



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年2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

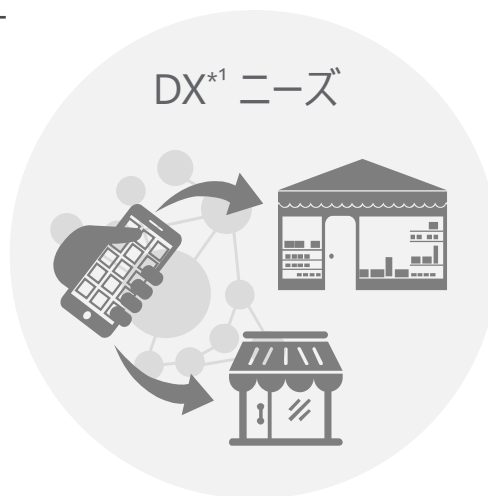


1 会社・事業概要

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”）

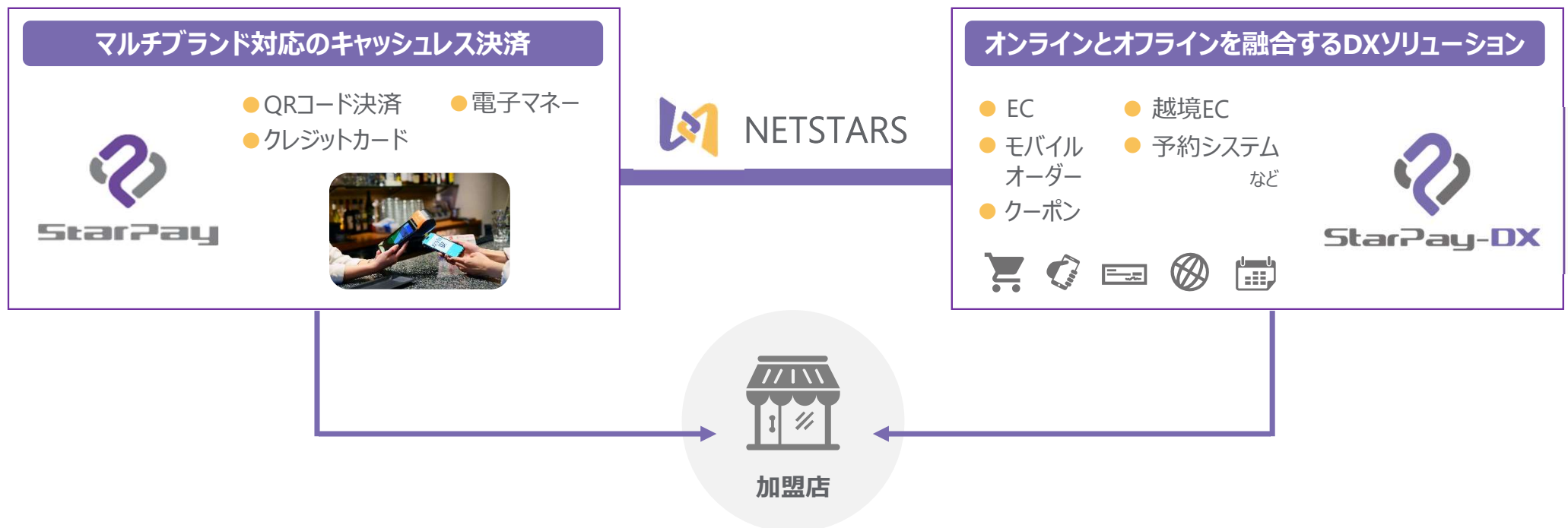


会社概要

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、およびミニアプリ等によるDXソリューションの提供
資本金	44億5,627万円（2024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	235名（連結 2024年12月末時点）

事業の概要 ①NETSTARSが提供する主なサービス

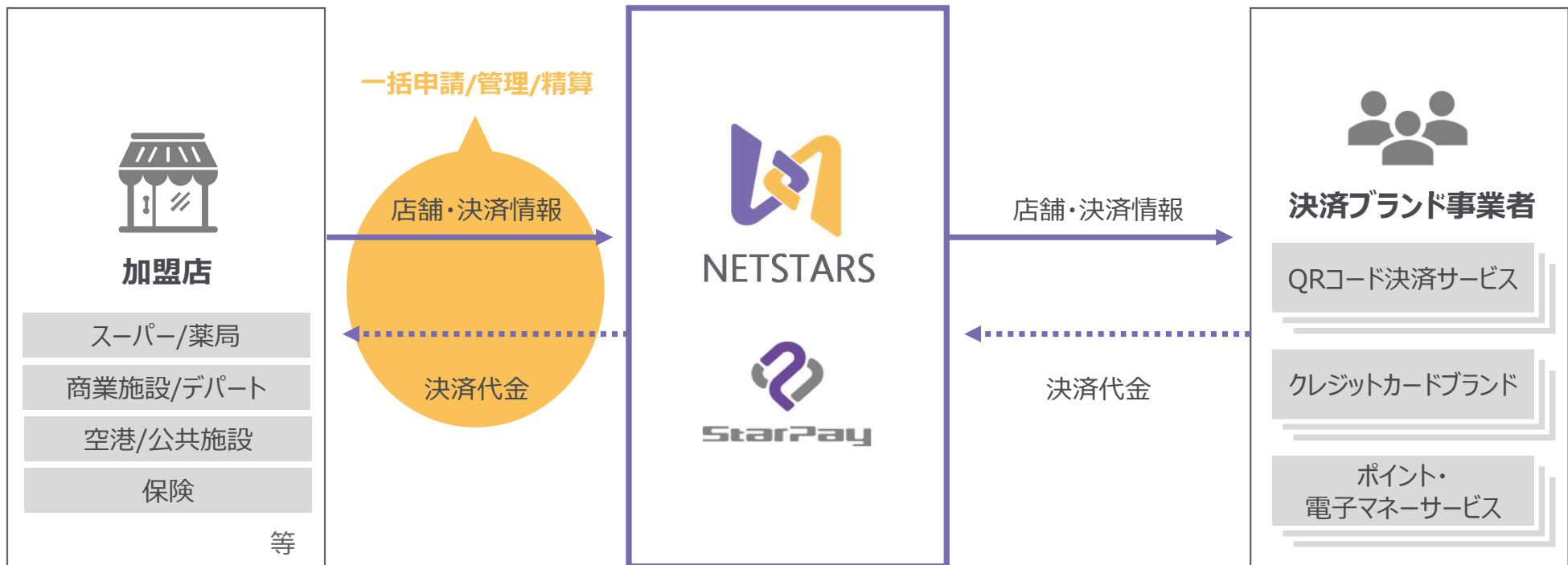
QRコード決済を中心とするマルチブランド対応のキャッシュレス決済、および省人化を基本コンセプトとするDXソリューションを提供するゲートウェイ事業者として加盟店を総合的にサポート



