

# 街口電子支付股份有限公司

## 110年度營業報告書

### 一、經營方針

街口支付自107年度取得專營電子支付執照以來，一直秉持著讓所有人享受到最好的金融服務的精神，近年台灣行動支付普及率逐年攀升，民眾也更加習慣拿出手機的結帳流程，街口從支付出發，整合發票載具、會員點數累積、自動會員變價等支付流程必經功能，並結合多元應用場景，打造用戶體驗最完善、最安全便利的服務。

### 二、營業計畫實施成果

#### 1. 綜合營運狀況

截至110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：

項目	110年度	109年度	增加數	成長率
累計用戶數	5,202	4,001	1,201	30.02%
總交易筆數	116,205	104,938	11,267	10.74%
代收付交易金額	33,653,467	24,700,244	8,953,223	36.25%
儲值金額	61,954,333	38,904,962	23,049,371	59.25%
轉帳金額	24,029,870	16,161,292	7,868,578	48.69%

(單位：千人、千筆、新台幣千元)

110年度第二、三季，台灣因新冠肺炎實施三級管制，導致經濟活動受到大幅限制，街口支付轉向推廣電商交易，同時配合經濟部的五倍券政策及各地方政府的消費振興計畫，110年度在各項營業數據上仍維持平均37%的成長幅度，各業務指標佔有電子支付市場之領先地位，包含代理收付實質交易（市佔率48%）、轉帳（市佔率39%）及儲值（市佔率38%）。

#### 2. 連結銀行帳戶串接狀況

110年度新增2間銀行：京城銀行、安泰銀行；截至110年底已上線之合作銀行共計25家。

#### 3. 合作通路覆蓋率

110年度新增超過4萬個支付點，共計20萬個支付點，範圍包括知名百貨台中廣三崇光百貨、台中中友百貨；知名生活通路家樂福、摩曼頓、鞋全家福、大樹藥局；知名餐飲品牌麥當勞、屋馬燒肉、可不可茶飲、拉亞漢堡、閃電咖啡；電商品牌Uniqlo、KKDay、

KLOOK、D+AF等；中國石油數百個加盟點以及數萬個分佈於六都的街邊店。

4. 繳費項目更多元

首度跨足電信費用，於本年度新增中華電信費，同時在交通費用領域新增交通罰鍰、汽機車燃料使用費、頭份市路邊停車費等項目

5. 加入財金資訊公司跨機構轉帳交易體系

110年度10月跨機構轉帳上線後，即在同年12月達到單月轉出總筆數94,522筆、總金額514,603仟元，單月轉入總筆數5,277筆、總金額20,527仟元，在電子支付機構間排名第一。

### 三、財務收支

本公司截至110年12月31日止，營業收入292,683仟元，營業成本334,041仟元，營業毛損41,358仟元，營業費用422,924仟元，營業外收入及支出7,521仟元，稅前淨損456,761仟元。

### 四、111年度發展計畫

展望111年，疫情之下各行各業數位轉型需求情烈，本公司將以「數位轉型的推動者（Digital Transformation Pusher）」為業務主軸，持續精進各項既有業務、發展新應用服務、擴增支援通路數及活躍用戶數，提供使用者及特約機構更方便快速的金流服務。與此同時，為利公司健全經營、業務永續發展，本公司亦專注於縮減虧損計畫，預計114年轉虧為盈。

#### 【111年度六大重點發展策略】：

1. 配合110年度7月份新上線之電子支付機構管理條例新法，針對使用者身分確認機制、資訊系統安全控管作業進行強化，為多元業務發展做足準備；
2. 與國際組織共同發行附隨電子支付帳戶儲值卡，大幅提升街口帳戶適用場域、活化街口帳戶的動用率；
3. 強化場景經營能力，提升保險支付、授權扣款、定期定額場景支付覆蓋率以提升營收；
4. 積極新增除了店家手續費收入之外的營業收入管道，發展廣告導流服務，將儲值、提領、轉帳之流量轉換為廣告收益；
5. 加強用戶及店家活躍計畫，擴大黏著客群以降低對行銷補貼之依賴；
6. 強化資訊系統穩定度，提供全年無休的服務。

董事長：



經理人：



會計主管：

