

愛金卡股份有限公司 106年度營業報告書

隨著電子化支付及行動支付時代的來臨，各式電子化支付工具除共同爭取原本使用現金支付的廣大市場外，彼此間的競爭也愈趨明顯。在面對市場競爭的大環境下，本公司在董事會的指導及支持之下，透過全體同仁遵循公司擬定的發展策略並落實執行，本公司在106年度經營成績較前一年度有顯著之成長。本公司106年度icash交易筆數較105年度成長21%，icash交易金額成長27%；營業額新台幣（以下同）358.82百萬元，較前一年度成長16.94%；稅前淨損16.05百萬元，較前一年度減少虧損24.50百萬元，營運績效有明顯的提昇。

106年度營運績效之提昇，一方面來自特約機構及發卡數的持續增加，另一方面則在既有特約機構的icash使用佔比提昇之下，帶動icash電子票證的使用金額快速成長，並因新增聯名合作銀行及與OPENPOINT策略合作增加相關之收入。

本公司在106年度陸續導入北捷、雙北公車、桃捷、基隆市公車、宜花東公車、高雄旗津渡輪等大眾交通業者，並導入56場停車場，及悠客、布萊恩紅茶、羅伯咖啡等小額支付特約機構可使用icash支付。北捷及雙北公車自2月中導入icash支付後，其icash交易金額每月都在成長中，桃捷於12月導入後亦然，搭配105年即已導入之高捷、臺鐵等交通場域之icash支付在106年亦有顯著提昇，整體大眾交通之icash支付金額於106年較105年有高達19倍的成長。

此外，在交易佔比最高的統一超商，本公司持續強化與OPENPOINT的合作，並藉由前幾年的操作學習，以波段的icash優惠價活動稼動門市推廣icash支付及門市卡之銷售，使得106年於統一

超商門市之icash交易金額較105年成長18%，icash交易金額在統一超商門市的營收佔比也提昇了1.24%，並成功帶動106年門市卡銷售卡數較105年成長17%。

在銀行聯名卡業務的推展上，於106年持續增加2家合作銀行，並穩定增加發卡數量，相關業務收入於106年較105年成長5%。

在新型態支付工具的運用上，本公司於106年6月起與中華電信合作推出『NFC手機icash 2.0』，並於11月起於『NFC手機icash 2.0』加入聯名卡功能，讓中華電信用戶可以輕鬆於手機下載icash 2.0，並以手機直接使用icash 2.0功能進行支付，踏出行動支付的第一步，為未來icash行動支付的功能建立重要的基礎。

雖公司在106年有不錯的經營成績，仍需從以往的經營分析中尋找可以再深入強化的地方，以加速成長動能。以提昇特約機構之icash交易金額來說，雖整體而言在106年有27%的成長，然其中仍有成長不如預期的特約機構，因此如何從其他特約機構的成功案例，因應特約機構特性及需求作適度調整來加以複製，帶動icash交易的成長幅度，是業務團隊接下來的重要工作之一。

再就特約機構的導入來說，如何藉由主管機關已開放的委外收單及端末設備併機等業務之執行，透過與外部機構的合作及協助，來擴大接觸店家的觸角，進而爭取成為公司的特約機構，加快特約機構的導入速度，也是業務團隊應努力的方向。

展望107年度，本公司仍將持續維持各項主要KPI的成長，並將加速新特約機構之導入。

在特約機構的推展上，除了配合政府軌道運輸建設及多卡通政策，預計將陸續導入高雄輕軌、台中捷運、各縣市公車、公共腳踏車等大眾交通業者外，也將全面導入停車場業者支援icash支付，並藉由委外收單、端末設備併機之業務執行來加速簽訂特約機構，創造持卡人更便利的使用環境，以提升icash的使用頻率及黏著度。同時，在特約機構的經營上，將搭配icash優惠價活動、行動支付商機、結合OPENPOINT累點權益及行銷機能、導入外部資源（如銀行、電信公司、wallet支付平台）提供持卡人優惠等，持續稼動icash交易金額的提昇。

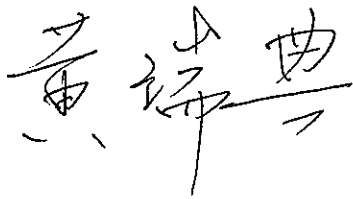
在icash電子票證的銷售發行上，除聯名卡的發行外，本公司亦將依以往銷售數據找出消費者喜好的卡面設計類別，並據以開發新的卡面圖像，利用收集、event創造話題及市場聲量以維持售卡量。此外，並將積極推廣企業客戶之福利金儲值業務，提案引導企業客戶將提供給員工之福利品轉成icash儲值金，除讓員工對福利品的選擇性變多之外，亦可確實稼動icash交易金額。

在聯名卡業務推展上，將積極向尚未合作的前10大發卡銀行提案聯名合作模式，並對既有聯名銀行提案爭取高發卡量產品附加icash功能，以確實提昇icash聯名卡之發卡數。

在行動支付業務的發展上，繼106年與中華電信合作推出『NFC手機icash 2.0』之產品後，本公司亦將於107年與其他電信業者合作推出同類型產品，讓各家電信公司的用戶皆有機會於手機下載icash 2.0，並以手機直接使用icash 2.0功能進行支付。除了上述NFC SIM型態的行動支付外，本公司亦將研擬雲端錢包或其他行動支付方案之可行性及合作機會，持續擴大行動支付業務領域。

配合各項業務的推展，本公司亦將規劃搭配特約機構店頭廣
宣、收銀櫃台支付告知、特約機構聯合行銷、社群媒體經營等之執
行，來強化icash行銷活動之宣傳，並長期與消費者溝通icash電子票
證使用場域，以加深其對icash的記憶度，繼而培養icash的使用習
慣，來持續提昇icash的市場佔有率，並期許icash成為市場上最好
用、最便利的支付工具。

董事長



總經理

