



全盈支付金融科技股份有限公司

營業報告書

民國 113 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多元運用場景、創新系統功能及提升附加價值，聚焦於 B2B2C 策略，以嵌入式支付金融科技概念提出 Payment inside，成為企業合作夥伴間可透過相互聚集會員，降低彼此經營會員成本。

本公司聚焦 3E(Embedded Finance, Engaged Ecosystem and Data Empower)開放策略，賦能支付模組與全家便利商店點數資源，嵌入生活與金融等多元服務場景的電支業者，並加入財金跨機構 TWQR 共用平臺，快速增支付使用通路與提升通路品牌覆蓋率，深化會員經營。本公司將持續與跨界合作共享資源打造「支付生態圈」，提高會員滿意度，期能創建多元金融支付發展，並提供會員與合作企業更全方位金融服務體驗。

二、營運表現

1. 營運交易狀況

截至民國 113 年 12 月 31 日止，累計用戶數已達 220 萬人，113 年度累計代理收付實質交易額 86.67 億元，113 年度累計儲值金額 14.39 億元。

2. 連結支付工具串接狀況

截至民國 113 年 12 月 31 日止，已上線之合作銀行帳戶為玉山銀行、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；本公司已支援 31 家金融機構發行之信用卡。

3. 合作通路開發情況

截至民國 113 年 12 月 31 日止，累計已超過 30 萬個合作支付通路點(包含透過電支跨機構共用平台共通之支付點)，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、統領百貨、大魯閣新時代、台鋼雄鷹棒球場、富邦悍將棒球場、花蓮 DCC 洄瀾廣場、新東陽、台灣大車隊、大都會車隊、停車大聲公、Autopass 麻吉行得通、國營台灣鐵路、易停網、城市車旅、Wemo、嘟嘟房、ChargeSPOT、天仁茗茶、85 度 C、Mr.Wish、迷客夏、達美樂披薩、小木屋鬆餅、東森寵物、寵物公園、丁丁藥局、The Body Shop、Atee、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，以及透過電支跨機構共用平台之眾多街邊店。此外，本公司與台鐵合作行動(條碼)支付服務，擴展大眾交通運輸工具之生活應用場景。

4. 產品服務狀況

截至民國 113 年 12 月 31 日止，發展嵌入式模式於各行動服務運用程式，並新增全盈+Pay APP 提升支付品牌溝通完整覆蓋，並提供多元產品服務。生活場景加入中華電信費及 14 縣市路邊停車費繳費服務，全家通路優惠券與合作通路地圖提供用戶即時優惠資訊。積極拓展微金融服務，首家證券服務綁訂電子支付帳戶，與口袋證券合作口袋盈家及攜手國泰投信合作申購基金服務等，延伸支付投資創新金融服務。本公司致力於綠色生態，為市場上首創推出「減碳贏家」服務，參與用戶至合作通路購買低碳商品即可累積減碳紀錄，提升永續生態循環；年度拓展至 27 項減碳任務，包含綠色消費及綠色行為，通路涵蓋零售、餐飲、電子書、交通等產業；並提供用戶減碳克數可用於兌換驕傲禮等，成為企業促動員工參與低碳永續行動的全新解決方案。

三、財務收支

民國 113 度營業收入 41,067 仟元，營業成本 49,164 仟元，營業毛損 8,097 仟元，營業費用 155,227 仟元，營業外收入及支出 8,863 仟元，稅前淨損 153,450 仟元，本年度稅前淨損較 112 年度減少 27%，逐漸縮減虧損情形。

四、發展計畫

全盈支付將於 3E 策略基礎下，持續深化會員經營，提升會員心佔率：

- 嵌入式金融(Embedded Finance)賦能再升級：從支付到金融理財，提供多語系及多

項金融產品一站式服務，提升金融便利體驗，滿足消費者對便利性與效率的期待；

- 深化共好生態圈(Engaged Ecosystem)拓展新場景：新增嵌入移工場景，透過各項移工活動的參與，深入移工的生活圈並期為移工金流轉型；
- 數據賦能(Data Empower)精準行銷：綠色金融生態圈，藉由鼓勵綠色消費的行為，以獎勵方式發放減碳紀錄給消費者。

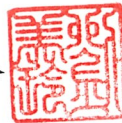
【民國 114 年度主要發展方向】

1. 經營支付普惠金融，深化數位服務體驗與優化易用性，打造聚焦生活化支付服務及境內外支付金融運用場景。
2. 深度會員經營以提高品牌價值，驅動精準行銷推廣，強化用戶活躍度及使用頻率。
3. 建構多元業務場景生態，拓展多元客群，包括國人零售生活、外籍人士新興市場服務合作與綠色金融服務等生態圈。
4. 以支付為核心串聯業務夥伴永續生態，建構創新商業模型收益，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

