



2026年12月期 第2四半期決算説明資料

2026年8月

株式会社ネットスターズ(5590)

■ 黒字基盤が整備されたことにより、株主還元強化を目的として株主優待を新設

高水準のGPV成長と収益性改善により、利益創出力が着実に向上

■ 売上高は、前年対比+14.3%と成長。ただし1Qに引き続き計画は下回る

2Q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、端末販売分が大きく減少した

■ 営業利益以下各段階利益は計画を上回る結果

売上原価、販管費などのコスト構造の改善は継続

■ 営業利益は154百万円、経常利益は243百万円となり黒字を前年比各2.6倍、1.6倍程度に拡大(前年対比各+95百万円、+92百万円、計画対比各+13百万円、+5百万円)

受取利息を含み、利益水準は堅調に推移

■ GPVは11,289億円となり、2Qとして高い水準で推移(前年対比+15.2%)

新規加盟店は計画通り進捗。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

株主優待を新設

株主の皆様へ、日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、投資家層の拡大および出来高・流動性の向上を図ることを目的として、株主優待制度を新設。次年度以降も継続的に実施する方針

●100株以上保有の株主様を対象にデジタルギフト2,000円を贈呈

交換先例*₁：PayPay マネーライト / dポイント / 楽天ポイントギフト / au PAYギフトカード 等

●対象株主様

導入初年度の2026年12月31日基準日とする株主優待は、保有期間の条件を設けず、100株以上保有の株主様を対象。

次年度以降の12月31日基準日とする株主優待は、1年以上継続して当社株式100株以上保有の株主様を対象。

【優待内容】

基準日	保有株式数	優待内容	贈呈時期
毎年12月31日	100株以上	デジタルギフト 2,000円相当	3月予定

優待利回り
2.9 %*₂

*₁ 詳細は2026年8月13日同日開示の「株主優待制度の新設に関するお知らせ」を参照

*₂ 26年7月1か月間の当社の平均株価684円に対し

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



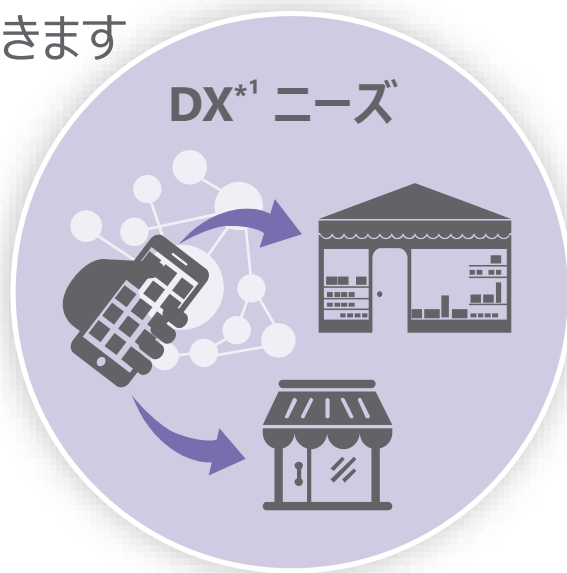
1

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

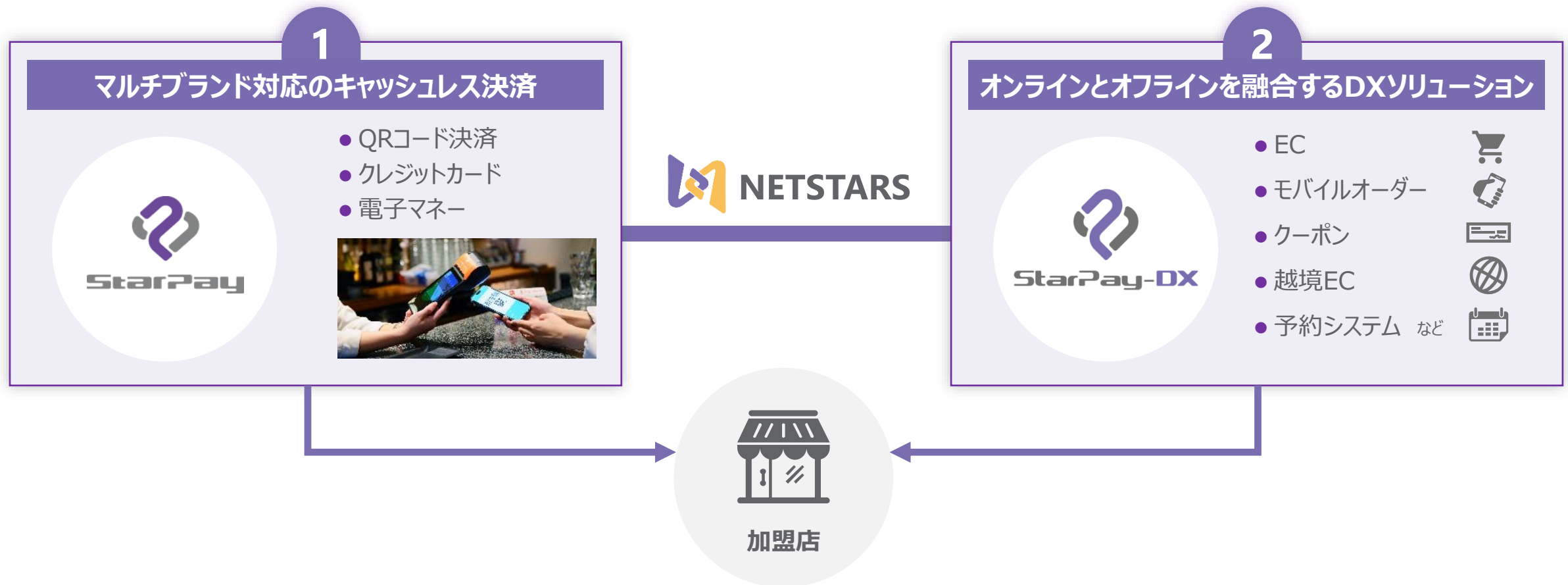
お金の流れをもっと円(まる)くすることで
世の中を循環させ、よりよく発展させていきます



*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

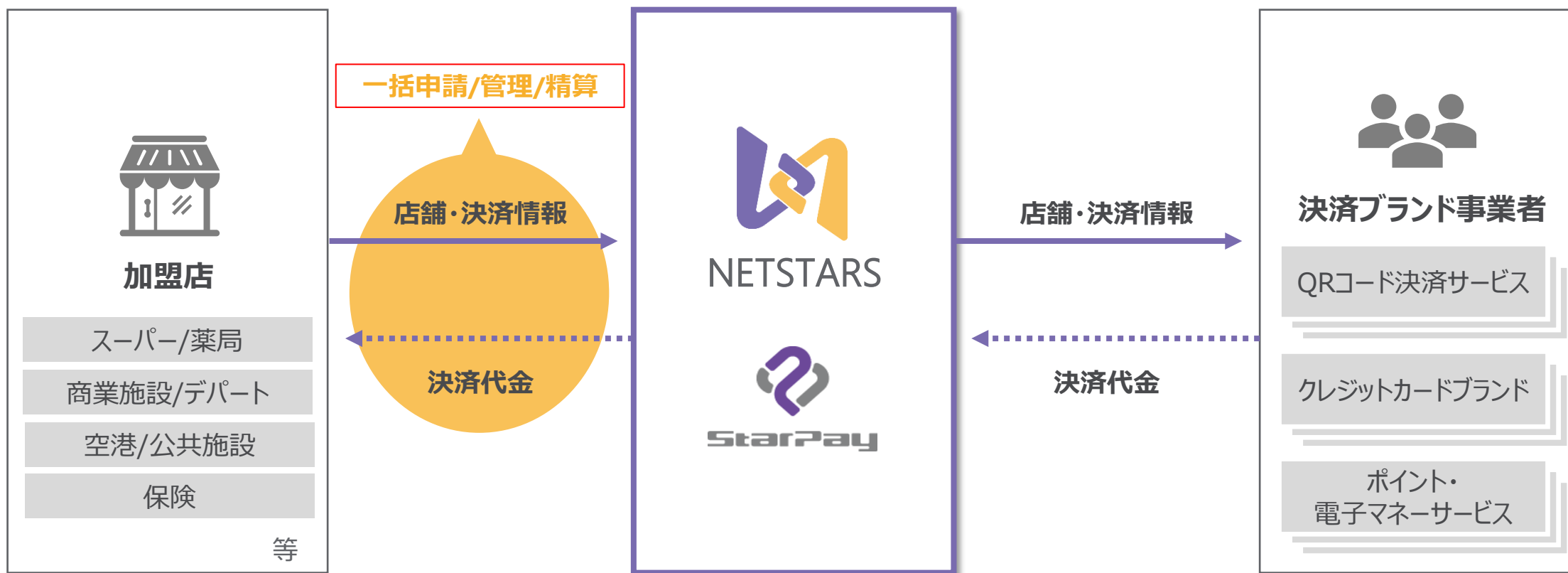
QRコード決済を中心とするマルチブランド対応のキャッシュレス決済、および省人化を基本コンセプトとするDXソリューションを提供するゲートウェイ事業者として加盟店を総合的にサポート



