



2023年12月期 決算説明資料

2024年2月

株式会社ネットスターズ(5590)

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状況

4

成長戦略

5

補足資料

2023年12月期 決算のポイント

■ 売上高は前期比+24.6%（通信事業の影響を調整したベースでは+46.1%）

KPIである決済取扱高の大幅な伸長（1兆円超えとなる1.3兆円、前期比+45.5%）、及びDXの売上拡大が寄与

■ 売上総利益は前期比+40.6%、売上総利益率は70.5%に向上

売上高が大幅に拡大する中で原価を適切に抑制。4月末で通信関連事業を終了したこともあわせ、売上原価は前期比△2.1%に

■ 営業損失も321百万円と前期（554百万円）から42.0%改善

成長に向けた先行費用（人件費等）の増加はあるものの、販管費についても全体の伸びを適切にコントロール

■ 利益は11月の修正予想も超過、2024年12月期は通期での黒字化を見込む

決済関連及びDX/ミニアプリともに大幅な売上増を見込む中、引き続きコストを適切に管理し、利益黒字化を実現

2023年12月期 主要ハイライト

GPV *1*2

1.31 兆円

通信事業*3を除く
売上総利益率

75.1%

通信事業*3を除く
売上高成長率

+46.1%

前年比GPV成長率
(全ブランド合計)

+45.5%

国内ブランドGPV
(過去5年CAGR*4)

+266%

DX/ミニアプリ売上構成比

20.0%

*1 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 通信事業は2023年4月末に終了

*4 2018年12月期～2023年12月期



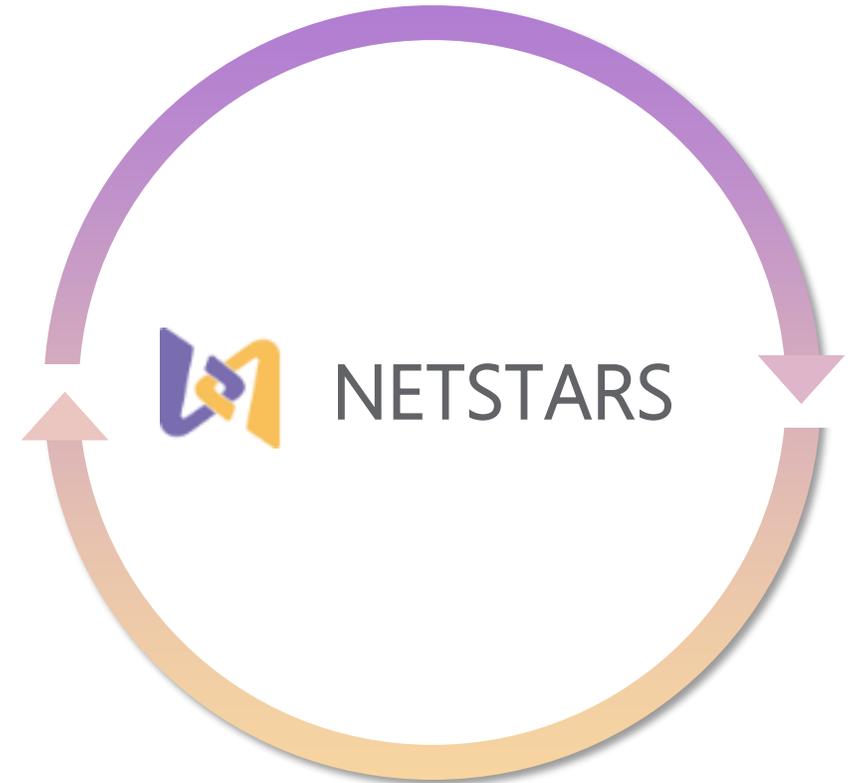
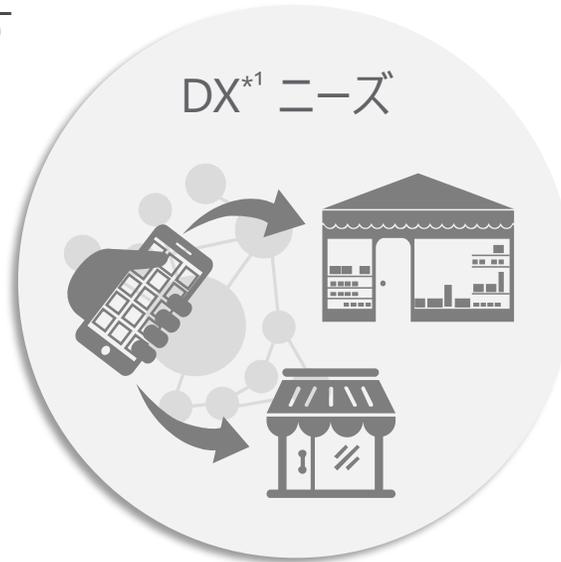
1

会社概要／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

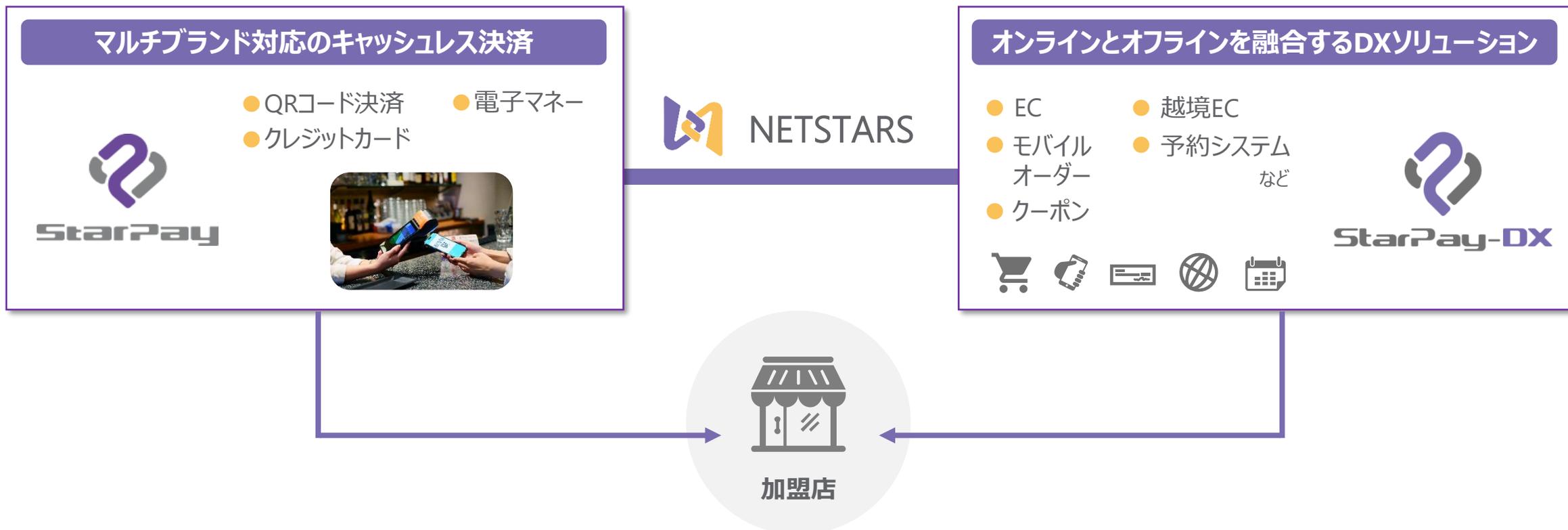
お金の流れをもっと円（まる）くすることで
世の中を循環させ、よりよく発展させていきます



*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 ①NETSTARSが提供する主なサービス

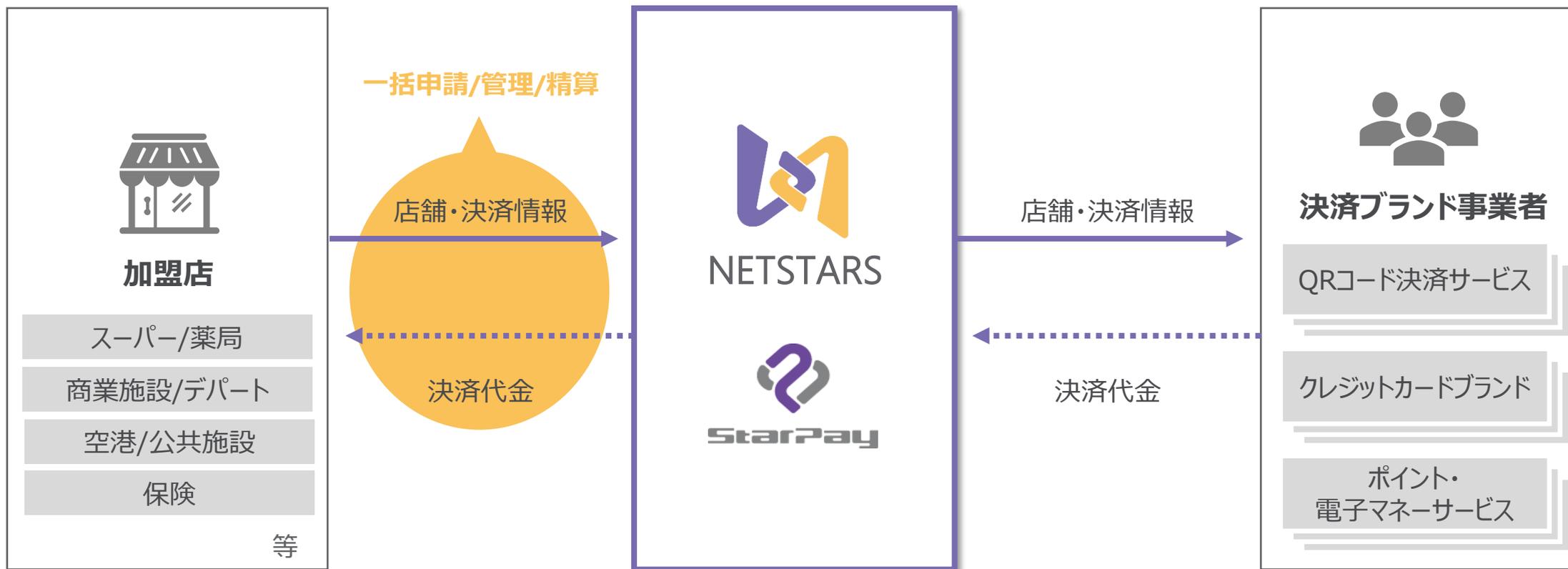
QRコード決済を中心とするマルチブランド対応のキャッシュレス決済、および省人化を基本コンセプトとするDXソリューションを提供するゲートウェイ事業者として加盟店を総合的にサポート