事業の概要 ②キャッシュレス決済ゲートウェイサービスの概要

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 ③StarPay-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

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



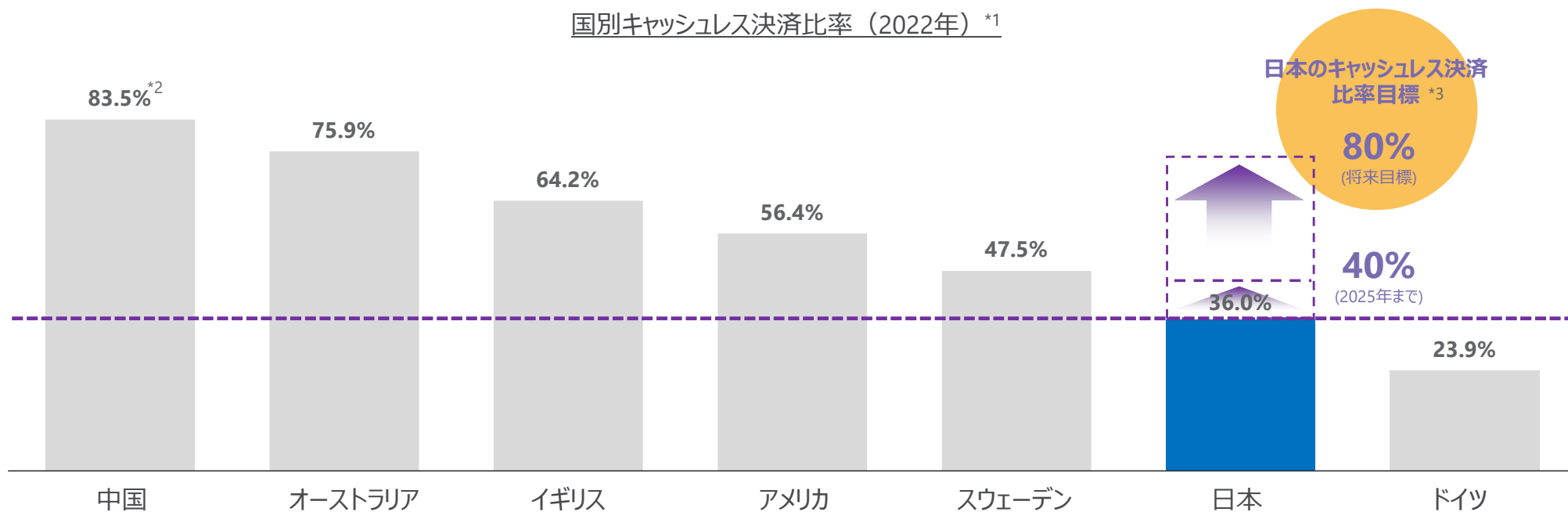
2

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2023年時点において、日本のキャッシュレス比率は39.3%

