

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024/2

## 目次

- 1 | 会社概要
- 2 | 事業概要
- 3 | マーケット環境
- 4 | 当社の特徴・強み
- 5 | 成長戦略
- 6 | 財務ハイライト
- 7 | リスク情報

# 1 | 会社概要

# 我々のミッション

## 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 フィンテック・キャッシュレス決済サービスの提供
- 資本金 44億5,127万円（2023年12月末時点）
- 所在地 〒103-0025 東京都中央区八丁堀3-3-5  
住友不動産八丁堀ビル
- 海外拠点 シンガポール・ベトナム・中国



# 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の勤務を経た後で会社を設立。当社のCTOはシリコンバレー等の大手テック企業にて開発に従事した経験を有する。当社のCOOは元LinePay社CEOであった長福が担当しており、CFOに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



\*注 ロゴは当社経営陣の過去の所属組織・団体を掲載



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

### StarPay / StarPay-DX



長福 久弘  
Chofuku  
Hisahiro  
COO

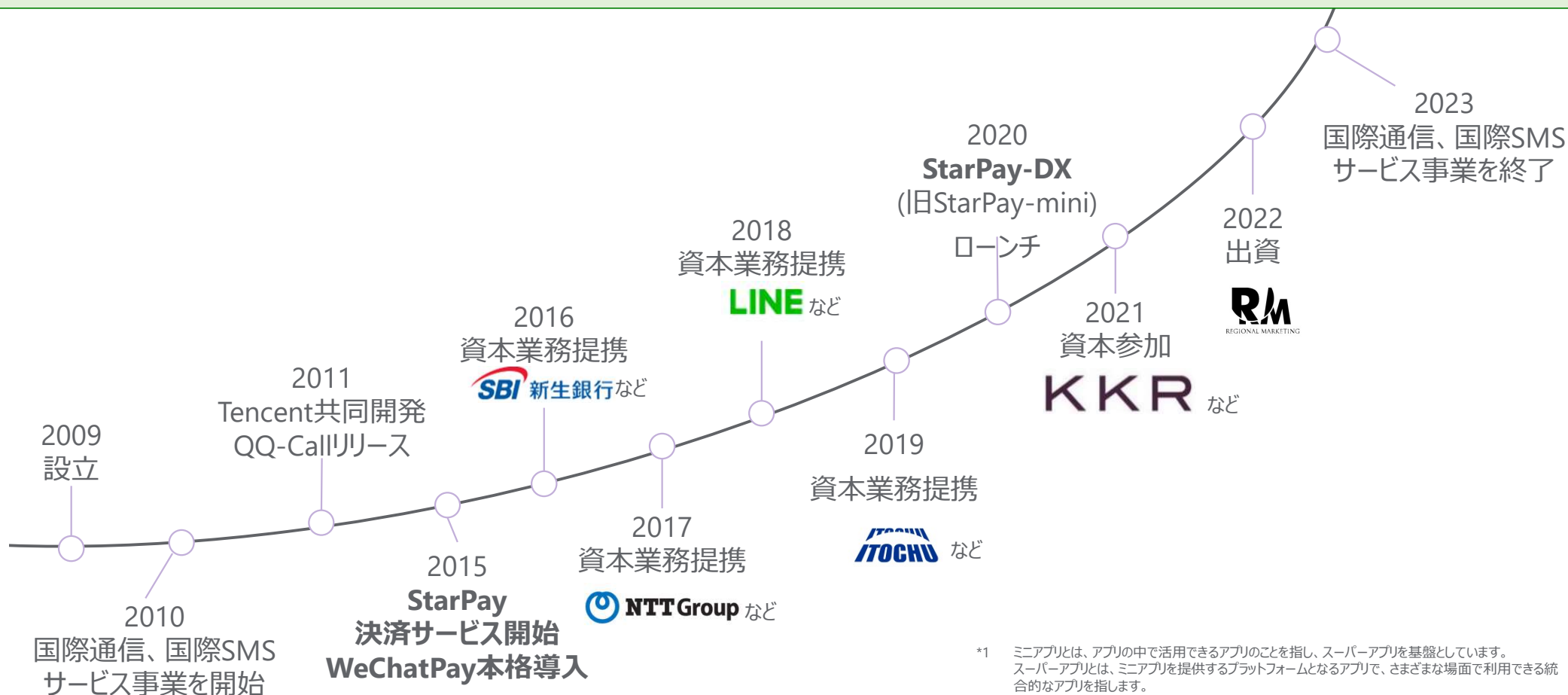


山口 康樹  
Koki  
Yamaguchi  
Director



# 沿革

2009年の設立以降、2015年に日本初となるQRコード決済サービスStarPayを導入。以降複数の資金調達ラウンドを実施し、事業を拡大。2020年には当社初となるDX製品（StarPay-DX）としてミニアプリ\*1をローンチし、キャッシュレス×DXのクロスセルを加速



\*1 ミニアプリとは、アプリの中で活用できるアプリのことを指し、スーパーアプリを基盤としています。スーパーアプリとは、ミニアプリを提供するプラットフォームとなるアプリで、さまざまな場面で利用できる統合的なアプリを指します。

# ハイライト

GPV(取扱決済高) \*1\*2

1.31兆円

国内ブランドGPV CAGR  
(2018年-2023年)

+266%

前年比GPV成長率\*3  
(全ブランド合計)

+45.5%

国内導入済みアカウント数\*4

約45万

通信事業を除く  
前年比売上高成長率\*3

46.1%

\*1 2023年1月~2023年12月  
外貨建てからの日本円換算は、月間のGPVを翌月1日時点のレートで換算  
\*2 Gross Payment Volume ("GPV") 決済取扱高 = 1決済あたり決済金額 × 決済件数

\*3 2022年対比での2023年の実績値。通信事業は2023年4月末に終了  
\*4 2023年12月末時点。なお、アカウント数とは導入端末に1対1で紐づくものを指す



# NETSTARSが提供するサービス

QRコード、クレジットカード等マルチブランド対応のキャッシュレス決済を加盟店に提供。また、DXソリューションについても幅広い商材を加盟店に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。なお当社は決済端末の提供も可能だが、POSレジや加盟店の持つ既存の決済システムへの繋ぎ込みによるサービス提供が可能であり、形式を問わない柔軟なワンストップでの決済・DXを提供