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

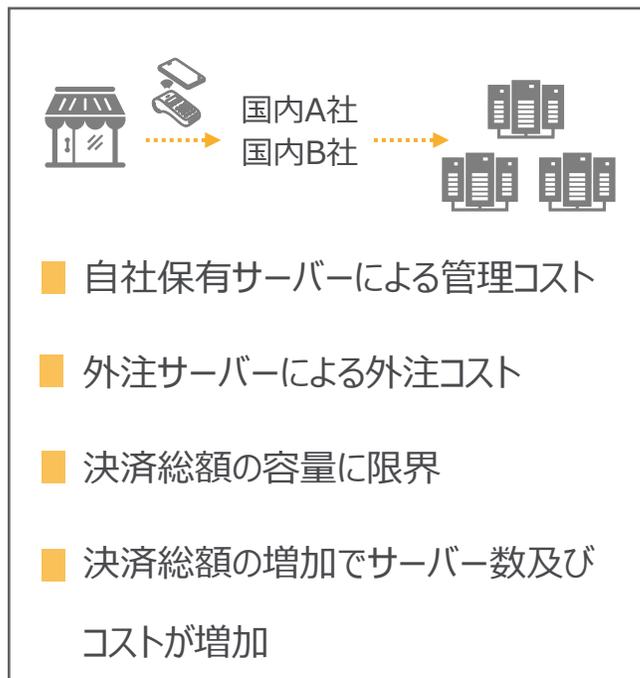
*2 ミニアプリ：スーパーアプリ内で様々な機能の提供を可能にするアプリ

当社の強み ①技術力・開発力

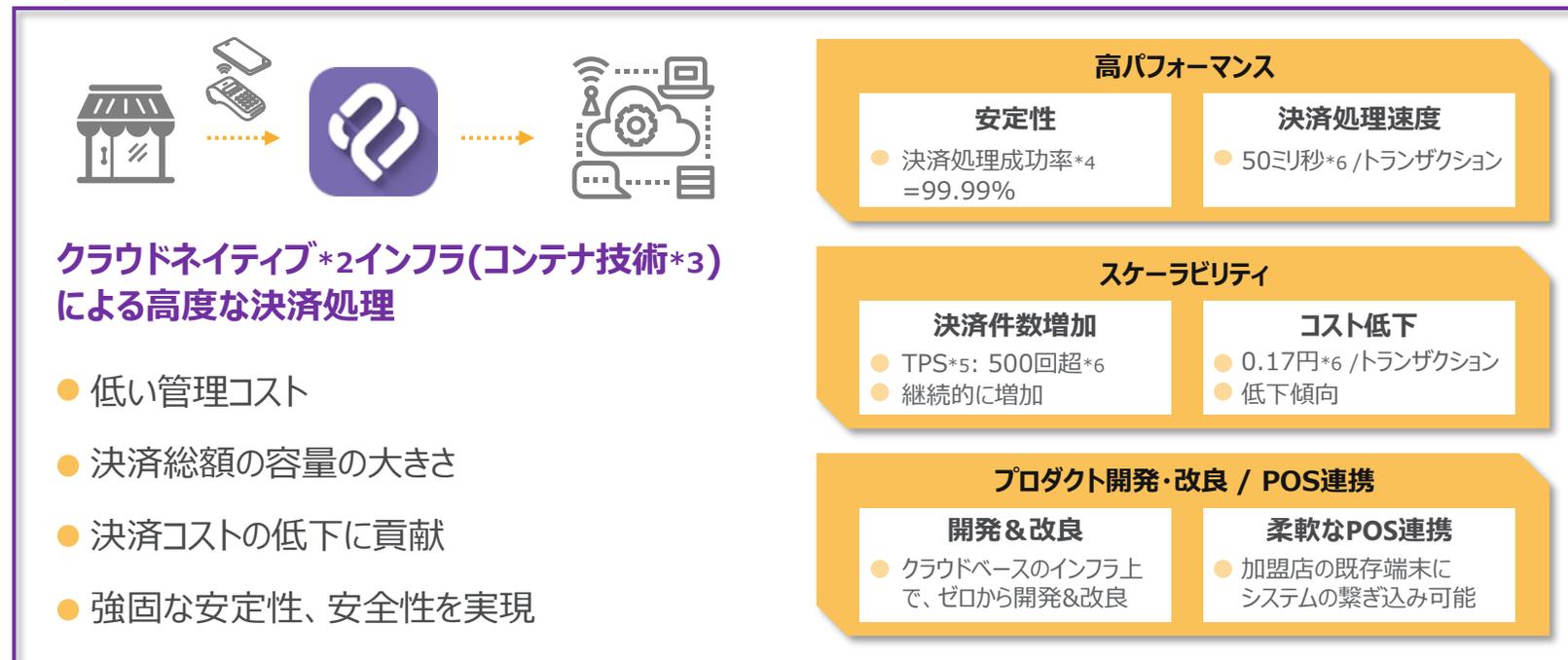
世界最先端技術であるクラウドシステム運用において高い安定性を実現（クラウドネイティブインフラの採用+コンテナ技術）。

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

*5 TPS=Transaction Per Second

*6 データはいずれも2023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

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

加盟店 (例)

スーパー/薬局/ホームセンター			
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		自動車	

導入済み
アカウント数
約45万
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

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）



大手POSベンダー各社

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



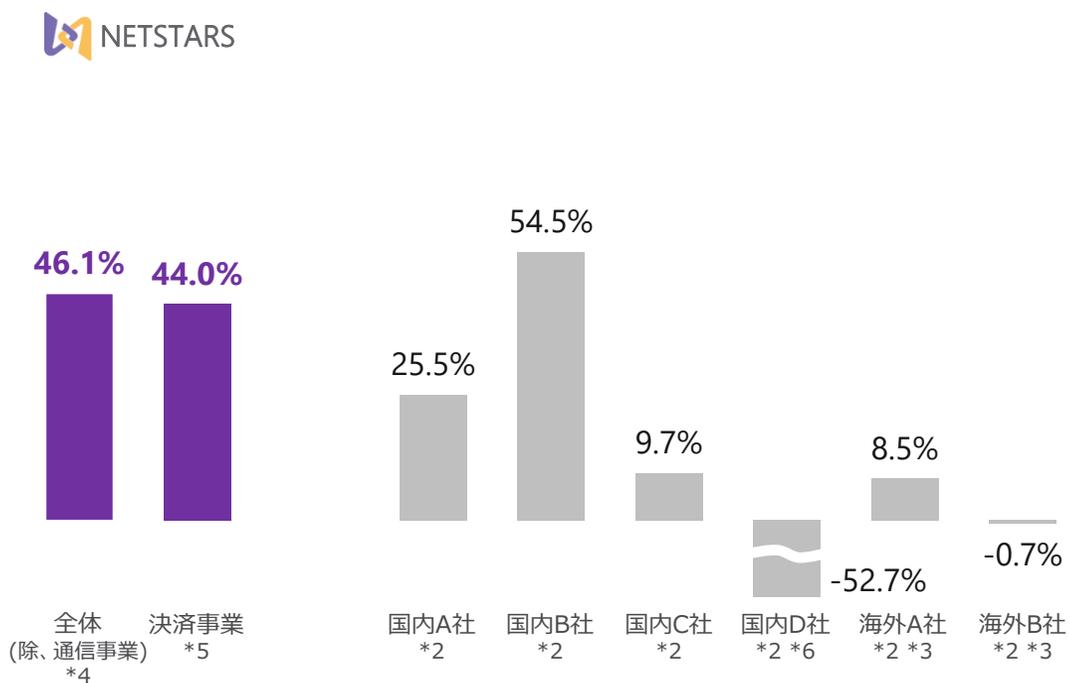
WAKO 株式会社 和晃

・ 当社グループにおけるFY2021-FY2023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

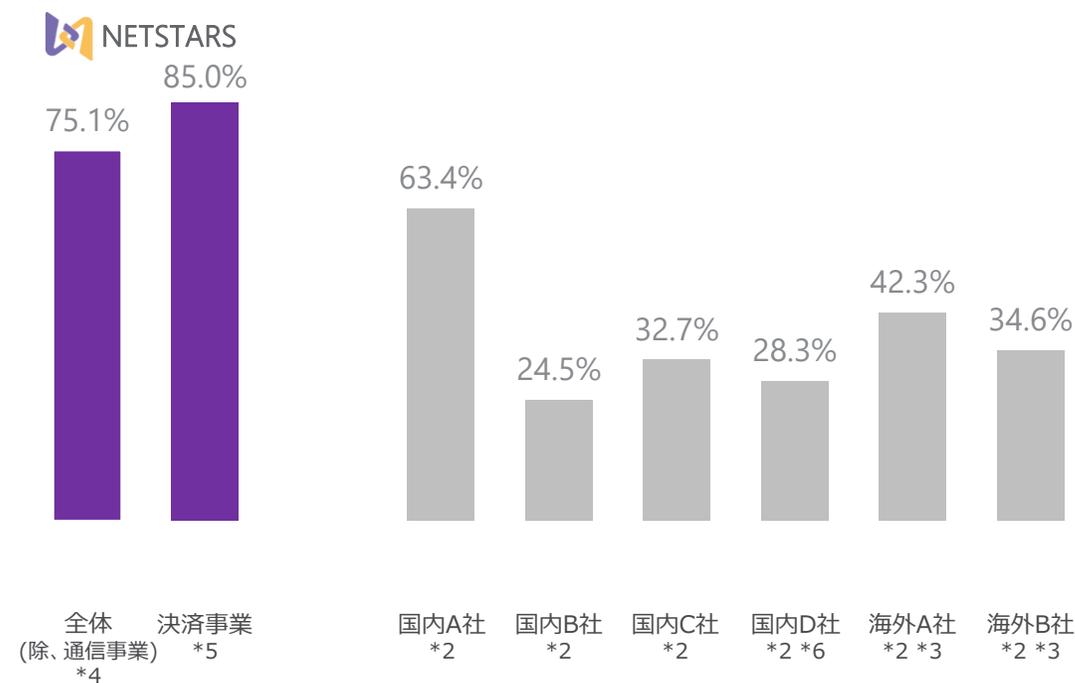
当社の強み ④高い成長性とトップクラスの利益率（主要PSP対比）

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（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 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

