

街口電子支付股份有限公司

108年度營業報告書

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。1.與綁定信用卡的眾多品牌做出區隔性，並利用不受信用卡限制的優勢，發展轉帳、金融商品支付、跨境交易等業務。2.利用電子支付的優勢(方便、實名制)，加強與各類型網路平台合作。3.利用收集的資料，去識別化的讓商家使用發優惠券(街口券)，因擁有使用者常出現位置的資料，使中小線下商戶能更精準的發送優惠券給適合的目標顧客，長期使街口支付能成為有效率的商家行銷平台。

二、實施概況

1.街口支付持續深耕通路端，從北部開始，108年起中南部也漸漸有所突破，商戶快速增加。2.推廣轉帳功能，利用過年發紅包等方式，使轉帳金額大幅拉升(1156%成長)。3.日本線下跨境支付在108年底完成部分重要通路的拓展，並持續與日本知名企業合作拓展通路，但因新冠病毒影響，旅遊完全停滯，導致跨境交易尚未能有較好的交易量，預期病毒影響過後，通路將更加完善，對交易量能有明顯貢獻。4.保險局、證期局相繼通過能以電子支付付款保險、基金，也已與多保險、投信洽談合作中，將在109年開始發酵。5.完成與台灣前五大電子商務網站串接，也開始與各類共享平台合作(共享機車、共享手機充電...)。6.街口券開始年末執行，商戶發送初期有不錯的成效，短期內商戶自行發出數十萬張優惠券。街口支付自身也發街口券，行銷方式從以前人人皆享活動到現在依據不同消費行為給予不同與戶不同的優惠券，更有效影導人流消費，也同時降低行銷費用。

三、營業計畫實施成果：

街口支付於107年度取得專營電子支付執照，截至108年底，用戶數、總交易筆數、代收付交易金額、儲值金額、轉帳金額及其成長率概況如下：

單位:千人、千筆、新台幣千元

項目	108年度	107年度	增加數	成長率
用戶數	1,616	662	954	144%
總交易筆數	58,954	24,309	34,645	143%
代收付交易金額	11,247,041	3,758,820	7,488,221	199%
儲值金額	16,108,041	1,718,154	14,389,887	838%
轉帳金額	6,668,969	530,780	6,138,189	1,156%

108年度各項數據與107年度相比，皆大幅成長，至109年3月用戶數達220萬人，且忠誠度高，顯示用戶越發重視便利性及使用者體驗，而不再僅因補貼而使用街口支付。

四、營業收支預算執行情形

(一)營業收入

街口支付108年度營收約為一億一千萬元。收入為支付手續費收入，預期109年能以超過2倍成長，達到二億三千萬元。

(二)營業成本及費用部份

街口支付108年度營業成本及費用約為四億五千萬元，其中行銷費用約為二億二千萬元。預計109年將漸漸減少行銷費用，並降低支付成本，總預估費用降為三億元。

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，今年虧損約為三億四千萬元，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2020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，預估虧損能縮小到二億元。

六、研究發展狀況

街口支付將持續以”改變”為主，改變付款來源能降低成本，回饋更多給消費者，並以無信用卡的限制拓展更全面的業務。目前支付已達40%非以信用卡支付，並逐漸提升，在各銀行推出高額回饋信用卡時能有如此成績，表示這塊市場尚有很大空間，也是最直接取代現金的方式。逐漸改變消費者習慣，轉帳不用去銀行也不用拿現金，用電子支付快速又有紀錄，108年的暴衝式成長，也代表有更大的成長空間。以電子支付讓年輕族群更容易開始接觸金融產品，在所有調查中，銀行等業者都以服務金字塔頂端的客戶，大額貸款、理財為主，年輕人在金融知識與接受的服務非常淺薄，與各銀行、保險、投信等金融機構合作結盟，推動普惠金融，讓年輕人能更容易接觸並理解金融服務，街口支付勢必佔有絕對的優勢。街口支付並將以數據為重，作為商戶行銷最強大的平台、對用戶配對最適合的金融商品、甚至優化信用評等。技術面上持續往大數據、機器學習、人工智能發展，將支付服務持續優化的更完整，以最好的技術能力幫助商戶降低行銷、營運成本，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：

