

# 街口電子支付股份有限公司

## 114 年度營業報告書

### 1、 經營方針

自 107 年度取得專營電子支付執照以來，街口支付始終秉持著「讓所有人都能方便地享受到最好的金融服務」的願景精神，致力於打造安全、便利、高效的金融生態圈。

本公司深耕用戶支付體驗，透過直覺式產品設計，領先業界打造整合付款條碼、發票載具與會員點數累計，打造無縫支付體驗。在場景佈局上，亦由實體商店延伸至線上電商交易、公共事業繳費及跨境支付領域。於 110 年推動 JKO Fintech Hub 以來，本公司積極深化嵌入式金融服務，協同金融機構提供存款、信用貸款、保險等一站式服務，提供更便利地金融服務，實現金融服務的無限可能。

本公司持續以支付為核心，持續提升電子支付核心業務競爭力，除了持續擴大場景覆蓋外，將更聚焦在用戶價值挖掘與場景差異化競爭優勢之建立，提供更個人化的金融服務。本公司將以穩健的長遠策略引領產業革新，持續翻轉電子支付之服務價值，在動態市場中精準滿足用戶與商戶的多元需求，鞏固業界領先地位。

### 2、 營業計畫實施成果

#### 1. 綜合營運狀況

114 年度本公司核心營運數據穩定增長，用戶數與交易規模持續擴大，用戶增長表現年增率更超越前一年度，展現穩健發展動能。截至 114 年底，用戶數、總交易筆數、代收付交易金額、轉帳金額及其成長率概況如下：

項目	114 年度	113 年度	增加數	成長率
累計用戶數	7,141	6,616	525	7.94%
總交易筆數	188,937	184,364	4,573	2.48%
代收付交易金額	64,732,768	54,521,163	10,211,605	18.73%

轉帳金額	54,882,774	49,659,089	5,223,685	10.52%
------	------------	------------	-----------	--------

(單位：仟人、仟筆、新台幣仟元)

## 2. 連結銀行帳戶串接狀況

114 年度新增串接將來銀行，截至 114 年底已上線之合作銀行共計 29 家。

## 3. App 全面升級，強化支付體驗與會員經營

本公司於 114 年 7 月正式發佈街口 App 全新版本，聚焦於優化支付體驗、深化會員經營，並同步強化平台變現能力與品牌年輕化定位。此次改版透過整體架構重整與介面優化，提升核心服務使用效率與操作流暢度，並強化用戶對會員權益之感知與參與。同時，首頁配置導入更具彈性的服務呈現機制，結合活動與內容曝光模組，提升用戶互動與平台行銷效益，亦為後續廣告版位與商業化應用奠定基礎。

此外，本公司於 114 年 10 月推出多國語系服務，進一步提升不同地區用戶之使用便利性與整體產品體驗。透過本次改版，持續推動支付服務、會員經營與平台變現能力之整合發展，強化用戶黏著度與長期競爭優勢。

## 4. 境外通路拓展佈局持續深化

本公司於 114 年度持續深化境外通路佈局，聚焦擴展跨境電商與國際消費場域。在既有合作基礎上，持續與大型境外通路如淘寶及 Apple 推動行銷活動，帶動新戶成長與用戶活躍度，並穩固核心交易來源。同時，本公司積極拓展新興境外合作夥伴，於 114 年度上線旅遊平台 Trip.com 及電商平台拼多多等大型通路，進一步延伸至旅遊與跨境購物等多元消費場景，持續擴大使用情境與交易觸點。透過多元通路佈局，逐步建立涵蓋電商、數位內容與旅遊服務等多元跨境支付場景。

未來，本公司將持續開拓國際合作機會，深化與關鍵通路之策略夥伴關係，並透過整合行銷與服務優化，強化用戶於不同跨境場景之體驗，進一步推動跨境業務規模與長期成長動能。

## 5. 跨機構共用平台 TWQR 服務

自 TWQR 服務上線以來，本公司交易規模持續呈現穩健成長趨勢。114 年 7 月正式

開通「被掃交易模式」，首波已完成築間餐飲集團全品牌及台隆手創館等指標性商戶串接，並持續拓展至連鎖餐飲、停車場及無人機台等高頻消費場域，進一步提升用戶使用頻率與黏著度。

同時，本公司亦積極推動 TWQR Inbound 跨境交易服務，預計導入日本 PayPay 用戶於合作商戶進行支付，擴大境外消費動能。透過跨境支付場景的持續拓展與國際支付網絡之整合，將有助於強化交易規模成長動能，並提升整體營運之穩定性與長期獲利能力。

#### 6. 擴大合作通路與使用場景

本公司目前已於全台布建逾 30 萬個支付據點，具備高度通路覆蓋力與穩固的品牌影響力。114 年度，本公司拓展多元支付場景，涵蓋 Apple 服務、Trip.com 等指標性品牌，持續豐富支付應用情境。

在通路策略上，本公司除深化與大型品牌之合作外，亦積極拓展六都街邊店據點，強化在地消費場景滲透，逐步建構由連鎖品牌延伸至中小型商戶之完整支付網絡。透過線上與線下場景的整合布局，不僅提升用戶使用頻率與黏著度，亦有效擴大交易規模與應用廣度。

未來，本公司將持續優化通路結構，聚焦高頻、高黏著之核心消費場景，並深化與關鍵合作夥伴之策略關係，以進一步鞏固市場競爭優勢並驅動長期成長動能。

### 3、 財務收支

本公司截至 114 年 12 月 31 日止，營業收入 684,570 仟元，營業成本 372,051 仟元，營業毛利 312,518 仟元，營業費用 500,885 仟元，營業外收益 91,561 仟元，稅前淨損 96,806 仟元。本年度整體營業毛利率 45.65%，較 113 年度穩步提升 2.85 個百分點，顯示本公司持續優化毛利結構之成效。

### 4、 115 年度發展計畫

面對 115 年整體市場環境之變化，本公司將持續鞏固核心優勢，拓展更多元的支付場景與應用服務，帶動用戶規模與交易動能穩定成長，並進一步提升市場覆蓋率。在穩

健經營與長期發展之基礎上，透過優化營運流程與資源運用效率，持續提升整體營運效能，並強化收益結構之韌性，逐步朝轉虧為盈之經營目標邁進。

### 【 115 年度五大重點推動策略】

1. 強化帳戶服務布局，以帳戶為核心延伸多元應用場景，優化產品體驗並提升使用頻次，強化平台長期競爭優勢與服務黏著度。
2. 拓展多元 B2B 服務，透過服務整合與應用創新擴展合作模式，優化金流解決方案並提升交易效率，逐步擴大服務範疇與商業化能力，強化整體營運規模。
3. 聚焦高價值通路，持續優化通路結構與場景布局，提升交易品質與使用深度，強化與核心商戶的策略合作，鎖定高成長潛力市場，增強服務覆蓋範圍與市場競爭力。
4. 發展跨境交易雙向佈局，持續拓展跨境應用場景並強化合作夥伴連結，提升交易便利性與穩定性，逐步擴大服務覆蓋範圍與國際業務版圖。
5. 持續發展 JK0 Fintech Hub - 嵌入式金融服務，深化與金融機構的合作，完善存款、貸款、保險等核心業務服務體驗，致力於成為用戶最重要的日常金融入口，並建立具長期競爭力與可持續獲利能力的電子支付平台。

董事長：



總經理：



會計主管：