StarPay



- QRコード決済
- クレジットカード
- 電子マネー

マルチブランド対応のキャッシュレス決済



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

DXソリューション

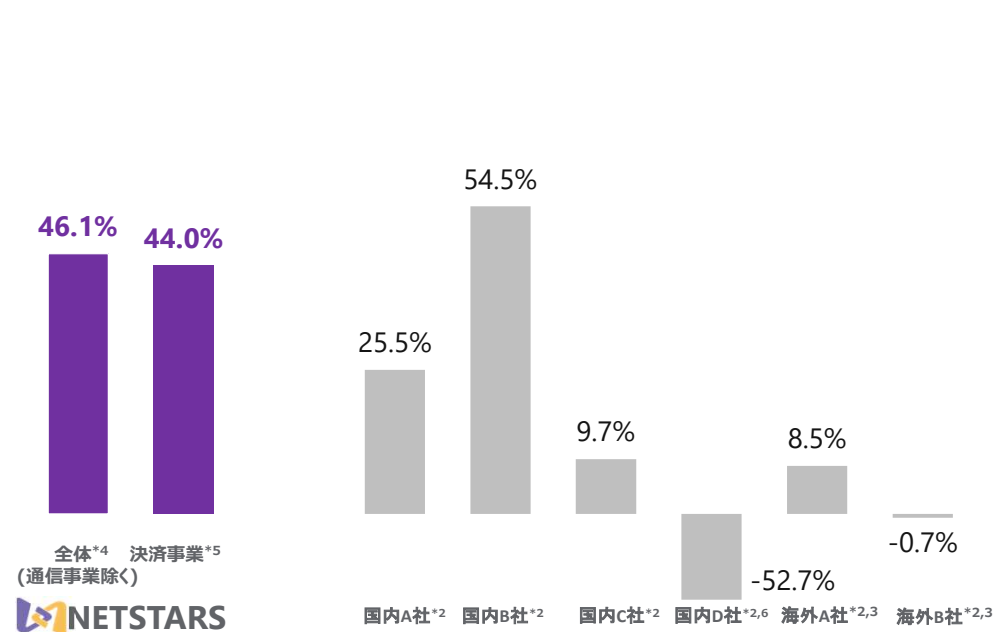


加盟店

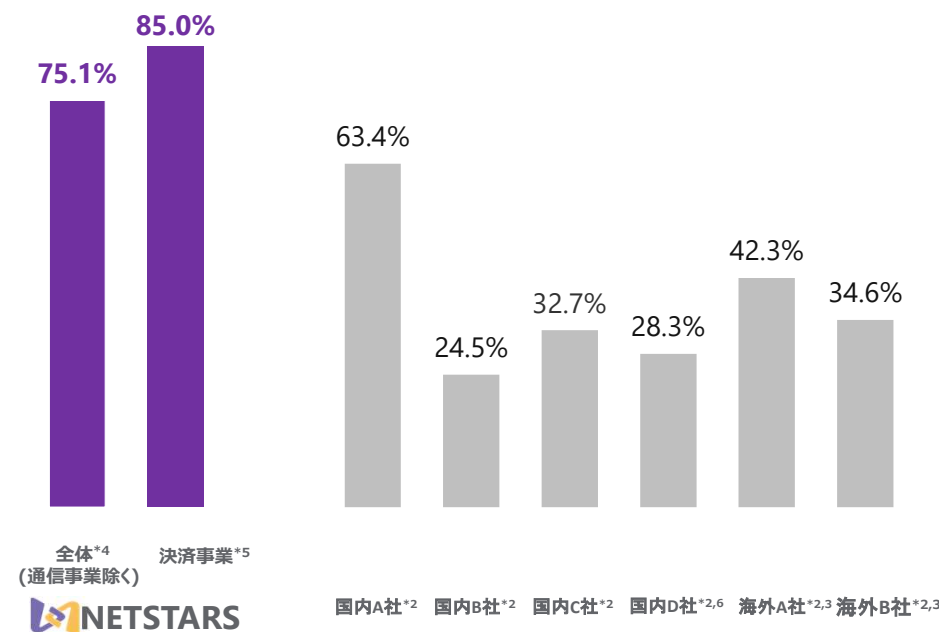
# 主要PSP対比、高い成長性とトップクラスの利益率

高い成長性のある決済事業が業績を牽引し、主要PSP対比、売上高成長率と利益率はトップクラス

各社売上高成長率(直近事業年度の前期対比)\*1



各社売上高総利益率(直近事業年度)\*1



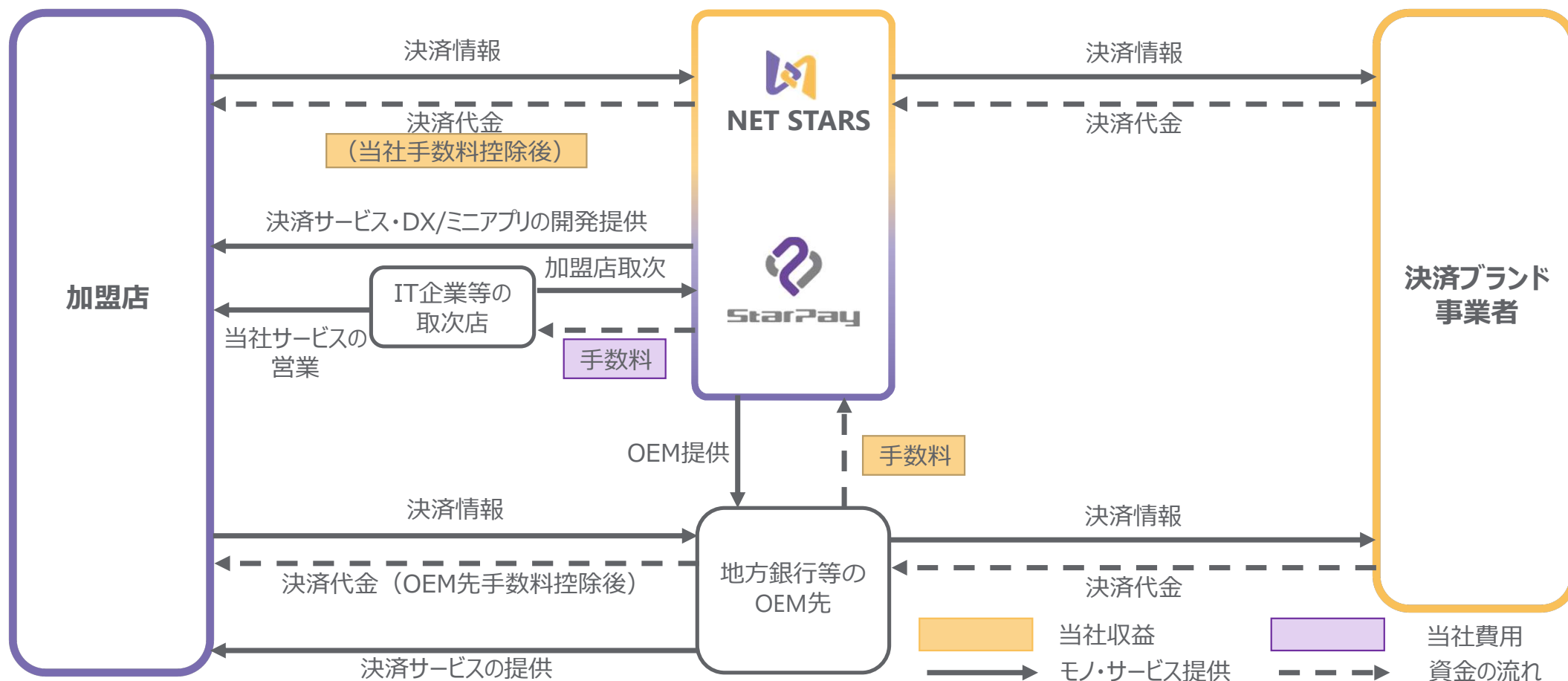
\*1 当社独自の分析に基づく、主要PSP(Payment Service Provider/決済代行業者)企業との比較  
 \*2 各社開示の直近本決算データより当社作成  
 \*3 現地通貨ベースで算出

\*4 2023年4月末に終了した通信事業を除く  
 \*5 決済事業とは決済手数料のみの売上  
 \*6 国内D社の直近年度は一過性の評価損益が発生しており、売上高、利益が影響を受けている

## 2 | 事業概要

# 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



# ワンストップでのDX化を実現するStarPay-DX

StarPay-DXは当社のDXサービスの総称。加盟店は電話やメール等で行っていた従来の業務を当社が提供するミニアプリ開発等でDX化することが可能。ミニアプリだけでなく、テーブルオーダー等の様々な端末インターフェースで利用可能なサービスも存在



