

2026年8月26日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ネ ッ ト ス タ ー ズ  
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 李 剛  
(コード番号：5590東証グロース市場)  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 安 達 源  
TEL. 03 - 6661 - 9884

### 2026年12月期第2四半期決算説明会における質疑応答要旨及び動画公開のお知らせ

2026年8月14日（金）に開催しました2026年12月期第2四半期決算説明会における質疑応答要旨及び動画を公開しましたので、お知らせいたします。

#### 【決算説明会関連資料】

■2026年12月期 第2四半期決算説明会 動画

<https://youtu.be/OvN0GjPXdyw>

■2026年12月期 第2四半期決算説明資料

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5590/tdnet/2872535/00.pdf>

■2026年12月期 第2四半期決算短信

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5590/tdnet/2872206/00.pdf>

#### 【質疑応答要旨】

※以下の質疑応答は、説明会当日の発言内容をもとに、趣旨を損なわない範囲で、整理・集約・補足の編集を行っております。そのため、実際の発言とは一部表現が異なる場合があります。

---

Q1. 優待導入に伴うPLへの影響見通しを教えてください。

A1. 株主数、特に個人投資家がどれだけ増えるかによるが、100株以上の株主に一律2,000円という内容であり、費用は極めて限定的。

Q2. 当初計画に比べてコスト抑制が進んだ要因は何か。

A2. 1Qから継続しているAI化が大きく効いている。基幹システム・サーバーの効率化、付随アプリケーションの監視、分析ツール、カスタマーサポート、開発支援等でAIを活用。営業を含む社内システムにもAIを導入している。さらに、DX商材の利益率も上がっている。

Q3. 他の決済代行の破綻があったが、影響はあるか。

A3. マーケット全般では、決済代行への不信感につながりかねず、レピュテーション低下が当社にも及ぶためネガティブ。一方で、当社への端末切替のための販売機会の増加が生じる可能性がある。

Q4. 端末のリプレイスでなぜ既存端末ではなく新端末投入を優先したのか。

A4. 投入できる既存端末は投入しているものの、利益率改善、多様な決済手段への対応等から新端末投入を選択した。新端末は9月以降投入予定。

Q5. 来期は潜在案件が豊富という話が以前あったが、来期に向けた受注活動の感触はどうか。

A5. 潜在案件や商談状況については引き続き堅調な感触を得ている。

Q6. ステアブルコイン決済について、決済できるウォレットに制約はあるか。

A6. 現状は制約あり。今後、ウォレット、チェーン、コイン種別を順次接続・拡大していく予定。StarPayを

契約いただければ、ステーブルコインの種別を選ぶことでマルチウォレット、マルチチェーンへの接続が自動的に完了する形を目指す。

**Q7. ドル建てステーブルコインを決済した場合、為替のスプレッドを収益として得ることになるのか。**

A7. 為替そのもののスワップについては、取引所、カストディアンなど第三者を通じて行う予定であり、当社から見るとコストになり得る。一方で、それに伴う精算に係る収益は得ることになると考えている。

**Q8. 決済業界再編の動きをどう見ているか。**

A8. 各社とも経済圏拡大を目的とした動きが目立つ。一方で当社が主戦場とする対面決済ゲートウェイ領域では、まだ大きな再編は起きていない。今後の再編を見据えながら、パートナーシップや提携機会を検討していく。

**Q9. GPV成長が計画未達となった業種はどこか。**

A9. 決済ボリューム自体が減っているというより、計画に対する成長が弱い。主要要因はインバウンド関連、ガソリンスタンド、流通系小売。流通系小売では、ホームセンターや総合スーパーで高額商材の販売が想定ほど伸びなかった。

**Q10. GPVはQoQで増えたにもかかわらず、決済売上が減少した理由は何か。**

A10. 主因は、1Qにあった端末販売売上が2Qではほぼなくなったことと、インバウンド比率低下によりテイクレートを低下したこと。インバウンドの手数料率は国内より高いため、ミックスで手数料率が1Q比でおおよそ1bp低下している。

**Q11. 株主還元に関して、配当ではなく株主優待で対応した理由は何か。**

A11. 利益剰余金が依然マイナスであるため。配当や自社株買いよりも、少額予算が実施可能で、利益剰余金への影響がない優待を優先した。今後、配当等も検討していく。

**Q12. 受取利息はGPVと金利に連動して増えると考えてよいか**

A12. 概ねその理解で問題ない。ただし、月中の資金残高変動があるため完全比例ではなく、若干の変動が発生する。

**Q13. ステーブルコイン決済の引き合い状況、収益性、業績寄与はいつか**

A13. 特に関心が高いのはホビーやインバウンド関連を中心に問い合わせが増加している。

収益性は高い水準を見込んでいる。

一方で、本格寄与には時間を要するため、今期計画には織り込んでいない。大手加盟店においてはPOS改修なども必要なため、1年以上の時間軸で見ている。

**Q14. ステーブルコインの実装に時間がかかり、既存の受注に影響することはないか。**

A14. 受注に影響することはない。新しい決済手段の研究開発は常時行っており、負荷も通常の延長線上。人員を割いて進めており、通常業務に支障をきたす範囲ではない。

**Q15. 新端末について、売上影響は新規顧客のみか。既存端末に比べ、改善点はどこか。**

A15. 既存顧客も一定の入れ替え需要はあるが、基本的に新規顧客向け。

軽量化、処理速度向上、ステーブルコイン含め多数のペイ追加に対応。特に処理速度が大幅に改善。

なお当社では、株主・投資家の皆さまに、当社の事業内容や取り組みについて、より分かりやすくお伝えすることを目的として、「IRメール配信サービス」を提供しております。配信をご希望の方は、以下のページよりご登録ください。

【IRメール配信サービス登録ページ】 <https://forms.office.com/r/AlqVdmQeEG>

【当社IRページ】 <https://www.netstars.co.jp/ir/>