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



ワンストップでDX化



StarPay-DX



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

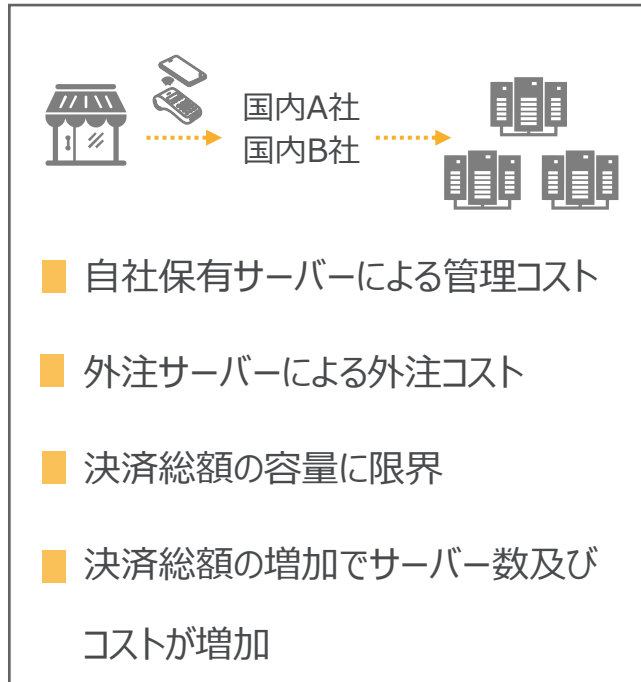
*2 ミニアプリ：スーパーアプリ内で様々な機能の提供を可能にするアプリ

当社の強み ①技術力・開発力

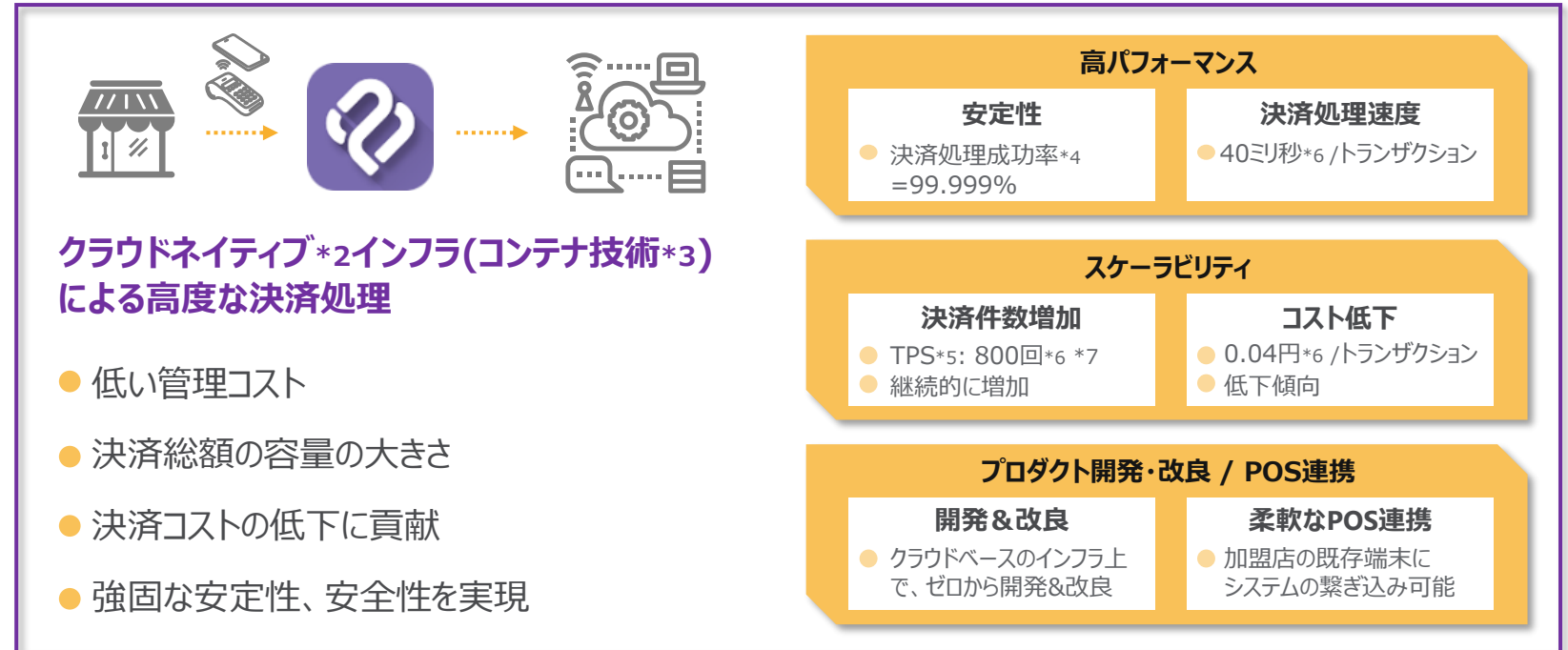
世界最先端技術であるクラウドシステム運用において高い安定性を実現（クラウドネイティブインフラの採用+コンテナ技術）。

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

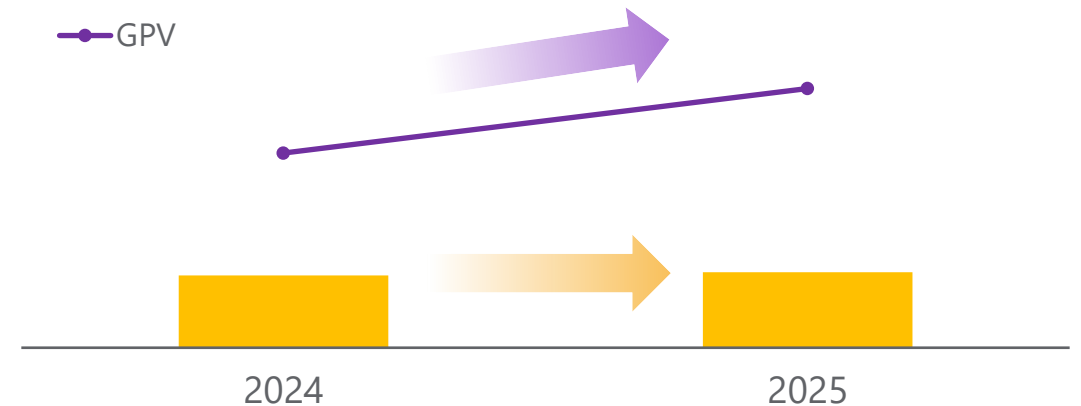
AIの活用方法



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。

新たに決済ブランドにUSDT及びJPYC等の4ブランドを追加。今期さらに複数のブランド追加を予定

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



ガソリンスタンド



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/ ステーブルコイン

70~



(\$)USDC



クレジットカード

7



NEW



USDT



NEW

(¥)JPYC



More...

電子マネー

8~



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10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・予定

+10

ブランド

3

4Q予定

+1

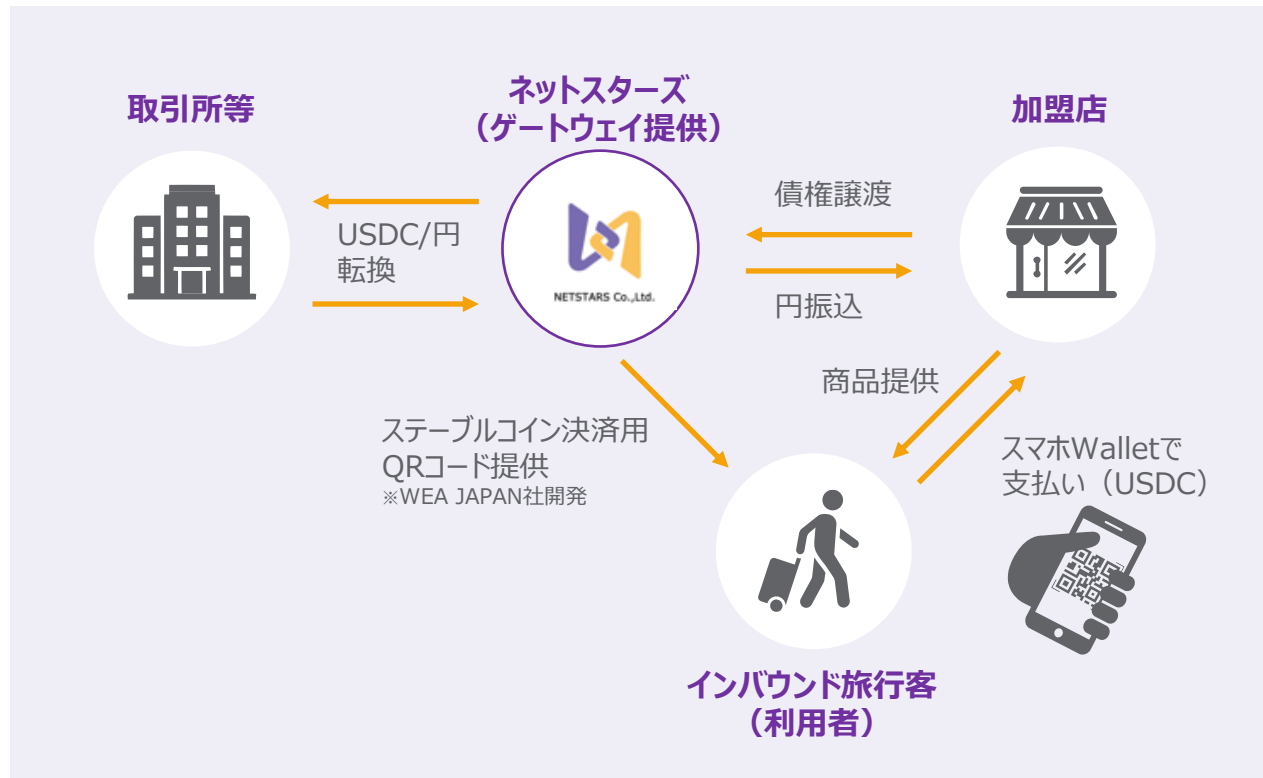
ブランド

通期10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



- 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）



直接販売

間接販売

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

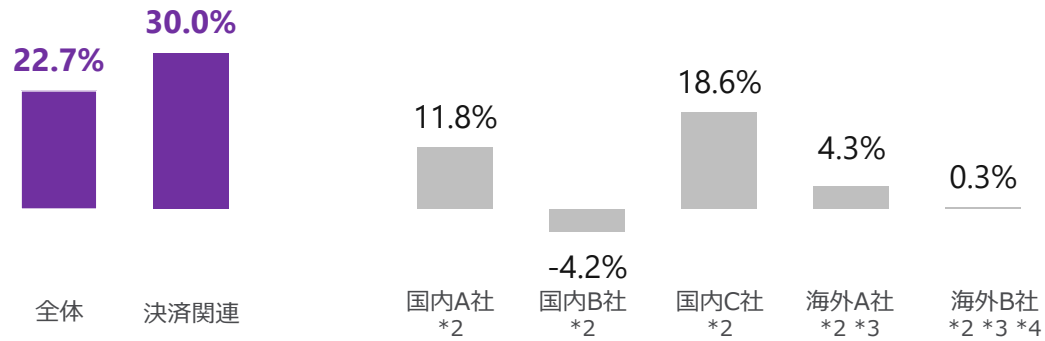


・ 当社グループにおけるFY2021-FY2025の決済取扱高に占める、直接販売又は間接販売により獲得した加盟店からの決済取扱高の占める割合

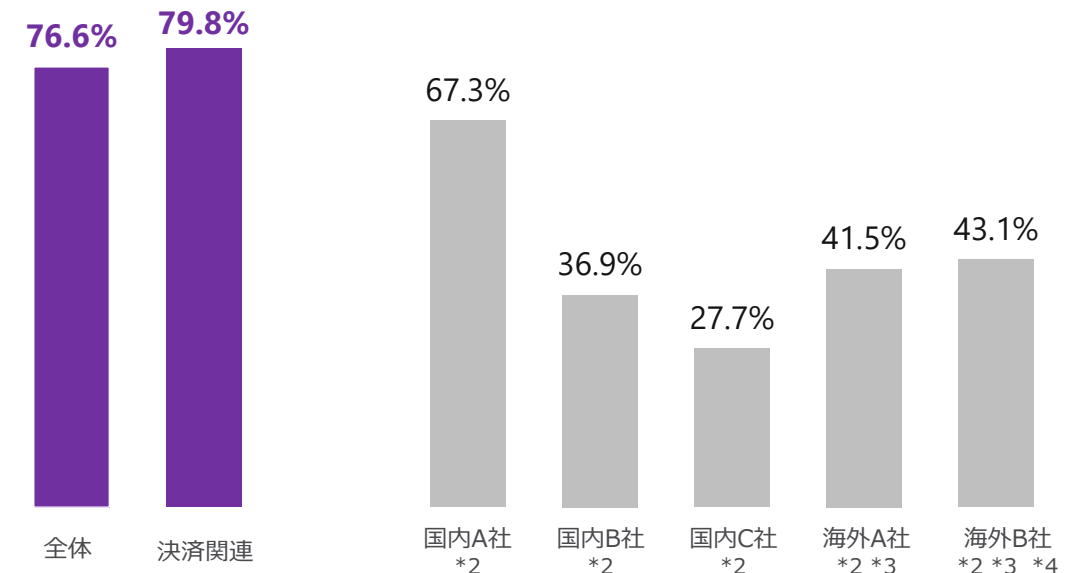
当社の強み ④高い成長性とトップクラスの利益率（主要PSP対比）

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 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）

■ 黒字基盤が整備されたことにより、株主還元強化を目的として株主優待を新設

高水準のGPV成長と収益性改善により、利益創出力が着実に向上

■ 売上高は、前年対比+14.3%と成長。ただし1Qに引き続き計画は下回る

2Q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、端末販売分が大きく減少した

■ 営業利益以下各段階利益は計画を上回る結果

売上原価、販管費などのコスト構造の改善は継続

■ 営業利益は154百万円、経常利益は243百万円となり黒字を前年比各2.6倍、1.6倍程度に拡大(前年対比各+95百万円、+92百万円、計画対比各+13百万円、+5百万円)

受取利息を含み、利益水準は堅調に推移

■ GPVは11,289億円となり、2Qとして高い水準で推移(前年対比+15.2%)