決算概要（連結）

(再掲) 2023年12月期 決算のポイント

■ 売上高は前期比+24.6% (通信事業の影響を調整したベースでは+46.1%)

KPIである決済取扱高の大幅な伸長 (1兆円超えとなる1.3兆円、前期比+45.5%)、及びDXの売上拡大が寄与

■ 売上総利益は前期比+40.6%、売上総利益率は70.5%に向上

売上高が大幅に拡大する中で原価を適切に抑制。4月末で通信関連事業を終了したこともあわせ、売上原価は前期比△2.1%に

■ 営業損失も321百万円と前期 (554百万円) から42.0%改善

成長に向けた先行費用 (人件費等) の増加はあるものの、販管費についても全体の伸びを適切にコントロール

■ 利益は11月の修正予想も超過、2024年12月期は通期での黒字化を見込む

決済関連及びDX/ミニアプリともに大幅な売上増を見込む中、引き続きコストを適切に管理し、利益黒字化を実現

決算サマリーテーブル

売上高は前期比+24.6%と順調に拡大、営業損失も前期比で大幅に改善。各利益は上方修正した11月の修正値も上回った。KPIである決済取扱高（GPV）は年間1.3兆円（前期比+45.5%）と1兆円超えを達成、売上総利益率も70.5%に上昇

	2022/12期 実績	2023/12期		前期比 増減率	予想比 増減率
		11月修正予想	実績		
(百万円)					
売上高	2,987	3,725	3,720	24.6%	△0.1%
営業損益	△554	△356	△321	+42.0%	+9.8%
経常利益	△566	△377	△329	+41.9%	+12.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△572	△389	△347	+39.3%	+10.8%

損益計算書の主要科目とKPI

連結損益計算書（調整前）

(百万円)

	2022/12期	2023/12期	前年同期比
売上高	2,987	3,720	+24.6%
売上原価	1,122	1,099	△2.1%
売上総利益	1,864	2,621	+40.6%
販売費及び一般管理費	2,419	2,943	+21.6%
人件費	1,170	1,623	+38.7%
減価償却費	118	208	+75.8%
営業損益	△554	△321	+42.0%

<KPI>

決済取扱高（億円）	9,047	13,166	+45.5%
売上総利益率	62.4%	70.5%	—

連結損益計算書（調整後*）

	2022/12期	2023/12期	前年同期比
売上高	2,360	3,447	+46.1%
売上原価	566	859	+51.6%
売上総利益	1,793	2,588	+44.3%
販売費及び一般管理費	2,419	2,943	+21.6%
人件費	1,170	1,623	+38.7%
減価償却費	118	208	+75.8%
営業損益	△625	△354	+43.4%

決済取扱高（億円）	9,047	13,166	+45.5%
売上総利益率	76.0%	75.1%	—

売上高

通信事業を除くベースでは+46%となり、堅調な成長率を記録

営業損益

コストコントロールも想定以上に進み、前年比大幅に改善

決済取扱高（GPV）

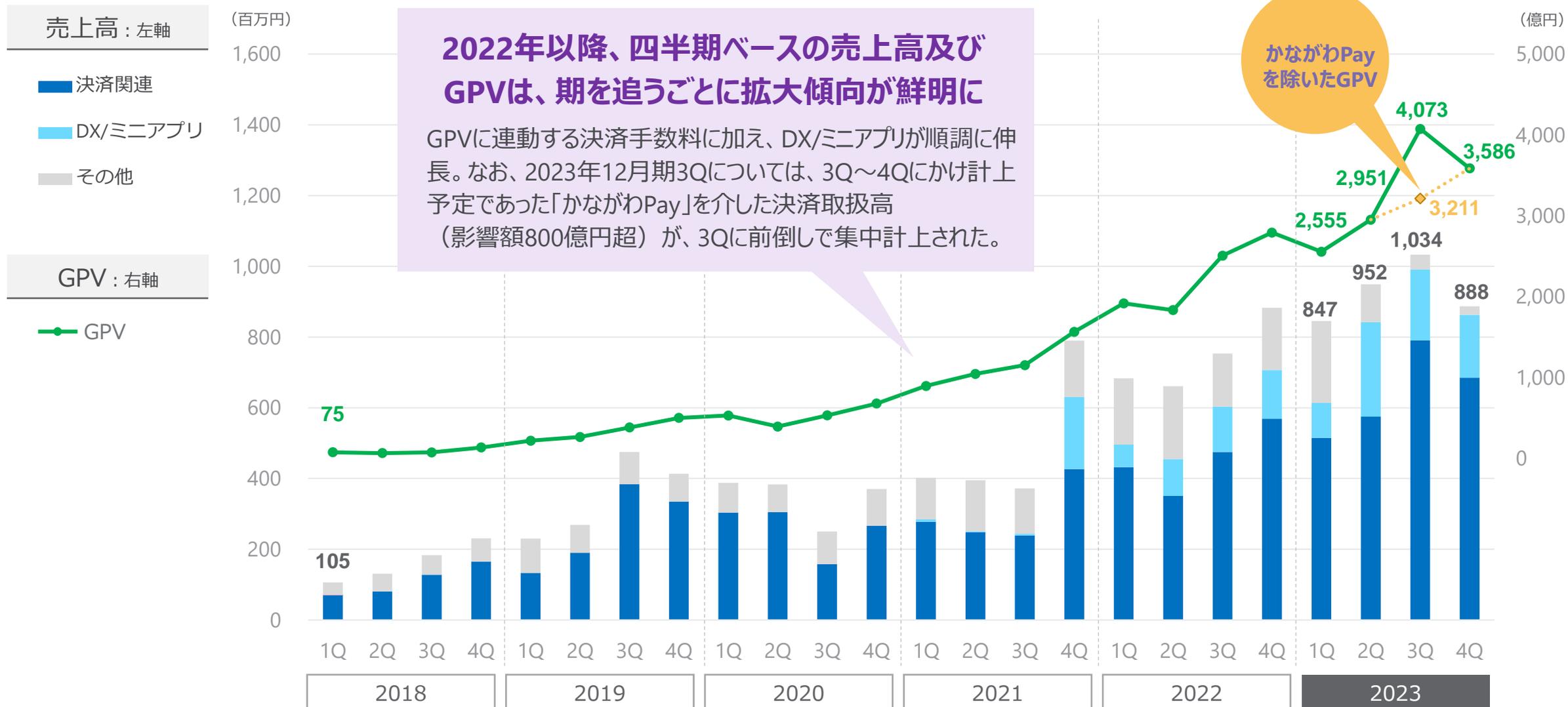
特殊要因（次ページ参照）はあるものの、高い成長率を維持

売上総利益率

事業の集中と選択の結果、前年対比+8%程度で推移

*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費用を除く。

売上高・GPVの四半期推移



当社GPVの内訳

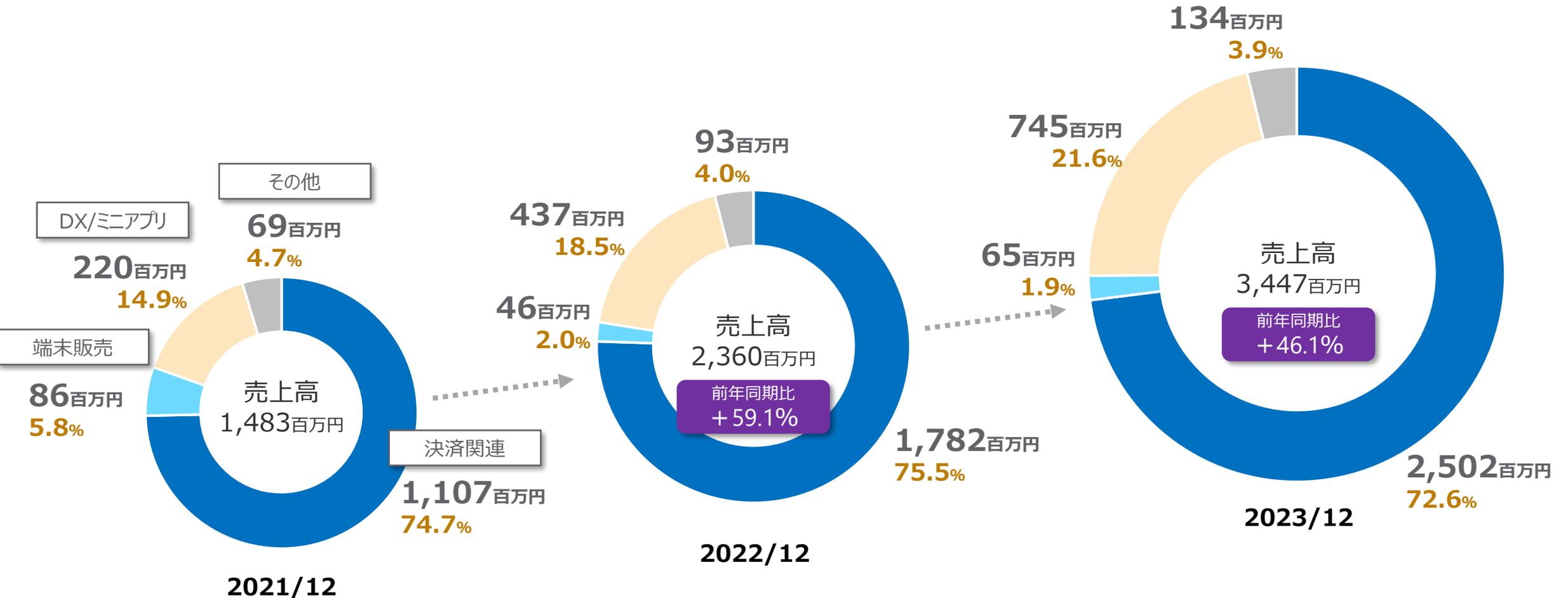
当社はWeChat Payの導入を皮切りに、海外ブランドを中心に展開。COVID-19の流行以降、海外ブランドGPVは減少。その後、国内でのQRコードの市場拡大に合わせて国内ブランドの展開を加速し、順調に拡大中



