

# 全盈支付金融科技股份有限公司

營業報告書

民國 114 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 月下旬正式開業以來，持續深化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。本公司以 3E(Embedded Finance, Engaged Ecosystem and Data Empower)為核心開放策略，持續賦能支付模組與全家便利商店點數資源，深化於生活與金融等多元服務場景之整合，並透過財金跨機構 TWQR 共用平臺擴大支付通路覆蓋，提升品牌能見度與市場滲透率。同時，因應支付使用族群多元化趨勢，涵蓋國人日常消費、外籍人士在台生活相關支付情境，以及重視永續消費與綠色金融之會員需求，透過差異化場景整合與在地化服務設計，強化會員參與度與整體服務體驗。本公司將持續透過跨界合作整合資源，逐步建構具延展性與包容性的多元支付生態圈，提升會員滿意度，並為會員及合作企業提供全方位的金服務體驗。

## 二、營運表現

### 1. 營運交易狀況

截至民國 114 年 12 月 31 日止，累計會員數已達 242 萬人，114 年度累計代理收付實質交易額 88.32 億元，114 年度累計儲值金額 18.92 億元。

### 2. 連結支付工具串接狀況

截至民國 114 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、臺灣中小企銀、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及部分簽帳金融卡。

### 3. 合作通路開發情況

截至民國 114 年 12 月 31 日止，累計已超過 40 萬個合作支付通路點(包含透過電子支付跨機構 TWQR 共用平臺共通之支付點)，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，主要通路有全家便利商店、智生活、PChome、東森購物網、91APP、大戶屋、bb.q CHICKEN、屈臣氏、統領百貨、大魯閣新時代購物中心、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、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、i 郵箱、微風百貨(南京店/松高店)、大樹藥局、美麗華、袖珍博物館、星舟快充、北投市場、五股市場及南仁湖等，以及透過電子支付跨機構 TWQR 共用平臺之眾多街邊店。此外，本公司與臺北捷運公司合作乘車碼服務，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 114 年 12 月 31 日止，發展嵌入式模式於各行動服務運用程式，並新增提供中小型商店店家管理 App，提升收款即時管理；以及開放支援 TWQR 信用卡服務，提升外場域支付交易。同步與移工人力仲介 App 合作導入全盈+PAY，提供外籍會員消費支付服務，提升外籍會員數及品牌知名度。全盈+PAY App 及嵌入式服務為首家電子支付業者提供 6 國語系介面，提升外籍會員之使用體驗。生活場景開過瓦斯通之瓦斯費及慈濟線上捐款等繳費服務，並開放「生活自動繳」服務提供使用者自動扣繳之功能。積極拓展微金融服務，全盈+PAY 為首家電子支付業者聯手臺灣中小企業銀行共同推出全台首創的「SIM 卡交換詐欺聯防機制」，採取主動防禦於第一線建立防護網，打造安心數位支付金融服務環境；全盈+PAY 新上線群益金鼎證券合作群益一戶通出入金帳戶投資商品出入金，延伸支付投資創新金融服務。本公司致力於綠色生態，為首家電子支付業者推出「減碳贏家」服務，減碳任務年度拓展至 49 項，包含綠色消費及綠色行為，通路涵蓋零售、餐飲、電子書、線上捐款及合作悠遊卡綁定共同會員運用於大眾運輸工具等交通產業；提供會員累積減碳紀錄可用於兌換驕傲禮等，並提供企業促

動員工參與低碳永續行動的解決方案。同時，攜手凱基銀行，透過鼓勵會員申辦電子帳單，從日常行為實踐低碳生活；合作群益金鼎證券及市民永續公司，結合電子支付、永續科技與金融理財三大領域，擴大綠色金融應用場景。

### 三、財務收支

民國 114 年度營業收入 45,251 仟元，營業成本 51,111 仟元，營業毛損 5,860 仟元，營業費用 134,172 仟元，營業外收入及支出 3,019 仟元，稅前淨損 137,013 仟元，本年度稅前淨損較 113 年度減少 11%，逐漸縮減虧損情形。

### 四、115 年重點發展計劃

本公司將持續以「支付為核心、數據為引擎」作為核心戰略，落實「一站式生活金融服務平台」之願景。115 年度將透過「新客群、新服務、新商模」三軌並進，強化國內生態圈佈局並積極開拓國際跨境市場，旨在驅動品牌價值成長並形成持續獲利的結構。

#### 【民國 115 年度核心策略】

##### 1. 多元客群經營：建立利基市場領導地位

運用會員分眾經營建立品牌心佔率，配合全盈+PAY App 多語系與專屬回饋設計，透過社群經營與在台外籍客群推廣活動，擴大品牌接觸點，扎穩品牌信任，建立會員長期價值。

##### 2. 創新商模佈局：驅動金融服務升級

深度串聯生活場景，落實跨場域、跨品牌的點數循環經濟，強化高頻場景滲透，並佈局交通及移工生活場景，提升會員交易頻次，放大合作綜效，並與關係企業及策略夥伴深度合作，提高全盈+PAY 滲透在台外籍客群的使用率。發展支付金融賦能產品，結合新興技術與商業模式，驅動創新價值並為中小型商店與會員提供加值服務，建構持續獲利的商業結構。

##### 3. 佈局跨境服務：開啟國際營收新動能

積極接軌國際支付與金融運用場景，拓展全盈支付會員至海外旅遊消費，透過合作之境外電子錢包使用全盈+PAY 支付服務；並提供海外觀光客來台使用境外電

子錢包及支援商店收款等無縫的跨境支付體驗；發展支付金融的場景運用，佈局國外小額匯兌服務，提供更即時的跨境服務體驗，創造新商模營收。

4. 強化經營韌性：落實資安防護與社會信任

積極配合法令規範，完善洗錢防制、金融阻詐聯防及安全監控防護，預先防範並強化攔阻；強化資安防護保壘，從人員到設備導入零信任架構，落實個資保護標準並強化防護，提升整體營運韌性。

董事長：薛東都



總經理：劉美玲



會計主管：謝淑因