国別キャッシュレス決済比率（2022年）*1



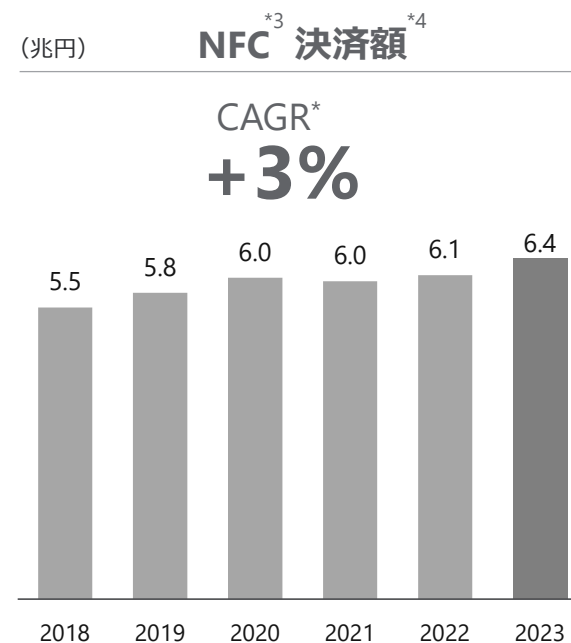
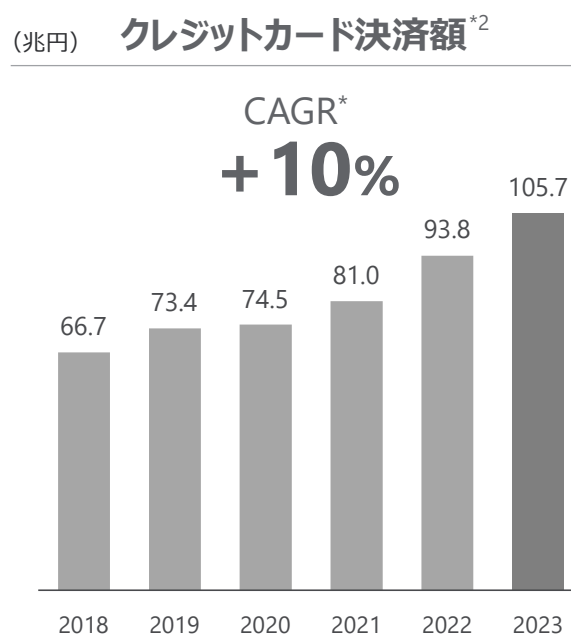
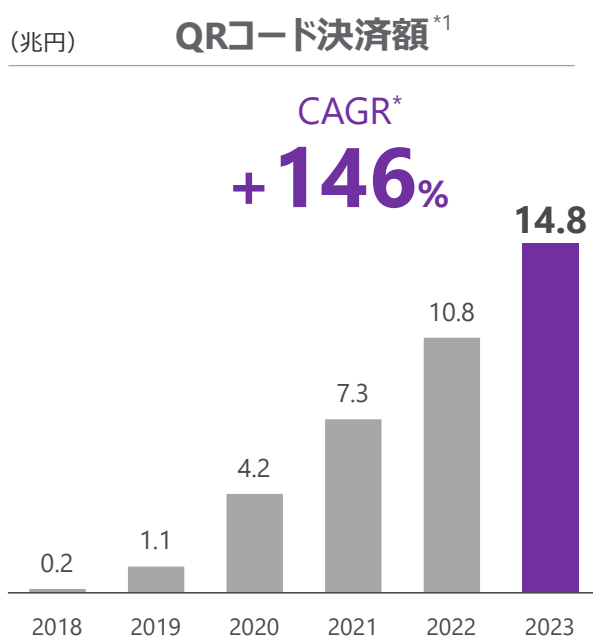
*1 国別キャッシュレス決済比率の各国数値は、世界銀行「Households final consumption expenditure(2022)」及びBIS「Red Book」の非現金手段による年間支払金額から算出したキャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2024」より記載

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

*3 日本のキャッシュレス決済比率目標数値は経済産業省「キャッシュレス更なる普及促進に向けた方向性」より記載(2022/9/28)

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

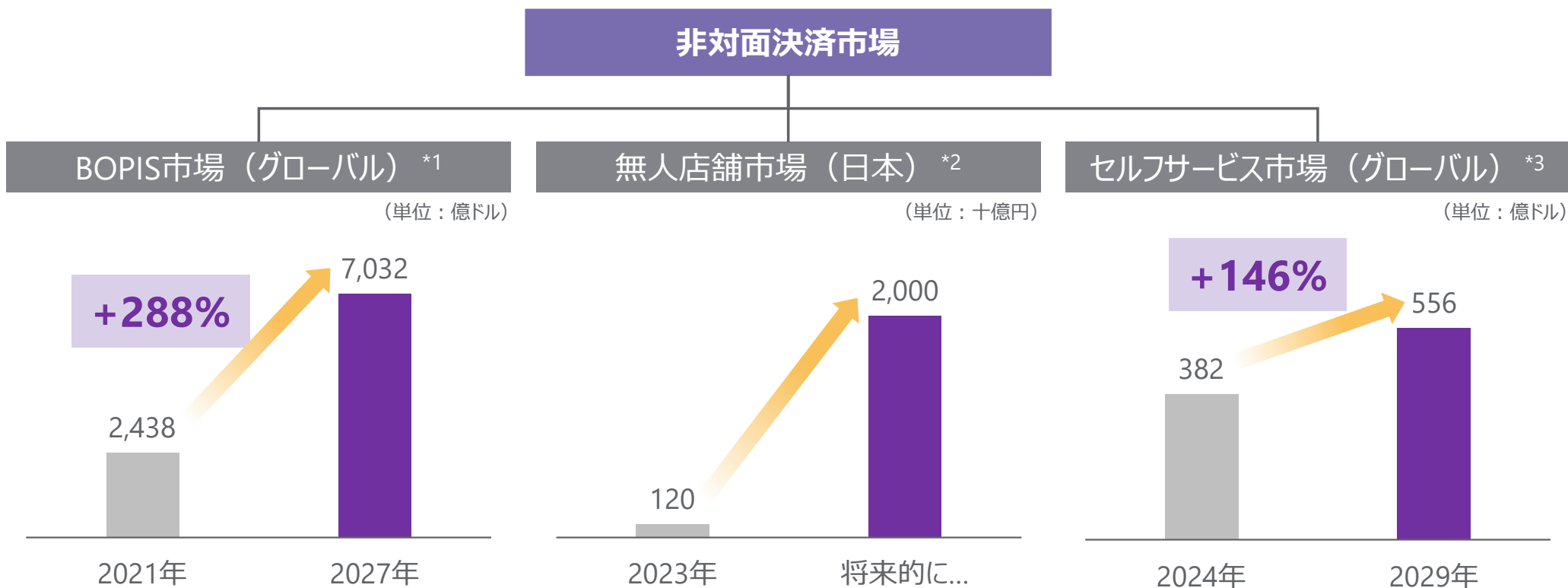
当社のコア商品であるQRコード決済の市場はクレジットカードやNFCの市場と比較して急速に成長。
日本のキャッシュレス市場の発展に最も寄与する決済方法となっている



