

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ネットスターズ (5590)

2023年11月

目次

- 1 | 会社概要/事業概要
- 2 | 決算概要（連結）
- 3 | マーケット環境と当社のポジション
- 4 | 成長戦略
- 5 | 補足資料

2023年12月期第3四半期累計 決算ハイライト

▶ 売上高は前年同期比+34.7%(調整後売上高同+56.8%)

決済取扱高が大きく進捗していること、DXの売上が増加していることが主な要因。なお、一部DX売上及びDXによる決済取扱高が3Qに前倒しで計上された

▶ 売上総利益は前年同期比+51.3%と大幅増益

売上が順調に進捗する中、原価を適切に抑制できていることが主な要因。KPIである売上総利益率は通信関連事業を終了したこともあり大幅に上昇（61.3% ⇒ 68.9%）

▶ 営業損失は158百万円と赤字幅が大きく縮小

上記に加え、販管費を抑制できたことで引き続き赤字ではあるものの、IPO費用を含めても赤字幅が大幅に低減

▶ 営業利益及び当期純利益の通期予想を上方修正

想定よりも販売促進費及び広告宣伝費用などが抑制でき、当初想定から営業損益を46%、当期純損益を41%上方修正

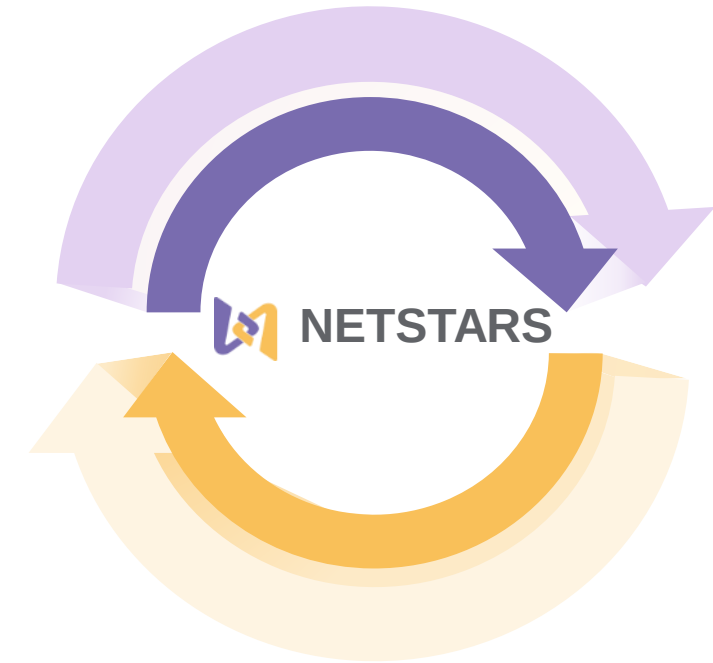
1 | 会社概要/事業概要

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	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	44億5,127万円（2023年9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



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LinePay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



*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



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



海外事業

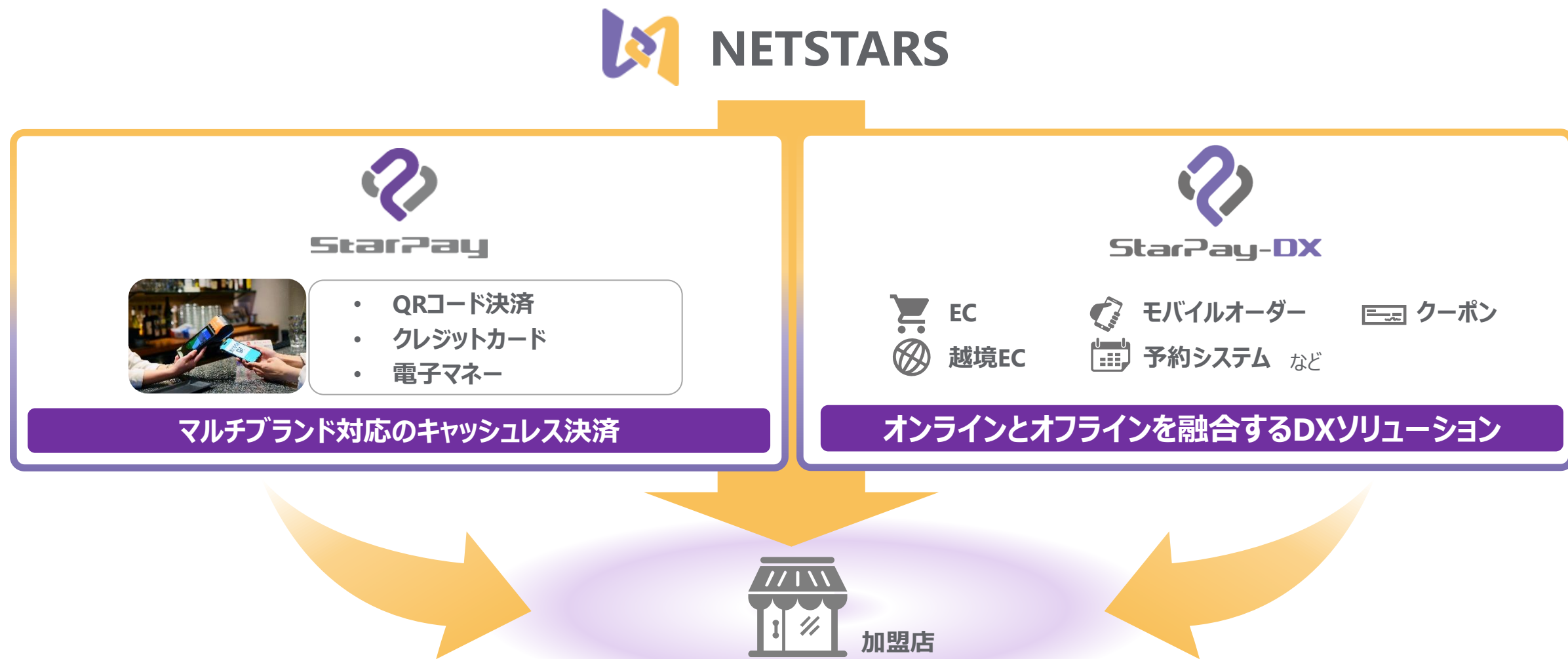


山口 康樹
Koki
Yamaguchi
Director



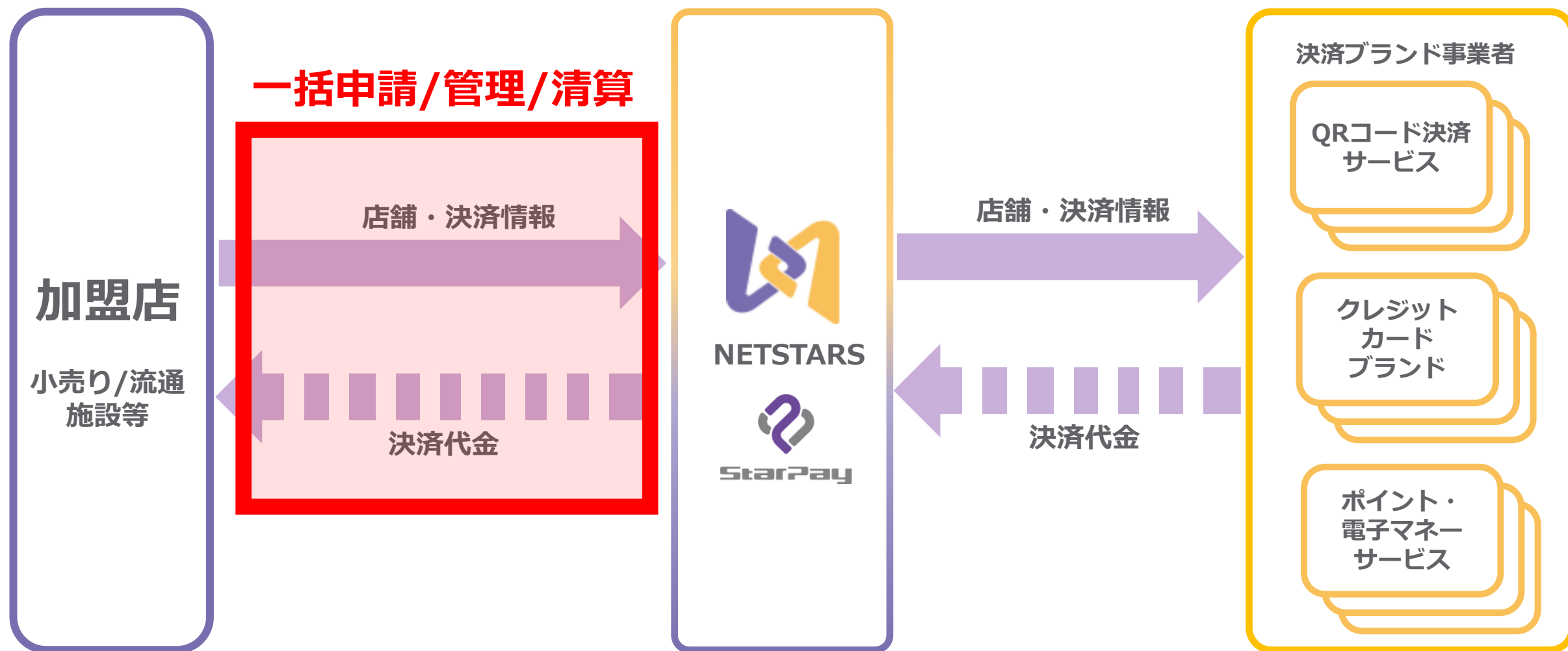
事業の概要 ①NETSTARSが提供するサービス

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

当社は日本で初めて*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におけるパイオニアであり、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



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。加盟店のネイティブアプリ^{*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

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

当社の強み ①技術力・開発力

世界最先端技術をいち早く取り入れ、クラウドシステム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、高パフォーマンス、スケーラビリティ、プロダクト開発・改良や柔軟なPOS連携といった付加価値を加盟店に提供

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あるため、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

高パフォーマンス



安定性

- 決済処理成功率*4
=99.99%



決済処理速度

- 50ミリ秒*6 / トランザクション

スケーラビリティ



決済件数増加

- TPS*5: 500回超*6
- 継続的に増加



コスト低下

- 0.2円*6 / トランザクション
- 低下傾向

プロダクト開発・改良 / POS連携



開発&改良

- クラウドベースのインフラ上で、ゼロから開発&改良



柔軟なPOS連携

- 加盟店の既存端末にシステムの繋ぎ込み可能

*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

*5 TPS=Transaction Per Second

*6 データはいずれも2022年12月時点

当社の強み ②強固な加盟店網、最大級のブランド数、広範なパートナー基盤

キャッシュレス決済ゲートウェイのパイオニアとして、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することで、魅力的なプラットフォームを形成。一方で多様なセールspartnerとの協業により、効率的な加盟店拡大が可能

