

悠遊卡股份有限公司

營業報告書

悠遊卡公司自 89 年成立至今已屆 25 年，為電子支付市場儲值卡發行量、流通量及代理收付金額最大之電子支付公司。累計至今已發行超過 1.5 億張悠遊卡，全國平均每人有五張悠遊卡，日交易筆數逾 8 百萬筆，日代理收付金額近 2 億元。

無現金支付在疫情推波助瀾下，電子支付交易持續增長。面對多元支付市場的挑戰，本公司強化交通支付本業，秉持一貫公眾服務宗旨，配合政府政策推出各種功能及服務，持續深耕，在支付市場開創獨具特色之一卡一付支付服務。

一、113 年度營業結果報告

(一)、113 年度營業計畫實施成果

1. 儲值卡

單位：仟卡、仟元

項目	113年度	112年度	增加數	成長率
流通卡數	118,715	110,972	7,743	7%
交易卡數(12月)	10,958	10,741	217	2%
交易金額	61,241,225	60,138,102	1,103,123	2%

2. 電子支付

單位：仟人、仟元

項目	113年度	112年度	增加數	成長率
使用者人數	3,346	2,710	636	23%
代理收付金額	11,154,115	8,245,973	2,908,142	35%
儲值金額	6,439,111	12,130,762	-5,691,651	-47%

(二)、預算執行情形

本公司未公開 113 年度財務預測，故無預算執行情形。

(三)、113 年報財務收支及獲利能力分析

1. 財務收支

單位：仟元

項目	113年度	112年度	增(減)金額	增(減)%
營業收入	1,964,363	1,927,952	36,411	1.89%
營業毛利	1,038,296	1,036,180	2,116	0.20%
營業費用	932,476	919,860	12,616	1.37%
營業淨利	274,897	244,602	30,295	12.39%
本期淨利	232,958	201,205	31,753	15.78%

2. 獲利能力分析

項目	113年度	112年度
資產報酬率(%)	1.40	1.42
股東權益報酬率(%)	19.90	18.98
營業利益佔實收資本比率(%)	39.02	34.94
稅前純益佔實收資本比率(%)	39.70	35.13
純益率(%)	11.86	10.44
稅後每股盈餘(虧損)(元)(註)	3.33	2.87

註：係以流通在外加權平均股數計算。

(四)、研究發展狀況：

1. 協助推動全台公共運輸定期票：
共計在 16 個縣市發行，累積銷售已超過 1 千萬張。
2. 建構悠遊卡多元兌換平台，照顧經濟弱勢孩童：
與雲林縣、臺中市及苗栗縣等縣市政府合作，讓學生憑數位學生證悠遊卡至超商超市兌換餐點，簡化核銷作業、節省紙本餐券與人力成本。
3. 推出交通旅程碳足跡數據服務：
建構碳排放統計模型，是全球第一個通過英國標準協會(BSI)查核的儲值卡碳盤查系統，協助企業盤點員工通勤碳排樣態，作為 ESG 績效指標評估與改善策略，落實綠能減碳與企業永續發展。
4. 產品及應用服務新發展：
 - (1) 持續發行收藏性卡片：慶祝世界 12 強棒球錦標賽中華隊奪冠發行棒球悠遊卡等商品，引發搶購，形成新聞話題，提升品牌形象。
 - (2) 擴大發行超級悠遊卡：超級悠遊卡無單筆消費金額限制，可隨時隨地使用悠遊付 APP 加值的便利性，為重點推廣的產品。
 - (3) 悠遊付持續擴展服務範疇。
5. 策略聯盟、深耕場域：
113 年新增超過 6 萬個支付點，交易金額超過 7 百億元。
6. 客群經營：
 - (1) 協助設籍臺北市 65 歲以上長者以敬老卡領取重陽敬老禮金。
 - (2) 悠遊付會員可使用「手機哩乘車」於 App 免出門購買並啟用定期票。
 - (3) 113 年基北北桃四市全民減碳運動，鼓勵市民多搭乘大眾運輸工具，另有超過 200 家企業共同加入減碳行列。

二、114 年度營業計畫概要

(一)、經營方針及長期營運策略規劃

悠遊卡每年使用卡數逾 2,400 萬張，悠遊付會員超過 350 萬人。悠遊卡帶來方便且快速的交通使用情境、開啟了小額消費場域的無現金支付體驗，在推出悠遊付後提供了實體微型店鋪更方便的支付方式，以及線上的消費應用。本公司 114 年度展開的重點工作，說明如下：

1. 悠遊卡產品發展及應用
 - (1) B2C 售卡包含電商經營、開發主題商品及跨界聯名。
 - (2) 針對手機或行動穿戴裝置(手錶或手環)發展行動悠遊卡。
 - (3) 支持縣市政府政策，擴大卡片應用：建立多元兌換平台、落實好孕補貼政策，以及擴大敬老津貼的使用。
2. 悠遊付的差異化經營
 - (1) 因應疫情後國外旅遊復甦，結合 TWQR 拓展跨境旅客付款服務。

(2) 攜手點數發行機構，提供紅利點數兌換儲值金等業務。

3. 消費場域擴張

4. 交通場域的支付點拓展：持續擴建 YouBike 站點及計程車隊。

5. 深化會員經營：提供不同族群在悠遊卡及悠遊付上不同的服務與優惠。

6. ESG：與企業合作員工通勤碳排盤查系統。

(二)、預計營業數量及其依據

114 年各項業務目標仍持續成長，預期維持電支市占規模第一。

1. 擁有全台 8 成以上的交通數據，交通應用服務持續領先。

2. 有卡有付，全會員年齡涵蓋率最廣。

3. 全台公共運輸定期票、疫後國外觀光客來台、ESG 推廣公共運輸等政策服務，將讓悠遊卡交易與卡片銷量再創新高，發揮一卡一付服務策略，提供會員支付使用便利性。

三、受到外部競爭環境、法規環境及總體經營環境之影響

電子支付市場已是百家爭鳴，在零售場域有強勢通路品牌加入大打通路戰，以點數回饋衝刺交易金額，在交通場域亦開放多元支付，未來市場將會有很大的轉變，面對這樣的趨勢，本公司重視的仍是悠遊卡的千萬會員，我們不是通路支付，我們的 DNA 就是交通票證起家的悠遊卡，我們將找回政策服務與公益的初心，立足在其他競爭者沒辦法爭搶的優勢，進行「以卡帶付、以付強化卡」的發展策略，滿足悠遊卡千萬會員的需求，面對其他電子支付業者的競爭與挑戰。

在法規環境上，因應主管機關公告施行之電子支付機構管理條例及相關授權子法，大幅放寬電子支付經營業務項目，本公司將視市場需求擴大經營業務項目，在符合法令的範圍下，向主管機關申請許可或取得備查相關新業務，提供使用者更豐富更方便的支付服務。

展望 114 年，本公司仍將開啟嶄新及多元發展層面，推動業務持續成長，強化數據分析及核心系統整合建置，提供安全、創新、便利的全方位多元化一卡一付整合服務。提升企業競爭力來面對各項挑戰，追求業績與利潤的穩定成長。

敬 祝

各位股東身體健康，萬事如意！

董 事 長：林 志 盈



總 經 理：陳 國 君



會計主管：賴 美 蓉