新規加盟店は計画通り進捗。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 2Q累計	26/12期 2Q累計	2Q累計 前年同期比	計画26/12期 2Q累計	2Q累計 計画比
売上高	2,158	2,467	+308 (+14.3%)	2,692	△ 225 (△8.4%)
決済関連	1,943	2,179	+236 (+12.2%)	2,407	△ 227 (△9.5%)
DX/ミニアプリ	139	183	+44 (+32.0%)	181	+2 (+1.5%)
その他	76	104	+27 (+36.7%)	104	△ 0 (△0.2%)
売上原価	475	581	+105 (+22.3%)	750	△ 169 (△22.5%)
売上総利益	1,683	1,886	+202 (+12.1%)	1,942	△ 56 (△2.9%)
販売費および一般管理費	1,624	1,731	+107 (+6.6%)	1,801	△ 69 (△3.9%)
人件費	876	881	+5 (+0.6%)	910	△ 29 (△3.2%)
減価償却費	122	109	△ 13 (△11.2%)	130	△ 21 (△16.6%)
営業損益	59	154	+95 (+161.6%)	140	+13 (+9.9%)
経常損益	151	243	+92 (+61.0%)	238	+5 (+2.2%)
当期純損益	127	203	+75 (+59.5%)	166	+37 (+22.2%)

<KPI>

決済取扱高 (億円)	9,803	11,289	+1,486 (+15.2%)	11,790	△ 501 (△4.2%)
売上総利益率	78.0%	76.4%	—	72.1%	—

売上高

決済関連サービスは前年対比
+14.3%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、サーバー費など
が抑制されている状況

決済取扱高 (GPV)

新規獲得等により堅調に増加。
ただし1Q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、総利益率は1Q比上昇

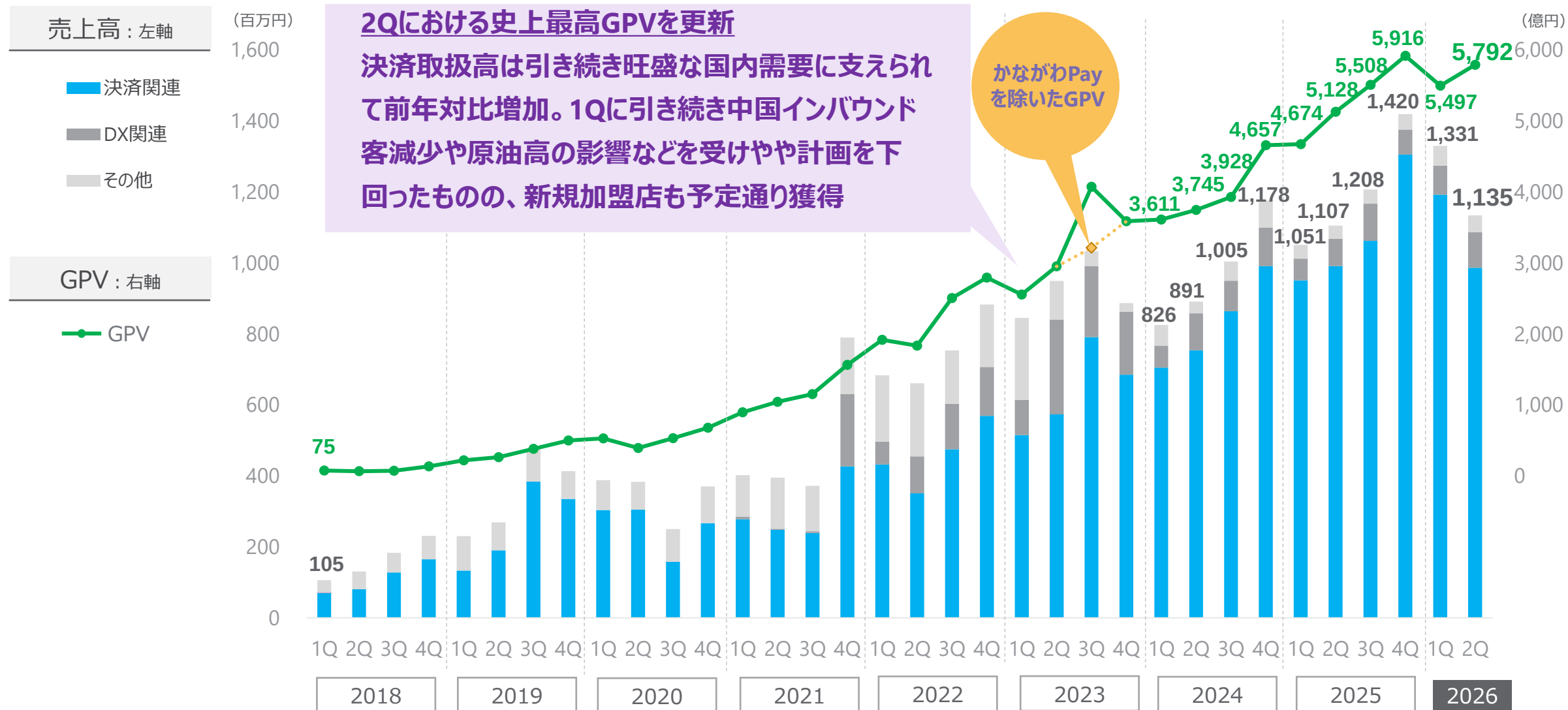
損益計算書の主要科目とKPI:1Q及び2Q単体

(百万円)	25/12期 1Q	25/12期 2Q	26/12期 1Q	26/12期 2Q
売上高	1,051	1,107	1,331	1,135
決済関連	951	991	1,192	986
DX/ミニアプリ	61	77	82	101
その他	38	37	56	47
売上原価	242	232	363	217
売上総利益	808	874	967	918
販売費および一般管理費	811	812	851	879
人件費	443	432	435	446
減価償却費	61	60	53	55
営業損益	△ 2	62	116	38
経常損益	52	98	161	81
当期純損益	45	82	137	66

<KPI>

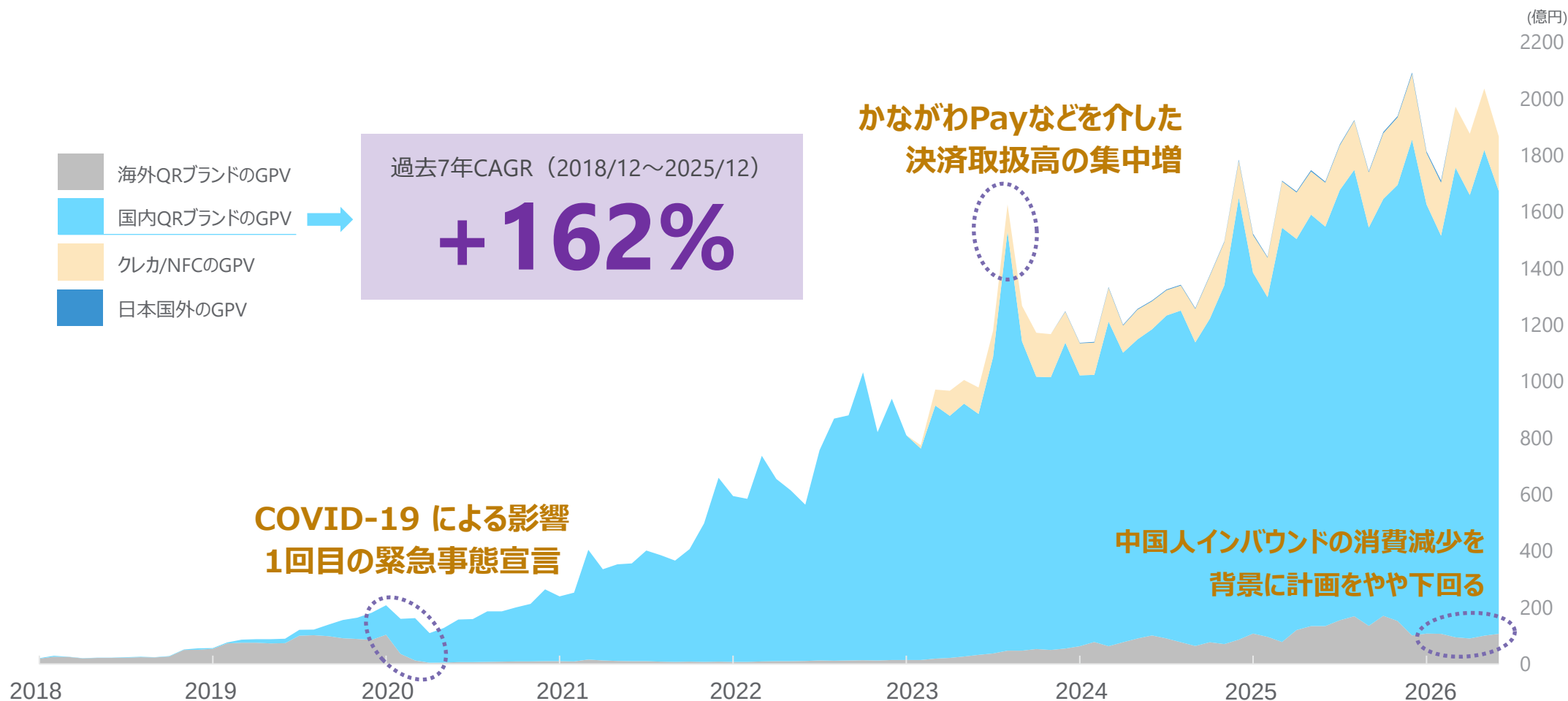
決済取扱高 (億円)	4,674	5,128	5,497	5,792
売上総利益率	76.9%	79.0%	72.7%	80.8%

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。2Qとして史上最高額を更新。1Q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及びインバウンド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



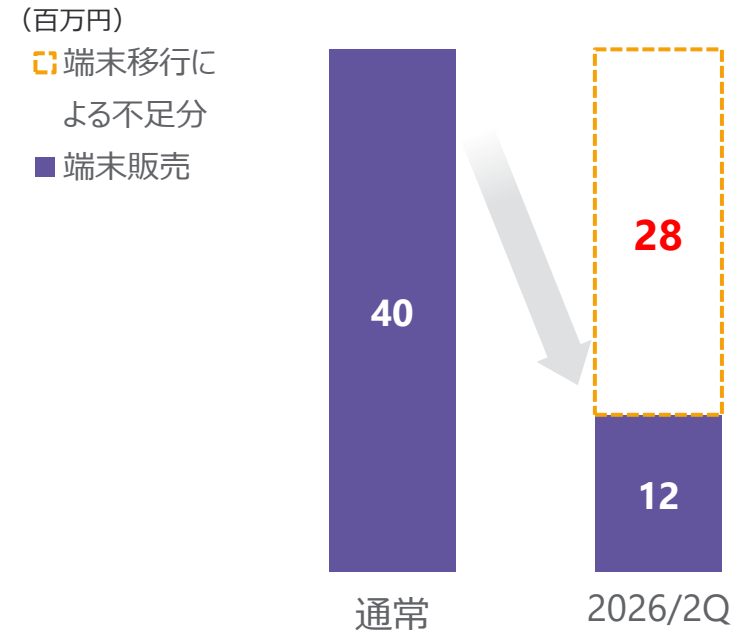
新端末への移行期間に伴う端末販売売上への影響

足元、ハイスペック端末の旺盛なニーズに応えるべく、2Qに新端末投入するため、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。今後新端末によって、倒産となったゲートウェイ社からのリプレイス含め精力的に販売を進める方針

