

103年度營業報告書

本公司於103年2月19日取得金管會核發之營業執照後，再於103年4月21日由統一超商正式將icash之業務全數移轉予本公司經營，業務移轉過程平順，後續亦無重大障礙及客訴發生。

本公司承接icash業務後，仍屬沉潛經營，未再新發行既有一代icash。待金管會確認本公司實際經營icash電子票證業務能力無虞，本公司隨即著手申請發行icash 2.0，並於103年10月15日經金管會核准於雙北市試賣2款共4萬張icash 2.0，再於103年10月29日全國上市。由於icash 2.0較原定時程提早一個月上市，且在統一超商全力支持發卡下，2014年icash 2.0統一超商門市卡發卡40.9萬卡，大幅超越原訂20萬卡目標，實銷卡數則達27.7萬卡。

配合icash 2.0全國上市，統一超商也協助規劃四週的CITY CAFÉ icash優惠價活動，帶動icash於統一超商之使用率，從103年6月2.68%的低點，到103年11月回升至4.81%。除了icash價活動，103年12月12日起，持200元中獎發票可於7-ELEVEN儲值icash/icash2.0的服務重新上線，也帶動icash儲值餘額自103年7月下旬 6.4億元的低點，到103年12月底已增加約3,000萬元至6.7億元。

icash轉型為電子票證之主要目的為跨業支付，並藉由發行感應式交易之icash 2.0，導入大眾交通支付。在經過超過半年以上的業務洽談及系統開發作業後，本公司於103年12月24日在康是美、多拿滋、酷聖石、21世紀、聖娜多堡等5家關係企業及葛瑪蘭客運圓山南崁線同步導入icash支付，實現icash持卡人殷殷期盼多年的願望，也讓各界看到本公司積極經營電子票證業務的決心及能力。同時本公司也不忘回饋社會，與統一超商合作，送愛心到蘭嶼，贈送蘭嶼國小小朋友OPEN小將耶誕icash 2.0及

OPENPOINT紅利點數，讓蘭嶼國小小朋友可以到蘭嶼門市兌換想要的禮物，度過難忘的耶誕佳節。

與銀行合作發行icash聯名卡為本公司後續發卡業務重大方向及主要收入來源，在上述跨業支付實績及統一超商廣宣資源協助下，103年年底前已與一銀、華南、富邦、元大、大眾等5家銀行簽訂合作發行icash聯名卡合約，玉山、中信也已確認合作意願，在104年6月icash聯名卡正式發卡前，預期第一期聯名銀行目標為10家。

103年為本公司起始發展階段，全年營業收入（不含利息收入）達6,680萬元，達成率86.93%，若還原售卡認列原則調整因素，營業收入（不含利息收入）為8,916萬元，達成率116.03%。全年稅前淨利為-6,099萬，較目標少虧損309萬元，若還原售卡認列原則調整因素，稅前淨利則為-5,186萬，較目標少虧損1,222萬元。

展望104年度，為本公司後續能否健全營運，創造穩定獲利關鍵的一年，除持續擴展合作特約機構家數及規模，創造消費者及企業客戶的購卡誘因，在需要較長導入時程的主要大眾交通業者，如台鐵、北高桃園捷運、高鐵則會持續進行業務洽談及系統開發作業，能夠較快導入的大眾交通業者，如Ubike、停車場也會安排導入，另外就是如期發行icash聯名卡，並迅速擴增發卡量，利用自動加值的便利性，快速增加icash聯名卡的支付佔比，朝icash 2.0發行短短三個月，104年1月交易金額就超越一代icash的樣版看齊。104年之營業計畫包括：

一、發行電子票證

1. 門市卡：全年發行173.2萬卡，其中百元卡150.9萬卡，非百元卡22.3萬卡。
2. 企業客製卡：全年發行40萬卡。
3. 個人客製卡：全年發行20萬卡。
4. 聯名卡：簽訂10家聯名銀行，6月發行，全年發行50萬卡。

二、 簽訂特約機構

1. 小額消費特約機構：

- (1) Q1：遊樂園入園、統一速達南港營業所
- (2) Q2：統一精工、聖德科斯
- (3) Q3：星巴克、遊樂園園內消費、超商支付代收售、必勝客、光南
- (4) Q4：百貨BU美食街、頂好、麥當勞、新光三越

2. 大眾交通特約機構：

- (1) Q1：葛瑪蘭宜蘭線、泛航通運
- (2) Q2：彰中Ubike、停車場、取得台鐵105年度多卡通標案
- (3) Q3：確認北高桃園捷運、高鐵合作意願，專案啟動
- (4) Q4：雙北Ubike、完成台鐵多卡通閘門開發

董事長

張建華 3/3

總經理

梁志祥 3/3

8
A

10-11-12