

全盈支付金融科技股份有限公司

營業報告書

民國 111 年度

一、經營方針

全盈支付金融科技股份有限公司（以下簡稱：全盈支付）於民國 111 年 4 月下旬正式開業，開業以來致力於推廣電子支付之廣泛運用、創新系統功能及提升附加價值，聚焦於 B2B2C 策略，借用晶片概念提出 Payment inside，採用 inside 合作夥伴 SDK 與 API，合作夥伴無須改變既有會員習慣，即可享受全盈支付提供額外之金融服務，雙方更可透過相互聚集會員，降低彼此經營會員成本。全盈支付從賦能策略出發，與通路及合作夥伴彼此合作，共同開創會員經營，建構支付金融生態圈藍海。

二、營運表現

1. 營運交易狀況

於民國 111 年 4 月下旬正式開業，截至民國 111 年 12 月 31 日止，累計用戶數 1,000 千人，代理收付交易額 3,539,384 仟元，儲值金額 438,258 仟元，轉帳金額 11,772 仟元。

2. 連結銀行帳戶串接狀況

於民國 111 年 4 月下旬正式開業，截至民國 111 年 12 月 31 日已上線之銀行為玉山銀行、台新銀行、國泰銀行、富邦銀行、元大銀行、新光銀行、華南銀行、中華郵政、第一銀行、永豐銀行、兆豐銀行、臺灣銀行等，共計 12 家。

3. 合作通路開發情況

於民國 111 年 4 月下旬正式開業，截至民國 111 年 12 月 31 日共計超過 10 萬已簽約合作通路，範圍包括全家超商、智生活、ChargeSPOT、大戶屋、bb.q CHICKEN、屈臣氏、新東陽、天仁茗茶、東森寵物、丁丁藥局、The Body Shop、Aftee、101 文具天堂、仁愛眼鏡、神腦國際、麗嬰房、Wemo、嘟嘟房、柯達大飯店及 OWL 智慧寄物櫃等。

三、財務收支

全盈支付於民國 111 年 4 月下旬正式開業，截至民國 111 年 12 月 31 日止，營業收入 17,195 仟元，營業成本 33,798 仟元，營業毛損 16,603 仟元，營業費用 142,157 仟元，營業外收入及支出 5,509 仟元，稅前淨損 153,251 仟元。

四、發展計畫

全盈支付新年度將聚焦在 3E 開放策略，組建「場景金融聯盟」，拚會員數再翻倍：

第一、嵌入式金融(Embedded Finance)賦能再升級，暨去年賦能「場景夥伴」支付模組與全家點數資源後，再增客製微金融服務；第二、深化共好生態圈 (Engaged Ecosystem) 繼零售、社區、職場場景後，將於今年度嵌入銀行 App；第三、數據賦能(Data Empower) 精準行銷，擴大運用支付數據助攻場景夥伴洞察會員需求、深化會員經營。

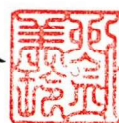
民國 112 年度主要發展方向：

1. 強化多元剛性場景間連結，加深會員使用黏著度。
2. 積極新增 Inside APP 之合作品牌，擴大金融服務生態圈。
3. 開通路邊停車、水電瓦斯及管理費等繳費服務，滿足會員日常生活需求。
4. 陸續推出創新微金融服務項目，解決會員痛點或增進使用者體驗、包括保險、貸款及理財服務等。
5. 從用戶的生活需求出發，透過與合作夥伴嵌入全盈支付，實現 B2B2C 的發展策略。
6. 規劃日後推出全盈獨立 App，強化品牌識別、提升客戶滿意度及增加收益等長遠經營目標。

董事長：薛東都



經理人：劉美玲



會計主管：王怡方