サービス別売上高構成比（調整後＊）

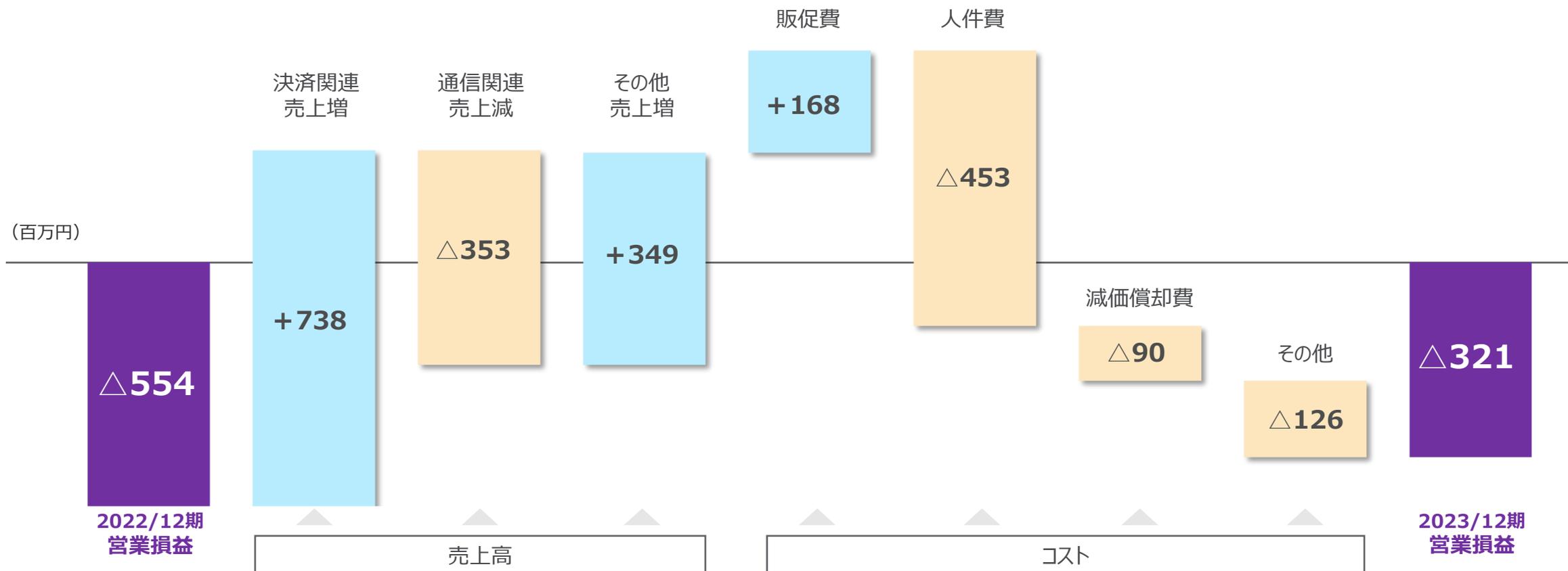
＊ 全期間とも2023年4月末に終了した通信サービスに係る数値を除くベースで遡及修正している

決済手数料は構成比が低下も順調に売上が増加、一方でDX/ミニアプリについては売上高、構成比ともに拡大



営業損益の増減要因

決済関連（決済手数料及び端末販売を含む、P23も同様）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る。加えて、見込まれていた販促費を抑制できたため、営業損失は縮小



2024年12月期 通期業績予想

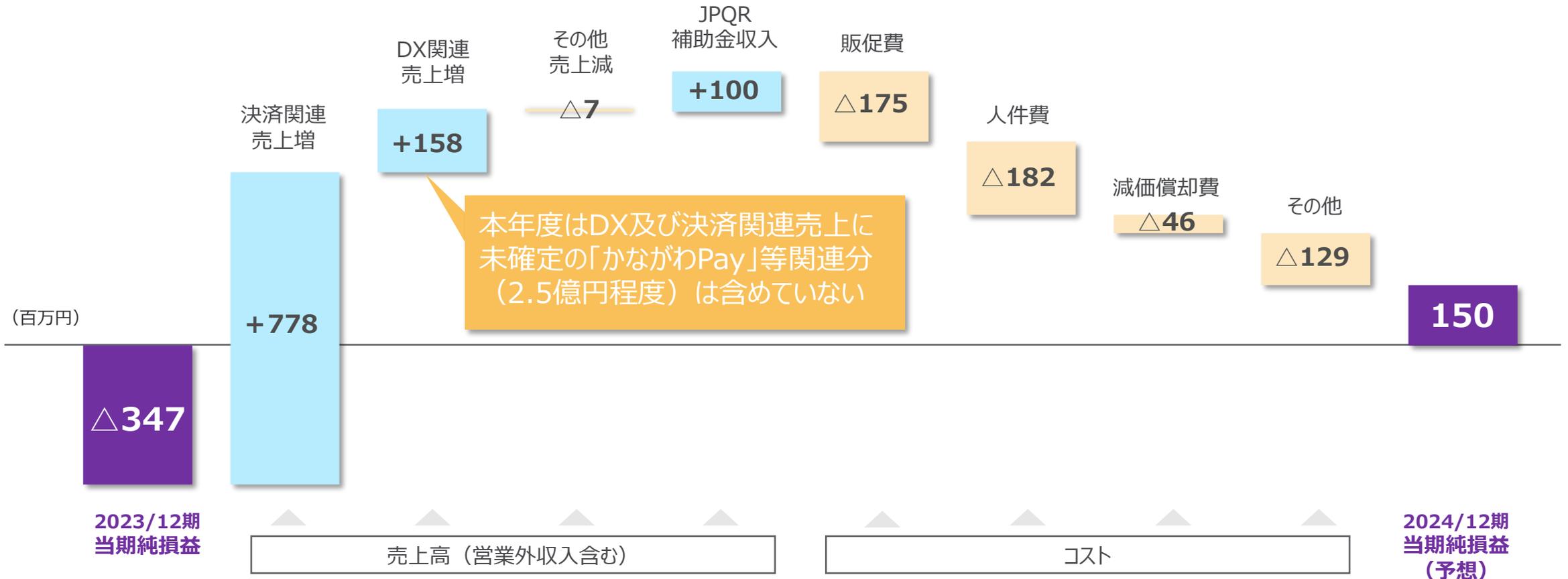
通信事業を除いた調整後の売上高は34.9%の成長を見込み、今期に最終利益の通期黒字転換を想定。

GPVに関しては1.7兆円程度と前年に引き続き高成長（+32.5%）を見込む

(百万円)		連結損益計算書		
		2023/12期 (実績)	2024/12期 (予想)	前年同期比
売上高		3,720	4,650	+25.0%
	決済関連	2,567	3,346	+30.3%
	DX/ミニアプリ	745	904	+21.2%
	通信事業	272	—	-100.0%
	その他	134	400	+198.0%
調整後売上高（通信事業を除く）		3,447	4,650	+34.9%
売上総利益		2,621	3,388	+29.3%
販売費及び一般管理費		2,943	3,287	+11.7%
	人件費	1,623	1,805	+11.2%
	減価償却費	208	254	+21.7%
営業損益		△321	101	—
親会社株主に帰属する当期純利益		△347	150	—
GPV（億円）		13,166	17,442	+32.5%

通期業績予想の前提（当期純利益ベースでみた増減要因）

今期の黒字化を見込む。決済関連及びDX関連売上において、本年度は確定していない「かながわPay」関連売上を除いても各事業が成長。販促費や人件費の増加を吸収し、最終黒字化を達成する見込み。なお、管理費（サーバー費）などは増加を見込んでいない



業績の半期推移

2023年12月期は2022年12月期対比で売上高・損益が大きく改善し、2024年12月期は通期にて黒字化を見込む。

下半期に大型パイプライン等も見込み、決済関連及びDX/ミニアプリの売上高の大幅増を織り込む。2024年12月期は第2四半期以降に主たるDX売上を見込み、第1四半期の売上高は7.7億円程度となる見込み

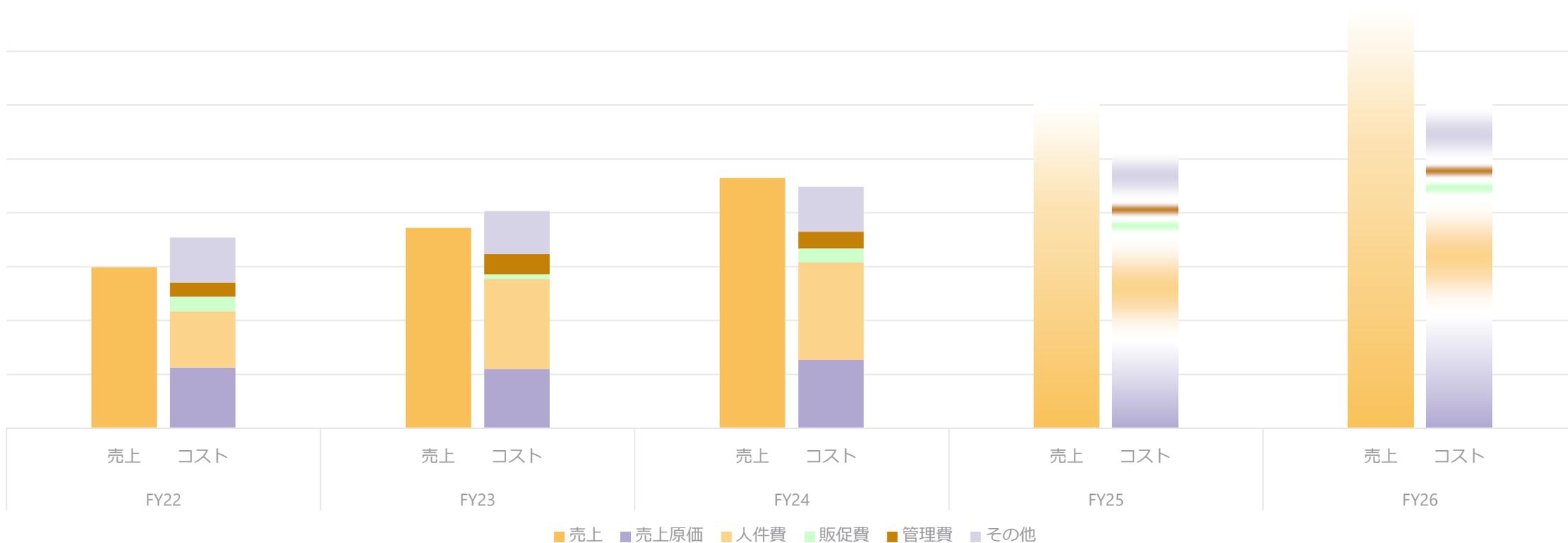
(百万円)	2022/12期 (実績)	2023/12期 (実績)			2024/12期 (予想)		
		上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
売上高 (a)	2,987	1,798	1,921	3,720	2,000	2,649	4,650
通信事業売上高 (b)	△626	△272	0	△272	0	0	0
調整後売上高 (a+b)	2,360	1,526	1,921	3,447	2,000	2,649	4,650
調整後売上高成長率 (対前半期)	—	+12.5%	+25.9%	—	+4.1%	+32.4%	—
調整後売上高成長率 (対前年同期)	+59.1%	+52.0%	+41.7%	+46.1%	+31.1%	+37.8%	+34.9%
営業損益 (c)	△554	△143	△177	△ 321	△120	221	101
調整項目 (d)							
通信事業利益	△71	△33	0	△ 33	0	0	0
IPO費用	0	0	50	50	0	0	0
調整後営業損益 (c+d)	△625	△177	△127	△ 304	△120	221	101
営業外損益	△12	△7	0	△ 7	73	27	100
親会社株主に帰属する当期純損益 (e)	△572	△154	△193	△ 347	△50	200	150
調整後当期純損益 (e+d)	△643	△187	△143	△ 330	△50	200	150