加盟店ネットワーク

導入済みアカウント数
40万超

スーパー	薬局	コンビニ
ホームセンター	商業施設	デパート
スポーツ用品店	空港	自動車
レストラン	物流	生命保険
ホテル / アミューズメント施設		

決済ブランド

QRブランドカバレッジ数
国内最大級

QRコード決済 29 社
クレジットカード 6 社
電子マネー 1 社

提携先ネットワーク

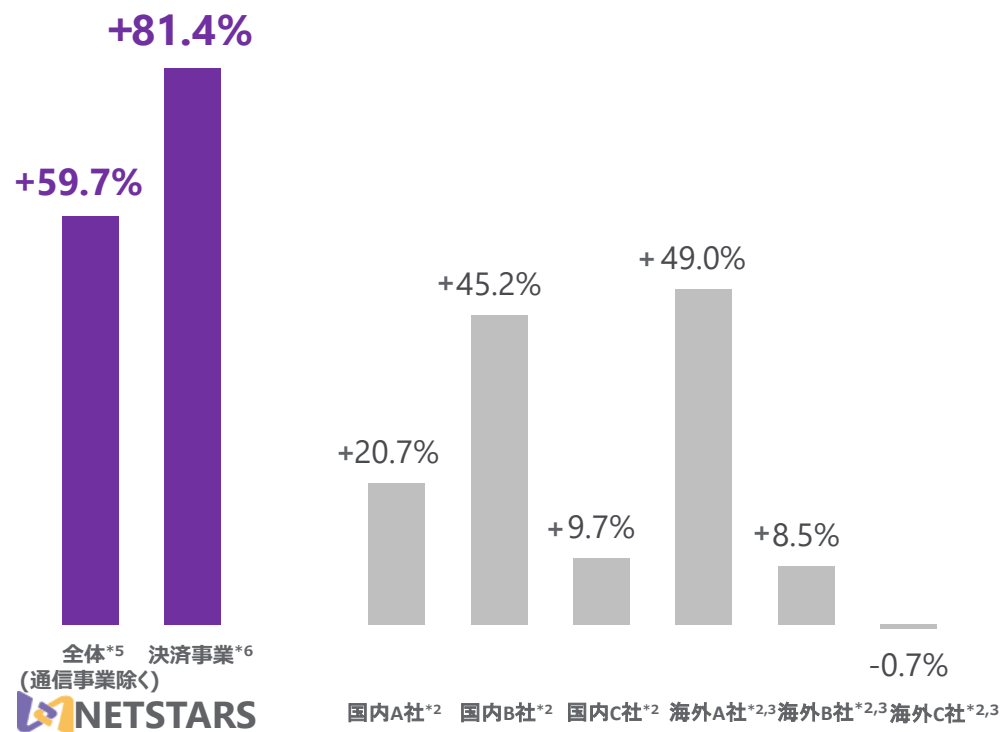
セールspartner企業
多業種多業態

【OEM先以外】	【OEM先】
決済ブランド事業者	地方銀行/信用金庫
IT企業	小売流通企業
商社	金融・クレジットカード企業
デバイスメーカー	通信企業
POSベンダー	デバイスメーカー

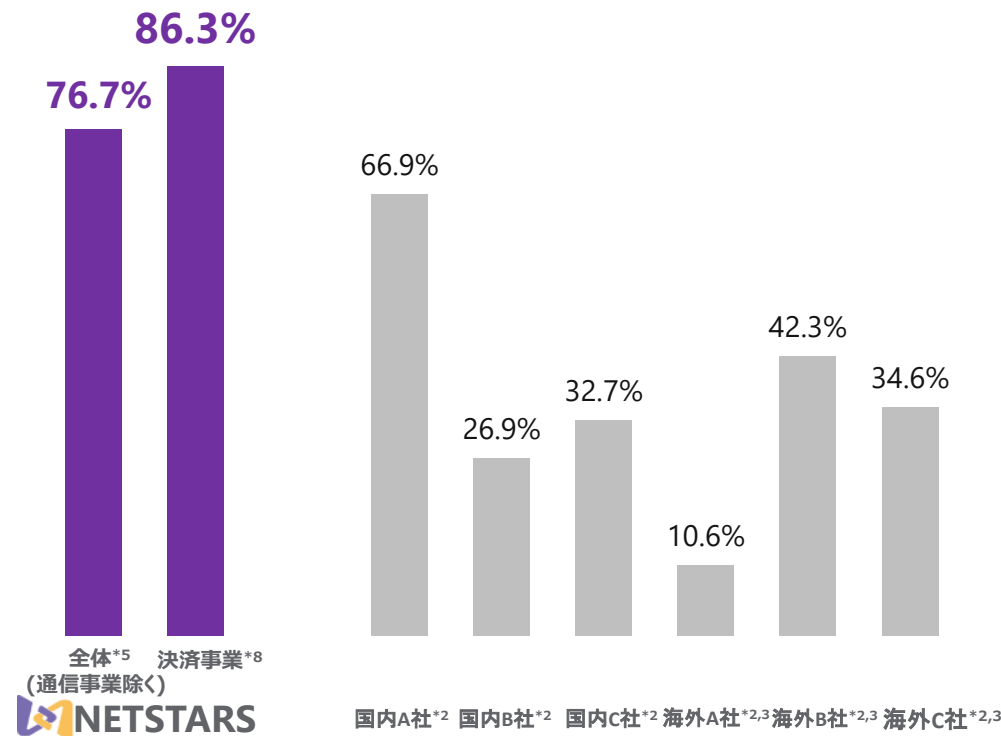
当社の強み ③高い成長性とトップクラスの利益率（主要PSP対比）

高い技術力、魅力的なプラットフォーム、効率的な営業体制をベースに、高い成長性と主要PSP対比でトップクラスの利益率を誇る

各社売上高成長率(直近事業年度の前期対比)*1, 4



各社売上高総利益率(直近事業年度)*1, 7



*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 各社開示の直近データに基づき、各社の2022年12月期を対象として当社作成

*3 現地通貨ベースで作成(海外A社、B社:為替レート:2021/12/31 115.14円/USD、2022/12/31 131.87円/USD、海外C社: 為替レート:2021/12/31 130.94円/EUR、2022/12/31 140.94円/EUR)

*4 当社、国内A~C社、海外A~C社:FY2021~FY2022の実績値

*5 2023年5月以降廃止した通信事業を除く

*6 決済事業とは決済手数料のみの売上

*7 当社、国内A~C社、海外A~C社:FY2022の実績値

*8 当社決済手数料のみの売上、売上総利益から算定

2 | 決算概要（連結）

(再掲) 2023年12月期第3四半期累計 決算ハイライト

▶ 売上高は前年同期比+34.7%(調整後売上高同+56.8%)

決済取扱高が大きく進捗していること、DXの売上が増加していることが主な要因。なお、一部DX売上及びDXによる決済取扱高が3Qに前倒しで計上された

▶ 売上総利益は前年同期比+51.3%と大幅増益

売上が順調に進捗する中、原価を適切に抑制できていることが主な要因。KPIである売上総利益率は通信関連事業を終了したこともあり大幅に上昇(61.3% ⇒ 68.9%)

▶ 営業損失は158百万円と赤字幅が大きく縮小

上記に加え、販管費を抑制できたことで引き続き赤字ではあるものの、IPO費用を含めても赤字幅が大幅に低減

▶ 営業利益及び当期純利益の通期予想を上方修正

想定よりも販売促進費及び広告宣伝費用などが抑制でき、当初想定から営業損益を46%、当期純損益を41%上方修正

▶ 当第3四半期に「かながわPay第3弾」を実施

損益計算書の主要科目とKPI

(百万円)

	連結損益計算書（調整前）		
	22/12期 3Q累計	23/12期 3Q累計	前年 同期比
売上高	2,102	2,832	+34.7%
売上原価	813	882	+8.4%
売上総利益	1,288	1,950	+51.3%
販売費及び一般管理費	1,682	2,108	+25.3%
人件費	815	1,144	+40.3%
減価償却費	77	144	+85.4%
営業損益	△393	△158	—

KPI						
決済取扱高（億円）	6,255	9,579	+53.1%	6,255	9,579	+53.1%
売上総利益率	61.3%	68.9%	—	75.6%	74.9%	—

	連結損益計算書（調整後*）		
	22/12期 3Q累計	23/12期 3Q累計	前年 同期比
売上高	1,633	2,559	+56.8%
売上原価	398	642	+61.3%
売上総利益	1,234	1,917	+55.3%
販売費及び一般管理費	1,682	2,103	+25.0%
人件費	815	1,189	+45.8%
減価償却費	77	144	+85.4%
営業損益	△447	△185	—

