

悠遊卡股份有限公司

108 年度營業報告書

悠遊卡公司的核心業務為非現金支付，成立之初以交通票證業務為基礎，進而發展小額消費支付，目前交通類交易金額占總交易金額半數以上，其電子票證發行量、流通量與消費金額，均居各電子票證業者之首。然而 104 年「多卡通政策」上路，臺北捷運、北部聯營公車等公共運輸工具陸續開放各票證進入，悠遊卡面臨「多卡競爭」挑戰，藉由積極開拓小額消費市場布點，採取差異化競爭策略，促使近年來經營成效仍能維持穩定獲利成長。

隨著金融科技蓬勃發展，非現金支付市場更已非傳統「卡式支付」競爭，結合金融科技與傳統支付工具的多元支付，為消費者提供更多支付選擇，非現金支付市場競爭更較以往激烈。

盱衡時勢潮流、金融科技政策走向、企業發展前景，悠遊卡公司經審慎評估後，於 107 年下半年向金融監督管理委員會提出兼營電子支付新業務申請，並於 108 年 2 月獲准取得許可，歷經十個月的努力，悠遊卡公司的電子支付產品「悠遊付」於 108 年 12 月 16 日上線，初期以小規模試營運，透過先鋒使用者體驗回饋優化各項支付服務。109 年 3 月 23 日全面開放一般民眾申請。

悠遊卡因有長期經營電子票證的厚實基礎，具頻繁使用客群數量遠大於同業的強大優勢，在提供支付服務過程接觸豐富的交易行為與生活動線資料更具參考價值，可望開創具備悠遊卡特色與競爭力的電子支付服務。

一、 108 年營運績效指標達成概況

悠遊卡公司以支付點、發卡量、卡片活躍率、自動加值佔比、交易金額、品牌滿意度與稅後淨利等七項關鍵績效指標做為評量本期營運目標執行成效的基準。108 年達成情形如下：

項目	年度目標	執行情形	達成率(%)
支付點設備	電票 1.67 萬台支付設備	23,561 台	141.1
獲客量	電票發卡量 811 萬張	1,077 萬張	132.8
提升卡活躍率	小額消費年動用卡數達 1250 萬卡	1,369 萬張	109.6
	每卡動用頻次 100 次以上 85 萬卡	874,364 卡	102.9
交易金額	662.5 億	653.7 億	98.7
自動加值比	自動加值佔比由 40%提升為 42%	39.9%	-
	推廣帳戶連結目標 5 萬卡	85,304 卡	170.6
品牌滿意度	建置品牌綜合指標並定期民調	滿意 87.2%	-
稅後淨利	1.3 億	1.69 億	130.3

二、 108 年重點工作報告

(一)電子票證業務：持續鞏固交通優勢，發展小額消費

1. 鞏固交通類交易：

在計程車、YouBike、停車場使用範圍持續拓展。108 年大都會計程車新增 3,700 輛、育成復康巴士 405 台與悠遊卡結合、皇冠新增 150 輛，加計其他中小型計程車隊，全年度總共新增 5,345 輛悠遊卡

計程車，停車場新增 457 場共 725 台設備，公共自行車站擴增 142 場共 2,887 個車柱。

2. 提升小額消費交易：

- (1) 連鎖速食餐飲：繼麥當勞、Subway 正式上線後，悟饕池上飯包、鬍鬚張、梁社漢排骨、馬可先生麵包坊、漢堡王、CoCo 壺番屋、早安美芝城等業者亦陸續上線可使用悠遊卡消費。
- (2) 連鎖手搖飲店：已與知名連鎖手搖飲包括 COCO 都可、50 嵐、天仁茗茶、迷客夏等合作，108 年度再新增康青龍、茶湯會、一芳水果茶、台灣第一味 (Tea Top)、Tea's 原味、老窩咖啡館等知名手搖飲店品牌通路。
- (3) 商圈微店、夜市及傳統市場：雙北市市場拓展方面，臺北市新增包括幸安、中崙市場美食街、大龍市場等提供悠遊卡服務。新北市亦新增樂華夜市、安和/樹林/八德興仁花園夜市、淡水中正美食廣場、菁桐老街商圈等，將持續推動其他傳統市場、夜市、商圈的無現金化。總計 108 年於全台拓展的微型商店達 3,209 家，合計 4,126 台設備。
- (4) 市政規費

- i. 臺北市政府：臺北市敬老愛心卡社福點數擴大應用至計程車運用部分，自 108 年 3 月起社福卡點數可折抵計程車車資每趟 50 元，籌備個人駕駛得加入臺北市敬老愛心車計程車之準備作業。
- ii. 桃園市政府：桃園愛心敬老車隊之計程車隊，從原約 200 多輛之規模，自 108 年 6 月起台灣大車隊亦加入約 1,300 輛擴大提供服務。