*注 CAGR計算期間:2018年-2023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」(2024/3/25)
*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>」(2024/3/29)
*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(2024年3月)」(2024年4月30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（ボピス）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. 無人店舗システムとは？無人店舗ビジネスのメリット・デメリットと防犯対策_JVCケンウッド・公共産業システム_2024年3月19日_ <https://jkpi.jvckenwood.com/mediasite/019/>
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>)



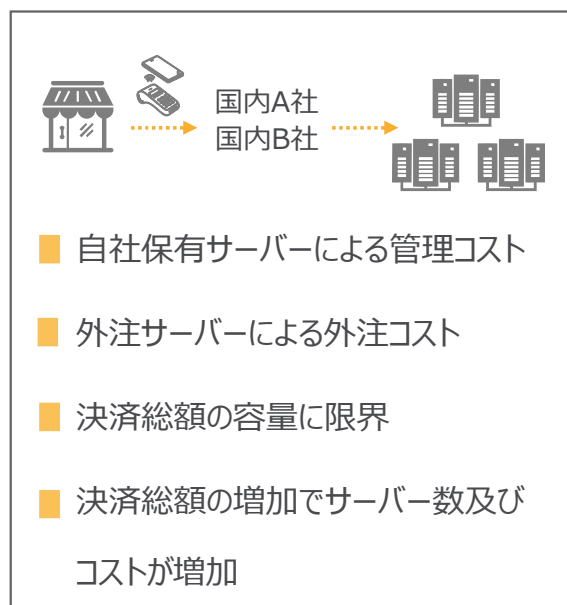
3

当社の特徴・強み

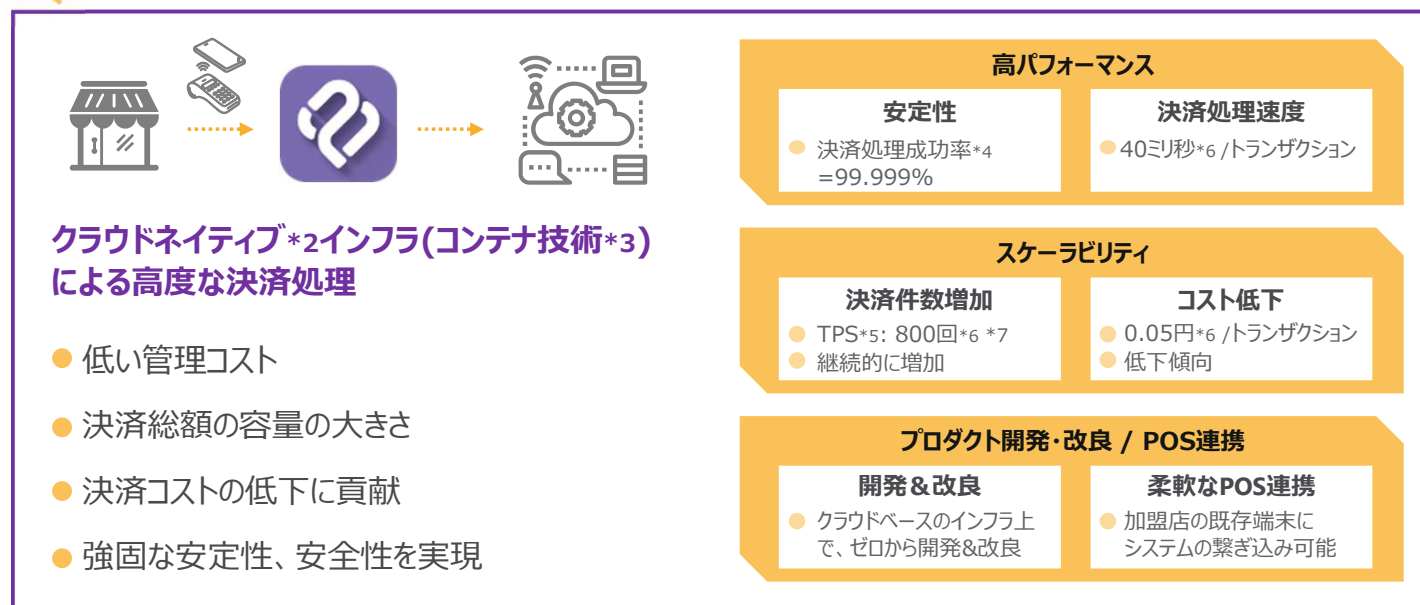
当社の強み ①技術力・開発力

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2024年1月~2024年12月の12か月間

*5 TPS=Transaction Per Second

*6 データはいずれも2024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、効率化を進める

運用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、潜在的な問題を予測。システム初期段階での過剰なリソース割り当てを防止し、運用コストを削減



リソース使用状況のスマート分析

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。リソース管理の継続的な向上を促進。



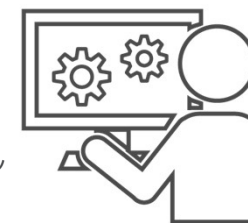
カスタマーサポート支援

加盟店からのさまざまな質問をもとにAIをトレーニングし、AIからチャットボット対応。また、カスタマーサポートスタッフと連携し、より複雑な問題への解決も支援。



API接続開発サポート

開発者のAPIに関するドキュメント理解をサポート。異なるプログラミング言語でのAPI接続コードを自動生成。さらに、そのコードに対して適切なテストも実施



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。

魅力的な決済プラットフォームを形成。小売業を中心に加盟店は増加傾向にあり、新たにガソリンスタンド等の新業態を積極的に開拓中

加盟店 (例)

スーパー/ホームセンター	
サミット GooDay KINSHO TOBU STORE いなげや you me ウオロク HALOWS DAISO	コーナン にじふストア
薬局	商業施設/デパート/スポーツ用品店
Tomod's サツドラ Keio TOKYO Solomachi. MURAKAMI SPORTS odakyu	RIDE LIFE odakyu SC DEVELOPMENT
空港	レストラン/フードサービス
HANEDA Hokkaido Airports*	Ringer Hut ほっかほっか亭
ホテル / アミューズメント施設	GS
快活 CLUB APA FUJITA KANKO	KYGNUS

