

2024年度營業報告書

電子支付市場範疇不斷擴展，為使用者帶來更便利、更豐富的支付服務與體驗。

愛金卡股份有限公司(下稱愛金卡)全體同仁共同努力下，2024年支付交易總金額(電子支付與儲值卡合計)較同期成長3.86%。主要經營成果說明如下：

- 一、全年營業收入6.49億元，較去年的8.95億元，減少27.53%。稅前淨損0.62億元，較去年多虧損0.15億元。
- 二、全年愛金卡支付交易總金額為191.17億元，較去年同期成長7.11億元。
- 三、2024年icash Pay註冊人數達到153萬人，成長18.77%。
- 四、通路拓展主要以餐飲、停車場(含路邊停車)、生活百貨、小商家等場域為主，並導入各類中小型商店與連鎖加盟店體系之特約機構。2024年亮點特約機構(包含線上/線下通路)有：大魯閣、環球購物中心、摩曼頓、YOXI、德誼數位、迷客夏線上、鬍鬚張、千葉火鍋、G2000、寵物公園等多元通絡，並加入財金跨機構共用平臺(TWQR)，加速擴展使用者可用的通路，整體通路已涵蓋約60萬店點數。
- 五、icash Pay已與18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18家信用卡及3家簽帳金融卡支付，同時為可支付多項繳費稅款項之電子支付機構。並參與金融科技展推廣體驗多元icash Pay服務。
- 六、取得ISO 27001資訊安全管理認證，提升資訊安全管理。

無現金支付囉消費已成日常生活一部份，未來愛金卡將重點關注以下幾個領域，推動業務創新與持續優化業務發展：

- 一、持續與財金共用平臺 (TWQR) 合作，並積極拓展國內特約機構，擴大支付場景覆蓋範圍。同時，深化異業合作，串聯多元產業夥伴，打造更完善的支付生態圈。透過不斷優化服務與提升交易便利性，致力於成為消費者日常支付的首選，為長遠發展奠定穩固基礎。
- 二、隨著全球化無現金趨勢加速，跨境支付需求日益增長。愛金卡積極布局跨境支付服務，計畫於上半年與財金共用平臺 (TWQR) 合作，將於日、韓通路提供支付服務。提升使用者支付的便利性、降低成本且即時的支付體驗，進一步拓展國際市場版圖。
- 三、持續結合統一超商OPENPOINT會員及點數，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，實現會員點數的互通共享，提升綜效，並進一步強化消費者心中對icash Pay作為首選支付工具的品牌印象。
- 四、提升點數流通性，拓寬兌換選擇。攜手各家銀行及合作特約機構，透過icash Pay紅利積點整合服務，實現點數的交換、移轉、消費折抵、兌換商品或轉成儲值金，進一步提升點數流通性，為使用者提供更多元化的兌換選擇，使消費集點更具實質價值。
- 五、儲值卡發卡持續推出符合時事、具有話題性和收藏價值的商品，更準確地滿足消費者購買使用與收藏需求

展望114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