JPQRの
補助金

長期業績イメージ

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)	2021/12期末	2022/12期末	2023/12期末
資産の部合計	18,512	21,578	28,355
現金及び預金	16,885	19,746	26,522
売掛金	494	494	510
ソフトウェア	344	587	644
投資その他の資産	422	386	378
その他	367	365	301
負債及び純資産の部合計	18,512	21,578	28,355
負債の部合計	11,503	15,115	21,288
買掛金	225	224	105
未払金	159	216	172
未払費用	84	123	129
預り金	10,898	14,419	20,733
その他	137	133	149
純資産の部合計	7,008	6,462	7,067
株主資本	6,984	6,411	6,997
その他の包括利益累計額合計	24	51	69

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



トピックス（2023年10月以降）

トピックス 1

**年間決済取扱高が1.3兆円を突破
（前年比 +46%成長）**

P28 参照

トピックス 2

「StarPay」の対応決済サービスが拡充

P29 参照

トピックス 3

**企業間の請求・支払い業務の専用システム
「StarPay-Biz（スターペイビズ）」提供開始**

P30 参照

トピックス 1：年間決済取扱高が1.3兆円を突破（前年比 +46%成長）

当社の年間GPV（決済取扱高）は2023年に初めて1兆円を突破し、1.3兆円超に到達。DX商材やブランド追加により得られる追加的な決済高により成長が加速。今後は緩やかな回復基調にあるインバウンド決済の上乗せも期待される

年間決済取扱高の推移

- 海外QRブランドのGPV
- 国内QRブランドのGPV
- クレカ/NFCのGPV
- 日本国外のGPV

過去5年CAGR（2018/12～2023/12）

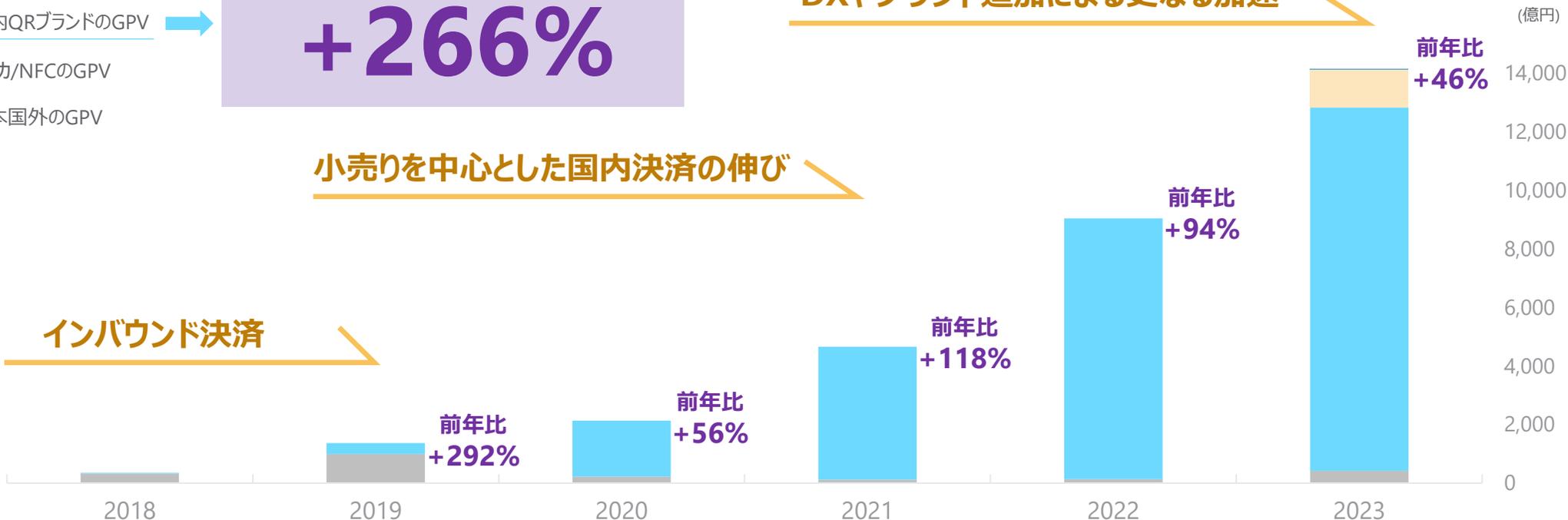
+266%

他社端末への接続、国外決済の増加

DXやブランド追加による更なる加速

小売りを中心とした国内決済の伸び

インバウンド決済



トピックス 2 : 「StarPay」の対応決済サービスが拡充

2023年10月以降も決済ブランドは順調に増加。StarPayはクレジットカード、電子マネー、電子ポイントなど累計50ブランド以上の決済手段が接続され、日本最大級のブランド数を誇る。今後も新たなキャッシュレス決済ブランドについては精力的に追加する方針

韓国のQRコード決済PayboocとStarPay追加を契約締結

- Payboocは、BC Card Co., Ltd. の運営するe-walletサービスで2017年にサービスを開始。2023年会員数は900万人となり、平均マンスリーアクティブユーザー数は約400万人を誇る韓国のQRコード決済

「iD」、「nanaco」、「QUICPayTM」、「楽天Edy」、「WAON」の5ブランドが追加

- 対応済みの交通系電子マネー、「CoGCa」（CGCグループが展開するポイントカード及び電子マネー）とあわせ、国内電子マネー決済の対応ラインナップがより豊富に

共通ポイントサービス「Ponta（ポんタ）」を追加

- 「StarPay」のPonta機能の利用をお申し込みいただくことで、Ponta会員のお買い物時にポイントの加算、減算が可能に

対面決済（オフライン）のみならず、非対面決済（オンライン）が加速

- 当社の主戦場である対面決済のみならず、DX関連のソリューション決済やBtoB決済などを含めた非対面決済が加速。
⇒ 当社は引き続き対面決済に主眼を置きながらも、非対面決済についても加盟店 / サービスを拡大する方針

トピックス 3 : 「StarPay-Biz (スターペイビズ) 」提供開始

企業間 (BtoB) 決済に関する請求・支払い業務のキャッシュレス化・オンライン化を促進する専用システムであるStarPay-Bizの提供により、今後も関連業務のコスト削減と省人化の支援を広げていく

