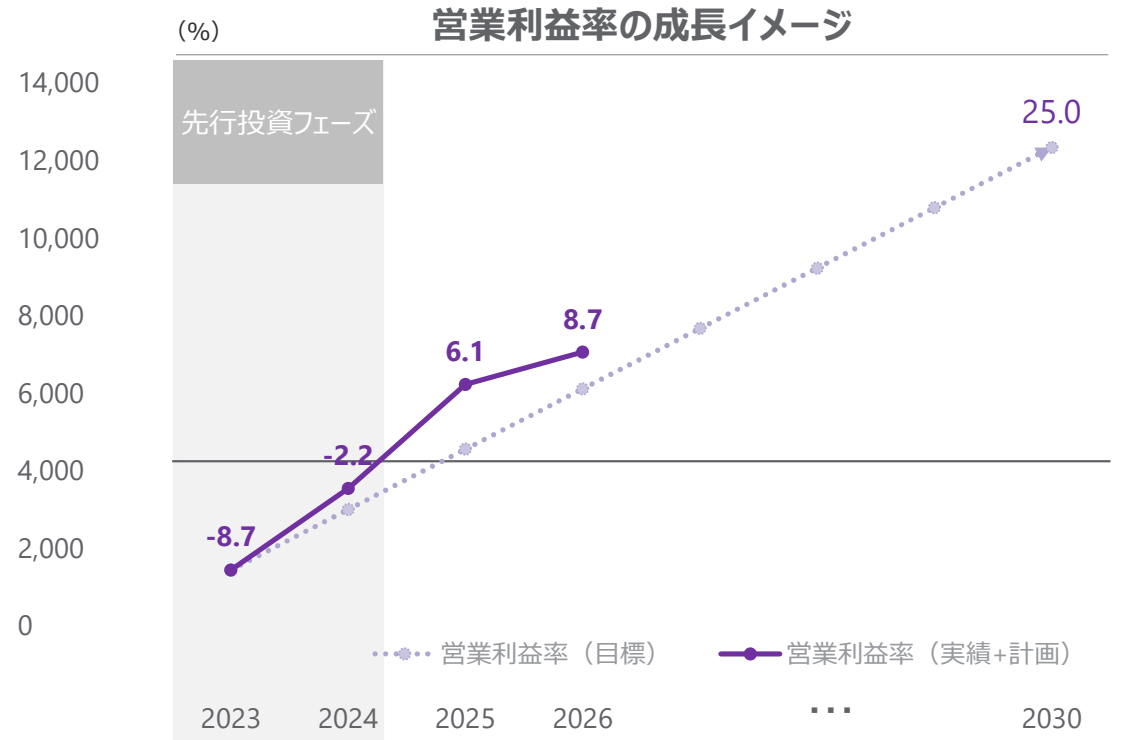
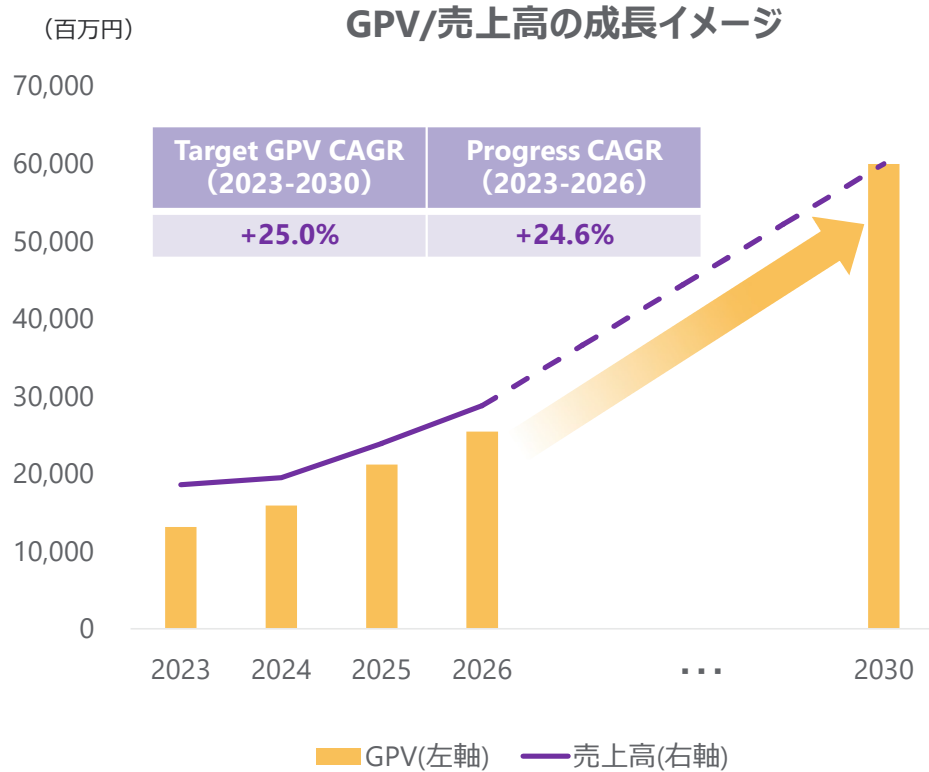
基盤であるQRコード決済を中心としたキャッシュレス決済を更に拡大するとともに、DXソリューションによるクロスセルとグローバル展開を加速





