

全盈支付金融科技股份有限公司

營業報告書

民國 112 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：本公司）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，雙方更可透過相互聚集會員，降低彼此經營會員成本。

民國 112 年度本公司聚焦 3E(Embedded Finance, Engaged Ecosystem and Data Empower) 開放策略，繼賦能支付模組與全家點數資源後，首創嵌入銀行 App 服務的電支業者，並加入財金跨機構共用平臺購物功能及 TWQR，透過加入 TWQR 快速增加用戶可用通路與支援通路的覆蓋率，深化會員經營的接觸範圍。本公司透過跨界合作共享資源打造「支付生態圈」，一同提高會員滿意度。此外，為期能多元發展會員互動並提供更全面金融服務體驗，於民國 112 年 12 月底推出獨立 APP。

二、營運表現

1. 營運交易狀況

截至民國 112 年 12 月 31 日止，累計用戶數已達 1,911 千人，112 年度累計代理收付實質交易額 10,339,597 仟元，累計儲值金額 2,035,381 仟元。

2. 連結銀行帳戶串接狀況

民國 112 年度新增合作銀行包含台灣中小企銀、彰化銀行及土地銀行 3 家，截至民國 112 年 12 月 31 日已上線之銀行為玉山銀行、台新銀行、國泰世華、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、台灣中小企銀、彰化銀行及土地銀行等，共計 15 家。

3. 合作通路開發情況

民國 112 年度新增超過 4 萬個支付點，累計已超過 14 萬個合作支付通路點，通路類型包括零售、餐飲、交通、電商等食衣住行生活必需場域，主要通路有全家超商、

智生活、PChome、東森購物、91APP、大戶屋、bb.q CHICKEN、屈臣氏、新東陽、台灣大車隊、大都會車隊、易停網、城市車旅、Wemo、嘟嘟房、ChargeSPOT、天仁茗茶、東森寵物、寵物公園、丁丁藥局、The Body Shop、Aftee、101 文具天堂、金石堂、小林眼鏡、仁愛眼鏡、神腦國際、麗嬰房、柯達大飯店、OWL 智慧寄物櫃及 i 郵箱等。

三、財務收支

民國 112 度營業收入 54,783 仟元，營業成本 53,158 仟元，營業毛利 1,625 仟元，營業費用 204,218 仟元，營業外收入及支出 7,772 仟元，稅前淨損 194,821 仟元。

四、發展計畫

從經營會員、提供用戶所需的服務出發，未來電子支付產業競爭將會走向圈粉方式，因各家電子支付都能藉由財金跨機構共用平台在相同特店使用，如何維繫既有會員連結，讓用戶持續使用，除祭出優惠補貼，另一方面就是提供差異化服務黏住用戶，例如本公司針對微型企業提供薪轉服務，利用電支帳戶作為 5 人以內微型企業的薪轉帳戶等。讓全盈+PAY 不僅是支付工具，未來更要圈粉，針對用戶的需求提供吸引用戶的服務。

民國 113 年度主要發展方向：

1. 多元剛性場景會員心占率經營，增加用戶活躍度及使用頻率。
2. 持續深化經營或新增嵌入場景，包括零售、社區、職場及金融服務等生態圈。
3. 多元微金融服務解決會員及場景痛點及優化使用體驗、包括保險、貸款及理財等金融服務。
4. 以支付為基礎，提供企業解決方案，創造新模型收益，達成經營目標。

董事長：薛東都



總經理：劉美玲



會計主管：王怡方