【具体例】 Mastercardと協力し、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

【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





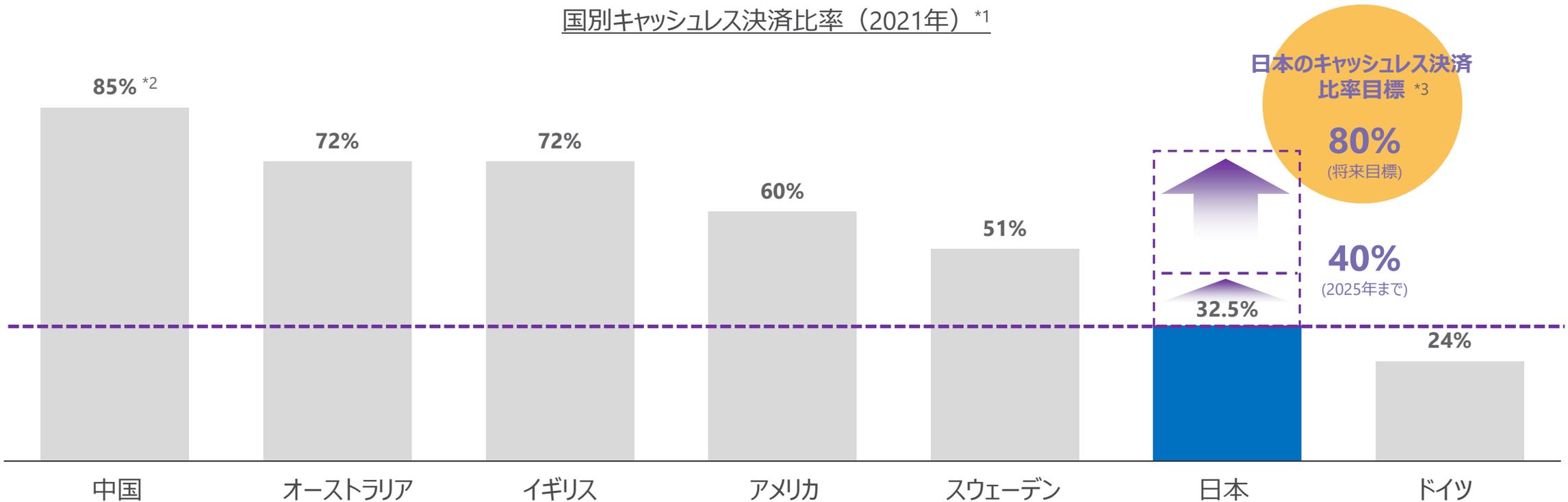
3

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

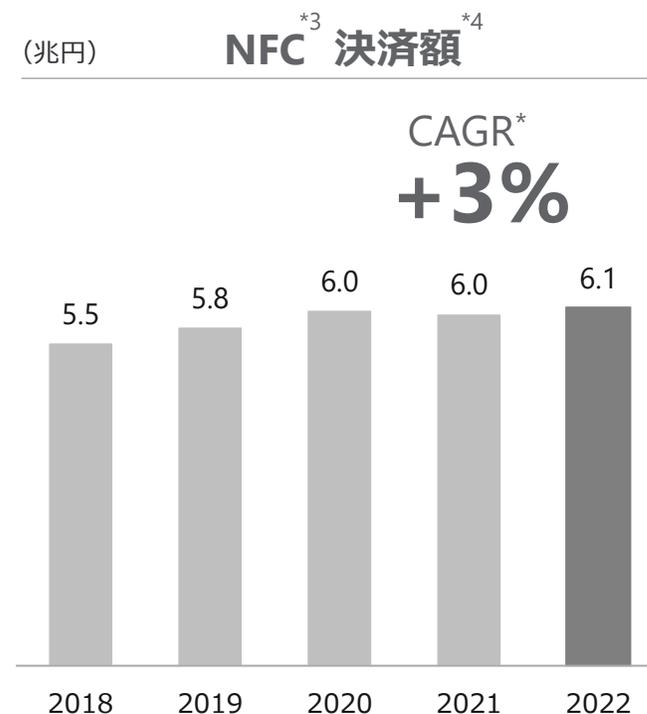
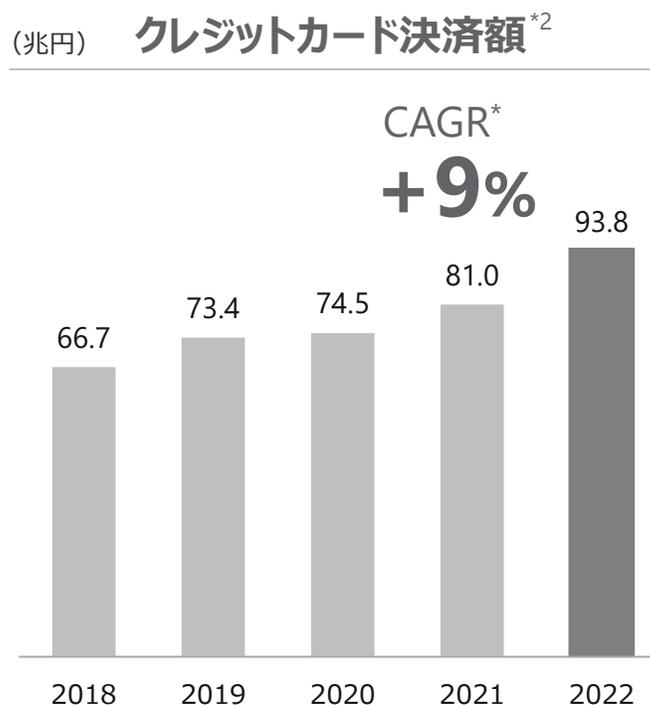
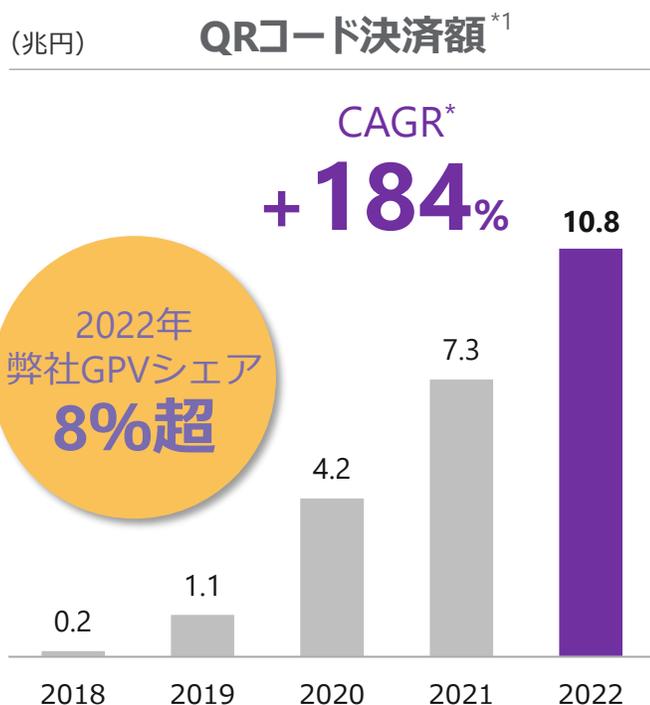
*2 中国の数値はEuromonitor International開示数値

*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



*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)

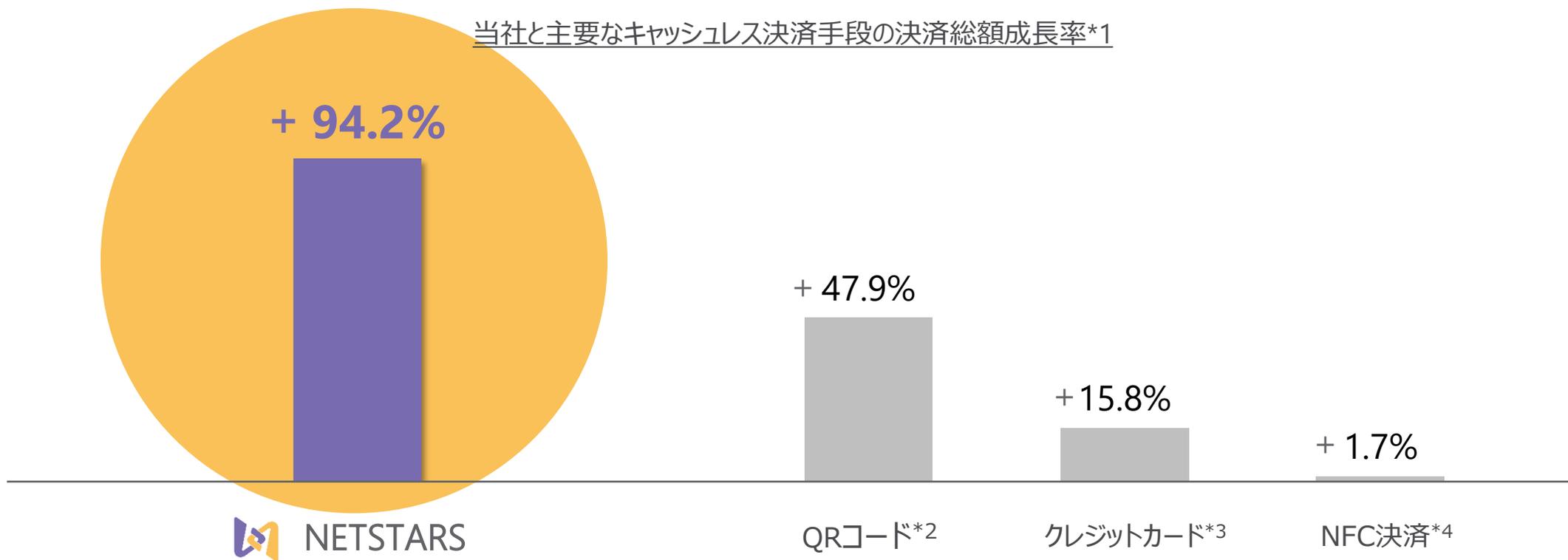
*3 「Near Field Communication」の略で、近距離無線通信を意味します。非接触ICチップを使って、かざすだけで通信できる通信規格のことです。通信エリアが短いことが特徴で、おサイフ機能付きのスマートフォンや、Suica、PASMOなどの交通系ICに使われている技術になります。

*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)



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

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

P37 参照

2. 
StarPay-DX

DXソリューション

P38 参照

3. 
StarPay-Global

海外展開

P39 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

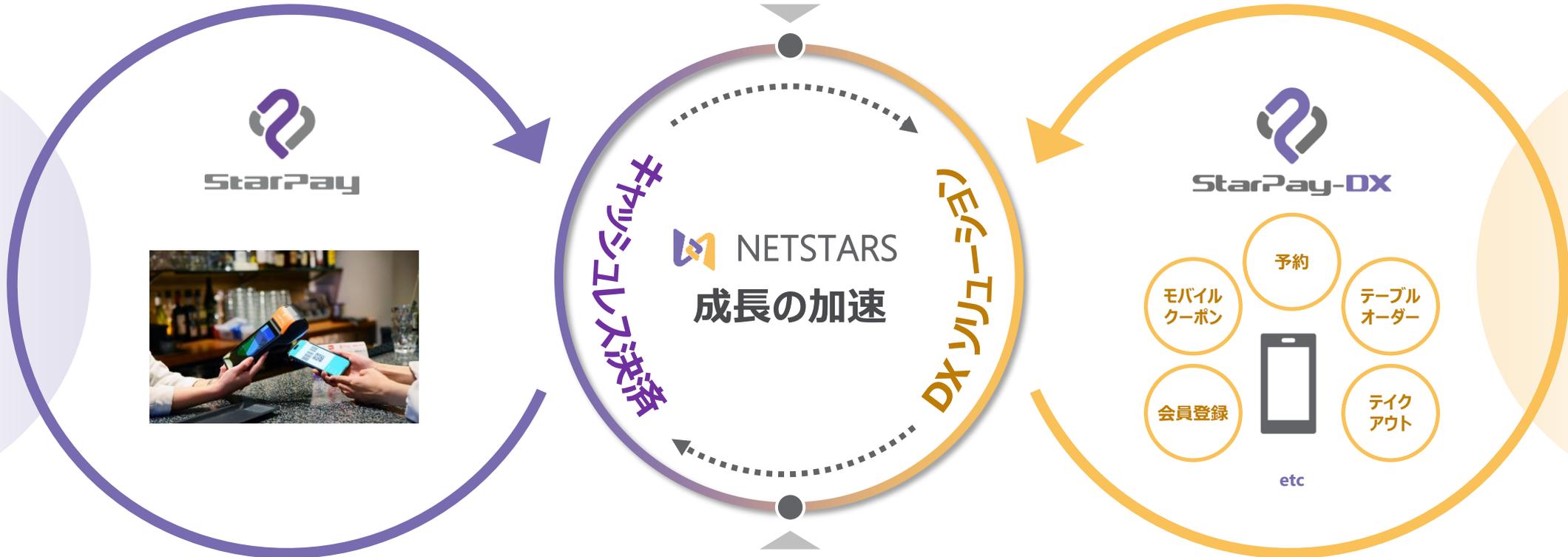
柔軟な接続の加速

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

StarPay加盟店にStarPay-DXの導入を促進



DX / ミニアプリの導入数増加 & 加盟店のエンゲージメント向上

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
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 23種類

マルチキャッシュレス決済

P41 参照

- 他社端末を含むStarPay接続先を増加
- 低いサーバーコストを継続し、より柔軟な拡張性を担保したシステム
- 販売パートナー強化による新規加盟店獲得
- BtoB送金の推進