売上高

通信事業を除くベースでは+57%となり、堅調な成長率を記録

営業利益

人件費（賞与）を調整した上でも営業赤字は大幅に縮小

決済取扱高（GPV）

特殊要因（次ページ参照）はあるものの、高い成長率を維持

売上総利益率

前年比では若干低下も高い水準で推移

*2023年4月末に終了した通信サービスに係る数値及び当連結会計年度のみ発生するIPO費用を除き、12月一括計上の賞与を調整

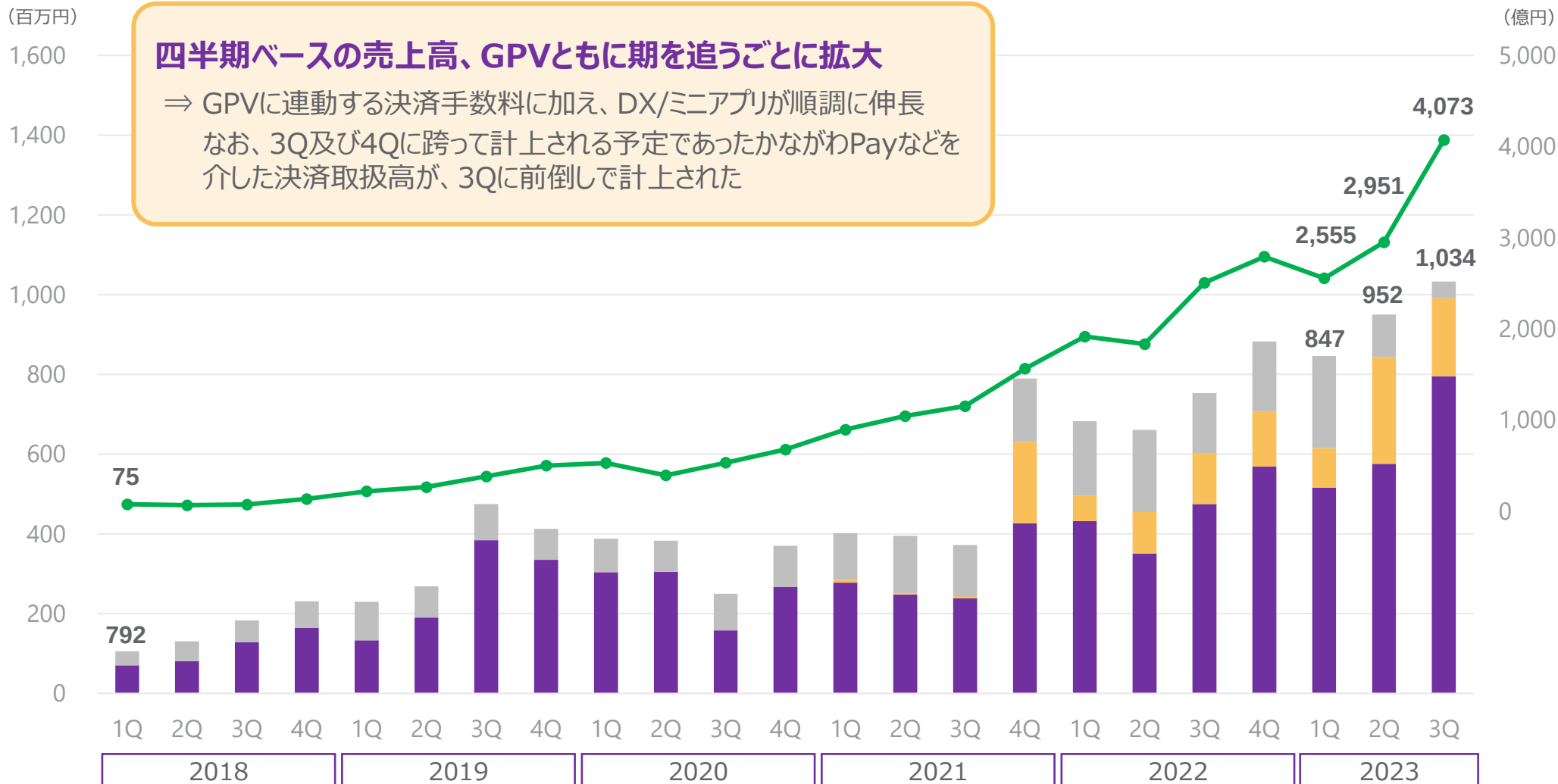
売上高・GPVの四半期推移

▶ 売上高 : 左軸

- 決済関連
- DX/ミニアプリ
- その他

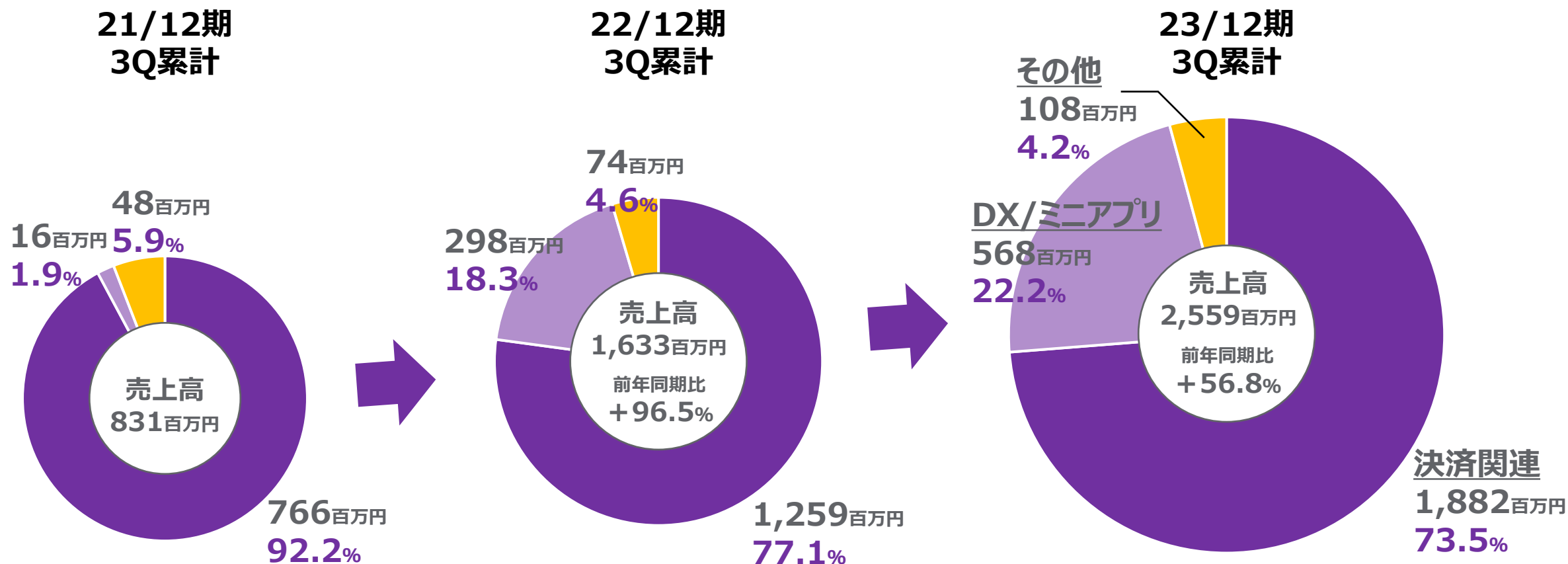
▶ GPV : 右軸

- GPV



サービス別売上高構成比（調整後*）

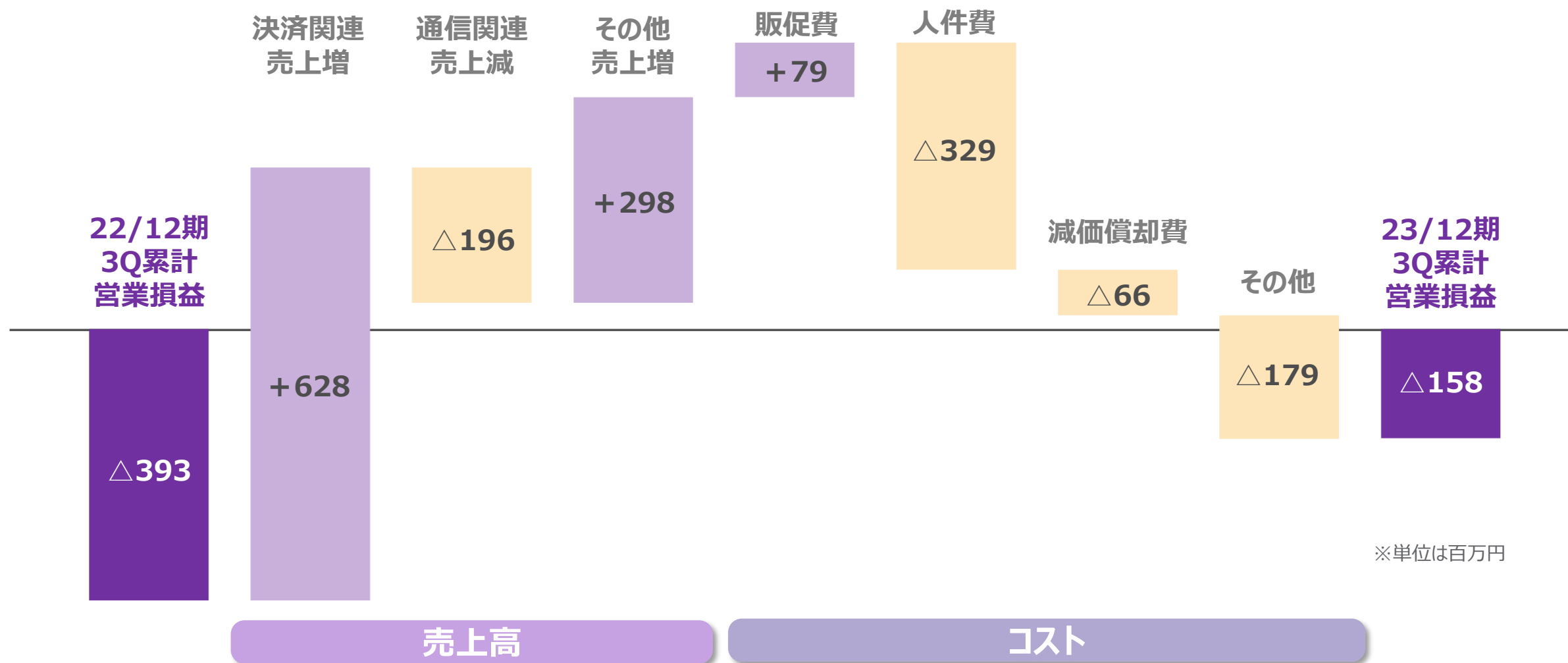
決済手数料は売上増加も構成比は低下、一方でDX/ミニアプリが売上高、構成比ともに拡大



* 全期間とも2023年4月末に終了した通信サービスに係る数値を除くベースで遡及修正している

営業損益の増減要因

決算関連（決済手数料を含む）が順調に伸長し、人件費の増加を中心とする先行費用をカバーしつつあり、営業損失は縮小



通期連結業績予想の修正

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益を46%、当期純損益を41%上方修正

(百万円)	22/12期	23/12期		
	(実績)	(期初予想)	(修正予想)	修正額
売上高	2,987	3,725	3,725	0
営業損益	△554	△654	△356	299
経常損益	△566	△654	△377	277
親会社株主に帰属する 当期純損益	△572	△662	△389	273

修正後通期予想（半期推移）

一部DX商材及びDXを介した決済取扱高が3Qに前倒し計上されたことにより、3Qは売上及び営業損益等が大きく進捗し、調整後であれば四半期の黒字化を達成。下半期においても売上高及び赤字縮小が順調に進捗する予定であり、成長率を一定程度確保しながら、収益改善が見込まれる

(百万円)	1Q (実績)	2Q (実績)	上半期 (実績)	3Q (実績)	4Q (予想)	下半期 (予想)	通期 (予想)
売上高 (a)	847	952	1,799	1,034	893	1,927	3,725
通信事業売上高 (b)	△206	△67	△272	0	0	0	△272
調整後売上高 (a+b)	641	885	1,527	1,034	893	1,927	3,453
調整後売上高成長率（対前半期）			+12.6%			+26.2%	
調整後売上高成長率（対前年同期）	+22.8%	+83.7%	+52.0%	+64.3%	+22.8%	+42.1%	+46.3%
営業損益 (c)	△124	△20	△144	△14	△198	△212	△356
調整項目 (d)							
通信事業利益	△25	△8	△33	0	0	0	△33
IPO費用	0	0	0	50	0	50	50
賞与調整	△15	△15	△30	△15	45	30	0
調整後営業損益 (c+d)	△164	△43	△207	21	△153	△132	△339
親会社株主に帰属する 当期純損益 (e)	△127	△26	△154	△25	△210	△235	△389
調整後当期純損益 (e+d)	△167	△50	△217	10	△165	△155	△372

通期連結業績予想の前提

通期では当初想定通り順調に売上高及び売上総利益が増加傾向にあり、同時に営業損益については縮小傾向を継続している状況。来期以降の売上増、収益性改善、早期の通期黒字化を目指す

(百万円)	連結損益計算書		
	22/12期（実績）	23/12期（予想）	前期比
売上高	2,987	3,725	738
決済関連	1,829	2,613	783
DX/ミニアプリ	437	700	262
通信事業	626	272	△353
その他	94	140	46
売上総利益	1,864	2,601	737
販売費及び一般管理費	2,419	2,957	538
人件費	875	1,356	480
減価償却費	106	195	88
営業利益	△554	△356	198
GPV（億円）	9,047	13,228	4,181

財務・資本戦略

中長期的な企業価値の向上と充実した利益還元の実現を目指して、当面は、積極的な先行投資を推し進める

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）機能拡充や、審査・運用システム機能拡充、DX/ミニアプリ関連システム機能拡充等を内容とする投資を計画

配当方針

【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】

配当対比で、株式価値向上に資する有効な事業投資が多数存在している状態であり、2023年12月期も無配とする方針

当第3四半期における主なトピックス

- JPQRの海外向け開発パートナーに選定
- カンボジアにおける決済ゲートウェイサービスをローンチ
- かながわPay第3弾の実施

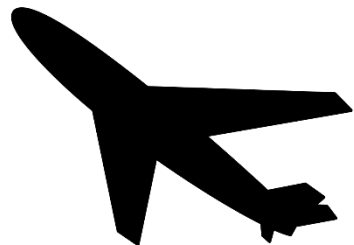
トピックス ①JPQRの海外向け開発パートナーに選定

当社は2023年8月、経済産業省の主導で進められる「モバイル決済モデル統一規格・海外連携事業費補助金（統一QRコード決済の相互運用に係るシステム構築事業）」に係る補助事業者（海外向け開発パートナー）として採択された