電話



メール



会員カード



オフ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

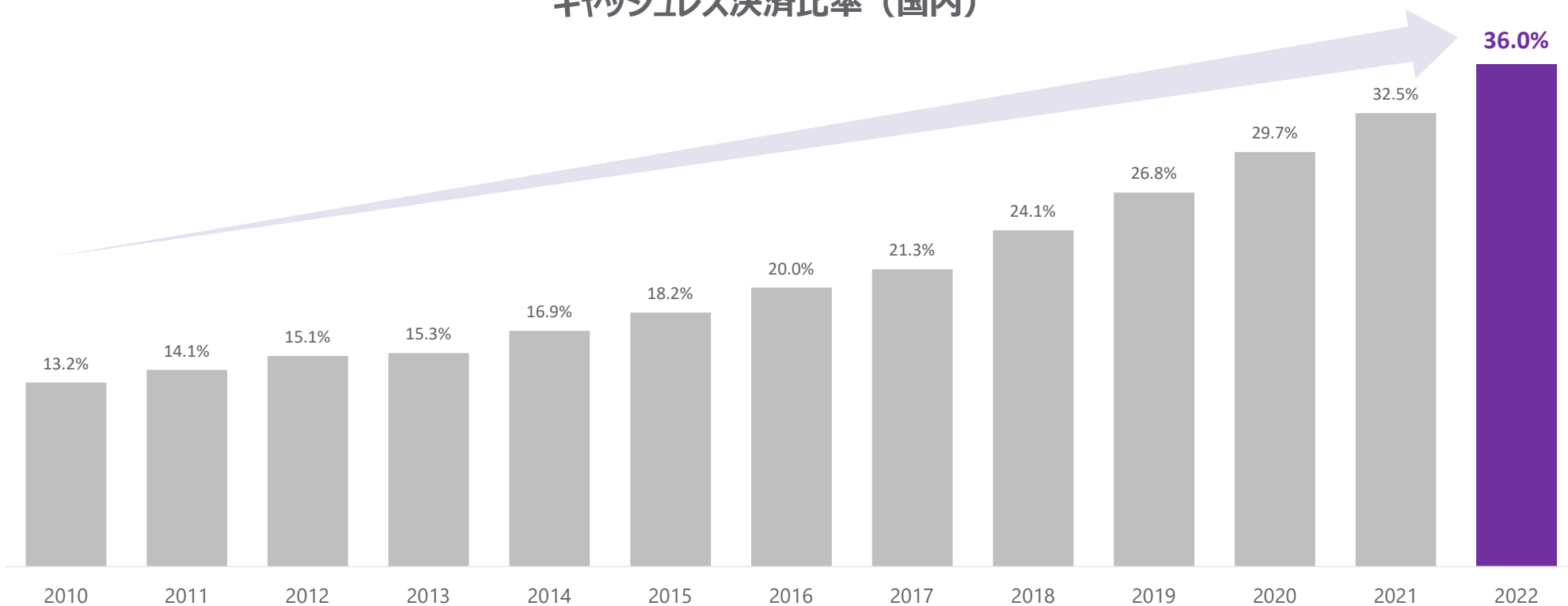
ミニアプリ

## 3 | マーケット環境

# キャッシュレス決済比率の高まり

キャッシュレス決済比率は着実に成長しており、2010年から2022年の11年で23%程度増加

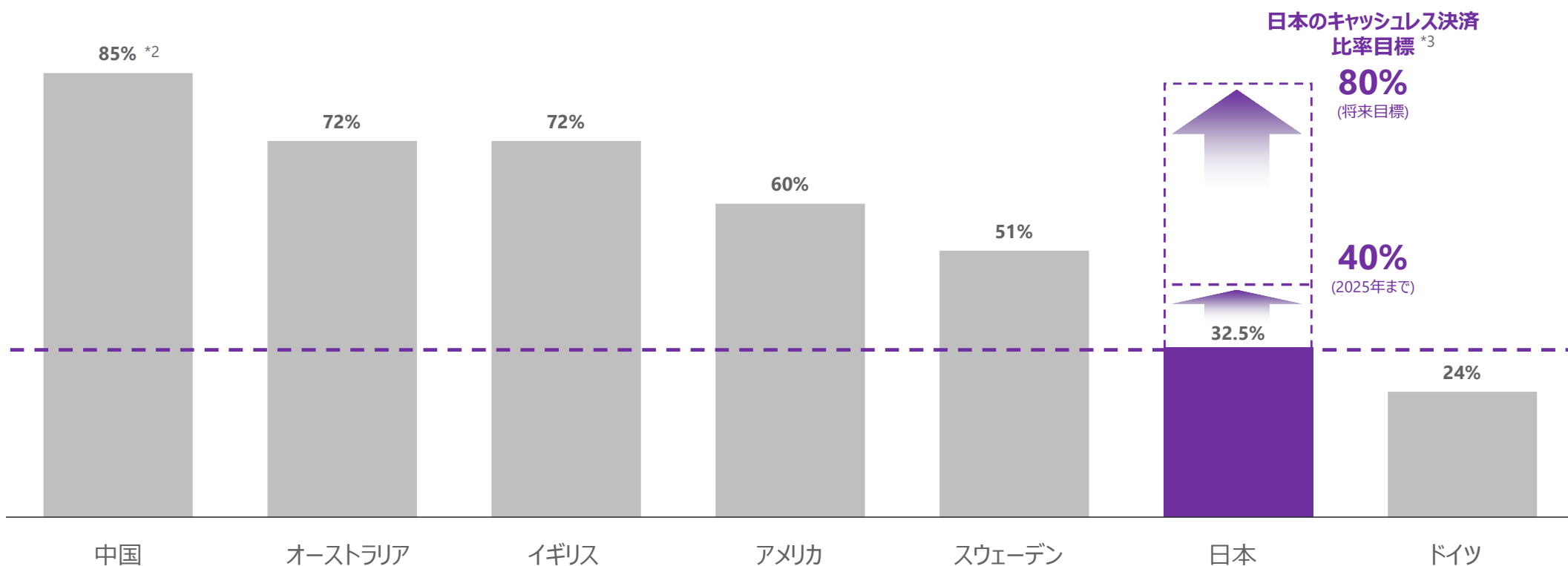
キャッシュレス決済比率（国内）



# 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対比低く、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

国別キャッシュレス決済比率（2021年）<sup>\*1</sup>



<sup>\*1</sup> 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(2021)」及びBIS「BIS Statistics Explorer」にて公表されている各国の「Value of cashless payments and withdrawal/deposit transactions」の数値より算出

<sup>\*2</sup> 中国の数値はEuromonitor International開示数値

<sup>\*3</sup> 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



QRコード決済額 <sup>\*1</sup> (兆円)

CAGR\*

+184%

10.8

2022年  
弊社GPVシェア  
8%超

0.2

1.1

4.2

7.3

2018 2019 2020 2021 2022



クレジットカード決済額 <sup>\*2</sup> (兆円)

CAGR\*

+9%

93.8

66.7

73.4

74.5

81.0

2018 2019 2020 2021 2022



NFC <sup>\*3</sup> 決済額 <sup>\*4</sup> (兆円)

CAGR\*

+3%

5.5

5.8

6.0

6.0

6.1

2018 2019 2020 2021 2022

\*注

CAGR計算期間:2018年-2022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 2023年3月3日公表」

\*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>」(2023/3/31)

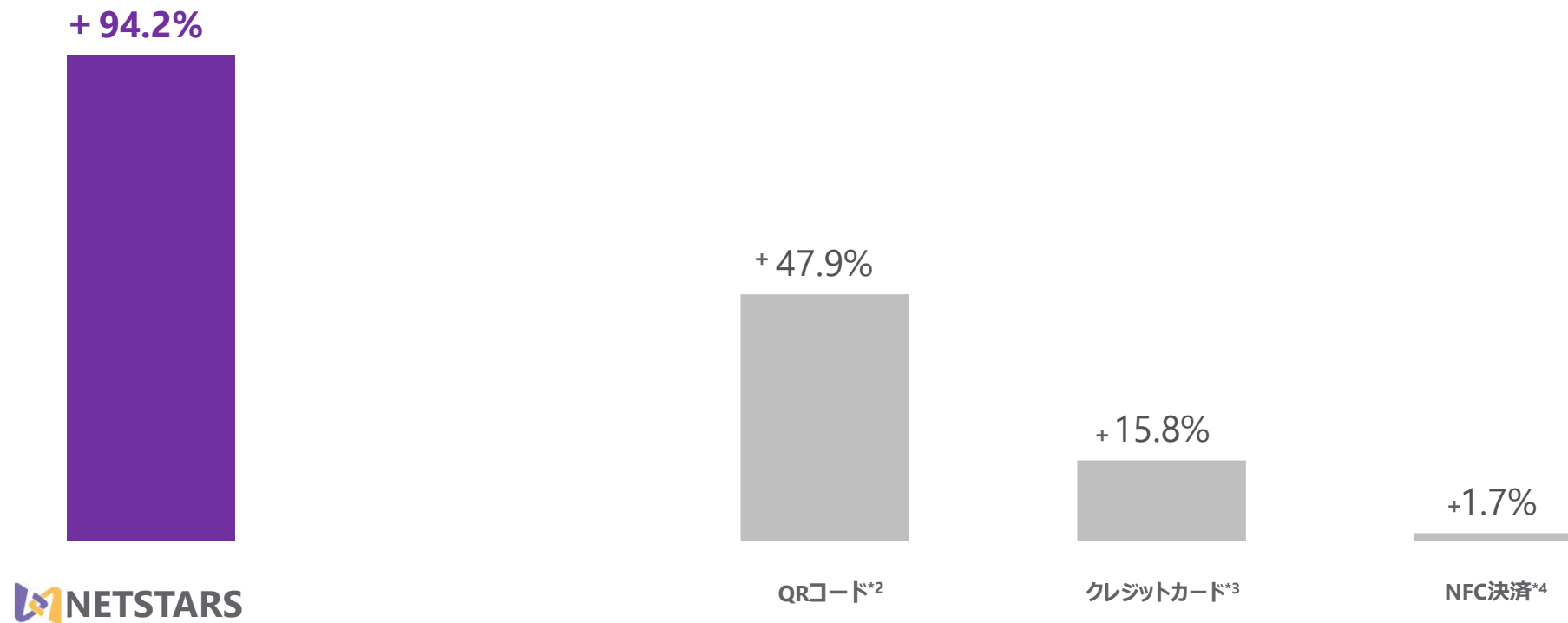
\*3 「Near Field Communication」の略で、近距離無線通信を意味します。非接触ICチップを使って、かざすだけで通信できる通信規格のことです。通信エリアが短いことが特徴で、おサイフ機能付きのスマートフォンや、Suica、PASMOなどの交通系ICに使われている技術になります。