導入済み
アカウント数
約50万

QRブランドカバレッジ数
国内最大級

決済ブランド (例)

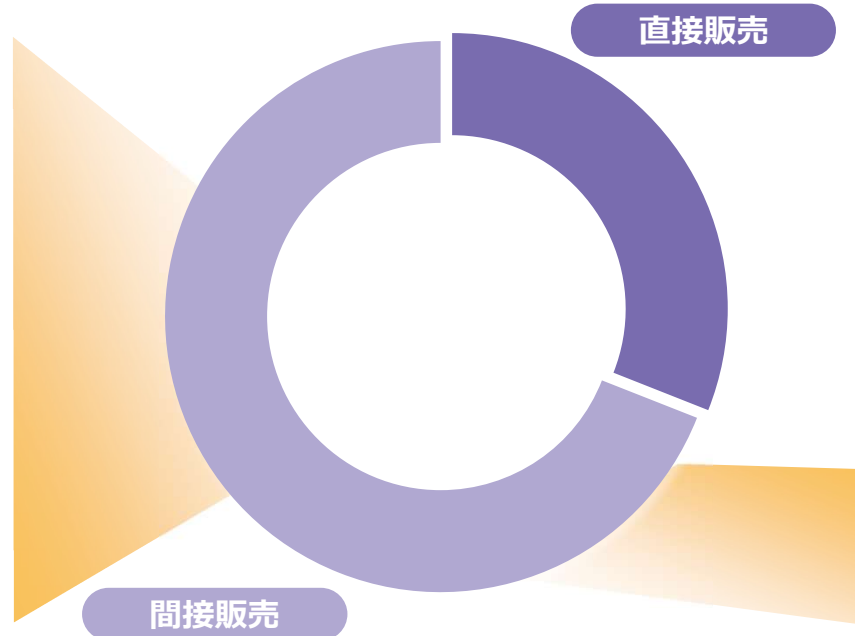
QRコード決済 約 40社	クレジットカード 6社	電子マネー 7社
LINE Pay au PAY Bank Pay WeChat Pay UnionPay HANA Payment Toss SSG PAY SCB EASY 1ST CARD	d払い Jcoin atone Smart Code PromotPay MB	PayPay R Pay OKI Pay QUICPay 街口支付 J-KOPAY
iC manaca d POINT Ponta JCB AMERICAN EXPRESS Diners Club INTERNATIONAL		

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

システム等協業・導入支援企業（例）

Bank of Yokohama
 CTC
 LINK PROCESSING
 NTT東日本
 SCSK
 SMBC
 三井住友カード
 T-GAIA
 TOSHIBA
 PayPay
 SUNMI
 (含む顧客紹介) (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

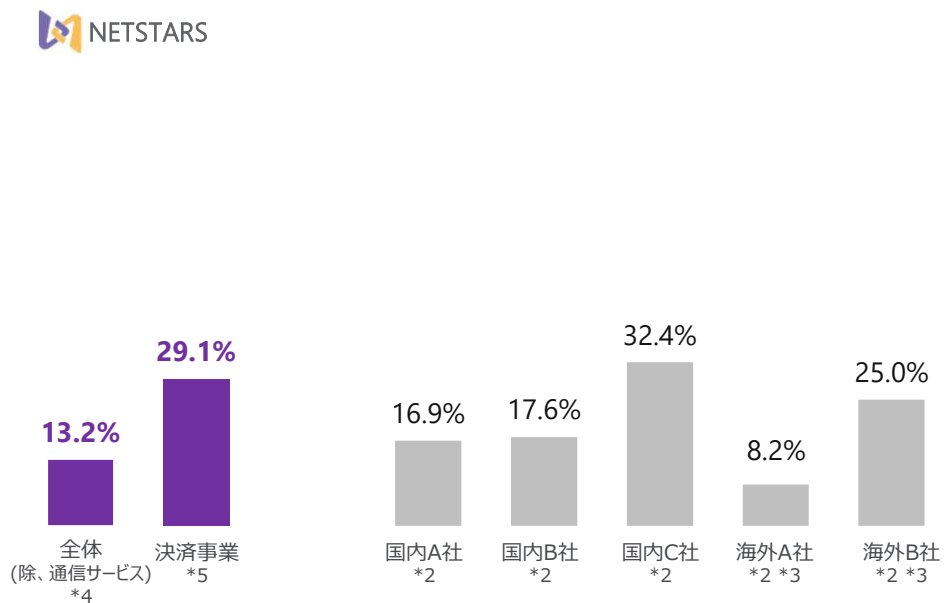
AFS
 アプラス
 加賀電子
 MUFG
 三菱UFJニコス
 OHE ELECTRIC
 Orico
 PASTA
 SCAT
 Starland
 UC
 WAKO 有限会社 和晃
 QNB
 TDB

