

2023 年度營業報告書

電子支付市場蓬勃發展，擴大了電子支付機構的業務範圍，提供使用者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，2023年支付交易總金額(電子支付與儲值卡合計)較同期成長4.49%。整體而言，2023年公司的主要經營成果說明如下：

- 一、全年營業收入8.95億元，較去年的8.46億元，成長5.8%。稅前淨損0.47億元，較去年的淨損0.51億元，少虧損0.04億元。
- 二、全年icash Pay支付交易金額84.75億元，icash2.0支付交易金額99.31億元，分別較去年的61.68億元、114.47億元成長23.07億元與下滑15.16億元，合併支付交易金額則是成長7.91億元。
- 三、icash Pay註冊人數，從2022年的103萬人，成長到2023年130萬人，增加了27萬人，成長26.23%。
- 四、通路拓展主要以餐飲、停車場、生活百貨、夜市商圈等場域為主，並導入各類型中小型商店與連鎖加盟店體系之特約機構。2023年亮點特約機構包含線下通路：STUDIOA、詩肯柚木、全國電子、士東市場、宜蘭東門夜市、花蓮東大門夜市、南機場夜市、艋舺夜市、通化夜市、華西街夜市、豐原/屏東太平洋百貨、美麗華、一之軒、彌生軒等多元通絡，及線上通路：肯德基、必勝客、東森寵物雲等，整體通路已涵蓋約28萬店點數。
- 五、icash Pay已與15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15家信用卡及3家簽帳金融卡支付，同時為提供多項繳費稅之電子支付機構。並參與金融科技展推廣體驗多元icash Pay服務。
- 六、為業界首家開放申購基金的電子支付機構。

無現金社會逐漸成為趨勢，也成為民眾、商家使用收款、付款日常，未來愛金卡經營重點如下：

- 一、打造更符合用戶體驗的icash Pay嶄新品牌形象，並持續開創符合普惠金融新服務運用，滿足使用者生活繳費稅、保險、基金申購等定期支付服務需求，並進一步深化icash Pay支付生活場景，以提升用戶心佔率。
- 二、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。
- 三、開通TWQR（QR Code共通支付標準）服務，擴大icash Pay支付通路據點，提供使用者便捷支付，並提升業務版圖。
- 四、持續結合統一超商OPENPOINT會員、點數，利用優惠的回饋機制及有效的行銷活動推廣與特約機構共同發展點數生活圈，互相共享會員點數經營綜效，強化消費者心中對於icash Pay最好Pay的品牌印象。
- 五、攜手各家銀行及點數發行機構，提供使用者透過icash Pay紅利積點整合服務，進行點數的交換、移轉、消費折抵及兌換商品或轉成儲值金，擴大點數的流通性，讓集點更有感、兌點更多樣。
- 六、創新開發顛覆想像、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。

展望113年，本公司以精進使用者體驗，持續創新服務及積極拓展通路打造多元發展，擴大支付生態圈，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