\*4 日本銀行「決済動向(2023年3月)」(2023年4月28日)

# キャッシュレス決済市場全体でも高い成長性

キャッシュレス決済市場の成長率を上回る成長性

当社と主要なキャッシュレス決済手段の決済総額成長率\*1



 NETSTARS

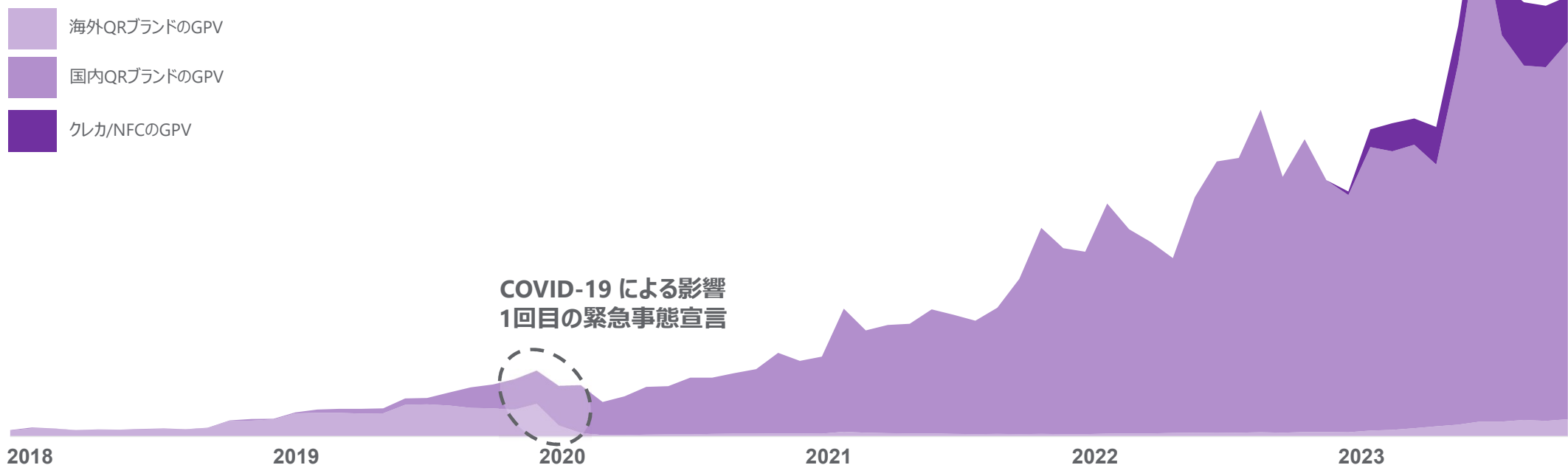
- \* 1 2021年-2022年の実績値より当社作成
- \* 2 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」(2023/3/3)
- \* 3 一般社団法人日本クレジット協会「< (一社) 日本クレジット協会の調査結果に基づく統計資料 >」(2023/3/31)
- \* 4 日本銀行「決済動向(2023年3月)」(2023年4月28日)

# 当社GPVの急激な成長

当社はWeChat Paymentの導入を皮切りに、海外ブランドを中心に展開。COVID-19の流行以降、海外ブランドGPVは減少。その後、国内でのQRコードの市場拡大に合わせて国内ブランドの展開を加速し、順調に拡大中

全QRブランド CAGR (2018 → 2023) +110%

国内QRブランド CAGR (2018 → 2023) +266%



## 4 | 当社の特徴・強み

# 競争優位性

当社は①キャッシュレス決済ゲートウェイのパイオニアとしての先行者利益、また②クラウドネイティブインフラによる技術優位性そして③StarPay-DXによるDXソリューションの提供があることで、市場において強固な競争優位性を誇る

