

街口電子支付股份有限公司

112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，始終秉持著讓所有人都能方便地享受到最好的金融服務的精神。本公司不僅深入從用戶支付體驗出發，完成業界首創整合了付款條碼、發票載具和會員點數累積的支付功能，並不斷拓展與結合更多用戶日常所需的應用場景。同時，本公司也未止步於支付服務，於 110 年起開始打造 JKO Fintech Hub - 嵌入式金融服務，與金融機構合作提供保險、店家貸款等一站式便利服務，更於 112 年推出業界首創結合電子支付帳戶與數位存款帳戶的「街利存帳戶」創新服務，並因此榮獲了國際指標性財經媒體《財資雜誌 (The Asset)》所舉辦的「Triple A Digital Awards 2024」之「最佳數位金融合作案例」大獎肯定。本公司將持續以支付為核心出發，透過建構更為完善的金融生態圈來創造價值，致力於不斷提供更優質的產品服務與解決方案，以真正滿足用戶與商戶的需求。

二、營業計畫實施成果

1. 綜合營運狀況

截至 112 年底，用戶數、總交易筆數、代收付交易金額、轉帳金額及其成長率概況如下：

項目	112 年度	111 年度	增加數	成長率
累計用戶數	6,397	5,966	431	7.22%
總交易筆數	159,008	146,949	12,059	8.21%
代收付交易金額	43,556,604	38,665,344	4,596,932	11.80%
轉帳金額	42,228,738	42,062,367	166,371	0.40%

(單位：仟人、仟筆、新台幣仟元)

儘管在 111 年起陸續針對提領與跨轉調整手續費收取制度後，本公司整體轉帳金額之增長受到一定程度的抑制，不過在各項核心營業數據上，112 年度仍維持穩健成長，並於電子支付市場處於領先地位。

2. 連結銀行帳戶串接狀況

112 年度新增串接 LINE Bank 連線商業銀行；已串接之日盛國際商業銀行正式併入台北富邦商業銀行。截至 112 年底已上線之合作銀行共計 27 家。

3. 合作通路覆蓋率

112 年度新增超過 5 萬個支付點，共計 30 萬個支付點。主要範圍包括知名百貨動

美誠品綠園道、秀泰生活、裕隆城、NOKE 忠泰樂生活等；知名生活通路 IKEA、LG 樂金、CHARLES & KEITH、Roots、HOLA 和樂家居、台北君悅酒店、POP MART、躍獅連鎖藥局、正好停車場、各地國民運動中心等；知名餐飲品牌梁社漢排骨、潮味覺、老先覺、宮原眼科等；線上平台 SHOPLINE、ZALORA、TutorABC、媽咪愛、WEBTOON、gametower 遊戲等；以及眾多分佈於六都的街邊店。此外，本公司亦與高雄市政府交通部合作啟用乘車碼付款服務，使用範圍涵蓋高雄市捷運、公車、輕軌、渡輪等大眾交通運輸工具，擴展更豐富的生活應用場景。

4. 繳費項目更多元

本年度新增南投縣路邊停車費，並針對臺北市公有停車場提供用戶綁定車號自動扣款服務；同時增加汽車代檢費及地方稅項目，進一步完善全國稅務費用之整合。除此之外，本公司與台灣電力 APP、台中通 APP（包含當地行政罰鍰繳納等功能）、中華電信網路與實體門市進行付款串接，提供用戶更便利、多元的繳費服務。本公司截至目前為止，各地路邊停車費繳納服務整合進度如下：

- 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 12 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、南投縣；僅餘金門縣、連江縣、雲林縣、屏東縣尚待整合

5. 嵌入式金融服務發展

本公司與台新國際商業銀行攜手合作，於 112 年共同推出了「街利存帳戶」服務，將銀行帳戶存款與電子支付付款的使用體驗深度結合，透過銀行開放 API 的技術，在用戶授權下進行安全加密傳輸台新 Richart 數位銀行帳戶資訊至街口支付APP，以實現一站式檢視帳戶存款餘額、移轉資金、支付扣款並獲得回饋，提供流暢無縫的數位金融體驗。

6. 全新會員等級制度實施

本公司於 112 年 4 月開始實施全新的用戶會員分級制度，該制度根據用戶的使用頻率和消費金額，將用戶分為銅牌、銀牌、金牌、白金和尊爵等五個等級（由低至高排序），根據會員等級提供每月不同次數的免費提領和轉帳權益，並配合「街利存」帳戶服務上線，提供不同程度的優惠回饋。

7. 跨境支付服務拓展狀況

本公司與日本最大的掃碼支付業者「PayPay 株式會社」（以下簡稱 PayPay）合作，自 112 年 10 月提供於設有 PayPay QR code 的日本當地商家進行正掃付款服務，店家據點遍布日本全國各地，包含東京、大阪、京都、北海道、福岡、沖繩等國人熱門觀光目的地，同時涵蓋的商家類型包括餐廳、超市、百貨、計程車、居酒屋、美容

服飾、酒店旅館等多元通路，其中不乏許多原先不支援信用卡付款方式的小型街邊店家。使用街口支付 APP 進行付款，不僅可以免去現金找零的麻煩，還能免除 1.5% 的海外交易手續費並獲得額外活動回饋，為用戶打造更為便利且優惠的跨境支付體驗。

三、財務收支

本公司截至 112 年 12 月 31 日止，營業收入 427,546 仟元，營業成本 277,111 仟元，營業毛利 150,435 仟元，營業費用 359,067 仟元，營業外收入及支出 28,922 仟元，稅前淨損 179,710 仟元。本年度營業毛利持續穩健成長，且稅前淨損較 111 年度減少 31%，足見本年度虧損縮減計畫之成效。

四、113 年度發展計畫

展望 113 年，本公司將持續精進各項既有業務、發展新應用服務、擴展支援通路數及活躍用戶數，提供使用者及特約機構更方便、快速且安全的金流服務。基於本公司於 112 年整體毛利率穩健正向成長的基礎上，未來仍將專注於擴大業務規模以提升營業收入，促進公司健全經營與業務永續發展，達到 114 年轉虧為盈之核心目標。

【113 年度五大重點推動策略】：

1. 促進跨境業務的蓬勃發展，擴展與完善以日本為首、至其他國人旅遊熱點的跨境實體付款服務，同時與更多知名線上國際品牌建立合作；
2. 致力於持續提升店家覆蓋率並深化關鍵場景經營，加入電子支付跨機構共用平臺之 TWQR 購物服務，並積極跟進相關規範發展來探索潛在新服務場景；
3. 進一步推動發展 JKO Fintech Hub - 嵌入式金融服務，與金融機構合作增長既有服務並開拓多元化的解決方案，以實現降低金融服務的門檻；
4. 透過全面性升級產品使用體驗和品牌形象設計，並以提升滿意度為核心，延長客服服務時間及精進流程環節，從而增強品牌信賴度；
5. 提升內部組織運作，同時建構更為高效、穩定且安全的技術服務基礎，強化資訊安全及風險管理，以確保業務持續增長下提供穩定高品質的服務。

董事長：



總經理：



會計主管：