2Qは販売空白期間



端末販売売上の減少



今後の取り組み

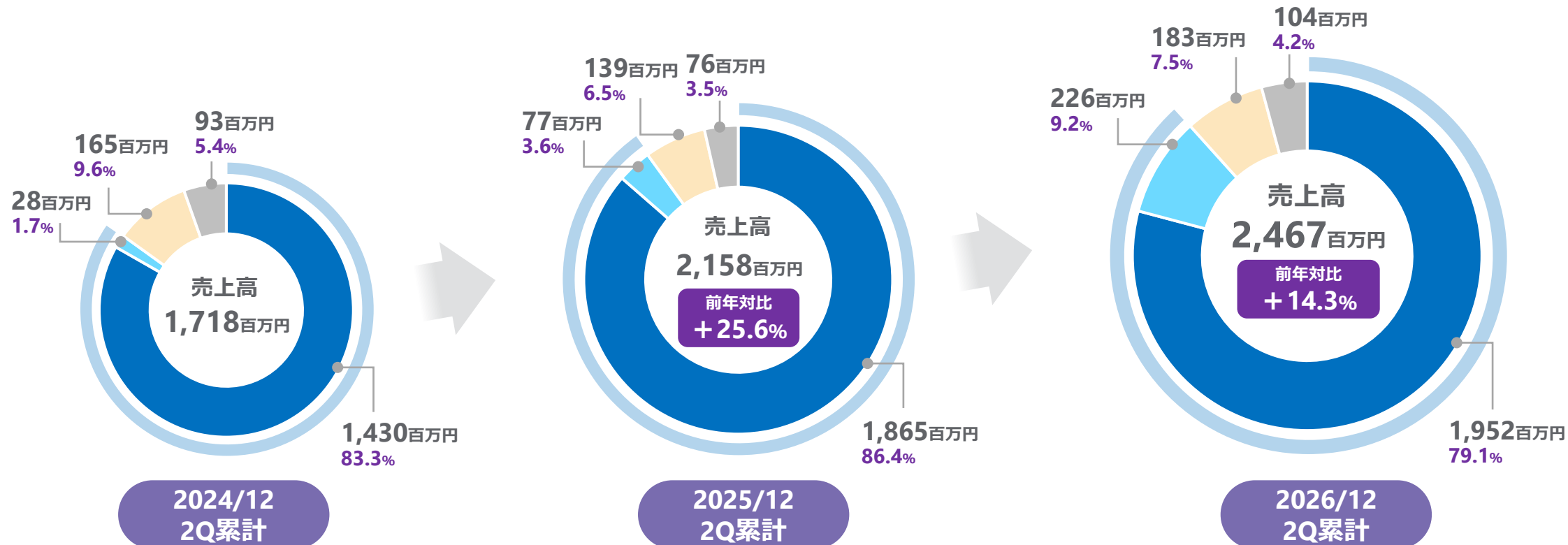
新端末を9月から投入予定。加盟店の規模・業態に応じた端末ラインアップを拡充し、販売機会の拡大を図る。

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79%超となった。端末販売はより高性能なAll-in-Oneが求められている環境を踏まえ、新規端末に一新すべく、2Qでの販売を一時停止した影響で2Q単体では過去最低の売上となった。

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

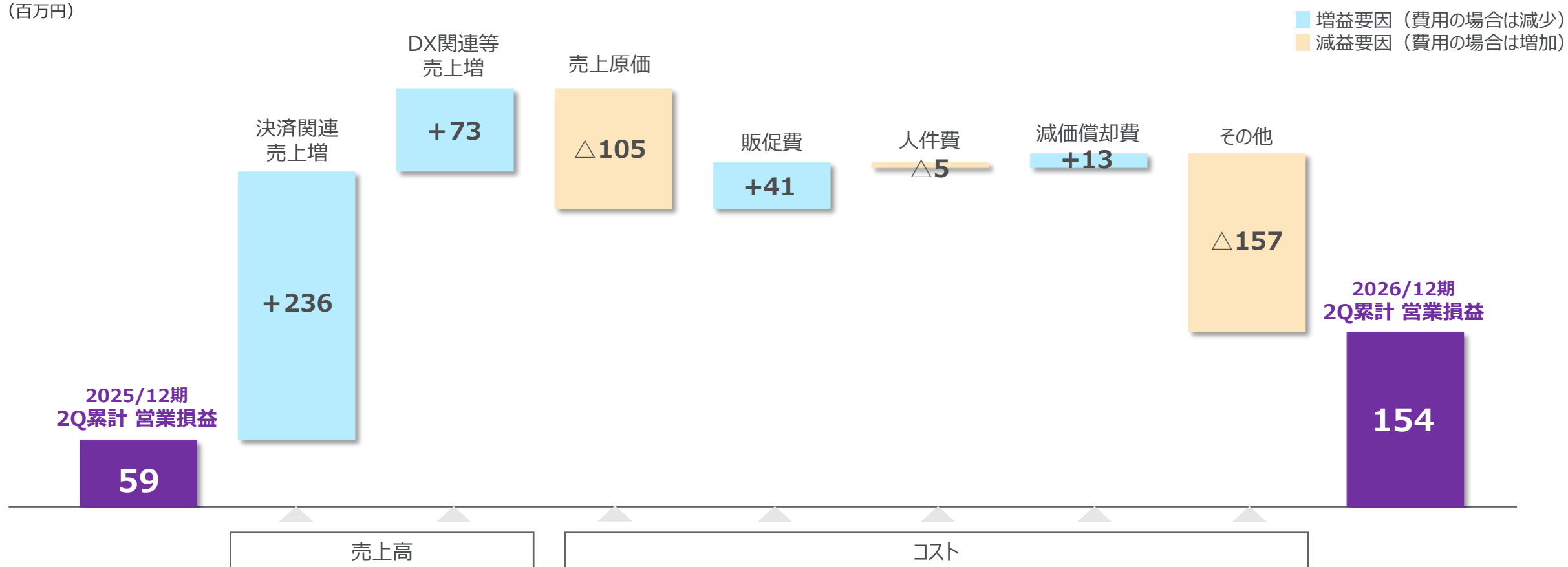
■ 決済関連



営業損益の増減要因

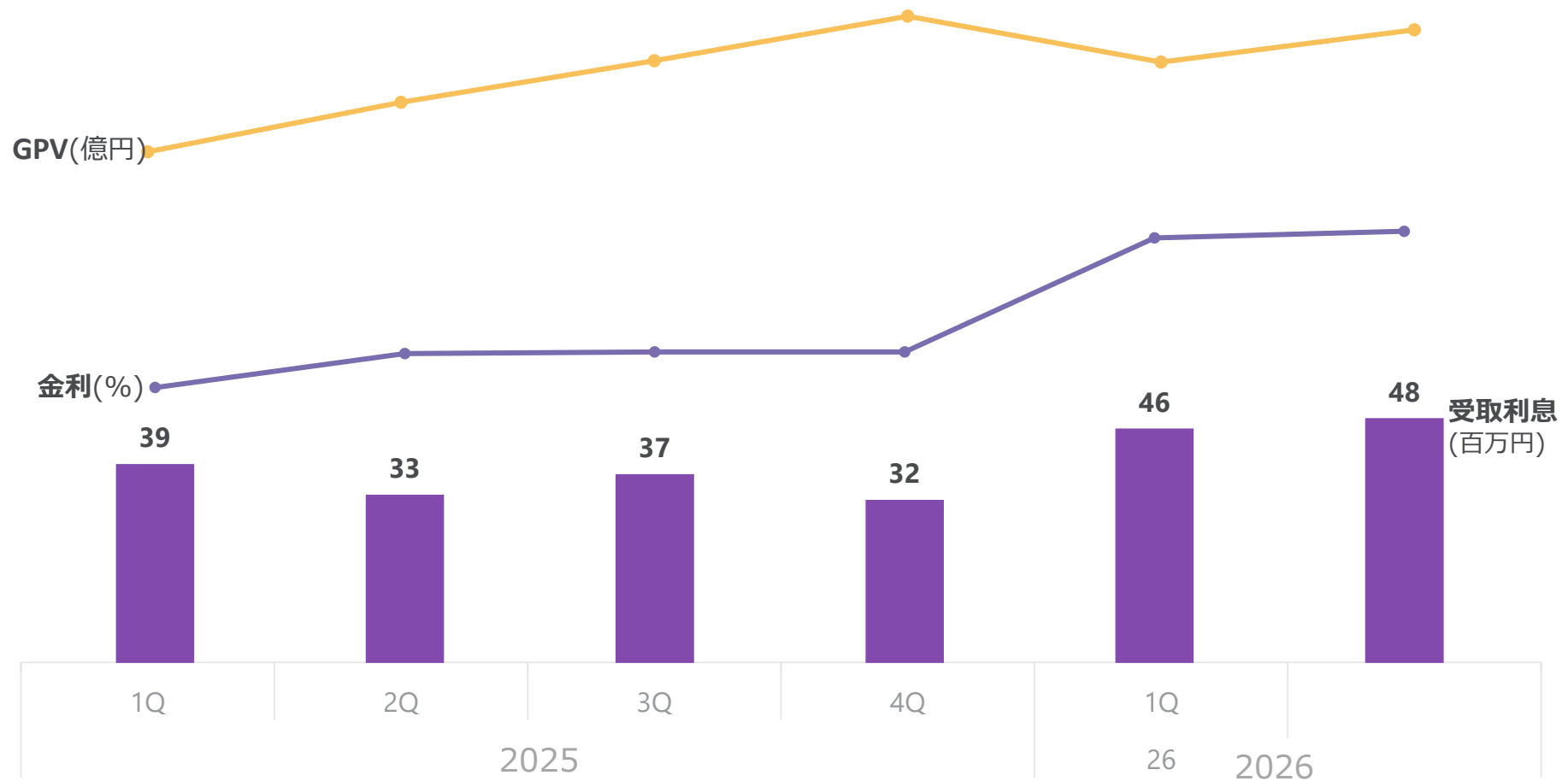
決済関連売上（端末販売を含む）が計画未達ながら新規案件の獲得や既存加盟店のGPV増加等により前期から大幅に伸長。前年対比黒字化が2.6倍となる主要因となった。DX売上は計画達成し増加。売上原価は増加したものの、計画対比抑制できた結果に。サーバー費等の販管費改善などで収益性に上積みがあった状況