①

キャッシュレス決済ゲートウェイの  
パイオニアとしての先行者利益

②

クラウドネイティブインフラによる  
高い技術力

③

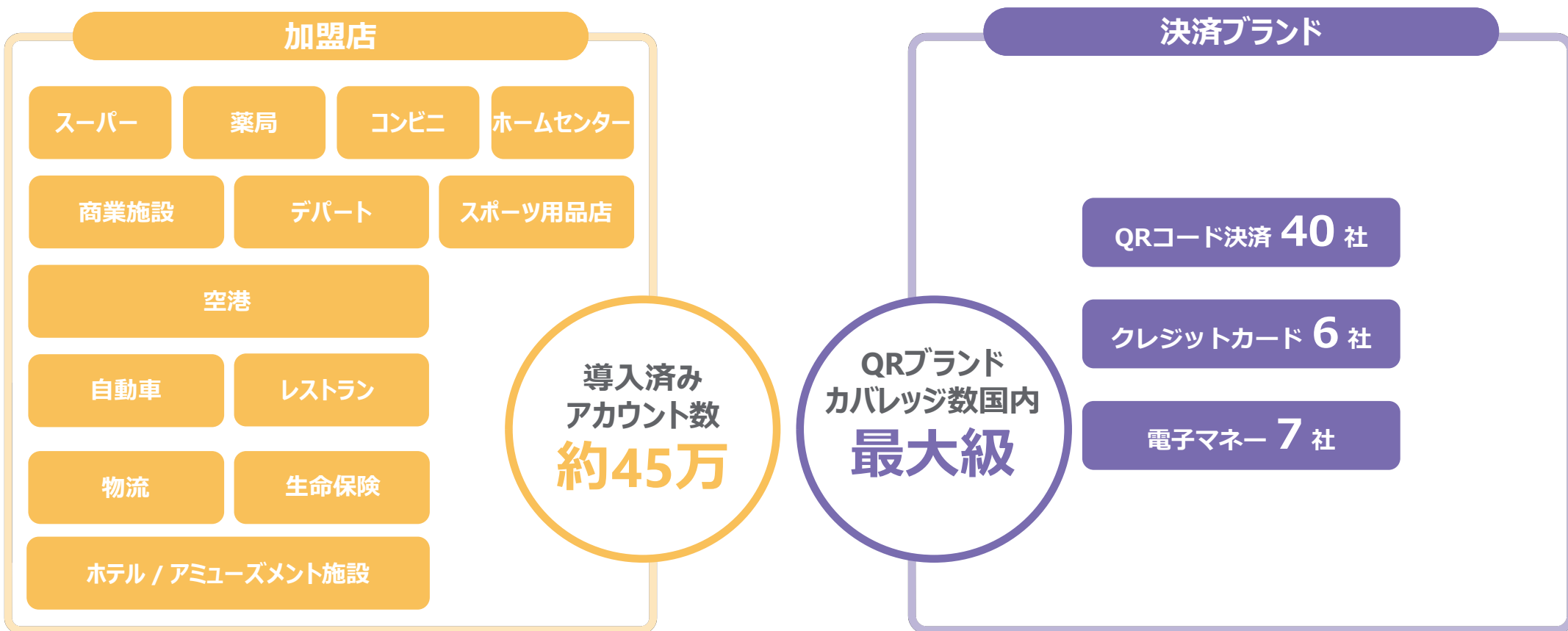
StarPay-DXによるDXソリューションの  
提供

Strong Moats

 NETSTARS

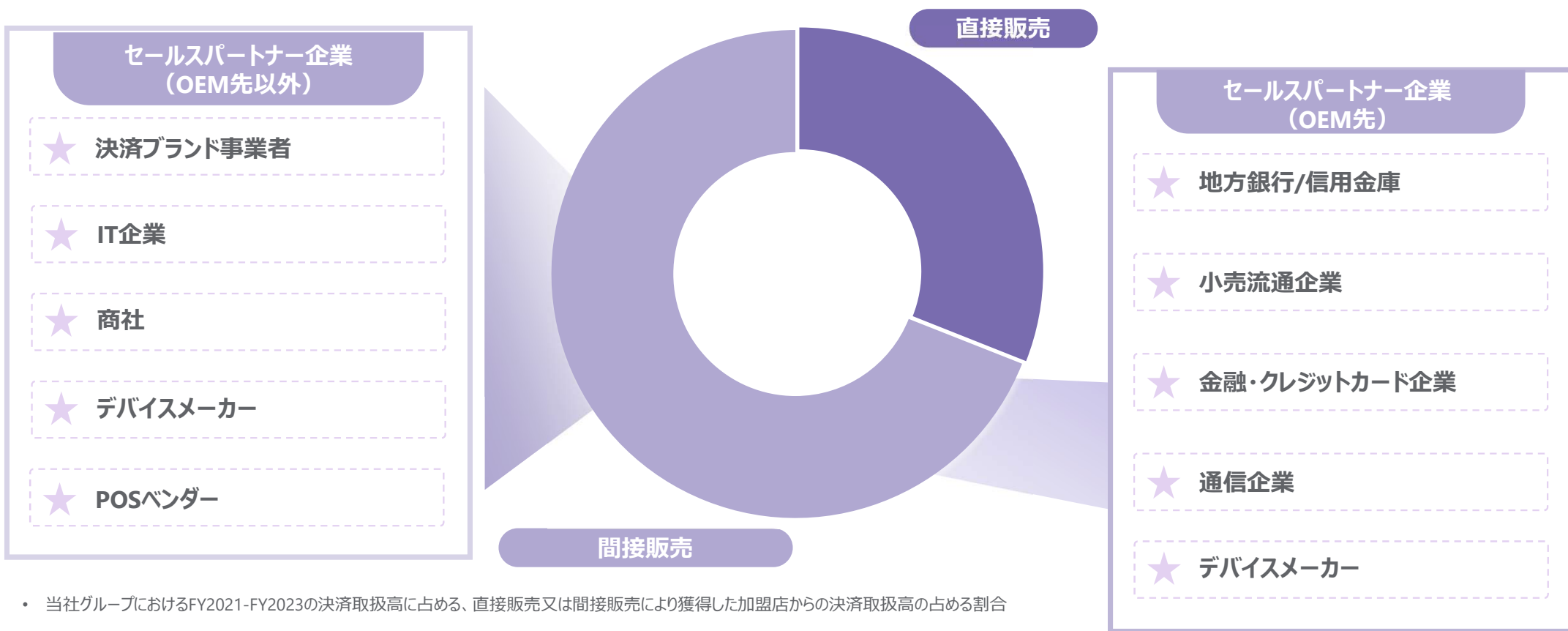
# ① キャッシュレス決済ゲートウェイのパイオニアとしての先行者利益

業界最大級のQR決済ブランドカバレッジ数と強固な加盟店基盤により魅力的なプラットフォームを形成。幅広い業態における加盟店を誇る



# ① キャッシュレス決済ゲートウェイのパイオニアとしての先行者利益

決済ブランド事業者や地方銀行/信用金庫を始めとした多くの企業をパートナーとし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、日本全国において加盟店拡大を実現



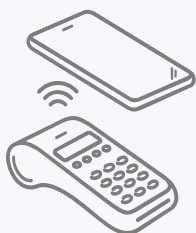
## ② クラウドネイティブインフラによる高い技術力

高い技術力に裏打ちされた高パフォーマンス、スケーラビリティ、プロダクト開発・改良が当社のバリュープロポジション構築に寄与



安定性

- 決済処理成功率\*1=99.99%



決済処理速度

- 50ミリ秒\*3 /トランザクション

高パフォーマンス



決済件数増加

- TPS\*2: 500回超\*3
- 継続的に増加



コスト低下

- 0.17円\*3 /トランザクション
- 減少傾向

スケーラビリティ



開発&改良

- クラウドベースのインフラ上で、複数のプロダクトをゼロから開発&改良

プロダクト開発・改良

\*1 他社起因の決済エラーを除く  
\*2 TPS=Transaction Per Second  
\*3 データはいずれも2023年12月時点



## ② クラウドネイティブインフラによる高い技術力

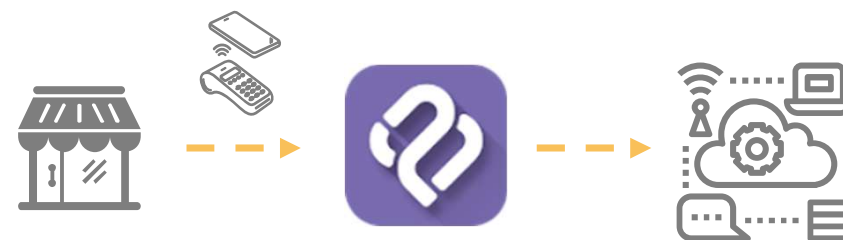
クラウドネイティブインフラを採用し、かつコンテナ技術や更なる開発の発展を遂げることで独自の決済処理の高度化に成功

### 従来型のPSP \*1

- ✓ サーバーを自社保有することによる管理コスト
- ✓ サーバーを外注することによる外注コスト
- ✓ サーバーを保有することで決済総額の容量に限界
- ✓ 決済総額が増えることでサーバーを増やす必要性あり

### 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
  - 過大なサーバーを保有する必要がないため、低い管理コスト
  - サーバー対比の決済総額の容量の大きさ
  - 決済コストの低下に貢献
  - 複数のクラウド(AWS、Google) を同時に利用することにより、強固な安定性、安全性を実現