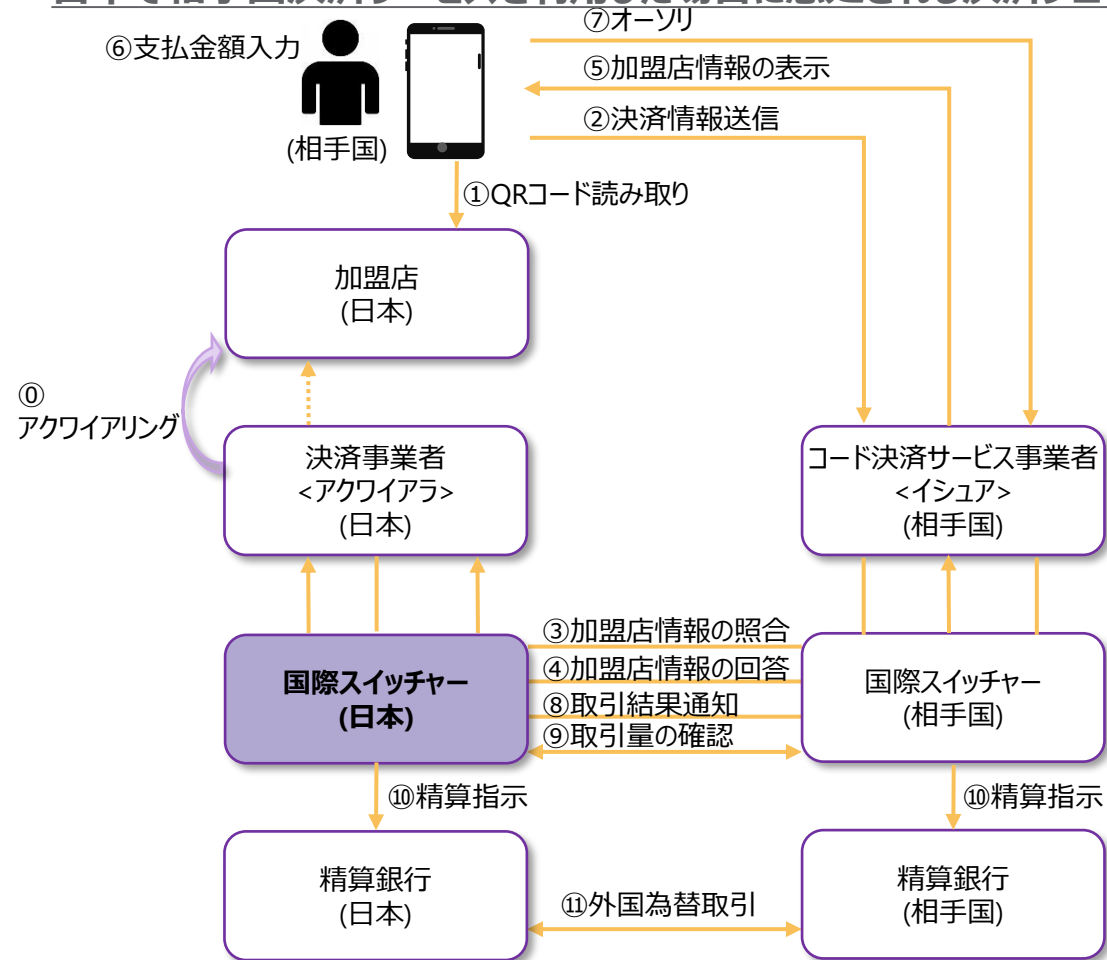
JPQRの海外向け対応とは

インバウンド/アウトバンド双方での利用を目的として、日本のQRコード決済の統一規格“JPQR”と、東南アジアのQRコード決済の統一規格を相互利用可能にするプロジェクト

本プロジェクトに合意・参画する全ての国の外国人観光客によるQRコード決済の決済情報を通すゲートウェイ開発パートナーに採択



日本で相手国決済サービスを利用した場合に想定される決済フロー



トピックス ②カンボジアにおける決済ゲートウェイサービスをローンチ

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。自社複数拠点と連携した独自の海外戦略や、現地の大手商業銀行やNational BankをOEMパートナーとした参入により、更なる海外拡大を目指す

海外ビジネスモデル

StarPay-Global

海外金融機関OEM

決済ブランド

ユーザー

決済プラットフォーム/
デバイス

販売委託

統合・集約

デジタル
ウォレット

営業・運営
サポート

OEM開発

StarPay-Global

- ✓ 各拠点との連携によるシステムの安定性
- ✓ 現地に適した開発体制
- ✓ 海外決済サービス導入ノウハウによる運営サポート

決済手数料

決済手数料
- パートナー企業への
手数料

決済手数料
- パートナー企業への
手数料
- 当社への手数料



- ✓ 地場のNational Bank/
大手商業銀行と
連携した展開戦略

ផាសាប៉ាណា
SATHAPANA BANK

トピックス ③ かながわPay第3弾の実施

神奈川県が実施するキャッシュレス・消費喚起事業であるかながわPay第3弾にシステム構築・運用・決済業務を担う役割として参画



【事業概要】

- ✓ かながわPay第3弾：2023年7月27日～2023年11月30日
消費者が県内の小売店・サービス事業者・飲食店等にて、本事業専用アプリ「かながわPay」を通じてQRコード決済サービスで代金を支払った際、決済額の最大20%に相当するポイントを還元

原油高、物価高の影響を受けている県内産業の支援、消費者の負担軽減

（参考）

- ✓ かながわPay第1弾：2021年10月25日～2022年5月31日
- ✓ かながわPay第2弾：2022年7月19日～2023年1月31日

当社の役割・・・システム構築・運用・決済業務

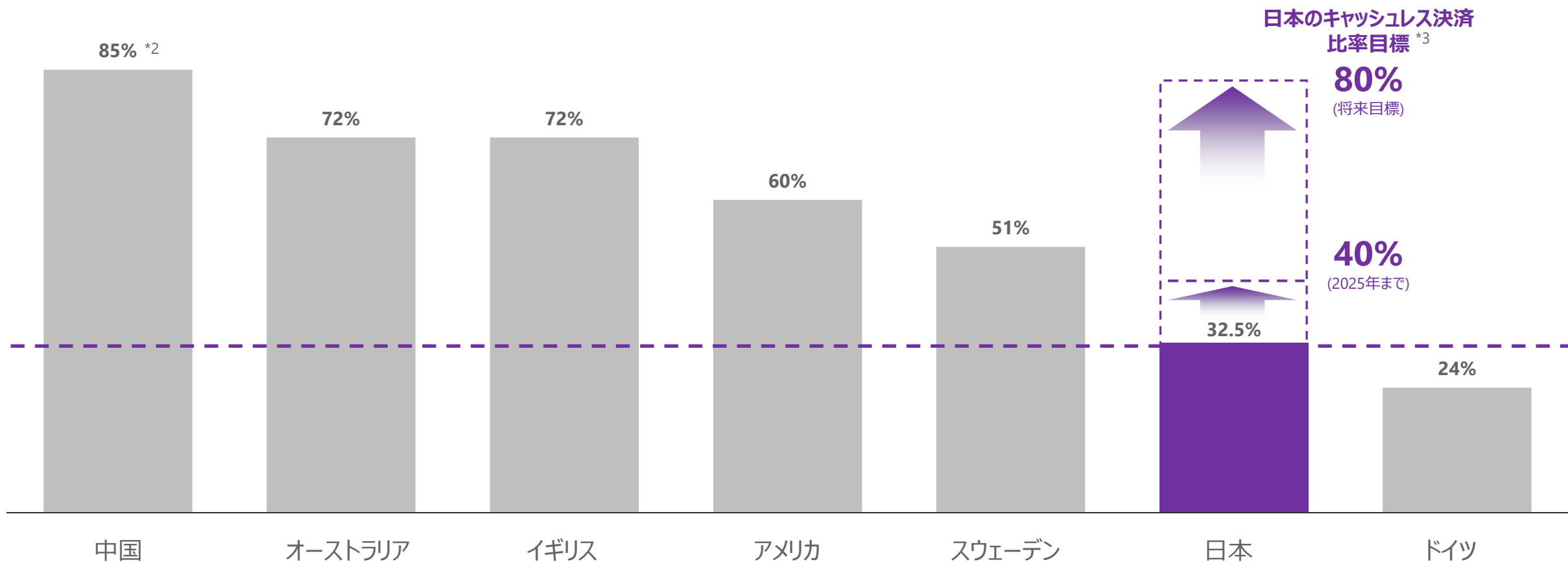


3 | マーケット環境と当社の状況

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

国別キャッシュレス決済比率（2021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(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

^{*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

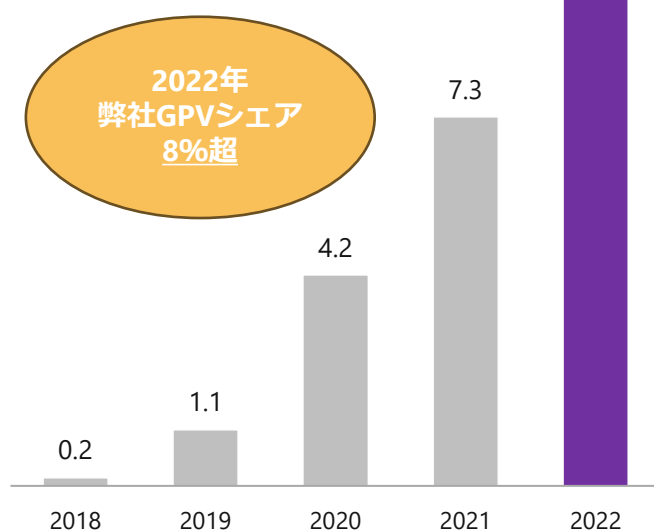


QRコード決済額^{*1} (兆円)

CAGR*

+184%

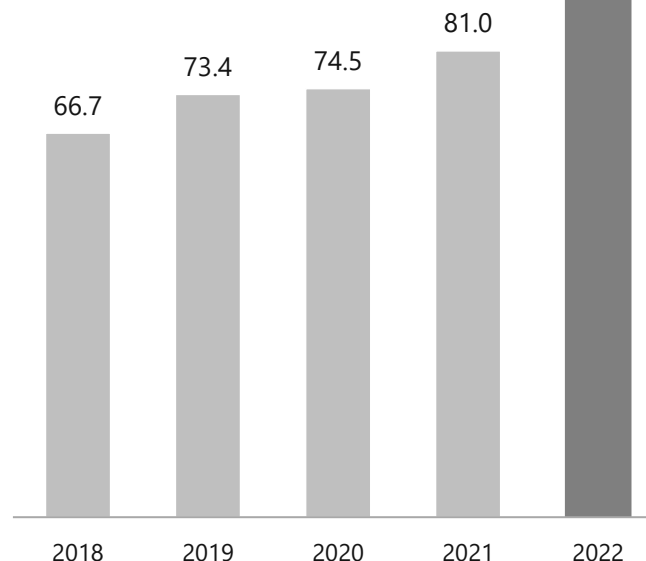
2022年
弊社GPVシェア
8%超



クレジットカード決済額^{*2} (兆円)