（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。

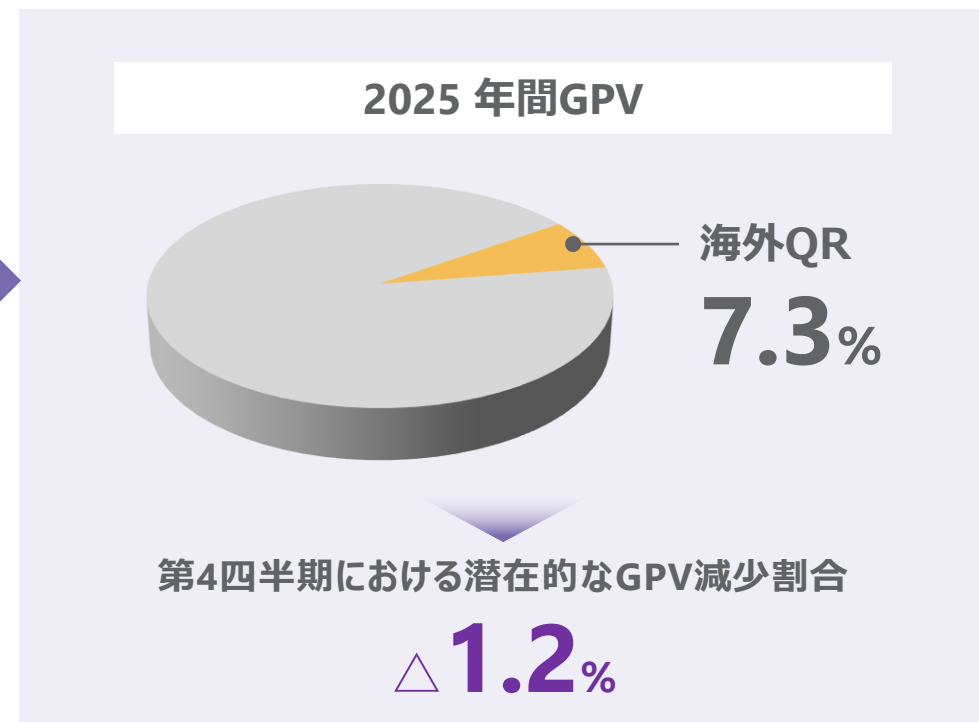
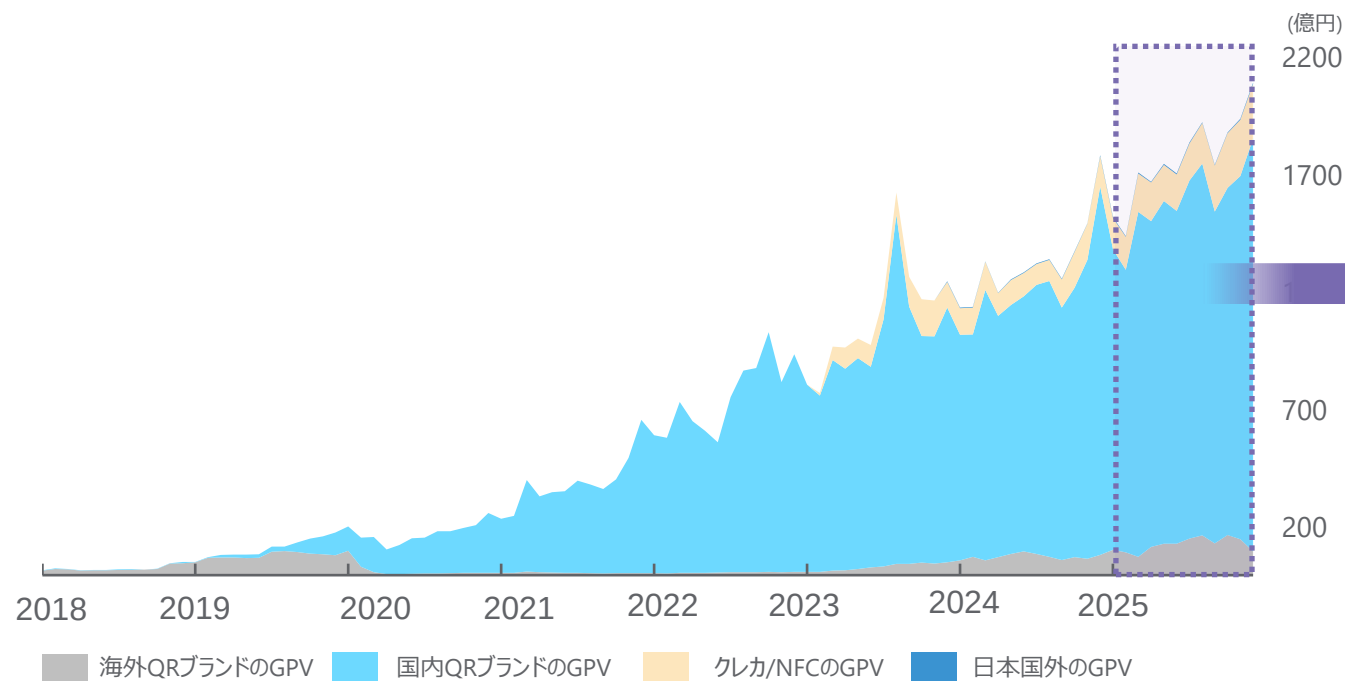
DXについては主にセルフレジ販売に伴う端末代や開発費が中心となるが、決済手数料の収益をより上げる施策を柔軟に展開する予定

(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4月以降）

トピックス 1

決済取扱高が第2四半期として5,792億円と過去最高を記録

P31 参照

トピックス 2

**日本初*ステーブルコイン決済に対応する「Stablecoin Pay」を本格始動
8月にローソンにて予備実証を開始**

P32 参照

トピックス 3

横浜元町と横浜中華街のプレミアム商品券事業、事務局運営業務を受託

P33 参照

トピックス 4

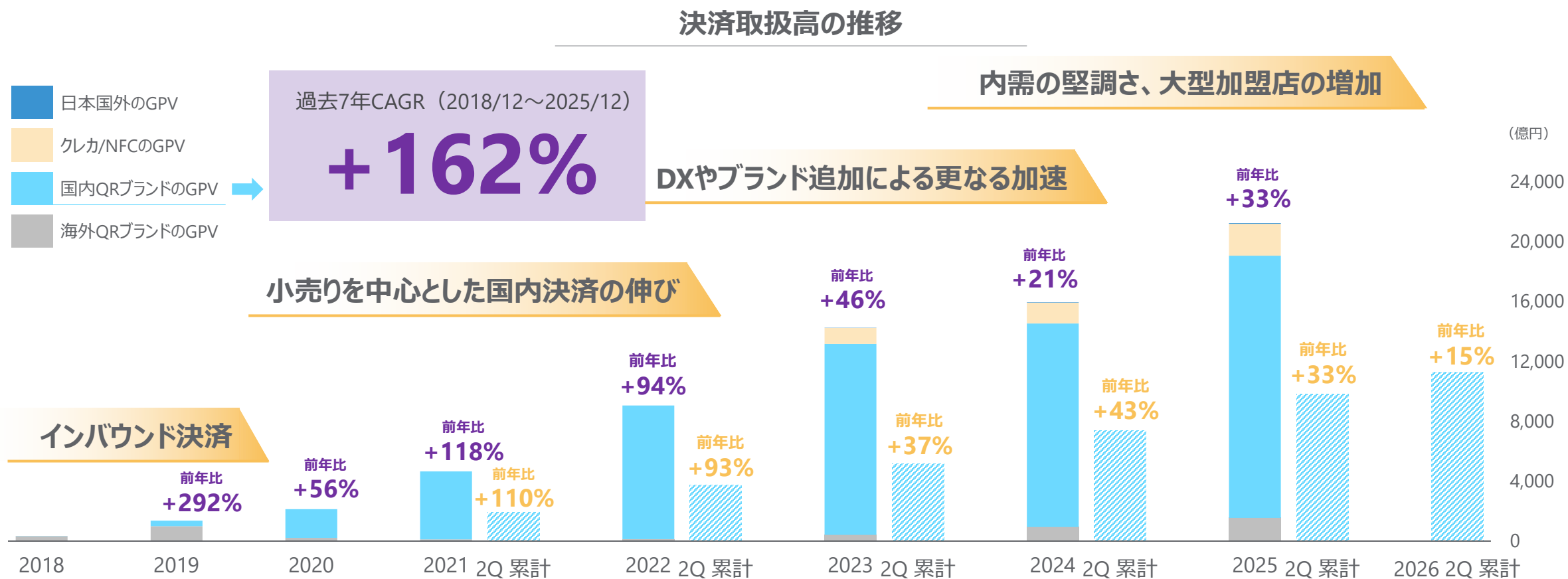
株主優待を新設

P34 参照

*店舗向けに複数のステーブルコイン決済を一度の申請で導入・運用できるサービスとして。当社調べ。

トピックス 1：決済取扱高が第2四半期として5,792億円と過去最高を記録

決済取扱高が累計で前年対比+15%と確実に進捗。2Q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：日本初*ステーブルコイン決済に対応する「Stablecoin Pay」を本格始動 8月にローソンにて予備実証を実施

複数のステーブルコイン決済に対応する「Stablecoin Pay」を7月にサービスローンチし、8月3日にローソンにて予備実証を実施。
日本におけるステーブルコイン決済の社会実装を推進し、デジタル通貨市場に向けた決済インフラの構築を目指す

*店舗向けに複数のステーブルコイン決済を一度の申請で導入・運用できるサービスとして。当社調べ。

- 羽田空港や小売店舗における実証実験を検証し、実証段階から商用提供段階へ本格的に移行。
- 加盟店は既存のQRコード決済に近いオペレーションで導入可能。管理や精算は日本円ベースで行われ、暗号資産やブロックチェーンに関する専門知識がなくとも利用可能
- USDC、USDT、JPYCのステーブルコインおよびSolana、Polygon等マルチコイン、マルチチェーンに対応。今後ウォレット含め、拡大予定
- 8月17日にローソンにて本実証を実施予定



ローソン店舗での予備実証の様子

トピックス 3：横浜元町と横浜中華街のプレミアム商品券事業、事務局運営業務を受託

横浜元町プレミアム付電子商品券と横浜中華街のプレミアム商品券の2事業を受託。これまでの自治体・商店街向け電子商品券事業の豊富な導入実績に加え、システム提供から運営まで一貫した支援体制や運用対応力が評価され、本年度から新たに参画。

- 6月23日販売開始の「横浜元町プレミアム付電子商品券」
および7月27日販売開始の横浜中華街「アイラブチャイナタウン
クーポン」事業を受託
- 売上金精算、コールセンター対応、加盟店サポートを含む
事務局業務も一体的に提供
- デジタル商品券などのDXサービスの提供を通じて地域経済の
活性化に貢献



トピックス 4：株主優待を新設

株主の皆様へ、日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、投資家層の拡大および出来高・流動性の向上を図ることを目的として、株主優待制度を新設。次年度以降も継続的に実施する方針