中期目標KPI

2030年において、GPV6兆円超及び全社売上120億円超、営業利益率を25%超を目指す
GPV成長・収益性改善ともに順調に進捗





1. GPV/売上成長

- 対面決済から非対面決済への拡大
- BtoB送金等決済周辺領域への拡大
- 決済に関連するDX商材のクロスセル
- サービス・プロダクトの拡充

2. コスト管理

- クラウドネイティブインフラによるサーバーコストの抑制
- AI活用により、開発・運用の効率化

3. その他（新規事業等）

- 決済に付随するソリューション開発への投資
- インバウンドプロモーション等のニーズ取り込み
- 海外展開領域の拡大
- M&A等を活用した事業領域の拡張



5

補足資料

25/12期業績数値及び26/12期予想数値

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%
営業損益	293	500	+207	+70.8%
経常損益	443	707	+264	+59.7%
当期純損益	485	493	+8	+1.7%

事業のリスク及び対応策

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	リスク概要及び対応策	可能性	影響度
競争について	当社グループが属するQRコード決済市場は、キャッシュレス化の進展に伴い普及が進み、成熟段階に移行しつつあります。これに伴い、決済事業者間の競争は激化しており、サービス内容や手数料率等による差別化は従前に比べて難しくなっております。当社グループは、マルチ決済サービスの先行開発による技術力、クレジットカード会社等へのOEM提供及び多数の取次店との提携により加盟店基盤の拡大を図っております。しかしながら、競争他社による低価格戦略や機能高度化が進展した場合、手数料率の低下による収益性の悪化、加盟店獲得の鈍化、大口加盟店の他社への切替え等が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中
特定の製品・サービスへの依存について	当社グループ全体の売上高に占めるフィンテック事業の割合は大きく、当社グループ全体の業績は、フィンテック事業の中心であるマルチ決済サービス「StarPay」製品・サービスの動向に大きく依存しております。キャッシュレス化は世界規模で拡大しており、当社グループにおきましても将来的には収益源の多様化を図るものの、当面の間は海外展開等を含めその延長線上に事業拡大を図る方針であります。したがって、「StarPay」製品・サービスへの依存度も当面は高水準で推移していくものと予想されることから、その決済総額が減少した場合等によっては、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。当該リスクの対応策として、収益を多角化するために、海外事業展開及びDX商材の展開を進めており、今後も推進する方針です。	中	中

事業のリスク及び対応策

項目	リスク概要及び対応策	可能性	影響度
法的規制等について	<p>当社グループは、複数のQRコード決済等を一つのアプリで利用可能とするマルチ決済サービスを提供しております。また、クロスボーダー決済の「JPQRグローバル」を運営しております。これらは、割賦販売法をはじめとする関係法令及び業界ガイドライン等に基づき、加盟店管理の強化やセキュリティ対策等の対応が求められております。これらの法令等の改正や新たな規制の適用が行われた場合、その内容によっては当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>当社は、一般社団法人キャッシュレス推進協議会等の業界団体に所属し、重要な法制改正の動向を注視するとともに、関係各社と連携しながら法令遵守を最優先として適切に対応してまいります。</p>	中	小
人材確保について	<p>当社グループが、今後さらなる成長を実現するためには、優秀な人材の確保及び当社グループの成長フェーズに沿った組織体制の強化が不可欠であり、適切な人材採用が想定どおりに進まない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。当リスクについては、多国籍な採用を行うことで、リスクの低減を図っております。</p>	中	中

要約連結損益計算書

(百万円)	2023/12期	2024/12期	2025/12期
売上高	3,720	3,902	4,788
売上原価	1,099	923	1,122
売上総利益	2,621	2,978	3,665
販売費及び一般管理費	2,943	3,062	3,372
営業損益	△321	△84	293
営業外収益	4	88	167
営業外費用	12	25	17
経常損益	△329	△22	443
特別損失	14	9	40
税金等調整前当期純損失	△343	△31	402
法人税等合計	4	6	△82
親会社株主に帰属する当期純損益	△347	△37	485

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)	2023/12期末	2024/12期末	2025/12期
資産の部合計	28,355	35,739	38,354
現金及び預金	26,522	33,875	36,209
売掛金	510	333	297
ソフトウェア	644	577	494
投資その他の資産	378	458	568
その他	301	494	784
負債及び純資産の部合計	28,355	35,739	38,354
負債の部合計	21,288	28,632	30,721
買掛金	105	147	135
未払金	172	124	178
未払費用	129	124	114
預り金	20,733	28,115	30,131
その他	149	121	161
純資産の部合計	7,067	7,106	7,633
株主資本	6,997	6,969	7,528
その他の包括利益累計額合計	69	136	105



免責事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- なお、今後の当資料のアップデートは、2027年12月期通期決算発表後（3月）を予定しております。

※QRコードは（株）デンソーウェブの登録商標です。