・ 当社グループにおけるFY2021-FY2024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）

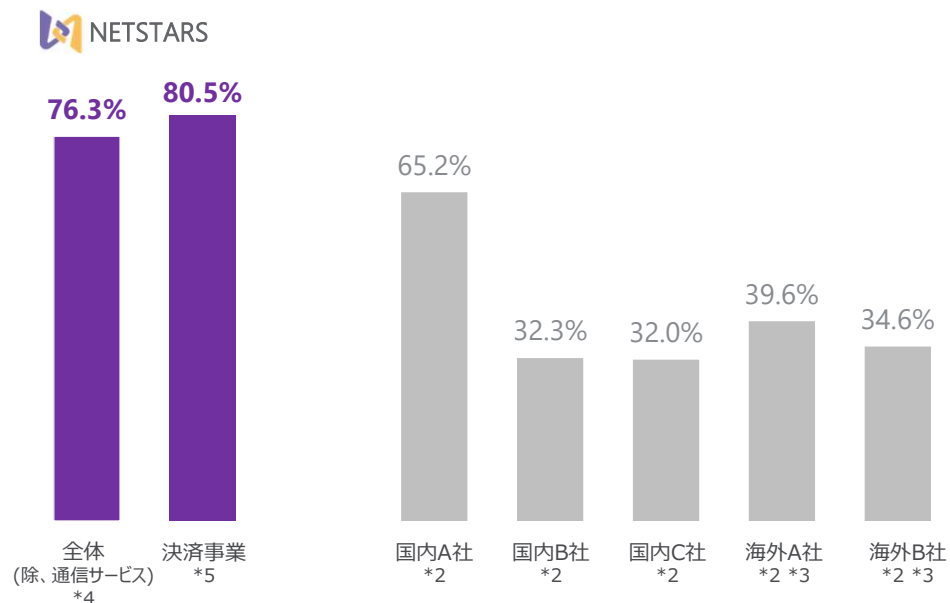
主要PSP対比で高い成長性とトップクラスの利益率を誇る

売上高成長率（直近事業年度の前期比）*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

売上総利益率（直近事業年度）*1



- *4 2023年4月末に終了した通信サービスを除く
- *5 決済事業とは決済手数料のみの売上



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

2.



DXソリューション

3.



海外展開

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。

2024年はGPV15,942億円まで増加、既存のQR/クレジットカード/電子マネーに加えBtoB送金も提供開始

セールspartner(OEM/取次店)を通じた 新規加盟店獲得の拡大

DX商材とのクロスセル

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

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商品において

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

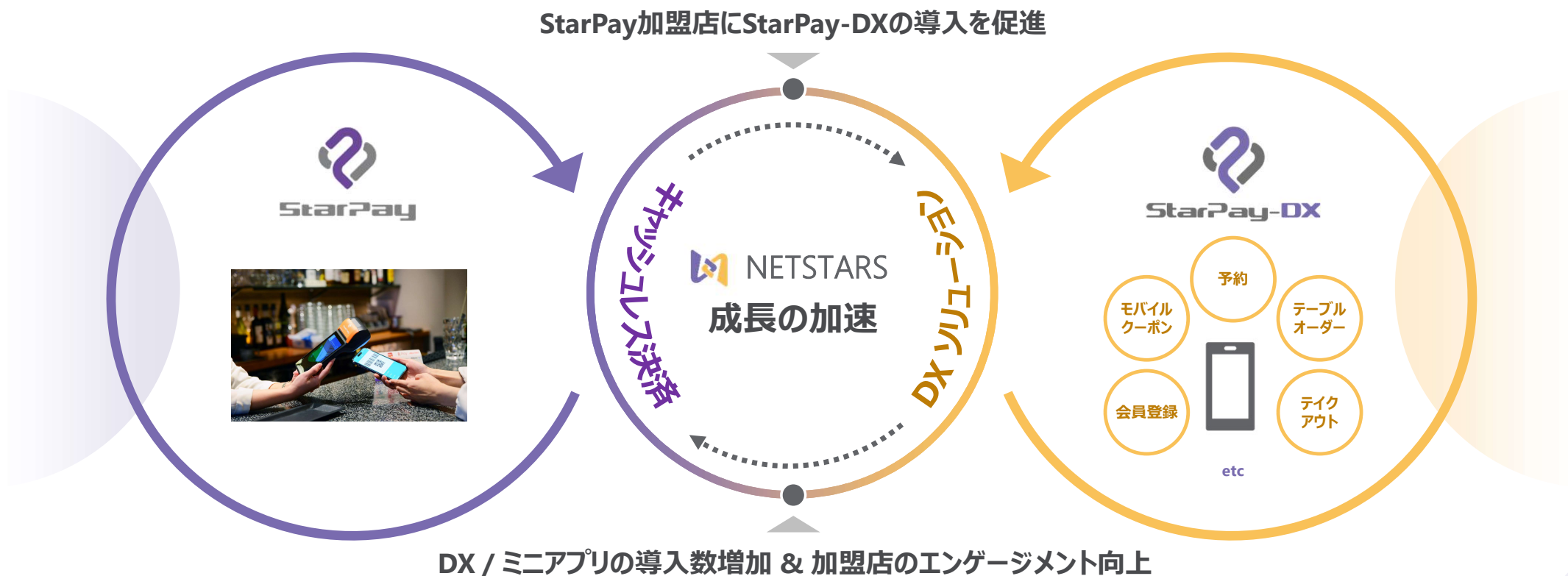
強みとするPOS接続など

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。
2024年は飲食・ホテル等向けセルフオーダーサービス（StarPay-Smooth）等、決済に関連するDXソリューションの提供を開始



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

2024年はカタル/モンゴルに続き、3か国目となるカンボジア最大手アクレダ銀行の海外QR決済サービスに採用

<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
QRコード決済ゲートウェイサービスを提供
スーパーアプリ上のミニアプリを加盟店へ提供