●100株以上保有の株主様を対象にデジタルギフト2,000円を贈呈

交換先例*₁：PayPay マネーライト / dポイント / 楽天ポイントギフト / au PAYギフトカード 等

●対象株主様

導入初年度の2026年12月31日基準日とする株主優待は、保有期間の条件を設けず、100株以上保有の株主様を対象。

次年度以降の12月31日基準日とする株主優待は、1年以上継続して当社株式100株以上保有の株主様を対象。

【優待内容】

基準日	保有株式数	優待内容	贈呈時期	
毎年12月31日	100株以上	デジタルギフト 2,000円相当	3月予定	優待利回り 2.9 %* ₂

*₁ 詳細は2026年8月13日同日開示の「株主優待制度の新設に関するお知らせ」を参照

*₂ 2026年7月1か月間の当社の平均株価684円に対し



3

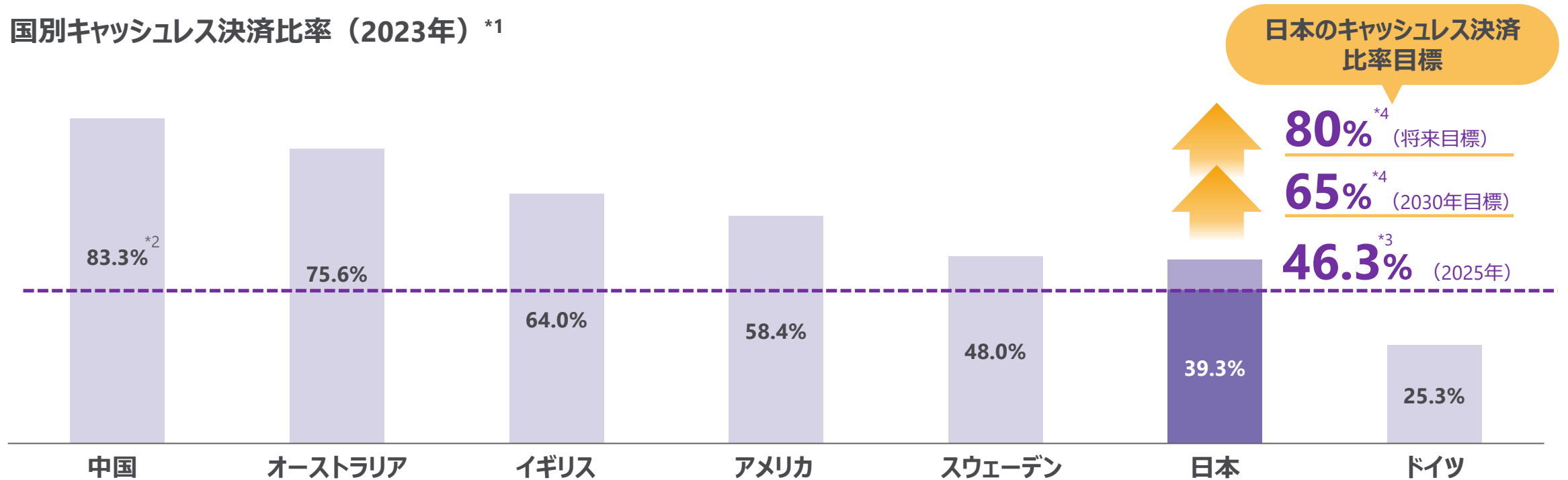
マーケット環境と当社の状況

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

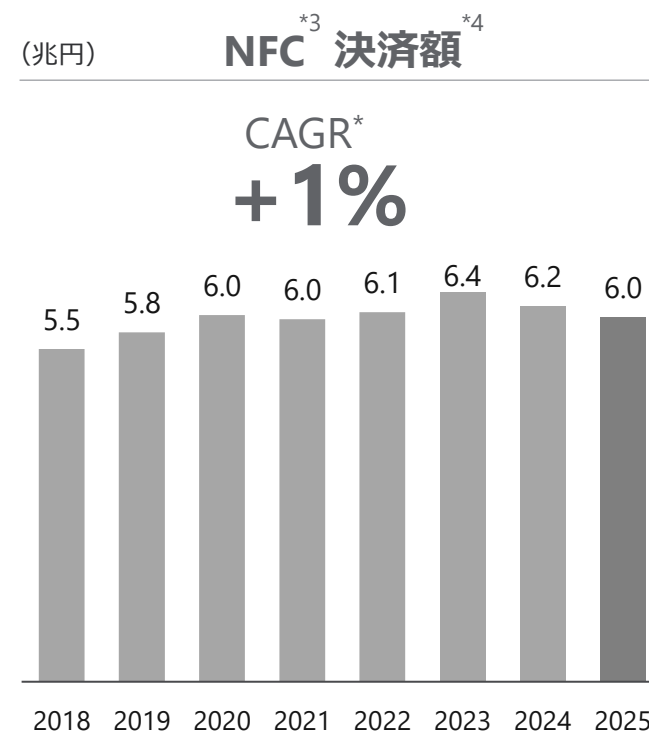
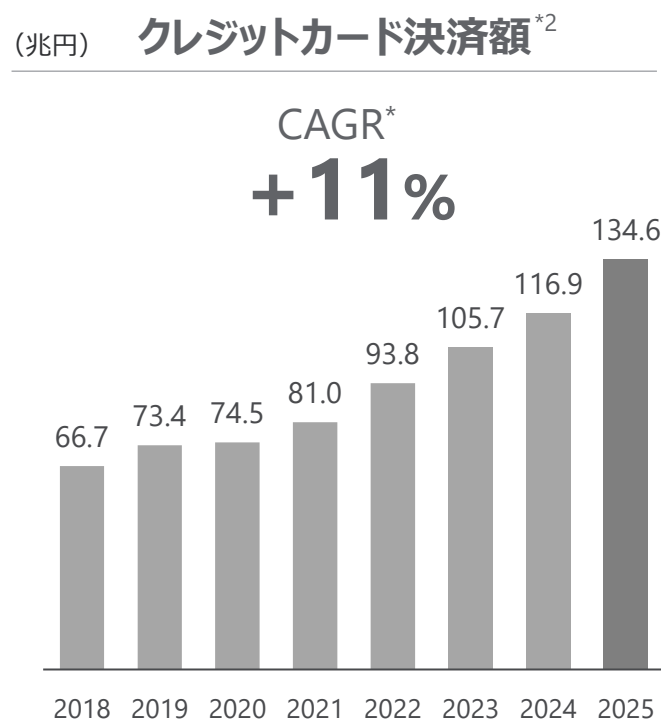
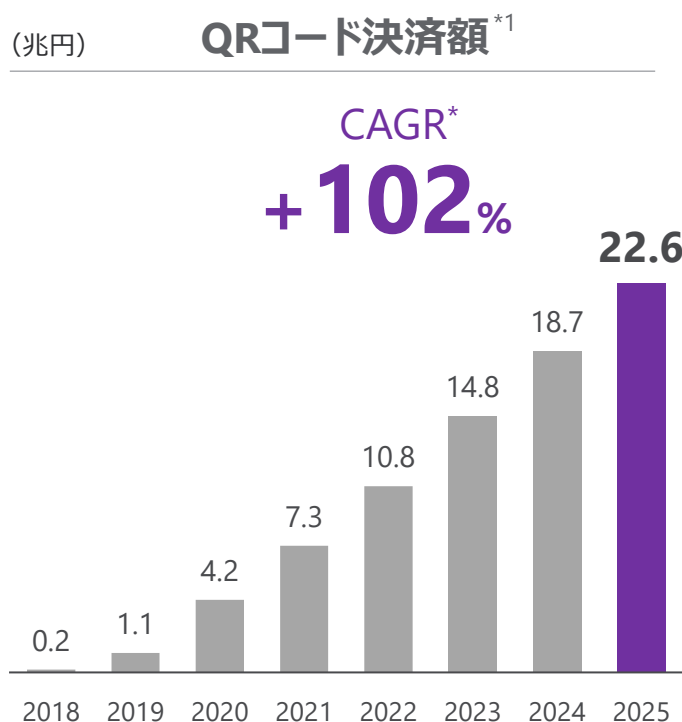
^{*3} 経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」(2026/3/31)

^{*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

+

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

P40 参照

2. 
StarPay-DX

DXソリューション

P41 参照

3. 
StarPay-Global

海外展開

P42 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

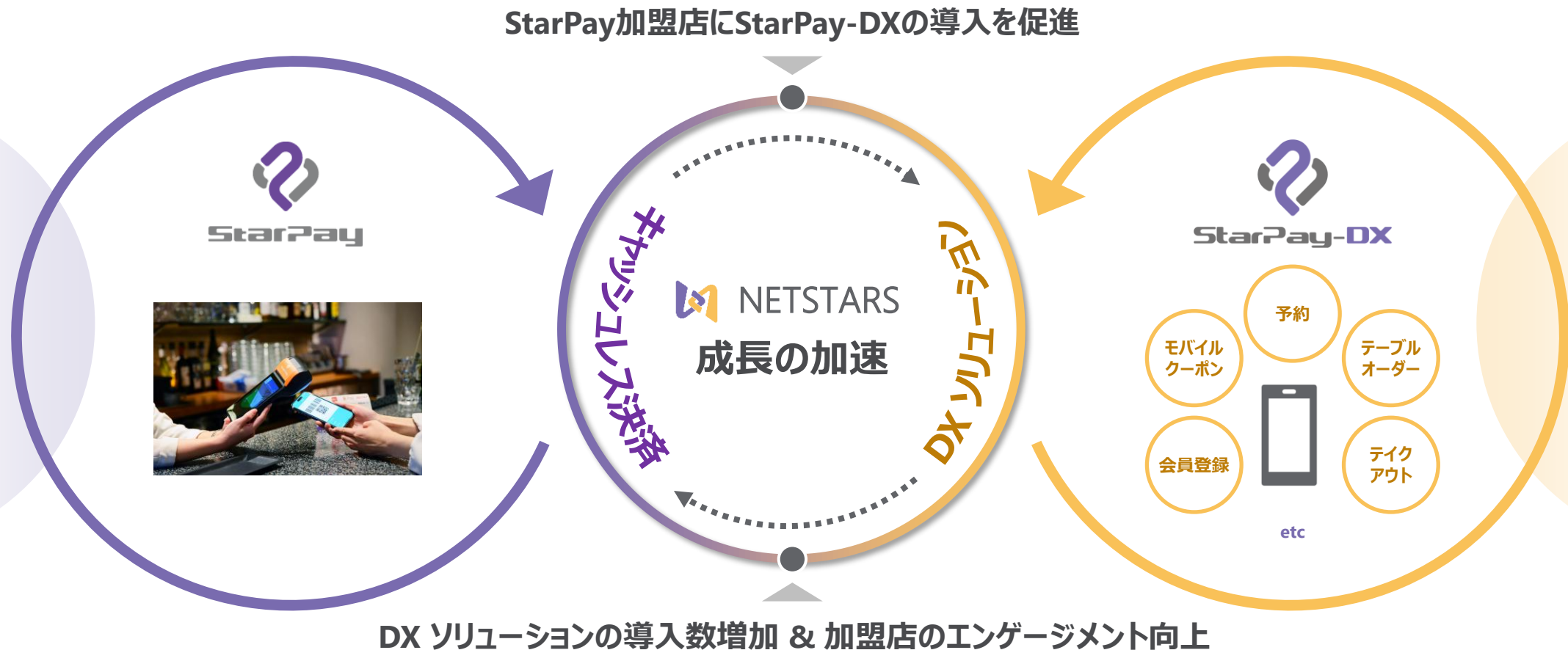
強みとするPOS接続など

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



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>

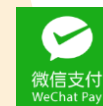
全てのQRコード決済ブランドを
世界各地で利用可能にする
&
地域問わず加盟店に対して
DXソリューション提供が可能に

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



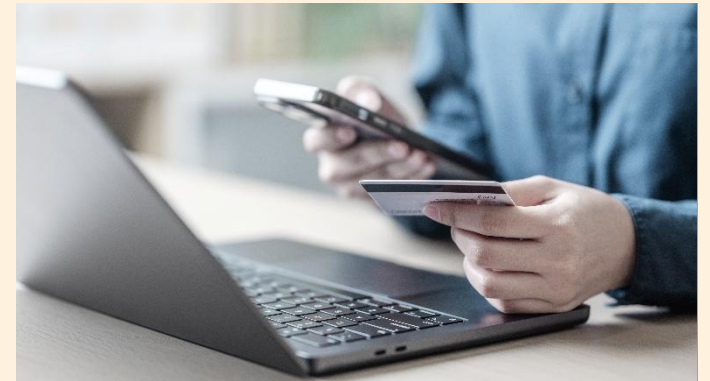
流通系小売りのみならず、医療・保険、不動産、教育等、キャッシュレスに馴染みの薄い業界にも積極的に展開。各セクターに特化した決済も開発予定

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

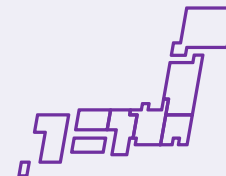
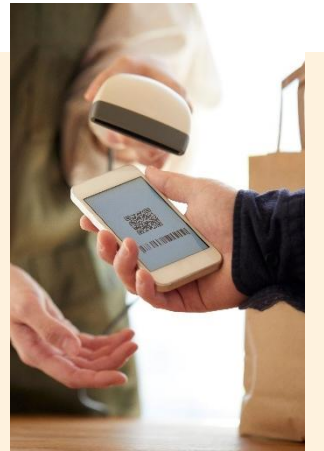
- 飲食店だけでなく映画館、フィットネスジム、学食等多様な業態に対応
- 省人化、売上管理の効率化に貢献