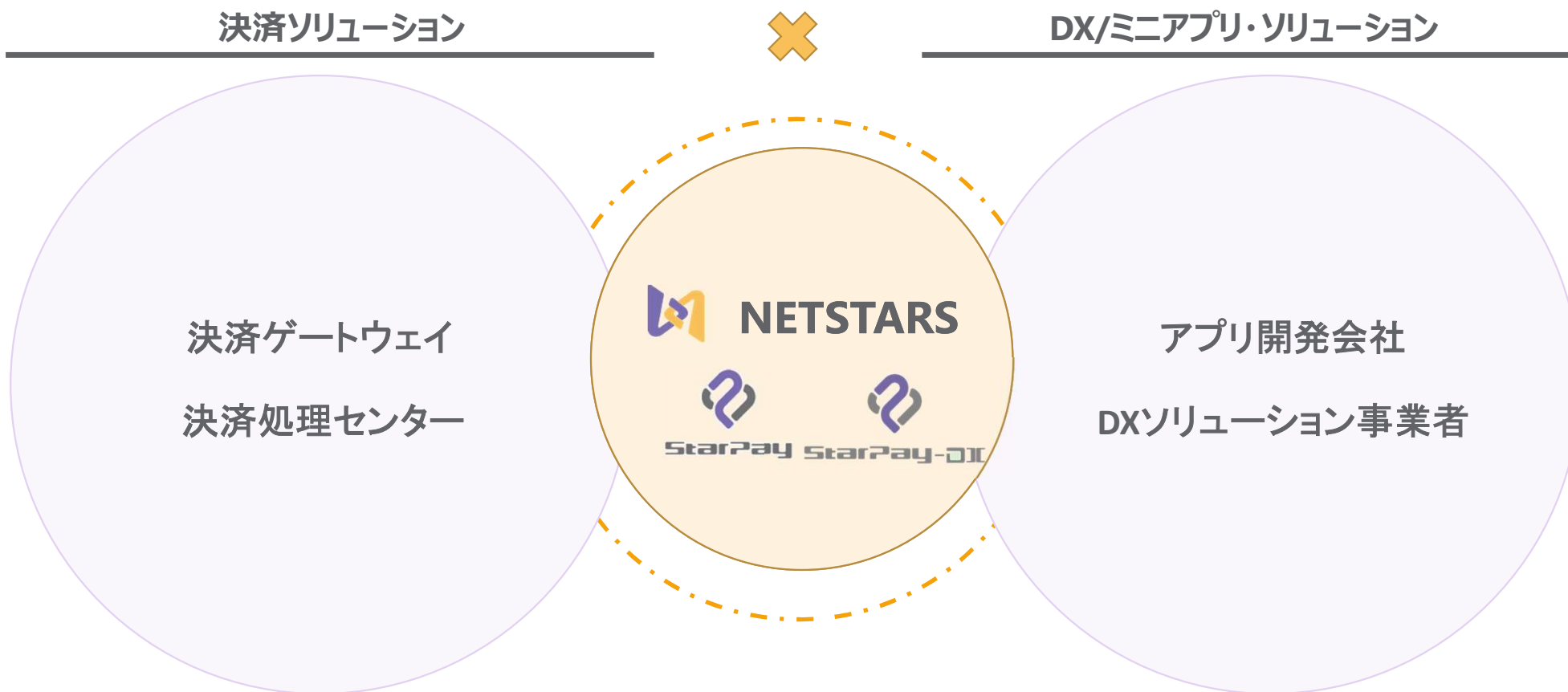
\*1 当社独自の認識に基づく分析

\*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

### ③ StarPay-DXによるDXソリューションの提供

他社は決済ソリューションまたはDX/ミニアプリ・ソリューションのみを業務範囲とすることが多いなか、当社は決済ブランドを幅広くカバーし、かつDX/ミニアプリのソリューションを提供する決済ゲートウェイ



## 5 | 成長戦略

# 更なる成長を牽引する複数の成長ドライバー

キャッシュレス決済の成長/ミニアプリの拡大/海外展開といった、複数の成長ドライバーが存在

収益

=

GPV

×

テイクレイト

+

DX製品  
POS等

複数の成長ドライバー



StarPay

1

マルチキャッシュレス決済



StarPay-mini

2

DXソリューション

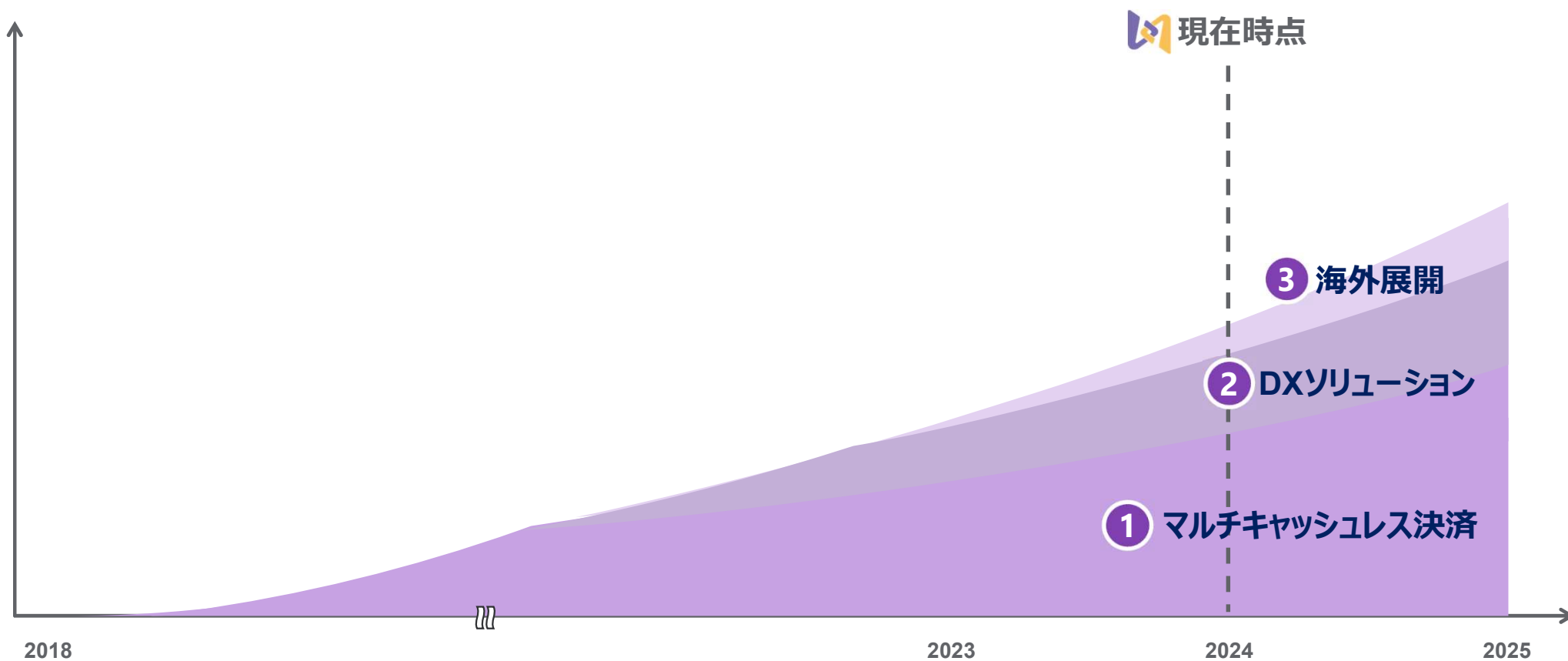


3

海外展開

# 中期成長戦略イメージ

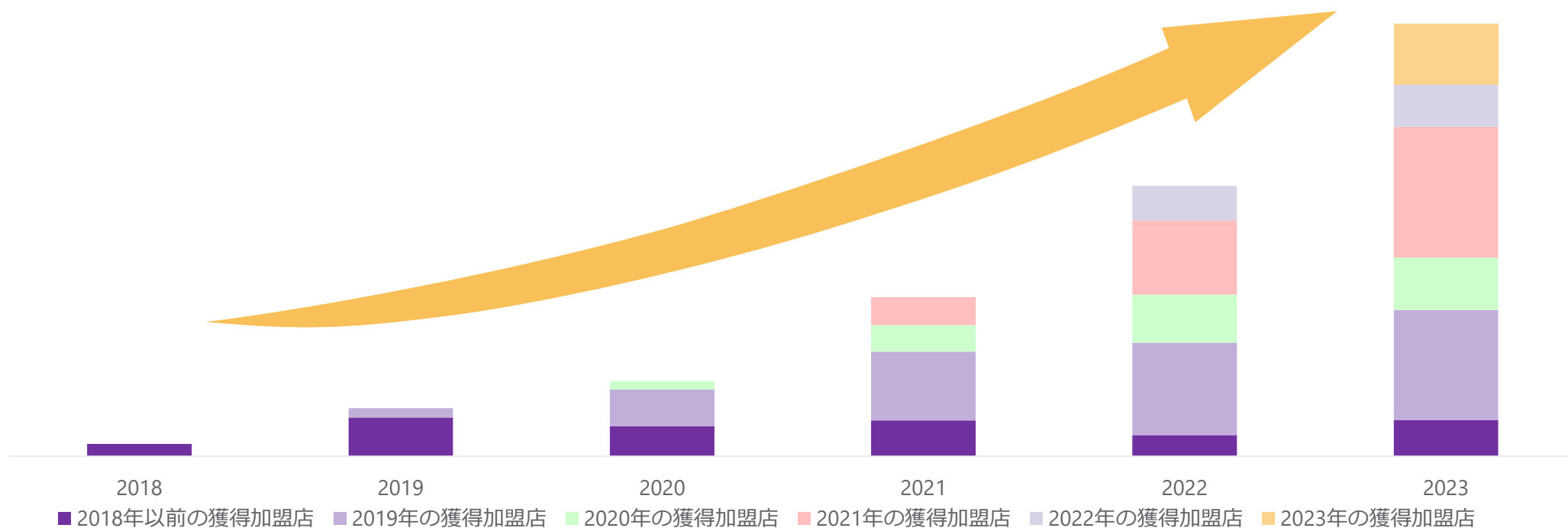
QRコード決済を中心としたキャッシュレス決済を基盤とし、DXソリューション及び海外展開加速により収益の成長カーブの引き上げを目指す