DXソリューション

P42 参照

- ホテル・アミューズメント施設・飲食店・小売店等におけるStarPay-Orderを加速
- マルチキャッシュレス決済とのクロスセルを加速

海外展開

P42 参照

- JPQRを通じた“日本発”のグローバル決済をローンチ予定
- 地場大手銀行と連携し、カタール・カンボジア・モンゴルでのキャッシュレス決済の導入を加速
- 独自展開する他海外地域のキャッシュレス提供を加速

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

従来の決済事業

【当社の強み】

当社端末の販売の有無に関係なく
StarPayの導入が可能

・他決済会社との相互接続、他社端末
を含むStarPay接続先の増加

新規加盟店の獲得



・販売パートナーを増加

・特に小売・流通、観光関連、エンタメ
関連の加盟店獲得に注力

低いサーバーコストを継続し、より柔軟な拡張性を担保したシステム

決済1件当たりのサーバーコスト、及び
管理費（サーバー費等）の低位安定

生成AIなどを含む新技術は開発環境に導入
済みであり、より効率的な決済開発環境を実装

StarPayのあらゆる接続手法を実現すべく、
より柔軟な高い拡張性を担保

+α 領域

BtoB送金の推進（StarPay-biz）、非対面決済（オンライン）の拡大

DXソリューション

① ホテル・アミューズメント施設・飲食店・小売店等におけるStarPay-Orderの導入加速

- 総合的なDX商材をワンストップで提供

モバイル
オーダー

決済
システム
全般

Kiosk
端末

② マルチキャッシュレス決済とのクロスセルを加速

- DXによる新規顧客 → 決済
- DX ← 決済の既存顧客

クロスセル
の加速

販売パートナーを通じたDX提供の展開

海外展開

① JPQRを通じた“日本発”のグローバル決済をローンチ予定

- 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、“日本発”のマルチキャッシュレス決済を推進

② カタール・カンボジア・モンゴルで地場大手銀行と連携し、キャッシュレス決済導入を加速

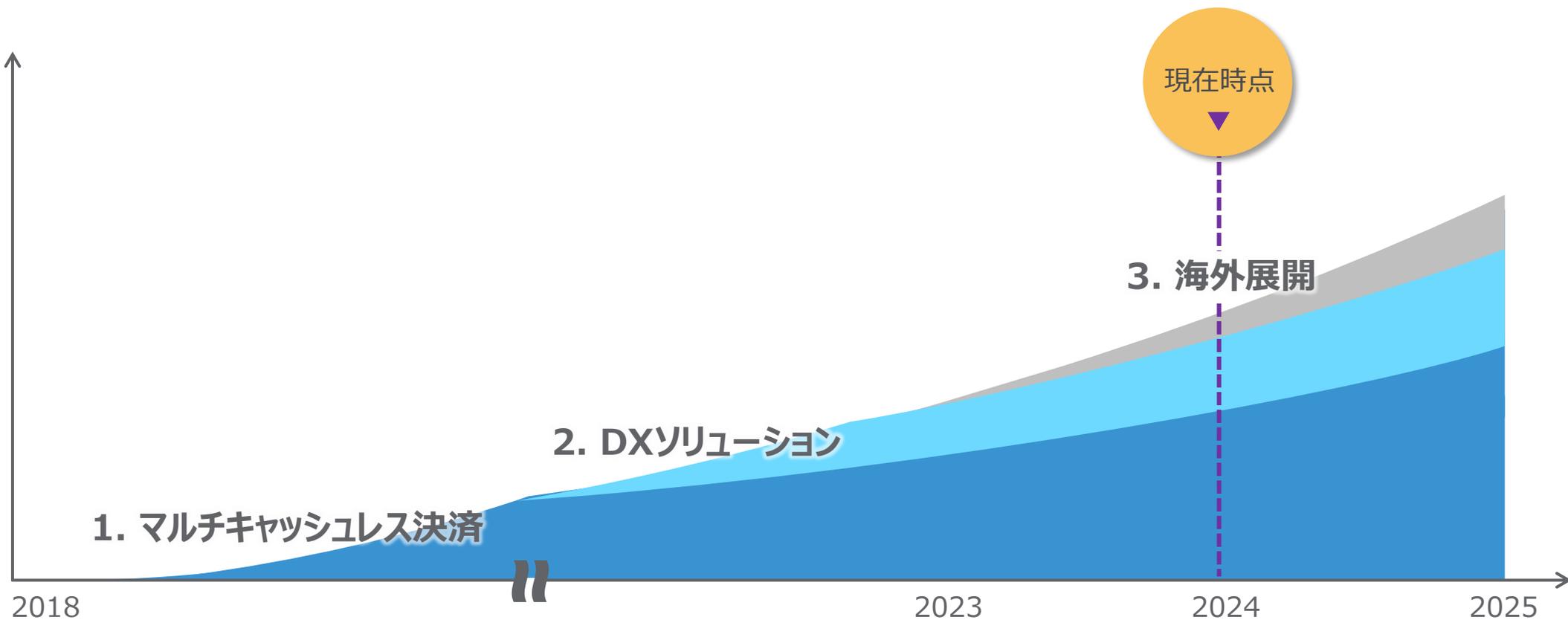
- 既に弊社独自で進出済みの海外地域について、新規加盟店や決済ブランドを一層拡大

③ 独自展開する他海外地域のキャッシュレス提供を加速

- カタール・カンボジア・モンゴルの3か国に加え、海外の他地域について進出の検討を進める方針

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



当社に対して指摘される課題への対応

当社は複数の成長ドライバーを有することで、指摘される課題に十分な対応が可能

課題①

市場の急拡大を受けた競合激化の結果、手数料の低下や淘汰が起こるのでは？

● KPIとしている売上高の成長幅、売上総利益率の高水準維持が可能なのか

当社の戦略

【新規開拓】 パートナー網の拡大及び他社端末を含むあらゆる端末への柔軟な接続推進（端末販売に依存しない体制）

【対既存顧客戦略】 DXとのクロスセル拡大により、解約防止及びクライアントあたりの収益最大化を企図

【収益の多様化】 ①ブランド数の増加による多様な手数料収入の確保（特定ブランドへの依存構造の回避）

②収益地域の多様化 … ブルーオーシャンである海外での展開（国内競争激化シナリオにも対応）

課題②

将来的な黒字維持はどのように可能とするのか？

● KPIとしている売上総利益率の高水準維持が可能なのか

当社の戦略

【コスト管理】 販管費増は10%前後を基盤とする方針

⇒ 課題①への対応策として掲げた戦略により、10%超の増収維持で黒字確保が可能
また、売上総利益率を高位安定させることで営業利益、純利益の予見可能性を高めていく

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）の機能拡充や、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】

配当との対比で、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、利益の黒字化を予想する2024年12月期も無配とする方針

従業員持株会の設立について

従業員の自社経営への参加意識及び福利厚生の充実を目的に従業員持株会を設立する

● 従業員持株会の奨励金付与率を**100%**で2024年4月設立予定

⇒ 付与率平均は約9%、100%は9社のみ* であり、魅力的で加入しやすい制度とした

* 「2022年度従業員持株会状況調査結果の概要について」(2024年1月25日株式会社東京証券取引所)

● 今後も福利厚生制度を拡充していくことで従業員が一致団結し、一丸となって会社成長を達成していく

【奨励金額の上限について】

年間	給与	
奨励金支払い対象となる積立額上限	120,000円 (10,000円/月)	
奨励金額上限	120,000円 (10,000円/月)	付与率 100%
積立額上限	600,000円 (50,000円/月)	奨励金を含め 最大 720,000円