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

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**

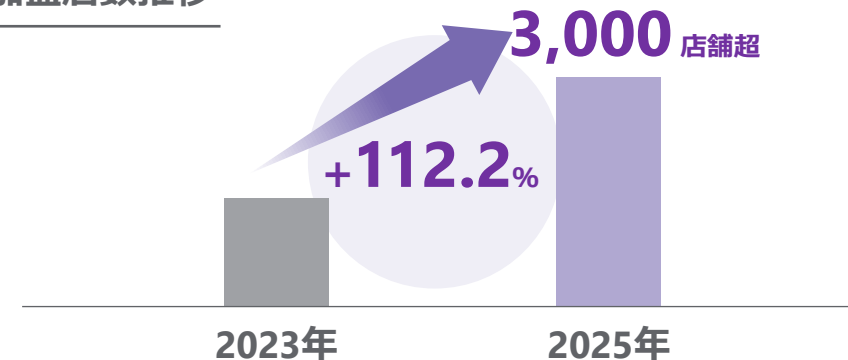


2

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

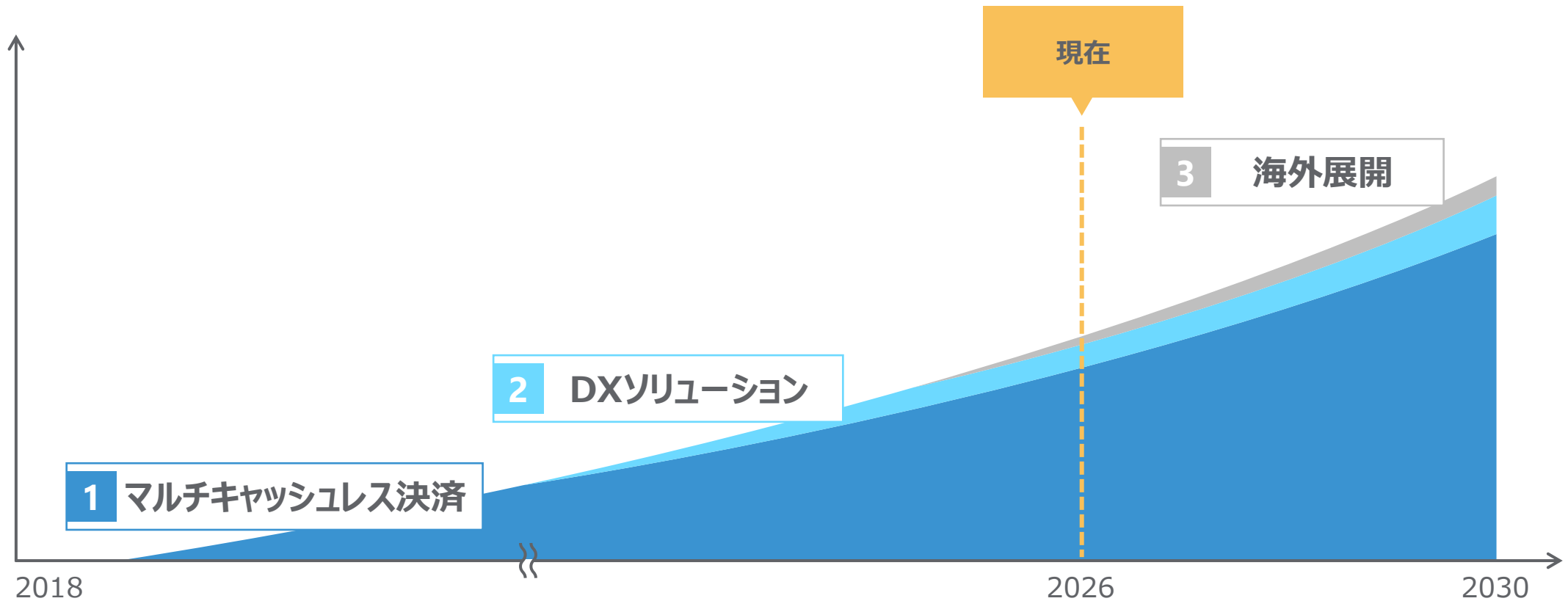
- 2023年のサービス提供開始以来、**店舗数が112.2%増加**
- インドの統一決済インターフェイス（UPI）やWechatPayを導入済み
- **今後も新規加盟店や決済ブランドを一層拡大予定**
- 店舗決済にとどまらず、キャッシュレス決済が必要なポイントにおける柔軟なサービス提供を目指す

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



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6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	221名（連結 2026年6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



王 鯤
Kun Wang
Director

StarPay-DX



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

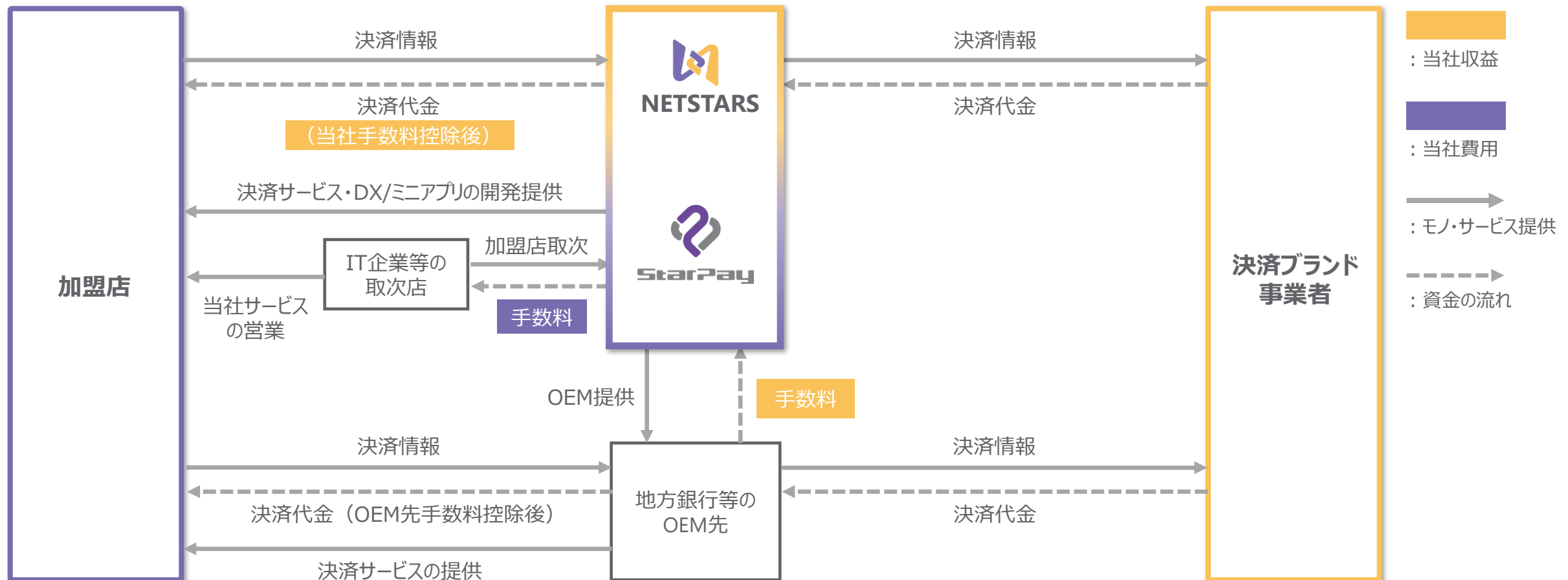


長福 久弘
Hisahiro Chofuku
COO



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 –

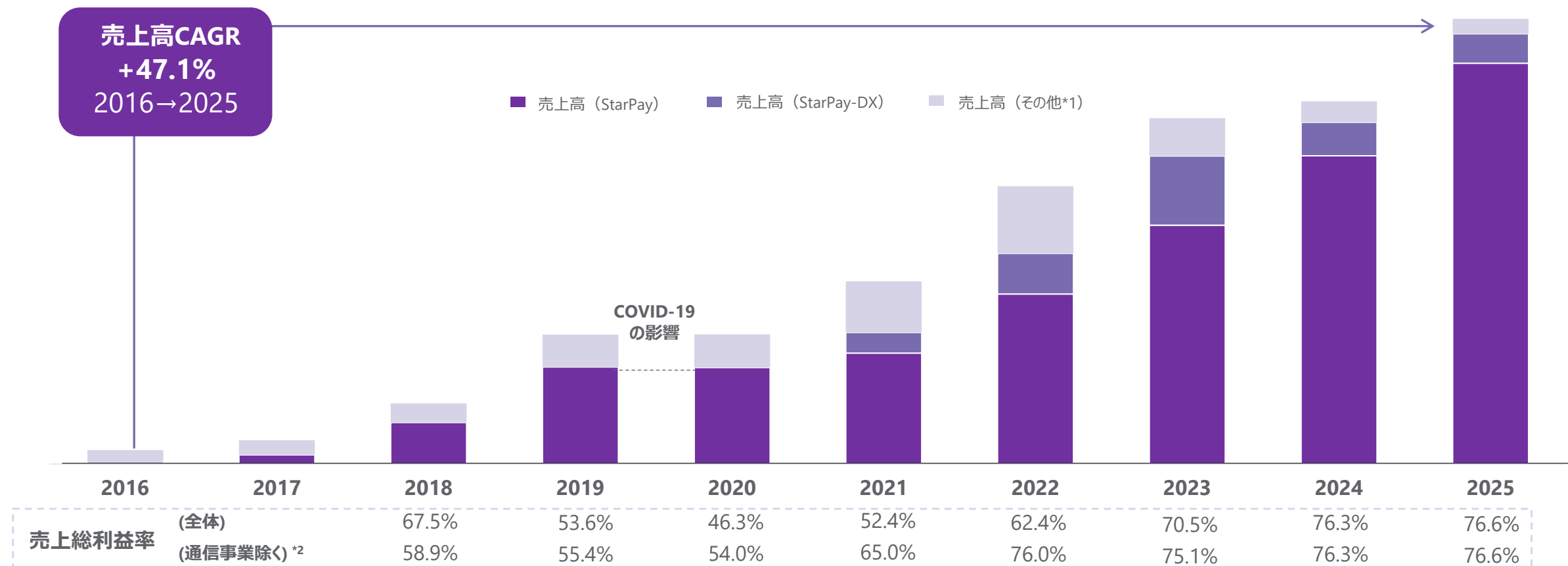
当社を通じて多様な決済手段に対応するキャッシュレス決済ゲートウェイサービスを加盟店に対して提供。
また、加盟店にとって負担となる複数決済ブランドとの契約や審査、精算プロセスをワンストップで提供



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

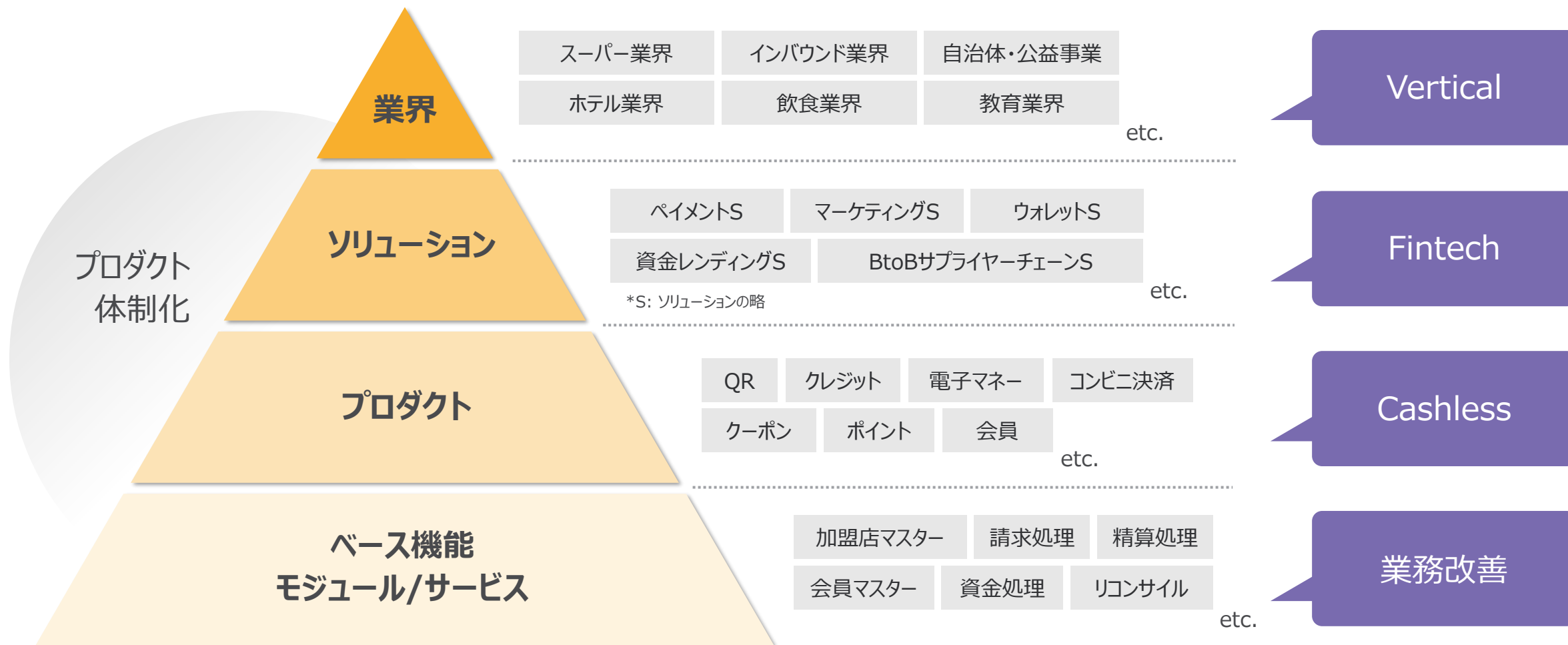
2020年はCOVID-19がインバウンドの決済額に影響を与えたものの、国内ブランドの利用増加がカバー、以降も売上高は順調に拡大



