

2022年度營業報告書

全球受COVID-19疫情影響，為降低實體面對面接觸感染之風險，民眾對非現金支付的接受度大為提升，電子支付市場也因此快速成長，國內電子支付機構的使用者人數更已突破2,000萬人，再加上「電子支付」、「電子票證」二法合一後，擴大了電子支付機構的業務範圍，相信未來的電子支付產業發展，將會提供民眾更便利的支付體驗與更多元的微金融服務。

愛金卡股份有限公司(下稱愛金卡)全體同仁共同努力成果，2022年icash Pay使用者數已突破100萬人，2022年支付交易總金額(電子支付與儲值卡合計)較同期成長8.19%。整體而言，2022年公司的主要經營成果說明如下：

- 一、全年營收8.46億元，較去年的7.15億元，成長18.23%。淨損0.51億元，較去年的淨損1.10億元，少虧損0.59億元。
- 二、全年icash2.0支付交易金額119.42億元，icash Pay支付交易金額61.67億元，分別較去年的132.57億元、34.81億元下滑13.15億元與成長26.86億元，合併支付交易金額則是成長13.71億元。
- 三、icash Pay註冊人數，從2021年年底的748,211人，成長到2022年年底的1,026,651人，增加了278,440人，成長37.21%。
- 四、通路拓展主要以餐飲、停車場、生活百貨、自販機等場域為主，並導入各類型中小型商店與連鎖加盟店體系之特約機構。2022年亮點特約機構包含線下通路：美廉社、生活工場、九乘九、繼光香香雞、寧夏夜市商圈、小林眼鏡、台安藥局、台鐵、大都會計程車等，及線上通路：東森購物、智冠科技、3TET票券平台等，整體通路已涵蓋約20萬店點數。
- 五、icash Pay已與13家銀行合作連結帳戶服務，並於消費者接觸頻次最高之統一超商門市開放使用icash Pay綁定11家信用卡及1家簽帳金融卡支付，同時為提供最多項繳費稅之電子支付機構，包括首波綜所稅繳稅機構、中華電信費及生活帳單繳費稅(約7,500項)等服務。並參與金融科技展推廣體驗多元icash Pay服務。
- 六、為業界首家獲得金管會准核許可經營「紅利積點整合服務」的電子支付機構。

「方便、優惠、零接觸」深受消費者青睞，無現金支付已經是後疫情時代日常，未來愛金卡經營重點如下：

- 一、持續開發更多元的線上與線下特約機構，結合相關業者資源之異業合作，成為使用者生活上食衣住行款項支付首選，奠定長期發展的基礎。
- 二、提供更豐富的APP功能，除滿足使用者生活繳費稅、乘車、保險等定期支付服務需求，將再發展新普惠金融業務，進一步深化icash Pay支付場景。
- 三、持續結合統一超商OPEN POINT會員、點數，利用一致性的優惠回饋機制及有效的行銷活動推廣，合作特約機構共同發展點數生活圈，共享會員點數經營綜效，並強化消費者心中對於icash Pay最好Pay的品牌印象。
- 四、攜手各家銀行及點數發行機構，提供使用者於數位整合紅利點數轉換及折抵，活化點數運用流通與可用性。
- 五、創新開發許多顛覆想像具話題性及收藏價值的儲值卡商品，除滿足愛好者需求，也創造消費者、授權合作廠商與愛金卡的三贏。

透過儲值卡、電子支付雙支付工具，及新型態數位服務，愛金卡將整合推進打造O2O支付生態圈。對於未來，我們充滿期待，同時也將繼續致力於實現我們的期待。

董事長



總經理



會計主管