CAGR*

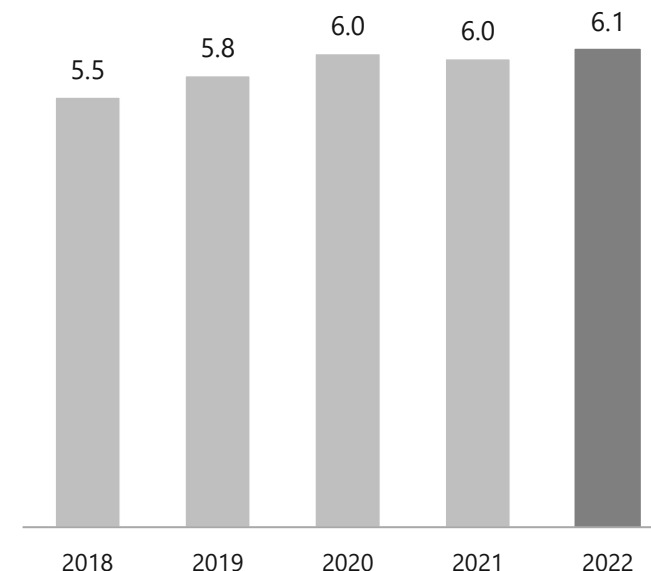
+9%



NFC^{*3} 決済額^{*4} (兆円)

CAGR*

+3%



*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）

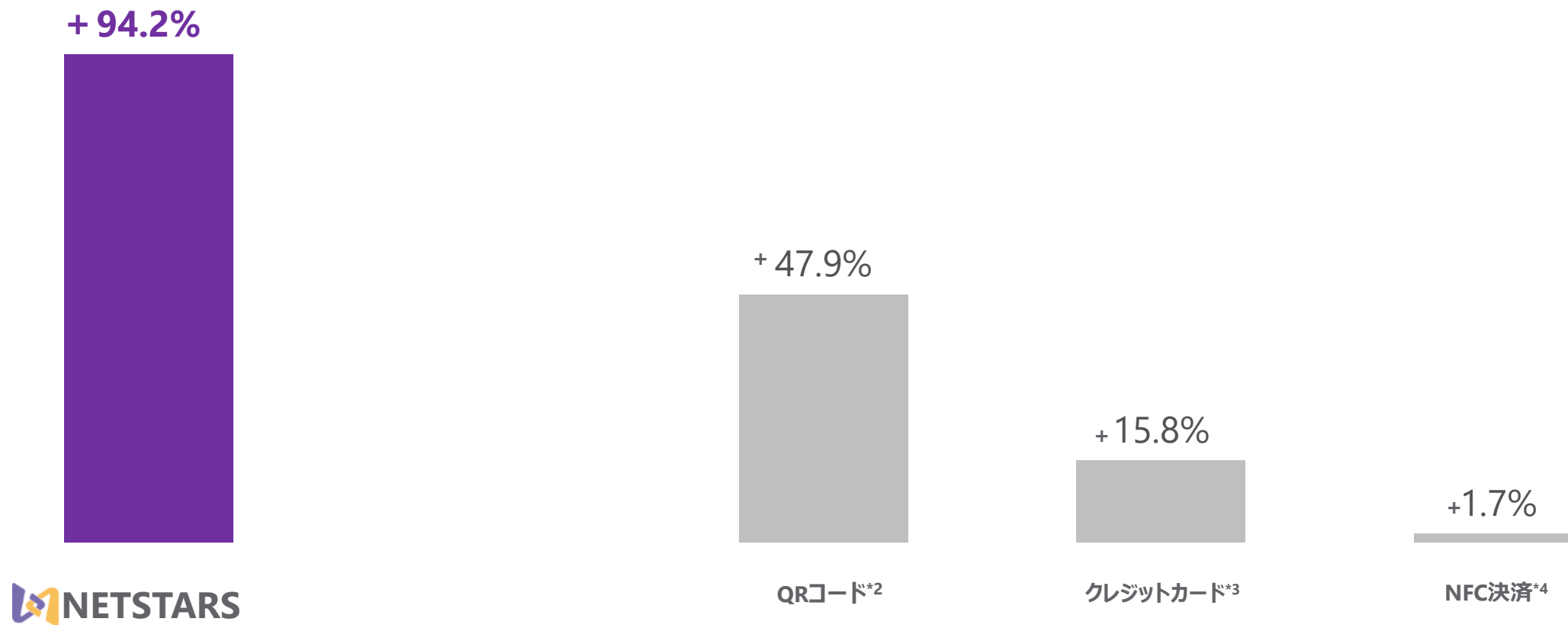
*3 「Near Field Communication」の略で、近距離無線通信を意味します。非接触ICチップを使って、かざすだけで通信できる通信規格のことです。通信エリアが短いことが特徴で、おサイフ機能付きのスマートフォンや、Suica、PASMOなどの交通系ICに使われている技術になります。

*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

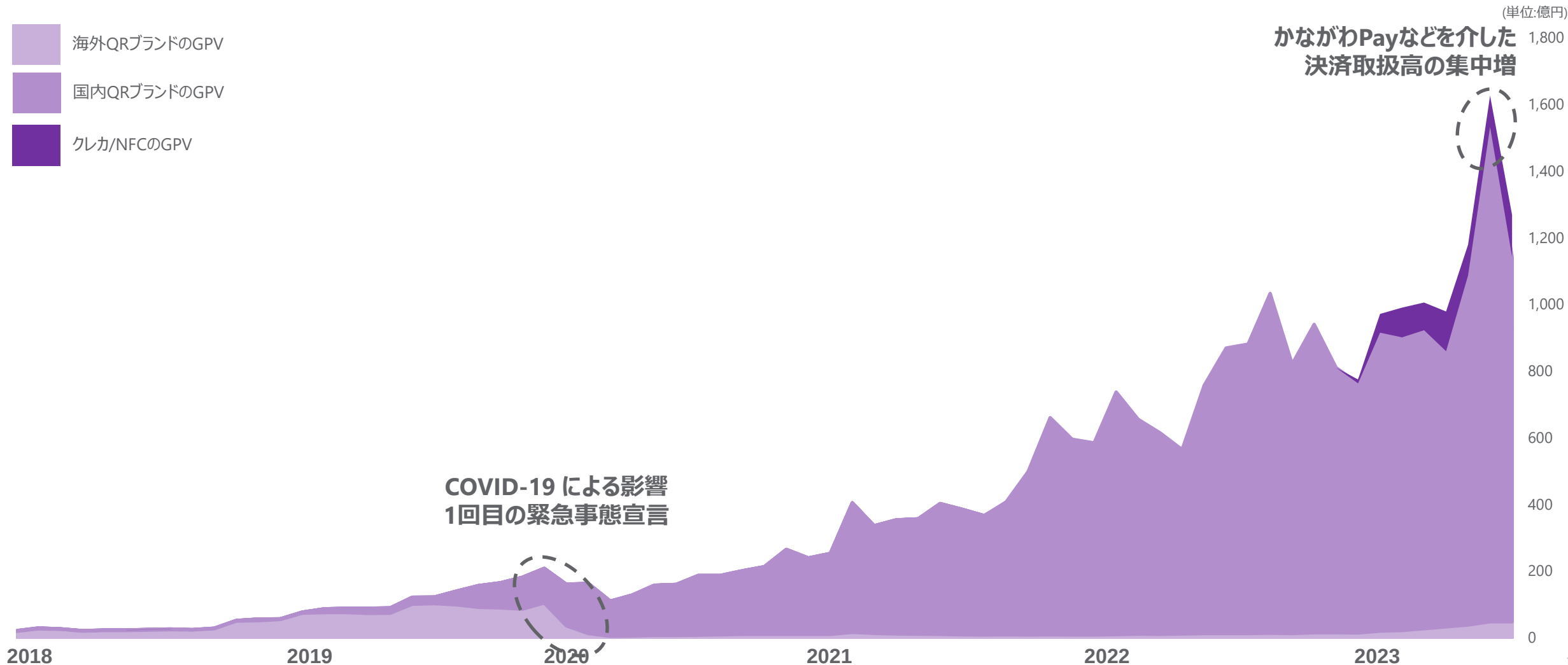
当社と主要なキャッシュレス決済手段の決済総額成長率*1



- * 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

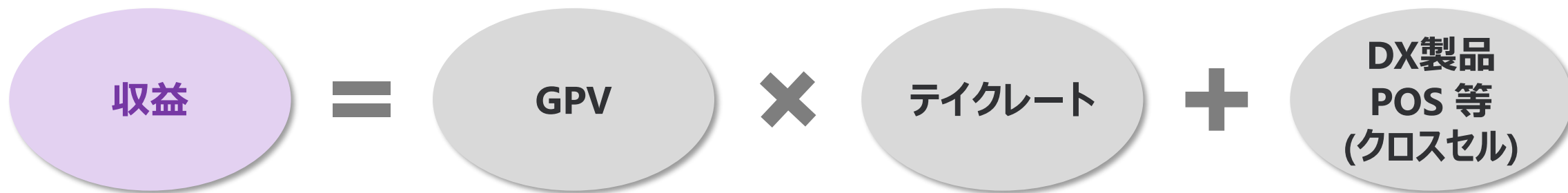
当社はWeChat Payの導入を皮切りに、海外ブランドを中心に展開。COVID-19の流行以降、海外ブランドGPVは減少。その後、国内でのQRコードの市場拡大に合わせて国内ブランドの展開を加速し、順調に拡大中



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 / ミニアプリの拡大 / 海外展開）により、成長ペースの加速実現を目指す



複数の成長ドライバー



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

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

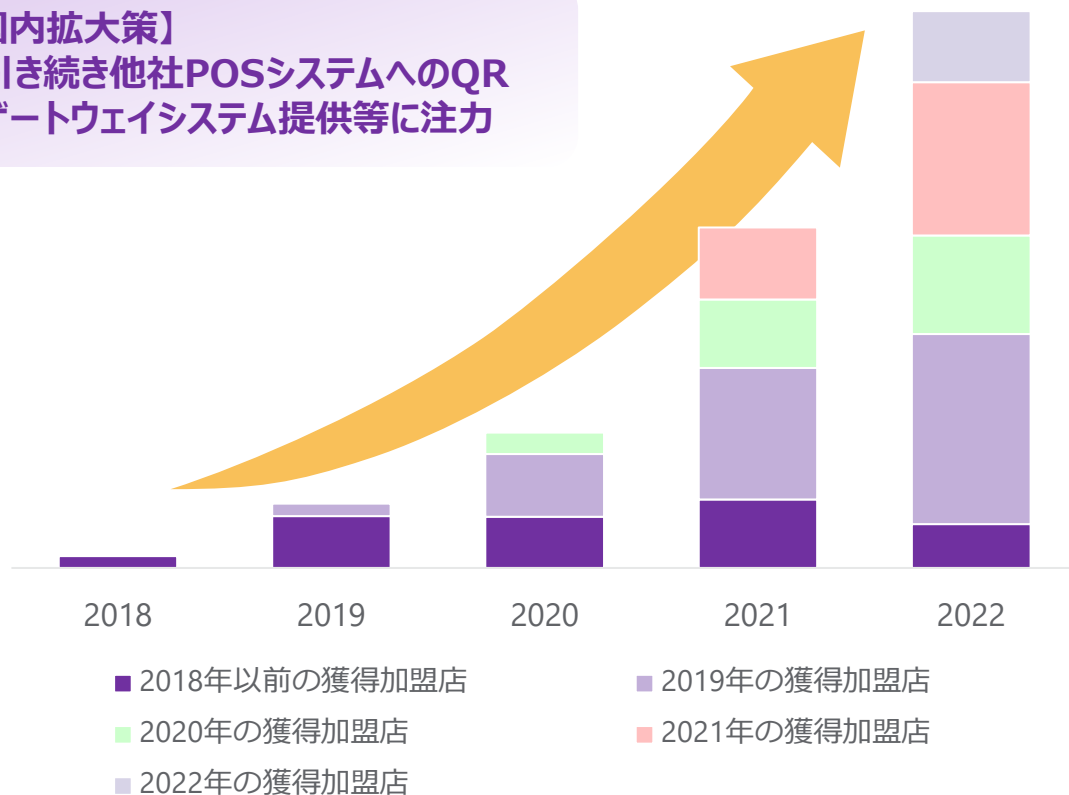
① マルチキャッシュレス決済

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。今後も決済に関する新サービス（業界特化など）を展開し、新規の顧客を獲得することで、GPVの安定的な成長を目指す方針