<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
ミニアプリでのサービス提供が可能に

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

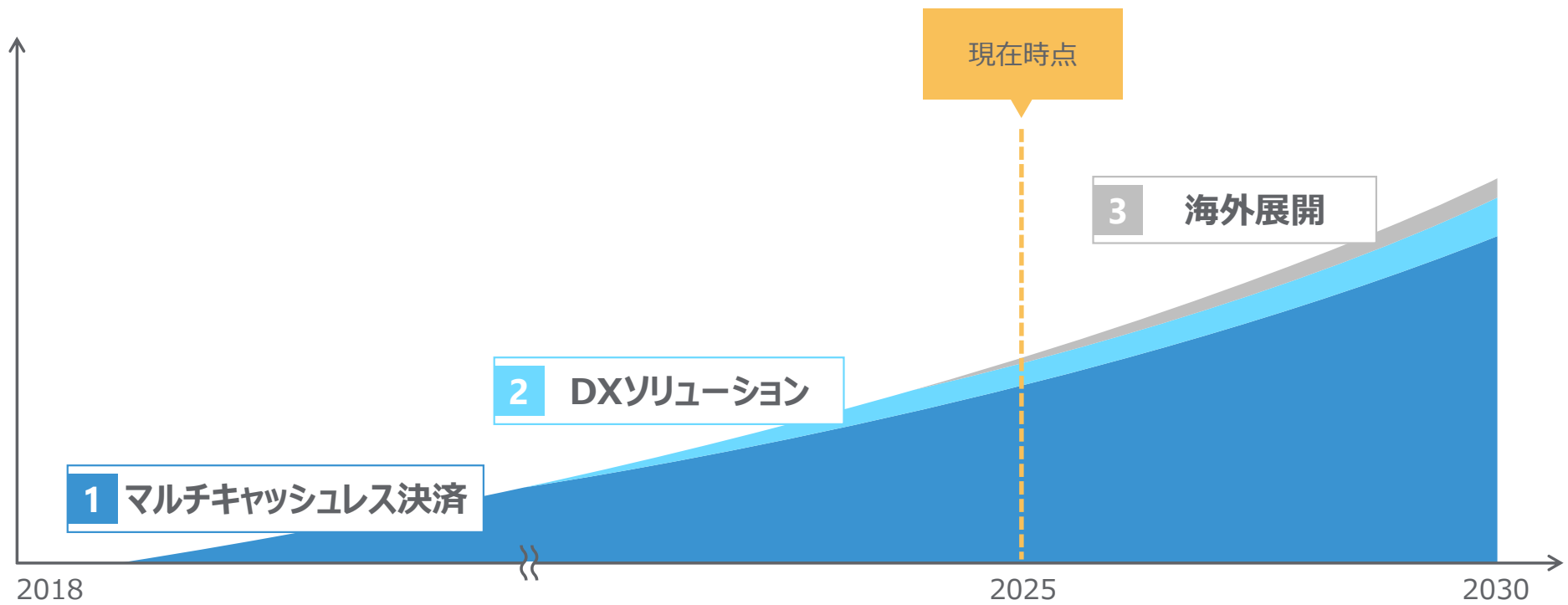
海外QRコード決済ブランドとの提携を拡大

海外QRコード決済ブランド数 23種類



中期成長イメージ

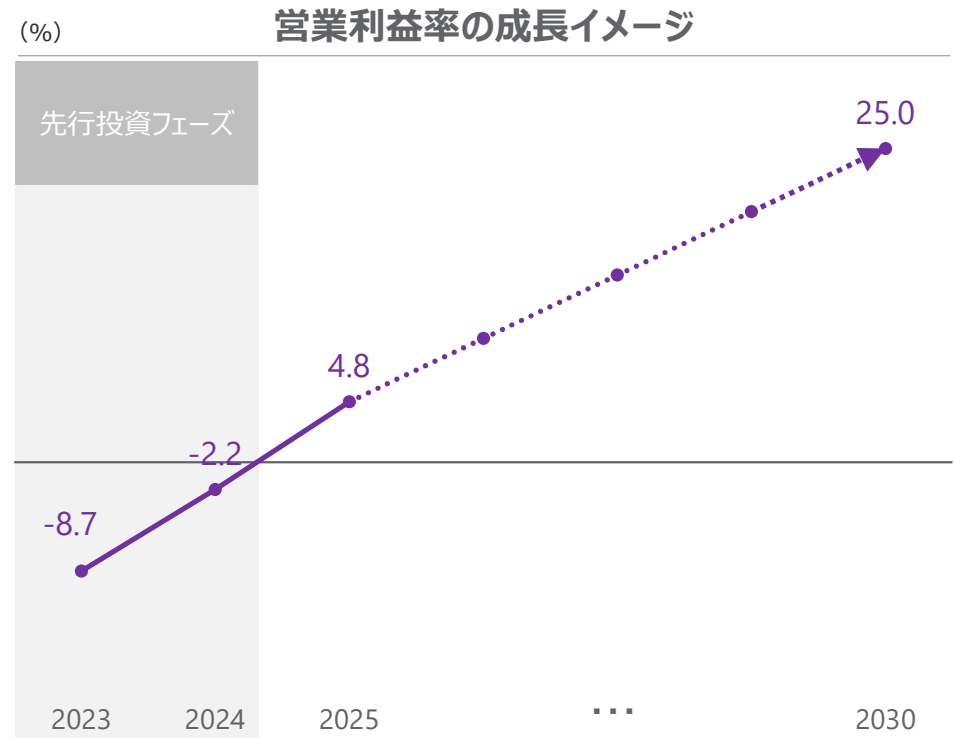
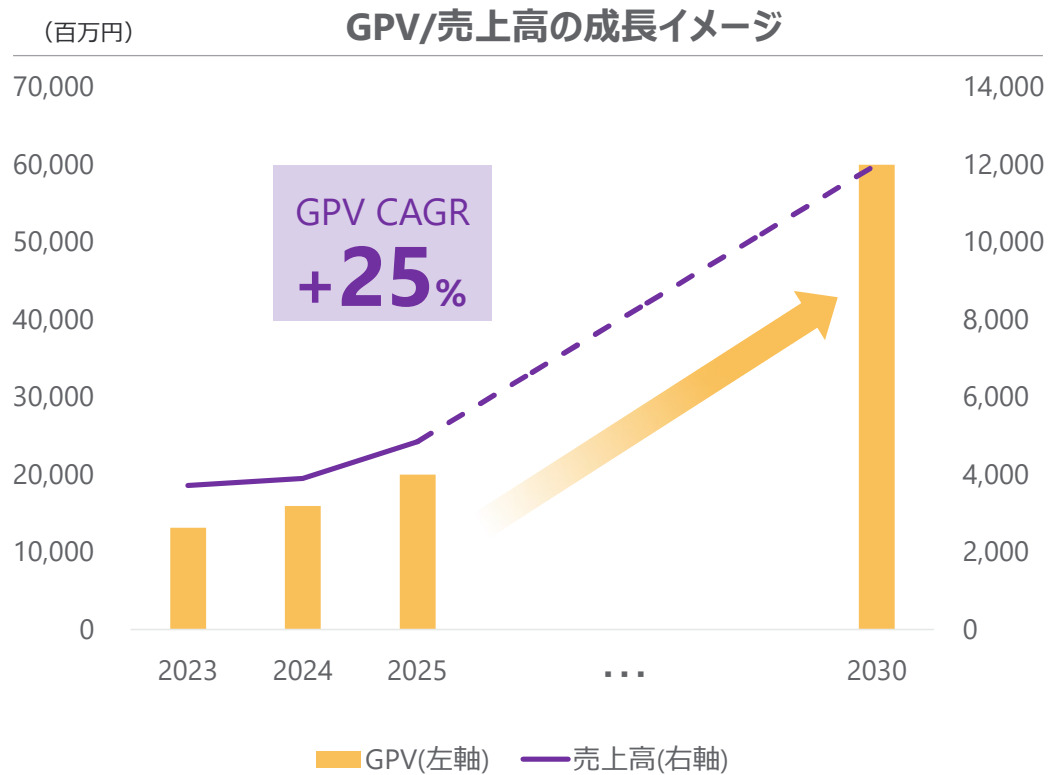
基盤であるQRコード決済を中心としたキャッシュレス決済を更に拡大するとともに、DXソリューションによるクロスセルとグローバル展開を加速





