

街口電子支付股份有限公司

111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111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 | 111年度 | 110年度 | 增加數 | 成長率 |
|---------|------------|------------|------------|--------|
| 累計用戶數 | 5,966 | 5,202 | 764 | 14.69% |
| 總交易筆數 | 146,949 | 116,205 | 30,744 | 26.46% |
| 代收付交易金額 | 38,665,344 | 33,653,467 | 5,011,877 | 14.89% |
| 儲值金額 | 77,389,716 | 61,954,333 | 15,435,383 | 24.91% |
| 轉帳金額 | 42,062,367 | 24,029,870 | 18,032,497 | 75.04% |

(單位：千人、千筆、新台幣千元)

111年度在各項營業數據上仍維持成長，尤其110年度10月跨機構轉帳上線後，大幅提升本公司之轉帳金額，各業務指標仍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42%）、轉帳（市佔率33%）及儲值（市佔率29%）。

2. 連結銀行帳戶串接狀況

111年度新增2間銀行：華南銀行、樂天銀行；截至111年底已上線之合作銀行共計27家。

3. 合作通路覆蓋率

111年度新增超過5萬個支付點，共計25萬個支付點，範圍包括知名百貨LEECO OUTLET、太平洋百貨豐原館、PARK2草悟廣場等；知名生活通路喜互惠生鮮超市、生活工場、國立故宮博物院、香奈兒化妝品專櫃、G2000等；知名餐飲品牌鬍鬚張、麥味登、一之軒、六扇門、美珍香、國賓A cut等；電商及OTA服務愛奇藝、KKBOX、等；以及數萬個分佈於六都的街邊店。

4. 繳費項目更多元

本年度新增彰化縣路邊停車費及遠通eTag儲值，更進一步完善全國交通費用之整合，同時台北市智慧支付平台亦新增社宅租金、市立設施門票、各式地方罰鍰等29項費用。停車費整合進度：

- 6個直轄市：全數完成，台北市、新北市、桃園市、臺中市、臺南市、高雄市
- 16個縣市：截至目前為止已完成11個縣市，包含基隆市、新竹市、嘉義市、新竹縣、苗栗縣、彰化縣、嘉義縣、宜蘭縣、花蓮縣、臺東縣、澎湖縣；僅餘金門縣、連江縣、南投縣、雲林縣、屏東縣尚待整合

5. 用戶權益更新

本公司提供「前月28日至當月27日」完成任何一筆街口付款交易之用戶15次免費提領及5次免費跨轉之優惠，針對不符合上述條件之用戶，於本年度5月1日起收取每筆15元之提領手續費，於11月1日起收取每筆15元之跨機構轉帳手續費。

三、財務收支

本公司截至111年12月31日止，營業收入360,110仟元，營業成本350,690仟元，營業毛利9,420仟元，營業費用284,075仟元，營業外收入及支出14,970仟元，稅前淨損259,685仟元。本年度首度營業毛利全年轉正，且稅前淨損較110年度減少43%，足見本年度虧損縮減計畫之成效。

四、112年度發展計畫

展望112年，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。本公司於111年已達到毛利轉正，未來將專注於擴大業務規模以提升營業收入，以利公司健全經營、業務永續發展，達到114年轉虧為盈之目標。

【112年度五大重點推動策略】：

1. 全球解封後跨境旅客，以日本市場為首，積極拓展跨境旅客付款服務；
2. 持續推動JKO Fintech Hub - 嵌入式金融服務，與金融機構合作，增長既有之保險、貸款業務，擴增存款、投資、先買後付等服務；
3. 行銷策略轉型，透過用戶分級經營，全面提升用戶之使用頻次及回饋有感度；
4. 優化店家及消費者雙端之客戶服務流程，提升整體客服滿意度；
5. 提升組織運作效率、加強資訊安全及風險管理。

董事長：



總經理：



會計主管：