GPV コホート* (2018-2022)

【国内拡大策】

引き続き他社POSシステムへのQR
ゲートウェイシステム提供等に注力



決済に関する新サービスの展開

- ✓ 特定の業種・業界が抱える課題を解決する
決済関連の新サービスを展開

ターゲットはBtoB決済、送金の領域

- ✓ 第一歩としてホテル向け決済プラットフォームの
提供を開始

⇒ [次ページ参照](#)

*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

① マルチキャッシュレス決済

【具体例】Worldpay株式会社と協力し、国内外で64施設を運営するホテル業界大手の藤田観光株式会社に、StarPayをホテル向けに発展させた決済ソリューションを提供し、11月より本格導入

【日本のホテル共通の課題】

インバウンド需要の取り込み上での バーチャルカード番号（VCN）対応

- ✓ VCNを使っでの請求・支払い業務に特化した海外のトラベルエージェントと国内ホテルをつなぐプラットフォームを開発 <日本初>
- ✓ 海外のオンライントラベルエージェント（OTA）および海外トラベルエージェントとの取引発生時の精算業務を、Mastercardが提供する Mastercard バーチャルカード番号（VCN）※を通じて対応・処理が可能

※ 法人向けMastercardクレジットカード（パーチェシング・カード）を親番号として発行されるバーチャル子番号。VCNは、親番号の与信枠の範囲内で、用途別に1回の取引だけ、あるいは決められた回数や期間のみ利用できるよう複数発行でき、ひとつのVCNに対して「利用可能額」や「利用期間」など、利用の制限や条件を設定することが可能。ご利用分は一括して、親番号のカード名義に請求される。

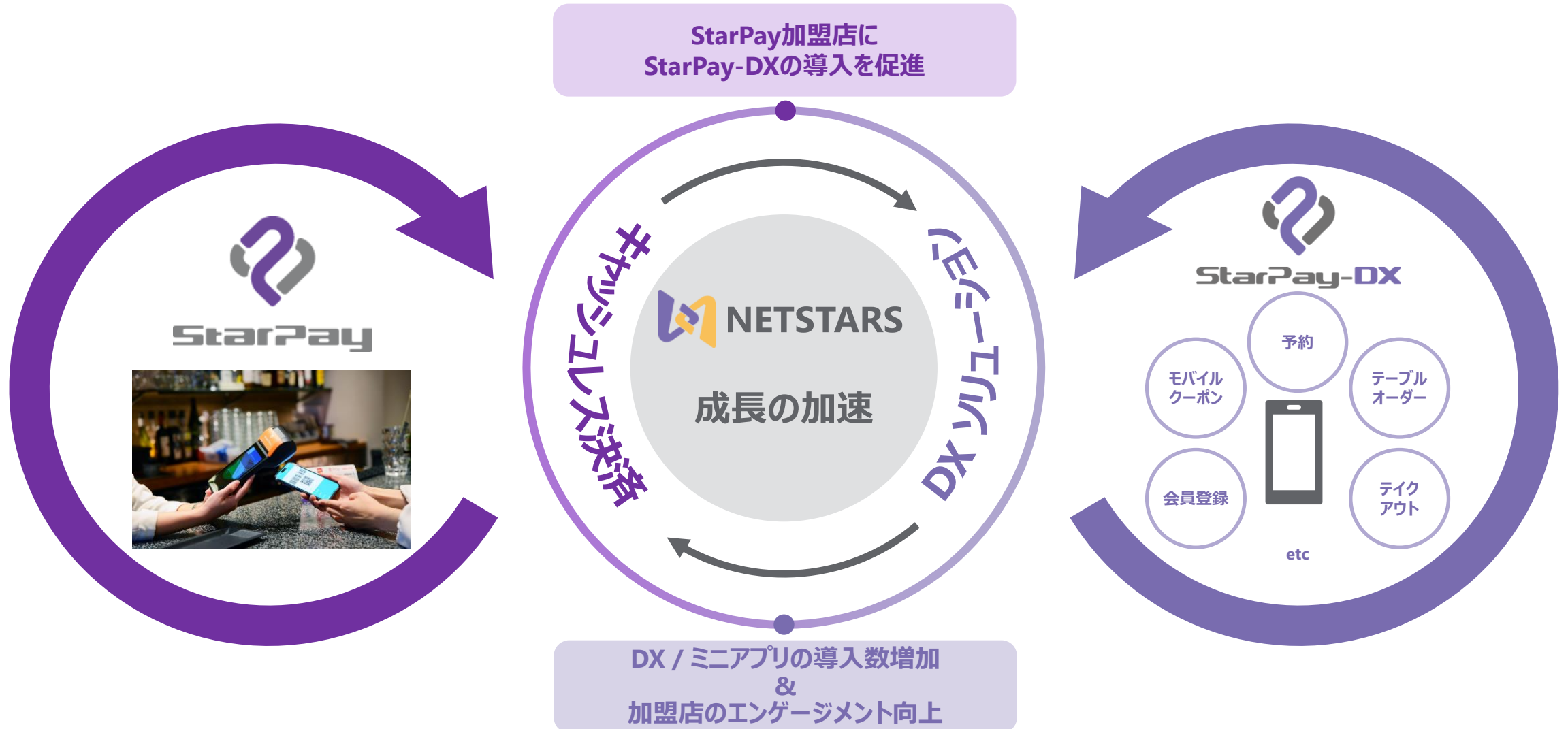
ホテル向け決済プラットフォーム



今後は、より多くのホテルへの提供を目指す

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商材などを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



② DXソリューション

【具体例】当社のセルフオーダーシステムである「StarPay-Order（スターペイオーダー）」に、日時指定予約販売機能を追加し、本機能を活用し、(株)不二家が運営する店舗 約390店のオンライン予約・販売に「StarPay-Order」を導入

予約販売機能を追加した「StarPay-Order」の導入

- ✓ 店舗販売商品や季節限定商品を、オンライン上の少ないステップで予約購入可能
- ✓ 配送だけでなく、購入商品の店舗受け取り（BOPIS*）にも対応

※ BOPIS（Buy Online Pick-up In Store、ポピス）は、オンライン購入と店舗の結びつけを実現する機能

「StarPay-Order」については、店舗運営のDX導入、業務効率化を支援するソリューションとして、今後も改善・機能追加に取り組む

【解決される課題】

店頭注文での、手書きの注文・配送対応コストの削減

従来

お客様が手書きで予約商品や配送先を記入

予約を受けるたびに手書きの情報をデータ転記

時間を取られる！

今回

モバイルでの予約受付導入により、手書き情報の転記・管理にかかる時間とコストを削減



導入店舗すべての注文情報はデータ出力で一元管理が可能

マーケティングの効率化も期待！

※モバイルでの予約受付時、お客様は会員登録作業が不要
配送や予約に必要な情報のみの登録で商品購入予約が可能

③ 海外展開

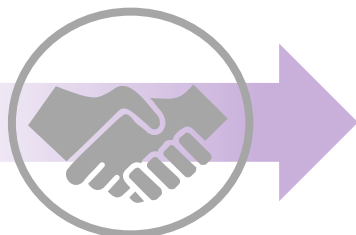
海外QRコード決済ブランド及び海外の主要銀行等との提携を進め、海外決済ブランドの取扱数/提供地域拡大により、StarPay及びStarPay-DXのグローバル展開を推進・加速

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数 7種類

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

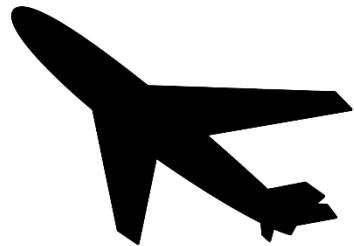
③ 海外展開 JPQRの海外向け開発パートナーに選定

当社は2023年8月、経済産業省の主導で進められる「モバイル決済モデル統一規格・海外連携事業費補助金（統一QRコード決済の相互運用に係るシステム構築事業）」に係る補助事業者（海外向け開発パートナー）として採択された

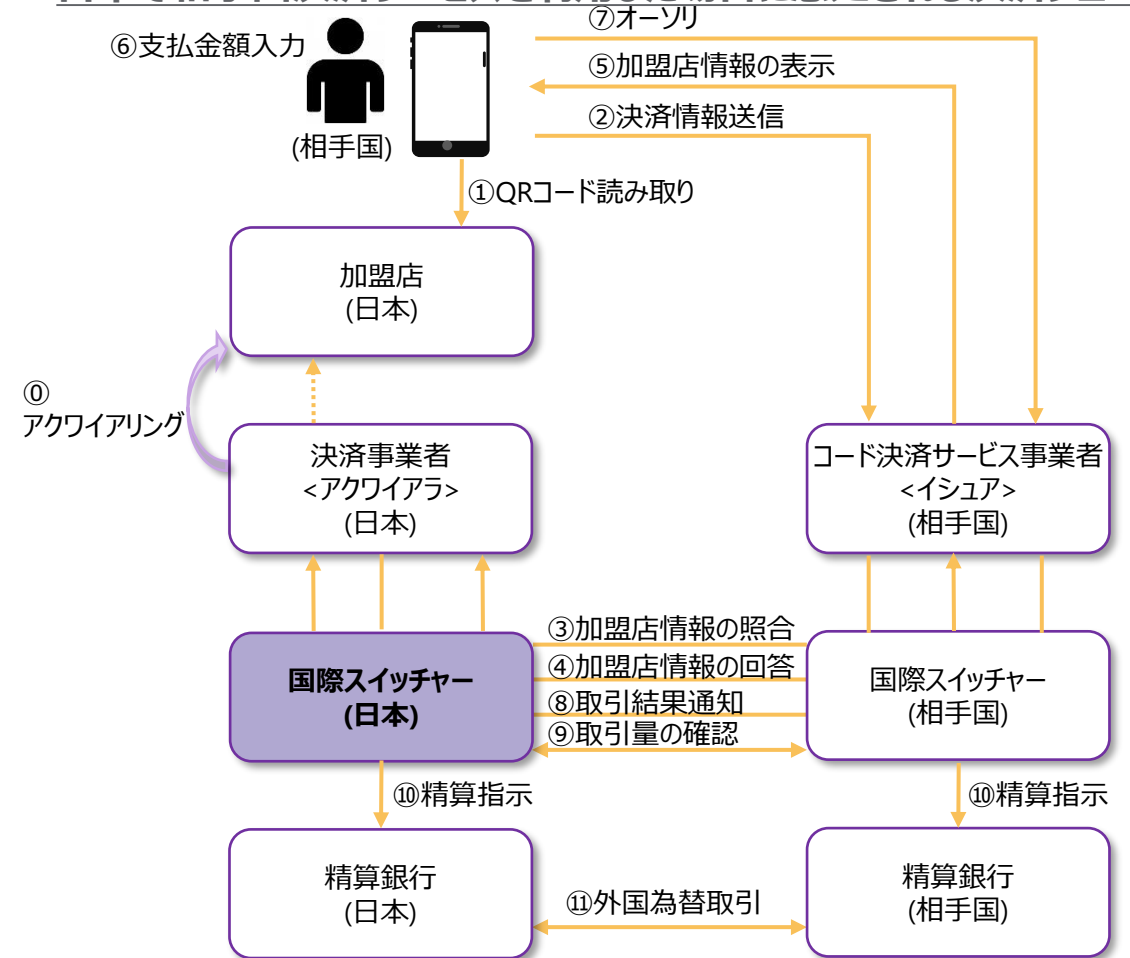
JPQRの海外向け対応とは

インバウンド/アウトバンド双方での利用を目的として、日本のQRコード決済の統一規格“JPQR”と、東南アジアのQRコード決済の統一規格を相互利用可能にするプロジェクト