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





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



5

補足資料

24/12期業績数値及び25/12期予想数値

24/12期は決済関連サービスは概ね期初予想通りであったものの、主にDX関連サービスにおける受託開発案件の失注・期ずれ、その他サービスのプロモーションサービスやインバウンド関連DXプロダクトの展開が想定を下回り、売上高が大幅未達。販売促進費を中心とした、販管費の一部削減による損益改善効果もあったものの、各段階利益においても未達となりました

(百万円)

	24/12期 期初予想 (A)	24/12期 実績 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	25/12期 予想
売上高	4,650	3,902	△747	△16.1	4,850
決済関連	3,346	3,315	△30	△0.9	4,059
DX関連	904	360	△543	△60.1	530
その他	400	225	△174	△43.5	260
売上原価	1,262	923	△337	△26.8	1,172
売上総利益	3,388	2,978	△410	△12.1	3,677
販売費及び一般管理費	3,287	3,062	△224	△6.8	3,444
営業損益	101	△84	△185	—	233
経常損益	201	△22	△223	—	251
当期純利益	150	△37	△187	—	198

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
競合について	当社グループは、QRコードのマルチ決済サービスを市場普及当初より先駆けて開発した技術力と、クレジットカード会社等へのシステムのOEM提供及び多数の取次店との提携関係により加盟店を拡大しております。競合他社が当社グループに追随し差別化が難しくなり、手数料率の価格競争による収益性の悪化、競合他社の台頭による加盟店の獲得状況の鈍化、大口加盟店の競合他社への流出等による解約等が発生した場合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	小
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QRコード決済サービス「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コード決済を1つのアプリで決済可能にするマルチQRコード決済サービスの提供を行っております。QRコード決済（電子決済等代行業）においては、2018年6月1日に「割賦販売法の一部改正する法律」（「改正割賦販売法」）が施行され、当該改正に伴う加盟店に対する管理強化等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があり、また今後、同法がさらに改正される場合や新たな法規制の提供対象となる場合には、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。当社は一般社団法人キャッシュレス推進評議会等、市場団体に所属しており、重要な法制改正等については注視し、市場関係各社との協議の上で法律順守を最優先としながら、適宜法改正等に適応して参ります。</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)	2022/12期	2023/12期	2024/12期
売上高	2,987	3,720	3,902
売上原価	1,122	1,099	923
売上総利益	1,864	2,621	2,978
販売費及び一般管理費	2,419	2,943	3,062
営業損失	△554	△321	△84
営業外収益	6	4	88
営業外費用	18	12	25
経常損失	△566	△329	△22
特別損失	2	14	9
税金等調整前当期純損失	△568	△343	△31
法人税等合計	3	4	6
親会社株主に帰属する当期純損失	△572	△347	△37

要約連結貸借対照表

(百万円)	2022/12期末	2023/12期末	2024/12期末
資産の部合計	21,578	28,355	35,739
現金及び預金	19,746	26,522	33,875
売掛金	494	510	333
ソフトウェア	587	644	577
投資その他の資産	386	378	458
その他	365	301	494
負債及び純資産の部合計	21,578	28,355	35,739
負債の部合計	15,115	21,288	28,632
買掛金	224	105	147
未払金	216	172	124
未払費用	123	129	124
預り金	14,419	20,733	28,115
その他	133	149	121
純資産の部合計	6,462	7,067	7,106
株主資本	6,411	6,997	6,969
その他の包括利益累計額合計	51	69	136



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、2025年12月期通期決算発表時（2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。