# ① マルチキャッシュレス決済

加盟店との強固な関係性の構築により、新規・既存顧客からのGPVが年々増加。今後も継続的に新規顧客を開拓し、同時に解約率を低位安定させることで、GPVの安定的な成長を目指す方針。既存顧客の離反防止策として①海外ブランドを中心とした決済手段の繋ぎ込み、②DX製品を中心としたクロスセルを加速させる所存

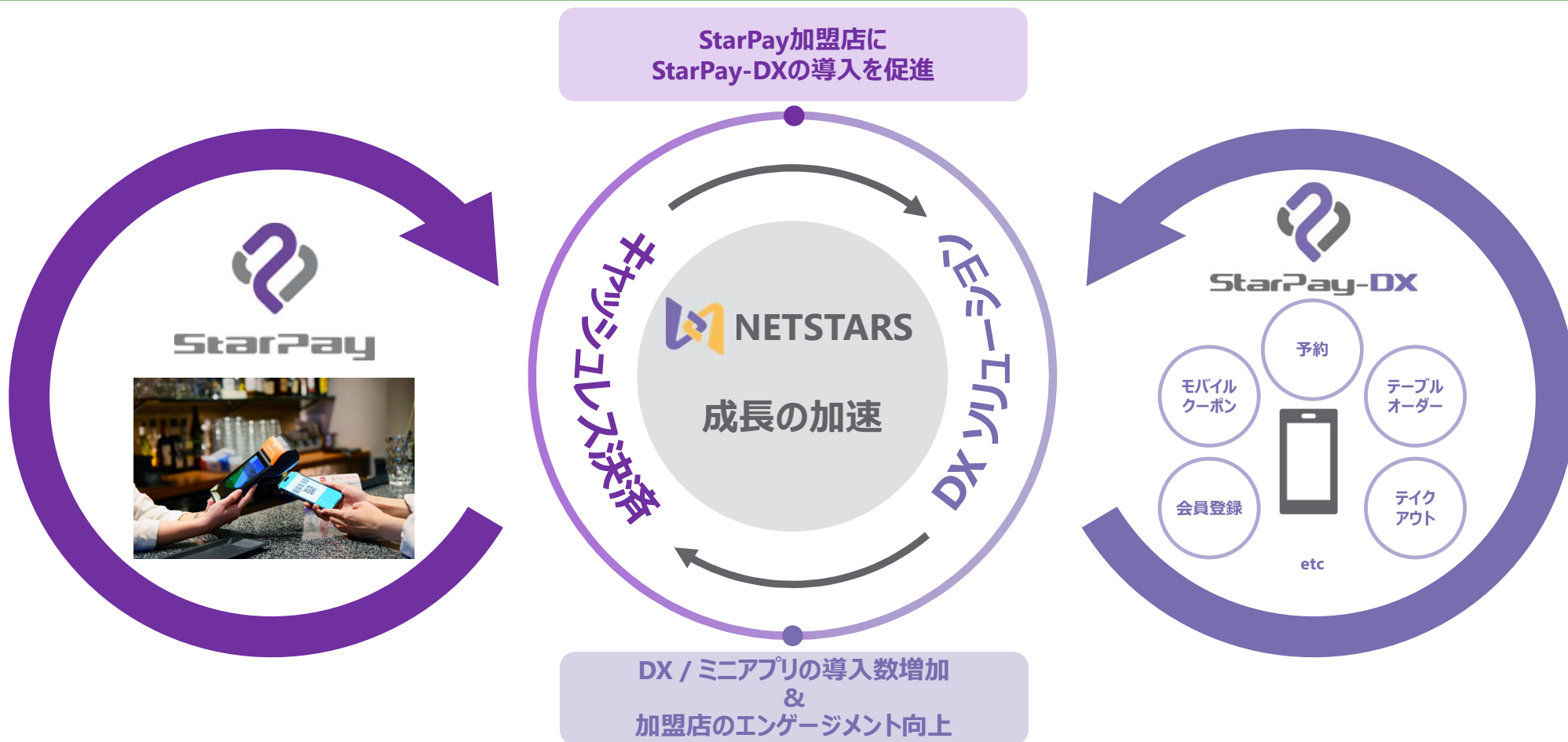
GPV コホート\*(2018-2023)



\*加盟店において決済が初めて生じた年度（加盟店獲得の年度）を属性としてGPVを分類。かながわPayによる決済を除く

## ② DXソリューション

StarPayとStarPay-DXのクロスセルを図る。様々な加盟店にDXソリューションを提供するべく、カスタマイズ性（技術力）と納品スピードを高める方針。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商材などをStarPay-DXを追加的に提供する方針



### 3 海外展開

国内QRコード決済ブランドのGPVに加え、COVID-19終息に伴う海外QRコード決済ブランドのGPV増加による成長が期待される。プロモーション支援により中国人観光客の決済高を更に高める方針