(5) 智慧校園

悠遊卡公司推動無現金大學城已邁入第三年，無現金大學城代表如：國立東華大學、國立中正大學、私立南華大學、國立彰化師範大學、私立弘光科技大學、私立淡江大學、私立朝陽科技大學、國立成功大學等學校。與校方合作聯手打造校園無現金支付場域，包含：公部門收費單位、商店街小額消費、門禁管理、停車收費、宿舍冷氣、智慧用電及照明、自助洗衣、自動販賣機、自助繳費機等場域皆以悠遊卡支付取代現金。

(6) 共享機車

為協助推廣大眾運輸串連最後一哩路，悠遊卡與共享機車業者展開合作，108 年 12 月率先與智慧共享機車服務 WeMo Scooter 攜手，持公共運輸定期票

民眾每月可領取 WeMo Scooter 騎乘抵用金，以隨租隨還的便利智慧出行服務作為大眾運輸第一與最後一哩路的新交通選擇；與 iRent 亦於 108 年 12 月底合作，於活動期間內，持公共運輸定期票民眾可獲得 30 分鐘免費時數序號；與 GoShare 合作亦在洽商籌備中，規劃搭配北捷常客優惠方案，新用戶享有優惠之行銷合作，預計 109 年 4 月推出。

(二)電子支付

悠遊卡公司於 108 年 2 月 11 日取得主管機關核發之兼營電子支付機構業務許可。為推動電子支付事業，本公司於 108 年 2 月 13 日組成電子支付業務專案小組，並陸續與金融機構、通路及政府機關洽談合作內容，積極進行系統開發測試，108 年 12 月 16 日本公司電子支付「悠遊付」正式上線。

「悠遊付」為電子錢包可綁定銀行帳戶或信用卡，為電子錢包充值，可於實體通路商店消費扣款之外，也能在線上通路進行消費交易。核心支付功能具備四大創新：1. QR Code 掃碼消費支付、收款、線上付款及轉帳。2. 透過「悠遊付」綁定悠遊卡，可透過「悠遊付」錢包自動充值悠遊卡，並可同時管理 20 張卡片。3. 以「悠遊付」申辦虛擬台北卡會員身分、繳納臺北市自來水費、臺北市立聯合醫院醫療費及台北市停車費。4. Android 手機透過「悠遊付」感應可以

搭乘雙北捷運、雙北公車、Youbike 等公共運輸工具，都能透過感應支付，「嗶」一聲輕鬆搭乘。

「悠遊付」於 108 年 12 月上線試營運，經公開招募 500 名「悠遊先鋒」進行試用，至今年 3 月 23 日起全面開放所有消費者申請使用。

(三)行動裝置上的電子票證應用

與 Samsung Pay 合作

依依據資策會產業情報研究所 (MIC) 108 下半年大調查，臺灣行動支付用戶已達六成，消費者對行動支付的依賴度與偏好度呈持續上升趨勢。為順應行動支付浪潮，推動手機電子票證發展策略，悠遊卡公司與三星公司合作把悠遊卡整合至 Samsung 手機中，提供 Samsung Pay 悠遊卡新服務。Samsung Pay 悠遊卡可提供手機信用卡加值服務、在手機購買 1280 公共運輸定期票，民眾用手機打開 Samsung Pay APP 就能以悠遊卡進行加值與扣款，以 NFC 感應方式進出捷運閘門、公車等等交通運具，以及小額消費付款。雙方歷經一年的研發 Samsung Pay 悠遊卡於 109 年 3 月 17 日上線營運。

三、財務收支情形

108 年度營業收入 16.5 億元，較 107 年度 16.3 億成長 1.2%；稅後淨利 1.69 億元，較 107 年度 1.48 億元成長 12%。

四、 109 年度營業目標

1. 擴大支付覆蓋率：新增悠遊卡支付設備 1.4 萬台、悠遊付支付點 3.7 萬個。
2. 獲客量：新增發卡 963 萬張、電支會員數於全面上線後 12 個月達 150 萬人。
3. 提升客戶活躍度：
 - (1) 提升關鍵場域悠遊卡設備使用率
 - (2) 悠遊卡小額消費年交易 100 次以上 90 萬卡
4. 交易金額成長 9%，擴增至 727 億元。
5. 稅後淨利目標 1.4 億元
6. 品牌滿意度：建置品牌綜合指標，每年進行調查做為提升服務、品牌形象及調整營運策略之方向。

董事長



經理人



會計主管