本プロジェクトに合意・参画する全ての国の外国人観光客によるQRコード決済の決済情報を通すゲートウェイ開発パートナーに採択

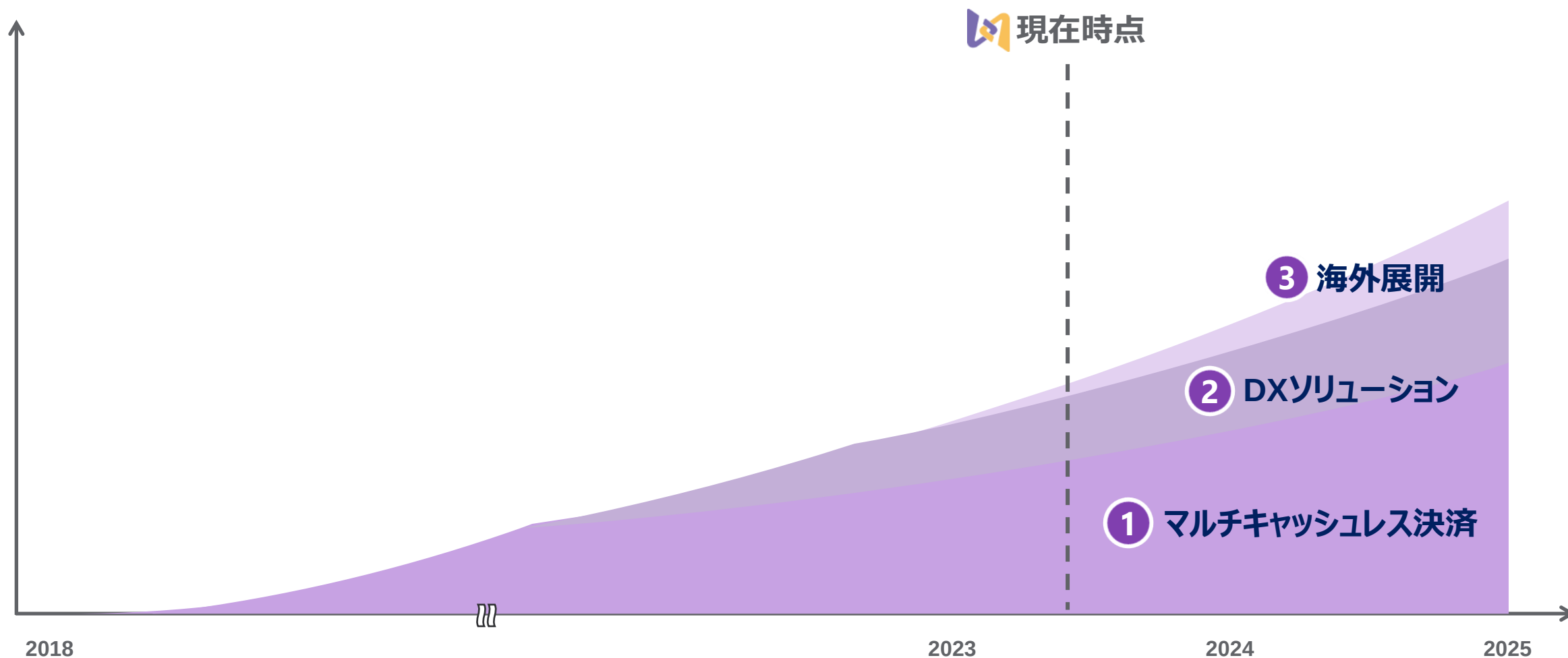


日本で相手国決済サービスを利用した場合に想定される決済フロー



中期成長イメージ

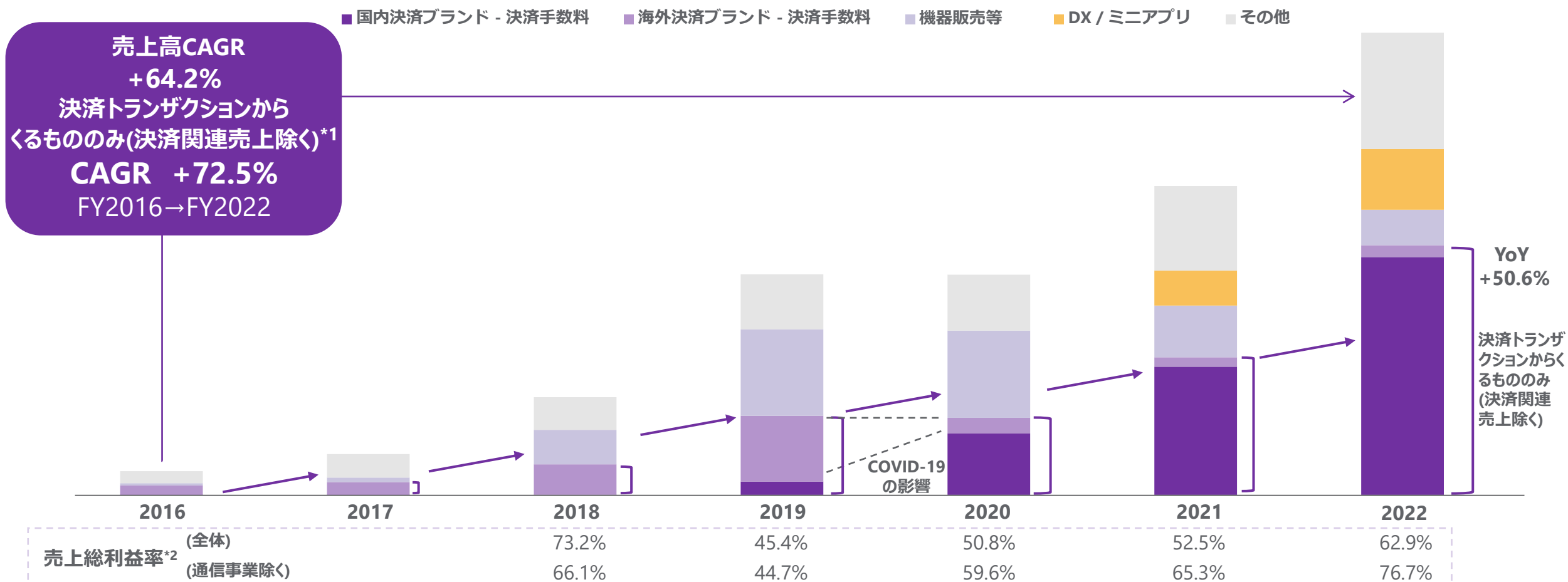
基盤であるQRコード決済を中心としたキャッシュレス決済を更に拡大するとともに、DXソリューションによるクロスセルとグローバル展開を加速



5 | 補足資料

当社の概要 ①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
- 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により、売上高は急速に成長



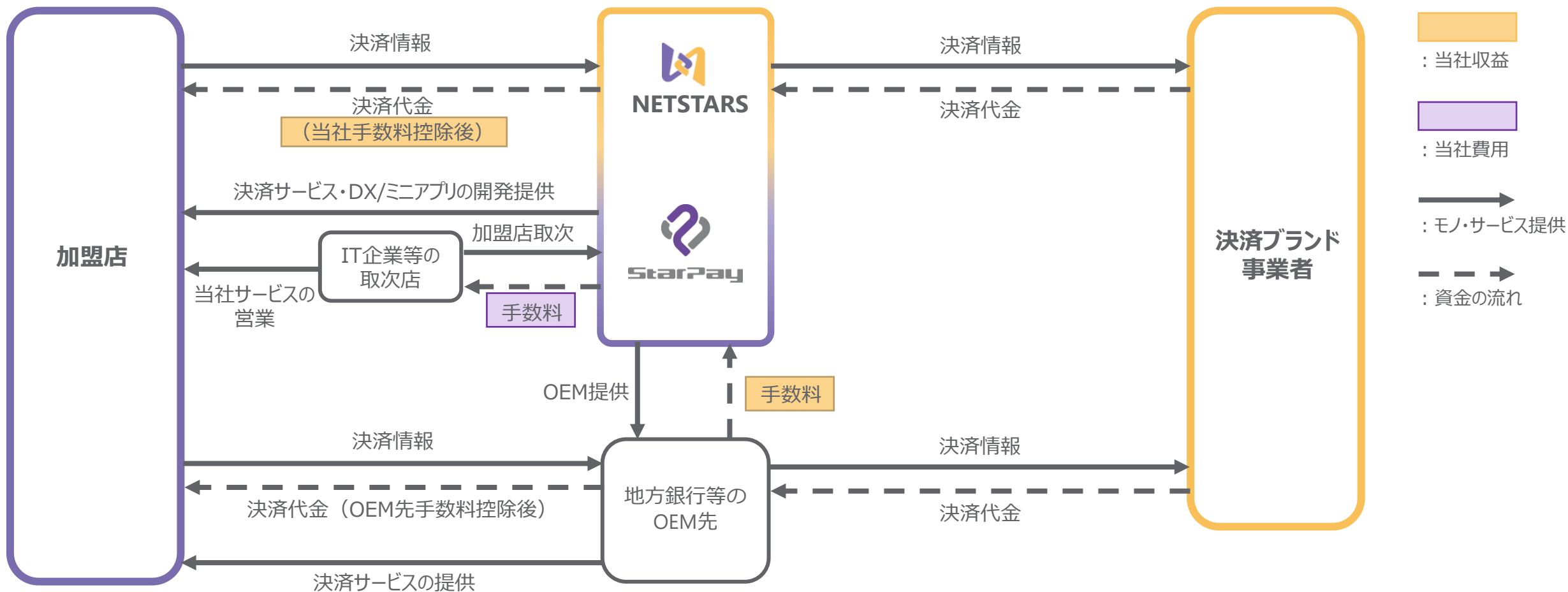
* 「その他」には、プロモーションサービス、ネットワークサービス等が含まれる

*1 「国内決済ブランド(決済手数料)」と「海外決済ブランド(決済手数料)」を合計したもの

*2 売上総利益率は監査後の実績値(下段は2023年5月以降廃止した通信事業を除いた数値)