#### 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



- QRコード決済ゲートウェイとして日本で最初にWeChatと提携
- 代理店としてWeChatを国内で拡大

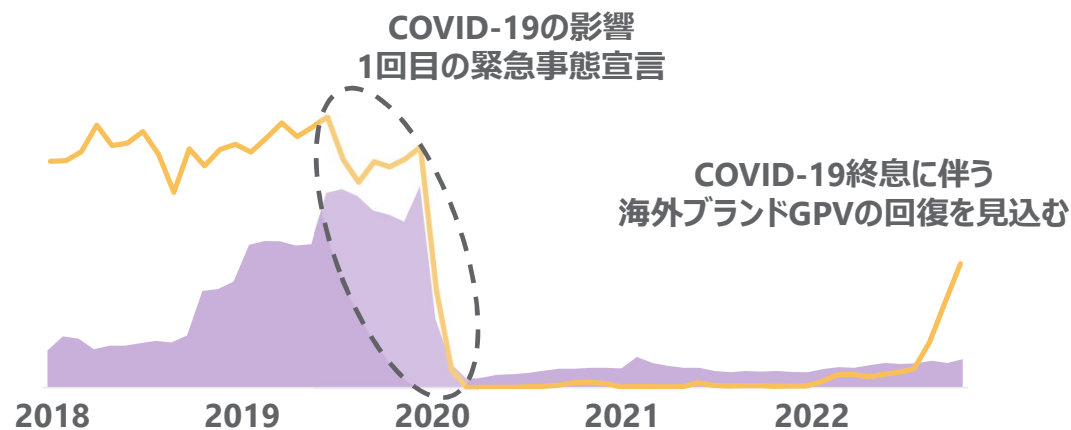
海外QRコード決済ブランドとの提携を拡大



海外QRコード決済ブランド

海外ブランドによるGPV

訪日外国人数<sup>\*1</sup>

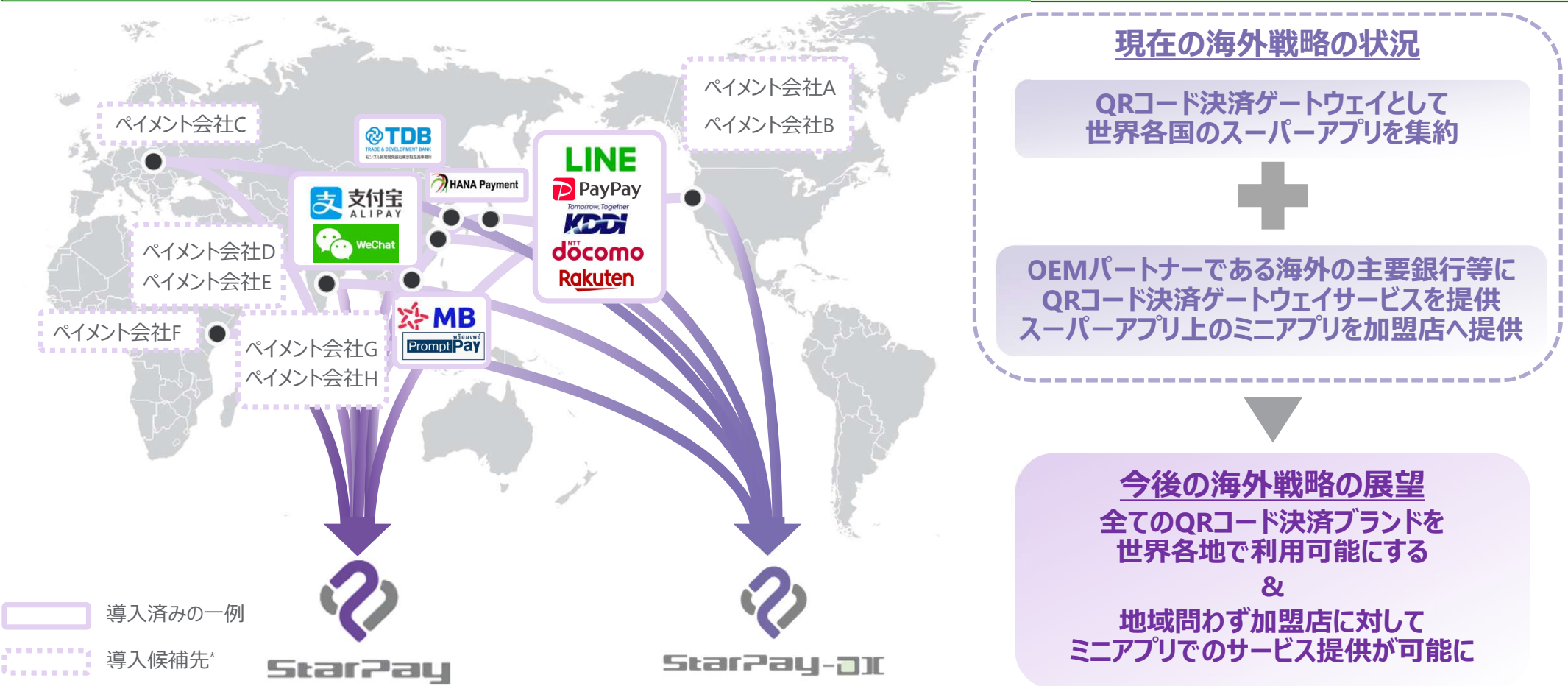


\*1 日本政府観光局「国籍/月別 訪日外客数」期間:2018年1月~2022年12月



### 3 海外展開

海外決済ブランド/スーパーアプリへの対応拡大により、StarPay及びStarPay-DXのグローバル展開を推進



\*契約交渉中～一部書面契約完了迄すべてのステータスを含む。これらの決済ブランドの将来的な導入を保証するものではありません

### 3 海外展開

海外においてもキャッシュレス決済ゲートウェイ事業を展開しており、高成長が期待できるカタル、モンゴル及びカンボジアについて、現地の大手商業銀行やNational BankをOEMパートナーとし、それらを介して参入。堅調な成長を記録しており、今後も海外展開は強化する方針。当社はOEMパートナーを通じた海外加盟店の開拓を実施しており、現地オフィスが必ずしも必要とならない点に強みを持つ。



## 6 | 財務ハイライト

# 連結損益計算書

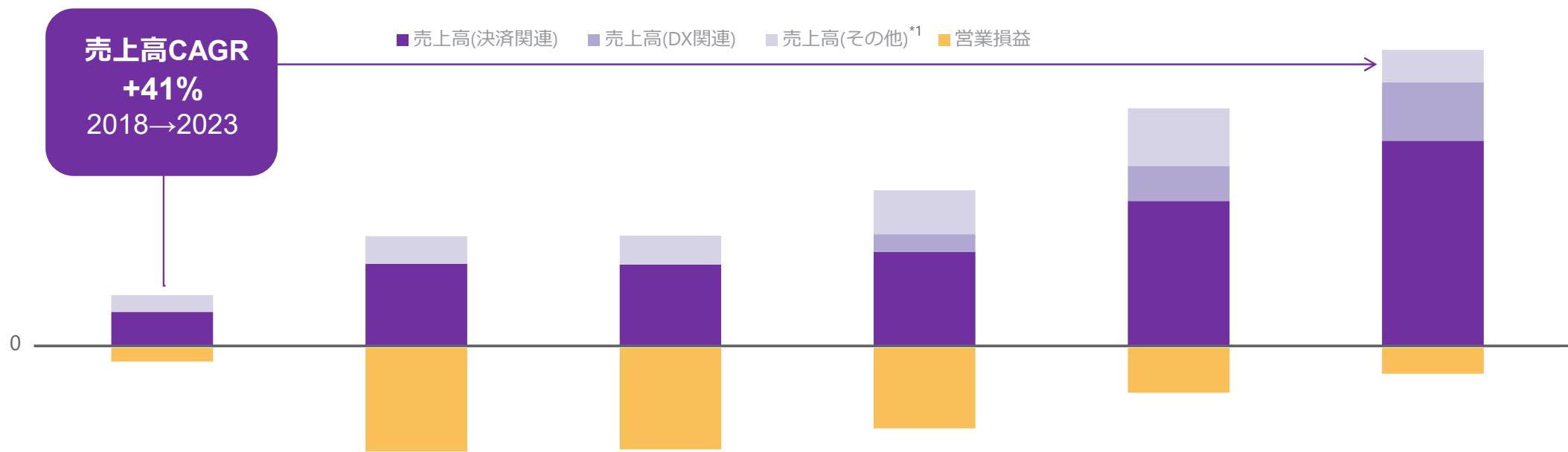
当社は現在、決済事業を柱とした成長戦略を推進。そのため、決済取扱高をKPIとして採用し、今後の成長戦略を着実に進める。売上高の進捗は計画通りであるものの、販売促進費及び広告宣伝費用などが抑制でき、当初想定からは営業損失が半減。

(百万円)	連結損益計算書 (調整前)					連結損益計算書 (調整後*)			
	22/12期 実績	23/12期 実績	前年同期比	23/12期 期初 計画・目標	23/12期 実績 計画・目標 対比	22/12期 実績	23/12期 実績	前年同期比	24/12期 計画・目標
<b>売上高</b>	<b>2,987</b>	<b>3,720</b>	<b>+24.6%</b>	<b>3,725</b>	<b>△0.1%</b>	<b>2,360</b>	<b>3,447</b>	<b>+46.1%</b>	<b>4,650</b>
売上原価	1,122	1,099	△2.1%	<b>1,124</b>	△2.3%	566	859	+51.6%	1,262
<b>売上総利益</b>	<b>1,864</b>	<b>2,621</b>	<b>+40.6%</b>	<b>2,601</b>	<b>+0.8%</b>	<b>1,793</b>	<b>2,588</b>	<b>+44.3%</b>	<b>3,388</b>
販売費及び一般管理費	2,419	2,943	+21.6%	3,255	△10.6%	2,419	2,943	+21.6%	3,287
人件費	1,170	1,623	+38.7%	1,356	+19.7%	1,170	1,623	+38.7%	1,805
減価償却費	118	208	+75.8%	195	+6.7%	118	208	+75.8%	254
<b>営業利益</b>	<b>△554</b>	<b>△321</b>	<b>—</b>	<b>△654</b>	<b>—</b>	<b>△625</b>	<b>△355</b>	<b>—</b>	<b>101</b>
<b>KPI</b>									
<b>決済取扱高 (億円)</b>	<b>9,047</b>	<b>13,166</b>	<b>+45.5%</b>	<b>13,228</b>	<b>△0.5%</b>	<b>9,047</b>	<b>13,166</b>	<b>+45.5%</b>	<b>17,442</b>
<b>売上総利益率</b>	<b>62.4%</b>	<b>70.5%</b>	<b>—</b>	<b>69.8%</b>	<b>—</b>	<b>76.0%</b>	<b>75.1%</b>	<b>—</b>	<b>72.9%</b>

\*2023年4月末に終了した通信サービスに係る数値を除く

# 業績推移

StarPayの成長に牽引され、高い売上高成長率を実現。2019年に経済産業省によるキャッシュレス・ポイント還元事業が開始され、人員採用、開発費、販売促進費等の先行投資を積極化したことで営業赤字が拡大したものの、以降事業が順調に拡大したことに伴い営業赤字が圧縮傾向。また、当社KPIとして設定している本業の収益性を示す売上総利益率についても高成長性を保持



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

\*1 「その他」には、プロモーションサービス、ネットワークサービス等が含まれる

\*2 下段は2023年4月末に終了した通信事業を除いた数値

## 7 | リスク情報

# 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。競争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、競争他社の台頭による加盟店の獲得状況の鈍化、大口加盟店の競争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



# 留意事項

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、2024年12月期通期決算発表時（2月）を予定しております。