*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

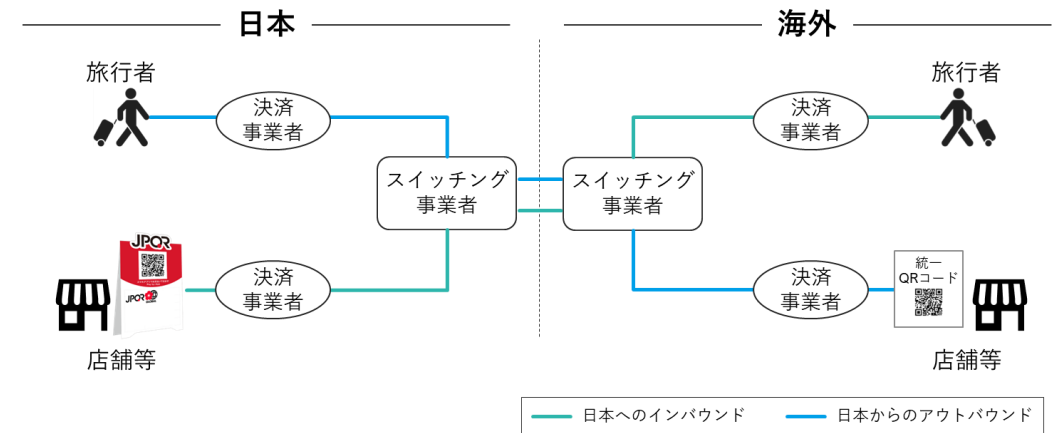
今後は下記を通じてさらなるコスト削減に取り組む

- ・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



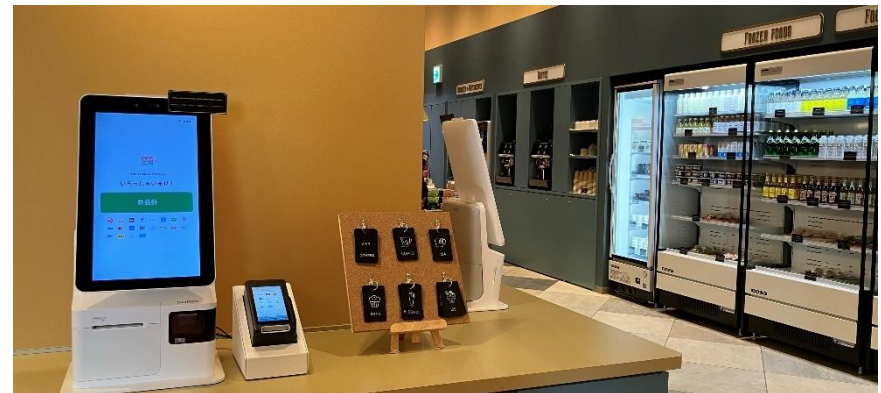
1955 東京ベイ by 星野リゾート

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。



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）



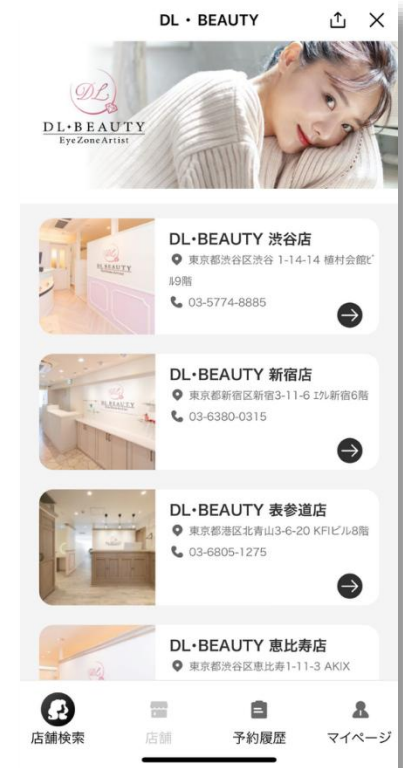
アンケートキャンペーン

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及び売上高が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増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

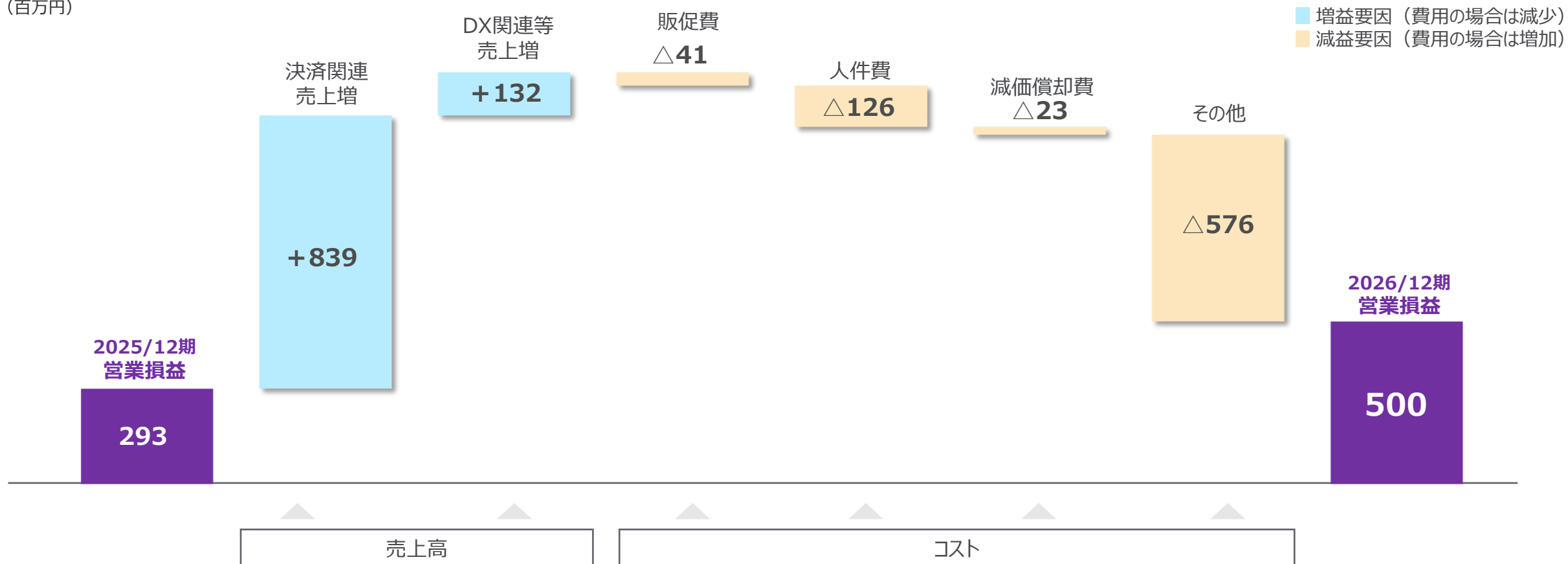
当期純利益に係る法人税等：黒字転換により繰延税金資産が計上

- ・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进行を想定。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

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



デバイス

KIOSK

タブレット

モバイル

スマート
ロッカー



アプリ

Web
ブラウザ

スマホアプリ

LINE等
ミニアプリ

WeChat等
ミニプログラム



機能・モジュール

注文/オーダー

事前予約・決済

チェックイン
チェックアウト

本人確認

セルフ会計

後会計



業種・業態

飲食チェーン

レジャー施設

ホテル

フィットネス

売店

フードコート

学食/社食

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

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

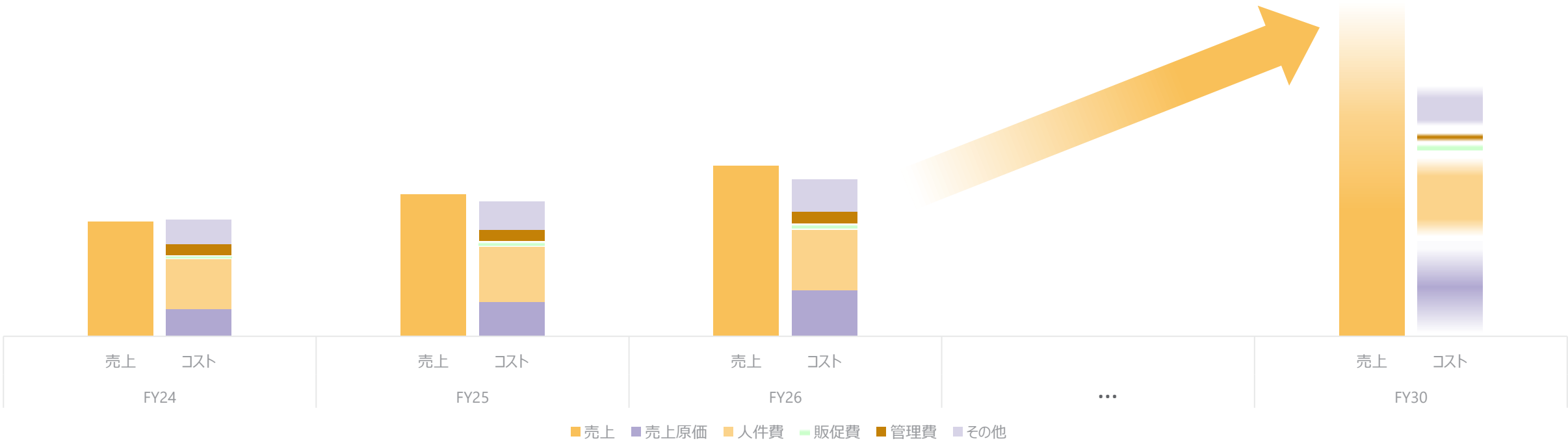
海外展開につき、現状のカタール・カンボジア・モンゴルに加え、複数の地域・商材を追加し、キャッシュレス・送金・DXを展開する

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 6月末
売上高	3,902	4,788	2,467
売上原価	923	1,122	581
売上総利益	2,978	3,665	1,886
販売費及び一般管理費	3,062	3,372	1,731
営業損益	△84	293	154
営業外収益	88	167	100
営業外費用	25	17	12
経常損益	△22	443	243
特別損失	9	40	-
税金等調整前当期純損失	△31	402	243
法人税等合計	6	△82	39
親会社株主に帰属する当期純損益	△37	485	203

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 6月末
資産の部合計	35,739	38,354	39,775
現金及び預金	33,875	36,209	37,425
売掛金	333	297	229
ソフトウェア	577	494	427
投資その他の資産	458	568	587
その他	494	784	1,105
負債及び純資産の部合計	35,739	38,354	39,775
負債の部合計	28,632	30,721	31,857
買掛金	147	135	94
未払金	124	178	126
未払費用	124	114	95
預り金	28,115	30,131	31,351
その他	121	161	189
純資産の部合計	7,106	7,633	7,918
利益剰余金	△5,178	△4,685	△4,482
その他	12,147	12,213	12,274
その他の包括利益累計額合計	136	105	125

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。