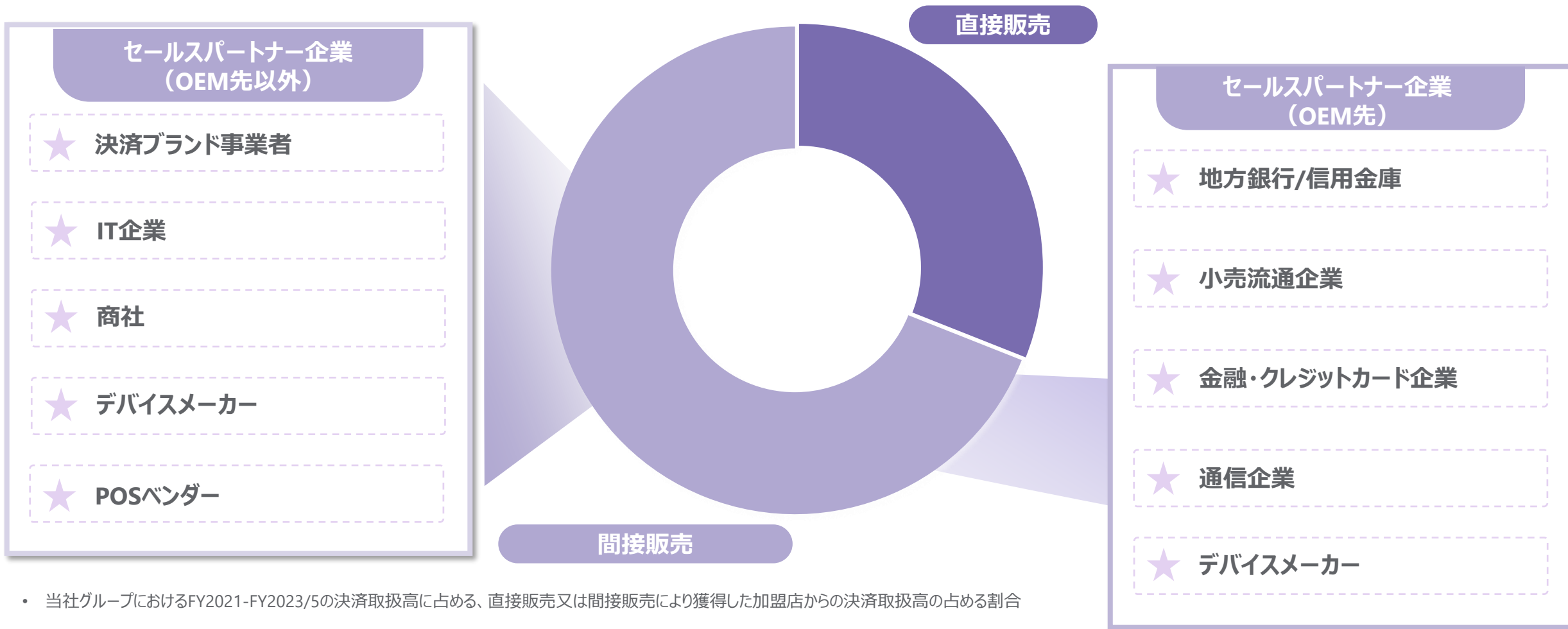
当社の概要 ②基本的なビジネスモデル ～ 決済ゲートウェイサービスをワンストップで提供

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

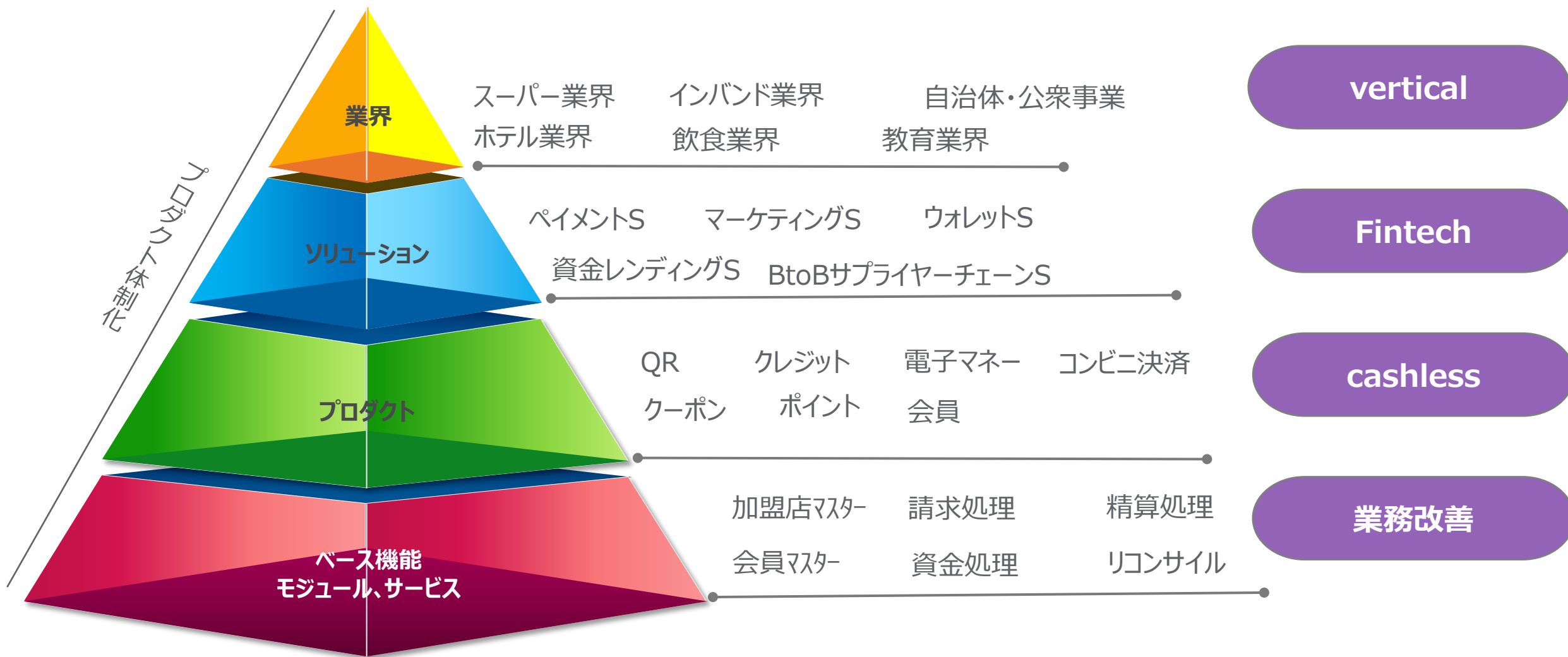


パートナー基盤 拡大する提携先ネットワーク

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



当社の製品・サービス戦略



DX事例 ①DXプロダクト提供事例

幅広いDXプロダクトを加盟店へ提供。地方自治体との取引実績あり

StarPay-Order for Enterprise /セルフレジ×モバイルオーダー

仕様

- ✓ イオンシネマ複数店舗で有人レジを廃止、キオスク端末を各館10台程度導入
- ✓ スマホからのモバイルオーダーも同時に開始

DX効果

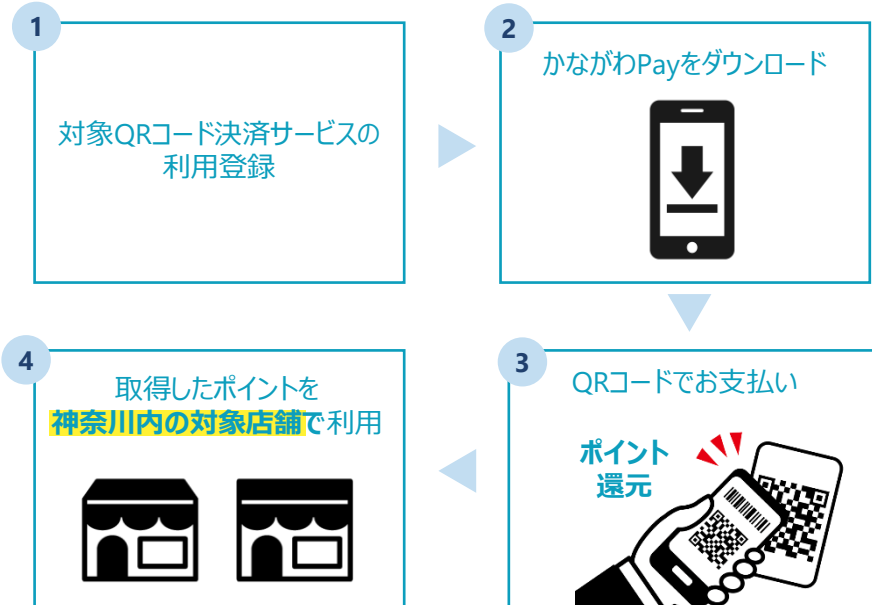
- ✓ スナックコーナーの混雑緩和、行列防止による顧客体験の向上
- ✓ スタッフの業務効率の改善と生産性の向上



E-Wallet / QRコードウォレット



利用方法



DX事例 ②ミニアプリとは？

ミニアプリとは「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

JTB（LINE、d払い）



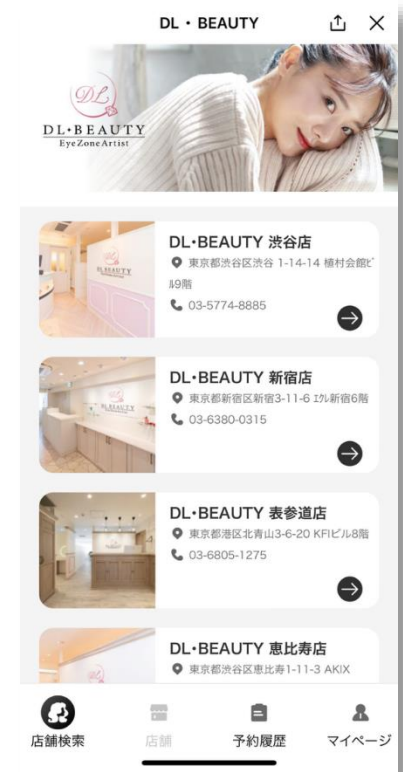
レジャーチケット 購入ミニアプリ
※画面はイメージです

ハートアップ°（LINE）



会員管理

Hyper Soft（LINE）



美容室予約

要約財務諸表 ①連結損益計算書

(百万円、連結)	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期 Q1-Q3
売上高	1,963	2,987	2,832
売上原価	934	1,122	882
売上総利益	1,029	1,864	1,950
販売費及び一般管理費	2,042	2,419	2,108
営業損失	△ 1,013	△ 554	△ 158
営業外収益	13	6	0
営業外費用	13	18	13
経常損失	△ 1,013	△ 566	△ 170
特別損失	-	2	4
税金等調整前当期純損失	△ 1,013	△ 568	△ 174
法人税、住民税及び事業税	3	3	4
法人税等合計	3	3	4
親会社株主に帰属する当期純損失	△ 1,017	△ 572	△ 179

要約財務諸表 ②連結貸借対照表

(百万円、連結)	2021年12月期末	2022年12月期末	2023年12月期 3Q末
資産の部合計	18,512	21,578	40,952
現金及び預金	16,885	19,746	39,297
売掛金	494	494	337
ソフトウェア	344	587	693
投資その他の資産	422	386	381
負債及び純資産の部合計	18,512	21,578	40,952
負債の部合計	11,503	15,115	33,701
買掛金	225	224	148
未払金	159	216	190
未払費用	84	123	93
預り金	10,898	14,419	33,151
純資産の部合計	7,008	6,462	7,251
株主資本	6,984	6,411	7,166
その他の包括利益累計額合計	24	51	85