

街口電子支付股份有限公司

109年度營業報告書

一、經營方針

隨著台灣行動支付的普及率快速上升，行動支付的品牌增加，街口的目標是創造完全不同的支付方式。

1. 與綁定信用卡的眾多品牌做出區隔性，並利用不受信用卡限制的優勢，發展轉帳、金融商品支付、跨境交易等業務。
2. 利用電子支付的優勢(方便、實名制)，加強與各類型網路平台合作。
3. 利用蒐集的資料，去識別化的讓商家使用並發優惠券(街口券)，因擁有使用者常出現位置的資料，使中小線下商戶能更精準的發送優惠券給適合的目標顧客，長期使街口能成為有效率的商家行銷平台。

二、實施概況及營運分析

1. 有鑒於跨境電商結帳服務持續為本公司帶來充足新會員，110年度將更加重視轉換僅使用街口跨境電商結帳服務之會員成為街口+APP之會員，以提升每月活躍會員數，進而增長交易金額。
2. 街口將持續爭取跨國企業使用街口跨境電商結帳服務以有效提升利潤。
3. 109年度代理收付實質交易量已領先市場，110年度積極制訂增長代理收付實質交易等，以持續保有市場領先地位。

三、營業計畫實施成果：

街口於107年度取得專營電子支付執照，截至109年底，用戶數、總交易筆數、代收付交易金額、儲值金額、轉帳金額及其成長率概況如下：

單位:千人、千筆、新台幣千元

項目	109年度	108年度	增加數	成長率
用戶數	4,001	1,616	2385	148%
總交易筆數	104,938	58,954	45,984	78%
代收付交易金額	24,700,244	11,247,041	13,453,203	120%
儲值金額	38,904,962	16,108,041	22,796,921	142%
轉帳金額	16,161,292	6,668,969	9,492,323	142%

109年度各項數據與108年度相比，皆大幅成長，至110年3月用戶數已達432萬人，且忠誠度高，顯示用戶越發重視便利性及使用者體驗，不再僅因補貼而使用街口。

四、營業收支預算執行情形

1. 營業收入

街口109年度營收約為二億二千萬元。收入為支付手續費收入，預期110年能以超過2倍成長，達到四億四千萬元。

2. 營業成本及費用部份

街口109年度營業成本及費用約為五億七千萬元，其中行銷費用約為二億二千

萬元。預計110年將漸漸減少行銷費用，並降低支付成本，總預估費用降為三億元。

五、獲利能力分析

街口今年以增加商戶、用戶為主，因此投入金額較高，今年虧損約為三億四千萬元，但由於支付市場仍有成長空間，因此前期投入是符合未來所能培養出來的收益。預計在2021年營收持續快速增加、支付成本下降、行銷費用下降、新種業務增加的情況下，預估虧損能縮小到二億元。

六、研究發展狀況

未來將發展四大重點推動策略：

1. 持續增加合作通路並提升合作通路品質
2. 攜手銀行，發展金融科技商品
3. 提供跨國企業金流解決方案Paas(Payment a Service)
4. 發展廣告行商品、導流

街口將持續以”改變”為主，改變付款來源能降低成本，回饋更多給消費者，並以無信用卡的限制拓展更全面的業務。目前支付持續提升以非信用卡支付，在各銀行推出高額回饋信用卡時能有如此成績，表示這塊市場尚有很大空間，也是最直接取代現金的方式。逐漸改變消費者習慣，轉帳不用去銀行也不用拿現金，用電子支付快速又有紀錄，以電子支付讓年輕族群更容易開始接觸金融產品，在所有調查中，銀行等業者都以服務金字塔頂端的客戶，大額貸款、理財為主，年輕人在金融知識與接受的服務非常淺薄，與各銀行、保險、投信等金融機構合作結盟，推動普惠金融，讓年輕人能更容易接觸並理解金融服務，街口勢必佔有絕對的優勢。街口並將以數據為重，作為商戶行銷最強大的平台、對用戶配對最適合的金融商品、甚至優化信用評等。技術面上持續往大數據、機器學習、人工智能發展，將支付服務持續優化的更完整，以最好的技術能力幫助商戶降低行銷、營運成本，並在金融科技領域提供使用者最好的金融服務。

代理董事長：



經理人：



會計主管：

