

# 營業報告書

## 一、經營方針

隨著台灣行動支付的普及率快速上升，行動支付的品牌增加，街口支付的目標是創造完全走不同金流的支付方式，一方面是與綁定信用卡的眾多品牌做出區隔性，一方面是利用網路效應，減少中間商，降低支付成本，並突破信用卡支付的限制。

## 二、實施概況

街口支付目標以綁定銀行帳戶扣款為未來主要支付方式，今年已完成串接了17家主要銀行的帳戶扣款系統。而街口支付初期TA將以年輕人為主，因此今年街口支付成功進入了各大校園，與校園深度合作，培養學生族群習慣使用街口支付。在其他應用場景方面，街口支付除了持續快速拓展線下使用通路，已達到約8萬個支付點，街口支付今年並增加了更多公共事業線上繳費功能，並同時上線了捐款功能，盡企業社會責任幫助弱勢團體。而在今年第四季，街口支付同時開始了線上購物的支付，並與各大電商、品牌串接。

## 三、營業計畫實施成果：

街口支付在今年取的電子支付機構執照後，全年共計11個月突破了2千5百萬筆交易。而比較開業的二月與十二月，交易筆數成長成約3倍，達到320萬筆，而在轉帳筆數上，更是成長成約6.5倍，於12月突破13萬筆轉帳。今年用戶達到66萬人，已活躍比例來看約為60%，每個活躍用戶每月使用8-9次街口支付，表示使用者快速增加的同時，有滿意的留存率並培養了很高的用戶黏稠度，漸漸以方便性取代補貼來留住用戶。

## 四、營業收支預算執行情形

### (一)營業收入部份

街口支付年度營收約為四千三百萬元。收入為支付手續費收入，預期2019年能以4倍數成長，達到一億七千萬元。

### (二)營業支出部份

街口支付年度費用約為兩億七千萬元，其中行銷費用約為一億一千萬元。預計2019年將漸漸減少行銷費用，並降低支付成本，總預估費用降為兩億元。

## 五、獲利能力分析

街口支付今年以增加商戶、用戶為主，因此投入金額較高，今年虧損約為兩億三千萬元，但由於支付市場空間尚有大幅成長空間，因此前期投入是符合未來所能培養出來的收益。預計在2019年營收持續快速增加、支付成本下降、行銷費用下降、新種業務增加的情況下，預估虧損能縮小到五千萬元。

## 六、研究發展狀況

街口支付以打造獨特、更好的支付方式持續改變消費者習慣，在方便性與比較其他支付方式的成本比較，街口支付勢必佔有絕對的優勢，僅是改變消費者習慣需要時間培養。街口支付在深耕經營後，也擁有許多消費行為數據，2019年起將開始提供利用數據匹配用戶與商戶的服務，能增加新營收來源並帶給商家更有效率的行銷模式。支付服務也將從境內走到境外，讓消費者在海外有更好的支付選擇，街口支付能提供更好的匯率與去除中間商替用戶省下1.5%的跨境手續費。街口支付2019

年也將往金融科技發展，與各銀行、保險、投信等金融機構合作結盟，推動普惠金融，讓台灣消費者能更容易接觸到金融服務。街口支付並將以人才為重，尤其在技術人員，提高技術人員人數比重與能力，為台灣將好的技術人才留在台灣公司內，並不斷往技術導向為發展目標，往大數據、機器學習、人工智能發展，將支付服務持續優話的更完整，在支付服務外，以最好的技術能力幫助街口支付商戶降低營運與行銷的成本，並在金融科技領域提供使用者最好的金融服務。

負責人：



經理人：



主辦會計：