5

補足資料

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



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
Hisahiro
Chofuku
COO



海外事業



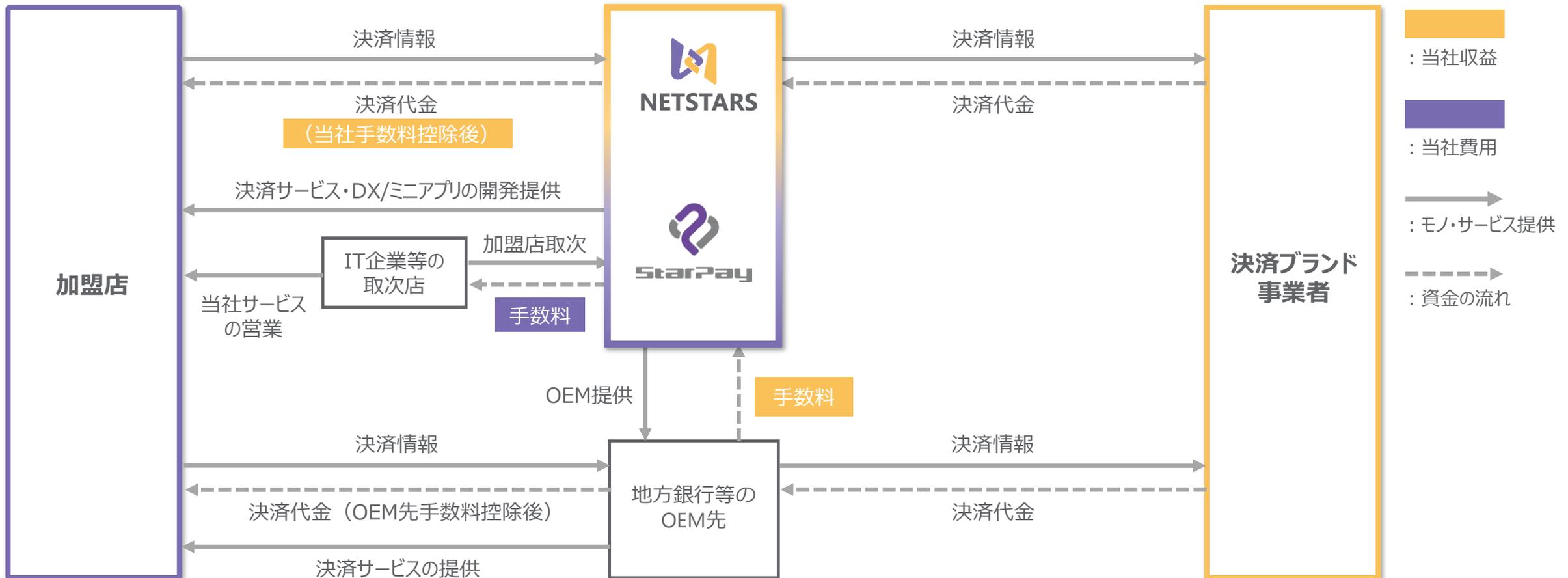
山口 康樹
Koki
Yamaguchi
Director



*注 ロゴは当社経営陣の過去の所属組織・団体を掲載

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 –

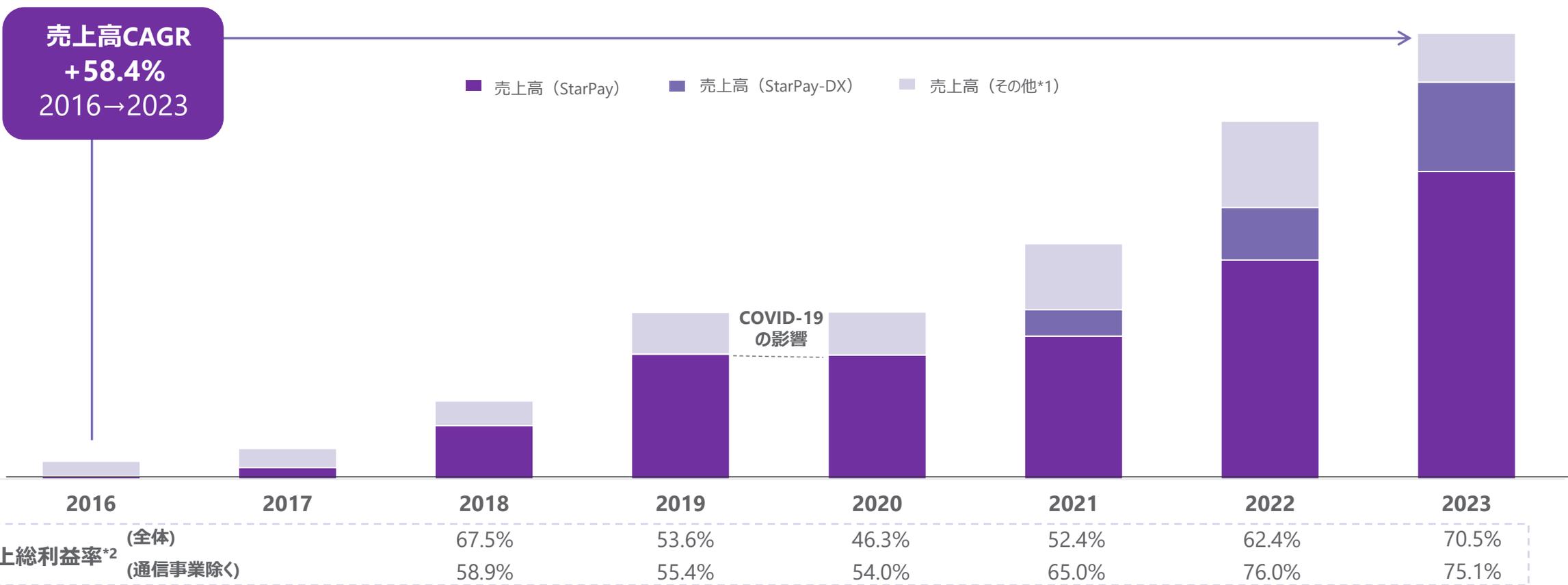
当社を通じて多様な決済手段に対応するキャッシュレス決済ゲートウェイサービスを加盟店に対して提供。
 また、加盟店にとって負担となる複数決済ブランドとの契約や審査、精算プロセスをワンストップで提供



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

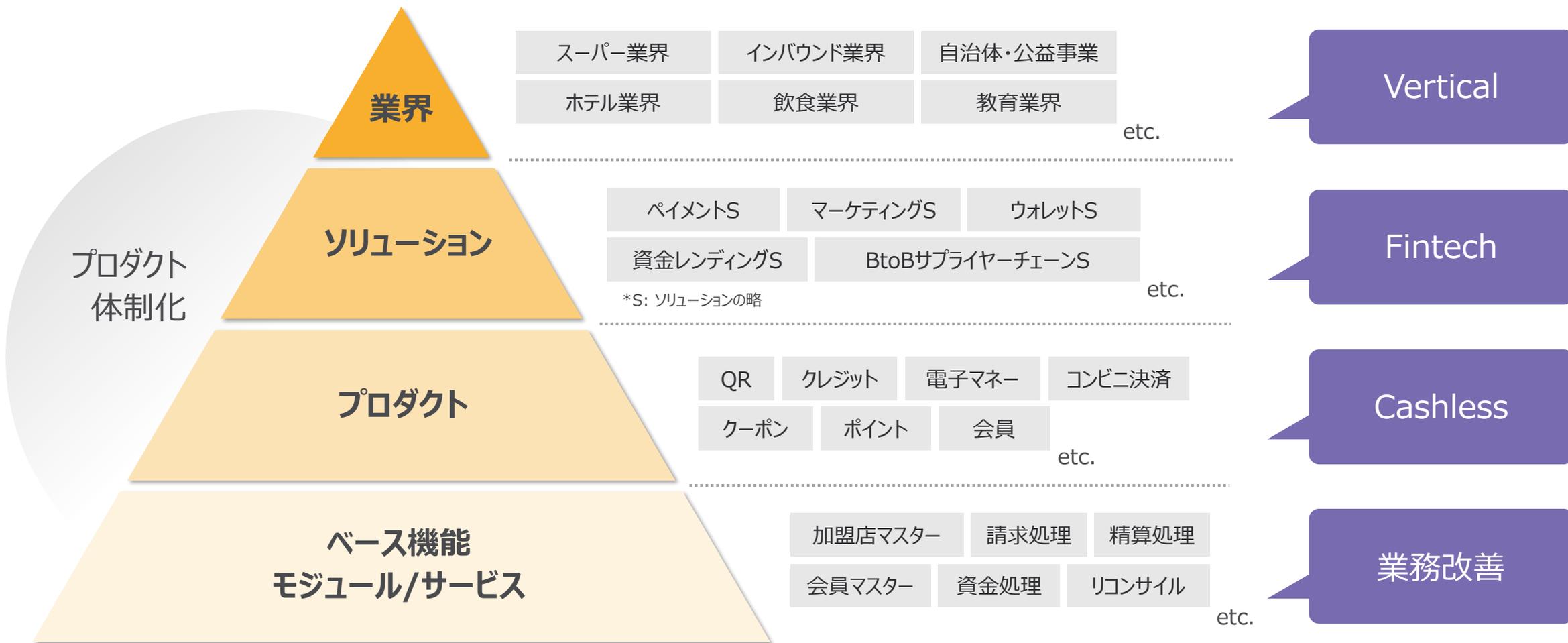
2020年はCOVID-19がインバウンドの決済額に影響を与えたものの、国内ブランドの利用増加がカバー、以降も売上高は順調に拡大



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

*2 売上総利益率は監査後の実績値(下段は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



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

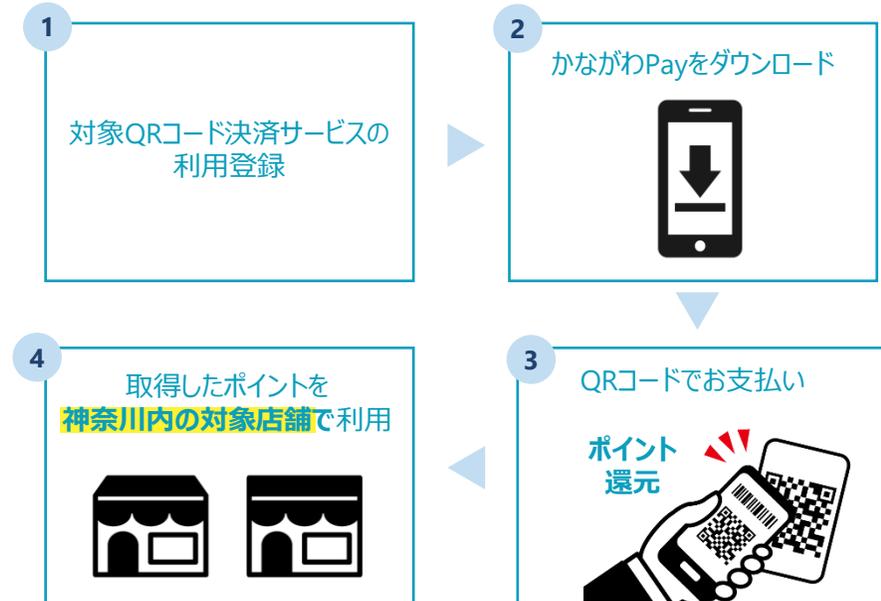
- ✓ スナックコーナーの混雑緩和、行列防止による顧客体験の向上
- ✓ スタッフの業務効率の改善と生産性の向上



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 ……「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)



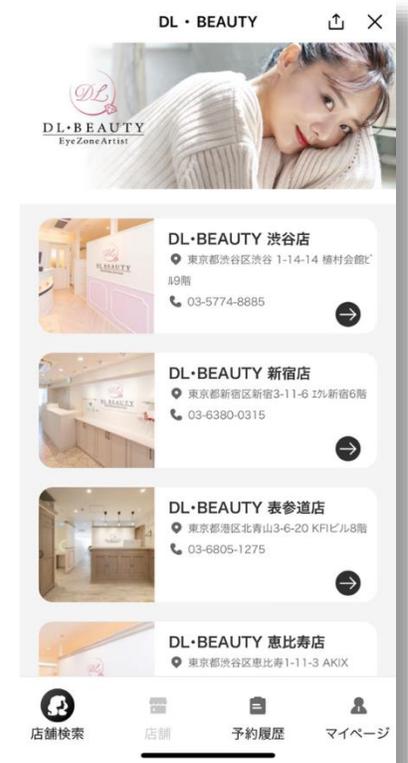
レジャーチケット 購入ミニアプリ
※画面はイメージです

ハートアップ° (LINE)



会員管理

Hyper Soft (LINE)



美容室予約

要約連結損益計算書

(百万円)

	2021/12期	2022/12期	2023/12期
売上高	1,963	2,987	3,720
売上原価	934	1,122	1,099
売上総利益	1,029	1,864	2,621
販売費及び一般管理費	2,042	2,419	2,943
営業損失	△ 1,013	△ 554	△ 321
営業外収益	13	6	4
営業外費用	13	18	12
経常損失	△ 1,013	△ 566	△ 329
特別損失	—	2	14
税金等調整前当期純損失	△ 1,013	△ 568	△ 343
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	△ 347



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。